

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—（修正版）

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は、山西大学晋商学研究所（代表は劉建生氏）が最も網羅的に研究を行っていることが明らかとなった〔4〕。劉氏の山西商人の研究に依拠して、山西商人の商業メカニズムを簡潔にまとめてみたい。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よう。

1. 信票制度

露清貿易は民間貿易中心に行われたが、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）を取得する必要があった。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ルートを確認に記し、政府機関の一つである理藩院が、清側でキャフタ貿易を管理した。キャフタで貿易を行う山西商人は、信票を持参せずに商取引に参加すれば密輸と見なされたため、理藩院の信票を常に携える必要があり、信票なくしては市場に参加できなかった。信票の有効期間は1年であり、信票1枚で最大10名の商人と、20車両の商品を市場で販売することができた。信票は使用後、すぐに理藩院に返却しなければならなかった。大規模商人は信票を容易に得られるが、小規模商人は取得するのが難しいというように、あらゆる商人が信票を容易に取得できるものではなかったが、信票が得られない場合、小規模商人でも大商人と提携するならキャフタ貿易に参加することができた。

山西商人はキャフタへ赴く際、途中の売買城（マイマチェン）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った。一枚の信票に10人未満、車両20未満で記入する必要があり、この信票で1回の貿易が認められた。貿易終了後、売買城で信票を返納する代わりに新しい信票を受け取り、それを次の貿易の際に使用した。旧票と新票を交換する形で信票が発行されたため、露清貿易に携わる商人の安定性と連続性が維持された。この信票発行システムにより、大商人だけでなく小規模商人もキャフタ貿易に参加することができた。このシステムは清朝の末期まで維持され、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になる。

2. 輸送システム

山西商人の主な事業はキャフタに清の茶を運び、シベリア商人に販売することであったが、ロシア向けの茶輸出だけでなく、モンゴルや新疆、西北地域向けにも茶の輸出を行っていた。その輸送ルートは、茶の産地から河川と陸の輸送手段を利用して千キロを超えて、山西に到るものだった。山西から更にキャフタ経由で5千キロ以上商品を輸送し、ヨーロッパ・ロシアに輸出した。蒸気船や鉄道のない当時の輸送では、水路で船を雇い陸路で馬・牛・ラクダを利用した。船の場合、商品が指定地に到着した後に、山西商人は運賃を支払った。陸上の場合、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、運賃を比較しながら輸送ルートを決めた。

船を雇う場合、船行（船ギルド）に依頼する必要があった。船ギルドは埠頭銭（埠頭に支払う費用）、厘頭銭（交通の税金）、下河力銭（運搬賃）を依頼主から徴収した。支払いの方法は、山西商人がこの費用を船ギルドに直接支払うのではなく、茶商（代理人）を通じてであった。

陸路輸送では「託送」という方法が採られた。この方法では、まず、①大部分の運賃を先に支払い、②商品が目的地に到着した際に、残金を支払うというように、運賃を2回に分けて支払った。商品の到着が遅れた場合、輸送業者が輸送費の一部を賠償したが、道中に課税された費用は賠償の対象とはならず、山西商人が委託した茶商が道中の税金を支払った。予定期日に商品が目的地に確実に届くようにするため、山西商人は現地の業者と「回票」という運賃システムを作り上げた。これは商品が目的地に到着した後に、業者が依頼主に文書で商品が到着し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の有無を確認し、輸送を円滑

に実施した。

3. 山西商人のギルドと懲罰メカニズム

山西商人は「行会」と呼ばれるギルドを組織した。これは、山西商人の地縁に基づくシステムであり、事業を効果的に行う形態だった。清朝領内の重要な商業都市には山西商人の「行会」（ギルド）が必ず存在した。山西商人のギルドは伝統的な血縁・家族組織を超え、都市に住む同郷の者を地縁という慣習で結びつけ、相互に支援し合う自治組織だった。売買場で貿易に携わる山西商人は特定の建物を建立しなかったが、内部ではギルドに近い組織を運営した。

キャフタで貿易に従事する山西商人の組織運営でギルドは重要であり、選挙・意思決定・監査・執行部という商業運営システムがギルド内で機能した。誠実で信用度の高い人物は代表者に選出され、一年間、商業を指導する役割を担った。ギルドは商品の等級と価格を決定し、商人全員が参加する大会で等級と価格の決定が承認されると、それは全員が遵守すべきルールとなった。ギルドの代表者はそのルールの実施と統治を行った。代表者は集団内部で処罰する権限を持ち、代表者が決定したルールを守らない商人は、初回と2度目に罰金が課せられた。しかし、ルールを3回も破った商人からは、キャフタでの貿易の権利が剥奪された。集団の利益を損なう者には、ギルド内で厳しい制裁が行なわれた。キャフタでは、山西商人の商行為がこの懲罰メカニズムの中で厳しく監督され処罰された。

清朝の統治期には、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、あるいは、政府による財産権の認定と保護が、極めて不十分だった時期がある。そのような時期に、山西商人の自主運営の集団懲罰メカニズムは、商業活動で重要な機能を果たした。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。そのため、ヨーロッパに見られるユダヤ商人やアルメニア商人のように、商業組織の運営を大規模に拡大することができなかった。他方、山西商人は信用と義理を重んじたため、地縁者を結びつけ組織する際、その山西商人の特性は効果を発揮した。この信頼関係の格付けや比較により、山西商人は同郷出身者同士の信頼関係を強固にし、情報交換と信用維持の統治を促進した。

4. 金融と会計システム（標期制度）

1727年のキャフタ条約で、露清の商取引市場では、バーター貿易により商品と商品が交換されることになった。山西商人はロシア向け貿易の商品調達に多額の資金を投下し、山西商人とシベリア商人との間で恒常的な取引が行われた。その都度、現金で決済する形であれば、各商人は巨額の流動資金を準備する必要が生じたが、そうすると、現金として使用する銀を輸送するのに多額の費用がかかった。現銀の不足と銀の輸送費は、露清貿易の発展の制約要因となるため、山西商人は「錢莊」と呼ばれる、金融機関を創り上げ資本調達と融資を行なった。各回の取引毎に清算はせず一定期間毎にまとめて清算し、その時点で初めて現銀を取り扱った。このシステムにより、「錢莊」と呼ばれる金融システムが発展し、露清貿易の活動の中に、錢莊と山西商人の緊密な関係が組み込まれた。

この金融ネットワークと密接に結びつくシステムが標期制度（決算のシステム）である。標期

とは、債権—債務の期間を意味する、山西商人内部の商業信用である。取引する商人同士が、価格や利息等を決定した後、決算期の直前に債権と債務を相互に決済する。満期になると必ず債務を清算し残高を銀で支払い、所在地の警備会社に現銀を委託して目的地まで運ぶか、あるいは、決算の成立後に為替制度を利用して銀票（為替）で支払った。18世紀半ばの著名な山西商人、大盛魁がこの制度を考案し張家口で初めて実施し、山西商人が事業を運営する商業都市に普及させた。この制度により、大量に商品を買付ける商人の資金回転が円滑になり、輸送会社の効率性が高まり、山西商人の商業信用が保証された。

清算の範囲の観点から標期制度は、①同一の出資者（財東）の本店と支店の清算と、②各商人間の貿易と融資関係の清算の二つに大別される。前者の場合、同一資本の本店と全国各地の支店の間で標期制度に従い、財務の決算と債務の清算を行った。山西商人は本店と支店の制度を採用したが、各支店の収益計算は完全に独立採算で行なったため、決算期ルールにしたがい清算しなければならなかった。利益が生じようが生じまいが、標期が来れば、商人間の債務を約束通り清算した。

清算の期間の観点から、標期は年標と季標の二種類に分けられる。年標は1年を単位とし、主に遠距離で取引期間の長い、清とモンゴルとの貿易の清算や、露清貿易の清算と現銀両替に関するものであり、通常、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や債務関係を終了させ、次期の業務を始めることができた。清算できない場合、商家内で支店の整理や閉鎖を考えたり、外部商人との取引中止を検討した。1年の損失を惜しんで債務返還を遅らせたり、商人間の取引関係を継続することは認められなかった。この標記制度により、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なくなり、債権者の損失が膨らむことも回避できた。

経営の中で、資金回転が困難になったり、短期で損失が生じることは避けられないが、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。期限が来ても支払えない場合、債務不履行者の姓名が、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、債務不履行者の信用は低下した。商売の信義に違反し、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、違約者の信用は落ち、その違約者と取引する者はなくなり商業人生も終わった。

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、水陸輸送の集中地と商業者が集中する集落で、違約者の情報は広まった。標期制度は、山西商人の地縁に基づき、自主運営と集団主義懲罰メカニズムを表し、長距離輸送や露清貿易の仕組みを保証した。

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、信票制度により清朝政府から保護される関係にあったが、山西商人はギルド組織を軸に流通網を組織し、標期制度に基づく金融ネットワークを創り出した。これにより、山西商人は清側で露清貿易を掌握した。この2年間の中で、劉建生氏が組織する山西大学晋商学研究所の研究成果を見出し、山西商人の概要と基本メカニズムを理解することはできた。だが、それがロシアのシベリア商人との間で、どのよう

な決済機構が形成された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〕この時の報告内容は次の報告書に掲載されている。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〕シンポジウムに関する記録を執筆した。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〕劉建生氏が山西大学晋商学研究所で取り組んだ山西商人に関する研究内容は次の通り。「晋商」とは中国語で山西商人を意味する。元の報告書を提出した後に、露清貿易に携わった山西商人は「常家」という商人集団であることが判明した。

劉建生等、『明清晋商制度変遷研究』、山西人民出版社、2004年。

劉建生等、『晋商研究』、山西人民出版社、2005年。

劉建生等、『山西典商研究』、山西経済出版社、2007年。

劉建生等、『回望晋商』、山西経済出版社、2007年。

劉建生等、『晋商信用制度及其変遷研究』、山西経済出版社、2008年。

劉建生・豊若非（高宇訳）、「山西商人と清露貿易」、『帝国の貿易 18 - 19世紀 ユーラシアの流通とキャフタ』、東北アジア研究シリーズ11、2009年2月。