

清中晚期太平县茶叶及茶商研究

陈朝曙

(安徽省黄山市黄山区政协, 安徽黄山 457000)

摘要: 晚清及民国时期, 安徽太平县所产茶叶在长江中下游各大城市极享盛誉。本文以容闳太平购茶经历和顶商人李振玉经营茶叶出口来研究太平县在咸丰年间的产茶情况及茶农生活状况; 以光绪后期活跃于长江中下游各大城市的太平茶商来研究他们在激烈的竞争中如何建立品牌及市场营销, 从而揭示出作为太平猴魁这一传统名茶形成发展过程。

关键词: 清中晚期; 太平县; 茶业; 茶商; 太平猴魁

中图分类号: K253.1 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-5768 (2019) 03-136-09

DOI:10.16015/j.cnki.jteabusiness.2019.0025

黄山区(原太平县)是名茶产区, 所产太平猴魁和黄山毛峰名扬四海, 太平猴魁于 1915 年在美国世博会上获巴拿马金奖。晚清及民国时期, 太平茶叶在长江中下游各大城市, 极享盛誉, 有“无太不出名”之称。据老一辈人口口相传, 在当时的南京市场, 顾客只有购买了一定数量的其他产地茶叶, 才能搭配部分太平茶叶出售, 其珍贵程度可想而知。

1 容闳太平购茶经历

太平县作为产茶区, 历史悠久, 曾被陆羽的《茶经》提及过, 但各代的产茶数量、品种等详细情况, 鲜见史料记载, 只有地方上留存下来的古代诗歌里提到了饮茶。一直到清代咸丰年间, 著名人物容闳^[1]冒着巨大风险, 从当时被太平天国军掌控的安徽太平县购运出数万箱茶叶, 才为我们留下一段较为详细的太平茶叶史料。

1861 年初(咸丰十一年), 容闳在上海一家经营丝茶的洋行供职, 一次与几位茶商朋友聊天中, 获悉安徽太平县, 有绿茶百余万, 已经装箱, 准备运出, 不幸全部落入太平军控制之中, 如果有人敢冒险到太平军中把这些茶叶弄出来, 立即就可以赚得大钱。容闳听此消息后, 因与太平天国的干王洪仁玕有特殊关系^[2], 而决定前往采购。他向洋行上司曾寄圃作了汇

报, 曾寄圃先生商业经验极为丰富, 与容闳的交情也很深, 他回答说: “此事应当深长思之, 不敢贸然答应, 你稍作等待, 数日后必有回复。”

几天之后, 曾寄圃告之, 已同洋行的主人一再讨论, 现已决定实行容闳的提议, 委派容闳即赴安徽太平实地调查:

(1) 是否有此项茶叶、质量如何?

(2) 如有此项茶叶, 以巨额资金从太平军中购出有无危险?

(3) 购得茶叶后, 雇民船运出, 再运到上海, 其间有无困难?

凡此种种都要先期筹备妥当, 确保万无一失。

当时, 从上海到太平有两条路, 一条是由芜湖逆青弋江而上直达太平, 另一条是由芜湖上游百余里处的大通(今铜陵市)到达。从芜湖直达太平, 尽为太平军势力范围内, 而大通则为官兵所驻。容闳决定取道芜湖, 临行之前, 邀请四人同行, 四人皆为太平人, 因家乡处在战火之中, 避乱上海, 营茶为生。他们一行从上海出发, 沿江上行, 途中所经之地, 尽为太平军所占据。所经过的大小城镇, 居民甚少, 田园荒芜, 芦苇高且过人, 很多市镇寂静得像无人居住。

一个星期后, 他们到达了太平, 在一个叫三口的小镇上停留下来。让容闳感到意外的是,

[收稿日期] 2019-01-13

在这里竟遇到了四年前就在上海认识的三位太平茶商。容闳选择一间未完全毁损的房屋，住了下来，并请三位茶商协理调查工作。三位茶商对太平茶叶的情况了如指掌，某处某处存有多少茶叶，他们一清二楚，就三口这地方，至少也有绿茶五十万箱，全县之内，合计当下一百五十万箱，每箱装茶约六十余磅（约合25kg），这些茶叶均被太平军所掌握。了解这些情况后，容闳带着干王洪仁轩发给他的通行护照赴太平军中，就购买一事，与军中头领反复商议。然后，他迅速回到芜湖，发函上海报告调查情形。调查认为太平县存有大量茶叶，情况属实，从太平运至芜湖，水路安全，不会有生命财产的危险。如能携款至芜湖，并雇用多人沿路护送，款到太平，茶叶就不难运归，函外附茶样多种。很快上海复函，认为太平茶叶，品质良佳，命容闳速往购办，尽量收购，多者不厌。

数日后，上海公司的购茶款汇到芜湖，计有四万两银子（合当时通用的墨银五万七千多两），分别装在八个大箱子里。公司派十二人佩带手枪、腰刀及防火器具，沿途护送。这十二人中有六人是身材高大的外国人。款到芜湖后，容闳在芜湖雇了运茶船八只，其中选择两只大而坚固的船运载银两，每船由三个中国人和三个外国人守护，其他同行三十余人也分为两组，各自负责行程安全，朝太平县进发。

两日以后，船队抵达太平县，驻扎在三口镇。当时，太平军财资匮乏，急需银两，又知道茶叶市场看好，十分畅销，故高价而沽。容闳与他们反复讨价还价，依然十分昂贵，以他们所带款项，只购得茶叶六万五千箱，不到太平茶叶的十分之一。这些茶叶分两批运出。第一批，十六船装载，由六个外国人监护运到芜湖，再换汽船运往上海；第二批，十二船，由容闳自己亲自护送。当时正值盛夏时节，天气炎热，河水干浅，有好多地方，装满茶叶的船只不能通行，必须掘深河底，才能通过。容闳

亲自入水，掏掘船底沙石，船工们纷纷下河，很快就疏浚河道。后每遇搁浅，容闳都亲自带头，沿路也就无所阻碍，顺利运到芜湖。

由于沿途劳累困顿，湿热薰染，到芜湖后，容闳突然病倒，高烧不止，卧床不起，芜湖一时找不到好医生为他医治，只得转往上海，到上海后，病情进一步恶化，缠绵病榻达两个月之久，方才治愈。他原本打算这两批茶叶运到上海以后，继续筹集款项，再往太平购茶，不料一场大病，虽经医治，但体弱一时难以康复，只得放弃原来打算。再加这两批茶叶，由于进价昂贵，获利甚少。

2 红顶商人李振玉

容闳的文中多次提到太平茶商，从上海陪同他到太平的是四位太平茶商，到太平后，请了三个助理，也是他在上海认识的太平茶商，可见当时上海商场上有一批经营茶叶的太平商人，而且容闳与他们都有密切的交往，但容闳在文章里都没有记下他们的姓名，这让我们只有想象的空间，而无从知道具体的人物。今年我区作者帅杰写下《黄山北麓的红顶商人李振玉》^[1]一文，才为我们揭开谜底。该文主要是依据黄山区耿城镇《馆田李氏宗谱》中的记载所写，资料详细真实。从该文中我们知道李振玉在当时中国的商界是与胡雪岩齐名的红顶商人，早期就是上海商场著名的太平茶商，后来发展壮大，进入其它行业成为商贾巨子，再因与李鸿章、潘鼎新等高官的交往而成为著名的红顶商人。

李振玉是太平县望仙乡沟村人，即今天的黄山区耿城镇沟村，出生于1820年（嘉庆末年）。当他二十多岁风华正茂的时候，中国经历了鸦片战争，打开了封闭的国门，西方各国的商人云集上海，上海遂成为中西交易的重要码头。李振玉凭着个人的闯劲，在上海开设茶栈，经营家乡太平茶叶。当时欧洲市场上的茶叶90%都来自中国，以致于道光皇帝误以为没有中国

的茶叶,欧洲人的日子就过不下去。中国的对外贸易主要就是茶叶、瓷器、丝绸等。李振玉经营有方,诚实守信,再加上茶叶大量出口的好时机,他的生意蓬勃兴旺,发展迅速,他在沪上商界名声鹊起。根据当时商场的情况,一个商人要在一个大市场中占有一席之地,必须要形成自己的商帮,没有商帮的力量要想出人头地是万难之事。依据这个原理,就可说明当时有一大批太平茶商活跃于上海商场,经营茶叶的对外贸易。因此,容闳在他的文中多次提到太平茶商即在情理之中。

李振玉的茶栈,不仅生意做的红火,他还能说一口流利的英语。茶栈里经常是洋人和华商高朋满座,双方生意多是以货易货,但常常是双方语言不通,也缺乏相互的了解和信任。李振玉经常为他们调剂斡旋,起着中介作用,并深得双方信任和倚赖。《馆田李氏宗谱》这样记载李振玉:“振玉以诚相感,西人重公诚实,凡与华人交易,必以公一言为断,於是名震中外”。李振玉帮中西商人搭桥沟通的过程中,也促进了自己的生意不断发展壮大。

到1860年时,李振玉凭借雄厚的实力及多年与外国商人交往积累的信誉资本,他开始向其他商业领域拓展。这一年,他与美商花马太共办清美洋行,振玉任买办(经理),购买“飞龙”号轮船,航行于上海——天津,成为中国历史上第一家“中外合资企业”^[2],开创合资企业的先河。

后来李振玉积极支持李鸿章率领新组建的淮军,为淮军购入大量的洋枪洋炮,为淮军消灭苏南地区的太平军立下汗马功劳,得到李鸿章的大力提拔,担任淮军海上专办军械转运局专办,官从七品。1870年(同治九年),潘鼎新升任云南巡抚。初到云南,励精图治,多次委李振玉以重任。振玉皆尽心尽力,出色完成任务,深得潘巡抚的赞赏,向朝廷保举振玉升为知府,稍后李振玉因政绩卓越,得到朝廷特别嘉奖,御赐顶戴花翎,擢升道员。

1873年(同治十二年),大清创立轮船招商局。李鸿章在《试办招商轮船折》中陈述“会集素习商业、殷富、正派胡雪岩、李振玉等道员,同筹商议,意见相同。各帮商人纷纷入股……”。轮船招商局筹办初期,李鸿章邀李振玉及胡雪岩积极筹划,加快了招商局开局前的筹备工作。1873年1月14日,轮船招商局正式成立,李振玉任会办(副总经理),初期业务“承运漕粮,兼揽客货”。可见李振玉是轮船招商局筹划、创立和经营的主要人物。胡雪岩由于“畏洋商嫉忌”等其它原因没有入局。1876年(光绪二年),朝廷委派李振玉为南五省滇捐总局督办。振玉不负皇恩,三年筹资二百余万两。朝廷再嘉奖,“恩保晋二品衔,以道员归原省尽先前继补,屡奉恩旨,交部从优议叙,追赠三代。”

3 咸丰时期太平县人口及生活状况

容闳在他的文中对太平县所产茶叶的数量,描述如下:“就三口这地方,至少也有绿茶五十万箱,全县之内,合计当不下一百五十万箱,每箱装茶约六十余磅。”

一百五十万箱,每箱约25kg,总计应不少于75万余担。据笔者所知,20世纪70年代计划经济时,太平县年产茶最高只有2.5万担,与历史上最高产茶量几乎不成比例。笔者初见容闳的这个数字,感到匪夷所思,以为是受战争影响,多年积累的茶叶。但后来仔细研究历史,发现也并非如此。1860年前,皖南只是局部、零星的战争,除贵池、青阳两地外,其他各县并没有被太平军长期占领。就太平县来说,从青弋江到芜湖的水路一直畅通,太平的茶叶运到芜湖,通过芜湖海关,由外国船只运往上海,可谓通行无阻。原江西巡抚张芾在徽州主持军务,曾在太平设茶税厘卡,自1856年至1859年底,共收茶税30多万银两^{[5][3]},表明太平的茶叶出口受战争的影响不大。到1860年初,太平军大破江南大营,皖南各县均被太平军占领,

有些县特别是太平和石埭两县，因都属三府交界之地，政府鞭长莫及，从此被太平军长期占据。容闳所说的 150 万箱茶叶，应是 1860 年的产量，以及 1861 年的部分产量，因占领之后，一大部分人在外逃亡，产量大不如前。依据这个情况可认为太平县当时一年的产量约有百万箱。

百万箱，即 50 万担，是非常可观的一个数字，令人难以信服，我们只能继续做更加深入的研究，看看当时太平县的人口状况。产量高，需要的劳动力自然要多。翻开《嘉庆太平县志》，上面所载的人口数达 27 万之多，同样令人惊讶万分，太平县撤销时的 1983 年全县人口只有 12 万多。《嘉庆太平县志》详细记载了嘉庆元年和嘉庆十一年的人口数据，十一年中，每年的人口净增长为 531 人。按这个增长率计算，从嘉庆十一年历经道光朝至咸丰三年（1853 年）太平军开始进入皖南，共 46 年整，人口将会增长 2 万 4 千余人。这期间没有发生过大的天灾人祸而导致人口减少。说明到 1853 年战争到来之时，太平县的人口已接近或超过三十余万人。

与此推算相佐证的是太平人周公楼在战后所写的《劫余生弹词》^{[6][4]}，其开头如此写道：

“我太平是一个山州草县，重农桑崇俭约风俗纯良。

嘉庆朝有户口二十九万，本地米只够的三个月粮。

到后来人日多地难加辟，因此上十有九远道经商。

幸亏得红绿茶大宗出产，三口街开设了卅六茶庄。

一年中进口的银钱不少，男和女老和少个个占光。”

他这里说的嘉庆朝有户口二十九万，应是指嘉庆末期，也是一个估计的数字。从嘉庆十一年人口 27.7 万，到嘉庆末还有 14 年时间，增长 1 万多人口，也是完全可能的，再经过道光朝 30 年，到咸丰时期，太平县人口超过 30 万

是完全可能的。

这么庞大的人口，田地又如此之少，如何生存下去？这里说的十分明确，就是靠“红绿茶大宗出产”，三口街开设 36 家茶庄，太平的重点产茶区是新明和龙门，这些地方及其它乡镇，肯定也同时开设了大量的茶庄，足见当时产茶量之高。而且因为大量产茶，人们开始过着极其富裕的生活。

周公楼接着写道：

“那时节做茶商赚钱容易，一家家一户户富足仓箱。

或捐官或娶妾买田置地，前花厅后花园画栋雕梁。

绸衣服四季全日换三套，天九牌四门宝消遣时光。

妇女们斗奢华翻新花样，宫装衣四镶滚二十四行。

金手镯嵌珍珠每重十两，金头面玉首饰只算寻常。

新光珠豌豆大满头无数，一条裙一件衣百十银洋。”

.....

因为“做茶商赚钱容易”，家家户户都暴富起来，对于老百姓们来说，富裕起来后追求买田置地、捐官娶妾、雕梁豪宅，是当然的选择，无论是穿戴还是饮食都极其奢华。周公楼在后面对一年四季节庆不断、灯会、赛会、请戏班等场景都作了细致的描绘，比富、斗富、讲究排场，成为一时的风气。

4 战争及国际市场变化对太平茶叶发展的影响

自 1860 年到 1864 年战争结束，长达四年多的时间里，太平县被太平军长期占据，太平人经历了抢掠、劳役、饥饿、雪灾、瘟疫等各种各样的苦难，1861 年的雪灾，连下十余日，平地积雪五尺，山谷积雪丈余，随后结成冰冻，由于缺少粮食和柴火，许多户家遭到灭门之灾。

1862年四月至九月的瘟疫流行,所剩人口的三分之一葬身其中。战争结束前夕,太平军三十多支部队先后途经太平,掳人为粮,此时太平县再也见不到一个人了。战争结束以后,在外逃亡的太平人陆续回到家乡,但统计人口已不到3万人,战前的十分之一还不到。当时整个皖南基本是十室九空,太平和石埭尤为惨烈。有一部分太平人在外找到谋生的路子,没有再回到家乡,在本县的就只有这区区不到的3万人口。

因为人口的急骤减少,茶叶的发展自然一落千丈。虽然太平人仍然营茶为生,但发展异常缓慢,直到光绪中期的1880年代、1890年代,长江中下游的芜湖、南京、扬州、镇江等城市才开始活跃太平茶商的身影。

另一方面,我们在战争时期,英国的东印度公司在印度大力发展茶叶生产,到1880年代,印度所生产的茶叶占领欧洲市场,取代了中国一家独大的霸主地位。自此以后,中国所生产的茶叶主要依赖国内市场。而国内市场主要销售绿茶,因此生产方式和内容都发生了很大的改变,战前主要以生产外销的红茶为主,绿茶出口较少。现在各地均以生产内销的绿茶为主,市场竞争异常激烈。

太平由于地处黄山北面独特的地域气候条件,所生产的茶叶,颜色翠绿,富于光泽,香气馥郁,味醇回甘,自然会受到四方茶客的青睐。容闳的文中也提到:“太平茶叶,品质良佳,命容闳速往购办,尽量收购,多者不厌。”但是,市场的竞争,仅依靠天然的优势肯定不行,要真正形成品牌优势,称雄市场,在激烈的竞争中立于不败之地,仍需要一大批人的努力和奋斗。

5 首次携茶赴美参赛获金奖的苏锡第

1904年,美国在圣路易斯举办“万国赛会”(即世界博览会),中国清朝政府首次派大臣参加,由亲王溥伦带队赴美,并调拨库银75万

两,作为参赛经费,一改过去由海关税务司委托洋人代理的做法。同时饬令各省督抚,谕劝所属巨商携货赴会,以便与洋商对面交易,促进中国商务。当时苏、宁等地积极响应,号召官、商、绅、庶踊跃投资,采购货物赴美参赛,以获利益,以开风气。此次参加赛会,规模盛大,前所未有,被当时报章誉为“实为中国空前之特举”^[5]。

太平县泾阳乡(今黄山区永丰乡)岭下苏氏族入苏锡第(字慕东),还不到30岁,他用10万银两大量采购江西景德镇瓷器和家乡茶叶,装载一船运往美国。当时参赛的官商合办公司:中国磁茶公司,原经理黄秀伯因故退出,苏慕东则因实力雄厚,接任该公司经理。

苏锡第是皖南巨富苏成美的长孙,苏成美在战时开始从事盐业经营,战后与李鸿章家族合作,在沿江各地经营典业,取得巨额财富,号称苏百万^[6]。苏锡第1897年考中举人,第二年赴京会试考进士,考前接到家信,母亲去世,即回家丁忧。三年以后,遇上八国联军的一系列变故,再也没有举办过科举考试。在这样的情况下,苏锡第开始经,因缘际会,赶上赴美参赛会的时机,大量采购瓷茶货物,赴美一显身手。

此次参加赛会的结果,据当时《大公报》、《中外日报》等各大报纸的报道,清朝官吏和海关的所作所为引起人们强烈不满,表现出十足的腐败和愚昧,花费巨资而无实效,遭到猛烈抨击。而携货物参赛的民间商人却受到各方面的赞誉,商务业绩在赛会上得到充分体现,为国家争回了许多荣誉。其中苏慕东所带去的茶叶,由于是产自皖南的黄山地区,品质超群,在赛会上被独推为第一,获得超级文凭,名扬会场,被抢购一空。所带瓷器也获得奖牌,苏慕东自己被赠予头等宝星一枚(即金质奖章,正面为美国总统威尔士的头像)。

报纸也许是为了抨击清朝官吏的腐败和愚昧而夸大了参赛商人的作用,其实他们并不了

解商人们在赛会上的实际销售情况，苏慕东获金星奖章是事实，但产品销售并非报纸所宣扬的“销售一空”，而是溃不成军。原因是所带茶叶因为品质超群，震动了欧美商人，不久美国的一家报纸登出一篇无中生有的文章，说苏慕东的绿茶中放了化学剂，因此，再也无人敢买他的茶叶了。

美国报纸的文章一出，苏慕东的茶叶再也卖不掉了，放在美国，仓储费又非常昂贵，结果就将运去的商品全部运回，这样一来，亏损严重，总共赔去十九万银两。

苏慕东从美国回来后，再也无心涉足商场，跑到北京进入官场，成为陆军军需司司长，最后官至北洋政府财政部次长。

6 注重广告效应，不断完善生产工艺

苏锡第在商场落荒而逃时，可能不会想到他从万国赛会上带回的金质奖章会给太平茶商带来巨额利润。比苏锡第年长六岁的堂兄苏锡岱利用这一重大事件，组织在宁的太平茶商大做广告，将报纸上的报道和威尔士头像的金质奖章印成大幅广告，到处张贴，就像今天到黄山区的各家茶叶店都能见到胡锦涛主席将太平猴魁作为国礼茶送给普金的大幅照片一样，弄得人人皆知。获奖的人是太平人，获奖的茶叶是太平茶叶，于是太平茶叶名声大振，太平茶商身价百倍，人们对太平茶叶翘首以望，无不认为绿茶中的最上品就是太平茶。

苏锡岱当时是南京官场上的候补道员，他擅长书法，是有名的书法家。曾任舒城县教谕一职，两年后升为无为州学正。不久，援例捐两江总督候补道员，分发江苏。候补道员是个虚职，要等到实位空缺后才递补上去。如果没有关系，要想得到实缺不知要等到哪一天，赋闲之中，他便决定要在商场上得到实惠，他的爷爷与苏百万苏成美是亲兄弟，受家族的影响，重商的观念可能早就植根于心，在商机无限的南京，开展商业经营或许是他必然的选择。他

选择的经商目标就是开设茶行，回乡采购，成本低廉，所获利润丰厚，这对资本暂缺的他来说是最好的投资方向。于是，他在南京最繁华的夫子庙开设苏泰来茶庄，在下关码头开设苏同茂茶庄，专营太平茶叶。

就在苏锡第从美国回来的这一年，11月份，苏锡岱以候补道员的身份，荣任江宁商务公所的“总理”。参加这个公所协会的商号达三千多户，他在商界的影响力和号召力巨大，他在与高官显达、头面人物的交往中，太平茶叶是最好的媒介，再加万国赛会的巨大广告效应，南京的各阶层、各种人物一时间对太平茶可谓是趋之若鹜。

苏锡第与苏锡岱，这两位堂兄弟对太平茶的发展，贡献巨大，功不可没。1908年江宁商务总会成立，刘世珩任会长，苏锡岱任副会长。当时全国商会除上海外，江宁成立商务总会为最早。辛亥革命成功后，江宁商务总会改为南京总商会，苏锡岱仍任副会长。1916年，苏锡岱升任南京总商会会长。

除注重广告效应外，在生产加工上也不断地改进完善。绿茶分为炒青与烘青，烘青中又分条茶与尖茶。条茶通过揉捻来成形，尖茶不经揉捻，杀青后直接焙烘，因而显得粗枝大叶，没有条形，很不雅观。太平茶主要就是尖茶，外形粗大，难以为顾客接受，如何解决这一矛盾，茶农们在生产过程中，按照市场的要求，不断地摸索改进，最后形成了“扁、平、挺、直”外形特征，再后，为了成茶的整齐、均匀，在鲜叶的处理上，只取一芽两叶，做成成茶后，两叶抱一芽，称为“两刀一枪”。外形优美，内质上佳，更加受市场的欢迎，更加畅销。再赋予它一个响亮的名字，就叫“太平奎尖”，意思就是尖茶中的最佳。后来取名“太平猴魁”的茶叶，就是在奎尖中挑选肥壮、整齐、均匀的茶叶而取名的。

7 活跃于沿江各大城市的太平茶商

随着太平茶叶在长江中下游地区的畅销,太平茶商也活跃于沿江各大城市,而且太平茶商在各地商界均有很高的社会地位,受人尊敬。在民国初期出现了一个奇特的现象,沿江城市的商会会长基本都是太平人。民国建立后,各地纷纷成立商会,选择那些能力强、热心公益的商界名流当会长。

据民国时期曾在太平县政府当过秘书的方敬长老人回忆(其建国后在南京工作,在南京中央人民商场退休),曾任各地商会会长的太平人是:汉口总商会会长王琴甫,布商,仙源王家人。南京总商会会长苏锡岱,茶商,永丰岭下苏家人。扬州商会会长刘维川,茶商,新明三合人,他的儿子刘敬之在抗战时积极支持新四军的工作,被周恩来称为“开明绅士”。镇江商会会长方旌清,茶商,仙源方家人。南京茶叶商会会长陈石生,茶商,新明团结人。芜湖商会会长崔亮工,茶商,甘棠崔家人。大通(今铜陵)商会会长黄德基,茶商,仙源黄家人,等等。

这个名单中,除了王琴甫是经营布匹和其他产业的商人外,其他全部是茶商。当然,这些茶商除经营茶叶外,也经营其它行业,如苏锡岱后来经营钱庄,崔亮工后来经营布匹、大米等,黄德基后来也经营其它行业。但他们都是靠经营茶叶起家,再发展到其它行业。这些人物中,除苏锡岱本身是候补的四品高官外,其他都是布衣商人,苏锡岱当南京总商会会长从某种意义上来说不足为奇,而其他最后能登顶商会会长的位置,其人生多多少少都有一点传奇色彩。现在年代久远,我们对他们的人生经历大多已无从了解,但他们身上的优秀品质则毫无疑问有许多共同之处,如勤勉、奋励、正直、诚信、胸怀宽广、关心公益、帮助别人、广交朋友等等。中国人讲究喝茶,茶文化作为优秀文化源远流长,对一些文人学士来说,不可一日无茶。太平茶商作为最高档绿茶的经营者,经常会接触一些达官贵人、高雅之士,受

这些人的影响,其自身的见识、心态、境界等都会得到提升,见贤思齐,近朱者赤。同时,长期与社会上层人士交往,必然使他们拥有不同的身份和社会地位,这也是他们最终能获取成功的个中奥秘。

以上所列举的人物,是太平茶商中的佼佼者,是代表性的人物,他们的名字都能被后人所熟记。但太平茶商是一个群体,当年大量活跃于长江中下游各大城市中,他们通过对茶叶的经营改变了自身的命运,也推动着社会的进步。他们在当时或许还有些名气,但随着时间的流逝,早已淹没在历史的长河中。比如笔者的叔高祖陈良盔(字跃五)先生,就是晚清时起家的著名茶商。他童年丧父,家庭贫寒,少年时就担负起家庭的重担,因个头较小,挑大粪时人与粪桶一般高,下岭时后桶在石阶上撞了一下,前桶下沉,后桶翘起,后桶的大粪泼出来,将他从头浇到脚,他一怒之下用扁担将粪桶砸成几瓣,然后下到坑底的河沟里泡了一整天,直到天黑后才回到家里,农村里的说法是被大粪浇了的人,是要倒大霉的。他哭哭啼啼,觉得在家里再也不能待下去了。刚好村中一个在南京做生意的人在家,他母亲领着他到这人家中,细说原委,央求他将儿子带出去学徒。就这样他来到南京,从学徒开始,将工资漫漫积攒,有了一定的数量,就在东家搭股,这样一年的收入除工资外,还有一份股份分红。资金积累到一定的程度,他就自己租赁门面开店。多年以后,他在南京拥有三处店面,在扬州、镇江、六合等地6家茶行都有他的股份。村子里修桥补路、修祠堂、宗谱、办学校等公益他都大量赞助。

像陈良盔这样的商人,在那个时代为数不少,几乎每一个大一点的村庄都有一些,他们闯荡天下,改变命运,推动社会进步。

8 结语

通过以上对相关史料的梳理和研究,我们

可以认为太平县在清中晚期的茶叶发展经历了两个高峰期。第一个高峰期在道光、咸丰时期，产量奇高，令后人不敢相信。形成的原因一是乾隆、嘉庆以后急骤增长的人口数量，二是封闭的国门打开以后庞大的海外贸易市场。太平县所产茶叶由于特殊的地域条件所形成的内在上佳品质，自然会在这场最初的“改革开放”运动中占尽先机。这一时期所产的茶叶主要依靠外销，太平茶商主要活动于上海这个外贸出口之地，出现了以李振玉为代表的一大批著名太平茶商。而太平县尽管人多地少，但在“红绿茶大宗出口”中，过了了富裕的生活，进入了小康生活的时代。

第二个高峰期出现在光绪中后期及民国时期，这一时期主要依赖国内市场，竞争激烈。一大批太平商人从深山走出，在长江中下游的各大城市进行打拼。这其中即有大量的普通百姓，也有身居高位的官员及才华横溢的年轻学子，他们的共同努力创立了太平茶的名茶品牌。如果说苏锡第携茶赴美参赛是出于个人的商业赢利动机，那么，苏锡岱等太平茶商利用这个万国博览会金牌的巨大广告效应大做文章，则表明太平茶商在苏锡岱这样的文化官员的影响带领下，已开始拥有现代市场观念的觉悟，一改“皇帝的女儿不愁嫁”、“酒香不怕巷子深”的传统观念，开始改变原有的销售模式，推动市场的发展。同时，加强产品质量的改进，从而真正形成自己的品牌。“无太不出名”的原因不仅仅是因为产品的质量，而是太平茶商得市场风气之先而赢得的。在那一时期太平茶商能活跃于长江中下游各大城市，执商会之牛耳，除了优秀的个人品行之外，商业观念的新颖、领时代之先的现代商业手段等是不可或缺的成功因素。

比较太平县两次产茶的高峰时期，我们还可以得出如下结论：(1)产业的发展受社会动荡影响极大，尤其是战争的影响。从1840年后，被迫打开国门，到1860年开始遭受国内战争毁

灭性打击，太平茶叶发展的兴盛时期不到20的时间，本来人们在这个产业中大举发展之时，一切却嘎然而止。特别是人口损失巨大的情况下，元气大伤，几十年也难以恢复。这不仅是太平一县的遭遇，整个南方地区饱受战争蹂躏的地方莫不如此。产业的发展关系到国计民生，必须要有长期安定的和平环境，因此要反对一切战争，特别是内战。(2)必须要适合市场、依据市场规律调整经营策略。前面已说过太平茶叶的第二次高峰时期，是在激烈的市场竞争中，通过参加国际大赛获金奖、广告宣传、树立品牌意识，改进产品质量等手段而最终获得成功。茶叶经营是一个传统行业，如果仍然按照传统的经营模式不及时进行调整改变，很难想象太平茶叶在激烈的竞争环境中能够脱颖而出。

除以上两点之外，还有一个更为有趣的现象，那就是太平茶商不仅在商业上取得了巨大的成功，而且通过对茶叶的经营还取得了极高的社会地位，他们是从山里走出去的，但却成为了城市里的精英阶层。想想今天的到城市中打工的农民兄弟，又有几个能够如此成功？笔者在前文中，略作了一点探索，但真正深层次的原因应该在一个更大的历史背景之中，这里不再继续探索。

另外，太平猴魁获巴拿马金奖是在1915年，属于民国时期了，不在本文的论述之列，所以也未展开论述。

注释

[1]容闳是中国最早的留学生，毕业于美国耶鲁大学，回国后，经历十年艰难谋生，后被曾国藩起用，建立江南制造局，再后与曾国藩、李鸿章等重臣共同上奏，力促晚清政府先后三次共派出120名幼童留学美国，同时他也被任命为留学事务的负责人，因这一重大事件使他被称为“中国留学生之父”。他在晚年所写的《容闳自传》（原译名《西风东渐》）一书中，用整整一章记录了太平购茶经历

[2]1860年底，容闳与几个在上海的美国朋友一道前往

太平天国的都城南京, 访察太平军。他与已掌握太平天国军政大权的干王洪仁玕在香港时就认识, 并有一定的交谊。见面之后, 他向干王提出了七条改革政治、经济与文化教育的重要措施, 说明若予以采纳, 愿为马前走卒。但干王却说太平天国的主要领导人都在外带兵打仗、要等他们回来多数同意后才能实行, 这让容闳深感失望。为留下容闳, 干王还授予容闳“义”字官印, 按太平军官制, 义为二等爵位。这让容闳大惑不解, 他的七条建议一条也未被采用, 却授予他二等爵位, 他决不敢受, 与同行的朋友商量之后, 决定还是返回上海。临行之时, 他以昔日在香港与干王的交谊, 向其求得一张通行护照, 这个护照能使他在太平军的势力范围内, 任何时候、任何地方都能来去自由。干王见容闳难以挽留, 就答应了他的要求, 于 12 月 24 日发出黄缎护照, 并备车舟粮食, 亲自将他们一行送到丹阳, 让他们安全回到上海。

- [1] 帅杰. 黄山北麓的红项商人李振玉——中国近代史上第一家中外合资企业创办人[J]. 徽州社会科学, 2017, (9): 32.
- [2] 苇末. 荣耀远洋史册见证开放光辉——记新中国第一家中外合资企业中波轮船股份公司[J]. 中国远洋海运, 2001, (6): 8-10.
- [3] 张修府. 近代中国史料丛刊 221 张文毅公(带)奏稿一、二[M]. City: 台湾: 文海出版社, 1966.
- [4] 戚学标等. 太平县志 一、二、三、四、五[M]. City: 台湾: 成文出版社, 1984.
- [5] 贝子伦回京后之关系[N]. 大公报, 1904.09.01
- [6] 陈朝曙著. 苏雪林与她的徽商家族[M]. City: 合肥: 安徽教育出版社, 2008.

(责任编辑: 蒋文倩)

参考文献

DOI:10.16015/j.cnki.jteabusiness.2019.0026

《茶业通报》杂志 2020 年征订价格调整通知

各位读者朋友:

近年来, 随着杂志采写、制作和印刷成本的持续上扬, 邮寄费用不断上涨, 本刊出版、发行成本大幅度上涨。经《茶业通报》编委会研究决定, 自 2020 年起, 《茶业通报》杂志定价由现在的 5.00 元/期调整为 10.00 元/期。

2020 年《茶业通报》的邮局征订工作将于 2019 年 10 月中旬开始, 希望广大读者予以关注, 不要错过邮局征订期。若在当地邮局不便订阅, 也可将款项直接汇至编辑部。

《茶业通报》全体人员将继续努力, 不辜负广大读者期望, 以更优质的内容和服务来回报广大读者以及茶友们的支持与厚爱。欢迎广大读者朋友继续与《茶业通报》保持紧密联系, 共创中国茶产业美好的明天!

汇款地址: 安徽省合肥市蜀山区长江西路 130 号安农大茶食学院

邮 编: 230061

收 款 人: 茶业通报编辑部

《茶业通报》编辑部