

思想型企业家郑观应

文化学者 张吾愚

在郑观应的思想源源不断哺育当时社会的同时，其企业家生涯也经历了从具有独立精神的买办商人向官商的转变。

郑观应，本名官应，字正翔，号陶斋。后改名为“观应”。

但直到晚年，仍有人称其为“官应”，这似乎是他一生的一种隐喻：虽然本想做一名超越官场的冷静旁观者，以其站在时代前列的如炬目光，观察分析眼前的社会，指出那个时代社会前进方向，写出最醒目的济世之作《盛世危言》，但却仍然有意无意与官僚体制，与官场缠夹一生。郑观应的一生，以买办商人成名，以写作《盛世危言》名世，彪炳史册。而以企业家的才干，为当时洋务运动领潮人物李鸿章所重用，先后参与组织或推动近代史上最著名的几家民族企业的组织、管理和经营，立下了赫赫功劳。

郑观应于1842年出生于广东香山县。1842年，是鸦片战争尘埃落定，大清帝国沉重的闭关大门被《南京条约》撕开了一条缝的年代，是中国沦为半殖民地的肇始之年；而郑观应的家乡香山县，因地处广州、澳门、香港附近，而贸易气氛浓厚，商业活动活跃，进而涌现出大批买办商人，号称“买办之乡”。因为这样的背景，16岁第一次科举不中，郑观应就放下传统功名之途，选择了经商之道。赴上海学习商业，也就顺理成章了。在前辈亲友的提携、自己发奋学习之下，郑观应17岁便进入宝顺洋行，18岁正式获得买办身份，其职务是宝顺洋行轮船公司经理兼管栈房事。

“买办”这个词，是曾被抹黑的，以郑观应和一些买办的经验看，买办绝不是一种卖身投靠洋商洋行行为；相反，甚至相较于中国官场的人身依附关系，买办很多时候仅仅是当事人凭借其外语本领和商业才华，与外商进行的一种人力资源层面的合作，是一种劳动合同聘用关系。买办有自己的独立性，除了为外商服务，还可以有自己的生意。郑观应就在任宝顺洋行买办的同时，与唐廷枢等合办华洋第一家轮船公司——公正轮船公司；又与人合办茶栈，在江西等地办揽载行，生意做得风生水起，名满沪上。

买办生涯和经商经历，不仅充分展示和历练了郑观应的商业才华，并拓展了他的经济视野，同时接受了西方社会经济思想的洗礼，升华了他的思想境界。作为一名具有强烈爱国情怀的知识分子，郑观应开始集中思考社会问题和强国策略，思考他爱国救国的主题。正是基于对当时社会的深刻体察，对世界的清醒认识，郑观应清醒地认识到中国落后于西方的现实，并且深刻反思，系统提出了学习西方社会的途径，对中国社会进行全面改造的方案：在政治上提出了建立议会制的立宪政体，创办报纸，让政治公诸朝野；在经济上主张由民间组建工商业团体，大力发展现代工业；在教育上提出大力发展基础教育和高等教育，培养各方面人才；在司法上，指出了中国法律和法律运用无不体现了黑暗与残暴，提出必须向西方学习；特别提出“商战”的概念，提出要通过经济和商业竞争，打败西方的思想。这些思想，构成了郑观应的传世之作《盛世危言》，该书一出，风行一时，给甲午战败后沮丧、迷茫的晚清末世开出了一帖拯救危亡的济世良方。

在郑观应的思想源源不断哺育当时社会的同时，其企业家生涯也经历了从具有独立精神的买办商人向官商的转变。虽然作为一个经受过西方自由市场经济思想洗礼的人，几度提出摆脱官僚体制，回归民办工商的具有超前意识的主张，但终究不敌官商思想的主流力量，最终屈服，乃至自身成为官商的直接代言人。

在商业上成功后，郑观应也和当时所有成功商人一样，力争成为官僚体制内一员。1869年，郑观应通过捐纳成为一名虚衔官员，也就是说，通过花钱买了个“员外郎”的红顶子。1876年，李鸿章倡办上海机器织布局，邀请郑观应加盟襄助，经历二任总办失败后，李鸿章才终于意识到机器局非郑莫属，于1881年正式委任郑观应为上海机器织布局总办。郑观应上任后，大大推进了织布局筹办进程；同时，又委任郑观应办理上海电报分局总办，和盛宣怀分任南北电报局线路建设；1882年，在李鸿章和盛宣怀的力邀下，郑观应冲破外商的极力挽留和阻挠，放弃外商太古轮船公司买办的优渥待遇，毅然选择加盟招商轮船局任会办——这一次的选择，郑观应彻底放弃了作为买办的自由之身，完全进入了中国官商体系，完成了一名自由商人向官商的彻底转型。郑观应的到来，也实实在在为招商轮船局带来了前所未有的活力，特别是以一名专业人士的身份，与外商进行了卓有成就的“齐价合同”谈判，招商局的股票，很快从每股40两涨到了160两。

但是，1883年的亚洲金融危机，给了郑观应的商业生涯或者官商生涯几乎致命打击；随后数年之中，郑观应蛰伏商业圈外，优游于各大道观，寄情于宗教；1894年后，郑观应才再度出山，入职招商轮船局。后又任职汉阳铁厂。虽然郑观应以其清醒的商业眼光为两家企业指出了前进道路，但是作为官商体制固有的顽疾——人事倾轧、效率低下，终究不是其才华和能力所能解决的。而郑观应本人，也基本上沦为李鸿章、盛宣怀等人的御用商人，和官员斗争的棋子。其杰出的商业才华，也几乎消磨于这些倾轧之中。