

大交流

伍秉鑑的怡和行與十九世紀的全球貿易

王迪安 著

葉靄雲 譯

亞洲企業史叢書

此系列是展示在區域和全球趨勢影響下亞洲不同地區商業發展史的前沿學術研究。至於所出版的書籍，主要是以跨學科角度及靈活的研究方法，探討在亞洲社會和文化歷史背景下的經濟增長與商業擴張，並從不同歷史時期作比較分析，以及使用相關理論闡述全球商業歷史和商業研究。叢書編輯期待與不同崗位的學者合作，為專業學者和普羅大眾，出版學術嚴謹的英文和中文書籍。

叢書主編

王迪安（香港大學） 孟嘉升（Ghassan Moazzin）（香港大學）

編輯委員會

Robert Bickers (University of Bristol), Felix Böcking (University of Edinburgh), Parks Coble (University of Nebraska, Lincoln), Pierre-Yves Donzé (Osaka University), David Faure (Chinese University of Hong Kong), Karl Gerth (University of California, San Diego), Elisabeth Köll (University of Notre Dame), Joseph McDermott (University of Cambridge), Mircea Raianu (University of Maryland), Michael Schiltz (Hokkaido University), Brett Sheehan (University of Southern California), Tomoko Shiroyama (University of Tokyo), Elizabeth Sinn (University of Hong Kong), Chinmay Tumbe (Indian Institute of Management Ahmedabad), Hans van de Ven (University of Cambridge)

香港大學出版社
香港薄扶林道香港大學
<https://hkupress.hku.hk>

© 2025 香港大學出版社

本書的英文版原著 *Global Trade in the Nineteenth Century: The House of Houqua and the Canton System*，由劍橋大學出版社於2016年出版。

The original English edition of this book, *Global Trade in the Nineteenth Century: The House of Houqua and the Canton System*, was published by Cambridge University Press in 2016.

ISBN 978-988-8900-87-9 (平裝)

版權所有。未經香港大學出版社書面許可，不得以任何（電子或機械）方式，包括影印、錄製或通過信息存儲或檢索系統，複製或轉載本書任何部分。

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

新世紀印刷實業有限公司承印

目錄



圖片	viii
致謝	ix
序	1
第一章 時代背景：一座廣州城，兩個新世界	15
第二章 站穩陣腳：借力體制，與獅博弈	27
第三章 編織網絡：與鷹共舞，突破束縛	62
第四章 維持信任：跨越時空，排除萬難	92
第五章 何去何從：全球商業世界的重新洗牌	117
第六章 遺產管理：伍秉鑑在美國的「瑞士銀行帳戶」	154
結論	178
後記	192
文獻書目	199

序



在 1842 年的最後幾個月，當清廷和英國政府剛剛結束鴉片戰爭的談判，中國的富商伍秉鑑，即西方商人稱之為「浩官」¹的廣州怡和行掌門人，已經重整旗鼓，忙着重啟他的貿易網絡。1842 年 12 月 23 日，眼看着美國商船「亞克巴號」(*Akbar*) 將要返航，離開廣州，伍秉鑑趕緊備好紙墨，奮筆回信給他的美國夥伴約翰・福布斯 (John Murray Forbes) 和其二哥羅伯特・福布斯 (Robert “Bennet” Forbes)，證明他已經在另一位美國好友金先生 (Mr. King) 的傳譯協助下，收到了福布斯兄弟的來信。其實，這艘「亞克巴號」一直以來就是伍秉鑑和他的美國交易夥伴之間的信使，為雙方頻繁互發消息和運載貨物。因此，伍秉鑑回信第一句就寫道：「我親愛的朋友們，我不能讓『亞克巴號』白白走了卻不給你們捎幾句話。」他無暇逐一回復所有來信的細節，只能在把貨物裝上離港的船後匆匆忙忙地繼續寫：「我在『亞克巴號』上給你們發來接近 500 噸茶葉，這批茶葉都品質上乘，幾乎所有葉子都是我親自去茶區採購回來的。我的茶葉要價低，希望能賣得好吧。」為什麼伍秉鑑如此着急？原來他收到市場情報，說美國政府可能對進口茶葉徵收重稅，但「一月份之前（從廣州）離開這裏的貨物就可能不用徵稅」，所以他在上述的信中未克給福布斯兄弟更明確的指示：「如有合理的利潤，我建議這批貨早賣早回本。但我這話也僅供參考，最終何時賣出，仍由兩位定奪。」在全球茶葉市場裏，速度就是王道。雖然伍秉鑑開門見山地說想要儘早賣貨，但他給合作多年的美國交易夥伴充分的決策空間。他也不忘在信中表達良好的祝願：「『亞克巴

1. 伍秉鑑的英文暱稱有「Howqua」和「Houqua」兩種拼寫方法，此書依循後者，因為伍秉鑑本人的英文簽名是這樣拼寫的。

號』裝貨速度很快，如果 D 船長 (Capt. D) 一如既往地交上好運，這將是首批抵達貴國的商船之一。」

在這封給美國夥伴的信中，伍秉鑑還提及他將要出貨到英國這另一個重要的茶葉市場：「我準備通過『約翰・摩爾號』(John Moore) 運載大約 10,000 箱茶葉到倫敦，其中 7,000 箱供給 FF&Co 公司，其餘的供給 BB&Co 公司。」伍秉鑑賣茶葉到英國並不是為了謀取高額利潤，只是他認為「運出去比在這裏(廣州)賣的機會要好」。他和盤托出這一資訊，是因為他深諳美國商業夥伴之需：這幾位合作夥伴不僅僅需要他在美國市場貿易的計劃詳情，還需要他在其他重要市場買賣的獨家消息，好讓美國團隊在全球市場採取相應的行動。

除了從事廣州出口貿易，伍秉鑑還開拓貨款匯兌的業務。他相信，福布斯兄弟將派一艘船從美國到廣州。這船可能「直接運來棉花和鉛，如果低價買入，這批貨可帶來可觀的貨款」。離港貨物與回程貨物不同，前者主要包括從廣州出口的茶葉，後者可以根據各種商品在特定時候的獲利機會來組裝並運載上船。當然，伍秉鑑鍾情西班牙銀元，但不同形式的銀幣的獲利潛力都不相同。伍秉鑑在信中如是說：「如果我能以 6% 或以下的折扣買入銀幣，我最喜歡老佛銀 (Old Head Dollars)。」² 在 19 世紀中葉的廣州，不同的西班牙銀幣在市場上有不同的價值。作為全球貿易商，伍秉鑑必須跟國外夥伴溝通最新的價格資訊，以便獲得最大的投資收益。

鴉片戰爭爆發時，伍秉鑑已經在廣州十三行這個國際貿易樞紐活躍了幾十年。他從 18 世紀末開始在廣州從商，而當時所有西方商人只能在廣州這一口岸進行貿易。早在 19 世紀頭十年，伍秉鑑已經財雄勢大，一躍成為十三行的重要行商。但是，鴉片戰爭過後，十三行的壟斷貿易地位被五口通商的條約打破，伍秉鑑和其他行商的參與國際貿易的方式也隨之改變。然而，伍秉鑑身經百戰，憑藉其積累了半個世紀的從業經驗和巨額財富，他依然在全球貿易和金融領域高歌猛進，不斷尋求有利可圖的交易途徑，如同他在 19 世紀初所做的那樣。

2. MHS Houqua Letters, December 23, 1842.

如上文所述，伍秉鑑被西方人稱為「浩官」，在伍國瑩的四個兒子中排第三，³ 出生於清朝乾隆三十四年，即中國農曆的己丑年。按照西曆，這一年是1769年，正如他的一個西方交易夥伴在回憶錄裏指出的那樣，「這一年也是拿破崙（Napoleon）和威靈頓（Wellington）出生的年份」。⁴

伍秉鑑出生在廣州之時，距清廷宣布「一口通商」政策才12年。1644年隨着清軍入關，滿族成為了清王朝的統治者，政權更替所激發的動盪加劇了人員、商品和資本在中國沿海地區和東南亞之間的流動。清初衝突連綿，一直到18世紀中葉，局勢才穩定下來，中西貿易得以常態化進行。廣州成為西方商人唯一合法的通商口岸，促進了中西貨物的穩定流動，也促使了貿易各方只能在廣州城內協商利益。天下熙熙，皆為利來，加上當時的地緣政治格局不斷變化，西方各國商人和中國別處的商人紛紛前往廣州，包括伍秉鑑的祖上和其他入粵行商家族。行商也稱為十三行行商，是受到中國官方許可的貿易商人，只有他們能夠與西方商人在廣州做買賣。

在接下來的一個世紀，伍秉鑑、拿破崙和威靈頓這三個都是在1769年相隔幾個月出生的同齡人，他們的命運將交織在一起。拿破崙在歐洲大陸的軍事征服改變了國際貿易的平衡，威靈頓把英國的實力推向新的高度而備受讚許。面對國際形勢的日益變化，伍秉鑑巧妙地調整策略，成功地應對從西方各國前往廣州的新貿易夥伴。事實上，伍秉鑑的商業成功很大程度上得益於遠在千里之外的歐洲政治變革。在這場政治變革中，拿破崙和威靈頓發揮了關鍵作用，讓伍秉鑑有機會在廣州開展業務和鞏固地位。雖然伍秉鑑沒有像兩位歐洲同齡人那樣手握軍事大權，在政壇上叱吒風雲，但事實證明了他在引導貨物和資本流動的同時，在塑造國際商業競爭環境方面發揮了重要的作用。他的成功在於他能繞過以威靈頓為代表的英國日益增長的勢力。隨着英國軍事力量的提升，英國東印度公司（簡稱「EIC」）佔據了主導地位，伍秉鑑則重新調整貿易夥伴關係，沉着應對。在威靈頓挫敗了拿破崙稱霸歐洲大

3. 伍銓萃主編，《嶺南伍氏閩族總譜》，1934年，卷二上，四十三頁上。艾伯華（Wolfram Eberhard）在其《中國傳統社會流動》一書中以這個版本的伍氏族譜為依據，對伍家進行了案例研究，詳見 Wolfram Eberhard, *Social Mobility in Traditional China* (Leiden: E. J. Brill, 1962)。本研究則參考了多份伍氏族譜，拓展了對伍家的考察，這些族譜不僅提供了伍氏各代族人更詳細的資訊，還介紹了各房親屬之間的關係以及商業運作背後的機制。
4. William C. Hunter, *The "Fan Kwae" at Canton Before Treaty Days, 1825-1844 by an Old Resident* (London: K. Paul, Trench, 1882), 50.

陸的野心很久之後，伍秉鑑的生意仍然做得風生水起，到了晚年依然在廣州的商行裏主持事務。

當時，西方還沒有在全球施行其定下的交流規則，各國沒有統一的記帳單位，也沒有國際法庭的調解爭端。有創業精神的商人不得不建立起自己的社會關係網絡，通過獲取資訊來部署商品和服務，從而贏得經濟回報。伍秉鑑就是這種傑出的中國商人，他主導了19世紀初的中西貿易。他的故事之所以重要，並不在於他能夠代表一個普通的中國商人在全球貿易和商業中的經驗。相反，正是他非凡的能力，平衡了自己與英美各國合作夥伴的利益，使他能夠在全球聯繫日益緊密的情況下，在構建貿易網絡方面扮演關鍵角色。在他識別商機和追求利潤的過程中，他重新引導全球的商品和資本流動，從而改變了地球另一端的商業力量平衡，如同羅斯柴爾德家族（Rothschilds）影響了歐洲的政治競爭格局那樣。

伍秉鑑引領了廣州貿易的發展，他在國際貿易的湍流上乘風破浪長達半個世紀。他於1843年去世，正值五口通商的條約時期開始。然而，他的繼任者無法像他在廣州體制時期那樣成功地規避英國的軍事和商業霸權。隨着國際貿易權力不斷轉移，伍家曾經掌控資本和貨物流動的能力，在英國和其他西方國家日益強大的勢力面前顯得黯然失色。這種權力結構的轉移模糊了我們對早期全球交流的理解，其實當時中國商人對商品和資本流動的控制並不比西方商人的少，甚至還更多。只是後來西方國家佔據上風，我們逐漸淡忘了伍秉鑑在國際貿易中的重要性（以及其他中國商人的重要性），以至於今天世界各地的人們仍然對拿破崙和威靈頓津津樂道，但幾乎沒有人知道伍秉鑑，甚至在中國，也鮮有人記得他的成功故事。

然而，在1769年，沒有人可以對此未卜先知。當時的局勢波譎雲詭，重要的歷史事件接二連三地發生，為這三個同齡人的非凡人生拉開序幕。在中國，隨着明朝殘餘勢力在東南沿海引發的動亂逐漸平息，居住在沿海省份的清朝子民忙於在中國的新世界貿易謀生，其貿易足跡從沿海省份延伸到南洋的各個港口。而在地球的另一端，歐洲人也在探索新世界，利益的矛盾很快就將英國的注意力轉向東方，並在北美創造另一個競爭大國。⁵ 19世紀之交，

5. 有關英國的利益方向調整，詳見 James R. Fichter, *So Great a Profit: How the East Indies Trade Transformed Anglo-American Capitalism* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010)。

當這兩個新世界相互碰撞的力量把中西雙方求名逐利的各色人等集結在廣州，廣州城搖身一變，成為了國際化大都市，開始上演中外商人改變國際政治和經濟命脈的連場好戲。

本書介紹伍秉鑑的商業往事，不僅展示了條約時期以前中國的經濟活力，還證明了隨着貨物和資本在新興現代世界的流動不斷加速，這位著名的中國商人在構建全球貿易和金融網絡方面展現了深遠的影響。筆者研究伍秉鑑的商業和金融事業，是想打造一部企業史。書中將考察廣州體制下中國貿易參與者的社會文化史，並追溯他們在鴉片戰爭後的變化。在追蹤伍秉鑑的商業發展過程中，本研究有三個目標。首先，筆者試圖重現伍秉鑑在19世紀上半葉廣州貿易的關鍵作用，以及他一手創建的全球商業網絡的重要性。伍秉鑑通過這個網絡打造出一個國際商業集團，其基礎不是生產能力，而是聯誼和合作。其次，筆者想探討在西方列強主導的國際秩序出現之前，伍秉鑑如何與他的合作夥伴維持信任和信貸體系。再者，筆者想分析伍秉鑑的後裔在條約時期如何應對新的貿易體系，以及他本人所構建的網絡在19世紀下半葉如何開始瓦解。本研究的首要目的，是揭示中國在全球經濟的繁盛期和隨後的衰退期中扮演的關鍵角色。

伍秉鑑的商業成就不僅在於他在商場上闖出一番天地，還在於他能夠在貿易網絡中佔據核心位置。伍秉鑑成功地在全球範圍內擴展他的商業版圖，這表明廣州體制並非是一種限制性的貿易安排，它並沒有束縛中國行商而不讓他們在廣州城以外大顯身手。伍秉鑑嫺熟地平衡西方合作夥伴的力量，並堅持積極規劃自己的貿易路線，這顛覆了人們以往對國際貿易發展的普遍認識，即中國商人和中國經濟體系最終只能屈服於西方強加的、不可阻擋的資本主義。即使伍秉鑑從未離開他在廣州的大本營，但他的影響力足以塑造國際商業和金融格局。隨着地緣政治不斷改變，國際商業格局也隨之而變。他在這過程中不斷擴大在全球的業務範圍，凸顯了他在開拓國際貿易方面的貢獻。

中國歷史和全球歷史中的伍秉鑑

通過聚焦怡和行這一家著名商行及其掌門人，本書旨在探索19世紀初廣州的經濟活力。本書採用全球的視角審視伍秉鑑及其背後的廣州貿易體制。這種全球視角有助於強調廣州貿易時期的商業活力和跨國交往，但過去卻被

幾代前輩學者所忽視。⁶每一代研究廣州貿易的前輩學者都通過其所處時代的學術視角來解讀歷史問題，他們重點關注清朝的衰落。20世紀初，當中國正努力在國際舞台上站穩陣腳時，已經有學者開始記錄各個行商家族的興衰歷史，但當時的學者並沒有捕捉到行商積極參與經濟交流的事蹟。⁷同樣，在中國實現經濟騰飛之前，學者們關注的是行商的破產案例，因為這種研究可反映中國經濟長期面臨的困境。⁸對廣州體制（the Canton System）中肯的學術評價直到最近才開始出現。⁹通過鉤沉伍秉鑑及其合作夥伴的故事，本書把

6. 最近有關這方面的學術研究，詳見 Eric Jay Dolin, *When America First Met China: An Exotic History of Tea, Drugs, and Money in the Age of Sail* (New York: Liveright, 2012)。該書讓大眾讀者注意到這種交流的全球視角。該書作者多林（Dolin）從美國商人回憶錄中精心挑選的軼事例子常被引用，本書將進一步拓展其研究，以期批判性地理解全球貿易者在這段歷史上的商業交易。此外，葛富銳（Frederic Delano Grant Jr.）的近著將現代銀行保險的起源從時空上追溯到廣州貿易的擔保體制，展示了該體制在不同層面產生的全球影響，詳見 Frederic Delano Grant Jr., *The Chinese Cornerstone of Modern Banking: The Canton Guaranty System and the Origins of Bank Deposit Insurance 1780–1933* (Leiden: Brill Nijhoff, 2014)。
7. 梁嘉彬，《廣東十三行考》（1937年初版；廣州：廣東人民出版社，1999年再版）。
8. 詳見 Dilip Kumar Basu, “Asian Merchants and Western Trade: A Comparative Study of Calcutta and Canton 1800–1840” (PhD diss., Department of History, University of California, Berkeley, 1975) 以及 Kuo-tung Anthony Ch'en, *The Insolvency of the Chinese Hong Merchants, 1760–1843* (Taipei: Institute of Economics, Academia Sinica, 1990)。關於西方商人的學術研究也有類似的趨勢。當斯（Jacques M. Downs）反對西方帝國主義，他追溯了美國商人在廣州貿易體系中的活動，強調美國商人在非法的和不道德的鴉片貿易中扮演了販賣鴉片的角色，詳見 Jacques M. Downs, *The Golden Ghetto: The American Commercial Community at Canton and the Shaping of American China Policy, 1784–1844* (Bethlehem, PA: Lehigh University Press, 1997)。
9. 范岱克（Paul Van Dyke）認為，廣州體制是一種複雜的貿易安排，清廷以此管理不斷增長的貿易從而獲得可觀的收入，直到西方的堅船利炮抵達後，中國才屈服於西方帝國主義，詳見 Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Politics and Strategies in Eighteenth Century Chinese Trade* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 2011)，以及 Paul A. Van Dyke, *The Canton Trade: Life and Enterprise on the China Coast, 1700–1845* (Hong Kong: Hong Kong University Press, 2007)。

結論



聯通網絡：本地、區域和全球

伍秉鑑及其怡和行的故事，既是本地的，也是區域的，更是全球的。伍秉鑑的成功極大地推動了廣州的經濟發展。然而，他的成就不應僅僅被視為對廣州本地經濟體系的貢獻，更是我們研究一位商業大亨如何在特定歷史背景下通過個人努力影響中國乃至全球經濟格局的典範。通過對伍秉鑑及其繼承者的深入分析，我們可以重新評估廣受關注的歷史事件，將其置於政治和國際衝突的框架中，揭示驅動社會、文化和經濟變遷的宏觀力量。伍秉鑑的生涯展示了中國在全球化初期的地位，以及當時全球貿易體系的形成過程。他所建立的信任網絡，在沒有現代國際仲裁機制的情況下促進了經濟交流，證明信任在早期全球化中的重要性。他的繼承者的故事，揭示了早期全球商人之間曾經相對平等的經濟關係是如何逐漸轉變為財富分化。這不僅僅是一個關於傑出人物的故事，更是在新興現代世界背景下，區域網絡如何建成全球聯繫的歷程。

截至 1800 年，中國融入全球經濟的步伐在廣州的商品流通中顯得尤為明顯。早在 18 世紀中葉廣州制度確立之前，中國就已經通過多元的貿易網絡與眾多西方夥伴展開了貿易。到了 19 世紀初，中國茶葉的出口量顯著增加，成為連通中國與西方世界持續經濟互動的基石。¹ 在這方面，中國茶葉在廣州體制下的銷售不僅促進了中國與西方世界的全球一體化，還標誌着一種有規律且可預測的經濟交流模式的開端，而這在中國與外部世界的商業歷史上是前

-
1. 從維米爾 (Vermeer) 的一幅油畫裏所展現的 17 世紀世界的多扇視窗出發，卜正民 (Timothy Brook) 考察了世界不同地區的人們在「全球化世界的黎明」時相互關聯性的出現，參見 Timothy Brook, *Vermeer's Hat: The Seventeenth Century and the Dawn of the Global World* (New York: Bloomsbury, 2008)。就如卜正民所精妙描繪的那樣，這些全球性的交易確實變得越來越可預測。然而，又經過了一個世紀，這種對奇珍物品的交換才發展成為某些大宗商品的持續貿易，與中國之間的聯繫也才明顯地變得規律起來，且在經濟意義上這種交流的重要性才顯著提升。

所未有的。早在 19 世紀，中國與西方之間已建立起每年持續的經濟交流，這一事實挑戰了鴉片戰爭後中國經濟被迫開放的傳統觀點。² 即使在正式實施以西方為中心的經濟體系之前，中國也從未——至少在經濟層面——與世界其他地區脫節。然而，廣州體制下所成就的聯繫深度和規律性，在幾個世紀前中國與其周邊夥伴的臨時性貿易中是未曾達到的。大約在 19 世紀初，中國與全球貿易路線正式合併，就像新興現代世界的貨物和資本流動加速一樣，比西方列強決定開放中國的通商口岸早了幾十年。

全球業務交流的順暢運作依賴於組織結構或網絡配置的有效協調。在本研究所覆蓋的分析期之後，現代企業的興起賦予了等級化組織形式更高的地位，這種結構不僅促進了行政協調，還催生了專業管理模式，並增強了商業實體的持久性。³ 然而，在廣州作為全球交易樞紐的早期階段，很少有參與者依賴正式的公司組織形式來規範業務流動。英國東印度公司是一個罕見的例外。即便如此，其組織結構對商業程式管理的影響也與共生的政治和商業利益正式化同等重要——這一點在英國與中國在廣州的交易夥伴之間尤為突出，我將在後記詳細闡述。除了這一顯著例外，組織形式並未決定廣州全球貿易中的業務運營模式；反之，商業活動主要遵循由個人關係而非正式規則所支撐的網絡路徑。未採用正式企業結構的實體以家族企業和固定期限合夥企業（如旗昌洋行）的形式參與全球貿易，這些企業需要在每個任期結束時進行重組。無論是企業組織、家族企業還是固定期限合夥企業，商業實體都必須相互聯通，形成貨物和資本的循環，為各方創造經濟利益。⁴

2. 關於這一觀點的學術討論，參見 Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast*，以及 John K. Fairbank and S. Y. Teng, "On the Ch'ing Tributary System," *Harvard Journal of Asiatic Studies* 6, no. 2 (June 1941): 135–246。費正清在這些著作中強調了朝貢體系的瓦解，因為它未能適應西方的海上貿易，從而結束了中國近代的閉關鎖國。又如，有關鴉片戰爭期間西方列強如何迫使中國開放其長期封閉的大門，參閱 Peter Ward Fay, *The Opium War, 1840–1842: Barbarians in the Celestial Empire in the Early Part of the Nineteenth Century and the War by Which They Forced Her Gates Ajar* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1975)。
3. Alfred D. Chandler Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1977)。
4. 伍秉鑑的故事為有關中國企業結構的討論提供了國際背景，這些討論已經吸引了中國商業歷史學者的注意。例如，參見 Wellington K.K. Chan, "Tradition and Change in the Chinese Business Enterprise: The Family Firm Past and Present," in *Chinese Business History: Interpretive Trends and Priorities for the Future*, ed. Robert Gardella, Jane K. Leonard, and Andrea McElderry (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1998), 127–44。

儘管這些網絡在全球貿易早期發揮了關鍵作用，但對商業網絡的學術研究主要集中在基於相同區域或種族起源的配置上，這使得研究焦點往往停留在區域網絡層面，很少深入探討全球性安排。在西方的學術研究中，特別是針對所討論時期的分析，學者們傾向於強調那些基於（主要是盎格魯－撒克遜的）財產權神聖不可侵犯、法律體系以及自由市場而構建的商業實體組成的網絡。相比之下，對中國企業的研究則更多關注海外華人在貿易和商業活動中扮演的角色，特別是在那些文化上仍以中華為中心或地理上局限於東亞和東南亞的地區。⁵ 在本研究中，筆者特別強調廣州貿易的全球維度，並突出主要參與者如何在當地條件和全球地緣政治發展的雙重影響下，積極調整商業交流的循環，從而彰顯自身優勢。伍秉鑑網絡中的參與者並非因相同的種族而聯繫在一起，而是通過共同追求利潤的文化緊密相連。

全球網絡將現有的區域結構連接起來。隨着區域網絡的融合，如果貿易參與者希望正式制定一套適用於跨區域的規則，就必須協調各自區域內管理業務流的不同規定。否則，他們必須隨機應變，協商區域標準，以服務於自己的商業利益。伍秉鑑的全球貿易世界中，這種務實的商業方法顯而易見，尤其是在他對不同司法管轄區法律適用的態度上。在那個國際法院尚未提供可靠追索權的時代，伍秉鑑和合作夥伴展示了解決金融糾紛時的商業智慧。當他在 1810 年代的一些美國商業交易出現問題時，他借助顧盛在美國商業公司的幫助，考慮通過美國的法律管道進行債務催收。這一壯舉不僅將他的業務擴展到了地球的另一端，也突顯了伍秉鑑及其信任的合作夥伴利用不同國家法律制度資源的集體能力。然而，更能說明問題的是，面對那些無法支付的債務人，他們最終選擇不起訴。這一決定反映了他們的金融實用主義，也表明他們將法律只是視為最後手段。

這種對區域法規靈活應用的態度，與後來國際規則的教條式推行形成了鮮明對比。以西方為中心的商業交易模式強調合同和法律在維護商業秩序中的核心作用，這一關注點激發了中國商業史學者的興趣。他們試圖在西方模

5. 例如，參見 Kwok Bun Chan, ed., *Chinese Business Networks: State, Economy and Culture* (Singapore: Prentice Hall; Copenhagen: Nordic Institute of Asian Studies, 2000) and Gary Hamilton, ed., *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia* (Hong Kong: Centre of Asian Studies, University of Hong Kong, 1991)。

式引入之前，尋找一種能夠為中國商業交易提供秩序和結構的替代方案。⁶ 非正式安排也起到了類似的作用，例如通過個人聲譽和信任來監管商業行為，儘管這些非正式機制主要局限於已建立的商業夥伴網絡。⁷ 然而，在伍秉鑑不斷擴展的商業世界中，他構建了一個日益擴大的地理網絡。在這個過程中，無論是正式的法律框架還是基於種族或文化的非正式規範，都無法提供持久有效的解決方案。

為了進入廣闊的海外市場，伍秉鑑依賴與精心挑選的合作夥伴建立深厚的信任關係。他與顧盛及其繼任者福布斯堂兄弟之間的信任就是明證。即使在顧盛計劃離開廣州之際，這種夥伴關係依然通過駐紮在廣州的親屬維持着幾乎不間斷的個人聯繫。這些美國商人家族的駐粵代表雖然不斷更替，但許多人在廣州長期居住，這使得伍秉鑑得以與一羣緊密合作的美國商人保持長久的貿易往來和合作關係。伍秉鑑與美國合作夥伴之間建立的相互理解，最大限度地減少了每一輪人事變動的不便（或交易成本）。這種跨越種族、社會和文化界限的信任尤為值得稱頌，因為與之類似的緊密商業夥伴關係通常局限於相似背景的人羣當中。儘管經濟動機無疑是伍秉鑑與其美國團隊關係的基礎，尤其是在早期階段，但隨着每年的交易額和利潤都不斷攀升，任何理性的經濟主體都不會輕易破壞這些寶貴的人際關係，而是會努力確保整個商業夥伴鏈條的穩定持續和互惠互利。

將區域組織連接成全球網絡的紐帶是微妙且脆弱的。商業夥伴之間的聯繫雖然容易建立，但維持起來卻頗具挑戰。那麼，伍秉鑑是如何培養出那種似乎超越了經濟計算的持久信任呢？鑑於他不依賴法律管道解決衝突，他對商業合同細節的輕視也就不難理解了。畢竟，在跨越如此遙遠距離和長時間跨度的交易中，如何能預見並涵蓋所有的商業意外事件？反之，伍秉鑑給予他的美國客戶在執行交易時極大的自由度。在缺乏可靠的制度框架、既定的法律基礎設施或標準化商業慣例的情況下，伍秉鑑不得不突出重圍，將他在廣州的貿易中心與海外由合作夥伴管理的前哨陣地連接起來。為了確保這種

6. 例如，參見 Zelin, Ocko, and Gardella, eds., *Contract and Property in Early Modern China*; Faure, *China and Capitalism*。

7. 筆者在第四章中的討論提供了與格雷夫對另一組長途商人分析的深入比較。參見 Greif, “Reputation and Coalitions in Medieval Trade,” “The Organization of Long-Distance Trade,” “Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade,” and *Institutions and the Path to the Modern Economy*。

聯繫，伍秉鑑精心策劃了肖像畫的傳播，這不僅讓遠在美國的商業夥伴時刻銘記他們在廣州的重要夥伴，而且視覺形象能跨越語言障礙，最終鞏固了雙方的商業關係。伍秉鑑的肖像畫至今仍掛在一些早期對華貿易商人後裔的客廳裏，證明他與美國盟友之間的情誼深厚而持久。這些肖像畫不僅是藝術作品，更是他們對共同商業拼搏的回憶和承諾的象徵，是任何書面合同都無法比擬的。此外，在幾十年的商業交流中，即使面臨長時間的分離考驗（無論是與他的合作夥伴還是貨物），伍秉鑑始終保持着鋼鐵般的鎮定和堅韌。他和合作夥伴真誠以待，經常交換禮輕情意重的禮物。鴉片戰爭結束後，伍秉鑑向他的合作夥伴保證，他的商業網絡依然可行，確保他們的貿易不會就此結束。這種互惠互利的經濟交流為信任提供了物質基礎，但伍秉鑑和合作夥伴之間的私人交往也功不可沒。

伍秉鑑及其合作夥伴在全球特定地區的運營表明，任何全球或區域配置都離不開當地業務的開展。商業網絡無法在缺乏穩定地點的情況下有效運作。對於伍秉鑑而言，他在全球貿易網絡中的根基就在廣州的大本營。清朝在廣州實施的一口通商政策是一把雙刃劍。一方面，這種官方授權使伍秉鑑和其他有進取心的商人能夠通過在中西方貿易的關鍵節點搶佔商機，從而獲取厚利。廣州果然也發揮了貿易漏斗的引流作用，極大地促進了中西商人的成功。另一方面，廣州體制還規定，伍秉鑑和其他行商必須在廣州設立據點以處理中國境內的貿易事務，從而禁止他們像一些海外華僑商人那樣進行地理上的流動。

就像抵達廣州的西方商人一樣，中國海外僑民展現了驚人的能力和意願，他們願意遠行以捕捉經濟機會。直到18世紀下半葉航海技術的進步，使西方商船能夠繞過南中國海之前，這些中國僑民通過構建貿易網絡，連接中國東南部沿海地區與東南亞各港口，從而在該地區佔據主導地位。然而，隨着中國的茶葉迅速運往西方世界，消費者的需求日益增加，西方船隻逐漸獲得了特權地位。此外，伍秉鑑和其他行商被要求在廣州駐紮，這進一步鞏固了西方船隻進出廣州的獨特框架。

在分析政府在國家或地方經濟發展中的作用時，學者們經常質疑政府是否應領導或至少指導經濟的工業化進程。⁸ 伍秉鑑的故事提醒我們，即使在

8. 例如，參見 Rondo Cameron, *Banking in the Early Stages of Industrialization* (New York: Oxford University Press, 1967)。

早期階段，國家政策也會無意中影響商業交易結構，進而對經濟發展產生作用。伍秉鑑網絡的空間布局很大程度上反映了承包商業活動的政權所提供的制度差異。伍秉鑑和西方夥伴在平等的基礎上交易：伍秉鑑掌控着西方消費者所需的中國內地商品，而西方合作夥伴則主導從廣州到西方市場的海上航線。這種特殊的合作模式不僅促進了19世紀初全球貿易的發展，也激發了西方國家試圖通過打破廣州的貿易壟斷來滲透到中國市場的願望。英國的紳士資本家（gentlemanly capitalists）與國內政治當局合作，推動了軍事和經濟擴張的雙重策略。⁹ 相比之下，伍秉鑑與清政府的關係走了一條不同的道路。為了獲得從事中西貿易的許可，伍秉鑑必須向清朝官員「捐輸」。然而，這種安排並未在廣州商界與北京朝廷之間建立起有效的共生關係。反之，它導致了一種貿易交流的模式，未能為長期經濟增長制定明確的路線。清朝的政策沒有為中國商人提供擴張的動力，而是通過將西方商人和行商都限制在廣州，構建防禦性的貿易態勢。面對這些制度障礙，伍秉鑑突圍而出。他採取了一系列商業舉措，巧妙地繞過了約束性安排，成為一個不同尋常的商業成功案例。

本地網絡與區域乃至全球的連接不是靜態的。企業家必須精心設計貿易網絡，以優化業務流程，並巧妙繞過所遇障礙。為了遵守清政府的規定和限制，伍秉鑑必須駐紮在廣州，但同時他也積極應對全球貨物與資本的流動。他構建了一個跨國的商業網絡以擴大影響力，讓他能夠在未曾涉足的地方產生影響。為了完成這項壯舉，伍秉鑑利用源源不斷進出廣州的西方商人。在創業初期，英國東印度公司的高級職員便為伍秉鑑提供了穩定的管道，使他能夠有效地部署貨物和資本。英國東印度公司在廣州的長期駐紮，為伍秉鑑與英國商人之間進行複雜且風險極高的交易提供了必要的便利。這些交易的風險主要來源於貨物交付和付款協議中的條款，這些條款涉及全球各大區域，並需數月才能完成交易。隨着時間和空間的推移，風險接二連三出現，伍秉鑑通過英國東印度公司在廣州的經營以分散這些風險。然而，在廣州貿易的權力動態格局中，對英方這信譽良好的合作夥伴的依賴並不利於伍秉鑑。

9. 關於「紳士資本主義」（gentlemanly capitalism）在英國案例中的發展討論，參見 P.J. Cain and A. G. Hopkins, *British Imperialism: Innovation and Expansion, 1688–1914* (New York: Longman, 1993) and P.J. Cain and A. G. Hopkins, *British Imperialism: Crisis and Deconstruction, 1914–1990* (London: Longman, 1993)。

正如英國東印度公司必須在廣州培養新的行商一樣，伍秉鑑也必須尋找新的貿易管道，來對抗英國日益增長的霸權。

為了引導業務朝更有利的方向發展，商業實體需要重新規劃貿易路徑，規避網絡中的障礙。至少，通過將商機轉向其他分銷管道，可以緩解合作夥伴負擔過重的問題。在伍秉鑑的案例中，這位19世紀初活躍在廣州的中國商人找到了一個巧妙的解決方案。他借助越來越頻繁出現在廣州的美國商人羣體，開闢了一條與西方交易時繞過英國中間人的新途徑。這些來自美國的商人不僅繼承了伍秉鑑英國夥伴們的諸多商業慣例，還擁有一個關鍵優勢——他們使用相同的語言，這大大減少了伍秉鑑的語言隔閡。美國人恰逢其時地踏入廣州的國際貿易舞台，為伍秉鑑提供了一個新的接入點，使他能夠把中國的貿易更緊密地融入全球市場。隨着歐美的區域網絡與中國的區域經濟交匯，廣州的貿易港口成為了連接全球業務流動的重要節點，各參與者在此協商合作，互為互利。

流動的要素

除了商人的積極探索與重新布局，19世紀初廣州的全球貿易還催生了獨特的貨物和資本流動模式。這一時期，技術的進步加速了商業和金融的交流，儘管這些交流仍受到地緣政治角力的影響。1800年前後，這種交流勢頭強勁，並在中西貿易的港口廣州匯聚。在這個市場中，伍秉鑑巧妙地設計並掌控交易流程，從而主導整個網絡。他不僅引導了國際交易流動，還通過在廣州以及全球其他地點完成的交易獲取了豐厚的經濟回報。

經濟交流的基石在於交易夥伴之間對彼此所產商品的共同需求。在這方面，西方商人一直在努力尋找能夠吸引中國市場的出口產品，這凸顯了建立持久雙向貿易關係的挑戰。伍秉鑑和他的中國同行可以依賴西方對中國茶葉的巨大需求，儘管茶葉成為全球商品的現象更多是歷史的偶然，而非中國出口商精心謀劃的結果。相比之下，他們的西方交易夥伴——從英國東印度公司到美國商人——在尋找適銷對路的產品上遇到了重重困難。英國人為了平衡與中國之間的茶葉交易，不得不強迫伍秉鑑及其他中國合作夥伴接受毛織品包銷，然而這些毛織品在中國市場並無合適的消費者羣體。面對英國強大的購買力，伍秉鑑和其他行商只能被迫接受不受歡迎的毛製品，並將由此產生的損失視為業務成本的一部分。同樣，早期在廣州活躍的美國商人嘗試通

過銷售西洋參和皮草來打開中國市場，但這些商品未能獲得足夠的市場需求以抵消他們購買茶葉的成本。乾隆皇帝在1793年馬戛爾尼使團謁見時所頒布的詔書，展現了天朝上國的自信與自足。他宣稱：「我天朝物產豐盈，無所不有，原不藉外夷貨物以通有無」這樣的言辭，在廣州的外國商人眼中，並非僅僅是帝國的傲慢。¹⁰對於英美商人而言，大清皇帝的聲明反映了一個事實：西方產品難以在中國市場找到立足之地，主要歸因於文化差異。一個國家所生產並認為對其國內市場有價值的商品，可能並不符合另一個國家消費者的期望或需求。即便是在西方列強試圖通過軍事力量强行打開中國市場之後數十年，西方商人仍在不懈地尋找能夠成功出口到中國的商品，但大多以失敗告終。如此屢試屢敗，造成中國的經濟被認為是相對隔絕的。早期中西貿易的經驗提醒我們，使用軍事手段強制開放市場並不能解決因文化不適而導致的商品流通障礙。儘管貿易壁壘逐漸瓦解，西方商人向中國市場銷售產品仍然面臨諸多困難，這種情況對那些試圖以資源為基礎來解釋中國與工業化西方之間經濟分歧的理論提出了挑戰。

尋找互惠產品以實現雙向交換的問題，在伍秉鑑的時代與當今的現代商業世界中同樣至關重要。成功的互惠交易要求雙方都能獲得對等經濟價值的商品。然而，現實中，雙方往往都面臨某些商品的短缺或不足，這導致了當今全球貿易中常見的失衡現象。政治言辭無法解決這種結構性問題，而動用軍事力量僅能改變權力格局，並不能解決根本的經濟問題。

在缺乏雙向可行商品的情況下維持平衡的貿易關係是一個站不住腳的命題。英國人最終通過印度生產的鴉片找到了一種非正式的解決方案，而美國人則在土耳其發現了另一種鴉片，將其加入運往中國的貨物清單中。茶葉和鴉片這兩種貨物因各自的成癮性特性，確保年復一年的銷售回報。顯然，茶葉和鴉片的消費效果並不可比，但它們都培養了一羣忠實的消費者，這些回頭客帶來了可靠的銷售收入，並形成了可預測的全球交易模式。然而，法律制度並不允許這種簡單對稱的貿易方式。由於鴉片在中國是非法的，伍秉鑑和其他行商被排除在鴉片貿易之外，這要求他們的交易夥伴構建商業結構，以促進這種灰色地帶的交易。英國東印度公司繼續作為中國茶葉的主要買家，同時將利潤轉移到那些從印度購買鴉片並出口到中國的英國商人手中。

10. E. Backhouse and J.O.P. Bland, *Annals and Memoirs of the Court of Peking (From the 16th to the 20th Century)* (Boston: Houghton Mifflin, 1914), 326.

後記



在構建其全球商業網絡的過程中，伍秉鑑從未離開過中國，廣州的吸引力足以讓他的合作夥伴紛至遡來。為了滿足西方人的好奇心，1848年的一項特別安排使得伍秉鑑的形象展示在西方消費者面前。他的業務促進茶葉走入西方的千家萬戶，那些渴望見到這位全球貿易巨擘的茶客只需前往倫敦城，即可一睹其風采。沿着茶葉從廣州運向西方的貿易路線，伍秉鑑確實橫跨大洋，抵達倫敦，並在當地停留長達幾十年，因為杜莎夫人蠟像館在1848年趁展覽規模擴大至136尊蠟像之機，特別展出了伍秉鑑的蠟像，將其置於與莎士比亞和伏爾泰等歷史名人的蠟像並列的位置。¹這是杜莎夫人蠟像館首次展出亞洲名人。在隨後的近半個世紀裏，伍秉鑑的蠟像成為了杜莎夫人蠟像館中東方世界的唯一代表。

根據藏品目錄，廣州藝術家林呱受到杜莎夫人和她兒子們的委託，為伍秉鑑製作了這尊逼真的蠟像。林呱就是那位為伍秉鑑創作多幅肖像畫的畫師，他的畫作幫助伍秉鑑向外國合作夥伴大規模傳播個人的形象，強調他所銷售茶葉的卓越品質，並反映了他廣泛的人脈網絡。在蠟像館中，伍秉鑑被介紹為「著名的茶商」，這一稱號彰顯了他在英國社會中被廣泛認可。²

事實上，在19世紀中期，「浩官茶」(Houqua's Tea，有時拼寫為 Howqua's Tea) 在英國逐漸贏得了聲譽。該品牌的一則廣告採用了醒目的設計：大寫的白色字母在黑色背景上格外突出，標題寫着「浩官茶/包裝款」(HOWQUA'S TEA/IN PACKAGES)。此外，廣告中還引用了當地報紙的推薦：

-
1. 伍秉鑑在截至1847年前的藏品目錄中並無任何記載，參見 *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition of Madame Tussaud, & Sons* (London: Printed for Madame Tussaud and Sons, 1847)。
 2. *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition of Madame Tussaud, & Sons* (London: Printed for Madame Tussaud and Sons, 1847)。

一位偉大的作家曾恰如其分地說：「任何能夠以更優越的條件或更高品質向公眾提供日常消費品的人，同胞們都應因為自身利益光顧；他們的自身利益也理應保障這一點。」一杯浩官茶的美妙滋味不禁讓人想起這句話。天才之作，一杯真正的好茶。

——《布萊頓公報》，10月29日。

……「浩官的混合紅茶」是享有盛譽的茶品，據我們所知，這種茶的美譽是實至名歸的。因此，我們可以滿懷信心地向讀者推薦這款最令人愉悅、最具經濟實惠的飲品。

——《布萊頓先驅報》，10月31日。³

伍秉鑑的品牌具有巨大的商業價值，以至於在英國爆發了關於在茶葉市場上使用浩官名稱的法律糾紛。1837年5月，一位名叫威科克（Mr. Willcock）的人代表約翰·羅德斯·皮丁（John Rhodes Pidding）在副禦前大臣法庭尋求禁令，阻止威廉·布羅克斯普（William Brocksopp）銷售標有「浩官混合茶」或「浩官小葉珠茶」的茶葉，而皮丁聲稱自己曾經是英國東印度公司的海上服務指揮官。威科克聲稱，布羅克斯普所售茶葉的包裝模仿了皮丁銷售的產品。威科克提交了皮丁及其他人的證詞，稱皮丁參與中國貿易已有29年，在此期間，「他與廣州的行商首領浩官關係密切，並熟悉浩官為自己飲用而私人特製的一種紅茶混合配方，這個配方有一個標誌性的印章或標牌證明混合茶的優質茶葉」。換句話說，皮丁聲稱，他在廣州與伍秉鑑有好幾年的交情，因此伍秉鑑與他分享了這種僅供自己享用的特別混合茶的配方。這一案件在英格蘭引起了廣泛關注，倫敦、布里斯托爾、曼徹斯特、伊普斯威奇、南安普頓、伍斯特、埃克塞特和科爾賈斯特等地的報紙都報導了法院的判決。⁴

3. *Brighton Patriot and Lewes Free Press* (Brighton, UK), November 24, 1835.

4. *The Standard* (London), May 9, 1837; *The Bristol Mercury* (Bristol, UK), May 13, 1837; *The Manchester Times and Gazette* (Manchester, UK), May 13, 1837; *The Ipswich Journal* (Ipswich, UK), May 13, 1837; *Hampshire Advertiser & Salisbury Guardian Royal Yacht Club Gazette, Southampton Town and Country Herald, Isle of Wight Journal, Winchester Chronicle, and General Reporter* (Southampton, UK), May 13, 1837; *Berrow's Worcester Journal* (Worcester, UK), May 18, 1837; *Treuman's Exeter Flying Post or Plymouth and Cornish Advertiser* (Exeter, UK), May 18, 1837; *The Essex Standard, and Colchester Chelmsford, Maldon, Harwich, and General County Advertiser* (Colchester, UK), May 26, 1837.

皮丁的案件在最初禁令發布幾周後被駁回，因為沒有證據表明他與伍秉鑑這位強大品牌的同名者有任何聯繫。然而，這起英國法律案件凸顯了伍秉鑑名字的巨大影響力，並解釋了為何他對英國飲茶者來說並不陌生，人們何以在杜莎夫人蠟像館中能一睹他的風采。事實上，伍秉鑑對全球市場的貢獻在英國消費者心中留下的印象比在中國更為持久。直到1870年代，英國報紙上仍然可以看到浩官之名的茶葉廣告，而此時，伍秉鑑家族在中國的影響力和財力已經開始衰退。⁵

儘管伍秉鑑的蠟像在杜莎夫人蠟像館中接待遊客時顯得傲然莊重，英國人對他的看法逐漸從對一個象徵優質茶葉名字的尊重，轉變為對他本人及其同名產品的欣賞。通過面對面的展示，他被視為一種充滿異國情調和神秘色彩的人物。為了「展現中國的奇特外觀和服飾」，伍秉鑑的蠟像身着與生前相同的衣物和飾品。這裏的關鍵字或許是「奇特」，因為伍秉鑑的蠟像被安置在「第七展廳，又稱盔甲室」，這裏聚集了「一羣穿着華麗盔甲和服飾的歷史人物，以傳達古代的輝煌；整個場景忠實於所代表的人物特徵，非常值得關注」。⁶誠然，伍秉鑑的形象被認為是輝煌的，但他也被歸類為來自「古代」的人物，與幾個世紀前去世的人一同展示在同一房間內，儘管他的蠟像是在他去世不到十年時就被加入其中。

英國雜誌上的一篇文章報導了當時英國人對杜莎夫人蠟像館展覽這一新展品的態度。文章描述伍秉鑑的蠟像時寫道：「一位身着其在北京〔sic〕所穿原始服飾的中國紳士，他必定是將自己的衣櫥轉讓給了某位中國的舊衣商人，以便杜莎夫人能夠如在貝克街沙龍中一直宣稱的那樣準確地再現他的形象。這位被展示的人物應當就是慷慨大方的浩官。」杜莎家族準確預測到公眾的興趣會集中在伍秉鑑奇特的服裝上，這在他們看來是複製品真實性的標誌。這一觀點與製作伍秉鑑肖像畫背後的基本原則相呼應，即有文化特色的服飾成為了分辨伍秉鑑的關鍵特徵。同樣值得注意的是文章中的地理參照。儘管廣州體系僅在六年前才瓦解，但提到中國的關注焦點已經從昔日繁華的商業城市廣州，轉向了政治中心「北京」。

5. 例如，參見 *The Belfast News-Letter* (Belfast, Ireland), January 17, 1878。

6. *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition of Madame Tussaud and Sons* (1851).

在英國的觀眾中，伍秉鑑的形象最令人共鳴的是他名字與茶葉品牌的關聯。文章繼續寫道：

我們相信，浩官人生的最後時光是在皮丁船長和杜莎夫人之間度過的：他將調製百種茶葉的秘方交給了前者，並把他的中國長袍、滑稽的褲子以及北京式的寬鬆褲留給了後者，如今人們可以看到他與女王陛下、珍妮・林德 (Jenny Lind)、庇護九世 (Pius IX)、塔維爾 (Tawell)、伯克 (Burke)、赫爾 (Hare) 以及其他我們這個時代著名的蠟像人物並肩而立。⁷

根據對這尊蠟像的介紹，作者想像了伍秉鑑最後分配遺產的情景。據稱，他將自己那個讓他積累了巨額財富的秘方傳授給了皮丁。他還應該把自己的奇裝異服交給了杜莎夫人，以此獲得與那些更值得被製成蠟像的名人並列展示的權利。

根據蠟像館早期的藏品指南，參觀者可以一窺這位大人物的生活：「浩官在十三行商人中以其格外開朗的性格而著稱。」顯然，英國人對中國的行商制度有所瞭解，但這種描述伍秉鑑的方式帶有半開玩笑的色彩：稱他「格外開朗」，實際上暗示了大多數行商在制度崩潰時所遭受的痛苦。伍秉鑑在這個體系中蓬勃發展，沒有依賴英國商人所享有的帝國基礎設施優勢，這證明了他的足智多謀和披荊斬棘的獨特能力。指南繼續提到，伍秉鑑因「他對英國民族的深厚感情」而被銘記。這是一種矛盾的說法。伍秉鑑確實對英國有着深厚的感情，因為英國是其全球商品的最大單一市場；但同時，指南巧妙地迴避了他挑戰英國在全球茶葉市場日益增長霸權的往事——而這正是他「格外開朗」的真正基礎。至於他的逝世時間，這本指南錯誤地總結道：「他於1846年逝世。」⁸

伍秉鑑通過進入英國公眾的視野，顯著擴大了他的全球影響力。那些從未去過茶產地的人現在可以接近這位著名的廣東採購商。這座蠟像不僅展示了一張面孔，還將伍秉鑑瘦小的東方人身材和他的官服，與他多年來以優質茶葉聞名的同名品牌緊密聯繫在一起。顯然，伍秉鑑本人發起了這一過程，

7. "A Lass of Wax," *Punch* (London), July 8, 1848, 19.

8. *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition of Madame Tussaud and Sons* (1851).

因為他一直可靠地與世界各地的商人打交道，許多商人的家中都以他的肖像畫作裝飾。然而，他死後全球聲譽的延續並未惠及他自己或家人。正如皮丁船長基於其與伍秉鑑的可疑關係提出了有爭議的法律和行銷主張，以謀取個人經濟利益一樣，伍秉鑑的蠟像也因同名產品的銷售而獲得了廣泛認可，但並未為他的繼任者們帶來任何實質性的經濟回報。相反，他的全球品牌價值被完全挪用，他精心構建的國際貿易網絡也被重新布局，以適應大英帝國的擴張需求。

在被列入展覽後的頭幾十年裏，伍秉鑑在杜莎夫人蠟像館中逐漸獲得了顯著的地位。到1866年，杜莎夫人蠟像館的藏品拓展到313件，伍秉鑑的蠟像排名第56位。伍秉鑑兩側分別是兩位備受尊敬的歷史人物：一邊是維多利亞女王的母親「肯特公爵夫人殿下」，她於1861年去世時「引起了全國的深切哀悼」；另一邊則是喬治·華盛頓（這位「穿着美國總統裝束」的偉人），「因其為國家利益行使了上天賦予的權力而受到所有國家的極大尊重」。根據1866年的一本藏品指南，伍秉鑑保持了「中國特有的外表和服裝」，站立在這兩位深受各自國家愛戴的偉人之間。指南還特別提到，伍秉鑑因「對英國民族的深厚感情」而受到認可。⁹

此後，伍秉鑑的地位繼續上升，顯然贏得了英國觀眾的喜愛。到1873年，他已成為杜莎夫人蠟像館展覽中迎接遊客的第二座蠟像，而美國首位總統喬治·華盛頓的蠟像保持在第三位。然而，維多利亞女王的母親肯特公爵夫人的蠟像排位則有所下降。¹⁰幾十年來，伍秉鑑一直是展覽中唯一的亞洲人，直到世紀之交，中國慈禧太后、皇帝、清廷重臣李鴻章也加入了這一行列。儘管如此，這三位人物的出現並未取代伍秉鑑的獨特地位。面對新加入者的陣容，「著名的中國茶商」伍秉鑑依然保持了自己的重要性。然而，這本指南不再強調他「奇特的外表和服裝」。伍秉鑑的新奇感已經消失了，因為西方觀眾現在可以見到更多穿着華麗服飾的中國高官和皇室成員。然而，伍秉鑑的商業遺產得以延續。他「在香港商人中非常傑出，因為

9. *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition and Historical Gallery of Madame Tussaud and Sons* (London: G Cole, 1866).

10. *Biographical and Descriptive Sketches of the Distinguished Characters Which Compose the Unrivalled Exhibition and Historical Gallery of Madame Tussaud and Sons* (London: Printed by M'Corquodale & Co., 1873).



亞洲企業史叢書

大交流

伍秉鑑的怡和行與十九世紀的全球貿易

「王迪安通過研究伍秉鑑這位傑出的商人，追溯了廣州體系在其最後階段的演變。他還創造性地運用了世界各地現存的伍秉鑑畫像，展示這位商人如何巧妙地鞏固與海外合作夥伴的關係，並保持自己在他們心中的形象。……王迪安（與范岱克和葛富銳一起）通過積極的研究，激發了廣州貿易這一主題的活力，擴展了研究的時間背景，深化了我們對這一領域的理解，並重新評估了廣州體系的優勢。」

——羅友枝 (Evelyn S. Rawski)、韓書瑞 (Susan Naquin)，《哈佛亞洲研究學報》
(*Harvard Journal of Asiatic Studies*)

「王迪安對伍秉鑑的研究極為詳盡，通過彙集大量分散零碎的資料，他清晰地展現了這位非凡的全球貿易商是如何巧妙地在當時的商業政治格局中以智取勝。」

——范岱克 (Paul A. Van Dyke)，中山大學榮休教授

「王迪安對伍秉鑑的描繪顛覆了早期中國商人的傳統形象，即這些商人厭惡風險、受家族束縛、專注國內市場、墨守成規……透過基於詳實證據的敘述，他展示了廣州的中國行商在塑造當時全球貿易模式中所扮演的角色。……王迪安的研究重新定義了我們對於早期中國企業家的理解，並強調了以更動態和全球化視角看待他們的必要性。讀者可以在伍秉鑑身上發現許多熊彼特式企業家的特徵：儘管身處十九世紀初期廣州不利的政治和社會環境中，他依然創造了自己的財富，並在全球範圍內取得了蓬勃發展。……毫無疑問，這本書將鼓勵學術界從全球化視角出發，結合詳實的史料，重新書寫其他十九世紀和二十世紀中國企業家的歷史。」

——蘇基朗 (Billy K. L. So)，《經濟史學報》(*The Journal of Economic History*)

中國歷史／經濟史

ISBN 978-988-8900-87-9



9 789888 900879

香港大學出版社

HONG KONG UNIVERSITY PRESS



<https://hkupress.hku.hk>