

中国近代对外贸易中华商与洋商关系之辨析*

张国义

(上海对外经贸大学, 上海 201620)

摘要: 在中国近代对外贸易中, 华商与洋商的关系在不同时期随着政治、经济、科技条件的变化而有所改变: 19世纪四、五十年代, 由于华、洋商人各具优势, 对外贸易需合作完成, 双方由相互“依附”而达成“共生关系”; 六、七十年代, 条约体制确立, 贸易范围扩大, 华商参股洋商企业, 洋商更注意对中国国内贸易施加影响, 双方在“合作”中有竞争; 八、九十年代, “商战”观念的传播及贸易方式的变革, 推动华、洋商之间关系向“市场竞争关系”转变。

关键词: 外贸史; 华商; 洋商

中图分类号: F752.9 **文献标识码:** A **文章编号:** 1008-7184(2014)01-0087-09

在中国近代外贸史上, 华商与洋商各自起到了什么作用, 他们之间的关系如何? 是国内前辈学者所说的华商对洋商的“依附关系”, 还是一些国外学者所持的“共生关系”? 持“依附关系”学者的论据是华商较少直接参与对外贸易, 中国近代的对外贸易基本上被洋商垄断, 而且还有许多华商托庇于洋商, 将生意假托洋商名下, 享受领事保护, 或购买子口税单, 使自己的货物享受洋货的待遇。持“共生关系”的学者认为华、洋商人在商业活动中是一个互相依存的利益共同体, 彼此是“谋求共同利益中的共生关系”。^①笔者认为, “依附关系”论多从经济主权的角度看待两者关系, “共生关系”论则主要从商业活动的角度界定两者关系。在中国近代外贸史上, 两种关系都确实存在, 但在不同历史阶段, 随着各自实力消长, 以及国内外经济、政治、技术条件的变化, 华、洋商人在中国对外贸易中的角色互为“渗透”和“转化”。开埠初期, 洋商活动范围基本局限于5个通商口岸, 加之他们对中国市场和社会习俗均不甚了解, 因而在进口货物的销售、出口货物的收购等对外贸易中的国内贸易环节方面不得不仰仗华商; 但洋商掌控了海外客户、保险、航运、信贷等海外贸易及贸易辅助环节。为完成整个外贸流程, 华、洋商人只能互为依赖, 从而达成一种“依附共生

* 基金项目: 本文为085工程重点学科专业建设——中国近代外贸史中华商与洋商的关系辨析(项目编号Z085YYJJ13057)的研究成果。因《马关条约》签订后, 特别是进入20世纪, 中国的对外贸易性质和状况都发生了重大变化, 所以本文将讨论问题的时间段置于1843年至1900年之间。

① [美]郝延平.中国近代商业革命[M].陈潮,陈任,译.上海:上海人民出版社,1991:250.

关系”。第二次鸦片战争后,由于多重因素的影响,洋商将资金转向航运、金融、保险等外贸辅助行业,华商参股成为普遍现象,华商也因此得以广泛介入对外贸易,与此同时,洋商则利用买办及向华商提供信贷向国内贸易环节延伸,双方在对外贸易中的角色在向对方“渗透”和转变,因而华、洋商人在合作中有竞争。19世纪八、九十年代,一些华商积累了一定的外贸经验及资金,部分华商还倡导“商战”,而订货制度的推广使得华商有机会参与直接贸易,虽然所占比重很小,但毕竟在华、洋商人间出现了明显的“市场竞争关系”。

一、19世纪四、五十年代华、洋商人之间的“依附共生关系”

如果仅从商业角度看,开埠之初,华、洋商人之间少有竞争,两者在对外贸易方面优势互补,互为依附。因为洋商所具备的国外客户关系、资金、轮船及国际贸易经验是华商所欠缺的,而拥有国内销售渠道和搜购出口货物的商业关系则是华商的优势。因为双方优势体现在对外贸易的不同环节,只有合作才能推动对外贸易的顺利进行,并皆可从中获益,所以,本期双方的商业关系主要表现为“依附共生关系”。

开埠之初,对外贸易中的“广州体制”惯性尚存,华商在上海的对外贸易中扮演关键角色。上海开埠不及一个月,浙江籍商人及上海本地商人开设的敦利商行、通亿丝栈就开业了,前者主要出口丝、茶,后者主要出口生丝,他们并非全是间接参与外贸,其中敦利商行还曾直接与在沪的英国商船贸易。^①不过在上海做外贸生意的主力还是广东商人。费正清说:“新口岸的开辟成为广东人向北扩张的信号,能够在中华帝国与洋人之间充当纽带的只能是会说洋泾浜英语,并通晓对外贸易和外国人为方式的广东人”。所以“当巴富尔领事到上海时,他发现广东商人已到了那儿。他们随着英国远征军而沿海北上。英国在上海的贸易是在一名广东经纪人阿林的帮助下开展起来的。”阿林与内地的丝茶商人有长期联系,因而“很快打破了(华商)排外的障碍,教会中国人以货易货的规则,并将英国的产品推向农村,将丝茶供应商的产品吸引到上海。”^②1845年由他经手的买卖至少占上海进出口贸易的2/3。滨下武志也指出1840~1850年间,与洋商打过交道的广东商人首先参与了华、洋商人之间的合作,并与洋商形成了相互依存的关系。^③

华、洋商人之间的“共生关系”在“苏州制度”中体现得尤为明显。为了应对开埠初期鸦片走私引起的白银外流和贸易激增而造成的通货不足,华洋商人共同创立了以货易货的“苏州制度”。操作方式有两种:一是在上海就地交换。华商可用丝茶从鸦片商手中换取鸦片提货单,然后持单到趸船提货,或直接以丝茶去趸船换取鸦片提

① 王庆成.上海开埠初期的华商外贸业——英国收藏的敦利商栈等簿册文书并考释(上)[J].近代史研究,1997(1):32-51.

② J. K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast: the Opening of the Treaty Ports(1842-1854)*, Harvard University Press, 1964:219.

③ 滨下武志.中国近代经济史研究——清末海关财政与通商口岸市场圈[M].南京:江苏人民出版社,2008:133.

货单,再售予鸦片商获取现银。另一种是将鸦片、洋货运至苏州交换丝茶。

1846年英国驻宁波领事在报告中称:“我们在上海的大量交易中,市场上有两种价格,即现款交易价格与物物交易价格。当上海最初开港通商时,我们的制造品有时售得现银,但嗣后一切都成了物物交易。英国商人,拿他的棉毛织品以物易物,可以比他按时价售取现银,能获得更高的名义价格。另一方面,中国茶商与丝商只在其丝茶价格上附加相当款额,即可成交。”^①这是华、洋商人都乐意接受的交易,费正清说:以货易货会同时抬高洋货和丝茶价格,从英国进口的一匹布多卖五分钱就会使伦敦、利物浦的出口商们眉开眼笑了,但远在英国的人们并不确知中国市场的丝茶价格,不会介意换入的丝茶价格稍高。而华商则会将他们换得的英国商品送到苏州,即使是打折卖掉,也可能会获得更多利润。^②而且以货易货还可以节省货币兑换费用和其他杂费。正是由于“苏州制度”,洋商得以卖出更多鸦片和棉毛制品,换回更多生丝,1850年后中国生丝出口持续增长,“苏州制度”是一个重要原因。^③

此外,钱庄被纳入对外贸易亦为“共生关系”的重要表现。显然,“苏州制度”是开埠初期不得已的“应急”机制,属于比较原始的贸易方式,不可避免会带来许多问题,如贸易周期长,交易双方也可能没有对方所需货物。为解决物物交换的弊端,华、洋商人将钱庄纳入对外贸易的环节中。有学者指出“日益增加的对外贸易额,钱庄的悠久历史,以及合伙人对其庄票负有无限责任,所有这一切都造成了庄票在19世纪普遍受到欢迎。”^④早在1846年洋商就开始使用庄票,至1850年代,太平天国战事推进到江南,大量银元被囤积,市面通货紧缩,交易普遍采用庄票,但因战乱的影响商人很难获得庄票,遂造成贸易停滞。如1853年3月,洋商向英国领事抱怨:“由于钱庄主拒绝给予这种通常的便利,已经完全不可能从中国商人那里获得缴纳进出口税的货款,或者实现货物销售,以应付外国商人更为直接的欠款,于是导致几艘已离港准备出海的船只被扣留。”^⑤可见,庄票流通已成为当时对外贸易的关键环节。

华、洋商人的“共生关系”还体现在洋商为获取稳定出口货源向与他们有业务往来的华商提供低利率的贷款。美国学者郝延平在怡和档案中发现大量此类记录。如1851年与怡和有密切业务往来的丝商泰记向怡和要求10万元贷款,上海怡和洋行的负责人在向香港方面汇报时说“此地大多数洋行都有这样的放款,确实,没有这些放款,就不可能尽早得到茶叶或生丝”。在怡和洋行的放款中,常有业务往来的商人所获贷款的年利率一般为10%,而不常与该行做生意的商人所获贷款年利率则高达20%。可见洋行贷款与一般银行贷款明显不同,它的目的主要不在利息收入,而在于

① 姚贤镐.中国近代对外贸易史资料(1840-1895)第一册[C].北京:中华书局,1962:402.

② J. K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast: the Opening of the Treaty Ports(1842-1854)*, Harvard University Press, 1964:298.

③ [美]郝延平.中国近代商业革命[M].陈潮,陈任.译.上海:上海人民出版社,1991:147.

④ [美]郝延平.中国近代商业革命[M].陈潮,陈任.译.上海:上海人民出版社,1991:92.

⑤ J. K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast: the Opening of the Treaty Ports(1842-1854)*, Harvard University Press, 1964:403.

优先获得可供出口的丝茶。此外在直接的进出口贸易中双方亦有合作，在上海开埠不久，怡和洋行便向华商提供一种将茶叶运往英国出售的低廉信贷。中国商人则以在伦敦出售茶叶的收益向洋行订购布匹。^①

总之，在19世纪四、五十年代，华商缺乏资金和合适的融资渠道以及国际贸易经验，洋商则提供了相关的支持；而洋商缺乏中国的客户资源，华商则利用血缘、地缘构成的客户网络和久已存在的钱庄为洋商的进出口贸易提供帮助，从而使双方在对外贸易的链条中结成了利益共同体。

不过华商与洋商的“依附共生关系”在第二次鸦片战争后开始发生变化，双方除了延续开埠之初的合作关系之外，实力和经验有所增强的华商开始插手洋商的生意，洋商也开始在通商口岸投资金融、航运、保险，力图建设一套完善的贸易体系，尽量减少对华商的依赖，双方出现了一定的竞争关系，所以笔者认为19世纪六、七十年代华、洋商人之间总体呈现为“合作竞争关系”。

二、19世纪六、七十年代华、洋商人之间的 “合作竞争关系”

第二次鸦片战争后，随着《天津条约》、《北京条约》签订，对外贸易完全进入条约体制时代。开埠初期的动荡与摸索告一段落。一些外国银行落户上海等口岸，苏伊士运河通航和1870年代初电报在上海等地的使用，改变了中国的对外贸易方式，华、洋商人之间的关系也发生了微妙变化。

进入1860年代，通商口岸的一些大洋行逐渐将投资和主要业务转向外贸的辅助行业，即轮船、码头、银行、保险等，通过向富有资财的华商募集股份、招揽生意，华、洋商人利益得以紧密结合。但另一方面因为银行的普遍设立为资金融通提供了便利，而且1870年代订货制度的出现也为中小资本介入外贸业务提供了条件，上述情况加剧了洋行之间的竞争，也为华商直接介入外贸竞争提供了可能。因而19世纪六、七十年代华、洋商人之间的关系总体上表现为合作中有竞争的态势。

对于19世纪六、七十年代在华洋行发生的新动向，一位旗昌洋行大股东1872年总结道：“大部分具有资本和信誉的较大企业，无疑将从产品交易转入工业和金融业，并且在事实上将变成私人银行。”同年，一位怡和洋行股东写道：“我认为，下述发展方向是合理的：以收取佣金作为持久性的收入，避免以我们独家的资金去经营大量的产品交易。”^①这里面交代了洋商业务的两个重大转向：一是从贸易流通领域转向工业生产和金融领域；一是从开埠之初自营贩运的贸易商转向只拿佣金的代理商。洋

^① [美]郝延平：《中国近代商业革命》[M]，陈潮、陈任译，上海：上海人民出版社，1991：108-111。

商业的转向为华、洋商人的合作开创了新领域,也为华、洋商人之间的竞争提供了可能。

华、洋商人的合作除了从开埠初期延续下来的洋商为有业务往来的华商提供小额信贷之外,主要表现为1860年代兴起的华商在洋商创办的轮船公司中的附股活动。以前国内学界普遍认为华商附股是早期民族资产阶级托庇洋商的最普遍形式。但笔者认为“附股”主要还是商人逐利的正常市场投资行为,洋商从中获得华商的资金支持,并利用华商的社会关系招揽生意,华商则可以得到股息分红。旗昌轮船公司的创办人金能亨于1868年9月向股东致辞时说:“公司从一开始便寻求公众支持……这种支持,始终能从中国人那里争取得到,即使处于逆境的那些日子里,无法获得西方人士的有力支持,基本上还是从中国人那里取得了一些很好的照顾。”正像金能亨说的那样,在其创办旗昌轮船公司的时候,没能得到其在旗昌洋行合伙人的支持,“他的成功在于他能劝说他的‘中国朋友和委托人’增加投资”,而且其在长江航运的货运生意也得益于华商的支持。其对手“怡和洋行唯独在长江航运上不得手,主要是由于它不善于兜揽华商的生意”。^②有统计显示,在1862年旗昌轮船公司创业的资本中,华商占了50%以上,至1872年,顾丰盛、陈竹坪等华商占其资本的26.7%;华商在北清轮船公司的资本约占33%,在华海轮船公司中占20.3%,在怡和轮船公司中占33%。^③可以说华商资本在新兴的轮船航运业中举足轻重。华、洋商人的利益结合得非常紧密。当然也应注意到,除资金与人脉,华商在轮船公司的管理及技术方面都是外行,但经过在外资航运业的历练,一批华商积累了从事现代企业的管理经验,并积聚了相当的资本,为中国自身的航运业发展提供了人才及资金储备,如唐景星和郑观应后来都参与了轮船招商局的创办,轮船招商局中的另一位重要管理者徐润亦任过宝顺洋行的买办。他们利用自己的经验、人脉与外资轮船公司竞争,展开“商战”,确实有些“师夷长技以制夷”的味道。

经过开埠通商20年的历练,积累了资金和经验的华商一方面继续巩固内贸,另一方面也开始插手洋商控制的外贸。有研究者指出:“太平天国失败后,国家开始恢复经济,这时,这些人(华商)转到过去由外国人控制的许多岗位上去。他们从事棉布匹头的进口和出口贸易的组织工作;在各条约口岸,他们是钱庄和当铺的业主”。在与外贸息息相关的沿江贸易中,华商占据了上风,据海关统计1866年由外轮装运的长江口岸贸易中,华商占3/4的份额。根据滨下武志的研究,19世纪60年代后期,以天津为中心的华北棉布市场开始不经由上海而直接与英国贸易,厦门的华商也不再让

① [英]勒费窝.怡和洋行——1842-1895年在华活动概述[M].陈曾年,乐嘉书,译.上海:上海社会科学出版社,1986:43.

② [美]刘广京.英美航运势力在华的竞争(1862-1874)[M].邱锡荣,曹铁珊,译.上海:上海社会科学院出版社,1988:21-67.

③ 丁日初.上海近代经济史第一卷(1843-1894)[M].上海:上海人民出版社,1994:209.

④ [英]勒费窝.怡和洋行——1842-1895年在华活动概述[M].陈曾年,乐嘉书,译.上海:上海社会科学出版社,1986:14-15.

洋商和捐客经手自己的生意,“买卖佣金和服务手续都转到了中国商人的手中”。他认为天津、厦门等周边商埠绕开上海洋行直接与西方贸易,是迫使上海的洋行转向航运、保险、金融等外贸辅助行业的一个重要原因。^①

美国记者托马斯·诺克斯在其1879年出版的书中写道:“在中国所有的开放口岸都有中国的银行、保险公司、同业公会、轮船公司,而且都由中国人管理,并得到了中国人的资金支持。中国的进出口商,在伦敦、马赛、旧金山和纽约都有自己的代理商,因而无需中间商就可完成任何交易。即使没有任何代理机构的地方,顶级的中国公司也会与英国及其他国家的生产商建立信用关系,使得他们能与其外国竞争对手一样,无需冒着受勒索的风险而直接将货物卖给批发商或零售商。”记者往往走马观花,所言难免夸大其辞,但从中可见华商参与直接对外贸易已是比较普遍的现象。诺克斯还特别提到原来由洋行经营的大米和糖的贸易几乎都转移到了华商的手中。他道出了华商之所以能够插手这些生意的主要原因,即“华商对于那些对洋商并不具吸引力的微利也很满意”。他还举了例子,“就我所知道的一桩交易,从旧金山出口至香港的一船面粉,一袋面粉的净利只有5厘钱,商人(指华商)已经很满意了。”^②

可见,华商能够参与的进口贸易主要是些利润较薄的产品,而他们主要的优势还是在于利用国内的客户网络控制进口货物的经销。根据1867年英国驻广州领事罗伯逊的说法,出口贸易没有落到华商手中主要原因是“外国人之间对于丝茶的竞争,使中国人得到比他们自己出口这些产品更多的收益,而且也更没有风险。”^③笔者认为除了华商是否有自主出口丝茶的意愿之外,更重要的是他们此时是否具备了这样的能力。有研究者指出,19世纪60年代“在上海,至少大部分贸易还不至于转到中国商行手中,因为那里的外商与西方的市场有着牢固的联系,并有经验、交通运输和通讯联络设备及资本”。^④事实上,洋商在资本、航运、通讯等方面的优势依然不可动摇,对外贸易方面的竞争主要还是洋行之间的竞争,华商还只是小角色,华、洋商人在钱庄、航运、子口税单等方面的合作使得双方的利益结合度依旧很高。进入19世纪八、九十年代,洋务运动从“求强”向“求富”拓展,华商力量亦进一步增强,并与官方利益结合,一些爱国华商、洋务官员在与洋商的竞争中形成了“商战”思想,以民族情感作为商业竞争的手段,进一步提升了华商的竞争力。

三、19世纪八、九十年代“商战”思想影响下的 “市场竞争关系”

王韬在其1880年代出版的书中说道“今日英人之所忌者,盖在华商耳。昔之华

① 滨下武志.中国近代经济史研究——清末海关财政与通商口岸市场圈[M].南京:江苏人民出版社,2008:130-132.

② Thomas W. Knox, *Our Relations: A Study of Our Emigration and Commercial Intercourse with the Celestial Empire*, New York: Harper and Brothers, Publishers Pranelin Square, 1879:53-55.

③ [美]郝延平.中国近代商业革命[M].陈潮,陈任,译.上海:上海人民出版社,1991:191.

④ [英]勒费窝.怡和洋行——1842-1895年在华活动概述[M].陈曾年,乐嘉书,译.上海:上海社会科学出版社,1986:46.

商多仰西人之鼻息，即有资本，每苦于门径未稔，无从可入，往往观望不前，苟且自域，惟有听西商之指挥而已……今则不然，自轮船招商局启江海运载，渐与西商争衡，而又自设保险公司，使利不至于外溢，近十年以来，华商之利日赢，而西商之利有所旁分矣。”^①其中透露出两个信息：一是当时士人已经有意识地将华、洋商人视为两个竞争群体，客观上激发了华商的民族意识；二是华商地位上升，已成为洋商的竞争对手，“商战”初露端倪。

早在19世纪60年代，曾国藩就提出了“商战”的概念。至1870年代，随着洋务运动开展，一些开明官员如薛福成等亦对“商战”概念有所应和与发挥。但他们只是将“商战”视为与商鞅的“耕战”相对应的概念。系统阐述“商战”理念的还是那些身处“商战”之中的华商。

在与洋商打交道的过程中，华商逐渐认识到自己在竞争中的弱势地位及合作中的低端位置与国家的半殖民地命运直接相关。尽管洋商多秉持放任主义的自由贸易观念，但客观上他们得到了不平等条约的保护，在华商眼里，洋商在商业竞争中的优势地位是他们背后的国家力量赋予的，华商自然视其为“非我族类”的另一阵营。一些民族意识强烈的华商开始总结商战思想，并身体力行。买办出身的郑观应称“初则学商战于外人，继则与外人商战”，^②这也是他的经验之谈。他做过英商宝顺洋行、太古洋行的买办，后以商股加入洋务企业，并做过上海机器织布局的总办。从为洋商服务，与洋商合作，到与洋商“商战”，郑观应的路也是当时很多华商走过的路。郑观应认为商战要从贸易入手，他在1880年所著的《易言·论商务》中提出：“举凡外洋之货，我华人自营运之；中土之货，我华人自经理之。扩其远途，擅其利藪，则洋人进口日见其衰，而华人出洋日征其盛，将富国裕民之效，可操券而得焉！”^③在其1894年出版的《盛世危言》中有《商战》上下篇，进一步阐述了其“商战”思想，“学西洋之制造，以抵御来源”；“仿中国之土货，以畅销各国”。^④学习西方制造实现进口替代，推动出口，扩大贸易顺差。总之，华商要在商战中取胜，必须在进出口贸易方面占得上风。而八、九十年代华商在进出口贸易方面与洋商竞争主要表现在进口方面的“订货制度”与出口方面“寄蓄”的贸易方式。

订货制度初兴于19世纪70年代，大行于八、九十年代，成为当时海关税务司和外国领事关注的重心。他们都注意到订货制度已经取代早期的自营贩运，成为进口贸易的主要方式。在1882~1891年的《海关十年报告》中，税务司裴式楷指出大部分洋货的进口是采用电报发送货物订单的方式进行。英驻沪领事哲美森在1892年的领事报告中描述了订货制度的操作流程，即洋商根据结算的白银价格和汇价用电报向欧洲订

① 王韬. 弢园文录外编[M]. 上海: 上海书店出版社, 2002: 75-76.

② 夏东元. 郑观应集(下册)[C]. 上海: 上海人民出版社, 1983: 620.

③ 夏东元. 郑观应集(上册)[C]. 上海: 上海人民出版社, 1982: 74.

④ 夏东元. 郑观应集(上册)[C]. 上海: 上海人民出版社, 1982: 616.

货,待货物入关,移交给华商时收取佣金就可以了,华商承担一切风险及获取行情上涨时的所有利益。外国进口商则成了只取佣金的代理商。^①订货制度带来了两方面的影响,一是“它便于小资本或者几乎无资本的人进行贸易”,^②降低了参与外贸的门槛,直接导致贸易竞争日趋激烈,一些大洋行则转向了投资大、见效慢的外贸辅助行业;另一方面,直接从事外贸的洋商则更乐意做只取佣金、收入稳定的代理商。华、洋商人在进口贸易中的角色逐渐分明,“在上海,趋势也是由华商自己经营进口,但交易仍须依赖驻上海的外商代理人,这些外国代理商在他们的上海的办事处与华商签订合同,代华商订购仍在曼彻斯特或其他欧洲贸易中心的货物。驻在上海的外商已逐渐不再是真正所谓商人了;他们宁愿在货物离开欧洲以前即讲妥交易条件,而不愿看中国市场行情而自行贩售了。”^③

相对于订货制度使得华商在进口贸易中举足轻重不同,1870年代出现的“寄蕃”始终没有成为华商参与出口贸易的主要方式。“寄蕃”是华商将出口货物委托洋行在海外代售,自己承担风险,洋行只取垫款的利息和佣金。因为华商担心无法监督出口货物,不放心将货物交由外商在外国市场销售。所以1898年的《中国条约口岸的商业报告》称“自中国输出至欧美的出口贸易,与入口贸易不同,尚无落入华商之手的趋势。”^④

不过,华商已在进出口贸易中占据了一席之地,从华商船只参与外贸的情况也可见一斑。在19世纪八、九十年代,除中法战争这样的特殊时期,华商船只载送进出口货物的货值占进出口总额超过1/4。^⑤更何况“某些挂外国旗的江海轮船,几乎全系华商所有。”^⑥

可见在条约体制下,尽管洋商具有特权、资金、海外客户、国际贸易经验、远洋航运等诸多优势,但华商也有自己的强项,其中最重要的是“中国固有的社会经济制度仍然在起作用。以贸易、血缘和地缘关系为基础的组织,有助于中国商人投资和经销他们的货物。排他主义和关系网是中国商人成功地同外国商人竞争的强大法宝。”^⑦

但在半殖民的政治、社会环境中,完全规范的市场竞争是不可能的,华商需沟通官府,亦要托庇洋商,“尽管一批中国商人集团具有经济力量,他们在对外贸易方面又有重要作用,但是,显然这种地位最后必须依仗官员的庇护,或者至少要得到官员的默许;并且中国经济中心任何长期开发或改革,一定要纳入为数不多的几位高级官

① 李必樟,张仲礼.上海近代贸易经济发展概况:1854—1898年英国驻上海领事贸易报告汇编[C].上海:上海社会科学院出版社,1993:777.

② 徐雪筠等.上海近代社会经济发展概况(1882—1931)——《海关十年报告》译编[C].上海:上海社会科学院出版社,1985:9.

③ 姚贤镐.中国近代对外贸易史资料(1840—1895)第一册[C].北京:中华书局,1962:962.

④ 姚贤镐.中国近代对外贸易史资料(1840—1895)第一册[C].北京:中华书局,1962:971.

⑤ Decennial Reports, 1882—1891, Shanghai: The statistical department of the Inspectorate General of Customs, 1893:722.

⑥ 徐雪筠等.上海近代社会经济发展概况(1882—1931)——《海关十年报告》译编[C].上海:上海社会科学院出版社,1985:324.

⑦ [美]郝延平.中国近代商业革命[M].陈潮,陈任,译.上海:上海人民出版社,1991:386.

员的权限之内。”^①像郑观应等具“商战”思想的华商多被纳入洋务运动的体系中。另一方面,华商对于洋商的依附并没有随着华商实力增强完全消除,如本来只有洋商享有的子口税单特权尽管在1870年代已经惠及华商,但在1882年汉口的商务报告中提到“子口税单的买卖仍然很多。华商乐于付出代价,借用外商的名义直接从海关请领子口税单。”^②因为华商认为以洋商名义贩货会有更多便利并得到领事的保护。可见,自第二次鸦片战争后,随着对外贸易的巨大发展,华商竞争力有所增强,开始全方位参与对外贸易,但限于条约体制,华商对洋商“依附性”与中国的半殖民地状态相始终。不过也要看到双方关系还是存在着相当明显的变动,双方都试图向对方的角色渗透,取代或降低对方在外贸中的功能,减少彼此依赖,“市场竞争”的色彩逐渐浓郁。

总之,开埠之后,华商在与洋商的博弈中不断成长,其成长史也反映了中国近代化的发展史。条约体制下的中国虽受制于西方,却能不断地调整传统资源寻求自己的近代化之路,虽步履蹒跚,但始终向前。

【作者简介】张国义:上海对外经贸大学人文社科部副教授,博士,主要研究中国近现代社会经济史、文化思想史。

On the Interaction between Chinese Merchants and Western Merchants during the History of Modern China's Foreign Trade

ZHANG Guo-yi

(Shanghai University of International Business and Economics, Shanghai 201620, China)

Abstract: During the history of Chinese modern foreign trade, the relationship between Chinese merchants and western merchants was changing along with the development of political, economic and scientific situations. At the first stage which is from 1840s to 1850s, both of Chinese merchants and western merchants had their own advantages respectively, so they needed to cooperate with each other to do business. Their relation should be called “the relationship of attachment and symbiosis”. At the second stage that is from 1860s to 1870s, Treaty System had been established, and Chinese merchants became stronger than before, the relationship between them should be called “cooperative and competitive relationship”. At the third stage that is from 1880s to 1900, because the concept of “commercial war” was becoming popular among the Chinese merchants, scholars and officials, as well as mode of trade changing, “the relationship of market competition” between Chinese and western merchants gradually formed.

Keywords: history of foreign trade; Chinese merchants; western merchants

(责任编辑:吴素梅)

① [英]勒费窝·怡和洋行——1842-1895年在华活动概述[M].陈曾年,乐嘉书,译.上海:上海社会科学出版社,1986:50.

② 姚贤镐.中国近代对外贸易史资料(1840-1895)第一册[C].北京:中华书局,1962:840.