

一、形形色色的商贾类型

商贾 按汉代《白虎通义》的经典定义是这样：“商之为言章也 章其远近 度其有亡（无）通四方之物 故谓之商 贾之为言固也 固其有用之物 以待民来 以求其利者也。故通物曰商 居卖曰贾。”所以 古人又有“行商坐贾”之称。但按现代的理解 商和贾在字源之上的差别并没有太大的意义 在历史上 商、贾二字也通常是未加严格区别的。因此 本书对中国古代以商业资本从事贸易经营活动的个人和群体，均合称为“商贾”。中国古代商贾是一个特定的社会阶层 但是 其来源和类型倒也各色各样 从商的动机和旨趣也不无差异 甚至还有皇帝天子和孔圣后裔“客串”其间。本章即以此为角度 初步介绍一下古代商场中的各色人等。

1. 帝王扮商人

皇帝老子也是人，也有七情六欲，坐在龙床上，他固然也

煞有介事，一副九五之尊的庄严模样，但私底下，他可能也觉得这副架子整天端着也着实太累，倒不如市井之徒来得舒心悦意。

他的欲望和本能告诉他，追求金钱和快乐是一个感受性的层面，“重在参与”，而金銮殿、御花园固然金碧辉煌，但却是一大堆死东西。历史上许多皇帝原本在民间市井混过，另一些生在深宫、长在重院的皇帝，也常常不顾皇家家法，时常溜出宫墙，微服私访，穿街走巷，对市井商贩做买卖赚银子，花钱醉酒肆上青楼的自由自在的生活，心生羡慕。

封建帝王按正统观念说是不可以表现羡慕商贾的倾向的，他的朝臣特别是正统的儒家士大夫会像当年孟子那样反诘说“何必曰利”。帝王只好崇农务本，时不时地仪式性地“亲耕”一番以“劝农”。他的心不在焉无法正常地表露。只有当君王不在朝臣或大众，特别广大小农视野之内时，才能够自由地宣泄自己艳羡商贾的心情。

汉灵帝就是这样一个君王，他在后宫设立商肆，宫女们贩卖其间，自己也亲与贱役，穿起了商人的服装，经手着够刺激的现金，好不开心放肆。《金楼子·箴戒》记之颇详：“汉灵帝时，作列肆于后宫，使采女贩卖，更相窃盗，斗争之声，闻于人间。帝著商贾服，饮宴于其间。”他的种种作为，在正统士人眼中简直是不可饶恕的丑闻秽事，而他也被史家视为数十年后东汉覆亡的真正罪魁。

在汉灵帝之后，还有个南齐皇帝也同样有当商贾的冲动。这个在位仅两年便身首分离，史书贬称东昏侯的帝王，做得更过分。《南齐书·东昏侯本纪》载：“……于苑中立市，太官每旦进酒肉杂肴，使宫人屠酤，潘氏（娘娘）为市令，帝为市魁执罚，

争者就潘氏决判。《南史·齐本纪》写得更详细：“于苑中立店肆，模仿大市，日游市中，杂所货物，与宫人、阉竖共为裨贩，以潘妃为市令，自为市吏，录事将斗者就潘妃罚之。……又开渠立埭，躬自引船，埭上设店，坐而屠肉。于时百姓歌云：‘闻武堂种杨柳，至尊屠肉，潘妃酤酒。’”，

如此商贾屠贩行径，当然触了大忌，连小民百姓也可以作民歌嘲弄一番了。也许东昏侯恶名太盛，也许篡齐自立的梁王朝要把污水盆扣到他头上，越传越恶，以致晚出而又行文简洁的《南史》比《南齐书》记此事更为详细。但总之，以帝王九五至尊行此屠贩下作，是不容于正统的文化观念的。

《旧唐书·中宗本纪》载唐中宗亦好此道：“（景龙）三年二月己丑，幸玄武门，与近臣观宫女大酺（聚会饮酒），既而左右分曹，共争胜负。上又遣宫女为市肆，鬻卖众物，令宰臣及公卿为商贾，与之交易，因为忿争，言辞狠褻。上与后观之，以为笑乐。”这种世俗娱乐到了欧阳修撰《新唐书》时，忽简略为不引人注意的寥寥数语：“三年二月己丑，及皇后幸玄武门，观宫女拔河，为宫市以嬉。”真是春秋笔法，为尊者讳。欧阳修已是北宋之臣，写到几百年前君王逸事，原本无须躲闪。如此这般，只为唐中宗复辟，从武家手中重新夺回大唐江山，毕竟不可与汉灵、东昏并列，写成桀纣模样。为了证明天子乃世道人心的楷模，也为了文化正统观念，就只好把这种颇有牴牾的细节删除了。“犹抱琵琶半遮面”，正统士大夫只有为正统的颜面而“顾左右而言他”了。

而明武宗这个皇帝就没这么运气，他死后谥为“武”，并非称赞他像汉武帝那样拓土开疆、雄才大略，只不过说他胡作非为、缺少文治之功而已。文人学士的笔墨对明武宗朱厚照都

不太客气，字里行间把他的种种丑事向后人交代得明明白白，其中当然也包括他扮作商人做买卖的逸事。

明朝初年，开国皇帝朱元璋曾经明文规定，官吏绝对禁止经商，四品以上的官员还不允许放高利贷。他最担心官吏通过交易买卖的经商活动，滋养起贪图一己私利的心思，长此以往会导致吏治腐败的情况发生。

尽管朱元璋居安思危，防患于未然，但是他万万没想到，他所担心的情况在他去世之后越出越奇。朱元璋去世二三十年之后，明朝的官吏和贵族中经商贸易蔚然成风。不仅如此，由于官吏经商利益丰厚，就连皇帝朱元璋的子孙也眼红起来，亲自加入了经商的行列。

据《明会典》记载，自明朝永乐七年（1409）开始，京城开始设立官店，这时的官店还是公家的“国营企业”性质。官店逐渐增多，到明朝中期达到 200 多家。明武宗正德年间（1506~1521），官店的性质就改变了，武宗皇帝把其中一些店铺占为己有，成为他的私人店铺了。这些店铺的名头也变得响亮了，人称为“皇店”，皇帝成了生意场上的后台大老板，“董事会成员”和“经理阶层”就由皇帝的亲信——太监们出任。

更为有趣的是，后来明武宗甚至自己粉墨登场，亲自到市场上扮演起商人掌柜的角色，足足过了一把经商贸易的瘾。据记载，这个明武宗曾经头戴瓜皮小帽，一身商人打扮，亲自来到宝和、宝延等六家皇店，做起买卖。他和前来买东西的顾客讨价还价，有时本性暴露，甚至争得面红耳赤，到了实在争执不下的时候，只得“市正”来当裁判，也就是说由当时的市场管理人员来进行调解处理。

当然，在大多数情况之下，这只是假戏真做罢了。参与其

事的各色人等，都知道皇帝的这个爱好，也就充任其中的角色，让皇上真实体会一下商人的心理和感觉。明武宗对做买卖当商人，实在热衷不已。在讨价还价争执一番之后，他还常常在市场中的酒家住下，像真正的商人那样买醉贪欢，索性不回宫了。他这副样子，这种心态，自然是不理朝政、荒废正事了。他玩心大发时，还身着便衣，来到集市上看热闹，对耍猴、马术、斗鸡、赛狗之类的杂耍表演很感兴趣。

他对普通商人的狎妓享乐也心痒难耐，但身为天子毕竟不能不受到约束，于是他就让宫廷中的宫娥侍女随同来到妓院之中，扮演成妓女左右陪伴，像妓女所做的那样劝他饮酒。开怀畅饮之后，皇帝自然就醉倒在妓院中了。从他放浪不羁的行为来看，也许可以算是个“性情中人”，但这位热爱经商和市井生活的皇帝，真是“错生帝王之家”了！

对一些明君，人们议论起来就比较宽容，尽量向“理解万岁”上靠拢。譬如乾隆皇帝也在皇家园林里建造过一条“商业街”，供自己游赏取乐，对这件事，人们多半只看到它积极的方面，即那是太平盛世的一个缩影，而这条“商业街”上上演的种种掌故也往往乐为人道。

相传有一天，乾隆皇帝携着宝贝女儿固伦公主，在圆明园里游玩。这位固伦和孝公主备受宠爱，她是清高宗乾隆皇帝最小的女儿，排行第十。公主性情刚毅，身体也非常强健，能拉开强弓，小时候经常被父母打扮成男孩子模样，跟着乾隆去打猎射鹿。她的相貌和乾隆酷似，所以乾隆对她极为钟爱，以致曾经还对她说过这样的话：“假如你是个皇子就好了，那样的话，朕一定把你立为太子，继承皇位。”后来公主在乾隆的安排下，嫁给了最受宠信的宰相和珅之子丰绅殷德。公主还没

出嫁时 就常戏称和珅为“公公”。

这一天 父女二人逛到了圆明园的“买卖街”。所谓“买卖街”是设在圆明园福海东边的一条商业街 大小商店 旗帜招展，各色买卖，应有尽有，甚至有提着篮子卖瓜子的。这其实不是真正的商市，只不过是皇家的一个娱乐项目而已，店家、顾客各色人等，全都是由太监们改扮的。乾隆一生六次下江南 对扬州、苏州、杭州的都市繁华 印象颇深 他对他的臣民在他的治下能过上这样富足祥和的生活，不免洋洋得意。这样的假“商业街”，有助于让他寻找“圣明天子”的良好自我感觉。

乾隆缓步走在街市中，东瞧西看，体验着平民百姓的人生乐趣。只听得茶馆里有哗然哄笑声，饭庄里传来点菜吆喝声，乾隆到了跟前，这些人依然如故，并不回避或跪下来拜见。太监们是为了弄得逼真，让皇上有如身临其境，仿佛又到江南繁华之地一般。

有个出售典当过期服装的，正在叫卖一件大红呢夹衣，公主一见非常喜欢，要父亲花钱给她买下。正巧和珅进园当值，乾隆就对公主说：“你可以找你的公公 让他给你买。”和珅连忙出面 花了 28 两银子买下这件衣服送给公主。这个故事完全是一幅其乐融融的商贸画面。

历史上的昏君和明主都重视商业，但事出之因却不尽相同，汉灵帝、东昏侯、明武宗之辈和乾隆皇帝，可以作为例子。

2. “皇”字头衔的御用商人

到了封建社会晚期，社会生活已发生了许多变化，商品经

济得到了长足的发展。不仅一般的“抑商”政策难以行得通，就是皇家也对商业活动关心起来。这种关心，目的当然是为了金钱。

说皇家插手商贸活动，当然不是说皇帝亲自去当业余商贾。我们大概可以把这些皇帝看成是“董事长”，他们手下有各种“皇商”其中一个突出的现象是“宦官（太监）经商”。宦官从事贸易活动赢利，也有其历史的必然性和部分合理性。毕竟皇帝们解决自己奢欲所导致的收支紧张的办法，不再仅限于增税增赋、直接盘剥的封建剥削形式，而是借助于贸迁有无、随时低昂的商业利润了。或许这种做法本身就会意味着社会观念的更新，有利于工商社会的成长。而使用宦官这种近密家奴捞钱的办法，使得皇家的收入多少与国家财政的收入有点脱钩；也透露出某种信息，即较为成熟的封建官僚国家在文官的主持下，并不完全是皇帝一人的“家天下”。国库不再严格等同于皇帝的腰包，尽管皇帝对国库仍有最后的支配大权。

正常的国赋所入有一定限额，维持国家机器运转所需的财政支出也有固定的份额，这就意味着皇帝的开支不可能是无限的。于是，我们看到，皇帝的家奴们奔走于大江南北，为他们的主人捞些“外快”。一个特殊的“商人”群体出现在中国历史上，这种现象尤以明代为盛，引出了许多令人深思的东西。

明朝宦官在皇权特许下涉足许多商业经营领域。在东南海上，有以郑和下西洋为代表的海外贸易；在西北边陲，有著名的茶马贸易。当然，像郑和下西洋这样的事例比较特殊，目的恐怕难以仅从商业角度解释。

如果我们拿其他史料作一参看，便会发现郑和下西洋的“市舶”性质。徐聚学的《国朝典汇》卷二百《市舶》载：“永乐元年（1403）命内臣宦官齐喜提督广东市舶。”而稍后 1405、1407、1409、1413、1417、1421 年的下西洋，也完全由宦官领导主持。在永乐皇帝那儿，想必有着某种一致的思路，即由内臣宦官来控制海外市舶这项收益颇丰的买卖，使之成为与官僚行政体系脱钩的、专为皇帝私占的财源。

兴师动众、经年累月的六下西洋，每次的收支帐目全在宦官机构掌握中，官方没能留下多少记录；而士大夫阶层及由士大夫组成的文官官僚机构对于宦官专营市舶这项事业总是心存芥蒂。后世对于此项事业没有公允而全面的记述，只在士大夫笔下散存着一些针对个别事件的情绪化文字。如尹守衡《明史窃》卷六十二《陈选传》述：“时觐韦眷为成化年间广东市舶太监）喜得诸夷进贡为奸利，先是常遣其党私与海外诸番通贸易 至是番禺知县高瑶擒获之 发其赃巨万。”黄瑜《双槐岁钞》卷九“奖贤文”盛赞“番禺令高瑶独毅然不与……”也提到韦眷被查出“私与海外诸番相贸易，金缯宝玉犀象珍玩之积 鄙坞不如也。”

透过士大夫憎恶宦官的敌忾气氛，我们可以从这类零星记载中了解明代宦官与海外贸易的关系十分密切。贸易存在总有合理性 特定政策下的所谓“私通”（走私）也无非是由政策人为定义的，说到底还是双方互利的贸易行为。邹维琏《达观楼集》卷十八《奉剿红夷报捷疏》载：“红毛一番远去中国四万里 晨昏昼夜皆相反 后乃侵据咬嚼吧，营窟台湾……夫此夷前代不通中国，……万历癸卯 忽泊澎湖求市 投书。税监高竄 驻闽 止其事 抚按力持不可而止。然税监、委官、衙役

及奸民私与贸易，夷捆载归。勾引接济之端已开于此矣。”当荷兰人要求通商时，税监高宓准备向朝廷奏请允纳，而抚按（巡抚、按察使）却竭力反对，这并不能阻止民间“私与贸易”，所谓“勾引接济之端已开于此矣”。

从发展海外贸易的角度看，宦官相对于正统的士大夫官僚阶层走到了前面，他们中个别人如韦眷、高宓贪私利为动机即便属实而非污蔑，也毕竟是少数例证，不能完全无视这个由宦官组成的特殊商人集团对经营海外商贸的超前眼光。

封建帝王需要他的家奴宦官从事贸易为自己赢得更多的享受，所以，即使是像明史上恶名昭彰的高宓，万历皇帝也因其有不为外人道的功劳苦劳而姑息宽纵。高宓据说曾买童男童女“碎颅剜脑”，“髓和药饵之”，“企望‘阳道复生，能御女种子’”以致“税署池中，白骨齿齿。”（《东西洋考》卷八《税珙考》）就这么个恶贯满盈、激起民变的罪人，解职返京后却未受严惩。原来“闽中税监高宓，常求异物于海舶以进御。”（谢肇淛《五杂俎》卷九）作为御用家奴的他早就用他在海外贸易活动中的奇货博得了主子的欢心。

在西北边疆与少数民族的茶马交易中，宦官更是起了举足轻重的作用。早在明太祖洪武年间，尚膳太监而聂、司礼太监庆童就奉钦差以茶换取青海、西藏的马匹，做成了 30 万斤茶换 10 340 匹马的大买卖。到了成化七年（1471）皇帝还指示南京户部右侍郎黄深等人：“以茶易马，系洪武、永乐、正统、宣德年间已行事例……尔等即便会镇守太监梅忠从公议……”（《皇明诏令》卷十六《茶课敕》）云云。专门提到要会同宦官一道办理此项有关军国大计的生意。

至于宦官经商的其他业务，更是五花八门。其中重要的

有皇店。所谓皇店即以皇家名义开设、由宦官经营的货栈客房。宝和、和远、顺宁、福德、福吉、宝延六大皇店，一年征收的银两达数万之多。天启朝之前的经营规模仅举几项便可见其盛，每年经营贩来的貂皮 1 万余张、狐皮 6 万余张、粗细布 120 万匹、油 4.5 万篓、江米 3.5 万石、腌肉 200 车、猪 50 万头、羊 30 万只……（见《酌中志》卷十六）而这些皇店的收入正额归皇帝，余额归宦官，上下都很有积极性。“正德八年四月，诏开设皇店。”（《国朝典汇》卷十九《庄田》）诸如此类圣旨表明帝王本人即是皇店的后台老板。

沈德符《万历野获编》卷二十四“内市日期”条下还记录了一段颇可发谑的文字。“内市在禁城之左，过光禄寺人内门，自御马监以至西海子一带皆是。每月初四、十四、廿四三日，俱设场贸易。”为什么每月这三天在紫禁城边上闹起了集贸市场呢？原来每月的这三天，照例是宫内低级太监杂役把垃圾粪使用车运到宫外倒掉的日子。为此，平时紧闭的皇宫各道大门都会打开，太监们可以趁机出来摆个临时地摊，把手头想卖的器物一一陈列，做点生意。他们的商品经济意识，可真够强的！

皇商也不尽是太监充任，有些是家奴身分的正常人。看过《红楼梦》就知道，薛宝钗的娘家就是赫赫有名的大皇商。而曹雪芹本人就是皇商“江宁织造曹家”的后代，他的先人是满清皇室的包衣奴。

像曹家这样的皇商，是很受皇帝宠信的。曹雪芹的祖父，就曾不断地向雍正皇帝上密摺，兼任与皇帝“单线联系”的情报人员。

再如明末祖籍山西介休县的商人范永斗，在清朝入主中

原后也是一个大红人。他早年在张家口一带做买卖，和辽东的满族贵族、商人往来密切，经营关内、关外互利的特产货物。他是个讲信用的商人，时间一久，很得满族人的好感与信任。

等到清世祖大兵入关，定鼎中原，因久已熟悉范永斗的大名，就召他人朝，打算授给他一官半职。范永斗对自己比较了解，也无心为官，就推说自己不懂国家大事，坚持辞官不做，请求继续做一个本分的商人。清帝于是就赐给他房产，让他仍在张家口和塞外的满洲人、蒙古人做生意，隶属内务府之下，成为清朝著名的八家皇商之一。

在清朝的八家皇商中，要数范家经营得法，到了乾隆年间，逐渐发展得规模越来越大。皇商，顾名思义，他们主要是为清朝政府经营买卖，清政府既利用了这些皇商的功用和势力范围，同时也给他们带来了经营发展的便利条件和商业机会。

在政府的大批买卖中有两样尤其突出，一是采办军需粮食，二是采办铸造钱币所需的洋铜。而范家生意的发展正与这两件事密切相关。

清朝前期，战事频繁，先是统一全国，接着平定三藩之乱，康熙、雍正两朝屡次发兵东北、西北，抵抗沙俄入侵，平定回部叛乱。战事的频繁，对军用粮草的需求，势必带动了皇商采办粮草的生意。

康熙三十五年，康熙皇帝亲征噶尔丹叛乱。军队分数路向该地进发，其间，西、北、东三路大军的粮饷均未如约而至，只得屯兵等待粮草，贻误了战机。当时承办军需粮草的是政府官员，由于官吏腐败，办事不力，致使粮饷亏空并且不能及时运达。康熙对此大为不满，认为这次战事不利的原因就在

于“粮饷稽迟，兵丁困馁”，以致路上有士兵饿死。

为此，责成皇商范氏承担起采买运送粮草的任务。范氏经过周密安排，精心组织，不仅顺利采买了粮草，还用一支庞大的运粮队，艰难跋涉，行程千里，将粮草及时运到前线。当时“三军腾饱”，一鼓作气地夺取了战役的胜利。

雍正年间，清廷继续对西北用兵。在这期间，军粮的采办运输任务仍由范氏家族承担。范氏精于组织，严于管理，故而能够做到“先期集办，临事咄嗟应手”以至于“幕府所在，储胥充裕，军得宿饱”。范氏的经营对朝廷的历次出征立下了不小的功劳，因此深受皇帝的器重。

清康熙中期以后，国泰民安，民间贸易交往逐渐频繁，对钱币的需求日益增加。贸易往来需要货币，政府就必须大量铸钱，单在北京就设有宝泉局、宝源局负责此事，在各省也设有铸造局。由于铸币需要大量黄铜作为原材料，仅仅依靠政府采办困难较大。康熙三十八年时，有人提议将这件事交由内务府商人承办。

内务府商人也就是清朝八家皇商的正式称谓。八家皇商承办清政府的铸币采铜事务，当时他们从好几个渠道采办铜料。国内的铜料产地多集中在云南，也大量从日本、越南采购铜料。一直到乾隆末年，范家一直担当着采铜重任。通过承办这些官方的贸易事务，皇商的生意越做越大。

3. 孔圣后裔擅经商

从汉朝开始，孔子后裔被封为世袭贵族，宋仁宗时封孔子后裔为衍圣公，一直延续到清朝灭亡。无论政治统治的中心

设在哪里，无论权力中心换了哪种国姓，中国历史舞台上都不能少了孔子所代表的思想核心。哪家天子都得把孔府拉入他的统治阶层。

孔府具有一种稳固的世袭贵族身分，与这种政治地位相应的是经济上的特权。朝廷赐拨大量田产和人户，并且使之免去许多差役。明清两代，又制定了孔圣后裔任曲阜世职知县的制度。千余年的稳定性使得孔府内部的生产、流通和消费过程系统完整，地产、铺店、驿栈以及在外从事贸易的流动人员，形成了一张巨大的经济网。在这张网中，孔府以尊荣安富贵 将贵族、地主、商人等多种身分合而为一。

土地是小农经济命脉所系。拥有土地，就等于拥有了财富的源头。进，可以携农副产品投入市场低余高菜；退，可以耕收自保。贵族大地主的身分象征着势力和尊荣，也意味着地主本身拥有雄厚的资力、财力来投入市场，以贵族和地主的身分为资本 扩充势力 借贵求富。

从田产一项就可以略略看出，孔府作为世袭贵族的一个标本确有其特殊性，作为道德文章世家也确有其神秘性，但是，它毕竟是个实实在在的家族实体，有它自身的利益所系。衍圣公府对于朝廷、对于广大国人而言是一种意象的化身，但历代衍圣公和他们的家族，与中国历史上千千万万个贵族世家一样，也需要维持家政，经营产业，并且要设法实现个人的现世目标，在祖宗的基业之上进一步扩大消费、积蓄财力。

说到消费，除了日常必需的衣食住行、人生必经的婚丧嫁娶之外，传统大家族外男内妇的各种用度，仆役工匠、幕僚艺伶的食俸，族中大事、官场结交，封建社会关系中的种种传统习惯、时尚新奇，统统需要用钱打点，都是分散钱财的渠道。

这样多方面、多层次的消费支出，有些是基本的生活资料，有些则是维护大户架子的排场。要想做到收支相抵，唯一的办法就是尽可能地开源节流。孔府的生活消费品，基本上都直接取自田庄和府内作坊。但是，即便如此，还是不足以解决基本问题。衍圣公一次进京朝贡，沿途轿夫脚钱，赏赐官绅家人的元宝银钱，京中零星支用，以及宦家丁“打抽丰”的开销，总在几百近千两左右。府内司房、健丁、伴役、管家、裁缝、车夫、仆佣等各色执事人员的薪水也得上千两银子。还有专供府内贵族消闲取娱的大小戏房，生旦净丑的食俸、行头更是开支浩繁。还有一批帮闲的师爷、跟班，都是些不参与生产的消费者。因此，量出为人，孔府在广开财路上还需谋其他的出路。

孔府从事商业活动，不拘形式，坐贾行商，独资合本。生意面也铺得很开，在地域上更是形成一张很大的商业网。明万历初年，张居正在给山东巡抚何来山的信函中提及，孔府在一年一度的进京朝贺活动中夹带大量私货，在京城逗留数月，等货物全部卖完才启程回乡。想象一下，衍圣公进京朝贡、旗幡招展，舟车浩荡，但整个政治活动却搞得跟富商巨贾进京贩私货差不多！当时亲王都不赴京朝贺，唯独衍圣公每次都亲自出行。可见，如此大规模的劳师动众在政治上和商业上都有不容低估的利益。

孔府用于售卖的货物，部分出自府内自设的加工作坊，另一部分则是由孔府经营的一些店铺采购来的。孔府经营的店铺种类繁多。有些是纯粹对内服务的，比如肉铺、杂货铺、油房、炭房等等，负责采办府内不自行生产的一些日用杂货。另一些则是以赢利为主的。这些店铺不一定设在本县地界内，

经常设在水陆交通要塞等利于经商的地方。经营方式也不拘一格，有与人合本的，有本府差人在外建点的，还有的差使仆役带本钱出外经商，规定利润，待回来后分成。此外，还开有当铺和钱庄，自己“出票子”。总之，形成一张庞大的商业网，简直可以与我们的今天的集团性商业实体相媲美。法人代表都是孔府，在外的统一标志也是孔府。在这张商标下还真有几样产品打出了牌子，长年不衰，为孔府赢得了声誉和财富。这些经营项目到清末已经形成结构严整、井井有序的有机整体，构成孔府财政的一大进项。

高利贷这种生钱方式虽然蛮不讲理，但它具有适应需求的性质，从顾客的迫切需求中取利。所以，只要有商业的地方，总有它的市场。传统社会中高利贷是一种很常见的营生。尤其是大户豪族，使用这种手段急剧积累高额利润。孔府也不例外。府内本来就有大量潜在的顾客。除一般的当铺、银债之外，孔府还专门出贷粮食。大多在青黄不接的时候直接发放到各个田庄，等到收获时加利索还粮食。由于对象是自己府里管辖的庄户，所以绝大部分债务都能按时索还。孔府从中获利匪浅。

尊荣若孔府，但仍然那么着意地去扮演商人的角色。

4. 三宝太监和他的前辈

郑和下西洋，在中国历史上，甚至在世界历史上，都是一件大事。他多次扬帆远航，每次行程数万里，连东部非洲都受到大明朝使节的光顾。而这样的航海壮举，其时间要比欧洲人海外扩张还要早半个世纪。

郑和的船队是当时世界上最大的船队，其吨位也是前无古人（包括洋人）。在他的宝船上，载有中国出产的各种货物，在他所抵达的各个港口、国家，均大受欢迎。

尽管他有着明朝永乐皇帝的“天使”头衔，履行着敦睦邦交、播扬大明天朝国威的政治使命；

尽管他作为皇帝身边的亲信，可能领受了秘密使命，试图搜索缉拿据说流亡海外的建文帝，他的叔叔永乐皇帝对这个被自己抢了皇帝宝座的侄子还有些放心不下；

尽管他可能是奉命要从海道绕圈子，寻找盟友来牵制被明朝击败但在西亚、中亚仍有势力的蒙古人……

但是，无论怎么说，郑和的船队首先是满载货物的商船队！

郑和的名字叫做“三宝”有一部长篇古典章回小说《三宝太监下西洋记》，讲的就是郑和出洋的故事。而在中国先秦文献上有一句话，古人也经常引用来作为商业具有重要性的证据。那句话说：“商不出 则三宝绝。”意思是，假如没有商人的贩运经营，就不可能获得各地的多种多样的稀罕物产。

这也许只是一个巧合，但郑和确实是一个商人，虽然他同时也成了政治家、外交家和航海家。

郑和的宝船一次次从苏州北面的浏河港出长江口，又一次次满载交易回来的外洋珍稀物品返航，究竟他的生意帐目如何 是赚是赔 我们并不十分清楚 因为据史料记载 永乐皇帝去世后，一些反对郑和下西洋的官员把有关档案全部销毁了，以避免后人再利用这些资料进行远洋活动。

尽管如此，我们在肯定郑和下西洋的历史意义时，也不能忽视其商业上的意义。因为在他之前，实际已有先驱者，在那

个事例中，外洋贸易的经济效益相当可观。

元代学者吴莱在他的《渊颖集》中有一首七言歌行《韩蕲王花园老卒歌》：“青铜万缙满地光 宝函矫节赐夷王。宫妆粉艳去酣酒，海货珠琛归压橈。”这首诗是写南宋抗金名将韩世忠的一个故事。有一次，韩世忠漫步后花园，偶然看见一个护园的老卒正闲卧花荫，一副百无聊赖的样子。一经交谈，竟发现此人有经商的才能，并夸下海口。韩世忠是个豪气冲天的猛将，听罢大笑，索性就给了老兵几万贯钱，随他去经营。那老卒果然出手不凡，最后挣了一笔大财回来交命。

这个故事的版本颇多 按罗大经《鹤林玉露》里的记载 故事的主人公依然是一个“老卒”，但派他出外经商的却是死后谥封循王的另一位南宋名将张俊。张俊在园中看到那老兵闲躺在地上晒太阳，就踢他起来，责他懒惰。老兵反而说，闲着他这个能人没事干。张俊问他会干什么。老兵说自己懂“回身贸易事务”。经过一番讨价还价后 张俊决定出资 50 万贯，由他专事经营。

吴莱的诗就是描写老兵如何经商的。那老兵拿着“本钱”，却不着急雇佣生意伙计，买卖什么货物。他先是雇人建造一艘大船，装饰得美仑美奂，然后又遍买能歌善舞的伎女不下百人 招募十几个“紫衣吏”和百名“卒徒”组成一支奇怪的商业队伍。接着，他开始收罗货物，无非是绫罗绸缎、奇器珍玩之类奢侈品。好吃的、好看的、好玩的东西装了一整船，他又按兵不动了，使得别人好生奇怪。

等季节一到，海面上吹起了顺风，他忽然下令启锚，飘然出洋。

过了一年多，他的大船返航，满载着“珠犀香药”等宝货，