

绪 论

一、问题缘起及研究对象的意义

近代外国经济史的启示表明,实现“国富民强”的关键在于来自工商企业的贡献,而不是来自农业生产的贡献^①。从近代西方国家的系统的经济学理论中,我们可以清晰地看到三个关注点:一是如何保持一个充满活力的工业企业和企业家阵容;二是如何建立市场规律和市场机制的有效调控体系;三是如何保持政府决策的强制性和准确性。这三个关注点,后来逐渐构成国民经济体系中的“各就各位”

^① 就中国的农业而言,美籍中国学者黄宗智在《长江三角洲小农家庭与乡村发展》(中华书局2000年版)一书中曾作过深入研究,他说“在1350年至1950年长达6个世纪的蓬勃的商品化和城市发展过程中,以及在1950年至1980年的30年集体化和农业现代化过程中,中国先进地区长江三角洲的小农农业长期徘徊在糊口水平。”(第1页)糊口水平的根源在于“没有发展的增长”。因为“过密化”(也译作“内卷”)使“总产出在以单位工作日边际报酬递减为代价的条件下扩展。”(第11页、第77页)黄宗智的这一杰出研究成果的意义在于:证明了中国农业由于延续只有扩展而没有发展的增长方式,使“国富民强”长期以来只是一句精神口号。虽然它确实养活过一百年前的4亿多人口和当代的13亿人口。但“有发展的增长”指单位工作日的边际报酬的增加,即人均产出的扩展快于人均劳动的投入。由此看来,农业的发展在于提高劳动生产率,即出路在于工业技术辐射农业生产。关于黄宗智的研究,笔者认为,有一重要事实被忽略,即虽然在1949年以前,中国同样存在“城乡二元结构”。但没有证据表明曾实行过城乡二元体制。1949年以后,新中国实行的“城乡二元体制”(如“农村户口”等诸多制度),使“糊口农业”进一步巩固而不是得到削弱。

的企业、政府和市场三大经济要素。并且,它们最终演变成为“‘大企业’‘小政府’”的财富创造模式^①。从某种意义上说,西方国家(如英国和美国)正是因为得益于这种分工明确的经济发展思路,才使它们的社会早在20世纪初期就凸显“企业社会”这一形态特征。但是,尽管如此,我们应该看到,这种社会形态所经历的“成型”“成长”以及不可避免的“修复”过程,从来没有离开过企业的不由自主和不间断的科技进步。

近代外国企业史的启示也表明,企业不断地实现科技进步,不但是催生欧洲工业革命爆发的重要元素;同时也是各国企业发展的“灵魂”,各国经济增长的强大“推动器”和各国宏观经济运行质量的晴雨表。就20世纪初期的西方企业而言,由于它们率先使用了代表近代运动学和动力学的最高科技成果——生产流水线(Conveyer System),以及在经营理念和具体实务中,融入代表近代最高的人文科技成果——泰勒(Taylor F. W. 1856—1915年)的“科学管理法”(Sci-

^① 关于“‘大企业’‘小政府’”模式,目前学术界没有权威解释。但它明显是从亚当·斯密(Adam Smith 1723—1790年)的“国民财富如何有效增长”的理论中,深化而出的社会形态发展理论。从其发展历程看,它经历了“政府‘守夜人’角色→企业活力增加→小政府职能辅助→大产业群体诞生”的过程。从现代市场经济的分工理论看,这种发展模式属于“政府”和“企业”之间应如何分工协作的问题。它含有亚当·斯密的“看不见的手”和凯恩斯的“看得见的手”这两种经济思想。



entific Management) ①、马克思·韦伯(Weber, M. 1864—1920年)的“官僚组织管理”(Organization Management)和亨利·法约尔(Fayol, H. 1841—1925年)的“一般管理”(General Management)等企业行为理论(Behavioral Theory of the Firm)。所以应该说,这一时期的企业科技和工业革命时期相比,内涵更多外延也更广。它表现在:除继续强化在生产流程中的“分工协作”“标准化”和“制度化”外,还增加诸如“分权”“公正”和“激励”等新型管理元素②。因此可以说,20世纪

① 泰勒及其管理思想在西方国家的企业管理史上拥有极高的地位,他本人被誉为“科学管理之父”。他的“科学管理法”是现代西方企业经营管理思想的基石。关于他的理论列宁曾作过如此评价:“……一方面是资产阶级剥削的最巧妙的残酷手段,另一方面是一系列的最丰富的科学成就,即按科学来分析人在劳动中的机械动作,省去多余的笨拙的动作,制定最精确的工作方法,实行最完善的计算和监督制等等”(《列宁选集》第三卷,第511页)现代许多学者也批判泰勒的管理思想是基于“经济人模式”(Model of Economic Man)的“动机假设”(Motivational Assumption)。即认为它:一、否认企业内工会组织存在的价值和意义;二、无视提高劳动生产率中的人为因素;三、把劳动者简单归类为只能被动接受命令和认真工作的“机器”。有鉴于此,泰勒的管理理论被定论为“古典企业管理理论”或称“近代企业管理理论”。

② 在泰勒的职能化(Functionalism)管理思想体系中,基本体现这些新型管理元素。泰勒于1878年以“非熟练工”的身份在美国的“麻得威勒钢铁厂”(Midvale Steel Works)就职。历经“职长”和“技师”后,于1895年向“ASME”(美国机械技师协会)提交他的第一份研究报告,即“计件工资制度”(A Piece Rate System),后又于1903年和1911年,分别出版他的两部代表作,即《工场管理》(Shop Management)和《科学管理诸原理》(The Principle of Scientific Management)。“科学管理法”从此被各国企业界所使用。它的核心思想是“新型且最好的企业管理目标是劳动者得到高工资,而资方得到低管理费用的支出”。泰勒根据“时间和动作研究”(Time and Motion Study),制订了关于产品和“作业”(Task)的标准。即对达到标准和达不到标准的劳动者,分别以计件工资形式进行“激励”或“惩罚”,以此作为判定和防止劳动者“偷懒”的公正标准,这种管理方法曾使生产得到有序管理,劳资关系也趋于缓和,同时又减少了企业管理费用的支出。在组织管理方面,泰勒主张用“职能化组织”取代“军队式”的组织管理(即工头制度管理)。即把生产流程分割成八大不同类别的职能部门,选出八位“职长”作为所在流程区域的责任人,以代替之前职长(即工头)统管“从作业到工资”等一般性做法;强调“计划与作业分离”,即把计划中的具体项目通过职能化组织予以贯彻实施。(参见[日]大河内晓男《经营史讲义》,东京大学出版社1991年版,第144页。)

以后的西方企业的员工,在得到更多精神和物质回报的同时,也更自觉地为企业创造更高的劳动生产率和更丰厚的利润。从这一时期的企业所得到的“回报”看,由于得益于理念转型,许多企业的“企业寿命”超越了企业主自身的生理寿命。其中有些甚至一直延续到现代。例如,美国的标志性跨国企业——杜邦公司(Dupont)、通用电气公司(GE)、福特汽车公司(Ford)和通用汽车公司(GM)的创立时间,分别是1802年、1892年、1903年和1908年。屈指算来,其“长寿者”的年龄已经超越两百周岁。这说明,历史上这些企业曾因不间断地追求科技进步得到了空前发展。

换个角度看,这样的企业的确具有一种震撼力,即只要举手顿足,都足以给所在社会、行业,甚至是给国际政治经济秩序,带来强烈的震动或深远的影响。例如,1932年美国的摩根财团(Morgan Financial Group)曾拥有全美六分之一,同时也占当时美国八大财团中的50%以上的企业资产^①;再如,1971年英国著名的汽车和飞机的发动机制造厂商罗尔斯·罗伊斯公司(Rolls - Royce Limited)宣布倒闭(1972年收归国有),英国的首相希斯(E. Heath 1916—2005年)不得不通过越洋热线电话,与美国的总统尼克松(R. M. Nixon)进行善后处理协议。当这一影响波及日本后,很快引起美国著名的飞机制造商——洛克希德公司(Lockheed Co.)的行贿事件东窗事发。于

^① 参见[日]大河内晓男《经营史讲义》,东京大学出版会1991年版,第2页。另据笔者所查,30年代的美国只有八大财团(现在是十大财团),它们依次是摩根、洛克菲勒、波士顿、杜邦、克利夫夫、梅隆、芝加哥和库恩·洛布。



是 时任日本首相的田中角荣遭到逮捕(1976年)并因此引咎辞职^①。所以,我们没有理由否认,这是企业的另一种力量的体现。它说明20世纪以后的企业含义,已经远远超越了近代早期企业的原有范畴,成为国家繁荣或者消亡的关键元素。

历史上的中国,曾经是个拥有高度科技文明的国家。然而在近代时期,这一厚重淳朴而又闪烁着智慧光芒的东方文明,却以一如以往的大国姿态,轻视和排斥了同样是十分崇尚科技文明的西方国家。并把它们的科技发明诋贬得一钱不值。这一结果导致近代中国没能如当时的发展中国家——美国和日本一样,与时俱进地享用和消化工业革命带来的工业文明,特别是民族工业企业发展的科技文明。就像徐鼎新所说的“在我国民族资本主义经济的发端时期,虽然近代企业从流通领域扩展到生产领域,而企业所需要的技术、管理人才却没有现成的可供选择和利用,因而当时为数众多的企业群,在缺乏近代企业人才的情况下,其组织体制和经营管理等方面,大都因袭传统模式,实际上还未曾走出中世纪的落后状态。”^②最后,近代中国无奈地沦为“后工业化”和“半封建半殖民地”的国家之一^③。因此,笔

^① 这一事件被称为“洛克希德行贿事件”,是日本自1945年后的“四大丑闻”之一(另三个为“昭和电工事件”“造船丑闻事件”和“里库路特事件”)。起源于田中角荣率领众多企业界首脑访问美国时,洛克希德公司为了向日本推销客运飞机,向田中角荣及其重要政治家行贿5亿日元。

^② 徐鼎新《中国近代企业的科技力量与科技效应》,上海社科院出版社1995年版,第6页。

^③ 但是,著名的“李约瑟难题”曾肯定过“在公元一至十五世纪的漫长岁月中,中国人在应用自然知识满足人的需要方面,曾经胜过欧洲人。”1753年设立的一家威尔士的农业改良协会也曾表示要致力于让威尔士“像中国一样繁荣”的日子早些到来。(参见[美]彭慕兰著,史建云译《大分流——欧洲、中国及现代世界经济的发展》,江苏人民出版社2003年版,第40页。)

者认为,近代中国的软弱无能,其实与民族工业企业的科技进步的落后密切相关,也与清政府的功能“缺位”和“错位”密切相关^①。或者说,由于政府和企业这两大市场主体,没能有效地相互作用和“各就各位”的恪尽职守,才造成近代民族工业企业科技进步的困难重重,同时也造成清政府的诸多“政府失败”(Government Failure)。

以庞大的中国卷烟市场为例,创建于1902年的“英美烟公司”(The British - American Tobacco Company,简称BAT,现名为“美国烟草公司”,简称ATC)在创建当年就迅速进入中国市场,并陆续在上海、香港、汉口和沈阳等地建立了机械化生产基地。1906年该企业已有中外雇员2500余人。并且,仅用13年的时间,即在1915年前,击败所有竞争对手,成为近代中国烟草工业中首屈一指的垄断性企业。其间,虽然有家实力最强的中国企业——“广东南洋烟草公司”与之进行过卓越的竞争^②,但终因力量悬殊,直到1949年中华人民共

^① 清政府明显在“维护社会安定”“商法制订”和“控制货币供应”等方面存在严重职能空缺等问题。从经济学角度看,既没有当好亚当·斯密强调的“政府是‘自由竞争’机制下的‘守夜人’”角色《国民财富的性质和原因的研究》,简称《国富论》,也没有充分体现凯恩斯(J. M. Keynes 1883—1946年)主张的“政府干预”(如通过货币调节、税收金融等干预需求)的经济思想。彭慕兰曾说:“(清朝)政府没有能力妥善处理外国环境造成的压力与一个不断变革的经济、社会、生态、政治环境之间的复杂关系。”(参见[美]彭慕兰前揭书《中文版序言》,第6页。)

^② “广东南洋烟草公司”由简照男于1905年创建,它是近代时期唯一一家有能力与“英美烟公司”抗衡的民族企业,但在20年代末,由于竞争失利,使英美烟公司这一跨国企业占据中国烟草市场的垄断地位。1949年以后,两家公司均由私营转为国营。有关两家公司竞争的杰出研究,参见[美]高家龙著,樊书华、程麟荪译《中国的大企业:烟草工业中的中外竞争1890—1930》,商务印书馆2001年版。



国成立前,整个中国民族烟草工业,实际上处于完全的劣势地位^①。对于这种绝对垄断的市场格局,即使在现代,人们可能会将英美烟公司的成功,归功于其拥有的有形资源优势,而忽视中国企业特有的“天时、地利、人和”这种竞争资源。实际上,英美烟公司的成功,不仅仅依靠企业的有形资源,同时也依靠企业家的无形资源——“经营想象力”^②。再以英美烟公司为例,早在1881年,当世界第一台彭萨克(Bonsack,发明人:詹姆斯·彭萨克)全自动卷烟机在美国发明上市

① 与近代中国成鲜明对比的是日本。日本于1899年废除治外法权(中国是1943年);1911年获得关税自主(中国是1929年)。但早在1897年日本政府就宣布将在1899年对来自杜克公司(英美烟公司的前身)的香烟征收更高的关税。1899年高关税政策生效后,杜克公司采取了投资当地工厂的办法,成功地越过了新的关税障碍。这就是对当时日本私有烟草公司中最大的“村井兄弟有限公司”进行了总额为500万美元的现金直接投资。即先用200万购买了该公司的股份,接着用300万购买了该公司新发行的价值500万美元股票中的60%,从而使村井兄弟有限公司的资本价值总额达到了1000万日元的规模。1903年,这一公司成为英美烟公司的名副其实的海外分公司。但仅过一年,即1904年,日本政府通过法案没收了国内的所有私营烟草公司,其中也包括村井兄弟有限公司的全部财产。这就彻底终止了美国烟草公司在日本烟草工业中的一切活动,也包括在日本享有任何股权的机会。后来,杜克公司虽然获得了日本政府的大部分补偿,但鉴于上述失败,英美烟公司从此将资本投资市场,以及全部的注意力转向中国。相关细节参见[美]高家龙前揭书,第63—66页。

② 这种经营想象力体现在企业经营的许多方面,例如“本土化”的经营理念也是其中一例。唐默思(James A. Thomas 1862—1940年)于1905年至1922年任该公司中国分公司的执行董事。20世纪20年代他自英美烟公司退休后这样回忆说:“当我到达中国时,我感到有人拖住了我的脚跟,把我扔进了太平洋。我必须游泳。形势是如此的势不可挡。这是一个有着四亿非常忠实于他们文明的人口的国度……他们的习惯尽管与我的不同,却是值得我敬佩的。因此,我确信我应该尽可能地按照他们的习惯与他们做生意……我知道,我一辈子也不可能训练出一小批人按照我的方式,因而我必须使我自己适应他们的习惯。这就是香烟或文明的启示——适应性。”(唐默思《销售与文明》,第949—945页。转引自高家龙前揭书,第62页。)高家龙理解唐默思所说的“文明”,指的是中国传统的商业制度。笔者认为,与其说唐默思是在敬佩中国的商业制度,不如说这种敬佩出自商业动机。比如他在职能部门(生产、销售、广告和采购等)制度的管理体系下引入了中国的工头制度,但这一制度在美国本土的大中型企业中已不复存在(被泰勒提倡的“科学管理法”中的职能化组织取代)。

后,后来成为该公司创始人的詹姆斯·杜克(James B. Duke,1865—1925年)在得知这一消息后的第一句话是“给我拿地图来。”当下属把地图拿来后,“他翻看着,却不是在看地图,而是看地图下面的说明,直到他发现了那传奇般的数字,‘人口:4.3亿’”;他说“那儿就是我们要去推销香烟的地方。”“那儿”指的是中国,而此时的杜克还从未来过中国,但他预计用西方国家的香料、烟叶、资本、技术、经营和管理技能,去改变中国人几百年来抽烟斗的传统习惯。从而赢得“让中国人平均每人每天吸一支烟”的先驱者利润^①。后来的历史证明,这家外资企业的经营非常出色。它不仅成功地影响了中国政府的税收政策^②。而且还占据中国香烟市场的半壁江山,获得极丰的商业利润。据统计,1926年、1930年和1936年,英美烟公司的中国市场占有率分别是70.4%、65.3%和63.3%^③。

近代时期的两次鸦片战争,使中国人遭受从未有过的奇耻大辱,也醒悟到西方的“坚船利炮”不再是“奇技淫巧”,而是“即奇技而非淫巧”。从这一时期起,近代中国的有识之士,开始改变对西方科技的偏见和本国关于科技的传统使用途径。而作为这种观念转变的行

^① 美国著名企业史专家艾尔弗雷·D·钱德勒(Alfred D. Chandler)在他的经典著作《看得见的手:美国企业的管理革命》(第382页)中曾分析说:(杜克的“成功源于他认识到要开发彭萨克卷烟机所生产的产品的市场。”并认为“杜克之所以成为烟草业中最有实力的企业家,是因为他第一个建立起了一体化的企业”和“一个全球性的营销系统”。(参见[美]高家龙著,樊书华、程麟荪译《中国的大企业:烟草工业中的中外竞争1890—1930》,商务印书馆2001年版,第16—17页。)

^② 近代中国政府直到1929年才恢复关税自主。但1905年1月英美烟公司已获得清中央政府的正式保证“将被看成是一个‘本国’制造业者,其在华生产的香烟将按较低的税率纳税。”相关细节参见[美]高家龙前揭书,第68页。

^③ 上海社科院经济研究所编《英美烟公司在华企业资料汇编》,中华书局1983年版,第733页;[美]高家龙著,樊书华、程麟荪译《中国的大企业:烟草工业中的中外竞争1890—1930》,商务印书馆2001年版,第2页。



为表现,是出现了众多的企业主,试图将原有的家庭作坊改造为现代化的工厂制度。但是,这一带有里程碑意义的伟大转折,却遇到了企业外部环境的极度不佳。例如《公司法》的制订滞后^①、市场化程度不高、金融税收等政府支持不力,以及企业科技的来源渠道不畅等。因此,至20世纪初,近代民族工业企业的科技进步依然举步维艰。也就是说,在鸦片战争后的大约六十年时间里,绝大多数的中国近代民族工业企业,既难于从企业外部引入,也难于在企业内部自我生成与机械化生产模式相匹配的科技元素。这一结果导致多数企业的生产工艺和企业管理水平,仍然处于原有家庭作坊的翻版形式。具体说来,在20世纪20年代前,近代民族工业企业的科技水平与西方在华企业相比,仍然存在很大差距。比如,设备投资和设备更新能力严重不足;企业科技人员的质量和数量上的严重匮乏;管理制度的封建色彩浓厚等。

但值得庆幸的是,按高家龙的话说,“中国并不缺乏企业家”^②。由于第一代的中国企业家,善于汇集来自西方国家的企业科技和文明,特别是在华外资工业企业的科技文明。珍惜历史赋予他们的——“站在巨人肩膀上”的创业机会。于是,中国近代工业企业的行为模式,开始有别于传统的手工作坊,并逐步融入与西方企业大致相同的行为模式中。他们的个人行为,体现了企业家精神的倡导者熊彼特(Schumpeter J. A. 1883—1950年)和著名的企业管理学家彼

^① 至新中国成立前,公司法的颁行先后进行过四次。它们分别是:1904年1月21日的《公司律》(之前是“无公司法”阶段);1914年1月13日的《公司条例》;1929年12月26日的《公司法》;1946年4月12日的《公司法》。美国、英国和日本颁行第一部“公司法”的时间,分别是1837年、1862年和1890年。

^② [美]高家龙著,樊书华、程麟荪译《中国的大企业:烟草工业中的中外竞争1890—1930》,商务印书馆2001年版,第10页。