

在很多教科书上,买办是一个遭人鄙视的贬义词,意为帝国主义奴才和爪牙的通称。如果用现在通俗的说法,买办就是跨国企业里的中方职业经理人。

然而,如果我们摒弃成见,探究历史,体会买办的阶层意识,我们会发现,他们中的有志之士在推动中国商业史的发展,引入现代企业治理方略,打开国人视野方面有着开风气之先的作用。

买办救国

COMPRADOR

■文/吴晓波,本刊特约研究员,财经作家

晚清时期唯一的企业家群体

鸦片战争之后,清政府被迫开放了五大通商口岸。从此,那些财力雄厚、商业经营理念先进,而且拥有特权的跨国银行及贸易公司便成为了垄断中外贸易的主要势力,那些依附于外商的高管很快就形成了一个群体——买办。

晚清一代,很多商人——尤其是广东和上海商人——都是从买办起步的。

由于洋行初萌于广州,继兴于上海,所以两地以及附近县城便成了出产买办最多

的地方,其中最出名的有广东的香山帮、江苏吴县的东山帮和浙江的宁波帮等。在晚清“四大买办”中,唐廷枢、徐润和郑观应均为香山人,席正甫为东山人。

很多西方学者在对晚清商人的研究中,断定他们缺乏“企业家精神”。因为官僚工业家“固执地缺乏主动性”,他们与中国上流社会体制的联系,尤其是他们接受古典儒家教育、参加科举以及担任政府官员的经历,妨碍了他们进行冒险,从而窒息了企业家精神的形成。另外,中国的家庭观念是商人把资本用于追求绅士地位,“最成功



商人的标准,是他和他的后代不再是商人”。其结果是,中国商业领域出现了人才和资金的流失,当工业化机遇到来的时候,与日本相比,中国就缺乏实现工业化进程所必需的“管理人才”。

在晚清时期,唯一被认为符合企业家标准的商人群体是买办。在近现代史上,他们是第一代脱离了土地、具有独立特征的企业家阶层,到19世纪末人数达1万人。

买办的收入虽高,然而比佣金更大的收入来自买办们的自营生意。按当时惯例,洋行不禁止买办创建自己的企业,所以,几乎每个买办都有自营买卖,而且这些生意大多与洋行业务有很强的关联性。

譬如,唐廷枢就开有钱庄、当铺、保险公司、茶栈和棉花行,他还跟郑观应合股办了两家轮船公司。徐润则在上海、湖北、江西和广东等地开有连锁商号,专门收购生丝、茶叶和棉花,为宝顺洋行提供货源,赚取差价。因为掌握了洋行的进货权,所以,买办的话语权就特别的大。唐廷枢和徐润所服务的怡和、宝顺都是当时最大的洋行之一,他们联手来做生意,竟可能控制某些紧俏商品的定价权。在进招商局前,两人甚至还创办了上海茶业公所、丝业公所和洋药(鸦片)局,与各口岸的公所“互为维持”,左右了长江流域的茶叶、生丝和鸦片的贸易。

买办入官的坎坷路

1872年,时年28岁的盛宣怀向李鸿章敬献了一份自拟的《轮船招商局章程》,这是近代中国第一个规范

意义上的公司章程。便是在这份章程中,他提出了官督商办的公司理念。这一理念顽固延绵,至今仍深刻地影响着130多年后的中国商业生态。

不过,以年轻缺乏根基为由,李鸿章并没有委任盛宣怀,而是把筹建重担交给了另外一个心腹、浙江海运委员朱其昂。朱是一个暮气沉沉的老官吏,他从国库中领走20万两银子之后,只做官家垄断的漕运业务,而不去拉客货生意,因此在市场上毫无竞争力,半年下来,业务就停滞不前了。

创办第一个官督商办的公司——轮船招商局

李鸿章决定换人。这时候,有两个南方的买办走进了他的视野。一叫唐廷枢,一叫徐润。他们是晚清“四大买办”中名望最高的两个,也都在航运上闯出过大名声。

唐廷枢(1832~1892)是当时资本规模最大的英商怡和洋行的大买办。他“讲起英语来就像一个英国人”。

30岁那年,唐廷枢进入怡和洋行。1869年,唐廷枢向洋行老板建议投资轮船航运业。在他的主持下,怡和先后开辟了上海至福州的轮船航线和对马尼拉的航运。这一新业务为怡和带来了丰厚的收益,一些轮运的年利润率竟高达60%,唐廷枢一时在商界名声大噪。他的竞争对手美商旗昌洋行老板F·B·福士在一封信中认为,唐廷枢“在取得情报和兜揽中国人的生意方面,能把我们打得一败涂地”。正因此,当李鸿章决意从买办中为招商局寻找领导人选时,第一个就瞄准了唐廷枢。

比唐廷枢年少6岁的徐润(1838~1911),其买办经历也十分相似。他15岁就随叔父到上海,在宝顺洋行当了一名学徒,到24岁时已升任主账。他很早就预见到长江航运的重要性,在上海建成了唯一能容纳海轮的宝顺大船坞,还相继开通了上海到日本横滨、长崎的航线,让宝顺每年的进出口总值达到数千万两,在各洋行中盛极一时。



1866年,伦敦爆发金融风潮,当李鸿章向徐润发出邀请的时候,旗昌的老板福士也看中了他,并许以上海总买办一职。徐润最终决定跟唐廷枢携手投奔草创中的招商局。

李鸿章任命唐廷枢为总办,徐润、盛宣怀为会办。唐、徐两人当即重启盛宣怀所议,大开门庭,广招商股。

买办出手当然与官僚朱其昂完全不同,唐、徐两人浸淫商界多年,都是名震南北的一时翘楚,而且在航运

业均有成功的先例。他们很快招到 50 万两的民间资本,并仿照外商洋行“以 100 两为一股,给票一张,认票不认人”,“以收银日为始,按年一分支息,一年一小结,总账公阅,三年一大结,盈余公派”。唐、徐二人自己也投入资金,成了股东。在此之前,中国的企业组织方式只有独资和合伙两种,轮船招商局公开招股筹资,成为近代中国的第一家股份制企业。而在从前,中国

商局在李鸿章的大力扶持下,先是靠漕运业务保证了公司的基本运作,又得到朝廷的低息贷款,再加上唐廷枢等人的精明管理,让两大洋行感到巨大压力,在招商局成立的三年里,原本赚得手软的洋行竟变得无利可图,太古洋行面值 100 两的股票,到 1876 年只值 56 两,到年底已是无钱向股东发放股息。而实力最强的旗昌洋行也同样陷入困境,它的 100 两面值股票也

余过百万两,成为当时清政府规模最大、效益最好的民用企业,它的轮船试航英国伦敦及北美的檀香山、旧金山,很是张扬了一番威风。

悲情官商路

招商局在长江航运上的两大国际对手,一是美商旗昌,它后为招商局收购,还有一个劲敌是英商太古,太古轮船公司的总买办就是晚清“四大买办”中的另外一个香山人郑观应(1842~1922)。

郑后来也被招揽进了招商局。一个很隐秘的事实是,当初唐廷枢为招商局招股,竟暗中说动郑观应出钱入了股,因此,郑也是招商局的一个股东。招商局一直打着这位经营奇才的主意,李鸿章亲自出马,他向朝廷上奏恳请将郑观应“一门好善”的事迹载入广东省志和县的县志以示表彰,这对于郑氏家族实在是一个无比荣耀的事情,郑观应自是感激涕零。

但同时太古一向待他不薄,英方总经理冷士唯更是与他私交甚笃。进招商局的利弊在他看来也是明摆着的:就职位而言,他在太古是位居华人之首的总买办,进了招商局肯定将排在唐、徐及盛等人之后;就利益而言,也是大大地跌了身价。

他在给唐廷枢的一封信中说得很明白,“不计薪水之多寡,唯恐舍长局而就短局,有关名誉。”让他再三迟疑的,其实还是招商局的官商体制,一是“所虑官督商办之局,权操其上,不若太古知我之真,有合同可恃,无意外之虑”,二则是将来“日有起色”,钻营者必多,“虽然我公现蒙李傅相器重,恐将来招商局日有起色,北洋大臣不是



商人做生意从来只能视官府之眼色,哪里有平等对坐的资格,更不要说“总账公阅”了,轮船招商局别开洞天,已经有很规范的公司产权制度了。

以小吃大收购洋行

轮船招商局成立后,当即在长江航运中与洋商大打出手。

当时,势力最大的轮船公司是美国旗昌洋行、英国太古洋行,他们联手订立了“齐价合同”,垄断航运业务。招

跌到 70 两,在竞争压迫下,其股东会最终决定退出航运业,把公司转卖给轮船招商局,开价为 220 万两白银。

当时的招商局只有 11 艘轮船,全部资本额 75 万两,买下旗昌无异于“小鱼吃大鱼”。唐、徐没有办法募得这笔巨款,便与久在官场厮混的盛宣怀商议,盛大为赞许,并挺身愿意出面筹款。就这样,招商局一口吃下旗昌,成为中国水域内最大的轮运企业。到 1881 年,招商局还清所有欠款,还有盈

李傅相,遽易他人,误听排挤者谗言,不问是非,不念昔日办事者之劳,任意黜陟,调剂私人”。

但是,他思虑再三还是决定转投招商局。他说服自己的理由是:招商局目前的经营格局尚不稳健,“若不早日维持,恐难自立,我国无轮船往来各通商口岸,更为外人所欺辱”。最后七字,是来自郑观应的内心召唤。

1882年2月,郑观应与太古的合约期满,3月,他接受李鸿章的委任,就任招商局帮办一职。

三个大买办先后都毅然告别优厚而且能够世袭的洋行生涯,转而为朝廷所用。这在当时商界堪称奇事一桩。不幸的是,郑观应所虑竟然在日后一一应验,而且有过之而无不及。

唐、徐、郑三人自投身于官督商办事业之后,其经历竟是同样的坎坷悲情。唐廷枢逝于1892年,据当时人称“身后萧条,子嗣靡依,未能稍食其报”。徐润后来被盛宣怀赶出招商局,又经历多年磨难,逝于1911年,所积财富不过万两。郑观应逝于1922年,家财也十分有限。“四大买办”中,唯独东山席家,一直恪守买办身份,枝繁叶茂,富贵百年。人生运势随国运而动荡,是非得失如此诡异,让后来者真正一言难尽。

维新思想的首倡者

买办生涯如此稳定而多金,三个香山人却相继弃之转投,究其原因,除了商业利益的评估外,更大的冲动应来自于他们对国家的报效之心。

买办一族,是当时中国人最早接受“西风”的,也可以说是最先开化的。他们日日与外商接触,有的还从小接受英美教育,对先进的商业理念

和现代国家观念有深刻的认识,而在过程中,他们也对中国的落后和国民之愚昧最有切肤之痛。唐廷枢的同学容闳从耶鲁大学毕业回国后,也在上海宝川洋行当过一段时间的买办,他回忆说,“买办之俸虽优,然操业近卑鄙”,“以买办之身份,不过洋行中奴隶之首领也”。这种低人一等的屈辱感,深嵌在很多买办的人格中。因此,国家稍有召唤,他们自会义无反顾。

这些人中,以郑观应的观念最为先进,此公不但以善于经营出名,更被认为是近代史上最早具有完整维新思想体系的改良思想家。

郑观应在太古当买办的时候,就开始写作《救时揭要》和《易言》两部书,第一次提出强国之道除了兵战,还要进行商战,“初则学商战于外人,继则与外人商战”,“非富无以保邦,非强无以保富”。

要商战,首先要学西方,郑观应超人之处在于,他从两个方面进行了深入的论述。

第一,他从孟子“国以民为本”的民本思想出发,出人意料地引导出民间资本是商战主角的结论。作为航运业的大家,郑观应早就对洋务派所办实业有冷静的观察,他看到当时两大轮船制造企业,福建船政局和江南制造局的经营都非常不顺利:一是效率低下;二是资金匮乏;三是质量粗糙。而在他看来,如果让民间商人来造船,不独“资用可以源源不穷”,而且技术也易于精良,“商人造,则该事系商人身家性命所关,即无人督责,亦不虑其不造乎精巧”,“同一造轮,而精粗美恶自有天渊之别矣”。这一从产权清晰化的角度来论证企业效率

的思想,已深得制度经济学的精髓,迄今视之,仍为公理。更让人惊奇的是,郑观应还将国营资本、民营资本与国际资本进行了有趣的比较,得出的结论是,“附资于官,勒索很多,以至无利可图,而附资于洋商,则有可靠的利润。”恐怕连他也不会料到,这个观察竟然在一百年后还在生效。

第二,郑观应认为徒慕西方的技艺之长是远远不够的,还必须“操泰西立法之大旨本源”,这个大旨本源就是改良政治,实行君主立宪。他明确指出:中国由于信奉“天下有道,庶人不议”,“故于政事之举废,法令之更张,惟在上之人权衡自秉,议毕即行,虽绅耆或有嘉言,末有上达……于是利于上者,则不利于下矣;便于下者,则不利于上矣”。而“泰西列国则不然,其都城设有上、下议院。上院以国之宗室勋戚及各大员当之,以其近于君也。下院以绅耆士商、才优望重者充之,以其迩于民也。凡有国事,先令下院议定,详达上院。上院议定,奏闻国主。若两院意见符合,则国主决其从违。倘彼此参差,则或令停止不议,或覆议而后定。故泰西政事举国咸知,所以通上下之情,期措施之善也”。

郑观应此论可谓惊世骇俗,已算是“异端邪说”。当时的政界和学界仅有少数先知先觉者形成了类似的思想,但郑观应的论述都早于他人,因而后世学界公论,郑氏是第一个提出在中国实行君主立宪的人。十多年后,在《救时揭要》和《易言》的基础上,他又写出更为轰动一时的《盛世危言》。

[编辑 陈建光]

E-mail:chinacbr@vip.163.com