

近代华盐外贸的展开与盐产业转型

——以中日辽东盐、青岛盐交涉为切入点

张鹏程

摘要：1906年，清末东北地方政府与日本“关东州”殖民当局围绕辽东盐出口的交涉无果而终，凸显了传统时代并不严格存在的华盐外贸问题。进入民国后，盐的工业化生产使中国既有盐业市场的产品结构和资源流向发生深刻变化，成为1926年中日青岛盐交涉最终解决的产经背景。前后两桩交涉不同结果的背后，是新兴的盐业外贸活动对传统盐政演进逻辑的冲击，更深层次的原因是近代食盐业向盐化工业的逐步转型。

关键词：华盐外贸；产业转型；辽东盐；青岛盐；工业盐

中图分类号：K2

文献标识码：A

文章编号：1003-9864 (2024) 01-0063-9

盐业史研究是学界长期关注的热点议题。就盐业经济这个研究领域而言，近年来的相关讨论倾向于将盐业嵌入传统时代的国家—市场结构中理解，认为西方话语下的市场经济模型不足以完全概括本土社会的经验事实。特别是明清以来诸多盐区间错综复杂的博弈行为，实际上可以视为中国传统经济体系——“食货经济”的一个典型案例^①。与之相较，近代盐业经济的研究则基本聚焦于单一的“中国盐务近（现）代化”问题^②。举其大率，核心关切有二：其一是对旧盐制向新盐制转化的研究，也即制度变迁；其二是评估近代新旧转型期间盐产业发展的状况，即经济绩效^③。

这样来看，当前对近代盐业经济的研究首先还是立足于传统盐业的自身演化。即使是讨论新旧盐制变迁，一个不言自明的前提也是，认定传统盐制——如专商引岸制在道德和效率等层面上都不可持续，故而新盐制应当可以借助市场化、工业化等新手段克服传统盐制的弊端进而立足。但在实然层面上，旧制度弊端丛生却并不一定意味着新制度就一定能取代前者。事实上，直到中华人民共和国成立前，“淡食”依旧不是罕见的社会现象^④，而盐制自清末以来已在“近代化”旗帜下屡遭变迁。因此，仅就近代盐业经济内部谈盐业近代化，可能存在解释力的不足^⑤。在笔

作者简介：张鹏程（1995-），男，复旦大学历史地理研究中心博士研究生。

基金项目：国家自然科学基金重大项目“大阪产业部近代中国及‘海上丝路’沿线调查资料整理与研究”（项目编号：18ZDA188），用友基金会第三届“商的长城”重点项目“日本大阪府立贸易馆近代中国商贸调查数据整理与研究”（项目编号：2019-Z04）的阶段性成果。

① 刘志伟. 贡赋体制与市场: 明清社会经济史论稿[M]. 北京: 中华书局, 2019: 1-32; 黄国信. 市场如何形成: 从清代食盐走私的经验事实出发[M]. 北京: 北京师范大学出版社, 2018: 194-202.

② 早期研究有阿谢德的《1900年至1920年中国盐政的近代化》一书，特别是其中的第4-6、52-56页。参见: S.A.M. Adshead. The Modernization of the Chinese Salt Administration[G]. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

③ 刘经华. 关于中国早期盐务现代化的几个问题[G]//曾凡英. 盐文化研究论丛(第1辑). 成都: 巴蜀书社, 2006: 169.

④ 张謇. 盐政改革计划书[J]. 东方杂志, 1913(8): 7.

⑤ 例如，冈本隆司曾对盐业近（现）代化理论在盐业史乃至近代经济史研究中的滥用作出批评，其质疑略谓：“民国初期的盐税收入的中央化被认为是符合‘现代化’的，而随后从1910年代末开始的地方军阀的盐税截留则往往被视为‘现代化’被‘阻碍’的案例。这两个看似完全相反的现象，是否可以视为真正相反的呢？”参见: 冈本隆司. 清末民国之鹽稅[J]. 东洋史研究, 1999(58): 85.

者看来,克服以上不足除了可以借鉴区域社会经济史等纵深研究视角^①,更应该从探求新旧盐业间的结构性差异着手,仔细分析这些差异与传统盐业的内涵转变间究竟有何关系。以近代中国盐业发展的事实来看,这些差异中很醒目的一点是盐业外贸的源起和开展^②。

考虑以上因素,本文计划以近代中日两国间的两桩盐贸交涉为线索,通过梳理事件发展的时间脉络和各方态度与策略,观察清末东北地方政府如何在被动状态下平衡传统思维和现实利益,处理突发的辽东盐外贸需求。进而讨论民初以后中国盐产业内涵发生的深刻改变,尝试理解20世纪20年代中日青岛盐谈判达成的经济背景,探讨前后两次盐贸所反映出近代盐产业的转型过程。

一、清末中日辽东盐交涉的起因与挫折

辽东地区有得天独厚的盐产禀赋,但在清代隶属盛京将军管辖,长期因“柳条边”封禁而无法开发,甚至内地各省的食盐专卖制度都不及于此^③。清末以后移民来此实边,俄日两国亦相继强租,辽东盐产资源遂在复杂的国内外背景下逐渐被开发,引发本文关注的中日辽东盐交涉事件。

(一) 辽东盐交涉之起因

此次交涉起因与近代日本对华盐的长期需求有紧密关系。日本食盐传统以煎法生产,明治维新以后工艺有改进,但限于自然禀赋,其本土盐的品质和产量一直不高,主产地濑户内海沿岸的原盐中氯化钠含量只在72%左右^④,产量则长期在100万吨上下波动^⑤。

从1903年开始,日本本土进口盐历史性地超过出口盐。1905年前后,为筹措日俄战争军费及弥补战时食盐供应缺口,日本本土开始施行食盐垄断政策^⑥。与此同时,中国辽东地区由日本实际控制,即所谓“关东州”。辽东盐的原盐品质略低于中国台湾盐,但胜在产量较高,区位条件好^⑦,成为优越的原盐产地^⑧。从1905年到1915年,辽东盐输日量从1.17万吨起步,总量迅速达到近44万吨^⑨,仅次于台湾盐的63万余吨^⑩,成为弥补日本本土食盐需求的主要来源。

以今人眼光看,辽东地区既由日本侵占,那么该地食盐立即运回日本国内自无疑义。不过奇特的是,在日俄战争结束初期,这个问题却带有争议。尽管在1905—1907年,辽东盐输日数量有1.2万吨上下,但这只是因日本本土盐产下降而采

① 黄国信.单一问题抑或要素之一:区域社会史视角的盐业研究[J].盐业史研究,2013(3).

② 有学者关注传统时代中原王朝与边疆政权间的盐业经贸问题,如宋与西夏间的“青白盐之争”、宋明两代与西南及北方少数民族之间的“盐马贸易”等。这些案例似和近代盐业外贸有相近之处,但深究之下可见重大差异。首先,传统盐贸都是边贸,盐是王朝控制缺盐边区的工具,不宜将其视为纯粹利益驱动的商贸行为;其次,此类食盐外销多是私盐交易,就政策的本意和制度执行的刚性而言,食盐内销一直是原则和常态,外销只能是制度通融或非正式运作下的少数情况。

③ 坂本辰之助.実業の満洲[M].东京:集成堂,1905:51.注:下文引用的日文文献中,作者、出版地、出版社等信息使用简体汉字。

④ 农商务省水产局.塩業調査所試験成績報告(1904年)[A].档案号:317-19.(日本国立国会图书馆藏).

⑤ 农商务省总务局报告课.第一次農商務統計表(1886年)[A].档案号:605.9.(日本国立国会图书馆藏).

⑥ 广山尧道.塩の日本史[M].东京:雄山阁,1997:188-194.

⑦ 关东长官官房文书课.關東州と滿鐵附屬地[M].大连:关东长官官房文书课,1925:36.(日本国立国会图书馆藏).

⑧ 由于《朴茨茅斯条约》规定,日本可在俄国远东海域捕鱼,这使当地渔盐需求上升,也使“关东州”盐可同时向朝鲜半岛和日本本土输出。

⑨ 专卖局长官官房总务课.専売局年報(第14回到第19回)(1911—1916年)[A].档案号:14.2ハ〜47.(日本国立国会图书馆藏).

⑩ 专卖局事业部政务次官.本邦における各消費塩の説明(1926年)[A].档案号:Ref.A08072104800.(日本国立公文书馆藏).

取的应急措施^①，不代表既有政策。事实上，大藏省在1905年就明确规定辽东地区的日本盐商不准向本土出口食盐，日本中央政府也不予采购。这意味着日本国内食盐垄断政策并未在辽东施行。清政府东三省盐务总局也意识到，辽东日盐并不由日本政府管辖，“盐业归商人承办，经日本国家允许，长官不能过施压力”^②。

究其原因，是作为经济政策制定者的大藏省和作为殖民政策执行者的关东都督府之间，利益并不一致。具体来讲，大藏省方面并不希望辽东盐输入日本本土，特别是考虑到“关东州”人口较少，并不像台湾有数百万人口带来的本地食盐消费^③。故而，一旦放开输日，势必冲击已经日趋饱和的日本本土食盐市场。

但是，关东都督府却不能承受食盐无处可销的窘境。统计显示，1907年该都督府的常税收入中，盐税占比高达30.9%^④。在这种情况下，殖民当局积极谋划将辽东盐输出中国东三省。1906年底，日方驻奉天省总领事向奉天将军提议，由中方包办采购辽东盐并向东三省出售^⑤。东省总督徐世昌、赵尔巽一度颇感兴趣，并亲自过问，但不久双方谈判却不欢而散。

（二）交涉无果而终的实情

以笔者所见，国内学界尚未注意此桩短暂的辽东盐交涉。近年有日本学者指出，谈判无果主要是由于双方在税收分配问题上无法达成一致^⑥。

但检诸中方材料，却发现东省当局对整件事有截然不同的说法。

首先，在起因上，中方之所以愿意谈判，并非是由于日方理解的经贸互惠一层，而只是现实中盐政管理的需要——自日俄战争以来，旅大地区私盐猖獗，损害了东北的官盐销路，更严重的是食盐还外销别国，致使东北地区的传统盐制内外动摇。东省盐务总局对此十分不满，认为是日方有意弛禁。因此，此番日方提议合作销售辽东盐，使奉天方面看到了借此机会打击私盐，“寓源头缉私于集中购盐”的前景^⑦。

其次，在东省政府看来，官购余盐还是一套高明策略。即在默认日本已侵占辽东的前提下，先将失控的辽东盐重新纳入国内市场，进而挤压日本在华利权，最终目的则是“收回租界”。以此分析，双方谈判破裂的根本原因不是税收分配矛盾，因为“官买”政策就决定了当地政府的深意不在盈利，而在全盘管控私盐并进一步恢复国权。从中方角度看，最终恰是因为日方坚持新开盐滩的产盐去向不受约束^⑧，迫使原订的管控策略无法贯彻，购盐之议才无果而终。

东省当局和关东都督府的这场盐业交涉，深刻体现出中国传统盐制的特点。比如，传统盐制注重行政安全，体现在对国内的缉私工作特别重视。但是在这种情况下，如有食盐涉外又当作何处置呢？

① 专卖局. 塩専売史(第1分册)[M]. 东京: 大藏省专卖局, 1915: 833-834.

② 黄维翰, 修, 王树楠, 纂. 东三省盐法新志: 卷30[Z]. 铅印本. 1928: 7.

③ 1905年底, “关东州”有日本人5,025人, 中国人369,726人。参见: 关东厅统计局. 関東庁統計二十年誌[M]. 大连: 满洲日日新闻社, 1927: 19. 索书号: DB250-28. (长春市图书馆藏).

④ 大藏省. 明治大正財政史: 卷19: 编第13: 外地財政下[M]. 东京: 经济往来社, 1940: 1141. (日本国立国会图书馆藏).

⑤ 清国在奉天总领事. 機受第八十二號州内製塩輸出禁止方奉天將軍ヨリノ照会報告(1906年)[A]. 档案号: Ref. B04011149200. (日本国立公文书馆藏).

⑥ 前田廉孝. 日露戦後経営期の日本内地における植民地産品輸入拡大の論理: 塩専売制度下の関東州塩輸入拡大を中心に[J]. 歴史と経済, 2016(233): 26.

⑦ 黄维翰, 修, 王树楠, 纂. 东三省盐法新志: 卷30[Z]. 铅印本. 1928: 6.

⑧ 黄维翰, 修, 王树楠, 纂. 东三省盐法新志: 卷32[Z]. 铅印本. 1928: 2.

关于这一点，自海通以来各通商条约都规定严禁食盐进出口^①，但直到上述中日辽东盐交涉一案，我们才得以从实务角度，一窥地方政府对食盐涉外的决策心态和应对措施。东省盐务总局在谈判时，一方面意识到辽东盐后患无穷，必须立刻采取措施。另一方面，“关东州”名义上虽是租借地，但在日本实际殖民控制下。中国地方政府与日本当局的谈判，本身就突破了传统盐制的底线。因此，主办官员开始就强调身不由己，“收买之说本属一时权宜之计，将来如有窒碍，所定合同可由我随时作废”^②。

回顾此次交涉失败的原因，首先是辽东地区实际控制权毕竟易手，中方管控策略受制于殖民当局，因此只能是既坚决又纠结，无法贯彻到底。另外不容忽视的一点是，中方要求收买辽东盐的策略在政府内部被视为寻求盐业外贸的尝试，这明显不兼容于传统盐业的管理模式，其间阻力亦不容小觑。但正如我们稍后看到的，日本对华盐的需求其实并不止于辽东地区，对青岛盐业的控制手段也与辽东类似，但在1923—1926年的中日青岛盐交涉中，中方在顺利拿回青岛盐业主权后，却能突破传统盐制的束缚，将国内盐资源首次正式纳入外贸轨道^③。时隔二十年，前后两次中日交涉中的变化，又究竟源于哪些方面呢？

二、精盐事业的兴起对传统食盐市场的影响

精盐在大多场合下，有别于“精制食盐”之简称^④，其不完全限于食用，也可以指代工业盐。例如辽东地区外销的工业盐就被描述为“其用既精，故须以纯粹之氯化钠而不含杂质者为上品”^⑤。其实，两者之间并不矛盾。一方面，民初各界对“精盐”概念的认知正在形成中，名实之间不一定严格对应。盐务宿耆景李白即明言：“在十年之前（1914年），则精盐二字尚不成为一名词，精盐为食品乎？为药品乎？”^⑥另一方面，精盐本身的特点也和社会对工业盐的需求密不可分。精盐相比于传统粗盐的明显区别是“色白质精”^⑦，这主要是因为氯化钠含量高，杂质少所致。据1930年盐务署的实地调查，各家精盐公司的产品中氯化钠含量平均为93.4%^⑧。可资对照的是迟至1951年，淮盐主产区所产盐的氯化钠含量也只有75%~78%^⑨。从这个意义来说，近代食盐精制技术与工业盐的提纯及应用技术是相辅相成的。著名的天津“永久黄”集团最初也的确是从久大精盐公司起家，在逐步积累技术与资本后，才进军纯碱、烧碱、氨水等盐化工业。

久大精盐公司创设于1915年，是国内首家精盐企业^⑩，其后全国又有诸多效仿者^⑪。到1926

① 景李白.食盐输出私议[J].盐政杂志,1917(21):1-8.

② 黄维翰,修,王树楠,纂.东三省盐法新志:卷 30[Z].铅印本.1928:6.

③ 财政部盐务署.收回青岛盐田之经过:续第 13 期[J].盐政杂志,1930(14):145-148.

④ 精盐公司设立经过之情形[J].盐务公报,1930(16).本文中在没有特定说明的情况下,“精盐”具体即指精制食盐。

⑤ 华企云.满洲之盐与日本之需要[J].钱业月报,1930(3):8.

⑥ 景李白.久大精盐公司创立史[J].盐迷专刊,1935:105.

⑦ 精盐公司设立经过之情形[J].盐务公报,1930(16):169.

⑧ 精盐公司设立经过之情形(续第 16 期)[J].盐务公报,1930(17):149

⑨ 大丰市地方志编纂委员会.大丰市志[M].北京:方志出版社,2006:481.

⑩ 光绪二十九年(1903),有美商求在上海设立精盐工厂,但被江海关道回绝。见:汪敬虞.中国近代工业史资料第二辑上(1895—1914)[M].北京:科学出版社,2016:322.

⑪ 东京商工会议所.北中国经济调查报告[M].东京:商工会议所,1935:56.(日本国立国会图书馆藏).

年，各地精盐企业达到53家，制造产额接近200万担，每年缴纳盐税相当于全国盐税额的10%以上，形成相当规模^①。1917年底，久大公司又投身当时国际上流行的“海盐制碱”^②浪潮，永利制碱公司遂告成立，是为国内首家盐化工业企业。

20世纪初精制盐技术的推广及盐化工业的产生，对传统盐业产生了深刻影响，具体到盐业资源和盐产品在国内的生产、分配等再生产过程，更是如此。食盐的工业化生产，一方面使高质量的精盐进入民众日常生活，另一方面也使工业用盐在盐业资源利用和分配中的比例不断上升，进而推动工业盐作为化学工业的基础原料之一得到应用。

那么，是否可以从宏观层面评估精盐、粗盐在此时期相对比重的变化呢？正如上文所述，在精盐技术成熟前，传统社会的存量粗盐基本是食盐^③。因此，评估近代中国市场上粗、精盐的比重，就可以用传统食盐和精制食盐作为代用指标。但是，全国市场上二者的比重变动又很难计量。这首先是由于双方统计口径完全不同，各类精盐公司制精使用的粗盐原料向来不计入盐务稽核所的全国盐产统计^④。另一旁证则是，1933年成书的《中国盐政实录》记录有全国20多个主要盐区的盐务运作状况，但只有长芦和山东（青岛）盐区可能因为有众多精盐公司的缘故，而单列出“精盐状况”一节，其他各盐区的统计体例仍接近明清盐法志。除此之外，传统食盐和精盐

的销售范围迥异，销售主体间呈竞争乃至对抗关系也是重要原因。传统食盐惯例由旧盐商专销，在各地的引岸和销售门路（如众多“水贩”）由来已久，食盐自可深入城乡售卖。对比之下，精盐企业由于旧商反对^⑤和政策限制，只能在上海、汉口等少数口岸城市售卖。因此，在旧盐务制度依然坚固的前提下，我们难以分析全国范围相同口径下精、粗盐的生产消费状态，至多只能从兼有传统食盐产地和新式精盐公司原料地的少数盐场管窥其貌，山东盐区的青岛盐场便是其中典型。

三、青岛盐交涉所见盐业外贸的展开和传统盐业的产业转型

青岛盐场分布于胶州湾两侧，清末，德国以《胶澳租界条约》强占此地。一战后日本取代了德国殖民地位，盐场也落入其手^⑥。日商以中日合资形式大量扩充盐滩，推行晒盐及机器制盐，并以胶济铁路和青岛港为通道大规模外销。据胶海关十年报告，盐场生产面积和产量都数倍于清代和德占时期^⑦，到1922年，待产量已超过162万担^⑧。日方在此利益如此之大，引起后续诸多争端。

（一）青岛盐外贸中的“工业盐”与“工业用盐”概念及盐潮风波

1923年“山东悬案”解决，青岛盐田的权属也在多次谈判后收归国有^⑨。其后几年中，青岛输日盐的数量锐减至零，直至1926年7月，中日

① 精盐公司设立经过之情形[J].盐务公报,1930(16):175

② Baris P. Tergasheff,著,谢菊曾,译.远东之自然碱[J].东方杂志,1928(9):73.

③ 传统粗盐也有少量用于腌渍、渔获保鲜等用途，民国经济史家刘隽曾有定量统计。见：刘隽.推行盐法之方案及程序[J].盐业专刊,1935:34.

④ 财政部盐务署盐务稽核总所.中国盐政实录[G]//沈云龙.近代中国史料丛刊(第88辑).台北:文海出版社,1971:1884.

⑤ 如两淮盐商对久大股东景季白多有威逼。见：景学铃致范旭东函(1917年1月6日)[G]//赵津.范旭东企业集团历史资料汇编:久大精盐公司专辑(上辑).天津:天津人民出版社,2006:315-316.

⑥ 财政部盐务署.收回青岛盐田之经过[J].盐政杂志,1930(13):167-170.

⑦ 胶海关十年报告:1912—1921年报告(1922年4月29日)[G]//青岛市档案馆.帝国主义与胶海关.北京:档案出版社,1986:179.

⑧ 财政部盐务署.收回青岛盐田之经过:续第13期[J].盐政杂志,1930(14):150.

⑨ 鲁案中日联合委员会第一部第五十次会议录(1922年11月29日)[G]//沈云龙.近代中国史料丛刊(第31辑).台北:文海出版社,1987:800-801.

才重新达成青岛盐输出协议。在此过程中，久大精盐公司新成立的子公司永裕获得了向日本输出精制食盐的独家代理权^①。但在食盐之外，针对工业原料盐该如何处理，中日双方却争议极大。

有学者指出，青岛盐再次输日时，由于日方背弃协定，加之“工业盐作为日本扩张军事工业，发动侵略战争的重要工具”，遂至“20世纪30年代以后，工业盐的输出实际成为青岛盐输出的主力”^②。这种观点注意到工业化背景下盐产结构发生了变化，但针对“工业盐”一词的解读，却多有含混之处，以致忽视了史料语境，混淆了“工业用盐”和“工业盐”这两个截然不同的概念^③。

其实，在中日青岛盐交涉中，日方实际希望输入的是“工业用盐”，即工业盐的原料盐。日本专卖局针对谈判拟定的六条意见中，最后一条即事关于此，专门要求向“制盐者自由购买，并另外协议决定价格”^④。而众所周知，当时青岛盐民手中的库存盐只能是日晒原盐，不可能是精盐公司机器制备的高品质盐^⑤。

工业用盐与传统食盐只存在用途上的不同，性质都是未曾精加工的粗盐。而工业盐与工业用盐，虽然名称相近且都与工业化有关，但性质判然有别。由是观之，两国谈判达成后输日盐数量

的减少，有着政治原因以外更复杂的产业缘由。事实上，作为输出盐责任主体的永裕公司，也是通过组织当地盐民的形式才能获取工业用盐^⑥，这样一来，肩负中日两国均“深盼不已”^⑦的输出事务之永裕公司，就可能挟势压迫青岛盐场传统食盐的销售价格和渠道，乃至影响当地盐民生计。青岛盐民在1923年到1925年间多次群起反对永裕公司，酿成声势浩大的“青岛盐潮”。盐民群体之所以反抗对日输出，并非是受爱国心理驱使。相反，他们的关注点十分现实，只是担心永裕公司未来购盐“不再买我们的了”^⑧。由此回顾青岛盐的外贸历程，可以明确看到，当时中方企业只能以组织盐民的形式对外输出传统粗盐，而不能以工厂再加工粗盐的形式输出真正的工业盐。其间更深层的原因在于，进行青岛盐谈判的20世纪20年代前期，中国国内的盐产品产业链还停在精制食盐这一环，没有深入到更下游的化工产品，因而也就无所谓对基础化工品的原料之一——工业盐的广泛需求^⑨。关于这一点，正可以从下表（表1）得到印证：无论在青岛盐谈判达成之前还是之后，“本地工业用盐”的产量都较低。质言之，非不为，实不能也。

① 景李白.久大精盐公司创立史[J].盐业专刊,1935(1):45;永裕盐业公司.永裕盐业公司业务报告书(内部赠阅本)[Z].1933:1.

② 李博强.“鲁案善后”的一个断面:围绕青岛盐输出问题的中日交涉[J].日本侵华南京大屠杀研究,2020(2):68-76.

③ 相近看法在有关青岛盐问题的研究中时有出现,可参见:黄尊严.1914—1922年日本帝国主义对青岛盐业的经营与掠夺研究[J].北方论丛,1995(4);宋志东.青岛永裕盐业公司初创十年营业研究(1923—1933)[J].盐业史研究,2021(1).日本学者渡边惇明确认识到日方输入的其实是“工业用盐”,但他在数据统计时也未作出区分.参见:渡边惇,著,程永明,译.山东问题与青岛盐业[J].城市史研究,2002(1):129.

④ 大阪市役所商工课.青島鹽輸出問題の経緯[G]//商公会议所.中国貿易通報(第18号).大阪:大阪市役所,1924:69-70.(京都大学图书馆藏).

⑤ 苟进年就胶澳输出盐权归还盐民事致青岛总商会呈(1925年3月10日)[A].档案号:B38-1-371.(青岛市档案馆藏).

⑥ 青岛总商会就解决盐商输出权事致北京政府财政部盐务署呈(1923年10月11日)[A].档案号:B38-1-322.(青岛市档案馆藏).

⑦ 北京政府财政部盐务署.函外交部复派员重商召开青岛盐斤输出会议事(1924年9月4日)[G]//中日关系史料:渔盐路矿交涉.台北:“中央研究院”近代史研究所,1995:437.

⑧ 永裕公司敬告胶澳盐户书(1924年8月)[A].档案号:A17-2-40.(青岛市档案馆藏).

⑨ 永利公司到1926年7月才成功用联合制碱法大量生产纯碱,在国内是首创.参见:永利制碱公司董事检查会.永利制碱公司民国十六年度报告书(1928年3月27日)[G]//赵津.“永久黄”团体档案汇编:永利化学工业公司专辑(下辑).天津:天津人民出版社,2010:1132.

(二) 青岛盐交涉所见传统食盐和精制食盐的市场需求差异

此外，表1中的某些数据还反映了精制食盐和传统食盐市场地位中更值得深思的地方：如果刨除外销数百万担的“输日食盐”不论，单看“本地食盐渔盐”“本地精制食盐”和“国内精制食盐”三项，就会发现这些内销食盐（姑且先不论粗、精）在不同阶段的销量虽有差异，但总

体都在1~20万担的数量上波动，远低于外销工业用盐动辄数百万担的规模。尤为瞩目的是，永裕公司对国内售出的全部精制食盐总量，甚至还低于青岛一隅之地消费的粗制食盐数量。即使以二者差距最小的1927年来说，14.58万担的国内精制食盐消费量也不到青岛本地粗食盐消费量16.46万担的90%。那么，为什么会出现这一现象？

表1 1923—1929年青岛盐场各类盐产品的销售数量统计表

单位：万担

年份	粗盐					精盐			
	本地食盐渔盐	本地工业用盐	输日食盐	输日工业用盐	其他出口食盐	粗盐总销	本地精制食盐	国内精制食盐	精盐总销
1923年	3.94	0.81	\	\	49.00	53.76	\	\	\
1924年	5.67	0.04	\	\	48.01	53.72	\	\	\
1925年	8.90	3.93	\	\	10.54	23.37	\	1.31	1.31
1926年	20.15	1.40	56.53	15.97	24.16	118.20	\	11.07	11.07
1927年	16.46	1.00	71.34	143.42	99.42	331.64	0.12	14.58	14.70
1928年	7.23	1.00	65.07	137.76	70.13	281.18	0.05	3.08	3.13
1929年	7.16	1.13	67.62	236.52	5.26	317.69	0.05	\	0.05

资料来源：财政部盐务署盐务稽核总所.中国盐政实录[G]//沈云龙.近代中国史料丛刊(第88辑).台北:文海出版社,1971:1499-1501.

表格说明：1.有极少量粗盐在少数年份销往国内其他地区，如湖南、河南和胶济铁路沿线，本表未收录；2.“其他出口盐”项系销往朝鲜半岛、中国香港、海参崴者；3.“国内精制食盐”项系销往汉口、沙市、九江、安庆、芜湖、南京、上海、济南等口岸城市者。

事实上，尽管精制食盐相较传统食盐的确有品质上的巨大提升，“色白质精、合乎卫生且价值较廉”^①，理应有更大的市场需求。但食用盐的基本属性还是决定了消费者的单次消耗量毕竟是有限的，首先就不能与工业用盐不断扩大再生产的需求相提并论。其次，也更为重要的是，精盐市场长期被限定在通商口岸，没有引岸制度下传统粗食盐那样稳固的销售地和消费群体，当精盐相对于传统食盐的品质优势抵消达到某个阈值时，针对前者的市场需求就会出现瓶颈。换句话说，精盐大类中的精制食盐，虽然在20世纪20年代已经有了一定的市场销量和社会影响力，但还不足以对传统食盐的市场地位构成挑战。从工业

化进程长远来看，工业盐可能才是改变上述格局更基本的力量。

(三) 工业盐的产销状况及其在产业结构转型中的意义

前文以青岛盐输日为例，界定了工业用盐和工业盐这两个不同概念。同时从产量、比例的角度，分析了粗、精盐整体的代用指标——也即传统食盐与精制食盐在国内市场上的需求差异，并进一步推测工业盐可能才是导致国内盐业转型更大的变数。但这一猜测是否属实，还有必要对精盐产品的两大部类——工业盐和精制食盐作进一步的产销数量分析。

我们还是以永裕公司把控的青岛盐场为例^②。

① 精盐公司设立经过之情形[J].盐务公报,1930(16):203.

② 东纲公所、胶澳盐业公司合资组成永裕盐业公司合同(1923年9月5日)[A].档案号:B62-1-653.(青岛市档案馆藏).

但根据现存统计资料，已经无法得知该场工业盐的具体生产数据。造成这一缺憾的原因在于，工业盐作为下游各种化工产品的中间物料，不是企业生产的直接目的^①，因此在生产流程上少有直接记录。不过，通过对化工流程的分析，可以用反应物和产物间的固有定量关系来间接解决这一难题。

具体来说，盐碱工业中各类产品对原料工业盐的消耗率是相对稳定的。以行业龙头永利公司制造纯碱的联合制碱法为例，据其1931年的逐月统计，当时单位盐制备单位碱的平均效率是2.3~2.6:1^②。因此，只要参照不同时期永利公司在国内的纯碱销量，就可以逆向反推得到该企业工业盐的历年实际生产量（也即理论销售量的上限）。如果再进一步结合久大公司、永裕公司在对应年份的精制食盐销量，我们便可以用整个“永久黄”企业系统作为代

表案例，对全国范围内工业盐和精制食盐这两种精盐部类的产销状况（至少是产销状况的变化趋势）作比较可靠的评估^③，其结果如下图（图1）所示。

由图可知，永利系统的主力产品在1927年纯碱面向市场大规模销售以前，只是单一的精制食盐，且产量在1922—1931年的十年间增长乏力，一直在30~40万担区间徘徊，这也再次表明国内精制食盐市场确实出现明显的消费瓶颈；而在工业盐方面，1928年以后其产量逐年激增，到1931年已经达到81.9万担，约是同年精制食盐销量的2.3倍。如果考虑到永利系统的各类下游盐化工产品（如苛性碱、烧碱）还在不断研发，那么，从长期来看，市场对工业盐的需求只会持续扩大，而不会缩小。工业盐已经不可逆地成为精盐产品结构的主体，同时也成为整个盐业资源利用的新兴趋势。

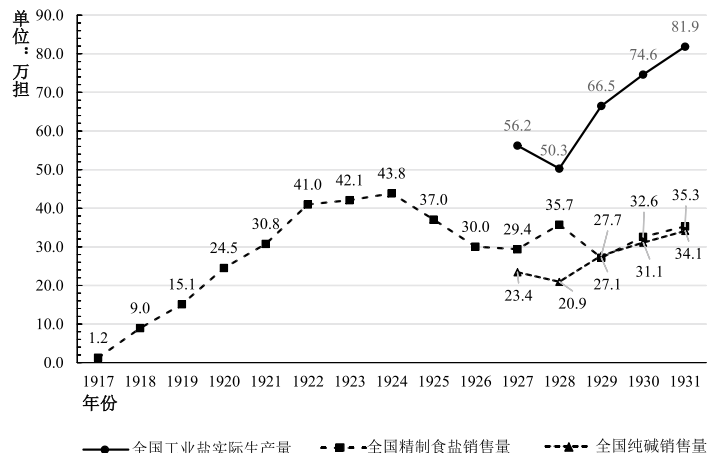


图1 1917—1931年永利企业系统在全国范围内精制食盐和工业盐的产、销数量图

资料来源：赵津.范旭东企业集团历史资料汇编:久大精盐公司专辑(下辑)[G].天津:天津人民出版社,2006:934-945;赵津.“永久黄”团体档案汇编:永利化学工业公司专辑(上辑)[G].天津:天津人民出版社,2010:210-243.

图表说明：1.单位工业盐制备纯碱的效率折中定为2.4:1；2.永利化工产品线长期只有纯碱和极少量苛性碱，1932年开始生产烧碱，1937年才开始生产氮气和硫酸铯等其他产品。因此在本表统计时限内，纯碱以外的化工品对工业盐消耗可以忽略不计；3.1925年以后久大精制食盐产量附加了子公司永裕的产量。

① 精盐公司设立经过之情形(续)[J].盐务公报,1930(17):146-147.

② 永利制碱公司.历年产销状况卷:廿年度原料使用总表(1931年)[G]//赵津.“永久黄”团体档案汇编:永利化学工业公司专辑(下辑).天津:天津人民出版社,2010:32.

③ 永利、久大企业系统在中国近代化工品的生产中居于龙头地位，代表性很强。如久大精制食盐在1929年的销量占全国30.65%，1930年的产量在其注册地长芦盐区更是占86.81%。分别参见:赵津.范旭东企业集团历史资料汇编:久大精盐公司专辑(下辑)[G].天津:天津人民出版社,2006:942;财政部盐务署盐务稽核总所.中国盐政实录[G]//沈云龙.近代中国史料丛刊(第88辑).台北:文海出版社,1971:1197.

四、结语：盐业外贸的可行性逻辑与 传统盐业的产业转型

在中国传统社会，食盐长期是仅供内销的专卖商品。不过，内销与专卖本身并不一定矛盾。从逻辑上来说，既然政府可以通过专卖制度有效地管控食盐内销，那么通过该制度来管控外销也应当可行，但行政逻辑上的可行性未必符合现实的制度和市场运作^①。审视传统盐业发展史，除了少量基于政治和国防考量的食盐边贸外，确实看不到王朝制度安排下稳定的盐业外贸行为，其间深层原因究竟何在？

本文认为，外贸之所以不易行，主要是因其本身就无利可图。具体来说，国内盐业之所以能让官府和盐商获取高额利润，除了盐业资源确实有一定稀缺性，更多的还是由于政权强制力下的盐业垄断政策消除了有效的市场竞争。而在海外，王朝的控制力无法像国内一样无远弗届，在本土食盐销售中习以为常的一整套管控制度首先就无法落地，其次也无法实施，更不要说以此赢得市场竞争并获取经济利益。

从中日辽东盐交涉一案也可以清楚看到，地方政府除了担心传统盐法的各种惯例被破坏，更忧虑日本以殖民统治下的辽东为根据地，一步一步侵蚀内地官盐引岸。正是考虑到这种长远危害，盐务官员才不惜饮鸩止渴，试探性地提出盐业外贸设想。因此，传统盐业制度本身的演进逻辑不支持盐业外贸的大规模展开。直到20世纪20年代中期，这种情况逐渐发生变化。一方面，精制食盐的产生对传统食盐市场产生冲击，精盐像普通商品一样不依赖官府划定的食岸销售，这在口岸城市及其周边盐区体现尤其明显。另一方面，伴随近代化学工业的发展，国内盐业资源的流向也发生分化，食盐业作为一个整体，逐步与工业用盐及其下游的盐化工业分离。

可以看到，既有产业的破坏和新兴产业的创设，都基于上述传统盐业内涵演进的不同侧面。这些因素使得盐业外贸可以脱离传统食盐专卖制度的束缚，逐渐具有在新的产业基础上开展的现实性，这正是中日青岛盐交涉达成的时代背景，也可视作当代更大规模的盐业市场经济和盐业外贸的前奏。

（责任编辑：莫秋月）

The Foreign Trade of Salt and the Transformation of Salt Industry in Modern China: Revolving around the Sino-Japanese Negotiations on Liaodong Salt and Tsingtao Salt

ZHANG Pengcheng

Abstract: In 1906, negotiations surrounding the export of Liaodong salt between the local government of Northeastern China during the late Qing Dynasty and the Japanese 'Kwantung' colonial authorities proved unfruitful, highlighting an issue with the foreign trade of Chinese salt, which was not strictly prevalent in the traditional era. Following China's transition into the Republic era, the industrialization of salt production instigated profound changes in the structure of products and the direction of resources in China's existing salt market, which formed the economic backdrop for the successful resolution of the Sino-Japanese salt negotiations in Qingdao in 1926. Underlying the different outcomes of the two sets of salt negotiations was the impact of emerging foreign trade activities in salt industry on the traditional evolution logic of salt administration. On a deeper level, the root cause was the gradual transition from table salt industry to salt chemical industry within the modern salt industry.

Key words: the foreign trade of salt; Sino-Japanese relations; Liaodong salt; Tsingtao salt; Industrialization

^① 黄国信也曾指出，在清代盐政管理中，分区行盐的合理性不仅在民间饱受质疑，而且在庙堂上也屡有讨论。决策层意识到了盐业运作中市场的作用，亦明确看到了市场导向和行政理性间的矛盾，但仍不能解决这一悖论。参见：黄国信. 市场导向与行政理性：清代盐政运作的原则和机制[J]. 深圳大学学报(人文社会科学版), 2021(1): 5-14.