

洋务派的市场竞争对策

● 吴宝晓

19世纪70年代,洋务派为了阻止中国货币大量外流,陆续兴建了一系列民用企业。当时外国资本主义正向中国大量倾销其享有低关税保护的工业品,他们又拥有先进的生产技术,使其产品具有价廉物美的优势,在中国市场上有很强的竞争力。当时的社会环境对洋务派创办的民用企业十分不利,除了要应付顽固保守势力的阻挠外,还必须解决缺乏管理人才、资本及原料等一系列问题。这是一场不平等的竞争。但洋务派采取了一些对策,取得了一定成效。

首先,洋务派选拔熟悉商情的人负责企业的日常经营管理。他们重用的唐廷枢、徐润、郑观应等,都有在西方企业担任过买办的经历,有的还参与过西方企业的经营管理,因而具有西方资本主义企业经营管理经验。他们在遵守政府对企业大政方针控制的前提下,也得到洋务派官僚一定程度的支持。他们负责经营管理的企业,效益一般是好的或比较好的。唐廷枢、徐润在1885年前对轮船招商局的管理,郑观应在1884年前后对上海机器织布局的管理,唐廷枢在1892年前对开平煤矿的管理,都属于这种情况。这些企业的经济效益得到了当时大多数人的公认。唐廷枢、徐润在主持轮船招商局时期,根据形势的变化,先斩后奏,促成了购买美记旗昌轮船公司的成

功,使招商局的经营范围有所扩大。上海机器织布局在创办之初,发生经营方针的争论。总办彭汝琮“务求宏肆”,完全不考虑缺乏先例和资金不足的实际情况,使企业创办陷于困境。后来李鸿章采纳了郑观应提出的“从小试办,层累而上,务求万全”的发展方针,终于使中国第一家机器织布局得以建立。开平矿务局在唐廷枢主持时,制定了严格的管理制度,按商业之道办事,力求消除官僚腐败习气对企业的渗透,都是成功的例子。

其次,洋务派还从关税及专利权方面给民用企业以扶持,

减轻企业产品成本。当时中外产品在市场上的竞争是不平等的。为此,洋务派特许民用企业在关税上和外国工业品享有同样的低税率,大大减轻了民用企业产品的销售成本,有利于其与洋货竞争。同时,洋务派还从政府控制经济的思想出发,给予某些民用企业以“专利权”,提高了企业在地场上的竞争地位。但对中国整个资本主义经济的发展而言,这种似是而非的专利权,却有着阻碍作用。张之洞在广东筹办织布局,因为上海织布局拥有10年专利,所以他特意致电李鸿章,征得同意后才筹办。如果是一般的无权无势的民族资本家,必然难以放手建厂。

再次,洋务派还解决一些企业的原料问题以增加企业的竞争力,制造价廉物美的商品。轮船招商局日常用煤量大,李鸿章便设法开采煤矿,终于在河北寻得开平煤矿。张之洞在湖北开办织布局,试图从美国引进优质棉花,以增加纱布品种,扩大销路。郑观应也积极倡导引种优良的美商棉花。所有这些,都着眼于增强企业在地场上的竞争力。

但是,洋务派在激烈的市场竞争面前,态度不坚定。他们没有在经济上沉重打击洋货的决心和信心,只是要求“稍分洋商之利”。由于总的指导思想有误,并没有从根本上消除影响企业竞争力的因素。他们强调政府对企业大政方针的控制,因而也就不能从根本上使企业完全根据市场发展采取相应方针,以保证竞争的胜利。官督商办窒息了洋务民用企业在竞争中获胜的可能性,洋务民用企业的失败破产也随之而来。