

• 专题研究 •

信息不对称与近代华茶 国际贸易的衰落^{*}

——基于汉口港的个案考察

刘礼堂 宋时磊

摘 要：近代华茶国际贸易的速荣与速衰是引人注目的历史现象，在中国社会经济亟待转型的历史语境下，探析其背后深层次原因成为学者关注的重点，这些观点可以归纳为四类，但极少从市场交易基本机制方面进行探讨。实际上，我们可从信息不对称角度对该现象进行分析，将具有典型代表性的汉口茶叶外贸市场作为案例分析对象。汉口茶叶外贸市场广泛存在着各种类型的信息不对称，促使各主体采用各种交易制度和措施以规避风险，这降低了信息不对称带来的损失，却给汉口茶叶外贸市场形势的恶化带来隐患。汉口茶叶外贸市场各交易主体为应对信息不对称冲击下的变化，各自调整发展策略，英商快速转移市场经营重心，洋商联合操纵茶市转嫁风险，华商集体动员尽力维持交易秩序，俄商最终实现垄断。茶叶外贸市场走向市场失灵和萎缩，而政府的规制收效甚微、难见起色。

关键词：信息不对称 汉口 对外贸易 茶叶 近代

从数量、价格和货值等方面看，近代中国茶叶国际贸易经历了快速走向峰值、迅速走向衰退的倒“U”型发展轨迹，这一转折点发生在1886年前后。^①中国茶叶对外贸易的速兴速衰引起学者研究兴趣，并提出了不同的学术观点，目前研究成果可归为四类：一是认为洋商控制运输权和消费市场对华商和中国茶市进行把控是导致华茶贸易衰退的根本原因，^②诠释话语多为掠夺、操纵、压榨等；二是认为印度、锡兰、日本等新兴产茶国崛起并与中国激烈竞争，市场环境从卖方市场转入买方市场是导致华茶衰落的外部原因；^③三是中国茶叶种植、加工、包装、运

^{*} 本文为教育部社会科学研究重大课题攻关项目“中国山区开发与发展的历史研究”（BJZD038）的阶段性成果，得到教育部和“中央高校基本科研业务费专项资金”的资助。感谢台湾“中央研究院”近代史研究所陈慈玉教授的启发，特别是匿名审稿人的宝贵意见。

① 袁欣：《1868—1936年中国茶叶贸易衰弱的数量分析》，《中国社会经济史研究》2005年第1期。

② 陈钧：《十九世纪沙俄对两湖茶叶的掠夺》，《江汉论坛》1981年第3期；陈椽：《中国茶叶外销史》，台北：碧山岩出版公司，1993年；林齐模：《近代中国茶叶国际贸易的衰减——以对英国出口为中心》，《历史研究》2003年第6期。

③ 陈慈玉：《近代中国茶业的发展与世界市场》，台北：“中央研究院”经济研究所，1982年；汪敬虞：《中国近代茶叶的对外贸易和茶业的现代化问题》，《近代史研究》1987年第6期。

输等落后以及茶税盘剥严重,导致茶叶质量下降、价格较高,竞争优势丧失是华茶衰落的重要原因;^①四是认为从税收、中间商、公会等制度变迁与均衡等方面才能真正理解华茶衰落的内在原因。^②无疑,这些研究将对该问题的探讨逐步推向深入,涉及了市场垄断、外部竞争环境、内部产业模式、交易制度变迁等问题,但目前少有对导致近代华茶国际市场变迁根本动力机制的研究。我们认为应回到市场交易,从市场交易中广泛存在的信息不对称问题切入分析。汉口作为近代中国腹地具有广阔辐射力的茶叶国际贸易港,其市场交易中的信息不对称问题更具代表性,故本文以汉口港为案例研究对象。

一、近代汉口茶叶对外贸易发展的历史演变

从19世纪开始,茶叶迅速取代丝绸成为近代中国最重要、最大宗的出口商品,到19世纪中叶茶叶已占中国向西方出口商品总值的90%以上。^③第二次鸦片战争后,中国被迫开放更多沿海和腹地港口,茶叶出口量和货值大幅跃升,这种局面一直持续到19世纪80年代中期。汉口作为《天津条约》规定开放的10个通商口岸之一,^④由于位于华中产茶区的核心位置和黄金水道之上,以茶叶为主要输出商品的对外贸易获得了长足发展。从1861年开港到20世纪初,汉口的出口额在大部分年份都排名第二,次于上海,但高于广州和天津。正如水野幸吉所言,汉口“贸易年额一亿三千万两,夙超天津,近凌广东,今也位于清国要港之第二,将进而摩上海之垒,使视察者艳称为东洋之芝加哥”。^⑤随着茶叶在对外贸易中的地位迅速上升,汉口很快成为名满天下的茶叶“大市场”,时人的调查报告称:“茶为中国之无上产,汉口为中国之大中心,则茶与汉口之关系,是当天下人所共乐闻者。汉口虽非茶之产出地,而实茶之大市场也。江西之宁州、安徽之祁门、湖北之羊楼峒、湖南之安化,皆茶之大产出地,而以汉口为发卖之门户者也。”^⑥湘江、沅江、汉江等长江支干流水系成为向汉口运输茶叶的最佳通道,汉口非茶叶的产地,却无可争议地成为茶叶贸易集散地。当时茶市景象极为繁荣,“湖北、湖南、江西及安徽

① 戴鞍钢:《近代中国植茶业的盛衰》,《史学月刊》1989年第1期;胡赤军:《近代中国与西方的茶叶贸易》,《东北师大学报》1994年第1期;陶德臣:《伪劣茶与近代中国茶业的历史命运》,《中国农史》1997年第3期;仲伟民:《茶叶与鸦片:十九世纪经济全球化中的中国》,北京:三联书店,2010年,第77—79页;任放:《论印度茶的崛起对晚清汉口茶叶市场的冲击》,《武汉大学学报》2001年第4期。马士认为:“资本的缺乏以及在培植和烘制方面的全不留意足够解释中国丧失茶的主要市场的原因了。”参见马士:《中华帝国对外关系史》第2卷,张汇文等合译,北京:商务印书馆,1963年,第450页。

② 姜修宪:《制度变迁与中国近代茶叶对外贸易——基于福州港的个案考察》,《中国社会经济史研究》2008年第2期;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、董烈刚、陈红兵:《中间商与近代中国对外贸易制度——以近代华茶对外贸易为例》,《财经研究》2014年第7期。

③ 可参见庄国土:《从丝绸之路到茶叶之路》,《海交史研究》1996年第1期;郭卫东:《丝绸、茶叶、棉花:中国外贸商品的历史性易代——兼论丝绸之路衰落与变迁的内在原因》,《北京大学学报》2014年第4期。

④ 《天津条约》签订于1858年,但汉口正式开港是在1861年,该年英国驻上海领事制定《长江各口通商暂行章程》,单方面宣布“汉口、九江辟为商埠,设置领事”,汉口正式被纳入到世界贸易网络之中。汉口开埠通商的过程及其对社会经济变迁的影响,参见袁北星编著:《荆楚近代史话》,武汉:武汉出版社,2013年,第71—92页。

⑤ 水野幸吉:《汉口——中央支那事情》,刘鸿枢等译,上海:上海昌明公司,1908年,第1页。

⑥ 《汉口茶业调查案》,《江西农报》1908年第19期。

一部份出口之茶，咸集聚于汉口而出口，每年茶市，自四五月起至八九月止，几达半年之久，每年出口数量，约占全国茶叶输出数额百分之四十以上”。^①汉口已经取代广州 200 多年茶叶贸易第一大港的传统地位，^②成为近代中国三大茶叶市场之一，《清史稿》云：“厥后泰西诸国通商，茶务因之一变。其市场大者有三：曰汉口，曰上海，曰福州。”^③当时的西方人甚至不无偏激地声称，如果不是茶叶贸易，没有一个西方人会涉足这个城市。由于茶叶贸易的巨大份额，汉口茶叶市场成为西方影响这座城市的主要渠道。^④因此，茶叶改变了汉口在中国社会经济乃至在世界贸易体系中的地位。

自开埠通商到俄国十月革命，汉口茶叶对外贸易总体呈现上升的趋势和繁荣的景观，这与近代中国茶叶国际贸易历程总体相一致，但在局部上略有区别。具体而言，该时期汉口茶叶对外贸易经历了四个历史阶段。第一个阶段是 1861 年到 19 世纪 80 年代中期，这是汉口茶叶外贸的繁荣期，英俄商人为收购到足量优质的茶叶发生激烈的市场竞争，^⑤上海、福州等港口茶叶也被外商大量输出，近代中国茶叶国际贸易迅速走向顶峰。19 世纪 80 年代晚期以后，英商将市场重心转向印度和锡兰等地，中国茶叶出口量、价格和货值均出现下滑，而俄商却在汉口加快经营步伐。1894 年俄商在中国茶叶采买首次超过英国，^⑥汉口开始无可争议地成为清末第一茶叶输出港，这是汉口茶叶外贸的第二个阶段。1894 年到俄国十月革命，是汉口茶叶贸易走向转折的第三个历史阶段，该时期汉口茶叶几乎全部出口到俄国，俄国掌握了从收购、制造加工到外运销售的所有环节，并且汉口输出茶叶占据中国总输出量的 50% 以上，可称为俄国独占期。1911 年辛亥革命爆发后，汉口以及中国茶叶出口量波动幅度较大。俄国十月革命后，新生政权限制茶叶的进口与消费，汉口茶叶外贸同样走向了困顿和衰落，这是汉口茶叶外贸的第四个阶段，可称之为衰落期。因此，汉口茶叶外贸同样经历了倒“U”形发展轨迹，只是由于俄国市场的因素而使衰落时间延缓了约 30 年。

汉口茶市为何从迅速繁荣走向一港独大、转而走向市场萎缩，为何英国将市场从中国转移至印度和锡兰，为何俄国热衷于独占汉口茶市，传统研究多从历史现象出发探究内外原因，而我们认为应该从市场发生和运作机制这一本质性角度来进行分析。对于具有典型代表性的汉口

① 闻钧天：《鄂省之茶业》，引自上海市商会商务科编：《茶业》，上海：上海市商会，1935 年印本，第 83 页。

② 在中国尚未全面开放之前，华中地区茶叶主要走南下路线，通过广州转口贸易。1861 年开港与英商直接贸易之后，汉口茶叶输出增长迅猛。据江汉关贸易报告：1861 年，红茶从广州港出口为 247014 担，而汉口港出口 80000 担。1862 年，红茶从汉口装船出口外洋为 216351 担，同时广州港降为 199919 担。1863 年，汉口港输出 272922 担，而广州港输出减为 133328 担。参见曾兆祥主编：《湖北近代经济贸易史料选辑（1840—1949）》第 1 辑，武汉：湖北省志贸易志编辑室，1984 年，第 253 页。

③ 《清史稿》卷 124《食货志五·茶法》，北京：中华书局，1976 年，第 3653 页。

④ 罗威廉：《汉口：一个中国城市的商业和社会（1796—1889）》，江溶、鲁西奇译，北京：中国人民大学出版社，2005 年，第 153 页。

⑤ 洋商在汉口从事茶叶收购的动力在于本国消费的迅速增长。以英国为例，从 1870 年到 1913 年英国人均年茶叶消费量从 4 磅增加到 6.5 磅。具体而言，1861—1865 年人均消费茶叶 2.8 磅，1871—1875 年人均消费茶叶 4 磅，1881—1885 年人均消费茶叶 4.7 磅，1891—1895 年人均消费茶叶 5.4 磅，1901—1905 年人均消费茶叶 6.1 磅。参见 Donald Read, *The Age of Urban Democracy: England 1868-1914*, London and New York: Longman & Co., 1994, p. 241.

⑥ 中国茶叶学会编：《吴觉农选集》，上海：上海科学技术出版社，1987 年，第 97 页。

外贸茶市而言,信息不对称是造成一系列问题和诸种现象的根源所在。^①信息不对称(Asymmetric Information)是指各种类型的信息在市场交易各方中呈现不对称分布状态,这对市场交易行为及市场运转效率带来深刻影响。在交易过程中,信息占有优势方(称为“代理人”)可能会利用其谋求更大收益,而信息劣势方(称为“委托人”)可能因此而受损。在交易完成之前,代理人利用委托人对关键信息掌握的有限性,做出对自己有利的决策、获得额外利益,结果导致劣质产品驱逐优质产品,这就是信息不对称的“逆向选择”(Adverse Selection)问题;在交易完成之后,代理人在实现自身利益最大化的同时,不考虑风险承担的问题,进而损害委托人的利益,这就是信息不对称的“道德风险”(Moral Hazard)问题。逆向选择和道德风险会降低市场交易运转的效率,使得市场在不均衡状态甚至扭曲的状态下运行,在特定的历史情境之下,会导致市场的萎缩和失灵。我们认为,市场信息严重不对称是晚清茶叶外贸从繁荣走向衰落的根本动力机制。

二、汉口茶叶外贸市场信息不对称现象严重

包括汉口在内的中国各口岸开埠通商之后,中国茶叶出口数量激增,参与出口贸易、承担各自功能的中外商人类型和人数也随之增多,各主体之间信息不对称的问题加重,信息不对称的内容和表现也趋于多元。

(一)开港之后信息不对称问题加重的原因分析。信息不对称问题普遍存在于社会经济生活中,但有轻重之分。全面开埠通商之前,中国生产者和中间商掌握产量和质量的信息,外国批发商和零售商掌握消费信息,由于信息缺乏有效的收集汇总管道,从事进出口贸易的洋商并不能完全知悉,故各主体信息不对称问题已经存在。早期与中国开展茶叶贸易的荷兰东印度公司为解决该问题,在1756年设立了管理中荷贸易的“中国委员会”,从本土向广州派遣“品茶师”鉴定茶叶优劣,向大班发布年度指令确定收购茶叶的数量及其质量等级,还寄送荷兰市场销售价格、买家对不同茶叶的要求及其对劣质茶的抱怨等茶叶销售行情信息,希图通过这些措施改善在广州的采购。^②新兴起的英国东印度公司承袭了荷兰解决信息不对称的一些措施,还做出了进一步改进。^③彼时,无论是中国、荷兰还是继之而起的英国,茶叶进出口贸易的主要方式

① 信息不对称是20世纪70年代以来经济学界提出的热点理论,也是现代信息经济学的重要命题。1970年阿克洛夫(George Akerlof)发表《“柠檬”市场:质量不确定性和市场机制》一文,以二手车市场为例精彩地分析了市场交易中普遍存在的信息不对称问题。之后,阿罗(Kenneth Arrow)、赫什雷弗(Jack Hirshleifer)、斯宾塞(Michael Spence)、格罗斯曼(Sanford Grossman)、斯蒂格利茨(Joseph Stiglitz)等经济学家在此基础上对劳动力市场、保险市场、信贷市场等领域的信息不对称问题继续深入研究,进一步发展和完善了信息不对称理论。2001年,阿克洛夫、斯宾塞和斯蒂格利茨等三人因对该理论的贡献而获得诺贝尔经济学奖。理论内容可参见George Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism," *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no. 3 (Aug. 1970), pp. 488-500.

② 刘勇:《中国茶叶与近代荷兰饮茶习俗》,《历史研究》2013年第1期;刘勇:《荷兰东印度公司中国委员会与中荷茶叶贸易》,《厦门大学学报》2013年第4期。

③ Simon Yang-chien Tsai, *Trading for Tea: A Study of the English East India Company's Tea Trade with China and the Related Financial Issues, 1760-1833*, Doctoral Dissertation, University of Leicester, 2003, pp. 268-290.

是寡头垄断，茶叶出口的时间和地点受到严格限制，故信息不对称问题所造成的损失并不十分明显。^①

两次鸦片战争后，茶叶出口贸易港口渐趋增多并拓展到中国腹地，从事茶叶贸易的洋行也骤增，交易市场的竞争重新回归并日渐激烈。作为《天津条约》所确定的通商口岸之一，汉口处于中国腹地，属于内陆河港，与沿海港口相比，外商对其了解相对较少，特别是对汉口所连接的广大腹地了解更少，且汉口港同沿海上海等港口交通不甚便利，信息的传递和沟通更加不畅。另一方面，1861年开港之后，英俄商人虽然积极在汉口从事茶叶经营，如英商设立怡和、协和、天裕、天祥、太平、履泰等洋行分支机构，但是外国商人在汉口的人数极为有限，活动范围主要集中在租界之内，多数商人只有在茶季才到汉口。^② 汉口独特的地理位置、洋商人数的有限性、现代信息交流传递手段的缺位等，致使汉口茶叶外贸市场信息不对称问题表现尤为突出。

该时期信息不对称问题加重的原因还在于，贸易数量激增使得对茶叶特性的鉴定变得困难。根据生产经营者与消费者产品信息不对称的情况，可将商品分为搜索品、经验品和信任品：在购买前就可以确知商品特性的是搜索品，在购买前无法确定但在购买使用后可以确知特性的商品为经验品，在购买使用后仍无法确知商品特性的为信任品。^③ 就茶叶而言，其形状和色泽具有搜索品的性质，茶汤的味道和口感则具有经验品的性质，而是否掺杂作伪、是否对人的身体健康产生危害则具有信任品的性质。茶叶的生产者倘若为盈利故意作伪，甚至中间贩运商人也参与其中，出口贸易商在收购时就需要投入大量人力和物力等方面的成本进行鉴别。^④ 汉口茶叶出口数量激增，出口商茶叶鉴定实施效果有限，茶叶贸易中的信息不对称的问题表现十分突出。

（二）信息不对称的内容和表现。茶叶外贸市场的信息不对称主要表现为产量、质量以及国际市场需求等方面。首先表现为茶叶产量的信息不对称。茶叶尤其是春茶之生产，与开春之时间早晚、昼夜温差、霜冻灾害以及降水量等自然因素密切相关。清末中国处于“小冰期”，综合王绍武、竺可桢、张德二等人的研究，19世纪下半叶长江中下游的华中和华东地区处于冷时段，

① 1780年第四次荷英战争爆发，荷兰东印度公司所经营的中荷茶叶贸易遭受重创，这引发其自身的经济危机，最终在1799年宣布解散。随后，中英茶叶贸易主要由英国东印度公司所垄断，1773年该公司取得经营印度和中国贸易的特许证书，1813年英国议会废止了该公司对印度贸易的专营权，而对中国贸易的特权延续到1833年才得以废止。在取得特许经营证书之前，东印度公司同中国的贸易在1722年茶叶所占份额已经达到56%，到1761年更达92%。中国茶叶出口则被设立在广州的公行所垄断，在鸦片战争以前广州是全国唯一的茶叶出口港。在进出口受到垄断、茶叶贸易地点受到严格限制的情形之下，中外茶商都获取了各自的利益，信息不对称问题并没有引发严重的经营亏损，国外的茶叶消费者只得支付较高价格购买茶叶，并忍受市场供应的不稳定和茶叶品质的变动起伏。

② 外国人倾向于将汉口视作商业前哨，而非如上海等通商口岸一般看做一个远离故土的家。1861—1871年汉口英租界的外国人口最多达300人，一般稳定在100余人，茶季从上海吸引来的洋商收购队伍约有七八十人。（参见罗威廉：《汉口：一个中国城市的商业和社会（1796—1889）》，第55—66页）汉口俄商人数亦不超过百人，主要从事砖茶的产销。（参见《汉口租界志》编纂委员会编：《汉口租界志》，武汉：武汉出版社，2003年，第50—52页）

③ Michael R. Darby and Edi Karni, "Free Competition and the Optimal Amount of Fraud," *Journal of Law and Economics*, vol. 16, no. 1 (Apr. 1973), pp. 67-88.

④ “盖初时，华商贩茶，无不得利。遂有不肖之徒，不顾大局，于贩运出洋时，稍有掺杂，藉以牟利，西人偶不及检，遂以为可欺，于是多方作弊，专以一种伪茶掺和其间，或名再焙茶，或名水茶，甚至不为烘干，以增分两，掺杂药料以染颜色。”参见《书整顿茶务后》，《申报》1898年2月25日，第1版。

这一时段持续至1890年或1900年前后。^①特殊的气候给汉口茶区每年茶叶产量带来很大不确定性。^②晚清中国茶叶生产不断扩大,产量总体上呈现快速上升态势,但具体到每一个茶区每年的产量是有起伏的,特别是高品质的春茶产量是不确定的,受到气候等因素的牵制较大。对于洋商而言,能够确切了解中国茶叶产量供应情况,方能做出收购多少的判断。为此,洋商采取了产量预估的方式,即洋行之间建立往年茶叶输出量的统计信息交流机制,根据往年产量评估新一年可能的茶叶收成,如琼记公司曾与祥泰洋行、仁记洋行等进行过类似合作,但不同国家洋商拒绝合作会导致该机制的失效。^③如美国旗昌洋行在忍受因商业信息闭塞带来的接连损失后,从1853年起派遣中国雇员深入武夷茶区采购,其他洋行只得效仿,这就是为获得茶叶信息而建立的“内地采购”制度。^④与武夷茶区相比,汉口茶区高品质头春茶生产较为分散,分布在江西宁州、湖南安化、安徽祁门等地,对这些地区茶叶产量进行预估几无可能,而直接派雇员深入茶区采购则风险过高、成本过大。^⑤产量信息严重不对称是促使洋行在汉口开展竞购的重要原因。

其次为茶叶质量的信息不对称。除产量信息的不可知之外,洋商想了解中国茶叶的质量状况也是一件困难之事。中国开埠通商早期,英国祥泰洋行和巴厘洋行及其在广州、上海、香港、福州和汉口的分行一道联合,彼此交换茶叶样品,希望借此建立一套茶叶样品制度和质量鉴定的方法,^⑥这是试图缓解质量信息不对称的应对举措。在汉口茶区,洋商对每年出产茶叶质量状况无法准确获得。在卖方市场时代,只得通过对华商所寄送的样茶质量等级出价进而达成收购意向,华商只关心茶叶售价问题,在不同洋商之间寻找更高售价;19世纪80年代后期进入买方市场时代,洋商则不关心茶叶质量,只一味通过各种方式压低收购价格。^⑦最终无论洋商还是华商,都更关注价格,而忽视了最重要的质量。这导致华商之间逆向选择的出现,即拥有高品质茶叶的茶商不一定获得最高的售价,而品质较低甚至从中作伪的茶商反而会获得较大利润空间,最终拉低了汉口市场出口茶叶的整体质量水平。由于当时基于第三方认证、检测等制度和机构尚未广泛实施,茶叶质量信号和声誉机制尚无法发挥维系交易正常运转之作用。^⑧

① 王业键、黄莹珏:《清代中国气候变迁、自然灾害与粮价的初步考察》,《中国经济史研究》1999年第1期。

② 气候对长江中游等地茶叶产量造成的影响,在当时的文献中多有记载,如1878年的春茶茶市,“茶树于去冬半为冰雪冻伤,茶叶恐因之而减色”(参见《茶市述闻》,《申报》1878年5月14日,第2版);又如1881年“楚省土产茶叶……今春风雪奇寒,茶树冻伤,老叶全落,竟成秃枝,观此情形,不但新茶之出稍迟,更恐收成将减色也”(参见《茶树冻伤》,《申报》1881年4月5日,第2版)。1891年和1893年,《申报》又多次报道茶树被冻。

③ Stephen C. Lockwood, *Augustine Heard and Company, 1858-1862: American Merchants in China*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971, p.13.

④ 引自张仲礼主编:《中国近代经济史论著选译》,上海:上海社会科学院出版社,1987年,第416页。

⑤ 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》,北京:中华书局,2012年,第229页。

⑥ Sheila Marriner, *Rathbones of Liverpool, 1845-73*, Liverpool: Liverpool University Press, 1961, p.96.

⑦ 陈慈玉:《近代中国茶业之发展》,北京:中国人民大学出版社,2013年,第89—139页。

⑧ 欧美等国茶叶的质量标准、检测、认证等机构和公司到19世纪晚期特别是20世纪上半叶才开始普遍设立,亚洲产茶国的茶叶检测机构20世纪20年代以后才开始设立。由于第三方检验尚未发展成熟,洋商在收购时,为降低信息不对称所带来的收益风险,会雇佣训练有素的茶师验茶实施检验,但茶师凭经验验茶仍旧无法确切鉴别掺杂等情况,详见《汉口茶市景德瓷器情形》,《湖北商务报》1899年第22册;沪民建:《外商垄断下的华茶外销》,吴汉民主编:《20世纪上海文史资料文库》第4辑,上海:上海书店出版社,1999年,第63—76页。

最后为茶叶国际市场信息不对称。中国与英美等茶叶消费国路途遥远，加之在 1870 年以前海底电缆尚未铺设，亚欧之间信息交流无法通过电报等现代技术实现。洋商对伦敦国际市场茶叶需求量和售价等信息无法准确获知，茶叶的快速收购和盲目输出导致：“在 1869 年至 1870 年的最初三个月自全中国所输出的茶不下于 73557087 磅，而每个月之平均消费量少于 12500000 磅，尚有 1868 年之在海关所扣留的大量存货，供给量如此的过多，在伦敦市场必将导致某种事之发生，就是不保存而强制廉售，而输入者方面也希望能将新鲜存货脱手，因为害怕茶会腐坏和降低品质。”^① 1871 年，大北电报公司铺设从香港到上海、上海到日本长崎等地的水线，建立了中国、日本与西方的电报通讯，中国与西方信息交换更加便捷。^② 但是汉口同上海以及与欧洲的通讯状况没有得到迅速改善，直到 1884 年左宗棠将电报线路从南京—镇江线向西敷设至汉口才得到初步解决。^③ 汉口同上海特别是汉口同欧洲茶叶市场长期缺乏现代的信息传递途径，与东部沿海港口相比，信息不对称问题更加突出，导致洋商在汉口从事茶叶收购长期面临着较大经营风险。

三、应对信息不对称所采取的制度措施及其存在问题

汉口等地茶叶出口几乎全为洋商经营，但严重的信息不对称给洋商的经营造成了极大障碍。面对这一情势，洋商在中国各港口推行中间商层层代理采买和样茶竞价交易制度，并采取内地竞购和海上竞运等措施，以图消解这一障碍。

（一）中间商层层代理的制度。广州一口通商时期，洋商经营活动受到严格限制，货物进出口只能通过中国行商进行。此时两湖、福建等地茶叶的运销主要由国内的茶庄运往广州卖给行商，行商再向洋商转售。第一次鸦片战争后的五口通商时期，公行制度被废除，外商经营空间空前扩大，但他们对中国的货币、语言、税厘、度量衡和市场环境等皆不熟悉，自营困难颇多，于是雇佣一些中国商人代为处理出口贸易各项经纪事务。这些受雇的中国商人由此成为洋行买办。^④ 第二次鸦片战争后，汉口等更多通商口岸开放，洋行业务迅速向内地扩展，买办人数更是快速扩张，到 19 世纪末，全国约有买办 10000 人。^⑤ 买办受雇于汉口洋商，从茶栈收购茶叶，一些有实力的买办还直接开设茶栈。茶栈经营模式是从行商演变而来，主要设立在汉口，职责是担当茶叶出口贸易之中介，一方面介绍茶商或土庄栈客与洋行交易，从中抽取佣金，另一方面借资本于茶商、收取利息，而以所购之茶为担保。凡由各地运往汉口之茶叶，必须由茶栈经手卖出，茶商不得直接与洋行交易。在茶栈下游还有茶庄和土庄栈客，这是汉口市场和茶叶产区货物联系的津梁。此外，茶农和茶庄之间还存在一定数量的茶贩（也称山客、水客、山头）

① I. U. P., B. P. P., China, vol. 9, 1869, pp. 83-84, Foochow, 转引自陈慈玉：《近代中国茶业之发展》，第 293 页。

② 白寿彝总主编：《中国通史·近代前编（1840—1919）》第 11 卷上册，上海：上海人民出版社，2013 年，第 516 页。

③ 白寿彝总主编：《中国通史·近代前编（1840—1919）》第 11 卷上册，第 519 页。

④ 许涤新、吴承明主编：《中国资本主义发展史》第 2 卷，北京：人民出版社，1990 年，第 134—180 页。

⑤ 黄逸峰：《关于旧中国买办阶级的研究》，《历史研究》1964 年第 3 期。

或者小茶行。^① 洋商买办代理以及复杂而庞大的茶叶交易中间商的存在,一方面缓解了洋商对茶区收成、质量等信息不对称的程度,便于他们以较少数量的商人在短时间内完成大宗茶叶收购,另一方面却阻断了洋商和茶叶生产者之间的联系,洋商不得不为此支付较高价格,而茶叶生产者所获得收益也极为微薄,正如罗威廉所言:“在汉口茶叶贸易的中国一方,由中间人、代理商组成了一个复杂的等级集团,这个集团阻隔了种茶人与这一市场的终端外国买主之间的联系。”^② 这是洋商不得不面临的困境,缓解信息不对称的制度可以帮助其收购,但却以市场阻隔和高成本为代价。

(二) 样茶一竞价的交易制度。汉口开港之初,中国茶商和外国洋行之间形成了“样茶一竞价”的商业交易之法:在大量上市之前茶商先将一批样茶运送至汉口,洋行据其竞价,出价高者得茶,洋商和中国茶商签订合约,确定收购茶叶的价格和质量等级等信息;茶大批运抵汉口后,茶商按照竞价价格过磅后卖给洋行,洋行查验茶叶等级是否与样茶一致,如无问题洋行会在一定期限内交付货款。该交易之法受到中国茶商和外国洋行的欢迎,因为对中国茶商而言茶叶有稳定的销售预期,对洋商而言可以事先稳定货源、确定收购等级,避免无茶可收的局面。合约对茶叶质量信息有明确约定,但部分茶商在洋商出价后为逐高利,实际运抵至汉口的茶叶质量较样茶要低。这种败德行为给汉口茶叶外贸市场带来交易的不确定性,破坏了市场均衡,导致市场交易缺乏效率,商业之纠纷因之偶有发生。^③ 随着汉口茶市从卖方市场进入到买方市场,中国茶商对货源信息占有优势开始丧失,洋商凭借消费市场、金融信贷方面的优势处于博弈上风。他们开始正视货样不符的问题,甚至会以此为借口打压中国茶商。洋商通常的做法是在中国茶商将茶叶大量运抵汉口交易时,以茶叶的质量瑕疵为由,提出按低等次茶叶价收购、过磅时重量要打一定折扣、茶款要延期付款等各种要求。洋行之间还彼此实现联合,茶商如果不接受洋行所提出的条件,转投其他洋行出售,其他洋行同样拒绝收购。^④ 最终,中国茶商不得不选择同意洋行提出的降低收购质量等级等方面的要求,亏本贱卖。通过这种方式,洋行有效转嫁信息不对称所带来的交易风险,谋求稳定利润。

(三) 茶师专职检验制度。对产品质量进行专业检测和分析是降低信息不对称的有效手段。在东印度公司茶叶贸易垄断时期,广州的大班兼职从事茶叶检验,以此作为定价的依据。但大班在茶叶质量检验方面并非训练有素,特别是1784年《减免法案》实施之后,英国从中国进口的茶叶数量骤然增多,消费者对其质量却多有抱怨。为解决这一问题,1790年英国东印度公司决定向广州派遣职业茶师,协助大班将交付茶叶和样品比较检验,查理斯·阿瑟(Charles Arthur)出任该职位。经过一段时间的实践,到19世纪的第一个十年,茶师们已经制定出近20种不同类型的茶叶质量标准鉴定等级,^⑤ 并逐步将废茶的比例控制在0.3%以内,有效降低了信息不对称所带来的风险。设立专职检验茶师的做法对于茶叶质量控制方面发挥了作用,外商在

① 范师任:《中国茶业贸易之国际观》,《社会杂志》1931年第3期;闻钧天:《鄂省之茶业》,引自上海市商会商务科编:《茶业》,第82—85页;曾兆祥:《近代武汉的贸易行栈》,《中南财经大学学报》1986年第1期。

② 罗威廉:《汉口:一个中国城市的商业和社会(1796—1889)》,第164—165页。

③ 样茶与实际出售茶叶不相符在汉口不是个别现象,常见诸报端,如1872年“闻汉口新茶所出样箱,多与茶不符。西人有买定五号而退回三四号者,或有减价者”。(《汉口茶叶信息》,《申报》1872年6月4日,第2版)

④ 罗威廉:《汉口:一个中国城市的商业和社会(1796—1889)》,第162—169页。

⑤ John Crawford, *Chinese Monopoly Examined*, London: James Ridgway, 1830, p. 83.

中国通商口岸派遣茶师由此成为定制。^① 汉口开港之后，洋商意识到质量信息不对称会导致逆向选择问题，故强化检验，对茶师的工作极为重视。每年茶季都会从英、德本土或上海派来验茶师，常住汉口，所有出口茶叶，一律要经验茶师验过方能成交，否则洋商不接收。^② 茶叶交易季节，汉口茶叶出口数量庞大，茶师验茶的工作量自然加重，长期工作会对茶师的精神造成很大负荷和损伤：“夫茶市既开，为茶师者，固声价自高，然验茶时，非精神全注不为功。验查既久，亦于其精神有碍。尝有十余年后，患胃不消化、脑筋有损等疾，亦有曾为茶师而歇业者，一触以茶行芬芳之茶气，即觉不安，此在华人与日本人，谓之茶病。”^③ 尽管有相对一致的样茶标准、质量检验比较严苛，但茶叶检验主要靠茶师眼观、鼻嗅、口品等主观经验来判断，尚未开始使用现代的科学测试仪器，茶师检验采取抽样方式检验，不可能逐一查验。因此，茶叶出口贸易中掺杂使假和“偶不及检”的问题仍难以避免。

（四）洋商在汉口的茶叶竞买和竞运。由于对汉口周边各省每年茶叶生产基本信息获知与华商不对称，当茶区批量货到达汉口时，英俄商人就必须迅速做出购买的选择，否则可能会面临买不到茶的风险，这意味着在头春茶季无生意可做。于是，每年五月开盘时，英俄商人便云集汉口，为争购头春茶展开激烈的争夺。据英国上海领事报告：“在 1864 年 5 月底，第一批新茶抵达汉口，外国人之间以招致毁灭的价格急切地购买，并展开不当的竞争。”^④ 另外，在海底电缆铺设之前，英国茶叶进口商对伦敦国际市场茶叶库存量、需求量、售价等方面商业信息无法准确获知。在这种情形之下，茶商从中国所收购茶叶在英国市场的售价取决于到达时间的早晚，特别是春茶越早到达英国往往会获得较高售价，第一时间将茶运回脱手出售成为英国商人的共同选择。洋商急于将茶叶运回国内的第二个原因在于，收购的中国茶叶质量等信息无法准确识别，往往水分含量过高、包装不够坚实，运输时间越长，腐烂变质的可能性越大。1863 年，英国飞剪船“挑战者号”溯扬子江上驶至汉口，以每吨 9 镑之价，装茶千吨，经 128 日驶回英国，开辟了从汉口到伦敦的直航路线，这是最早在汉口从事载茶的外国快剪船。自此，英商在从汉口到伦敦之间的航线掀起了运茶竞赛运动。^⑤ 1870 年以后，苏伊士运河的开通、电报的出现、轮船的投入使用在一定程度上缓解了消费国市场和收购市场信息不对称的问题，茶叶国际销售市场情形更加明朗，英商以更加谨慎的姿态加入到汉口茶市的收购，不再急切与俄商开展竞争。

四、信息不对称机制下汉口茶叶外贸的畸形发展

洋商采取各种交易制度和贸易措施试图减缓信息不对称所带来的经营风险，这些制度和措施虽有一定成效，但仍没有立竿见影的效果。汉口茶叶贸易市场继续畸形发展，主要表现为茶叶品质不断下滑、茶叶成交价格整体处于高位、市场投机行为趋于频繁等。

（一）出口茶叶质量不断下滑。汉口头茶竞买情况是十分激烈的，最先运达汉口的茶叶往往

① 马士：《东印度公司对华贸易编年史（1635—1834 年）》第 1、2 卷，中国海关史研究中心组译、区宗华译，广州：中山大学出版社，1991 年，第 498 页。

② 《茶市续闻》，《申报》1878 年 5 月 15 日，第 2 版；《茶市消息》，《申报》1880 年 4 月 29 日，第 1 版。

③ 《汉口茶市景德镇瓷器情形》，《湖北商务报》1899 年第 22 册。

④ I. U. P., B. P. P., China, vol. 6, 1864, p. 557, Shanghai, 转引自陈慈玉：《近代中国茶业之发展》，第 98 页。

⑤ T. J. Lindsay, “The Hankow Steamer Tea Races,” *Journal of the Royal Asiatic Society Hong Kong Branch*, vol. 8, 1968, pp. 44-55.

能够获得较好的售价。而当头茶大量上市的时候,洋商则会相应地进行压价。因此,对中国茶商而言,将茶尽早运到汉口市场出售成为当务之急。红茶的生产主要分为茶农初制和茶庄精制两个环节,茶农初制主要是将茶叶凋萎,一般1—2天便可出售。红茶的精制则比较复杂,需要烘焙、筛分、拣别、补火和均堆,这一环节费时费力,需要耗费较长的时间。为了尽早将茶叶运至汉口出售,茶农提前采摘嫩茶,茶商一再对精制环节进行压缩。这致使汉口茶市的开盘时间一再向前延伸,19世纪60年代以后的四五十年中,开市时间早了20天左右。^①在赶制的迫使之下,很多茶叶精制和烘干不到位便运到了汉口市场。茶叶采摘时间一再提前违背了茶叶自然生长规律,这导致茶叶产量不高,味道不醇厚;精制时间压缩导致筛分次数变少,烘干不彻底,茶叶纯度降低,水分含量过高。外商收购的茶叶要经过长时间运输和销售,才能到消费者手中,加之包装较为潦草,这一过程容易受潮和受到杂质、异味的污染。1872年领事麦华陀曾指出该问题:“外国人之间争取成为第一买主的激烈竞争导致中国茶商将尚未成熟的茶叶投入市场。尽管轻度的烘烤和急速的赶制使茶叶还新鲜时同样也能产生香漫美味,但是它会随着时间而消失。”^②此外,头茶产量有限而收益较高,部分不法华商使用染色剂着色和杂物增重的情况亦不少见。^③茶叶质量一再下滑,引发进口国消费者的普遍抱怨,也给贸易商带来严重损失。

(二) 交易成本导致茶价较高。一般贸易的交易成本,尤其是价格机制下的成本取决于交易物品的信息不对称程度。如果卖家有动机透露产品质量等方面信息,成本相应地就会降低;如果产品质量等信息严重不对称,极度的不平衡就可能会导致贸易消失。^④经济学家卡沃思曾指出,交易的高度不确定性、交易双方存在的信息不对称等因素会带来较高的交易成本。^⑤洋商从事茶叶进口贸易,因对中国市场信息掌握十分有限,不得不依靠大量的中间商人采办,这无形中增加了茶叶收购的成本。其次,中间商人倾向于隐瞒茶叶质量以获利,洋商无法准确获知茶叶质量等方面的真实信息,给交易带来高度的不确定性。另外,洋商无法及时获知本国茶叶销售信息,不得不在汉口市场为收购头茶而激烈竞争。这三者共同推高了成本,汉口茶叶收购总体上处于较高的价位(见表1)。中国茶商固然可以因之而获利,进口商却只得将成本转移给本国消费者。国外消费者已经养成饮茶之生活习惯,为此需要支付较高昂的生活成本。在这种情形之下,即便是在贸易形势较好的19世纪70年代初,洋商在中国因畸形的信息不对称导致的亏损的情况并不少见:“两年以来,西国商人买办中国茶丝无不亏本,缘水路便捷,转运甚易,外国存栈丝茶尚未售出,商客办添货多不缺,出价低于入价,所以不能获利。”^⑥

(三) 市场投机行为越发普遍。在信息不对称的市场,交易知情的一方可能会利用信息占有的优势来为自身牟利。有时茶商会利用洋商对茶区产量信息不对称的问题,散布关于收成不足的谣言,故意制造紧张的市场气氛,以促使洋商加快竞购、提升成交价格。但洋商又垄断了茶叶的出口贸易,华商对国际市场需求信息无法准确获知,于是洋商雇佣的买办趁机散布国际销

① 张珊珊:《近代汉口港与其腹地经济关系变迁(1862—1936)——以主要出口商品为中心》,博士学位论文,复旦大学,2007年,第65—67页。

② 李必樟译编:《上海近代贸易经济发展概况:1854—1898年 英国驻上海领事贸易报告汇编》,上海:上海社会科学院出版社,1993年,第263页。

③ 可参见陈祖规、朱自振编:《中国茶叶历史资料选辑》,北京:农业出版社,1981年,第198—200页。

④ Masaki Nakabayashi, “Price, Quality, and Organization: Branding in the Japanese Silk-reeling Industry,” *ISS Discussion Paper Series F-160*, 2013, pp. 1-20.

⑤ 转引自马勇:《欧盟科技一体化研究》,上海:华东师范大学出版社,2013年,第36页。

⑥ 《西商办汉口茶叶数目》,《教会新报》1873年第243期。

路不畅的信息，汉口华商反而会处于被动地位：“汉口的中国茶商，主要是广东人，他们是生产者和外国商人之间的中介人，从而他们获得很大的利益。他们把英俄战争即将发生的消息传入内地，并且尽量渲染它对茶叶贸易的不良影响。生产者怕他们的茶卖不出去，因此廉价出售。广东商人，因此获得很大的利润，据说不下两三百两银子。”^① 除散布假信息外，洋行或者中国茶商会不同程度地对市场信息进行预测和判断，大量囤积茶叶、买空卖空，希图获巨利。但由于掌握信息不完全或不准确，致使茶市贸易的市场风险和不确定性增大，最终反而降低了彼此的成交意愿。^② 另外，买办与茶商有时会编造假信息，相互勾结、蒙骗洋商：“买办者藉洋行之好名，每张威信于侪辈间。虽阳示忠实于洋行，阴与顾客结託，而故纳高价之货品，以蒙蔽雇主者甚多，洋行之营业，不几成为买办之营业乎？其弊害观于买办收益之种类与数量，即可察知。”^③ 洋行茶叶收购又不得不依靠买办，即使两者矛盾冲突比较严重，但洋商终究无计可施：“对买办心怀怨怼，其理由虽充分，但亦无计避其苛索。”^④ 因此，在信息不对称较为严重的汉口茶叶外贸市场，各交易主体都在想方设法利用这一机制，以为自身谋利。

表 1 1876—1887 年汉口茶季开始时的茶叶价格

(单位：两/担)

年份	上等茶	普通茶	年份	上等茶	普通茶
1876—1877	44—47	13—18.5	1882—1883	48—54	12—14
1877—1878	44—48	12—14.5	1883—1884	46—50	13—15
1878—1879	48—54	15—17	1884—1885	44—48	14—17
1879—1880	42—49	12—14	1885—1886	46—50	13—16
1880—1881	48—52	14—16	1886—1887	47—51	14—17
1881—1882	45—52	12—13			

数据来源：姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料 1840—1895》第 2 册，北京：中华书局，1962 年，第 1265 页。

五、各方为解决信息不对称问题的最终抉择

严重的信息不对称给洋商经营带来不确定性，而推出的交易和贸易制度措施又导致汉口茶叶市场外贸形势趋于恶化，英商于是选择加快市场转移步伐，中国茶叶外贸市场整体陷入颓势，洋商开始联合操纵市场，转嫁信息不对称所带来的不确定性风险，华商试图通过质量控制和交易秩序的集体行动来确保市场交易的正常运转。俄商逐渐控制了除生产外的茶叶产业链，将信息不对称程度降到最低，对经营风险的控制使得俄商获得较高利润，最终汉口茶市被俄商所垄断。当俄国国内政治经济环境发生剧烈变动时，严重依赖俄国市场的汉口茶叶贸易最终走向了衰落。

(一) 英国将市场转移至印度等新兴产茶国。竞购使中国茶商占据了市场主动权，但却使得英商不得不面临较高的经营风险，同时使得英国国内茶价总体处于较高价位，这不利于茶叶消费市场的进一步扩大，对其国家利益同样是不利的。为此，英国积极寻找新的茶叶生产基地。

① 引自曾兆祥主编：《湖北近代经济贸易史料选辑（1840—1949）》第 1 辑，第 36 页。

② 郝延平：《中国近代商业革命》，陈潮、陈任译，上海：上海人民出版社，1991 年，第 331—342 页。

③ 水野幸吉：《汉口——中央支那事情》，第 255 页。

④ 吴弘明翻译：《津海关年报档案汇编（1865—1888）》上册，天津：天津社会科学院历史所、天津市档案馆，1993 年，第 46 页。

为最大限度地消除茶市信息不对称的问题，英国在印度建立了从生产、加工到销售的全产业链商业模式。第一，印度地区茶叶种植面积、亩产量等信息有准确的统计，在阿萨姆等地区的茶叶农场面积广阔、土壤肥沃，并建有便利的排水灌溉设施，茶叶栽培科学合理，定时采摘，保证茶树较高的产量，印度茶叶产量随着种植面积的扩大而提高，可以满足世界各地不断增长的消费需求，这大大降低了产量信息不对称所造成的风险。第二，印度茶叶使用机器制作，既提高了生产效率，又保证了干净卫生与规格如一，更为重要的是茶叶种植园直接将茶叶出口，没有大量的投机行为严重的中间商，这降低了质量信息不对称的风险，进而降低了交易成本。第三，印度茶叶生产和销售同英国国际市场信息交流通畅，伦敦市场价格和需求信息可以及时反馈给种植园，便于其安排生产，这又降低了国际市场信息的不对称。^① 到19世纪80年代印度茶叶的优势凸显无疑，从价格方面看，“查十年前印度茶，每磅价值一先令五便士，至今年（1886年）则仅值九便士五，相差约有一半。似此再过二年印度每磅之茶价，可拟落至六便士”。^② 从质量方面看，“有人称用印度茶一分，可抵中国茶三分之说，是两处之茶质，又甚觉大相悬殊。”^③ 因此，汉口茶叶贸易更大范围、更为激烈的竞争发生在国际市场，即印度、锡兰、日本等新兴的茶叶生产国的竞争。^④ 印度、锡兰等地茶叶对汉口乃至中国茶叶的冲击是巨大的：“1868年，英国人均茶叶消费量是3.52磅，中国茶叶占93%，印度茶占7%。自此之后，英国人均消费茶叶增至5.73磅，但是仅有11%是中国茶，印度茶和锡兰茶所占比例达到89%。”^⑤ 19世纪90年代以后，味道醇厚的印度、锡兰茶以及改良颇有成效的日本茶，迅速抢占了在中国茶主导国际市场的传统地位（见表2）。

表2 国际茶叶贸易市场供应分布表

（单位：担）

年份	中国			日本	印度	锡兰	爪哇
	茶叶	茶砖	共计				
1849	381887	34560	416477	—	1740	—	—
1867	1248256	65311	1313567	89544	53130	—	—
1886	1846989	370212	2217201	275823	551078	60833	44010
1905	839173	530125	1369298	298422	1617380	1238260	191025

数据来源：马士：《中华帝国对外关系史》第2卷，张汇文等合译，北京：商务印书馆，1963年，第449页。

（二）洋商联合操纵市场、压抑茶价，茶商亏损破产严重。由于中国茶叶质量的不断下降和英国消费口味的变化，中国迅速丧失了茶叶贸易的中心位置，中国茶叶对外贸易从卖方市场转

① 印度茶业能够较有效降低信息不对称的问题，可参考吴觉农：《印度锡兰之茶业》，《国际贸易导报》1936年第11期、1937年第2期、1937年第3期；艾瑞丝·麦克法兰、艾伦·麦克法兰：《绿色黄金》，杨淑玲、沈桂凤译，汕头：汕头大学出版社，2006年。

② 中国近代经济史资料丛刊编辑委员会主编：《中国海关与缅甸问题》，北京：中华书局，1983年，第172页。

③ 引自李文治编：《中国近代农业史资料1840—1911》第1辑，北京：三联书店，1957年，第451页。

④ 任放：《论印度茶的崛起对晚清汉口茶叶市场的冲击》，《武汉大学学报》2001年第4期。

⑤ Isabella Bird, *The Yangtze Valley and Beyond: An Account of Journeys in China, Chiefly in the Province of Sze Chuan and Among the Man-tze of the Somo Territory*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010, p. 65.

为买方市场，洋行放弃了竞买策略，想方设法压低茶价：“从前每百斤售银五六十两，商贩园户获利尚厚；今头茶仅售银二十一二两至十八九两不等，二茶售银十三四两，子茶售银八九两，甚或跌至六七两。推原其故，盖因洋商稔知山中售价，开盘之初，抑价压秤，多方挑剔，不使稍有赢余，否则联络各帮，摈绝不买，华商成本不充，艰于周转，不得不急求出售，是以连年亏折。”^① 洋商通常的做法是在中国茶商将茶叶大量运抵汉口交易时，以茶叶的质量瑕疵为由，提出按低等次茶叶价收购、过磅时重量要打一定折扣、茶款要延期付款等各种要求。洋商联合操纵市场，导致茶价下滑迅速，以 1897 年为例，“宁州茶实本六十两，今只售三十四五两；华阳茶实本三十二两，今只售十三四两；安化茶实本六十余两，今只售五十二三两。”^② 洋行通过操纵市场以降低信息不对称所带来的负面影响，转移经营风险，而茶叶行情的骤降和贸易量式微导致茶商亏损严重。1886 年汉口茶商倒闭者 3 家，未倒闭者亦举步维艰，竟然形成“百家中仅有数家获利”的萧条格局。1887 年的汉口茶市“茶叶品质不高，价格很低，销路不旺；外商买卖的一般情况良好，其中某些人，特别是经营上等茶的外商，利润很大。中国商人损失极重，并且还要继续遭到损失。”^③ 1888 年，两湖茶庄从 300 余家减少到 181 家。1900 年，华商亦大受亏损，已有停庄止办者。^④ 对洋商而言，这种市场操纵策略实施效果明显，信息不对称带来的风险大为降低，利润也得到大幅提升：“据说外国茶商获得了极大的利润，特别对上等茶的经营，这些茶都是迅速地运往需求殷切的英国市场的。对于中国的生产者和茶商来说，本季的经营是极不利的，他们的损失，估计足有一百万两。”^⑤

（三）华商通过集体组织和动员，维持交易秩序的正常运转。随着洋行和中国茶商之间的纠纷越来越普遍，频繁的贸易摩擦导致华商损失严重。1871 年华商为了共同的利益，在湖北、湖南、江西、安徽、广东、山西等六大茶帮的基础上组建了汉口茶业公所，试图通过集体行动力量解决该问题。汉口公所与传统的会馆有很大不同，对此日人水野幸吉有深刻观察：“会馆者，于一定规约之下，不拘业务如何，以有信用之同乡人，相集而组织之，管理各人商业行为之一种自治团体也。公所者，无论乡里异同，为同业所组织，以定营业诸般之规约者也。”^⑥ 汉口茶业公所是华商同业的集体组织，在维持市场交易秩序方面作用有二，一是对内监督约束成员的交易行为，二是对外联合华商在与洋商和政府的博弈中谋求利益。1872 年，汉口茶业公所组织茶商举行会议，在汉口道台的帮助下出台了交易规定：第一，要求茶商将全部货物运到经纪人的货栈时，才能由茶业公所特派人员从大量茶叶中随意挑选样品盒，卖家选送样品呈送的做法被禁止；第二，抽样和查看货物完成、交易手续办理完毕后，洋商三天之内必须付款并将货物运走；第三，只许在指定的汉口中心货栈公开交易，不得在汉阳或者其他地方暗中交易或者倒手交易。^⑦ 鉴于不断恶化的贸易形势，汉口茶业公所在 1874 年、1876 年、1879 年间，不断重申各商必须严格遵守新的交易制度。1876 年，茶业公所还明订章程，规定以直接进入调查的方式而非过磅打折的方式解决质量问题，对查出企图以劣充优者一概处以罚金，力图减少或杜绝由

① 引自姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料 1840—1895》第 2 册，第 974—975 页。

② 《鄂茶亏本》，《农学报》1897 年第 4 册。

③ 引自姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料 1840—1895》第 2 册，第 975 页。

④ 《汉口茶市》，《商务报》1900 年第 12 期。

⑤ 李文治编：《中国近代农业史资料 1840—1911》第 1 辑，第 553 页。

⑥ 水野幸吉：《汉口——中央支那事情》，第 251 页。

⑦ 《茶商公议善后章程由茶栈抄粘禀复》，《申报》1876 年 6 月 27 日，第 1—2 版。

此引发的贸易纠纷与争讼。^① 尽管茶业公所做出诸多努力,但到1882年时,汉口茶叶外贸市场一些不守规矩的茶商私自递送样品、样品与大宗货物质量不一致问题仍普遍存在,洋行借此极力打折、克扣秤两、压低茶价,最终在1883年发生了公所茶商联合拒售茶叶的经济抵制历史事件。^② 对此事件学者评价为:“这次抵制行动也是十五年来控制产品质量运动的高潮,如果中国茶商想要提供一种人们所需要的、有可靠利润的产品的话,那么该产品的质量必须达到标准,因此,公所一直寻求消灭掺假和短秤现象以使价格和利润能真正建立在这些商品的市场价值的基础上。”^③ 总之,汉口茶业公所试图建立中外商人普遍接受的市场交易秩序和制度,但这一努力又时时遭遇挑战,始终存在控制与反控制的博弈。汉口茶业公所在政府面前为商人争取利益,试图控制破坏交易规则的行为,协调维系中外商人交易的正常运转,短期有一定收效,但因缺乏强制约束力,无法长期发挥作用。

(四) 俄商控制茶叶上下游产业链,实现汉口外贸茶市的垄断。沙俄经济势力尚未直接进入汉口之前,中俄贸易通过恰克图等边境城市的转口贸易已经达到比较高的规模。当时,以晋商为主体的商人将华中各产茶区的茶叶在汉口集中,通过汉口——樊城——太原——恰克图的贸易路线运转至俄罗斯,这是中俄两百多年贸易的传统商路。尽管垂涎茶叶贸易之利,俄商却因清政府闭关政策阻碍无法深入中国内地,更无法获知内地茶叶各方面准确信息。1861年汉口正式开港之后,俄商便趁茶叶贸易活动空间大为拓展之机,采取措施以降低产量和质量等方面的信息不对称,提升在茶叶市场上的竞争力。其具体做法,一是深入到汉口及周边地区收购茶叶,1863年俄商借口“华人采茶,每有掺和之弊”,直接深入到赤壁、崇阳等地向茶农购茶。这一举措大大压缩了传统华商的生存空间,致使依靠边疆贸易的山西茶叶商人受到严重打击。^④ 二是在汉口开设制茶工场,生产符合本国消费者需求的砖茶。俄商之所以采取此举措,是因为山西商人所开设的砖茶手工作坊规模和资本小,且经营具有临时性质,技术落后、效率极低,又缺乏足够的卫生条件,导致其既不能以大宗产品满足俄国对砖茶消费日益增长的需求,更无法提供稳定的高质量砖茶。于是俄商通过直接收购和开设工场,控制除种植以外的所有茶业环节,使信息不对称问题大为降低,贸易成本随之削减,从而获得丰厚利润。1877年,在圣彼得堡,按照白银和卢布的汇率折算,每担砖茶的成本平均4.8两,售价为10.7两,每担获利5.9两。当年,俄商砖茶一项即获利87万两。^⑤ 俄商制茶的巨大成功,对中国传统的手工砖茶作坊造成了很大冲击。^⑥ 鉴于在华经营有厚利可图,俄国极大地降低了从英国进口茶叶的比重,大力发展经由海路运往西伯利亚以及从汉口直接输往欧俄敖德萨的海上路线,大量运销中国茶叶,获取高额利润。

俄国国内气候条件不适宜种茶,也没法像英国一样,找到合适的殖民地发展现代茶业。加之中俄陆路和海路交通比较便利,因此俄商比英商倚重中国茶业市场,有更多动力深入经营开

① 《湖北汉黄德道李照会》,《申报》1876年11月16日,第3版。

② 罗威廉:《汉口:一个中国城市的商业和社会(1796—1889)》,第179—187页。

③ 彭雨新、江溶:《十九世纪汉口商业行会的发展及其积极意义》,《中国经济史研究》1994年第4期。

④ 俄国的商人对此多有描述:“前几年在边境市场上山西行庄大约有一百个,可是自从1863年俄国人自己在汉口开办企业以后,山西行庄的数目就缩减为六十或七十个……目前在买卖城只剩下了四个老的山西行庄……”引自姚贤镐编:《中国近代对外贸易史资料1840—1895》第2册,第1300页。

⑤ 陈钧:《十九世纪沙俄对两湖茶叶的掠夺》,《江汉论坛》1981年第3期。

⑥ 19世纪初,汉口地区的砖茶多是在恰克图经商的山西茶商开设的手工作坊生产的,有70—80家不等,雇用当地农民按季节压制砖茶。在俄国茶商的有力竞争下,华商开设的小砖茶厂大半停业。(郭蕴深:《中俄茶叶贸易史》,哈尔滨:黑龙江教育出版社,1995年,第105页)

拓,借此降低信息不对称所带来的成本(见表3)。史实显示,1886年中国茶叶对外贸易由盛转衰之后,俄国对中国茶叶的进口量却呈现快速上升势头,1888年从中国输入的茶叶突破60万担,占中国茶叶出口总量的31.13%;1898年输入量为94.1万担,占中国茶叶出口总量的61.14%。^①19世纪末到1917年,尽管受到义和团和日俄战争影响,汉口的对俄茶叶输出仍占到中国茶叶总出口额的50%以上,出口量稳定在八九十万担,“砖茶系俄人在汉口制造,名曰华茶,实则利权已入俄人之手”。^②俄商之所以越来越倚重汉口茶市,除无法像英国一样找到生产替代国外,最主要原因在于俄国通过对收购、加工制造和运输等领域的全面渗透,控制了茶业上下游环节,有效降低信息不对称带来的经营风险和交易成本,可以获得廉价且品质稳定的货源,以满足本国消费者不断增长的消费需求。

表3 1885—1894年英俄进口华茶数量比较表

(单位:担)

年份	英国	沙俄	年份	英国	沙俄
1885	1011666	432315	1890	433964	585350
1886	949537	599177	1891	411284	636408
1887	793747	607376	1892	361458	535818
1888	688216	675177	1893	367218	688744
1889	608738	536494	1894	307505	757288

数据来源:姚贤镐编:《中国近代对外贸易史资料1840—1895》第2册,北京:中华书局,1962年,第1193、1204—1205页。

(五)清政府试图对市场进行规制但收效有限。在严重的信息不对称导致市场失灵萎缩之时,政府规制及其所推出的制度安排、信号机制等尤为重要。^③有识之士也明确提出需要政府来维持秩序:“当无可设法之中有四法焉,可以嘘枯吹生,使万象顿回春意者,则在当局洞悉本原,一维持保护之而已。”^④为此,清政府各级官员试图对茶叶产业发展进行引导,维持市场交易秩序,强化对茶叶质量的监管,以缓解信息不对称对汉口茶市的负面冲击。内阁中书刘铎倡导设立茶政局,由其维持汉口的销茶秩序:“汉口为各省通衢,宜设茶政局,五省茶箱起运,厘局按月造册,咨送茶政局。凡茶到汉,抽验核价,合十字为一批,以到埠为先后,不得越销。”^⑤1889年张之洞就任湖广总督后,对茶税整顿和茶叶极为关注,他向茶农倡导科学之法、“裁厘改捐”降低茶税、开办学堂研究传授茶叶种植制造之法、兴办机器制茶、筹办两湖制茶公司等。张之洞的一些措施对于缓解信息不对称、建立市场交易的信号机制、维持交易秩序有一定效果。

① 陈慈玉:《近代中国茶业之发展》,第324—325页。

② 李哲濬:《江宁劝业道李呈度支部、农工商部整顿出洋华茶条议》,《江宁实业杂志》1910年第3期。

③ 阿克洛夫提出降低信息不对称应采取的制度有担保、品牌产品、职业许可等,这些多为市场交易自身所产生的制度,越来越多的研究强调各种力量的规制特别是来自政府的规制。可参见David P. Baron and David Besanko, “Regulation, Asymmetric Information, and Auditing,” *The RAND Journal of Economics*, vol. 15, no. 4, 1984, pp. 447-470; Jean-Jacques Laffont, “Regulation of Pollution with Asymmetric Information,” in Cesare Dosi and Theodore Tomasi, eds., *Nonpoint Source Pollution Regulation: Issues and Analysis*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1994, pp. 39-66.

④ 赵树贵、曾丽雅编:《陈炽集》,北京:中华书局,1997年,第347页。

⑤ 《议覆刘中书陈员外条陈茶政疏》,于宝轩编辑:《皇朝蓄艾文编》卷30,台北:台湾学生书局,1965年,第2458页。

1894年和1896年,张之洞两次组织茶叶直接运销俄国,建立较好市场口碑。1892年张之洞提议建立茶叶质量奖惩制度,与当地官员的政绩和升迁相挂钩,^①还致力于维持市场交易秩序。^②但总体来说,上述措施多为提议和设想,在晚清社会整体陷入颓势的情况下,无论是在汉口还是整个中国很少得到推行。在同一历史时期,日本茶叶对外贸市场也面临着信息不对称造成茶市消失的风险,但因及时调整策略、进行大刀阔斧的改革,有效解决了市场中的道德风险和逆向选择问题,走出了产业发展危机,在国际市场上的竞争优势反而超越中国,成为世界重要的绿茶生产基地之一。^③

六、主要结论

通过上文对汉口茶叶外贸市场的分析,我们可以看到市场交易中的信息不对称除阿克洛夫所提出的具有典型性的质量信息不对称,还有产量信息不对称、市场需求信息不对称等类型,这丰富了信息不对称的基本理论。深处中国腹地的独特地理位置、英俄商人收购茶叶人力的有限性、现代信息交流工具的缺乏等因素导致汉口茶叶外贸市场广泛存在着信息不对称的问题。当世界茶叶市场处于卖方市场、中国是世界主要茶叶供应国时,洋商为收购到足额数量茶叶以满足本国迅速增长的消费需求,缓解信息不对称所带来的经营风险,不得不采取了中间商代理采买和“样茶一竞价”的交易和茶师专职检验的制度,英俄洋商在汉口展开激烈竞买,英国商人之间也进行海上竞运。这活跃了汉口茶叶外贸市场,洋商却又不得不面临着信息不对称所带来的“道德风险”,这主要表现为部分茶商不断破坏交易秩序,茶叶的品质不断下滑,茶价总体上处于高位,市场投机行为较为普遍等。洋商为应对信息不对称所采取的一系列制度和措施,在短时间内降低经营风险的同时,又助长了长期经营不确定性的风险。为降低信息不对称所带来的经营风险,英国选择市场转移,从汉口乃至中国茶市退出,开始在印度等地筹划茶叶产业,控制茶叶的全产业链,有效降低了信息不对称的风险。汉口茶叶外贸市场从19世纪80年代晚期转入买方市场,茶叶供大于求,于是洋商开始联合操纵市场,转嫁信息不对称的经营风险,压制茶叶收购价格,注重质量的茶商反而被不法茶商侵夺利润空间,这就是信息不对称所导致茶商的“逆向选择”问题。洋商借机声称华商普遍货样不符,以打折、磅亏、拖延付款等方式打压华商,贸易纠纷骤起,交易秩序趋于紊乱,华商损失严重。在此情形胁迫之下,华商选择联合起来,通过汉口茶业公所等集体组织提升行动力量,试图降低质量等方面的信息不对称,借此实现交易秩序的正常运转。在反复的交锋和博弈之中,华商的努力虽有一定成效,但终究无法实现对市场秩序的彻底整顿。俄商自进入汉口之初,便着手实现对茶叶产业链的掌控,以降

① 《就产茶州县官奖惩事电复江宁刘制台》,吴剑杰编著:《张之洞年谱长编》上卷,上海:上海交通大学出版社,2009年,第333页。

② 朱从兵:《设想与努力:1890年代挽救华茶之制度建构》,《中国农史》2009年第1期。

③ 日本近代茶业发展情况可参考威廉·乌克斯:《茶叶全书》,中国茶叶研究社社员集体译,上海:中国茶叶研究社,1949年。徐方干:《日本茶业概况》,《国际贸易导报》1933年第11号;吴觉农:《日本与台湾之茶业》,《实业部月刊》1936年第7期。日本茶业缓解茶叶贸易市场的信息不对称,主要是通过区域合作社在产量、质量等方面自我控制管理,在政府扶持下破解外运难题,在国外建立消费品牌等来实现的,但这方面的研究较少。日本学者中林真幸以本国19世纪晚期缫丝业发展为例,分析了缓解信息不对称并将质量控制内在化的过程,可参见中林真幸:《日本近代缫丝业的质量控制与组织变迁——以长野諏访缫丝业为例》,《宏观质量研究》2015年第3期。

低信息不对称所带来的成本损耗。最终，俄商实现了对除种植环节的产业链全面控制，较好地解决了茶叶贸易的信息不对称的负面影响，降低了成本，这也是俄商越来越倚重汉口茶市的重要原因。当英商迅速退出汉口茶市时，俄商一家独大，汉口对俄茶叶输出猛增，成为晚清中国茶市整体陷入颓势和困顿后的独特景观。但这是垄断性市场，华商在收购、加工制造和运输等环节都被排除在外，汉口茶叶外贸市场交易走向失灵、趋于消失。

我们以汉口港为例，通过史料的梳理，分析了近代华茶国际贸易从高度繁荣走向迅速衰退的市场动力机制，即特殊历史情境下信息不对称可导致市场萎缩甚至消失。但我们还要回答近代不同历史时期茶叶出口市场信息不对称的程度如何，这需要进行相关测度，呈现信息不对称的变化趋势。^① 英、美等国为应对与中国茶叶贸易信息不对称问题，曾推出一些法律制度、标准和贸易措施，如美国在 19 世纪末期曾推出《进口茶叶法案》、建立茶叶检验质量标准等，这些给中国近代茶叶外贸造成深刻影响的外部冲击因素，目前国内研究尚属空白。另外，还可将中国与同期面临信息不对称困境的日本进行比较，研究日本茶业成功缓解信息不对称的策略、方法和路径。^② 这些将是今后继续深入研究的重点。

〔作者刘礼堂，武汉大学文学院教授。武汉 430072；宋时磊，武汉大学质量发展战略研究院、宏观质量管理湖北省协同创新中心讲师。武汉 430072〕

（责任编辑：荣维木 责任编审：路育松）

-
- ① 学界对信息不对称的研究主要侧重于基本理论和实际案例的应用分析，较少对信息不对称程度进行测量，国内仅见卢洪友、连玉君、卢盛峰：《中国医疗服务市场中的信息不对称程度测算》，《经济研究》2011 年第 4 期。
- ② 如日本 19 世纪晚期已经着手开始实施全面出口检验，这实际上是在建立产品信息的传递机制，阿克洛夫将这一质量控制活动视之为“发展中国家不诚实的成本”。中国借鉴日本经验，直到 20 世纪 20 年代末才实施出口商品检验。参见陈椽编著：《茶叶检验》，上海：新农出版社，1951 年；上海出入境检验检疫局编著：《上海商品检验检疫发展史》，上海：上海古籍出版社，2012 年。

Information Asymmetry and the Decline of the International Chinese Tea Trade in the Nineteenth Century: Based on an Examination of the Case of Hankou Port Liu Litang and Song Shilei(61)

The rapid rise and fall of the international trade in Chinese tea in early modern times is a striking historical phenomenon. In a historical context in which China's society and economy impatiently awaited transformation, the underlying causes of this rise and fall have become a focus for scholarly exploration. Views on the subject fall into four categories, but rarely include discussion of the basic mechanisms of market transactions. We propose to analyze this phenomenon from the perspective of the asymmetry of market information, using Hankou Port as a representative case. The various types of information asymmetry found in the Hankou foreign trade tea market made the different entities involved adopt risk-averse trading systems and measures, thereby reducing losses due to information asymmetry. However, this sowed the seeds of the decline of foreign trade in the Hankou tea market. In response to the market impact of information asymmetry, market trading entities adjusted their development strategies: the English quickly shifted their trading focus; other foreign merchants transferred risk by banding together to manipulate the market; the Chinese mobilized collectively to maintain the trading order; and the Russians ultimately monopolized the market. The foreign trade tea market withered on the vine as a result of market failure, with government regulation having a negligible effect.

A Preliminary Research on the Japanese POW Camps for Allied Prisoners in Shanghai

Zhang Shuai and Su Zhiliang(78)

The Japanese established the POW camps for Allied prisoners in Shanghai during the Pacific War in order to manage the POWs and eliminate the hope of the Chinese to get help from Britain, the US and other Allied countries during the war, and at the same time to provide labor forces for the Japanese in Shanghai. From January 1942 to May 1945, more than 1000 Allied POWs from Wake Island battle, North China Marines, etc., were imprisoned for over three years in these camps and suffered cold, starvation, tortures, slave labor and so on due to the Japanese inhuman treatment. Despite its poor living conditions, the death rate in the camps was relatively low, owing to the existence of basic medical facilities, the enthusiastic support from the Red Cross and the expatriates in Shanghai, as well as the strict discipline of the POWs themselves. The Japanese intended to make the camps showcases displaying its "kindness" to POWs; but, on the contrary, they turned out to be evidence about Japanese inhumanity and war crimes.