

华商同业公会与中外商业关系的调处

上海社会科学院历史研究所 宋钻友

1840 以后，中国被纳入全球市场体系的趋势已不可阻挡，中国商人也就此面临一个从未遇到的挑战：如何与来自远洋、挟带雄厚资本、享有治外法权的外国商人相处。中外商人既是竞争对手，又是贸易伙伴，利益的冲突使双方的商事纠纷不断产生。但中外商人又互相依存，谁也无法与对方彻底决裂。为维护华商的利益，华商行业组织与外商共同制订相应的交易规则，规范双方的商业行为，减少冲突和纠纷。与此同时，随着对世界大潮逐步深入的了解，华商行业组织也很注意维护与外商的商业关系，开展一定的合作，以促进共同的利益。华商同业公会对于中外商业关系之调处，充分反映同业公会在维护市场秩序方面有着不同替代的作用。

开埠以后，外国资本主义开始侵入中国，并凭借不平等条约，深入内地，开设工厂，设立洋行，输出原材料，输入资本。在外国资本的刺激下，中国的民族经济逐渐起步，迅速成长，在一些行业内，开始出现中外商业集团并峙的现象。为在对外交涉中，有效维护自己的利益，华商纷纷创立同业组织，以“合群力而御外侮”。上海山东河南府绸丝业公所发起缘起就指出：“（1910 年，府绸）营业更日增，交涉益日繁，为便利办理对外交涉，亟谋自卫起见，遂发起在申另组公所”。¹来沪经商的外国商人也按行业建立同业公会。²这表明双方都意识到需要一个统一的力量负责对外交涉。中外商人同业组织的设立，适应了华洋商业纠纷日益增多的新环境，其好处诚如江浙皖丝茧总公所在一封信函中所言：“上海买丝各国商人，设有丝公会，使敝公所遇事可以奉商接洽，深为欣幸”。³

为约束、规范中外同业的商业行为，华商同业公会通常会制订一些交易规则，其中又有单方制定和双方协商制定的不同。

中国是茶叶出口大国，开埠以后至 20 世纪 30 年代，华商一直是中国土产出口的大宗。世界市场对华茶的需求，使得华商在与洋商的交涉中，处于较主动的位子，早在 19 世纪 70 年代，汉口茶商就曾以联合抵制对付过不遵从茶叶会馆规则的外国茶商。19 世纪 90 年代、民国初年，上海的茶叶会馆又多次单方面制订过贸易规则。例如，1891 年 6 月，上海茶叶公会在致中茶洋商公会的信件中，单方面提出了一些原则，要求执行：

在即将来临之卖茶季节，有关英磅交易问题的几点要求，希望取得同意：

- 1、茶价以中国圆为基础。
- 2、付款给茶行时以中国圆支付
- 3、买主一方对此购茶之货款，应列入中国银行账户。⁴

中国茶叶公会还先后就过磅收银问题、保险问题制定过相应条文，由洋商签字后珍藏。

¹ 《上海山东河南丝业公所成立纪实》，上海档案馆档案，Q116-1-28。

² 有茶叶公会、丝公会、纸公会、棉纺织公会等。

³ 《译英文致洋商丝公会》，上海档案馆档案，S37-1-341。

⁴ 《上海茶叶公会致中茶洋商公会之信件》，上海档案馆档案，S198-1-87。

虽然这些章程事先征求过洋商的意见，但其原则是不容商量的，洋商只有在有关章程上盖印签字，承诺遵从，华商方与之进行交易。一家未承诺遵守规则的洋商是无法进入华商的交易名单的。这一点在山东河南府绸公所的规定中写得非常明确。该公所为整顿行业秩序，制订了对内章程、对外章程，两个章程含有多条针对外商的条文。在对内章程中，与洋商有关的条文有：

二议，同业与某洋行交易均须照本公所定章，倘有紊乱规目，察出公同议罚。

三议，各洋行向吾同业购办绸货，须经本公所调查通过后，开列行名，张悬本公所内，倘有洋行不遵本公所定章，将其行名取消，以后各同业均不准与其交易，倘有不顾大义，依旧暗图贪做，一经察出，照成本之银数议罚三成，以充作公所经费。

四议，同业售与洋行货款，照公司期一律收取现银，倘有徇情私收期票，罚银二百两以助公所经费而符议章。

七议，如洋行定货，遇市面上落时，洋人看货过于挑剔，任意为难，当报告公所咨照各同业两造，各延公正人覆看，以定曲直，倘该行系有心为难除将该事照例了结外，同业须齐心不准与该行交易，以抵制之。如有不遵，私与该行交易者，察出议罚。

十一议，各洋行收银，既议准，一律于公司船开出后，收取现银，但有洋行账房佣金一项，间有洋行由买办向洋人先收银行支票，掉付庄票及支票者，虽则现期，然时事不测，朝不知暮，公议设有执着此项即期庄票支票，而遇有意外之事，仍惟向该行交涉赔偿（附批，此条另译洋文，咨照各洋行签字，倘洋行中有不允者，同业一概不与其交易）。¹

对外章程中有关的条文有：

二，各洋行向本公所同业各号购买绸货须遵照本公所定章办理，不得越轨。

二无论新旧洋行，凡欲与吾国同业交易者，须先由同业报告，经本公所派员调查详细后，登录行名，待该洋行签字允遵守营业规则后，方可与其开始交易，倘有违背本公所定章，应将其行名注销，同业概不准其交易，以资惩戒。

八，货箱包扎纸张等费，民国五年西历“即西历 1916 年”9 月起日起，按照烟台洋行办货规则，一律归各洋行自理。²

府绸是一种中国的特产，以价廉物美适应国外中下层消费者需求，因而府绸商人在对外交涉中较为主动，这些条文也充满了不容置疑的口吻。

但也有的规则是中外双方共同制订的，例如江浙皖丝茧总公所与洋商丝公会协商制订的《中国厂丝贸易争议处理规则》，共 33 条，分为成交、条纹、解货、收条、检验、过磅、保证、公断、附则等 10 章，规则对贸易中可能引发摩擦和纠纷的每一处细节都做了规定。³由于条文涉及各自的利益，在制订过程中，双方逐字逐句精堪细磨，较好地反映了各方的利益。规则的的第 9 章“公断”规定，双方将设立公断员，“公断员应以华洋双方各推两员任之，主席由四人临时互选，公断员之裁决，即为终止。双方须绝对遵守。”规则的第 33 条又指出：“如有未尽事宜，应随时会同双方增删之”。从而确立了纠纷处理规则由双方协商修订的原则。⁴将《中国厂丝贸易争议处理规则》与府绸公所的对内对外章程作一比较，可以发现两

¹ 《上海山东河南丝业公所历年事略·对内章程》，上海档案馆档案，Q116-1-26。

² 《上海山东河南丝业公所历年事略·对外章程》，上海档案馆档案，Q116-1-26。

³ 《中国厂丝贸易争议处理规则》，上海档案馆档案，S37-1-340。

⁴ 《中国厂丝贸易争议处理规则》，上海档案馆档案，S37-1-340。

个公所对外交涉的态度是大相径庭的。

把江浙皖丝茧公所的态度视作软弱是一种简单化理解，实际上一种规则如果不能顾及各方的利益，只是单方利益的体现时，那么，这个规则能否被认真执行，是大可怀疑的。江浙皖丝茧公所所以协商的精神，来处理商业纠纷，就为双方和谐相处打下了基础。1929年以后，江浙皖丝茧公所在与洋商的交易中，发现原定规则有不少疏漏，引发了利益纠纷，又与洋商丝公会协商制定了两个章程，即丝收据章程和售丝合同章程。其中丝收据章程共5条，印于收据背面：

1、履行购买合同，将丝存交栈房，以待买主之检查核准者，在货价未付之前，其丝之在买主手中，犹如为卖主无经理人，而卖主仍应为该货之业主。

2、如丝已经检验，因质地低劣，应予退还，自知照卖主后，该丝所有危险，全归卖主担负，并应立将该货撤回。

3、丝货必须由买主保险，按照普通火险投保，以抵损失或危险，所保之数，不得少于买价，倘该货因低劣拒绝，并已通知卖主，则买主保险之责任，即此停止。

4、倘丝货验准之后，虽双方之意见业经声明，其货物之业主权，非该买主将订定之货价付清之后，不得转驳于买主，但既经验准，则所有危险应全归买主担任。

5、买价未付清以前，如不得卖主之允准，以交出本收据作证，则买主不得将该丝抵押于任何人，或商号或银行，不得以该货筹款，或售卖，但因装船之故，遵照沪埠丝业通行习惯，必须将该货抵押于银行，由银行发给提单等手续，其办理之际，本条不复适用。（1924年5月1日正式施行）¹

这些条文具有很大的针对性，在条文确立以前，中外双方都曾发生过纠纷，例如章程的第一条和第五条的制订，和本文第二节中的案例8就有直接的关系，有了这些条文，类似的纠纷得以大大减少。

二

贸易规则的制定只是为双方调解商业纠纷，规范商业行为提供了一个文本依据，并不能阻止商业纠纷的产生，当商业纠纷出现时，同业公会便成为本方利益的维护者，有关规则成为华商同业公会与对方进行交涉的重要依据。现存江浙皖丝茧公所、茶业公会、上海山东河南丝绸公所、上海纸业商业同业公会的档案记载了不少华商同业公会为维护会员的利益，向洋商公会进行交涉的案例。

协商解决双方商业纠纷是交涉采取的主要办法。

例1、鲁麟洋行案

鲁麟洋行设有纸章部，从事纸张进口，上海不少华商纸号与该行有交易。该部华经理为董和甫。按照往例，每次货品进口时，由该行代客户将关税完纳，然后通知华商客户，付款出货。1934年8月间，华经理董和甫与纸张部西人赛姆特发生纠纷，不辞而别。该行把对董的怨恨迁怒于华商客户，不承认原由董和甫经手盖戳的完纳关税单子，通知华商重纳关税才可取货。这显然是荒谬的。董和甫与赛姆特有矛盾是私事，他在完纳税单上签字，代表的是洋行，鲁麟说没有受到华商完税的税金，被董和甫带走了，这也是鲁麟与董和甫的纠纷，与客户无关，同业公会接到会员成昌纸号的投诉后，派员去鲁麟洋行交涉，顺利解决此案。赛姆特亲自答应立即出货，但要求鲁麟与董和甫交涉时，华商客户到法院出庭作证。²

¹ 《本所与洋商丝公会重行改订新丝收据章程》，上海档案馆档案，S37-1-343。

² 《本会会员与鲁麟、怡昌、恒茂、茂孚、立兴等洋行发生纠纷和本会进行交涉处理的来往文书》，上海档

例 2、福司一厂与外商笔笃等洋行纠纷案

1930 年，笔笃洋行与上海福司一厂订立了一份购丝合同，后因价格变动，笔笃洋行自行解除合同，既不交货，又不付款，致使福司一厂蒙受了巨大经济损失。据计算，合同签订时，福司一厂生丝售价每担银 920 两，半年之后欧美市场跌到 645 两，每担损失 270 两，以 20 担计算，共损失 5400 两，再加上四个月的利息 865 两，共损失 6265 两。福司一厂与笔笃洋行交涉再三，笔笃只肯补偿福司损失费（包括利息）1000 两。江浙皖丝茧总公所应福司一厂的要求，代表该厂和洋商上海生丝出口商公会代表进行了协调，双方达成协议，“认为福司一厂对于笔笃洋行赔偿损失之要求，完全合法，双方同意笔笃洋行愿付损失费 3500 两，了断此案。”¹

例 3、杜德洋行欠款案

杜德洋行是一家以茶叶出口为主的英国出口商，1940 年该行向上海慎源、义大兴、公升永、永兴隆、升昌盛、忠信昌等 6 家茶栈收购了十万余元的茶叶，装船输往欧洲。按照向例，买方应在两周之后，在上海将购茶款全部付清。但一个突发情况打乱了付款程序，这就是第二次世界大战的爆发。不久，法国沦陷。很快，装满华茶货轮的目的地——摩洛哥卡桑布兰卡遭到封锁。致使这批巨额华茶无法抵岸，及时脱手。杜德洋行的资本周转顷刻发生困难。10 万元在当时是一个相当大的数字，茶栈在售出茶后，即等待杜德付款，但最后付款的期限过了，杜德洋行仍然没有付款。屡次催问，该行均以战事突然发生为由，继续延宕。又有消息传来，杜德洋行香港分行也发生资金困难，伦敦总部有可能宣告清理。果真如此，十万元售茶款将成为泡影，个别华商茶栈将不得不遭受破产的悲剧。

上海洋庄茶叶公会与中茶洋商公会进行了严正交涉，要求该公会顾全彼此几十年交往的友谊，负起处理好这桩欠款案的责任。

这批华茶后来由英国政府根据 Qiverted Leargs Pool 规定（未达到目的地茶叶集团出售）转输美国纽约售脱，杜德洋行分得 2600 英镑售茶款，按照当时中英货币的比价，接近于杜德洋行欠中国茶商的未付款 107137·66 元。这样，6 家上海华商茶栈除损失了拖延半年的利息之外，仍得到了大部分售茶钱款。杜德洋行欠款的最终解决，是中外商业同业公会合作的结果。其间，被欠一方数度绝望，并为讨回欠款多次酝酿采取极端行动，如要求关押当时尚未离开上海的杜德洋行总经理，要求改变中外久已习惯的付款协议，都无济于事。起了关键作用的主要是伦敦绿茶公会，是该会向英国政府提出，与政府合组一个集团，负责将所有原装摩洛哥卡桑布兰卡而中途卸下之茶，再行装运他处销售，而后将售款付各卖家。但中茶洋商公会也起了重要作用，该会对此事始终抱着同情态度，一直在各方之间进行协商、沟通。中方最后为表示对洋商茶叶公会的感谢，主动放弃了向杜德洋行追讨拖延了半年之久的购茶款的利息的要求。（约 1000 多元）。²

第二类解决办法是先协商，然后示以胁迫，所谓“先礼后兵”的调解办法。

例 4、1934 年中外茶商就改箱吃磅事的交涉

茶叶出口例须装箱，上海中外茶商曾就箱子规格，扣除的包装重量进行过协商。1939 年下半年，上海洋商茶业公会来函，要求改变茶箱，而吃磅重量仍为两磅半。上海洋庄茶业公会多次开会集议，决定仍维持原议，“如该公会会员中，有不能照本会去函办理者，本会会员茶栈应即报告公会，停止与该行交易”。华商茶栈的理由很简单，洋商改变茶箱的目的，实际上是想把茶箱改大，而包装扣磅的分量不变，占点小便宜。由于售茶的利润很薄，改箱的让步，将使华商茶栈无利可图。³

案馆档案，Q286-1-103。

¹ 《本会为会员慎源等 6 户处理关于杜德洋行欠款案》，上海档案馆档案，S198-1-78。

² 同上。

³ 《洋庄茶业公会会议录》，“洋商茶业公会为改箱吃磅事来信”（1939 年 12 月 30 日），上海档案馆档案，

例 5、元记洋纸行与立兴洋行纠纷案

元记洋纸行于 1935 年 10 月向法商立兴洋行订购了色有光纸 50 吨，定单上写明每件 30 令，并粘附纸样 2 种，一为纸品之身骨标准，一为颜色亮光标准，不料第一批所到色有光纸，每件只装 25 先令，第二批定货定单要求 1935 年 12 月装船，结果延缓至 1936 年 1 月，始行装船，经公会派员调解，立兴对于装件错误一点，答应每吨补贴 12 先令 6 办士，1936 年 4 月 17 日双方订立了调解协议，元记付了定银，并出了货。但货售出后，客户向元记反映，这批货满纸沙眼，间有破洞。元记前往交涉，要求退回前订定银一千元，已提 5 件有光纸照市作价，未出之货应取消订购合同。但立兴不答应，反而声称，元记洋纸号如不履行调解协议之规定，拟将未出之货全部售与他家，亏损之数须归元记负担。

接函后，华商纸业公会多次与元记接触，寻找调解办法，先是提出将稍次之货由原先定价 17 镑 10 先令，降为 16 镑 10 先令。立兴只同意以 17 镑成交。后元记同意每吨减 15 先令，立兴只同意减 10 先令。并提出：“此事不能和平了结，惟有取消前议，或依照洋商纸业进口公会定章，举行公断，否则只得诉诸法律，以求公平判决”。

此案关键在于立兴始终不认为纸张质量有严重问题，一直要求对纸品举行公断。

为此同业公会纸品研究委员会多次举行会议，研究调解之法，1936 年 7 月 3 日，公会讨论后认为，立兴的交货质量确有问题，如果来货件件如此，元记自难接受，但元记定货 205 件，仅凭少数纸样，恐难概括全部，其中或有好歹不同，为公道计，应予秉公处断。公会提出，如立兴同意，可邀请本会推派专员，会同元记纸号，到栈房逐件拆看，以明该货沙眼破洞究占多少比例，再拟解决办法。倘立兴无意和平解决，本会为公道正义及保护会员起见，将事实公布同业，与该行绝交为要。¹

在例 4、5 中，华商同业公会都先示以友好，按照相关规定，进行耐心调解，然而当对方不可理喻时，华商同业公会不惜采取第三类解决争端的方法，即联合抵制、经济绝交。从前引山东河南丝绸公所的对内对外章程中，可以看到，联合抵制和制裁是该公所制服对方最主要的手段，外商如不顺从，将被扫除出局。在近代上海一些中外商帮并存的行业里，可以看到不少华商同业公会以联合抵制来处理双方纠纷、维护华商利益的案例：

例 6、印度商行拒不如期付款以停止交易对付案

印度是山东河南府绸的重要出口国，上海有多家印度洋行从事府绸的出口。按照该公所的对内章程规定，印商应在船装货离沪后的次日，将购货款全部付清。各印度出口商虽然都在公所的规定上签了字，但延期付款的现象相当普遍，到后来成了一种惯例，很少有印度洋行如期付款。更有甚者，1918 年，印度卜和莫而洋行致函山东河南丝业公所，要求修订这条规则，改为装船后十天付银。公所未予同意。但也只是去函坚持原议。到了 1919 年，这一延期付款现象越演越烈，华商收款异常艰难，对公所商人的利益构成潜在的威胁，公所遂下决心解决这一痼疾。公所给各印度洋行去函，重申船行次日付清购货款的规定，要求各印度行答复同意。在未接到允诺的回复前，公所通知本会会员一律停止与印行的交易。面对公所的强硬态度，除八巴利洋行外，所有的印度小行都在公所的承诺书上签了字。公所即通知同业与之绝交。八巴利洋行看到大多数同行都屈从了丝绸公所，经公所几次上门交涉，便作了妥协。丝业公所采用绝交这一极端手段，维护了自己所定规则的权威。²

例 7、大德颜料厂诉华商侵犯德商拜耳阿司匹灵商标案。

S198-1-17。

¹ 《本会会员与鲁麟、怡昌、恒茂、茂孚、立兴等洋行发生纠纷和本会进行交涉处理的来往文书》，上海档案馆档案，Q286-1-103。

² 《本会会员与鲁麟、怡昌、恒茂、茂孚、立兴等洋行发生纠纷和本会进行交涉处理的来往文书》，上海档案馆档案，Q286-1-103。

30年代德国的拜耳药厂的产品在中国很有市场，该厂出产的阿司匹灵可以治疗多种急性病，很受当时中国市民的欢迎。华商西药商看准这一巨大市场，也开始制造阿司匹灵，投放市场，因而与拜耳的代理商形成激烈的竞争局面。拜耳为此提出了华商侵犯拜耳商标权的法律诉讼，要求商标局制止华商的侵权行为。

这项官司的判决经历了一个峰回路转的过程。从1934年11月，大德颜料厂向商标局起诉，华商侵犯拜耳商标权后，全国新药业联合会两次应诉，两次失败。但是商标局的判决未能使新药业联合会屈服，相反，在两次复审未能改变商标局判令的情况下，1936年9月26日，通过了一项决议，下令各地会员（华商西药房）停止销售德国拜耳的药品。这项通告是否做到了令行禁止还很难说，但从各地新药业联合会分会返回的报告显示，这项决议得到了较好执行。联合抵制行动持续期间，德国拜耳的代理商心急如焚，派出代表到北京、南京、西安等地直接找药房进行游说，希望能瓦解抵制行动，但收效甚微。与此同时，全国新药业联合会提请经济部复审，经济部接受了该会的要求。结果出乎大多数人的意料，经济部撤消了商标局的原判，认定华商的阿司匹灵广告并没有侵犯拜耳的商标权。大德颜料厂放弃了上诉。这是一个华商利用联合抵制维护本会权益的典型案例。¹

例8、华义银行强拉永泰丝厂售丝案。

1923年9月某日，永泰丝厂售与百多洋行的5件月兔牌厂丝被华义银行强行拉走，这批厂丝百多尚未付款。9月8日上午，同样的事情再次发生，大仑丝厂售与百多洋行的45件长城牌厂丝，刚送到百多洋行，就被华义银行拉走。原来，百多洋行与华义银行有财务上的纠葛。但这与永泰丝厂和大仑丝厂无关，按照惯例，这批丝的买家并未付款，所有权仍为出售厂家所有，百多洋行与华义银行的财务纠葛，应由双方自行解决，华义银行根本无权扣押无关之客商售货。事理至为明显。如果华义银行的行为不能纠正，那么，“整个交易习惯被破坏，以后交货颇多危险，关系大局甚非浅鲜”。

为此，华商丝业同业公会首先致函洋商丝公会，要求其开会规定妥善章程，作为“解丝之保障”，总公所已做好准备，如果洋商丝公会无妥善章程，保障解货之安全，该会会员将于9月15日起，一律暂停将货解送洋行，也即采取全体联合抵制行动，暂停交易。总公所的决议还特别指出，要求“同业一体遵守，除上海全体遵守外，并应知照苏州、镇江、塘栖、嘉兴、杭州、萧山、湖州各厂，一律照办，倘有私自交解，同业在总公所议罚”。“皆以丝业向有定章，凡上海各洋行购买中国丝货，均系外国各绸厂之代办人，丝货装船向银行取款，银行装货至外国，向购丝之绸厂收银交货。其货在中国上海尚未装船之时，银行未肯付银，即售丝之主，无从取款，在未收货款之时，存于银行，货仍为售货人所有，至于洋行营业与银行有无纠葛，均与货主无涉，因此数十年来，有是章程为保障，所以丝货送至各洋行，候其装船而后收银。总公所迭次去函洋商丝公会，要求该公会与华义交涉，交回10件厂丝，未能奏效。

9月14日，总公所召集全体会员在公所再次讨论，通过公决，“沪埠各丝厂丝号均已一律取决，可谓大众一致，要知暂停解货，原系万不得已之举动，但非有牺牲，不能使后头解货保障之完善，今日在座诸君既能齐心协力，均以维持9月9日本公所议案，准定自明日9月15日起，暂停解货，如赞成者，请举手，举手者八成以上多数，即将此议案交各会商处转告各厂，一律遵守。”

华商的暂停解货行动，给洋商丝公会以沉重压力，该会委托律师进行调解，9月21日，又邀请公所代表举行会谈，讨论解决办法。后来百多洋行宣告，由法董局主持对其清理。10件厂丝才被发还百多洋行货栈，候船出口。应付丝款亦在一周内付到售丝厂家手中。一场严

¹ 《本会为抵制德商拜耳药厂独占阿司匹灵市场交涉案》，上海档案馆档案，S284-1-146。

厉的联合抵制行动，只持续了一周多时间，便匆匆结束。¹

从例 6、7、8 看，联合抵制确实给外商以极大压力，在例 6 中，印度商行因承受不了终止交易的代价，选择了妥协。在例 7 中，这场商标案持续了将近 5 年，全国新药业的联合抵制持续了 3 年，德商的损失可想而知。即便经济部没有作出改判，我们相信，最终这场纠纷还是会以外商的妥协而草草收场。

当然，联合抵制是一把双刃剑，既有对外商的威慑力，也不可避免累及自己。因此，联合抵制尽管威力无比，华商使用时还是慎重的。

粹华卡片厂是上海一家华商纸行，上海纸业同业公会会员。1932 年 10 月，该号向德商怡昌洋行订购扑克牌卡纸 3 吨，交货期内屡催未交。原来，当初，汉堡电政局把生产商的报价给译错译低了，如按合同价交货，怡昌洋行要蒙受相当的损失，该洋行为此援引定单合同中的第 16 条规定，以“发生了不可抗力之事”，自行取消了这项合同。在将近三年的时间里，粹华卡片厂多次催货，怡昌洋行拒不理睬。粹华不得已致函上海纸业同业公会，要求出面交涉。上海纸业商业同业公会接函后，多次与怡昌交涉，怡昌始终不肯让步，在屡次交涉无果的情况下，粹华卡片厂两次致函公会，要求对怡昌洋行实行绝交（即联合抵制）。如在 1935 年 11 月 7 日致公会的函中，该厂指出：“该洋行恃其狡猾手段，罔顾商商得到，为同业以后厉害计，对该行宜予以弃之表示，应请贵会（指华商纸业同业公会）再函赴洋行严词驳诘，促其注意，设或仍持姑态，拒不交货，则请通告同业共与绝交”。但纸业公会并没有同意，其原因就在于，在这个案例中，怡昌洋行虽然没有执行合同，对于粹华卡纸号来说只是没有做成一笔生意，并没有蒙受经济损失。²

尽管在与外商的交涉中从不示弱，但华商同业公会并非只顾一己私利、不讲诚信的利益集团，对于彼此协商制订的贸易规则，华商同业公会还是严格遵奉的，对于违反了基本商业道德的本会会员，公会并不予以放纵，这里同样有一些值得称道的案例。

例 9、锦隆洋行购茶案

某年，锦隆洋行向某华商订购了一批头等珠茶，但在华商送来的四罐样茶中，发现掺入了二成针眉，锦隆洋行致函洋庄茶叶公会，欲将茶样送呈南京政府有关部门以示抗议。接案后，洋庄茶叶公会立即开会，提出了整顿办法，同时决定，将锦隆洋行的来函印刷一千份，分送各茶栈，以免类似情况再次发生。³

例 10、哈志洋行投诉葛瑞纸号违约案

1943 年 9 月 8 日，哈志洋行致函上海纸业商业同业公会，告知 8 日 31 日晨，葛瑞纸号向该洋行订立了购买白二号纸的口头合同，原箱一箱计 17 先令，言明每磅中储券 70 元，约定 9 月 1 日付现款出售，哈志洋行并非货主，系代售取佣（代 Mr, Pollak），每磅取佣一元，合同谈完后，葛静安在自己的名片上详尽写明货物尺寸、磅分、价格等，并签字于上，以昭慎重，但第二天，哈志洋行候之甚久，不见葛瑞号前来出货，屡次电催，均以市价下落，拒不交货提货。货主方面要求哈志洋行赔偿市价损失费，每磅 10 元，约计 5000 元，该行无辜受累，要求华商纸业同业公会主持公道。

这是一个本会会员不讲诚信的典型案，接函后，华商纸业商业同业公会立即致函葛瑞纸号主葛静安，要求其于洋行妥商解决办法，信的全文如下：

查商业买卖，应绝对维持信用，方属正办，所谓信义通商，为中外商业共守之信条。宝号对于负责人亲笔签字买定之货，借口市价下跌而置诸不理，盍诸普通交易习惯，亦属不合，

¹ 《为送解百多洋行尚未收银之厂丝为华义银行强行去案》，上海档案馆档案，S37-1-349。

² 《本会会员与鲁麟、怡昌、恒茂、茂孚、立兴等洋行发生纠纷和本会进行交涉处理的来往文书》，上海档案馆档案，Q286-1-103。

³ 《洋庄茶业公会议事录》，上海档案馆档案，S198-10-17。

为此据情转达，务希贵执手即前往商洽解决办法，藉免交涉。¹

三

在一些中外商业集团并存的行业里，中外之间并非只有摩擦和冲突，还有一定程度的合作。合作的基础就是共同的利益。例如，中国是个生丝出口大国，以美国、法国为主要销售国。中国生丝品质的提升，必然有利于这一中国土产在美国、法国等国的销售，共同的利益为三国生丝生产和出口商的合作提供了很大的空间。

1921年建立的上海万国生丝检查所就是中美丝商之间的成功合作。

中国虽为丝绸发源地，但生丝出口量长期不敌日本。究其原因，质量不如日本。要提高生丝质量，必须对出口产品进行严格的检查。欧美日等国大都遍设生丝检查所，对提高生丝质量起了重要作用。但中国政府有关部门对此一直相当漠然，1921年10月以前，中国的主要生丝生产地上海一直没有合格的生丝检查所。

上海丝商对于生丝检查所的重要性心知肚明，曾多次向政府呼吁尽管设立。1913年，江浙皖三省丝茧总公所总理沈联芳（沈镛）应农商部全国工商会议之邀，在会上作演讲，演讲分析了检验对于提高中国生丝出口竞争力的价值，提议在上海、汉口设立生丝检验所，会后呈奉农商部批准立案，但迄未实行。1917年、1920年，美国五大检查所总理陶迪两次来华考察，极言中国设立生丝检查所的必要，劝告中国丝商赶办检查所，使中国生丝能直接出口，增强与日本竞争的能力。又表示愿为此代劳。1921年中国丝商代表团赴美，参观丝业展览会，期间，议董丁汝霖代表江浙皖三省丝茧总公所与陶迪订立了合作协议，由中美商人在上海合组生丝检查所，双方各出美金3万元，作为置办机器之用。不久陶迪来华，会同租赁上海香港路8号，于1922年3月正式设立上海万国生丝检查所。在该所开办的5年时间里，美国丝业公会总共向上海万国生丝检查所拨款20余万元，而华商认购股款不足6万元（5·8万银元）。不仅美国丝业公会的拨款数倍于华商，此外，万国生丝检查所的设备添置、人员配备和培训、业务规程的制订等等都得到美国丝业公会的全面指导。按照简章，该所管理权限属于中国政府之农商部，但正副总经理均由美籍之丝业专家充任。总之，为得到国外丝商的信任，该检查所处处突出了中美合作的色彩。

应该说，万国生丝检查所的创意是不错的，办得好，可以提高中国生丝的质量，推动生丝出口业。但由于有关机构迟迟未作生丝须经检验方可出口的规定，致使该所开办数年，前来检验的中外丝商并不踊跃，经济上一一直处于非常拮据的状态。²即便如此，万国生丝检查所的设立还是值得赞扬的，它证明中外商人可以进行双赢的合作，推动各自的事业。

如果说万国生丝检查所是美国丝商主动提出的友好行为的话，那么，江浙皖丝茧总公所在事关外商的合法利益上，也表现得相当开明。

上海是中国丝绸生产中心，云集者近百家中外缫丝厂。丝厂的原料——干茧购自江浙皖三地，每逢茧汛，中外厂商便派员前往各地收茧。由于商人与农民的交易大都采用现金交付，前往茧乡的丝商大都携带巨款，这就使得维护茧汛期间茧乡的社会秩序，显得格外重要。

洋商一般自己并不去茧乡，大都派华籍雇员或买前往办货。这些华籍雇员虽然顶着洋人商代理的帽子，但肤色和服饰不会使他们受到特别的“照顾”，在茧乡，他们和华人丝商一样，同样被敲诈勒索，甚至人身扣押，对于这样的待遇，洋商自然不会善甘罢休，1912年和1915年，时当民国肇始，江浙皖三地内乱未平，道路不靖，各国领事，电致驻京公使，要求照会中国政府转咨江苏等省都督，行保护洋商之责，如有不测，要求赔偿。北京政府允

¹ 《本会会员与鲁麟、怡昌、恒茂、茂孚、立兴等洋行发生纠纷和本会进行交涉处理的来往文书》，上海档案馆档案，Q286-1-103。

² 《上海万国生丝检验所民国十三年十月报告书》，上海档案馆档案，S37-1-294。

准了驻京公使的照会，转咨江浙皖三省都督，在茧汛期间，对有洋商出没的乡镇、渡口，派军警严行把守，以防不测。

每届茧汛来临，江浙皖丝茧总公所总会收到上海洋商丝公会和法、意等国驻沪领事的来函来电，要求公所与各省都督交涉，督促他们恪守职责，免启中外纠纷而安行旅。对此，江浙皖丝丝茧总公所，给予充分的重视，尽己所能，为保障中外茧商的安全做了大量工作。

1916年，中国内战又起，滇黔粤桂等省纷纷用兵，各省也风声鹤唳，丝有大乱将至，英、美、意、法四国领事，再次致电驻京公使团，要求公使团照会中国政府仍担完全责任，迅速知照该三省军警首领，严飭各属妥为保护。上海江浙皖丝茧总公所也展开了紧张的联络活动，在致三省都督的信函中，公所写道：

禀为新茧上市，洋商按照约章，准赴内地投行采办，现据上海各丝厂洋商来所，声称本届茧市为时甚近，而视察内地情形，似较辛亥内乱尤甚，务请各省长官格外注重，预筹维护茧商出入暨银货往来之要政。幸勿视为寻常保护，藉免疏虞各等语。总理等伏思各国洋商携资赴内地办茧，在中国官厅不论中外商人，本负保护维持之责，今年自滇黔粤桂省用兵以来，各省风声鹤唳，常多变端，该洋商等所虞，不为未见。然而各省内地水利陆军警，驻扎地点，以及税途远近，时间迟早，各有不同，除由各国领事自行筹议外，理合援照辛亥成案，伏祈俯赐预筹妥善办法，迅拨军队前往各要险驻扎，并飭各县知事会同当地军警，妥议安全保护方策，其有军警不足之处，应如何早为调拨择地驻扎飭令电复，仍候核定施行，以期周密，俾安外商之心，而全睦邻之谊。谨禀江苏冯上将军、江苏巡按使齐、浙江屈都督、安武将军并安徽巡按使倪、长江巡阅使兼理安徽军务长张。¹

当纠纷不幸发生时，总公所总是不遗余力进行干预，以免事态扩大。1915年法商信孚、意商阿米达等致函公所，告以茧商徐遵康承派前往嘉兴，持有三联单道照等合法证件，采办春茧，在当地被扣船、扣货扣人，被非法勒索了484元，才从茧乡勉强脱身。²1921年5月，丝茧总公所又接到外商来函，意大利丝商派员如期前往江苏溧阳，向订立包办合同的11家茧行收购蚕茧，到了当地发现，地方恶霸以茧行违反有关规定为名，已强行将沈恒大、潘其盛迁往他址，并将原行拆毁，显然这又是一件严重侵犯外商利益的事件。因为两个茧行的设备资金均由意商预支置办，茧灶被拆毁，不仅意商无法按计划收购预定的干茧，甚至可能难以收回预支钱款。³

在两案的处理中，江浙皖丝茧总公所起了积极作用，公所通过当地的茧业公所（系总公所会员），利用地主之便，对案情作了周密调查，掌握了确凿证据，由总公所与浙江省都督、省财政厅等严正交涉，由于证据确凿，两省当局无法敷衍塞责，对有关当事人进行了惩处。

江浙皖丝茧总公所的这一配合外商赴内地收购干茧的活动，不仅保障了外商的正当权益，其正面作用是多方面的。在江浙皖，有数以百万计的农民以丝茧为业，他们的劳动成果需要有人来收购。每年干茧的收购情况都会影响农民下一年种桑养蚕的积极性。第二，二内地茧行的资本相当一部分来自中外丝商的预支，茧乡治安不良，必然影响丝厂商人的放款规模，受损的虽然包括外商，茧行也难免受损。第三，茧乡治安情况的改善，可使前往茧乡的华人丝商受益。

¹ 《关于外商赴内地收茧本所联络各国领事呈请苏浙巡按使务飭派军警保护中外商民往来有关文件》，上海档案馆档案，S37-1-329。

² 《关于法商、意商赴浙收茧运沪被罚捐款的往来文书》，上海档案馆档案，S37-1-285。

³ 《关于溧阳县知事取缔茧行拆毁洋商茧灶本所和义国驻沪总领事电请江苏省政府制止的有关文书》，上海档案馆档案，S37-1-380。

总之，这一干预，对中外丝商都是有益的，理所当然受到外商的欢迎，当他们的承办人在茧乡遇到麻烦，致函江浙皖丝茧总公所，寻求帮助，已成为一种习惯。

上海万国生丝检查所的设立和江浙皖丝茧总公所对外商赴内地收购丝茧所给予的配合，两案所反映的中外商业集团的合作有着深刻的历史内涵。从 19 世纪六七十年代中外商人“有抵制，无商量”，到 20 世纪二三十年代，中外商业关系已悄然发生了变化，华商对于外商的进入的态度，已有所改变。随着对世界经济大势的认识越来越丰富，华商意识到，中外之间未必只有对抗，不能合作。当拒洋人于国门之外成为一个永远无法企及的幻想，接受与外商同存共处一个行业的现实，学会在维护自己利益的同时，有选择地发展与外商的合作关系，逐渐成为华商同业公会的一种自觉。

结语

人类自有商业活动，就有商事纠纷，久延不决，轻则两败俱伤，重则连累同业，造成更大危害，能否迅速有效地调解商业纠纷，是市场是否有序的标志，历来受到国家和民间行业组织的重视。

和世界其他国家和地区一样，中国传统的行业组织一直将调处会员之间以及会员与非会员的商业纠纷作为自己的职责，会馆和公所制订的业规或规条就是中国行会调处和仲裁商事纠纷的“法律”依据。国家对这类业规、规条的承认，也强化了业规的地位。但开埠以后华商遇到了一个全新的难题：外商享有治外法权，且独立于华商行业组织，完全不受业规的约束。为弥补国家主权缺损造成的这一奇特局面，减少彼此冲突与纠纷，促进行业发展，一些行业的中外商人或单方或协商制订了交易规则，规范各自的商业行为。这类规则一定程度减少了双方的摩擦，也为商事纠纷的调处提供了依据，对于建构市场秩序作出了贡献。但是不同的利益追求，并不能根本消除双方的冲突，对于外商来说，遵守约定的业规，是一种自律行为，可以尊重，也可以选择。为维护华商利益，华商行业组织有时不得不采取“联合抵制”的古老办法。在近代中国，中外商人之间频频出现的联合抵制，从一个侧面反映，尽管民间组织能在一定程度上发挥调解不同利益集团矛盾和纠纷的独特作用，但其作用终究有限，国家在市场管理中仍具有不可或缺的地位。

半殖民地半封建国家的性质，使得近代中国中外商人之间对峙多于合作。但如果市场两大主体之间只有竞争，冲突，理性、和谐的市场秩序就难以确立。尽管中外商人之间充满着怨怼，共同的利益，还是促使双方进行了某种程度的合作。华商同业公会对中外商业关系的调处，一定程度反映了社会中介组织在建立市场秩序方面的作用。

（选自朱英主编：《商会与近代中国》，华中师范大学出版社 2005 年 12 月出版）