



出身于广东香山的一介平民郑观应,为什么会得到晚清重臣李鸿章、张之洞、盛宣怀的青睐?他的著作《盛世危言》如何启迪了青年时代的孙中山、毛泽东?

郑观应: 从商战救国到盛世危言



郑观应铜像 1842~1921)

■ 刘圣宜

郑观应 1842~1921), 广东香山县雍陌乡(今中山市三乡镇)人,晚清著名实业界前驱,中国近代改革思潮的主要代表人物之一。他一生经营实业达60年之久,首发商战思想和开议会的民主建言。他的重要著作《盛世危言》是晚清改革思想的集大成之作。

“一仆二主”: 从洋行买办到洋务干才

1882年3月,原本在上海著名英资企业太古轮船公司任总买办的郑观应,接受清政府洋务大臣李鸿章的委扎,出任上海轮船招商局帮办。从外资企业转入洋务企业,对41岁的郑观应来说,是一个艰难的选择,也是他人生道路上的一个重大转折。

郑观应17岁离家到上海谋生,进入外国洋行当杂役,“供奔走之劳”。凭着勤奋和才智,升迁迅速,不几年便身居要职。33岁,被英商太古轮船公司聘为总理,相当于总买办。

1878年,一个偶然的会使郑观应与李鸿章相识。时任直隶总督兼北洋通商大臣的李鸿章委任他为上海机器织布局会办,参与创办中国第一家机器生产的棉纺织厂,后升为总办。郑观应以洋行买办身份出任洋务企业的重要职务似令人不解:一个为洋人服务的买办如何两头兼顾呢?其实这正说明洋

务企业初始阶段必须借助外才。郑观应熟悉外国资本主义企业经营方式,了解外国机器技术水平和商业行情,可有目的地引进现代企业的管理方法和先进科技,为洋务企业借鉴外国提供方便。更重要的是,郑了解国情,有振兴中国的志向,乐意也能够办好中国自己的企业。买办不一定就是洋奴,但买办一职毕竟与洋务要员的身份发生矛盾,郑观应“一仆二主”的身份在中国近代企业发展进程中必将发生转化。

1881年,已在多个洋务企业中担任要职的郑观应,面临艰难的选择。他与英商太古轮船公司的工作合同即将期满,是续订合同继续留任还是离开太古全身投入洋务企业?这年夏天,名闻中外的洋务大企业上海轮船招商局总办唐廷枢和会办徐润发出邀请,乞请郑观应帮办局务。这其实是官方主管李鸿章和盛宣怀的主意。另一方面,太古公司总经理冷士唯恐郑观应被招商局拉走,极力挽留,且作出“在太古工作20年以上,年老退休准给半薪养老”的承诺。郑观应此时思想斗争异常激烈:他胸怀振兴中国民族工商业的志愿,加入轮船招商局可以实现这一志愿,但由于深知洋务企业的弊端,又对能否实现这个志愿抱有怀疑。太古是英国的商办轮船公司,经营方式是资本主义性质的,没有长官意志和衙门作风,又按合同办事,只认个人才能不认



私人关系,使他感到放心。招商局虽然也重他,但有朝一日,官僚们“误听排挤者谗言,不问是非,不念昔日办事者之劳”,自己平素不善钻营,届时谁来为自己说话?思前想后,不能决定。

1881年9月,李鸿章把郑观应之父郑文瑞及郑氏全家的赈灾义举上奏朝廷,恳准写入广东省志和本县志书,“以示优异”,这使郑观应“感悚交集”,使他最终决心加入轮船招商局,为朝廷效忠。

商战为本,成功挽救招商局

从太古公司转入招商局,不管个人得失如何,都是郑观应转化为中国近代民族企业家的关键一步,是他富强救国理想付诸实践的重要一步。

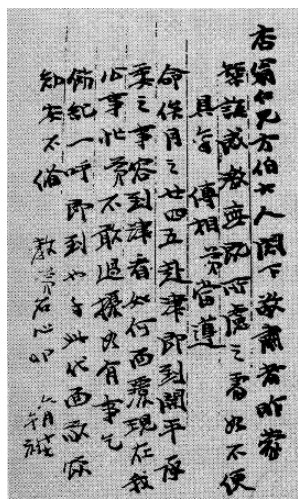
“以商战为本,以兵战为末”,“商战重于兵战”。经过多年的观察与思考,郑观应对于抵御外来侵略有了深刻的见解。他清醒地意识到,要用保护主权的办法使国家处于有利地位。比如,对于长江等内河的航运权,开放与否要掌握在自己手里。与其让外国船进入长江与我争利,还不如订约时把长江航运权收回,“独擅其利”。他提出商战三战略:“中西可共之利,思何以筹之;中国自有之利,思何以扩之;西人独擅之利,思何以分之。”

轮船招商局是当时首屈一指的洋务企业,唯有这个企业有力量与外国轮船公司在中国的江河海面一争高下,为中国航运业挽回一些利权,可以说它是与外人商战的一个重要阵地。郑观应进入轮船招商局时,正值招商局与怡和、太古两家外国轮船公司削价竞争白热化之际,两家洋行大打减价战,招商局生意被抢去不少。受此打击,招商局股票价格急剧下降,100两白银一股的票面,1879~1880年曾涨到140两,而今却跌至30多两。郑观应入局之初,即面临解救这个困局的难题。他使出浑身解数,倾力协助总办唐廷枢与洋人休战和谈。

郑观应对太古的底细一清二楚,他为唐廷枢的决策提供了不少有益的意见。谈判主要是实力和智慧的较量,从开谈到最后达成协议经历了近两年时间,1884年初终于签订了为期6年的齐价合同。谈判成功使招商局摆脱困境,生意稳定下来,免遭被外国公司打垮的命运,股票也由此大涨,面值100两的股票,市场价格由30两升至160两。郑观应又拟定了招商局救弊章程16条,整顿内部卓有成效。由于有经营企业的卓越才干,1883年12月他被李鸿章任命为招商局总办,登上了事业的巅峰。



盛宣怀



郑观应致盛宣怀手迹

铁腕外交,开创中国电报业

电报是19世纪通讯方式的重大革命。19世纪60~70年代,当英、美、法等国向清政府提出要在中中国架设电报线的时候,却引起朝野极度不安。还在依靠“六百里快递”传递圣旨的清廷忙于电报神通广大,无法匹敌,一次又一次地拒绝了外人要求。西方列强软硬兼施,清政府只好同意它们在沿海口岸城市铺设电报水线(即海底电缆),但规定“电线沉于海底,其线端不得牵引上岸”。

19世纪70年代初,丹麦大北电报公司在沙俄支持下,把电报线从中国东北海参崴下海,先铺到日本长崎,再由长崎伸到上海吴淞口,最后到达上海外滩的大北电报公司。清政府在列强的淫威之下,不得不允许大北电报公司在吴淞口外设置趸船,在船上收发电报。这与广州的鸦片走私贩子把仓库设在海上同出一辙。不久,大北电报公司又出诡计,从香港铺设一条水线到达吴淞口,先把水线牵上一轮船,又把轮船停靠在长江口外一个小岛旁边,偷偷把水线引上小岛。岛上盖一间小屋,这便是他们的第一间陆上电报房。过了一段日子,见清政府无甚反应,又把水线伸进黄浦江,在浦东上岸,建立了第二个陆上电报房。清政府还是没有动静,他们于是得寸进尺,把水线引上外滩。在厦门亦如法炮制,把水线引上海滩电房。英国大东电报公司也如法炮制,在中国沿海架设水线,并企图将水线从香港引至广州沙面上岸。

外国势力步步进逼,中国政府何以应对?1881年,李鸿章上书奏请创设津沪电线(天津到上海的电报线),以通军报。奏准后,派盛宣怀为津沪电报局总办。郑观应协助盛宣怀,挑起了创办中国电报业的重任。



盛、郑接下差使后，首先想到的是为中国电报业争取生存空间。继丹麦、英国在华铺设水线之后，其他西方国家也想“利益均沾”，如听任其发展，中国电报业将无利可图。这样，摆在盛、郑面前的第一道难题，便是与洋人交涉，不再让他们把水线弄上岸，已经上岸的坚决拆除，保障中国办内陆电线的自主权。此事难度很大。鸦片战争以来，清政府处处挨打，节节败退，洋人气焰万丈，盛宣怀说：“创行之始，人皆视为畏途。”这是一场硬仗，考验着两人的政治智慧、外交手腕和个人胆识。



郑观应 前排右起第三人) 全家照

郑观应深知，与洋人谈判，最重要的是懂得国际公法。以法律为武器，才能迫使洋人服从。盛宣怀作为官方代表，拿出了清政府在1870年的规定，即“外国电线只能沉于海底，不能牵引上岸”，责令大北电报公司拆除非法设置的上岸之线。但大北公司不但不肯就范，还虚声恫吓。盛宣怀、郑观应不为所动，加紧咨询有关法规，得到一本《万国电报通例》，使之成为谈判桌上的利器。经过顽强辩论，大北公司词穷理屈，只好同意拆除吴淞口到外滩的旱线，但拒绝拆除厦门旱线。郑观应侦知厦门海滩在1872年被洋人以极低的租金向当地政府租用，便请厦门官方与丹麦领事及丹麦公司商谈赎买事宜，买回了厦门旱线。由于制止了丹麦大北电报公司的水线上岸，英国大东电报公司不得不打消了香港水线在广州上岸的念头，这个回合的斗争以中方胜利告终。

在与外国公司斗争的同时，郑观应还考虑如何与外国公司协调合作。郑对李鸿章陈述利害，建议“与其三家交情均坏，不如中、英、丹公司联络一气，免致参商”。于是盛宣怀又找大北公司和大东公司谈条件，划定范围，分割利润，最后签订了“齐价合同”。既斗争又妥协的策略，使中国电报业在列强竞争之世争得了一席之地，形成了中国境内电报三分天下的局面，而中国则牢牢抓住了陆电主办权。

1881年5月，郑观应受李鸿章委托出任上海电报分局总办。经过清末20多年的发展，“电报商线纵横数万里，设局百数十处”，所设干线和支线几乎覆盖全国，在边境地区又与国外线路相通，把中国与世界联在一起。可以说，电报业是清代办得最好的近代企业之一。

携手盛宣怀，汉阳铁厂起死回生

湖北汉阳铁厂是湖广总督张之洞花费大量金钱和心血创办的中国第一家钢铁厂，1893年建成，规模宏大，装备世界一流，投资高达千万两白银。

但是它也存在致命弱点：厂址选择不当，与煤矿、铁矿产地距离较远，运费昂贵，成本高居不下；官办企业，长官意志第一，冗员充斥，人浮于事，浪费惊人；经营管理漏洞百出，侵吞盗窃原材料者比比皆是，加上产品销路不畅，种种原因导致铁厂陷入负债累累的境地。张之洞疲于奔命，焦头烂额。财政极度困窘的清政府无力提供财政拨款，指示汉阳铁厂招商承办。1896年5月，盛宣怀从张之洞手中接过汉阳铁厂督办一职，并任命郑观应为铁厂总办。郑曾对铁厂和张之洞发表过尖锐批评，此番出任总办，自然乐意大展拳脚。

汉阳铁厂要扭亏为盈必须解决四大问题：一是注入资金，二是解决燃料来源，三是培养技术人才，四是扩大销路。

汉阳铁厂产品销路不畅，并非质量有问题，亦非价格过高。从民族大义来说，中国企业也应该购买本国产品，张之洞希望政府经办的企业和铁路能消化汉阳铁厂的产品，他请求朝廷下旨各省一律向汉阳订购钢铁。但是清政府的官办企业往往成为官僚们贪污舞弊的利藪，承办者向外国人购货，作弊容易，也较为隐蔽。而同中国人交易则无此便利。同时，官场中矛盾重重，官僚之间互不买账，北洋不买南洋产品，关东铁路不买武汉钢轨。张之洞叹道：“中国苦心孤诣，炼成钢铁，不异洋产，而各省办事人员，以意见为好恶，仍舍其自有而求诸外人，则中国何能自强？”



这情境使郑观应明白单靠朝廷行政命令并不一定能做到铁路路轨必定购于汉阳铁厂，必须把铁路修筑权抓到自己手里，汉厂的铁轨销路才有保证。盛宣怀对此亦表认同。力争之下，朝廷同意委派盛宣怀为卢汉铁路公司督办。郑进一步催促他谋取粤汉铁路督办的位置，终于如愿。铁厂的销路从此不成问题。

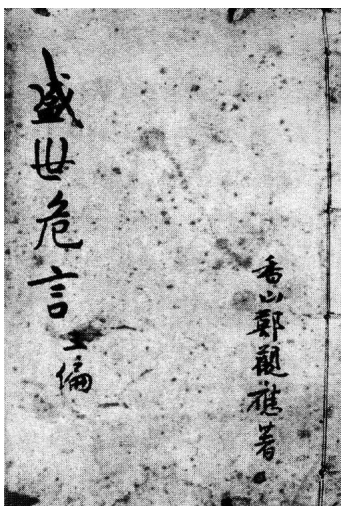
盛宣怀官运亨通，连年晋升，成为手握16颗“夜明珠”（形容掌控洋务企业之多）的洋务大亨。汉阳铁厂此时也得到大发展，成立了大型钢铁联合企业汉冶萍公司。1907年，炼钢炉改造成功后，钢产量达到6.2万吨。1909年，公司定单猛增，大有应接不暇之势。汉冶萍公司谱写了中国近代以钢铁为龙头的重工业史的第一页。

《盛世危言》，影响孙中山、毛泽东

《盛世危言》是晚清一部震撼朝野的巨著，是郑观应以一生心血撰写的维新变法大典。它全面而系统地谈及几乎所有领域的改革主张，是一部当时中国变法思想的集大成之作，收集了大量当时仁人志士的名言大论，向读者提供多方面的解决中国问题的思路。张之洞推许该书是当时谈时务书籍中的上乘之作，他说：“论时务之书虽多，究不及此书之统筹全局，择精语详，可以坐而言即以起而行也。”张之洞竟能作出如此评价，可见该书非同一般。

孙中山与郑观应同为香山县人。孙比郑小24岁，属于晚辈。1887~1892年间，孙在香港西医书院求学，毕业后在澳门行医。其时郑亦在澳门养病，两人多有往来，相谈甚欢。改造中国与研习医学是他们共同的话题。《盛世危言》中的《农功》一篇，是郑观应与孙中山合作的产物；郑观应《中外卫生要旨》一书对西医的评说，显然也有孙中山的意见。1894年，孙中山欲北上投书当道，一白其救国报国之志，行前撰写《上李鸿章书》，就借用了《盛世危言》自序中一段话的大意：“兴学校，广书院，重技艺，别考课，使人尽其才；讲农学，利水道，化瘠土为良田，使地尽其利；造铁路，设电线，薄税敛，保商务，使物畅其流。”

孙中山略为变通，改为：“窃尝深维欧洲富强之本，不尽在于船坚炮利，垒固兵强，而在于人能尽其才，地能尽其利，物能尽其用，货能畅其流——此四事者，富强之大经，治国之大本也。”可见孙中山变



《盛世危言》三编封面

革中国的思想主张，深受郑观应的影响。

此年6月，孙中山带着精心写就的陈情书到天津面呈李鸿章，临行，郑观应致信盛宣怀，请他荐孙于李。信中说：“（孙中山）其志不可谓不高，其说也颇切近，而非若狂士之大言欺世者比。”孙中山顺利地把手书送达李鸿章之手，但没有得到李的接见。后来，孙目睹清政府的腐败无能，上书的建议又得不到采纳，逐渐走上反清革命的道路。

近代学者邵循正认为，直到20世纪前10年中，《盛世危言》

仍对社会保持一定的影响。当时，包括革命者在内的维新人士，没有能够提出一个实现中国独立富强的方案，甚至没有能够写出一本较好的比较广泛地讨论中国实际问题的书，因此19世纪末年的新学，到辛亥革命前后对知识分子还能起启蒙作用。

《盛世危言》对少年毛泽东也曾产生过重大影响。据爱德格·斯诺在他的作品《西行漫记》中记述毛泽东少年时的经历说：毛泽东8岁入学，13岁离开学堂，在家务农。白天做一个全劳力的活，晚上替父亲记帐。他常常在深夜把窗户遮盖起来，不让父亲看到灯火，以便整夜读书。他当时读的书很杂，最爱读的有两本，一本是《盛世危言》，另一本是《新民丛报》。毛泽东曾说他非常喜欢它们，读了又读，直到可以背出来。他认为《盛世危言》的作者是一位老派改良主义学者，以为中国之所以弱，在于缺乏西洋的器械——铁路、电话、电报、轮船，所以想把这些东西传入中国。一个10多岁的少年，能这样理解郑观应，非常不易。在闭塞的韶山冲，《盛世危言》对毛泽东来说，是一本难得的好书。书中介绍的新式学堂极大地吸引了失学的毛泽东，激起了他强烈的求知欲望。他不顾父亲的反对，从家里跑了出来，到新式学堂读书。毛泽东考入湘乡县东山高等小学堂时刚满16岁，这是他人生的第一个转折点。从此，他在追求真理的道路上不断求索。

郑观应一生大部分时间虽然不在家乡广东，但他所接受的中西文化影响、接触的社会人士，他观察世界的视野、思考问题的方法，无一不与广东有密切联系。他的身上散发出浓烈的岭南文化气息，其炽热的爱国情怀、缜密的思想作风和理性的务实精神构成了他坐言起行的鲜明个性，也造就了他独特的历史地位。 [G]

（作者系华南师范大学历史文化学院教授）