

清代一口通商时期西方贸易公司 在华茶叶采购探析^{*}

——以荷兰东印度公司为例

刘 勇

内容提要: 清代一口通商时期, 西方各国贸易公司在华最大宗的进口货物是茶叶, 主要为产自福建、江西两省交接的武夷山区与福建安溪县之红茶以及安徽东南部之绿茶。以荷兰东印度公司为例, 其在广州的茶叶供应商为行商, 分为公司保商与非保商, 其中公司保商为首要供应商。荷印公司向茶叶供应商采购茶叶的途径有三种: 与供应商订立合同采购新茶, 向供应商散购陈茶, 以及从自由市场补购新茶。

关键词: 一口通商 茶叶 东印度公司 大班 行商

清代一口通商时期(1757—1842) 只准西方商人在广州一处口岸与“专办外洋各国夷人载货来粤发卖输课诸务”之外洋行商进行贸易。^① 西方各国贸易公司驻广州的商务代表(荷文 *supercarga*, 英文 *supercargo*, 俗称“大班”, 下同) 于是纷纷选择合意之行商, 由其承销公司商船输入的诸多海外货品, 同时向其采购各类中国商品, 茶叶始终都是各国公司的最大宗进口货物。

就茶叶进口规模而言, 18 世纪后半期英国东印度公司(1600—1874, 下称“英印公司”) 和荷兰东印度公司(1602—1795, 下称“荷印公司”) 占据前两位, 法国、瑞典、丹麦等国公司则随其后。于 1784 年加入对华贸易的美国商人后来居上, 进入 19 世纪后成为英印公司在广州茶叶市场上的唯一竞争对手。^② 英、法、瑞、丹、美等国商船基本采取“本土—广州”双向直航贸易的运营方式, 且购茶较多以白银支付。荷兰商船除从本土主要携带白银外, 还在其殖民地巴达维亚(下称“巴城”) 作短暂逗留, 以加载畅销广州的南洋热带产品, 贸易结束后则自广州直返荷兰, 这使得该公司在西方对华贸易竞争中保持一定优势地位。^③ 虽然严格受限于一口通商体制, 中西茶叶贸易规模整体上仍不断增长, 各国大班所购茶叶种类及其

【作者简介】 刘勇, 厦门大学东南亚研究中心、南洋研究院副教授, 厦门 361005, 邮箱: liuyong@xmu.edu.cn。

* 本文系国家社科基金一般项目“近代中国茶叶欧洲传播史研究”(批准号: 15BSS037) 和教育部人文社会科学研究青年项目“近代中荷茶叶贸易史研究”(批准号: 11YJC770033) 阶段性成果之一。承蒙匿名审稿专家对本文的修改及完善惠赐宝贵意见和建议, 谨致谢忱。本文也得到了厦门大学南洋研究院聂德宁、冯立军及闫森等同仁的指正和建议, 在此衷心感谢。

① [清]梁廷枏纂, 袁钟仁校注《粤海关志》卷 25《行商》, 广州: 广东人民出版社 2002 年版, 第 495—496 页。

② 有关清代一口通商时期西方各国对华茶叶贸易规模的详细比较, 参见 Zhuang Guotu, *Tea, Silver, Opium and War: The International Tea Trade and Western Commercial Expansion into China in 1740 - 1840*, Xiamen: Xiamen University Press, 1993, pp. 93 - 155; 吴建雍《清前期中西茶叶贸易》, 《清史研究》1998 年第 3 期。

③ 1729—1794 年为荷印公司对华直接贸易时期, 其间经历了三个截然不同的发展阶段: 1729—1734 年, 公司最高领导层直接管理“荷兰—广州”直航贸易, 商船往返途中皆不停靠巴城; 1735—1756 年, 巴城荷印殖民政府受权管理“巴城—广州—荷兰”转口贸易, 两只商船由巴城始发, 返荷途中一只停靠巴城; 1757—1794 年, 公司最高领导层特设专门机构“中国委员会”全权管理“荷兰—广州”直航贸易, 商船来华途中停靠巴城, 返荷时则不经巴城。相比而言, 第三阶段为荷印公司对华贸易维持时间最长、运营最成功的阶段, 而其恰属清代一口通商时期。参见 C. R. Boxer, “The Dutch East India Company and the China Trade: Porcelain, silks and above all tea formed the basis of a lucrative trade between the Chinese and Dutch in the eighteenth century”, *History Today*, Vol. 29, Iss. 11 (November 1, 1979), p. 745; C. J. A. Jörg, *Porcelain and the Dutch China Trade*, The Hague: Martinus Nijhoff, 1982, pp. 34 - 45.

来源、茶叶供应商组合、茶叶采购途径等方面也较为稳定。本文拟以 18 世纪后半期在华茶叶进口规模居于第二位的荷印公司为例,以该公司驻广州商馆档案资料为基础,结合其他中外史料,对上述课题做一探讨,以期达抛砖引玉之效。^①

一、荷印公司所购茶叶种类及其来源

截至 19 世纪 40 年代,中国一直是世界茶叶市场的主要供应者。^②从中国出口到世界各地的茶叶大致分为三类:绿茶、红茶和乌龙茶。17 世纪末茶叶贸易始兴时,中国只出口绿茶。18 世纪初,红茶开始进入市场。由于在加工过程中完全脱水,制成后得以保存更久,在为期数月的海上运输中损耗率大大降低,因此红茶在普通民众消费需求不断增长的西方拥有更多的市场份额。18 世纪末,乌龙茶开始被西方茶叶消费者推崇,成为中国茶叶出口主角之一。

自 1757 年广州一口通商伊始,至 1794 年荷印公司停止对华贸易,除 1781、1782、1793 年因故未购茶及 1759 年具体购茶数额不详外,^③公司驻广州大班 34 年间共购入 868 392.2 担红、绿茶,其中红茶约占总采购量的 91%,绿茶约占 9%。红茶产地位于福建、江西两省交接处的武夷山区以及福建安溪县内,绿茶产区则位于安徽东南部。现将上述时期内荷印公司所购茶叶种类及其来源分述如下:

产自武夷山区的红茶主要有武夷茶(荷文 Boeij,英文 Bohea,下称“武夷”)、工夫红(荷文 Congo,英文 Congou,下称“工夫”)、小种红(荷文 Souchon,英文 Souchong,下称“小种”)、白毫茶(荷文 Pecco,英文 Pekoe,下称“白毫”)及拣焙茶(荷文 Kempoij,英文 Campoi,下称“拣焙”);安溪地区出产的则为安溪红(荷文 Ankaij,英文 Ankay,下称“安红”)。

武夷产自福建崇安县(即今福建省武夷山市),属最低级红茶,但因其价格低廉,成为 18 世纪末之前西方公司大量采购的品种。武夷叶片一般呈暗褐色,质量最好的,尺寸较小且略显黑色,叶子边缘偶尔稍带绿色,有时较大的叶片彼此紧黏在一起。冲泡之后,茶水呈红色,带有苦味,欧洲人饮用时一般需要多加糖和牛奶进行调味。广州市场上销售的武夷实际上是各种大小叶片的混合物,常夹杂着大量茶梗以及因破损、被碾碎而似尘状的碎叶,甚至一些细小沙粒。^④因对其品质心知肚明且价格低廉,西方公司很少像对待其他茶叶那样仔细检查该茶。1757、1758、1760—1780、1783—1787 及 1790 共 29 年间,该茶每年都是荷印公司采购量最大的品种,参见表 1。其年均约占总购茶量的 70% 和红茶采购量的 77%。其中,1760—1764、1768 及 1769 等年份,分别占总购茶量的 81.2%、80.6%、83.4%、84.3%、86.4%、81.2% 和 80%,占红茶采购量的 87.6%、86.8%、89.3%、88.9%、91.5%、89.4% 和 87.6%。1791 年,其采购量不详,但订购量只占公司总订茶量及红茶订购量的第三位,分别降至 5.1% 和 12.4%。如不考虑此年,该茶在其余 33 年间共占荷印公司总购茶量及红茶采购量的 63.4% 和 69.8%。在大多数年份里,该茶价格在各类茶中最低,参见表 2。

工夫品质仅优于武夷,其价格也仅比武夷略高。该茶是从茶树枝梢稍微早点采摘制成的,有时

^① 学术界长期以来对该领域的研究并未给予足够关注,相关研究成果实属寥寥。台湾学者陈国栋对 1760—1833 年间中国茶叶出口习惯做法进行研究,以英印公司档案为参考,讨论了该公司所购茶叶由产区至广州的运输路线和运输手段以及相关人员进行此间交易茶叶的模式等,对本研究极具启发性。参见陈国栋《东亚海域一千年》,济南:山东画报出版社 2006 年版,第 247—263 页。

^② 18 世纪初之前出口欧洲的茶叶来自中国和日本,但自 18 世纪初至 19 世纪 40 年代中国成为世界茶叶市场唯一货源地。19 世纪 30 年代开始,英国、荷兰先后在印度与斯里兰卡、爪哇与苏门答腊等地试种茶叶成功。这些产区自 19 世纪 40 年代开始向世界茶叶市场提供廉价的货源,中国茶叶出口量随之下滑。参见 Her Majesty's Office, *Reports on the Tea and Tobacco Industries in India*, London: George Edward Eyre and William Spottiswoode, 1874, pp. 13—14; R. Jayaraman, *Caste Continuities in Ceylon: A Study of the Social Structure of Three Tea Plantations*, Bombay: Popular Prakashan, 1975, pp. 12—13; Bierens de Haan, *Memorieboek van Pakhuismeesteren van de thee te Amsterdam 1818—1918, en de Nederlandsche theehandel in den loop der tijden*, Amsterdam: J. H. De Bussy, 1918, pp. 130—155。

^③ 有关 1759 年公司的订茶数量及购茶价格信息,参见表 1、表 2 及其说明。

^④ George Gadriel Sigmond, *Tea; Its Effects, Medicinal and Moral*, London: Longman, 1839, pp. 36—37(以下引自该书者,皆只注出作者,简写书名 *Tea* 及页码)。

直接就是挑选自最好的武夷。因此,次等工夫与上等武夷之间的品质差异往往很难分辨。其叶片颜色更黑,手感脆嫩易碎,冲泡后的茶水一般呈淡黄褐色。茶质好的气味尚可,茶质差的气味刺鼻。^① 1757、1758、1760—1767、1769—1780、1783—1787及1790共28年间,该茶每年稳居荷印公司总购茶量第二位,年均约占总购茶量的15%和红茶采购量的17%,其中1772、1776—1778、1784、1785及1787年分别占总购茶量的24.1%、22.5%、27.2%、22.6%、20.5%、31.4%和25.2%以及红茶采购量的27.5%、24%、30.4%、25.4%、22.4%、36.4%和26.8%。1788、1789、1792及1794年更是跃居首位,分别占总购茶量的35.8%、56.8%、47%和51.9%以及红茶采购量的39.7%、62%、55.3%和53.4%。1791年,其采购量不详,但订购量高居总购茶量及红茶采购量的首位,分别为55.9%和57.5%。如排除此年,该茶在剩余33年间共占荷印公司总购茶量及红茶采购量的18.6%和20.4%。

小种是比工夫鲜嫩干爽、气味更香的高品质红茶。外形条索粗壮长直、重实,色泽乌黑油润,内质香高,由易燃松柴明火加温萎凋和干燥,成茶极具浓烈的松烟香,冲泡后味道稍浓,茶水呈淡黄褐色,叶子变成红褐色。在西方消费者眼里,品级高、口感好的小种品质要比最好的工夫稍高。^② 其在荷印公司红茶采购量中的份额,除1768年占据第二位以及1791年因所购其他三类红茶分类数据不详而难定其位次外,每年始终处于第三位,年均约占7%;而其在总购茶量中的份额位居第三位的年份有1758、1760—1764、1767—1771、1778、1783、1784、1786—1790、1792和1794,年均也约占7%,其中占10%及以上的为1786(10%)、1787(12.6%)、1788(21.7%)、1792(12%)和1794(10.8%)。该茶在购入的34年间共占荷印公司总购茶量及红茶采购量的6.1%和6.8%。

白毫是另一种品级可与优等小种相媲美的高级红茶。“白毫”意喻茶叶嫩芽背面生长的一层细白绒毛,采摘时专选春季拂晓时分茶树鲜枝梢的芯芽嫩叶,常为一芽一叶,甚至只是一芽。白毫冲泡后味道十分宜人,但稍稍有些强烈,所以当与小种混和冲泡时,味道才更适口。^③ 白毫被西方公司视为与优级小种一样值钱的红茶品种,荷印公司为这两种茶叶所支付的采购价几乎差不多。除1757、1758年未订未购及1790年有订未购外,白毫每年都是荷印公司购入量最低的红茶,年均占比1.6%。其中,低于1.6%的年份多达17年:1760(1%)、1761(0.4%)、1762(0.3%)、1763(1.2%)、1764(0.7%)、1765(0.8%)、1766(0.8%)、1767(1.1%)、1768(1.5%)、1771(1.3%)、1773(1.5%)、1774(1.3%)、1775(1%)、1776(1.5%)、1783(0.8%)、1787(1.4%)、1792(1.2%)和1794(0.5%)。该茶在购入的31年间共占荷印公司总购茶量及红茶采购量的1.5%和1.7%。

拣焙是一种品质与小种没有特别明显差异的红茶。“拣焙”意指挑选、烘焙,是在精挑细选后用小火小心烘焙而成,闻起来有股宜人的紫罗兰气味,倍受饮茶者的喜爱。西方公司常根据国内市场需求而任意将其与小种的名称互换,所以许多被冠名为小种的茶叶实为拣焙,反之亦然。^④ 荷印公司自1790年开始订购该茶,而实购年份为1791、1792及1794年,其中后两次分别占当年总购茶量的19.9%和28.8%以及红茶采购量的21.6%和29.6%。公司为其所付价格一般高于工夫而低于小种。

此外,荷兰大班还经常采购一定数量的安红,用以掺入其他红茶。虽然安溪茶农向广州市场提供自称高品质的红茶,但因其茶树培植及茶叶制作水平不过关,安红的品质实际上并不被西方大班认可。据称,其味道在商船回程途中就已散尽。^⑤ 荷兰大班购买低质安红混入武夷、工夫或小种,有时则直接购入混茶现货(如“安红—工夫”,荷文 Ankaïj-Congo,英文 Ankay-Congou;“安红—小种”,荷文 Ankaïj-Souchon,英文 Ankay-Souchong),再以次充好,按武夷、工夫或小种的价格投入国内市场,以

① George G. Sigmond, *Tea*, pp. 37—38.

② George G. Sigmond, *Tea*, pp. 40—41.

③ George G. Sigmond, *Tea*, p. 41.

④ George G. Sigmond, *Tea*, p. 39.

⑤ George G. Sigmond, *Tea*, p. 39.

获厚利。虽然荷兰大班在商馆日志及商馆商务理事会年度决议中提及购入安红混入其他红茶,但在其每年写给本土的商务报告中则不再提及此茶,在国内拍卖会上更是不见其名。

广州市场上供应给西方公司的绿茶产区位于安徽东南部的两个地域:产区一为从屯溪(在休宁偏东南方向)北上经由黄山、太平直达最北端的宁国所形成的条带型地域,此区盛产松萝茶(荷文 Songlo,英文 Singlo,下称“松萝”)和屯溪绿(荷文 Thunkaij,英文 Twankay,下称“屯绿”);产区二为呈倒三角形地域,其顶点在安徽最南端的婺源,^①底部自东向西从休宁一直延伸至祁门,此区盛产熙春茶(荷文 Hijssan,英文 Hyson,下称“熙春”)、熙春皮茶(荷文 Hijssan Schijn,英文 Hyson Skin,下称“熙春皮”)、贡绿茶(荷文 Keisersthee 或 Bing,^②英文 Imperial Tea,下称“贡绿”)、珠茶(荷文 Joosjes,英文 Gunpowder)和珠兰茶(荷文 Sjulang,英文 Soulang,下称“珠兰”)。因为上述两地域部分辐射或覆盖至邻近的江西、浙江省内山区,所以其所产的一些绿茶也被包括在上述两个产区内。

松萝出自休宁松萝山区,其成茶叶片紧壮、重实、味厚而带橄榄香。正常而言,荷印公司为此茶所付价格在所购绿茶中最低。1757、1758、1760—1787 及 1790 共 29 年间,该茶每年在荷印公司绿茶采购量中都占据首位,年均约 52%。其中,1757、1758 年分别高达 85.3% 和 85.6%,而 1767、1787 年分别低至 37.8% 和 31.8%;1789、1791 年降至第二位,分别为 28.5% 和 35.6%;1788、1792 年再跌至第三位,分别为 13% 和 24.2%;1794 年,有订未购。该茶在购入的 33 年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的 4.4% 和 47.5%。

屯绿以松萝制作而成,但质量却在其上,有“绿色黄金”之誉。其最初产自紧靠屯溪的地域,后较集中于黄山脚下休宁、歙县、祁门、黟县一带,再扩展至婺源以及浙江淳安、建德、开化等地。因这些茶乡所产各种绿茶均由屯溪集散、输出,因此统称为“屯溪绿茶”。1757、1758 年,荷印公司未订未购此茶。1760—1776、1778—1785 共 23 年间,其每年都处于公司绿茶采购量的第二位,年均约占 22%,其中最低为 1772 年的 16%,最高为 1779 年的 32.5%;1777、1786 及 1794 年退居第三位,分别为 17%、19.3% 和 8.5%;1791、1792 年又升至第一位,分别为 36.7% 和 26.3%。该茶在购入的 32 年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的 1.9% 和 21.3%。各年份中,此茶价格仅略高于松萝。

熙春摘自茶树的第一茬,由细而卷曲的薄叶片加工而成。其成茶干脆,手捏易碎。冲泡时,叶片充分舒展,茶水显绿,带有涩味,但气味芳香;如呈枯萎状,则为次品。1757、1758、1786 及 1792 年,其均在当年荷印公司绿茶采购量中占据第二位,分别为 9.5%、7.2%、19.5% 和 25.8%;1760、1762—1765、1767、1772、1776、1779、1783、1784、1787 及 1791 年降至第三位,年均约占 15%,其中 1779 年低至 9.9%,1787 年高至 21%;1761、1766、1768—1771、1773—1775、1777、1778、1780 及 1785 年再跌至第四位,年均约占 12%,其中 1761 年低于 6.3%,1766、1777 年均高至 16%;1788、1789 及 1794 年则升至第一位,分别为 63.6%、46.7% 和 46.1%;1790 年,有订未购。该茶在购入的 33 年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的 1.5% 和 16.8%。截至 1777 年(除 1761 年信息不详外),熙春是公司所购绿茶中价格最高的品种。

熙春皮是由制作熙春的叶片晒过选剩的次品加工而成,或是从普通熙春中直接挑选出的成品,所以其形、色都不是很好,无熙春的悦目外形和宜人芳香,略带黄铜味。^③ 1758、1760、1762—1764、1767、1772、1776、1779、1783、1784、1786、1788、1789、1791 及 1792 年,其皆在当年荷印公司绿茶采购量中居于第四位,年均约 10%,其中 1758 年低至 2.3%,1792 年高至 19.8%;1761、1768—1771、1773—1775、1778、1780、1785 及 1790 年升至第三位,年均约占 16%,其中 1761 年低于 10.4%,1778 年高至 20.6%;1766、1777、1787 及 1794 年再升至第二位,分别为 18.9%、18.1%、28.8% 和 39.1%;

① 清代婺源属安徽管辖,1934 年划隶江西,1947 年划回安徽,1949 年再划归江西至今。

② 有学者将 Bing 和 Keisersthee 视为两种不同的茶,并将 Keisersthee 与珠茶混为一谈。荷兰商馆档案及其他相关文献资料都有提及,Bing 与 Keisersthee 实为同一种茶,而区别于珠茶。参见 Marc Kooijmans & Judith Schooneveld-Oosterling, *VOC-glossarium*, Den Haag: Instituut voor Nederlandse Geschiedenis, 2000, p. 21.

③ George G. Sigmond, *Tea*, p. 42.

1757及1765年,皆未订未购。该茶在购入的32年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的1.4%和14.8%。公司为其所付价格通常略高于熙春的一半。

贡绿俗称“贡熙”此名实为夸耀该茶为进贡皇室的“贡品”御茶。其采摘标准严格,为一芽一叶初绽。其外形圆紧呈颗粒状,近似珠茶,色泽翠绿;汤色碧绿清澈,香气馥郁持久。1757、1758年,其均居于当年荷印公司绿茶采购量第三位,分别为5.2%和5%;1765年占第四位,为0.4%;1760—1764及1766—1770跌至第五位,年均占2.7%,其中1763年高至4.5%,1764年低于1.3%;1771年始,公司不再订购和买入此茶。其在购入的13年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的0.2%和2.4%。1757—1769年其价格介于熙春与熙春皮之间,1770年骤跌至熙春皮之后。

珠茶为绿茶极品,其成茶叶片细圆紧结光滑,成硬球状,被誉为“绿色珍珠”。只要将其稍微外露于空气中或对着轻吹一口气,即可飘散出一股幽幽清香。冲泡后,香味醇和,汤色嫩绿明亮,其甘软而永、多啜宜人的口感更是绿茶嗜好者最爱。欧洲市场上珠茶假货很多,以致于其追崇者很少能够喝到满意的正品,毕竟此等珍品在广州也是一货难求。^①1778—1780、1784—1787、1789、1791及1792年,其皆居于当年荷印公司绿茶采购量第五位,年均0.9%,其中1778年低于0.1%,1792年高至3%;1794年升至第四位,占3.2%;1783年未订未购,而1788、1790年有订未购。该茶在购入的11年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的0.1%和0.7%。公司为其所付价格虽低于珠兰但远高于其他绿茶。

珠兰在广州市场上被归入熙春类,有时被称为珠兰—熙春(荷文 Sjulang-Hijssan,英文 Soulang-Hyson)。^②其以珠兰花拌和茶叶熏窨而成,主产于珠兰花盛开的歙县一带。冲泡后香气清正幽雅、回味甘永。^③此茶在广州市场上极为稀贵,其价格在所购绿茶中最高,如果不提前一年预订则很难购得。1783年,荷印公司开始购入此茶。1783、1784、1787—1789及1791年,其皆为当年公司采购量最少的绿茶,分别占0.52%、0.17%、0.21%、0.06%、0.42%和0.17%;1785、1786年升至第五位,分别为0.3%和0.23%;1790年,有订未购。该茶在购入的10年间共占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的0.04%和0.4%。

此外,1786年荷兰大班还未订而购5.9担绿茶 Uutsjier(“雨前”的荷文拼法)。此茶是用摘于谷雨前夕的嫩芽制作而成,^④在广州市场上同样被归入熙春类,俗称“小熙春”(英文 Young Hyson 或 Hyson junior),其成茶外形条索紧结短钝、具紫罗兰香甜味,冲泡后汤色绿亮、叶底嫩软略碎。^⑤该茶在购入当年占荷印公司总购茶量及绿茶采购量的0.02%和0.1%。其价格介于熙春与熙春皮之间。

荷印公司所购各类茶叶名称的起源缘由不尽相同,依产地而得名者含武夷、安红、松萝及屯绿,按制作方法而得名者有工夫、小种与拣焙,借成茶色、形、味而得名者为白毫、珠茶和珠兰,从先代名人词句中引化而来者是熙春,以采摘时序而得名者即雨前,凭特殊用途而得名者如贡绿。

上述主要产茶区出口茶叶的种植,主要依靠茶农的分散经营。商业资本在茶叶种植上的投入,只表现在个别地区茶商对山地的承租。待茶农采制好毛茶后,由携资而至的茶商收购。他们除将一部分毛茶直接发往广州外,主要在产茶区内所设茶栈或茶厂雇佣茶工进行加工分类制作。这完全是依靠商业资本进行,且使用数量可观的雇佣劳动力,工厂规模也达相当程度。从毛茶到成品,要经过合、筛、扇、拣等工序,而且采用流水作业。不同类别的毛茶先后依次通过各道细分工序,大约1担毛茶总计要经过30至50个操作过程。随着欧洲消费者对茶叶需求的多样化和细微化,出口茶叶的加

① George G. Sigmond, *Tea*, p. 42.

② John Brice, *A Selection of all the Laws of the United States, now in Force, Relative to Commercial Subjects*, Baltimore: Neal, Wills & Cole, 1814, p. 342; H. Weyda, *Der Chinesische Thee in Bezug auf Naturgeschichte und Diätetik*, Wien: Kaulfuß Witwe, Prandel & Co., 1844, pp. 24—25.

③ 傅宏镇《茶名汇考》2000年版(出版社不详)厦门大学图书馆藏本,第96、149页。

④ 实际上,雨前茶也就是谷雨茶,又叫做二春茶。

⑤ Baron E. von Bibra, *Die narkotischen Genußmittel und der Mensch*, Nuremberg: Wilhelm Schmid, 1855, p. 56.

工和分类工序日趋繁复。譬如所购熙春毛茶,经过加工一般可得十多个质量各异的品种。^①

茶商自产茶区经过长途跋涉辗转南下,将茶叶运往广州。一口通商时期,产茶区与广州之间的茶叶运输有内陆线一条、海运线两条。沿内陆线,整装好的红茶首先利用竹筏从武夷山中部的星村运抵崇安,接着上岸由挑夫翻山越岭送至江西铅山,再上船沿着铅山河经余江顺水转入鄱阳湖。茶船渡过鄱阳湖后进入赣江抵达南昌,然后逆水南上至大庾。茶叶在大庾卸船上岸后,由脚夫翻越梅岭运至广东北部的南雄,再在此地重新上船经由北江运达广州。至于绿茶,则先从各区整装运往婺源或祁门装船,接着沿昌江、婺水南下再横渡鄱阳湖运达南昌,随后的运输路线与红茶一样。^②上述运输路线迟至19世纪上叶依然未变:运茶途中须换船7次,且在3处税关缴税,一路路途穹远,多遇险难,异常艰辛。^③海运线一,闽北红茶从崇安顺闽江下至福州,安溪红茶运至厦门,然后皆沿海南下运至广州;海运线二,红、绿茶先经富春江运至杭州,再南下海运至广州。晚至嘉庆二十二年(1817),闽北红茶被禁出海,全由内河过岭运输。次年,所有运往广州的茶叶一并禁止出海。^④而乾隆年间(1736—1795)茶商时断时续采用的海运线二,自嘉庆元年(1796)因不断遭受沿岸海盗的侵扰,茶商被迫重回昂贵的经河过岭内陆线。^⑤

茶叶运抵广州后,在销售给外商之前仍会有一部分被当地茶行根据市场需要进行再加工分类。其目的通常出于对茶叶质量等级的再细化,以扩大不同等级茶叶的差价区间,从而获取更多利润。外商购买茶叶,往往以Chop(指茶箱上所盖戳记)为批量。经过对毛茶再制和分类而生产出的一批具有相同品质等级的茶叶,装箱后被印上戳记,称作一宗茶叶。^⑥外商购茶装箱重量标准各异。以荷印公司为例,1760—1764年的标准武夷茶箱分别重 $348^{13}/_{16}$ 、 $346^1/_{18}$ 、 $359^{13}/_{16}$ 、 $339^5/_{16}$ 、 $342^3/_{4}$ 荷磅(1磅≈13两);1765年始,标准武夷茶箱被固定为340磅,其他种茶叶标准装箱重量则每年依旧不定。这一现象的存在,反映了荷兰国内茶叶市场的需求多样化。^⑦

尽管中西贸易被限定于广州,但整个一口通商时期内该口岸始终以持续增长的供应量满足着西方对茶叶的需求。同时,茶商对出口茶叶的再加工也有利于海外茶叶市场的不断扩大。广州茶叶出口数量的增长以及海外市场对茶叶品种需求的多样化则刺激着中国制茶业的不断发展,促使其成为典型的外向型经济。^⑧中国制茶业与海外茶叶市场需求形成互联互通的良性关系,保证了中西茶叶贸易的稳定发展。

表1 1757—1794年荷印公司在广州所购各类茶叶数量统计 单位:担

年份	采购数量												
	武夷	工夫	拣焙	小种	白毫	松萝	屯绿	熙春	熙春皮	贡绿	珠茶	珠兰	雨前
1757	3 903.8	1 053.7	0.0	296.8	0.0	486.2	0.0	54.2	0.0	29.4	0.0	0.0	0.0
1758	9 996.8	1 679.5	0.0	1 020.8	0.0	918.4	0.0	76.9	24.8	53.2	0.0	0.0	0.0
1759	*	*	0.0	*	*	*	0.0	*	0.0	*	0.0	0.0	0.0

① Hoh-cheung Mui & L. H. Mui, *The Management of Monopoly: A Study of the East India Company's Conduct of Its Tea Trade, 1784 - 1833*, Vancouver: University of British Columbia Press, 1984, pp. 6 - 7; 吴建雍《清前期中西茶叶贸易》,《清史研究》1998年第3期。

② R. P. Gardella, *Fukien's Tea Industry and Trade in Ch'ing and Republican China*, PhD Dissertation, Michigan: University Microfilms International, 1976, pp. 101 - 103; H. Mui & L. H. Mui *The Management of Monopoly: A study of the East India Company's Conduct of Its Tea Trade 1784 - 1833*, Vancouver: University of British Columbia Press, 1984, pp. 10 - 11; 陈国栋《东亚海域一千年》,第249页;王振忠《瓷商之路:跋徽州商编路程(水陆平安)抄本》,《“全球与区域之间——近代早期广州口岸史研究”国际学术研讨会论文集》,广州:中山大学广州口岸史重点研究基地2010年印,第132页。

③ *Diary & Consultation (25 February 1819)*, India Office Records (IOR) - G/12/214, British Library (London).

④ [清]周凯《厦门志》卷5《洋船》,《台湾文献史料丛刊》第2辑第39册,台北:台湾大通书局1984年版,第180页。

⑤ *Diary & Consultation (22 January 1797)*, India office Records (IOR) - G/12/116, British Library (London).

⑥ Robert Fortune, *A Journey to the Tea Countries of China*, London: John Murray, 1852, pp. 260 - 261.

⑦ *Dagregister van de supercarga (24 november 1764)*, Nederlandse factorij te Canton (NFC) 73, Nationaal Archief (Den Haag) (以下引自该档案者,只注出题名、时间及编号); *Resolutie van de supercarga's/Commerciaeraad van de Chinese handel (7 november 1765)*, NFC 28.

⑧ 吴建雍《清前期中西茶叶贸易》,《清史研究》1998年第3期。

续表

年份	采购数量												
	武夷	工夫	拣焙	小种	白毫	松萝	屯绿	熙春	熙春皮	贡绿	珠茶	珠兰	雨前
1760	18 793.3	1 466.7	0.0	988.5	204.7	878.6	422.4	213.6	128.9	58.9	0.0	0.0	0.0
1761	12 024.2	1 066.2	0.0	706.6	50.8	613.7	234.7	67.9	111.6	47.4	0.0	0.0	0.0
1762	20 087.2	1 392.9	0.0	948.8	68.2	847.3	376.9	219.4	106.3	34.8	0.0	0.0	0.0
1763	19 577.2	1 351.8	0.0	831.4	261.2	645.3	197.6	178.5	136.4	54.7	0.0	0.0	0.0
1764	26 821.0	1 433.1	0.0	866.8	192.9	871.5	410.6	233.3	155.9	52.6	0.0	0.0	0.0
1765	23 506.9	2 076.7	0.0	1 451.2	215.8	1 487.1	743.6	413.5	0.0	11.7	0.0	0.0	0.0
1766	23 048.1	2 160.3	0.0	1 196.7	209.7	1 340.5	553.1	469.2	558.0	38.4	0.0	0.0	0.0
1767	22 783.9	3 084.9	0.0	1 381.1	308.9	1 032.8	859.6	405.9	394.2	43.9	0.0	0.0	0.0
1768	24 128.6	1 105.4	0.0	1 343.1	410.1	1 409.6	514.0	320.0	423.8	49.8	0.0	0.0	0.0
1769	24 577.3	1 442.6	0.0	1 316.9	715.0	1 284.2	544.1	263.5	520.6	59.4	0.0	0.0	0.0
1770	25 107.6	2 616.5	0.0	1 136.5	477.6	1 051.2	693.9	245.5	397.2	65.5	0.0	0.0	0.0
1771	19 566.1	4 266.4	0.0	1 468.5	321.6	1 333.9	417.3	264.7	385.4	0.0	0.0	0.0	0.0
1772	13 870.7	5 929.5	0.0	1 224.8	515.9	1 662.5	495.0	477.7	454.8	0.0	0.0	0.0	0.0
1773	22 412.1	2 963.0	0.0	1 449.9	396.2	1 659.2	588.1	286.0	571.5	0.0	0.0	0.0	0.0
1774	22 855.5	2 492.5	0.0	1 383.2	362.2	1 739.4	558.3	296.8	556.2	0.0	0.0	0.0	0.0
1775	21 672.1	4 898.8	0.0	1 245.4	292.0	1 492.4	412.3	256.7	329.6	0.0	0.0	0.0	0.0
1776	20 274.4	6 820.9	0.0	882.0	410.7	976.3	407.5	312.1	245.1	0.0	0.0	0.0	0.0
1777	16 808.3	8 163.3	0.0	1 208.1	646.5	1 338.9	462.2	431.7	492.8	0.0	0.0	0.0	0.0
1778	15 672.9	6 249.1	0.0	1 943.9	697.7	1 385.4	681.5	404.1	642.8	0.0	4.4	0.0	0.0
1779	17 570.2	4 897.0	0.0	1 672.1	674.4	2 064.5	1 387.6	424.1	360.1	0.0	31.0	0.0	0.0
1780	19 086.2	4 088.1	0.0	1 669.0	691.3	2 098.5	877.2	515.7	634.0	0.0	36.1	0.0	0.0
1781	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1782	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1783	10 148.8	2 817.3	0.0	1 397.7	120.7	597.1	251.6	162.4	105.0	0.0	0.0	5.8	0.0
1784	20 791.7	6 563.0	0.0	1 469.4	489.3	1 291.2	650.8	454.9	328.7	0.0	16.4	4.7	0.0
1785	11 863.2	7 706.8	0.0	1 139.9	485.8	1 634.4	688.8	476.4	569.9	0.0	9.9	10.2	0.0
1786	13 168.5	10 975.4	0.0	3 250.4	550.1	2 455.5	1 029.8	1 033.4	793.1	0.0	8.0	12.3	5.9
1787	19 548.6	8 948.3	0.0	4 488.3	461.0	836.5	473.3	553.6	757.5	0.0	5.63	5.59	0.0
1788	8 293.0	9 699.7	0.0	5 883.4	574.0	346.4	373.7	1 700.1	249.9	0.0	0.0	1.7	0.0
1789	6 685.9	17 142.0	0.0	2 663.3	1 148.7	723.4	361.0	1 186.1	219.9	0.0	36.7	10.7	0.0
1790	5 294.5	1 086.7	0.0	245.9	0.0	165.9	150.2	0.0	44.2	0.0	0.0	0.0	0.0
1791	11 199.2			486.9	543.0	296.5	306.5	150.8	46.0	0.0	20.9	14.1	0.0
1792	1 352.2	8 487.0	3 317.8	2 011.8	179.0	328.4	357.1	351.0	268.3	0.0	40.3	13.3	0.0
1793	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
1794	1 294.7	12 724.1	7 051.8	2 655.8	118.4	0.0	58.0	316.2	268.0	0.0	22.1	21.6	0.0

资料来源: *Overgekomen papieren uit China aan de Heren XVII (1757-1794)*, Verenigde Oostindische Compagnie (VOC) 4381-4447; *Minuut-uitgaande stukken van de commissie voor de vaart naar China (1757-1793)*, VOC 4543-4547; *Resoluties (1757-1794)*, NFC 22-56; *Dagregisters (1757-1790)*, NFC 71-95; *Rapporten van de supercarga's/Commercieraad (1757-1794)*, NFC 219-256.

说明 “*” 意指该公司所购各类茶叶具体数额不详。但资料显示确有采购,其量可参照当年公司订购量,即武夷越多越好、工夫 2 040.8 担、小种 1 224.5 担、白毫 204.1 担、松萝 1 224.5 担、熙春 204.1 担、贡绿 81.6 担。1791 年武夷、工夫、拣焙采购量被合计为 11 199.2 担,当年公司订购量分别为武夷 734.7 担、工夫 8 021.2 担、拣焙 4 682.4 担。

二、荷印公司茶叶供应商组合

一口通商时期,外商被禁止与内地商民直接贸易。因此,如同其他西方公司,荷印公司在广州获取茶叶的常规方式为:茶商将茶叶卖给荷印公司的供茶行商,然后再由他们转售与荷兰大班。一些客居广州的

内地茶商偶尔也会借行商之名向荷兰大班售茶^①，这在名义上仍应被视为荷兰大班通过行商获取茶叶的常规方式。而非常规方式，则是荷兰大班直接向客居广州的茶商获取茶叶。此方式实属违禁，其出现的次数极少且是在非公行时期，很有可能是荷兰大班为了补足货源不得已而为之的应急之举。^②

荷印公司的供茶行商分为公司保商与非保商，其中保商又是最主要的供茶行商，他们直接与荷兰大班进行茶叶买卖洽谈。一口通商时期，尤其是公行时期（1760—1771 和 1782—1842），荷印公司的生意伙伴主要就是其保商。^③ 不同年段里，公司保商的组合会发生变化。譬如，1760—1771 年荷印公司保商稳定为蔡 Hunqua（1770 年由其次子蔡 Anqua 接替）及邱崑、陈捷官（陈起鸣，1771 年由其弟陈瞪官接替）、颜瑞舍（颜时瑞，1763 年由其弟颜瑛舍，即颜时瑛，接替），1783—1788 年基本上由陈祖官（陈文扩，1789 年去世）、蔡文官（蔡世文）、杨丙官（杨岑葵）、伍乔官（伍国钊）组成^④，而 1794 年主要有蔡文官、伍乔官、倪榜官（倪秉发）、伍沛官（伍秉钧，伍乔官兄弟或堂兄弟）等。^⑤ 短暂的非公行时期，每年的保商组合较不固定：1772 年为蔡 Anqua 及邱崑、陈瞪官、陈祖官、蔡文官、潘启官（潘文岩）；1773 年为蔡 Taijqua（蔡 Hunqua 三子）及其兄弟、颜瑛舍、陈瞪官、潘启官；1774 年为蔡 Taijqua 及其兄弟、颜瑛舍、陈瞪官；1775 年为颜瑛舍、蔡文官、陈瞪官、陈祖官；1776 年为颜瑛舍、陈祖官、蔡文官、陈瞪官、蔡相官（蔡 Hunqua 幼子蔡昭复）；1777 年为颜瑛舍、陈祖官、蔡文官、陈科官、蔡相官；1778—1779 年为颜瑛舍、陈祖官、蔡文官、蔡相官；1780 年为陈祖官、蔡文官、蔡相官。至于非保商，每年的组合更是变化不定。其中，有的行商在某些年份以非保商身份向荷方供茶，而在其他年份又有可能转为荷印公司保商。非保商的名字基本上都可见于每年商馆的商务理事会决议或寄回国的商务报告中。^⑥

公行时期，行商按粤海关规定包销广州外销茶的 7/10，剩余 3/10 留给内地茶商自行经营。内地茶商必须提供地道好茶，并按时运抵广州以便西方公司购买。但依据生意场上的实际规则，这并不意味内地茶商可以将其 3/10 的份额自行卖给外商。这仅表明，当茶叶被运抵广州时，公行必须让利 20%—25% 从内地茶商手中购入此茶，而不能阻止他们将茶叶运往广州或派人在内地以合约形式买断所有茶叶。^⑦ 至于行商有时会派专人进入产茶区购茶，这当然是为了绕过茶商确保稳定货源的好办法。如此便可与内地产茶区直接建立逆向联系，更好地掌控所购茶叶的质量、数量、价格及利润。所有这些因素，对于行商获得西方公司的尊重都是至关重要的。^⑧

此外，拥有货源但不能直接向外商售茶的行商司事（掌管跑衙门等事务）或瓷器店主有时也借助行商之名售茶。行商司事是行商与荷兰大班沟通的经办人，可以很容易从荷方获取有关茶叶购买的信息，因此常常凭借这一有利条件，在茶市货源短缺的情况下为荷方提供茶叶而获利。瓷器店主一般

① 如 1763 年，一位名叫 Uhn-Sam-Ja 的红茶商及另一位内地茶商以陈捷官的名义向荷兰大班提供武夷和工夫，且前者同时通过陈捷官将茶叶卖给英国大班。茶商并不亲自与行商交易，而是委托茶行（或称茶栈）老板居间与行商洽谈。Resolutes (10 & 15 maart 1763)，NFC 26；陈国栋《东亚海域一千年》，第 248 页。

② 如 1776 年，荷方直接向一些内地茶商和小茶贩购买武夷、工夫和小种。Resolutie (27 januari 1776)，NFC 39；Dagregister (28 januari 1776)，NFC 85。

③ 按粤海关规定，每艘外国商船抵粤时，须先在十三行中选择一人为“保商”，其对于外商及其船舶、水手之一切行动即负完全责任。一口通商时期，荷印公司商船的保商人数每年基本在 3—4 位，最多时达 5 位。参见梁嘉斌《广东十三行考》，广州：广东人民出版社 1999 年版，第 144—145 页；Resolutes (1757—1794)，NFC 22—55。

④ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Politics and Strategies in Eighteenth-century Chinese Trade*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2011, Appendix 9K, pp. 391 (以下引自该书者，皆只注出作者，简写书名 *Merchants* 及页码)。

⑤ Resolutie (15 november 1794)，NFC 56；Kuo-tung Ch'en, *The Insolvency of the Chinese Hong Merchants, 1760—1843*, Taipei: The Institute of Economics Academia Sinica, 1990, pp. 311—312。以下引自该书者，皆只注出作者，简写书名 *Insolvency* 及页码。

⑥ Rapporten (1757—1794)，NFC 219—256；Resolutes (1757—1794)，NFC 22—56。

⑦ Dagregister (21 augustus 1764)，NFC 73。

⑧ 例如，颜瑞舍每年都让其弟进产茶区购茶；1764 年公行四大行商潘启官、蔡 Hunqua、陈捷官、颜瑛舍各派 2 人或多人到武夷山区购茶，而其他公行小行商则按公行要求指派 1 人；1770 年蔡瑞官派其子赴武夷茶区购茶。Resolutie (29 november 1762)，NFC 25；Dagregister (23 oktober 1764)，NFC 73；Dagregister (28 januari 1770)，NFC 79。

表2 1757—1794年荷印公司在广州所购各类茶叶价格汇总

单位:两/担

年份	采购价格												
	武夷	工夫	拣焙	小种	白毫	松萝	屯绿	熙春	熙春皮	贡绿	珠茶	珠兰	雨前
1757	11.4—12.0	15.0—18.0	—	18.0—74.0	—	12.0—15.0	—	34.0	—	—	—	—	—
1758	11.5;12.5	24.0—30.0	—	31.5—45.0	—	21.0—29.0	—	39.0;44.0	—	—	—	—	—
1759	10.5—18.0	26.0;28.1	—	30.0—72.0	28.1;30.5	24.8	—	48.0	26.2	31.0	—	—	—
1760	15.6—18.1	25.9—28.0	—	30.0—72.0	28.0—30.5	24.8	26.0	48.0	26.0	31.0	—	—	—
1761	*	*	—	*	*	*	*	*	*	*	—	—	—
1762	14.5—21.2	23.0—26.0	—	26.0—80.0	32.0	27.0	29.0	55.0;58.0	29.0	33.0	—	—	—
1763	13.4—22.0	20.0—30.0	—	20.0—70.0	30.0;32.0	14.8	25.0	60.0	30.0—31.0	33.0	—	—	—
1764	9.5—21.0	14.8—27.0	—	21.3—66.0	26.0—34.0	24.0	26.0	57.0	28.0	28.0—31.0	—	—	—
1765	17.0—20.9	28.0—30.0	—	31.0—74.0	35.0—60.0	24.5	26.0	55.0—65.0	0	31.0	—	—	—
1766	15.8—20.0	23.0—28.0	—	28.0—50.0	40.0—50.0	24.0	24.5;26.0	60.0—65.0	26.0—30.0	30.0	—	—	—
1767	11.0—19.7	18.0—30.0	—	30.0—50.0	18.0—40.0	16.0;17.0	16.0—19.0	64.0	18.5—31.0	36.0	—	—	—
1768	10.2—19.6	25.0—30.0	—	28.0—48.0	24.0—34.0	13.5—14.6	15.0;16.5	60.0	30.0	31.0	—	—	—
1769	11.8—17.7	24.5—28.5	—	30.0;32.0	35.0—42.0	20.2—22.2	24.0	61.0	31.0	35.0	—	—	—
1770	11.6;14.9	18.8;26.5	—	22.9;30.5	32.0	15.2	17.9	61.0	31.0	18.0	—	—	—
1771	12.0—13.5	17.9—21.0	—	21.7—63.0	34.0	16.0;22.0	18.0;24.0	68.0	31.0	—	—	—	—
1772	10.5—16.0	15.0—16.5	—	15.0—48.0	16.0—34.0	16.0—22.0	18.0;23.0	55.0—58.0	31.0	—	—	—	—
1773	11.2—13.5	14.0—26.0	—	21.7—63.0	34.0—40.0	16.0;22.0	18.0;24.0	56.0;68.0	31.0	—	—	—	—
1774	10.8—12.9	14.0—26.0	—	16.0—53.0	38.0	15.0;15.5	17.0	55.0	31.0	—	—	—	—
1775	10.8—13.4	14.0—22.0	—	17.0—43.0	35.0—37.0	15.0—21.0	17.0;22.0	53.0	31.0	—	—	—	—
1776	10.4—16.8	13.0—25.0	—	15.0—50.0	15.0—40.0	14.0;21.0	15.5;23.0	55.0	31.0	—	—	—	—

续表

年份	采购价格												
	武夷	工夫	拣焙	小种	白毫	松萝	屯绿	熙春	熙春皮	贡绿	珠茶	珠兰	雨前
1777	10.5—16.8	14.0—28.0	—	36.0—50.0	39.0—43.0	14.5—22.0	20.5—24.0	55.0	31.0	—	—	—	—
1778	10.4—16.7	15.0—25.0	—	20.0—48.0	39.0—48.0	21.0—23.0	23.0;25.0	55.0	31.0	—	65.0	—	—
1779	9.5—13.0	14.5—27.0	—	16.5—39.0	18.5—38.0	15.5—24.0	17.0—26.0	53.0	28.0;30.0	—	64.0	—	—
1780	10.0—14.0	14.5—21.5	—	16.0—40.0	36.5—46.0	14.0—23.0	15.0—26.5	48.0—54.0	29.5—32.0	—	60.0;62.0	—	—
1781	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1782	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1783	10.5—14.5	15.5—31.0	—	18.0—52.0	43.0—50.0	15.0—26.0	28.0	59.0	30.0;32.0	—	—	100.0	—
1784	13.5—15.5	26.0	—	30.0—52.0	38.0—43.0	24.0;24.5	26.0	38.0;48.0	30.0	—	65.0	95.0	—
1785	12.0—14.3	16.0—27.0	—	18.0—48.0	43.0—48.0	16.5—24.5	18.0;26.0	54.0—57.0	20.0;30.0	—	65.0	95.0	—
1786	11.0—14.0	16.0—34.5	—	40.0—60.0	38.0—58.0	16.0—26.5	18.0;28.0	61.0—65.0	20.0—34.0	—	70.0	100.0	40.0
1787	14.0;16.0	33.0—37.0	—	38.0—65.0	60.0—90.0	26.0;28.0	28.0;29.0	70.0	30.0—35.0	—	80.0	120.0	—
1788	14.0	32.0—35.5	—	37.0—90.0	54.0—75.0	26.0	28.0	60.0—64.0	34.0	—	—	120.0	—
1789	12.0	28.0—32.5	—	37.0—90.0	54.0—74.0	20.0;24.0	22.0—28.0	62.0;64.0	32.0	—	80.0;85.0	120.0;130.0	—
1790	11.0	17.0	—	18.0	—	15.0	16.0	—	18.0	—	—	—	—
1791	14.0	16.5—17.5	17.5—18.8	23.0—65.0	23.0—52.0	14.0	15.0	60.0;67.0	35.0	—	*	100.0	—
1792	14.0	30.0—43.0	18.8;34.0	23.0—54.0	54.0—70.0	20.0;26.0	22.0;29.0	61.0—66.0	32.0	—	75.0	120.0	—
1793	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1794	12.0	16.0—34.0	21.4—36.0	21.0—53.0	27.0—80.0	*	*	60.0	30.0	—	70.0	100.0	—

资料来源: *Resolutions (1757—1794)*, NFC 22—56; *Dagregisters (1757—1790)*, NFC 71—95; *Rapporten (1757—1794)*, NFC 219—256.

说明: 一些年份中多达三种及以上的采购价格数据被简缩, 反之详细列出; “—”意指该年公司未购此茶, 故无采购价格; “*”意指该年公司所购此茶价格不详。

是将茶叶置于瓷器内一并卖出。^①这种茶叶实际上是在运输瓷器过程中为了保护瓷器而被用作填充封装的材料,所以是以质量低次的武夷为主,有时也会出现其他一些品种稍好的红茶。有些行商司事、瓷器店主后又升任行商,具体事例详见下文。

对荷印公司茶叶供应商进行大致划分后,需要着重介绍其中一些较有名者。颜瑞舍(1720—1763)为1734年开始广州贸易,并先后创办泰和行、泰顺行的广州名商颜德舍(颜亮州,1697—1751)之长子。1751年,颜瑞舍接替颜德舍掌管家族生意,与其他兄弟共同努力经营十余年。其间,他几乎每年都派人前往产茶区购茶,而其弟颜瑛舍更是每年数次前往挑选茶叶和签订合同。作为荷印公司保商之一,颜瑞舍与其他两位保商被要求相互做保,以保护公司生意不遭延误或损失。1757—1780年,颜瑞舍及其兄弟向荷印公司提供平均每只商船价值52000两的货物,占到荷印公司整个广州贸易的27%。^②1763年3月16日颜瑞舍去世,荷兰大班还特意登门吊唁。^③

蔡 Hunqua(?—1770)同时与聚丰行、顺利行、义和行等商行业务有关联,但主要通过义丰行经营生意。他的众多儿子中至少有5位直接参与其生意,或在幕后帮忙:蔡 Anqua、蔡 Tseonqua、蔡 Taijqua、蔡 Sequa 及蔡相官,其中几位先后都直接与欧洲人做生意。^④蔡 Hunqua 与邱崑合伙经营,其大部分生意均与荷印公司展开,因而成为当时荷印公司3位保商之首,直至1769年5月去世。^⑤蔡 Hunqua 在荷兰人眼里是“所遇中国人当中最正直的”,“从未蒙骗过我们(荷兰人)”的保商。^⑥

1729—1774年,蔡 Hunqua 的合伙人——邱崑在广州贸易中十分活跃。尽管蔡 Hunqua 频繁出现在西方公司档案中,但其名下义丰行的实际掌柜却为邱崑。荷文档案曾提及,邱崑不会说洋泾浜英语,而是借助通事与外商交流,蔡 Hunqua 则可以直接与他们沟通。这或许是外商在其档案中更多提及蔡 Hunqua 而非邱崑的原因。荷兰大班对邱崑的评价很低,称他为“酒鬼”和“傻瓜”。^⑦但是,如果他们想跟蔡 Hunqua 交易的话,则不得不与邱崑打交道,因为这两位行商的业务是合二为一的。二人在蔡 Hunqua 去世前一直以义丰行之名合伙与西方公司做生意。^⑧

此后,义丰行改由邱崑与蔡 Hunqua 的次子蔡 Anqua 联营。^⑨新的合伙关系在遭遇财务危机前苦撑了多年。义丰行不仅在广州与荷兰人做生意,还与澳门的葡萄牙人有贸易往来。1774年,义丰行负债累累,邱崑遂将商行转让给蔡 Taijqua(?—1775),且自此从西方档案中消失。蔡 Taijqua 及蔡 Anqua 与邱崑曾一同到澳门照看对葡萄牙人的生意。蔡 Taijqua 自1752年频繁出现在荷兰商馆档案中,直至1775年去世。^⑩1763—1774年,他卖给荷兰人各类茶叶。离世之后,其弟蔡相官接管义丰行且使其又兴盛了数年,但最终于18世纪80年代衰落并被下令关闭。^⑪

陈捷官(?—1771)是广州名商陈寿官(陈廷凤,1716—1778)的长子,主要通过广顺行做生意。陈寿官是广州贸易开创人之一,据称是18世纪上半叶最受尊重、最有名的行商。陈捷官的名字自1742年首次在荷兰商馆档案中亮相后,便在该档案中频繁出现。^⑫据推测,1758或1759年,他因其

① 按规定,外商可以直接向瓷器店采购瓷器,但其税项及船上装货仍由行商处置料理。参见梁嘉斌《广东十三行考》第145页。

② Van Dyke, *Merchants*, pp. 151—153; *Ibid*, Appendix 9K, pp. 373—375.

③ *Dagregister* (16 mart 1763), NFC 72.

④ Van Dyke, *Merchants*, pp. 151—153.

⑤ *Resolutie* (2 augustus 1770), NFC 33.

⑥ *Dagregister* (10 augustus 1764), NFC 73.

⑦ *Overgekomen papier* (11 januari 1761), VOC 4384; *The Canton-Macao Dagregisters 1764*, trans. & annot. by Cynthia Viallé & Paul

A. Van Dyke, Macao: Cultural Institute, 2009, p. 55.

⑧ Van Dyke, *Merchants*, p. 124.

⑨ *Dagregister* (27 juli 1770), NFC 79.

⑩ *Dagregister* (11 augustus 1774), NFC 83; *Rapport* (25 december 1774), NFC 236.

⑪ *Rapport* (1780—1781), NFC 243; Van Dyke, *Merchants*, pp. 127—133.

⑫ 参见 *Resoluties* (1742—1744, 1745—1746 & 1747—1749), NFC 1—3, 5 & 7.

父年事已高而接管家族生意,但1758年之前则以自己名义与荷兰人交易。^①1759年起,作为一名与英印公司、荷印公司和丹麦亚洲贸易公司(1730—1807,下称“丹亚公司”)有着贸易往来的保商,他的名字频繁出现在相关档案中。在荷兰大班眼里,他是一个十分优柔寡断的人,连一点小事都不能变通。^②在18世纪60年代,他的小弟陈 Quijqua 和另一个名叫 Houqua 的人一直担任其司事。^③其中,1763—1775年陈 Quijqua 也曾借其名断断续续向荷印公司出售过红茶。^④1771年3月陈捷官去世,广顺行生意由其弟陈瞪官接手,但后者也很快于1775年去世,广顺行再交由其弟陈科官经营。荷兰大班对陈科官的评价不高,将其描述成一个将所有事务都交由其兄弟侄儿们处理、极不负责任的老板。^⑤由于债务繁重,广顺行于1778年关闭,陈科官也于次年10月被投入大牢。^⑥

颜瑛舍(1727—1792)为颜德舍之次子,在颜瑞舍去世后将泰和行业务顺利转入自己名下,并因此成为荷印公司的保商。在荷印公司保商当中,他尽管比陈寿官年轻,但在荷兰大班眼里却是一个意志坚定、敢作敢为的人。^⑦他同时还与英印公司、丹亚公司等有着广泛的业务往来,与之做生意的公司都十分信任他。^⑧除了自身与荷印公司的贸易外,颜瑛舍有时还利用对一些非行商授权向荷印公司卖货而获取额外收益。1765年,他授权蔡 Taijqua 以其名义向荷印公司售茶;1766—1775年的荷兰商馆档案时有提及,其堂兄兼司事石梦黥在其名下与荷兰大班做生意;1776—1779年,其司事之一伍乔官也以此方式向荷兰人售茶。^⑨颜瑛舍的生意一直维持到泰和行1779年破产。次年11月,他与行商张天球因资不抵债而被流放至伊犁。^⑩

潘启官(1714—1788)大约1740年左右到达广州,18世纪50年代初开始与西方公司贸易,但一直偏爱与瑞典东印度公司(1731—1813,下称“瑞印公司”)、丹亚公司做生意,主要是因为这两个公司大班会在公司商船抵达广州时就将绝大部分现金交给他,使得其在锡、胡椒和其他进口货物交易中处于比其他行商更有利的地位。^⑪他于1760年被任命为公行总商,直至1771年公行解散。据称,他协助英印公司促成了该组织的解散。^⑫其间,他于1762年以负担过重为借口假辞该职位,被官府强留,但其真实目的是想以此要求独揽对欧贸易。虽然遭到其他大小行商的一致反对,但在1788年去世前始终牢牢掌控着该贸易。^⑬在该贸易中,他是蔡 Hunqua 最大的竞争对手。在荷兰人眼里,他是一只工于心计的“狡猾狐狸”,总想独揽与欧洲人的所有生意。^⑭荷兰大班很不认同其“修建豪华住

① *Rapport* (8 mei 1759), NFC 222; *Overgekomen papieren* (7 & 18 november 1758), VOC 4382.

② *Dagregister* (24 juni 1764), NFC 73.

③ *Resoluties* (1 april 1766—26 december 1767 & 2 mei—18 december 1768), NFC 29 & 31; *Dagregisters* (januari—december 1768 & 10 december 1769—15 december 1770), NFC 77 & 79.

④ 参见 *Resoluties* (1763—1775), NFC 26—38; *Dagregisters* (1763—1775), NFC 72—84.

⑤ *Rapport* (24 januari 1779), NFC 241.

⑥ Ch'en, *Insolvency*, pp. 268—269; Paul A. Van Dyke, *The Canton Trade: Life and Enterprise on the China Coast, 1700—1845*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2005, Chapter 5 & 6. 同时参见 *Resoluties* (1778—1779), NFC 41; *Dagregisters* (1778—1779), NFC 87.

⑦ *Dagregister* (24 juni 1764), NFC 73.

⑧ *Resolutie* (6 januari 1774), NFC 38; Van Dyke, *Merchants*, Appendix 9C, pp. 361—363.

⑨ *Resolutie* (6 december 1765), NFC 28; *Dagregister* (27 november 1765), NFC 74; *Resoluties* (16 november & 8 december 1776), NFC 39. 同时参见 *Resoluties* (1766—1779), NFC 29—42; *Dagregisters* (1766—1768), NFC 75—77; *Overgekomen papieren* (1776—1779), VOC 4415—4419.

⑩ *Dagregister* (18 november 1780), NFC 89; Ch'en, *Insolvency*, p. 275.

⑪ *Resoluties* (9 juli 1751—19 januari 1752), NFC 15; *Dagregister* (17 september 1762), NFC 71.

⑫ 陈国栋《潘有度(潘启官二世):一位成功的洋行商人》,张彬村、刘石吉主编《中国海洋发展史论文集》第5辑,台北“中央研究院”中山人文社会科学研究所1993年版,第247页。

⑬ 潘刚儿、黄启臣、陈国栋编《潘同文(孚)行》,广州:华南理工大学出版社2006年版,第9—16页;梁嘉斌《广东十三行考》,第259页。

⑭ *Dagregisters* (31 mei & 23 juni 1764), NFC 73.

所,花巨资为当差的儿子上下打点,大摆酒筵款待官员”的奢侈生活方式。^① 1764年,蔡 Hunqua 曾就茶叶贸易向荷兰大班推荐过潘启官,但被荷方拒绝。4年后,荷方才开始接受其所售茶叶。^②

陈祖官(1706—1789)为自18世纪20年代至1742年广州市场上十分活跃的名商陈魁官(陈天德,?—1742)之子,在其十几岁时就开始了小本经商生涯。^③ 1742年,陈魁官去世,其商行正丰行交由陈祖官掌管。后来,陈祖官又创办了源泉行,其与西方公司的茶叶等交易主要是通过该行进行的。18世纪60年代,陈祖官是10位公行商人中的6位小行商之一。^④ 他向荷印公司提供的红茶质量较高,主要是因为其与内地茶商一直拥有较为紧密的联系。他更是上述6位小行商中唯一一位能够与出产优等小种的产茶区接触的行商,这有助于他与大行商的竞争。^⑤ 至18世纪70年代中期,他开始较有名气,但这更多的是由于其他行商生意衰败。1789年3月27日,陈祖官去世,其长子陈钧华(?—1794/1795)接手其生意及遗留债务,其中欠荷兰商馆高达160 000两。^⑥ 1793年源泉行关闭,此前陈钧华一直向荷印公司提供优质茶叶。^⑦

蔡玉官(?—1776)为行商蔡瑞官(蔡国辉,?—1761)之弟。蔡瑞官给荷兰人留下的印象较差,据称他是1760年设立公行的最坚定赞成者和推动者之一,另一位则是潘启官。^⑧ 1761年,蔡玉官从过世的蔡瑞官手中接管聚丰行。由于蔡瑞官遗留下债务,聚丰行可谓是个烂摊子。截至1768年,蔡玉官对西方公司欠下更多债务,同年他也停止向荷印公司供茶。1769年则是蔡玉官在荷兰档案中出现的最后一个年份。^⑨

蔡文官为从商数十年的行商蔡 Teunqua(?—1760/1761)之子,于1761年继其父位成为一名行商,此前则是一名通事。他接手的商行有义和行、逢源行和万和行,且常通过后两个商行交易。1767年他的茶库失火,其中900箱装好准备交付丹亚公司的茶叶毁于一旦,但他设法挺过此劫。^⑩ 1775年他被列为广州第四大商人,而1765年他还是排在陈祖官之后的第七大商人。^⑪ 18世纪70年代末,他成功幸免于当时极度烦扰行商的债务危机。1788年,他被任命为公行总商,但从此遭受越来越重的财务负担。1796年,他为求解脱吞食鸦片自杀。^⑫

伍乔官是19世纪初广州巨商伍氏家族出现在西方档案的第一人。^⑬ 1772—1779年,他任颜瑛舍的司事,因不具行商资格而借陈祖官之名私下做生意。1779年转任陈祖官的司事,并继续借其他行商名义私下贸易。^⑭ 1782年,他被任命为行商,在十位公行商人中位列第七。^⑮ 他通过源顺行贸易,

① *Overgekomen papier* (24 januari 1779), VOC 4417.

② *Resolutie* (2 mei 1768), NFC 31.

③ *The Canton-Macao Dagregisters 1762*, trans. & annot. by Paul A. Van Dyke & Cynthia Viallé, Macao: Cultural Institute, 2008, Note 62, p. 99.

④ 公行成员数在各年段都有可能发生变化,但基本上稳定在10位左右。有关各成员姓氏,详见 Ch'en, *Insolvency*, pp. 13—18.

⑤ *Dagregister* (18 augustus 1763), NFC 72.

⑥ *Resoluties* (27 augustus, 7—8 september & 20 november 1789), NFC 51.

⑦ *Resoluties* (17 januari 1792—12 maart 1793 & 30 mei—29 november 1793), NFC 53—54; Ch'en, *Insolvency*, p. 295.

⑧ *Diary & Consultation* (June 1761), IOR-R/10/4. 参见 *Overgekomen papieren* (1759—1761), VOC 4384.

⑨ Jörg, *Porcelain*, pp. 58—59; Paul A. Van Dyke, *Port Canton and the Pearl River Delta, 1690—1845*, PhD Dissertation, California: Department of History, University of Southern California, 2002, Chapter 5, Appendices O, P, Q & S; Ch'en, *Insolvency*, pp. 259—260. 参见 *Resoluties* (1762—1769), NFC 25—32; *Dagregisters* (1762—1769), NFC 71—79.

⑩ *Dagregister* (11 december 1767), NFC 76; *Negotieprotokoller for Kinafarere* (10—11 december 1767), Ask 1157—61, Rigsarkivet (Copenhagen).

⑪ Van Dyke, *Merchants*, p. 174.

⑫ *The Canton-Macao Dagregisters 1762*, Note 106, p. 105; Ch'en, *Insolvency*, pp. 307—311; Weng Eang Cheong, *The Hong Merchants of Canton: Chinese Merchants in Sino-Western Trade*, London: Curzon Press, 1997, pp. 98, 131, 212, 264—265.

⑬ *Resolutie* (18 maart 1772), NFC 35.

⑭ Paul A. Van Dyke, “Merchant of Canton: Geowqua (伍乔官 1772—1798)”, 《“全球与区域之间——近代早期广州口岸史研究”》,第195页。参见 *Resoluties* (1772—1779), NFC 35—42; *Overgekomen papieren* (1772—1779), VOC 4411—4419.

⑮ Ch'en, *Insolvency*, p. 14.

受到欧洲人的普遍尊重,同时因资金雄厚而深得内地供货商的信任。^①他自1772年开始向荷印公司供茶,以松萝、屯绿等绿茶为主。^②1784—1789年,荷印公司每年输入货物的20%—35%由他处理,而他与该公司的年贸易额达250 000两。^③1790年以后,其生意开始步入下坡路,1794年荷印公司无船来华对其更是一大打击。1798年,已位列公行十行商第二的伍乔官因债宣告破产。^④

叶义官(叶纯仪,?—1765)来自18世纪早期即在广州贸易中十分突出的叶氏家族。西方公司档案显示,他先后拥有三家商行——广源行、厚德行和丰晋行,但主要是通过前两家与西方公司贸易。^⑤在1760年公行建立后,叶义官成为公行小行商之一,同时是荷印公司、英印公司、丹亚公司等茶叶供应商。^⑥他与丹亚公司的贸易合作一直以来都很好,但与此同时,荷印、英印公司却对他多有抱怨,并尽量不与他发生大规模贸易往来。在荷兰人眼里,他极其渴望与荷印公司做大生意而不拘泥于任何业务琐事,但荷兰大班并不认为他具有处理任何重要事务的能力,且其提供给荷印公司的茶叶常被认为是掺假、劣质的,以致绝大部分都品质不纯。^⑦其子叶Tiouqua于1765年接管家族生意,直至1775年去世,广源行也于同时期关闭,其间只在1768、1770年与荷印公司有交易。^⑧

杨丙官自18世纪40年代末起为一家瓷器店老板,与广州的大部分西方公司都有生意往来。他自己经营隆和行,同时也通过叶义官的广源行出售瓷器。他还通过行商向荷印公司销售以武夷为主的红茶,通常是置于瓷器内一并交货。1782年,杨丙官在成为一名行商时已很富有。此后,其贸易产品更加多样化,但茶叶占主要地位。两年后,他被迫与陈祖官、蔡文官和伍乔官均摊偿付蔡玉官欠荷兰人的30 500两债务,办法之一就是其以16 600两从蔡玉官手中购入荷兰商馆。1791年,杨丙官的生意陷入危机,对多家西方公司欠下债务,且拖欠内地茶商货款。1792年,其生意彻底失败。^⑨

1761年,张天球继其过世兄长张富舍(?—1761)成为一名行商,位列公行六位小行商之一,其商号为裕源行。^⑩1764年,张天球因出售瓷器首次出现在荷印公司档案中。1773及1776—1779年,他又向荷兰人出售各类红茶。^⑪1761年起他与石梦黥合伙做生意,此关系因后者是颜瑛舍堂兄弟而受益,生意逐年向好。^⑫1773年,他在新的合伙人颜琳舍(颜瑛舍之弟)商行内的仓库失火,损失约7 000两。^⑬此后,生意逐年下滑,直至摇摇欲坠。1779年的又一场大火使其损失10 000—15 000两。^⑭同年底,商行破产被封,他与颜瑛舍一道被流放伊犁。

三、荷印公司茶叶采购途径

一口通商时期,西方公司在广州的茶叶采购过程颇为繁复,跨非船季(非贸易季)和船季(贸易

① *Diary & Consultation* (29 December 1782), IOR-G/12/76.

② 参见 *Resoluties* (1771—1773), NFC 35—36; *Dagregisters* (1771—1773), NFC 81—82.

③ Van Dyke, *Merchant*, 第196页。

④ Ch'en, *Insolvency*, p. 15.

⑤ Van Dyke, *Merchants*, pp. 187—191.

⑥ Van Dyke, *Merchants*, Appendix 11D-E, pp. 402—405; *Resolutie* (29 november 1762), NFC 25; *Resolutie* (30 november 1763), NFC 26.

⑦ *Dagregisters* (21 februari, 4 & 9 maart 1763), NFC 72.

⑧ 参见 Van Dyke, *Port Canton*, Appendices O, P & Q, pp. 639—646; Ch'en, *Insolvency*, pp. 260—261; *Resoluties* (1765—1775), NFC 28—38; *Dagregisters* (1765—1775), NFC 74—84; *Overgekomen papieren* (1765—1768), VOC 4397—4402.

⑨ *The Canton-Macao Dagregisters* 1762, Note 69, pp. 100—101; *Diary & Consultation* (21 February 1783), IOR-G/12/77; Van Dyke, *Merchants*, p. 134; Ch'en, *Insolvency*, pp. 296—297. 同时参见 *Resoluties* (1757—1792), NFC 22—54; *Dagregisters* (1757—1790), NFC 71—95; *Overgekomen papieren* (1757—1792), VOC 4381—4446.

⑩ Ch'en, *Insolvency*, p. 13; Van Dyke, *Merchants*, p. 202.

⑪ *Kapitaal naar de Chinase kooplieden* (5 juli 1764), VOC 4396.

⑫ Ch'en, *Insolvency*, pp. 275—276; Van Dyke, *Merchants*, p. 202.

⑬ *Dagregisters* (7—8 februari 1773), NFC 82; *Diary & Consultation* (8 February 1773), IOR-R/10/9.

⑭ *Dagregister* (26 maart 1779), NFC 88.

季),即介于当、下两年公司商船抵达广州之间。荷兰大班采购茶叶的途径有三种:其一,在非船季与茶叶供应商洽谈新茶采购合同,再于船季完成该合同;其二,在非船季向茶叶供应商散购陈茶;其三,在船季从自由市场补购新茶。^①

荷印公司所购大部分茶叶都是通过与供茶行商签订合同获取的,而这些行商多数为长期稳定的贸易伙伴,主要由公司的保商构成。从荷兰大班与供茶行商洽谈购茶合同到将所购新茶全部装船,主要分为三个环节:一是荷兰大班撤离广州商馆移居澳门前的合同协商,分为合同谈判和合同签订两个步骤;二是荷兰大班返回广州商馆后的茶叶验收,包括茶叶抽查、茶箱及茶叶称重、茶叶装箱等步骤;三是公司商船离港前将茶叶驳运装船。

在整个茶叶采购过程中,合同商议对荷兰大班和供茶行商双方而言都是最辛苦、最关键的环节。合同谈判通常在荷印公司商船驶离广州后陆续展开,主要从每年第一季度中后期(时而在2月份,时而在3月初)持续到第二季度商馆职员迁居澳门。^②依照每一笔合同谈判的基本流程,供应商首先呈现每种茶叶的样品给荷方谈判代表品验,然后一方报价另一方还价,最后就实购价达成一致。当双方出价接近时,最终成交价比较容易达成;否则,艰难的谈判会反复持续多日,其间买卖双方要不停地讨价还价。譬如1763年2月2日,荷兰大班为蔡 Hunqua 的550箱上好工夫出价每担17.5两,后者坚持20两,并声称可以更高价销往南洋。次日傍晚,蔡 Hunqua 仍坚持每担20两的价格而拒绝荷方每担18两的新报价,并与陈捷官和颜瑞舍一同就武夷报价每担13.5两(稍后改为13两),而荷兰大班仅出价12.5两,最终未能成交。再经谈判,荷兰大班最终于5日下午以每担12.8的价格购入三位行商的8700罐武夷,以每担18.8两的价格购入蔡 Hunqua 的990箱工夫。

荷方对样茶的品验非常重视,主要集中于茶叶的色泽、气味、口感及泡质。早在18世纪50年代初,荷印公司就开始向广州派遣专业“品茶师”鉴定茶叶品质的优劣。经验丰富的品茶师拥有出众的味觉,十分了解本土消费者的口味。他们一般以术语细分品茶结果,如“味醇”“味香”“味浓”“味淡”“味浅”等,以此作为茶叶品质高低及其定价标准。^③1762年,商馆还专门收到公司有关茶叶购买的指示“除了要保证每一种茶叶质量必须上乘且选自首批最鲜叶片外,还须标明茶叶具备何种额外品质且消费者为何要支付更高价格,因为根据往日经验与在中国相比,茶叶品种分类在荷兰有了很大的改变。根据荷兰消费大众的当前口味,所有茶叶种类的必备品质为口感细腻、顺滑、纯正、泡后清爽无杂质。就此点而言,近年来一些外国公司所购的武夷品质上乘”。^④1765年,荷兰商馆再次收到公司对所订武夷的特别要求:叶质佳好、味道纯正。^⑤

谈判开始后,中方通常希望荷方尽早接受其要价,所给理由是荷方越早接受报价就越能以低价格获得高质量茶叶且可尽早装船返航,而荷方则总希望尽可能迟地与中方达成协议,这是因为越早接受中方的要价就越少有压价的机会,最终所付价格就可能越高。一般而言,由于绿茶品质较稳定,采购量相对红茶较少,其每年价格波动不是非常大。而红茶由于采购量大,某些茶叶又常被掺混,以致质量参差不齐,因此价格差异较大,特别是采购量一直居前两位的武夷和工夫。在涉及价格谈判最为艰难的武夷合同时,供应商通常要求大班先确定赴澳日期再谈购茶合同,并惯于在催促大班尽

① 新茶即为春茶,陈茶即为冬茶。每年广州市场上同类茶的新、陈茶价格差别较大,具体数据可见于荷兰商馆各年的“决议”(Resolutie)“日志”(Dagregister)及年度“报告”(Rapport)等相关内容,同时可参阅表2。

② 一口通商时期,荷印公司对华贸易商船每年9—12月间(极少时候会在次年年初)驶离荷兰,于次年夏季(或最迟不过10月)抵达广州;同年10—12月(或最迟来年1或2月)离开广州,并于来年6—10月间(即夏季或秋初)返抵荷兰。参见J. R. Bruijn et al., eds, *Dutch-Asiatic Shipping in the 17th and 18th Centuries*, Vols. II & III, The Hague: Martinus Nijhoff, 1987.

③ Joh R. ter Molen, *Thema thee: De geschiedenis van de thee en het theegebruik in Nederland*, Rotterdam: Museum Boymans-Van Beuningen, 1978, p. 23; Jörg, *Porcelain*, pp. 30 & 78.

④ *Instructie van de Chinasche Commissie naar de supercarga's (13 november 1761)*, NFC 124.

⑤ *Resolutie (7 november 1765)*, NFC 28.

快赴澳时才报呈售价,以使后者无多余时间讨价还价而被迫接受中方报价。大班当然是希望先与供应商确定合同,再与之商讨赴澳日期。但是,由于清政府规定西方商船一经离港,各国大班必须随即移居澳门,所以荷方的妥协之策是尽量拖延至第一艘船抵达,或者大部分商馆职员先行赴澳而留下少数人能拖则拖。于是,往往会出现供应商比大班更易在价格上妥协的状况,这是因为基本上同时身兼公司保商的大供应商有责任敦促大班遵守上述规定尽早离港赴澳,以免自身遭致官府追责。

除价格外,付款方式也是合同谈判的重要内容。按惯例,由于所有供应商需向茶商或茶农预付定金,他们也相应要求西方公司向其预交定金。在与急需现金的小供应商交易过程中,荷兰大班通常在公司第一艘船到达时先向其支付茶款的80%,其中70%为现金、10%为香料,等到装完船后再以现金支付余下的20%;而与大供应商交易时,荷兰大班与之达成的协议通常是须先支付茶款的80%,其中1/8为按公司价格结算的香料、7/8为现金,而剩余的20%则为公司商船抵达后以市价结算的锡、胡椒或其他商品(除香料外)。^①

接下来,荷兰大班继续与供应商就所购茶叶品种、数量、交货方式等其他相关事项进行谈判,并最终完成合同的签订。合同签订本可以早在3月结束,但通常都要持续到4—5月荷兰商馆人员撤往澳门之前。合同里会详细列出所要交付的茶叶数量及价格、中方交货期限、荷方付款方式以及双方违约赔偿等诸多细则。如1763年5月15日,荷兰大班与蔡Hunqua、陈捷官及颜瑛舍签订内含六项条款的购茶合同,以每担15.4两(按1两=74分^②)的价格购买9000担武夷:^③条款一,若英国大班以低于15两并首付10两(按1两=72分)的价格与上述供应商签订合同,则他们可以要求荷方支付高于英方4钱的价格。条款二,若以拖延履行合同或其他手段迫使英方支付高于15两(按1两=72分)的价格,则荷方无需支付高于上述15.4两的价格。条款三,荷方同意以每担8.5两(总计76500两)的价格立即付款,在公司第一艘船抵达之际再支付剩余的每担1.5两(总计13500两),另加此13500两每30天为一期、利率为2%的利息。^④条款四,从支付76500两至支付13500两的间隔期内,荷方被假定已支付10两的价格;若日后英方因违约不能以现金预支每担10两的首付,则供应商须补偿荷方20%作为其预先多付款的利息。条款五,供应商同意在完全装好三箱荷方订购的茶叶之前,不得开始封装其他任何公司所订茶叶。荷方茶叶和英方茶叶可以轮流封装,直至装满9000担。条款六,在荷方以上一年商定的价格上再加5钱作为补偿的条件下,供应商同意用小于正常标准的茶箱装运9000担武夷。若本年荷印公司只有两艘船到港,致使公司不能运走所订全部茶叶,剩余的茶叶则将分作两部分处理:一部分按照议定价格留待来年出售,公司自负盈亏;另一部分则交由供应商处置,且须赔偿公司按每担10两的价格所交首付款总共6个月或每月2%的利息。5月19日,双方对合同条款一、二、三做进一步补充说明:对此三项条件提请再议的截止日期为6月1日,过后所发生的任何事情皆与本合同无关。5月24日,双方再为条款六增补内容,即所约定9000担茶叶的剩余部分交由供应商处置的50%不得超过1250担。^⑤

再如1769年3月18日,荷兰大班与上述三位供应商在双方同意先不具体确定最终价格而是跟随市场行情再作调整的前提下,同意签订小种、工夫、松萝和屯绿的购买合同:^⑥红茶方面,供应商拥有230天(即截至1770年9月4日)来完成第一批茶叶的装船,其余茶叶则在250天内(即截至1770年9月24日)交付——570担一等小种、730担二等小种、650担一等工夫、1140担二等工夫以及2240担与武夷整箱混装的三等或低等工夫。三位供应商在保证质量的前提下,共同负责按合同所规

① *Resolutie (29 januari 1763)*, NFC 26.

② 此为广州外贸市场上通用的西班牙银元里亚尔(*real*),其1两惯常被换算成74分或72分。同时期的中国银两换算率为:1两=10钱=100分=1000厘。

③ *Resolutie (25 mei 1763)*, NFC 26.

④ 该笔利息于同年8月9日支付,共为65天585两。*Dagregister (9 augustus 1763)*, NFC 72.

⑤ *Resoluties (19 & 24 mei 1763)*, NFC 26.

⑥ *Resolutie (30 april 1769)*, NFC 32.

定的数量和种类交付茶叶。若荷方在验货时对茶叶质量不满意或是确认中方将二等或低等茶叶充作一等茶叶,则可以拒收。在此情况下,若荷方认为有必要,中方应当从其为进口公司货物而准备的资金中扣补此部分货款。绿茶方面,供应商须交付650担一等松萝和320担一等屯绿,其中以每担22.2两(按1两=74分)用常规半箱重装的松萝分作两部分按上述期限分别交付,条件是荷方须在公司商船抵达之际以现金预付每担14两的定金,而以每担24两用木桶装运的屯绿则以相同的方式和条件交付。此外,合同还有一些如同往年规定的其他重要附属款项,即供应商须在所有茶叶装船前绝对保证防火、防水以及其他任何危险。^①

上述两份合同内容大致可被视作荷印公司与供茶行商签订购茶合同的标准范式。在这些合同中,买卖双方应如何严格按照合同行事以及若违约将受何种处罚等,都有详尽的规定。

荷印公司所购茶叶除了大部分按上述方式订定合约购买装船的新茶外,剩余部分绝大多数是在非船季以较低价格购入的陈茶。在所有西方公司商船离港后,市场上通常仍会剩下一些未售完的茶叶。各国大班都会趁此机会向供应商散购此类陈茶。荷兰大班散购陈茶业务通常在移居澳门前完成。例如,鉴于在1764年2月中旬开始有机会收购市场所剩好的陈茶,荷兰大班在2—4月向如下几位行商购买了若干种陈茶:颜瑛舍(熙春,每担28两);蔡Hunqua(武夷,每担13.5两;工夫,每担17两;小种,每担20两);蔡玉官(武夷,每担13.5两);陈雄官(工夫,每担18两);叶义官(安红—小种,每担13两)。^②此外,荷兰大班也可能在船季以与合约茶相等价位从自由市场补购新茶,这受到若干因素的影响。有些年份荷兰大班发现,船季期间按合同所购新茶和非船季所购陈茶加起来仍无法装满商船,他们只能到自由市场寻找现货。1765年8月,荷兰大班决定在327担公司订购量的基础上再从现货市场补购408担屯绿新茶,这是因为过去一年屯绿在荷兰国内的售价高涨。^③1780年11月,荷兰大班在与供应商长时间协商后,为适应市场变化而最终放弃每担12两的报价,同意以每担13.5两分别向陈祖官、蔡文官和蔡相官补购6.80、6.80和6.81担武夷新茶。^④

需要指出的是,荷兰大班在与供茶行商交易过程中面临着两类竞争对手。其一,其他西方公司。西方公司在广州茶叶市场上的激烈竞争,使得供茶行商在与各国贸易伙伴交易时拥有相当大的议价优势。^⑤荷印公司的供应商同样精于利用与其他公司的购茶谈判,来催促荷兰大班尽快敲定合同。有时荷兰大班急着接受报价,并非全是因为该价格令人满意,实际上是由于他们担心同样对该货感兴趣的竞争对手会悄然抢先敲定购茶合同。他们清楚,一个供应商可能同时向其他公司供茶,荷方的犹豫有可能被那些已报价更高的竞争者抢得先手。所以,在此情况下谁犹豫不决谁就会错失商机。1763年1月,荷兰大班同意以每担32两的价格向蔡玉官购买小种。蔡玉官发誓称,此类畅销茶总是被其他公司毫不迟疑地以更高价买进,且丹亚公司和瑞印公司已经接受了他的32两要价。^⑥1772年2月,不愿再等的荷兰大班以每担18两的价格与颜瑛舍签订屯绿购买合同,因为该茶库存已告急,而英国人早先也接受了此价格。^⑦1775年1月19日,在多日不懈的努力下,荷兰大班还是没能使颜瑛舍和陈瞪官接受每担14两的工夫报价,因为英国人和瑞典人都给出了15两的价格。荷兰大班最后只得以15两的价格购入。^⑧有时,为了提高要价,供应商也会放手一搏。比如1764年,他们

① *Resoluties (14 april 1767 & 2 mei 1768)*, NFC 30 & 31.

② *Dagregisters (10 februari-29 april 1764)*, NFC 73.

③ *Resolutie (31 augustus 1765)*, NFC 28. 该公司的屯绿购入量实际超过了735担,参见表1。

④ *Resolutie (25 november 1780)*, NFC 43.

⑤ John E. Wills, Jr., ed., *China and Maritime Europe, 1500-1800: Trade, Settlement, Diplomacy and Missions*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011, p. 209.

⑥ *Resolutie (11 februari 1763)*, NFC 26.

⑦ *Resolutie (18 februari 1772)*, NFC 35.

⑧ *Resolutie (19 januari 1775)*, NFC 38.

认为会有更多的英国商船到港,所以坚持在此之前都不与荷方谈判。^①

其二,是往返于广州、南洋之间的中国帆船。“广州—南洋”帆船贸易是广州商贸的重要组成部分。18世纪后半期,在荷印公司对华直接贸易优先政策的限制下,中国帆船对巴城贸易步入衰落,而对南洋其他一些港口的贸易则得以发展。广州的一些洋行大贾也以种种方式参与其中,如潘启官、颜瑛舍和陈捷官等。^②茶叶是帆船输往南洋的大宗商货,且一般在中国帆船完成茶叶采购量之后西方公司才有机会获得同等好茶,而中国帆船总能以低于西方公司的价格采购茶叶。例如1764年1月30日,中国帆船分别以每担20和17—18两的价格购入小种和工夫,而荷兰大班为其所支付的价格分别为22.5和19.5—20.5两。^③1770年1月9日,陈祖官以19.5—20两的价格出售部分工夫给瑞印公司,给中国帆船的价格则为17.5两,而此前他欲以18—19两的价格卖给荷印公司未果。^④

无论荷兰大班采取何种方式购茶,所有茶叶都于阴历十至十一月运抵广州。不仅荷兰大班对茶叶质量严格把关,供应商也是认真对待。荷兰大班这么做是出于对荷印公司利益的负责,而茶叶若被荷方退回,将对供茶行商声誉造成不小的打击,从而影响其之后与外商的贸易。尽管如此,意外情况还是在所难免。荷方一旦发现茶叶质量与合同要求不符,就会根据有关协定采取相应措施。1764年10月23日,在抽查陈捷官、蔡 Hunqua 和颜瑛舍所送武夷样茶时,荷方因后两者的样茶品质低劣而拒收。他们勉强接受了陈捷官的样货,这是因为其质量相对较好,而当年广州市场上武夷货源紧张,所有提供给西方公司的都品质粗劣。随后,荷方从蔡、颜的替换样品中挑选了一些,但向三位行商索一定的赔偿,理由是其收到的所有武夷质量都不令人满意。对此,三位行商仅同意支付6000两。最终,经过一番讨价还价,供应商才同意以其他名义支付9000两,但前提是对其他行商和西方公司保密。^⑤这主要是因为三位行商同时还向其他公司供货,若被知晓则将一赔全赔,从而遭致其他供茶行商的讨伐。

荷方在上述茶叶抽验工作完成后正式收货。根据茶叶需要如何被分类和封装的指示,荷兰大班将所收茶叶称重、封装。^⑥通过上述三种方式(主要为按合同所购)得到的茶叶绝大部分是在供应商之处验货、称重、封装、标记和计数,而小部分(主要是非船季所购)则存放在荷兰商馆的仓库内留待来年船季。装箱一般是在10月下旬至12月上旬。天气不能太热,否则苦力偷工致茶箱不够重量,且其汗水也会弄脏茶叶。

然而,事情到此并未结束,所谓的最终价格仍会发生改变。按照买卖双方协定,荷方有权在茶叶装船之前再次查验。如果在抽样检查中发现货物与之前提供的样品仍有出入,价格则随之生变。理论上讲,当实货质量高于样品时应该提价,但商馆档案所显示的实情多为相反。例如1770年3月,荷兰大班以每担18两的价格向陈捷官(实为其小弟陈 Quijqua 所有)购买了433箱工夫陈茶。收货后,荷方发现一部分实货与样品不符,因此不得不决定逐一开箱彻查。结果,确认其中277箱质量合格,而153箱为次品,另外3箱缺失。于是,他们要求给予整批茶叶每担2两的折扣。31日,陈捷官给予荷方每担2.2两的折扣,后者遂将所有茶叶存入商馆仓库。^⑦

下面,我们对荷方检验员监督下的茶叶封装做一些讨论。在这项严苛的工作中,商馆商务理事

① *Dagregisters* (26–29 februari 1764), NFC 73.

② “Voorschriften op de vaart en handel der Chinese jonken”, in J. A. van der Chijs, *Nederlandsch-Indisch Plakaatboek 1602–1811*, Batavia: Landsdrukkerij, 1885–1900, Vol. 10, p. 227; J. L. Blussé, *Strange Company: Chinese Settlers, Mestizo Women and the Dutch in VOC Batavia*, Leiden: KITLV Press, 1986, pp. 139–153; Paul A. Van Dyke, “A reassessment of the China trade: The Canton junk trade as revealed in Dutch and Swedish records of the 1750s to the 1770s”, in Wang Gungwu & Ng Chin-keong, eds., *Maritime China in Transition 1750–1850*, Wiesbaden: Harrassowitz Verlag, 2004, pp. 153–167.

③ *Dagregister* (30 januari 1764), NFC 73.

④ *Dagregister* (9 januari 1770), NFC 79.

⑤ *Dagregisters* (22 oktober–2 november 1764), NFC 73.

⑥ 茶叶装箱工作由供应商所雇当地苦力完成。在装箱时,苦力们用脚踩方式将茶叶填塞进茶箱。*Dagregister* (3 november 1764), NFC 73.

⑦ *Resolutie* (2 april 1770), NFC 33.

会任派检验员的最重要职责就是确保茶叶(尤其是武夷)封装时不掺混尘土等杂质。在收到国内顾客对茶叶混有尘土的抱怨后,荷印公司自1760年确立了一套有关武夷茶箱重量的规则以指导检验员的监督工作。特别是在1764年收到公司有关武夷茶箱混入杂质的严重警告后,商馆商务理事会在这方面加强了对检验员的要求。根据该理事会的决议,每年向供应商派出由不同大班、助理和簿记员组成的团队负责监督茶箱的封装和称重。例如,1765年分别向蔡 Hunqua、陈捷官和颜瑛舍派出三支监督团,1779年分别向陈祖官、颜瑛舍、蔡玉官和蔡文官派出四支监督团。^① 商务理事会任派检验员是避免茶叶封装过程中混入杂质的主要措施,但杂质的混入无论如何也无法完全避免。

在上述所有工作完成后,供茶行商安排雇用舢板,将茶叶驳运至黄埔码头装上公司商船。年复一年,荷兰大班在广州茶叶贸易的业务操作运行基本平稳,直至1794年荷印公司对华贸易终止。

四、结论

从一口通商时期荷印公司在华茶叶采购情况的探讨,我们大致可以得出以下三方面的结论:其一,此时期荷印公司所购茶叶整体而言以红茶为主、绿茶为辅,其中绝大部分年份里所购红、绿茶又分别以品质差价格低的茶类为多、品质好价格高的茶类为少。这一现象基本上反映了荷兰国内的茶叶销售消费状况:低价次等茶得到购买力低下、人口众多的普通民众的青睐,而高价上等茶则受到生活富裕、人数较少的上流社会的偏爱。其二,此时期荷印公司的茶叶供应商最主要是由担任该公司保商的行商构成,雄厚的商业资本、稳定的货源供应或可靠的商业信誉成为其被选作荷印公司茶叶供应商的必要条件,这也保证了荷印公司能够顺利完成每一年的基本订购量。而供茶行商组合中非保商的加入,使得荷印公司既在购茶价格上有了更多的选择,同时也弥补了一些年份中出现的货源不足。其三,三种茶叶采购途径中,通过与公司长期稳定的贸易伙伴签订合同采购最为主要。通过签订合同采购可以保证茶叶的货源、质量和价格的稳定,而这些贸易伙伴同时也是公司产品的主要进口商。然而,向茶叶供应商散购陈茶以及从自由市场补购新茶也是对合同采购的必要补充。多种购买方式的有效配合运用,是荷印公司大班每年在广州成功购得各类所需茶叶的重要保证。

Western Trading Companies' Purchase of Tea in China during the Canton System Period of Qing Dynasty: As an Example of the Dutch East India Company

Liu Yong

Abstract: During the One Port System period of Qing Dynasty, the largest share of goods western trading companies imported in China was tea, consisting of black tea from the Wuyi Mountains stretching along the border of the Provinces of Fujian and Jiangxi and the Anxi County of Fujian Province, and green tea from the south-easternmost part of Anhui Province. As an example of the Dutch East India Company, its tea-supplying agents in Canton were the Hong merchants, including security merchants, the chief tea suppliers, and non-security merchants. The Dutch trade representatives had three options to procure teas. The first was to conclude a trading-season deal of "new teas" by off-season contract. The second was to make off-season purchase of "old teas" after the departure of the Company ships. Finally there was an additional trading-season purchase of "new teas" on the free market.

Key Words: One Port System; Tea; the East India Company; Supercargo; Hong Merchant

(责任编辑:丰若非)

^① *Resolutie (7 november 1765)*, NFC 28; *Resolutie (30 oktober 1779)*, NFC 42.