

# 近代山东行栈资本的发展及其影响

庄维民

---

---

**内容提要** 行栈资本是近代市场结构变迁的产物与新贸易趋势的受益者,同时又是其推动者。开埠通商后,行栈资本首先在口岸城市获得发展,后来又逐步扩展至内地市场和土洋货贸易的各主要行业。行栈一方面将外商洋行的购销与华商经营联系在一起,促成土洋货双向流通;另一方面又将口岸市场与内地不同类型的商人联系在一起,形成一个以行栈商为核心的商品购销链或购销网。行栈资本具有贸易中介、信托代理、商品批发三项基本的商业功能,20世纪后在许多领域超越或取代了旧日的买办,使中外间主要商品的大宗交易为行栈所掌握,具有近代资本主义特征的交易方式也从其经营活动中衍生出来。行栈资本对近代市场经济下的流通、生产与消费产生了广泛的影响,尤其重要的是,行栈资本向工业领域扩展,成为近代工业化进程中的重要资本来源。

**关键词** 行栈商 行栈资本 行栈业

---

---

鸦片战争后,通商口岸及内地普通华商直接与洋商打交道的事较为罕见,绝大多数交易都须由买办居间介绍,牵线代理。美籍学者郝延平形象地将买办比作19世纪中西间贸易的桥梁。<sup>①</sup>事实

---

① 郝延平:《十九世纪的中国买办——东西间桥梁》,“序言”,上海社会科学院出版社1988年版。

上,与买办打交道的华商并非一般意义上的行商、号庄或散商,而是具备特殊商业功能的行栈商人资本。第二次鸦片战争后,随着中外商人接触的增多,一部分行栈商成为外商土洋货贸易的间接或直接代理商。20世纪后,行栈商在许多领域逐步取代了买办,成为中外贸易新的桥梁。与此同时,行栈商还在国内贸易领域中起着连接不同地区大宗商品远程贸易的纽带作用,扮演着工业化的重要角色。

迄今为止,学术界对行栈商人资本一直缺乏完整、系统的研究,对其在近代市场经济中的作用尚未给予足够的重视。<sup>①</sup>本文旨在通过对近代山东行栈商人资本的典型性研究,探讨行栈商的兴起发展轨迹,分析其商业功能、影响及意义,希望藉此引起学术界对这一问题的关注。

## 一、行栈资本在市场流通领域的发展

行栈业与行栈商人资本的兴起发展,是近代商品生产与流通规模扩大以及市场结构变化的产物。一方面,山东烟台、青岛、龙口等通商口岸,济南、潍县、周村等内地开埠城市以及周边口岸商品贸易的发展,改变了山东旧有的商品流通格局,土货产品由广大内地市场向口岸市场汇聚,进口洋货从口岸向内地市场分流,都要经

<sup>①</sup> 聂宝璋先生曾在其研究中指出,各色名目的行、庄、栈都是洋行向内地收购出口物资的必要中间环节,所有这些行号,大半都是在外商出口贸易扩张下兴起的。几乎每一个产区都聚集着大批的行号(聂宝璋:《中国买办资产阶级的发生》,中国社会科学出版社1979年版,第137页)。另外,美籍学者郝延平也曾在其研究中对茶栈、丝行等行栈资本的经营有所涉及(郝延平:《中国近代商业革命》,上海人民出版社1991年版,第166—174页)。但是,对行栈业和行栈的经营性质、职能以及影响和意义,在以往研究中尚缺乏专门的论述。

过若干商人贸易环节,不同地区、行业和类型的商人需要某种商人资本作联系纽带,来实现大宗商品的买与卖,从而完成大宗商品的异地流通;另一方面,纺织、粮油加工等机器工业的兴起,缫丝、织绸、草辫、粉丝等近代手工业生产规模的扩大,既对各类农产品原料产生了大量需求,又对大批制成品的市场销售提出了新的要求。显而易见,将大量棉花、花生、粮食等农产品以及丝绸、草辫、粉丝等手工业产品从内地初级市场转输至口岸市场,或者将大宗进口棉纱、布匹、火柴、煤油等洋货由口岸转运至内地市场,对于按传统方式从事经营的店铺来说是难以胜任的;而集中于沿海城市中的买办商人因资本单薄、人数有限(1892年时烟台大小买办总共只有43人),也难以独当此任。于是一种新式近代商人资本——行栈资本——便应运而生。借助贸易所提供的契机,行栈资本首先在烟台、青岛等口岸城市获得较快的发展。

1862年烟台开埠通商后,随着土洋货进出口贸易的扩大,“各路巨商云集,顿添行铺数百家”。此时,经营范围广、收益稳定的行栈业便成为各帮大商人竞相涉足的领域。当时烟台商埠内“商家则以行栈为最巨,代客船卖买货物而扣其用[佣],业此者盖不下数十家”。<sup>①</sup>19世纪80年代后,除店铺摊贩零售业外,凡是大宗商品交易大都要经行栈之手来进行。

行栈商在烟台通称外庄家,又称行店或大店。行栈(外庄家)的经营业务以接纳客商、媒介交易、代办购销为主,同时也自营某一类土洋货批购批售业务。正如当时有关资料所载:外庄家虽以中介为业,但并非仅限于此,而是各有其自营本业,并赖此本业以确保中介业之地位。资本雄厚之外庄家多于上海、天津、香港、青岛、威海、仁川、安东等地设分号,且卓有信誉。到20世纪初,烟台当地

<sup>①</sup> 民国《福山县志稿》卷5,“商埠志·商业”,1920年修,烟台福裕东书局1931年版。

“最有势力的商人是各种行栈”，“商品交易通常总要经中介商之手，直接进行买卖的情况甚少”，当时“凡欲买进或卖出货物的内地客商悉寄寓于外庄家，并通过外庄家进行交易。客商运来货物后，外庄家便为其访寻中外商人，觅揽买客。对意欲采购货物的客商，外庄家则为其找寻合适的货品”。<sup>①</sup>烟台资本实力最雄厚的行栈多集中在粮食、水产、棉纱、砂糖、木材、茧绸、杂货、豆油等行业。各帮之中以山东帮行栈资本势力最大，资本额5万银两以上的行栈就有26家，资本总额达600余万银两，这些商号在日本、朝鲜、海参崴设有分店，购销进止对市场行情有相当的影响。另外，广东帮、宁波帮也分别有大行栈20余家。<sup>②</sup>

20世纪初，虽然“开埠之地多，而买卖之途广”，“行栈之利亦微”<sup>③</sup>，但是，在一些以烟台当地产业为基础的行业，如丝绸业、粉丝业，行栈商人仍不失为商业巨擘，其他如花生、水果、水产等行业的行栈资本，也保持了发展的势头。1912年前后，烟台12家粉行商人发起成立粉干公所，会员商共46户；1914年，烟台花生行商人成立花生公所，会员有花生行栈90户，其中大行栈16户。根据1919年前后的调查，当时烟台行栈商约在300家以上，占同期商号总数的1/10左右，分布于杂货、丝绸、棉纱布、粉丝、花生、谷物、花边、发网、铁器、水果、水产、豆货、洋杂货等诸多行业。<sup>④</sup>

青岛行栈资本的兴起略晚于烟台，但是随着后来进出口贸易的扩大，其发展速度与规模却超过了烟台。在青岛开埠初期，“外人

① [日]东亚同文会：《胶那省别全志》第4卷，《山东省》，东京，1917年，第954、956页。

② [日]东亚同文会：《胶那经济全书》第7辑，丸善株式会社1908年版，第190—192页。

③ 民国《福山县志稿》卷5，“商埠志·商业”。

④ [日]青岛守备军民政部：《东北山东踏查报告》，1920年印行，第375—384页。

不得轻入内地”，“故其外人势力限于通商口岸而止，洋货由通商口岸以入内地，土货由内地以运至通商口岸，必经货商之手”。由于开埠时间短，以往同海外市场及洋商的接触甚少，买办商人人数有限，且缺乏根基，因此洋行购销土洋货所依靠的华商主要是行栈商。1901年，5家沙河籍草辫商在青设立行栈，经营草辫贸易业务。此后章丘帮、烟台帮、黄县帮、即墨帮行栈商相继进入青岛，成为当地丝绸、花生、草辫、棉花等行业著名的大商号，掌握着这些行业从内地到口岸的商品收运业务。与此同时，广东帮、三江帮的行栈商也先后在青岛开办土产贸易代理与批发业务，其中景昌隆、广有隆等8家广东帮行栈的年营业额分别在100—150万元之间。<sup>①</sup>德占胶澳后期，行栈资本的发展进入鼎盛时期，在加入青岛商务总会的160家商号中，除个别银行、钱庄外，绝大部分为行栈。<sup>②</sup>

日占青岛时期，行栈资本获得进一步发展。日本商人和商行因为比较熟悉中国的商业贸易制度及语言文字，一般很少使用买办作贸易中介，大多是直接与行栈商进行贸易；而欧美商人在条件许可的情况下，也乐得放弃买办制度这种方式迂回、开销不菲的贸易形式，更直接地与行栈商打交道。20世纪20年代初，青岛行栈总数已超过200家。1926年，由上海运入青岛的土洋货值共约3000万银两，而同年行栈商指定在上海同期承付的汇票（申票）总额即达1000万银两，经由银行电汇的款项尚不在内，可见行栈经营在商品贸易中已占了相当大比重。<sup>③</sup>

清末民初，行栈资本在内地开埠城市也开始崭露头角。1908

① 民国《胶澳志》，“食货志·商业”，青岛华昌大印刷局1928年印行。

② 田原天南：《胶州湾》，大连，满洲日日新闻社1914年版，第536页。

③ 民国《胶澳志》，“民社志·结社”，“食货志·商业”。

年, 济南始设棉花行、杂皮行、绸缎梭布行。<sup>①</sup> 民国成立后, 粮栈商也开始由洛口、羊角沟迁入商埠。到 1915 年前后, 济南的行栈已发展到 122 家, 其中绸布行 11 家, 棉花行 13 家, 杂货行 5 家、茶叶行 5 家、南纸行 3 家、京货行 3 家、洋广行 3 家、酒行 3 家、油行 3 家、铁器行 3 家、丝行 3 家、山果行 2 家、炭行 14 家、皮货行 2 家、粮行 34 家、土药行 3 家、生皮行 3 家、药行 6 家、烛行 3 家。<sup>②</sup> 此后, 在大宗土产和洋货输出入贸易以及城市工业、手工业勃兴的刺激之下, 行栈商经营迅速拓展到与输出入贸易关联度高的各个行业。据 1919 年有关调查统计, 在 20 个行业中能够确认的行栈商户数约在 300 家左右, 其中发展最快的粮行、炭行、火柴行、木材行、海产行、洋杂货行和砂糖行, 户数均比数年前有大幅度增加。<sup>③</sup> 到 20 年代初, 济南西关商埠一带商业已发展到“行栈林立”的程度<sup>④</sup>, 行栈商人资本的经营活动遍及主要土洋货贸易行业, 并牢牢控制着这些行业的大宗商品流通。

通商口岸与内地开埠城市行栈业的发展, 对中转市场及专业市场的商人资本及其发展方向也产生了深远影响。适应沿海市场与内地市场商品中转集散的需要, 当地商人资本选择与大宗贸易相关的行业, 陆续开设了众多的行栈和具有行栈性质的号庄。

清末民初, 在山东最大的中转市场羊角沟, “行栈是掌握港口命脉的重要商贾, 户数有四十家, 均以代理输出入贸易为业, 其中亦有兼营运送业者, 资本则多在数万元至十万元之间”, 个别行栈

① 《山东全省实业表》, “历城县”, 1908 年写本, 北京大学图书馆藏。

② 《胶那省别全志》第 4 卷, 《山东省》, 第 902- 906 页。

③ 冈伊太郎、小西元藏: 《山东经济事情——济南を主として》, 济南经济报社 1919 年版, 第 9- 31 页。

④ 《海味杂货行请议书》(1921 年), 济南市档案馆藏, 编号: 临 77- 4- 14。

资本额达数十万元。<sup>①</sup>羊角沟的大宗中转贸易正是通过这类行栈与外地客商间的委托买卖来进行。在入春后的贸易旺季,各个行栈便会挤满来自济南、周村、潍县、烟台、龙口、安东、营口、大连等地的客商。19世纪末20世纪初,羊角沟年贸易额约1000万元,其中大部分中转贸易系靠行栈的中介批发来完成。<sup>②</sup>

在新兴的农副产品专业市场,行栈资本的经营与影响也随处可见。行栈资本或者通过设立收买庄(坐庄、站庄),直接参与土货收买;或者委托当地号庄收买,并接受号庄委托代为输出,行栈的交易状况左右着专业市场行情的涨落与土货集散流通量。以具有突出代表性的两大果品专业市场沧口、沙子口为例,1916年,沧口有果行13家,沙子口有果行12家,两市场果品的年交易量达800万斤。在产地市场、专业市场和消费市场之间,在果农、果行、果店及消费者之间,形成了以专业市场果行为中心的贸易流通模式。类似流通交易模式,也见于其他专业市场。如在大汶口花生市场,有名号的花生行栈就有40家,此外还有天津、青岛、上海等城市代理行栈设立的十几家收买庄。<sup>③</sup>大宗花生交易离不开行栈,外地商人一年花生收运量的多少,关键要看委托行栈经营的好坏。

总之,随着行栈业在各地市场的扩展延伸,从口岸城市到内地城镇,从集散市场到各类专业市场和中转市场,行栈商人资本的经营已经覆盖了广大的地域。与此同时,行栈经营还从纵的方面逐步深入到各主要商品的流通领域,并在这些领域占据了主导地位,尤其在那些流通范围广、商品集散量大的行业,如草辫、花生、丝绸、

① 《东北山东踏查报告》,第18-19页。

② 光绪《寿光县乡土志》,“商务”,清末抄本,山东省博物馆藏。

③ (日)青岛军政署:《山东之物产》第2编,青岛新报社1917年版,第115、118页;

(日)青岛守备军民政部:《山东之物产》第1编,青岛新报社1920年版,第23页。

棉花、粮食、果品、畜产品、花边、发网等行业，行栈资本的经营与影响更是随处可见。可以说，业内商品的流通范围、规模和消长，在相当程度上视行栈资本的经营状况为转移。

花生业 花生是近代山东最重要的出口商品之一。第一次世界大战前，花生出口业主要由德商经营，德商禅臣、捷成、美最时、礼和、瑞记、锐记等洋行每年输出量各达数万吨。战后，“日商即取德国而代之”，峰村、东和等洋行“无不争先恐后，群起经营，或派员于产地，或用买办，努力收买”，经营规模远远超过了德商。<sup>①</sup>

洋行从事花生出口业，货源主要依靠行栈入内地收买，如大汶口、泰安等地“俱有青岛花生栈之分栈派人收买”<sup>②</sup>。1918年，“青岛花生行对日交易者共有二十四家，其中以复诚、立诚、大有恒三家为巨擘”，每年经营“获利颇巨”。1921年，青岛花生行增至58家，济南经营花生业的行栈也达36家，这些行栈掌握着绝大部分内地花生输往口岸的业务。<sup>③</sup>这一时期，花生贸易基本不再以买办为中介，而是“由买办制度进营定期交易，再进而为样本买卖，预定期货契约”。期货交易、样本买卖系行栈商与外商间的直接代理贸易，且多数交易在商品交易所中进行。

20世纪20年代后，行栈商人资本仍在花生贸易业中占据着举足轻重的地位。出口花生“大抵由洋行经屯商之手向产地收买”，除部分日商外，“出口洋商直接收买者甚少，盖各地量器评价及其

① 陈训昶：《山东之花生业》，《农商公报》第5卷第10册（总第58期），1919年5月。

② 陈训昶：《山东之花生业》（续），《农商公报》第5卷第12册（总第60期），1919年7月。

③ （日）青岛守备军民政部：《山东之物产》第1编，第24页；（日）青岛守备军民政部：《山东之物产》第1编，《落花生》，青岛新报社1922年版，第181—183页。



他习惯上各有不同,非有相当经验者,不易交易”。<sup>①</sup>作为“屯商”的行栈,大部分集中于济南、青岛两大集散市场,随着同业间竞争的加剧,这两大市场的行栈经营出现了集中化的趋势。30年代中期,济南市场的花生贸易基本集中于11家花生行栈之手,其花生收买量达87万包,约占该市场集散总量的87%。同期,青岛市场华商花生贸易则集中由28家行栈经营,这28家行栈的资本总额近260万元。<sup>②</sup>青岛的花生行栈一方面委托地方市场的粮栈和收买商为其收购发运花生,一方面在地方市场设立分栈、站庄,就地收买。这样,在青岛与各地方市场之间,便形成了一个以行栈商为核心的庞大购销网,通过这一购销网,青岛市场的花生集散量占到山东花生总产量的60%左右,并成为全国最大的花生集散市场。

**丝绸业** 山东丝业生产根据原料不同,分家蚕丝和柞蚕丝两大类。清末民初,在省内最大的家蚕丝市场周村,经营绢丝买卖的商号多达200余家。商号分丝店和丝局两种,其中丝店“为各地丝商来周交易之所”,系代客买卖的行栈。1920年,周村计有丝店10家。<sup>③</sup>在另一丝产地青州,生丝交易全赖具有行栈性质的丝栈经营,1916年当地共有丝栈11家。<sup>④</sup>在其他生丝产地,生丝销售也基本为行栈所掌握。民国初年,宁海“所产山茧之丝,缲制成后,半系赴烟台恒兴德、华丰等行栈销售”,然后由行栈运销上海;招远“凡未制之丝,均向黄县天兴、元增等栈发卖,转运奉天销售”;临朐生丝“收买行栈为数甚多,查纳丝捐者有二百余家”,当地年产生丝

① 延仲:《山东重要物产之生产及销场》,《国际贸易导报》第4卷第8期,1933年1月。

② 满铁经济调查会:《山东商业经济的发展とその破局的机构》,1935年印行,第16-21页。

③ 山东省工业试验所:《山东工业试验所第一次报告书》,1921年印行,第211页。

④ 旧青岛守备军铁道部:《青州事情》,1917年油印本,第30页。

3000—4000 箱,多数由行栈运销周村、烟台、上海等地。<sup>①</sup>

与柞蚕丝贸易相联系的茧绸输出贸易兴起于 19 世纪 80 年代,烟台为国内最大的茧绸集散输出市场,出口量约占全国出口总量的 85%。烟台经营茧绸大宗贸易的商号为绸栈和绸庄,通常,绸栈单从事茧绸交易的中介业务,绸庄则兼营行栈业与机房织造,但是二者的区别并不严格。绸栈商人除经营茧绸代理中介业务外,还经常根据市况行情,自行购进茧绸,从事转手批发。1907 年前后烟台绸栈、绸庄总共有 30 余家,当中以和成泰、万顺恒规模最大,两家绸栈茧绸年交易量约 10 万匹,而其余绸栈、绸庄的交易总量大致也为 10 万匹左右。<sup>②</sup>

20 年代初,烟台有绸栈 20 余家,绸栈依南北客商交易上的区别,分为南客栈房和北客栈房,“茧绸贸易均由栈房介绍,售于烟台、青岛之洋商”。这些栈房(绸栈)与三井、和记、仁德、百多、敦和、捷成等 10 家洋行有代理业务,并代理着昌邑、牟平、栖霞三地 181 家织绸工场的卖绸业务;另外青岛当时也有绸栈 7 家,代理着立兴、捷成、和记、振兴、瑞记、哈利、卫礼等 7 家洋行的茧绸揽购业务。<sup>③</sup>

30 年代,行栈商人资本仍在丝绸生产贸易中起着重要作用。丝店和绸栈(绸庄)通过原料丝与成品绸的供销,在丝绸业中形成了以行栈资本为纽带的购销链。1933 年,周村共有 413 家织绸商户,加上周邻乡村的机户、机房,织机总数约 3500 架,全年生丝用量约 65.6 万斤(另人造丝用量约 5250 箱),所用生丝大部分从当

① 山东展览会报告编辑处编:《山东第一次物品展览会审查报告书》第 2 编,商务印书馆 1915 年版,第 140—143 页。

② (日)东亚同文会:《支那经济全书》第 12 辑,丸善株式会社 1910 年版,第 335 页;《支那省别全志》第 4 卷,《山东省》,第 831 页。

③ 曾同春:《中国丝业》,商务印书馆 1923 年版,第 157—158 页。

地丝店购取。当时周村共有 7 家丝店,年生丝交易量约 68000 块(每块重 10 斤),大致与各处织绸生产的生丝用量相当。<sup>①</sup>成品绸的销售同样离不开行栈商(绸庄)的参与,30 年代中期,周村庆和永等 6 家绸庄(当地称“麻葛庄”)年经手购销的成品绸约 25 万匹,在当地成品绸的交易量中也占相当比重。<sup>②</sup>

棉业 清末民初,凡大宗“棉花交易,率由花店、花行或经纪人从中介紹”<sup>③</sup>。以收花为业的花店多集中于棉花产地市场,“收买棉花之外,兼代客买卖。货主将棉花卖于花店,或托其出卖。”“花店又兼营客栈之业,专备货主居住,为买卖之仲人,而取其佣钱。”<sup>④</sup>从经营性质上看,产地市场的花店实际属于一种小型行栈。民国初年,在主要棉产区,“花店之大者”临清有 22 家,夏津有 6 家,高唐有 11 家。花店在棉花收有一定成数后,通常将棉花运至济南,委托那里的花行代销或寻揽买客。

花行集中于济南、张店、青岛等棉花集散市场。1909 年,堂邑棉商王协三在济南设立第一家花行——阜成信花行,此后花行接踵成立。1913 年,济南已有 9 家花行,1915 年增至 13 家。<sup>⑤</sup>各家花行分别代理着临清、高唐、夏津以及河北南宫、成兴、吴桥、赵州等地花店的卖花业务。凡运往济南的棉花,必须“经花行之手,始贩卖于内外商人”。第一次世界大战前后,济南市场经花行之手集散的棉花约在 20—30 万担之间,当中二至三成在胶济铁路沿线消费,

① 吴英若:《周村一带丝织业调查报告》,《山东建设月刊》第 4 卷第 1 期,1934 年 1 月。

② 《山东商业经济的发展とその破局的机构》,第 48 页。

③ 刘家潘:《山东棉业》,《农商公报》第 8 卷第 4 册(总第 88 期),1921 年 11 月。

④ 陈训昶:《山东之棉业》,《农商公报》第 6 卷 4 册(总第 64 期),1919 年 11 月。

⑤ 叶春堦:《济南指南》,济南大东日报社 1914 年版,第 74 页;《胶那省别全志》第 4 卷,《山东省》,第 903 页。

五至六成运青岛出口,出口地主要为日本,所以当时“济南重要之花行,有每日打电大阪,询问行情者”。<sup>①</sup>在整个棉花流通过程中,花行处于主导地位,影响着棉花在集散市场上的购销规模。

30年代,花行在棉花流通贸易中的作用益加重要。新花上市后,产地花行、花店和商贩(统称“花客”)纷赴产棉县收买,然后再装运至济南、张店两大集散市场。1933年,夏津13家花行的收运额为982万元,清平21家花行的收运额为390万元,恩县11家花行的收运额为107万元,高唐7家花行的收运额为68.4万元。产地花行、花店的收运业务与济南、张店市场的行栈经营紧密相联。济南、张店“棉花市场之交易中心为花行”,“花行即内地花客及各处购花代理人丛集之处”。1934年济南共有华商花行18家,张店有华商花行30家,每年由各地到济南的花客约500余户。当时济南市场花行的年交易量已达120万担,交易额达4512万元,张店市场花行的年交易量也达20余万担。<sup>②</sup>

粮食业 清末民初,城市人口的增长和工商业的发展,使城市的粮食消费需求骤增,而这时小清河航运贸易与胶济、津浦铁路的开通运营,则为粮食等低值粗重货物的远程运销提供了条件。济南、烟台是近代山东两大粮食集散市场。1906年,烟台有粮行20家,1915年增至上百家;同年,济南有粮行34家。<sup>③</sup>第一次世界大战后,济南机器面粉工业崛起,小麦运销交易空前兴旺,促使粮行

① 阙名:《山东棉花生产及输出状况》,《农商公报》第2卷第6册(总第18期),1916年1月。

② 实业部国际贸易局:《中国实业志·山东省》,实业部国际贸易局1934年版,(壬)60页。

③ 日本外务省通商局:《靖国事情》,东京,1907年,第218页;《彼那省别全志》第4卷,《山东省》,第960-969页。

竞相开设,1919年济南粮行增至68家,比数年前增加了1倍。<sup>①</sup>

1918年,济南和羊角沟市场最具声望的粮行商人穆伯仁、苗杏村、张采丞、王冠东等15人在济南发起成立粮业公所,此后,粮食交易大部分转在公所内进行。“每天从上午8点到下午3点,粮行派店员到粮行公所与来济客商进行交易。客商把粮食栈存于公所(胶济铁路济南站内)或行栈自设的仓库内,俟买卖成交后,支付给粮行一定手续费。客商若需采购其他货物,通常亦由粮行代购办理。”<sup>②</sup>公所“又每日刷印报告,俾人人知所取与”。从交易运作形式上看,公所已具商品交易所雏形。20年代初,加入粮行公所的粮商已达100余家,年经营粮食交易量约在10万吨左右,成为当时机器面粉加工业发展的重要基础。<sup>③</sup>

综上以观,20世纪前20年,可谓行栈资本发展的鼎盛时期。这一时期,在各主要商品流通领域,行栈经营的作用变得愈来愈突出,大宗商品的远程贸易离不开行栈的参与,流通过程中基本形成了以行栈商人资本为核心的商品购销链或购销网。从行栈与市场关系的变化看,晚清时期,行栈商人资本发展的最初动力主要来自口岸贸易,行栈与外商的贸易多半要靠买办中介联系,由买办作为中间桥梁;而到民国时期,行栈资本与外商间的贸易变得越来越直接,在大宗土洋货贸易中,真正同外国商人、商行发生直接交易关系的既不是买办,也不是普通的城镇商号店铺,而是集中介、代理与批发功能于一身的行栈或行栈商。在行栈同外商直接委托代理贸易扩大的同时,行栈经营的触角也不断向内地城镇市场延伸,更

① 《山东经济事情——济南を主として》,第12-14页。

② 《山东经济事情——济南を主として》,第12-14页。

③ 《粮食公会立案呈》(1921年),济南市档案馆藏,编号:临77-4-1;《复财政厅调查小麦出口实在情形》,《济南商埠商会稿》(1921年),济南市档案馆藏,编号:临77-4-2。

多地参与内地市场间的商品流通,开埠城市市场与其他市场间的商品流通,很大程度上要靠行栈商与异地市场批发号庄间的贸易来完成。与之对应,行栈的市场功能和担当的角色也因此具有了更新的意义。

20 世纪 20 年代中期后,青岛、济南等城市的行栈商因受金融风潮、期货投机等因素的影响,经营蒙受损失,实力受到削弱。1922 年,青岛行栈商因参与青岛物品取引所股票投机,招致失败,以刘子山、隋熙麟为代表的一批行栈商“直接间接损失八九百万”<sup>①</sup>。这一时期,济南花行“多染买空卖空之习尚”。1923 年期货风潮最为突出,“花行之卖空者,十居八九”,结果在投机失败后,不少花行因“无力赔偿”而歇业倒闭。30 年代初,资本主义世界经济危机的影响波及国内市场,牛栈、蛋行、发网庄、药栈等行业日趋凋敝,业内行栈不得不缩小经营;在进口货和日用工业品贸易领域,受专业贸易公司竞争和厂家自销的影响,产供销关系发生变化,一些过去多半靠行栈提供货源的厂家和商家,逐步摆脱对行栈的依赖,自主进货营销。与此同时,由于外商大肆从事沿海商品走私,并不断扩大在内地的直接购销范围,相关行业的行栈经营规模也被迫缩减。1933 年在“麦棉借款”的冲击下,棉花、花生、小麦等农产品销路大减,土产业行栈再次遭受打击。“花行日渐萧条而无起色”,粮行“皆有存货愈多而受损失愈大之慨,因而歇业者数见不鲜”<sup>②</sup>。

尽管因种种不利因素的影响,抗日战争前,行栈经营在若干行业领域已显露出由盛转衰的迹象,但就整体而言,行栈业与行栈资本在商贸领域仍保持了相当的规模。1933 年,烟台尚有行栈 473 家,年营业额 3878 万元;青岛 39 家兼有堆栈的土产杂货行栈,资

① 民国《胶澳志》,“食货志·商业”。

② 艾学川:《济南市几种商业之鸟瞰》,《农工商周刊》第 1 卷第 8 期,1933 年 10 月。

本总额达 1527 万元,当地 17 家杂粮行的年营业额为 240 万元,33 家油行的营业额为 439 万元;济南 23 家棉花行的营业额达 4512 万元;潍县有布行 287 家,年营业额 447 万元。这一时期,行栈的贸易经营集中在农产品、手工业品和部分日用工业品领域,且营业额在业内仍占很大比重。如全省棉花行的营业额为 6385 万元,粮行为 4544 万元,布行为 1578 万元,杂货行为 1451 万元,花边发网庄为 1191 万元。<sup>①</sup>实际上,只是到日本发动全面侵华战争后,随着经营环境的严重恶化,行栈业与行栈资本才真正陷入全面危机。

## 二、行栈的市场功能与商贸角色

清末民初,商品集中于行栈已成为普遍现象。行栈能够在近代商品经济条件下立足发展,在开埠城市、集散市场和主要贸易流通领域占据主导地位,与其经营方式上的特点和自身所具备的商业功能有着密切关系。

就整体而言,行栈商人资本具有三项基本的市场功能,即贸易中介功能、信托代理功能、商品批发功能。具体到不同的市场和行业,行栈的功能则有着不同的侧重,行栈本身也因此分成不同的类型。如羊角沟中转市场的行栈经营便基本分成两类,一为买卖中介,其佣金收入为 1%,一为代理购销,其佣金收入为 2%。<sup>②</sup>青岛的辫行和土产行、烟台的绸栈、周村的丝店,通常属于中介代理性质。而济南的粮食、棉花等行业,行栈多属代理兼批发性质;绸布、煤炭、杂货等行业,行栈则为批发性质。

在洋货进口和土货出口行业,行栈在中外商人之间起着中介

<sup>①</sup> 《中国实业志·山东省》,(壬)17-19、60-62页。

<sup>②</sup> 《东北山东踏查报告》,第21-22页。

代理的作用。20世纪初,洋行同华商的生意更多地由行栈商从事中介代理,即便是由买办居间介绍,生意最终也是洋行与行栈间的交易。

以草辫贸易为例,草辫从产地市场经集散市场再到口岸输出市场,要经过商贩、辫庄、辫行、输出商四个流通环节。辫行介于口岸输出商(洋行)和辫庄之间,“以介绍买卖为业”,一部分辫行亦兼作输出商。辫行最先兴起于烟台,后逐渐转移至青岛,到1911年前后,青岛辫行发展到16家之多。烟台、青岛两地辫行每年草辫经营额达五六百万海关两,最大的辫行年经营额可达上百万两,小的辫行经营额也在20万两以上。草辫出口一向为外商所把持,1914年前,在青岛从事草辫输出的外商共14家,平均年输出总额达500万海关两。但是外商与草辫货源地并无直接联系,输出完全依靠辫行提供货源。当外商接到欧美市场商人定货后,“则使买办从事买入,此际外商指示买办之条款,为期限、种类、数量、价格等。买办承外商之意,即与辫行交涉,辫行更通知辫庄,使取齐品物;辫庄就制品已成数量,渐次送交辫行”;由辫行交付外商。在整个交易系统中,作为联系华商与外商、沟通产地与口岸的纽带和桥梁,辫行是最为关键的环节。它“一面与输出商往来,外国若有以书信或电信定货,则承办之”;另一方面又与内地辫庄有着采买加工、代理销售的关系,一俟接到订货,辫行“即将样式送至辫庄,通知其数量、价格、期限”;委托辫庄收买或组织加工。<sup>①</sup>总之,无论洋行还是辫庄,购销经营最终都要靠辫行的参与才能完成。

在同外国商行的中介代理业务上,行栈往往担当着某种买办的职能与角色。在草辫、生丝、茧绸、花生等土产的出口业中,行栈

① 阙名:《山东麦杆草帽辫之调查》,《农商公报》第4卷第1册(总第37期),1917年8月。



接受外国商行的委托,按照其要求,介绍住栈客商发运货物,或代理两方的买卖委托。行栈商业功能和竞争力的增强,使行栈商与买办二者在贸易领域出现了此长彼消的局面,买办在贸易中的作用和影响逐渐减弱,商业地位下降,而行栈商在国内和中外贸易中的角色意义超过了买办。在开埠初期,行栈尚要通过买办的中介居间,才能代理中外商人的买卖交易,起到联系商品供需双方贸易活动的作用;在20世纪初叶,行栈贸易经营逐渐摆脱或超越买办,与外商的交易变得越来越直接,以致在许多领域取代了买办,后来居上,成为中外贸易新的而且是主要的居间人和中介。

在行栈资本最活跃的贸易流通领域,行栈购销网逐步取代了早期的买办购销网。但是,在这一过程中,行栈商的商业运作与买办有着两点显著的不同之处:其一,买办受雇于洋行,身为在华外国行号的华人经理或代办人,收入来自洋行的酬金,而行栈则在交易中具有独立性,它以独立商人或商业企业的身份与洋行打交道,在代理业务中赚取的是商业佣金;在贸易经营中,行栈虽然也在外商与华商之间充当中介人,服务于洋行的购销活动,有着与买办相似的“买办性”(仅就这个词的商业涵义而言),但其同时又具有商业上的独立性,购销行止始终以自身的商业利润为前提,并在经营中与外商有一定的竞争;其二,买办没有属于自己的货源,它只是起中介联系货源的作用,而行栈则拥有自己的仓栈,依靠本栈的分栈、联号以及派往外地的坐庄、站庄,同各地的号庄、收买商(如产地花行、辫庄、线庄)有着贸易联系,拥有自身稳定的货源和商品分销网。

购销代理是行栈商最基本的商业功能。开埠通商后,农产品、手工业产品大量进入市场,但是作为生产者和普通收买商,其本身往往无法与异地需求市场或需求商建立直接的联系,中间需要有一个中转环节;同样,作为需求一方的买主,因不便进入产地零星

收买,也需要有一个能为其提供大宗货源的中间代理商,于是,市场的需要便为行栈代理业提供了施展身手的机会。在草辫、丝绸、花生、棉花、粮食、棉纱、洋杂货等与进出口贸易或远程贸易有关的商品流通领域,行栈商与外商或外埠客商间形成了固定的买卖代理关系。行栈实际类似于委托代理商行,经营利润主要来自代理佣金。例如在口岸城市烟台,“内地货主委托行栈负责为其销售货物,行栈在得到货主委托后,会立即为其货物寻揽客商,在货物卖出成交后,行栈要从货款中扣除佣金、栈存费及其他杂费”。“内地商人从口岸进货以及本地小商人进货,通常亦是依赖行栈,委托行栈代为采办。接受委托的行栈,按照订货要求购入货物,然后发运内地;内地商家收到货物后,即将货款、运费、杂费、利息以及佣金支付行栈。”<sup>①</sup>

在内地城市济南,行栈业中颇具影响力的花行,多数情况亦属“纯代理性”。集散市场的棉花交易,“率在花行中为之”,通常“花到花行后,花行即向纱厂求售,货出售后,花行即照原价抽取百分之二的佣金”。<sup>②</sup>花行“一方代客买卖,取得佣金,一方自兼营业,收买皮棉,转售于购花代理人、纱厂及洋行等”,“其收入多为代客买卖之佣金、棉花市价涨落之获利、代保火险之回扣、代要火车之余润及毛花之积蓄等”。花行在当时棉花流通市场上的作用主要表现在三个方面:其一,“代办内地棉花运济之一切手续,如向铁路当局要车、代保火险,棉花存栈,洽理检验等”;其二,融通资金,“如棉花入栈,一时未能售出,花客需款孔亟,则可托花行向银行抵押借款”,“有时花客用款数目并不过巨,花行亦可自身垫出,不取利息”,花

① 《靖国事情》,第216-217页。

② 延中:《山东重要物产之生产及销场》,《国际贸易导报》第4卷第8期,1933年1月。

客用抵押货物借支的款项,从事下一批货物的贩运,从而加速了商品的周转;其三,买卖代理,尤其是“代客销花,为花行之重要业务”,而济南、青岛、上海等地纱厂和出口商的购花业务同样也要由花行代理,其中青岛的日资纱厂和日商洋行为花行最大的主顾。<sup>①</sup>

同样以代理为主业的粮行,除为客商代理粮食购销外,还“率多兼营代客买卖土产生意”,靠代理业稳定而可观的利润,粮行成为当时“最可靠且有把握之营业”。<sup>②</sup>由于市场供需条件和对象不同,各地粮行商人的贸易经营也存在相当差异。烟台粮行主要从东北地区 and 羊角沟输入粮食,供应对象为城市粮店、杂货铺和本地油坊、粉坊。济南的粮行则控制着沿黄地区、小清河流域及鲁南地区的粮食贸易。通常上述地区的粮商用车、船将粮食运至济南,栈存于粮行内,委托粮行代售。粮行随时派店伙或委托经纪、掮客寻揽买客,或等候买客入行看货定购。一俟有买卖成交,粮行要逐项开列销货及收款清单,在转付客商时从中提取1%的行佣(“辛力钱”)以及过磅卸载费。<sup>③</sup>

不同行业的行栈商不约而同地在为其他商人充当着代理商,同时行栈自身也有大量贸易业务需要别的行栈代理,例如,“青岛土产行自行买卖者,须派人至胶济及津浦一带采买,投当地行家收买”,“货物收买后,则托当地行家代运”。<sup>④</sup>20世纪初,烟台、青岛及登、莱等地的行栈商向上海发运豆货、丝绸、草辫、粉丝等土货产品,或由该地采购外国货物,一般都是委托设于上海南市的升吉、聚安、诚记以及设于英租界的厚记、同诚公、裕长厚和法租界的蔚

① 金城银行总经理处天津调查分部:《山东棉业调查报告》,1936年印行,第119-121、148-149页。

② 艾学川:《济南市几种商业之鸟瞰》,《农工商周刊》第1卷第8期,1933年10月。

③ 《胶那省别全志》第4卷,《山东省》,第905-906页。

④ 《中国实业志·山东省》,(壬)46页。

泰厚等行栈代办。<sup>①</sup>这一状况导致灵活简便、开销省、效率高的代理商制日趋普及,在一些地区和行业,行栈实际已成为信托代理业或代理商的代名词。

通过行栈业特有的交易方式,行栈商可以用相对较少的资本来经营数额较大的商品贸易,这对于当时面对骤然扩大的市场而本身资金积累又不足的国内商人而言,不啻提供了强有力的经营运作与资本积累杠杆。货物进入行栈后,货主即可按惯例获得由行栈提供或由行栈介绍的信贷资金,使其既可以等待较有利的出售机会,同时又能利用行栈的贷款从事新的购运活动。如青岛经营规模最大的行栈商——土产行,“营业系代客买卖性质,间有自营买卖者”;“客货来青,即堆入本栈仓库,按市价八折垫款”,货物由行栈代售,“俟成交后,偿还垫款,扣取佣金”。行栈代理业的运转得到银行和银号的支持,30年代,“济南银行放贷,以花行、粮行等土产业为最多数”,其中花行每年的贷款额即达800余万元。<sup>②</sup>这样,在信贷配合下的委托代理贸易便具有了极大的吸引力,吸引大批商货涌向行栈和行栈汇聚的集散市场,促使商品沿着行栈经营的方向流动。

以批发为主的自营买卖,是行栈经营的另一重要方式。近代城市人口的汇聚,工业、手工业及服务业人口的增长,为大批城市店铺及商贩经营提供了条件,这些店铺、商贩需要有一个货源稳定且有一定批零价差的商品批发渠道,但是当时专业批发市场和批发商尚未从流通领域发育成熟,于是行栈便担当起了近代意义上的批发商的角色。在小本经营的店铺、商贩之上是经营商品批发的行栈,行栈利润主要来自批零差价。作为零售商的店铺,通常按门市

① 旧东亚同文会:《支那经济全书》第2辑,丸善株式会社1908年版,第85-88页。

② 《中国实业志·山东省》,(壬)46页,(癸)15页。

需要从行栈批入货物,而很少同所销商品的生产者或运输商发生直接关系。例如20世纪初的济南绸布业,绸布生产者只将产品卖给行栈——绸布行,或委托绸布行代售,绸布行再将货物批售给零售商,按当时惯例,批发以1匹为起点。煤炭业情形也如此,济南炭行从博山、淄川等煤矿购进煤后,再批售给城区内的小煤店或工业用户,炭行一般只做批发业务。<sup>①</sup>20年代后,行栈商自营批发业务在经营中的比重呈上升之势,这一趋势在粮栈、杂货等行业表现尤为突出。1936年,济南著名粮栈恒聚成自营买卖粮食的比重已占整个经营总量的81%,而委托代理业只占19%;同期裕丰成粮栈自营买卖粮食28万余包,代理买卖粮食4万余包,自营批发业务大大超过委托代理业务。<sup>②</sup>事实上,行栈自营批发业务的拓展,已使行栈业集代理与批发经营于一身,对本地中小商户,行栈是批发商,起着分疏商品的作用;对异地商人或外国商行,它又是中间代理商,为大宗商品的远程贸易提供服务。

行栈商在商业中的多重角色和作用,有助于将商品流通中的信托代理与批发衔接在一起,使两种交易形式有机地连接到商品购销链中。棉纱流通贸易的情形即是如此。20世纪20年代末30年代初,是潍县铁轮机织布业最盛时期,当地每年由青岛输入棉纱5—7万件,棉纱发运依靠青岛行栈与潍县线庄间的交易来完成。当时青岛3家潍县帮行栈代理着潍县20几家线庄的购纱业务,其中义德栈约占经销总量的六七成,源兴德约占二三成,德升裕约占一成。行栈在早期主要代理经销洋行进口的棉纱,后来代理经销对象转向设于青岛的中外纱厂。线庄自行栈批购进棉纱后(通常由行栈给予一定资金支持),或转手批发给当地大线贩、布庄及染织工厂,

① 《胶那省别全志》第4卷,《山东省》,第908、914页。

② 中村正三:《济南に於ける粮栈》,满铁调查部1943年印行,第21-23页。

或派人到集市批销给小线贩。通常线庄以件为单位批发,线贩则拆包按“把”零销给织户,而布庄则以放纱收布的形式将棉纱贷放给无资金的织户。<sup>①</sup>在这种商品购销链中,行栈相当于市场的一级批发,线庄相当于向下延伸的二级批发。棉纱由纱厂、进口商经行栈、线庄再到织户,形成了一个代理与批发上下衔接的统一整体。

行栈商采取的交易形式与经营方式并非在开埠通商后凭空产生,而有着传统的渊源。事实上,行栈与历史上早已存在的牙行、牙纪有着若干相似甚至相同之处,国内商人很早就熟悉这种交易方式,加之交易费用和费率具有相当的公开性和固定性,所以很容易为各地商人所接受。尽管如此,在近代市场经济条件下,行栈资本与传统旧式牙行、牙纪毕竟有着本质的不同。传统牙行、牙纪无固定资本,亦无固定店址,业者只须向政府备案领帖,缴纳定额税即可开业,其名称往往用本人姓名,并不另立字号,营业基本为居中撮合交易性质,后来也兼营少量代客买卖。行栈则不然,除了必须具备一定的资金规模外,还须备有宽敞的仓库、货场及供外地客商食宿的栈房;行栈“除代客买卖外,有时并为货主垫款,或自行收买货物出售,故其营业额较大”,“其所纳之税非为牙税,而为营业税”。<sup>②</sup>正因具备了上述条件,大宗商品才会集中于行栈,由行栈转输于各地市场。另外,传统旧式牙纪、牙行,营业地点基本限于乡镇市集,营业种类以粮食、牲畜为主,并涉及柴炭、棉花、土货等交易。凡货主在集市出售货物,须经牙纪、牙行之手,由其评定价格,居中撮合,买卖始能成交,牙纪、牙行介入交易带有一定的强制性。行栈商则集中于通商口岸、内地开埠城市和新兴集散、中转、专业市场,

① 满铁北支经济调查所:《潍县に於ける线庄业》,满铁调查部1943年印行,第34-35页。

② 《中国实业志·山东省》,(壬)38页。

在产地市场虽然也有行栈经营,但多数是派人设栈收买,其本身并不参与集市中介撮合交易。行栈与客商间的关系是一种“任客投主,买卖自由”的关系,这种关系使贸易商有更多选择的余地,因而有利于近代自由贸易的发展。

在新的商品流通体系中,行栈资本始终处于中心位置,而在贸易业务和商品汇聚的中心,自然会形成利润与资本集中的趋势。清末民初,行栈资本依靠经营利差大的大宗商品贸易,积累起了丰厚利润,资本实力与日俱增。同当年盐商、典商富甲一方的情形相似,许多行栈商人成为商界的巨商首富,在烟台、青岛、济南、潍县等城市都出现了资本数十万乃至上百万的大行栈商人资本。如烟台油商双盛泰与和顺恒、棉纱商万盛和、水产商大成栈,资本都在100万两以上。掖县沙河镇杜家开设的恒祥号行栈,在烟台有恒祥和,在青岛有恒祥茂、恒祥栈、恒源公等联号,资本总额达200万元。<sup>①</sup>寿光巨商孙元高开设的益隆公栈,在羊角沟、济南等地设有益隆西等9家联号行栈,资本总额达100余万元。资本实力与影响力的增长,确立了行栈商人在商界的领导地位。民国初年,羊角沟成立商会,商会总董和分董分别由益隆西等10家行栈担任。<sup>②</sup>1906年青岛三江会馆和广东会馆成立时,洋行买办杨浩然、朱润身、何永生、莫季樵等人曾分任董事,但是到1909年两家会馆与齐燕会馆组建青岛商会时,买办中只有何永生一人以何生记经理的身份入选商会董事,而其余31位会董中除3家银行外,全部为行栈商。<sup>③</sup>20年代中期,烟台总商会正副会长由恒祥和、洪泰号两家行栈经理分

① 满铁经济调查会:《山东に於ける工业の发展》,1935年印行,第89页。

② 《小清河ノ水运ト羊角沟》,(旧)青岛守备军民政部调查资料第21辑,1921年印行,第319-325页。

③ (旧)青岛军政署:《青岛要览》,青岛新报社1916年版,第47-50页。

任,另外43家会董中有近20家为行栈商。<sup>①</sup>很显然,从主导商品流通,到跃居上层、执城市商界之牛耳,体现了行栈资本地位不断上升的历史进程,而这一进程无疑是近代商人资本结构嬗变的一项重要内容。

资本总是要按实力的大小进行排序。经过新旧嬗替,在商人资本中形成了一个新的金字塔式结构。结构的下层变化不大,仍旧是市镇与城市市场种类繁多的下层商人或普通商贩,中间是各集散市场、专业市场及中转市场的号庄、中转商、小行栈和店铺,顶层的位置以前由盐、典、钱旧式商人资本占据,现在则是开埠城市有实力的行栈以及大批发庄、银号等称雄。尽管居于顶端的这类城市商人为数不多,但是他们却掌握着主要市场上主要商品的交易,他们的经营活动通常发生在商品流通的最顶端,而具有近代资本主义商业特征的信托代理、合同购销、信贷、期货、票据承兑等,恰恰正是从这一顶端的活动中的衍生出来的。

### 三、行栈资本对近代市场经济的影响及其意义

从19世纪末到20世纪二三十年代,作为具有多种商业功能的新兴商人群体,行栈资本通过自身不断扩大的商贸经营与投资活动,对近代市场经济条件下的流通、生产与消费产生了广泛的影响。行栈资本所从事的新型贸易,给传统经济带来了前所未有的新需求和新市场。在贸易的推动下,农业、手工业的商品化进程开始加速,作为近代化标志的农业改进、手工业转型与工业化进程也由此出现了新的发展契机。

① 烟台总商会:《烟台总商会民国十六年份并十七年份报告书》,1929年印行,第1-4页。



在市场流通领域, 铁路开通及沿海轮船航运业的发展, 为大宗工业品与低值土产粗货的远程运销提供了条件。但是, 集散市场有无能力承接大宗商品, 大宗商品能否均衡顺利地市场上“出清”, 则取决于有无新的商人资本去围绕市场需求, 采用新的交易形式与方式参与并组织土洋货贸易。行栈资本在贸易中的多重职能, 使大宗商品可以通过信托代理、代购经销、批发贸易、期货交易等方式, 在集散市场上畅行无阻。大宗商品的汇集分流、买入分销, 建立在行栈与外国商行、国内商号、工业企业、手工工场及农户相互关系的基础上, 又以这种关系为核心, 形成了从城市到乡村的广大商品购销网。可以说, 如果没有行栈商人资本的参与经营, 便不可能有近代意义上大范围的商品流通。对于近代商品流通的变迁, 行栈资本的影响主要表现在三个方面:

其一, 行栈业贸易范围的扩大, 使得一些过去从未进入远程流通领域的产品, 或流通量极少的商品, 大量进入市场。借助行栈购销网的作用, 土货流通跳出了早期地方性狭小的圈子, 与出口有关的土货, 在土货流通结构中逐渐成为起主导作用的商品。行栈经营范围内的农产品、手工业品、畜产品及林果产品, 既是内地市场货流量最大的商品, 也是口岸出口最多的商品。19世纪末20世纪初, 登、莱、青三府以及小清河沿岸地区流通量最大的远程贸易土货, 即行栈经营范围内的豆货、茧绸、草辫、粉丝、水产品、畜产品、花生、花边、果品10类商品, 恰恰也是当时烟台口岸最主要的10项出口品, 1896年以前在出口中所占比重达90%以上, 1896年以后仍维持在80%左右。同样, 在20世纪20年代以前, 居青岛出口值前10位的土货, 如草辫、茧绸、丝、花生、花生油、畜产品、小麦、煤、烟叶、鲜蛋及蛋制品等, 也是内地行栈经营额最大与流通最为畅旺的土货商品。

在行栈的经营参与下, 若干农产品和手工业产品, 逐步脱离传

统经济下旧的流通轨道,由以内销为主转变为以外销为主。例如,以昌邑为中心的茧绸生产贸易,在19世纪中叶以前一直由普通绸商经营,运销地为北京、直隶、河南等内地市场。19世纪下半叶行栈商开始介入茧绸贸易,到1913年,青岛、烟台二港的茧绸出口额已达14092担,此时茧绸流通贸易已由国内市场转向国外市场,并且对国外市场逐渐形成一定程度的依赖性。过去有些产品只是作为手工业生产的中间产品,提供给下一道工序,而很少进入真正意义上的流通。如生丝,开埠前只是作为织绸原料,供制织作坊或织工使用,市场流通范围一般只限于产区附近。而行栈资本参与流通后的情形便完全改变。生丝产品从丝绸生产链中脱离出来,不再只是手工业的中间产品,而是作为商品直接进入口岸市场,成为大宗输出商品。上述流通内容与形式的变化,代表着近代商品流通发展的一种新趋势。

其二,由于行栈资本在各类市场拥有不同类型和规模的贸易经营,经营范围包括了土货和洋货,因此便为近代多层次市场结构下的土洋货双向流通提供了条件。行栈类似于商品流通的十字路口、交易的集散中转站,内地商人须借助行栈代理土洋货购销、疏通商品行销渠道,海外商人也须借助行栈为其提供土货货源,扩大洋货内销市场。各类日用工业品经由棉纱行、布行、火柴行、洋油行、洋杂货行等行栈环节,散布到各地城乡市场,形成新的商品物流。据1919年不完全统计,在当时省内105个县中,输入棉纱的县有73个,输入棉布的县有61个,输入煤油的县有85个,输入火柴的县有43个。<sup>①</sup>这样,随着交易量与消费量的逐年增长,传统的商品流通结构开始发生质的变化。

民国成立后,工业化进程和手工业转型的影响逐渐显现,土洋

<sup>①</sup> 林修竹:《山东各县乡土调查录》第1-4卷,商务印书馆1920年版。

货流通转变成新的形式——工业品与农产品的流通。内容形式有别于传统的近代工农业产品交流,主要集中在有行栈参与经营的领域,在这些领域,行栈的购销经营与企业的原料供应及产品销售息息相关。在原料供应方面,由于依靠行栈可以集中方便地购到大宗原料,一些农产品加工企业往往要藉行栈来从事原料采购。如济、青两地的机器面粉厂,“若购本国之土麦,则各厂或遣专人分赴主要市场采购,或向行号之经售此项农产者购买”。30年代,山东面粉工业年消耗小麦原料约1000万担,其中相当一部分要靠行栈供应;同期青、济两市的机器纱厂年消耗原棉106.6万担,其中占总消耗量85.9%的本地棉(约91.6万担),基本由行栈供应。<sup>①</sup>在部分工业品销售领域,行栈亦起着举足轻重的作用,陶瓷、生丝、生油几乎全部要靠行栈代理销售,棉纱、煤炭、火柴等工业品则部分由行栈代理经销。在陶瓷工业中心博山,陶瓷全部由工场主“以现金制尽数销售于经纪商”。当地40家经纪商(行栈)“均有相当资本”,外地商人(顾客)批购陶瓷,“由炭栈介绍或径向经纪商购买”,运回目的地后,“再由各顾客售卖于小卖商或消费者、或又一种经纪商”。<sup>②</sup>周村等地机器缫丝厂生产的黄、白厂丝同样由行栈经销,厂丝运至上海后,“交与丝栈,请丝栈代售”。上海的恒升公、益丰长等7家山东帮行栈年代理经销厂丝3000—4000箱,经销对象为怡和、连纳等6家洋行及上海织绸工厂。<sup>③</sup>

在新的商品流通结构下,行栈商经营一方面将外商洋行的购销与华商资本的经营联系在一起,为市场上土洋货的双向流通提

① 张伟贤:《山东面粉事业之调查》,《商业月报》第15卷第6期,1935年6月;郑肇:《山东之棉纺工业》,《青岛工商季刊》第3卷第2期,1935年6月。

② 山东工业试验所:《山东工业试验所第二次报告书》(七),1922年印行,第40页。

③ 《中国实业志·山东省》,《辛》70页。

供了条件；另一方面又将工业企业的产销与商业资本的购销联系在一起，从而实现了近代意义上的工农业产品的交流。

其三，就商业交易形式而言，行栈经营的扩张实际上意味着委托代理贸易与批发贸易的发展。行栈业中发生的大量专业性批发贸易和购销代理，促使批发业从零售业中、信托贸易从一般贸易中逐步分离出来，并连带使商业性汇兑从普通汇兑中分离出来，因为“委托买卖的积极的先行条件，为该委托贩卖地有正规汇兑行市，要不然，则委托贩卖之危险将大至不能忍受”<sup>①</sup>。为了确保大宗商品委托交易安全可靠，契约买卖、合同制交易等商业形式在行栈业中日益普及，与行栈经营相伴而生的期货交易也有了广泛的发展。第一次世界大战后，花生贸易普遍由现货买卖、现金交易改为合同购销，花生的供需双方或在花生上市前预先与行栈订立合同，委托行栈办理购销，或在花生上市期，通过电报、书信委托花生行栈代为收购发运。<sup>②</sup>同期，行栈经营茧绸贸易的方式也开始由现货交易转向期货交易。现货交易一般是在茧绸入栈后，行栈按住栈客商的要求，代理茧绸经销，为其寻找合适的买家（通常为洋行），负责及时出清货物。期货交易则是绸栈接受洋行的委托，按洋行提供的绸样和交货期限，组织货源。通常委托和受托双方要订立期货合同，在合同中载明价格、规格及交货期限，并由委托方预付行栈定金。<sup>③</sup>期货交易作为一种近代商业交易形式，由于能够提高市场效率，通过行栈这一环节，在中外贸易中得到越来越多的采用。交易形式的这种演进，标志着近代商业贸易已初步具备了某些资本主义的特征。

① 韦伯：《社会经济史》，万有文库本，商务印书馆1936年版，第309页。

② 旧青岛守备军民政部：《山东之物产》第1编，第20-23页。

③ 日本外务省：《在芝罘日本领事馆管内状况》，东京，1921年，第181-186页。

行栈业与行栈商的发展,不仅改变着传统的商业贸易模式,而且促进了近代商品交易市场组织的发育,为商品交易所的产生铺垫了基础。集代理、中介、批发功能于一身的行栈,是近代商品交易所及近似交易所的公所交易形式的基础。一方面,行栈商往往是商品交易所、公所的创建组织者和积极的参与者。例如创办于1920年的山东第一家商品交易所——青岛物品取引所,就有55家行栈作为代理商(交易经纪人)参与发起成立,当时青岛几乎所有有名的行栈都参加了交易所的交易。<sup>①</sup>1931年,通聚福行栈经理宋雨亭又联合十几家行栈发起成立青岛物品证券交易所,与日资控制的取引所抗衡,30年代中期交易所取代取引所,成为青岛最大的商品交易市场。另一方面,行栈商经席位注册后,身份变为交易所代理商,场内交易必须通过代理商(行栈)来进行。交易所商品交易除少量现货交易外,主要是花生、花生油、豆油等土产和棉纱等工业品的期货交易,场外客商的大宗买卖要通过委托场内代理商(行栈)进行交易,从这一点看,交易所实际是行栈商代理中介功能在特殊市场交易形式下的延伸。交易所及交易所交易,是代理制批发贸易发展的必然结果,场内交易是专业商人间的交易,它代替了店头交易和行栈内的样品交易,商人间进行的不再是规格、质量驳杂不齐的旧式现货交易,而是按照统一制定的商品规格标准进行的类型交易,如花生交易统一按F. A. Q标准,棉花交易按商品检验局制定的标准。交易所交易扩大了行栈商的商品与信息资源,并大大提高了市场的效率,促使市场交易形式走向近代化。

口岸贸易和各类新商品的输入造就出了新的需求和新的消费,作为消费资源的新商品在很大程度上正是依靠行栈贸易进入消费市场,随着棉纱、机织布、火柴、煤油、卷烟、烛皂、五金、纸张等

<sup>①</sup> 《青岛概要》,第45-47页。

类商品大量流入市场,与之相关的消费也逐步渗透到城乡物质生活之中。从这一角度看,行栈贸易经营对消费变迁亦有着不可低估的意义。

外来商品和国内工业品能否在市场上“出清”,既取决于商人资本的交易活动,也取决于市场有效需求的规模。大规模的农产品、手工业品及林果产品输出贸易,一方面使行栈资本获得可观的利润,为其资本积累提供了条件;另一方面也以现金兑付的形式给城乡生产者剩留下一部分收益,使生产者可以用其交换日用工业品和手工业原料,也就是说,使生产者的消费需求变成一种有效需求与再生产的能力。从19世纪末起,行栈经营的棉花、花生、果品、畜产品以及草辫、丝绸、食用油、粉丝、花边、发网等手工业品,便成为地方经济和农家收益增加的主要来源。民国初年,胶东地区一个熟练妇女一天可编织1打发网,工钱约170文,而当时农村一个男工的日工钱为150—200文,所以许多乡村妇女都把编织发网作为基本收入来源。同期即墨一个熟练编织工一天编1打发网的工钱为30个铜元,这一收入,糊口之外尚可有余。据统计,当地靠发网业每月得到的劳动收益总额为28000两,按全年劳动10个月计,年可增加劳动收入28万两,如以1919年全县农户133865户计,平均每个农户可增加收入2.09两。当时全省共有20几个县有发网业,增加的劳动总收入约数百万两。<sup>①</sup>20年代初,昌邑草辫收益每月约2万元(最盛时每月曾达12万元);同期寿光全县发网业年收入170万元(最盛时每月收益曾在30万元以上)。1934年,胶东地区共有花边庄188家,从事花边生产的人数超过15万,妇女加

① (旧)青岛守备军民政部:《山东之物产》第5编,青岛,东洋印刷所1921年版,第51、170页。

工花边日收益约 3—5 角, 行业年收益约 85.3 万元。<sup>①</sup>

生产者与商人之间的交换尽管存在着不平等, 但却培养了一定数量的有效市场需求, 这种需求不仅改变着传统的消费, 而且也作为国内民族工业的成长提供了市场基础。在收入增加的基础上, 随着贸易规模的扩大和商品交易运输费用的降低, 从前只有人数不多的富裕阶层才能消费得起的物品变成了廉价物品, 以往还作为奢侈品的商品变成了大众消费品, 越来越多的人在使用诸如机织布、棉纱、火柴、煤油、肥皂一类的物品, 而这些物品对传统社会而言不久前还完全是陌生的。正如 1921 年胶海关报告所说: “进口货表内, 向视为奢侈品者, 今已认为必需品, 来自外洋之布匹、糖、纸烟、煤油、化妆品皆其例也。”<sup>②</sup>

市场流通与消费领域里的一系列深刻变化, 必然会在生产领域引发连锁反应, 改变传统农业和手工业的面貌。

在农业生产领域, 行栈资本的购销活动促进了农产品的贸易, 农产品经由行栈编织的购销网, 由产地市场进入专业市场与集散市场。据 1919 年调查统计, 省内向外输出花生的县有 58 个, 输出豆货的县有 29 个, 输出牛皮、猪鬃、羊毛等畜产品的县有 21 个, 输出烟叶的县有 15 个, 输出干鲜果的县有 41 个, 输出棉花的县有 15 个。<sup>③</sup>受行栈贸易等市场因素的影响, 农业商品化生产逐渐发生结构性变化, 棉花、花生、烟草等经济作物的种植不断扩大, 产量与流通量同步增长。农户受经济利益的驱使, “往昔种高粱及豆子之地亩, 多改种花生、棉花、烟叶, 此系为人所共见”。农业生产种植结

① 山东省实业厅:《山东第三次全省劝业会议录》, 1922 年印行, 第 267、269 页;《山东に於ける工业の发展》, 第 84 页。

② 青岛市档案馆编:《帝国主义与胶海关》, 档案出版社 1986 年版, 第 306 页。

③ 分见《山东各县乡土调查录》第 1—4 卷。

构适应市场的需要,出现了前所未有的调整与变化,而“出口货之增多,未始不由于此”。<sup>①</sup>

清末民初,在部分传统手工业衰落的同时,草辫、花边、发网、猪鬃等新兴手工业迅速发展起来,而若干原先主要以国内南方地区为市场的手工业,如粉丝业、榨油业等,也因国外市场需要量骤增,逐步转变成以国外市场为主的出口型手工业。在手工业转型过程中,行栈资本通过投资参与经营、组织生产购销、控制原料与产品供销等方式,直接或间接地影响着手工业的转型。

与传统手工业不同,草辫、花边、发网加工业并非自发地进行,而是由中间代理商——辫庄、辫行、花边庄、发网庄——来组织。如发网庄介于输出商与加工农户之间,在有担保人担保的条件下,输出商将原料贷给发网庄,与发网庄订立合同,约定交货规格、数量、期限和收购价格,合同交货期通常为2个月。发网庄在订立合同后,分别将原料转发给编织农户,由农户按要求加工,按件计酬。有时发网庄也以自有资本购进原料,分发农户加工,收集回发网后,随行就市,转卖给输出商。<sup>②</sup>这样,手工业者的生产过程和产品销售便基本上为行栈资本所控制。

粉丝加工业是行栈资本通过控制原料供应和产品收运输出,间接影响手工业生产的典型。开埠通商后,粉丝加工业商品化生产达到了相当高的程度。民国初年山东各地年产粉丝40万担,年输出粉丝20余万担;1931年粉丝产量增至52万包,出口达36万包,占粉丝年产量的70%左右。粉丝加工由单纯农家副业过渡为商品化生产的过程中,生产购销形式也发生了相应变化。粉丝生产所需豆类原料大部分系由行栈商自大连、营口、锦州、羊角沟等地

① 《帝国主义与胶海关》,第306页。

② 《在芝罘日本领事馆管内状况》,第157页。



购入,粉坊加工的粉丝由具行栈性质的收粉庄收买,经整理包装后输往南方和国外。民国初年,烟台共有收粉庄30家,龙口有收粉庄16家,分别由烟台帮、潮帮、福建帮商人经营。<sup>①</sup>经营收运粉丝的粉庄、从事生产的粉坊(又称“推粉家”)、提供原料的粮行,三者之间有着稳定的产供销关系。粉坊生产粉丝运给烟台、龙口的粉庄,换取现金和“粉票”,粉票可以在龙口市场流通,粉坊持粉票到粮行购进绿豆原料。这样,在粉丝业生产中形成了一种典型的“行栈制”。对粉坊来说,从原料供应到产品销售,大部分要依赖行栈;粉庄既是收买商又是输出商,控制着粉丝的购销和市场行情,因而粉丝业生产在很大程度上要受其制约。<sup>②</sup>

在新的生产、交换、运销机制下,手工业产品已不再只是供应生产者自身或本地需要,而是以新的形式提供给远地市场。此时手工劳动者的生产虽然大部分仍为分散的家庭劳作,但是生产何种规格的成品、生产多少却要受市场需求的制约。实际上,通过与城乡掮客、号庄、行栈的直接或间接的买卖关系,他们已成为受资本主义市场关系支配的商品生产者。到20世纪初,行栈资本介入较深的丝绸、草辫、粉丝、食用油、皮货、花边、发网等行业,其产品已成为重要的市场流通资源,这些行业不论从业人数、产值抑或对整个农村经济的意义,都已超过“金土陶木”等传统行业,在整个农村手工业行业结构中处于主导地位。

口岸贸易带来了新的商品,同时也创造了新的需求,新需求在时机成熟之时,就会成为新式工业产生的诱因——因为维持新消费需求和消费结构只有两条途径:一是继续从国外输入商品;一是兴办新式工业,生产此类商品。实际上,市场需求和资源配置功

① 《胶那省别全志》第4卷,《山东省》,第736、744-747、754页。

② 《山东商业经济的发展とその破局的机构》,第75-76页。

能最终会导致一部分商业资本投向近代工业。

就整体而言,行栈商人与传统商人不同,在新兴贸易领域兴业生财,积累起可观的资本后,他们并未逡巡于旧领域,像传统盐、典、钱旧式商人那样将积累起来的资本退向土地田宅,而是热衷于将经营范围向工业领域拓展,兴办新式工业企业。

民国之后,行栈资本对投资近代工矿业表现出了极高的热情,出现了相当数量由行栈商人兴办的工矿企业。济南最早的机器榨油厂和面粉厂即是由兴顺福粮栈经理张采丞创办的,1925年前济南9家华商机器面粉厂中有4家(惠丰、华庆、成丰、正利厚)系由行栈商人所开。另外,烟台最早的机器卷烟厂之一——中安烟厂,山东最早的机器染厂双盛潍染厂、周村最早的机器缫丝厂——裕厚堂丝厂以及后来的恒兴德机器缫丝厂,都是由行栈商人资本创办的。一些行栈资本因不断投资工业,逐步发展成为综合性的工商企业集团。曾任济南洛口商会会长的穆伯仁,靠同聚和粮栈起家,1911年又在商埠开设德兴和粮栈,1917年投资60万元开办通惠银行,1918年投资开办惠丰面粉厂,到30年代初名下已有工商企业10余个,资本总额达200余万元。桓台帮苗氏资本集团,最早也是靠行栈业进行资本的原始积累。清末民初,苗氏兄弟苗杏村、苗星垣通过经营恭聚和、恒聚和、公聚和、恒聚成、同聚长5家粮栈,积累起相当资本。20年代后苗氏资本开始投资机器工业,先后创办了成丰面粉厂、仁丰纺纱厂、成通纱厂、成丰铁工厂等大型企业,到30年代中期,苗氏资本已发展成为控股参股十几家工商企业的企业集团,资本总额120—180万元,其中工业投资占85%。<sup>①</sup>种种迹象表明,行栈资本从商业领域为近代工业提供所需的资金,成为

① 陈真、姚洛编:《中国近代工业史资料》第1辑,生活·读书·新知三联书店1957年版,第307页。

近代工业化进程中重要的资本来源之一, 请见下表。

部分行栈商兴办工业简况

行栈商	行 栈	行栈兴办的企业
唐世鸿	烟台同泰和杂货栈	烟台中安烟草公司
孙子山	烟台恒兴德丝行	周村恒兴德丝厂
李敬义	青州裕厚堂丝栈	周村裕厚堂丝厂
张采丞	济南兴顺福粮栈	济南兴顺福榨油厂、华庆面粉厂
苗杏村	济南公聚合粮栈、恒聚成粮栈	济南成丰面粉厂、成记面粉厂
王冠东	济南泰华粮栈、同聚长粮栈	济南成丰面粉厂、成通纱厂
穆伯仁	济南同聚和粮栈、德兴和粮栈	济南惠丰面粉厂、太原晋丰面粉厂
苗星垣	济南同聚长粮栈	济南成丰面粉厂、成通纱厂
邹升三	青岛裕东泰杂货行	济南裕兴染料厂
贾仁斋	青岛恒祥茂杂货栈	济南裕兴染料厂
董希尧	烟台双盛泰行栈	青岛双盛潍机器染厂
张俊卿	青岛义德栈	青岛双蚌面粉厂、华鲁火柴厂、敬业火柴厂
于选甫	青岛天成号行栈	胶东增益火柴厂
牟君山	烟台义昌信铁行	烟台昌兴火柴厂、永康造钟厂
王星垣	青岛义昌仁铁行	青岛义昌仁铁工厂
李连溪	青岛洪泰号行栈	青岛洪泰火柴厂
刘子山	青岛福和永行栈	青岛福和永机器炼瓦厂

行栈资本不仅为近代工业提供了创业资金, 而且在企业经营上, 可以充分利用自身的商业购销渠道, 来降低生产经营成本, 提高企业竞争力。一些行栈商在工业领域的成功经营, 可以说与此不无关系。1927—1930年, 桓台帮行栈商苗星垣开办的成丰面粉厂、

穆伯仁开办的惠丰面粉厂,在同业中经营业绩最佳,成丰厂累计获利42万元,其中原因,很大程度上在于“济南粮行、炭行,桓台人占大多数”,两家企业“因乡谊关系,无形中各得援助,消息灵通,别家不能敌”。<sup>①</sup>从产供销依存的角度看,行栈资本的经营在一定程度上为当时工业化进程提供了所需的商业条件。

综上以观,行栈商的兴起与发展,对于近代市场流通主体无疑是一个转变。行栈商不单是市场变化的产物与新贸易趋势的受益者,而且也是其推动者。在中外贸易、大宗商品远程贸易、国内工业品与农产品的交换领域,行栈商发挥着重要的作用,扮演着多重角色。他们的经营与近代市场结构、商品流通格局的变迁相融合,给商业贸易形式以及交易方式带来一系列变化,这些变化一一体现在行栈的日常经营活动中,标志着行栈商已成长为具有某种近代化特征的商人资本。利润的逐年积累,势必导致资本扩张与转移,清末,行栈商的活动已超越纯商业的范围,开始渗透到手工业领域,民国后又向着新兴工业领域扩展。法国“年鉴派”第二代宗师布罗代尔曾说:“大而化之,资本主义就是通常为着利己的目的把资本投入到生产过程中的方式。”<sup>②</sup>若将此话加以引伸,可以说,行栈商由商业积累资本,再投入近代工业的活动,实际也是近代商人“资本主义化”的过程。

作者庄维民,山东省社会科学院历史研究所副研究员。济南 250002)

【责任编辑:徐秀丽】

① 山东省政府实业厅编:《山东工商报告》,1931年印行,第8页。

② 费尔南·布罗代尔:《资本主义论丛》,中央编译出版社1997年版,第86页。

# Modern Chinese History Studies

No. 5, 2000

---

---

## North-eastern Army and China's Civil War in 1930

..... *Chen Jinjin* (1)

Based on primary sources such as President Chiang Kai-shek's file (Dashin File), and Yan Xishan's file preserved at Academia Historica, and *Secret Telegrams of the Fengtian Clique* (edited by the Liaoning Archives), this paper explores how Nanjing's Chiang Kai-shek and Taiyuan's Yan Xishan tried to persuade Fengtian's Zhang Xueliang to join their respective parties during China's civil war in 1930. This paper also elaborates how Chiang Kai-shek, Yan Xishan and Zhang Xueliang contacted with each other, and examines the reasons why Zhang Xueliang finally decided to make a move and choose to help Chiang Kai-shek instead of Yan Xishan.

## The Development and Influence of Broker's Storehouses in Modern Shandong .....

*Zhuang Weimin* (35)

The rise of broker's storehouses was the result of changes in the modern market structure. They benefited from new trends, and furthered existing trends. After the treaty ports were opened, broker's storehouses grew first in port cities, then extended gradually into inland markets and the principal lines of trade in native and foreign goods. On the one hand, broker's storehouses connected trade conducted by foreign firms with Chinese merchant management, and promoted the exchange of native and foreign goods. On the other hand, they closely linked inland merchants to port markets, forming trade networks in which brokers played a key role. The broker's storehouses had three basic functions: broker, trust agent, and wholesaler. They surpassed or replaced the role of compradors in many fields after 1900, controlling the main trade in staple goods between China and foreign coun-