

怡和洋行	李庭芳	361	817	301	130	60	518		71		98					
捷成洋行		113		107		3		3								
宝隆洋行		4	1			4										1
其 他		60	319	59	15	1	94		6		180				19	5

注:摘自上海茶叶进出口公司 1956 年档案,永久卷第 10 号“中茶华东区公司统计资料”。1956 年有公私合营出口的茶叶 1,014 吨未计入华商出口行中。

1956 年 1 月 1 日起,上海市对外贸易局通知:“1956 年起,不再存在私营自营计划,出口停止补贴及合营后各公私合营联合专业公司之业务,即为国营业务的一部分”。规定凡非合营单位,应即退出,已申请合营,并够条件的,应连同资金参加合营。1956 年对外成交的,一律作为合营公司业务,其利润、佣金及出口补贴不再计算,以后一律作为代理国营业务。至此,中外私营茶叶出口商行的牌号名称,也就成为历史了。

第四节 上海洋行的茶叶买办

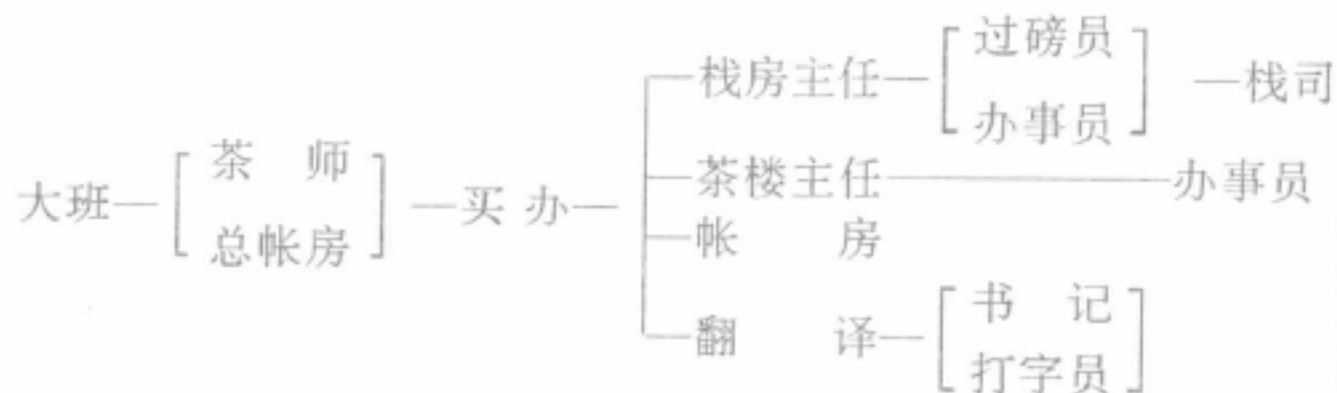
茶叶买办和所有买办一样,是随外国洋商进入中国进行进出口贸易或其它业务活动而发展起来的一个阶层,是受外商雇用,从事贸易交往,为洋人服务的华人雇员。根据 1842 年中英《南京条约》和 1844 年中美《望厦条约》等不平等条约规定,原来清政府规定的,在广东实行的行商管理制度已被废除。洋行可以在上海自由选择交易对象,自由雇用买办,地方官员勿庸干预^[142]。这样就为洋行在上海进行业务活动,提供了有利条件。

外商初到上海,人地生疏,语言不通,为了进行买卖,开展业务,不得不雇用部分华人为其服务。其中最主要的雇员就是买办,由洋行大班聘用,其他华人则由买办雇用。

一、买办的形成及地位

买办的形成有个发展过程:在清代通商时期,是指给住宿在中国商馆中的外商代购食品等物和管理他们生活事务的人。之后,发展到兼办洋行进出口商品买卖业务。最后形成了一套较为完整的买办制度。上海自 1843 年开埠后,许多洋行由广州迁到上海,原受洋行雇用的买办,和广州的行商、散商、通事等,也随洋行来沪。初期上海的买办多为广东人。当时的雇用方式,姚公鹤说:上海“洋商雇用买办之始”,是“一宗交易既毕,则雇用关系也随告解除,犹今人延请律师办案者然”^[143]。后来外商对购置往来、收付等事,“颇嫌其烦琐,于是新开行号,当延订买办时,并兼以行内琐务任之,而买办与行号乃遂有垫款及代管行务之职务矣”^[144]。临时雇用的经纪人,就转化为兼管洋行内部事务的固定买办了^[145]。有些买办,如英商宝顺洋行的徐钰亭、美商琼记洋行的唐隆茂等,还受洋行委托,到内地产区采购茶叶^[146]。这样,买办又具有洋行的业务经理人或代理人的性质。

到 20 世纪 20 年代,上海茶叶买办在洋行内部组织中的地位,一般如下:[注]



注:摘自《社会月刊》1930 年 2 卷 1 号《上海之茶业》,第 38 页。

大班、茶师、总帐房均系洋人,买办以下的均系华人。行内一切主权由大班独揽。大班以下的洋员及买办,均由大班聘用。其余华员,归买办雇用。买办对其雇用人员,须负完全责任,

大班只责成买办一人。买办入行,须出具保证金。其他华员,则须出立保单,由店铺或有声望的人作保。这样,洋行对其雇用华员,便能得到有效控制。华员的薪金,约 20 至 200 两,但各种小费,如打包、修箱、拼堆、扣息等的费用,亦归买办及华员分配。每至年底,又照例发给双薪,故收入可观。

1860 年第二次鸦片战争后,各种买办骤增,大洋行设正、副买办、其进出口部门也单设买办,以至有茶楼买办、丝楼买办、五金买办等名目。就上海怡和洋行及其直属机构,共有买办 50 余人^[147]。

上海洋行聘用的茶叶买办,多数都经营过洋庄茶栈。如 19 世纪 50 年代,宝顺洋行买办徐钰亭、曾寄圃(即阿苗),旗昌洋行买办吴健彰(吴天恒),60 年代怡和洋行买办林钦、唐廷枢(唐景星),都是任买办的同时,开设丝茶行栈。郑观应 60 年代离开宝顺洋行,在充任太古轮船公司买办之前,承办和生祥茶栈^[148]。这些茶叶行栈的资金,一般不下十几万两^[149]。稍后,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、昇昌盛茶栈,瑞昌洋行买办李邦贤投资于源成永、恒益茶栈,宝隆洋行买办郭惠伦是靠忠信昌茶栈老板陈翊周的支持,才进该行任买办^[150]。

二、历史较长的几家茶叶买办

最早来沪开设的洋行,如英商怡和、宝顺、义记、仁记、广源、和记、广隆和美商的琼记、旗昌等等,几乎都是经营茶叶、生丝出口和鸦片进口为主。1886 年前,茶叶一直在我国出口商品中占居首位。因此早期的洋行也是雇用茶叶买办人数最多的。在诸多的茶叶买办中,有些是昙花式的人物。如旗昌洋行买办吴健彰,通过外国势力的支持,他当过苏松太道兼江海关监督,1854 年,在其任内将上海海关管理权出卖给英、美、法国领事^[151]。被称为上海买办世祖的穆炳元,是浙江定海人,鸦片战争中,定海沦陷被俘,随英船来上海,穆因能通英语,颇得外商信任。“无论何人,接受有大宗交易,必央穆为之居间”^[152]。他就成为当时多家洋行与外商交易的中介人。原广东来沪散商,充任英商捐客,最后自开栈号,名叫“阿林”的人,他推动内地丝茶商人来沪与外商交易,得到英商的信任,1845 年在上海由他经手成交的,竟占上海年进出口贸易总额的三分之二,后因其开设的义升行倒闭,亏损 90 万两。1847 年他想重振旧业,由于拖欠内地茶贩帐款达四万两,只好一走了之^[153]。再如上海怡和洋行买办金紫奎,原为怡和收购丝茶的一个捐客,自己拥有丝茶栈,后来与怡和合开怡和银行,金任买办从 1861—1867 年负责丝茶收购任务,为怡和购买丝茶达 1,000 万两^[154]。诸如此类买办人数不少,其中历史较长,稍有知名度的茶叶买办,则为数不多,主要有如下 16 人:^[注]

买办姓名	所属洋行	任 期	籍贯出身	经 历
徐钰亭	宝顺洋行	1852 年前	广东香山商人	1810 年在沪经商,称为“徐老大”,宝顺来沪开业时,请其任买办。
曾寄圃(阿苗)	宝顺洋行	1861 年前	广东香山商人	是徐润的师傅,与徐合开“绍祥”字号,经营丝、茶、棉,1861 年去世。
徐润(徐雨之)	宝顺洋行	1863—1868 年	广东香山 学丝、茶	任宝顺买办期间,自开宝源祥丝茶号,1872 年协助唐廷枢办招商局,1868 年推选为茶叶公所董事。
唐廷枢(唐景星)	怡和洋行	1863—1873 年	广东香山学生	上海海关大写,1863 年任怡和总买办,1873 年任招商局总办,洋务派主要人员,1868 年任上海茶叶公所董事。

唐翘卿(阿槐)	上海元芳洋行 福州怡和洋行	不详	广东香山商人	唐廷枢的族兄,上海开埠不久,开设谦顺安茶栈,后任元芳洋行买办,1868年担任上海茶叶公所董事,1916年创建华茶公司
郑观应(官应)	宝顺洋行 太古洋行	1859—1868 1872—1882	广东香山学生	1859年进宝顺工作,1872年任太古洋行买办,与人合开生茂茶栈,和生祥茶栈,1880年进招商局任帮办,著有《盛世危言》。
唐茂枝	怡和洋行	1873—1885年	广东香山 上海海关副大	1873年继其兄唐廷枢任总买办。
唐杰臣	怡和洋行	1885—1904年	广东香山 留学英国	1885年继其父唐茂枝任总买办,后任文肇公所总董事。
丁子乾	锦隆洋行	1878—1888年	上海服务员	在锦隆担任10年买办,后由其子、孙继任直至1950年止。
唐仲良	天祥洋行	1900—1940	广东服务员	因懂茶,后被任买办,他通过茶叶陋规收入财产达三、四百万元。
李日熙	谦义洋行	1900—1940	广东商人	任谦义买办达四、五十年,又兼瑞昌、富林、安和、裕隆、美星等白头洋行买办或茶师,后由其兄弟、子继任。
祝兰舫	怡和洋行	1904—1913	无锡商人	1925年被推选为上海总商会会董。
陈翊周	苏联协助会	1920年前后	广东学茶	开设忠信昌茶栈,曾任上海洋庄茶叶同业公会负责人,任协助会买办。
朱葆元	永兴洋行	1920年前后	浙江商人	开设震和茶栈。
卓君谱	福时洋行	1920年前后	广东茶业	开设星源茶栈。
丁家英	慎昌洋行 仁记洋行	1931年前后	不 详	先任慎昌洋行买办,后任仁记洋行买办,兼保昌茶楼买办,最后接办保昌洋行。

注:上表系根据《中国资本主义发展史》、《中国近代经济史稿》、《上海对外贸易》、《简明中国近代史词典》、《上海文史资料选辑》16辑,《上海贸易经济发展概况》、《中国贸易年鉴》1948年版以及1960年前后对老洋庄茶人访谈记录,整编组合而成。

上述这些茶叶买办中,先后成为民族利益代表者或民族资产阶级的,有徐润、唐廷枢、郑观应、唐翘卿等人。

徐润(徐雨之、徐愚斋)广东香山入。其父徐宝亭,曾任清政府军官,伯父徐钰亭,是上海宝顺洋行买办。15岁(1852年)离澳门来上海,经伯父介绍,进宝顺洋行“学艺办事”,“春学丝楼秋学茶”,月薪十元。因得大班韦伯(WEBB)信任,不久即帮办帐务,再充主帐。1861年副买办曾寄圃去世,他提升为买办,成为“总行中华人头目”,月薪增为“四百另贴八十两”^[155]。当然更多的收入是佣金及其它经商收益。徐当买办前和买办期间,就广泛投资于丝、茶、土(鸦片)号及钱庄,经销进出口货物。1859年与曾寄圃合开“绍祥”字号,“包办各洋行丝、茶、棉生意”,成为巨富。1861年试办润立生茶号于温州,大得其利。1862年徐润离开宝顺洋行,自开宝顺祥茶栈。遂又合股续开福得泉、永茂、合祥记等茶号于江西的河口、宁州等处。又与汪乾记茶栈合办茶务。并在河口、宁州、澧溪、漫江、长寿街、崇阳、羊楼洞、湘潭等各茶叶产地,设立茶号,将所购茶叶售与洋行出口^[156]。其收入据其伯父徐钰亭说:年中行内入息过万…仅温州白琳一处,即有三四万两。其间他先后捐了光禄寺署正,员外郎,候补道等官衔。因办理漕粮海运出力,湖广总督李鸿章保奏二品衔。1868年,上海重建行会时,当上了茶叶公所^[157]、丝业公所、洋药局董事。后又被清政府委任为上海总商会协理,成为商界头面人物^[158]。1871年被曾国藩任

命“办理挑选幼童出洋肄业”事宜。1873年由李鸿章任命,会办上海轮船招商局,积极参与洋务派的企业活动。被李鸿章誉为“殷实明干”的人才^[159]。徐润自经营茶叶以来从未间断过,1883年还出银15万两,买下汉口善昌升茶栈。除投资丝、茶、土、棉和钱庄外,还大量投资于房地产、股票等300多万两。1883年12月,中法战争爆发,房地产价暴跌,徐润受累革职破产。自著有《徐愚斋年谱》一书。

唐廷枢(唐景星),广东香山人。香港马理逊书院肄业,当过巡理厅、大审院翻译。1858年到上海,任上海海关大写、总翻译。1861年被怡和洋行聘任为买办,代理长江各口岸生意,1863年升为该行总买办,年薪5,744两^[160]。投资创办协和、北清、华海机器轮船公司,兼营丝茶出口贸易,和前怡和洋行买办林钦合伙,开设谦顺安茶栈,并在内地开设茶庄七处^[161]。他的活动范围广达上海、天津、汉口、扬州、镇江等地。与宝顺洋行买办徐润开设绍祥字号,宝源丝、茶、土号,立顺兴、川汉各货号等。1868年与徐润等同时被推为上海茶叶公所董事。他进轮船招商局之前,就对洋船称霸中国船业、洋人待我搭洋船的同胞“不如羊”的行径,颇为愤懑。1873年离开怡和洋行,经盛宣怀推荐,被李鸿章任命为招商局总办。1874年资助容闳在香港创办《汇报》,并于7月14日在该报发表一篇题为《论丝茶宜出洋自卖》的文章,提出了同外人争夺对外贸易利益的主张。他向李鸿章提出修铁路、办船运、开煤矿,拒洋煤进口^[162]的建议。被李鸿章称誉“熟精洋学”,成为洋务派办企业的要员之一。

郑观应(官应、陶斋),广东香山人。父陈文瑞,长期担任村塾教师,郑的亲戚中,不少人充当洋行买办。据他自述“年十七(1858)小试不售,即奉严命,赴沪学贾。从家叔秀山学英语,1859年入宝顺管丝楼,兼管轮船揽载事宜”。秀山即郑廷江,为上海新德洋行买办,而宝顺洋行的副买办曾寄圃也是他的亲戚。他在宝顺工作9年。1867年承办和生祥茶栈^[163]。1868年宝顺洋行停业时离开,与人合开生茂茶栈,并代两湖、江西、安徽等茶客估茶,投资中外合资的公正轮船公司,被推为董事^[164]。他青年时,即关心国事,在宝顺任职期间,利用广泛接触工作之便,“究心泰西政治、实业之学”。1872年正式担任太古轮船公司买办,他将优厚的收入,投资于洋务派办的多家官办企业。1882年2月,郑离开太古洋行时,“心若辘轳,殊难臆决”。在唐廷枢“复囑股东相劝,责以大义”^[165],终于使郑决定辞去太古洋行买办职务,放弃丰厚的经济收入,于1882年接受李鸿章委任,任招商局帮办,兼任织布局会办,成为洋务派主要人物。郑自称:“初学商战于外人,继则与外人商战”。著有《盛世危言》等,辛亥革命后,又另编《盛世危言后编》等书。他主张“主以中学,辅以西学”。提出振兴民族工商业,同外国资本主义进行“商战”,“以兵以卫商”的思想。主张改革科举制度,广办学校、报纸、普及教育,对洋务派的“自强新政”,作了较全面的批判。具有比较丰富的经济思想和爱国主义精神^[166]。中日甲午战争以前被认为是著名的政治改良论者。

唐翘卿,广东香山人,是怡和洋行买办唐廷枢的族兄,小名叫“阿槐”。上海开埠不久到沪,并先后在福州、上海、汉口等地开设谦顺安茶栈,也是上海开设茶栈最早和最有实力的茶商之一。后进英商元芳洋行和福州怡和洋行任买办。第二次鸦片战争后,帝国主义经济侵略势力已深入到汉口,他又在汉口开设谦顺安分行,将上海谦顺安交给外甥卓镜澄管理。这个茶栈在沪、汉两地,都是有名的大茶栈之一。1868年,上海恢复茶叶公所时,他和唐廷枢、徐润等都被推选为董事。1916年,他与卓镜澄、朱葆元、陈翊周等合伙创办中国第一家茶叶出口公司——华茶公司,想与洋行抗衡。该公司交由其子唐叔璠、唐季珊任经理和协理。茶叶主销美国,但屡试屡败。1920年改由唐独资经营,旨在“提倡国货,直接出口”^[167]。后由唐季珊继承父业,华茶公司得到发展。1925年出口达8万箱(约合2,500吨)^[168],成为当时我国第一家最大的茶叶

出口公司。

三、洋行买办收入, 庇护和终止

洋行买办, 就其薪金收入并不算很多, 如太古洋行买办郑观应年俸是 7 千两, 怡和洋行买办唐廷枢是 5,744 两, 还包括买办间的开支在内。一般茶叶买办个人的年俸在 500—2,000 两之间。不过其它收入远比薪金多, 如佣金收入、差价、利息收入、自营经商收入、茶叶陋规收入等, 都归买办所有。

1、佣金 这是鸦片战争前, 中外商业中早已存在的惯例。在 19 世纪 60 年代以前, 洋行和买办之间的佣金提成比例较乱。洋行曾决议原则上不承认买办有抽取佣金的权利, 旋经买办 52 人联名上书西人总商会, 坚持佣金制度^[169]。1864 年 9 月 23 日, 经上海洋商总会规定, 茶叶、生丝、鸦片等商品的佣金为 3%, 其它为 5%^[170]。后来由于买办之间相互竞争的结果, 60 年代后期已下降为 1—2%, 70—80 年代末, 一般按进出口贸易总值给 1% 的佣金已极普遍, 即收购或销售金额在 1,000 万两的, 买办可得佣金 10 万两。

2、差价 利息 买办在收购茶叶时, 常以低价收进、较高价时向洋行报帐, 从中赚取差额利润, 俗称“加帽子”或“吃盘”。此外在付款方式上, 洋行成交后即付现款, 但买办付给茶客的每 1,000 两要扣 5 两, 作为向洋行贴息。而付给茶客的款, 又必须待茶叶装船后再付, 有的甚至拖延几个月到半年才给茶客。买办即可从银行存款中获得利息, 归己所有。

3、自己经商 买办不仅是洋行的雇员, 也是与洋行经营同一商品的商人。1878 年英国驻沪领事达文波写道: 买办虽在名义上是个雇员, 实际上是个商人, 而且常常是本地大商行的合伙人, 和他们的主人(洋行)经营着同样的商品^[171]。不过买办经营的商品, 并不自己直接从外国进口, 而是从被雇用的洋行买进, 再售与中国商人; 也不是自己直接出口, 而是从中国商人那里买进, 售与洋行出口。因此买办与洋行之间存在着“一损俱损, 一荣俱荣”的关系。如前怡和洋行买办林钦, 于 1863 年与总买办唐廷枢合伙开设谦顺安茶栈, 并在内地茶叶产区开设七所茶庄^[172], 宝顺洋行买办徐润, 开设绍祥字号和宝源丝、茶、土号^[173]等, 都是与其所在的洋行经营的商品是一致的。

4、陋规 买办在向中国商人收购丝茶等出口商品中, 利用其职权进行五花八门的诈取。如茶叶打包须要捆藤, 茶业会馆规定, “大箱每百除银八两”, 而实际“五两五钱尽足开销”^[174]。又如木箱破损, 原责成茶客贴补修理费, 后来成为惯例, 不论木箱好坏, 一律要贴补修理费, 每箱 8 分 4 厘。再如茶叶过磅, 用重箱除皮, 轻箱过磅, 扣减总重量^[175]。此外, 还要收过磅费每箱 1 角 2 分, 打包费 1 角 1 分, 多报水渍茶, 每百斤取样茶贰斤, 名目繁多, 这些收入统归买办所有。

综上所述, 买办在经手每一批出口茶叶中, 约可取得进出口总金额 4% 或更多一些的收入^[176]。如以 1915 年上海口岸茶叶出口总值 3,443 万关两计, 买办从中约可得 138 万两。

洋行买办, 不仅在经济上有较丰厚的收入, 在法律上也享有外国领事裁判权的庇护。1867 年, 英国驻沪领事文极司脱(C. A. WinChester)和上海市道台应宝时会商, 订立章程十条, 名为《上海洋泾浜设官会审章程》, 这个章程于 1868 年 12 月 28 日得到清朝总理衙门批准^[177]。1869 年 4 月 20 日英领事麦华陀根据其政府训令颁布。按章程第三条规定“凡为外国服役及延请之华民, 如经涉讼”, 中国方面应“将该人所犯案情移交领事官”, 审讯时由领事官或其派员“来堂听讼”^[178]。这样把买办视同外国人, 受到他们的庇护。这个章程, 当时宣布有效期为一年, 直至 1927 年前, 一直成为上海公共租界司法制度的主要依据。

上海的买办制度, 直到 1941 年太平洋战争爆发, 日本兵进入租界, 随着洋行的歇业而停

止。1945年8月15日,日本宣布无条件投降。1946年下半年,永兴、怡和、协和、同孚、宝隆、捷成等少数洋行先后来沪复业,为华商扩大茶叶直接出口创造了机遇。在复业洋行中,除法商永兴洋行于1947年接受法国经济团委托,在沪代理采购非销绿茶业务较大外,其他几家恢复不快。1948年底,法国经济团撤离上海。1949年5月27日上海解放。1950年洋行自营出口仅占上海茶叶出口总量的18.72%^[179]。1953年起在沪洋行除接受中茶华东区公司委托代销业务外,已无自营直接出口业务。当时各洋行雇用的茶叶买办,如永兴洋行卢哲声、怡和洋行李庭芳、协和洋行张棣华等也随着洋行业务的萎缩先后离开。1956年随着国家对私营工商业社会主义改造的完成,上海的茶叶买办也随洋行业务的结束而成为历史。

第五节 洋庄茶栈

一、茶叶行栈

茶栈 又称洋庄茶栈,是随着外国资本入侵中国后发展起来的中介行业。居于内地茶号^[180]或上海土庄茶栈^[181]与出口洋商之间,专门从事中介业务的中间行商。

1843年上海开埠后,由于上海地处长江口,又有接近茶叶产地之便,迅即成为外销茶叶的集散中心。但内地茶客(茶号)与出口洋行之间,语言不通,商业交往彼此缺乏信任,为了弥补中间隔阂,起有桥梁作用的茶叶行栈应运而生。茶栈的形成,还因内地茶号(茶厂)中,因资本短少,茶叶运到上海后,一时不能脱售,又急需钱用,以箱茶为抵押向茶栈贷款,言明茶叶委托其出售,所得之数还帐。这样茶栈既可收取佣金,又可得息,故也乐于借贷。借贷越多,收益越多。之后,茶栈除中介作用外,又逐渐演变成为茶号的借贷机构。

上海开设茶栈最早的是阿林(ALUM)^[182],原在广东从事洋货贸易,上海开埠后,他充当英商掮客,一面推销英国制造的产品去内地,一面推动内地丝茶商人来上海与外商交易,博得了英商的信任。遂给予贷款8,000两,开设一家义升行。1845年,由阿林经手的贸易额,竟占上海进出口贸易总额的三分之二^[183]。1846年阿林应超量进口棉布,造成市场呆滞、布价暴跌而倒闭。这个行栈,亦因此而告结束。

广东来沪商人林阿钦,受雇于怡和洋行当掮客,得到行东信任,被赋予怡和的“特约代理人”,林自己开设福兴隆行栈,在福州地区收购茶叶,按交易额2%收取费用^[184]。上海开埠后,丝茶行栈逐渐发展,据宝顺洋行买办徐润在《徐愚斋年谱》中写道:“1851年末,上海当时已有丝、茶、土栈了。可知与洋行打交道的行栈,在上海是很早的。”至咸丰五年(1855年),在西城半段泾地方,丝茶曾各建公所,以资立规矩纠愆慝^[185]。后因太平天国战事影响而停办。这些茶叶行栈,以经营出口丝茶为专业,但由于洋行是从事进出口兼营的,以货易货的交易方式尚未完全结束,为了适应这一特点,不得不接受一定数量的进口货物^[186]。如1862年宝顺洋行买办徐润(愚斋)开设的宝源祥号,就是丝、茶、土(鸦片)兼营的,故称为丝茶土号^[187]。再如,上海方镇记钱庄,原与丝茶行栈交往较多,同时经营丝茶,他们一面派人到浙江湖州、绍兴、嵊县收购丝茶卖给洋行,一面又向洋行买进棉布,向内地推销。

开埠之初的丝茶行栈,经营方式是多种多样的,无一定成规。在1865年前后,茶叶外销处在兴旺时期,茶栈除从事中介业务外,也下乡采购茶叶,运到上海卖给各家洋行,其利丰厚。以19世纪50—60年代上海丝茶商行“汪乾记”为例,这是一家每年经营额70—80万两银子的茶叶商行,与百家客户都有往来,他们与洋行的做法,据老板汪绍廷说:“先送一个茶样给宝顺洋行的茶师看,如果他要了,而这批茶叶是我自己的,那我就和他谈价成交。如果不要,又不是我的货,那我再去和茶客商量”^[188]。1857年,汪乾记作