

論文導讀《依附抑合作？清末臺灣南部口岸買辦商人的雙重角色》

研究者：李佩蓁 (中央研究院臺灣史研究所)

導讀人：吳士宏 (D07323005)

1. What is the question raised in the paper

臺灣在1860~1895年清末年間開港對外通商後，外商陸續來臺設立洋行，聘用在地的華商作為買辦，以推展外商於臺灣的進出口貿易。這些買辦商人在這時期，是否僅僅是單純依附外商才能生存？雙方的商業上合作原則與方式為何？買辦商人透過與外商洋行的合作關係，累積自身財富與地位，及其鞏固在地的商業勢力的策略與過程又如何？

2. Why should we care about it

臺灣經濟發展史的過去研究大致認同，從1860年開港通商是個重要轉折點。但是，已有些研究者揚棄帝國主義經濟侵略的論調，不再認為，是因為臺灣開港導致外國資本入侵臺灣，控制了臺灣的貿易活動，而造成當時本地華商衰微的觀點；這些研究反而肯定，開港是臺灣對外貿易的新契機。這類觀點的研究發現，清末從事臺灣海峽兩岸貿易而以公會組織化的郊商，有些頗具商業競爭力；同時，當時外商洋行的發展，實際上也遭遇語言通溝，及只能受制於或有賴於買辦，才得以擴大產品銷售網絡等困境，並無絕對的外商優勢或經濟侵略。

然而，過去研究中仍有些未能釐清之點，甚至呈現前後矛盾。特別是，臺灣開港後本地買辦崛起，其與外商之間的商業關係，需要更深入分析論證；許多清末有外語能力的華商，到底是普遍地依附外商、擔任買辦才得以生存？還是，當地華商更像外商的代理人、甚或是投資人，而雙方更像互惠合作的關係？透過本研究分析 (如：針對當時的台灣糖業及其出口，以及外商進口棉花布料等)，期望更能確認，當時新興的買辦是否因而取代了傳統的郊商。

3. What is the author's answer

(1) 當時外商的資本規模各異，有稍大規模者，能委託較具優勢的華商付出保證金而成為外商代理，但雙方關係對等。因傳統郊商原本就頗具商業實力，擁有商鋪與既有銷售網，熟悉在地勢力與人脈，有些甚至經營土地開發與放款業務，因此原本就相對富有，且頗具商務競爭力；反而是多數外商需要仰賴這些大華商，所以，這些大華商就並非依附外商才能致富。而對於規模偏小的外商，如果委託了規模也較小的華商，也會受限於後者拓展買賣網絡的較低競爭力，這些買辦就沒有實力取代上述大買辦郊商。

(2) 傳統的郊商和新興的買辦，實為一體，如果要論其彼此的消長，應用「兼併」一詞更為精確，而非「取代」。當時臺灣南部擔任買辦的郊商與外商合作後，得以擴張貿易，並能在市場上不斷「兼併」，形成寡占市場，如：陳福謙家族、張仰清家族。

(3) 過去對買辦商人的刻板印象，如：多出身貧寒，多倚仗外商致富，外商是挾資本入侵臺灣經濟等論述，針對當時的臺灣南部買辦為例的本研究結果發現，並非事實。

(4) 以華商買辦與外商合作的歷程來看，買辦的商業與社會地位，其所掌握的權力和所負擔的經營責任同時升高；若以買辦與外商的契約內涵來看，其負擔的經營管理和人事責任的複雜化與成本相對提高，但其所承擔的營業風險卻是雙方對等地共同承擔。不過，買辦也可從契約中取得當地的獨家經營與銷售權、代理與議價權等。而且，一旦有商業糾紛發生時，這些買辦卻也能表明自己是隸屬外商的雇員，以便藉由外國勢力，爭取稅賦上優惠與司法上保護。

(5) 華商買辦與外商在各取所需下追求各自最大市場利益，建立互惠關係；其中，華商透過擔任外商買辦經手業務，及經營自己商號得以雙重獲利，加速累積財富，並非依附於外商。

4. How did the author get there

收集當時臺灣南部安平口與打狗口兩個通商口岸的多家中小規模外商，與當地郊商合作設立洋行買辦，從事砂糖貿易的相關史料為例，進行文獻探討、考察、比對、分析與論證。