

清代广州同文行第一代行商潘振承商业活动考述*

——清代广州十三行行商研究之五

汤开建 李嘉昌

内容提要:在清代十三行对外贸易中,潘振承无疑是最具影响力的行商之一。他青年时代即开始参与马尼拉的贸易,熟谙外文,积累了商业经验。18世纪40年代开始,潘振承将生意转向广州,活跃于广州的对外贸易中,在广东官府和外国商人里都颇具影响力。他作为广州第二次公行成立和解散中的关键人物,通过同文行以总商身份与英国东印度公司及其他欧洲各国商人进行贸易。他人情练达,能协调官场及各方的关系,化解危机,在长达半个世纪的经营浮沉中,展现出非凡的商业和政治智慧,驰骋于欧洲各国商人在广州的贸易往来,积累了巨额财富。潘振承的成功不仅有其个人和家族层面的意义,也是广州对外贸易发展史上的厚重一页。

关键词:潘振承 潘启官 行商 广州十三行 清代对外贸易

在清代广州十三行研究中,同文行第一代行商潘振承应是一位极为重要的人物,以往有不少学者对潘振承的事迹多有关注,且在著作或论文中对潘振承其人进行了一定的研究和介绍,^①但整体看来,有关潘振承的研究,存在的问题尚多,也还有相当多的有关潘振承的史料没有被深入挖掘。关于潘振承与英国东印度公司贸易的研究,大部分英文文献的征引均来自于马士的《东印度公司对华贸易编年史》,而不是英国东印度公司档案^②。《东印度公司对华贸易编年史》虽然是一部研究广州行商极为重要的参考著作,但该书毕竟属于第二手材料,而且是站在以英国商人为主体的对华贸易关系的立场上进行表述,并非以中国行商为主体的对英贸易的立场,所以在史料选择上,英国商人的史料比较详细,很多极为重要、详细、具体的中国行商交易史料在马士书中基本不提,导致今天我们研究广州中国行商时,无法获得每位行商对英贸易详细而具体的资料。即使是马士书中已经公布的中国行商的交易史料,也仅仅是英国东印度公司与行商签订的合约计划,每位行商的实际供应、运送、打包各类货品的具体数据基本缺失,而且马士在转引英国东印度公司档案时,鲁鱼豕亥之处仍有不少。笔者认为,我们今天对广州十三行行商进行科学研究时,一定要将英国东印度公司档案中有关

[作者简介] 汤开建,澳门科技大学讲座教授。李嘉昌,暨南大学中国文化史籍研究所博士研究生,广州,510665。

* 本文为2019年国家社会科学基金重大项目“澳门及东西方经济文化交流汉文档案文献整理与研究(1500—1840)”(批准号:19ZDA206)之阶段性研究成果。

① 参见梁嘉彬:《广东十三行考》,广东人民出版社1999年版,第259—262页;Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, London: Curzon Press, 1997, pp. 155 - 170;潘刚儿、黄启臣、陈国栋编著:《潘同文(孚)行》,华南理工大学出版社2006年版,第1—90页;章文钦:《十三行行商早期首领潘振承》,广州历史文化名城研究会、广州市荔湾区地方志编纂委员会编:《广州十三行沧桑》,广东省地图出版社2001年版,第145页;周湘:《广州外洋行商人》,广东人民出版社2002年版,第50页;潘剑芬:《广州十三行行商潘振承家族研究(1714—1911年)》,社会科学文献出版社2017年版;Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2016, pp. 61 - 96。在这些研究论著中,范岱克(Paul A. Van Dyke)的论文最为重要,其中译本有1.3万余字,不仅是潘振承研究成果中篇幅最大的一份,内容也最为详实和广泛。尤为可贵的是,该文公布了大量用各种西方文字撰写的潘振承与西班牙、瑞典、丹麦、荷兰、法国及葡萄牙商人贸易的档案,为相关研究提供了极为珍贵的资料。

② 英国东印度公司档案,又称大英图书馆(BL)藏印度事务档案,简称IOR。以下不再逐一标注该档案所藏地。

广州中国商人的史料尽可能地详尽搜罗,系统整理,方能显现出广州中国商人对英贸易的真实面相,而非依赖《东印度公司对华贸易编年史》。在英国东印度公司档案 R/10 和 G/12 中至少保留了上千处有关潘振承与英国东印度公司贸易的相关记录,但迄今为止,国内外学术界没有任何一位十三行研究者对这批史料进行过挖掘和整理。^① 虽然张荣洋(Weng Eang Cheong)、范岱克等西方学者都利用英国东印度公司档案对潘振承进行过研究(范岱克甚至列表展现了潘振承在 1750 年至 1788 年间与英国东印度公司的贸易次数),但基本上没有呈现潘振承与英国东印度公司进行贸易的各类商品数据,潘振承与英国东印度公司每次贸易的具体数量,以及贸易发展的变化趋势,均无法得以知晓。因此留下了大量研究空白,并且存在不少认识上的误区。本文拟全面收集中西档案文献,特别是系统利用英国东印度公司档案中有关潘振承与该公司的贸易数据,对这位极具传奇性且十分复杂的洋货行商人及其商业活动进行深入研究考证,以求全面而准确地认识这位在中国对外贸易史上经营 50 余年的重要商人。

一、三人吕宋:潘振承在马尼拉的早期商业活动

民国九年(1920)潘福燊编《番禺河南潘氏族谱》记载:

潘启,讳振承,字逊贤,号文岩,乃璞斋公长子。候选兵马司正指挥,敕授承德郎,恩加三品顶戴,诰授通议大夫,覃恩诰赠资政大夫,敕赠文林郎翰林院庶吉士加一级。生于清康熙五十三年甲午六月十二辰时,终于乾隆五十二年丁未十二月初三丑时。享寿六十一岁。^②

据此可知,潘振承为其本名,又名潘启,字逊贤,号文岩,为璞斋公潘德兴的长子,生于康熙五十三年六月十二日(1714年7月23日),卒于乾隆五十二年十二月初三日(1788年1月10日),享寿74岁。^③ 正因为名为潘启,故其商名被称为潘启官(为便于行文,下文统一使用该商名),西文作 khequa、Khiqua、Keequa、Keiqua,又称 Poankeequa、Puankequa、Paw Keiqua、Pwhan Khiqua。潘振承自经商以后,就一直保持着“潘启官”的商名,除了各种西语的变体之外,名字本身没有多大改变。

据潘月槎《潘启传略》称,潘启官家族本为福建漳州龙溪乡人,后迁泉州府同安县明盛乡栖栅社,并称他“少有志,知书;长怀远略,习商贾”。^④ 也就是说,潘启官应该是青年时代就已经开始经商。又,族谱载:“公家贫好义,由闽到粤,往吕宋国贸易,往返三次,夷语深通,遂寄居广东省。”^⑤《潘启传略》亦称:“及壮由闽到粤,通外国语言文字。至吕宋、瑞典贩运丝茶,往返数次,积有余资,寄店粤省。”^⑥可见,潘启官来广东之前是经营马尼拉贸易的商人,不仅学习了西班牙文,而且“深通夷语”。早期华人学习外语,一般都只能使用口语而不能书写,但潘启官不仅能熟练地使用口语,而且能用西

① 以两本专门研究潘氏家族的专著为例。潘刚儿、黄启臣、陈国栋编著的《潘同文(孚)行》(第37页)引录了潘振承1773年、1775年、1778年、1784年4个年份的贸易数据,均出自马士《东印度公司对华贸易编年史》中译本(区宗华译,中国海关史研究中心组译,中山大学出版社1991年版)。潘剑芬《广州十三行商潘振承家族研究(1714—1911年)》中表述的潘振承的贸易数据,部分引自马士《东印度公司对华贸易编年史》英文版的资料,部分引自 Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*。全书征引英国东印度公司档案有两处:一处为 G/12/273, 1821/10/11, pp. 101-107。经核查,第101—107页实际为1820年12月2日至4日的档案,而1821年10月11日的档案则收在 G/12/224 和 G/12/225 中。第二处为 G/12/119, 1798/01/13, p. 74。经核查原档,第二处引用的页码和时间都准确,但两处所引档案的主体并非潘振承,而是潘致祥。

② 潘福燊编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,民国九年稿本,广东省中山图书馆藏,图书编号 K/0. 189/53. 4, 第29页。

③ 潘福燊编《番禺河南潘氏族谱》所载“享寿六十一岁”,不知为何算错,相差十余年。梁恭辰《北东园笔录》卷5《潘封翁》(《丛书集成三编》第65册,新文丰出版公司1997年版,第283页)纠正了族谱的错误,称其“卒年七十有四”。

④ 潘月槎:《潘启传略》,转引自梁嘉彬:《广东十三行考》,第260—261页。

⑤ 潘福燊编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,第30页。

⑥ 潘月槎:《潘启传略》,转引自梁嘉彬:《广东十三行考》,第260—261页。

班牙文书写文件和信函。例如,1767年2月10日,潘启官以个人名义在广州给伦敦的英国东印度公司董事部负责人写的一封信,用的就是西班牙语。^① 1772年7月,英国广州管理会给他写信,信件是用葡萄牙文写的,而他的复信则是西班牙文。^② 他曾三次贩运丝茶往返马尼拉贸易,积累了一定的资本,成为当时在马尼拉的重要商人。

据范岱克提供的材料称,“潘氏家族来自福建,为最初参与马尼拉贸易者之一。在潘启官年轻的时候,他和他的父亲一起在菲律宾度过了一段时日,他的父亲潘德兴会讲一口流利的西班牙语。1737年其父去世,潘启官当时23岁。”^③由此可知,潘振承早年赴马尼拉是跟随其父一起进行贸易活动的,且其家族本就世代经营海外贸易,他的西班牙语学习很可能与父亲有关。张荣洋则称:“潘家是泉州人,他们定居在泉州的同安区,潘振承的父亲璞斋公经常在马尼拉贸易,当时在广州的一位法国商人称潘振承在马尼拉学习西班牙语,并皈依了天主教,然后返回尝试参与广州贸易。”^④英国东印度公司档案中称:“广州的许多新商人,如官员魁官(Mandarin Quiqua)和潘启官(Phuakhequa)以及其他以他们的基督教名字而闻名的商人,都是从巴达维亚或马尼拉返回广州的。”^⑤这就是说,潘启官不仅参与了马尼拉贸易,而且在菲律宾期间成为了一名天主教徒,这在当时来说应是一件很正常的事情。在马尼拉颁布的华人法律规定,离开马尼拉城外的唐人区而皈依天主教的华人可以享受较低的税率。因此,前往马尼拉贸易的华商大都成为天主教徒,故同时期出现的一批海外贸易商人都有天主教的名字,如费利克斯三官(Felix Samqua)和曼奴埃尔葵官(Emmanuel Quiqua)等。^⑥据法国商人查尔斯·贡斯当(Charles de Constant)记载,“为了留在马尼拉展开自由贸易,潘启官皈依了天主教,在那里他穿上圣衣,履行最严格的宗教教义;达到目的后,他登上一条中小学船。还没上甲板,就把脖子上的圣衣扯掉,亲吻后扔入大海,嘲笑地说道:‘永别了,玛利亚。’到广州后就娶了8到10名女人为他的妻妾。”^⑦很显然,潘振承在马尼拉加入天主教,主要是为了参加马尼拉的贸易,而非精神上对基督教的认同。

潘启官在马尼拉的贸易可以分为两个阶段:第一阶段是跟随他的父亲去马尼拉贸易,大概为2至3年,即1732年至1734年,也就是潘启官18至20岁;第二阶段即是他加入魁官行后。据有关资料,在1735年至1736年间,潘启官加入了一位姓陈的官员魁官(Mandarin Quiqua)开办的魁官行(Qouycong)。魁官行应是陈魁官最先设在马尼拉的商行;陈魁官到厦门后,又建立了厦门的商行;到1726年,陈魁官又在广州建立了一家同名公司,该商行在18世纪20至30年代主要经营厦门至马尼拉和巴达维亚的生意。陈魁官也是正丰行倪永官的合伙人,是18世纪20年代末到30年代最为重要和活跃的行商之一,在广州和厦门两地进行贸易,也是当时最主要的前往马尼拉贸易的商人。在丹麦哥本哈根国家档案馆(RAC)保存的Ask 1118档案中,就保存了1738年9月4日正丰行与丹麦亚洲公司贸易的档案,其尾署明即有“陈魁官”三字。^⑧在参与马尼拉贸易时,陈魁官的儿子祖官(Chanqua, Chowqua)是与潘启官同时参与贸易的青年商人。在商业贸易的经验上,潘启官受陈魁官的影响很大,并积极向这位老牌海外贸易商人学习,故张荣洋称潘启官是陈魁官的学生。^⑨1737年,

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, pp. 70 - 71.

② 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,区宗华译,广东人民出版社2016年版,第207页。

③ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 61.

④ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, p. 160.

⑤ IOR/G/12/39, 1735 - 07 - 10, p. 7.

⑥ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, p. 188, p. 40.

⑦ Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, S. E. V. P. E. N. 13, Rue Du Four, Paris, VIe, 1964, p. 411.

⑧ Ask 1118, RAC, p. 150.

⑨ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, p. 106.

潘启官的父亲潘德兴去世。^①这一年,潘启官正好23岁,他当上了魁官行的司事,^②这应是潘启官经营海外贸易事业成熟的标志。他在魁官行一直工作到1744年,也是他30岁的时候。就是说,潘启官在魁官行工作的时间大概有7至8年。

总体说来,潘启官在福建做马尼拉生意至少有10年左右的时间。梁恭辰《北东园笔录》记载了潘启官前往马尼拉贸易中所遇的风险:“少孤家贫,附估舶泛海,遇飓风飘荡,不知所之。死生已置于度外,惟念家有老母,日夕哀号,而已越日风忽转,数刻间遂泊番禺,又越日,前舟再发,复遇风,竟溺,独君以恋母不行获免。所赍货适腾贵,获利数倍,人以为孝思所感。”^③潘启官三次往返马尼拉的贸易实践,不仅仅给他积累了丰富的海外贸易经验,熟悉了多种外国语言,也积累了相当丰厚的财富。如张荣洋所言,到1750年,潘启官已经成为一位富有的商人。^④更为重要的是,他在这期间建立了极为良好的与西班牙商人的贸易关系,留下了一定的人脉资源,为其后来在广州的贸易事业打下了极为良好的基础。

二、由闽到粤:潘启官在广州的早期商业活动

1744年,潘启官结束了其在马尼拉的贸易生涯,来到了对外贸易日渐兴旺的广州。到广州后,“在陈姓洋商行中经理事务,陈商喜公诚实,委任全权”。^⑤这位陈姓洋商是谁?学界有很多猜测,章文钦认为潘启官到广州后是在陈汀官和陈寿官开设的洋行任职;^⑥周湘则认为潘启官在一个“姓陈行商”(英文商名为Mandarin Quiqua,其子名Chanqua祖官)的行号里经理事务。^⑦此处的陈姓行商指的就是陈魁官。章文钦说明显为误;周湘说有一定道理,因为潘振承青年时期确实在陈魁官的商行里担任过职务,但那是在厦门对马尼拉进行贸易的时候,而不是在广州。根据各种资料,潘启官于1744年到达广州以后,应该是在一位名叫陈正的商人所开办的达丰行担任司事。多份丹麦哥本哈根国家档案馆藏中文档案,均称其为“达丰行潘启官”。^⑧

达丰行之行主名陈正,^⑨瑞典哥德堡档案馆(GUB)藏广州洋行及行商名录档案则直接称达丰行的代表为Pounkeyqua(见图1)。^⑩根据这些确切的资料,潘启官乾隆九年抵达广州后,是在陈正开办的达丰行工作,而且极受陈正的重视。陈正将行务全权委托给他,故代表达丰行进入行商名录的是Pounkeyqua,而非陈正。又据乾隆十四年《广州十三行街夷馆区图》,^⑪在十三行街北面,灯笼巷的西南标有“潘启官”三个字,这应该就是达丰行的所在地,但是以“潘启官”之名命名。范岱克对这一问题进行了这样的解释,18世纪40至50年代,达丰行由陈正管理,而达丰行的对外贸易是由潘启官管理,^⑫所以在地图上所标达丰行之名是潘启官而非陈正。

① 《广东番禺潘氏族谱》不分卷《西巷房·十六世》(民国九年稿本,广东省中山图书馆藏,编号K/0.189/53.4,第25页)称潘德兴“终于清乾隆二年丁巳六月初十日”。

② Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, pp. 160 - 161, p. 40.

③ 梁恭辰:《北东园笔录》卷5《潘封翁》,《丛书集成三编》第65册,第283页。

④ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, p. 81.

⑤ 潘福燊编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,第30页。

⑥ 章文钦:《十三行行商早期首领潘振承》,广州历史文化名城研究会、广州市荔湾区地方志编纂委员会编:《广州十三行沧桑》,第145页。

⑦ 周湘:《广州外洋行商人》,第50页。

⑧ Ask 1135, RAC, pp. 119v - 120r; Ask 1148a, RAC, pp. 134r - v.

⑨ 《葡萄牙东塔塔国家档案馆藏清代澳门汉文文书》(档号PT/TT/DCHN/1/1/000013)有“达丰行商人陈正”的表述。

⑩ SE/GLA/10359/F III, GUB.

⑪ John Fredrik Dalman, *Dagbok under resan från Göteborg til Canton 1748 - 1749*, in Stockholm: Library of the Royal Academy of Sciences.

⑫ Paul A. Van Dyke and Maria Kar-Wing Mok, *Images of The Canton Factories: 1762 - 1822*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2015, p. 38.

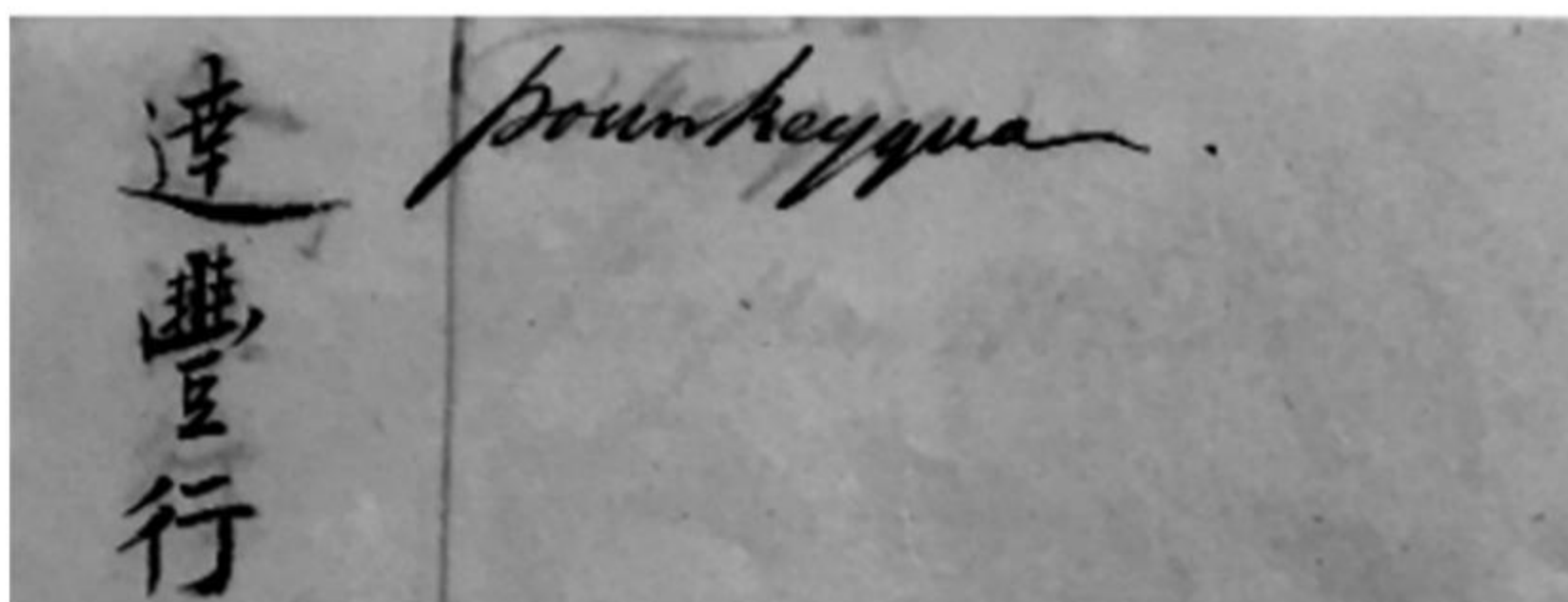


图1 瑞典哥德堡档案馆藏广州洋行及行商名录档案

资料来源:SE/GLA/10359/F III, GUB。

故此可知,潘启官到广州后加入的是陈正的达丰行,凭借以往的马尼拉贸易经验,他进入达丰行后就成为该行对外贸易的主要负责人,不仅要负责马尼拉贸易,而且要负责巴达维亚的东南亚贸易,他在达丰行出现的最后一次是在1764年。^①《番禺河南潘氏族谱》称:“迨至数年,陈氏获利荣归,公乃请旨开张同文洋行。同者,取本县同安之义;文者,取本山文圃之意,示不忘本也。”^②陈正“获利荣归”的时间我们无法考证。潘启官与英国东印度公司的贸易,首见于1750年9月12日,这一年他与英国东印度公司签订合约,提供了茶叶、丝绸、生丝及南京布等货品,总价值达34740.114两,在当年对英国公司贸易中排名第五。^③因为达丰行为一家本港行,主要经营东南亚帆船贸易,潘启官很可能是为了开展对英国东印度公司的贸易,“乃请旨开张同文洋行”。也就是说,潘启官在1750年左右创办了同文行,此后便以自己创建的洋货行与英国东印度公司进行贸易。张荣洋亦称:“潘启官在1750年开始独立签约,大概是同文行的开始。”^④香港海事博物馆藏1772年《广州十三行商馆卷轴画》(编号HKMM2015.0020.0001)中位于十三行街南边与丹麦馆紧邻的,即潘启官的同文行,该建筑物门前挂有两个灯笼,灯笼上标写“同文”二字(见图2)。同文行建商馆于此之后,位置一直没有改变,直到该商馆的拆除,改为同文街。



图2 1772年《广州十三行商馆卷轴画》

说明:箭头所指处即同文行商馆。

表1 1750—1759年贸易季同文行潘启官向英国东印度公司实际供应货品数量及价值表

年份	茶叶(担)	价值(两)	生丝(担)	价值(两)	其他(匹)	价值(两)	总价值(两)	本贸易季供货商排名
1750	1116	20757.43	51.45	9002.98	丝绸 835 南京布 86	4950 29.7	34740.114	第五名
1751	1014.27	15721.18					15721.18	第六名

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 62, p. 250.

② 潘福桑编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,第30页。

③ IOR/G/12/53, 1750-09-18—1750-12-25, pp. 54-99. IOR/G/12/54, 1750-09-12—1750-12-23, pp. 10-53.

④ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 161.

续表 1

年份	茶叶(担)	价值(两)	生丝(担)	价值(两)	其他(匹)	价值(两)	总价值(两)	本贸易季供货商排名
1752	无供货档案记录							
1753	720.76	13361.09	197.83	34620.25	丝绸 1900 南京布 1500	11310 525	59816.34	第一名
1754	无供货档案记录							
1755	6075.09	130813.514	90.36	16728.66	丝绸 2149 南京布 87	14826.7 28.71	162398.024	第一名
1756	1409.26	9197.41					9197.41	第七名
1757	无供货档案记录							
1758	3000	39000					39000 ¹	第一名
1759	3873.95	47136.404					47136.404	第六名

资料来源:据 IOR/G/12/53-57,1750—1753;IOR/R/10/3-4,1754—1759 相关内容整理。

注:1. 1758 贸易季档案只有供货合约记录,而无实际运输、打包记录。

从表 1 可以看出,1750—1751 年是潘启官开始与英国东印度公司贸易的时间。作为一位新的供货商,一开始进入与英国公司的贸易时,就能获得前六名的好成绩,反映出潘启官当时已经具备了相当的实力和较为良好的经济基础。^① 到 1753 年时,潘启官与英国东印度公司的贸易大增,这一年的 7 月 16 日,他竟一次性签订了 1192 担生丝,总价值接近 209260 两,^②这是广州对外贸易中前所未有的生丝贸易大单。据此可以看出:第一,潘启官已经在江南地区拥有大量的生丝来源。第二,18 世纪 50 年代以后,欧洲对生丝的需求急剧加大,之前年份的生丝交易大多在百担以内,而 1753 年的订单应该也是英国人购买生丝破天荒的记录。第三,潘启官一次性地提供千担以上的生丝,完全可以说明其已经垄断了当时广州市场对欧洲的生丝贸易。

1754 年,粤海关监督李永标任命 4 名行商担任英国船只的保商,潘启官即为其中之一;^③同时将潘启官和当时广州贸易中的前五名行商——宝开官^④、蔡瑞官^⑤、陈捷官、蔡煌官和颜瑞舍等一起列为广州六大行商。^⑥ 这一年,潘启官与英国东印度公司还有熙春茶贸易的记录。^⑦ 为了加强对贸易的控制,他们禁止一些较小的商人交易某些类型的茶叶,并推动对大约 100 家行外商人进行监管。^⑧ 1755 年 4 月,潘启官等六位商人说服政府官员颁布命令:“凡与欧洲人交易之铺户必须每五家签具联保,并取得某一行商作保,保证对全部贸易合约负责,并互相保证履行。船只从欧洲抵埠后,上述铺户准其与私人交易,但属于公司所有之进口商品,应由保商订约负责,铺户不得径行交易,至于珍奇物品,如珍珠、珊瑚、宝石、琥珀等物,皆属御用物品,铺户不得擅自买卖。”^⑨ 这一年,潘启官还与英国东印度公司签订了更大的茶叶贸易合同,提供了茶叶 6075.09 担,价值为 130813.514 两;另有丝绸

① IOR/G/12/56,1751-09-26—1751-10-04,pp.38-41.

② IOR/G/12/57,1753-07-16,p.6. 档案中呈现的合约为生丝 1192 担,但这一年实际供货则只有 197.83 担,很可能是档案缺失了部分供货记录造成的。

③ IOR/R/10/3,1754-08-07,p.216.

④ 宝开官,西文作 Beau Khiqua、Beau Khequa、Beau Keyqua,即黎开官(或黎开观),资元行行商,中文原名为黎光华,福建晋江人。宝开官为早期厦门、广州经营对外贸易最为重要的商人,后因经营不善欠下大量夷债,导致资元行破产关闭,本人于 1758 年去世。

⑤ 蔡瑞官,西文作 Swequa,本名蔡国辉。

⑥ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 94.

⑦ IOR/R/10/3.

⑧ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 5 卷,第 49 页。

⑨ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 5 卷,第 47 页。

2149 匹、价值 14826.7 两,生丝 90.36 担、价值 16728.66 两,总价值达 162398.024 两。^① 据英国东印度公司档案数据统计,1755 年对英国公司供应货物的前 6 位行商为潘启官、宝开官、颜瑞舍、蔡仲官、叶义官、蔡瑞官,潘启官排名第一。

同文行创建后,潘启官与英国东印度公司贸易继续发展,1756 年,由于档案残缺,所记录下来的潘启官给英国东印度公司提供的茶叶仅为 1409.26 担,价值 9197.41 两。^② 1758 年,潘启官与英国东印度公司签订了茶叶合同,负责提供头等武夷茶 2000 担、屯溪茶 1000 担,总价值为 3.9 万两。^③ 这一年由于行商整体的供货量都比较少,潘启官虽然只有 3.9 万两的供货,仍然位居供货行商的榜首。1759 年,潘启官与英国东印度公司再次签订了大单茶叶合同,实际提供了武夷茶、松萝茶、屯溪茶和熙春茶等共 3873.95 担,价值 47136.404 两,排名第六。^④

综上所述,1750 至 1759 年间,通过与当时活跃在广州市场的泰和行颜德舍、资元行宝开官、隆顺行陈镇官、广顺行陈寿官、聚丰行蔡瑞官、逢源行蔡仲官等大行商的激烈竞争,潘启官的同文行脱颖而出,曾于 1753 年、1755 年和 1758 年三次成为向英国东印度公司实际提供货物最多的商人。至此,潘启官的同文行已经发展成为当时广州对外贸易最为重要的商行,特别是在茶叶和丝绸贸易中成为当时供货商中的翘楚。与此同时,潘启官与当时来广州的各国洋商也维系着良好的关系,获得了外国商人的信任,故时人称“夷人到粤,必先见潘启官”。^⑤

三、广州第二次公行的创立和解散:成败皆系潘启官

正当同文行的生意稳定发展之际,由于国际市场商品价格的波动,广州行商出现大规模的负债。18 世纪 50 年代,同文行几次大规模的贸易损失惨重,包括 1753 年丝绸上的损失、1755 年销售英国人毛织品的损失和 1758 年供应武夷茶的损失,这一系列惨重的损失,给同文行带来了严重的经济困难。^⑥ 因此,潘启官发起成立公行,将对欧洲商人贸易的权力掌握在少数垄断者(可以控制茶叶价格而获得丰厚利润)手上,禁止行外商人参与竞争。由于潘启官当时在广州对外贸易市场上的重要地位,而且“他是一个拥有惊人资源的聪明人,有满足自己利益的强烈欲望”,^⑦故成为广州对外贸易事务中的当然领袖。

1760 年公行的成立,其幕后推手除潘启官之外,还有另外一个发起者——聚丰行蔡瑞官,他与潘启官一样,当时的资金状况都相当不稳定,急需要有一个新的制度来稳定其海上贸易的收入。在公行成立时,蔡瑞官被要求支付 10000 两的入场费,并成为公行的主要成员之一。^⑧ 据《温陵晋邑清屿蔡氏族谱》载,蔡国辉“开十三洋行”。^⑨ 英国东印度公司 1760 年 5 月 2 日的档案亦称:“据我们所知,商人今天在他们的宝塔(Pagoda)会面,他们中的 9 人已达成协议,其中蔡瑞官似乎是主要的煽动者。”^⑩

在同文行潘启官和聚丰行蔡瑞官等 9 位重要行商的推动下,“至二十五年,洋商立公行,专办夷

① IOR/R/10/4,1755-08-10—1755-12-24,pp.35-83.

② IOR/R/10/4,1756-03-26—1756-04-22,pp.34-36.

③ IOR/R/10/4,1758-07-31,p.75.

④ IOR/R/10/4,1759-01-14—1759-12-23,pp.6-163.

⑤ 张维屏:《艺谈录》卷下,清刻本,天津图书馆藏,藏书编号 88550,第 16 页。

⑥ Weng Eang Cheong,*Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 163.

⑦ IOR/R/10/5,1761-07-21,p.4.

⑧ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 27.

⑨ 蔡文山重修:《温陵晋邑清屿蔡氏族谱》不分卷《孟房分支下厝份家谱·十三世》,晋江深沪镇狮峰蔡氏家庙藏 1995 年重修本,无页码。

⑩ IOR/R/10/4,1760-05-02,p.24.

船货税,谓之外洋行。”“洋商潘振承等九家呈请设立公行,专办夷船。”^①英国东印度公司1760年10月30日的档案称:“行商们现在已经组成了10人的联合,只有这些人被批准可以与欧洲人进行贸易。幸运的是,在垄断开始之前,我们就基本完成了业务,但外国人已经严重地感受到它的影响。”^②1761年7月21日的档案则称:“在广州管理会成员塞缪尔·布朗特(Samuel Blount)离开孟买之前已听说广州行商10人组成了一个称之为公行的公司,包揽广州一切对欧洲人的贸易,他们与前任总督和现任海关监督有利害关系的。不仅禁止其他商人与我们贸易,甚至不准来我们的商馆。”^③所谓“前任总督和现任海关监督”,就是指两广总督李侍尧和粤海关监督尤拔世。也就是说,1760年广州的第二次公行^④,是在两广总督李侍尧和粤海关监督尤拔世的支持下成立的。据英国东印度公司档案记载,两广总督李侍尧和广东方面的官员组建公行的决心很大,以至于英国人对破坏他们的这一目标感到绝望。当时,隆顺行的陈镇官因反对建立长期的商人联盟而被两广总督和粤海关监督下令逮捕,其行商执照被剥夺,并被驱逐回福建老家。^⑤这一次公行成立本来应是10位行商参加,但由于陈镇官被驱逐,所以只剩下9位,分别为:潘启官(同文行)、颜瑞舍(泰和行)、陈捷官(广顺行)、蔡煌官(义丰行)、蔡瑞官(聚丰行)、陈祖官(源泉行)、张富舍(裕源行)、陈雄官(远来行)、叶义官(广源行)。

1760年,潘启官当选为公行主席,担任总商;陈捷官成为财务主管;颜瑞舍担任税务会计师;蔡煌官的合伙人邱昆(Semqua)被任命为秘书。公行成立后的最初几年,对潘启官来说是极为艰难的,随着公行中最为重要的行商蔡煌官、颜瑞舍及陈捷官“三家联盟”的崛起,他们三人的意见往往与潘启官不同,经常发生争执,故公行每年都不容易达成共识,有时不得不请广东政府的官员来进行调解。此“三家联盟”控制了广州对欧洲贸易38%的份额,以及绝大部分内陆市场的供应,损害了潘启官的利益。^⑥英国大班的报告称,“颜瑞舍是一个集团的首领,潘启官是另一个集团的首领,他们之间是互相妒忌与憎恨的。”^⑦据荷兰人的记载,到1764年,“三家联盟”与潘启官之间的仇恨和嫉妒几乎与日俱增,^⑧这一年的三月,潘启官达丰行的合伙人陈贵官(Tan Queyqua)申请加入公行,但由于他与潘启官的关系,公行的其他成员都拒绝陈贵官的申请,因为如果批准陈贵官成为执照行商,无疑会提升潘启官在对外贸易中的影响力。^⑨这一年,潘启官还承诺销售英国公司4艘船的绒布,虽然他对销售这批绒布尽了最大的努力,但由于“三家联盟”设置的很多障碍,致使他并没有完成这一承诺。^⑩潘启官深深地意识到“他的处境并没有像其他人一样受到信任”,^⑪如果他不通过官方的特殊方式加强自己的权威,那他在公行的地位就会受到影响。^⑫当时公行一共10位商人,6位小行商,4位大行商(即潘启官、蔡煌官、颜瑞舍、陈捷官),而6位小行商经常抱怨4位大行商欺骗他们。作为总商的潘启官将责任推给其他3位商人,而那“三家联盟”又将责任推回给潘启官,这种踢皮球的行为在公行中反

① 梁廷枏:《粤海关志》卷25《行商》,广东人民出版社2002年版,第491—495页。

② IOR/R/10/4,1760-10-30,pp.103-104.

③ IOR/R/10/5,1761-07-21,p.4.

④ 1720年12月,广州行商为更好地控制广州的对外贸易,曾首次成立公行组织,但在英国商人的反对下,于1721年8月被迫解散。故1760年成立的公行被称为广州的第二次公行。

⑤ IOR/R/10/4,1760-08-10,p.46;1760-08-14,pp.46-47.

⑥ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, pp.64-65.

⑦ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第191页。

⑧ Cynthia Viallé and Paul A. Van Dyke, *The Canton-Macao Dagregisters 1764*, Macao: Cultural Institute, 2009,1764-03-23,p.39.

⑨ Cynthia Viallé and Paul A. Van Dyke, *The Canton-Macao Dagregisters 1764*,1764-04-07,pp.51-53.

⑩ IOR/R/10/6,1764-06-20,p.35.

⑪ IOR/R/10/5,1761-07-21,p.4.

⑫ Cynthia Viallé and Paul A. Van Dyke, *The Canton-Macao Dagregisters 1764*,1764-03-23,p.39.

复进行。^①另外,公行今天制订一种规章,明天又更改,^②这种朝令夕改的行为更加重了潘启官和“三家联盟”之间的不信任和冲突,年复一年地扰乱了当时的贸易。这种情况持续到1770年才得以改变,“三家联盟”因领袖蔡煌官的去世而完全瓦解,公行内再没有人可以有效地反对潘启官。^③无论如何,在整个18世纪60年代,潘启官还是尽其所能地影响和引导广州对外贸易走向有利于他的方向。

英国东印度公司对广州公行的成立一直采取反对的态度,在第二次公行筹备期间,广州的英国商人就在抵制公行的成立。如1760年3月24日记载:“我们仍不能签订任何合约,行商很少到来。我们希望尽量拖延,以便阻止行商在前几个月已打算组织公行的企图。我们认为如果高级官员不给他们以强有力的赞助,他们是不能坚持他们的计划的。……而我们有充分的力量说服瑞典商人和我们采取同样的行动,拖延订约时间。我们有希望能够得到有利的条件。”^④又如1760年7月23日记载:“行商们继续努力建立自己的公行,但由于他们之间似乎存在分歧,我们希望通过不时向他们提醒,如果他们成立有害的联合,我们将决心不与他们打交道,并且当其他国家到来时,我们肯定会联合起来,会采取对他们及其贸易产生最严重后果的措施,这可以劝诱他们中的一些人推翻这个计划。”^⑤英国大班不断进行分化行商的工作,进一步利用机会给公行造成分裂,而且潘启官自公行成立后也意识到他在公行的处境和地位并不理想,而且他与“三家联盟”矛盾重重,冲突不断,“公行的继续会让他感到难堪”。^⑥因此,潘启官顺应大势,并利用其与英国人及广东官府良好的关系,与英国人合作,充当了说服广东官府解散公行的说客,在1771年时成功地将公行瓦解。

梁廷枏《粤海关志》称:“迨乾隆三十五年,因各洋商潘振承等复行具禀,公办夷船,众志纷歧,渐至推诿,于公无补。经前督臣李侍尧会同前监督臣德魁示禁,裁撤公行名目,众商皆分行各办。”^⑦马士《东印度公司对华贸易编年史》也有记录,“1770年管理会在向董事部的最后报告中,终于能够报告公行解散了:我们极为高兴能将公行解散的消息告知你们,公行对本口岸的贸易是不合理、不公平和压抑的。这种可喜的事,是发生于1771年2月11日这一天,两广总督李侍尧签署了该项法令,并于13日公布。法令规定,对外贸易可以按照这个有害的垄断(公行)未组织以前的方式进行。自公行解散后,行商不再互相担保。”^⑧真是成也萧何,败也萧何,从公行的呈请成立到公行的裁撤,潘启官始终游奕在英国商人和广东官府之间,最后的解散据说还是他花费了10万两银子去活动中国官府,才得以完成,但这10万两银子最后还是由英国东印度公司支出。^⑨

在1775年至1778年间,每年都有小行商的联合,试图重振行会,但都遭到了英国东印度公司的反对,^⑩而潘启官的立场则是摇摆不定的。1771年公行解散后,并没有恢复1760年公行成立前与欧洲贸易的运作方式。在公行成立前的几十年里,通常有超过20名或者更多的持照行商在广州经营,^⑪而公行解散后,持照行商的人数始终保持在10人左右。^⑫当一个行商破产了,就会选出另外的

① Cynthia Viallé and Paul A. Van Dyke, *The Canton-Macao Dagregisters 1764*, 1764-04-11, p. 55.

② 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第148页。

③ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 68.

④ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第104—105页。

⑤ IOR/R/10/4, 1760-07-23, p. 43.

⑥ IOR/R/10/5, 1761-07-21, p. 4.

⑦ 梁廷枏:《粤海关志》卷25《行商》,第495页。

⑧ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第181—182页。

⑨ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第1卷,第346页。

⑩ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 110.

⑪ 梁廷枏《粤海关志》卷25《行商》(第491页)称“乾隆初年,洋行有二十家”。中国第一历史档案馆编《明清官藏中西商贸档案》第2册第214件(中国档案出版社2010年版,第1128—1133页)称“洋行亦经添设,现在共有二十六家”。

⑫ 陈国栋:《经营管理与财务困境——清中期广州行商周转不灵问题研究》,杨永炎译,花城出版社2019年版,第16—17页。

行商进行补充,这种运作模式与以前大大不同。1775年初,行商们感受到废除公行带来的是激烈竞争和失败。为了给贸易带来一些稳定,潘启官和其他几位行商试图重新建立另一个公行,但欧洲商人都很担心,如果新的公行成立,潘启官将成为一切的主人,他们都焦急地等待两广总督李侍尧从北京回来,看看他是否会允许成立这个新的公行。^①这个新组织除了1772年破产的聚丰行蔡国彩以外,将由前公行留下的9位行商组成。但到1775年8月,潘启官又放弃了重建公行的计划,而反过来支持大班,英国人“听到重新建立公行的想法被搁置,这归功于潘启官在官员中的巨大影响力,他对这个计划强烈反对”。^②

到1776年8月时,潘启官回复英国大班的信称:关于重建公行的报告并非事实,他只是执行了两广总督李侍尧的建议,控制港脚船运进货物的价格而已。^③当时有关建立新公行的议论很多,1776年8月时又传出潘启官支持恢复公行,并担任公行的顾问和管理者,甚至被英国大班指控为恢复公行的主要“唆使者和策划者”。^④潘启官给英国人的回复是:这个协会(association)不会影响英国东印度公司的贸易,只是为了保证行商自身的安全。^⑤1776年10月,行商带着礼物和金钱前往粤海关监督德魁处,以展示他们新公行的计划,但这次潘启官没有同去,因为粤海关监督德魁与他个人有一些恩怨,但行商们团结一致,努力说服德魁需要有一个新公行。^⑥当时的广东巡抚李质颖也决心恢复公行。这一消息传开后,英国东印度公司大班十分慌张,迅速招集行商开会,并向粤海关监督提交了解除行商垄断的请愿书,^⑦潘启官则又站到了英国人一边,再次抵制了公行的恢复。^⑧1778年10月,英国东印度公司大班听说,商人已联合起来要成立一个公行,英国大班们再次向总督和粤海关监督提出抗议。在英国人与荷兰人的反对之下,这个成立新公行的提议并没有成功,而潘启官则回到了家乡,为了重新埋葬他15年前去世的妻子,而避开了与英国人的接触。^⑨但之后“埋公行”(即组织公行)的行动并没有因此而停止。^⑩

四、潘启官的主打生意:同文行与英国东印度公司的贸易

潘启官与英国东印度公司的贸易始于1750年,到1760年广州第二次公行成立之前,同文行对英国公司的贸易已经达到了相当规模。1760年后,英国东印度公司仍然是同文行潘启官主要的贸易对象,从1760年第二次公行成立,直到1788年1月潘启官去世,该行与英国东印度公司的贸易从未间断。表2和表3是我们从英国东印度公司档案中整理出来的1760—1787年贸易季同文行销售英国东印度公司进口货物和向英国东印度公司供应货品的数量及其价值。

表2 1760—1787年贸易季同文行潘启官销售英国东印度公司实际进口货物数量及其价值表

年份	毛织品(码/匹)	价值(两)	铅(担)	价值(两)	其他(担)	价值(两)	总计(两)
1760					红木 2432.92	12164.6	12164.6
1761	宽幅绒 29906.5 码 羽纱 20 匹	38246.481 600	3865.18	13529.53	棉花 579.54 檀香木 550.39	5355.93 5094.22	57731.941

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 86.

② IOR/G/12/58, 1775-08-20, p. 61.

③ IOR/G/12/20, Dairy, 1776-08-09, p. 41.

④ IOR/G/12/59, 1776-07-12, p. 46; G/12/59, 1776-08-28, pp. 70-71.

⑤ IOR/G/12/20, 1776-08-20, p. 41.

⑥ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 89.

⑦ IOR/G/12/59, 1776-11-02, pp. 156-157.

⑧ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第2卷,第27、18—19页。

⑨ IOR/R/10/8, doc. No. 25, p. 46; 清代汉文档案,共1册,英国国家档案馆藏,档号 FO233-189,第24—25页。

⑩ 清代汉文档案,共1册,英国国家档案馆藏,档号 FO233-189,第24—25页。

续表 2

年份	毛织品(码/匹)	价值(两)	铅(担)	价值(两)	其他(担)	价值(两)	总计(两)
1762	无销售档案记录						
1763					胡椒 1250.99	18764.85	18764.85
1764	宽幅绒 1472 码 长厄尔绒 1719 匹 羽纱 47.75 匹	18218.02 11689.2 1702.75	2631.7	10526.8	棉花 1398.16 锡 6464.64 胡椒 6293.24 红木 2100.02	13422.336 76654.034 73003.496 6300.06	211516.696
1765	无销售档案记录						
1766	无销售档案记录						
1767	无销售档案记录						
1768	宽幅绒 65337.5 码 长厄尔绒 11201.75 匹 羽纱 455 匹 线绒 200 匹	90133.05 76171.9 16380 6600	10080.77	40323.08	棉花 5114.18 红木 329.53	56255.98 988.59	286852.6
1769	无销售档案记录						
1770	无销售档案记录						
1771	无销售档案记录						
1772					红木 380.35	1521.4	1521.4
1773	1/4 份额						
1774	宽幅绒 41089.5 码 长厄尔绒 5748 匹	57705.3 39086.4			棉花 781.06 胡椒 1277.4 檀香木 1783.3	8982.19 19161 41014.98	165949.87
1775	宽幅绒 41703 码 长厄尔绒 8435 匹	58656.875 57358	1344.54	5378.16			121393.035
1776	宽幅绒 16820 码 长绒 5158 匹 羽纱 87 匹	24474.3 36106 3132	1260.38	5293.596	胡椒 1214.5	17610.25	86616.146
1777	宽幅绒 24893 码 长厄尔绒 7259.75 匹 羽纱 96 匹 毛毡 4 匹	37581.7 50818.25 3456 294.93	1354.195	5892.074			98042.954
1778	宽幅绒 23849 码 长厄尔绒 6718 匹 羽纱 100 匹 灯芯绒 3 匹	36727.3 47026 3600 99	833.72	5002.32			92454.62
1779	宽幅绒 3779 码 长厄尔绒 1328 匹 金银丝花缎 96 码 羽纱 36 匹	5937.1 9296 1326.575 1296			胡椒 5182.62	67374.06	85229.735
1780	宽幅绒 47083 码 长厄尔绒 13450 匹 羽纱 121 匹 13 码	70838 94152 4364.502	4171.07	18769.815			188124.317

续表 2

年份	毛织品(码/匹)	价值(两)	铅(担)	价值(两)	其他(担)	价值(两)	总计(两)
1781	宽幅绒 1787 码 长厄尔绒 500 匹	2625.2 3500			胡椒 4887.24	56203.26	62328.46
1782			840.5	3782.25			
1783	宽幅绒 64500 码 长厄尔绒 24884 匹 羽纱 531 匹	99793.6 186630 19110.77	2474.22	9896.88	胡椒 7197.39	79171.29	394602.54
1784	宽幅绒 51199.5 码 长厄尔绒 16632.5 匹 羽纱 620.5 匹 淡褐色厚呢 208 码	84201.2 124743.75 22344 312	2219.16	8876.64	棉花 2092.96	20929.6	261407.19
1785	宽幅绒 16380.5 码 长厄尔绒 4314 匹 羽纱 117 匹	27099.3 32355 4212	1678.45	6713.8	胡椒 821.37	8213.7	78593.8
1786	宽幅绒 44175 码 长厄尔绒 15175.75 匹 羽纱 40 匹	74403.05 113818.125 1440			棉花 1754.73 胡椒 5033.05	21056.76 50330.05	261047.985
1787	宽幅绒 29233.5 码 长厄尔绒 13030.25 匹 卡麦纶 20 匹 羽纱 20 匹	50445.05 97726.875 920 720	1176.57	4470.966			154282.891

资料来源:据 IOR/R/10/4,1760;IOR/R/10/5,1761—1769;IOR/R/10/9,1771—1775;IOR/G/12/58—87,1775—1787 相关内容整理。

表 3 1760—1787 年贸易季同文行潘启官向英国东印度公司供应货品数量及价值表

年份	茶叶(担)	价值(两)	生丝(担)	价值(两)	其他(担/匹)	价值(两)	总价值(两)	本贸易季供货商排名
1760	5720.8	100000.315					100000.315	第二名
1761	11479.37	222397.42			白铅 758.27 糖 1766.4	4094.656 5652.48	234959.296	第一名
1762	无供货档案记录							
1763	118.37	2700.79	18.59	4582.25			7283.04 ¹	第五名
1764	13899.41	262730.977			白铅 843.05	4721.08	267452.057	第一名
1765	无供货档案记录							
1766	无供货档案记录							
1767	无供货档案记录							
1768	13598.83	292748.9	1780.87	478086.96	丝绸 8200 南京布 294	68326.4 97.02	839259.28	第一名
1769	16230	318650	1500	397500			716150 ²	第一名
1770	无供货档案记录							
1771	4389.92	102630.57					102630.57 ³	第二名
1772	11468.91	176471.3	1203.5575	325045.947			501517.247	第一名
1773	9400	198200	1500	408750			606950 ⁴	第二名
1774	5950.88	90664.08	1031.3325	280716.27			371380.35	第一名
1775	9134.74	157281.3	858.265	227652.149			384933.449	第一名
1776	11033.34	11080.48	219.22	157229.348	南京布 20100	7638	241642.226	第一名
1777	11050.204	197430.5	1198.3075	317551.5465			514982.0465	第一名
1778	7364.56	162567.715	656.2375	173902.937			336470.652	第一名

续表 3

年份	茶叶(担)	价值(两)	生丝(担)	价值(两)	其他(担/匹)	价值(两)	总价值(两)	本贸易季供货商排名
1779	5286.65	112890.985	1057.9	280343.5			393234.485	第一名
1780	21546.79	377206.61	2908.39	770723.35			1147929.96	第一名
1781	13707.12	282107.07	1201.0525	324310.365	南京布 20000	8000	614417.435	第一名
1782	16730.32	255143.865	1205.1	327402.5			582546.365	第一名
1783	11330.84	214048.83	738.68	203137			417185.83	第二名
1784	19423.68	317546.5	257.19	78922.7			396469.2	第二名
1785	15550.32	323059.295	145.9175	51071.125			374130.42	第二名
1786	33174.79	744400.225	1123.3025	341342.075			1085742.3	第一名
1787	20269.23	527577.51	1773.1475	495393.85			1022971.36	第二名

资料来源:据 IOR/R/10/4,1760;IOR/R/10/5,1761—1769;IOR/R/10/9,1771—1775;IOR/G/12/58—87,1775—1788 相关内容整理。

注:1. 此数据为 1763 年贸易季后半部分(1764 年初)的贸易数据,因为无 1763 年供货记录档案。

2. 因缺失 1769 年贸易季开始后的档案,此数据为 1769 年初英国公司与潘启官签订的合约数。

3. 此数据为 1771 年贸易季后半部分(1772 年初)的贸易数据,因为无 1771 年供货记录档案。

4. 因缺失 1773 年贸易季开始后的档案,此数据为 1773 年初英国公司与潘启官签订的合约数。

表 2 和表 3 缺 1762 年、1765 年、1766 年、1767 年、1770 年等 5 年的档案记录,1763 年、1769 年、1771 年和 1773 年等 4 年则缺半年左右,保存完整的有 19 年,如果加上 4 年的残缺档案,则所保存档案记录有 23 年,其所记录的数据基本可以反映潘启官同文行 1760 年至 1787 年期间对英国东印度公司贸易的趋势。

1760—1764 年,虽然潘启官仍然是英国东印度公司贸易的主要对象,但这几年对潘启官来说,仍然是艰难的,一直受到“三家联盟”的挑战。“三家联盟”控制了当时广州海外贸易市场 38% 的份额,而潘启官由于宝开官债务的影响,同文行的财务状况也不稳定,出现了困境,到 1760 年时,据说潘启官的债务已经超过了 10 万两,荷兰人声称他浪费了很多钱支持他儿子去参加科举考试。^①

公行成立之初,潘启官与“三家联盟”的矛盾与冲突导致了双方在贸易上的对抗和竞争,所以 1760 年贸易季给英国东印度公司供货的第一名是“三家联盟”的首领蔡煌官,而潘启官位居第二,颜瑞舍位居第三。1761 年,潘启官对英国东印度公司的供货再次登上榜首,供货总价值为 234959.296 两,而位居第二、三、四名的颜瑞舍、陈捷官、蔡煌官则分别为 103229.25 两、105498.04 两、54356.37 两,“三家联盟”供货总价值为 263083.66 两,比潘启官少两万余两。^② 1763 年,虽然只有半年的供货记录,但也可以反映贸易趋势,这一年排名第一的是陈捷官,供货价值为 44561.81 两;接替其兄颜瑞舍的颜瑛舍居第二,为 12303.35 两;蔡煌官居第四,为 9829.05 两;而潘启官居第五,为 7283.04 两,“三家联盟”的供货总价值共 66694.21 两,^③ 约是潘启官的 9.2 倍。1764 年,潘启官再一次以 267452.057 两的供货价值登上第一名的宝座,而第二名的陈捷官为 130088.92 两,第三名的颜瑛舍为 122654.5 两,第四名的蔡煌官为 86299.73 两,“三家联盟”的供货总价值为 339043.15 两,超过潘启官 7 万余两。^④ 上述四年的数据可以反映,1760 年公行成立以后,新崛起的“三家联盟”海外贸易集团与潘启官的同文行产生了极为剧烈的竞争,潘启官以一家之力与三家大行商对抗,显然非常吃力。

1765 年,英国东印度公司虽无供货档案记录,但是在“文件簿”(letter book)部分提到,1765 年“我们只和潘启官(Khequa)做了很少的生意,他甚至拒绝了从 1762 年就开始的每年都向他以每担

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 64.

② IOR/R/10/5, 1761-07-19—1762-01-20, pp. 3-139.

③ IOR/R/10/5, 1764-02-20—1764-06-11, pp. 4-20. IOR/R/10/6, 1764-02-02—1764-06-20, pp. 1-89.

④ IOR/R/10/5, 1764-06-23—1765-03-16, pp. 22-135.

60两和55两购买4个字号熙春茶”。^①可知这一年潘启官对英国东印度公司贸易数量很少。

“三家联盟”一致与潘启官的对抗,到1765年后慢慢开始发生变化,陈捷官在“三家联盟”与潘启官的冲突中一直处于中间地位,经常由他来调解二者的冲突和矛盾,而在“三家联盟”的内部,英国人一直想利用陈捷官去打破这一联盟。作为广顺行的东主,陈捷官在1765年后已经被一些债务纠缠。1768年5月,陈捷官的兄弟波官(Poqua)去世,陈捷官本人病重,行务由其弟陈天德(Tinquá)接充,“三家联盟”中的广顺行逐渐走向衰微。^②1768年3月以前,蔡煌官身体也一直有病,^③同年8月,因为蔡煌官女儿去世,英国人没能和蔡煌官、陈捷官、颜瑛舍达成任何业务。^④故1768年贸易季,潘启官摆脱了被“三家联盟”长期纠缠和追逐的局面,最终以839259.28两的供货价值再次位居榜首,而且将他的竞争者们远远地甩到了后面,潘启官的供货总价值约是“三家联盟”供货总价值532881.62两的1.6倍,为这一贸易季16位商人供货总价值1763358.79两的47.6%。^⑤

1770年5月1日“三家联盟”领袖蔡煌官去世,该联盟彻底瓦解,潘启官的状况得到彻底改变。在广州对外贸易的商场上,1772至1782年间,潘启官没有出现过对手,一直稳居对英国公司供货商的第一名;1780年,潘启官更以1147929.96两的供货总价值,首次突破粤海关对外贸易史上个人供货的百万大关,同时也创造了粤海关对外贸易史上令人赞叹的、十分罕见的奇迹。^⑥1781年10月,潘启官得了重病,直到1782年3月病愈,虽然病况长达半年之久,但在他几个儿子的共同支持下,潘启官仍然坚持与英国东印度公司进行贸易,^⑦1781年的供货价值达614417.435两,仍然保持了本贸易季供货“冠军”的地位。^⑧

1783年至1787年是潘启官贸易生涯的最后五年,在这五年中,虽然潘启官已年过七十,而且体弱多病,但他依然保持着昂扬向上的奋斗态势,坚持出席每年与英国东印度公司签订合约的谈判会议,力争最优惠的价格,^⑨故他与英国公司的贸易记录从没有出现任何衰败的迹象。然而,这一期间跃出的一匹“黑马”石鲸官(Sky Kinquá)则以极为强大的冲击力杀入广州对外贸易的商场。石鲸官,1778年成为行商之前已经是广州对外贸易的重要商人,成为行商以后其供货价值即已突破十万两大关,第二年就成为仅次于潘启官的排名第二的供货商;^⑩到1783年时,石鲸官则以463570.98两的供货总价值,超越潘启官首次成为排名第一的供货商。^⑪从这一年开始,直至潘启官逝世,除1786年外,都是石鲸官排名第一,潘启官排名第二,石鲸官由此完全超越潘启官,成为广州对外贸易供货商的“老大”。虽然最后五年广州贸易的竞争,潘启官败于石鲸官,但是潘启官每年供给英国东印度公司的货品总价值依然高企,其中1786年和1787年的供货总价值分别为1085742.3两和1022971.36两,^⑫均突破了百万大关,再次创造了粤海关对外贸易史上的奇迹,也同时落下了潘启官对外贸易生涯的帷幕。

① IOR/R/10/6,1765-12-05,p.57.

② Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Politics and Strategies in Eighteenth-Century Chinese Trade*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2011, p. 97.

③ IOR/R/10/5,1768-03-07,p.10. IOR/R/10/5,1768-03-13,p.11.

④ IOR/R/10/5,1768-08-16,p.23.

⑤ IOR/R/10/5,1768-03-01—1769-01-28,pp.8-118.

⑥ IOR/G/12/71,1780-01-22—1781-01-17,pp.1-64. IOR/G/12/74,1781-01-26—1781-04-27,pp.1-30.

⑦ IOR/G/12/72,1781-10-20,p.145;1781-10-21,p.147. IOR/G/12/76,1782-03-26,p.7.

⑧ IOR/G/12/71,1780-12-19—1781-01-19,pp.27-64.

⑨ IOR/G/12/79,1785-09-19,pp.51-52.

⑩ IOR/G/12/62,1778-01-04—1778-02-08,pp.98-168. IOR/G/12/64,1778-08-18—1779-03-05,pp.10-132.

⑪ IOR/G/12/78,1783-01-07—1784-02-18,pp.2-158. IOR/G/12/80,1784-03-01—1784-04-18,pp.5-36.

⑫ IOR/G/12/83,1786-01-13—1786-02-25,pp.93-145. IOR/G/12/85,1786-02-28—1787-03-26,pp.2-236. IOR/G/12/87,1787-04-04—1788-03-31,pp.2-217.

潘启官之所以能取得如此巨大的成绩,始终注意与英国东印度公司及英国商人保持良好的关系,这应该是其中最为重要的原因。法国商人查尔斯·贡斯当称:“潘启官与英国东印度公司驻广州商馆负责人,特别是托马斯·菲茨休(Thomas Fitzhugh)和詹姆士·多林文(James Drummond)保持着良好的关系,在生意上他忠实可靠,并在淡季时不辞辛苦地学习他们的语言,这也引发了英国人对中国人的信任。”^①1767年2月10日,潘启官以个人名义在广州给英国伦敦的东印度公司董事部的负责人写了一封信,原信是用西班牙语写的,并有中文签名,盖有他的中文印章,其信译文如下:

先生们:几年来,有幸通过广州管理会与你们进行业务往来,尽管这是我第一次冒昧地给你们写信,你们不会不知道我的名字。弗雷德里克·皮古(Frederick Pigou)、约翰·米森诺(John Misenor)、托马斯·利尔(Thomas Liell)、塞缪尔·布朗特(Samuel Blount)、纳撒尼尔·加兰(Nathaniel Garland)、威廉·麦肯齐(William Mackenzie)和所有其他来过这里的大班都非常了解,我仍一直为贵公司和贵国服务,但麻烦和风险的情况常常发生,没有其他商人愿意承担这项工作,但我始终热情、努力和守时地完成这项工作。去年的生丝收购案即是如此,我的价格比这里的任何其他商人低得多。我清楚地预见到我不会因此而受益,因为生产这种稀缺且昂贵的商品的南京省的蚕意外死亡,我损失惨重。即使如此,我宁愿承受损失,也不愿失信于你们。目前这是确凿无疑的事情,我非常清楚应该耐心地接受事实并尽力弥补损失,这是贸易的后果。我曾经向你们的大班提过,但没有成功,因此我冒昧地向你们再次请求,出于对你们贸易的热情,我以比这里任何其他商人都低得多的价格履行合同,我因这份合同损失惨重。因此,在其他有利可图的合同中,当我的货物和价格与其他商人的相同时,我应该比其他商人享有优先权,以便在某种程度上弥补我的损失而又不会给您带来任何损失,目前来看对我来说应该是合理的。先生们,请写信给你们的广州管理会,在某些事务上给予我这样的优先权,我可以向你们保证,我将以我的热情和感激,为你们提供我力所能及的一切服务,如此,我将永远为贵公司的荣耀和成功而保持我的善意和真诚的祈祷。

仅向先生们致以我深深的敬意

您最卑微的仆人潘启官

1767年2月10日于广州^②

从这封信的内容,我们可以看出,潘启官与当时东印度公司特选委员会驻广州的大班弗雷德里克·皮古、约翰·米森诺、托马斯·利尔、塞缪尔·布朗特、纳撒尼尔·加兰、威廉·麦肯齐都非常熟悉,也保持着良好的关系。为什么潘启官能与这么多英国大班保持极为良好的关系?有以下几点值得注意:第一,潘启官不仅懂西班牙语和葡萄牙语,而且还努力地学习英语,尽量地保持与英国人顺畅的交流和勾通。第二,潘启官为英国东印度公司的服务是“热情、努力和守时”的,这种精神面貌给英国人留下了极好的印象。第三,在与外国人的贸易中,诚信与守诺是潘启官立足的根本,对所有出售的商品保证质量,经常有称赞他供应的茶叶质量很好的记载。如1750年10月29日英国东印度公司档案称:“潘启官已经交付给我们的茶叶质量非常好,我们一直希望再购买100箱。”^③他所提供的上等茶叶数量也是最多的,很少有不合格的茶,故潘启官供应的茶叶被称为“潘启官茶”,并成为欧洲质量的标志。^④潘启官提供的丝绸也质量上乘,他亲自委派他的次子潘有为、三子潘有助专门前往出产丝绸的江南等地,选购丝绸。^⑤1770年,潘启官被英国东印度公司判定为最适合的丝绸贸易委

^① Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, p. 76.

^② Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao; Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, pp. 70 - 71.

^③ IOR/G/12/54, 1750 - 10 - 29, p. 30.

^④ C. J. A. Jörg, *Porcelain and the Dutch China Trade*, Springer Science Business Media Dordrecht, 1982, p. 70.

^⑤ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第177页。

托商。^① 据 1753 年 7 月 17 日的英国东印度公司档案称,“潘启官是一位品德高尚的商人伙伴,与这样一位对丝绸生意非常熟悉的大人物合作,似乎是最合适的。”^② 1768 年,潘启官还帮助英国东印度公司特选委员会解决了行商自备驳艇装卸商船货物损失问题,他承诺所有损失货物,本人照数赔偿。^③ 为了维系与英国公司的贸易,潘启官不惜承担风险,甚至是赔本,也要保证贸易的顺利进行。如在上面提到的 1766 年生丝收购案中,年初签订的合约为 300 包南京生丝,每担 280 两,到 12 月将生丝送到黄埔时,其成本已升至每担 320 两,每担要损失 40 两,^④但潘启官宁愿承受损失,也不愿失信于英国人,并完成了这次贸易,获得了英国人的高度评价。第四,在公行的建立和解散问题上,潘启官更是站在支持和维护英国商人在华贸易利益的立场,基本上是对英国东印度公司唯命是从。第二次公行的建立本是潘启官提议和倡导的,但由于英国东印度公司和大班们都极力反对,潘启官遂顺应英国人,利用自己与广东官府的关系,到处奔走,积极地为解散公行进行了一系列的活动,可以说与英国商人沆瀣一气,导致第二次公行的无疾而终。

由于潘启官个人的能力和信誉,他在英国商人的眼中被视为“最有用的人”,并称他“调度得法,是一位最可信赖的商人”。在处理英国大班与行商的关系上特别是就双方购买货物的价格问题,潘启官往往是他们之间最好的调停人,给予了英国东印度公司驻广州特选委员会很多帮助。英国东印度公司对他的评价是:“他是公行的大人物,行商中的巨头,多年来曾经给大班以极多的帮助与麻烦。他确实是一位有大才干的人,非常善于处事,但当他自己的利益或安全受到动摇而陷于困难时,他终究有能力将其消除。”^⑤

五、广开商路:潘启官与其他欧洲各国商人的贸易

潘启官从福建到广州以后,除了通过同文行与英国东印度公司进行了大规模的贸易之外,他还广开商路,几乎同当时来华的所有欧洲国家的商人进行贸易。与此同时,他还以达丰行的名义开展了对东南亚的帆船贸易。

除英国东印度公司以外,对瑞典东印度公司的贸易应该是潘启官最为重视的。潘启官十分注重对来华北欧商人的贸易。潘启官到广州以后,发现当时来广州的欧洲商人除了英国人外还有不少荷兰人、丹麦人、奥斯坦德人和瑞典人。这些国家来广州的船只虽然不如英国人的多,但贸易量却都很大。为了了解北欧市场,大概是在到广州不久,潘启官就去了一趟瑞典,对欧洲市场进行考察,正如潘月槎《潘启传略》中所言:“及壮由闽到粤,通外国语言文字。至吕宋、瑞典贩运丝茶。”^⑥ 荷兰学者约尔格(C. J. A. Jörg)称,潘启官在 18 世纪 40 年代访问了斯德哥尔摩。^⑦ 瑞典学者斯文·凯尔伯格(Sven T. Kjellberg)在介绍藏在哥德堡历史博物馆的潘启官肖像画时称:“潘启官属于公行一批著名商人之一,由皇帝授予他们与欧洲人贸易的特权。他似乎与茶农有很好的关系,瑞典大班在购买时很乐意同他贸易。这幅肖像很可能被视为友好关系的证明,也是他送给尼古拉斯·萨尔格伦(Niclas Sahlgren)的礼物,根据传统,他一定在哥德堡拜访过他。”^⑧ 这幅肖像画是潘启官因捐银 20 万两助剿平叛,获得三品顶戴官衔之后所绘制,应该是绘于 1773 年。这幅肖像是送给尼古拉斯·萨尔格伦

① IOR/R/10/07, 1770-12-11, p. 49.

② IOR/G/12/57, 1753-07-17, p. 5.

③ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 5 卷,第 167 页。

④ Paul A. Van Dyke, “Weaver Suckin and the Canton Silk Trade, 1750-1781,” *Review of Culture*, international edition No. 29, 2009, p. 108.

⑤ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 2 卷,第 53、159 页。

⑥ 潘月槎:《潘启传略》,转引自梁嘉彬:《广东十三行考》,第 260—261 页。

⑦ C. J. A. Jörg, *Porcelain and the Dutch China Trade*, p. 70.

⑧ Sven T. Kjellberg, *Svenska Ostindiska Compagnierna, 1731-1813: Kryddor, Te, Porlän, Siden*, Malmö: Allhem, 1975, pp. 96-97.

的,而尼古拉斯·萨尔格伦逝世的时间为1776年,所以这幅肖像送到瑞典的时间应在1773年到1776年之间。当时,潘启官正好是60岁左右,也与肖像画所绘制的形象相符。这些重要的文物资料和西方学者的研究成果,都可以确切证明潘启官到过瑞典,而且也与潘月槎《潘启传略》中的记载一致,其历史的真实性,应该是毋庸置疑的。

正因为潘启官在瑞典哥德堡呆过一段时间,对北欧市场有一定程度的了解,所以他对瑞典东印度公司的贸易十分重视。在18世纪50年代,潘启官控制了很大一部分瑞典货物,他和蔡瑞官是瑞典船只的主要供货商。1761年蔡瑞官去世后,到18世纪60年代中期,潘启官占据了对瑞典贸易的主要份额。^① 1761年瑞典东印度公司“弗里德里克·阿道夫王子号”船(Prins Friederic Adolph)在来华途中的普拉斯群岛(Dongsha Quundao)附近沉没。潘启官得知消息后,立即帮助瑞典商人组织打捞,挽回了一部分损失。^② 1762年,潘启官与瑞典人秘密交易了15000担茶叶。但此事于1764年被广东政府和公行发觉,潘启官道歉后,公行对他的处理表现出了极大的宽容,以支付银20000两罚款了事。1766年,瑞典商人没有其他来源可以购买到所需要的优质茶,潘启官便成为瑞典货物的最大供货商,并收到了最大份额的报酬。^③ 1767年,潘启官与瑞典东印度公司二班知里(Jean Abraham Grill)签订了茶叶合同,为该公司供应武夷茶4550担、安溪茶500担,预收银50005两。^④

据范岱克的研究,在1748—1784年期间,除1756年、1778年、1779年、1780年这四个年份外,潘启官每年都与瑞典东印度公司进行了贸易,共计31次。^⑤ 如此频繁的贸易,使潘启官也从瑞典方面获得了大量的资金。在与瑞典商人的长时间贸易中,潘启官获得了瑞典商人的高度信任。法国商人查尔斯·贡斯当称:“瑞典人将潘启官视为最为重要的和唯一的与他们进行贸易的商人,他们对潘启官总是盲目地信任。在瑞典商馆内,只要潘启官到来,仆役就很可能通知商馆经理从楼上下来到路口迎接,并引导他进入商馆,商馆的瑞典人和仆役都不敢凝视这位耀眼的、充满光彩的和荣耀的巨星。到达客厅后,潘启官接见所有瑞典商馆委员会成员,而每个委员都流露出尴尬的神情,他向官员及其周围的人展示了他的权力,甚至说要把他们压垮。他还说他是欧洲之父,并说服瑞典人将潘启官的肖像悬挂在商馆的大厅。”^⑥

除了瑞典,西班牙也是潘启官非常重视的欧洲贸易对象。潘启官早在青年时代就已经在马尼拉经营贸易达10年以上,拥有极为重要的贸易网络和极广的人脉资源。潘启官在马尼拉有很多亲戚和同事,这些人都是天主教徒,他们在当时澳门与马尼拉的贸易中是处理各种事务的重要人员,如潘启官的表兄陈协顺和潘启官的侄子陈黎官都在马尼拉协助潘启官对西班牙人贸易。^⑦ 从18世纪50年代开始,潘启官已经控制了大部分的西班牙白银进口,如1757年6月,1艘西班牙船从马尼拉抵达澳门,西班牙人向潘启官预付了大约20万西班牙银元,他们从潘启官手中购入了大量的南京布、纺织品和生丝等。^⑧ 从1762年英国人占领马尼拉,直到1764年西班牙人回归,这一时期从墨西哥运来的白银没有到达中国,也导致了潘启官利润的丧失。1768年1月,1艘西班牙船只从马尼拉抵达澳门,载有70个箱子,里面装有11万西班牙银元,大部分都流向了潘启官。1776年,1艘由黑山(Monte Negro)船长指挥的西班牙船抵达澳门,潘启官担任该船的保商。1778年,西班牙人希望在广州建立他们的商馆,潘启官遂将同文行旁边的房屋提供给他们,而西班牙贸易的最大份额一直由潘启官负

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 80.

② Sven T. Kjellberg, *Svenska Ostindiska Compagnierna, 1731 - 1813: Kryddor, Te, Porcelain, Siden*, pp. 108 - 110.

③ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, pp. 65 - 66, p. 80.

④ H21:1, GUB, nr1151.

⑤ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 70, pp. 244 - 249.

⑥ Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, pp. 410 - 411.

⑦ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 79.

⑧ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第74页。

责处理。1783年之前,潘启官的大部分马尼拉贸易都是通过澳门进行的。从1785年到1788年,每年都有3至4艘西班牙船只来广州,他们的贸易对象主要是潘启官,或者由潘启官充当中介。1785年,据英国大班称,潘启官正在向需要丝绸并有钱预付的西班牙商人提供大量生丝。^①相较于与英国东印度公司的贸易,与西班牙的贸易数量和金额虽然并不算大,但它是一项非常稳定的贸易业务,且给潘启官带来了大量白银资源,广州其他商人则无法与潘启官竞争。^②

除此以外,同一时期丹麦亚洲公司也与潘启官进行了一定的贸易。1755年,潘启官及其兄弟潘瑟官,以达丰行的名义与丹麦亚洲公司签订了供应武夷茶的协议和合约。^③1760年、1761年、1762年这三年,潘启官仍以达丰行的名义与广源行、广顺行、泰和行合作,同丹麦亚洲公司签订了供应茶叶的合约。其中,1762年供应茶叶的数量为7450担。^④1764年,潘启官再与丹麦商人签订合约,提供头春武夷茶2750担。^⑤据范岱克提供的丹麦贸易数据,在1752年至1788年间,潘启官与丹麦亚洲公司进行过36次贸易,其贸易额占丹麦广州贸易总额的13%。^⑥

潘启官早期也是法国东印度公司的主要供货商。荷兰学者约尔格指出,潘启官毫无疑问是当时最有权势和最著名的行商,起初他向瑞典人和法国人提供了大量物资。^⑦据范岱克的研究,从1756年至1787年,潘启官与法国商人进行了14次贸易,18世纪60年代这些贸易使潘启官获得大量白银,^⑧可惜的是,潘启官与法国人的贸易数据并没有被保留下来。但法国南特公共图书馆(BMN)保存了一份极为珍贵的1755年潘启官向法国东印度公司购买695两番人参的档案。^⑨法国商人查尔斯·贡斯还提到,潘启官投资马尼拉和法国岛的贸易,并称如果没有发生意外,三四年后就可以赚到5万埃居。^⑩

潘启官早期与荷兰东印度公司也有一定的贸易。1773年,潘启官与荷兰的贸易达到106576两,但到1774年就缩减了一半左右。从1775年到1788年,荷兰人没有与潘启官贸易。^⑪荷兰学者约尔格则称,1778年时,荷兰东印度公司因为潘启官负债累累,很少与他做生意。^⑫据刘勇提供的荷兰文数据,1786年时,荷兰人还向潘启官销售了很少部分的荷兰粗纺毛料。^⑬

1784年,第一艘美国船“中国皇后号”(Empress of China)来广州贸易,潘启官充当了该船的保商。为了方便,潘启官没有将美国和英国之区别告知粤海关,并将“中国皇后号”登记为一艘英国港脚船。这一次,美国人在广州与潘启官只进行了西洋参交易,美国人卖给了潘启官30吨西洋参,每磅价值30元。当时广州市场西洋参价格已经下跌至每磅15元,潘启官与美国人的这次西洋参生意应该亏了不少钱。^⑭

如前所述,潘启官早期加入达丰行成为合伙人,而达丰行为一家本港行,主要是经营东南亚的帆船贸易。达丰行下属的仁兴(Janheng)、德利(Tekly)、屏利(Pinly)等船只均系于潘启官名下,这些船

① IOR/G/12/79,1785-02-22,p.5.

② Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, pp. 75-79.

③ Ask 1135, RAC, pp. 119v-120r.

④ Ask 1143, RAC, p. 58. Ask 1146, RAC, p. 54. Ask 1148a, RAC, pp. 134r-v.

⑤ Ask 1152, RAC, pp. 65r-66r.

⑥ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 63, pp. 244-249.

⑦ C. J. A. Jörg, *Porcelain and the Dutch China Trade*, p. 70.

⑧ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 80, pp. 244-249.

⑨ Ms1172C16. 2. 004, BMN.

⑩ Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, pp. 76-77.

⑪ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 85.

⑫ C. J. A. Jörg, *Porcelain and the Dutch China Trade*, 1982, p. 70.

⑬ 刘勇:《近代中荷茶叶贸易史》,中国社会科学出版社2018年版,第233页。

⑭ 约翰·海达德:《初闯中国:美国对华贸易、条约、鸦片和救赎的故事》,何道宽译,花城出版社2015年版,第34页;菲利普·查德威克·福斯特·史密斯编:《中国皇后号》,《广州日报》国际新闻部、法律室译,广州出版社2007年版,第154页。

只都是前往东南亚贸易的帆船。^①此外,他于1765年投资了“山东舡”前往巴达维亚和科钦支那的贸易。1767年,他还投资了中国帆船“埃克希”(Eckhing)前往科钦支那的贸易。^②

六、游奕于广东官府与欧洲商人之间:行商首领潘启官

行商,即垄断性官方商人。正如美国人威廉·亨特所言:“从1720年起,除短暂中断外,行商一直垄断对外贸易,行商是得到政府承认的唯一机构,他们向粤海关监督负责所有的进出口关税,只有他们才能和官方机构海关办事,这样可使外国人省去报交关税的麻烦。行商控制了广州口岸全部的对外贸易,每年总额达数百万元,受益固多,责任亦重。外国商船或其代理人如果违反了规条,俱由行商负责。官方认为他们能够而且应当管理住在广州商馆的外国人和停泊在黄埔的外国船只,行商对这两者都有保证他们守法的责任。”^③因此,当时的行商,既是一个获利甚丰的行业,也是一种高危职业。行商不仅会因为商业经营不善而破产倒闭,还会因为对外国商人监管不力而遭到惩罚,轻者罚款鞭答,重者革职下狱。因此,每一位行商的选拔,必须经过两广总督和粤海关监督共同商议、挑选、任命。被选拔者还必须是身家殷实的富裕商人。作为行商首领的总商,则更是由两广总督和粤海关监督精心挑选再给予任命的重要人物。在潘启官之前,担任广州行商总商的是宝开官。宝开官由于“夷欠”负债过多,其资元行破产倒闭,其本人也于1758年9月11日病故。此后,潘启官被两广总督李侍尧和粤海关监督尤拔世任命为总商,直到其于1788年逝世,共担任总商27年,是广州十三行历史上担任总商时间最长的一位行商。然而要如此长时间地维持在广州行商中的特殊地位,最重要的一点就是要善于把握中国古代商业贸易中的“政治经济学”。对于广州行商来说,这一“商业政治”最关键的一环就是要获得广东政府各级大员的支持,并与中央和地方各级官员处理好关系,即通过广东官员“以特殊的方式加强他的权威”。^④

潘启官于1760年正式成为行商的带头人,并提出创建广州公行的呈请,就是获得了两广总督李侍尧和粤海关监督尤拔世的支持,而这两名官员都与公行有着“利害关系”。^⑤而公行总商的设立,则如樊封《夷难始末》中所言,是由“总督李侍尧请于朝,置户部总商”。^⑥可见潘启官在正式开展广州对外贸易之前,已与广东政府的主要官员建立了良好的关系。1771年公行解散后,潘启官对外宣布从对外贸易中退出,将商行的管理权交给儿子,自己回福建老家探亲。但实际上潘启官并没有完全退出,粤海关监督和其他广东官员仍需要依靠他的经验和影响力,经常请求他帮助解决一些微妙的问题。^⑦故英国人称:“他是一位拥有惊人资源的聪明人,也是一位最伟大的人物,更是一位与官员有着良好利益关系的商人。”^⑧

除了与广东政府主要官员保持良好的关系外,潘启官还十分注重与中央的官员修好。作为公行总商,潘启官的职责之一就是每年向广州和北京的高级官员提供昂贵的礼品,以获得贸易特权,这些礼物与广州每年可买到的物品有所不同,种类繁多,从几百两到几千两不等。如深受皇帝和中国精英欢迎的大型机械钟,售价可达4万两以上,其他物品则便宜得多。例如,在1770年,潘启官以2232两的价格向瑞典东印度公司商人吉恩·亚伯拉罕·格里尔(Jean Abraham Grill)购买了28块手表,每

① SE/GLA/10359/F III, GUB.

② Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 83.

③ 亨特:《广州番鬼录》,冯树铁、沈正邦译,广东人民出版社2009年版,第45—47页。

④ Cynthia Viallé and Paul A. Van Dyke, *The Canton-Macao Dagregisters 1764, 1764-03-23*, p. 39.

⑤ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第118页。

⑥ 黄佛颐:《广州城坊志》卷5《十三行》,暨南大学出版社1994年版,第323页。

⑦ HaNA_1.04.02_4407, 1771.03.09, NL, p. 42.

⑧ IOR/R/10/5, 1761-07-21, p. 4.

块手表的价格约为80两。毫无疑问,这些物品是作为礼物购买的。^①事实上,行商对官员们的勒索也无可奈何,如1782年李质颖担任粤海关监督时,经常对生丝的出口发布禁令,迫使当时的生丝出口主要行商潘启官向他行贿。后来,潘启官获得了生丝出口的许可,但他也为此而付出了4000两白银。^②潘启官也不断向其他行商抱怨这些被勒索的费用,并认为应该合理地平均分配所有因馈赠礼物所带来的成本。^③外国商人私人贸易进口的珍奇物品,包括音乐匣子、机器玩具、自鸣钟、表,以及其他美丽而珍奇的物品等,官员们都尽力搜罗,或据为己有,或献给朝廷大臣们。^④而给皇帝和官员们进献这些礼物,对行商来说是一个很大的负担,因此潘启官率领其他9位行商于1770年2月14日向英国东印度公司董事部递呈了一封信函,主要是希望英国人此后来广州贸易时不要携带奇珍异宝等,并称如果携带的话他们将拒绝购买。^⑤潘启官十分了解官员对行商的这种额外需索,但他并没有直接表示拒绝或者是进行对抗,而是写信给英国东印度公司总部,用阻断奇珍异宝来源的方法来减少自身的额外负担。

广州公行正式成立后,潘启官在经营生意的同时,极力协助广东官府对行商进行管理,经常对国家的外贸政策提出自己的看法和意见,帮助广东政府不时调整和修正贸易政策,时人称:“至乾隆间,有闽人潘启者,熟于洋商贸易事,条陈商办官办得失。总督李侍尧请于朝,置户部总商,每岁保税保征,除旧额外,正款可加四十余万,平羨银余可收百万。奏入,许之。”^⑥

1773年,为了帮助朝廷平叛,潘启官等“踊跃急公,情词恳切”,^⑦捐款20万两佐助军需。^⑧潘启官因此获得了朝廷嘉奖,“恩加三品顶戴,诰授通议大夫之衔”。^⑨1787年,因“台湾剿捕逆匪,粤省招募新兵,巡防海口”,^⑩潘启官等又捐银30万两,以充军需,^⑪并获得“诰赠资政大夫,敕赠文林郎翰林院庶吉士加一级”的恩赏。^⑫这些贡献无疑成为潘启官与官方保持良好关系的润滑剂。

潘启官长期游奕于广东官府和欧洲商人之间,既不能得罪为行商带来贸易利润的欧洲商人,更不敢得罪权高势重的总督、巡抚、粤海关监督等高级官员。任何一方良好关系的丧失,都将给潘启官这样的行商带来灭顶之灾,因此小心谨慎,两面讨好,还要做到措置得宜,这是极具难度的,完全可以称之为“刀尖上的跳舞”。由于他两面讨好,有时候甚至是背信弃义,被法国商人查尔斯·贡斯当指责为“迷人的外表下,隐藏着最卑鄙的灵魂”。^⑬但总体来说,潘启官处理这两者关系还是非常适宜和得当的,故欧洲人称他“有着非凡的智慧和与官员的良好关系的记录,他长期担任总商,与不断重新任命的官员们之间,他找到了施展魅力或修补围墙的完美办法。两广总督李侍尧、粤海关监督德魁、两广总督德保都是如此”。^⑭而英国人则认为:“他确实是一位有大才干的人,非常善于处事,但当他自己的利益或安全受到动摇而陷于困难时,他终究有能力将其消除,同时他也是善于玩弄权术的人。”^⑮

① Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 70.

② 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第2卷,第88页。

③ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 70.

④ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第5卷,第182页。

⑤ IOR/E/1/53, doc. No. 50, p. 93.

⑥ 黄佛颐:《广州城坊志》卷5《十三行》,第323页。

⑦ 伍长华:《两广盐法志》卷29《捐输》,《广州大典》第326册,广州出版社2015年版,第695页。

⑧ 《清高宗实录》卷949,乾隆三十八年十二月丁未,《清实录》第20册,中华书局1986年影印本,第865页。

⑨ 潘月槎:《潘启传略》,转引自梁嘉彬:《广东十三行考》,第260—261页。

⑩ 中国第一历史档案馆编:《清宫粤港澳商贸档案全集》第6册第577号,中国书店出版2002年版,第3005页。

⑪ 中国第一历史档案馆编:《明清官藏中西商贸档案》第4册第400件,第2030页。

⑫ 潘福桑编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,第29页。

⑬ Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, p. 410.

⑭ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684 - 1798*, p. 165.

⑮ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第2卷,第159页。

但潘启官也曾与一些广东官员发生过重大冲突。如 1777 年时,两广总督兼任粤海关监督杨景素下令,不允许潘启官经常以他侄子的名义来进行贸易。^①又如,1778 年,担任粤海关监督的图明阿曾要求潘启官从英国散商狄坚信(Dickenson)那里购买一些珍稀物品送给他,但潘启官拒绝执行,图明阿因此而十分愤怒,并下令终止了他与英国人的贸易。^②此外,在李质颖担任粤海关监督时,潘启官与其关系比较紧张,李质颖不仅向潘启官勒索出口生丝的贿银,而且拒绝帮助其解决债务危机。^③1780 年,泰和行颜瑛舍、裕源行张天球因巨额“夷欠”宣布破产倒闭,广东政府将两位欠商的债务“着落联名具保之商人潘文巖等分作十年还清”,以潘启官为首的行商群体承担了破产行商债务偿还的责任。^④1784 年,以潘启官为首的 8 位行商向朝廷汇报了海关与洋行经营的各种弊端,希望改革广东洋行行务,后经朝廷批准,由钦差大臣、工部尚书福康安正式酌定条款,改革粤省洋行行务。^⑤同年,在查办天主教罗玛当家哆啰引多国传教士入内地传教一案中,潘启官作为行商总商,被以涉嫌接纳外国传教士,任由洋人传教的罪名而罚款 12 万两。^⑥同年,在“休斯夫人号”(Lady Hughes)案件中,潘启官作为该船的保商,也曾被南海县拘拿审讯。^⑦虽然作为洋行总商的潘启官在与广东政府几十年的周旋中,有得有失,但总体来说,他能够将自己的财富和商行在风风雨雨中平安保存下来,这就是一件很了不起的事情。有人称,从 18 世纪 30 年代兴起的广州行商,到 1779 年至 1780 年的行商破产潮中,潘启官是唯一幸存者。^⑧

1780 年,潘启官因其第三子潘有助去世,再次表示要退出广州贸易,英国人对他的评价是:“潘启官现在的财富、权力和影响力在各方面都是无与伦比的。”^⑨1788 年 1 月 10 日,潘启官逝世,终年 74 岁。查尔斯·贡斯当称:“在广东,人们相信,潘启官成为了贸易的独裁者,就像皇帝是中国的暴君一样。”^⑩英国东印度公司特选委员会甚至做出了这样的评判:“他的死亡,是否会使欧洲贸易不便,这是难以判断的。”^⑪由此可见潘启官在这一时期广州对外贸易中的重要性。

七、结语

不可否认,在清代经营对外贸易的洋货行商人中,潘启官是最为成功的一位。如果从 18 岁时算起,直到 1788 年 1 月去世,潘启官从事对外贸易整整 56 年,其间虽然也出现过几次危机和灾难,但他都凭着自己极为敏感的商业政治头脑、卓越的商业谈判技巧和智慧、极具魅力的人际交往能力和敢于为天下先的创新精神,战胜了困难、度过了危机,并通过长时间对欧洲各国商人的贸易积累了丰厚的财富,获得了极大的成功,成为了乾隆中后期广州商界的商业明星和杰出商业人物,甚至我们可以将潘启官经营广州对外贸易的时期称之为“潘启官时代”。

第一,潘启官早年经营马尼拉贸易,到广州后,与陈正合伙共同经营达丰行,并成为该行洋货行生意的掌控人,后为发展自己的事业,创立同文行,开展了与以英国东印度公司为主体的外洋贸易,并很快显露头角,成为广州贸易的重要领头商人。1760 年,他又联合其他 9 位行商,发起成

① IOR/G/12/62,1777-06-03,pp. 11-12.

② Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 90.

③ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 2 卷,第 88 页。Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 110.

④ 清代军机处档折件,台北故宫博物院藏,文献编号 026992,统一编号:故机 027197。

⑤ 清代军机处档折件,台北故宫博物院藏,文献编号 035834,统一编号:故机 036081。

⑥ 中国第一历史档案馆编:《清宫粤港澳商贸档案全集》第 5 册第 526 号,第 2810 页。

⑦ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 5 卷,第 117 页。

⑧ Weng Eang Cheong, *Hong Merchant of Canton, Chinese Merchants in Sino-Western Trade, 1684-1798*, p. 88.

⑨ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 92.

⑩ Louis Dermigny, *Les Memoires De Charles De Constant Sur Le Commerce A La Chine*, p. 411.

⑪ 马士:《东印度公司对华贸易编年史》第 2 卷,第 159 页。

立公行,筑牢广州对外贸易中行商群体的垄断体系,一跃而成为洋货行商领袖和总商。经过大约10年与蔡煌官、颜氏兄弟和陈捷官“三家联盟”的斗争,最后潘启官战胜“三家联盟”,独自称雄于广州商界,成为广州对外贸易中的唯一领袖,统治广州对外贸易长达18年之久,获得了极高的声望。

第二,潘启官创造了令人瞩目的非凡业绩。1750年至1787年间,他共与英国东印度公司进行了38年贸易,存有供货和合约档案记录的计30年(包括5年残缺记录)。其中有17年潘启官成为向英国东印度公司供应茶叶、丝绸等货品供货商的第一名,还有7年是第二名。也就是说,潘启官总共有24年位列英国东印度公司供货商人的前两名,占其向英国东印度公司供货时间的82%。

第三,潘启官为自己和家族创造了极大的财富。据现存30年供货记录,当时参与对英国东印度公司贸易的行商及行外商人,最少时为1782年的5家,最多时为1772年的24家,平均每年约有14家。这些广州行商总计向英国东印度公司提供了价值约34700950两的货物,而潘启官及其同文行提供货物价值则约为11628247两,占33.5%。其中,全部行商提供的茶叶总计约1241899担,而潘启官约为305068担茶叶,占24.56%;生丝总计约28651担,潘启官提供了约20716担,占72.3%。^① 在行商及行外商人贸易竞争的生意场上,潘启官以一人之力,可以达到总供货量的近30%,供应茶叶则接近总量的四分之一,生丝则超过总量的六成以上,这些数据都极为有力地证明了潘启官已经成为乾隆中后期广州贸易市场上实力最为雄厚的强者。据研究,普通茶叶每担的利润约为4两,^②潘启官这30年中共提供茶叶约302068担,即使以普通茶叶的利润计算(实际上潘启官提供优质茶叶所占比例不小),其利润仍高达1208272两。生丝则是在广州贸易中利润最高的买卖。顾炎武称:“中国湖丝百斤值银百两者,至彼得价二倍。”^③这就是说,明末清初每担湖丝卖到东南亚可获100%的利润。从潘启官30年间向英国东印度公司提供生丝的价格来看,最高为每担310两,最低为每担240两,平均每担275两,根据每担生丝可以获得100%的利润,则知当时每担生丝可获利137.5两,那么潘启官30年间共售出生丝约20716担,则可获利约2848450两。仅茶叶和生丝两项,潘启官所得利润就超过400余万两,如果再加上9年没有供货记录的贸易和潘启官向其他国家的供货,保守估计其获利润总共应超过500万两以上。正因为潘启官资金雄厚,英国东印度公司广州特选委员会的报告称其“没有任何欠债,可以支付各种款项”。^④

潘启官的富裕还表现在他对于广州房地产的投资。在寸土寸金的广州十三行街南面的夷馆区及北面的商铺区,潘启官购置土地、建设行馆,其“潘启官行”就设在广州十三行街北面灯笼巷东南侧,其“同文行商馆”就设在十三行街南面紧邻丹麦馆的地方,旁边还建有多处行馆,出租给英国东印度公司、法国东印度公司和丹麦亚洲公司的商人。^⑤ 不仅如此,他还在广州、河南购置大量土地,修建了极为豪华奢侈的潘氏园宅,据民国九年的《番禺河南潘氏族谱》称,潘启官“置余地一段,四围界至海边,背山面水,建祠开基。线书扁额曰能敬堂。建漱珠桥、环珠桥、跃龙桥,定名龙溪乡”。^⑥

潘启官在广州还“合同志数人在西关创立文澜书院”,“又创设湄州会馆,以为漳泉同乡人会合之

^① 根据 IOR/G/12/53 - 57, 1750—1753; IOR/R/10/3 - 4, 1754—1760; IOR/R/10/5, 1761—1769; IOR/R/10/9, 1771—1775; IOR/G/12/58 - 87, 1775—1788 相关内容统计。

^② 陈国栋:《经营管理与财务困境——清中期广州行商周转不灵问题研究》,第53页。

^③ 《福建备录》,顾炎武:《天下郡国利病书》第5册,上海古籍出版社2012年版,第2998页。

^④ IOR/G/12/68, 1779 - 10 - 14, p. 33.

^⑤ 瑞典皇家科学院图书馆藏,档号 Dalman; 乾隆三十七年《广州十三行商馆卷轴画》,香港海事博物馆藏,编号 HKMM2015.0020.0001; IOR/R/10/4, 1759 - 07 - 10, p. 7; Susan E. Schopp, *Sino-French Trade at Canton, 1698 - 1842*, Hong Kong: Hong Kong University Press, 2020, p. 77; Paul A. Van Dyke, "The Danish Asiatic Company and the Chinese Hong Merchants 1734 - 1833," 上海中国航海博物馆主办:《国家航海》第18辑,上海古籍出版社2017年版,第56页。

^⑥ 潘福燊编:《番禺河南潘氏族谱》不分卷《全谱第十七世·能敬堂潘氏族谱·第一世》,第30页。

所”；^①他还为福建老家“修华圃书院及紫阳祠，增餐钱，供远来学者”。^② 据《上海新报》报道，陈寿官衰落以后，其在广州从化开设的博罗庄也转卖给了潘启官。^③ 从广州对外贸易行业的领袖到广州房地产界的巨商，难怪梁恭辰称潘启官“由是以货雄岭海间”，^④范岱克则称他为 18 世纪中后期广州港口最为富裕的商人，^⑤并为潘氏家族在广州外贸事业的长期发展奠定了良好的基础。从同文行到同孚行，这个经历近百年的家族企业得以长盛不衰，也应与他的创始人潘振承所做出的贡献有关。

On the Commercial Activities of Phuakhequa, the First Generation Hong-Merchant of Tongwen Bank in Guangzhou in the Qing Dynasty

Tang Kaijian, Li Jiachang

Abstract: In the foreign trade of the thirteen banks in the Qing Dynasty, Zhencheng Pan is undoubtedly the most influential businessman. In his youth, he began to participate in trade in Manila, became familiar with foreign languages, and accumulated business experience; From the 1740s, Zhencheng Pan turned his business to Guangzhou and was active in the foreign trade of the public bank. He was influential in Guangdong government and foreign businessmen. Zhencheng Pan was a key figure in the establishment and dissolution of Guangzhou's second Conhong. As the chief businessman of Conhong, Zhencheng Pan, Tongwen Hong-Merchant, traded with the British East India Company and Other European businessmen. Zhencheng Pan was able to coordinate official relations and resolve the crisis. He skillfully maintained a good relationship with government officials, especially the governor of Guangdong and Guangxi and the supervision of Guangdong Customs. In the ups and downs of business for half a century, he showed extraordinary commercial and political wisdom, balanced the trade exchanges of businessmen from European countries and accumulated huge wealth. Zhencheng Pan's success not only has its personal and family significance, but also a heavy page in the history of Guangzhou's foreign trade development.

Keywords: Zhencheng Pan, Phuakhequa, Hong-Merchant, The Thirteen-Hongs in Canton, Foreign Trade of Qing Dynasty

(责任编辑:丰若非)

^① 潘月槎:《潘启传略》,转引自梁嘉彬:《广东十三行考》,第 260—261 页。

^② 梁恭辰:《北东园笔录》卷 5《潘封翁》,《丛书集成三编》第 65 册,第 283 页。

^③ 《上海新报》,同治五年三月初七日(1866 年 4 月 21 日)第 628 号,“新闻”。

^④ 梁恭辰:《北东园笔录》卷 5《潘封翁》,《丛书集成三编》第 65 册,第 283 页。

^⑤ Paul A. Van Dyke, *Merchants of Canton and Macao: Success and Failure in Eighteenth-Century Chinese Trade*, p. 86.