

买办在经济势力加强的同时,社会地位也提高了。洋行通过买办进口的机器、钢铁、五金对江南民族工业的生成和其他建设事业的进行起了有利作用。买办通过进出口商品的购销活动,接触并渐渐熟悉了西方资本主义,掌握了企业管理知识,积累了可观的资本,为下一阶段与国家工业资本的融合并投资和经营本国工矿、交通运输等企业准备了必要的条件。与此同时,随着买办主体素质和社会作用的不断提高,江南的买办制度也建立起来了,其中包括买办的保证制度、签订合约制度、“买办间”的工作班子组织制度、买办运行过程中的信用担保制度等等。从买办的产生到买办制度的形成和发展,买办的职责也有一个从综合性到专业化的变化。这就是说,从宏观来说,在19世纪的最后30年中,买办的势力扩大了,他们在经济领域和其他社会领域的地位提高了;但是,从一个个买办来看,他们的职权却相对地因受到洋行限制而缩小了。然而,在这个阶段中,洋行对买办的限制和控制,无论在程度上,还是就范围而言,都还只是初步的。

#### 二、买办资本的积累以及向生产领域的投资

汪敬虞先生认为,买办所积累的资本主要不是来自薪金和佣金,而是来自其“让自己的资本完全适应于外国侵华资本在中国的运动规律”的自营商业。<sup>①</sup> 他的分析是有道理的。以下分析一下买办收入的各个渠道。

(1) 买办的薪金收入是不多的,甚至可以说是微不足道的。宝顺洋行买办、百万富翁徐润的月薪只有50元。<sup>②</sup> 作为怡和洋

<sup>①</sup> 汪敬虞:《唐廷枢研究》,第114-129页。

<sup>②</sup> 参阅徐润:《徐愚斋自叙年谱》,第5页。

行总买办的唐景星的月薪也只有 120 元。<sup>①</sup> 买办的薪金只不过象征了他是洋行的雇员而已,它在他的实际收入中只占很小的份额,不是致富的主要途径。(2) 佣金收入就比较可观了。所谓佣金,就是买办对由他经手的贸易额和各种支付额所提取的回扣。佣金并不是什么新发明,佣金制度在鸦片战争前中国的旧商业中以及在外国资本主义社会都是普遍存在的,只是它所依附的生产关系和社会条件各不相同而已。在 19 世纪 60 年代中期以前,江南的洋行同买办之间还没有建立正式的佣金制度,佣金的提成比较混乱。从 70 年代开始,一直到 80 年代终了,1% 的佣金率已成为普遍的现象。尽管到 90 年代初佣金进一步下降为 0.5% 以至 0.25%,<sup>②</sup>但由于进出口贸易以及从事购销活动的运作、轮运业的代理、保险业接保金额等总量的大幅度上升,使买办所取得的总佣金额依然急速增加。当然,其中还包括买办的所谓“诈取”,即买办在收购丝茶时常常低价购进,而以较高的价格向洋行报帐,从中攫取差价。此外,洋行支付现款,买办付给客户改为期票,而将现款存入钱庄收取利息。凡此种种,不一而足。(3) 买办收入最主要的渠道是他的自营商业。“洋行买办每多财……频年获利店纷开。”<sup>③</sup>这里的“店纷开”就是指买办的自营商业。买办自营商业所经营的商品往往同他受雇洋行所经营的商品相同。他们有自己的行号,有一套完整的商业机构,并且在商界

① 参阅刘广京:《唐廷枢之买办时代》。

② 参阅汪敬虞:《唐廷枢研究》,第 115 页。

③ 顾安主人:《沪江商业市景词》卷四。

有广泛的联系。自营商业主要包括进口行号<sup>①</sup>、出口行栈和钱庄等。进口行号分洋杂货、洋布、颜料、五金等业。这些行号从洋行购进大量货物,再批发或运销到内地。洋行是通过买办来同字号<sup>②</sup>做生意的。买办投资字号,就是将生意从一只手换到另一只手中,自然得益匪浅。买办投资出口行栈,主要是为洋行的出口需要而收集货源,赚取中间利润。至于钱庄则上文已有述及。洋行希望通过买办的自营商业活动带动洋行的生意,所以从资金周转、子口税单的提供等各方面对买办的自营商业予以支持,有时还同买办实行“联营”。因此,买办既是洋行聘用的高级职员,又是同洋行合作做生意的独立商人。

买办通过各种渠道在短时期内积聚了巨额资本。中小买办一般积资几万、十几万元(两),大买办则拥有资金成百上千万(两)不等。比如,上海旗昌洋行陈竹坪在旗昌洋行投资13万两,拥有4条船,租界房地产的一半归他所有。<sup>③</sup>至于买办的总资本积累额,据郝延平估计1842年至1894年为53000万两。<sup>④</sup>

买办积累了巨额资本后,产生了分化:除部分买办始终将其资本局限于流通领域外,另有部分买办则将其资本向生产领域(包括交通运输业)转移。为什么尚有部分买办不愿投资于生产领域、改变其资本的原有流向呢?这涉及到一个投资回报率的问题。经营近代化工矿、交通运输等企业对于丝茶出口商、经

①② 行号一般是指由外国商人投资的洋行,字号一般是指由华商投资的贸易商栈,由于江南早期的买办具有多重身份,他们可以受雇于某个洋行同时与其他多个洋行发生贸易关系,又可以参与对华商投资的商栈进行贸易,因而当时出现了买办穿插于行号与字号之间发生贸易关系的现象。

③ 参阅郝延平:《十九世纪中国的买办:东西方之间的桥梁》,哈佛大学出版社1970年版,第122页。

④ 参阅同上书,第129页。

销进口洋货以及经营海关银号的买办来说,投资回报率很小;而投资于钱庄、典当、高利贷等,投资回报率高得多。如轮船招商局和华盛纺织厂的官利为8—10%,但无法同投资钱庄等20—50%的高盈利率相比。<sup>①</sup>大买办胡光墉在1882—1883年间用125万英镑的巨款做生丝投机,亏折150万两银子(约合35万英镑)<sup>②</sup>,而他在腰缠万贯的鼎盛期却声称“畏洋商嫉忌”,不愿对招商局投资<sup>③</sup>。胡光墉的这种心理在买办中是有代表性的。

部分买办在将其资本由流通领域向生产领域转移时,开始大多将其资本附股于外资企业,而后才有少数人逐渐分化出来,转而投资于本国的新式企业。实质上,买办资本投资于外资企业是其流向生产领域的中间环节,这种资本流向的曲折性、过渡性,反映了近代江南工业化过程的复杂性及其资本构成的多重性。

据统计,鸦片战争以后,江南华商附股于外国企业的资本累计在4000万两以上。<sup>④</sup>在轮运业方面,以旗昌轮船公司为例,在该公司的100万两创办资本中,它的操纵者旗昌洋行的投资不到三分之一,其余部分英国小公司和中国买办各占其半,估计江南买办的投资在40万两左右。<sup>⑤</sup>在上海其他外国人所从事

① 参阅 A. Feuerwerker: 《China's Early Industrialization》, 1958年,第53页。

② 参阅 C. J. Stanley: 《Late Ching Finance: Hu Kwang-yung as an Innovator》, 1961年,第73—78页。

③ 参阅《李文忠公全集》,朋僚函稿,卷12。

④ 参阅汪敬虞:《十九世纪西方资本主义对中国的经济侵略》,人民出版社1983年版,第528页。

⑤ 参阅 Kwang-Ching Liu: 《Anglo-American Steamship Rivalry in China, 1862—1874》, 1962年,第29页。

的保险业、银行业、各类工业、码头堆栈、房地产业和铁路运输业中,都有大量华股,华股比例有的占 50%,有的占 60%,有的甚至占到 80%。<sup>①</sup>

部分买办将其资本流向生产领域,选择附股于外国企业的形式,并作为中介,有着深刻的历史原因。在半殖民地的社会条件下,部分买办以洋人为“靠山”的心理根深蒂固。比如,唐廷枢、徐润和郑观应等人都曾一度附股于外资企业。唐廷枢的附股企业多达五家。他还为外国企业吸收大量同他保持密切联系的买办和新式商人的资本,成为“中国投资者同怡和洋行之间的中介人”<sup>②</sup>,成为一些外资企业中“华股的领袖和代言人”<sup>③</sup>。即便后来,唐、徐、郑等人从附股于外资企业的队伍中分化出来,转而投资于本国新式企业,但仍然在外资企业中留有一定的股份。

#### 三、买办资本流向生产领域的曲折和反复

买办把商品流通领域积累的资本流向产业部门时,在求得外国资本的庇护和依托之外,还曾与国家工业资本流向发生联系。如前所述,官督商办企业的兴办,曾出现过民间资本与国家工业资本的组合与裂变,而所谓的民间资本当时在相当份额上包含着买办在流通领域中积累的资本金。这就是说,买办工业资本与官僚工业资本在整个国家工业资本流向演化中,曾经有过融合—裂变—再融合的复杂过程,而这个过程的产生与江南特有的阶级主体、思想观念、政治条件、经济因素有着密切的关系,也是当时民族危机的加深和晚清政府产业政策的转变以及

① 参阅汪敬虞:《十九世纪西方资本主义对中国的经济侵略》,第 528 页。

② Kwang-Ching Liu:《Anglo-American Steamship Rivalry in China》,第 142 页。

③ A. Feuerwerker: 同上书,第 110 页。