

香山买办与开埠后的上海社会

胡 波

[摘 要] 具有业务知识又熟悉英语的香山人,成为上海洋行的第一批买办。他们通过家族和同乡的举荐大量进入洋行工作,逐渐形成商业和社会网络。上海开埠后,买办在对外通商、特别是早期中外贸易中起了很大作用。以家族或同乡关系为纽带的大量移民,加速了上海的城市化进程以及上海市民社会和商业社会的形成。

[关键词] 香山买办;上海社会

[中图分类号] K295.1 [文献标识码] A [文章编号] 1007-1873(2004)04-0041-05

[作者简介] 胡波,教授,广东电子科技大学中山学院 528402

在近代中国对外贸易史上,买办曾扮演过十分重要的角色。^①尤其是以徐润、唐廷枢、郑观应、莫仕扬为代表的香山买办群体,在鸦片战争后的中国对外交往和中国近代工商业发展的过程中,不仅成为沟通中西文化的桥梁,而且也成为中国工业化的先驱。^②香山买办的个案研究虽然已有较为丰硕的成果,^③但注意力主要集中在唐廷枢、徐润和郑观应等少数著名的买办身上,对香山买办群体的研究过于薄弱。事实上,由于买办制度、社会习惯、家庭观念和乡土观念等主客观因素的同时存在,造成了买办构成的地域性、宗族性和群体性。徐润、唐廷枢、郑观应只不过是 19 世纪上海的香山买办群体中的核心人物,在他们的周围簇拥着一大批香籍的洋行买办和买办商人。仅仅着眼于个别香山买办人物,容易导致研究的片面化和简单化。本文拟对香山买办在上海开埠后之形成、发展和活动,作较完整的考察。

一 上海香山买办群体的形成及其特点

鸦片战争前虽然有不少中国人在洋行里充当买办,但大都是为外国人采购日常生活用品的特许代理人,其职责和地位相当有限。^④1842 年 8 月中英《南京条约》签订以后,取消了广州十三行的对外贸易垄断权,条约规定外商“自由贸易,随意雇觅跟随、买办及延请通事,书手……或添雇工匠、厮役、水手人等……应各听其便,所有工价若干,由该商民等自行定义,或请各领事官酌办,中国地方官毋庸

① 参见郝延平:《十九世纪的中国买办——东西间桥梁》,上海社科院出版社 1988 年版(以下简称《郝著》);聂宝璋《中国买办资产阶级》,中国社会科学出版社 1979 年版;黄逸峰等著:《旧中国的买办阶级》,上海人民出版社 1982 年版;郝延平:《中国近代的商业革命》,上海人民出版社 1991 年版。

② 《郝著》,第 5 页。

③ 见汪敬虞:《唐廷枢研究》,中国社会科学出版社 1983 年版;刘广京:《唐廷枢之买办时代》,载《清华学报》1961 年 6 月;夏东元:《郑观应传》,华东师范大学出版社 1981 年版;《郑观应》,广东人民出版社 1995 年版;易惠莉:《郑观应评传》,南京大学出版社 1998 年版;徐矛主编:《中国十买办》,上海人民出版社 1996 年版;汪敬虞:《唐茂枝》、《中国近代企业的开拓者》(下册),山东人民出版社 1991 年版第 346 页;邵华:《太古“大班”郑翼之》,载《天津十大买办》,天津人民出版社 2002 年版;何佩然:《秩序与演进:清末民初广东香山县商人社会流动的两个方向》,《广东社会科学》1999 年第 6 期;叶显恩等。

④ 聂宝璋:《中国买办资产阶级的发生》,中国社会科学出版社 1979 年版,第 2—4 页;《郝著》第 52—56 页。

办理。^① 买办的职责和地位因此发生了变化,其作用也渐渐从洋行总管转变为商业上最为得力的帮手。^②

随着沿海通商口岸的不断增加和买办制度的确立,依赖洋人为生并大发横财的买办与买办商人队伍在 19 世纪下半叶便迅速膨胀起来。据统计,19 世纪末中国外商企业 933 家,约有买办近万人。^③ 在中国被迫开埠通商之初的众多买办当中,又以广东人为主。据郝延平对英美洋行档案的研究,19 世纪 50—60 年代美商琼记洋行所雇佣的 24 名买办,全是广东人,在 19 世纪 30—70 年代美商旗昌洋行的 16 名买办中,有 12 名为广东人,占总人数的 75%,英商怡和洋行在 19 世纪 50 年代至 20 世纪初共雇佣了 32 名买办,其中广东人 18 名,占总人数的 50% 以上。据记载,在 19 世纪 40 至 50 年代,中西贸易中的掮客、通事、买办中的广东人甚至于达到 2/3 的惊人比例。^④

在这些粤籍买办之中,以香山买办最引人注目。在开埠初期的上海买办群体中,他们不仅人数众多,自成一统,而且在早期中外贸易和工业化过程中占有突出重要的地位。一位对买办问题素有研究的学者就指出:“在广东买办中,许多人是香山县人。它是个半岛,既近广州又近香港,也是中国早期国际贸易中心之一——澳门的所在地。因为大多数当地人从事海上贸易,自然许多买办就来自这一地区。‘香山人’这一名称甚至被看作是‘买办阶级’的同义语。”^⑤

其实,香山人做买办还不仅仅因为这里地近港澳和“从事海上贸易”,更重要的是香山是个移民的城市和文化多元的社会,一向有经商的传统和冒险开拓的精神。^⑥ 香山买办唐廷枢的家乡唐家村三圣庙的碑文中就有这样的记述:“我乡立庙或宋或明,……自甲子重修之后,风俗敦庞,人心淳懿;土气腾茂,农谷丰登,商贾往来之繁,鱼盐居积之富,比之前数十年殆有过之无不及焉。”^⑦ “幸而近年新开上海、汉口、九江、福州等埠各路通商,我乡人在诸埠贸易者指不胜屈,且大有起色。爰集庙发柬,费至各埠劝捐,数月间共捐得银一万一千两,具见轻财仗义,人心踊跃而实。”^⑧

香山人热衷于商贾和从事海上贸易,还与香山和澳门之间长达 300 余年的文化交流有关。明末,葡萄牙人进驻澳门后,香山与海外贸易活动更加频繁,从澳门运往南洋和欧亚地区的商品,就有生丝、丝织品、瓷器、糖、火药、各色棉布和中国土特产等数十种货物。香山人在长期的对外贸易活动中,逐渐悉夷情、通夷语。在与外来文化,特别是在与 16 世纪以来的西洋文化的长期接触过程中,香山人自觉或不自觉地将西方语言和西方文化融入到香山本土文化之中。鸦片战争前后,西洋传教士纷纷在澳门、香港等地开设英文学校,这就为广东人特别是毗邻的香山人学习外国语言文字、了解西洋文化提供了方便和机会。^⑨ 对英语的学习和掌握,也是香山人成为活跃在通商口岸的买办所不可缺少的前提条件。

鸦片战争后,上海开埠通商,外国商人看到上海潜在的巨大商机后几乎蜂拥而至。曾经设立在广州和香港的洋行也纷纷到上海拓展业务。1844 年底,上海英租界设立的英国和美国洋行近 11 家。1854 年,外商在上海开设的洋行激增到 120 余家。^⑩ 当时所有规模巨大的洋行都分为 6 个部门,即茶叶部、蚕丝部、以布匹为主的曼彻斯特商品部、运输保险部、房地产部、肥料杂货部,其目的是为了便于拓展对华贸易业务。但实际上茶叶和蚕丝等货物方面的经营并非轻而易举,所有这些部门的具体工作均需要买办的参与方能完成。曾与他们有长期合作和交往、且又熟悉英语的香山人,很自然地便成为设立在上海洋行的第一批买办。

① 王铁崖:《中外旧约章汇编》,三联书店 1957 年版;第 1 册,第 52 页,中美海关税则条文。

② 郝著《第四章:聂宝璋:《中国买办阶级的发生》第 18—26 页。

③ 黄逸峰:《关于旧中国买办阶级的研究》,《历史研究》1964 年第 3 期,郝著亦认为有 2 万人以上。

④ 汪敬虞:《唐廷枢研究》,或冯尔康:《儒人生活漫步》,第 208 页。

⑤ 郝著,第 214 页。

⑥ 拙作:《岭南文化与孙中山》,中山大学出版社 1997 年版,《思想人物与历史文化》,湖北辞书出版社 2002 年版。

⑦ 珠海市文物管理委员会编:《珠海市人物志》,第 153 页,广东人民出版社 1994 年版。

⑧ 《珠海市人物志》,第 153—154 页。

⑨ 吴义雄:《在宗教与世俗之间——基督教新教传教士在华南沿海的早期活动研究》,广东教育出版社 2000 年版。

⑩ 罗兹·墨菲:《上海——现代中国的钥匙》,上海人民出版社 1986 年版,第 79 页注。

具体说来,香山人到上海洋行做买办,多半是因为同乡或家族的缘故。同乡和宗亲之间彼此依靠,相互信赖,担保和引荐同乡和宗亲入洋行做事,几乎成了香山买办应尽的义务。尤其是买办制度的建立,在加大买办个人的风险和责任的同时,也强化了买办的地域性和宗族性。买办为了确保自己的利益,巩固自己在洋行中的地位,常常推荐、担保和雇佣自己信得过而又能干的族亲、同乡和朋友到洋行任职。1856年,一位外国商人就认为:“买办感到了他的责任,我们可以放心的是,他雇来为我们服务的中国人总是正派的,不是属于他自己的家庭,就是属于他的宗族,或是他的同乡——这些人他完全了解。”^①

香山县邻近澳门的前山北岭村徐氏家族中的多数人,就是依靠地缘和血缘关系互相牵引和彼此扶持才进入洋行做买办的。徐润的伯父徐钰亭,是目前我们所知的最早到上海洋行当买办的香山人。他早年在澳门经商,与英商宝顺洋行的合股人T.C.必理交往密切。上海开埠后,他随必理来到上海,正式成为上海最早洋行之一的宝顺洋行第一任买办。不久,徐润的叔父徐荣村也成为宝顺洋行的上海买办。他们进入洋行后,又相继引荐侄子徐润、徐芸轩入宝顺洋行,在买办的办房充任帮买办。其中精明机灵、勤勉好学的徐润,在1861年被提升为洋行买办后,也象他的父辈那样为他的几个家族成员充当买办作担保人。在他的引荐下,其堂兄弟徐渭南充任宝顺洋行的九江买办,另一位堂兄弟徐关大做了怡和洋行的上海买办,表弟杨梅南甚至还被保荐为太古洋行的烟台分行买办。徐润的后代也因他的缘故,先后做了洋行的买办,如长子徐少之任九江宝顺洋行买办,次子徐元生任上海宝顺洋行买办,三子徐叔平任一家德国洋行的买办。^②因徐钰亭率先在上海宝顺洋行做了买办的缘故,香山县北岭村的徐氏家族得此关系,很快成为上海洋行买办群体中的一支重要力量。

同样,香山县唐家村唐廷枢家族在英商怡和洋行发迹的历史,与徐钰亭买办世家的形成相类似。唐廷枢的父亲在香港当过外国人的听差,对西洋略有所识,思想因而较为开明。唐廷枢的叔父曾任香港一位执行官何德弗斯的买办。唐廷枢本人早年在澳门、香港外国传教士创办的马礼逊学校里学习,毕业后在香港殖民政府从事翻译工作,任职之余还在香港开设了两家当铺,积累了经商的经验和资本。^③1858年,唐廷枢离开香港到上海,通过上海总税务司、英国人李泰国的关系,在上海海关先后任副大写、正大写和总翻译之职。在上海海关任职,使唐廷枢迅速了解到充当洋行买办、为外商推销商品和收购原料更能迅速致富。加上他本人不仅“英文写得漂亮”,“说起英语来就象一个英国人”,^④而且熟悉商务,喜欢经商,完全具备做买办的条件。1861年,唐廷枢通过时任英商怡和洋行买办的同乡林钦介绍,为怡和洋行代理经营长江一带的生意。两年后,正式接替林钦,开始了他的十年买办生涯。^⑤1863年9月唐廷枢正式成为洋行买办后,又介绍了他的哥哥唐廷植、族弟唐瑞芝、唐国泰等进入洋行当买办。不到几年时间,唐氏家族就有不少人成为任职洋行的买办。仅怡和洋行一家,从唐廷枢到唐纪常一家四任买办,为时达半个世纪以上。^⑥

香山人进入洋行当买办,除了家族成员的积极保荐外,还有同乡之间和亲戚朋友之间的相互推荐和保举。如怡和洋行上海买办林钦于1863年辞职时,就举荐同乡唐廷枢接替他。1881年郑观应在决定辞去太古洋行买办职位,进入官督商办的轮船招商局时,在经济上就为同乡杨桂轩作保,由杨接替他任太古洋行总买办。徐润也曾为他的表弟、香山同乡杨梅南作保,先后举荐其充当太古洋行在烟台和上海的买办。莫仕扬以同样的方式也曾为香山同乡如阿春和唐隆茂等作保担任洋行的买办。香山买办这种为同族同乡作担保,举荐担任洋行买办的做法,已为时人所察觉。当时的一位评论者就说:

① 小奥古斯·J.侯德:《香港下毒案》,第4页,见郝延平:《十九世纪的中国买办》,第212页。

② 徐润:《徐愚斋自序年谱》,台湾文海出版社印行,第1—8页,97页;徐润等:《香山徐氏宗谱》卷5,第57—59页,卷7,第64—79页。

③ 汪敬虞:《唐廷枢研究》,第158页。

④ 同上,第157—158页。

⑤ 同上,第3页。

⑥ 同上,第156页。

“几乎所有外商雇佣买办都是(香山)这个县的人,这些人介绍的雇员自然都来自他们自己的家乡。”^①香山买办就是这样依靠得天独厚的地理条件和语言优势,以地缘、血缘等关系为基础,逐渐编织成巨大的商业和社会网络,在迅速膨胀的沿海通商口岸,特别是上海社会中盘根错节,牢固地控制着开埠初期通商口岸各国洋行的商贸活动。香山买办群体的结构与特征因而也打上了宗族性和地缘性的印记。

二 香山买办的活动及其特点

香山人不仅较早地充当包括上海在内的通商口岸洋行的买办,几乎垄断了上海等通商口岸的早期中外贸易,特别是丝、茶方面的贸易,而且还率先以一个相对独立的经营者、投资者和实业家的身份,参与中国近代工商业方面的重大活动。有研究者指出,作为洋行的雇员,他们象其他地区的买办一样帮助洋行拓展在华业务;作为东西方之间商业的中介人,他们在中国的国内贸易和国际贸易中起到了至关重要的作用。^②

事实上,除具有近代买办的一些基本特征和作用外,香山买办还较早地涉足于近代工商企业,表现为传统中国人少有的投资新式工商业的热情。在买办商人向近代民族资本转变的过程中,香山买办无疑起到了示范带头的作用。他们在经济、政治、文化和社会领域所进行的各种活动,不仅对发展上海经济,建设上海近代企业,起着举足轻重的作用,而且他们的价值观念、思维方式、经营理念、行为方式和生活方式,也影响了开埠初期的上海居民的社会生活,加速了上海城市近代化。

香山买办群体在上海的商业和投资活动,主要集中在与洋行贸易活动有关的事务上。特别是在茶叶和生丝等业务上,香山买办比江苏和浙江以及上海地区的买办似乎更有优势。^③香山买办群体在上海的商业和投资活动,在19世纪下半叶,还明显地表现为以地缘和依附政府为权利扩张的基础,积极投身于近代工商企业,成为重要的投资者和管理者,其身份和角色因此也发生了变化。从目前掌握的资料看,香山买办的商业和投资活动的性质和特征,主要表现在以下几个方面:

其一,从洋行总管转变为业务副手。

19世纪50年代以后,几乎每个买办都必须有人作保,或者以押金担保。他们的保证人对于他们在商业交易上的诚实和资金偿付能力负有全部责任。这种“作保”和“被保”活动的前提,只能是作保人和被保人之间的相互信任、相互依靠和相互制约。为避免作保人因担保招致损害,同姓相携和同乡相助,也就成为香山买办的必然选择。香山人也在这种长时期的商贸活动中,形成了以宗族性和地缘性为特征的买办群体和社会关系网,并逐渐出现了唐氏、徐氏、郑氏和莫氏等家族这样几代充当洋行买办的买办世家。1843年,英国领事巴富尔抱怨说:“我刚到上海,就立刻注意到广州的一些人已经纷纷来到这个口岸,并且把广州流行的许多最坏的习惯和观念,也带了进来。”亦即“非常普遍地倾向于结成行帮来和外国人进行贸易。”^④由于粤商大都熟悉对外贸易业务,因此他们乐意为他们同乡任买办作担保。而粤籍买办中,香山买办的精明强干和诚实可靠,尤其受外商的信任。1859年约翰·侯德给阿尔伯特·F·侯德的信中就称:“上海买办根本不可靠。不过他由我们第一次去上海时我们的老买办(莫仕扬在广州)作的保。”^⑤也就是说,只要是广东买办特别是香山买办保荐的人,就可以放心使用。这足以说明,香山买办在外商心目中占有相当重要的地位。

正是出于对广东买办特别是香山买办的信任,开埠初期的上海外国商行,大都愿意雇佣香山人做买办。当时,在上海比较大的洋行,如琼记洋行、宝顺洋行、怡和洋行、太古洋行等都雇佣香山人做买

① 梅辉立等:《中国商埠志》,第135页。

② 郦著,第131—186页。

③ 浙江买办专营丝业,江苏买办集中在银钱业,广东买办则精于茶叶等方面的生意。买办商业专业化表现出明显的地域性。

④ Wright, S. F.: *China's Struggle for Tariff Autonomy*. 1843—1938, P. 84,

⑤ 转引自 郦著,第60页。

办。在怡和洋行上海分行,先后任买办的香山人有林钦(任期—1863年9月),唐廷枢(1863年9月—1873年6月),唐茂枝(1873年6月—1897年7月)和唐杰臣(1897年—1904年)等。^①在宝顺洋行上海分行,也是香山籍买办占优势。香山人徐钰亭、徐荣村、徐润等先后担任该行买办,并成为洋行的业务骨干。太古洋行上海分行买办职位,同样为香山莫仕扬及其家族成员所垄断。这个时期在上海外国商行里任职或做买办的香山人也很多,如郑观应兄弟和容闳等人,均是上海开埠后进入洋行的。香山买办在其任期内,也算得上尽职尽责,不仅充当洋行的司库、推销员、翻译、托运经纪人和情报员,而且亲自赴内地采购茶叶、生丝、棉花等土产,甚至管理洋行的各种业务。唐廷枢自从接替林钦任怡和洋行买办后,其活动内容和范围就不仅仅局限于此。他经常访问其他条约口岸,帮助洋行在其他口岸解决同华商的争执,甚至主持怡和洋行的航运、保险和向钱庄“拆票”等方面的业务。^②香山买办的精明强干和诚实可靠,明显地得到了洋行大班的信任和肯定。约翰生就在给香港W.克锡的信中称:“我发现有时候我可以把我们的现金节余投放到中国钱庄的庄票上去,这种庄票在3至7天的短期内就能兑现,利率是从12%至15%不等,并且我认为相当安全,因为我对任何一家钱庄庄票的贴现,都不会超过10000两或15000两……我知道这种生意的成功全赖我们买办的聪明和可靠。”^③宝顺洋行的香山买办徐润,因为勤奋好学、精明能干,赢得了洋行大班的器重。他在接替刚去世的副买办曾寄圃之职时,大班韦伯就表示“以后行中之事由君一手做去,惟老买办在行必须一一禀告。……今君乃总行中华人头目,如有差错捺报,惟君是问。”在薪金方面,在原来400两银子的基础上又增加了80两以示优厚。^④徐润在宝顺洋行上海分行任总买办期间,显示出的非凡才干,使美国旗昌洋行的大班们也动了招贤纳士之心,曾试图雇佣徐润为旗昌洋行在上海的总买办。1873年6月F.B.福士就说:“我正努力把阿润(指徐润)弄来,但愿成功,虽然他同中国公司(轮船招商局)的关系是一个严重的困难。”^⑤尽管福士的努力没有什么结果,但我们从中亦不难看出香山买办在外商心目中的重要地位。

其二,像众多近代买办那样,香山买办既是洋行的雇员,又是独立的商人。

通常,“洋行要求买办,首先必须是一名商人”。^⑥“对买办自己的营业,洋行一般是采取放任态度,有时甚至采取纵容和鼓励的态度。”^⑦因此,买办往往利用职务上的便利和洋行的支持,开设新的属于自己的独立商号。到了19世纪60年代,“买办自立行号,已成为很普遍的大量现象。”^⑧因此,“有些买办与洋行之间不是一般的雇佣关系,而是合伙关系。”^⑨香山买办较早涉足的商贸领域是茶、丝和鸦片。茶业和丝业是香山买办最熟悉的传统经营领域,香山买办中的徐氏家族、唐氏家族,乃至郑氏家族,均是从经营茶、丝等业务起家的。徐润在上堂帮帐时就尝试自己经营商号,早期与其师买办曾寄圃合开一家绍祥字号,到内地收购生丝、茶叶和棉花,然后转卖给上海洋行,从中牟取利润。因徐润熟悉茶叶和生丝业务,又了解市场行情,因此在充当宝顺洋行买办的同时,他又相继开设了润生、福德泉、永茂、合祥记等茶号。这样既满足了宝顺洋行的需要,又为其他洋行提供了好的货源,自身也从中获得丰厚的利润,可谓一举多得。除此之外,徐润还在上海法租界开设了顺兴、川汉等货号,经营茶、丝、烟叶、皮油、白醋、黄麻、桐油等货,在上海二马路与人合股开设宝源丝茶土号,经营丝、茶、鸦片。另外他还先后与人合股开设了敦茂钱庄和协记钱庄,办理存款放款,开发庄票和兑换等业务。可以说,徐润做买办与经商二者相得益彰。唐廷枢在为怡和洋行拓展业务范围的同时,也先后投资于泰和、泰兴和精

(下转第11页)

① 转引自《鄮著》,第62页。

② 转引自《鄮著》,第100—106页。

③ F.B.约翰生(上海)致W.克锡(香港)函,1868年5月20日,怡和档,转引自《鄮著》,第102—103页。

④ 徐润:《徐愚斋自叙年谱》,第15页,台湾文海出版社印行。

⑤ F.B.福士(上海)致S.G.罗斯函,1873年7月22日,F.B.福士函稿。转引自《鄮著》,第32页。

⑥ 《北华捷报》,1865年9月16日,第146页,转引汪敬虞:《唐廷枢研究》,第121页。

⑦ 转引自汪敬虞:《唐廷枢研究》,第122页。

⑧ 严中平:《试论中国买办资产选辑》,1979年第1辑第112页。

⑨ 《外商洋行掠夺华丝出口片断史料》(上海),《文史资料选辑》,第1辑,第112页。

也更容易为后世的研究者察觉和探讨。然而,文化的交往,更经常地是在日常生活中发生,却不一定留下什么明显的记录的。在中国的大门更全面地向世界打开之前,广州,作为一个与资本主义时代的西方国家有着长达近三百年交往的地方,生活在这里的许多市井小人物,已经在日常生活的各个方面,与西方人有非常广泛和深入的交往。他们为了谋生,以种种方式,从事着与西方人发生千丝万缕的联系职业,让他们有需要也有机会从西方人那里学习一套新的知识、技能、词汇和语言。其中,在洋行服务的佣仆,不但与外国主人有密切接触,更因其工作必须适应外国主人的生活习惯,使他们对这些知识的学习更为直接和完整,也可能更没有文化和心理障碍。

本文只是我们近期的一个读书札记,我们在阅读以上引述的材料之初,并没有很明确的目的,要研究什么洋人家庭里的中国佣人。我们对中外贸易史,也属外行。但是,当我们为了细睹清代广州的面貌,走马看花地翻阅着各种原始档案特别是外文材料时,我们老是碰上这些下里巴人。我们在拆阅广州的外国商人或传教士托交的书信的时候,看见信封上歪歪斜斜地写着些中文字,为的是把英文地址翻译妥当,将书信送到正确的地点或收信人手中,我们不禁想到,摸过这封信的,不但是洋商、行商或传教士,还有无数更微不足道的小人物诸如买办、通事和佣人;这书信值得重视的固然是装在信封里的信件的内容,但那位带信人呢?难道就不是值得我们关注的人物?不是我们研究中西文化交流中值得重视的中介吗?如果说,与西方的贸易与文化联系,是影响广州明清以来社会转变的一个重要因素的话,那么,我们就没有理由忘记这些小人物的历史。

附记:本文为我们承担之中山大学人文社会科学发展基金项目《资本与图象:清代珠江三角洲民间社会的文化与生活形态》和香港大学香港人文社会研究所资助项目《华南的都市变迁》的研究成果之一。在资料搜集及写作过程中得到以上基金和机构的资助,谨致谢意。

(责任编辑:钱 杭)

(上接第 45 页)

益三家钱庄,还与林钦合伙开设茶栈。他的商业活动范围涉及典当、钱庄、保险,以及丝、茶、棉花贸易和漕粮运输等领域。郑观应在宝顺洋行停业后,也一度在和生祥茶栈做通事,并投资于轮船业和贩盐业。^①为了控制茶叶、生丝和鸦片贸易,徐润和唐廷枢等人创办了上海茶业公所、丝业公所和洋药(鸦片)局,并兼任董事,试图通过公所的权势对上海和周围广大地区的丝、茶、鸦片贸易行业进行控制和垄断。各口岸的公所“会同上海董事,互为维持”,^②操纵市场,牟取暴利,经营茶、丝和鸦片贸易,为香山买办带来了大额利润,同时也赢得了洋行的信任和商界的盛誉,从经济上增强了香山买办在上海洋行和商界中的整体竞争力,并为他们跻身政界奠定了物质基础和社会基础。

其三,香山买办也是上海新式企业的积极投资者,较早地实现了买办资本向民族资本的转变。

香山买办在与外商密切接触的过程中,认识到新式企业的重要性,因此在其他阶层的人形成同样的意图之前,就率先投资于新式企业。象众多的买办那样,香山买办通过收取佣金、经营私人商业等,积累了大量的财富,迅速成为开埠后的上海社会新贵。^③

(责任编辑:福 旺)

① 易惠莉:《郑观应评传》,第 46—54 页。
② 张莉、张清华主编:《什大官商》,喀什维吾尔文出版社 2002 年版,第 295—296 页。
③ 《邨著》第 5 章的相关资料;许涤新、吴承明主编:《中国资本主义发展史》第 2 卷,人民出版社 2003 年版,第 135—182 页。

Abstract

Chinese Servants in Foreigners' Families in Eighteenth— and Nineteenth— Century Guangzhou

CHENG Mei—bao LIU Zhi—wei

Using a variety of materials including memoirs, journals, private correspondences, dictionaries, and manuals for learning English and Cantonese, this article examines how the Chinese servants employed in foreigners' families in eighteenth— and nineteenth—century Guangzhou might have learnt the knowledge they needed. While serving their employers, these Chinese servants managed to acquire a new set of techniques, vocabularies and languages. The role they played in the history of Sino—Western cultural exchanges should not be overlooked.

Chinese Directors of Foreign Enterprises in Shanghai in Nineteenth Century ZHANG Xiu—li

Jointstock company had appeared in Shanghai since 60's of 19th Century, most of which cooperated with local merchants in order to gather capital. So some Chinese took part in the Board of foreign enterprises. During the process of participating in the decision—making, they studied the western technological civilization and the methods of modern enterprise operating management, so they played the role that couldn't be instead of in early modernization of China.

Educational Background of Comprador in Modern Shanghai

MA Xue—qiang

Among the comprador group in Modern Shanghai, there existed educational difference of the earlier ones from Canton and those from Jiangsu and Zhejiang province. The difference also existed between first generation and the followings. Different educational background caused different circle of acquaintances. The values of comprador also changed due to different education. As a kind of new social force, compradors became the first group people who had close relationship with the west.

Xiangshan Comprador and Shanghai Society after Opening to West Countries

HU BO

People from Xiangshan who were familiar with operation knowledge and English became the first group of compradors in Shanghai. They gradually formed commercial and social network by being introduced to work in foreign firm. As migrants with the ties of lineage and countrymen, they accelerated the urbanization process of Shanghai and the formation of civil society and commercial society in Shanghai.

Challenge Chinese Social Economic History Study Confronts with—Response to Consciousness of Problem of Great Divergence

WANG Jia—Fan

The research style of Great Divergence is different from our social economic history study with the style of political economy and shows some characteristics of economy, or even has a metaphor of breaking away from social sciences. The research route it wants to practice is that the analysis on economic history must throw off the criterion of old social theories by giving economic analysis an independent. But the great defect is that it placed the institutional analysis out of economic history, which caused the result that his evaluation of social economic situation is inconstant.

Communication and Commercial Development of Jinhua and Quzhou since Song Dynasty

WANG Yi—sheng

Because of being located in the foothill of southeast inland, communication, especially waterage of Jinhua and Quzhou were very inconvenient, which greatly restricted efficiency of commodity circulation and growth of commercial capital. But as a hinge of land communication, the commerce developed in this area as the goods was carried on shoulder and lifted with back, which finally laid a foundation for modernization transformation since 1980.

Interlinkage: Foreign Trade of Tianjin and Yantai in 19th century and traditional market network—Taking import and distribution of foreign gauze and cloth as example ZHANG Si

In the second half of 19th century, North China was the area where foreign gauze and cloth were most imported and distributed. It was noticeable that at that time, the great development of