

第二节 买办与茶商和丝商

一、买办与茶商

我国早有相当广阔的茶叶市场，并形成大商人资本的茶商。因实行茶行制度，茶商具有一定程度的专利权，利润优厚。清代茶商可分三大类型。一为安徽、福建商人，属主要茶产区的茶商，尤以经营安徽祁门和福建武夷茶著称，资本巨大，行销四方。二为陕西、四川商人，原由边区茶马互市而来，后以经营边茶为主，行销康、藏。三是山西商人及江浙、湖广商人，经营内地茶叶贸易。其中尤以晋商即习称西客者实力最雄厚，足迹遍全国，并经营蒙古、新疆和在恰克图与俄国的茶叶贸易。

我国茶叶亦早有出口。17世纪时即有荷兰人来澳门购茶，而以陆路输俄国为大宗。18世纪起，海路出口日增，以输英国为主。1833年以前，中英贸易为英国东印度公司所垄断，而茶叶占该公司自中国出口商品总值的80%~90%。估计鸦片战争前全部水陆出口茶叶年约45万担，占茶叶总销量的23%左右，价值约858万两，在相当长时期内都是中国出口的第一位商品^[1]。

鸦片战争前，出口茶价很高，红茶每担达26两，绿茶24两^[2]。但因系广州一口通商，茶商将茶叶由江南产区翻越大庾岭运至广州，路途艰远，需时六周至两个月，费用很大。而出口业务由广州十三行经手，利润为十三行及东印度公司所夺。东印度公司经营茶叶利润每年达350万镑，英政府亦获同样多的税收。

鸦片战争后，外贸中心转移上海。徽州绿茶集中屯溪，由新安江经杭州转上海；祁门红茶或经屯溪，或经九江运上海；水运都不过10日。浙东平水茶由绍兴起运，经杭州到上海，只需5日。而武夷山茶运福州出口，只需4日。上海、福州成为两大茶叶口岸，1856年，上海出口44.5万担，福州出口30.7万担，

[1] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第225页，人民出版社2003年第2版。

[2] 胡浩川、吴觉农：《中国茶叶复兴计划》，第69页，商务印书馆1935年版。

两地共占全国海运出口量的 77%^[1]。第二次鸦片战争后，汉口开埠，成为华中茶区的出口口岸，原陆路运俄国之砖茶亦改由汉口出海。至 1881 年，上海出口茶 62.3 万担，福州出口 66.3 万担，汉口出口 26.8 万担，三大茶埠出口占全国茶出口量的 73%^[2]。从事茶出口的华商，亦以此三大口岸为中心，进行运销。

由此国内运输路线缩短，出口茶价下降。但在 1876 年以前，国际市场扩大，出口递增，出口茶价尚维持较高水平，华商运销获利亦厚。1877~1888 年间，出口量增长更快，唯已受印度、锡兰、日本出口茶叶影响，中国茶出口价猛跌。1888~1894 年间，虽价格略有回升，但出口量下降了 20%，传统的输英茶叶下降尤甚，赖输俄茶增加，稍为弥补。这时从事出口茶的华商，亦陷入不景气。到 1894 年，出口茶已超过内销茶，但因茶价下降，出口值已由盛时的 400 万关两降为 300 万关两。

鸦片战争前的茶商，基本上是从事国内贸易的旧式商人，其经营出口茶者，除传统的中俄恰克图贸易外，也只是将茶卖予广州十三行，本身不与外商打交道。鸦片战争后，出口中心移上海，就有一些“多领洋人本钱”的新兴茶商，“挟重金以来”产区，代外国洋行购茶^[3]。继之有人开设专与外商做交易的茶栈，以及加工精制茶的茶厂、茶号（国内运销主要是毛茶，出口茶则需再加工）。上海茶商行业发生分工，主营内销者称本庄，主营出口者称洋庄。19 世纪 70 年代上海已有茶栈几十家。采购毛茶，在沪加工精制以销外商的茶栈也有三四十家^[4]。在福州，经营出口的茶庄基本代替了原来的西客，乃至在武夷茶产区，“福州通商后，西客生意遂衰，而下府、广、潮三帮继之起，道光夷茶经营为此三帮独占。”^[5]汉口原有旧式茶商 20 多家，开埠后，俄、英等外商来汉设厂收茶，即出现专与洋行买卖的茶栈七八家^[6]。经营毛茶的茶行，包括崇阳、羊楼司等茶产区，1886 年达 299 家^[7]。汉口输俄茶原来由西客经营，在恰克图有山西庄 100 家，改由海运出口后，西客均告衰退。三大茶埠之外，其他口岸亦出现新式茶商。如九江 1861 年开埠时尚无茶栈、茶行，次年即出现十六七家，1882 年连同宁州、武宁、

[1] [美] 马士著，张汇文等译：《中华帝国对外关系史》第一卷，第 413 页，上海书店出版社 2000 年版。磅折算为担。

[2] 班思德：《最近百年中国对外贸易史》，第 197 页，海关总税务司统计科译印 1931 年版。

[3] 胡林翼：《胡文忠公遗集》卷 83，《复李香雪都转》。

[4] 国民政府实业部国际贸易局：《中国实业志·江苏省》，1933 年版第 484 页。

[5] 林馥泉：《武夷茶叶之生产制造及运销》1943 年版第 9 页。

[6] 程静安：《旧武汉茶业的回忆》，《武汉工商经济史料》第一辑，1983 年。

[7] 《申报》1887 年 4 月 19 日。

祁门等产区有茶行 344 家^[1]。

经营出口贸易茶商的兴起主要有以下几种途径：

(1) 原广东十三行行商改设茶叶行栈。鸦片战争后，广东行商垄断对外贸易特权虽告废止，但旧行商还继续做茶、丝生意，并且还想企图垄断茶叶出口业务。此项活动是以原十三行总商浩官伍崇曜为首进行的。伍崇曜本人就是一个有名的茶商，与美商旗昌洋行关系密切。恢复官办茶栈事，曾经两广总督批准，并由南海、番禺两县县令发布布告，后因外国商人反对，未能如愿以偿。

(2) 原广东从事华洋贸易的散商，流寓外埠，充任掮客，最后自开栈号。上海的阿林（Alum 音译），就是其中一个比较有名的人物。

阿林是上海开埠初期，随外国洋行北来的一个广东散商。开始充当英国商人的掮客，他在上海一方面教授本地商人以中西交易方法，同时将英国制造品介绍推销到内地，又推动内地丝、茶商人来上海与外商交易。由于博得英商的信任，遂给予贷款 8000 元开设一家义升行仓栈，当时几乎所有外商都把货物交阿林处理。1845 年由阿林经手的贸易额，竟占到上海进出口贸易总额的 2/3。但这年因棉布超量进口，造成市场呆滞，货价暴跌，义升行终于倒闭。据说当时所欠对外债务达 90 万两。阿林在 1847 年再次来沪，重整旧业，终于又拖欠内地茶贩账款 4 万元，最后一走了之^[2]。

上海稍晚些时候的林阿钦是又一例。林阿钦也是由广东来上海的商人，受雇于怡和洋行当掮客，由于行东的信任，被赋予怡和“特约代理人”的名义，总办该行在福州地区华茶收购业务，按交易额收取 2% 的经纪费用。林阿钦自己开设的行栈名福兴隆，1859 年经这家字号为怡和收购的华茶值即超过 9 万两^[3]。

(3) 产地的茶商和其他商人到通商口岸开设茶栈。上海的谦和、元吉、仰记、久成、震和等茶栈，都是由浙江平水茶商来沪开设的。他们在沪设栈直接卖茶给外商洋行，可减少中间人费用。上海的方镇记，则是浙江镇海方家开设的。方家起家人方性斋，原在上海经营钱庄、丝号、糖行、杂货，当时钱庄都与丝商、茶商有贷款往来。方家遂设方镇记，一方面到湖州收买土丝，到绍兴、嵊县收买平水绿茶，卖给洋行；一方面向洋行买进棉布，向内地推销^[4]。

(4) 洋行买办开设茶叶行栈。这是当时各口岸普遍的现象。19 世纪 80 年

[1] 英领事商务报告，1882 年，九江。

[2] 《北华捷报》1950 年 12 月 7 日。

[3] 《北华捷报》1960 年 10 月 13 日。

[4] 中国人民银行上海市分行编：《上海钱庄史料》，第 730 页，上海人民出版社 1960 年版。

代前后，在厦门汇丰银行任买办达 20 余年的叶宏秋开设瑞云茶栈，同时他也是源通银号和汇昌、厚诚钱庄的东家^[1]。汉口规模较大的茶栈，几乎都是由买办开设。著名的鸿遇顺茶栈，是汉口宝顺洋行买办、汉口茶叶公所负责人盛恒山开设的^[2]。有“茶王”之称的俄商阜昌洋行买办唐瑞枝是厚生祥茶栈主人^[3]。据说阜昌原来收买头春茶“尚不及（汉口）英商十之一二”，由于唐瑞枝的活动，阜昌不但压倒了英商的竞争，反而凌驾于英商之上。阜昌借助唐瑞枝及厚生祥茶栈的活动，19 世纪 80 年代末每年运出红茶达五六十万箱^[4]。唐瑞枝和厚生祥茶栈在汉口地区华茶贸易中的地位，由此可见。

上海洋行买办经营茶栈历史更久，人数更多。19 世纪 50 年代宝顺洋行买办徐钰亭、曾寄圃，19 世纪 60 年代怡和洋行买办林钦、唐廷枢都是在任职买办同时开设丝茶行栈。郑观应在 19 世纪 60 年代离开宝顺洋行，充任太古轮船公司买办之前，“承办和生祥茶栈，代两湖、江西、徽州茶客沽茶”^[5]。这些茶叶行栈都具有相当大的规模。例如林钦、唐廷枢等伙开钱庄 3 家、茶栈 1 家，另在内地设茶庄 7 所。经营资金不下十几万两^[6]。稍晚些时候，有杜德洋行买办鲍达祥、同孚洋行买办卢家茂投资于公升永茶栈；仁记洋行买办丁家英投资于慎源和昇昌盛茶栈；瑞昌洋行买办李邦贤投资于源成永、恒益两家茶栈。郭惠伦担任丹麦宝隆洋行买办，是靠忠信昌茶栈老板陈翊周的支持，郭的买办收入要同陈分拆^[7]。

在这个时期，上海经营茶栈历史较久、成绩较好的，当属买办徐润和唐翘卿。

徐润在 1859 年与买办曾寄圃等“合开绍祥字号，包办各洋行丝、茶、棉花生意”；两年后又“试办润立生茶号于温州白林地方”，因“大得其利”，遂“合股续开福得泉、永茂、合祥记等于河口、宁州各处，又与汪乾记（茶栈）合办茶务”；1862 年再与徐芸轩合开宝源丝茶土号。总计徐润在宝顺洋行任职期间，独资或合资开设的茶叶栈号已有 6 家。1868 年，他离开宝顺洋行，更是全力集中茶务。自立宝源祥茶栈，加增漫江、羊楼司、崇阳、湘潭、长春街、泮溪等处茶号。他

[1] 《申报》1891 年 6 月 20 日。

[2] 《申报》1889 年 3 月 13 日。盛恒山，也称王恒山，聂宝璋：《中国买办资产阶级的发生》，第 120 页，中国社会科学出版社 1979 年版。

[3] 聂宝璋：《中国买办资产阶级的发生》，第 120 页，中国社会科学出版社 1979 年版。

[4] 《申报》1889 年 3 月 13 日。

[5] 郑观应：《盛世危言后编》，见中国近代史资料丛刊《洋务运动》（8），第 83 页。

[6] 刘广京：《唐廷枢之买办时代》，台北《清华学报》1961 年 6 月第 2 卷第 2 期。

[7] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第 232 页，人民出版社 2003 年第 2 版。

在各地开设的茶号，不是“年年第一”，也是“不落三名之后”，为当地茶号的大户。这时他自己也自诩“颇知茶味，各路清楚”了。

徐润经营茶叶的收入，未见全面记述。徐钰亭说他“年中行内入息过万，……白林庄赚三四万”。温州白林一处茶号收入即有三四万，他开设外庄茶号共有十余处，其总收入可以想见。正是在这几年，他投资于房地产、典当、购买股票等总额达到320多万两。1873年，李鸿章札委徐润会办轮船招商局后，他经营茶叶也从未间断，1883年还出银4.5万两买下汉口善昌升茶栈（连同码头）。不久，中法战争爆发，徐润受累濒于破产，官职参革，闲居上海。1886年经各友相劝，重作冯妇，集资、借款20万两，对各茶号放款、搭股，但因各种不利条件（天旱、价格等），结果只能是“空忙一番”了^[1]。

上海另一个有名的茶栈商人唐翘卿（1841~1925），广东人，族名高亮，字国泰。怡和洋行买办唐廷枢的族兄弟，在上海人多称他小名为“阿槐”。上海开埠不久，唐就创立谦顺安茶栈，被认为是上海开设最早的、有实力的茶商之一。唐的经历是先茶栈，后买办，由谦顺安老板而后成为英商元芳洋行的茶叶买办。还担任过汇丰银行买办、福州怡和洋行买办^[2]。1868年上海成立茶叶公所，他和徐润、唐廷枢等都充任董事。第二次鸦片战争后，唐又在汉口开设谦顺安分行。上海谦顺安则交给外甥祝镜澄管理。这个茶栈在沪、汉两地都是有名的大茶栈之一。唐翘卿的长子唐叔璠，清末曾任驻马尼拉领事；次子唐季珊，留学英国，并曾考察国外茶叶市场情况。1916年，唐氏父子创办华茶公司，由唐叔璠任总经理，唐季珊协助，率先把中国的手工制茶改为机械制茶，成为我国开设最早、规模最大、直接向国外出口的民族资本贸易茶商^[3]。

由于唐翘卿经常到各省产茶区做茶叶收购工作，积累了丰富的种茶、制茶工艺和知识，被同行一致推崇为“老行尊”。民国初年，汉口的新大信茶行的茶叶资料中有“红茶为中国茶叶中的拿破仑，唐翘卿氏为中国茶商中的拿破仑”的赞誉^[4]。

20世纪初，我国茶叶出口日衰，茶商的经营，总的说是衰落的。在外销茶

[1] 徐润事迹参见《徐愚斋自叙年谱》，沈云龙主编：《近代中国史料丛刊续编》（491）第50辑，台湾文海出版社有限公司印行。

[2] 汪敬虞：《唐廷枢研究》第155页，中国社会科学出版社1983年版；聂宝璋：《中国买办资产阶级的发生》第162页，中国社会科学出版社1979年版。

[3] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第233~234页，人民出版社2003年2版。

[4] 转见《南方都市报》，2005年4月6日。

减少后，改营内销茶，开拓国内市场。汉口垄断输俄茶叶贸易的几家俄国洋行因国内革命停业时，由买办唐文山于1906年创办的兴商茶砖公司（厂）却“得以乘机惨淡经营”，“年获盈利颇丰”，代山西茶商压制茶砖，运往察、绥，或自做蒙古及西边一带生意。兴商茶砖公司是这个时期开设的较大茶商。唐文山系粤商，为麦加利银行买办，在汉口开设惠昌花香栈和厚生茶庄，兴商公司初有资本25万两，后扩充至50万两，有机器4台，职工700人，年生产能力约9万担。^[1]

我国茶叶贸易的交易环节较多。内销茶相对说少一点，外销茶则要经过更多的中间商人，每经转手，都要从中取利。

由流通过程可见，买办在茶叶贸易购销领域中居于关键地位，一些重要环节也受买办的控制。栈号变成了买办为外商搜罗出口物资的特设机构，又是买办及至洋行向华商货放的枢纽。这也大大增长了买办的活动能量，他们游移其间，注兹挹彼，大规模地从事商业货放业务。

前面讲到，通商口岸较大茶栈，多是洋行买办所设，他们都是从茶叶贸易中获大利者。其中徐润、唐翘卿的事业尤为显著。徐润一生以买办而经营洋务派企业著称于世，实则他经营茶叶达27年，从他19世纪80年代以前的活动和收入看，实际是以茶发家的，故房地产等事业失败后，仍不放弃茶叶经营。唐翘卿是由茶商而买办，由上海而汉口，由父而子，成为茶叶世家。余如林阿钦、刘辅堂等，更都是茶叶起家。刘辅堂原为票号帮工，后任汉口俄商新泰、阜昌洋行买办，并自开广昌和茶栈，去世时有资财200万两^[2]。

二、买办与丝商

丝茶出口贸易历来是我国土货出口的大宗。“历年华人藉此两项以发迹起家者指不胜屈”^[3]。我国早有广阔的丝市场，丝的行銷路线较茶尤远。明代以来，丝业的大商人资本以安徽商人为主，至清则江浙商人、广东商人发展较快。丝的出口历史悠久，“丝绸之路”早已闻名于世。唯清初禁海，除特别恩准洋船配带者外，不准丝绸出口。1764年（乾隆二十九年）弛海禁，但对丝的限制犹严。19世纪初期，广州出口生丝年仅一二千担，19世纪20年代增至四五千担，19

[1] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第1037页，人民出版社2003年第2版。

[2] 《关于刘辅堂和刘子敬的历史资料》，皮明麻、冯天瑜等：《武汉近代经济史料》，第256页，武汉地方志编纂办公室印行1981年版。

[3] 《申报》1874年7月16日。

世纪30年代初增至8000担，主要由英国东印度公司经营^[1]。鸦片战争前，估计中国出口生丝年约9000担，占全部内外销生丝的14%左右，出口价值约225万两，仅及茶叶出口值的四分之一强^[2]。其时经营出口的丝商，只是将丝卖予广州十三行，不与外国商人打交道，和那时的茶商一样，仍属旧式商人。

鸦片战争后，生丝出口中心向上海转移。所谓“沪江巨富让丝商，百万金银进出忙，得失全凭心默运，年成丰歉价低昂”，反映了上海丝商经营规模宏大，善于根据市场动向和年成丰歉的形势适时应变，相机决策。1845年，上海、广州共出口生丝约10576担，其中上海约占一半；到1853年，骤增至52400担，其中上海占93%^[3]；总出口量在9年间增长了近4倍。19世纪60年代后，生丝出口仍见增长，1880年达82201担，以后逐渐跌落，19世纪80年代末银价下降，出口再增，1891年出现102005担高峰，旋再跌落^[4]。

生丝出口价格，因受意大利、日本丝的竞争，19世纪70年代后即趋下降。19世纪60年代末，经农民纺制之经丝渐受国外欢迎，19世纪70年代以后，机器缫丝厂出现，遂有厂丝出口，原手工所缫称土丝。厂丝价格几高出土丝一倍。

鸦片战争后，经营出口贸易丝商的兴起和上述经营出口贸易茶商的兴起相似，即在通商口岸出现新兴的丝栈、丝号，同时发展了从丝产区到口岸之间贩运的丝行。这时，出口生丝以辑里丝（七里丝）最为著名，数量也最大。辑里原为湖州南浔镇的一村名，所产丝洁白柔韧，拉力强，南浔一带的丝遂通称辑里丝。历史上即行销各埠，“每当新线告成，商贾辐辏，而苏杭织造者皆至此收焉”^[5]。鸦片战争后，贸丝致富者甚多，故上海丝栈、丝号和丝的贩运商都以湖州帮实力雄厚，至19世纪末才有无锡帮兴起。

上海早期丝栈，多是与茶栈合一，甚至兼营鸦片。据当时人的调查，19世纪70年代初期，上海已有76家丝栈和丝号^[6]，这些丝栈，有不少是洋行买办所设，一些著名的丝商成了当时上海商业社会的风云人物。1852年开设的上海亦昌丝茶土号，店主徐荣村是宝顺洋行买办徐钰亭的弟弟，也担任过宝顺洋行的买

[1] 严中平：《中国近代经济史统计资料选辑》1955年版第16页。

[2] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第246页，人民出版社2003年第2版。

[3] [美]马士著，张汇文等译：《中华帝国对外关系史》第1卷，第413页附表，上海书店出版社2000年版。据包数折算，细丝1包=80斤。

[4] 参见姚贤镐：《中国近代对外贸易史资料》第3册，第1606页，1962年版。

[5] 咸丰《南浔志》卷24。

[6] 葛元熙：《沪游杂记》卷4。

办^[1]。1859年，徐润与宝顺洋行买办曾寄圃等合开绍祥字号，1862年再与人合开宝源丝茶土号，“包办各洋行丝、茶、棉花生意”^[2]。19世纪50年代初在怡和洋行任买办的杨坊，同时是一名丝业与钱庄商人。左宗棠说他是“以市侩依附洋商致富，十数年间，拥资百万，捐纳道员”^[3]。他的后任林钦，也“于买办之外，兼营丝栈、茶栈”，后因“丝茶事务冗繁，于怡和洋行办房职务，无暇兼顾”^[4]。继林钦任怡和洋行买办的唐廷枢，在19世纪60年代更与徐润同为上海茶叶公所、丝业公所的董事。

后来外商看到买办兼为商人对自身有利和方便，竞相延聘在业华商充任买办。瑞记洋行买办吴少卿，原是成顺泰丝线通事，常常跑街，和瑞记洋行大班厮混熟了，1880年被邀去当了买办，并出资捐得三品顶戴的官衔，由富商而跻身于缙绅之列。他除经营生丝出口贸易之外，还从事银钱业的押放款业务。以“德商”名义办起来的上海瑞纶丝厂，实际上是由他手创和主持经营的。所以到19世纪末，他已一身兼有多种身份，在上海官场、商界和洋行圈内都能左右逢源。经营泰昌祥丝栈、丝行等多家丝号的大丝商杨信之（兆鳌），他先后担任上海意商延昌恒洋行、义丰银行和荷商安达银行的买办，在上海丝业界名气很大，长期担任上海丝业会馆的董事。19世纪70年代后期，他鉴于中国出口土丝品质低劣，在国际市场上受日丝争衡，日益衰颓，便奋起设厂，谋求以机缫的优质华丝打进国际市场，恢复失去的利权。上海延昌恒丝厂和苏州延昌永丝厂便是他在这种商战角胜的迫切心情下设立的。当时，他也是获得候选道衔名义，集丝商、买办、丝厂主于一身的资本家。

怡和丝栈商人徐棣山，也是因为经常有生意与怡和洋行大班打交道，洋行约他于1882年合开怡和丝厂，徐任董事，并推荐他的堂侄徐三吾当上买办^[5]。由丝商出身成为洋行买办的，在甲午战争以前比较有名的还有：海宁丝商沈志云充任拔维晏洋行买办，湖州丝商杨涵斋成为新时昌、公平洋行买办，湖州丝商沈静轩充任永兴洋行、立兴洋行买办等。洋行雇用私商为买办，不仅有利于掌握商情，攫取货源，有些还利用他们的社会地位。如杨涵斋是上海丝业公所负责人，而同

[1] 聂宝璋：《中国买办资产阶级的发生》，第163页，中国社会科学出版社1979年版。

[2] 《徐愚斋自叙年谱》，沈云龙主编：《近代中国史料丛刊续编》（491）第50辑，台湾文海出版社有限公司印行。

[3] 《请勒追革员京米捐献片》，《左宗棠全集》卷六。

[4] 刘广京：《唐廷枢之买办时代》，台北《清华学报》1961年6月第2卷第2期。

[5] 《外商洋行掠夺华丝出口的片断史料》，上海市政协：《文史资料选辑》1979年第1辑第113~114页。

时被两家洋行聘为买办，他的一家子侄五人也行先后担任了买办，有“一门五买办”之称。

其他如经营恒丰丝号后兼任美商华兴洋行买办的沈联芳（镛），乾康洋行买办兼营上海一家大丝号的顾敬斋（寿岳），兼营丝号、丝厂的黄佐卿（宗宪）、黄搢臣（晋绅）父子等，都是上海丝业界具有一定的经济地位和创新改革精神的代表人物。其中不少人是以后成立的上海丝厂茧业总公所的总董、总理、协理或议董。

上海的丝商业，在以买办薛南溟为首的无锡帮兴起以前，几乎都是由湖州帮控制。上海开埠的最初四年，经湖州丝业中心南浔运上海出口的辑里丝在上海生丝出口中平均占 55%^[1]。大利所在，趋之若鹜，一批湖州丝商以上海开埠为契机，利用地缘和业缘优势，贩丝沪上，崛起上海滩，其中南浔崛起者尤众，不少丝商将辑里丝“运沪直接售与洋行”。由于熟悉外国语言，不少湖州丝商成为“丝通事”或丝买办，在上海商界颇具影响。《南浔志》说：“道光以来，湖丝出洋，其始运至广东，其继运至上海销售。南浔七里所产之丝尤著名。出产既富，经商上海者乃日众。与洋商交易，通语言者，谓之通事；在洋行服务者，谓之买办。镇之人业此因而起家者亦正不少”^[2]。仅就南浔而论，据民间传说，有所谓“四象、八牛、七十二狗”之称。财产达 100 万以上者称作象，50 万以上不足 100 万者称作牛，30 万以上不足 50 万者称作狗。“四象”，一说为刘（贯经）、顾（春池）、张（竹斋）、庞（芸皋、元济父子）^[3]。另据较晚期调查，实为 5 家，即刘、张、庞、邢（赓星）、邱（仙槎）。传说刘有家资 2000 万，张有 1200 万，邢有 400 万，邱、庞各 100 万。所谓“八牛”，指梅、金、谢、张、蒋、顾、李、桂 8 户^[4]。至于七十二只“狗”，更不一定与实数相符，但足以说明丝商巨富人数之多。1876 年上海共有丝栈、丝号 75 家，其中湖州丝商开设的就达 62 家之多^[5]。其中尤以买办陈竹坪、顾春池等最为有名。

陈竹坪，原名煦元，又名怡青、輿昌，据《南浔志》说他是“乌程（今吴兴人），世居南浔镇，先世以业丝起家”。“侨沪数十年，为丝业领袖，能通译西语，而出以诚笃，中西丝商倚之为长城”。他同时还在上海、汉口间经营水运业务，入

[1] 陶水木：《近代湖州商帮兴衰探析》，《浙江学刊》第 129 页，2000 年第 3 期。

[2] 周庆云：《南浔志》卷 24《人物传》，民国十一年（1922）刻本。

[3] 《旧中国的资本主义生产关系》，第 48 页，人民出版社 1977 年版。

[4] 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第二卷《旧民主主义革命时期的中国资本主义》第 252 页，人民出版社 2003 年第 2 版。

[5] 陶水木：《近代湖州商帮兴衰探析》，《浙江学刊》第 129 页，2000 年第 3 期。

股美商旗昌轮船公司，担任该公司买办。又捐官候选郎中，与李鸿章、盛宣怀颇有交往，因办赈务加知府衔。

顾春池，原名福昌，“字成之，号春池，国学生。幼而家贫，弃儒学贾。始设布肆于浔溪，旋又移设于震泽”^[1]。后来转到上海，改营丝业，并创立自己的牌号，经常出现在外国报纸广告中。后亦投资旗昌洋行，1860~1869年任旗昌买办。他和陈竹坪在旗昌的投资不下20万两，旗昌所属金利源仓栈主要即系顾春池的资本^[2]。顾去世时，上海美国领事馆曾为之下半旗志哀。

直到20世纪初，据《江浙皖丝厂茧行同业录》载，江浙皖丝厂茧业总公所的首脑人物，仍几乎都是湖州人。南浔的丝商巨富多，在地方志书中不乏记载。其中不少是弃学就贾，“获利倍蓰”、“蔚然为望族”的巨富。“南浔之富与通奉（刘贯经）相埒者，凡数十家”。

生丝的交易环节也是外销繁于内销，买办在生丝交易中占有重要地位，对我国的出口贸易做出了贡献。我国的出口贸易，过去往往被学者贬斥为外国商人对我国农副产品的“掠夺”，或者说是外国“商业侵略”的一方面内容。这种说法是不全面的。近代中国的出口贸易，不是外国商人可以强迫进行的，洋商要买，华商愿卖，这才能成交。中国农副产品出口，外商和外国政府得利，这是肯定无疑的。但同时，这种出口贸易对于中国，也产生有利的一面。

首先，在近代中国，生丝大量出口在一定程度上起了平衡对外贸易逆差的重要作用。生丝在我国出口贸易上占有重要地位，生丝的大量出口“积极方面可以增加国家财富，消极方面亦可抵消若干债务，平衡国际支出。自华茶失败，对外贸易，几全赖生丝为挹注”^[3]。

其次，生丝出口对活跃农村经济有好处。蚕丝为我国某些地区农村中一项相当普遍的副业，产丝地区农村人口比较稠密，存在大量剩余劳动力，生丝出口增加，就为剩余劳动力提供了增加收入的机会，因此，生丝国际市场的存在对中国产丝地区的农民是有利的。因为“农村副业向以蚕桑为最有利，江浙以外，如四川、广东、山东各省农家，亦多依赖春茧之收获，以资周转，甚至衣着之需，亦全仰给于此”^[4]。可以说，生丝出口的兴衰对我国农村经济的荣枯有重要关系。

第三，生丝出口贸易的兴旺带动了产地城镇和外贸中心上海的繁荣。如湖州，

[1] 周庆云：《南浔志》卷24《人物传》。民国十一年（1922）刻本。

[2] 汪敬虞：《19世纪西方资本主义对中国的经济侵略》，第486页，人民出版社1983年版。

[3] 钱天达：《中国蚕丝问题》，第21页，上海黎明书局1936年版。

[4] 钱天达：《中国蚕丝问题》，第9页，上海黎明书局1936年版。

外国资本渗入湖州，采购生丝、鲜茧、绸子，刺激了工农业生产，南浔镇和湖州城同丝绸出口有关的若干行业都发展起来，两地的市面因而一派繁荣。丝行、丝号、丝庄的辑里湖丝行销国际市场，“是湖州经济的大动脉”^[1]。每年新丝登场时，买办、掮客最忙碌。众多买办、掮客、商人的来往，又引起茶馆酒家以及娱乐场所的生意兴隆。清末南浔一个诗人写了一首《南浔丝市行》，反映了当时南浔镇的繁华：

“蚕事乍毕丝事起，乡农卖丝争赴市。市中人塞不得行，千声万语聒人耳。纸牌高揭丝市廛，沿门挨户相接连。喧哗鼎沸辰至午，骈肩累迹不得前。共道今年丝价长，番蚨三枚丝十两。市侩贩夫争奔走，熙熙而来攘攘往。一日贸易数万金，市人谁不利重心？但教炙手可热，街头巷口共追寻。茶棚酒肆纷纷话，纷纷尽是买与卖。小贾收买交大贾，大贾载入申江界。申江鬼国正通商，繁华富丽压苏杭。番舶来银百万计，中国商人皆若狂。今年买经更陆续，农人纺织十之六，遂使家家买纺车，无复有心种菽粟”^[2]。

这位诗人把上海的“繁华富丽”同杭嘉湖地区丝市的繁荣联系起来，这是符合历史事实的。杭嘉湖地区的丝，浙江安徽的茶叶，四川的桐油等都是集中在上海然后出口的。有人说，上海开埠后，是内地丝茶的积聚和对外出口使上海发展起来的，这有一定道理。

第四，大丝商从生丝出口贸易中赚了钱，为投资于资本主义工业和其他企业积累了大量货币资本。南浔“四象”、“八牛”等，都是经营丝商发财致富的，其中有的人将一部分商业资本变为工业资本，设立丝经行或缫丝厂，加工辑里丝，以利出口；许多人在不同程度上投资于南浔、湖州、杭州、上海等地的钱庄、银行、工厂、铁路、电灯公司等企业和房地产，有人同时经营传统的典当；还有少数人歇手不干深受世界市场影响因而风险较大的生丝出口贸易，而转营收益较有保证的传统商业——盐商。但总的看来。生丝出口贸易的兴旺，在货币资本的积累方面为民族资本主义的发展创造了有利的条件。

长期以来，国内的中国近代经济史论著对于出口贸易多谴责为资本主义发

[1] 凌钦哉：《湖州行庄点滴》，载政协浙江省湖州市文史资料委员会编：《湖州文史》第4辑，第125页，1986年版。

[2] 林黎元：《南浔史略》，政协浙江省委员会文史办公室藏。转见丁日初：《近代中国的现代化与资本家阶级》，第27页，云南人民出版社1994年版。番蚨，外国银洋。鬼国，指外国。

达国家对我国的掠夺，因而不提它对民族经济的益处，即使提到，也不作充分的论述。这无助于全面认识中国近代经济史。同时，既然是掠夺，那么逻辑的结论就不能不是中国商人应当拒绝出口，以免遭受掠夺，但不少著作在论及中国丝茶在世界市场上被日本丝和日本、锡兰茶所排挤时，又指责后者对我国丝茶出口业的压迫，强调必须改良生产，发展对外贸易。这不能不陷入逻辑上的矛盾。应当说，列强强加于中国的不平等条约不利于中国的出口贸易，中国首先必须争取改变半殖民地的政治地位，改变不平等的状况，然而，中国作为农业国，出口农副产品，扩大海外市场，乃是必须的。在这一过程中，包括买办资本家在内的我国工商业者应当了解世界行情，不断改良生产，使能在世界市场上竞争得过对手，从而保证我国出口贸易的持续发展，使它能为我国带来巨大的收益，以利于我国资本主义现代化的前进。

由上述可知，外国洋行在中国所从事的进口贸易和出口贸易，在华外资企业的经营活动，在客观上对中国社会、对中国的民族经济、对中国的资本主义工业化也有有利的一面。因此，说在外资企业供职的、同外资企业合作共事的买办，是“彻头彻尾反动的”、“与全国人民居于敌对的地位”，是难以令人信服的。在近代中国，充当买办的人本来就是旧式商人，当了买办之后从外资企业学到了西方的知识，而大部分人仍然继续经营或扩大自己的商业，正如有的学者所指出的：“买办凭借自己的财富和专门知识，成为一种新式商人”^[1]。这一批买办就是中国第一代的新式商人，即民族资本家^[2]。可以说，在19世纪下半期，买办基本上是中国商业资产阶级中从事对外贸易的那一部分人。他们首先同外国资本主义发生关系，学习了资本主义知识和西方文明，经济势力不断膨胀，他们对广大的商人日益产生强烈的影响。因此，可以把买办的兴起“视为整个商人阶级的兴起”^[3]。

我们认为，随着近代中国同先进的资本主义国家贸易关系的逐年加强，产生了中国第一批从事对外贸易的买办资本家和买办商业，这是中国最初的民族资本商业。以后中外经济关系进一步发展，这一部分资本家的力量愈益壮大。同时，不具有买办身份的新式商人，其人数也与年俱增。一部分商业资本家（主要是买

[1] [美] 郝廷平著，李荣昌、沈祖炜、杜恂诚等译：《十九世纪的中国买办：东西间桥梁》，第1页，上海社会科学院出版社1988年版。

[2] 丁日初：《对外经济交往与近代中国资本主义现代化的关系》，《旧上海的外商与买办》前言，第34页，上海人民出版社1987年版。

[3] [美] 郝廷平著，李荣昌、沈祖炜、杜恂诚等译：《十九世纪的中国买办：东西间桥梁》，第6页，上海社会科学院出版社1988年版。

办)先以附股形式投资于洋行经营的航运业等企业,在那里受到了资本主义经营管理的训练,然后,他们广泛投资于民族资本银行业、航运业和工业等部门,使我国在商业资本家之外,又出现了上述各经济部门的资本家。以此看,我国商业资本家的诞生比工业资本家早二三十年。发展了几十年的近代化商业、钱庄业的资本家,是19世纪60年代开始的洋务运动的社会基础。他们,加上其他部门的资本家,在19世纪90年代又是戊戌变法的社会基础。过去我国近代史学界把工业资本家的诞生作为民族资产阶级出现的标志,这就推迟了资本家阶级产生的时间,因而忽视了一些政治事件同民族资本家的关系,这不利于近代史研究。承认第一代买办和非买办的新式商人是民族资产阶级的最初成员,会消除上述缺点,因而具有重要意义。