

英国都铎时代伦敦 商人的财富和权力

陈曦文

15世纪中叶至17世纪初, 约当都铎王朝统治时期(1485—1603), 英国处在资本主义生产发展的初期阶段, 工场手工业和租地农场制产业, 它的进一步发展和繁荣是以贸易的扩张为前提。在这个时期里, 尤其是自16世纪中叶以后, 英国的商业和海上势力的拓展是迅速而无敌的, 对整个社会经济的发展具有举足轻重的影响。在这过程中, 商人的势力也随之发展壮大起来。恩格斯指出: 在15世纪, 市民已“成为体现着进一步发展生产、贸易、教育、社会制度和政治制度的阶级,” 对社会来说, 他们“已经比封建贵族更为必要了。”^① 这里所指的市民其主体是商人。都铎时代的英国商人确实已成为一个相当活跃而又重要的社会力量, 他们借助于手中的商业资本, 加快了英国社会从封建主义向资本主义过渡的步伐。随着资本主义因素的发展, 英国商人的阶级属性也开始发生变化。因此弄清都铎时代商人的情况, 评价它的作用, 成了研究这个时期英国经济发展的重要课题。而伦敦商业的发展、商人财富的积累和权力的增长具有典型性, 对它作深入探讨, 有助于了解向资本主义过渡时期英国商人阶级的地位和作用。

(一)

16世纪的伦敦是全英国首屈一指的商业重镇, 其商业的发展居全国首位。1530年人口50000, 1563年93000, 1582年120000, 1605年达225000人。^② 16世纪前期伦敦人口已五倍于第二大城市诺里季。伦敦地理位置优越, 有较好的交通运输条件, 它是全国陆路交通的中心, 1541年已有九条道路从全国各地通往伦敦, 到1570年又增加了八条。^③ 伦敦沿泰晤士河可以深入到英国南部腹地, 沿海岸又可以航行到东部和南部各港口, 伦敦还隔着狭窄的英吉利海峡与当时欧洲的商业中心安特卫普遥遥相望, 极有利于发展同西欧大陆的贸易。这种地理条件的优越性, 只是在15、16世纪随着国内经济的迅速发展和新航路的开辟、美洲的“发现”才逐渐显露出来。1500年英国出口贸易量的一半集中在这里, 16世纪中叶甚至一度超过了90%, 16世纪后期伦敦仍然占有全国进出口贸易量的2/3至3/4。^④ 因此伦敦在政府的

① 《马克思恩格斯全集》第21卷, 第448—449页

② 帕利泽: 《伊丽莎白时代》(D.M.Palliser, *The Age of Elizabeth*), 伦敦1938年版, 第213页。

③ 威兰: 《英国的内陆贸易》(T.S.Willan, *The Inland Trade*), 曼彻斯特1976年版, 第2页。

④ 克莱: 《1500—1700年英国经济的发展和变革》(C.G.A.Clay, *Economic Expansion and Social Change: England 1500—1700*), 剑桥1984年版, 第一卷, 第200页。

关税收入中处于十分重要的地位,在1558年关税税率提高以后,作用更加突出,1559—1560年财政年度,全国关税收入共83024镑,其中50809镑来自伦敦(占61%),当第二年总收入下降到74545镑时,伦敦提供了52679镑,超过了2/3。再从缴纳议会通过的补助金情况看,伦敦所负担的数量也名列前茅。补助金是按工资与地租收入和动产征收的一种赋税,1523—1527年期间,伦敦所承担的部份接近诺里季的十倍。1576年通过的一笔补助金,根据估算,伦敦城需要缴纳12226镑,而诺里季是493镑,仅是伦敦的1/27,伦敦承担的部份四倍于其他城市的总和。伦敦占有全国世俗财富的8.9%。^⑤伦敦不仅是全国的商业中心、最大的出口港,而且也是政治之都、王室行政机构、司法机构和议会活动的所在地。这一切说明了16世纪的伦敦已成为全国商业、财富、权力最集中的大都会。正是商业上的优势才使伦敦在英国所有城镇中获得了无可争议的至上权,商业在伦敦经济中占有极重要的地位。

16世纪伦敦商业的繁荣主要仰赖呢绒贸易,尤其是呢绒出口贸易。呢绒产品是英国16世纪甚至17世纪最重要的出口商品,正规的呢绒出口贸易是都铎时代伦敦商业资本积累和商人财富最稳定可靠的来源。伦敦是英国呢绒的主要出口港,下列数据反映了16世纪前期呢绒出口贸易越来越向伦敦集中和规模不断扩大的情况:1503—1507年期间,全国平均每年出口75000匹,经伦敦运出的为46000匹,其他港口29000匹,1533—1537年期间的数字分别为102000匹、98000匹和17000匹,1543—1547年期间为126000匹、112000匹和14000匹。1598—1600和1601—1603年期间,经伦敦出口的传统呢绒(绒面呢和克瑟密呢)平均每年仍还保持114000匹和116000匹的水平。^⑥伦敦的出口呢绒16世纪前期主要在安特卫普集散,16世纪中叶以后市场扩大,贸易的地区分布越来越广,呢绒直接向许多地区与国家运销。大都由政府特许成立的组织经营,其中最重要的是冒险商人开拓公司(1407),其次是东地公司(1579)和利凡特公司(1581),此外,俄罗斯公司(1555)、柏柏尔公司(1585)、威尼斯公司(1588)和东印度公司(1600)也有少量呢绒出口。上述贸易公司的主要成员是伦敦商人。伦敦商人在公司的组建上起了重要作用。在伦敦商人队伍中核心部份是12个商人同业公会的会员,同业公会是14世纪以后在行会内部分化和行会合并的基础上产生的,是一种工商混合企业,后来有的同业公会完全脱离了工业生产,成为纯粹商业性的组织,其中居领导地位的12个,按命名的先后它们是丝绸、杂货、布匹、鱼业、金饰、毛皮、成衣、服饰用品、盐、铸铁、酒和呢绒等商人同业公会。这12个同业公会受最富有的大批发商把持,这一小撮商人在经济上控制着伦敦城的其他行会和同业公会,在政治上则处于统治地位,构成了一个商人寡头集团。16世纪英国重要的海外贸易公司就是由商人寡头组织起来的,参加贸易公司的多半是12个同业公会的商人。每个公司尽管在各个不同时期贸易的兴衰情况不同,经营的规模也有变化,但总的说是赚钱的。下面就几个比较重要的公司呢绒贸易的大致发展规模、投资额和盈利情况加以说明。

16世纪英国最重要的呢绒市场是尼德兰和德国,1564年冒险商人开拓公司取得了向这两个地区和国家出口呢绒的垄断权。公司成员中约有3/4是伦敦商人,其中主要是丝绸商和布

^⑤ 拉姆齐:《伦敦城》(G.D.Ramsay, The City of London),曼彻斯特1975年版,第50页。

^⑥ 戴维:《1500—1700年英国的海外贸易》(R.Davis, English Oversea Trade 1500—1700),伦敦1973年版,第52—53页。

商同业公会会员。就在1564这一年，公司运入安特卫普的白呢共八万匹，价值60万镑，染色的绒面呢、克瑟密呢和其他粗呢共四万匹，价值30万镑，羊毛和皮毛的价值约20万镑，共计1020000镑，毛利274000镑，利润率达27%。^⑦最大宗的进口商品是精美的布匹、法国莱茵酒、丝织品、胡椒、生姜、糖和茜草染料等。有证据表明，公司贸易发展迅速，商人的财富成倍增长，影响也不断扩大。

波罗的海区在呢绒出口中地位仅次于尼德兰和德国，贸易由东地公司经营。东地公司在16世纪末人数由65人发展到134人，其中竟有122人是12个同业公会的商人，占91%。^⑧自公司成立之后，向这个地区出口的呢绒数量迅速增加。英国主要用呢绒换取这个地区生产的谷物、木材、亚麻和帆布等物。从1575年到17世纪二十年代，贸易一直保持出超，英国商人经营所得，利润率估计在40%左右。^⑨

东地中海区的市场在英国呢绒输出的数量上占第三位，贸易掌握在利凡特公司商人手里。这个公司也是由伦敦大批批发商建立起来的，公司受他们操纵。贸易公司每年运入君士坦丁堡、叙利亚、埃及和开俄斯岛的呢绒价值约15万镑。从各港口运回生丝、药材、香料、蓝靛和无核葡萄干等物品。仅无核葡萄干一项，在90年代里，每年进口2300吨，为公司创造了11500镑的利润。^⑩当代的英国学者威兼·坎登（1551—1623）证实，利凡特贸易从一开始就十分赚钱，利润率达300%。^⑪一位威尼斯共和国驻土耳其的代理商在1607年报告他们的政府，说驻土耳其英商所积蓄的财富多达10万至50万克朗，相当于25000至125000镑。^⑫这个数字显然有所夸大，不过说明英商可能确实获利不少，所以在外商眼里他们是巨富。

对俄国的中亚的贸易受俄罗斯公司垄断。俄罗斯公司刚成立时，在特许证书上列名的201个股东中，伦敦商人占3/4左右。^⑬由于俄国人对英国呢绒的需要有限，这里作为呢绒市场是无足轻重的，每年至多运入1600匹。但是，在俄国的出口商品中，蜡和绳索是英国政府大量需要的两种物资。公司从成立到1566年，由于垄断了俄国蜡之向英国和西欧大陆的输入，并且把大部分绳索的输入掌握在手，估计股东分得红利12%—20%。^⑭80至90年代是16世纪英国对俄贸易最兴旺发达的一个时期，1587年从俄国进货实际价值达75000镑。^⑮根据资料记载，英俄贸易存在逆差，由政府用黄金弥补，但对公司商人来说，做本国政府同俄国

⑦ 奎因等：《英格兰海上帝国，1550—1642》（D.B.Quinn and A.N.Ryan, England's Sea Empire, 1550—1642），伦敦1983年版，第24页。

⑧⑨ 津斯：《伊丽莎白时代的英国和波罗的海》（H.Zins, England and the Baltic—in the Elizabethan Era），曼彻斯特1976年版，第93、287—295页。

⑩ 伍德：《利凡特公司发展史》（A.C.Wood, A History of the Levant Company），牛津1935年版，第17页。

⑪ 戴维：《商业、手工制造业、渔业和航海年鉴》（M.David, Annals of Commerce, Manufactures, Fishery and Navigation），伦敦1805年版，第二卷，第243页。

⑫ 伍德：《利凡特公司发展史》，第24页。

⑬ 威兰：《1555年的莫斯科维商人》（T.S.Willan, The Muscovy Merchants of 1555），曼彻斯特1953年版，第9—10页。

⑭ 斯科特：《1720年以前英格兰、苏格兰、爱尔兰合股公司的组建和财务》（W.R.Scott, The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint-Stock Companies to 1720），剑桥1912年版，第37页。

⑮ 奎因等：《英格兰海上帝国，1550—1642》，第147页。

之间的转手买卖，始终有利可图。此外，在1573—1581年期间，俄罗斯公司又曾开展对波斯的贸易，输出呢绒，贩运香料和药材到欧洲，使股东获利106%。^⑥

都铎王朝统治末期，英国人又拓展了亚洲市场，发展了对印度和南洋等地的贸易，由东印度公司操纵。公司商人向印度输出呢绒、铁、铅、锡等物，将印度香料、棉花、棉布、生丝、蓝靛、硝石运回英国。但是东印度公司的建立并不以推销呢绒和交换一般产品为主要目的，而是大量购买和猎取香料、奢侈品。第一次出航集资57473英镑，共得胡椒1030000英镑，运到欧洲和近东高价出售，获得惊人的利润。第二次出航集资6万英镑，利润率近100%。第三次出航集资53000英镑，利润率达234%。^⑦东印度公司刚成立时，也是以伦敦商人为主体的，它的主要成员同时是利凡特公司的骨干。公司成立以后，在英国的贸易扩张和商人财富的积累上起着越来越重要的作用。

16世纪期间英国正规的对外贸易和海上掠夺密不可分，海上掠夺活动带有更大的冒险性，但是它一旦成功，会使投资者一夜间成为暴发户，所以它在一定时期里也是伦敦商人致富的一个重要途径。英国人主要劫夺的是西班牙得自美洲殖民地的财富，分享其殖民掠夺的成果。海掠活动一种是专业性的，用合股的方式筹集费用，活动終了，按投资额瓜分掠夺物。除贵族以外，商人也是重要的投资者。海掠活动最经常和最大量的一种方式是在贸易航行中伺机掠夺，采取这种方式的大都是伦敦商人，其中商人寡头占支配地位。一般说他们的活动规模不大，但是不用专门筹集出航的资本，因此将掠夺所得积累起来也很可观。

要对16世纪后期伦敦商人海上掠夺所得作出全面和精确的估计是困难的，不过通过局部资料也可以窥见一斑。1589—1591年期间，有记录的海掠活动共299次，知道其中145次猎获物的价值为279713英镑，伦敦城有71次，其中41次所得，价值97283英镑。1598年一年共76次，其中44次猎获物的价值38811英镑，伦敦城44次中的21次所得，价值25055英镑。^⑧

(二)

都铎王朝时期伦敦商人财富的积累有两个显著的特点，一个是财富以异常迅猛的速度增加，另一个是货币所占的份额越来越突出。从15世纪中叶到17世纪初的一百多年里，伦敦商人财产的占有前后变化很大，首先对15世纪的情况作一简要的剖析，以便通过对比说明16世纪期间他们财富增加的幅度。

研究伦敦商人财产状况的资料主要有商人的遗嘱、财产清册、征收议会补助金的登录册等等，从中反映出商人的财产大致可分为动产和不动产两类。前者包括货币、库存商品、船

^⑥ 斯科特，《1720年以前英格兰、苏格兰、爱尔兰合股公司的组建和财务》，第69页。

^⑦ 加德纳：《东印度公司发展史》(Gardner, The East India Company, A History)，纽约1972年版，第23—28页。

^⑧ 安德鲁斯：《伊利莎白时代的私掠巡航》(K.R.Andrews, Elizabethan Privateering)，剑桥1946年版，第125—126页。

只、金银餐具和饰物、家具什物；后者主要是房屋和地产。首先看看动产的占有情况：根据对1350—1497年期间245个伦敦商人财产的抽样调查，可知动产在400镑以下的有169人，占69%（其中不到100镑的有58人），400镑到1000镑的有48人，占17%，1000镑以上的有33人，占14%。又据1380—1506年期间67个杂货商的遗嘱记载，动产在400镑以下的有36人，占54%（其中不到100镑的有16人），400镑到1000镑的有19人，占28%，1000镑以上的有11人，占18%。^① 杂货商的富裕程度仅次于丝绸商而居第二位，因此1000镑以上的人数比例较高。尽管如此，动产不足400镑的，其比例数字虽然比整体商人的低，但是也超过了半数，其中100镑以下的均占1/4。至于商人的投资情况，15世纪后期多数伦敦商人的经营资本在20至200镑之间。当时要想参加一个较大的同业公会，独立开业，至少要有40至50镑。以杂货商为例，1480年规定的最初资本是40镑，丝绸商1503年定为100镑。现代经济史学者瑟拉普由此得出了这样一个结论：15世纪，就全体伦敦商人而言，死时动产在300镑左右的就算中等富裕水平。^②

再看看不动产——地产的占有情况：地产是这时伦敦商人财富的重要组成部分。在整个中世纪期间，英国商人用商业和信贷收益购置地产是一种很普遍的现象，认为这最可靠，又可以提高自己的社会地位。15世纪伦敦商人到底拥有多少地产？1436年的一项法令规定，凡是在伦敦城内或其他各地拥有土地，地租年收入在5镑以上的伦敦市民，有义务交纳议会补助金。根据这一年议会补助金登录册记载，320个市民中，有198个是商人，其中有53人地租的年收入为5至10镑，61人收入10至20镑，67人收入20至50镑，12人收入50至100镑，有5人收入在100镑以上。按当时市价，地租是地产价格的5%左右。^③ 凡是经营比较有成就，又想在社会上出人头地，甚至最后挤进贵族行列的那些大商人，其地产占全部财富的1/3至1/2，有的甚至在1/2以上。例如博林·杰弗里爵士，他死于1463年，在肯特、苏塞克斯、诺福克三郡和伦敦均留下了地产，地租的年收入为115镑，说明投入买地的资金超过2000镑。^④ 但是地租年收入100镑以上的，仅占198人中的2.5%，而人数一半以上（57.5%）年收入在20镑以下，即所拥有的地产价值在100镑至400镑之间。

到了16世纪，尤其是这个世纪中叶以后，伦敦商人财富猛增。50至70年代期间，伦敦商人死时留下的动产在3000镑以上的不乏其人。例如拥有8000镑以上的商人有G·邦德、W·彻斯特、J·奎尔斯和E·杰克曼，7000多镑的有H·巴斯克菲尔德，5000多镑的有T·沃思和J·伯内尔，4000多镑的有G·伊沙姆和W·邦德，而A·甘米奇则拥有3600多镑等等。^⑤ 现代学者乔丹根据资料推算出，伊利莎白时代（1558—1603）伦敦商人动产的平均数为7780镑，^⑥ 这和前述的15世纪中等富裕程度的商人动产数字相比，增加了20多倍，这是

^① 瑟拉普：《中世纪伦敦的商人阶级》（S.L. Thrupp, *The Merchant Class of Medieval London*），密执安大学出版社1962年版，第110页。

^② 瑟拉普：《中世纪伦敦的商人阶级》，第103—104，109页。

^③ 瑟拉普：《中世纪伦敦的商人阶级》，第122—123、126、378—388页。

^④ 瑟拉普：《中世纪伦敦的商人阶级》，第127—128页。

^⑤ 威兰：《1555年的莫斯科维商人》，第79、97、100、103、105页。

^⑥ 帕利泽：《伊利莎白时代》，第105页。

一个巨大的飞跃。这里有16世纪价格革命、物价飞涨的影响,但是伦敦商人以货币为主要内容的动产的增加,大大超过了物价上涨的幅度,而且这种动产的占有还有不断扩大的趋势。现代学者朗对17世纪末25年伦敦具有参议员身份的140个商人的财产状况做了调查,从中得知,动产在10000镑以下的只有7人,10000至20000镑的有78人,20000镑以上的有55人,在这55人当中,有3人为50000镑,3人为125000镑,1人为200000镑,还有1人甚至多达400000镑。^⑤

在不动产方面,就房产而言,16世纪的伦敦富商至少拥有一间座落在市区的庄园式的住宅,伦敦城里许多宽敞宏大的屋宇都为12个商人同业公会的上层成员所拥有,他们将这些大厦出租给市民居住。最富裕的商人还在郊区另有占地3至25亩的乡村别墅。至于地产,大多数伦敦商人购置了乡村地产,他们当中有的人还和上一世纪一样,购买土地是为利用土地征收传统的封建地租,或者是做土地的投机买卖,或者是以土地作为贷款的抵押。最值得注意的是有越来越多的商人购买土地后,按新方式经营,出卖农畜产品,把土地作为谋取资本主义利润的手段。此外,将土地的占有作为政治上进身之阶,在商人中也很普遍。按照中世纪英国的传统,凡地产年收入在40镑以上的地主,都可接受骑士的称号。1530年国王又允许纹章院为那些地产年收入达到10镑,或者拥有动产300镑,而且在社会上又是有声誉的人,配带标志绅士身份的盾形纹章。^⑥这样,有许多商人便兼有贵族身份,被人认作贵族了。解散修道院,没收教产,拍卖教产,为商人向土地投资提供了更多的机会。因此,有的伦敦商人拥有的地产相当庞大,例如H·比彻的地产遍及伦敦和九个郡,地租年收入151镑。^⑦G·伊沙姆的地产价值约8000镑,年收入400镑。^⑧但这仅是突出的例子。专门研究俄罗斯公司早期历史的学者T·威兰,对16世纪期间公司商人的情况做了一个大致的分析,认为不少人的财富主要是动产,不动产只构成其中不大的一部份。因为当时社会生活日益商品化,有的伦敦商人宁愿购置城市产业,投资于城市各工商行业,而不愿在乡间购买土地,因此不买或者少买土地。^⑨俄罗斯公司商人的情况有一定代表性,直到17世纪初基本保持这种情况。朗对上述140个伦敦大商人中的96人做了详细调查,得知他们共有庄园309个,平均每人占有3.2个。地产最多的要算J·斯潘塞,有30个(他的动产价值达400000镑),而其中人数约1/4(26人)完全没有农村地产,约1/5(20人)地产不多,只有一个庄园。^⑩尽管如此,就整体而言,或多或少拥有地产的伦敦商人仍然不在少数,地产的占有还是普遍的,所以不可忽视。将地产的价值估算在内,伦敦商人的财富是相当可观的。

^⑤ 朗:《詹姆士一世时代伦敦商人的社会出身和抱负》,(R.G.Lang, *Social Origins and Social Aspirations of Jacobean London Merchants*),载《经济史评论》,1974年第27卷,第30页。

^⑥ 克拉克:《英格兰的财富,1496—1760》(G.N.Clark, *The Wealth of England From 1496 to 1760*),牛津1947年版,第13、18、69页。

^⑦ 波拉德等:《1085—1966年不列颠的财富》(S. Pollard and D.W. Crossley, *The Wealth of Britain, 1085—1966*),伦敦1968年版,第116页。

^⑧ 拉姆齐:《丝绸商和冒险商人约翰·伊沙姆》(G.D.Ramsay, *John Isham: Mercer and Merchant Adventurer*) 达勒姆1962年版,概论,第16页。

^⑨ 威兰:《1555年的莫斯科维商人》,第52—54页。

^⑩ 朗:《詹姆士一世时代伦敦商人的社会出身和抱负》,第41页。

当代作家托马斯·威尔逊(约1560—1629)在他所著的《1600年的英格兰国家》一书中作了一个估计:“当时伦敦有的商人财富多达100000镑,那些不足50000镑的就不能算富。”他在同一书中又指出,显贵土地的年收入为3600镑,骑士为1000至2000镑,缙绅为500至1000镑。^①现代学者吉莱斯皮经调查和分析,得出了一个指数,即1600年英国土地的价格相当于12年的租金。^②如果按这个标准折算,则威尔逊所提供的数字虽然可能稍稍偏高一点,但从中可以得出一个大致的结论:17世纪初,伦敦商人的富裕程度与习惯称为乡绅的骑士和缙绅不相上下,其中少数最富裕的商人,甚至可以同显贵媲美,他们腰缠万贯,成了社会上人人称羨的人物。

(三)

生活在伊丽莎白时代的威廉·哈里生在他的著作《英格兰概况》(1577)一文中,主要根据出身和社会地位,将当时英国的居民划分为四个社会集团,实际依次为四个等级,即贵族、商人和市民、富裕的自耕农、手艺人 and 劳动者。^③这虽然不是严格的、科学的阶级划分,但一定程度上反映了当时的客观情况。就第二个集团中有一定代表性的伦敦商人来说,他们的经济收入确实是仅次于贵族而位列第二。而经济地位的转化必然会引起社会地位的改变。伦敦商人随着经济实力的不断增强,要求政治权力,目的在于以其手中的权力维护既得的利益,保障财产的占有,并且寻求新的发展。而政治权利和义务是由财产状况决定的,那些纳了应纳之税的人可以在选区投票,当积累了更多财富时,便有可能参予商量城市事务,如果富裕到足以用各种形式支持政府的财政开支,那么他还会得到较高的职位。由财产状况决定政治权利和义务的传统习惯,后来没有遇到任何阻力便通过法律形式固定下来了。

早在14、15世纪,当伦敦商人还属于中世纪市民等级的时候,便逐渐活跃在舞台上。作为纳税的第三等级,他们有权利选派自己的代表参加英国议会,代表伦敦城在议会行使权力。当时被选出的伦敦代表不是市参议员、首席法官就是市政议会的商人议员。有的伦敦商人在王室关税机构和铸币厂任职,或者是充当政府的度量衡检验官,有的担任王家高级律师,或者是参加国家有关商业的外交谈判(通常每次至少有一两个伦敦商人),有的甚至被邀参加国王召集的讨论商业和财政问题的特别会议,开始在政治舞台上崭露头角。到了16世纪,伦敦商人政治势力的增长最明显的表现是完全控制了伦敦城,把持了城市政权。伦敦城的权力机构由市长、市行政司法长官、参议院和市政议会组成,均从富裕市民中选举产生,它们的职责是保护城市的经济权益。伦敦市长的权力越来越大,与国家最高层官吏地位相当。市长每年选举一次,任期一年,伊丽莎白时代的46届市长全部是12个商人同业公会或贸易公司的头

^① 斯通:《1540—1640年英国社会的变化和革命》(L. Stone, Social Change and Revolution in England 1540—1640),伦敦1967年版,第115—118页。

^② 吉莱斯皮:《1700年以前英国海外扩张的影响》(J. E. Gillespie, The Influence of Oversea Expansion in England to 1700),纽约1974年版,第156—157页。

^③ 威廉斯:《都译英国的生活》(P. Williams, Life in Tudor England),伦敦1964年版,第46—75页。

面人物。^④参议院是由26个选区各选一名参议员组成，位置同样被12个同业公会和贸易公司的成员所垄断，它的任务是辅助市长执行英国政府的法令，维护城市的特权，作出行政决策。参议员和市长一同坐在议会桌旁处理城市的种种问题，包括坐在审判席上听取市民的诉讼，也行使行政司法长官的职权。参议院通过它的活动中心——基尔特大厅操纵城市的各种机构。伦敦城设有拘留所，位在普特里、伍德街和索思沃克，专门拘禁负债不还的人，另外在纽盖和勒德盖还有两个监狱，都归参议院管辖。15世纪参议员的任期为12年，16世纪变为终身职，市长由他们当中选举产生。参议院实际上是一个商人寡头政治集团，伦敦城的权力主要掌握在他们手里。至于市政议会，它的最重要的作用是讨论有关维持和扩大城市特权的问题，规模在200人左右，大部份是12个商人同业公会会员，成员年年有变动，目的在使所有同业公会的商人都有参加的机会。15世纪中叶的1458年，202个议员中有162个商人，其中大公司商人133个，小公司商人29个。1460年的189人中，相应的数字是148、112和36。^⑤16世纪变化不大，体现了商人参政有一定广泛性。

伦敦商人寡头集团和都铎王室有十分密切的关系。伦敦是全国的政治重心，经济上是最富庶的城市，由商人寡头实行城市自治，伦敦有一种独立精神，警惕地捍卫自身的权益。它所拥有的一支比较庞大的、训练有素的民兵队伍，只要国王需要就可以迅速地召集起来。都铎诸王依靠商人寡头集团维持伦敦城的法律和秩序，贯彻王室和英国议会的统治意图。伦敦城不仅承担了大部份关税和议会补助金，而且当国王财政拮据时，还能从伦敦商人那里取得贷款。仅在1553—1569年期间，玛利（1553—1558）和伊利莎白两位女王向伦敦商人借款超过10万镑。可以肯定，都铎王室对伦敦城的依赖超过了后者对它的依赖。凡是能够保持国内稳定，并且取得一定成就的国王，他（她）的统治秘诀之一就是同伦敦商人建立友好和合作关系。而伦敦商人对王室的支持，主要换取的是种种贸易特许权。12个商人同业公会早就得到了国王的特许证书，对所经营的某一种或数种商品在城市有产销的垄断特权；同业公会对重要的商品和羊毛、呢绒等的出口，也享有一定的特惠。伦敦商人建立的对外贸易股份公司和规约公司，又获得了贸易地区的独占。这种政府合法许可的贸易垄断和独占，在16世纪伦敦商人财富的迅速积累上起了极其重要的作用，有种种事实表明，而且还在继续发生作用。

（四）

都铎时代英国社会发生激烈变革，封建经济解体，资本主义萌芽，阶级结构也在起变化，从中世纪的市民等级中发展出了最初的资产阶级分子。拥有相当数量财富的伦敦商人，尤其是其中的大批发商、贸易公司的大股东，无疑是这些新兴资产阶级分子的重要组成部分。对商人来说，他财产的主要部份总是要作为货币而存在的，他的货币也总是要在流通中作为资本而发生作用。在西欧资本原始积累时期，商人资本是近代资本的最初表现形式之一，而且是最基本的一种表现形式。这时的伦敦商人不仅已开始为资本主义工农业生产的流通服务，而且以其所积蓄的资本部份投入其他领域，有的伦敦商人身兼工场主、农牧场主和信贷

^④ 帕利泽：《伊利莎白时代》，第224页。

^⑤ 瑟拉普：《中世纪伦敦的商人阶级》，第84页注124。

业主。商业资本投入工农业部门，促进了农业和已有工业的发展，新的工业企业的产生，以及资本主义因素的增长。进入17世纪以后，商业资本的一个最重要的投向是海外贸易和殖民扩张，这些活动广泛采用合股的方式进行。1600—1630年期间，由王室特许成立的合股公司和组织有20多个，投资入股的人数空前踊跃，达到6063人，商人有3963个，占65%。其中19个新公司和组织共投资3521000英镑，商人投入2693800英镑（乡绅和其他人等投入827200英镑），^⑤原有公司在这个时期的投资还没有计算在内。这些从事殖民扩张和商业冒险的新组织也多数由伦敦发起，东印度、咪吉尼亚、爱尔兰、百慕大、几内亚和非洲公司，其官定头衔大都冠以“伦敦商人”的字样，其他的公司如西班牙、纽芬兰公司等，在其特许证书上标明了总部设在伦敦，自然也是在伦敦补充其成员，发展其势力。在殖民扩张方面，严格地说，英国人的殖民征服活动是从17世纪才开始的，1607年在北美建立了第一个永久性的殖民地——咪吉尼亚，继而占领百慕大、普利茅斯和马萨诸塞。咪吉尼亚从1614年开始输出烟草，由于当地生产的迅速发展，到20年代，烟草的售价从每磅几先令下降到几便士。马萨诸塞则向欧洲输出毛皮和棉花。在加勒比海地区，英国人的势力是通过海盗和走私活动渗入的。1624、1625年在占领了基兹和巴巴多斯之后，英国人又在背风群岛殖民。这个时期英国人通过贸易公司开展的同美洲殖民地、东印度、欧洲和近东地区的贸易获得新的发展。1610—1640年英国的对外贸易额增长10倍。^⑥这就使商人进一步发财，国家致富。经济史家达文南特提供了有关这个时期国家财富增长的数据：1600年全国财富为1700万英镑，1630年为2800万英镑，到1660年又翻了一翻，为5600万英镑。^⑦这些数据虽然只是一个大致的估算，不过说明了国家财富迅速增长的趋势，其中有相当大的一部份来自殖民掠夺和贸易扩张，这是毫无疑问的。由此可见，伦敦商人在英国的海外扩张、殖民帝国的开创和资本的原始积蓄方面起了十分突出的作用。

尽管有的西方学者不承认都铎时代英国有一个不同于封建贵族的“中等阶级”出现，认为“中等阶级”的出现是一个“神话”，纯属“虚构”，^⑧其实通过都铎时代伦敦商人财富的积累、权力的增长和他们在经济发展、殖民扩张中所起的作用，可以从一个方面清楚地看到，英国资产阶级正在形成，这已是无可辩驳的事实。尽管构成资产阶级的商人和手工工场主人数尚少，社会地位也比较低，但财富却更为集中，他们和逐渐资产阶级化的新贵族一起，构成社会变革的主要力量，正在创造条件推翻封建贵族的统治。

〔本文作者陈曦文，1934年生，首都师范大学历史系教授。〕

⑤ 拉布：《商业冒险与帝国——商人和乡绅在英国扩张中的投资，1575—1630》（T. K. Rabb, *Enterprise and Empire*），剑桥1967年版，第66、72—78页。

⑥ 米歇尔·博德：《1500—1980资本主义史》，东方出版社1986年版，第21页。

⑦ 转引自利普森：《英国经济史》（E. Lipson, *The Economic History of England*），伦敦1931年版，第三卷，第209页。

⑧ 林克斯特：《历史的重新评价》（J. H. Hexter, *Reappraisals in History*），纽约1961年版，第71—116页。

Wealth and Power of London Merchants in Tudor England

Cheng Xiweng

London was a metropolis of commerce in Tudor England. In the 16th century not only the proportionate share, but also the absolute volume, of the trade handled by almost every provincial port was shrinking to London's advantage. The rapid development of foreign economic transactions, caused many people in business circles richer and provided for their significant political uplift. Those who owned ample stock of wealth naturally formed the nucleus of a new and rising bourgeois.

By historical evidence, the rich merchants together with those gentry who have gradually manifested themselves to be bourgeois of their great fortune constituted the cardinal momentum of social transform in Tudor England.

Deficiency of Products A New Review to the Rising of Medieval Towns in Western Europe

Liu Jinghua

This article makes a new pointview to the problem of the rise of towns in the middle times in Western Europe. The author assumes that the low level of agricultural productivity is the basic economical background of the development of commerce and the rising of towns in Western Europe. Trade with Levant and eastern Europe was necessary for western Europe to gain the materials of living. Therefore the towns gradually became the market-places of trade commodities and the produce—places of manufactures mainly for the international and interregional trades. Moreover, because in want of subsistence materials, many peasants who was unable to feed their families became the original settlers of these rising towns