

清代万里茶道述论

张舒

【摘要】万里茶道是继丝绸之路后,清代兴起的一条从中国内地到欧洲腹地的万里国际茶叶商道。这条茶道以山西商人为主,其兴起伴随着广阔的市场需求、雄厚的资本和高额利润。入清后,随着中俄《恰克图条约》的签订,中俄通商由恰克图边境贸易,逐渐发展到深入俄境。在中俄贸易活动中,山西商人以市场为主导,实施产购运销一条龙,以质量为前提打造商品品牌,金融机构票号与经营机构茶庄相结合,商业竞争中重视地方习俗以取得先机、以人力股调动员工积极性的激励机制,将万里茶道的贸易推向繁荣。但是随着清朝国运衰落和俄国通过不平等条约在经营活动中挤压华商,万里茶道最终走向了衰落。尽管如此,清代万里茶道在连接欧亚大陆人文交流、推动中俄蒙经济发展和促进城镇兴起的历史,仍有着重要的现实意义。

【关键词】清代;万里茶道;《恰克图条约》;山西商人

【作者简介】张舒,山西省社会科学院黄河文化研究中心副研究员,邮箱:zhangzm929@qq.com(太原 030032)。

【原文出处】《中国经济史研究》(京),2021.6.63~75

18世纪20年代,以山西商人为主力军开辟了一条由中国内地通往欧洲的“世纪动脉”——万里茶道,历时近200年,是继丝绸之路后在清代兴起的又一条国际商道。万里茶道在中国境内,经库伦(乌兰巴托)到恰克图,全程约4760公里,从恰克图在俄罗斯境内继续延伸,到莫斯科、圣彼得堡等城市,使这条茶道长达13000余公里。张正明曾发表《清代的茶叶之路》(《光明日报》1985年3月6日,第3版)一文,对这条茶叶商道有了初步探讨。2013年3月23日,习近平在莫斯科国际关系学院发表题为《顺应时代前进潮流,促进世界和平发展》的演讲,并指出:“继17世纪的‘万里茶道’之后,中俄油气管道成为联通两国新的‘世纪动脉’。”^①是年9月10日中蒙俄市长峰会在内蒙古二连浩特市召开,签署《万里茶道共同申遗倡议书》。2019年3月15日国家文物局正式同意将“万里茶道”列入《中国世界文化遗产预备名单》,认为加快“推动中华文化走出去”对于中蒙俄的文化交往、商贸往来和共同发展具有重大意义。^②以

上是“万里茶道”概念正式形成的经过。

关于这条商道,早期研究中有不少代表性成果。阿·科尔萨克《俄中商贸关系史述》记录了18、19世纪中俄边境贸易统计数据及相关资料,而且追溯了18世纪恰克图贸易状况。^③瓦西里·帕尔申《外贝加尔边区纪行》则是对19世纪恰克图中俄边境贸易有比较全面的论述。^④P.卡鲍《图瓦历史与经济概述》记述了山西商人与俄商在唐努乌梁海(清为蒙古地方,今为俄罗斯图瓦共和国)展开商业竞争,俄商败北的历史过程。^⑤何秋涛《俄罗斯互市始末》^⑥、松筠《绥服纪略》^⑦和陈策《蒙事随笔》(商务印书馆1918年版),都有着重要的史料价值。此外,刘选民《中俄早期贸易考》一文对17世纪末俄派遣使臣进行商队贸易及恰克图贸易进行了探讨。^⑧

从1949年到20世纪70年代,中俄边境贸易研究成果较少。20世纪80年代之后,相关研究进入兴盛时期,形成不少论著、论文和回忆录。^⑨这些论著多侧重中俄在蒙、疆、东北及恰克图的陆路边境贸易研

究,尚未对清代的万里茶道进行较为系统和完整的论述。基于此,本文将对万里茶道的历史渊源、形成条件、路线及发展、经营方式、衰落原因以及价值与意义进行探讨。

一、清代万里茶道兴起的历史机缘

(一)历史渊源

在19世纪以前,万里茶道的商品贸易大体以中国的布交换俄国的毛皮为大宗,双方交易额不是很大。19世纪30年代始,中方出口以茶为大宗,交易额大增。当然,与丝绸之路一样,除茶叶之外,仍有大量的其他商品都在贸易范围之内。因此,万里茶道的商品贸易,与不同历史时期的商品交换和文化交流,有着一定的内在渊源。

山西商人在长城沿线甚至越过长城北上和西去进行物资和文化交流的历史悠久。商代“晋西北等地发现的玉器则带有明显的北方草原风格”。^①春秋后期,晋国魏绛提出“和戎政策”,主张“戎狄荐居,贵货易土,土可贾焉”。^②秦汉时山西朔州是“西北一大扼塞”,^③既是秦汉北部边防重镇,也是汉族和北方游牧民族商业贸易的关口。汉初,长城脚下山西商人与匈奴商贸往来十分频繁,时有官、私之别。官营由朝廷指定官员以丝绸等物与匈奴交换马、驼、皮毛等物。私营须经官府批准,颁发“符传”(即凭证)后,方可与匈奴人贸易。据载,“匈奴自单于以下皆亲汉,往来长城下”,有山西“马邑人聂翁壹,间阑出物,与匈奴交易”。^④从汉代起,大量的考古文物表明,有经蒙古草原通向中亚和漠北的两条商道:东起辽东,经燕山、阴山北麓,西奔戈壁、阿尔泰山,走天山北麓到中亚;或经漠北高原、西伯利亚,到欧洲,有人称此为“草原丝绸之路”。^⑤

三国时,“鲜卑之人,尝诣并州互市”。^⑥北魏鲜卑拓跋部定都平城(今山西大同),对游牧民族和外国人商贸实行优惠政策,吸引了大量外国人涌向平城。北齐太原娄睿墓中的壁画,绘有胡商形象。其商队为首者,深目高鼻,似商队领袖,其身后是一牵骆驼胡人,另外数人也是胡人衣着,显然是一支来山西经商的胡人商队。在太原出土的北朝和隋唐墓葬

中,有许多粟特人骑骆驼俑、突厥人骑马俑、胡人伎乐俑。据《旧唐书》载,高祖“师次灵石县,营于贾胡堡”,^⑦贾胡堡可能是因胡人在此居住和营商而得名。在经济文化交流中,粟特人曾将葡萄栽培技术传入山西,所以《唐国史补》将唐代太原葡萄酒——“河东酒”列为当时的名酒、贡酒。蒲州(今山西永济)是唐代的河中府,位于长安、洛阳两京间,皇帝、官员、文人、商人常常往返其间,是十分繁华之地。永济黄河边的大铁牛、铁人是当时架桥用物,其中一铁人着侧翻领服装,形似胡人。唐代并州(今山西太原)向北,经忻州、代州、朔州、云州可通向突厥、回纥诸部。山西闻喜人裴旻先在边境贸易,“货殖五年,致资财数千万”。^⑧五代后唐长兴四年(933)枢密使范延光奏称:“今西北诸道(笔者注:山陕甘一带)贩马者往来如市。”^⑨

北宋时期,随着国家统一,封建割据消除,为商贸活动的开展创造了一定的条件,为了能够通商,与契丹、西夏族议定在沿边一带设立榷场,作为互市场所。据《宋史》载,“张永德,字抱一,并州阳曲人”,“在太原尝令亲吏贩茶规利,阑出徼外市羊”。^⑩元代统一全国,结束了南北分裂的政治局面。除农牧产业外,时驿制完备。商路扩展,除长城沿线漠南北外,更远及中国南方,往西逾西域,达中亚乃至欧洲。马可波罗记载:太原府“商业相当发达”,“这一带的商人遍及全国各地,获得巨额的利润”。^⑪在和林(今蒙古哈尔和林,曾为元代旧都),“东外侧卖谷物,南门外卖牛、车。谷物和牛、车都是中国运来的”,有学者认为:“这些货物多是山西商人运来的”。^⑫

明代出于对北边游牧民族(鞑靼、瓦剌、兀良哈)的防范,在长城沿线设九边镇,驻扎军队80多万,形成一个庞大的军事消费区。明政府在边境城镇大同等地设立马市,与北边游牧民族进行物资交换,内地输出茶、布、绸、粮等,北边输出马、羊、皮毛等。隆庆五年(1571)关于是否开放边境贸易,明政府官员分成反对议和与主张议和开通互市两派。山西商人为了推动议和成功,通过有山西商人家族背景的吏部侍

郎张四维和宣大总督王崇古,争取到大学士高拱、张居正的支持,实现了隆庆议和边境开市,从而出现了“九边生齿日繁”“商贾日通”的局面,^②山西商人也在交易中获得厚利。总而言之,自古以来,在北方边境贸易和南北农牧两大区域的物资交流中,山西商人都担当着重要角色,这是清代万里茶道兴起的一个历史渊源。

(二)中俄政府对于商人的政策

乾隆时期,因俄方违犯条约,清政府先后三次停止中俄恰克图贸易。第三次应俄方要求恢复恰克图贸易时,清政府指出:“恰克图互市于中国初无利益,大皇帝普爱众生,不忍尔国小民困窘,又因萨那特衙门吁请,是以允行,若复失和,罔再希冀开市。”^③但是鸦片战争后,清政府则在列强面前处于被迫无奈状况,签订了许多有关贸易的不平等条约。

18世纪,俄人瓦西里·帕尔申认为对华贸易“对俄国来说,可以称得上是有利可图”。^④1692年,俄国向中国派出了伊台斯商队,谋求与清政府开展双方贸易,但清政府却把这个使团看作是来“纳贡称臣”,对于开展双方贸易,断然拒绝。不过,俄方并不甘心,经常让俄商深入到库伦(今乌兰巴托)等地经商。对此,清政府的态度是严禁俄商在库伦等地经商。后来双方在这方面的纠纷不断,清政府不堪其扰,被迫于雍正五年(1727)与俄方签订了《恰克图界约》。按照界约规定,“准其两国通商”,“在色楞额之恰克图、尼布楚之本地方,择好地建盖房屋,情愿贸易者,准其贸易”。^⑤俄方对在恰克图建设贸易城十分积极主动,出资、规划、派员,很快就在签约后的第二年完成了恰克图俄方贸易城的建设。清政府对中方贸易城的建设则是消极态度,但华商不甘落后,便自己动手,在俄方贸易城建成不到一年的时间内,也在毗邻俄方贸易城处建起了一座木城,称买卖城。清人松筠说:“贸易商民建立木城,起盖房屋,费力无多,颇为坚固。”^⑥于是中俄双方商人在恰克图开展了国际贸易。至于华商深入俄境经商,则是第二次鸦片战争后。为了打开通往内地的通道,俄国又向清政府提出要把张家口作为贸易口岸,并设立行栈。清政

府对此十分担心,认为“张家口接近京畿,非边界可比,不但于商税有碍,且恐渐弛边防,其患非小”。^⑦正在清政府无法应对之时,有山西商人提出“以其人之道,还治其身”之法,即华商由恰克图出发深入俄境,开展对俄与“西洋诸商”贸易。清政府觉得此法或可阻俄在张家口开埠,便批准了山西商人的建议。从此,以山西商人为主体的华商开始进入俄境,开辟了一条由中国内地经恰克图,直达欧洲腹地的万里茶道。

(三)万里茶道得以开辟的有利条件

其一,中国是历史悠久的产茶大国。关于茶的起源,沈培平《走进古茶树王国》一书,用大量的实证资料说明云南是世界茶的原产地和栽培中心;美国威廉·乌克斯出版的《茶叶全书》,也坚持认为中国是茶树起源地。^⑧在秦代,喝茶称茗饮。东汉已有茶饼出现。唐代陆羽,编著了世界最早的茶叶全书《茶经》。宋承唐制,饮茶成风。明清产茶之地以江苏、安徽、江西、浙江、福建、四川、两湖、云贵为最,并制成乌龙茶、红茶、绿茶、花茶、黑茶、白茶、砖茶等,满足了人们对茶的各种需求。

其二,广阔的市场需求和高额利润。《明史·食货志》载:“番人嗜乳酪,不得茶,则困以病”,“番人恃茶以生”。^⑨清代“中国红茶、砖茶、帽合茶均为俄人所需,运销甚巨……向为晋商所运”。^⑩在西伯利亚一带,“宁可一日无食,不可一日无茶”,因此茶的市场很大,俄商“将在恰克图以一磅二卢布的茶价,转运至圣彼得堡,以三卢布的价钱卖掉,赚利五成”。“1839年在恰克图以700万元购买的茶叶,贩到下哥罗德市场(今下诺夫哥罗德州)售1800万元。”^⑪中方输出的商品主要是茶,还有绸、布、烟、瓷、大黄等,这些物资在中国都很富裕。以嘉庆二十四年(1819)为例,是年中方在恰克图售俄茶叶67000箱,约合500万磅,时恰克图售价,上品茶每磅价2卢布,中品1卢布,下品47戈比,以中品价计,华商收入约五六百万卢布,约折当时中国白银300万两左右,^⑫收入相当可观。而俄方输出的主要是皮毛、呢毡等物,其获利也很大,如野兽毛皮可获利润200%~300%。^⑬

其三,以山西商人为主体的华商特质。山西位于北方游牧地区与内地农耕手工业中间地带,“路当孔道”,^③这样的地理条件十分有利于两个区域文化交流,尤其恰克图贸易市场的建设更有利于万里茶道的发展。早在明代,山西商人就通过经营盐、粮、绸、布、铁等商业,积累了相当雄厚的资本,所谓“平阳、泽、潞豪商大贾甲天下,非数十万不称富”,^④这对于扩展商贸业务十分有利。山西商人在经商活动中讲求谋略,善于审时度势,“人弃我取,人去我就”,能随市场瞬息变化,以灵活机动战术取得成功。而由利益驱动的进取精神和自强不息的开拓精神,更是以山西商人为主体的华商能够开辟万里茶道的一个因素。

二、万里茶道路线及其市场的演变

清代中俄陆路边境贸易有三大块,即恰克图、新疆、东北。其中,新疆与东北主要是边境贸易,而恰克图贸易不仅规模大,而且是经清政府批准华商深入俄境经商之途,故万里茶道路线以恰克图为中心。这条商道以清雍正五年中俄《恰克图界约》签订始,又可分为前期、中期、后期三个阶段。前期、中期恰克图尚是边境贸易,后期则为山西商人深入俄国的境外贸易。

(一)前期的主要路线与市场

从茶产地到中俄贸易地恰克图,有多条贩运路线。其中,福建武夷山由于自然条件好,有上好的茶源,故成为万里茶道的最早起点。袁干《茶市杂咏》称:“清初茶市在下梅,附近各县所产茶,均集中于此。竹筏三百辆,转运不绝。茶叶均系西客经营,由江西转河南运销关外。西客者,山西商人也。”^⑤福建武夷山茶,其运输路线水陆兼程。具体来说:由福建下梅村到崇安县过分水关,入江西铅山县,在此装船顺信江下鄱阳湖,穿湖而过出九江口入长江,溯江抵汉口,转汉水至樊城(襄樊)起岸,到河南赊店(社旗),改陆路北上。北上有两条路线:一是经沁阳或济源达山西泽州(晋城),经潞安(长治)入晋中;另一条是经洛阳,渡河到运城入晋中。这两条运输路线都是入晋后,经平遥、祁县、太谷、忻县、大同、天镇,至张家

口。之后,由张家口经赛尔乌苏至库伦,再到恰克图,或从大同至杀虎口、归化(呼和浩特),经赛尔乌苏,抵库伦,至恰克图。

《恰克图界约》签订之后,中俄双方初期的贸易额尚小,商人不过数十。中方输出商品为棉布,其次才是茶叶;俄方商品以毛皮为大宗。到18世纪下半叶,中方对俄出口棉布仍占85%~90%,俄对中方出口毛皮占85%。^⑥乾隆年间,因俄方私增货税、走私、违背条约等原因,中方曾三次闭关。直到乾隆五十七年中俄签订《恰克图市约》,才结束了长达八年的贸易中断。之后双方贸易快速发展,贸易额急剧上升,嘉道年间空前繁荣,茶成为中方的主要出口商品,俄方仅靠毛皮和少量日用品,已远远不能抵偿茶价,贸易逆差严重,只能尽力搜集可供输往中国的商品,毛纺织品就作为仅次于毛皮的商品介入交换。据统计,恰克图售俄茶叶连年上升,如1798年为46997普特,1799年为52343普特,1800年为69580普特。据统计,到19世纪中叶茶叶约占俄国经恰克图进口总额的95%。1850年恰克图贸易海关税总额,占俄国海关税收的15%~20%。在1851年之前,中俄95%的贸易量是在恰克图市场进行的。^⑦

(二)中期的主要路线与市场

从咸丰年(1851-1861)始,由于长江下游军事活动加强,福建茶区遭受兵燹,改为贩湖南安化、临湘羊楼司、湖北埔圻羊楼峒茶为主。这条运输路线主要有二:(1)以安化为集散地,分水旱两路,旱路经常德、沙市、襄阳、赊店(社旗)、郑州入山西,北上抵张家口转库伦,达恰克图;水路经益阳,穿洞庭湖,由岳阳入长江,至汉口,转汉水,北上经河南、山西抵张家口,转恰克图。(2)以湖北羊楼峒、湖南羊楼司为集散地,经蒲圻,赵李桥(赤壁西南),至新店镇(蒲圻西南),穿黄盖湖,入长江,至汉口,再入河南,北上经山西,抵张家口转恰克图;或在山西走杀虎口,抵归化(呼和浩特)转库伦(乌兰巴托),达恰克图。

山西商人到湖南、湖北贩茶早在康乾时期已有活动,如道光《蒲圻县志》载“每岁西客于羊楼司、羊楼洞买茶”,^⑧但当时规模比较小。武夷茶运输道路

不通后,山西商人就把贩茶重点放在了湖南、湖北。湖南安化以黑茶著名,山西祁县的长裕川茶庄专为贩运安化茶编写了《行商遗要》一书,作为办茶规则。同治《崇阳县志》载:“往年山西商人购于蒲圻之羊楼峒,延及邑西沙坪。”^④当时在两地采办茶的山西茶庄达数十个,可见其盛。戴啸洲《湖北羊楼峒之茶业》称:“咸丰年间,晋皖茶商往湘经商,该地为必经之地。茶商见该地适于种茶,始指导土人,教栽培及制造红绿茶之法。”^⑤

咸丰元年(1851)《中俄伊犁塔尔巴哈台通商章程》签订后,山西商人又辟西线商道,贩茶经河南,运至山西祁县、忻州、至归化,走西蒙,经乌里雅苏台、科布多,到新疆古城、乌鲁木齐、塔尔巴哈台和伊犁,再由俄商贩运第三国。民国《新疆志稿》载:“自嘉峪关趋哈密为一路,秦陇湘鄂豫蜀商人多出焉。其东北自归化趋蒙古为一路,燕晋商人多出焉。自古城分道西北往科布多,为通前后营路。”山西商人所以走蒙古这条路到新疆,是因为“从归化城沿蒙三草地以趋古城,长途平坦无盗贼之害、征榷之烦”。^⑥不过,“晋商在伊、塔地方的对俄贸易历史很短暂,尚不足十年,且其交易额不逮恰克图远甚”。^⑦

雍正五年恰克图界约签订后,尼布楚、恰克图、祖鲁海图被确定为中俄边境贸易城市,但由于东北的尼布楚、祖鲁海图位置偏僻,商人难以进入,且运费高昂,所以未形成有规模的贸易市场,中俄大宗贸易仍集中在恰克图。后来在满洲里、瑗珲等地有了中俄边境贸易,但以粮食、生活用品为主,茶叶比重很小。东北边境贸易的商人,早期以山西人居多,后期以山东人居多。

这个时期恰克图的华商贸易,总的趋势是在曲折发展中逐渐走向衰落。在俄国政府的压力下,清政府在同治元年(1862)与俄国签订了《中俄陆路通商章程》,俄商取得了通商天津,比各国低1/3的税率,还可到内地攫取土货,并提供水陆联运之便。同治五年沙俄又强迫清政府取消了经天津海关的子口半税。同时,俄商在汉口建立茶栈和茶厂,使俄商贩运我国茶叶成本大降。由此,“砖茶贸易,完全掌握在

俄国商人之手。他们把砖茶包装在筐子里,从汉口,经上海运往天津,再由天津租用骆驼经恰克图运往俄国”,^⑧即俄商贩茶和销售俄国商品毋须再与恰克图(买卖城)的山西商人易货,致使恰克图的山西商人对俄贸易一落千丈,其所垄断恰克图茶叶贸易的卖方市场,已被俄商取得。

(三)后期的主要路线与市场

为了生存,山西商人提出俄商到中国来,夺我商利,我华商也可去俄国,另觅新途。他们向清政府申请“由恰克图假道俄边行商”。同治七年(1868)清政府批准“西商领票运茶前往”,经恰克图转赴俄罗斯贸易,并酌减厘金,取消浮税。于是,山西商人如虎添翼,随即进入到俄境“莫斯科、多木斯克耶尔古特斯克、赤塔、克拉斯诺亚尔斯克、新西伯利亚、巴尔纳乌、巴尔古金、比西克、上乌金斯克、聂尔庆斯克等”城市设立分号,或采购运销恰克图进出口的货物。^⑨

从同治八年始,山西商人经恰克图在俄境售茶11万担,是年俄商从中国直接贩茶也是11万担,交手第一年就打了个平局。到同治十年,山西商人售俄茶叶20万担,较俄商从中国直接贩茶11余万担,几乎高出1倍。^⑩

此外,清政府所辖蒙古地方之唐努乌梁海一直是严禁内地商人去的地方。不过嘉庆初已有内地商人“往乌梁海地方贸易”。^⑪从光绪三十一年(1905)始,清政府取消禁令,于是山西商人由归化城出发,经乌里雅苏台,至唐努乌梁海设立分号,逐渐控制了唐努乌梁海的购销市场,垄断了茶、布、烟等的贸易。而原来在此地活跃的俄商,沦为转贩中国茶和其他商品的二道贩商人。晋商在唐努乌梁海的商业活动,可谓万里茶道发展到后期延伸出来的一个分支。

随着华商深入俄境经商,华商在国内的部分茶叶运输路线也发生了变化,如湖南安化黑茶在光绪元年前后即出现了较明显的转变。光绪元年之前,基本上是经汉口北上到河南赊店,再北上经禹州、黄河孟津渡,到山西泽州、祁县、东口(张家口)或西口(杀虎口);或经汉口,北上到河南赊店,经汝州、黄河茅津渡,到山西夏县、祁县、东口(张家口)或西口(杀

虎口)。运输工具,基本上仍是车、骡、驼、木船等。光绪元年之后,其运输路线和运输工具有了较大变化,即经汉口,水路轮船到上海、烟台、天津,再改为火车到北京,经通州,到东口(张家口)。然而,近代运输工具除运费外,还需支出洋关税、天津关税、中堂亲兵捐、汉口等三处提货装船花费及育婴堂捐款等。据《行商遗要》载:红茶大箱作63斤,经招商局每箱运至通州,水解银2.75两、洋关税1.575两、天津关税0.2两、中堂亲兵捐0.1两、汉口行三处提货装船花费0.005两、汉育婴堂功德0.02两,共计4.65两。^④显然,繁重的税务很不利于华商在国际市场的竞争。

三、经营方式

曾任清政府处理俄罗斯事务的办事大臣松筠说:“所有恰克图贸易商民,皆晋省人。”^⑤同治年间,提议深入俄境,并把茶庄等商号开到俄国莫斯科等地的也主要是山西商人。可见山西商人是清代近200年中万里茶道的弄潮儿。究其原因,笔者以为主要是山西商人的经营方式适应了当时的市场需求,具体表现如下:

(一)以市场为主导,实施产销运销一条龙

山西商人在商界,是以长途贩运商著称。但是在茶叶经营中,却采取了从生产,到采购、运输、销售的一条龙的独特经营方式。

采办茶叶刚开始是经过茶行(经纪人或牙行)向茶农购买,付茶行中介费,并自备购茶用具。山西商人的《行商遗要》称:“进山之日,行内备饭,三日以后,自备伙食。先要择点应用什物家俱[具]、器皿以及蔑器、木器。”^⑥之后,为满足市场需要,山西商人携带大把资金将茶庄开到茶乡,进山直接雇人采茶和收购毛茶,并进行加工、包装。

山西商人的《纸茶行规例》记录了同治七年在安化请黑茶佣工的情况:“请端茶人十三个,开端之日全要请到。端匠五人每天工钱七十文,掌火人每天五十八[文],下余俱是杂工每天工钱五十[文],五天一犒,每人猪肉半斤,每人烟酒七十二[文]。”^⑦湖北羊楼峒茶区“经营茶庄者七八十家,有砖茶厂十余家,统由山西帮经营”。^⑧山西商人购买茶山,或与当地民

众联手开办茶园;通过传授茶的种植坑种法、育苗移栽法、茶花间作法和压条法,以及炒青、蒸清、压制等加工技术,提高茶的质量和产量。由此,山西商人从茶的种植、采摘、加工、运输,到沿途码头、镖局、货栈、车船马驼、搬运到销售,一环扣一环,打造了一条以市场为主导的茶叶生产、收购、贩运、销售一条龙的经营方式。

(二)以质量为前提,打造商品品牌

茶叶有保质期,其品种不同,质量好坏差之千里。山西商人根据茶叶的特性,采取了在保证质量的前提下,努力打造商品品牌的营销模式。为了适应市场要求,他们从以下三方面入手。

一是保证茶叶质量,注意选茶。《行商遗要》称:“买[黑]茶首重地土归正,择选产户潜心之家,必根条柔气,精力沉重、油水、色气,香味种种皆佳,内外明亮,满碗俱清。”^⑨意思是说,买办黑茶要讲究油水、色、形、味、轻重,所谓“潜心之家”就是指用心做茶的茶户。

二是不断完善与改进茶叶的加工和包装。清初运茶多用篓装,篓为方形,运输不便。后改进为半园柱形,两篓相对成一圆柱,形如帽合,故有“帽合茶”之名。后又改为箱装,多用于花茶。又因散装茶叶,体积膨大,运销、食用都感不便,于是将散装茶压制成砖茶。此法虽宋代已有,但数量不多。清代的山西商人将此做法发扬和改进,由原来的凭人力操作木制压茶机,改进为铁制手摇式,使砖茶成品形状、质量大大提高。山西商人销售俄商的茶叶包装更为讲究,“他们用木订装运茶叶,箱子里面铺上黄色的中国造成的纸,而不是像商号茶那样用锡纸”。^⑩

三是根据客户需要,制作不同样式茶叶。如根据牧民喜爱,在乌里雅苏台和科布多销售三九砖茶(每箱39块),归化城附近销售二四砖茶,张家口附近销售三六、三七砖茶。而祁县长裕川茶庄销售的砖茶在保证质量的前提下,凡本茶庄所售之砖茶,一律在砖茶上压“川”字样,“川”字茶亦是最受客户欢迎的一个茶叶品牌。山西商人销售俄商的茶被俄商称“山西茶”,有“商号或者自己主人店铺的名字”,“只

有山西茶中的极品才冠以东家的姓氏”。^⑤

(三)金融机构与经营机构相结合的茶庄与票号兼营方式

茶叶的经销,从生产到采购、加工、运输、销售,需要大量资金,仅在茶叶主要集散地——汉口,山西茶庄有38家,山西票号就有31家,可谓云屯雾集,反映出其互相之间的密切关系。在茶庄与票号方面,还出现了茶庄与票号兼营方式,如山西榆次财东常家的大升玉、大泉玉、大德玉,对外是一个字号牌子,实际既经营茶庄,又经营票号。只是在内部设两本账,分别核算。又如山西祁县财东渠家,茶庄有长裕川、长顺川、长源川,票号有百川通、三晋源、存义公、长盛川、汇源涌。但无论茶庄和票号是各自独立核算,或是一个字号同时经营茶庄与票号两项业务,都是一个财东。这样,在具体业务过程中,金融机构与经营机构能够相结合,即票号可以贷给茶庄大量资金,以保证其资金链,而票号也可从中收息,达到互利互惠的效果。

(四)在商业竞争中重视当地习俗以取得先机

唐努乌梁海原为清政府“禁止贸易”地区,俄国商人却很早就渗透到该地,垄断了当地的贸易市场。光绪三十一年清政府取消禁令后,山西商人不失时机,立即派员到该地经商。为了取得先机,山西商人除了保证商品质量,满足对不同顾客需求外,还采取了重视当地习俗的经营方式,与俄商展开了激烈竞争。唐努乌梁海居民多信奉喇嘛教,山西商人尊重当地民俗,不仅重视与喇嘛的沟通,而且加强贸易合作,使当地喇嘛庙“成了一个组织完善、分支很多,而且效能良好的贸易机构。这些喇嘛庙经常做买卖,喇嘛庙定期组织一种类似集市的活动”,“喇嘛庙因此变成了商业机构,而宗教职能降到了次要地位”。^⑥

山西商人在与俄商的商业竞争中很重视按照当地居民需求经商。以棉织品来说,山西商人贩运的土布价为1卢布70—80戈比,俄商所售土布价2卢布15戈比,双方价格相差30%;山西商人贩运的布,牧民做成长袍能穿两三个夏天,俄商的布虽然幅面较

中国的宽些,但牧民做成长袍只能穿一个夏天。商品的优劣十分明显,“中国商人未在图瓦出现以前,俄国输入图瓦商品中棉织品在第一位,自中国贸易在图瓦出现以后,把俄国棉织品从图瓦牧民的日常生活中排挤出去了”。又如茶叶,山西商人的茶叶是由张家口或归化城直接运来,而俄商只能赊购山西商人的茶,再转售当地牧民,结果“中国商人不仅控制了最畅销的纺织品的销售,而且还控制了茶、烟草这样重要的日用品销售”,“这样他们就使俄国商人处于完全不同的境地”。“到1910年在图瓦已经有五家中国大商行……这些公司是由中国的山西商人组成的,所以又叫山西帮,他们几乎控制了西蒙的全部商业。”^⑦

(五)以人力股制度调动员工积极性的激励机制

人力股就是身股,是山西商人创立的一种商业资本股份制。清人徐珂曾记载:“出资者为银股,出力者为身股。”^⑧银股即财东投入商号的资本;身股又称顶生意,即不缴纳资本而以人力顶一定数量的股额,按股参加分红。银股在商号享有永久利益,可以父死子继,夫死妻续,并对商号的盈亏负无限责任。银股可以在一定的时间内抽出、补进和增添新的股东。身股只参加分红,不负责商号的亏赔偿责任。身股数额各商号都有具体规定,一般来说经理可以顶一分(每股为一分,或称一俸),但也有例外能顶一分二三厘的。伙友顶身股按照资历、成绩可以顶一二厘到七八厘不等。顶身股者,死后仍给一定优惠,即在一定时间内仍可参加分红,称“故身股”。大抵经理故后可享八年待遇,顶身股者按照股份多少享受不同年份待遇,最低股额一二厘者也能享受二年待遇。各商号银股身股的比例,大致是银三身二。这种人力股制度,在山西各茶庄都普遍实施。下面是长裕川商号股俸合同:

集瑞堂 梁晋云

立合同人 庆云堂 梁晋山

李尊谦

尝思财由义聚,利赖人生。兹经东伙公同议定,在祁县设立长裕川记,以盐、茶、绒毛、夏

布为营业,日后蒙天获利,按股均分。自立之后各宜克勤克俭,秉公无私,以全义气而图久远。今将人股俸开列于后。公立合同一样三张,财东各执一张,号中公存一张,以为永远执照。

计开:

渠宅集瑞堂 入资 本现银洋三万二千五百元 作为银股五俸

渠宅庆云堂 入资 本现银洋三万二千五百元 作为银股五俸

渠晋山 身力 作为五厘

渠晋云 身力 作为五厘

李尊谦 身力 作为一俸

合同

民国二十年阴历新正月初一日晋 祁长裕川记 吉立^⑤

身股制的实行,调动了茶庄员工的工作积极性。可以说,凡顶了身股的“莫不殚心竭力,视营业之盛衰,为切己之利害”。^⑥尤其“故身股”,更是打消了员工的后顾之忧,而尚未顶上身股的员工也有了工作积极性。光绪年间俄国驻塔城领事尼·鲍戈亚夫连斯基在《长城外的中国西部地区》一书中曾对山西商人的身股制评价说:“他们都是企业的一分子,从企业利润中分到一定的红利了,因此每一个店员同时感到自己是企业的主人,办好企业于他本人有利。”^⑥

四、清代万里茶道的衰落

19世纪60年代是欧美资本主义国家经济高涨

的时期,但也加强了对中国的侵略。英法联军发动了第二次鸦片战争,沙俄以调停为名,胁迫清政府先后于咸丰元年、咸丰八年、咸丰十年签订了不平等的《中俄天津条约》《中俄伊犁塔尔巴哈台通商条约》《中俄天津条约》《中俄续增条约》等。条约规定:俄商准在上海、宁波、福州、厦门、广州、台湾、琼州等七处口岸通商,并在通商口岸设立领事馆,俄商除恰克图外,还可在库伦、张家口行销,可在喀什噶尔、伊犁、塔尔巴哈台试行贸易,在喀什噶尔建房屋、教堂、坟墓,并在上述三地给予提供空旷地,以放牧牲畜。其通商之处,准其随便买卖,当地官员不得阻拦。^⑧同治元年又胁迫清政府签订了《中俄陆路通商章程》,具体规定:俄商到蒙各地贸易,可不纳税,当地官员不得阻拦。俄商货贩天津、张家口后,税则较各国三分减一。俟抵他口岸,亦不再纳税。俄商贩买土货经津回国,只纳正税之半,不再重征。按照条约,俄商不仅税率较各国低三分之一,而且可以深入中国内地,甚至能到蒙疆等地贸易。^⑨“俄国商人在产茶区,已建立了他们自己的茶栈。他们收购茶叶,并自己监督制造。因为子口半税的免除,如今用轮船运茶沿江而下,然后北运至天津,远比从前陆运的办法便宜多了。”^⑩

但是中国商人贩茶就不同了。如果走水路从汉口、上海到天津转口,必须先装在装货口岸和所经过的各个口岸交纳税金,到天津也要交纳关税和厘金,再到张家口等地又得交纳关税和厘金。也就是说,中国商人不能享受水路运输之便。如果完全走陆路,

表1 俄商贩华茶数量与在华茶行、人数

| 年份 | 贩华茶量(担) | 占华商输俄茶比重(%) | 茶行家数 | 茶行人数 |
|------|---------|-------------|------|-------|
| 1868 | 13251 | 0.86 | | |
| 1872 | 318996 | 16.40 | 9 | 49 |
| 1878 | 336467 | 17.20 | 17 | 55 |
| 1887 | 782857 | 28.98 | 11 | 94 |
| 1894 | 834166 | 40.02 | 12 | 106 |
| 1898 | 946500 | 61.50 | 16 | 165 |
| 1910 | 974400 | 62.42 | 298 | 49395 |
| 1913 | 907000 | 62.83 | 1229 | 56765 |

资料来源:据李康华、夏秀瑞、顾若增编著《中国对外贸易史简论》(对外贸易出版社1981年版)附表6、附表7相关数据整理。

仍需付出数倍于俄商的税额,一路要经过厘卡60多个,由于税卡林立,逢关纳税,遇卡抽厘金,使中国商人苦不堪言,恰克图贸易因此一落千丈,“中国茶行字号,诸多业歇,以致百二十家仅存十家。”^⑥

在这种情况下,山西商人向清政府提出了华商深入俄境贩茶的建议。清政府权衡利弊,决定准山西商人领票前往俄罗斯经商。但好景不长,从光绪三年开始又发生了变化:一是俄商在汉口的6个机制砖茶厂投入生产,且使用蒸汽机生产,其生产效率高、成本低、质量好。而山西商人砖茶制作仍依靠小手工业作坊,所制砖茶成本高,质量也在俄商砖茶之下。二是税费高于俄商。“俄商贩茶回国,止纳正税一项。而华商贩茶出口,交纳正税之外,到恰克图后,复交票规每张五十两……捐输厘金六十两……华商厘税既重,获利无多,是以生计日穷,渐行萧索。”^⑦三是运费高昂。俄商海陆联运,先从上海或天津海运到敖德萨,1905年西伯利亚铁路开始运营,80%以上的茶从海参崴直达莫斯科,时间只需7周,运输成本大大降低。而山西商人不能享受海陆联运之利,陆运贩茶要比俄商多交税金10倍以上,从天津经恰克图到莫斯科需19个月,输俄茶量大幅下降。如光绪四年山西商人输俄茶叶5万余担,^⑧而俄商贩运华茶达33万余担。相比之下,俄商通过对华不平等条约进入中国内地开茶行、办茶厂,到光绪后期,贩茶数量大大超过华商。1913年,俄在华茶行已达1229家,人数更是高达56765人。

光绪后期,为了改变局面,打开销路,在俄山西商人采取了赊销茶叶给俄国中小商人的办法。双方商定,待俄商售出茶叶后,再结账退还货款。不想因此招祸,有的俄商故意不还欠款,有的遭受本国大茶商的排挤,或因经营不善而倒闭。山西茶商因此赔累甚巨,遭到严重打击,只好请清政府代为向俄方交涉,无奈清政府对此漠不关心,置之不理。他们只好向俄法院起诉,又被判败诉,只得自己咽下这一苦果。^⑨

宣统元年(1909),俄方突然宣布对在俄华商一律课以重税,税额高出原货价的数倍。其目的就是遏

制在俄的华商,以致华商再次遭受重大损失。为此,华商再次恳请清政府与俄交涉,恳请书称:“[俄]国定于二月二十三日为始,将中国一应茶货无论东西境,俱要起税。……税重于本数倍者极多”。具体而言,“红茶,每普特征收税钱二千五百五十文;砖茶,此项砖茶海(笔者注:指贝加尔湖南)无税,海北照此征收,每普特征收税钱三百七十五文;米砖茶,此项米砖茶海南无税,海北照此征收,每普特征收税钱三百七十五文;槛槛茶,有领事官票者,每普特征收税钱一千五百文,无领事票者收税钱二千五百五十文;香片茶每普特征收税钱二千五百五十文;茉莉花茶,每普特征收税钱二千五百五十文”。^⑩1914年欧战爆发,俄国因战争死亡150万人,伤残400万人,国内经济萧条,俄币大幅贬值,1卢布由原来的100戈比贬为10戈比,在俄山西商人再遭严重损失。据载,山西“大德玉……又其连号大升玉(道光八年立)、大泉玉(道光二十年立)、独慎玉(光绪五年立)在莫斯科赔累一百四十余万两”;^⑪山西“曹家设在莫斯科、恰克图、伊尔库茨克和蒙古库伦做绸缎和茶叶等项生意的锦泰亨、锦泉涌、锦泉兴等三号……连同利息亏损一百数十万两”。^⑫1917年俄国十月革命,在俄山西商人资本竟被全部没收。在这种情况下,在俄华商已完全无法经营,被迫撤庄回国,以致元气大伤,很难振作。

从18世纪50年代始,以恰克图(买卖城)为中心的中俄边境贸易走向兴盛,从1868年以后恰克图由交易市场变为贸易过境地,以华商为主体形成的万里茶道,到20世纪初逐渐退出了历史舞台。而从19世纪60年代以后,“俄国商人深入新疆腹地,成为中国新疆与俄国贸易的垄断者”。东北中俄边境贸易的初期、中期,“山西商人、山东商人及边民是主要经营者,但20世纪后,俄商居于统治地位”。^⑬显然,由华商主导的中俄陆路贸易,随着时代的变迁,已面目全非。

总之,从雍正五年签订《恰克图界约》始,到清末衰落,万里茶道延续近200年。其衰落的原因,主要有二:一是沙俄胁迫清政府签订的不平等条约的影响和沙俄政府对华商的排挤及打击。二是清朝国力

的衰弱和清政府的腐败无能。可见,国运即商运!

五、清代万里茶道的历史价值与现实意义

(一)连接欧亚大陆,不同地区人文交流

万里茶道虽是商贸经济之路,却积极发挥着人文交流的作用。地理环境的不同,人们的生活习俗、信仰也不同。中国茶的万里行,给欧亚大陆许多地区的人文生活习惯带来了变化。明清时期,蒙古、西伯利亚一带居民多为游牧民族,以肉食为主,又是高寒地区,蔬菜缺乏,清香的茶水既解渴,又助消化,饮茶渐成为蒙古、西伯利亚居民男女老幼最喜之事,饮茶之风日炽。瓦西里·帕尔申称:“砖茶在外贝加尔边区的一般居民当中,饮用极广,极端必需,以致往往可以当钱用……因为他确信,在任何地方,他都能以砖茶代替钱用。”^③俄罗斯各阶层饮茶之风也与日俱增,俄国六等文官米勒说:“因为我们已经习惯喝茶,很难戒掉”。^④“俄国一些城市消费白毫茶(笔者注:这里的白毫茶主要由花茶和普通茶组成)居民总数达到了500万人,故可以认为,这些城市中居民白毫茶的消费已达到每人1.6俄磅。”^⑤“中国茶叶不仅在被征服的城镇为愈来愈多的人所饮用,而且经过喀什城开始大批运销浩罕、布哈拉,甚至阿富汗。”^⑥东西方信仰的宗教不同,在恰克图的中方建有关公庙、吕祖庙、龙王庙,俄国一方建有东正教堂,尽管信仰不同,但互相尊重。逢中方节日,中方邀俄商来中方吃饺子;逢俄方节日,俄方邀华商到俄方吃俄国饭菜。中方演出戏剧,也会邀俄方来观赏。受中国文化的影响,在俄商家庭中出现了“中国风尚”,屋内摆放着中国花瓶、书画等。而恰克图的中国商店,“不论您走进那一个门,您都会见到欧亚合璧的陈设”。^⑦另外,在俄国还涌现出一大批汉学家,翻译了大量中国著作《红楼梦》《元朝秘史》《西游记》等,中华文明与欧洲文明的交融,加深了东西方人的互相了解。

(二)推动了中俄蒙经济的发展

万里茶道推动了中国内地茶种植业的发展。山西商人到鄂、湘时,发现其交界处羊楼峒、羊楼司一带,气候适宜,土地肥沃,交通方便,适宜种植茶,于

是茶商蜂拥而至。当地所产的砖茶,始自光绪初年,由山西商人开其端。最初,砖茶的制造较粗糙,是借用木制杠杆力压制,后来又在木压机的基础上改进为铁压机,由木杠杆力转变为铁制手摇轮转。当时,有数千农民及其家族参与有关茶的生产 and 砖茶的制造。当然,上述压制砖茶法,仍是属于手工业范畴。另外,在湖南安化原只产黑茶,也是在山西茶商的推动下,于清咸丰初,始有红茶之制造。万里茶道的开辟,使安化茶成了畅销品。为此茶农不断扩大茶叶种植面积,进一步增加了茶农的经济收入,有助于生计的改善。

蒙古草原是个游牧区,万里茶道的开辟,使这种单一经济也出现了变化。阿·马·波兹德涅耶夫在《蒙古及蒙古人》中载:“中国与其塞外领地进行贸易的茶叶和布匹这两种基本商品,主要是由蒙古的骆驼来运输”;呼和浩特“所消费的牛羊身上剥下的皮几乎不往外运,而是就地在城北和城西皮革厂加工。据说,这种大小作坊共有约三十五家”;“鞋类、皮制品,以及木器、铁器、铜器和银器,还有药材和器皿,通常都由专门的店铺出售,而且这些店铺几乎总是和制造这些物品的作坊相连”。^⑧在库伦,“货物充裕,人烟稠密”,“土人以运货为生”。^⑨

中俄双方进行的茶叶贸易为俄方经济也带来了深远影响。据统计,18世纪上半叶,恰克图关税收入占俄全部关税收入的15%—20%。^⑩俄方因此而涌现出许多著名的商人,如马蒂沃·埃费洛伊诺夫、米科里亚耶夫、维伊亚特卡的波布罗夫。在归化城,人人都知道俄国西伯利亚最大的茶商莫勒恰诺夫的名字。俄商亚历山大·克谢诺菲托维奇曾在恰克图从事贸易,积累资本后,在俄国创办了大型黄金开发公司。由于万里茶道贸易的刺激,俄罗斯的工业得到了长足发展,出现了大批专门向中国推销产品的工厂,如伊尔库茨克先后建制革厂13个。莫斯科民政总督谢尼亚温说:“西伯利亚地区的繁荣和我国工业的发展特别是莫斯科纺织工业的兴盛,主要依赖于恰克图贸易。”^⑪阿·科尔萨克说:“直接从中国运进的茶占全部茶运进总量的98%,这样我们的中国贸易对

于俄罗斯的经济生活有着两重相当重要的意义。”^⑧

(三)促进了城镇的兴起

万里茶道开辟和催发了茶业产地、中转码头、关隘、集散地、销售市场等城镇的成长、繁荣。江西铅山河口镇地邻福建武夷下梅,武夷茶运至河口,由此装船顺信江下鄱阳湖,出九江入长江。这样,河口就成为万里茶道中的一个重要中转码头,“商贾云屯雨集,五方杂处”,在江南号称“八省码头”,成为江西四大名镇之一。湖南安化是著名的黑茶产区,万里茶道开辟后,商贾云集,最盛时有茶行300多家。河南南阳赊店,由于是潘、赵二河交汇处,南流即为唐河,南下汇白河入汉水,是南通襄阳、汉口的重要码头,又是北上入山西、张家口或归化城、恰克图的重要中转站,所以商业兴隆,鼎盛时有商号500多家,流动人口13万,为河南四大名镇之一。汉口位处华中,地当孔道,扼长江、汉水两大水道咽喉,地理位置十分重要。明清时期,汉口工商业十分繁荣。清代万里茶道的开辟,凡武夷茶,湖南安化、羊楼峒和湖北羊楼司等茶均经汉口北上,汉口又是茶庄继续加工和包装茶叶之地,所以亦成为万里茶道的重要集散地,茶商云集。同时山西票号还垄断了汉口所有的汇兑业务,人称金融世肇。汉口的山陕会馆记载了当时汉口的23个行帮,其中有茶帮和汇票帮,茶帮又有红茶帮、合茶帮、卷茶帮。张家口、归化城是两个通向恰克图、俄罗斯的商品基地,商业十分繁荣,所谓“茶市以张家口为枢纽。货物辐辏,商贾云集”,^⑨而归化城“是个极为重要的转运站和存放货物的地方”,“自古以来最主要的项目就是茶叶”。^⑩恰克图“百货云集,市肆喧阗,为中俄一锁钥”。^⑪而俄罗斯则由于万里茶道的开辟,推动了伊尔库茨克、托木斯克、新西伯利亚、比斯克等城镇的兴起。

注释:

①习近平:《顺应时代前进潮流 促进世界和平发展——在莫斯科国际关系学院的演讲》(2013年3月23日,莫斯科),http://www.gov.cn/dhd/2013-03/24/content_2360829.htm,最近访问时间:2020年5月16日。

②国家文物局:《关于将“万里茶道”列入〈中国世界文化遗产预备名单〉的函》(文物保函[2019]250号,2019年3月11日),http://www.ncha.gov.cn/art/2019/3/22/art_2237_28044.html,最近访问时间:2020年5月17日。

③阿·科尔萨克著,米镇波译:《俄中商贸关系史述》,社会科学文献出版社2010年版。

④瓦西里·帕尔申著,北京第二外国语学院俄语编译组译:《外贝加尔边区纪行》,商务印书馆1976年版。

⑤P.卡鲍著,辽宁大学外语系俄语专业七二年级工农兵学员译:《图瓦历史与经济概述》,商务印书馆1976年版。

⑥王锡祺辑:《小方壶斋舆地丛钞》第3帙,扬州古籍出版社1985年版。

⑦王锡祺辑:《小方壶斋舆地丛钞》第3帙。

⑧刘选民:《中俄早期贸易考》,《燕京学报》1939年第25期。

⑨参见路履仁:《外蒙古见闻纪略》,张正明主编:《明清晋商商业资料选编》第1册,山西经济出版社2018年版,第44—47页;庞义才、渠绍森:《论清代山西驼帮的对俄贸易》,《晋阳学刊》1983年第4期;黄鉴晖:《山西茶商与中俄恰克图贸易》,《中国经济史研究》1993年第1期;卢明辉、刘衍坤:《旅蒙商——17世纪中原与蒙古地区的贸易关系》,中国商业出版社1995年版;张正明、张梅梅:《清代晋商的对俄茶叶贸易》,《农业考古》1997年第4期;刘建生、丰若非:《晋商与中俄恰克图贸易》,《东北亚细亚研究》2009年第11期;邓九刚:《万里茶道——康熙皇帝与彼得大帝往事》,远方出版社2016年版;张喜琴:《清代中俄陆路贸易研究》,中国财政经济出版社2019年版等。

⑩杨茂林等:《山西文明史》(上),商务印书馆2015年版,第184页。

⑪《左传》“襄公四年”,杨伯峻注:《春秋左传注》第3册,中华书局1981年版,第939页。

⑫汪嗣圣:《序》,雍正《朔州志》。

⑬《汉书》卷94上《匈奴传》,中华书局1982年版,第3765页。

⑭张正明:《晋商兴衰史》,山西古籍出版社2001年版,第20页。

⑮王孝通:《中国商业史》,上海书店1984年版,第76页。

⑯《旧唐书》卷1《高祖纪》,中华书局1975年版,第3页。

⑰李防:《太平广记》卷147《裴仙先》,中华书局1961年版,第1059页。

⑱《旧五代史》卷44《明宗纪》,中华书局1976年版,第

- 602页。
- ①⑨《宋史》卷255《张永德传》，中华书局1985年版，第8913页。
- ②⑩《马可波罗游记》，福建科学技术出版社1981年版，第132页。
- ③⑪渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，山西地方志编纂委员会办公室1984年印行，第8页。
- ④⑫《明史》卷222《方逢时传》，中华书局1974年版，第5846页。
- ⑤⑬嘉庆《钦定大清会典事例》卷746《理藩院》，《近代中国史料丛刊三编》第70辑，文海出版社1992年版，第660页。
- ⑥⑭瓦西里·帕尔申：《外贝加尔边区纪行》，第421页。
- ⑦⑮《中俄恰克图界约》，高春平主编：《国外珍藏晋商资料汇编》第1辑，商务印书馆2013年版，第410页。
- ⑧⑯松筠：《绥服纪略》卷2，王锡祺辑：《小方壶斋舆地丛钞》第3帙，第287页。
- ⑰⑱文庆等纂辑：《筹办夷务始末(同治朝)》卷57，同治七年正月至二月，中华书局2008年版，第2309页。
- ⑲⑳周重林、太俊林：《茶叶战争——茶叶与天朝的兴衰》，华中科技大学出版社2015年版，第105页。
- ㉑㉒《明史》卷80《食货志四》，中华书局1974年版，第1947、1951页。
- ㉓㉔渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第107页。
- ㉕㉖渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第49、58页。
- ㉗㉘渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第56页。
- ㉙㉚卢明辉：《旅蒙商——17世纪中原与蒙古地区的贸易关系》，中国商业出版社1995年版，第217页。
- ㉛㉜《清高宗实录》卷1261，乾隆五十一年(1786)闰七月丙申，《清实录》第24册，中华书局1986年版，第974页。
- ㉝㉞王士性：《广志绎》卷3《江北四省》，中华书局1981年版，第61页。
- ㉟㊱袁干：《茶事杂咏》，彭泽益编：《中国近代手工业史资料(1840—1949)》第1卷，中华书局1962年版，第304页；张正明主编：《明清晋商商业资料选编》第1册，第138页。
- ㊲㊳李康华、夏秀瑞、顾若增编著：《中国对外贸易史简论》，第420页。
- ㊴㊵张喜琴：《清代中俄陆路贸易研究》，第44页。
- ㊶㊷道光《蒲圻县志》卷4《风俗》。
- ㊸㊹同治《崇阳县志》卷4《物产》。
- ㊺㊻戴啸洲：《湖北羊楼峒之茶业》，《国际贸易导报》第5卷第5期(1933年)。
- ㊼㊽民国《新疆志稿》卷2《实业志·商务》。
- ㊾㊿渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第71页。
- ①④渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第75页。
- ②⑤路履仁：《外蒙古见闻纪略》，张正明主编：《明清晋商商业资料选编》第1册，第44—47页。
- ③⑥渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第81页。
- ④⑦光绪《大清会典事例》卷983《理藩院·边务·蒙古民人贸易》，新文丰出版公司1976年版，第16919页。
- ⑤⑧张亚兰：《行商遗要释读与研究》，山西经济出版社2018年版，第131页。
- ⑥⑨松筠：《绥服纪略》卷2，王锡祺辑：《小方壶斋舆地丛钞》第3帙，第287页。
- ⑦⑩范维令编：《祁县茶商宝典》第2编《行商遗要》，北岳文艺出版社2017年版，第34页。
- ⑧⑪《纸茶行规例》，同治七年手抄本，山西省晋商文化基金会展览馆藏。
- ⑨⑫戴啸洲：《湖北羊楼峒之茶业》，《国际贸易导报》第5卷第5期(1933年)。
- ⑩⑬范维令编：《祁县茶商宝典》第2编《行商遗要》，第34页。
- ⑪⑭阿·科尔萨克：《俄中商贸关系史述》，第204页。
- ⑫⑮阿·科尔萨克：《俄中商贸关系史述》，第204页。
- ⑬⑯P.卡鲍：《图瓦历史与经济概述》，第138、124页。
- ⑭⑰P.卡鲍：《图瓦历史与经济概述》，第140—147页。
- ⑮⑱徐珂：《清稗类钞·农商类》，中华书局1984年版，第2308页。
- ⑯⑳武殿琦、渠荣策编著：《渠仁甫传》，三晋出版社2009年版，第52页。长裕川前身是长顺川，是祁县渠家老字号，约开办于清乾嘉年间，光绪年间改名为长裕川，以经营茶叶为主，其“川”字号品牌茶闻名恰克图，该号极盛时每股可分红银8000两。民国后，茶叶业务萧条，于1931年改组，以经营盐业为主，其次是茶、布等，该合同即改组时订立的银身股合同。
- ㉑㉒张正明、张舒：《果天数乎，抑人事乎：山西地方史探略》，山西经济出版社2017年版，第95、96页。
- ㉓㉔张正明：《明清晋商及民风》，人民出版社2003年版，第72页。
- ㉕㉖高春平主编：《国外珍藏晋商资料汇编》第1辑，第412、416页。
- ㉗㉘高春平主编：《国外珍藏晋商资料汇编》第1辑，第418、419页。

- ④渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第75页。
- ⑤渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第77页。
- ⑥文庆等纂辑：《筹办夷务始末(同治朝)》卷57，同治七年正月至二月，第2308页。
- ⑦渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第84页。
- ⑧渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第103页；李希曾等：《晋商史料与研究》，山西人民出版社1996年版，第242页。
- ⑨渠绍森、庞义才：《山西外贸志》(上)，第97、98页。
- ⑩卫聚贤：《山西票号史》，经济管理出版社2008年版，第17页。
- ⑪聂昌麟：《太谷曹家商业资本兴衰记》，山西省政协文史资料研究委员会编：《山西文史资料》第12辑，1965年印行，第175页。
- ⑫张喜琴：《清代中俄陆路贸易研究》“内容提要”，第2页。
- ⑬瓦西里·帕尔申：《外贝加尔边区纪行》，第46—47页。
- ⑭尼古拉·班蒂什-卡缅斯基编著，中国人民大学俄语教研室译：《俄中两国外交文献汇编》，商务印书馆1982年版，第420页。
- ⑮阿·科尔萨克：《俄中商贸关系史述》，第298页。
- ⑯A. H. 库罗帕特金：《喀什噶尔》第4章，张正明主编：《明清晋商商业资料选编》第2册，第416页。
- ⑰瓦西里·帕尔申：《外贝加尔边区纪行》，第51页。
- ⑱高春平主编：《国外珍藏晋商资料汇编》第1辑，第74、79、82页。
- ⑲光绪《蒙古志》卷2《都会》。
- ⑳李康华、夏秀瑞、顾若增编著：《中国对外贸易史简论》，第420页。
- ㉑邓九刚：《万里茶道——康熙皇帝与彼得大帝的商贸往事》，远方出版社2016年版，第118页。
- ㉒阿·科尔萨克：《俄中商贸关系史述》，第297页。
- ㉓光绪《蒙古志》卷3《贸易》。
- ㉔波兹德涅耶夫：《蒙古及蒙古人》，高春平主编：《国外珍藏晋商资料汇编》第1辑，第74页。
- ㉕光绪《蒙古志》卷2《都会》。

Study on the Sino-Russian Tea Road in the Qing Dynasty

Zhang Shu

Abstract: After the Silk Road, the long road transporting tea northward established an international commercial channel from China to Russia in the Qing Dynasty. Most of the merchants who worked on the road were from Shanxi, China. The rising tea business then was stimulated by the increased market demands, its high profitability, as well as strong capital support from the merchants. With the signing of the treaty of Kyakhta in the early Qing Dynasty, the trade between China and Russia gradually developed from the boarder of Kyajhta into inland Russia cities. It formed the tea trade route from mainland China to the hinterland of Europe. With the growth of tea trading, merchants from Shanxi developed effective business models based on market needs. The strategies included: to integrate well tea production, purchasing, transportation and sales to establish high quality brands; to conduct retails with bank business (initial form of bank, Piao Hao) side by side; to encourage employee's loyalty by setting up employee shares. In so doing the tea business along the tea road became very prosperous. But with the decline of the Qing Dynasty, tea businesses were suppressed through unequal treaties between China and Russia and it finally faded. Nevertheless, to transport tea from China to Russia still had important practical significance in connecting the cultural exchanges between Europe and Asia, promoting the economic development of China Russia and Mongolia, also it contributed to the development in rural to urban areas along the long tea road corridor.

Key words: the Qing Dynasty; Sino-Russian tea road; treaty of Kyakhta; Shanxi merchants