



Structural Transformation and Evolution of Circulation Patterns in the Modern Raw Silk Market in Zhejiang and Jiangsu

Ying YANG

Abstract: This paper examines the structural transformation and evolution of circulation patterns in the Jiang-Zhe raw silk market from the 1890s to the 1920s within the context of globalizing trends. Following the Sino-Japanese War, the expansion of the cocoon commodity market, changing international demand, and the development of domestic telecommunications gradually marginalized less capitalized traders in the raw silk export trade, leading to the formation of a multi-tiered distribution network consisting of small and medium-sized silk firms, dominant silk firms, and Shanghai silk brokers. At the same time, various silk industry guilds leveraged governmental authority to restrict market entry, further consolidating the monopoly power and hierarchical stratification of existing silk firms. The increasing organization of the distribution structure facilitated the integration of raw silk flows toward commercial ports. From the late 19th century onward, Shanghai, as well as rural markets in the Jiang-Zhe region, gradually became incorporated into the international market, resulting in the deep integration of the Jiang-Zhe raw silk market within a wider global framework.

Keywords: cocoons, raw silk, silk firms, guilds, circulation

Author: YANG Ying, Ph.D. in History from Tokyo Metropolitan University (2005), is an Associate Professor at the Graduate School of Humanities and Social Sciences, Kumamoto University. Her research primarily focuses on the socioeconomic history of modern China. Her major papers include *Gōkō Kaikō to Kōsetsu Kiito Ichiba [Five Ports Trade and the Jiang-Zhe Raw Silk Market]* (Tōyō Gakuhō, 2003). She has also translated *Ming Qing Zhongguo de Jingji Jiegou* (Jiangsu Renmin Chubanshe, 2024).

近代江浙生絲市場的結構轉型與流通形態的演變

楊纓

[摘要] 本文探討19世紀末至20世紀初江浙地區生絲市場的結構性變化與流通形態的演變。19世紀80年代後期，傳統非組織化的生絲流通體系開始發生系統性變化。這一變化主要受以下因素驅動：首先，國內電信基礎設施的逐步完善使得上海生絲市場的行情能夠實時傳遞至產區，極大地壓縮了產地與上海之間商人的操作空間；其次，全球金本位制的廣泛推行導致銀價貶值、錢價上漲，直接推高了生絲收購成本；再次，歐美市場動力織機的普及催生了對標準化生絲的旺盛需求，而中國傳統小規模、分散式繅製的土絲難以滿足這一市場需求。甲午戰爭後，機械繅絲業的快速發展加劇了原料繭的供需矛盾。農民轉向直接出售蠶繭，推動生絲收購價格持續攀升，中小型生絲商因資金等壓力逐步退出市場。在此背景下，19世紀90年代末，湖州、南潯等地的有力絲行通過整合中小絲行作為收購網點，並與上海絲棧建立特約經銷關係，逐步構建起“產地中小絲行——集散地有力絲行——上海絲棧”的層級流通體系。為維護這一新型市場秩序，民國政府通過立法強化市場準入管制，規定只有持有營業許可證（牙帖）的絲行方可從事生絲交易，且牙帖申請須經絲業公所審核批准。自19世紀90年代末起，產地生絲價格與上海市場實現同步波動，標誌著江浙農村市場完全融入了國際生絲貿易體系。這一變化不僅展現了生絲流通體系的現代化進程，也揭示了全球化背景下江浙地區經濟結構的調整與重構。

[關鍵詞] 蠶繭 生絲 絲行 公所 流通

[作者簡介] 楊纓，日本東京都立大學史學博士（2005年），熊本大學大學院人文社會科學研究部准教授，主要研究中國近代社會經濟史。主要論文有〈五口通商與江浙生絲市場〉（『東洋學報』85卷1號2003年）等，譯著有《明清中國的經濟結構》（南京：江蘇人民出版社，2024年）。

筆者曾對1843年上海開埠至19世紀90年代前期江浙產生絲的出口貿易及其流通機制進行了考察。^①上海開埠與19世紀50年代開始激增的生絲出口，並沒有立即使中國融入世界市場，彼時中國尚能掌握生絲的出口價格，其國際市價也常以國內行情為轉移（論文I）。70年代以後，上海市場開始融入世界市場而內地市場仍然保持著相對的獨立性。這一方面是因為太平天國以後江浙絲的內銷市場呈現回升與發展態勢；另一方面，具有開放與流動特性的傳統的流通結構也阻礙了通商口岸對內地的控制（論文II）。本文將在前文的基礎上繼續考察90年代中後期至20世紀20年代末這一時段生絲貿易及其流通機制的演變情況。^②這一時期正值中國近代繅絲工業發展時期，尤其是從第一次世界大戰前後至世界經濟危機發生前夕是本行業發展的黃金時代。

一、蠶繭商品化的發展與江浙生絲市場

江蘇、浙江兩省傳統的蠶絲產區主要分佈在蘇州以南至杭州一帶，這裡不僅是江浙地區，還是國內許多地方絲織業的原料供給地。上海開埠以後，在生絲出口增加的刺激下，江浙地區的蠶桑產地雖有所擴大，^③但小農經營中養蠶與繅絲相結合的狀態並沒有發生改變。就如清末調查中國蠶絲業的日本人所指出的那樣，“清國蠶繭從前都系養蠶之家自繅，自上海設立機器繅絲廠以來，蠶繭交易才應運而生”^④，直到19世紀下半葉，養蠶與繅絲仍未分離，^⑤蠶繭的商品化程度取得明顯進展是在甲午戰爭以後。《馬關條約》簽訂後，外商取得了在華投資設廠的權利。在朝野紛紛呼籲“設廠自救”的情勢下，上海出現了民族資本開設繅絲廠的熱潮，短短兩年的時間裡，絲廠數量就從1894年的10家猛增至1896年的27家，增加了將近2倍。這些絲廠資本家大都是經營土絲的絲棧主出身，並充當洋行買辦。與此同時，在署理兩江總督張之洞、江蘇巡撫奎俊、浙江巡撫廖壽豐等地方官員的倡導下，蘇州、杭州、紹興等地的鄉紳和富商也紛紛在當地開設繅絲工廠。市場對蠶繭的需求不斷增加，蠶繭交易呈現出極為活躍的景象。

隨著江浙地區近代繅絲工業的興起，蠶繭的商品化進程也大大加快。不過，在江浙地區內部，蠶繭的商品化程度存在明顯的地區差異。1907年日本領事在其報告中說：

紹興、無錫兩地的新繭，七成用於出售，三成留作自繅；江陰、溧陽兩地的新繭，四成用於出售，六成留作自繅；盛澤所產蠶繭雖多，但因當地民眾多從事絲織業，售繭者甚少；湖州各屬家家戶戶養蠶，且繅絲技藝高超，因而這裡的民眾也不願出售蠶繭。^⑥

從這段資料可知，以上海為中心的近代繅絲工業興起之時，原料繭的主要供應地是江蘇無錫和浙江紹興。正如之前在論文II中所述，無錫和紹興的共同之處在於它們都是新興的蠶桑產區。無錫地區過去蠶絲業極少，19世紀60年代開始興起，80年代以後發展為新的蠶桑基地。紹興地區的蠶桑業也是太平天國時期杭州、湖州、嘉興等原蠶桑產區的民眾流入後興起的。由於這兩個地

① 楊纓「五港開港と江浙生糸市場——19世紀中葉中国の世界市場への統合過程をめぐって」（『東洋學報』85-1 2003年）第31—63頁。楊纓：〈國際生絲市場重組之下：19世紀70—90年代江浙生絲的輸出與流通〉，《南國學術—澳門大學學報》2023年第3期，第384—396頁。以下分別稱為論文I和論文II。

② 本文的日文版（「20世紀初期の江浙生糸市場——内地市場の世界市場への統合」）已發表於熊本大學『人文科学論叢』4（2023年，第193—210頁）。中文版參照評審意見，對標題與內容進行了若干改動與增補。

③ 新興蠶桑區主要是以傳統蠶桑區為中心向南北展開，向北自無錫至江陰、常熟，向南至曹娥江流域的紹興、嵊縣和新昌等地。

④ 本多岩次郎『清國蠶糸業調査復命書』（東京：農商務省農務局，1899年）第109—110頁。

⑤ 19世紀下半葉，江浙地區並非完全沒有蠶繭商品化的跡象。自1875年始，每年約有2千擔乾繭從上海出口到歐洲，但和蠶農用來自繅的自給繭相比，商品繭的比重可以說微不足道。

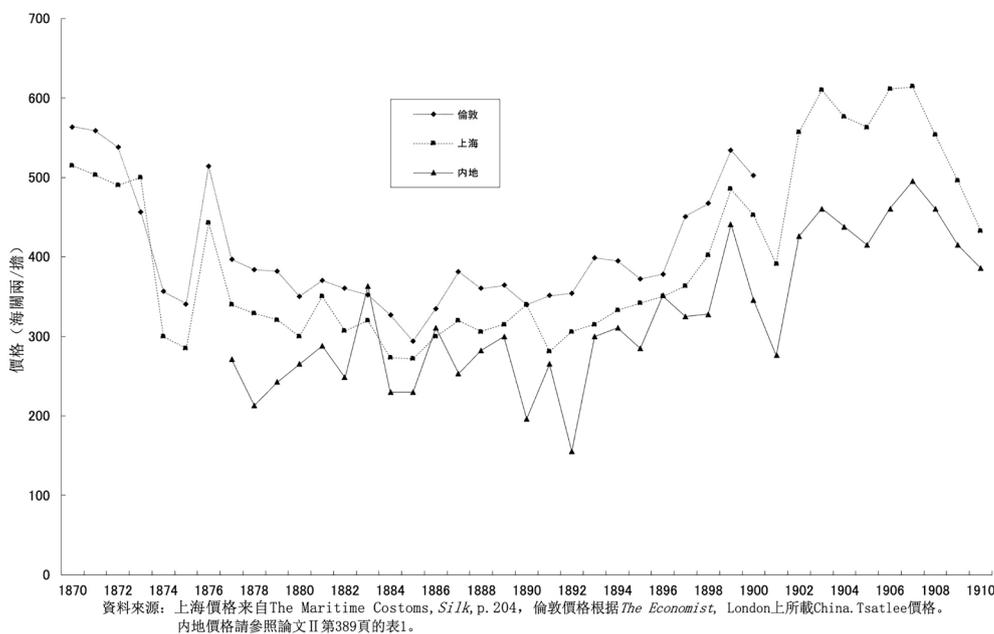
⑥ 「清國內地產繭情況」，《通商彙纂》43號，明治四十年（1907）。

區都是新興蠶桑區，無法像湖州等傳統蠶桑區那樣生產優質的生絲，所產之絲主要供織綢之用，較少出口。在這樣的情況下，如果蠶繭的需求增加，繭價上升到與他們自繅的生絲價格相差無幾時，農民自然樂於售繭了。從長期趨勢來看，廠絲價格始終遠遠高於土絲，這也是蠶繭市場迅速且不斷擴大的根本原因。隨著絲廠數量的迅速增加，無錫、紹興的農民紛紛放棄自繅，改為養蠶收繭出售。隨之而來的，便是這些地區不斷出現繭灶和繭行，從事烘繭與乾繭買賣。無錫絲行原有一百餘家之多，不過數年便被淘汰一空。^①絲市一變而為繭市，1895年已有繭行40—50家，1897年達到117—118家。^②

然而，即便繭行數量大幅增加，仍無法滿足上海等地眾多絲廠的原料需求。甲午戰爭以後，蠶繭收購競爭激烈，價格高漲。1897年日本人在其調查報告中說：“無錫地區的繭價兩三年前一直保持每百斤20元以下，由於競爭激烈，價格上漲到30元以上，去年甚至超過了40元。”^③也就是說，隨著蠶繭收購競爭的加劇，過去波動不大的無錫繭價在兩三年內上漲了一倍多。其他日本人的調查也稱：“本年清國蠶桑歉收，加之日清戰爭後上海新設絲廠激增，內地原料競購加劇，鮮繭一擔的價格升至四十五元（歷年市價為一擔二十七八元）。”^④蠶繭價格同樣上漲了將近一倍。

如上所述，近代繅絲工廠的設立在傳統生絲流通的基礎上又新辟出一條蠶繭流通渠道。那麼，甲午戰爭以後蠶繭商品市場的擴大對江浙生絲市場有何影響呢？

內地、上海、倫敦絲價比較



① 〈絲業代表為請保全絲區致蘇總商會呈〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），南京：江蘇古籍出版社，1995年，第407—408頁。

② 「清國商況視察復命書」，『通商彙纂』127號，明治三十二年（1899）。

③ 高津仲次郎『清國蠶糸業視察報告書』（東京：農商務省農務局，1897年）第31頁。

④ 「清國蠶糸業視察略記」，『大日本蠶糸會報』56號，1897年。括注為原文。

如附圖所示，80年代內地絲價^①一直維持在300兩左右，大約從1896年起，內地價格上漲趨勢明顯。《申報》對1896年的杭州絲市作了如下描述：

本年肥絲開市，每兩售錢二百五十文。未及一月，貴至三百二十文。雖由收成歉薄所致，實則因蘇州絲客紛至沓來，以致市價高擡，鄉人居為奇貨也。按蘇州所用之絲，向以無錫產者為大宗。本年無錫蠶戶大都售賣繭子，以致出絲甚少，價值頗昂。業此者大率改而至杭州，放價採買。惟加以川資厘稅，仍不便宜。^②

蘇州絲織業的原料生絲大部分依賴於從鄰近的無錫輸入，蠶繭交易的發展導致無錫當地生絲供應短缺，進而造成絲價大幅上漲的局面。蘇州絲商不得不遠赴杭州收絲，杭州蠶農趁機囤積居奇，致使杭州絲業也因絲價騰貴而面臨困境。

鎮江也是江蘇重要的絲、綢業產地。當地人在記錄1896年鎮江絲市的情況時提到：“回溯上年，每百兩約值洋銀二十圓左右。今則各處新開繭灶，收買繭蠶，多多益善，幾類淮陰侯之將兵。以致絲價日昂，每百兩售至三十二圓之譜。”^③繭行、繭灶的設立使得鎮江的絲價一年之內上漲了60%。

如上所述，蠶繭交易興盛所導致的原料短缺是90年代後半期內地絲價上漲的主要原因，這也引起了當時人們的廣泛關注。除此以外，需要注意的是，絲價騰貴還與以下情況有關：

近年來中國廠絲出口旺盛，利潤日益豐厚。不僅是上海，各地也紛紛興辦繅絲工廠，原料繭的競購日益激烈。各地養蠶者不再墨守成規，而是直接出售鮮繭，這對土絲產出造成極大影響。從事土絲買賣的商人認為，如不立即遏制這種趨勢蔓延，可能無法恢復至以前的狀態。因此，在今年開市之前，絲商們故意擡高土絲收購價格，這一方面是為了讓蠶農多繅制土絲，另一方面則是為了打壓繭商的勢力。然而結果卻出乎絲商的意料。由於今年蠶繭歉收，加之海外需求增多，養蠶者趁機囤積居奇，致使絲商的預想完全落空。絲價高企，絲商處境艱難，同時還要面對銷場疲軟、銀價下跌、錢價昂貴等亟需資本投入的問題，資本薄弱者無力應對，虧損嚴重。^④

隨著蠶繭交易的擴大，江浙地區的絲商和繭商之間展開了激烈的原料爭奪戰，這也推高了產地絲價。絲商經營面臨著一系列風險，包括產地價格上漲、內銷市場疲軟、銀賤錢貴等問題，對於資金薄弱的絲商來說，形勢尤為嚴峻。關於產地價格上漲等情況對絲商活動所造成的影響，筆者將在第二節中論述，此處先說明其對國內絲織業的影響。

南京向為絲織業中心。據1903年《申報》記載：

今年蠶場失利，而洋莊收買絲繭，又復甚多，以致絲經奇昂，現且無貨可買。加以各路緞客一律停止進貨，緞疋銷場大滯。故各緞號收回料機者，十居七八。自十月後，機匠已多輟業，生計歇絕。^⑤

生絲供應減少導致原料價格上漲，最後影響到絲織品行銷停滯，發料收貨的紗緞鋪莊和領織的工匠難以維持生產，不得不閉門歇業。在新興的絲織業基地紹興：

① 每年新絲上市時產地等絲行的平均收購價格，根據《申報》所載資料收集整理。資料的詳細說明請參照論文II第388—389頁。正如在論文II第388頁所述，這些絲價屬於蘇州、南京、鎮江、杭州等地絲行的收購價格。這些地方既有產地的性質，又有集散地的性質，因此在此使用“內地”一詞。

② 〈武林雜言〉，《申報》1896年7月10日。

③ 〈京江絲市〉，《申報》1896年7月22日。

④ 「座繅系並二織物狀況」，《通商彙纂》72號，明治三十年（1897）。

⑤ 〈詳記金陵各業情形〉，《申報》1903年1月5日。

越中土貨除酒以外，以綢緞為大宗。機匠之籍以餬口者，約萬數千人。近歲絲價日昂，綢緞遂因之昂貴。銷路之滯，不言可知。機匠大半停工，乏術謀生，每流為狗偷鼠竊。^①

也出現了絲價昂貴導致綢緞滯銷，工匠窮困潦倒的情況。

這一時期絲織業停滯的情況在日本領事館的報告中也有反映。1898年的報告稱：

絲價逐漸上漲是由於出口日盛以及去年歉收所致，這種情況很難改變。絲價昂貴直接影響到絲織物價格上升，導致內地人的需求減少。目前杭州的機織業者減少了三分之一，絲織物產量隨之減少，價格也顯著上升。杭州、海甯、餘杭、德清、嘉興、湖州、南潯等地的生絲直接運往上海，出口到近年來景氣興旺的歐美市場，生絲出口數量進一步提高。浙江的蠶業原本就在全國獨佔鰲頭，絲織業也負有盛名，如今許多人將生絲出口到國外，輸入杭州用於織綢的生絲數量因此減少。^②

除了蠶繭以外，絲織業還面臨著外銷土絲這一競爭對手的直接威脅。在絲織業中心杭州，原料短缺問題日趨嚴重，導致三分之一的機織業者被迫停產。隨後情況進一步惡化，據記載，1902年至1911年間，絲織物價格進一步上漲了36%—50%。^③

隨著繭行設立越來越多，江浙地區絲織業生產原料不足問題日益嚴重；另一方面，生絲短缺還致使價格上漲，又進一步增加了絲織業原料的成本負擔。因為繭商增設繭行而導致當地絲商、綢商反對的糾紛屢屢發生。江蘇絲綢業團體向政府陳情說：“蘇省製造品以紗緞為大宗，原料均用土絲。向來蘇屬產絲本廣，除借機織外，尚可運銷出口，自繭行廣設，售繭漸多，產絲日少，遂有原料不繼之虞，不得已群向浙省採辦。而近年浙省亦因繭行廣設，產絲無多，江、浙綢商因此困難，紛紛輟業，商困工荒達於極點。”^④同時要求政府採取強制性措施，以限制繭的收購，截留原料供給機織業使用。

中日甲午戰爭以後，上海近代繅絲工業得到迅速發展，進入20世紀後，特別是從10年代中期開始，上海出口到歐美市場的廠絲數量顯著增加。與此同時，19世紀末土絲的出口量只有3萬—4萬擔，進入20世紀後開始減少，1905年以後再也沒有恢復到3萬擔的水平，有的年份甚至跌破2萬擔。其時出口土絲中佔據大宗的除了湖州一帶所產的湖絲外，還有浙江杭州府海甯州所產的生絲。海甯絲以絲質細潔著稱，南京等地的絲織業也以其為經絲原料。1905年，海甯硤石鎮的絲商經上海商務總會向商務部呈文，要求對硤石絲業加以整頓。下面是上海商務總會提交給商務部的呈文，其中不僅包括了硤石絲商的原稟內容，還表明了上海商務總會對此的態度。茲錄於後：

為浙江硤石絲商稟請整頓硤石絲業行規由

據浙江硤石鎮絲業職商韓焜稟稱：浙江海甯州蠶絲出產，以硤石為大宗。每年出數，年豐則六千包，年欠則四五千包。銷於杭紹蘇鎮京廣客路，並售洋商。同治年間業盛，行家祇十餘處，並無流弊。今則行徒倍徒，生意艱難。各行買賣價又參差。推原其故，一由於商團之不固，一甲（由）於小行之太多。向例各行，新絲開秤，先由納帖行家，邀集同業會議，買賣定盤，一律遵照。所以收買之絲，銷與用戶及洋莊，皆能取信。近來章程紊亂，各小行不聽牙行公議，妄為爭利嫉忌成分，不顧大局。雖經同業查

① 〈團勇獲賊〉，《申報》1898年12月21日。

② 「卅一年繭及生糸產額並價額予報」，《通商彙纂》97號，明治三十一年（1898）。

③ Decennial Reports, Shanghai: Published at the Statistical Department of the Inspectorate General of Customs, 1902-1911, Vol. I, p. 406.

④ 〈雲錦公所為請限制浙省繭商增設繭行的提案〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第423頁。

出，造次究罰，由地方官出示嚴禁，而禁則自禁，犯則仍犯，終未能一律成規，以改擅自放盤、潮絲重鄉，絲科諸弊，不一而足。更有將鄉頭滿濕，夾雜絲內，偶不覺察，絲即要爛。洋商知有此弊，不買硤石絲，而改買日本、伊太利絲。今年開絲以來，洋莊不及二百包，此敗壞市局之明證也。

應請飭下浙江農工商礦總局，於硤石絲行二十餘家中，選擇納有部帖之最殷實家四大行，作為官行，其餘小行作為散行。每年所買蠶絲，官行向散行抄買，認真別選，配成上中下三牌，以便行銷，毋庸自派夥友收買鄉絲。而散行專司收買鄉絲，以待官行抄買，不行自向客家兜售，更不許如從前之潮絲重鄉，作弊亂規。所得用錢，官散各行各半均分，以歸公溥，而固商力。即絲價大小漲落，將憑四官行採梁（提手旁一個梁）各路定集，各散行恪遵官行定價，不得再有參差。如敢故違，請官懲治，勒閉。則貨不作偽，價不作歧異。固結商情，力圖振作。另具商稟，屢述細情，呈請轉達等情。

據此伏查，絲業為出口土貨大宗，生意向因同業心志不齊，爭軋傾倒，攙攘利益，以致日潮敗壞。前奉剗飭，整頓改良，日求進步，是齊一行規，是為切要之舉。該商所稟各節，委系實在情形，惟所請選擇四大行家，作為官行，其餘小行作為散行，買絲定價，悉聽官行定奪，可否俯准照行之處，應請憲部飭下浙江農工商礦總局，查察情形詳覆，核辦。理合將該商原稟專肅具陳，祇叩鈞安，伏乞垂鑒。^①

因為絲商的提議極為重要，在此作了全文引用。在對這些提議展開分析之前，需要先說明當時絲商所面臨的問題。據該資料記載，在出口萎靡不振、貿易量大幅下滑的情況下，同業商人無視協議價格、粗製濫造等亂象頻發。不過值得注意的是，按照絲商的陳述，不顧大局、破壞行業規定的都是那些資力薄弱的小行。從硤石的具體情況來看，1905年鎮上20多家絲行中，領有戶部頒發的牙帖，正式登記為牙行的僅有4家，無帖小行占了絕大多數。由牙行厘定的業規未能有效抑制小行的過度競爭，連帶著整個硤石絲業也陷入了極為困難的局面。

在向商務部的呈文中，絲商對此提出了具體的整頓辦法。其方法，一言以蔽之，就是依靠官府的力量對現有的生絲流通機構進行強制性重組。具體來說，就是賦予四大納帖絲行對外銷售的獨佔權，同時責成小行承擔產地收購業務，並禁止其向四大行以外的買家出售生絲。此外，該辦法還規定產地收購價格由四大行定奪，從小行那裡收來的生絲也應按照品牌等級劃分檔次。

正如論文Ⅱ所述，產地小行收購生絲後除了轉賣與大行，還直接與外地客商交易；與此同時，大行也直接從生產者處購買生絲，這導致在產地的收購過程中各個流通機構之間很難形成穩固的層級關係，絲業公所制定的規約也難以得到切實有效地執行。上述硤石絲業的情況也佐證了這一點。硤石絲商提議對現有的絲行加以垂直整合，以大行（產地批發商）→小行（產地收購商）→生產者的方式，讓大行、小行之間實現職能分工與層級分化，從而達到生絲流通集中化與規模化的效果，同時還能避免同業間的惡性競爭，保障生絲品質。

由於史料不足，商務部是否批准了硤石絲商的陳情無從知曉。上海商務總會對硤石絲商的提議給予了充分的理解，他們也認為，在遭遇生絲出口危機的情況下，政府有必要出臺規定，維護同業秩序。

① 東亞同文會『支那經濟全書』第12輯（東京：東亞同文會編纂局，1909年）第108—110頁。文中似有多處斷句與文字錯誤，引用時對原文存在的斷句錯誤作了修改。

二、生絲流通的演變

在有力絲行的主導下對生絲流通機構進行重組，硤石絲商的這一要求與接下來將要論述的這一時期絲商的活動是否存在某種關聯，目前還沒有直接的材料可資論證，但在19世紀90年代末，負責調查中國蠶絲業狀況的日本蠶業講習所技師本多岩次郎對湖州的生絲交易作了如下描述：

但在湖州，有一種值得特別提及的習慣制度：一旦各絲行收集到的生絲，全部都會再集中到一個名為邵文順的大絲行，由該絲行根據生絲的粗細和精糙程度進行分類，並打上相應的商標，然後運往上海。該絲行並不直接從生產者那裡購買生絲，其他絲行也不會直接將生絲運往上海。在湖州及南潯交易的生絲，主要用於出口，極少內銷。^①

也就是說，過去自行販運至上海銷售的湖州的中小絲行，紛紛退出與上海的直接貿易，作為產地的收購機構被重組到有力絲行的旗下。

這種流通的集中化趨勢在其他地區同樣有所體現。1899年，日本駐重慶領事館在其報告中提到：

向來各產地之生絲，皆由生產者自行運至本地。然近年來，本地大商人每至生絲上市時節，即遣人赴各產地廣為收購。生產者亦願避自行運輸之勞，甘受些許折價，售與收購者。本地小商人因資本匱乏，無力遣人赴各地收購，故進貨甚艱。^②

由此可見，一些資金雄厚的大商人逐漸主導了生絲收購市場，而資本薄弱的小商人因無力派遣人員赴各地收購，在進貨方面陷入困境，最終被市場邊緣化。這一現象表明，在流通集中化的過程中，資本扮演了至關重要的角色。時間再往前倒幾年，1890年11月10日的《申報》刊登了一則題為〈冒牌辨誣〉的通告：

原夫牌號之所以可貴者，信義二字而已。如朱裕源花衣一牌，原是本行向太倉四鄉抄收之貨，均蓋此印，歷年幾久。後有一無本之行，資本乏絕，牌名亦不能取信與人。向本行瀝慘哀告，求支資本，代為抄收，俾得略有沾潤，以圖糊口。今敢總加陶記二字。

朱裕源品牌通過多年的經營，積累了良好的信譽，而無本小行的品牌卻無法取得市場的信心，導致經營陷入困境。儘管資料描述的是棉花流通領域的情況，但它也清晰地反映出，在當時的商業環境中，資金實力以及品牌所代表的經營能力都至關重要。另外，還有一點值得我們注意，那就是實力雄厚的商人通過資本借貸，將經營不振的小行作為收購商置於其從屬之下。

正如論文I所述，上海開埠初期，經營生絲致富的南潯“四象八牛”之首的劉鏞還只是絲行的一個學徒，他能迅速發家致富的原因，並不在於他的經營能力或資金實力，而在於他所擁有的人際關係。“考經營絲業者必須具備之條件有二：資本與人力是也。二者以人力為重，資本為輕。蓋資本原需無幾，規模小者只數百金已足，無資者且可告貸。……經營絲業者，苟非得親戚故舊之為絲通事者為之介，則資本雖未必盡數虧蝕，但絕無餘利可得”^③。這些話雖然說得過於絕對，但開埠早期南潯絲商擁有的商業資訊方面的優勢，確實是他們短期內快速崛起的重要原因之一。但從上述資料可知，到了19世紀90年代，進行生絲貿易必須具備一定的資本實力和經營能力。這與開埠初期的情況有很大不同，說明資本雄厚的商人在交易活動中佔據了相當有利的地

① 本多岩次郎『清國蠶絲業調查復命書』，第81頁。

② 「重慶蠶絲商況」，『通商彙纂』138號，明治三十二年（1899）。

③ 劉大鈞：《吳興農村經濟》，上海：中國經濟統計研究所，1939年，第123頁。

位，同時也表明資本薄弱的商人想要進入生絲貿易領域已非易事。

那麼，是什麼原因導致這個時期資本實力和經營能力變得必不可少？在展開分析之前，首先需對這一時期生絲市場的結構變化略作說明。如第一節所述，19世紀90年代後期開始，產地絲價不斷高漲，這一方面是因為近代繅絲工業發展，蠶繭供不應求所致；另一方面，商人之間的收購競爭也進一步推升了內地絲價。除此以外，這一時期銀價劇烈下跌也是成本增加的重要原因之一。眾所周知，英國在1844年首先確立了金本位制，但歐洲普及金本位制是在1873年德國改為金本位制之後。此後，大量白銀流入亞洲的銀本位國家，加之墨西哥白銀產量回升，銀價因此不斷下跌。特別是1893年日本實行金本位制後，更多白銀湧入中國，進一步加劇了銀價的跌勢。1893年每兩白銀還能換到銅錢一千五百多文，但到1905年，只能換到一千零幾十文了。^①當時中國實行的是白銀與銅錢的二元貨幣體制，在從產地到上海，再到外商的流通過程中，生絲是以銀兩或銀元作為交易貨幣的，但在農村市場，尤其是從養蠶農民手中直接購入時則通常使用銅錢。銀價急劇下跌，商人手中的白銀縮水，這就使得生絲的產地收購價格也即用銅錢計算的價格，上漲得非常厲害。

19世紀90年代以後，由於絲價上漲和銀賤錢貴現象導致絲商收購成本上升，生絲商人急需更多的資金以應對市場的變化。除此以外，國內電報線路發展對貿易的根本性影響也不容忽視。1871年國際電報線路通至上海，生絲交易情況每天都在報紙上公佈，上海市場已具有很高的透明度。問題在於這些公開信息傳遞到產地所需的時間。從上海到最近的絲產地南潯，即使乘船也需要大約二到四天。^②國內電信尚未開通之時，如能比產地其他絲商或蠶農更早知道上海行情的變化，就能獲得豐厚的利潤。正如當時上海商界人士所言：“以商家生財之道，惟憑居積貿遷。而為遷為積，又視在遠市價之高低為斷。苟能得聲氣之先，有利可圖，不難一網打盡。”^③因此，當時上海的一些行棧都配備了專職人員和各類交通工具，專門從事資訊的收集與傳遞，所謂“陸有善走之夫，水有飛槳之艇，日夜兼程，可四五百里，藉傳貨價，謂之報行情。操縱之宜，得占先著”^④。南潯“八牛”之一的邢家，曾利用放信鴿的方法從上海傳遞消息至南潯，由於消息搶先一步，資產越積越厚。^⑤

然而，從19世紀80年代後期到20世紀10年代，江蘇的蘇州、無錫、鎮江、震澤，浙江的湖州、南潯、平湖、塘棲、嘉興、杭州和紹興等主要生絲產地和集散地都陸續設立了電報局，電訊當天就可從上海直達。^⑥20世紀初日本人對中國社會經濟狀況進行調查，在記述蘇州生絲價格走勢時提到：“每當上海行市發生變化，無論其變化大小，都會通過電報通知位於閶門的錢莊也即銀行。此外也會通知絲業公所董事伍柳亭，因此絲商們皆知上海行情之變化。”^⑦電報作為現代公益事業向全社會開放，產地商人可以馬上獲知上海行情。隨著電訊事業的發展，產地與上海之間的資訊鴻溝幾乎完全消除了。

同時期的日本調查資料還對產地如何利用電報作了更為具體的描述：

① 彭信威：《中國貨幣史》，上海：上海人民出版社，1988年3版，第843頁。

② B.P.P.: *Returns of the Trade of the Various Ports in China, for the Years 1847 and 1848*, pp.69-70.轉引自姚賢鎬編：《中國近代對外貿易史資料（1840—1895）》第1冊，北京：中華書局，1962年，第578—579頁。

③ 〈津滬電線告成有益無損說〉，《申報》1882年11月25日。

④ 〈津滬電線告成有益無損說〉，《申報》1882年11月25日。

⑤ 徐新吾主編：《中國近代繅絲工業史》，上海：上海人民出版社，1990年，第77頁。

⑥ 80年代後期，津滬線、蘇浙閩粵線、長江陸線等主要電報幹線相繼建成。到19世紀末，連接主要地方城市的電報網路已基本形成。

⑦ 根岸佳『清國商業總覽』第4卷（東京：丸善株式會社，1906年）第334頁。

內地凡有絲行或絲商往來之處，必設有絲業公所，生絲價格由同業共同協商制定。由於絲價的漲跌完全取決於上海出口價格，因此產地和上海絲棧都設有專門的資訊機構，每日用電報傳達上海的交易情況及市場價格，內地生絲業者據此制定出收購標準。

不論是絲行還是仲買商，凡收購生絲者，皆須按照公所所定方針行事。^①

在生絲收購過程中，產地絲行和上海絲棧之間通過電報頻繁進行聯繫，絲業公所隨時掌握上海市場行情，並在此基礎上制定出統一的收購價格。

國內電信事業的發展對生絲商人的經濟活動產生了怎樣的影響？1895年的《申報》在回顧上一年絲茶貿易的情況時指出：

邇年上海之生意，又與往時異。往時海道初通，外情未悉，凡貨物之往者來者，不難龍（壟）斷居奇。而絲賈茶商，尤為利市三倍。今則絲既被意大利、日本，攘我權利。茶則印度、錫蘭等處，種植者多。加以電報流通瞬息千萬里，貨之盈絀，價之低昂，盡人皆知，無可掩飾。以致獲利者雖尚不乏人，而運掉稍一不靈，即不免於折閱。

欲求如三十年前之利源廣濬，不誠難之又難哉。^②

這表明，隨著電訊事業的發展，生絲商人利用產地和上海間差價賺取讓渡利潤變得越來越困難。在資訊透明的市場環境中，只有通過大規模交易才能攤薄成本，獲取足夠的利潤。1906年12月的《申報》就指出，“內地之商業與口岸之商業不同。口岸之商業主競爭，甯取利薄而推業廣。內地之商務主壟斷，甯取利厚而銷貨微”^③，對內地封閉型貿易小規模、高收益的特點以及通商口岸—國際市場連接型貿易大規模、低收益的特點進行了對比。資金實力雄厚的商人可以適應市場變化，擴大經營規模，繼續獲取利潤，而資金不足的小商人則難以應對這種變化，面臨生存危機。

接下來再對經營能力作一分析。根據前面所引《申報》〈冒牌辨誣〉可知，有些商人的品牌認可度很高，有些則不然。要想獲得市場對某一絲行品牌的信任和認可，需要該絲行長期提供與品牌一致的高品質產品，為此高品質供給必須與絲行實現利潤最大化的目標一致。那麼，在什麼情況下才能滿足這一條件呢？一般來說，高品質供給的成本比低品質供給高，將劣質產品冒充優質產品出售可能會獲得更高的利潤，但如果消費者一方願意為高品質產品支付足夠高的價格，那麼高品質供給累積的長期利潤可能更大。另外，如果絲行的經營效率夠高，就能用較少的投入獲得更多、更高質的產出，在成本收益上達到最佳狀態。換言之，當以下條件成立時：①市場上高品質生絲和低品質生絲的價格差（品質溢價）較大；②絲行的經營效率高，也即高品質供給的成本和不合格品的比例小，高品質供給就能比低品質供給帶來更大的利潤，絲行也會主動提供與商標一致的高品質生絲，從而提升自己品牌的認可度。^④

在上述兩個條件中，第一個條件可以說已經成立。這一時期世界生絲的主要輸入地區除了法國等歐洲市場外，美國市場後來居上，佔有很大份額。南北戰爭以後，美國絲織業取得了顯著發展，而機織技術的迅速機械化是美國絲織業發展中最為顯著的特點。19世紀80年代美國仍有相當數量的手織機，90年代顯著減少，到了20世紀初，手織機從美國幾乎絕跡。法國也從19世紀70年

① 東亞同文會『支那經濟全書』第12輯，第104—105頁。

② 〈綜論甲午年上海市情〉，《申報》1895年1月23日。

③ 〈論蘇州市況衰敗之原因〉，《申報》1906年12月26日。

④ 有關絲廠經營與商標的關係，參見中林真幸「大規模製糸工場の成立とアメリカ市場：合資岡谷製糸会社における経営発展と商標の確立」（『社会経済史学』66—6，2001年，第605—626頁）。此處思考線索得到該文啟發。

代以後開始使用動力織機，到第一次世界大戰前夕，動力織機的數量已超過手織機。歐美使用動力織機的初衷原本是為了抑制不斷上升的勞動力成本，如果生絲出現斷頭或織度不勻，會導致後序撚線或織造作業中斷，這就需要投入額外的勞動力，從而削弱動力織機的優勢。動力織機需用大量標準化的原料，小規模、分散繅制的土絲已無法適合這樣的要求，出口土絲價格每況愈下。如此一來，第二個條件就變得極為重要。為了提升品牌的市場認可度，絲行必須具備較高的經營效率，能夠持續向買方提供高品質的生絲。

關於絲行的經營效率，由於史料的匱乏，我們很難窺其全貌。不過，可以從生絲的收購方法中瞭解部分信息。在江浙絲產區，每當新絲上市時一般由蠶農攜絲至絲行求售。然而，1898年日本駐杭州領事館在報告杭州絲市情況時稱：

新絲上市季節，絲行除了派人前往海甯、嘉興、南潯、湖州及仁和、餘杭各產地，用現金收購生絲外，還會招攬客人前來出售。產地售賣的生絲大部分來自貧困的繅絲人家，他們急需將生絲脫手換取現金收入。絲行預先雇有大量客船，將前來杭州售絲的客人送至絲行。絲行還派專人在杭州城外的交通要道上攬客，據說現在大行的攬客人員多達六七十人。

如上所述，新絲上市時出售生絲者多為當地中層以下繅絲者，無論市況如何，他們都會出售。上層繅絲者繅絲完畢後會根據市況的變化擇機出售。因此，等新絲上市一個多月，資產少的繅絲者售完後，絲行就派人去各個產地收購囤絲。

此外，由於紹興地方的絲產地與杭州隔著錢塘江，水路交通不便，近年來，杭州絲行開始在紹興設立分店，以便開展收購業務。^①

一般來說，收購生絲須通過當地絲市，而絲市又有季節性的。新絲上市季節，由蠶農生產的生絲中，只有一部分拿到絲市上出售，相當部分被囤戶儲存起來，以便隨後陸續擇機出售。對於這樣的市場情況，杭州絲行採取的應對措施有二：一是採取分層市場策略，根據不同類型蠶農的銷售習慣制定相應的收購方案，以提升收購效果，尤其是對於那些市面影響力較大的囤戶，積極採取下鄉收購的方式；二是派遣絲行人員到浙江多個產地進行採購或設立分店，以擴大絲行的購絲範圍。

綜上所述，19世紀90年代末，杭州絲行擴大了購絲區域，派人前往海甯、嘉興、南潯、湖州、仁和、餘杭以及紹興等地收購生絲。這樣做的目的並不只是為了擴大生絲收購量。當時不同產地生絲價格差異較大，這不僅是因為蠶桑業本身易受氣候等自然條件的影響，還因為各地區存在薪酬差異。而且，地區價格差異並不是固定不變的，不同年份高價格區和低價格區之間也會發生變動。在這樣的情況下，擴展購絲區域可以更靈活地應對市場的變化，保證供貨的數量與品質，還能降低成本，提高利潤。而有力絲行擁有充足的資金和人力等資源，能夠在更大範圍內建立自己的購絲網路，從而在競爭中佔據優勢。

資力雄厚的大行可以通過靈活的購絲策略應對市場變化，而大部分絲行仍須依靠當地絲市向蠶農購買。正因為此，小行所購生絲的價格和品質易受當地情況的制約，品牌的建立極為困難。20世紀初曾對中國蠶絲業進行過深度調查的轟木長，在談到絲行規模大小與品牌的關係時說：

一些內地商人將出口生絲包裝整理後貼上自己的商標，然後運到上海，委託上海的批發商或仲買人出售給外國洋行。一些商人則與上海的批發商簽訂合約，生絲運到上海

① 「杭州付近新繭及新糸開市景況」，『通商彙纂』102號，明治三十一年（1898）。

後交由這些批發商包裝整理並重新貼上商標，然後再出售給上海的洋行。前一種情況多見於地方的大絲行，後一種多見於資本小的絲行。^①

日方資料中所說的上海的批發商，其實就是絲棧。上海專營土絲的絲棧，大都是湖州絲商所設，有些就是產區絲行的分號或聯號。產地有力絲行的貨物運到上海後直接銷售給洋商，其品牌所代表的生絲已經獲得市場的信賴；與之形成對照的是，小行的生絲會被上海絲棧重新包裝整理後換上自己的牌子。

大行的品牌權威從其他資料中也可得到印證：

各絲行收購而來的生絲會再次集中到名為邵文順的大絲行，邵文順絲行會對每一批生絲進行檢驗，按精糙粗細程度區分並貼上商標，然後運往上海。即使不是邵文順絲行的生絲，也會運到這裡，購買並打上邵文順商標後才輸出到上海或其他地方。^②

即便是其他絲行採購的生絲，仍需使用邵文順絲行的品牌行銷。

產地有力絲行的經營實力還體現在他們與上海絲棧的業務關係上。“湖州各絲行皆與上海絲棧聯手進行生絲貿易，上海規模較大的絲棧有震泰、成順泰和永達仁三家，邵文順絲行與震泰聯手”^③，湖州絲行與上海絲棧之間已經形成了某種特約經銷關係。

綜上所述，19世紀末，至少在生絲出口貿易方面，那些資金不足、實力薄弱的絲行面臨著日益嚴重的生存危機，作為有力絲行的產地收購商參與到生絲流通之中，是幫助他們找到生存出路的最佳途徑；而那些在激烈競爭中脫穎而出的有力絲行，如果不通過吸收中小絲行來實現經營的集中化與規模化，要想從當時的出口貿易中獲利，也會變得愈發困難。

同樣的變化也發生在再繅絲的流通渠道中。19世紀末以來，無錫、紹興等新興蠶桑區的蠶農轉而為近代繅絲工業提供原料，這使得養蠶與繅絲的自給自足環節開始分離，而在以湖州為中心的傳統蠶桑區，兩者卻一直鞏固地結合著。自從廠絲興起，土絲受到擯斥，出口趨於減少。為了符合國外市場要求，湖州絲商把收來的各類生絲，按粗細、色澤等分檔，發給做經絲的農戶復搖、整理、接好斷頭，使整片絲縷一根到底。其成品稱為“輯裡絲經”，因專供出口，又稱洋經。^④再繅絲在國際市場上稱為re-reeled silk，其出口最早可以追溯到19世紀60年代末，據1869年4月20日英國領事商務報告記載，有一種名為re-reels的新的類別的生絲出現在市場上。又據民國《南潯志》載，洋經之肇始是在同治季年，南潯絲商將生絲復搖後銷與洋商，大獲贊許。^⑤不過需要注意的是，儘管再繅絲在歐美市場獲得好評，但其出口增長速度卻極為緩慢，至1891年僅出口約182擔。^⑥關於再繅絲的出口情況，1898年日本人在其調查報告中稱：

清國座繅生絲的製造非常粗糙，導致在再繅過程中（作者按：由於品質問題，中國生絲到達國外後在織成絲織品前還需要再繅一次，並分成小束。）產生大量損耗並耗費大量工錢。因此近年來再繅後出口的生絲數量逐漸增多。歐美的需求者也認為，在勞動力廉價的清國進行再繅工序更為方便，再繅絲的出口有顯著增加。到去年[明治]三十年為止，約有一萬四千擔出口，價值超過六百萬兩，和六七年前相比，增長了七八十

① 轟木長『清國蠶絲業二関スル報告書』（東京：農商務省商工局，1901年），第79頁。

② 本多岩次郎『清國蠶絲業調查復命書』，第85頁。

③ 外務省通商局編『清國商況視察復命書』（東京：元真社，1902年），第261頁。

④ 洋經也即再繅絲與織網用的經絲不同。前者是將單絲復搖一遍，後者則在復搖時將土絲加撚、並絲（將二根或二根以上絲條並和成一根絲線），有蘇經、廣經之分。

⑤ 民國《南潯鎮志》卷三二〈物產〉，民國刻本，第21頁。

⑥ 本多岩次郎『清國蠶絲業調查復命書』，第53頁。

倍。其平均價格約為四百兩，比座纜白絲高出一百兩。^①

江浙地方的再纜絲出口從90年代開始增加，1897年達到1萬4千擔，比六七年前增加了70倍以上。再纜絲出口的增長與這一時期歐美市場的需求變化相關。如前所述，出口到歐美的生絲講究勻度，且每筆的交易數量，原有的土絲已無法適應其要求。再纜絲便是在座纜絲衰退的情況下崛起，成為南潯、震澤一帶的主導行業。南潯、震澤的經絲行常自設門店收絲，由於本地生絲不敷使用，故常派人分頭到各絲產區收購土絲。

如論文II所述，在南潯等生絲產地主要有三種類型的絲行，即客行、鄉絲行和經絲行。客行受客商委託代為收絲，有的還自行販絲至上海銷售。鄉絲行是向蠶農收購土絲的機構，除了將絲轉賣與大行外，也直接與客商交易。經絲行是直接從農民那裡收購經絲，或將原料生絲發給農民加工成經絲的批發商。在生絲的流通體系中，經絲行、客行、和鄉絲行之間並沒有層級之分，屬於並列關係。

然而，當再纜絲的出口興盛時，產地的流通機制發生了如下變化：

[輯里絲] 大約以光緒十年為最盛。嗣後因南潯、震澤輯里大經盛行，洋莊絲無形淘汰。向之代洋莊收絲之客行，亦紛紛改為鄉絲行，收買白絲，售與潯、震之經絲行，搖為輯里大經。^②

客行最初是受客商委託代為收絲的牙行，隨著再纜絲的興起，客行逐漸衰退，最終淪為替南潯、震澤兩地經絲行收購原料生絲的鄉絲行。

作為產地批發商的客行，也遭受了同樣的衝擊。據民國《雙林鎮志》載：

清道咸時，上海猶未通商，洋商居香港，已有鎮人運絲往售，蔡興源、陳義昌等皆以此起家，積資巨萬。及五口通商則有姚天順、俞源元、施福隆等，而丁震源、陳三益、凌成記相繼而起。選頭二號白絲運至上海，直接售於洋行。有震源、鳳雲、三益、文鹿、成記、雪梅等絲牌，常年出口者三千餘擔。其後南潯震澤經絲行銷，輯里絲歲漸退步。鎮上各鄉絲行，均仰潯震客鈔，客不到，絲市即寂。……今僅有鄉絲行四，即裕成、振裕、同豐祥、祥泰也。每年出口多則三千擔，少則二千餘擔。^③

曾經直接前往通商口岸進行貿易的雙林鎮絲行，也淪為鄉絲行，為南潯、震澤兩地的經絲行收購原料生絲。又據民國《烏青鎮志》載：

吾鎮向無經行。各鄉所產細絲，均由震澤經行向本鎮絲行抄取，發車戶成經，轉售上海洋莊為出口貨，名輯里經。^④

在絲產地烏鎮，同樣出現了絲行的層級分化現象。

隨著再纜絲的興起，從事土絲貿易的客行勢力被迅速地從出口貿易中驅逐出去，而南潯、震澤兩地的經絲行則通過再纜絲的出口貿易，進一步提升了他們在流通中的地位。20世紀初，南潯每年出口再纜絲4千—5千擔，規模最大的經絲行是梅恒裕和邱其昌，兩家的出口之和就占南潯出口總量的60%。^⑤“二店皆與上海震泰絲棧聯手交易”^⑥，表明主要經絲行和上海絲棧之間也已形成特約經銷關係。到20世紀10年代末，南潯有經絲行7家，震澤有20多家，兩地的出口量占全國

① 本多岩次郎『清國蠶糸業調查復命書』，第52頁。[]中內容為作者所加，下同。

② 劉大鈞：《吳興農村經濟》，第17—18頁。

③ 民國《雙林鎮志》卷十七〈商業〉，民國刻本，第1頁。

④ 民國《（重修）烏青鎮志》卷二十一〈工商〉，第7頁b。

⑤ 『清國商況視察復命書』，第263頁。

⑥ 同上。

的95%，^①再繅絲流通的集中程度有了進一步提高。

綜上可知，19世紀末以後，在江浙蠶絲業的結構轉型中，客行衰退，經絲行對流通的支配卻加強了。這不僅意味著絲行類型隨著市場條件的變化而發生了調整，更重要的是，出口生絲的流通模式也因此發生了改變，即批發商（經絲行）取代牙行（客行）掌握了流通的主導權。產地有力絲行吸收中小絲行作為自己的收絲機構，並與上海絲棧建立特約經銷關係；另一方面，中小絲行也可通過這種方式，在資金、銷售方面獲取一些有利條件，為陷入經營困難的自己尋找一條出路。

三、“絲繭分區”與生絲流通規制

如論文II所述，為了防止同行間競相擡高價格進行收購，自19世紀80年代起，產地的絲業公所陸續制定了統一的收購日期和收購價格，但這些措施的效果卻相當有限。一方面，這些業規原則上是由公所成員也即有帖絲行共同商議決定，對無帖絲行等非會員商人沒有約束力。另一方面，有帖絲行往往會“一帖多用”，如在其他地方設立分行，或將牙帖租與他人使用，等等，這也在客觀上加劇了同業之間的競爭，增加了公所的監管難度。

19世紀90年代開始，為了提高收購能力，有力絲行除了派人到各產區收購生絲外，還自設分店收絲，這一行為在產地催生出很多無帖小行，又或是有著“小領頭”“白拉主人”等多種稱謂的具有牙人性質的仲介商。前已述及，1905年硤石絲行已達20多家，比絲業繁盛的同治年間（1862—1874）還多了將近一倍，其中尤以無帖小行居多。另外，20世紀初，僅硤石鎮上就有“小領”約120戶，他們與鎮上絲行除了合作的一面，還有矛盾和衝突的一面。1910年，因為絲行侵吞小領備金，釀成人命，引發了鎮上小領群體與絲行之間的激烈紛爭，雙方相持不下，幾成罷市之勢。後經地方官府、商會調節，事件方才平息。^②繭業的情況也是如此。20世紀10年代，海甯州長安地方原有4家繭行，後增至8家，另有10餘家在申請增設。這8家繭行除總行外，還在各鄉開設分店，並派專人下鄉沿戶收買，此舉引起絲業和綢業的反對。^③甲午戰爭以後，由於市場原料短缺，同業競爭現象愈演愈烈。不過，絲業公所對此並非毫無對策，在限制繭行設立的同時，也開始對生絲流通實施新的規制。

甲午戰爭後，江浙兩省的絲業和綢業因廣設繭行而遭到沉重打擊，迫使兩省的絲業、綢業公所不得不採取措施，要求政府頒佈法令，對繭行的設立加以嚴格限制。先是浙江省施行了周圍50里內不得新設繭行的規定，江蘇省也於1915年發佈了《江蘇全省繭商取締條例》和《江甯等六縣特別限制章程》（以下分別簡稱為《條例》和《章程》）。^④該“章程”規定自1915年起5年之內，江甯、句容、溧水、高淳、吳縣、吳江等六縣列為絲區，不得添設繭行、繭灶。“條例”共分2條10項，第一條的主要內容為：①每縣已設繭行5家以上者，5年之內不得新設；②每縣已設繭行不及5家者，除“章程”所列6縣另設專案限制外，最多可增至5家；③還未開闢蠶桑之縣，可設繭行，但以5家為上限；④已設立的繭行，不得再添設繭灶。第二條的主要內容包括：①領有清朝繭行行帖而未設立繭灶者，不准換給民國政府的登錄憑證；②新開繭行時，需要當地殷實

① 臨時產業調查局『支那の蚕糸業』（東京：臨時產業調查局，1918年），第132頁。

② 〈海甯絲販京控之糾纏〉，《申報》1910年5月9日；〈絲商小領要求之結果〉，《申報》1910年5月15日；〈京控命案之執法真相〉，《申報》1910年5月20日；〈集議絲業小領善後辦法〉，《申報》1910年5月28日；〈會詳海甯小領善後辦法〉，《申報》1910年6月6日。

③ 〈絲業公所為請限制繭行致江蘇民政長函〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第418頁。

④ 〈江蘇全省繭商取締條例〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第421—422頁。

商家及同業兩家擔保，並由絲繭總公所備文，請領登錄憑證。從以上內容可知，第一條是從各縣的繭行數量，第二條則是從開設繭行的必要條件也即繭灶的有無，以及執照申請流程等方面，開始對繭行的設立加以限制。

應絲、綢業的要求限制繭行設立的舉措，實施之初便遭到繭業方面的強烈反對。經過雙方多次爭議，1916年底，浙江省議會通過了修訂的繭行條例議決案，將新繭行設立的距離限制從50里縮減至20里。作為交換條件，同時規定新舊繭行均不得設立分行或分莊。次年，江蘇省議會也通過了新版的取締繭行條例，除江甯等6縣另有特殊限制外，其餘縣份允許繭行數量由5家增至20家。^①

1916年10月，為了應對來自繭業的衝擊並共同尋求維持之策，江浙絲綢機織聯合會在上海成立，江浙各地的絲業和綢業同業團體被重組、合併到這一組織架構內。^②到1920年，1915年施行的“條例”和“章程”五年期限屆滿，其間關於限制或開放繭行設立的爭議不斷，糾紛頻發，1920年甚至引發了南京機工搗毀省議會的暴力事件。1921年初，農商部在江浙絲綢機織聯合會制定的辦法基礎上，批准並公佈了《農商部江浙兩省整頓蠶桑絲綢辦法》六條。^③其中第一條規定浙江省的杭州、嘉興、湖州、紹興以及江蘇省的江甯、蘇州、常州、鎮江、松江各屬為絲區，不得增設繭行、繭灶；第二、三、四條主要是關於獎勵推廣蠶桑事業的內容；值得注意的是，第六條規定“江、浙兩省絲綢各業應行興革事宜，得由江浙絲綢機織聯合會妥擬辦法，呈經地方官廳，轉呈農商部核辦”，這意味著江浙絲綢機織聯合會獲得了中央的行政授權，其章程辦法因此也具備了一定的國家法律效力。

為此，早在1920年底，農商部便要求江浙絲綢機織聯合會將其下屬各團體的名單及章程內容報部核准立案。^④1921年9月，蘇州絲業公所呈報給吳縣公署的章程共十一條，其中與本文論點相關的主要包括以下兩方面的內容：①未領取牙帖（民國後改為登錄憑證）者，即被視為私相交易的“白拉”，由同業報官取締；②新設絲行，或於城、鄉另設分行，須事先向公所報備，並另行納帖，一帖不得兩用。^⑤通過制定這樣的章程，公所希望從絲行的設立條件及認證手續入手，對生絲貿易進行規範與限制。章程明確規定領有牙帖是開設絲行也即從事生絲貿易的必備條件，從而在法律上禁止了“無帖小行”與“白拉小販”等進入生絲貿易領域。為了確保這一規定的有效實施，章程還要求絲行的開設申請必須通過絲業公所的審核與認證。

蘇州絲業公所的章程在實際運用中效果如何？以下就以“恒椿久絲行夥友私收繭絲案”為例，對此問題略加闡釋。

1922年6月底，在蘇州城內開行的恒椿久、協源兩絲行於二蠶收穫之際下到光福鄉收絲。光福鄉位於太湖之濱，隸屬吳縣，鄉公所所在地光福鎮距離蘇州城西約25公里。收絲之前，二行向光福鎮絲業提出開行申請，但遭到鎮上絲行的一致否決。見在鄉下另設分行無望，恒春久便派出

① 〈江蘇省長公署關於轉飭查照浙省繭行條例致蘇總商會訓令〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第424—426頁，〈吳縣知事公署為轉發蘇省取締繭行條例致蘇總商會函〉，同上書，第426—428頁。

② 〈雲錦公所為邀請南京等處絲織界加入江浙絲綢機織聯合會致蘇總商會函〉〈盛澤綢業公所為贊同加入絲綢機織聯合會復蘇總商會函〉〈江浙絲綢機織聯合會報告成立經過致蘇總商會函〉〈吳縣知事公署為請查復絲綢機織聯合會各成員情形致蘇總商會函〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第109—113頁。

③ 〈農商部關於整頓蠶桑絲綢的辦法六條〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第383—384頁。關於該辦法的詳細制定過程，請參照曾田三郎《中國近代製絲業史の研究》（東京：汲古書院，1994年）第8章，以及朱英：〈民國時期江蘇繭行紛爭與省議會被毀案〉，《歷史研究》2005年第6期。

④ 〈吳縣知事公署為請查復絲綢機織聯合會各成員情形致蘇總商會函〉〈吳縣公署為催報查復結果致蘇總商會函〉〈雲錦公所復蘇總商會節略〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第111—115頁。

⑤ 〈蘇州總商會關於轉送絲業公所章程致吳縣知事公署函〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第37—39頁。

夥友下鄉收絲，被絲行稽查查獲，蘇州絲業公所將其夥友及所收生絲一併扭送至蘇州稅務所查辦。根據恒椿久、協源等行的陳述，蘇州絲業公所章程中並無不准赴鄉收絲之規定，但蘇州絲業公所認為，按照公所章程，“城廂之行尚不能一帖兩用於城廂，豈有城廂之行反可一帖兩用於鄉鎮乎”，城行派夥友下鄉收絲，應該在“鄉行購辦，不得擅自離行”。最後在蘇州商會的主持下，絲業在公所開會集議，恒椿久行自願認罰，雙方和平解決。^①

從上述事件可以看出，儘管章程中未作明確規定，但為避免同業間的糾紛，蘇州絲業公所在實際操作中也對絲行另設分行及出莊行為進行了限制。其後這一規定更被明確地列入蘇州公所業規之中。^②如此一來，絲行的新設變得愈發困難，這就形成了現有絲行對市場的壟斷局面。這種情況不僅有利於公所對市場的控制，同時也有助於集散地絲行與產地鄉絲行之間的職能分工與層級分化。正如之前所述，養蠶農民對絲行的抵抗，是建立在流通機構開放性與分散性的基礎之上，而隨著“絲繭分區”和絲行開設限制政策的推行，農民的抵抗也將變得更加困難。

結語

綜上所述，甲午戰爭以後，在蠶繭商品市場擴大、國際市場需求變化以及國內電信事業發展等多重因素的影響下，在出口生絲貿易中，資力薄弱的商人被市場所淘汰，形成了產地中小絲行—集散地有力絲行—上海絲棧的多層次購銷網路。此外，各級絲業公所還借助國家權力對市場准入進行限制，使得現有絲行的壟斷和層級分化得到了進一步的鞏固。

這樣的流通形態與19世紀後半期相比已發生很大變化。上海開埠以後，生絲流通基本上延續了客商—牙人體制，由在產地或通商口岸擁有商業據點的商人往流通的下游或上游進行長途販運來完成。^③位於這些流通結點上的絲行、絲棧，既是仲介外地客商生意的牙行，又是根據市場行情自行販運的客商，以絲行、絲棧等提供仲介、倉儲食宿等服務的牙行為媒介，並由自行販運的客商串聯而成的一種環節性的、層次不清的流通體系，這樣的流通本質上仍處於流通的偶發化階段。到了20世紀初，情況發生了變化：

地方絲行將收購來的座繅絲進行分類或重新包裝，然後運到上海或絲綢產地的批發商那裡。絲行之間開始出現分工和專業化，有些地方的絲行專營出口，有些地方的絲行負責內銷。地方絲行與批發商的關係普遍都很密切，除特殊情況外，大多通過代銷方式進行。^④

通過已經專業化的運輸、通信和金融等作為媒介，由自主經營的商人組成的多層次的購銷網路已基本形成。

流通結構組織化水平的提高，為生絲流通的末端整合到通商口岸提供了有利條件。從上面的附圖可知，大約從1898年起，內地絲價的走勢幾乎與上海絲價完全同步，表明內地價格已緊密跟隨上海市場的波動而變化，兩者的價格相關係數高達0.99。不僅通商口岸上海，就連江浙地區的農村市場也終於融入國際市場了。

[責任編輯：黃奇琦]

① 〈恒椿久絲行夥友私收繭絲案〉，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第468—473頁。

② 〈吳縣絲業同業公會業規〉第四條，蘇州市檔案館編：《蘇州絲綢檔案彙編》（上），第187頁。

③ 最為典型的客商—牙人體制是，客商攜帶錢銀至產地，通過產地的牙人或牙行購貨，再將貨物販運至消費地，委託消費地的牙人或牙行售貨。五口通商後這種流通形態也依然存在。

④ 大石善四郎『清國江蘇浙江兩省繭生系調查報告』，（東京：東京高等商業學校，1907年），第62頁。