

从晚清时期的东北豆货业 看日商与华商的关系 ——以三井物产会社为中心

吴 起

内容提要:晚清时期,大量日商进入中国活动,与华商打交道。作为日本在华商业资本的代表,三井物产会社在甲午战争之前就参与中国东北豆货业,与华商形成错综复杂的关系。三井物产会社初始主要依靠营口华商收购豆货。日俄战争后,三井物产会社进入东北内地收购豆货,但华商仍然是重要的收购来源。在东北豆货的不同贸易市场,三井物产会社与华商形成了不同关系。在对日贸易方面,三井物产会社与一些华商发挥各自的优势联合经营东北豆货对日贸易。日俄战争后双方又展开竞争。在沿海贸易方面,三井物产会社无力挑战华商的优势地位。在对欧贸易方面则呈现出相反的局面。三井物产会社还利用华商的资本、经验和声望,与华商合资开办新式油坊。三井物产会社之类的日商之所以能在中国立足,其中一个重要原因就是妥善处理并调整了与华商的关系。

关键词:东北大豆 华商 日商 三井物产会社

鸦片战争以降,大量外商^①进入中国。这些外商一方面充分利用不平等条约赋予的特权,另一方面则与形形色色的中国人打交道并构建社会关系网。对于外商而言,华商既是交易对象,又是竞争对手,能否处理好与华商的关系在很大程度上影响着外商在华活动的成败。

对于近代中外商人关系,国内外学界已经有一定的研究。宫田道昭考察了19世纪后期的中国商业行会,指出华商和外商之间存在着较大的矛盾。^②汪敬虞通过考察19世纪后期中国的豆货贸易和生产,指出旧式华商遭到外国洋行的打击,但也有些新式华商通过依附外国洋行得到发展。^③墨菲认为通商口岸的华商对洋商的经济渗透进行了成功的抵制。^④张国义认为华商和洋商的关系经历了19世纪四五十年代的依附共生关系,到六七十年代的合作竞争关系,再到八九十年代的市场竞争关系的演变。^⑤这些研究大多着力于华商与洋商的关系,较少关注日商。对于晚于洋商进入中国的日商而言,由于有洋商的经验教训可资借鉴,更能认识到与华商关系的重要性。但是考察近代日商与华商关系的研究,或者强调两者的对立,或者强调两者的合作,而且总体性评述居多,缺乏有深度的

[作者简介] 吴起,浙江师范大学人文学院讲师,金华,321004。

① 外商在近代中国又被称为洋商,主要包括西方商人和日本商人。为更好地将西方商人与日本商人进行区分比较,本文以“洋商”指代西方商人,不包括日本商人。

② 宫田道昭「清末における外国貿易品流通機構の一考察—ギルドの流通支配を中心として—」『駿台史学』第52号,1981年3月。

③ 汪敬虞:《从豆石贸易到豆油豆饼生产看19世纪外国洋行和中国商人的关系》,《十九世纪西方资本主义对中国的经济侵略》,人民出版社1983年版,第463—482页。

④ 墨菲著,陆延译:《通商口岸中国商人对西方经济渗透的抵制》,《上海经济研究》1984年第12期。

⑤ 张国义:《中国近代对外贸易中华商与洋商关系之辨析》,《上海对外经贸大学学报》2014年第1期。

个案分析。^①

有鉴于此,本文以三井物产会社(以下简称三井物产)为例,考察日商如何认识并处理与华商的关系。三井物产是近代日本最大的综合商社,也是最早进入中国的日本商社之一。而且在晚清时期,日本在华大资本与中小资本在对华态度上的分化还不像之后那样明显。三井物产不仅是日本在华大资本的代表,也充当着日本商业资本对华经济侵略的先锋和主力。在考察晚清时期日商与华商关系时,三井物产具有足够的典型性和代表性。^② 具体考察范围则限定为晚清时期的东北豆货业。豆货是晚清时期中国东北地区输出的主要商品。关于近代东北豆货业特别是豆货贸易状况与豆货交易体制的研究较多,其中一些研究对参与豆货业的华商、外商特别是日商也有所论述,但其关注重点不在两者之间的关系。^③ 豆货也是三井物产进入中国东北地区后首先着手并重点经营的商品,塚瀬进考察了三井物产在近代东北豆货业的活动,对三井物产与华商的关系亦有所涉及,但没有展开分析。^④ 本文通过考察晚清时期的东北豆货业,探讨以三井物产为代表的日商与华商的关系。

一、甲午战争前的东北豆货业与中外商人

1861年营口开埠以前,中国东北地区的豆货业完全由华商掌控。营口开埠后,洋商开始参与东北豆货业。

甲午战争前,东北的大豆主要由农民生产,而其主要买主则是粮栈。农民将自产大豆在集市上直接售卖给当地粮栈,或者通过粮贩、车店间接售卖给集散地粮栈。奉天、开源、铁岭等是当时比较重要的大豆集散地。这些集散地粮栈再通过辽河水运或陆路将大豆转售给营口的粮栈。有些集散地的粮栈与营口的粮栈还是联号。当时营口是东北唯一的通商口岸,与出口商(包括华商和洋商)存在直接联系的大粮栈大多都在营口。这些营口的大粮栈多由山东商人、广东商人与本地商人经营。^⑤

粮栈之外,油坊也会收购大豆用来生产豆饼、豆油,很多油坊与粮栈属于同一商号。道光年间,西义顺、兴茂福等油坊就在营口开业。1861年后,营口的华商油坊逐渐增加,成为东北地区油坊业的中心。这些油坊大多使用骡马带动石臼压榨大豆,生产方式相对落后。^⑥

洋商也尝试在营口开设油坊。1868年10月,英商怡和洋行在营口开设了第一家使用机械动力的新式油坊,可是不到两年就停产了。怡和油坊失败的一个重要原因在于遭到当地华商的反对。怡和油坊为了减少收购大豆的成本,试图绕过华商直接向农民收购大豆,遭到华商的抵制,难以获取足够的大豆作为原料。怡和油坊的工人,也多从营口的旧式油坊招募而来。这些工人受原雇主的影

^① 张晓红《近代东北地区棉纺织品商人的活动及其性质——以奉天“丝房”为中心的考察》(《中国社会经济史研究》2013年第2期)在承认丝房对日商有从属性的基础上,重点强调了丝房与日商的竞争、对抗。籠谷直人「アジアからの“衝撃”と日本の近代—中国人貿易商の団結力に注目して—」(『日本史研究』第344号,1991年4月)认为华商在相当程度上主导着19世纪后期日本的对华贸易。庄维民、张静《谁掌握着贸易主导权:清末山东对日贸易中的日商与旅日华商》(《东岳论丛》2005年第6期)认为是华商而不是日商掌握着清末山东对日贸易的主导权。

^② 大谷正「日本帝國主義植民地支配の特質についての覚書—買弁抜き論批判—」(『歴史科学』第606号,1976年10月)认为三井物产等日本商业资本通过将部分华商民族资本买办化而加以利用。山村睦夫「日清戦後における三井物産会社の中国市場認識と支那化—総合商社の形成と中国市場—」(『和光経済』第22卷3号,1990年3月)认为甲午战争后三井物产通过提出“支那化”方针与华商及其流通机构对抗。

^③ 雷惠儿:《东北的豆货贸易(1907—1931)》,台北师范大学历史研究所1981年版;张博:《晚清营口豆货贸易研究》,天津社会科学院出版社2016年版;燕红忠、许晨:《晚清营口贸易的商业机能与市场贸易网络》,《中国经济史研究》2016年第4期;燕红忠、高宇:《晚清时期的豆品期货市场—以东北辽河流域为中心》,《近代史研究》2017年第3期;张晓刚、张帅:《“九·一八”事变之前的东北大豆贸易状况探析》,《内蒙古师范大学学报(哲学社会科学版)》2019年第2期。

^④ 塚瀬进「中国東北地域における大豆取引の動向と三井物産」江夏由樹[ほか]編『近代中国東北地域史研究の新視角』山川出版社,2005年,70—94頁。

^⑤ 张博:《晚清营口豆货贸易研究》,第52—70页。

^⑥ 南满洲铁道株式会社調査課『南滿洲經濟調査資料第六營口』南滿洲鉄道株式会社調査課,1911年,231頁。

响,经常组织罢工。怡和油坊的老板哀叹,“如果我能够得到一个有声望的中国人,一开始就和我共事,我就一定能够把这个工厂办成一个有利可图的事业”。^①这次不成功的尝试后,直到甲午战争爆发,洋商都没有在营口再次开设油坊。

营口的华商粮栈、油坊掌握了东北地区大部分外销豆货,但很少直接从事豆货出口业务。东北豆货的出口主要由外地的客商掌控。营口开埠后,华南逐步确立了作为东北豆货主要市场的地位。广东等地商人大量来到营口收购豆货运送到汕头、厦门等口岸。为了筹集收购豆货的资金,这些商人还会将棉布、杂货等商品输入营口进行销售。^②

1862年,清政府解除“豆禁”,允许外国轮船运销营口豆货,洋商利用其航运、保险等优势,大量运输东北豆货到南方口岸。1869年上海洋商雇佣轮船装运营口大豆直接出口到长崎,开拓了东北豆货对日贸易。由于东北豆饼作为肥料的价值较大,日本逐渐成为东北豆货特别是豆饼的主要市场之一。华商不甘落于洋商之后,从1871年开始参与东北豆货对日贸易。

随着豆货输出的增多,营口贸易也得到快速发展。当时营口的贸易基本上被华商垄断。沙逊洋行和怡和洋行在营口开设的分支机构都因为难以和华商竞争而倒闭。甲午战争前夕,营口只有太古洋行、旗昌洋行、远来洋行等少数几家欧美洋行能维持营业。这几家洋行主要从事航运、码头、报关等贸易辅助业,较少直接从事进出口贸易。^③

在东北豆货沿海贸易上,很多华商依靠传统的民船,也有一些华商利用外国轮船。在东北豆货对日贸易上,洋商在航运、保险等方面的优势更为明显,华商乐于利用相对快捷的外国轮船来运载东北豆货。洋商亦满足于在航运、保险等方面的收益,无意与华商在贸易方面进行竞争。例如怡和洋行每年都在东北大豆的收获期,开通营口到长崎、神户的直达航线,而货主则多为在日华商。1893年,营口向日本出口大豆1 388 962两、豆饼321 945两,占营口对日直接出口总额的80%以上,这些东北豆货绝大部分由在日华商利用外国轮船输入到日本。^④

综上所述,在甲午战争前的东北,大豆的收购基本上由华商粮栈进行,豆饼生产完全取决于华商油坊,豆货贸易也多为华商垄断。也就是说,东北豆货业基本上被华商掌控,洋商难以和华商竞争。东北豆货业的这种状况随着以三井物产为代表的日商的参与而发生重要改变。

二、三井物产的豆货收购与华商

早在甲午战争前的1890年,三井物产就开始涉足东北豆货业。从进入中国东北地区伊始,三井物产就非常重视与华商的关系。

1890年春季,三井物产上海支店职员山本条太郎乘坐社船赖朝丸到达营口。抵达营口后,山本首先拜访了日本驻营口名誉领事班吉内尔。班吉内尔是一名英国商人,1864年到营口开设旗昌洋行,经营航运、报关等业务。由于班吉内尔在营口商人中较有影响,对营口情况比较熟悉,日本政府在1876年7月委任其为驻营口名誉领事。^⑤

当时进入营口活动的客商特别是外商在很大程度上受到大屋子交易体制的制约。大屋子是营

^① 彭泽益编:《中国近代手工业史资料》,中华书局1957年版,第41—42页;汪敬虞:《十九世纪西方资本主义对中国的经济侵略》,第474—475页。

^② 南满洲铁道株式会社调查课『南满洲经济调查资料第六营口』,10—11页;山本条太郎『日本占领地及朝鲜平安道商况视察复命书』1895年三井文库所藏资料,物产402,95页。

^③ 外务省通商局编『清国商况视察复命书』元真社,1902年,82页;山本条太郎『日本占领地及朝鲜平安道商况视察复命书』,120页。

^④ 能势辰五郎『牛莊豆類及豆粕商况』『官報』第2686号,1892年6月;山田鎗之助『滿州貿易案内』南陽堂,1895年,108、138页。

^⑤ 中共营口市委党史研究室编:《营口人民反日斗争史》,中共党史出版社1995年版,第10页。

口一种特殊的商号,经营豆货等商品的仓储、批发、代理和中介业务。在豆货交易中,大屋子往往充当粮栈与出口商的中介,交易成功时收取交易额的5%作为手续费。有一些大屋子本身也与粮栈、油坊存在联号关系。豆货出口商如果不通过大屋子,往往难以收购到豆货。所以很多豆货出口商来营口收购豆货时都会寓居在大屋子中,由大屋子代为联系货源。^①

熟知营口内情的班吉内尔将山本介绍给当地的大商号东永茂。东永茂由广东商人创设于1863年,经营粮栈、油坊,同时兼营大屋子。山本遵循当地的商业惯例寓居在东永茂的大屋子中开展活动。三井物产与东永茂的长期合作就此开始。营口当地以过炉银为中心的货币体系是导致三井物产依赖东永茂的重要原因。19世纪七八十年代,营口贸易繁盛,当地的货币已难以满足市场需求,逐渐形成以过炉银为中心的货币体系。过炉银是一种在银炉之间进行转账结算的货币单位,只有在1年4次的卯期才能以现银进行结算。营口的大额交易特别是豆货交易一般都使用过炉银结算。但是能使用过炉银的多为在银炉开设有账号的营口大商人。外地客商很难在银炉开设自己的账号,这也是制约外商在东北地区活动的重要原因。豆货的交易量大,没有银炉账号的出口商必须借助有银炉账户的营口商人才能进行交易。东永茂开设有自己的银炉,三井物产可以很便利地通过东永茂进行交易。^②

山本寓居在东永茂,蓄发留辫,穿中国服装,与东永茂财东潘达球等华商交友。潘达球带山本参观东永茂油坊,使他认识到东北豆货的商业价值。晚年就任为满铁总裁的山本曾自负地回忆道“我于明治23年(1890)作为三井物产的店员初次到满洲收购大豆,当时在满洲的日本男儿大概只有我一人而已”。^③

1892年11月,山本携带一些东北大豆、豆饼的样品向位于东京的三井物产总部汇报,建议在营口开设分支机构经营东北豆货,得到认可。^④1893年5月,山本再次来到营口,与东永茂达成协议,由东永茂作为三井物产的代理店,代为收购大豆、豆饼。山本返回上海支店后,三井物产另行派遣岛田作为山本的继任者寓居在东永茂,监督东永茂的代理店业务。甲午战争期间,山本被日本政府临时委任为内阁通信员负责对营口等日军占领区进行调查,大豆等物产是其调查重点之一。在营口调查期间,山本寓居在东永茂,拜访三井物产的交易对象搜集情报。^⑤

甲午战争结束后的1895年9月,三井物产正式设置营口出张员,^⑥大力收购东北大豆、豆饼。1897年6月,三井物产营口出张员升格为营口出张所,首任出张所所长为依田治作。同年10月14日,营口出张所进一步升格为营口支店。当年营口支店的大豆、豆饼交易额达到130万日元。^⑦

虽说短短两三年就多次升格,但三井物产营口支店并没有摆脱对东永茂的依赖。为了筹集收购大豆、豆饼的货款,三井物产将棉布、肥皂等日本商品输入营口,这些日本商品也多由东永茂代理销售。随着业务的发展,除了东永茂以外,三井物产还与西义顺、东盛和、厚发合等资力雄厚信用高的华商合作,通过他们收购豆货。

甲午战争后,松村、福富、海仁等日商陆续进入营口收购豆货。这些日商和三井物产一样,大多

① 营口市政协文史资料研究委员会编:《营口文史资料》第4辑,营口市政协1986年版,第75页;芝罘領事館「牛莊港視察ノ記事」『通商彙纂』第6号,1894年6月。

② 三井物産株式会社牛莊出張所『牛莊過炉銀事情』1913年三井文庫所蔵資料,物産447,11—13頁;王昉、燕红忠、高宇:《晚清区域货币市场发展研究》,《历史研究》2016年第3期。

③ 村上一郎『滿州と三井』1941年三井文庫所蔵資料,物産475,3頁。

④ 山本条太郎翁伝記編纂会編『山本条太郎翁伝記』山本条太郎翁伝記編纂会,1942年,87頁;中共营口市党委党史研究室编:《营口人民反日斗争史》,第10页。

⑤ 村上一郎『滿州と三井』,3—5頁。

⑥ 三井物产的分支机构由下到上可简单划分为出张员、出张所、支店3个等级。出张员相当于驻在员,出张所相当于办事处,支店相当于分店。出张员、出张所多由支店管辖。

⑦ 村上一郎『滿州と三井』,12頁。

寓居于营口华商的大屋子。比如松村洋行就寓居于东盛和,通过东盛和收购豆货。^① 在日华商也加大了在营口收购豆货的力度,他们与营口华商的联系往往更为密切。例如神户华商复兴号、启泰号的店员来营口收购豆货时就分别寓居于正昌号、东盛和。^② 日商与在日华商在营口展开激烈的豆货收购竞争。

为了减少付给东永茂等华商的手续费以更好地应对竞争,三井物产内部开始出现绕开营口华商直接到东北内地收购豆货的意见。在1902年4月的三井物产支店长会议上,时任上海支店长的山本发言指出“通过营口的大屋子收购大豆是姑息之法,不是长久之计”。三井物产还派出职员岛田深入铁岭、奉天等东北内地进行调查。由于当时东北内地局势不稳,三井物产决定暂时不进入东北内地收购豆货。^③

日俄战争后,日本在中国东北地区的政治经济势力大为增强。日本大力发展大连港,同时设立“南满洲”铁道株式会社(“满铁”),将其势力进一步渗透到东北内地。东北的豆货流通格局随之发生重大转变,“南满”铁路逐步取代辽河成为吸纳东北豆货的大动脉,大连逐步取代营口成为东北主要的豆货输出港。与此同时,大量日商涌入东北,东北的豆货收购竞争越发激烈。

面对形势变化,三井物产对其豆货经营策略进行了调整。由于营口的金融机构和交易体制相对成熟,三井物产内部仍然存在以营口为中心经营豆货的意见。^④ 三井物产通过加强与东永茂、西义顺等交易伙伴的合作以维持其在营口的优势地位。1905年三井物产与东永茂、西义顺签订协议,规定他们的大豆、豆饼不能贩卖给其他商人,而只能以时价销售给三井物产。通过这种方式,三井物产左右了营口的豆饼市场。^⑤ 但是,营口以过炉银为中心的货币体系乃至商业制度蕴含着的风险日益加大。^⑥ 对华商的过度依赖会导致三井物产连锁性地承担相应风险。1907年,营口巨商东盛和破产,作为其重要交易伙伴的三井物产损失巨大。

有鉴于此,三井物产逐步将其在中国东北地区的主要活动据点由营口转移到大连。1900年1月,三井物产在旅顺设置关东省出張员,1903年4月将其迁移到大连。但当时关东省出張员的主要业务是向俄国控制下的中东铁路销售煤炭,而不是豆货。日俄战争后,三井物产将大连出張员升格为出張所,逐步将豆货业务的中心转移到大连。1910年10月,三井物产又在大连设置“满洲”营业部,统一管理其在中国东北地区的业务活动。1912年10月,大连出張所升格为支店并与“满洲”营业部合并,大连支店成为三井物产在中国东北地区进行豆货交易等活动的神经中枢。1906年4月,三井物产还设置了安东出張员。这样,在东北地区最主要的3个港口,三井物产都设置了分支机构收购豆货。除此以外,1907年三井物产还在俄国的海参崴设置了出張员,出口中国东北地区北部的豆货。

三井物产并不满足于在港口活动,而是力图实现其进入东北内地收购豆货的夙愿。1906年10月,三井物产米谷肥料部职员依田治作到大连、奉天、铁岭、长春等地考察东北豆货。在1907年1月的米谷肥料部会议上,依田提出只有直接派遣职员到东北内地收购豆货才能战胜其他竞争者。^⑦ 在此前后,三井物产陆续在奉天、铁岭、长春、哈尔滨等东北内地城市设置分支机构,进入东北内地收购大豆。

① 南满洲铁道株式会社調査課『南満洲経済調査資料第六營口』,14頁;関東局文書課『関東局施政三十年業績調査資料』1937年9月 アジア歴史資料センター, A06033515600。

② 熊本商業會議所『北清商業調査報告書』熊本商業會議所,明治31年,179頁。

③ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録1 明治35年』丸善株式会社,2004年,128—132頁。

④ 三井物産合名会社米穀肥料部『米穀肥料打合會議事録』1907年 三井文庫所藏資料,物産212,4頁。

⑤ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録5 明治39年』丸善株式会社,2004年,38—41頁。

⑥ 燕紅忠、高宇:《清末时期的过炉银危机与制度调整》,《中国经济史研究》2017年第2期。

⑦ 三井物産合名会社米穀肥料部『米穀肥料打合會議事録』,4頁。

日本政府鼓励三井物产等日本企业从事东北豆货业。横滨正金银行、“满铁”等日本的国策会社为三井物产进入东北内地收购豆货提供了支持。横滨正金银行一直以来与三井物产互相提携,关系密切,1910年为三井物产提供的信用额度多达1200万日元。^①在东北豆货交易方面,横滨正金银行遍布东北内地的分支机构亦为三井物产提供低利率贷款。“满铁”从创立伊始就与三井物产结下不解之缘,最初的8名理事,有2名出自三井财阀(1名来自三井物产、1名来自三井银行)。“满铁”除了为三井物产减免运费以外,还在主要的火车站附近为三井物产提供仓库用地,便于三井物产收购豆货。^②

1908年,三井物产伦敦支店将东北大豆输入欧洲,大豆成为重要的国际商品。怡和洋行、宝隆洋行等洋商陆续进入东北内地收购大豆。在东北北部,俄商收购豆货尤为活跃。东北地方政府也意识到大豆的价值,开始设立公司收购大豆。在东北内地重要的豆货集散地长春,详茂、伊陵、怡德、怡和等洋商纷纷开设分支机构从事大豆收购。长春道台颜世清为了挽回大豆利权,在1909年秋投入大量资金设立长春农产公司,从事大豆交易。长春农产公司在1910年向怡和洋行等洋商签订合同预售大豆。其后大豆价格急剧上升,长春农产公司难以履行合同,亏损巨大。很多洋商都因为不熟悉东北豆货业状况盲目投机而遭受损失。^③

为了在东北大豆的收购竞争中占得先机,三井物产加大了从农民手中收购大豆的力度。三井物产在大豆收获期前低价向农民预付货款,并收取农民的地契做抵押。很多不能按时交付大豆的农民的地契被三井物产没收,酿成不少纠纷。东三省总督锡良担心三井物产通过这种方式强占农民土地。^④不过三井物产的主要目的并不在于获得土地,而是确保足够的豆货。

需要指出的是,三井物产在从农民手中直接收购大豆的同时,并没有断绝与粮栈的关系。实际上,受到当时东北内地豆货交易体制的制约,三井物产派到东北内地的职员大多通过粮栈收购大豆。^⑤

在东北地区,豆货交易分为现货交易和期货交易。豆货出口商如果想要确保足够的豆货,仅仅依靠在大豆收获季节进行现货交易是不够的,而是必须通过“买青苗”等方式预付货款给粮栈或者农民预订大豆。由于期货交易存在较大的风险,经营方针相对保守的三井物产一开始并不允许。但活跃在中国东北的三井物产分支机构了解到如果不进行期货交易就不能收购到足够的大豆,难以和其他商人进行竞争。三井物产总部不得不允许进行豆货的期货交易。^⑥

东北南部和北部在豆货交易上的情况有所差别,三井物产也必须因应当地的情况采取适当的经营策略。在东北南部,预购豆货时需要全额预付货款。三井物产主要通过信用高的粮栈收购大豆,风险相对较小。在东北北部,预购大豆只需要预付一半货款,但由于北部开发相对较晚,信用高的粮栈较少。粮栈不按时交货乃至破产的情况时有发生,三井物产承担着很大的经营风险。比如1909年冬,因为铁岭的福升庆、开原的德聚栈、四平广隆长这些粮栈的破产,三井物产分别损失大豆和豆饼货款12000元、9000元、2000元。为了尽可能地确保豆货,三井物产还尝试过利用俄国中介商。当时很多俄国中介商携带现金向东北北部的农民直接收购大豆,然后转手卖给各国出口商。由于俄国中介商的豆货销售价格低于华商粮栈,很多出口商都乐于向他们购买豆货。三井物产也采用过这种方法,但是俄国中介商经常签订超过其供应能力的合同,到期时往往不能顺利交货,乃至携带

① 横滨正金銀行『横滨正金銀行史』西田書店,1976年,370—371頁。

② 日本經營史研究所『稿本三井物産株式会社100年史上』日本經營史研究所,1978年,259頁。

③ 长春領事館「長春ニ於ケル大豆事情」『通商彙纂』1911年第6号。

④ 《清实录》第60册30卷,宣統二年正月下,中华书局1987年版,第539頁。

⑤ 遠藤大三郎『穀肥商売之回顧』遠藤大三郎,1928年,120頁。

⑥ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録8明治44年大正2年』丸善株式会社,2004年,489—491頁。

预付的货款潜逃。三井物产不久就放弃了通过俄国中介商收购大豆的做法。三井物产加大对粮栈信用的调查力度,精心挑选信用高的粮栈以收购大豆。^①

三井物产尤为重视与交易伙伴东永茂、西义顺的关系。1919年西义顺破产结算时债务额为650万两,亏欠三井物产就达130万两,多为三井物产预付的豆货货款。^②这也表明直到破产为止,西义顺都是三井物产收购豆货的重要交易对象。至于东永茂与三井物产的关系,则一直维持到抗战结束三井物产退出中国东北地区为止。

从甲午战争前进入中国东北地区开始,三井物产受限于营口独特的豆货交易体制,主要通过当地华商粮栈、油坊收购豆货。日俄战争后,三井物产开始直接进入东北内地收购豆货,但仍在很大程度上依赖华商。也就是说,在豆货的收购环节,三井物产不是直接挑战华商的地位,而是通过与华商的合作来确保货源。东永茂等华商亦通过与三井物产的合作获益颇多,双方形成紧密的依附共生关系。

三、三井物产的豆货贸易与华商

三井物产在东北地区收购豆货主要是为了进行贸易。甲午战争前,豆货已经成为营口主要的对日出口商品,三井物产亦首先着力于东北豆货对日贸易。当时东北豆货对日出口基本上由华商掌控,外商则只有三井物产。^③

甲午战争后,三井物产加大了经营东北豆货对日贸易的力度。1897年,三井物产占营口大豆、豆饼对日出口总额的13%。1898年这一比例进一步提升到15.5%。^④但是东北豆货对日贸易并没有为三井物产带来相应的收益。来自在日华商的竞争是导致这一状况的重要原因。1898年,横滨从营口输入了45船大豆,其中35船为在日华商输入,10船为日商输入。^⑤在日华商在进行东北豆货贸易时,不拘泥于一时的盈亏,而往往以3年甚至5年为周期进行贸易,综合计算成本收益。这种经营方法可能会取得较大的收益,但也存在着较高的风险。比如1897年,一些在日华商竞相降价预售东北豆货,蒙受了很大损失。^⑥三井物产的经营方针相对保守,这使得三井物产能够较大程度地规避风险,但同时也易于错失商机。^⑦

对于华商在东北豆货对日贸易上的优势地位,三井物产本店参事村上一郎评论道:“关于日满贸易的创始,不得不提的是清商的势力坚固不可动摇一事。收购方面依然要经由东永茂,其后加上西义顺,从根本上依赖于清商。贩卖方面,以神户支店为首的各支店都被在日清商执牛耳,受到很多压迫。”^⑧为了节约运营成本以更好地和在日华商竞争,三井物产在1899年9月将营口支店降格为出張员。^⑨与此同时,三井物产也开始采用一些积极的应对策略,其中最主要的就是与一些在日华商

① 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録8明治44年大正2年』丸善株式会社,2004年,487—488頁;遠藤大三郎『穀肥商売之回顧』,120頁;森田寛蔵『特産物取引ニヨリ本邦人ノ蒙リタル損害調査報告ノ件』1910年2月 アジア歴史資料センター, B11091343000。

② 三井物産株式会社穀肥部長『大正8年支店長會議穀肥部報告』1919年 三井文庫所蔵資料,物産347,62—63頁。

③ 芝罘領事館「牛莊港視察ノ記事」『通商彙纂』第6号,1894年6月。

④ 三井物産合名会社『明治30年下半季事業報告』三井文庫所蔵資料,物産614—1,33—34頁;三井物産合名会社『明治31年事業報告』三井文庫所蔵資料,物産614—3,27頁。

⑤ 《牛庄大豆豆餅商情》,《湖北商务报》第30期(1899年10月)。

⑥ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録1明治35年』,130頁;田辺熊三郎「牛莊港豆、豆粕及豆油商況」『官報』第4289号,1897年10月。

⑦ 三井物産合名会社『明治30年下半季事業報告』,34頁。

⑧ 村上一郎『滿洲と三井』,13頁。

⑨ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録1明治35年』,127頁;三井文庫編『三井事業史資料編四上』三井文庫,1971年,483頁。

合作。

三井物产与在日华商虽然激烈竞争,但也有共同利益,存在合作的可能性。三井物产与在日华商共同要求营口的油坊统一豆饼重量一事就很能说明这一点。19世纪90年代,输入日本的营口豆饼的重量差异很大,导致购买营口豆饼的日本农民经常向三井物产等豆饼进口商投诉。1901年,三井物产与神户华商怡生号、复兴号联名向营口的油坊行会提出豆饼的重量必须维持在46.5斤以上,取得一定效果。^①

三井物产与在日华商合作最典型的事例是与神户华商怡生号结成东北豆货运销联盟,共同经营东北豆货对日贸易。怡生号由宁波商人吴锦堂于1895年在神户开设,主要从事日本火柴、杂货的对华出口与上海棉花、东北豆货的对华进口,是神户有名的大商号。^②三井物产与怡生号和吴锦堂在结成东北豆货运销联盟之前就有联系。怡生号向三井财阀控股的日本第一大纺织公司钟渊纺织会社供应中国棉花,同时出口该会社生产的棉纺织品到中国。后来吴锦堂还大量购入钟渊纺织会社股票,成为该会社第一位华人董事。

1902年3月,三井物产向怡生号提议联合经营东北豆货,得到怡生号的响应。双方结成联盟,发挥各自的比较优势,共同经营东北豆货对日贸易。

出口报关方面由三井物产负责。1899年前,营口的豆饼出口一般都由华商完纳厘金,报关上税。三井物产在1899年前主要借用东永茂的名义出口豆饼,所以除了出口税外,还须由东永茂交纳厘金。1899年,三井物产开始以自身名义出口豆饼,不再交纳厘金。^③由于三井物产等日商无须交纳厘金,相对于华商而言有较大优势。为了规避厘金等税费,很多在日华商都借用日商的名义输入东北豆货。^④东北豆饼运销联盟以三井物产的名义报关的理由也在于此。

汇兑方面,由怡生号购入汇票。当时在营口进行豆货交易,使用大阪川口地区华商发行的汇票会比使用现金更为有利。但是华商发行的汇票风险较高,三井物产一般很少直接购买。通过与怡生号的联合,三井物产可以不用负担风险就使用怡生号购入的汇票充当收购东北豆货的资金。长期主管三井物产豆货业务的远藤大三郎认为这是三井物产通过与怡生号的联盟获利最大之处。^⑤

销售方面,怡生号负责神户地区,三井物产负责日本其他地区。神户是当时日本进口东北豆货最重要的港口。神户支店也是三井物产负责大豆、豆饼等谷物肥料业务最重要的主店,当时的营口出張员亦归神户支店管辖。三井物产之所以愿意将神户地区划为怡生号的销售范围是因为神户的中介商更为信赖怡生号。怡生号进口东北豆货后通常会销售给这些中介商。但是三井物产在将东北豆货运到神户后,大多不经由中介商而是直接销售给零售商或农民。三井物产的这种做法损害了神户中介商的利益,因而这些中介商对三井物产多有不满。对于三井物产而言,与其花费大量时间和精力将东北豆货零星销售给众多零售商与农民,不如通过怡生号大量销售给有信用的中介商更为有利。^⑥

通过与怡生号的豆货运销联盟,三井物产节省了经费和人手,降低了经营风险,对于华商的商业习惯、经营方法也更加了解。三井物产占日本大豆、豆饼进口额的比例也由1901年的27%、35%提高到1902年的50%、50%。其中名古屋支店的大豆、豆饼进口额从12万担增加到38万担,按照支

① 遠藤大三郎『穀肥商売之回顧』,109—110頁。

② 鞠陵寒人「吳錦堂は昨今何を為しつつありや」『商工世界太平洋』第6卷第22号,1907年10月。

③ 田辺熊三郎『本邦商人ノ豆類及豆粕輸出ニ対シ厘金稅徵収ノ義ニ付牛莊領事ヨリ報告ノ件』1897年6月 アジア歴史資料センター, B12083199500。

④ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録5明治39年』,39頁;牛莊領事館「清国商人輸出大豆及豆粕ニ対スル厘金徵収廢止」『通商彙纂』1906年第61号。

⑤ 遠藤大三郎『穀肥商売之回顧』,108頁。

⑥ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録1明治35年』,128—129頁。

店长寺岛昇的说法,名古屋支店之所以能取得这一成绩,是因为通过与怡生号的联盟使东北豆货交易变得更为顺畅。东北豆货运销联盟成立仅仅一年,三井物产就获利 34 470 日元。怡生号也获利 20 600 日元,希望维持并扩大与三井物产的联盟。但是,虽然通过与怡生号的联盟获得诸多利益,三井物产内部也存在着废除联盟、独自经营东北大豆对日贸易的意见。在 1903 年 4 月 14 日的三井物产支店长会议上,营业部长福井菊次郎提议一旦三井物产有足够的实力就应该废止豆货运销联盟,但这一意见没有被采纳。^①

日俄战争后,东北豆货贸易格局发生较大变化,营口作为东北豆货主要出口港的地位逐渐被大连取代。三井物产已经没有必要像之前一样依赖在日华商与营口华商的商业联系。加之三井物产自身实力增强,经营豆货业务的经验增加,逐渐倾向于单独经营东北豆货对日贸易。山本在 1906 年 7 月 23 日的支店长会议上发言指出“虽说通过与怡生号的联合营业额增加,但这决不能被认为是健康的发展”。^②其后不久,三井物产停止了与怡生号的豆货运销联盟。怡生号之外,三井物产还与长崎华商源昌号、昇昌裕结成联盟,共同经营东北豆货对长崎贸易,但是维持时间不长。^③

日俄战争后,随着日本在东北地区政治经济势力的增强,大仓组、三菱会社等日本商行纷纷从事东北豆货对日贸易,在日华商的地位逐渐下降。三井物产担心的已不是在日华商,而是其他日商。1907 年到 1912 年,三井物产进口的大豆占日本大豆总进口额的 10% 到 20%,豆饼占日本豆饼总进口额的 20% 左右。^④

三井物产对于东北豆货沿海贸易特别是对华南的贸易也早有关注。三井物产很早就认识到华南是东北豆货的主要市场之一,并了解华商在这一贸易领域的优势地位。日俄战争后,三井物产开始参与东北豆货沿海贸易。1906 年下半年,三井物产利用其船舶部船只运送东北大豆 9 000 担、豆饼 75 000 担到厦门、汕头、广州,取得不少收益。但是,三井物产经营东北豆货沿海贸易的最初着眼点并不是与华商竞争,而是为了发展与这些地区经销商的关系。日俄战争前后,三井物产在厦门、福州、汕头等地相继开设分支机构,但这些分支机构的业务没有大的发展。有鉴于此,三井物产将目光转向东北豆货,试图通过向这些地区的经销商供应东北豆货来加强与他们的关系,从而推进三井物产的其他业务。比如通过贩卖东北豆货给华南的经销商与他们结成良好关系,之后再向他们推销台湾烟草。^⑤

三井物产经营的东北豆货对华南贸易在一开始并不顺利,难以和华南的豆货进口商竞争。^⑥三井物产采取了一系列措施来改进其东北豆货对华南贸易。比如派遣厦门出張所所长到大连、营口考察东北豆货。通过这些措施,三井物产经营的东北豆货对华南贸易逐渐步入正轨。以厦门出張所为例来说,1912 年上半年的东北大豆、豆饼营业额就超过 50 万元。这一年,三井物产还进一步将东北大豆出口到东南亚。^⑦虽说如此,三井物产仍不足以撼动华商在东北豆货对华南贸易上的优势地位。1911 年,三井物产分别只占东北大豆、豆饼对中国其他地区出口额的 1.3% 和 1.5%。^⑧

真正奠定三井物产在东北豆货贸易上优势地位的是其对东北大豆欧洲市场的开拓与发展。日俄战争后,三井物产已不满足于经营中日贸易,而是开始大力发展中国与其他国家的贸易。1908 年印度、埃及、美国等棉产地歉收,榨油原料棉籽在欧洲的价格急剧上升。了解到这一情况的三井物产

① 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 2 明治 36 年』,36,68—70 頁。

② 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 5 明治 39 年』,43 頁。

③ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 2 明治 36 年』,70 頁;三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 4 明治 38 年』丸善株式会社,2004 年,11 頁;三井物産合名会社米穀肥料部『米穀肥料打合會議事録』,155—156 頁。

④ 山口和雄『近代日本の商品取引—三井物産を中心に—』东洋書林,1998 年,109—111 頁。

⑤ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 6 明治 40 年』丸善株式会社,2004 年,18—21 頁。

⑥ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 7 明治 41 年』丸善株式会社,2004 年,30 頁。

⑦ 三井文庫監修『三井物産支店長會議議事録 8 明治 44 年大正 2 年』,116 頁。

⑧ 三井物産株式会社『明治 44 年下半年第 4 回事業報告書』,36—40 頁。

伦敦支店长儿玉一造运送 100 吨东北大豆作为棉籽的替代品到欧洲试验性销售,取得意想不到的好成绩。以此为契机,欧洲开始成为东北大豆的重要市场。^① 儿玉一造之所以将大豆作为棉籽的替代品输入到欧洲,是因为他是三井物产专门为中国业务培养的人才“支那修业生”的一员,曾经在厦门的中国商店实习过,非常了解东北大豆作为榨油原料的价值。^②

华商限于轮船等条件,无力直接参与东北大豆对欧贸易。三井物产等日商在东北大豆对欧贸易上的竞争对手不是华商,而是宝隆洋行、怡和洋行等洋商。^③ 由于欧洲与中国东北相距遥远,洋商更能发挥其航运、保险等方面的优势进行豆货贸易。1909 年下半年,三井物产占大连、哈尔滨大豆对欧出口总额的 65%。至 1911 年,三井物产占东北(大连、营口、海参崴)大豆对欧出口总额的比例下降到 19.3%。其余份额多为宝隆洋行等洋商占据。^④

在经营东北豆货贸易的初始阶段,三井物产与华商存在着激烈的对立和竞争。通过与一些在日华商合作,三井物产打开了东北豆货对日贸易局面,并积累了经验和力量,最终在日俄战争后赢得与在日华商的竞争。东北地区豆货业相关形势的变化也助长了这一趋势。但在东北豆货对华南贸易方面,三井物产则无力动摇华商的优势地位。只有在东北豆货对欧贸易方面,三井物产才无须顾虑华商的竞争。

四、三井物产的豆饼生产与华商

三井物产不仅在豆货的流通领域与华商合作,还与华商合作生产豆饼。日俄战争后,为了维持稳定的豆饼供应,三井物产除了继续从华商油坊手中收购豆饼外,也开始谋划开设自己的油坊。

三井物产并不是最早在东北开设油坊的日商。1906 年,日本商人小寺壮吉投入 100 万日元在营口率先开设先进的水压式机械油坊,每天可以生产 5 000 枚豆饼。与小寺油坊由日本独资开设不同,三井物产则倾向于与华商合资开办油坊。

进入 20 世纪后,三井物产越发注重通过与华商合作建立公司等形式加强与华商的联系。1902 年,三井物产上海支店与公信号、吴仲记等华商合作收购了兴泰纱厂,并将其改组为上海纺织会社。这是中国近代史上中日商人合办的第一家纱厂,经营业绩在当时的中国纱厂中首屈一指。主导设立上海纺织会社的上海支店长山本在 1905 年 9 月 13 日的三井物产支店长会议上发言指出“关于与华商的联络,现在呈现出不互相交换利益的话就难以成功交易的倾向。比如我们持有一些交易对象所设公司的股份,或者让交易对象参与到我们设立的公司中,只有这样休戚与共,才是保持与华商的联络并维持亲密关系的最合适方法。”^⑤在油坊的设立上,三井物产也采取了这一策略。

1907 年 5 月,三井物产与东永茂、西义顺在大连合资开设三泰油坊。当时华商油坊多集中在营口,三井物产本来也准备在营口兴建油坊,但由于难以购入合适的油坊用地,加之考虑到大连的交通优势,最后决定把油坊设在大连。日本陆军和“满铁”为三泰油坊提供了靠近码头交通便利的工场用地。三泰油坊总资本金 50 万日元,共 1 万股,其中三井物产占 6 000 股,东永茂和西义顺各占 2 000 股。三井物产的依田治作任社长,东永茂的潘达球任副社长,西义顺的李恒春任监事。^⑥

在众多的华商当中,三井物产之所以选择与东永茂、西义顺合作,不仅仅是因为想要利用他们的资本,也是因为潘达球、李恒春富有经营油坊的经验和能力,在营口商人中有较高的威望。东永茂在

① 日本经营史研究所『稿本三井物産株式会社 100 年史上』,224 頁。

② 村上一郎『満州と三井』,36—37 頁。

③ 駒井徳三『満州大豆論』東北帝国大学農科大学カメラ会,1912 年,178—179 頁。

④ 三井物産合名会社『明治 44 年下半年第 4 回事業報告書』,36—37 頁。

⑤ 三井文庫監修『三井物産支店長会議議事録 4 明治 38 年』,140 頁。

⑥ 三井物産合名会社米穀肥料部『米穀肥料打合會議事録』,141—142 頁。

1887年开设油坊,每日生产豆饼100块左右。1901年东永茂投资兴办机械油坊,每日生产豆饼2200块,成为营口最大的油坊之一。从东永茂油坊开办之初,潘达球就是其主要经营者之一,为东永茂油坊的发展贡献良多。西义顺油坊于1886年开业,几年后由于经营不善濒于倒闭,当时还是伙计的李恒春利用自己的积蓄外加借债兑下该油坊,使之起死回生,显示了高超的经营手腕。^①潘达球和李恒春在1907年6月分别被推选为营口商务总会的总理和协理,是营口商界的头面人物。

前述怡和油坊失败的教训,也使得三井物产更能认识到与有经验有威望的华商合作的重要性。时任三井物产米谷肥料部长的远藤大三郎在1928年回顾道:“(三泰油坊)之所以让中国人加入,是为了利用中国人经营油坊的才能。”^②

东永茂、西义顺长期与三井物产合作,获益匪浅,也乐意与三井物产合资开设油坊。实际上在1906年,潘达球与李恒春就与日本人合资兴办了营口正隆银行与水道电气株式会社,有与日本人合办企业的经验,对于与传统交易伙伴三井物产合资开设油坊自然更为积极。潘达球之所以同意与三井物产合资开设三泰油坊,其中还有一个很重要的原因是因为与山本条太郎的私人关系。山本从1890年进入营口后就与潘达球相识,从营口调任后也与潘达球维持着私人交往。^③

三泰油坊使用50台先进的榨油设备压榨大豆,每天生产豆饼5000枚,是东北最大的油坊之一,也是最大的中日合资企业之一。^④鉴于三泰油坊的成功,很多日商与华商纷纷在大连开设油坊,至1912年,大连已开设油坊50余家,逐渐取代营口成为东北的油坊业中心。三泰油坊的成功也刺激了中日合资企业的兴办。村上一郎评价“三泰油坊才是大连油坊的创始,也是满洲地区日中合办事业的先驱”。^⑤

在三泰油坊的经营方面,三井物产长期维持与东永茂、西义顺的关系。1919年西义顺破产,三泰油坊由三井物产与东永茂继续经营。1926年6月,三泰油坊的资本为30万元,其中三井物产占7成,东永茂占3成。^⑥

三井物产通过与有经验有实力的华商合作,成功开设并经营了三泰油坊,在日俄战争后东北豆货收购竞争日益激烈的状况下,三泰油坊对于三井物产确保豆饼、豆油供应发挥了不可或缺的作用。三泰油坊的成功也进一步巩固了三井物产与东永茂等华商的关系。

五、结语

19世纪七八十年代后,由于华商在贸易领域的日益活跃,怡和洋行、太古洋行等在华洋商逐渐将其主要精力由贸易领域转向航运、保险、金融等行业。日商三井物产则不一样,虽然也经营航运、保险等行业,但一直将主要精力放在商业、贸易上,这使其比洋商更为重视与华商的关系。晚清时期三井物产在东北豆货业的活动鲜明地体现了这一点。

在东北豆货的收购环节,三井物产初始在很大程度上依赖于营口华商,需要通过他们才能收购到足够的豆货。日俄战争后,三井物产开始进入东北内地收购豆货,但华商仍然是三井物产重要的豆货收购来源。

在东北豆货对日贸易领域,三井物产初始难以和华商竞争,其后通过与在日华商联盟才得以打开局面。日俄战争后,三井物产在与华商的竞争中逐渐占据有利地位。在东北豆货对华南贸易领域,三井物产也有所参与,但华商仍长期保持其传统优势地位。三井物产转而发展东北豆货对欧贸

① 南满洲铁道株式会社調査課『南満州経済調査資料第六营口』,229—230頁。

② 遠藤大三郎『穀肥商売之回顧』,113頁。

③ 山本条太郎翁伝記編纂会編『山本条太郎伝記』,88頁。

④ 三井物産合名会社米穀肥料部『米穀肥料打合會議事録』,20—21,141—142頁。

⑤ 村上一郎『満州と三井』,34頁。

⑥ 三井物産株式会社『大正15年度支店長會議穀肥部報告』1926年三井文庫所蔵資料,川村16,93—94頁。

易并取得巨大成功。

三井物产与华商的合作并不限于东北豆货的流通环节,还进一步延伸到豆饼的生产环节。三井物产利用华商的资本、经验与信誉,与华商合作开设三泰油坊。在进一步确保自身豆饼、豆油供应的同时,加深了与华商的联系,同时也促进了中日合资企业的兴办。

在东北豆货业的不同环节,三井物产与华商存在不同的关系。三井物产与华商的关系在很大的程度上也代表了当时日商与华商的关系。也就是说,日商在中国活动的主观目的固然在于与华商竞争获取商业权益,但为了达成这一目的,也不排除与一些华商分工合作,乃至在一定程度上依附华商。日商与华商这种既竞争又合作的关系,也会因为外部局势、两者实力对比的变化而更为复杂化。这也从一个侧面反映出日商在中国活动时,并不是一味依靠不平等条约赋予的特权,而是因应中国的状况、调整经验策略,将部分华商纳入其社会关系网。

进入民国,特别是第一次世界大战后,东北豆货出口进一步增加,豆货业的竞争也越发激烈。日本在大连、长春等地开设交易所,意图将豆货交易纳入其统制之下。“满铁”逐步对豆货实行混合保管制度。这些措施有利于日商突破东北豆货传统交易体制的制约。大量日商包括中小商人都参与豆货交易、涌入东北内地收购豆货。与此同时,从事豆货业的华商民族资本亦得到一定发展。特别是官银号附属粮栈在奉系军阀的支持下逐步垄断了东北豆货,但是官银号附属粮栈缺乏直接出口豆货的能力。三井物产、三菱商事、铃木商店等日本大型商社对于官银号附属粮栈垄断豆货抬高售价的行为非常不满,但为了确保出口货源仍不得不从他们手里收购豆货,两者之间的矛盾虽然也在逐步加剧,但还维持着分工合作关系。与之相对应的,无力从事豆货出口的日本中小商人则与官银号附属粮栈存在激烈的对抗,他们在与官银号附属粮栈的豆货收购竞争中纷纷落败乃至破产。日本大商业资本与中小商业资本与华商的不同关系在一定程度上导致两者在对华态度上产生日益明显的分化。这也越加反映出近代中日两国商人关系的复杂性。

The Relation between Japanese and Chinese Merchants in the Perspective of Northeast Soybean Business in Late Qing Dynasty

Wu Qi

Abstract: Many Japanese merchants advanced into China and had dealings with Chinese merchants in Late Qing Dynasty. As a representative of Japanese commercial capital, Mitsui Bussan Kaisha had did Northeast soybean business before the Sino-Japanese War of 1894—1895, and built complex relations with Chinese merchants. At first, Mitsui Bussan Kaisha depended on Chinese merchants in Yingkou to purchase soybeans. After Russo-Japanese war, it entered the hinterland of Northeast China. Nevertheless, Chinese merchants were still important soybean suppliers for it. Mitsui Bussan Kaisha showed different relations in different markets of Northeast soybean. Mitsui Bussan Kaisha and some Chinese merchants in Japan used their own advantages to do Northeast soybean trade with Japan. However, they returned to competition After Russo-Japanese war. It was hard to shake Chinese merchants' superiority for Mitsui Bussan Kaisha In costal trade. The opposite situation occurred in trade with Europe. Moreover, Mitsui Bussan Kaisha utilized Chinese merchants' capital, experience and reputation to set up a soybean oil factory. One of the reasons why Japanese merchants such as Mitsui Bussan Kaisha succeeded in winning a foothold in China, is because they handled and adjusted properly the relations with Chinese merchants.

Key Words: Northeast Soybean, Chinese Merchant, Japanese Merchant, Mitsui Bussan Kaisha

(责任编辑:王小嘉)