

历史复盘

荷郑之争 “军商”斗法

文/李伯重

15至17世纪前半期的东亚海域，是一个无法无天的混沌世界，从事海上国际贸易非常

“左手拿着账册，右手拿着刀剑”

第一类“军商”最典型者，是荷兰东印度公司。1597年，荷兰第一支亚洲远征队成功从东南亚返回国内，掀起官商各界前往东南亚贸易的高潮，即“航海狂”时期。荷兰东印度公司应运而生，成为早期经济全球化时代最重要的国际贸易机构之一。如美国学者沃勒斯坦（“世界体系”理论的主要创始人）所言：“东印度公司的贸易在17世纪时，可能是荷兰的商业扩张中最富有戏剧性和最为辉煌的一个方面。”

荷兰东印度公司成立于1602年3月20日，1799年解散，是世界上第一家股份有限公司，专门从事与东亚世界（特别是中国）的贸易。然而，这家公司绝非一个单纯的贸易机构，而是拥有强大武力的商业—政治实体，也就是上文所说的“军事—商业复合体”。

荷兰东印度公司从成立伊始，就得到荷兰政府的大力支持。荷兰议会授予该公司各种特权，它可以垄断从好望角以东至麦哲伦海峡之间陆地和海域的航

前有陈祖义 后有郑芝龙

第二类“军商”，即未得到本国政府撑腰的“军事—商业复合体”中的商人，这类商人的典型是17世纪初期活跃于东亚世界海域的郑氏集团。

荷兰东印度公司是在国家大力支持下，依靠雄厚的军事和政治力量来从事国际贸易的商人集团。但在15至17世纪中期的东亚世界国际贸易中，这类商人集团并不多。相反，无强硬官方背景的武装商人集团往往被视为海盗，受到其重点活动所在地国家政权的打击。然而，也有个别集团能够在与国家对抗之下积攒力量，建立“海商/海盗政权”。

早在元朝末年，这种“海商/海盗政权”就已初露端倪。中国南方沿海的广东和福建商人，或迫于国内政局动荡，或难以忍受官府压制政策，飘洋过海到了东南亚，经商的同时也当海盗。到了明初，亦盗亦商的海上活动渐成气候。其中最出名的是陈祖义集团。

陈氏是广东潮州人，明洪武年间逃到南洋，入海为盗，盘踞马六甲十几年，鼎盛时期麾下超过万人，战船近百艘，势力范围辐射日本、台湾、南海、印度洋等地。陈氏自立为渤林邦（位于苏门答腊岛）国王，东南亚一些国家甚至向其纳贡。后来陈氏集团与下西洋的郑和舰队发生冲突，一番激战，陈祖义等首领3人被生俘，该集团随之瓦解。

亦军亦商不忘“初心”

崇祯元年（1628年），郑芝龙接受了明朝的招抚，获授予海防游击之职。郑芝龙虽名为明廷命官，实则保持相对的独立性。在消灭海上异己力量的过程中，郑氏进一步扩大了自己的势力，独揽海洋巨利，中国东海和南海的海上贸易权，均控制在郑氏集团手中：

“海舶不得郑氏令旗，不能往来，每一船税三千金，岁入千万计，（芝）龙以此居奇为大费……又以洋利交通朝贡，寝以大显。泉城南三十里有安平镇，龙筑城，开府其间，海稍直通卧舶内，可泊船，竟达海。其守城兵自给饷，不取于官。旗帜鲜明，戈甲坚利。凡贼通入海者，撤付龙，取之如寄。故八闽以郑氏为长城。”

郑氏集团俨然已具有海上政权的雏形。明亡之后，郑成功继续经营这支海上武装。他全力支持

艰难。

然而正是这二百多年里，东亚海域的国际贸易却有了突飞猛进的发展，一些实力强大的商业组织试图建立一个相对有序

海及贸易权益，并拥有对所占领地区的统治权（立法、行政权）以及对外宣战、媾和、缔约的权力。公司对外只要以荷兰摄政总督的旗帜代替公司的旗帜，公司的商船即可成为代表国家的战船；而外国商业竞争对手若有激怒该公司的行为，也可视为对荷兰国家的冒犯。

东印度公司所属职员（包括贸易、军事、司法等人员）就任之前，必须对荷兰议会与公司宣誓效忠，议会有权听取公司报告经营状况，干预公司高级职员的任免。不仅如此，公司的原始股东与政府官员通常属于同一集团，因此美籍学者范岱克（现任中山大学历史学系教授，著有《广州贸易：中国沿海的生活与事业1700—1845》一书）指出，荷兰东印度公司是结合公司与国家共同利益的组织。

荷兰东印度公司不仅是一家贸易公司，它仿照公司本部的制度，在东亚地区建立了东印度评议会，可自主决定贸易政策，并拥有在亚洲自行开战的权

的国际环境，让贸易活动得以顺利进行。

在当时风云多变的不利条件下，商人们只有引入武力才能做到这一点。因此之故，出

现了一种“军事—商业复合体”，亦即本文所说的“军商”，其中又以荷兰东印度公司，以及郑芝龙父子三代经营的郑氏海商集团为标杆。

公司仍然是一家商业公司，在荷兰所属殖民地。公司经常发动战事，但开战的理由无关民族、信仰、正义，只有商业利益而已。以至于英国驻爪哇岛总督莱佛尔斯（又译名莱佛士，曾为英属新加坡首任总督）描述荷兰东印度公司说：

“它一心只想赚钱，它对待自己的臣民，还不如过去的西印度种植园主人对待他们的奴隶，因为这些种植园主买人的时候还付过钱，而荷兰东印度公司一文钱都没有花过，它只运用全部现有的专制机构压榨居民，使他们把最后一点东西都交纳出来，把最后一点劳力都贡献出来。这样，它加重了任意妄为的半野蛮政府所造成的祸害，因为它是把政治家的全部实际技巧同商人的全部垄断利己心肠结合在一起进行统治的。”

荷兰东印度公司的主要商业活动，是购买亚洲（特别是中国）的产品到欧洲销售。因此它在东亚世界的海域活动非常频繁，成为这一地区最重要的商人组织之一。



郑荷对决热兰遮城图，荷兰东印度公司雇用的瑞士画家何柏（A.Herport）绘于1669年。热兰遮城即台南安平古堡，荷兰占据台湾时的统治中枢，郑成功1662年率军攻陷。本专题配图均转引自汤锦台著《大航海时代的台湾》一书。

明代中叶以后，中国沿海地区私人海外贸易日益活跃，海盗/海商也成长起来了。为了经济利益，他们与葡萄牙、荷兰等国的海商/海商展开竞争，角逐于东、西两洋。到了明末，中国的海盗/海商势力达到顶峰，建立了自己的“军事—商业复合体”，即郑氏集团。

郑氏集团就是郑芝龙、郑成功、郑经子孙三代领导的商人集团，亦被称为“一官党”，纵横东亚海域数十年，成为17世纪世界上的超级海上强权。创始人郑芝龙以海商起家，建立了自己的武装力量，凭借实

力与谋略，在东亚各种势力中掣肘纵横。他羽翼未丰之时，曾与荷兰人合作，攻击西班牙人。尔后，又与荷兰人发生冲突。明天启七年（1627年），他跟在台湾的荷兰人发生武力冲突，击败荷军，在亚洲商业贸易中，一举成为荷兰东印度公司最强大的竞争对手，并在马六甲以北海域占有优势。

1633年，荷兰政府决定“对中国发起一场严酷的战争，需派去大批人力、海船和快艇，以获得所期望的自由的中国贸易，同时保证公司在东印度的其他事务不受

（1639年）驶往日本商港长崎的郑芝龙商船多达数十艘。崇祯十四年（1641年）夏，郑芝龙商船22艘由晋江县安平港直抵长崎，占当年开往日本的中国商船总数的五分之一以上，其运载的主要货物有生丝、纺织品、瓷器等。郑芝龙与葡萄牙人、西班牙人也建立了贸易关系。他运往日本的丝织物，有一部分是从澳门购进的，日本的货物也由郑氏船队运到吕宋，转售西班牙。

郑芝龙的船只经常满载丝绸、瓷器、铁器等货物，驶往柬埔寨、暹罗、占城、交趾、三佛齐、菲律宾、咬留巴（今雅加达）、马六甲等地贸易，换回苏木、胡椒、象牙、犀角等。从17世纪20到40年代，郑芝龙从海外贸易中赚取了巨额利润。1651年清军攻下郑芝龙在厦门的基地，缴获90万

两黄金，相当于1000万两白银。这仅是郑氏集团用于国际贸易的流动资本，而非其全部产业。郑成功建立政权后，虽然以“反清复明”为政治诉求，但海上的生意仍然是其关注重心。

据估计，1650~1662年间，郑氏集团海外市场的总贸易额，每年在白银392万~456万两之间，平均420万两；海外贸易所获利润总额，则每年在234万~269万两之间。美国历史学家魏斐德估计，清朝政府在1651年的岁入仅为2100万两银。而据丹麦学者格拉曼的研究，荷兰东印度公司在1613~1654年的四十年中所积累的利润仅为1530万荷兰盾，大约相当于440万两银。

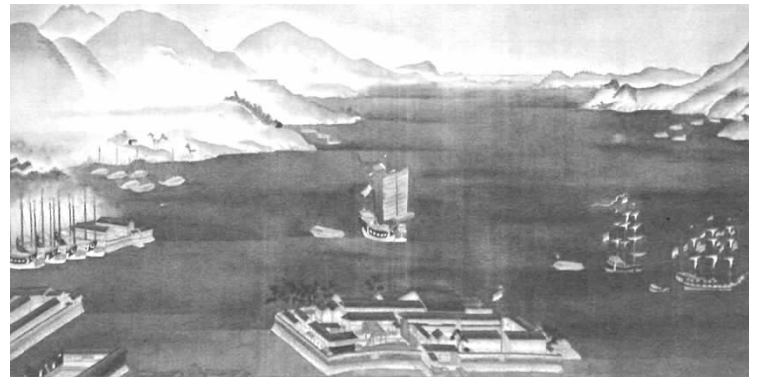
相比之下，我们可以清楚地看到：郑氏集团已经成为当时世界上最大的商业集团。

郑成功建立政权后，虽然以“反清复明”为政治诉求，但海上的生意仍然是其关注重心。据估计，1650~1662年间，郑氏集团海外市场的总贸易额，每年在白银392万~456万两之间，平均420万两；海外贸易所获利润总额，则每年在234万~269万两之间。美国历史学家魏斐德估计，清朝政府在1651年的岁入仅为2100万两银。而据丹麦学者格拉曼的研究，荷兰东印度公司在1613~1654年的四十年中所积累的利润仅为1530万荷兰盾，大约相当于440万两银。

相比之下，我们可以清楚地看到：郑氏集团已经成为当时世界上最大的商业集团。

上接《E1

15至17世纪前期 东亚的官商、私商与军商（下）



郑氏海商集团在东南亚不断受到荷兰东印度公司的压制，双方关系恶化。英荷战争正酣之时，郑成功的船队扩大对外通商，抢占日本和东南亚市场，对日贸易迅速增长。图为进入日本港口长崎的中国帆船。

海上贸易需要投入较大的资本；海船的建造和维修，耗费不少银子；出海雇用众多船员水手，必须提供生活用品并支付工钱；停泊各港口时不能不支付各种费用，再加上海上营生高风险，船主也要预留足够保证金，以应付不时之需。

傅衣凌先生认为：在当时的社会条件下，能具备如此财力者，不是地主便是官僚，因此这种私商基本上都是地方上的豪门大姓。当然也有普通商人集资造船，合伙经营，类似故事在明代小说如《初刻拍案惊奇》中，多有反映，可见相当普遍。私商大多是凭借自己的关系网买卖货物，不过，如同前面谈到的那样，当时的海上贸易尚未有国际安全机制，商船出海，往往要寻求拥有强大武力的海上武装集团的保护，乃至直接受武装集团的控制。

“私商”的第二类应运而生，即自身装备不俗武力，平日“亦商亦盗”。15至17世纪前半期东亚世界的国际贸易，处于一种无序状态，彼此竞争的商人，或者为了自卫，或者为了打击竞争对手，与形形色色的武装集团互为依托。故海上国际贸易中，对“海商”与“海盗”很难做出明确的区分。

谈到15至17世纪前半期东亚世界的海商，大家都会想到肆虐东亚海域的倭寇。我要问的是：当时东亚海域中的“倭寇”和海商之间，到底是什么关系？

依照学界较新的看法，“倭寇”包括“前期倭寇”和“后期倭寇”。前期倭寇活跃于14世纪至明嘉靖三十一年（1552年，当年发生倭寇入侵浙东之战，烧杀甚烈，激发地方民众反抗而被迫退走），成员基本上是号称“西日本恶党”的日

“三大商”命运浮沉

经过“海盗商人”的长期抗争，“隆庆开禁”之后，普通“私商”逐渐成为东亚海上国际贸易的主流。傅衣凌先生认为，“这可说是福建海商最正常的发展路线，脱离政府的束缚，而成为一种自由商人”。此种私商，堪称近代商人的前身。

以上四类商人，都是15至17世纪中前半期东亚世界国际贸易中的骨干，发挥了各自的重要影响。不过，由于身份、角色不同，成败、浮沉不一，他们的历史地位和后人评价，也有很大的不同。

首先，两种类型的“官商”，随着时间推移，在国际贸易中的地位和作用都趋于下降。明代奉行的朝贡贸易是一种官方贸易，自始至终处于明朝国家的严格控制之下。只有朝贡国（或者朝贡政权）的官商，才能参与。朝贡贸易是明朝笼络其他国家的一种手段，偏重政治效应。从事这种贸易的官商，由于是特定国家（或者政权）的代表，其活动完全取决于各自国家（或者政权）之间的政治关系，不可能真正做生意。同时，朝贡贸易本身并不遵循等价交换的原则，因此也不具有现代意义上的贸易性质。

明朝在朝贡贸易中实行“厚往薄来”的政策，长期下来成为一项沉重的财政负担，同时贡使团中的商人也经常违法经营，明朝政府不得不限制从事此类商人的数量。隆庆元年（1567年）开放海禁，与朝贡贸易密切相关的官商，逐渐走向衰败。

其次，两种类型的“私商”，在15至17世纪东亚世界国际贸易

本人；而后期倭寇（日本通常称为“嘉靖大倭寇”）是嘉靖三十一年以后活动的海盗，其成员不仅有日本人，也有中国人，甚至中国人可能还占多数。

倭寇的大头目往往是中国商人，最有名的就是许栋（许二）、汪直（亦作王直）、李旦（李光头）等。对这些人的经历进行仔细分析，可以看到：首先，他们不是单纯的海盗，而是海商，之所以被称为“海盗”，是因为明朝的海禁政策，让他们的海上贸易难以继续，因此与明政府发生冲突。例如汪直本是徽商出身，后来参加许栋的海上走私集团。浙江巡抚朱纨发兵攻剿许栋集团，许栋兄弟逃亡，汪直收其余众，自己成了海商武装集团的首领。

其次，他们的贸易范围广阔，大体上覆盖了东亚海域，从事的是真正的国际贸易。例如许栋与弟许三先在马六甲建立起贸易网，然后与留在明朝国境内的许四、许一等合伙走私。汪直南下广东，造巨舰贩运硝磺、丝绵等抵日本、东南亚各地，他本人也“历市西洋诸国”，在阿瑜陀耶（泰国古王朝）、马六甲和中国之间往来，由此结识了才抵达东南亚不久的葡萄牙人。

嘉靖二十年（1541年），汪直和三名葡萄牙人带领上百名番商，从暹罗乘船北航双屿港（属浙江舟山），结果被暴风雨冲飘到日本九州以南的种子岛，与日商建立了贸易关系。

正如通晓倭寇情形的万历时人谢杰所言：“寇与商同是人，市通则寇转为商，市禁则商转为寇。”在近代早期国际贸易中，这种亦商亦盗的海商，乃是正常的角色。

中不断发展。经过“海盗商人”的长期抗争，隆庆开禁之后，普通私商逐渐成为海上国际贸易的主流。傅衣凌先生认为，虽然“其中颇有地方是封建的商业经营”，但“这一种形式可说是福建海商最正常的发展路线，脱离政府的束缚，而成为一种自由商人”。这种私商，也可以说是近代商人的前身。

再次，本文上篇已提及的“军商”，都是雄心勃勃要在那个混沌世界中建立一种国际贸易“新秩序”的武装商人集团。荷兰东印度公司虽然有母国作为有力后盾，但荷兰毕竟是一个小国，国力有限，不足以让东印度公司挑起在东亚世界呼风唤雨的重任。郑芝龙祖孙三代的郑氏集团实力极盛时，看似接近上述目标，然而背后不仅缺乏明朝官方强力支持，相反还受到强势力清的清廷持续的包围打击，也无法担负预想中的历史使命。（相关文章见本期E2版《荷郑之争“军商”斗法》）

本专题作者李伯重为北京大学人文讲席教授，主要内容是作者日前在北京大学文研院举办的“海洋与传统中国”论坛上发布的主题演讲，由本报记者谭洪安根据现场记录及相关研究文本整理而成，已获授权发布，标题为编者所拟。