

郑观应的市场观

李 坚

摘 要 本文认为,郑观应建立在商战理论之上的市场观是以正视中国历史进程发生巨变的“变局观”为出发点,反映了他为使新兴的资产阶级在国内、国际市场拥有一席之地所做出的积极探索和认真思考,为近代中国参与国际社会,加入市场竞争奠定了思想基础。

关键词 郑观应 市场 市场观

郑观应是早期维新派著名思想家,甲午战争前商战思想集大成者。他所大力提倡的商战,要旨在于与洋人“夺利”,争占市场。虽然郑观应在其著作中并未明确提出“市场”字样,但内涵、外延已隐含其中。本文试图结合郑观应的商战思想对其市场观作一初步透视。

一、培育国内市场,开拓国际市场

第一次鸦片战争后,中国被强行纳入世界生产和销售轨道。但是在半殖民地半封建的中国,民族工商业者面临的不可可能是互惠互利的、公平交易的国际竞争环境,国内市场又是单一狭小,动荡不定。外商凭借单方面的特权和强大的经济实力,欺行霸市,百方垄断。广大力量薄弱的华商只能在世界市场的惊涛骇浪中随意颠簸,根本无法自主地决定自己的命运,加之奴颜卑膝的清政府“但有困商之虐政,并无护商之良法”^①,使华商在市场竞争中一开始便输在了起跑线上。对此国际、国内市场态势,郑观应身为近代民族工商业的兴办者和经营者,除了分门别类地提出十条因地制宜,与外国鸦片商、洋布商等竞争抗衡的具体办法,以广开货源、抵制洋货的无情冲击,从而使“彼货流可一战而渐塞矣,……我货之源可一战而渐开矣”。同时更加深了他对市场与生产互相作用、互相依存关系的理解。时值19世纪末叶,他看到洋货是依靠物美价廉来排挤土货。中国民族工业大多资金匮乏,发展落后。如此“工笨而价贵”的生产与西方“工致而价廉”相比,结果必是“制造不如外洋之精,价值不如外洋之廉,致使土货出口不敌洋货之多,漏卮愈甚”^②。故而郑观应指出:“商务之兴衰,不仅关物产之多

寡,尤必视工艺之巧拙。”^③只有不断改进生产技术,使百工技艺娴熟,才能提高产品质量,增强竞争能力。因此他认为:“论商务之原,以制造为急,而制造之法,以机器为先。”^④且进一步提出不仅要利用外国先进之器,还要学会自制,“始得机器无穷之妙用”。郑观应驳斥那些认为使用机器是夺民旧业,是“病民”的观点,“用新法者日众,则所出之物日多,而所售之价日贱,销路愈畅,贩运愈宏,然则机器之行,何尝有碍于各艺哉”^⑤。国货既精且廉,货源又广则不难与洋货在国内市场争一高低,郑观应对此持必胜的信心。“同一货也,从外国来者有运脚之费,有周转之劳,而与外国人买者,且复有翻译之艰,守候之苦。其物同,其价同,其美恶同,而中国之人犹有舍华商而就洋商者,无是理也。”^⑥

郑观应倡议发展民族工商业,疏畅国内市场,其根本愿望是想使国内、国际市场互为依托,协调发展。因此他除了提出“有工以翼商”,以强大的工业基础作为抵制洋货,占领国内市场的坚实后盾之外,还主张华商到海外经营。他认为既然通商,就该有来有往,各得其所。“夫所谓通者,往来之谓也,如果只有来而无往,则彼通而我塞矣。”^⑦郑观应提议华商不应甘守一隅,坐以待毙,而应在竞争中图生存,在开拓中求发展,先立足国内市场,随即拓展国际市场。“不独仿造中国土货,更仿造西洋各货,贩运外洋,价廉工巧,人争购之。”^⑧但因华商势单力孤,“鲜能自置轮船,广运货物,驶赴外洋与之贸易者。”^⑨如果转托洋商寄贩货物,又因相隔万里,路途迢迢,难免易受欺蒙。因此他希望清政府能惠工恤商,有所举措。“在内无不尽心讲求,在外无不百计维持。”^⑩不仅需在外洋设立领事,同时,“多造

• 本文于1994年1月5日收到

坚固快利之船,分走通商口岸,及华人寓居各埠”^①,”运我土货,畅销各国”。这样既能卫我商民,免受外人轻侮,又可利用寄寓吕宋、新加坡、旧金山、越南、古巴等地数十万华侨的力量,则四海之利权可运之掌上也。

二、官商合力,加强竞争

商品所有者是市场的主体要素,在一定的历史条件下,他们能够作为市场主体参与交换,必须具备两个基本条件。首先他们须按照其本身的意志独立自主地进行多种经济活动,另外还应对商品具有直接的占有、支配的权力,这是市场得以完备的首要前提。然而19世纪末的中国商人,不仅没有完全具备这些条件,反受到许多内部环节、外来压力的牵制约束,尤其是清政府作为市场中一个特殊的主体因素,未能很好地行使市场调控和干预的宏观经济管理职责,致使市场运作不能正常进行,严重阻滞了商品贸易的发展。郑观应批评清政府抑内媚外,“内不足以孚信于商民,外不足以阻洋商之攘夺”^②。华商不仅要受官府的脱削遏抑,卡丁、差吏的势勒术取,还要在已处劣势的境况下,与在中国土地上尽享优惠的洋商竞争。例如,清政府对洋货进出通商口岸都准予免税,或征半税,“一切机器亦准其设厂就地取材,以免厘捐,其成本较土货更轻”^③。而华商经过邻壤外县皆需捐厘加税,土货出洋则更加重征。“资本纵相若,市价则不相同,洋货可平沽,而土货必昂其价。”^④如此大欠均平的现状,使郑观应“以官护商,以商辅官,……内外合力,期在必成”^⑤的理想幻梦不可能成为现实。

为求兴利革害,郑观应根据多年浸润近代工商业的经验,提出了一系列切实可行的建议,以排除生产领域和流通领域的一切干扰因素,降低生产成本和管理费用,使产品达到“既精且廉”的标准。首先,他希望清政府效法泰西,留心商务,采取有效的行政、经济、立法及社会监督等手段对市场实施调控管理。他指出:“第商务之战,即应借官力为扶持,而工艺之兴,尤必借官权为振作”^⑥。当然,他祈盼民族工商业仰仗国家的庇护,但并不赞成官府过多的“经理遥控”,而是要求政府俯顺商情,遵循客观的经济规律,“全以商贾之道行之,绝不拘以官场体统”^⑦。可见他心目中最理想的官商关系是“一切章程听商自主,有保护而绝侵扰”^⑧。在维系商务兴衰的税收、货币问题上,郑观应提议撤换海关洋人,收回税收利权,继而重订税则,豁免关卡厘金。“出口

货税或轻或免,以期畅销土货。重征进口货税,以遏来源,保我黎民,毋侵害工商”^⑨,自行鼓铸银钱,统一货币,改变“中国之银平之轻重不一,……各省均自立名色,……而铸银锭成色亦不一”^⑩的混乱局面,则可以保财源而畅流通,便商民而维市面。对于关系悬迁有无的交通运输,郑观应虽还未能有“机器产品的便宜和运输——交通工具的变革,又是征服国外市场的武器”^⑪的深刻认识,但他亲眼目睹外商凭借先进的运输工具,在中华大地上倾销产品,所以他把改进中国落后的交通状况作为促进商务的一个重要方面来加以论述。他说:“地方之有铁路,譬如人身血脉流通,手足灵捷。”^⑫有了轮船火车,“往来利而转运捷,风驰电掣迅速无伦”^⑬,荒远辽阔之区可一变而为商贾辐辏之地,贸易日旺,餉税日增,对国对民的好处自不待言。郑观应对于西方先进的通讯手段也称羨不已。在市场竞争中,“借电报以通达市价,无者常拙,有者常赢”^⑭。近代化联络方式的优越性昭然若揭。其次,中国正面临非常之变局,更应重讲外交之道,遑公使之材。郑观应建议在国外派驻“总其大纲”的使臣,“洽其繁据”的领事,以保吾民,御外侮。第三,护商不仅需要平等的竞争规则,还需专门的管理机构予以保障。因此,他除了呼吁“变隆古之习,祝商如士”^⑮,提高商人的社会地位,还提议于六部之外,设一商部,辖南北通商事宜,地方各处设立商务局。这两个机构的职责是“凡物产工艺不如人者,商务大臣与各通商局随时随地极力讲求,务探精意,分条剖析,普告众商”^⑯。民间工商业者仿效西洋,自举商董会,实行自由民主管理。与其讲求格致,广植人才的思想相一致,郑观应主张设立商务学堂,教习通商规例,培养洞识商务,兼习中西的后备人才。他又倡议设立博物馆,举办赛珍会,罗致各国货物,“以借资效法而广见闻”^⑰,增加对世界市场信息动态的了解。此外,他还对银行、保险、专利等与市场相关的种种因素也多有论及。

郑观应这一套完整的经济主张,目的要使“上下之情通,官商之势合”。果如是,则“货物翻新,销流畅旺,上以仰承国家之要需,下以杜绝外洋之厄漏”^⑱。其欲强国富民之殷切心情由此可见一斑。

三、讲求商术,以智取胜

市场既是为商品购买者提供比较和抉择的场所,也是商品出售者角逐争雄,决一胜负的战场。要在市场竞争中运筹帷幄,在商业战争中稳操胜券,

不仅要使产品质优价廉,还须有克敌制胜的计策和谋略。况且中国民族资产阶级在自身发展先天不足,后天又身处重重劣势的不利情况下,更应在斗智上占着先机,努力在国际市场中寻求最适合自己的坐标点。通晓经营之道的郑观应非常明白,极强的适应能力和应变能力不仅是市场竞争的必备素质,亦是中国工商业者得以在世界市场的缝隙中求得一丝生机的希望所在。为此,他提出许多战胜对手,争胜市场的要诀。

第一,了解商情,通盘筹划

在市场竞争中,既要对市场全局的变化和规律了然于胸,还必须清楚洞察敌我双方的信息动态,才能度人量己,作出占据市场的正确决策。郑观应懂得掌握市情消长,货色盈虚的重要性,一再强调:“商务得失,不可不通盘筹划,而确知其消长盈虚也”^②。他对有人谓之“商贾之事,只须略知贸易情形,即可逐蝇头之利”的说法很不以为然,驳斥道:“岂知商务极博,商理极深,商情极幻,商心极密”^③,在“商业至今日而愈繁,商术至今日而愈巧”^④的情势下,要通盘筹划绝非轻而易举。“故知市面之兴衰,货物之增盛,销路之宏远,依仗聪明才智之士思深虑远,而后操奇计赢,胸有成竹。”^⑤他特别提及民间商董会应起到交流信息、相互切磋的作用。“同业咸集,借以探本业之隆替,市面之赢拙,与目前盛衰之故,日后消长之机。勿作浮谈,勿挟私意,何者宜补救,何者宜扩充,以类相从,各抒己见。”^⑥

第二,投其所好,厚利多销

“攻心为上”是孙子兵法中克敌制胜的计谋,此计用于争占市场中,郑观应解释道:“考察彼之何样货物于我最为畅销,……然后更视其所必需于我者,精制之而贵售之,彼所必需断不因靡贵而节省。……盖彼务贱,我务贵,彼务多,我务精,彼之物于我可有可无,我之物使彼不能不用,此孙子上驷敌中,中驷敌下,一屈二伸之兵法也”^⑦。这里,郑观应抓住消费者的心理,巧妙地运用心理战术。产品只要货真价实,使购买者意有专属,“乍见者必生欣悦,欣爱者必须购用”^⑧,纵然昂贵也不会因此节省。这正是郑观应经营策略的独到高明之处。他将先入为主,投其所好的心战智谋运用得恰到好处,令人叫绝。

逐利之心是商人的本性,一般来说,物美价廉、薄利多销固然是商品出卖者的最高主旨,但若能让精价高,厚利多销,更是其梦寐以求。人所谓占了天时地利,即占尽上风,其实不然。郑观应在论述天

时、地利、人和三者关系时说:“至若天气温煦,雨旸时若,则土产之物必鲜美而价廉,是谓得天时者也。土质膏腴,地脉滋润,则所产之物必丰富而价平,是谓得地利者也。技术有师承,制造多心得,则所出之物必精美而价高,是谓得人和者也。”^⑨因而结论便是:“天时不如地利,地利不如人和。”由此可见,郑观应深谙流通领域的竞争之道,所出之物精美而价高,是为了以此求得商品价值更好更快地实现。

第三,人无我有,人有我优

中国既然处于市场竞争的劣势,就该避开与强大对手的正面交锋,转而寻求其薄弱环节,结合自己的优势,扬长避短,乘虚而入。“以己之长击彼之短,以己之强击彼之弱”,一贯是弱对强的取胜之法。郑观应认为,面对强敌,除了努力开发具有我国特点的拳头产品外,还须不断更新创造,独出心裁,以独创性、先进性出奇制胜。只有“远虑深谋,寸心千里,无论何物制成皆思驾他人之上”,才能“他人无货而我独有之,他人无利而我独收之”^⑩。瓷器、丝绸是中国传统的外销产品,但受到洋货冲击,已无多少强势可言。故而他建议:“整顿磁器厂务,以景德之细窑,摹洋磁之款式,工绘五彩,远销欧洲”,“以杭、宁之机法,仿外国绉绸,料坚致而价廉平,运往各国,投其奢靡之好”^⑪。以此进占国际市场,定能销路大增,获利甚厚。

郑观应的市场观,是在外敌入侵,中国自然经济遭到破坏,商品经济有了一定发展的基础上产生的,这段历史亦是中國逐步滑向帝国主义殖民地深渊的过程。在这一风雷激荡的社会背景下,培育国内市场,开发国际市场的愿望在商战与争利这些带有强烈民族主义意识的氛围中迸发,郑观应遂成为商战思想和经济民族主义的最大鼓吹者。作为早期民族资产阶级代言人,他的市场观及有关经济思想无不以民族资产阶级的利益为转移,反映了他们要求独立自主地发展资本主义经济,既摆脱外国帝国主义的胁迫压迫,又摒弃本国封建势力的桎梏束缚的强烈心声。郑观应对市场的认识理解,较之同时代其他人更为丰富独特,且事事切中时弊,极富现实性。尽管他身处这一时代,其思想自然脱不了急就医世的历史形迹。他阐发的许多问题,大多建立在他自己亲身经历及直观体验上,而缺乏理性深层的研究和系统完整的概括,使其思想略显肤浅、单薄。但郑观应所提出的一系列有利于资本主义发展的经济改革思路和措施,显是他理解了“只有在

(下转第39页)

……”^②咄陆部与弩失毕部又处于平等地位，而后咄陆部与弩失毕部之间无争，磨擦则是在昆陵都护、濠池都护个人之间进行，“自垂拱已后，十姓部落频被突厥默啜侵掠，死散殆尽，……西突厥阿史那氏于是遂绝。”^③西突厥突骑施的兴起，则是西突厥历史的尾声。

“十姓部落”乃是西突厥的代名词，也是学术界的常用语，但并非是科学结论，因为“十姓部落”具有本身的演变，绝无专指的含

意。

注：

- ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒(旧唐书·突厥传)。
⑳(新唐书·沙陀传)。
㉑(通典·契苾羽传)。
㉒⑥(新唐书·回鹘传)。
㉓(周书·突厥传)。
㉔⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒(新唐书·突厥传)。
㉕沙畹编撰《西突厥史料》有关注释。

(上接第 55 页)

实现自身近代化的过程中，中国才能真正抵抗一个近代化了的侵略者”^②的历史趋势，因而他以发展和确保国内市场，参与和争夺国际市场为核心的经济思想，不啻为先进的中国人寻觅救国救民之道的重要环节，也是近半个世纪以来，师夷长技，学习西方思潮的突破性发展。所以，郑观应市场观的历史光彩和时代深蕴还在于“他从经济角度全面地解释了世界历史和具体地解释了西方的社会”^③。此外，郑观应还是近代中国较早将孙子兵法的韬略运用于商业竞争的人。这些无不对今人有称道、借鉴之处。

注：

①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒

㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿夏东元编《郑观应集》上册，上海人民出版社 1982 年 9 月版，第 609 页、626 页、588 页、626 页、89 页、594 页、588 页、610 页、610 页、607 页、618 页、606 页、605 页、606 页、685 页、590 页、612 页、591 页、547 页、698 页、656 页、651 页、83 页、593 页、612 页、615 页、606 页、586 页、608 页、608 页、608 页、590 页、590 页、608 页、625 页、597 页、589 页。

㉑马克思：《资本论》第 1 卷(下)，人民出版社 1953 年 3 月版，第 485 页。

㉓陈旭麓：《近代中国社会的新陈代谢》，上海人民出版社 1992 年 7 月版，第 104 页。

㉕[美]费正清编：《剑桥中国晚清史》下册，中国社会科学出版社 1985 年 2 月版，第 222 页。