

ユーラシア大陸におけるアジア商人のネットワーク

—山西商人を中心に—

研究代表者 東北大学東北アジア研究センター 助教 塩谷昌史

I. 研究目的

私は従来、19世紀におけるロシアのアジア向け綿織物輸出の研究に従事してきた。18世紀末に英国から安価な綿糸がロシアに輸出され始めたことを契機に、ロシアは綿織物生産を発展させる。19世紀初頭、英国の紡績機械が外国に輸出されることは禁じられていたため、ロシアはフランスとベルギーから紡績機械を輸入し、紡績業を移植し綿糸生産を拡大させる。ロシアは伝統的に中央アジアから綿花と綿糸を輸入してきたが、中央アジア綿花は紡績機械に馴染まないため、ロシアは英国経由で米国綿花を綿糸生産用として輸入する。1840年代初頭に英国が自国の紡績機械の輸出を解禁すると、ロシアは積極的に英国から紡績機械を輸入する。これにより、ロシアの綿糸生産は大幅に高まり、外国からの綿糸輸入量が減少し、ロシアは結果的に輸入代替を成功させる。この綿糸生産の拡大に伴い、綿織物生産も顕著に増加し、ロシア製綿織物は国内需要を満たすだけでなく、外国にも輸出される。

ロシアが綿織物を輸出した先は、ヨーロッパ市場ではなくアジア市場だった。残念ながら、ロシアの綿織物はヨーロッパ市場で受容されなかったが、ペルシア、中央アジア、中国（清）の市場では受容された。綿織物製品の中で、更紗がペルシアと中央アジアの市場に、綿ビロードが中国市場に輸出された。このアジア向け綿織物輸出を担ったのは、ロシア商人ではなくアジア商人であった。アジア商人と言っても一様ではなく、アジアの各市場で主要な商人は異なっていた。ペルシア市場へはアルメニア商人が、中央アジア市場へはブハラ商人が、中国市場へは山西商人がロシア製綿織物を輸出した。商人のこの棲み分けは偶然に生じたわけではない。実は、ロシアの近隣文明圏内部の商業ネットワークがロシアに浸透する形で、各商人がロシアとアジアを結びつけたのである。すなわち、ペルシア文明圏ではアルメニア商人が、中央アジア文明圏ではブハラ商人が、中華文明圏では山西商人が、国内の商業網を掌握しており、彼等が自分達の文明圏とロシアを繋いだのである。

近年、私は研究の重心を「綿織物の輸出」から「ロシアの輸出を担った商人」へとシフトしてきた。現在、特に関心を寄せるのは、19世紀に露清貿易を担った商人である。ロシアと清との貿易では、ロシア側ではイルクーツクを拠点とするシベリア商人と、清側では山西省を拠点とする山西商人が、主要な組織者であった。彼等はロシア領キャフタに商品を持ち込み、バーター貿易に基づいて取引を行った。私はこれまでロシアのアジア向け綿織物輸出に焦点を当ててきたが、19世紀の露清貿易で最も重要な商品は、綿織物ではなく清の茶であった。19世紀初頭以降、ロシアの清からの茶の輸入は著しく増加し、それゆえにロシアは対清貿易で赤字に悩まされる。ロシアの茶の輸入の背景として、19世紀初頭から始まった紅茶文化の普及を指摘できる。ロシアにおける紅茶消費の増加が清の茶の輸入を牽引した。この清の茶を福建から北京経由でキャフタに輸出したのが山西商人である。

山西商人は露清貿易に従事した唯一の中国商人であるが、彼等は露清貿易だけが専門ではなかった。清の国内で山西商人は金融業の従事者として知られている。実際に彼等は中華世界の半分以上の領域で金融業を営み管理していた。他方で、山西商人は北京からモンゴル地域の範囲で清朝領内の貿易を長年担っていた。露清貿易は 18 世紀半ばから本格的に開始されるが、それ以前から北京～ウルガ（現在のウランバートル）間の貿易を掌握していた。この貿易ルートを経由してロシア（シベリア）へと拡張したのが、露清貿易の端緒になったと思われる。彼等は福建からキャフタに到る遠隔地貿易を組織し、シベリア商人の協力を仰ぎつつ、茶の輸送と取引決済のシステムを構築した。本研究では、露清間の茶貿易に果たした山西商人の役割に焦点を当て、彼等の貿易・決済のメカニズムを明らかにするのが目的となる。2006 年 12 月から 2008 年 11 月の 2 年間、JFE21 世紀財団の研究助成金に基づいて研究を実施した。

II. 研究プロジェクト実施状況の概要

この 2 年間の研究を振り返ると、主要な事項としては以下のものが挙げられる。

- 2007 年 5 月 ロシア国立図書館（サンクト・ペテルブルク）における文献調査
- 2007 年 7 月 ウラン・ウデ（ロシア）における研究報告と文献調査
- 2008 年 3 月 シンポジウム「帝国の貿易」の企画・実行
- 2008 年 5 月 グライフスヴァルト（ドイツ）での研究報告

2007 年 5 月に 1 週間程、サンクト・ペテルブルクのロシア国立図書館に滞在し、19 世紀の露清貿易に関する文献を収集した。この図書館は日本の国立国会図書館に相当し、18 世紀以後ロシアで出版された主要文献がほぼ全て所蔵されている。

2007 年 7 月にウラン・ウデで開催された「中央アジア世界」という国際学術コンファレンスに出席し、報告を行なった〔1〕。コンファレンス終了後に、ウラン・ウデから近距離にあるキャフタを訪れ、フィールド・ワークを行なった。



キャフタにある郷土史博物館

2008年3月に、私の所属する東北大学東北アジア研究センターでシンポジウム「帝国の貿易」を企画・実施した〔2〕。内外の研究者数名を招聘し、露清貿易に関わる報告をしていただいた。

基調講演

内陸中国と海洋中国のサイクル	濱下武志（龍谷大学）
第1セッション：モノの流通から見たキャフタ貿易	
報告1：大黃を巡る露清関係とキャフタ交易	森川哲雄（九州大学）
報告2：キャフタを通じた中国茶のロシア向け輸出	塩谷昌史（東北大学）
第2セッション：商人とキャフタ貿易	
報告3：キャフタ貿易に見る露清商人の組織と商慣行	森永貴子（北海道大学）
報告4：山西商人とキャフタにおける対ロシア貿易	劉建生（山西大学）
コメント1：山西商人の観点から	高宇（立教大学）
コメント2：露清関係史の観点から	澁谷浩一（茨城大学）

山西省出身の歴史研究者、劉建生氏（山西大学）〔3〕と高宇氏（立教大学）の報告は有意義だった。



シンポジウムの模様（著者は左端）

Ⅲ. 山西商人の商業メカニズム

上記2年の研究を終了した段階で、山西商人の商業メカニズムについて分かった範囲を以下に記したい。商業メカニズムは主に①信票制度、②輸送システム、③ギルド組織、④標期制度の四つからなる。それぞれの制度について以下に簡潔に記してみたい。

1. 信票制度

露清貿易は民間貿易を中心に行われていたが、完全に自由に行なわれていたわけではない。山

西商人が露清貿易に関わるには、清政府が発行する貿易許可証（信票）を得る必要があった。ロシアと清政府は貿易管理のため、商人がキャフタに行く経路を明確に記し、清では政府の機関である理藩院がキャフタ貿易を管理していた。キャフタで貿易を行う山西商人は理藩院が発行する信票を持っている必要があり、それがなければ市場に参加できなかった。信票を持たずに取引すれば、密輸と見なされた。信票1枚の有効期間は1年間であり、使用後にはすぐに理藩院に返却する必要があった。信票1枚で最大10名の商人と20車両の商品を市場に販売することができた。

この信票はどの商人も取得できるものではなかった。すなわち、大規模商人は許可証を容易に得られるが、小規模商人は取得するのが難しかった。しかし、信票が得られない場合にも、大商人と提携する場合には、小規模商人でもキャフタ貿易に参加することができた。

山西商人がキャフタへ赴く際に、途中の売買城の役所で、商人の姓名、車両、商品の数量を申請し、役所から信票を受け取る。一枚の信票には10人以上、車両20以上を超えて記入してはならなかった。1枚の信票で1回のみ貿易が許可された。貿易終了後に売買城で信票を返納し、新しい信票を受け取り、それを次回の貿易の際に使用した。

この信票発行制度により、キャフタ貿易に参加するのは大商人に限らず、小規模商人も貿易に参加することができた。この制度は清末まで継続される。旧票と新票を交換する形で、信票が発行されたため、清露貿易に携わる商人の安定性と連続性が維持された。この制度は、山西商人がキャフタ貿易を長期に独占する主要因の一つとなる。

2. 輸送システム

山西商人が運営する茶関連の主な事業は、キャフタに運びロシア商人に販売する事業だったが、モンゴルや新疆、西北地域向け輸送と販売も兼業した。その輸送ルートは、河川と陸の輸送手段を利用して、茶の産地から1000km以上の距離を経て山西に到る道程だった。山西から更に5000km以上輸送し、キャフタ経由でヨーロッパ・ロシアに到る。近代的交通機関のない当時の輸送は、水路では船を雇い、陸路では馬・牛・ラクダを使用した。船の場合には、指定地に到着した後に初めて運賃を支払った。陸上の場合には、運賃相場が不確定の場合が多かったため、山西商人は通常、運賃調査を比較して輸送ルートを決定した。

船を雇う場合、船行（船ギルド）を通す必要がある。船行は埠頭銭（埠頭に支払う費用）、厘頭銭（交通の税金）、下河力銭（運搬賃）を徴収した。この費用は山西商人から直接支払われるのではなく、茶商を通じて支払われた。

陸路輸送では、「託送」の方法を採用することが多かった。この特徴は、運賃を2回に分けて支払うことであった。つまり、大部分の運賃を先払いし、目的地に到着した際に残金を支払った。商品の到着が遅れた場合に、輸送業者が賠償する必要があったが、道中に課税された費用は、山西商人から委託された茶商が支払った。予定日に商品が目的地に確実に到着するようにするため、商人は現地の業者と「回票」という運賃制度を考案した。これは商品が目的地に到着した後に、業者が文書で注文者に商品が無事届いたことを知らせるシステムである。このシステムにより山西商人は商品の遅延がなかったかどうかを確認し、輸送を円滑に実施したのである。

3. 山西商人のギルドと懲罰メカニズム

山西商人は「行会」と呼ばれる、ギルド組織を構成していた。これは山西商人の地縁社会の人脈に基づく制度であり、効果的に事業が行える組織形態であった。清朝領内の重要な商業都市には必ず山西商人の「行会」（ギルド）が存在した。山西商人の行会は、伝統的な血縁・家族組織を超えて、地縁という理念で都市に住む同郷の者を結びつけ、相互支援し合う自治・自律・自衛組織である。売買城で貿易に携わる山西商人は特定の建物を設立しなかったが、内部ではギルドに近い実施方法を用いた。

キャプタで貿易する山西商人の内部でも「行会」は重要であり、商人組織内部で、選挙・意思決定・監査・執行部という商業運営システムが機能していた。誠実で信用度の高い人は代表者に選ばれ、一年間実質的に商業を指導する役割を果たした。彼等は商品の等級と価格を決定し、その決定が商人全員が参加する大会で承認されると、全員が遵守すべき規則になった。代表者は規則の実施と統治を担った。代表者は集団内部で処罰する権利を持っていた。代表者が決定した商品の等級や価格の規定を守らない商人は、初回と2度目には罰金が課せられるが、3度目はキャプタでの貿易の権利が取り消された。集団の利益を損なう者には厳しい制裁が行なわれた。この懲罰機構の下で、キャプタでは山西商人の商行為が厳しく監督され処罰された。山西商人の商業組織は完全にギルドの役割を果たした。

政府が市場取引や契約履行の監督・仲裁・執行等に介入しなかった時期、また、政府が提供する財産権の認定と保護が極めて不十分だった時期に、山西商人の自主運営の集団懲罰機構は、商業活動で重要な役割をはたした。山西商人は、その運営初期と発展段階で血縁関係を利用したが、宗教的結びつきは弱かったため、更に大規模で広範囲の商業組織の運営を維持することはできなかった。他方、地縁者が協力組織を構成する際に、山西商人が信用と義理を重んじる特性が、好都合に機能した。この信頼関係の格付けや比較により、山西商人は家族関係に次ぐ、同郷の信頼関係を結び、情報交換と信用維持の統治構造を構築した。

4. 金融と会計制度（標期制度）

1727年のキャプタ条約で清露境界の商品取引市場で、商品と商品を交換するバーター貿易が規定された。山西商人は対露貿易の商品調達に多額の資金を投下し、大規模の商人間で恒常的な取引が行われた。その都度、現金で清算すれば、各商人は巨額の流動資金を準備しなければならず、現金として使用する銀の輸送に多額の費用がかかった。現銀の不足と銀の輸送費用は、貿易の発展の制約要因となるため、山西商人は錢荘と呼ばれる金融機関を利用し、資本調達と融資を行なった。各回の取引毎に清算するのではなく、一定の時期毎にまとめて清算を行い、その時点で初めて現銀をやりとりするのである。これにより、錢荘と呼ばれる金融業が発展し、錢荘と山西商人の緊密な関係が貿易活動の中に組み込まれた。

この金融ネットワークと密接に結びついている制度が、標期制度である。標期とは債権—債務の清算期間を意味する、山西商人の組織内部の商業信用である。取引の双方が価格や利息等を相談・決定した後に、決算期の前に債権と債務を相互に清算する。満期になると必ず債務を清算し、清算の残高を現銀にし、所在地の警備輸送会社に委託し、目的地まで運び清算したり、決算の成

立後に為替制度を利用して銀票で支払った。18世紀半ばに、著名な山西商人である、大盛魁がこの制度を提唱し、張家口で初めて実施し、山西商人が活躍する各商業都市に波及した。この制度は、大量に商品を買付ける商人の資金回転を促し、輸送会社の効率性を高め、山西商人の商業信用を保証した。

清算の範囲の観点から、標期制度は二つに大別される。一つは、同一の出資者（財東）の本店と支店の清算である。同一の所有者の本店と全国各地の支店の間でも、標期制度に従い、財務決算と債務清算を行った。山西商人は本支店制度を採用したが、各支店の業務、特に利益計算は完全に独立採算で行なったので、決算期の規定に従い清算する必要があった。もう一つは、各商人間の貿易と融資関係の清算である。利益の有無を問わず標期が来れば、約束通り双方の債務を整理・清算した。

清算の期限から見ると、標期は年標と季標の二種類に分けられる。年標は1年を期限とし、主に遠距離で取引関係の長い南北貿易の商品の清算や、対露貿易の清算と現銀両替に関するものであり、通常、毎年の旧正月を標期とした。季標は、一部の重要な商業都市で行なわれ、1年を3ヶ月毎に分けて清算する。年標も季標も標期が来ると、各商家は前期の財務の往来や債務関係が満了になり、次期の業務や新規相談を始めることができた。満了できない場合には、商家内で支店の整理や閉鎖を考えたり、外部の取引相手との取引中止を検討した。1年の損失を惜しみ、債務返還を延滞し、双方の関係を継続することは認められなかった。これにより、債務者の債務が継続的に累積したり、返還不能に陥ることは避けられ、債権者の更なる損失も回避できた。

日常経営の中で資金回転の困難や短期の損失は避けられないが、標期が来れば、約束通り現銀を支払わなければならなかった。支払い期限が来ても支払わない場合、その人物の姓名が金融・為替業者に登録・通告された。登録された情報は山西商人の集団内部で共有され、違約者の信用は低下した。商業の信義にそむき故意に債務を返還しない行為や、その他の詐欺行為が明らかになれば、違約者の信用は地に落ち、その者と取引する者はなくなり、その商人の商業人生も終わる。

この標期制度は山西商人集団内部の各商家間の債権—債務関係や、商家の存続に関わる制度である。清朝領にある大きな商業都市、各水陸輸送の集中地と商業者が集中する集落で、違約者の情報は流布した。実際に標期制度は、山西商人集団内部の契約履行期限になる。標期制度は、山西商人が地縁社会の人脈に基づく自主運営と集団主義懲罰メカニズムを体現し、長距離輸送や対露貿易を制度として保証したのである。

このように山西商人はキャフタ貿易で民間貿易を推進する一方で、信票制度により清朝政府から保護される関係にあった。しかしながら、山西商人は行会（ギルド）組織を機軸として、流通網を組織し、標期制度に基づく金融ネットワークを整備したのである。これにより、山西商人は清側では露清貿易を掌握したのである。この2年間で山西商人の概要と基本メカニズムを研究することはできたが、それがロシアのシベリア商人との間でどのような決済機構を構築してきたのかを解明するには到らなかった。この点を今後の課題として研究を継続していく予定である。

最後に、2年間、研究の機会を与えてくださったJFE21世紀財団に記して感謝を申し上げる。

〔1〕 Masachika SHIOTANI, The Structural Change of Commodities Transaction in Nizhegorod Fair in the middle of 19th century, *Мир Центральной Азии*, Институт монголоведения, буддологии и тибетологии СО РАН, Улан-Уде, 2007, стр.1.

〔2〕 塩谷昌史、「東北大学・東北アジア研究センター・シンポジウム「帝国の貿易」報告」、『News Letter』、第20号、近代東北アジア地域史研究会、2008年、47-50項。

〔3〕 劉建生、『晋商信用制度及其变迁研究』、山西經濟出版社、2008年。