

买办资本的积累

洋务运动时期“洋行买办”的职能，有点类似于今天受雇于外资企业的经理（maneger）。但实际情形不尽如此，他们与洋行有着相同的利益关系（攫取利润和超额利润）也有不尽相同的现实（因买办本人多数有自己的商业和附股洋行的资本）少数买办还具有颇高的官衔（不是实职）下列洋务运动时期的历史人物就都捐有官衔的。如唐廷枢，在1873年（同治十二年）是以道员（五品）身份入主招商局，1876年因协助福建巡抚丁日昌办理洋务，被奏调为福建候补道（有条件就授实职的候补官员）1884年（光绪十年）更被李鸿章奏保“堪备各国使臣（外交使节）之用。”徐润在1862年（同治六年）以监生（大专学历）报捐，到了1880年（光绪六年）由李鸿章奏保“以本班道员尽先补用并加二品衔指分浙江试用。”香山县谷都人（今中山市三乡镇）郑观应也是以道员身份进入招商局，并主持当年第三个现代化企业“上海织布局”，其他的买办们，都通过清末的“捐监制度”为自己捐一个什么大夫、郎中、赏戴花翎等等虚衔，使自己能跻身于上流社会，令官府衙吏们少找麻烦而已。当然，这一类行为对他们为洋行主人服务，为开拓自己事业方面来说，是有一定好处的。

当西方资本大举入侵时期，原有的，封建气味浓厚的中国城市工商业行会组织，发生了从未经历过的变化，它一方面是传统的经营方式与入侵的西方资本主义经营方式发生正面的冲突，在不平等条约的束缚之下，面临着经济阵地被逐渐侵蚀而日益缩小的局面，但在另一方面，华商也逐渐发现

原来的传统业务和经营方式，有许多地方可以适应西方资本活动的轨道（如代理洋行业务，合作经营，附股洋行等）而且可以相应地扩大自己原来的活动范围……就这样，他们通过代理、合作的方式，逐渐地走上被西方入侵资本所利用。

在我国近代史时期，表现在华商与洋商，洋行买办与东主之间的关系，大致可以分为下列两种资本运作和资本积累的方式：

第一 是华资企业东主未成为洋行买办之前，与洋商的关系表现为在烟土、生丝、茶叶等方面，采取的是代理或合作经营。

第二 是洋行买办将自己和亲友的资金附股于洋行体制之内，以赚取利润。

下面：我们根据资料的记载，把当年原籍香山县恭常都即今天珠海经济特区一些比较知名的买办人物列表如下：

英商怡和洋行买办唐廷枢名下商业有上海修华号棉花行，上海庚裕号当铺，上海泰和、泰兴、精益钱庄、上海谦慎安茶栈。

天津、上海怡和洋行买办唐廷植（唐廷枢兄长）烟台纺丝局（Grasemann & Hagen's Filanda）东主。

英商宝顺洋行买办徐昭珩、徐瑞珩名下商业有上海荣记丝、茶号，上海亦昌丝、茶、土（烟土）号东主。

宝顺洋行买办徐润名下商业有上海绍祥丝、棉行，温州润立生茶号，上海宝源祥丝、茶、土号，河口福德泉茶栈，羊楼洞宝源茶栈，河口永茂茶栈，合祥茶栈，天馨茶栈，澧溪怡兰茶栈，漫江福葆茶栈，长寿街长记茶栈，崇阳夺标茶栈，湘潭魁魁茶栈，拔萃茶栈。

宝顺洋行买办盛恒山名下商业有上海鸿遇顺茶栈，汉口鸿遇顺茶栈。

上海汇丰银行买办唐翘卿名下商业有上海恒顺宏茶栈，九江谦顺安茶栈，汉口谦顺安茶栈，上海华茶总公司。

英商香港渣打银行总买办容配锦。

英商香港太古洋行买办、莫仕扬、莫藻泉、莫干生。

美商旗昌洋行买办吴建彰名下商业有广州同顺茶行。

俄商汉口阜昌洋行买办唐瑞芝、唐朗山兄弟名下商业有汉口厚生祥茶栈。

在上述买办人物中，存在有几代人在同一间洋行任职买办的。例如徐昭珩、徐瑞珩、徐润叔侄三人在连任宝顺洋行长达16年。唐廷植、唐廷枢、唐纪常、唐杰臣兄弟叔侄三代四人继任怡和洋行买办长达五十年。莫仕扬、莫藻泉、莫干生祖孙三代连任太古洋行买办长达六十年。唐瑞芝、唐朗山兄弟任汉口俄商阜昌洋行买办长达三十年。

从上述人物中，存在着几代人在几十年中都在同一间洋行任职买办而形成的“买办世家”。他们当年活跃在由汉口到上海的长江中下游，由天津到香港等各处通商口岸，他们凭借着“乡亲感情、同业利益攸关”而组成的“关系网”，在第二次洋务运动时期得到最好的，最广阔的发展环境，这就是尔后唐廷枢、徐润等人在经营轮船招商局、开平煤矿两个现代化事业中取得可喜的成就，表现在社会经营基础的重要组成部分。而他们对历史的贡献，不仅仅是办好了两个现代化企业，更重要的是他们把西方工业革命的成果，有选择地接受过来，用之于改变古老中国的封建社会经济架构，使之符合我国社会发展的需要，也就是人们常常讲述的“古为

今用、洋为中用”的事例。而这种有进步意义的行为，也就促使他们由买办资本向民族资本转化。

在初期的“代理贸易”过程中，有两种不同的方式，其一是华商代理洋行收购丝、茶或其它土特产，由华商自负盈亏，洋商则采取“货到付款”。其二是洋商负担一切费用，委托华商代理收购工作，有时两者并行。

例如《徐愚斋自叙年谱》中有“咸丰九年（1859）试办润立生茶号于温州白林地方，由梁逸樵司事，办得白毛茶八百箱，每箱四十斤，运上海分沽与英美各洋行，得价八十两，仅敷成本，不意卖出之后，洋商验出茶箱四角均有水渍，一律退回。不得已寄存杨三和栈，拣出霉茶，次年在宁州办得乌龙细条红茶二百箱，每担五十两，条色香味并皆佳妙，因将白毛茶掺入，售与洋商，初价一百二十两，后竟涨至一百六十两，大得其利，经营茶叶于此始焉。”

另外是一个“有赚有亏”的例子：

“同治二年（1863）南北花旗开仗（按指南北美战争）种花（棉花）固属不多，又值歉收，以致英、印两国无处购棉接济机厂（纺织厂），乃至中华贩运，初时上海市价花衣（皮棉）每担银九两八钱，一两天后涨至十二三两，南京（上海）花行如丁益大、荣广大等不知其中原委，上门兜包，预定期货，由十一两至十三两，抛出十余万，不及十日涨至十七八两。又有崇明半海沙一带各处花行，如龚裕源，沈日升，秦义和，张公和，王大生等，闻知中市花价奇昂，复来兜卖，亦抛出十余万，前后不过半月之久，原包净货竟涨至二十五六两。按当时松江、太仓一州一府各县大小花行来申抛盘货三四十万包，统计不下百万包，乡庄之价，每包收到二十三、四两，各花行抛出之货无法可交，只有掺水一法。初时只掺

生水尚不大碍，继竟有掺热水因此霉变者，每包净花（纯棉）六十余斤掺水三十余斤，以致各货到洋皆不能用，各洋行大为吃亏，有两银行因此停业者，幸本号随买随发，稍获盈余，然亦险矣。修华号唐景星公亦照我们办法，体念商艰，一面退回原定之货，一面收回定银，各行照市代收，得以转亏为盈。后怡和及各洋行所收之货运至外国，大有不堪之势矣。”