

近代蛋业贸易中的收购机制*

赵慧斌

内容提要:20世纪初,蛋业作为新兴的行业,其原材料的收购过程一般由蛋贩进入乡村直接进行收买,将蛋类转运至集市或直接售卖至蛋行(栈)、蛋号、鸡子店等机构,再由这些机构运往蛋厂加工或二次售卖。随着蛋业贸易的发展,部分资本雄厚的蛋厂及少量蛋行试图压缩收购成本,减少交易环节,在产地设置蛋庄直接向蛋贩收货。蛋业中的鲜蛋资源收购方式虽然在市场配置与企业配置之间不断进行调试,但始终难以越过蛋贩这一基层中间商。由于传统商业市场惯习与基层社会结构的稳定,这一机制可以在有限的范围内扩展近代社会的商业功能,但最终并未形成一种高度组织化、科层化的制度安排,无法从源头上控制蛋类的生产与收购。

关键词:蛋业 收购 中间商 交易成本

一、引言

近代以来,农副产品的商品化问题与中国经济史研究中的“资本主义”议题密切相关,历来为学界所重视。相关研究中,对各类农副产品收购机制的研究成果斐然。传统观点认为,通过各种中间商对茶叶、烟草、棉花、蚕丝等原材料的收购是帝国主义对中国的经济殖民手段,以此压榨农民,获取利益。在此过程中,农副产品被廉价收购,利润主要流入中间商和资本家手中,农民收不抵支,陷入贫困,农业发展停滞;^①另一种观点认为低价收购农产品是市场经济的必然过程,近代农产品商品化的过程提高了农民收入,对近代中国经济的发展及其融入世界市场有重要推动作用。^②虽然如此,多数学者普遍认为农产品的收购机制客观上促进了其商品化进程,推动了近代中国经济的发展。庄维民肯定了以各种行栈制度为中间商的近代农产品交易制度对中国商业发展的价值,但较少涉及对蛋

[作者简介] 赵慧斌,山西大学中国社会史研究中心博士研究生,太原,030006。

* 本文曾在2022年8月第四届中国经济史青年学术研讨会上汇报,感谢与会专家提出的批评与建议,感谢胡英泽教授的指导、匿名评审专家的宝贵意见。当然,文责自负。

① 这一观点最初由民国时期马克思主义学派的学者提出,以陈翰笙、薛暮桥等人为代表,见陈翰笙:《帝国主义工业资本与中国农民》,陈绎译,复旦大学出版社1983年版。后来者吴承明、汪敬虞、刘克祥等人持有同样的观点。详见许涤新、吴承明主编:《中国资本主义发展史》第2卷,人民出版社1993年版;汪敬虞:《中国资本主义的发展与不发展》,中国财政经济出版社2002年版。近年来,张跃通过对近代茶叶贸易中的中间商研究认为“具有市场优势地位的洋行与茶栈等中间商共同主导构建了近代华茶对外贸易制度。该制度保障了中间商对贸易的垄断和利益的实现,却阻碍了近代华茶贸易及茶业的发展”。参见张跃:《利益共同体与中国近代茶叶对外贸易衰落——基于上海茶叶市场的考察》,《中国经济史研究》2014年第4期;张跃:《市场强权、利益失衡与产业抑制——论中间商制度在近代华茶贸易中的作用》,《贵州社会科学》2016年第11期。

② 这一观点主要由国外学者提出。马若孟认为陈翰笙的研究在时间上过于特殊,1929—1933年经济大萧条时期的农家经济情况并不具备代表性。见马若孟:《中国农民经济:河北和山东的农民发展1890—1949》,史建云译,江苏人民出版社2013年版。郝延平对茶叶的收购制度进行过仔细研究,见郝延平《中国近代商业革命》(陈潮、陈任译,上海人民出版社1991年版)第6章的论述。国内学者可以慈鸿飞对近代华北农村市场的研究、马俊亚对苏南地区的收购研究为代表,认为近代农副产品的收购机制有利于社会经济的发展。见慈鸿飞:《二十世纪前期华北地区的农村商品市场与资本市场》,《中国社会科学》1998年第1期;马俊亚:《规模经济与区域发展——近代江南地区企业经营现代化研究》,南京大学出版社2000年版。

行的研究。^① 商品原材料的收购机制是近代中国市场体系的一部分,企业、商人与农民的关系因之变得更为紧密且复杂。交易成本作为市场体系中企业完成交易的必要支出费用,为探讨近代农副产品收购机制提供了新的途径。

经济学意义上的交易成本指市场中达成一笔交易所花费的成本,交易者会权衡使用市场交换或是通过内部组织所必须花费的成本,前者通过市场上的价格机制,后者通过企业内部的组织来实现生产活动。^② 以蛋业商品市场中的收购机制为例,无论城市或镇集市场上,都因蛋源产地的分散,存在各类杂乱无章的品质、价格信息,也都要在每笔交易过程中进行讲价、谈判,这些搜寻成本、信息成本、议价成本、执行成本、售后成本等,都要花费大量的金钱与时间。蛋业收购市场中存在的以促成蛋业交易为目的的个人或组织,均可视为蛋业交易链条中的一环,是其交易制度的组成部分。

自1902年蛋及蛋品进入近代中国海关的出口贸易统计栏后,蛋类商品的出口额一路高升,1929年位居全国出口贸易总额的第三名,至1939年跃居第二名,是中国近代对外贸易中重要的大宗商品。张宁较早对近代中国蛋业贸易进行研究,对以蛋贩、蛋行与蛋庄为主的收购机制给予较为积极的评价。^③ 近年来研究蛋业的学者对其收购机制并无太多关注,^④使得学界对蛋类收购机制无法获得全面、具体的认识。而过往对相关农副产品收购机制的研究主要集中在棉、蚕丝、烟草、茶、大豆等农产品,此类作物对土壤、气候等自然要素要求较高,往往是农家经济的重要支撑。^⑤ 而蛋业发展所依托的鲜蛋^⑥与上述农产品的特性并不完全相同,具有货源分布广泛、不易集中的特性,且蛋类易碎、易腐的理化特性同样导致其收集、运输较为困难。据此,不同农产品的收购过程因为其自身的特性呈现出不同的机制,蛋类收购机制的研究具有重要的学术意义,可以进一步推动农副产品商品化进程的研究,深化学界对近代中国市场机制的演进逻辑与乡村社会自身结构特性的理解。

二、作为基层市场传动齿轮的蛋贩

传统中国乡村社会内部市场空间较为狭窄,农民往往需要小贩来进行城乡内外的货物流动。费孝通先生认为,小贩所进行的贸易活动是一种城镇外的村际分散性的贸易活动。^⑦ 他们一方面将外来货物运入村内销售,另一方面将村民乐于交易的货物进行收购。蛋贩便属于小贩的一种,蛋贩作为将乡村鸡蛋贩运至集市、蛋行、蛋庄或蛋厂的小商人群体,成为沟通乡村内部商品与外界市场的桥梁。

(一) 蛋贩的内部层级

蛋贩只是一个统称,蛋贩内部仍具有一定的层级性,具体可分为农村基层蛋贩和负责集镇市场鸡蛋转运的中间蛋贩。农村基层蛋贩主要是在乡间走村串户,直接与农民接触,上门收购鸡蛋。20

① 庄维民:《中间商与中国近代交易制度的变迁:近代行栈与行栈制度研究》,中华书局2012年版,第441—450页。

② 罗纳德·哈里·科斯:《企业、市场与法律》,盛洪、陈郁译校,格致出版社、上海三联书店、上海人民出版社2014年版,第1—46页;奥利弗·E·威廉姆森、西德尼·温特编:《企业的性质》,姚海鑫、荆源源译,商务印书馆2019年版。

③ 具体可参考张宁:《跨国公司与中国民族资本企业的互动:以两次世界大战之间在华冷冻蛋品工业的发展为例》,“中央研究院”近代史研究所集刊编辑委员会编印:《“中央研究院”近代史研究所集刊》第37期,2002年印行,第187—227页;张宁:《技术、组织创新与国际饮食变化:清末民初中国蛋业之发展》,《新史学》第14卷第1期(2003年3月)。

④ 王强:《近代蛋品出口贸易与蛋业发展》,《史林》2014年第5期;朱冠楠:《市场拓展与政府缺位:全球贸易体系中的中国近代蛋粉业》,《清华大学学报(哲学社会科学版)》2020年第1期。

⑤ 朱荫贵认为外商利用与买办、官僚和地方士绅之家的关系来构建的本土化烟草收购体系有利于降低社会风险,节省交易成本,参见朱荫贵:《序言》,王强:《近代外国在华企业本土化研究——以英美公司为中心的考察》,上海人民出版社2012年版,第3—5页。

⑥ 本文中的蛋如无特别说明,均指鸡蛋。

⑦ 费孝通:《江村经济》,商务印书馆2016年版,第207页。

世纪初期华北一带蛋贩中的“喝鸡子”群体,即为沿街串村的基层蛋贩。^① 长江沿线的汉口地区则称其为“挑贩”,挑担到农家去直接收买鸡蛋。^② 此类农村基层蛋贩的存在,盖因农民“鲜有自己携至市场出售者,良以乡间养鸡皆由妇女主持,出入市集颇有不便也”。^③ 同时也与多数农民不惯经商,且前往市镇不便有关。^④ 上门收购的基层蛋贩,其主要对象为距离城区较远、交通不便的乡村,“至离城较远而交通不便之乡区,而附近又无消费市场者,常由蛋贩及鸡贩赴各乡收买,然后销售至城区或鸡蛋行。”^⑤ 来自天津的蛋商抵晋后,“即与省垣各小贩接洽,下乡代购,各小贩即至离省数十里至百余里间各乡镇上之小贩接洽,间接收买”。^⑥ 此类乡镇小贩直接与农民接触,均属于农村基层蛋贩。

农村基层蛋贩收购的空间范围大致为每日脚程,收购方式为走街串户,每日收购鸡蛋数量不定。华北“喝鸡子”皆自行挑担下乡,沿村吆喝收买,所及范围为当日行程,大致以周围三四十里为限。清末长江流域蛋贩同样以此为大致收购范围,“附近三十里外的买卖,由掮客做中间人收集农户鸡蛋最为合适。”^⑦ 多数基层蛋贩依靠徒步挑担的方式完成日常收购,其每日收购数量依路途远近、村落聚集程度而定,数量不一。如华北平津一带,鸡蛋生产旺季时,蛋贩通常每日下乡一次,每次所收数目,“少则一二十枚,但最多不超五百枚以上。”^⑧ 山西的蛋贩,“每人每日能挑一百斤,每斤大小平均约十二枚”,^⑨ 即大约 1200 个蛋。山东莱芜县的蛋贩,“也只是挑着一担约有七八百枚的鸡蛋在那儿放着”,^⑩ 过多则不便担负。武汉地区以收购鸡蛋为副业的农户在淡季时每天可以交易 200—300 个,在旺季时可以交易 1000—2000 个。^⑪ 雌鸡一年内的产蛋量有限,受季节交替、饲养条件及地理空间的影响较大,冬天是鸡蛋淡季,蛋贩则隔日下乡,所收鸡蛋更少。

中间蛋贩为沟通基层蛋贩与鸡蛋买家的中间商人,主要负责整合农村基层蛋贩所收的鸡蛋,进而将其转售至蛋行、蛋庄、批发商和终点市场。中间蛋贩在平津一带一般被称为“乡贩”,此外又有“大贩子”“蛋老班”^⑫“蛋客”^⑬等俗称,他们主要的收购地点为各乡镇集市中的鸡蛋市场。中间蛋贩随集市的开集之日进行工作,“平津之间以通县燕郊西门外之鸡子集为最大,每逢废历一、四、六、九等日皆为集期,开集之日,举凡通县、三河、顺义、香河等地之‘喝鸡子’者皆来此卖货,与乡贩直接用明码议价,议定价格后即公开宣布,购买数目亦不拘多少,成交则款货两清,开集时间系由日出至正午为止。”^⑭ 中间蛋贩完成鸡蛋收购后,或就近售蛋厂坐庄、批发商,或携至平津市内,经鸡子(蛋)店或鸡子(蛋)行之介绍出售给城市内的蛋贩。

(二) 蛋的理化性质与蛋贩交易

蛋具有易碎、易腐的理化性质,其品质好坏是促成蛋业交易非常重要的评判标准。在汉口地

① 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,出版者不详,1937年版,第11页。

② 《武汉市外侨工商业概况》,曾兆祥主编:《湖北近代经济贸易史料选辑》第1辑,湖北省志贸易志编辑室1984年印行,第236页。

③ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第11页。

④ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第3卷第22期(1931年)。

⑤ 赵丕钟:《常熟县:养鸡事业概况》,《鸡与蛋》第2卷第7期(1937年)。

⑥ 《山西之鸡与鸡蛋》,《中外经济周刊》第117期(1925年)。

⑦ 農商務省商工局編「清國雞卵輸出狀況調查報告」,明治41年6月,7頁。

⑧ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第11页。

⑨ 《山西之鸡与鸡蛋》,《中外经济周刊》第117期(1925年)。

⑩ 葛永家:《蓬莱县的鸡与蛋》,《鸡与蛋》第1卷第8期(1936年)。

⑪ 興亞院内閣官房総務課「武漢地区重要国防資源畜産物調査報告書」昭和16年11月 アジア歴史資料センターは、A06033011100。

⑫ 钱蕙圃:《谈买蛋》,《鸡与蛋》第1卷第6期(1936年)。

⑬ “蛋客”为武汉地区中间蛋贩的称谓。参见《武汉市外侨工商业概况》,曾兆祥主编:《湖北近代经济贸易史料选辑》第1辑,第236页。

⑭ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第12页。

区,蛋业交易中蛋品之好坏,一般由蛋贩负责。如经蛋行做中说和,蛋进厂为1000个,倘经鉴定退出100个坏蛋,“此项损失完全由蛋贩负责,蛋行方面不负丝毫责任。”^①如若腐坏蛋数量较少,蛋厂也愿意承担这一损失。上海蛋厂对汉口运来鸡蛋的规定是:每篓850个中可以有7个腐坏的(7个以下由买方负担),如果腐坏蛋数目过多时,买卖可以不必成交。^②即要求坏蛋率在0.82%以下。一般蛋贩不愿意来汉口与蛋行交易,一来耗费增加,蛋易损失,且须担负千分之五之营业税。^③部分蛋厂为了节省损耗成本,往往选择将厂区设置在便于收蛋的乡镇附近。如1917年河南郑县汉口外商开设的蛋厂,便是“该洋商因在汉采购不便,运费又昂,故特来产蛋之地立厂。”^④蛋类的运输、损耗成本是蛋业收购中不容忽视的问题,保证鸡蛋在收购过程中不会腐坏是完成交易的重中之重。

部分蛋贩在交易过程中存在投机心里,惯于待价而沽,易导致鲜蛋腐坏。蛋贩的社会来源较为复杂,职业并不稳定。据曾参加天津和记洋行收购鸡蛋的数货手丁世才说:“零散出售鸡蛋的农民,往往是把鸡蛋卖给挑贩;直接卖给行栈和蛋贩的很少。挑贩,有专门干的,有的是临时干上一两趟”。^⑤在蛋贩群体中,部分地痞流氓见贩蛋有利,往往也来充当中介,他们拥有一定的资本,善于投机。上海蛋厂、蛋行在江北一带收蛋,需先将“底银”^⑥交付小贩手中,称为“做底”,预先将日期及件数讲明。部分蛋贩在蛋价高涨时往往奇货可居,逾期交货;蛋价跌落时,则争先卖货,且要求老价结算。交货之时亦恶习颇多,多在秤砣上作手脚。^⑦春季气候温暖,小贩将质次之蛋混入好蛋中出售;秋季蛋价居高,乡贩故意储藏蛋,逐批套出,谓之“套货”:

譬如说某甲第一次收进新鲜蛋百篓,因属秋季装箱,往往蛋价看高,某甲不肯即将所收之一百篓如数售与蛋庄,或先售出半数,其余储藏。特第二次再有收进鲜蛋七十篓,仍旧不肯如数售出,必先将宿蛋五十件再拼入新蛋二三十件出售,余仍储藏四五十件,如此逐批套出,此种套货之风,以江北路为甚。^⑧

由于蛋贩的投机行为,此类以次充好的套货风气在当时的蛋业市场屡见不鲜。蛋商对于收上来的鸡蛋,仍需留心检察,精挑细选,“因为套货的关系,倘然偶不经心,很容易使买主发生不满意及不良的影响。”^⑨

蛋贩收买鸡蛋的方式可分为现金支付与物物交换两种。现金支付又分为蛋贩自行出资和蛋行预付资金两种做法。华北地区蛋贩交易,“多数以自己资本,向各乡零星收买鲜蛋,转售于‘蛋行’;或借用‘蛋行’或‘采办处’(蛋庄)资金,受‘蛋行’等限价而收买者。间或不以现金,用他物易取箱单而转售者。”^⑩不过,由蛋行预付出资的做法在20世纪30年代中后期逐渐废弃,收买鸡蛋仍需自备资金。^⑪物物交换的交易方式和内容,一般由农民根据生活所需,自行决定。^⑫主要可用蔬菜、食盐、肥皂、洋货、钢精器皿等生活必需品进行交换,“至于蛋贩则系以贱买自乡村购得之鸡蛋,或用蔬菜,食

① 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

② 《武汉市外侨工商业概况》,曾兆祥主编:《湖北近代经济贸易史料选辑》第1辑,第235页。

③ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

④ 《河南郑县之处置外人办法》,《大公报》(天津版)1917年5月2日,第6版。

⑤ 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,1980年印行,第33页。

⑥ “底银”即蛋厂交由蛋贩进行收购鸡蛋的放款,可视为预付款。交易双方约定日期取货后,再货款两清。

⑦ 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第8卷第8号(1936年)。

⑧ 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第8卷第8号(1936年)。

⑨ 《十月的蛋业》,《鸡与蛋》第1卷第10期(1936年)。

⑩ 张效良:《华北蛋业之检讨》,《天津商检月刊》第8期(1935年)。

⑪ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第11页。

⑫ 农林省畜産局編『支那ニ於ケル鳥卵並其ノ加工品』昭和13年3月,9頁。

盐等物换得之鸡蛋,挑至集镇或蛋厂求售。”^①此两种交易方式互为补充,在不同区域的鸡蛋交易市场中各有侧重。

随着蛋业贸易的兴盛,挑贩与蛋贩、蛋贩与蛋行或采办处之间建立了稳定的雇佣关系。如天津的挑贩资金往往借自行栈和蛋贩,“收到的货,一定得给各自的行栈和蛋贩”。^②从蛋行或采办处借贷资本进行收购的蛋贩,其所收蛋专门服务于蛋行或蛋厂。^③蛋贩需要根据购买鸡蛋的合同,提前从蛋行(居间介绍买卖人/中介)、蛋庄等处借到资金。^④湖北地区蛋厂专门在蛋产密集区设厂,有“特约产区蛋贩”一说,其本质是为了获取蛋类的优先收购权,“此项交易行为亦多现款,倘蛋行抛货过多,为求迅速交货起见,常先期借款于蛋贩,以攫取优先权。”^⑤蛋贩与蛋行之间并非只有理性的金钱交易作为结合纽带,他们彼此亦互为依赖、感情联系密切,“盖蛋贩与蛋行交易,彼此熟悉,或以感情关系,如无特别原因,必不另换蛋行贩卖。”^⑥两者间的这种纽带连接源自传统商业网络,直接服务于近代资本主义的扩张。

蛋业市场的兴盛并未催生出规模化的专业养鸡农户,各地仍视养鸡为小本买卖。安徽宿县,“邑境无专门养鸡之营业,从前鸡蛋价值亦极低廉,近因外埠蛋价日昂,各商人多有沿户收买,鸡蛋贩往往九江汉口等处售卖,亦为小本营业之一种。”^⑦武汉地区,“不管是鸡蛋生产者还是农民,他们都不是专职的蛋鸡养殖者,每户饲养的蛋鸡数量往往只有五六只,鸡蛋的生产和销售极小,这与其他地区是一样的情况。”^⑧河北邯郸县:“随时售卖(鸡蛋),颇为日常油盐酱菜之补助,是盖副业中之最简易而又最有利益者,惟饲养之法多不讲求,粥粥成群,视为营业者尚未多见也。”^⑨山东莱阳县称“鸡卵秫席之属,背负肩挑,乃小本商贩,不足言商业矣。”^⑩虽然蛋贩络绎不绝地往来于城乡之间,但是这种贸易量的扩大并未催生出专业的市场化分工,传统中国以农为主的社会结构为近代蛋业贸易的兴盛提供了基础性的货源支持。

蛋贩作为蛋业市场的组成部分,是收购机制中不容忽视的传动齿轮,具有不可替代的作用。受交通条件和经济成本的制约,广大内陆地区乡村的农副产品只能通过蛋贩转运至中级市场。尤其是蛋类这种来源分散,不易保存、运输的商品,在食物保藏、加工技术并未取得突破性进展的情况下,通过小贩进行货源的转运是蛋商无法节省的交易成本。蛋贩内部可分为农村基层蛋贩和中间蛋贩两个层级,他们活跃于农村内部市场和乡镇集市,从事的多属小规模收购业务,早期并无专职蛋贩一说,从业者社会成分复杂。蛋业市场扩大后,部分蛋业兴盛的地区逐渐出现专职蛋贩,受雇于蛋厂或蛋行,接受预付资金,以感情业缘为纽带,建立起较为稳固的合作关系,但本质上仍是传统商业社会中的组成部分,其来源具有复杂性和不稳定性。部分蛋贩面对收购市场时出现套货、套货等行为,增加了蛋商收购的交易成本,一定程度上扰乱了近代蛋业市场的稳定发展。

三、市场扩大背景下蛋行的兴起

蛋类进行中转、集散的市场主要包括县及县以下的市镇、村镇市场,即施坚雅认为的中国农民的

① 《河南之蛋黄白》,郑成林主编:《民国时期经济调查资料汇编》第10册,国家图书出版社2013年版,第479页。

② 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,第33页。

③ 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第8卷第8号(1936年)。

④ 农林省畜産局編『支那ニ於ケル鳥卵並其ノ加工品』,9頁。

⑤ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)·蛋业》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

⑥ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第3卷第22期(1931年)。

⑦ 民国《宿松县志》卷17《实业·商业》,民国十年(1921)刊本,第24页a。

⑧ 興亞院内閣官房総務課「武漢地区重要国防資源畜産物調査報告書」昭和16年11月 アジア歴史資料センターは、A06033011100。

⑨ 民国《邯郸县志》卷13《实业·农家副业》,民国二十八年刊本,第1页b。

⑩ 民国《莱阳县志》卷2《政治志·实业·商业》,民国二十四年铅印本,第61页b。

主要活动范围,也就是由一个基层集市所组成的地区,施坚雅将其称为“基层市场共同体”。^①在这一级市场中,蛋行从蛋贩手中收购鲜蛋进行中转,或售卖于商号、饭店或消费者,或流向蛋厂进行二次加工,蛋行的出现是蛋业市场不断扩大后社会分工的结果。

(一) 蛋行的基本性质及其内部组织

从乡村中收购蛋类到集市,供给本区域销售的蛋商古已有之,但并未成为一个独立的行业。上海地区早期的蛋行主营鸭蛋批发兼零售,同时也经营彩蛋、皮蛋的加工、销售业务,^②极少供应鸡蛋。^③道光以前,汉口市的“鲜鱼蛋行”按照牙行的组织形式进行交易,做中抽佣。蛋行须领有部帖,缴牙帖税三五百串,期限十或二十年,以代客买卖为业务。1860年后,随着人口的增长和市场的扩大,当地经营蛋业的行商逐渐增多,出现了三十多家“鸭蛋公行”。由于发展比较混乱,为了维护同业交易秩序,同治年间,由十余家蛋行、四十余家蛋号共同成立了“混元公所”,卖方蛋行与买方蛋号以及摊贩均在此成交生意,蛋业发展迅速。光绪十余年间,蛋行的代客买卖逐渐变为自运自销。^④从事对外贸易的蛋行直至1900年后才大规模出现,其自身多拥有一定资本,并通过蛋贩、集市收购蛋类,零售或趸售与同行或厂家,或出口行商,或直接装运出口。民国时期,成立蛋行需先向实业部注册,缴纳400元帖费,再缴纳5%的手续费领取帖照即可正式营业。每领帖照一次,可营业10年,期届满后,如欲继续营业,则仍须履行前项手续。^⑤从蛋行的注册要求及其经营业务来看,晚清至民国,传统蛋行与新式蛋行之间具有明显的传承关系。

蛋行是蛋业市场分工中重要的一环,在交易过程中居中调节,便利商贸往来。乡间的鸡蛋收购业务存在诸多困难,一来乡间语言风俗与外人多有隔阂,二来多数鸡蛋分散在内陆地区,交通不便,需要有人充当媒介,“若无行业维持其间,不独外商赊买多感不便,即问四乡出品,寔亦难以集中人民。”^⑥1940年,日本对汉口地区的蛋业调查称,“蛋行这一专门从事鸡蛋收购的商业群体为鸡蛋原料的收集提供了便利。”^⑦

蛋行依资本来源差异,有合伙、独营之分。大商埠蛋行,资本巨多,多属合伙。内地蛋行,资本有限,多属独营。^⑧清末同光时期,外商资本侵入武汉地区,当地的蛋行组织“混元公所”开始进入正规化运作。当时武汉有蛋行十余家,资金一般在一千串文。蛋号四十余家,平均资本仅为五十串文,总计资金二万串文。^⑨20世纪30年代对上海的蛋行调查显示,多数规模较大的蛋行系合伙。^⑩

蛋行的设立者主要是各地蛋厂与行商。杭州地区的蛋行多由本地人设立,蛋厂则多系外地商人设立,否则即其代办人。行家向小贩进货,或设立分庄收购,兜售给厂商。行家收货,皆以数计,厂商收货,多以磅计。^⑪据此可知,本地人设立的蛋行与外地商人设立的蛋厂蛋行同时存在,在蛋业收购市场中存在一定的竞争关系。蛋行的设立有时来自其他行商的倡议,如濮东长鸡卵航业总行的成立,便是因为“濮阳与东明、长垣两县均系濒临黄河,素憾船只稀少,航运不振,惟求其故,实缘卵业之

① 施坚雅:《中国农村的市场和社会结构》,史建云、徐秀丽译,中国社会科学出版社1998年版。

② 《上海市蛋商业概括》,上海市档案馆藏,档号S373-3-1。

③ 袁恒通:《中国蛋业发展简史》(1961年12月),上海市档案馆藏,档号Q229-1-181。

④ 《关于蛋业历史沿革资料》(1962年3月),武汉市档案馆藏,档号119-130-135。

⑤ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

⑥ 《合肥巢县设立蛋行一案碍难徇英美领事之请惟该行有违定章之处已行县取缔并提章程依法核定飭遵请查核转复由》(1923年1月),“中央研究院”近代史所档案馆藏,外交部门,档号03-19-043-03-007。

⑦ 长江产业贸易开发协会编《汉口に于ける蛋廠事業の概要》,3頁。

⑧ 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第8卷第8号(1936年)。

⑨ 《关于蛋业历史沿革资料》(1962年3月),武汉市档案馆藏,档号119-130-135。

⑩ 《上海商业储蓄银行有关蛋业调查资料》,上海市档案馆藏,档号Q275-1-2009。

⑪ 《杭州鸡卵调查》,《工商半月刊》第2卷第20期(1930年)。

未兴,是航运与卵业殊有相扶之必要”,^①其成立便是依赖航运业的提倡、集资,主要在河南、山东等地下设 12 家分行进行鸡蛋收购。

蛋行的内部组织及雇佣人员多少依蛋行的规模大小略有差异,其主要负责人大多与区域内的蛋厂关系密切。上海的大型蛋行大都设一位经理,指挥全行事宜,下雇账房一人。如营业范围较大,常雇内外账房二人,职员若干人,蛋司若干人。^②江苏兴化县的蛋行营业资本较小,故其职员与薪水方面较为微薄,其内部亦设经理一人,由行主担任,管理蛋买卖,出入调汇,担负监督全行职员之责。^③不少蛋行的主要负责人都曾在蛋厂担任过要职,如茂昌公司的前身便是承余顺蛋行,朱慎昌蛋行的股东与经理都与茂昌公司有密切联系。^④正泰蛋行的经理是英商怡和蛋厂的稽查,又在茂昌公司任职。^⑤蛋行的主要负责人与各大蛋厂之间具有千丝万缕的联系。

(二) 蛋行的盈利模式与交易渠道

做中抽佣与收买转卖是蛋行盈利的主要模式。蛋行的部分业务与传统牙行类似,要收取佣金,“向买卖双方征收手续费”。^⑥汉口蛋业“为九八行佣”,即每百元抽两元。^⑦然此项利润有限,还有若干开销,如脚力等用费。20 世纪 20 年代后期至 20 世纪 40 年代,据和记洋行数货手丁世才讲述,和记各分支庄收货,大都通过当地蛋行栈。这种蛋行栈,与汉口地区的蛋行类似,分为两类:一类充当洋行与蛋贩的中间人,抽 3% 佣金,较汉口地区高,如山东馆陶、临清一带的行栈。另一类即直接向蛋贩收购鸡蛋,转卖于洋行,如冀中一带的行栈。^⑧以后者较为普遍,即蛋行通过收买转卖的模式盈利。部分内地的蛋行直接作为厂商代办,或代“采办处”收买而先取其货款,以备放给小贩。其收蛋方法分为 3 种:直接派人到各地设庄采办;托各地行家代办而给以佣金;由各地蛋贩、蛋行自行运到托售者。^⑨蛋行栈一方面继续充当牙行的角色,做中抽佣,有较大的自主性;另一方面则以代办收蛋为主营业务,其资本也多来自洋行、厂商。也有蛋行本身即为洋行、厂商所设,依附于洋行、厂商展开业务。

前文已述,蛋行往往与初级市场的蛋贩建立稳定的合作关系,因蛋行需靠蛋贩收货,而蛋贩必赖蛋行为销售据点,二者彼此相依。蛋行与蛋贩间交易,均有账目,随时交款结账。^⑩武汉地区每个蛋行都有几户或十几户固定的产地蛋贩作为联系对象,其关系以放款为基础,放款的数量由数百元至数千元不等,“各产地运销商资金薄弱,必须蛋商予以经济援助,否则不能周转”。^⑪蛋行对产地货源的收购,已经形成了固定的放款收购制度,价格也较为固定。^⑫蛋行数量的多寡与当地蛋的产量有密切关系,如浙江黄岩县,“本县鸡蛋,产量不多,在境内应用,时感不足,所以无大规模之蛋行。有的不

① 《濮东长鸡卵航业总行》(1932 年 1 月—1932 年 5 月),“中央研究院”近代史所档案馆藏,经济部门,档号 17-23-01-01-21-006。

② 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第 8 卷第 8 号(1936 年)。

③ 《兴化县蛋业调查(附东泰两县鸡蛋业概况)》,《工商半月刊》第 3 卷第 1 期(1931 年)。

④ 《上海商业储蓄银行有关蛋业调查资料》,上海市档案馆藏,档号 Q275-1-2009。

⑤ 《正泰蛋行概况调查》(1936 年 3 月 27 日),上海市档案馆藏,档号 Q78-2-15370。

⑥ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第 3 卷第 22 期(1931 年)。

⑦ 《汉口商业月刊》第 2 卷第 9 期(1935 年)的《工商调查:武汉之工商业(二十九)》中误作“八九行佣”;又据《关于蛋业历史沿革资料》(武汉市档案馆藏,档号 119-130-135)的记载:“蛋行代客买卖有 2% 的佣金及四厘的捐税”,再据当时行佣的一般抽成,应为九八行佣。

⑧ 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第 6 期,第 31 页。

⑨ 张效良:《华北蛋业之检讨》,《天津商检月刊》第 8 期(1935 年)。

⑩ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第 3 卷第 22 期(1931 年)。

⑪ 《关于蛋业历史沿革资料》(1962 年 3 月),武汉市档案馆藏,档号 119-130-135。

⑫ 興亞院内閣官房総務課「武漢地区重要国防資源畜産物調査報告書」昭和 16 年 11 月 アジア歴史資料センターは, A06033011100。

过资本很少的贩蛋所一二处,均以门前现钱售卖为多,有时兼代海门、班达公司收买,运沪销路。”^①兴化县产鸭丰富,鸭蛋颇丰,故“蛋行之设立,兴化各市镇中,几无处不有,即以城厢内外而论,已有十二家。”^②兴化城东门4家、南门3家、西门1家、北门3家,另有一家在城南文峰镇。蛋业贸易的兴盛带动了当地蛋行业的发展。

蛋行对外交易的渠道主要有开埠城市之蛋行、外商洋行及中外蛋厂、蛋商等。汉口地区蛋行交易,有以下两种交易方式:

一是“抛货”。事前由双方将货物数量,交货日期及价格谈妥,立订契约。然后蛋行再行收买,按期交货。无论将来货物是否充足、市价如何,双方均需遵守契约,不能有所异议。这样一来,经营蛋行者便要承担较大的风险。^③

二是“现货”。即有现货后议定价格成交,此项业务之对象有外商洋行、蛋号、蛋贩及各大食品商店。蛋号、蛋贩资本微薄,主要是从蛋行中购蛋,在城市中售卖。此项业务,除外商洋行系现款外,其余售主大多按比期付款,至蛋贩则依其贩卖量而定,如本日所购之蛋完全售出,则可将款付清,如营业不佳,需较长时间方能售出,则货款亦必随之延付。^④与外商洋行蛋厂的交易,一般在收蛋前便会收到部分或全部的合同款项。^⑤整体而言,蛋行以“抛货”、对外交易为主,售与蛋号、蛋贩及食品店为辅,所收的蛋多数流向外洋,少数留在国内消费。

此两种交易方式并不拘泥于固定形式,可灵活变通,在长江中下游一带广泛适用。江苏兴化县的蛋行销路一为兴化本土的蛋厂,二为镇江、苏州、上海等处,其中以上海为多。它们向蛋厂出售鸡蛋,都由行厂两方经理,先事接洽,订定每担价格。然后由蛋行收买,积货既多,即由行方送厂。此举类似“抛货”。至于付款,或先付价而后收货,或先缴货而后付价。由双方随时订议,无有定规。^⑥兴化蛋行与上海蛋厂、蛋行间的交易,大致相同,虽有立约,但并不严格执行。

北平的鸡蛋在“鸡子店”进行交易,鸡子店系属客店性质,专为蛋商提供休息之所。“该店能代客招揽主顾,并担保发交肩贩款货责任,德外鸡子店约有十余家,如万泰同和等其较著者也。”^⑦鸡子店的功能类似蛋行栈,又不完全相同,其主要是介绍交易、垫款借款,双方买卖成交后,鸡子店并不收取佣金,只向乡贩住客索取住店费,每日为铜元16枚,^⑧也有说法为每夜2分5厘左右,“此种鸡子店,故处于北平德胜门,东直门,乃朝阳门外等地,共有七家。其中有经纪人自为店主者,亦有经纪人与店主分别经营,经纪人只向店中赁房数间,以为柜房,而在天井举行交易者。”^⑨“鸡子店”是传统鸡蛋交易市场的产物,主要是鸡蛋流向城市内部消费的中间环节,多数“鸡子店”还兼具代收牙税的功能,或者说是牙行寄居于“鸡子店”内进行收税。

蛋品较之一般商品,不易保管,气候转变容易导致品质受损,故蛋业不能如其他行业,乘机购入,待时卖出。不过资本雄厚的蛋行,依然“乘货物价格跌落之际收进,而于货物价格坚俏时卖出,籍博贱买贵卖之利”。^⑩需要指出的是,不同于一般农业经济作物采摘、收购后具有较长时间的储存期,鸡蛋的理化性质决定了其在常温下保存时间不会超过30天,夏季更是只有10天。蛋

① 许亦孙:《黄岩县鸡与蛋特写》,《鸡与蛋》第2卷第4期(1937年)。

② 《兴化县蛋业调查(附东泰两县鸡蛋业概况)》,《工商半月刊》第3卷第1期(1931年)。

③ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

④ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

⑤ 興亞院内閣官房総務課「武漢地区重要国防資源畜産物調査報告書」昭和16年11月 アジア歴史資料センターは、A06033011100。

⑥ 《兴化县蛋业调查(附东泰两县鸡蛋业概况)》,《工商半月刊》第3卷第1期(1931年)。

⑦ 池泽汇编:《北平市工商业概况》,北平市社会局1932年印行,第312页。

⑧ 张铁铮:《北平农产品贩卖方法和市场组织的研究》,千家驹主编:《中国农村经济论文集》,中华书局1936年版,第298页。

⑨ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第12页。

⑩ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

业发展中“待价而沽”的行为对于蛋的品质有极大损害。此种囤货风气严重影响了蛋业市场的发展,导致鲜蛋陈宿,无人过问。^①概因信息不对称的问题,乡间蛋贩、蛋行、蛋客等不能及时获取国际蛋业市场动态,往往想要囤积居奇,投机盈利,反而不得善价,地方政府只能三令五申,不准再将鲜蛋囤积。^②以蛋贩、蛋行为核心的中间商并未形成维护蛋业市场发展的共同理念,他们并未从源头上控制蛋的生产,垄断上游的鲜蛋市场,仅仅是企图通过操纵市场货源,提升价格,索取中间利润。

传统时期蛋的交易主要在乡间集市一级流通,在以农民为主的社会结构中,蛋类基本可以自给自足,无需长途贸易。传统时期已有从事“鲜鱼蛋行”的牙行组织,但专门从事鲜蛋交易业务的蛋行则是近代开埠以后的新行业,且其核心业务已然发生转变。蛋行的主要交易方是洋商和华商的蛋厂、开埠城市之蛋商等,早期主要是以做中抽佣、囤货代售、自主经营为主,后期则以委托制度下的代理收购业务为主体环节,关键在于蛋行的出资方和经营者由谁担任。这一点与庄维民认为近代行棧由“委托代理商向自营批发商的转变”的过程并不完全一致,且这两种模式并不存在绝对的承接、转变关系,更多是交织在一起。概因蛋类收购本是一项以外贸出口为推动力的业务,在20世纪中期外商始终把持着中国蛋类收购业务的主体,自营批发业务难以发展起来。作为蛋业市场的组成部分,蛋行不仅具有代替厂商搜集蛋源信息、检验货物优劣的作用,同时也可以为蛋贩提供资金和信誉保障,保证蛋贩能够顺利收蛋。蛋业市场的价格信息多通过蛋行、蛋贩传递到基层,进一步调控蛋业市场的供需关系,使得蛋业收购体系得以完善。蛋行一方面依靠传统商业网络中的地缘、业缘关系开展收购,另一方面逐渐发展出现代企业科层管理制的雏形,其所呈现出的组织特性是一种杂糅了传统行商属性与现代企业形式的混合体,拓展了传统行商的业务功能,但并未实现彻底的组织变革,且在不同区域呈现出不同的组织特性,不可一概而论。

四、企业内部组织——蛋庄的设立

蛋庄(又称为采办处)的出现是中国蛋业市场得到进一步发展的体现,蛋庄由华洋蛋厂、蛋行等蛋商企业分设,在各地收货后运交本厂或本行,后期主要为蛋厂分设,不独立经营。势力大的蛋庄再分设支庄,收购蛋类,支庄再托各地行家代办,亦有客户直接到庄求售者。20世纪20年代后,蛋庄的存在已较为普遍。据1924年《时报》报道,美商班达、和记等公司未由行户经手,直接在曲塘、泰北等处自行设庄,往各乡收买鸡蛋。^③蛋庄因时因地而设,流动性高,依附性强,是蛋商企业试图缩减收购成本的一种尝试。

(一) 蛋庄设立的成本及其时空条件

蛋庄的设立需要蛋商企业提供一定的人力和财力保障。洋商蛋厂在各地设立的蛋庄,内雇员工若干,“有庄首一人,名为执事,月薪约三十元。另有副账一人,看货一人,押货一人,杂事一人,薪金十元、数元不等。”^④可见设庄收购的成本并不低廉。武汉只有规模较大的蛋厂才会在产区设庄经营,“惟开支较大,故该产业经营设庄者甚少,在营业繁盛抛货过多之时,该业始多有设庄者。”^⑤1942年,天津和记洋行雇用买办组织华帐房负责鸡蛋等原料收购。华帐房雇有职员十余人,作为领导分支蛋庄及鸡蛋运输的机构。分庄由庄首、稽查组成,雇有会计、数货手、押货人、跑街、厨师及看箱人(即分

^① 《吴县县政府为蛋贩等将鲜蛋囤积一案令吴县县商会(1935年11月14日)》,马敏、肖芄主编:《苏州商会档案丛编(1928年—1937年)》第4辑(上),华中师范大学出版社2009年版,第486页。

^② 《余姚县政府布告建字第八五号》,《浙江省余姚县政府公报》第304期(1935年)。

^③ 《洋商设庄收蛋之交涉》,《时报》1924年5月8日,第6版。

^④ 既明:《汉口之蛋行与蛋厂》,《银行杂志》第2卷第17号(1925年)。

^⑤ 《工商调查:武汉之工商业(二十九)》,《汉口商业月刊》第2卷第9期(1935年)。

庄收歇后看管房子、家俱的人)等10—20余人。分庄又下设若干支庄,支庄的庄首和稽查,一般由分庄庄首和稽查兼任,支庄也和分庄一样,有职工10—20余人。分支庄的职工,除庄首稽查外,均为临时工。这些临时工都是华帐房决定雇佣的,每年一二月来和记报到,出庄时由华帐房具体分配分支庄地区。铁路转运处和河运转运处,各设固定职员二三人,负责分支庄的转运业务。^①

蛋庄的营业时间受产蛋季节和区域社会惯习的影响。一般收蛋以每年3、4、5、6月为旺,9、10、11月为次旺,其余为淡月。一方面,“夏季鸡卵不易储藏,冬季雨雪阻路”;^②另一方面,临近岁末年关,中国农村市场本身也需要大量的蛋类,鸡蛋的消费时令主要在冬季,此时鸡蛋交易频繁,人们多购买做补品用。^③蛋庄随区域内不同时间蛋量的多寡而变化。一般来说,农家在收获蛋类之后,除去自己消费或制作成皮蛋、盐蛋、糟蛋留为日后消费外,一部分留作传种,其余部分必须迅速卖出,以免腐坏。^④基于此种情势,便有蛋商企业专门在城厢各地设置庄号,派贩下乡,从事收买工作,缩短时间是蛋类收购环节的关键。

各蛋商的设庄地点遵循因地制宜的原则,主要是就交通便利的各大市镇设立蛋庄,派人前往乡下收购,如交通实在不便,也有委托商号代收的情况。山东地区的外商收购设庄地点多集中在黄河沿岸、铁道沿线及津蒲铁道沿线。^⑤1924年成立的山西宁武鸿记蛋厂地处晋西北山区,主要在附近的义井、八角、利民等集镇及周边神池、五寨、岢岚、兴县、临县、静乐、忻县、岚县等地区设庄收蛋。^⑥而在各种“交通不便之小市镇,不宜设庄者,则委托小商号代收,予以相当之酬报,并无蛋行之专业。”^⑦河南蛋类的收购主要分为门市与外庄。门市即在蛋厂门口,每日规定时间,收购鸡蛋。所谓外庄,即蛋厂在附近县、乡镇中设庄收购。至全面抗战时期,河南省行政完整区域内共有蛋厂10家,各地蛋厂为了收集原料,又联合在丰产鸡蛋之外埠分设蛋庄,进行鸡蛋采购,设庄的地点基本以蛋厂所在地为中心进行扩散,兹将河南所设蛋庄列于表1。

表1 1940年河南各地蛋厂设庄情况

各地蛋厂	许昌各蛋厂	临颖各蛋厂	漯河各蛋厂	驻马店蛋厂	周口蛋厂
设庄地址	鄢陵、临颖、长葛、禹州、襄县、上蔡、西平等	西华、漯河、许昌、襄县等	上蔡、周口、临颖、西平、舞阳等	遂平、确山、上蔡、黄埠、明港、西平、汝南、全店等	界首、水寨、项城、汝南、上蔡、槐店等

资料来源:据《河南之蛋黄白》(郑成林主编的《民国时期经济调查资料汇编》第10册)第474—475页资料整理。

(二) 蛋商的收蛋模式和计量单位

蛋厂收蛋主要可分为委托当地蛋行代办和自行设庄两种方式。天津的蛋行多在河北各县及天津附近一带设庄,派人向各村庄收买。方法是先与农家批定数目,议定价值,即付定银若干,定期收货,然后装运赴津售诸洋商。亦有先与洋行接洽妥帖,再行前往各地收进者,此属于代办性质。^⑧鸡蛋的收购数量以蛋厂坐庄规模最大。此等坐庄由“喝鸡子”收集鲜蛋,然后运至天津蛋厂加工制造,转运出口,或就地设厂加工制造,再运至天津,委托输出商办理出口。青岛蛋厂收买方法与其类似,或设庄采购;或间接购自蛋贩、蛋行。交易均以现银为主,单位则以千计,间或以磅计。^⑨整个区域划

① 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,第14页。

② 高德培:《如皋鸡与蛋及畜产调查》,《鸡与蛋》第2卷第1期(1937年)。

③ 赵丕钟:《常熟县:养鸡事业概况》,《鸡与蛋》第2卷第7期(1937年)。

④ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第3卷第22期(1931年)。

⑤ 青岛守備軍司令部「生卵及卵加工事業」大正6年 アジア歴史資料センターは,B07090748200。

⑥ 宁武县县志编委会党史资料征集办公室编印:《宁武县文史资料》第3辑,1983年印行,第21页。

⑦ 实业部国际贸易局编印:《中国实业志·山西省》第6编,1937年印行,第292(己)页。

⑧ 张效良:《华北蛋业之检讨》,《天津商检月刊》第8期(1935年)。

⑨ 张效良:《华北蛋业之检讨》,《天津商检月刊》第8期(1935年)。

分,大约在鲁西河南者归济宁,在鲁北者归德县等处,在胶济沿线者归青岛。洋商自己则多在河南郑州及山东德州设庄收买,“但价值不若代办者之低廉,故洋商均愿转手代办人”。^①可见此处洋商自行设庄收购的支出要大于委托蛋行设庄收购。

长江两岸厂家收蛋往往雇用当地之谙于蛋业者打理或辅助。就蛋厂而言,采用自行设庄和委托蛋行这两种办法收蛋,各有利弊。例如,芜湖蛋货来自皖北的有合肥、三河、巢县、舒城等几处。若以个数论,则蛋行易在大小蛋之间做手脚,谋获多利;若蛋厂自设行庄,乡村蛋源分散,不易入手,另设庄之后,人事开销浩大,“有时不若径向蛋行采办之为上算。”^②蛋厂自行设庄与委托蛋行在蛋类收购市场因交易成本的不同,往往形成相互竞争、补充的局面。

在具体的鲜蛋收购过程中,各家蛋厂之间难免因设庄问题相互竞争、挤压,也有蛋厂联合设庄的情况出现。联合设庄即各家蛋厂提前订立收蛋价格,共同分配。河南省“各蛋厂为避免竞争计,当联合设庄,共同收购,共同分配。”^③山西省各家蛋厂在多年收购业务中发展出了合组设庄,每年到了收蛋时间,“各厂家于每年春季分派厂内人至附近及交通便利之各大市镇,设庄收购。至立此项收购机关之多少,则视各厂所需原料之多寡,与夫工作能力之大小而定。”^④可知蛋庄数量依各厂实际产能而定,灵活变通,控制交易成本,对收购货源的数量有绝对的控制力。

蛋厂收蛋时依产地和交易对象的差异,计量单位有所不同。安徽北部地区蛋厂从蛋贩、蛋行手中收蛋主要以个数为单位,扬子江流域的蛋厂收购鸡蛋虽然遵循这一套规范,“但在大小形状有明显差异的情况下,可以重量为单位进行交易,以确保其准确性。”^⑤与外商洋行交易多用磅计。就江苏省江北一带而言,均以磅数为单位。自1936年春季起,上海各蛋厂限江北路收价,以每百市斤为标准,“故江北一带,一致均以市斤为单位,每百市斤合英镑一百十磅。以百十磅计者,称‘大磅’,用百磅计者,称‘小磅’。”^⑥

(三) 蛋商设庄收蛋的具体情况

外商洋行在蛋业出口贸易中占据重要地位,它们依据雄厚的财力和在中国获取的各种特权,在蛋业收购市场中形成了自己的势力范围。以英商和记洋行为例,20世纪20年代以来,南京和记洋行在各地开办的蛋庄多至150余处,以铁路和水运为主线,形成了一个以南京为中心,从长江三角洲到中原大地的收购网络,控制了苏、皖、鲁广大农村的鸡蛋。^⑦其还会专门指派固定的收购区域,“扬州、泰州、高邮、宝应、清江、兴化、盐城一带收购,因为这些地方出产的鸡蛋仔头大,只要五六个鸡蛋就有一市斤重。”^⑧1925年,天津英商和记洋行拟在直隶一带设立分庄采买鸡蛋,呈请天津总商会禁止各县牙行滋扰,给予收购便利,通过表2对天津和记各地分庄的统计,可知天津和记洋行最初的收购范围大致在今河北一带。

表2 1925年天津和记各地分庄及庄首姓名

经理和记洋行庄名	庄首姓名	经理和记洋行庄名	庄首姓名
唐山(滦县)	阎华庭	马坊镇	秦德荣
青县	李凤九	琉璃河	杜翰园

① 《津埠之鸡卵调查》,《工商半月刊》第2卷第3期(1930年)。

② 实业部国际贸易局编印:《中国实业志·江苏省》第8编,1933年印行,第544页。

③ 《河南之蛋黄白》,郑成林主编:《民国时期经济调查资料汇编》第10册,第479页。

④ 《蛋及蛋制品》,《工商半月刊》第3卷第22期(1931年)。

⑤ 農林省畜産局編『支那ニ於ケル鳥卵並其ノ加工品』,10頁。

⑥ 实业部上海商品检验局:《中国出口蛋业》,《国际贸易导报》第8卷第8号(1936年)。

⑦ 江苏省政协文史资料研究委员会编印:《江苏文史资料》第31辑,1989年印行,第117页。

⑧ 查福田:《英商和记洋行在南京设厂的经济掠夺》,武汉市档案馆藏,档号119-130-108。

续表 2

经理和记洋行庄名	庄首姓名	经理和记洋行庄名	庄首姓名
沧县	徐玉海	小范镇	杨忻忱
廊坊(安次县)	侯文藻	定兴县	张化麟
易县	王选卿	蓟县	赵霖
遵化县	孙从龙	通县 香河县	陈书田
窝落沽			
鸦鸿桥(玉田县)			
林南仓			

资料来源:《关于呈请采买鸡卵各县予准协助事给本市英商和记洋行等商号批(附该号原呈及各县经理和记洋行庄名清单)》(1925年5月1日),天津市档案馆藏,档号J0128-000822。

1926年起,天津和记洋行命令稽查和庄首在华北地区鲜蛋集散城镇建立分支庄。1927年到1947年间,先后在华北各地建立的分支庄共达130多处,扩展了自己的收购范围。^①其分支庄主要集中在京汉铁路沿线涿州、保定、邯郸、新乡、开封等地,津浦路沿线之桑园、济宁等,津山铁路、南运河两侧及其附近地区,胶济线及其附近,北运河沿岸包括平津、平绥及其附近,冀中地区以及天津近郊的小站、宜兴埠六大区域。^②这些地区分庄的开设时间并不统一,河南、山西、内蒙古地区及胶济线一带的分庄大多只维持了一、二年。长期开设的分支庄主要在唐山、廊坊、通县、北京、保定、定兴、泊镇、馆陶、德州一带,^③总数大约在30—50个之间,详见表3。

表 3 1930—1941年天津和记洋行各年所设分庄数目

年度	分庄	支庄	合计	年度	分庄	支庄	合计
1930	22		22	1936	15	19	34
1931	14	20	34	1937	13	13	26
1932	14	15	29	1938	14	19	33
1933	15	15	30	1939	14	23	37
1934	14	17	31	1940	14	16	30
1935	14	21	35	1941	14	35	49

资料来源:据天津社会科学院历史研究所编印的《天津历史资料》第6期第31页资料整理。

据表3可知,天津和记洋行分庄数目在1931年后基本无变化,维持在14个左右,但是支庄却在1937年后逐年增加。一个分庄往往掌握几个支庄,支庄数字的增多说明和记洋行在华北各地的收购市场不断扩大,进一步控制了鸡蛋的货源。和记开设分支蛋庄有严格的制度体系,分庄内部协调一致,“各分庄标价悉听总行指示,因谗行市,定价颇为适当,得以长久运营”。^④和记在进行次年分支庄的开设时,都会由买办派出亲信到各地调查,对其社会经济、社会治安、商品价格及同行在当地的预备设庄情况进行汇总,然后决定是否设庄。^⑤和记洋行通过它的分支庄,直接控制着数以千计的代买家(行栈)和大小蛋贩,将它周围二三百里,甚至更大面积地区的鸡蛋尽为囊括,据和记洋行数货手丁世才说:“一个分支庄大约有二三十个行栈和蛋贩给它送蛋,一个行栈或蛋贩,又各掌握五六十个

① 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,第30页。

② 《为报本市规定现设蛋厂字号、家数,全年购入蛋量、出口蛋品等调查情形》(1937年5月20日),天津市档案馆藏,档号J0061-1-000137-002。

③ 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,第30页。

④ 郑林庄:《平津一带鸡卵之产销》,第14页。

⑤ 徐陶菴:《汉口英商和记有限公司简介》(1964年1月—1964年12月29日),武汉市档案馆藏,档号119-130-108。

挑贩。”^①蛋庄也可以通过蛋行和蛋贩进行收蛋,这说明蛋庄与蛋行在蛋业市场中定位的一致性,它们都是服务于蛋厂的收蛋机构。

南京和记洋行只在汉口的各商营蛋行、蛋庄收购小部分蛋,其余主要是深入农村,自行直接收购,分别在沿平汉路的开封、信阳、驻马店,沿襄河的安陆、沙洋、岳口镇、仙桃镇、长江埠以及沿粤汉路的长沙、清港等地设有蛋庄,农民将鸡蛋售给蛋庄,由蛋庄统一运到汉口。水路用自备小火轮或民船(篓装),陆路用火车(箱装),运回后,篓箱均可重复使用。南京和记洋行最盛期设有108个蛋庄。对于汉口商营蛋庄,在收蛋期货给款项,使其有本钱收蛋,这样不但深入农村控制原料来源,连都市用蛋都完全操纵。^②足可见外商洋行在华设庄的范围之广和影响之大。

华、洋蛋商在设庄收蛋方面存在竞争关系,具体的收购方式亦存在一定差异。1923年成立的上海茂昌公司是中国本土最大蛋商企业,其鲜蛋采购范围遍及津蒲线、陇海线、苏北、长江线、皖北线、浙江线、沪宁线、粤汉线、胶济线及上海郊区、沿海边响水口等地,与外商洋行展开竞争。茂昌在内地蛋产区所设蛋庄达40余处,各蛋庄在附近市镇设立分庄,有的蛋庄附设十几个分庄,总计旺季蛋产高峰时,大大小小的蛋庄及分庄可达四五百个。^③上文已指出,20世纪20年代以来,南京和记洋行在华设立的蛋庄及分庄为150余处,天津和记洋行最多可达130余处,单以设庄数量而论,茂昌蛋厂的收购能力比之和记洋行并不差。茂昌在临平许村、萧山、诸暨一带,皆设有分庄,每年所收之货,约占全额三分之一。而洋商班达、汉宁洋行,则向蛋行趸购。诚记本系代办,自己并不设庄。^④概言之,各蛋商的收蛋范围难免重合,部分洋行选择由蛋行代收,而茂昌设庄收购的主要竞争对手便是和记洋行。

茂昌公司在设庄收购方面,积极打破和记洋行的市场垄断。首先,它采用职权下放制度,授予各采庄经理充分的权利,可以开汇票交与客户,代购商号或蛋贩可向当地行庄兑现,便利了采购庄与蛋贩的交易过程。其次,蛋贩可向茂昌采购庄借款作本,如遇鲜蛋跌价,五日内仍可按照前价结算,保障了蛋贩,亦保障了茂昌自己的货源。最后,受季节影响,各洋行蛋商在夏季多选择撤庄,而茂昌采购庄在夏季仍以低价维持收购业务,且对收来的鲜蛋以质优处理,扶植农家副业。^⑤由此可见,茂昌充分利用各分庄的地缘优势和人脉网络,积极与蛋贩建立良好的合作关系,在鲜蛋收购市场中与外商抗衡。

除茂昌之外,各地华商利用人地熟悉的条件,合伙出庄,在附近一些小据点设立收购庄,以放款来拉拢蛋贩,与外商蛋厂竞争收蛋,形成拉锯。^⑥杭州地区“各厂收货皆在上午十一时以前,届时各派收货员至茶店接洽。一俟货价议定,即分头将鸡卵送至厂家。”^⑦可见上海附近的蛋厂在鸡蛋收购机制方面已形成一套固定的规范。蛋厂设庄是其控制货源的直接表现,其目的在于进一步控制市场价格,缩短收购环节,在中级收购市场形成垄断。

蛋庄是受近代外商资本主义商业体系影响下蛋厂、蛋行企图控制蛋业市场的产物,是企业的内部行为。企业与市场配置资源的不同方式导致其交易成本存在差异。具体而言,蛋厂、蛋行通过设

① 天津社会科学院历史研究所编印:《天津历史资料》第6期,第33页。

② 《武汉市外侨工商业概况》,曾兆祥主编:《湖北近代经济贸易史料选辑》第1辑,第235页。

③ 上海社科院经济研究所:《上海对外贸易1840—1949》(上),上海社会科学院出版社1989年版,第305页。又据袁恒通记载:茂昌采购原料地区不断扩大,总计大小分支机构一百六十余处之多。见袁恒通:《茂昌蛋业冷藏公司沿革史》(1961年12月),上海市档案馆藏,档号Q229-1-181。

④ 《杭州鸡卵调查》,《工商半月刊》第2卷第20号(1930年)。

⑤ 袁恒通:《茂昌蛋业冷藏公司沿革史》(1961年12月),上海市档案馆藏,档号Q229-1-181。参见张宁:《跨国公司与中国民族资本企业的互动:以两次世界大战之间在华冷冻蛋品工业的发展为例》,“中央研究院”近代史研究所集刊编辑委员会编印:《“中央研究院”近代史研究所集刊》第37期,第204—207页。

⑥ 《关于蛋业历史沿革资料》(1962年3月),武汉市档案馆藏,档号119-130-135。

⑦ 《杭州鸡卵调查》,《工商半月刊》第2卷第20号(1930年)。

庄的方式收购蛋有利有弊,设庄收购需要付出一定的人力与运输成本,但可以进一步压低蛋价,自行选择货源,便于控制管理。蛋庄是企业内部组织,无论是蛋厂还是蛋行,其设立蛋庄的背景均是企业发展到一定规模后试图达到资源最优配置的一种行为。其中内陆规模较小的蛋商设庄收蛋,其核心在于厂址靠近原料产地,所设蛋庄数量较少,为了与大型蛋商抗衡,也更加容易出现联合设庄的局面。沿海规模较大的蛋商因其厂址距离蛋产区较远,所设分支蛋庄数量庞大,往往需要消耗较多的人力、物力和财力。蛋厂收蛋后加工制成蛋品主要用于出口,而蛋行收蛋后一部分售卖给蛋厂,一部分在本地进行销售,这是中国近代蛋业市场进一步复杂化的结果。由于蛋易碎、易腐,长途运输成本较高,这就造成了开埠城市周边多由洋商蛋厂设庄,内陆地区多由华商蛋厂设庄的蛋类交易市场结构的出现。近代资本主义企业的收购机制一定程度上改变了传统中国农村基层市场的结构,从同心圆式的交易市场逐渐向树状式的交易市场转变。

五、结论

近代中国农副产品的收购机制受到资本主义进入中国后不断扩张的影响,是对外贸易得以顺利进行、经济发展的重要环节。在蛋业贸易的收购机制中,以蛋贩、蛋行和蛋庄为核心的流通、交易体系逐渐稳定,这一结构性的演变过程为理解近代中国农产品收购机制提供了新的案例。以茶叶、棉花、烟草等农业经济作物为主的行业史研究表明,近代中国农副产品的收购机制是由受外国资本控制的中国买办、官僚和地方绅士主导的,且这些行业往往发展出了从根源上控制原料生产和加工的商业机制。近代蛋业贸易中的收购机制虽与其它农副产品收购环节较为类似,但仍有自己的独特属性。蛋作为一种易碎、易腐且来源分散的农副产品,尽可能地提高收购效率,缩短收购时间,是其收购机制演变的关键所在。

晚清民国时期,蛋行作为一种新兴组织,在蛋业市场不断扩大的催化下发生了经营模式的转变,由传统牙行“做中抽佣”转向自主经营、囤货售卖,部分经营得当的蛋行在后来都成立了蛋厂,设置蛋庄,进行蛋品收购、加工。蛋庄的设立是企业试图控制蛋源,降低交易成本,缩短蛋类流通环节的结果。即使如此,蛋商始终未能从源头上控制农民饲养家禽,进行规模化的蛋类生产。洋商多在沿海大型城市附近建厂设庄收蛋,部分内陆地区的蛋厂则就近在厂房附近设立蛋庄或直接在门店外进行收货,二者有时虽有冲突,但对立并不明显。

这样一种具有多个层级、一定行业秩序收购机制的建立,一方面源于西方资本主义较为成熟的企业管理制度,一方面依赖中国传统商业市场中的地缘、业缘、血缘关系,它根据不同区域、层级的市场差异,灵活调整收购方式。蛋业收购机制虽由上游的蛋商主导发起,但脱胎于中国传统社会商业网络,最初通过市场中的蛋行、蛋号间接收购蛋类,后来逐渐发展出自行设庄的方式直接向蛋贩进行收购,这是一种以企业内部组织代替市场分工来配置资源的行为。但由于基层蛋贩来源的复杂性、不稳定性和不可替代性,它虽然在一定程度上改变了中国农村基层市场的结构,但仍要不断受到中国传统商业社会中非正式规则的约束与制衡。

中国小农经济逻辑对于家禽养殖的观念与资本市场的逻辑不同,蛋类收购机制的兴盛并未从根本上改变小农的生产习惯,以蛋贩、蛋行为主的中间商只是赚取差价,分散式的蛋源市场并未得到集中整合,中国并未发展出规模化的农家养鸡专业户,外商自然也无法从根源上控制蛋业原料的生产。这样一种树状式的收购机制无限分叉,正是由千千万万农户散养家禽的社会结构所支撑,虽然抵御风险能力强,但农民从中获取的收益自然有限。关于此类农产物商品化过程的研究,有助于学界从传统乡村社会的演化逻辑出发,来理解近代中国社会经济的发展历程。

Acquisition Mechanism in Modern Egg Trade

Zhao Huibin

Abstract: At the beginning of the 20th century, the egg industry was an emerging industry. The acquisition process of its raw materials was generally carried out by egg sellers entering the countryside to buy directly, chicken shops and other institutions, these organizations will transport them to egg factories for processing or secondary sales. With the development of egg trade, some well-capitalized egg factories and a small number of egg shops are trying to reduce acquisition costs and reduce transaction links. Although the acquisition of fresh egg resources in the egg industry market is constantly debugged between market allocation and enterprise allocation, it is always difficult to complete the acquisition across the most basic middleman, the egg seller. Due to the traditional commercial market habits and the stability of the grassroots social structure, this mechanism can expand the commercial functions of modern society within a limited scope, but it has not formed a highly organized and bureaucratic institutional arrangement, and cannot be derived from the source. Control the production and acquisition of eggs.

Keywords: Egg Industry, Acquisition, Middleman, Transaction Cost

(责任编辑:王小嘉)

《盈利与可持续发展:一部关于全球绿色企业家精神的历史》 中译本正式出版

哈佛商学院 Isidor Straus 企业史教席教授杰弗里·琼斯(Geoffrey G. Jones)的新书《盈利与可持续发展:一部关于全球绿色企业家精神的历史》中译本于近日由商务印书馆正式出版发行,本书由闽江学院新华都商学院副教授黄蕾、福建师范大学社会历史学院教授林立强翻译,浙江大学管理学院教授陈凌、研究员章迪禹审校。

本书回顾了自 19 世纪中叶以来绿色企业家精神从无到有的四个发展阶段,从企业史的视角出发探讨了绿色企业家的创业动机,以及他们如何建立并发展自己的企业。本书通过剖析“盈利”与“可持续发展”是否兼容,探寻“生而逐利”的企业家能在多大程度上愿意为一个可持续发展的世界做出贡献这一核心问题,所涉足的研究领域包括可再生能源、有机食品、美容业、生态旅游、垃圾回收、建筑乃至金融业等不同行业,研究范围涵盖世界六大洲的 30 多个国家和地区。

当前,中国和许多国家一样正面临着诸多环境方面的挑战,但中国政府和人民也在积极应对这些挑战。党的二十大报告中全面系统总结了新时代我国生态文明建设取得的举世瞩目的成就,深刻阐述了人与自然和谐共生是中国式现代化的重要特征,并对推动绿色发展、促进人与自然和谐共生做出重大战略部署。这些都是中国在国家最高层面上为建设绿色生态社会所做出的努力。中国实现碳达峰碳中和对全球应对气候变化具有重大意义。新一轮科技革命和产业变革给各国带来的机遇愈发广阔,发展中国家和发达国家应进一步加强国际合作,共同应对当今的全球挑战。本书的两大主题“绿色企业家精神”和“可持续发展”,与当下我国政府所倡导的生态文明建设理念高度一致。著作以广阔的视野、详实的数据、丰富的案例,向读者介绍了全球绿色企业的历史演变过程,同时为当今企业和企业家提供了很好的借鉴。

正如琼斯教授在本书结尾所说,“由于愿意‘疯狂’,愿意跳出传统的思维定式,绿色企业家为可持续发展开辟了新的思路,昨日的‘疯狂’将最终成为未来可持续世界的历史根源”。作为一部企业史领域的著作,希望《盈利与可持续发展:一部关于全球绿色企业家精神的历史》中译本的出版能鼓励企业史这一学科在中国获得进一步的发展,并激励新一代的中国企业史学家继续探索商业和可持续发展相关议题。(黄蕾)