

在帝國主義與經濟民族主義之間

——評介《中國的大企業——煙草工業中的中外競爭 (1890—1930)》

● 魏文享



高家龍 (Sherman Cochran) 著，樊書華、程麟蓀譯：《中國的大企業——煙草工業中的中外競爭 (1890-1930)》(北京：商務印書館，2001)。

在二十世紀史學界關於中外商業競爭的研究中，帝國主義與經濟民族主義是使用頻率極高的兩個概念。學者大多以前者形容外國競爭者的行為特徵，而以後者概括中國競爭者的行為特徵。在中國學者看來，建立在平等條約基礎上的中外競爭是不平等的，外國公司利用種種政治、外交及經濟特權，在各個方面「壓迫」中國企業。因此，帝國主義是列強在華企業獲得發展的主要動力。在這一分析中，英美煙草公司往往被視為帝國主義經濟侵略的典型代表，而南洋兄弟煙草公司則是受到外資壓制的民族資本企業的最好見證。但也有不少西方學者認為，中外競爭是平等的，因為中國企業享有民族主義及本土優勢，也在一定程度上「壓迫」了外國企業利益。他們認為，這也是在近代史上為何會出現中外企業對峙的情況

在二十世紀史學界關於中外商業競爭的研究中，帝國主義與經濟民族主義是使用頻率極高的兩個概念。在中國學者看來，外國公司利用種種政治、外交及經濟特權「壓迫」中國企業。在這一分析中，英美煙草公司往往被視為帝國主義經濟侵略的代表，而南洋兄弟煙草公司則是受外資壓制的民族資本企業。

高家龍認為帝國主義和經濟民族主義關於外國企業、中國企業的規範可以概括為五個方面，即投資、勞資關係、企業在農業經濟中獲得原料、企業與政府關係、外國企業與所在國企業之間的關係。至於中國是否存在企業家精神的問題，他明確了有關「熊彼特式企業家」的諸要素，藉以判斷企業家是否具有創新精神的標準。

的原因所在。導致這種矛盾解釋的原因不僅在於學者立場及對概念理解的差異問題，也說明僅僅以帝國主義和經濟民族主義來解釋近代中外企業關係是不夠的^①。在煙草工業中，「為甚麼杜克 (James B. Duke) 的公司能成功地開拓一個真正的市場，並獲得令其美國管理者非常滿意的利潤？」「南洋為甚麼能滲入這些市場而成為英美煙公司的競爭對手，取得其他任何公司此時都無法取得的業績？」美國康乃爾大學歷史系教授高家龍 (Sherman Cochran) 《中國的大企業——煙草工業中的中外競爭 (1890-1930)》 (*Big Business in China: Sino-Foreign Rivalry in the Cigarette Industry, 1890-1930*) 一書對以上問題有令人信服的解釋。

高家龍教授是享有盛譽的中國企業史研究專家，曾長期擔任康乃爾大學歷史系主任，《中國的大企業》是其代表作。該書於1980年由哈佛大學出版社出版，經過二十年方得譯印中文版（以下凡引此書，只註頁碼），對於中國的學界來說不能不是一大憾事。但舊著新譯，如老酒初開，依然引人入勝，正說明了此書的學術價值所在。

綜觀全書，作者展示了他解剖企業史高超的「歷史學家的技藝」。在第一章導言部分，針對史學界關於中外競爭的爭論，他首先即提出了兩大學術問題。其一，中外商業競爭是否公平。他認為，空泛的討論是沒有意義的，「只有當歷史學家充分利用已有的資料，經過深入探討後，中外競爭是否是公平的問題才有可能得出明確的結論」（頁7）。他將關於帝國主義和經濟民族主義的幾種主要定義加以歸納，認為帝

國主義和經濟民族主義關於外國企業、中國企業的規範其實可以概括為五個方面，即投資問題、勞資關係問題、企業在農業經濟中獲得原料問題、企業與政府關係問題、外國企業與所在國企業之間的關係問題，書中所論均圍繞這些問題展開。其二、關於中國是否存在企業家精神的問題。西方史學家較早就注重對企業家史的研究，並就中國是否存在企業家精神的問題有過爭議。一種觀點認為，中國社會的家族式結構、傳統的儒家教育和科舉制度阻礙了企業家精神的發展；另一種觀點認為，在近代民族企業的發生過程中有典型的「熊彼特式企業家精神」，其代表是曾在外國公司中擔任經理的買辦。這一爭議雖然主要是關於企業家的主體性質展開的，但也有對企業家精神內涵認識上的差異。作者首先明確了有關「熊彼特式企業家」的諸要素，這包括引進新品種或改革原品種的質量；開闢新的產品銷售市場；打通新的原料供應管道；引進新的生產方式；按照新的原則管理工業，不管它是導致還是打破壟斷（頁11）。這幾大要素是作者藉以判斷企業家是否具有創新精神的標準。以上兩大問題既是討論煙草工業中外競爭局面形成的關鍵點，也是作者得出自己結論的基點。但在追尋近代中外企業發展的內在動力這一層面上，以上兩大問題實際上已合而為一。

順此脈絡，我們先了解一下本書的章節結構及其內容。除第一章導言和第八章結語外，從第二章到第七章主要論述兩大企業的發展及競爭局面的形成。在第二章中，作者分析了英美煙公司為何能在1905-

1915年間成功實現滲透中國市場並壟斷中國香煙市場的原因。在第三章「商業競爭的開始」中，作者分析了南洋兄弟煙草公司是怎樣借助於國貨運動而興起，以及南洋作為一個廣東人公司的利與弊。第四章「合併的動機」講述了英美煙公司與南洋關於合併的談判及矛盾。表明在南洋的決策過程中，不僅要考慮經濟利益，也要考慮到政治和社會的因素。在第五章「五四運動時期的商戰」中，作者分析了經濟民族主義和抵貨運動帶給南洋的沉重打擊。第六章主要分析南洋創辦人簡照南的創新經營策略及由此帶給南洋的黃金時代。在第七章「商業與政治」中，作者分析了南洋謀求與政府合作的失敗過程及其原因。在時間上，跨度從1890年到1930年的四十年。在空間上，作者不僅關注到兩大公司在中國國內各區域市場上的角逐，也將兩大公司在美國、日本、東南亞等地的經營行為納入考察視野之內。按布羅代爾(Fernand Braudel)關於歷史運動的分層觀點，屬於中時段的考察，即追索的是歷史發展中的「情勢」規律。正因如此，所以使本書近乎完整地反映了近代中國中外煙草工業競爭的宏觀實況。隨着煙草工業中兩大巨頭競爭史的揭開，關於導言中所提出的兩大學術問題的諸要素清晰而完整的展現在我們面前。

在實證研究的基礎上，作者對帝國主義這一概念作了很好的解釋。從外國資本家從貧窮國家榨取經濟財富這一層看，我們通常的看法是列強企業通過在中國的經營活動，榨取壟斷利潤，並將大量財富轉移到國內。就總體情況而言，這

一看法無疑是正確的。但就某些企業和某些時段來說，這一解釋又是不完整的。據作者的分析，「英美煙公司之所以能成功開發中國市場，是因為它不僅僅是靠在中國傾銷過剩產品來減輕西方市場的供應過剩。……相反，該公司在中國進行了大量的投資，以創造一個像杜克的美國煙草公司一樣高效率、組織良好的縱向一體化經營體系。」(頁37) 在外國資本家與所在國勞工的關係這一層面上，英美煙公司是由英國帝國煙草公司和美國人杜克的美國煙草公司在經過「煙草戰」後成立的，美國人佔據了大部分的董事和主管職位。但作為一個來華企業，公司仍不可避免任用了大量華人。華人可分為兩個層次：一是僱工，二是買辦、推銷商及代理商。前者處於公司的最底層，工人與公司經常發生衝突，使英美煙公司更易於成為抵貨運動的目標。但對後者來說，英美煙公司付給中國買辦、推銷商及代理人的報酬是極為優厚的。因此，在外國企業與華人勞工的關係上，帝國主義概念強調的是列強對中國下層工人的剝削，而對處於中層的推銷商、代理商來說則有錯位之嫌。在外國企業與政府關係的層面上，我們一般將外國企業與所屬國政府視為一體，外國企業往往借助其政府的政治軍事強權壓迫中國的政府和企業，從而獲得壟斷條件。作者認為「英美煙公司在與中國政府的交往中進行了這種侵略」(頁324)，這首先表現在它一直從不平等條約中獲得好處，特別是關稅方面。英美煙公司借助於英、美公使的幫助及其稅收在中國中央和地方稅務中的重要性，反而

英美煙公司作為一個來華企業，不免要任用大量華人。華人分為兩類：一是僱工，二是買辦、推銷商及代理商。前者與公司經常發生衝突；但對後者，英美煙公司付給他們的報酬極為優厚。因此，在外國企業與華人勞工的關係上，帝國主義概念強調的是列強對中國下層工人的剝削，而對處於中層的推銷商、代理商來說則有錯位之嫌。

作者認為在關於帝國主義侵略的所有定義中，外國公司為保持壟斷而剝削其所在國的競爭對手和消費者的定義，最恰當地描述了英美煙公司在華行為特徵。1915年前，它完全壟斷中國香煙市場；之後，它採取了種種競爭手段試圖迫使南洋屈服。英美煙公司在借助於其帝國主義身份以獲取有利的市場地位的同時，又採取種種本土化措施來消解這一份色彩。

在1905年獲得清政府的保證，將它看作一個「『本國』製造業者」(頁68)。不過，作者認為這種支持是有限度的，難以越過經濟的界限。從外國人攫取農業社會原料所造成的後果來看，他認為英美煙公司並沒有太大改變中國農業市場的整體結構，英美煙公司「更關心的是把產品、資本和技術輸往國外，而不是把原料輸入其母國」(頁324)。英美煙公司在華創辦的煙草基地的產品大多是供給於公司在華生產。至於外國公司為保持壟斷而剝削其所在國的競爭對手和消費者，作者認為：「在關於帝國主義侵略的所有定義中，這個定義最恰當地描述了英美煙公司在華行為的特徵。」(頁325)在1915年前，它完全壟斷中國香煙市場，賺取了高額利潤。在1915年後，英美煙公司「採取了該公司的西方老闆以前曾在美國、英國和其他地區使用過的種種競爭手段——從強制性運動(如價格戰)到呼籲合作(如談判合併)——試圖迫使南洋屈服」(頁325)。從這五個方面來看，英美煙公司在借助其帝國主義身份獲取有利的市場地位的同時，又採取種種本土化或者中國化的措施來消解這一份色彩。帝國主義概括了英美煙公司成功的部分原因，但不是全部。

那麼，經濟民族主義對於南洋又意味着甚麼呢？我們同樣可以從經濟民族主義定義的五個方面來檢視作者的分析。作者認為，經濟民族主義是南洋兄弟煙草公司能打入中國煙草市場並成為大企業的重要原因。南洋成立於1905年，在二十世紀初期的歷次抵貨運動中得到發展。公司的啟動資本是在華人投資

者中籌集起來的，但南洋還是接受過日本和東南亞華僑以及外國銀行的經濟資助。在勞資關係方面，工人通常願意參加反對英美煙公司而不是反對南洋的罷工，抵制外貨運動擴大了南洋產品的號召力和市場容量(頁110)。從製造業者依賴本國原料進行生產這一層意義上講，南洋並不符合。南洋早期設備基本上從日本進口；同時，由於國內煙草品質的缺陷以及在建立煙草生產基地的失敗，南洋不得不在美國建立煙草採購體系。從所在國企業與本國政府之間的關係來看，政府與南洋之間並未因民族主義的考量而通力合作，南洋尋求官方支持的三次試探都失敗，最終反而被政府所控制。從民族資本家及民族企業不依賴於外國資本家這層意義來看，簡照南曾考慮與英美煙公司合併以避免企業破產，但其家族其他成員由於擔心控制權及喪失南洋的民族性而強烈反對這一計劃。

不難發現，經濟民族主義對南洋兄弟煙草公司的成長與發展具有重要意義，但同時也給南洋帶來難以避免的困境與尷尬。這主要體現在以下幾個方面：其一，民族企業為了保持其「民族性」的純潔，必須斷絕與帝國主義的一切經濟、技術聯繫。但對大多買辦出身或有出洋背景的企業家來講，他們難以洗掉「歷史的污垢」。南洋創辦人簡照南的日本國籍成為英美煙公司反擊的王牌，使南洋在五四抵貨運動中備受攻擊；簡氏家族難以獲得匯豐銀行貸款等等，均說明「對一個與外國有聯繫的中國商人而言，民族主義抵貨運動可能變成一把雙刃劍」(頁189)。其二，抵貨運動往往使

民族企業對經濟民族主義產生依賴，而忽視對企業經營管理的改造。南洋一度借助於抵貨運動打入了華南市場，但市場行銷方面遠不如英美煙公司成功，「作為廣東人，他們還不如他們的西方對手更了解華南以外地區中國市場的情形」（頁121）。其三，經濟民族主義給近代民族企業所帶來的矛盾與其本身的特質是緊密相關。近代中國的經濟民族主義不是完整的，限於不平等條約體系的制約、列強干涉及頻繁內戰，中國政府在保護民族經濟方面乏善可陳。因此，經濟民族主義不是體現在政府主體上，而更多地體現在民眾的抵貨運動上。總之，經濟民族主義只能提供企業發展的外部契機，企業的競爭力仍然存在於企業內部。

在分析過後，關於中外競爭中的帝國主義與經濟民族主義的相關問題也得到了澄清。作者認為這兩個概念都只是部分地適用於這個案例，帝國主義侵略的概念通過強調英美煙公司較中國對手擁有更多的有利條件，只是部分地說明了它成功的原因；經濟民族主義的概念通過強調南洋擁有外國對手所無的本土條件，也只是部分地說明了南洋成功的原因。相反，帝國主義與經濟民族主義也是英美煙公司和南洋公司發展受阻的原因。要解釋英美煙公司和南洋成功的真正原因，「一個重要的答案就在於這兩家公司的企業家創新精神」（頁334）。

作者根據熊彼特關於企業家創新精神的五個方面內容對兩家公司的經營策略進行分析。為了能佔領中國市場，帝國主義色彩的英美煙公司採取了創新的經營手法來加速

其本土化策略。英美煙公司在中國裝備了最新式的捲煙機，建立了自己的煙葉生產基地，派駐了富於創新精神的管理者。作者認為，英美煙公司的成功在於以西方的資本、技術和管理優勢在相當程度上實現了中國化和本土化。英美煙公司的企業創新精神一部分來自於西方人，一部分來自於華人，「英美煙公司在香煙銷售和獲取煙草方面受益於華人企業家的創新活動」，在管理方面，「其西方管理者對生產和工業管理方面的創新機遇作出了『創造性的反應』（頁336）。

南洋方面，作者對簡照南給予高度評價：「從許多方面來看，他就是熊彼特所描繪的企業家典範。」（頁338）簡照南賦予南洋以愛國性和民族性，從而在抵貨運動中為企業發展創造契機；他在企業中進行了管理創新，放棄了家族管理的方式，「任命非家庭成員的專業管理人員擔任高級職位，這些人轉而通過他們在金融、生產、市場和採購各方面的創新，為南洋在黃金時期的商業成功作出了直接的貢獻。」（頁236）他建立了地方辦事處與代理人制度，將南洋香煙銷售到各地；他在美國為南洋開闢了新的原料供應管道。這一點在近代民族企業中是不多見的。「總而言之，南洋之所以能步入戰後的黃金時代，主要是因為它們在1920年代初期與英美煙公司競爭時，比以往任何時期都更多地採用了西方企業的方式。」（頁255）相反，在簡照南去世後，南洋因為管理不善導致了黃金時代的終結。作者認為，企業家創新精神是英美煙公司和南洋得以發展和成功的關鍵因素。

帝國主義與經濟民族主義只能部分地說明英美煙公司和南洋公司成功的原因，它們成功的另一個重要因素是兩家公司的企業家創新精神。高家龍認為，英美煙公司在香煙銷售和獲取煙草方面得益於華人企業家的創新活動，而西方管理者對生產和工業管理的創新機遇作出了「創造性的反應」。他同時高度評價南洋創始人簡照南，認為他是熊彼特所描繪的企業家典範。

煙草工業的歷史既沒有證實「壓迫論」，也沒有證實「模仿論」。南洋兄弟煙草公司和英美煙公司在認識帝國主義和經濟民族主義給自身所帶來的契機的同時，都引進了西方的技術和管理方式，並努力實現中國化。這兩家大企業在適應中國環境和本土化方面所獲得的成功，或許是對二十世紀初期中國煙草市場能得到發展的最雄辯的解釋。

作者的精彩分析不僅為我們揭示出了近代中外競爭的具體過程及諸因素，而且也可加深我們對「壓迫論」和「模仿論」的認識。煙草工業的歷史既沒有證實「壓迫論」，也沒有證實「模仿論」。這兩家公司在認識帝國主義和經濟民族主義給自身所帶來的契機的同時，都引進了西方的技術和管理方式，它們更以突出的創新活動努力實現「中國化」。「這兩家大企業在適應中國環境和使其經營中國化方面所獲得的成功，或許是對二十世紀初期中國煙草市場能得到發展的唯一的最雄辯的解釋。」(頁345)這一結論有助於我們加深對近代中國企業史的認識，也可為企業制度的研究開拓新的思路^②。在現實意義上則有利於面對國際競爭的中國企業吸取經驗和教訓。

與國內學者在分析企業史時多有視野受限及方法單一的情況相較，本書或能對我們有所啟示。作者注重將企業史研究與社會史、政治史、經濟史、外交史結合起來，將近代中國企業所處的複雜社會環境與企業個體相結合，深入挖掘企業發展的內在和外在大因素。作者自述說：

在論述這些企業時，我被迫超出了我本擬討論的學科界限——從經濟和社會史擴展到了政治史、外交史、農業史及其他方面的歷史。但是這些界限是非常值得超越的，因為它使我對中外商業競爭中的這兩家大企業作出了最具有啟示性的一項發現，即它們不僅相互間產生了巨大的影響，而且在中國經濟、社會、政治和外交事務的更廣闊領域中也有着深遠的影響。(頁14)

或許正因有此視野上的自覺，作者對英美煙公司和南洋兄弟煙草公司的研究與近代中國的整個歷史進程緊密相聯，蘊含着豐富的歷史資訊，具有極為深刻的識見。南洋兄弟煙草公司和英美煙公司既是相互競爭的對手，又是獨具個性的最好比較個案。作者恰當運用對比式研究法，使我們不僅可以認識到這兩大企業成功的部分共同原因，也可以認識到兩家公司的差距。有意思的是，作者進行的這種對比也存在于南洋創始人簡照南的心目中。作者還較好處理了理論分析與敘事寫作之關係。敘事史學在中國本有悠久的傳統，但長期受史學科學化之影響，史著之撰寫亦趨於理論化，在經濟史學方面尤甚。高家龍教授這本著作將理論分析與場景描寫完美結合，所論觀點深入淺出，中外企業之優弊功過也隨之水落石出。其實上述幾點在我們的經濟史研究中未必沒有自覺，但往往受制於視野、功力，也缺乏一份著史者的純真。這裏所說的純真是要求著者能夠完全融入歷史時境，重建歷史的場景，而不為方法所左右。何以臻此呢？多讀這本看似簡單而實高明的著作數遍，或能其義自現。

但作者或許過份關注於南洋公司與英美煙公司在中外競爭過程中的形象構建，從而忽略了某些主體形象之外的因素。如作者分別以南洋公司與英美煙公司作為民族企業與帝國主義企業的代表，認為煙草行業中的其他民族企業和帝國主義企業在這一競爭格局中無關緊要而進行弱化處理。這種手法對於突出主題當然頗有成效，但卻不利於展

示煙草業競爭的全貌。諸如帝國主義企業之間的關係、南洋公司與國內其他煙草公司的關係，其中可能既存在一定限度的合作，也存在激烈的競爭，忽視這些企業的存在顯然是不符合歷史真實的。其次，對於帝國主義企業與帝國主義政府之間的關係，作者作了低調處理，但事實上，不平等條約體系及相關稅則的存在本身就是軍事競爭與不平等外交的結果，早已超過了經濟的界限。另外，作者的大多數結論是立足於南洋公司與英美煙公司的個案研究而得出的，其中有些雖然可用於分析其他企業的情況，但其適用度仍然是有限的，不可作普適性的結論。

可以認為，《中國的大企業》對近代中國煙草工業的中外競爭狀況的研究是成功的，其結論對分析今日之中外企業關係仍然部分適用。在中國已跨入WTO的今天，中國企業不再面臨強權式帝國主義的壓迫，但在資金、技術和管理經驗方面，則仍然面對着與南洋相似之處境。如果將此書與作者的另一重要著作《大公司與關係網》(*Encountering Chinese Networks: Western, Japanese, and Chinese Corporations in China, 1880-1937*)結合研讀，或許能夠給我們更多啟迪^③。在後一著作中，高家龍教授關於外國投資家在中國面臨社會等級制和人際關係網挑戰的觀點，被認為是西方學者對東方經商特點及其規律探索的重要成果。對於中國企業家而言，這兩本著作提出的共同問題是：在外國企業努力適應中國市場及本土商業文化的同時，

中國企業又如何適應世界市場並改造自身呢？答案其實呼之欲出：中國企業要想成長為能夠與外國企業巨頭一較短長的大企業，必須依賴於具有創新精神的「熊彼特式企業家」。

註釋

① 近年部分中國學者在帝國主義的概念之外對英美煙公司在華經營策略進行了實證分析，證明英美煙公司在科學管理之外，還利用了中國市場法制的缺陷，並適應中國商業文化中的關係網來進行促銷，這從另一個角度說明了帝國主義與民族主義概念的局限。相關研究論著參見張小莉：〈英美煙公司在華促銷策略初探〉，《北京師範大學學報》(北京)，2001年第2期；趙娟霞：〈從英美煙公司對民族煙廠的侵權案件看近代中國知識產權制度的失效〉，《江西財經大學學報》(南昌)，2004年第1期等。

② 從中外競爭之中華資企業的管理困境來分析近代中國企業制度或許更加準確，如此看來，近代中國的企業制度研究並不能限於靜態的規則，而要將企業與市場真正結合起來。李玉強調要加強近代中國企業制度研究，這或許是努力的方向之一。參見李玉：〈中國近代企業史研究概述〉，《史學月刊》(開封)，2004年第4期。

③ 高家龍(Sherman Cochran)著，程麟蓀譯：《大公司與關係網：中國境內的西方、日本和華商大企業(1880-1937)》(上海：上海社會科學院出版社，2002)。

作者認為煙草行業中的其他企業，在南洋公司與英美煙公司的競爭格局中無關緊要，而進行弱化處理。但忽視這些企業的存在，顯然並不符合歷史真實。另外，作者低調處理帝國主義企業與帝國主義政府之間的關係，但不平等條約體系及相關稅則本身就是軍事競爭與不平等外交的結果，早已超過了經濟的界限。

魏文享 歷史學博士，華中師範大學中國近代史研究所副教授，主要從事中國近現代社會經濟史研究。