

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.20210419.101

从海上丝绸之路历史对比不同文明： 对当代企业的启示

陈志武^{1,2}

(1. 香港大学 经济及工商管理学院, 香港 999077; 2. 香港大学 亚洲环球研究所, 香港 999077)

摘要: 海上丝绸之路始于春秋战国时期,并发展成为中国与南太平洋和印度洋沿岸国家相互贸易的主要通道。在起初几个世纪里,华商是这些新兴航线上的主角。公元7世纪阿拉伯穆斯林商人到来之后,海上丝绸之路的主导者几经转变,先是从华商转为阿拉伯商人,然后由阿拉伯人转为天主教徒葡萄牙人,再后来由葡萄牙人转为新教徒荷兰人。对于欧洲人来说,枪炮优势显然在他们的成功中起到了重要作用。但是,更重要、更持久的原因或许在于他们的融资和风险分担方式,即谁能更好地解决跨期承诺问题,以便从众多投资者那里筹集到大规模的资金,并将远洋贸易的高风险分散到众多投资者身上。此外,哪方文明更能促成“自己人”在沿线社会建立据点,形成自己的跨国信任网络,也决定其在海上丝绸之路的成败。儒家文明、伊斯兰文明、天主教文明和新教文明为解决这些难题提供了不同的文化和社会资源,因此成效各异。本文将对比这些文明的优势和劣势,为今天中国企业“走出去”总结经验与教训。

关键词: 海上贸易;贸易融资;风险分摊;农耕文明;儒家文明;伊斯兰文明;基督教文明

中图分类号: F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2021)06-0003-24

海上丝绸之路(以下简称“海上丝路”)是近些年的热门话题,但人们对其中的许多细节未必都已理解清楚。海上丝路始于春秋战国时期,直到唐朝初期,这条海道主要由南越人、闽越人、瓯越人以及东南亚商人主导。可是,等到阿拉伯穆斯林商人于公元7世纪后期来到南海,他们很快取代华商,成为海上丝路的主角,这个局面一直持续到16世纪初信奉天主教的葡萄牙人到来之时。为什么阿拉伯人后来居上?他们具备什么优势?而从16世纪初开始,葡萄牙人基于国家出资模式和枪炮优势,战胜穆斯林商人,成为印度洋、南海和东海的主导者,这又是为什么?再到17世纪中期,海上丝路的主导权又发生变化,这次是被代表新教文明的荷兰人夺得,荷兰人以私营股份有限公司的股份发行融资与风险分摊模式,战胜了葡萄牙人的国营模式。稍后,英国人也以同样的方式占据海上商道,并与荷兰人一起主宰大西洋、印度洋和太平洋。

在古代海上丝路纵跨两千年的历程中,不同文明分别在不同时期加入,相互竞争较量,各个时期以不同文明胜出。这些经历留下一部折射中华文明跟其他文明磨合竞争的完美案例。为

收稿日期: 2021-03-16

作者简介: 陈志武(1962—),男,香港大学冯氏讲席教授(经济学),香港大学经济及工商管理学院金融学讲座教授,香港大学亚洲环球研究所所长(电子邮箱: kgkbeth@hku.hk)。

什么海上丝路霸主多次易手?为什么15世纪郑和七次下西洋后,华人选择固守本土,而16世纪的西方则出现荷兰东印度公司、英国东印度公司,去探索海外贸易,改变人类历史?这些问题在以前的文献中探讨得不多。本文借用现代经济学的分析框架和人文知识,从宗教尤其是一神教(即只信奉唯一神的宗教,与多神教相对)角度寻求答案。因为中国人不信一神教,没有唯一神激发他们远离故乡,探寻、征服未知世界;也因为中华文明源自农耕、根于土地,华人对海洋不甚兴趣;尤其是因为华商即使参与海洋贸易,也缺乏唯一神帮他们建立跨期信用体系,最优分摊航海风险。当然,本文关注的焦点不是宗教本身,而是由宗教资源延伸出的一些策略手段,这些手段使人类集聚资源、分摊风险的能力更上一层楼。掌握这些历史经验与教训,可以帮助正在“走出去”的中国企业提升成功概率,对今天的价值显而易见。

为什么自唐代以来中国与阿拉伯、西方的差别和文明尤其是一神教有关?为便于理解接下来的讨论,我们可以这样看:如果要发展远洋贸易,首先需要“自己人”离开家乡,移居异国他乡,沿途建立信任网络。就这一点来看,穆斯林没有障碍,因为伊斯兰教《圣训》鼓励信徒到远方定居传教,“死于异乡者,即为壮烈之死”(刻于公元1303年泉州阿拉伯裔墓碑上)(福建省泉州海外交通史博物馆,1984)，“学问,虽远在中国,亦当求之”^①(金宜久,2006)。在伊斯兰教《圣训》的激励下,阿拉伯人于唐朝初期远涉千里冒险来到广州、泉州,首先是为了传教,之后才发现又可经商。基督教也号召信徒四海为家,传播上帝的福音:“这天国的福音要传遍天下,对万民作见证”,“你们要去使万民作我的门徒,奉父、子、圣灵的名给他们施洗。凡我所吩咐你们的,都教训他们遵守,我就常与你们同在”(《新约·马太福音》)。相比之下,儒家不鼓励个人远行,礼制非宗教,即使说我们祭拜祖先为神,这些神也只是我们陈家、王家、李家等专有的神,与他家无关(故而中国的神很多很多),而儒家鼓励的是“千年归故土”,“父母在,不远游”(《三字经》)。更何况,伊斯兰教的唯一神在清真寺祭拜,基督教的唯一神在教堂祭拜,因此,不管在天下何方,穆斯林只要到清真寺就找到精神归宿,基督徒到教堂也就找到精神家园,天下教堂一样;而儒家人的“祖先神”和宗祠只在故乡,异国他乡无法复制,更无法圆华人的“精神梦”。中华文明跟一神教文明的这些关键区别,决定了唐代以来的许多事情,包括郑和下西洋必然是昙花一现。如果没有一神教,可能就难有后来的全球化体系。

一、海上丝路之初

在距今9 000年前,中国人的祖先放弃原始渔猎、进入定居农耕时,他们生活在黄河中下游。因此,“中原”是公认的中华文明发源地。在古代中国,“外贸”关系都是相对中原帝国而言,且以陆路运输(包括河运)为主,跟古希腊、古罗马不同:地理决定了古希腊的“外贸”必然基于“海路”。从这个意义上讲,中国古代“海上丝路”实为外部驱动,并非农耕的中原人主动而为,他们对海洋没感觉、无兴趣。这种“外部驱动”也在于华夏文化后来不认同商业的道德价值。例如,《论语·里仁》中说,“君子喻于义,小人喻于利”;司马迁《史记·孟子荀卿列传》记载,“利诚乱之始也!夫子罕言利者,常防其原也。故曰‘放于利而行,多怨’”。在抑商的价值取向下,朝廷不会主动挖掘海路的商业潜力。

但由于人类的自然需要,现实中的商业不可能根除。至汉代,始于长安,沿塔里木盆地和帕米尔高原,经今天的伊朗、伊拉克和叙利亚到达地中海的“陆上丝绸之路”逐步形成。值得指出的是,首先,虽然陆上丝路发挥了连通欧亚商业与文化的重要作用,但即使到唐宋,也并没有想象中的从长安直达土耳其或罗马的“大马路”,也没有中原与西亚间的直接商业往来,而是像接

^①这段圣训的英文为:“Seek knowledge even if in China, for the seeking of knowledge is incumbent upon every Muslim.” 这是否为先知穆罕默德的原话,还有争议。关于其争议,可参考Abd-Allah(2020)及其中的文献。

力赛一样中间存在漫长的交易链,靠一环扣一环的中间媒介衔接。其次,由于古代陆地运输容量小、丝路交易链条长,以致除了像丝绸这样的体积小、重量轻而价值高的奢侈品之外,能上路的商品种类很少,贴近大众生活的日常用品难以加入陆上丝路,即所谓的“千里不贩籩”。再次,正如耶鲁历史学家芮乐伟·韩森(2015)所言,陆上丝路贸易的总量小,断断续续,且以小规模本地贸易为主,长途贸易占比低,对沿线民众生活影响有限。粗略想象一下,商贩手牵载货骆驼,夏天走过40余度高温的吐鲁番火焰山,冬天穿过气温零下40余度的帕米尔高原,除奢侈品外,有多少物品值得如此辛劳!古代陆地外贸,在规模上无论如何都无法跟如今的火车、汽车运输或空运相提并论。

所以,如果要发展更具规模的外贸,就必须依靠海路。可是,对于“以农为本”的中原王朝,一则对海没感觉,甚至谈海色变;二则如东汉班固收录的晁错上奏汉文帝的《论贵粟疏》所言,“贵五谷而贱金玉”,轻视商业,即使为了边疆安全、出于对外关系需要而做些陆路贸易,也是规模有限^①。这些文化观念与价值取向基本预示了之后华商在海上丝路竞争中的不利境况,即难以保持主动权。

那么,海洋元素最终是如何进入中华文明的呢?这个过程相当漫长。据王赓武(Wang, 2003)的研究,在东周早期以前,黄河平原人对海或海洋产品没有商业兴趣,改变这一历史的是公元前6世纪的齐国,当时管子不仅主张与吴越地区做河运贸易,包括交易青铜器、铁器和丝绸,而且激励民间开发海鲜和海盐产业,此举的结果之一是齐国都城——临淄在之后两个世纪里一直是重要的贸易中心。公元前5世纪,齐国与吴国(今江苏南部)、越国(今浙江北部)出现海上贸易,开启北方王国参与海上贸易的历史。公元前4世纪后,由于相信东海有长生不老仙人地,燕王、齐王相继派遣船队寻找,之后秦始皇也痴迷追寻东海不死之药,在一定程度上刺激了航海探索,可是并没有带来更大规模的海上贸易,也没有演生出尚海文化(余英时,2005)。

不过,即使是当初齐国与吴越地区的海上贸易,也主要由东南越族人推动,是早就熟悉海洋的越族文化的延伸。到春秋战国时期,南方沿海都属华夏帝国外的“南蛮”之地,包括吴国和越国(于越,今江苏南部和浙江北部)以及其他越族王国——瓯越(今浙江南部)、闽越(今福州一带)、南越(今广东、广西东南部)和雒越(今越南、广西南部),史称“百越”。因地理位置,越族人亦农亦渔亦商,海也是越族文化的根基,这与基于农耕的华夏文化形成对比。在陆路开发有限的古代,海路给百越带来天然优势:早早打通南到越南、北到江苏与山东的跨区贸易网。经海道,他们给北方人运去象牙、珍珠、龟甲、翡翠等奢侈品,在回程时,带回越人喜欢的丝绸和其他手工品。公元前334年楚国大败越国,并将于越并入其版图,从此,战国“七雄”之一才有以海洋文化为特色的民族融入,启动海洋元素进入华夏文化的历程。

王赓武(Wang, 2003)谈到,一直到春秋战国,南海王国作为蛮夷,都不在中原人的视线之内。古代中国史书基本由北方史官所著,因此,很少着墨于“南蛮”事物,对他们的海上贸易更是漠视;即使史书提及“南蛮”属地,也只是因为某个行为影响到中原王朝的治理或利益。因此,即使百越与中原之间更早就有海上贸易,除考古证据外,也难有史料记录,更别说贸易规模数据。这种局面到公元前221年才改变,那年秦国击败“六雄”,建立秦朝。随即,秦始皇派50万大军,分五路向瓯越、闽越、南越和雒越征伐。到公元前214年,各百越王国被攻下并纳入秦版图。于是,就有司马迁在《史记·货殖列传》中所谈,“番禺,亦其一都会也,珠玑、犀、瑇瑁、果、布之凑”,班固的《汉书·地理志》也顾及南海,“粤地处近海,中国往商贾者多取富焉”,激发华夏人对南海的好奇。此后,南海事务在史书中出现的频率增加,也因为秦朝修通灵渠运河联通长江和珠江两大水系,南疆与中原的商业往来增加,海洋文化与农耕文化间的相互影响机会增多了。

^①芮乐伟·韩森(2015)对此有详细解说:在唐时期,陆上丝路贸易量很大程度上取决于官方支持的程度,而不是民间长途商贸的结果。唐朝增加驻军、加派军需时,沿途贸易则兴;一旦撤军,沿途贸易即衰。

秦征服百越后,兵驻南海尉、桂林尉等四处,但各越族社会继续自治。公元前210年,秦始皇病逝,秦帝国陷入混乱,瓯越、闽越、南越等纷纷独立。公元前206年,汉取代秦,但并没有立即讨伐越族王国,而是发展与它们的贸易关系,变相激励航海事业。公元前111年,汉武帝收复南越国等沿海疆域,扩展版图。王赧武注意到,春秋以来,越族跟中原汉族的融合断断续续,至此已进行三个多世纪,产生的影响表现在几方面:第一,《史记》《汉书》《淮南子》等提到南海事务的频率增加了,但都不直接谈商贸,只是有些内容间接反映商业交往,说明版图扩张的官方目的不在于商贸,不在于海外贸易。第二,由于早年的吴国、越国等被纳入华夏帝国,他们带入的海洋文化元素开始对中原产生影响。第三,汉朝此时的航海能力已比较强,不过,虽然那时商船可到达马来半岛或更远,海上贸易潜力不小,但朝廷因抑商的价值导向,无意挖掘海上贸易的潜力。如今仍找不到越族或汉族商船那时到过安南以南的证据。

到了汉武帝时期,虽然海上丝路并没有拓展到今天的越南以南,但沿海与内地之间的贸易还是有所发展,刺激对一些奢侈品的需求,各地的长途商贸网也在延伸,以致使坚持“以农为本”的儒家精英大为不满。在公元前87年汉武帝离世后,针对其政策的反思讨论紧接而来,于是就有了《盐铁论》。《盐铁论》涉及几乎所有的国家治理话题,可就是没有谈及海洋战略、南海贸易、南越政策等话题。最后,以陆地农耕思维胜出,很难有海洋观念影响朝政的空间,海洋元素无法深入华夏精英内部,古代中国错失了走向海洋帝国之路的机会。

不过,民间的海上探索仍在继续,至公元前最后几十年,海上丝路已延伸到印度洋,到达印度南部。公元2年,印度派使节来汉朝纳贡,双方正式建立商贸关系。从王莽时期到东汉初期的几十年里,西域陆上丝路中断,海路成为外贸的唯一通道(Wang, 2003)。有记载表明,公元2世纪,印度两次经由海路来汉纳贡(余英时, 2005)。

在三国时期,吴国的疆域覆盖今江苏、浙江、福建、广东至安南。由于北边是魏国,吴国无法由陆路与西方外贸,只能经海路;加上吴王孙权出身浙江宁波,对航海不陌生,所以,公元220—280年间的六十年成为海上贸易的黄金时期,不仅海上丝路拓展到印度洋东岸多国,甚至到达西亚,而且印度人、马来人、扶南(今泰国、柬埔寨和越南南部)人、锡兰人纷纷来交州、广州做买卖,商品种类也增多。可是,吴国很快被北方的西晋征服,中原农耕文化再次成为主角,航海事业又告一段落。此后的三个世纪里,战争不断,朝代更替频繁,海上贸易艰难前行。

二、海上丝路兴盛与阿拉伯商人的到来

公元581年,隋朝建立,定都长安。公元589年隋朝攻下南朝陈,将分裂近三个世纪的中国再次统一。此时又出现一个选择机会:主动发展海路商贸,还是继续依附陆地?本来南朝(都城在今南京)在一百六十年时间里,积累了丰富的渔业与海上贸易经验,留给隋朝充分的海洋强国基础。可是,隋文帝生于西魏(今陕西、甘肃),自幼与海无缘,其选择不言而喻。隋文帝出于军事和漕运目的,在公元584年启动运河改造工程,后来其子隋炀帝继续。在短短二十六年内,他们开浚了西抵长安、北达涿郡、南至余杭的“隋唐大运河”,将中国深深嵌入内陆河运轨道,培植出依附运河的各类利益群体,以致于此后在多次有关漕运还是海运的争论中总以漕运胜出。

以农为本的偏好让隋文帝不仅选择运河,而且积极阻挡海运。征服南朝之后,皇帝对南方船民甚为不信,开皇十八年(公元598年)谕旨,“吴、越之人,往承弊俗,所在之处,私造大船,因相聚结,致有侵害。其江南诸州,人间有船长三丈以上,悉括入官”(《隋书》卷二《帝纪第二·高祖下》),限制民船长度,抑制航海贸易,以图收编南方商民。可是,海上贸易受限导致洋货短缺,物价猛涨。公元604年,隋炀帝即位,他热衷于奇珍异物,意外地带动海上贸易。次年,命职官四

处征收奇珍,交予皇室,“课天下州县,凡骨角齿牙,皮革毛羽,可饰器用,堪为鼈鼈者,皆责焉”(《隋书》卷二十四《食货志》)。在官府的搜寻压力下,百姓即使到处找寻无果,也必须以高价从富商处购买存货,供皇帝欣赏。据《续世说》卷九记载,隋炀帝对南海名香非常痴迷,“每至除夜,殿前诸位设火山数十,尽沉水香根,每一山焚沉香数车,以甲煎簇之,焰起数丈,香闻数十里。一夜之中,用沉香二百余乘,甲煎二百余石,房中不燃膏火,悬宝珠一百二十以照之,光比白日”。皇帝喜好引致上下效仿,洋货奇贵,激发商贾赴他国求货,航海事业蓬勃兴旺。

好景不长,公元611年开始,民变四起,包括闽粤等地极不平静,而西北、东北边疆也战事不断。隋朝先是对付吐谷浑人,后又应对突厥人、高丽人的讨伐。公元618年,李渊推翻隋朝,开启唐朝历史。

唐之初,海洋贸易有短暂停顿,但在平乱之后的百余年里,社会持续稳定,人口增长,大量土地得以开发,商贸不断上升。虽然唐朝在隋的基础上进一步完善了大运河,使海运重要性再次下降,可是,由于唐朝经济繁荣,运河经济尤为昌盛,这使长安、洛阳、扬州和江南城市对南海奢侈品的需求大增,因此,海上商贸兴旺。这一时期见证了许多新发展,一些从前没来过中国的印度支那和印度洋国家首次来唐贡纳,包括爪哇阿陵国(Ho-Ling)、盘盘国、婆利国、丹丹国;而多个印度邦国、锡兰等,恢复与中国的正式商贸关系,贡纳访问频繁(Wang, 2003)。

至公元8世纪,海上丝路已相当发达,蕃船、蕃商时常云集广州、扬州等港口,南海、印度洋、阿拉伯海沿线的各类商品,都能经海路、内陆河流到达中国各地市场。该时期的一个突出变化是,阿拉伯人和波斯人来到中国,并逐步取代南海诸国商贾,主导了海上丝路。波斯人至少在公元671年由海道抵达广州,据《大唐西域求法高僧传》记载,那年义净大和尚,“随至广府,与波斯舶主期会南行”,即搭乘波斯商船,往印度取经;而阿拉伯人早在公元651年就来唐朝贡,该年“八月乙丑,大食国始遣使朝献”(《旧唐书·高宗本纪》),《旧唐书》和《册府元龟》中有39次大食国朝贡记载。无论如何,阿拉伯人最晚于公元758年之前数年已乘海船至广州(Wang, 2003)。这可从公元758年阿拉伯人和波斯人发动广州叛乱证实:“癸巳,广州奏大食国、波斯国兵众攻城,刺史韦利见弃城而遁”(《旧唐书·肃宗纪》);“大食、波斯围州城……二国兵掠仓库,焚庐舍,浮海而去”(《资治通鉴》卷二百二十)。那次劫城并非大食国和波斯国派兵所为,而是居住和来往广州的阿拉伯与波斯海商不满其遭受的待遇,或许市舶使“纳舶脚”(即征关税)太猛,官员太恶劣,逼其叛乱,完事即“浮船”逃往安南。那次叛乱也可能与安史之乱(公元755—763年)有关。无论如何,那次广州叛乱证明,至8世纪中期,阿拉伯与波斯海商在华时间应该已经很久,其居住社群也发展得足够大。当时在广州和其他港口,设有穆斯林商人居住的“蕃坊”,这些区域由市舶使管理,给蕃商足够空间保留其生活习惯,包括置房定居、娶妻生子,其子弟还可入“蕃学”,也能去怀圣寺(清真寺)礼拜,发生纠纷时,则按治外法权处理。唐律《名例律》第四十八条规定:“诸化外人,同类自相犯者,各依本俗法;异类相犯者,以法律论。”意思是,如果穆斯林商人之间发生纠纷,遵照伊斯兰法律解决;如果是穆斯林跟华人冲突,则依据唐律。

阿拉伯与波斯商人的反抗并没带来朝廷政策的调整,其遭遇也没有停止。公元760年,江苏与浙江发生“刘展之乱”。作为起因,朝廷命令原都统李垣,设法除掉时任淮南、江南和浙西三道节度使的刘展;刘知悉后与其弟发动兵变,之后,兵马使田神功率部前往平叛,其间田神功部队趁乱打劫扬州,屠杀阿拉伯、波斯蕃商数千:“田神功,冀州人也,家本微贱”“上元元年……至扬州,大掠百姓商人资产,郡内比屋发掘略遍,商胡波斯被杀者数千人”(《旧唐书·列传》第七十四)^①,证明那时扬州有许多波斯与阿拉伯海商常年居住(刘昉等,1975)。

^①宋代欧阳修、宋祁等合撰的《新唐书》卷一百四十一《列传》第六十六也有相关的记载:“邓景山,曹州人……景山逆击不胜,奔寿州,因引平卢节度副使田神功讨展。神功兵至扬州,大掠居人,发冢墓,大食、波斯贾胡死者数千人。展叛凡三月平。”

之后,唐朝由盛而衰,从北到南叛乱不断,商人不再有安全感,海上丝路衰退严重。为激活海上贸易,公元792年宰相陆贽批复岭南节度使奏疏,其内容节录于《全唐文》卷四百七十三中的“论岭南请于安南置市舶中使状”(董浩等,2002):“远国商贩,惟利是求,绥之斯来,扰之则去。广州地当要会,俗号殷繁,交易之徒,素所奔凑。今忽舍近而趋远,弃中而就偏,若非侵刻过深,则必招怀失所”。大意是:蕃商是来逐利,待遇合适则来,骚扰过多则去;广州是众商向往之地,而今天他们却舍近求远,不来广州而去安南,如果不是你们刁难过多、课税太重,或者其他关照不周,那怎么可能?针对地方官虐待蕃商的问题,公元834年唐文宗有类似谕旨(《全唐文》卷七十五中的“太和八年疾愈德音”):“南海蕃舶,本以慕化而来……深虑远人未安,率税犹重,思有矜恤,以示绥怀。其岭南、福建及扬州蕃客,宜委节度观察使常加存问,除舶脚收市进奉外,任其来往通流,自为交易,不得重加率税。天下诸州府,如有冤滞未伸,宜委御史台及出使郎官察访闻奏”(董浩等,2002)。海上贸易下滑带来经济压力,朝政被迫调整之后,从9世纪初开始,广州、扬州、泉州有了新的通商自由,税负下减,蕃商权益有所保障,海上丝路再现活力。

可是,好景没能持久。公元875年,盐商黄巢在山东菏泽发动民变,随后扫遍河南、湖北,再沿长江南下,攻打浙江、福建。起义军于公元879年9月攻克广州,接下来又夺取桂林,控制岭南与安南。在攻打广州的过程中,黄巢军焚烧房屋,抢劫财宝,滥杀无辜。公元9世纪阿拉伯商人Al-Sirāfi(2017)在旅记《中国印度见闻录》中记录了这段历史:“……最后,他终于得胜,攻破城池,屠杀居民。据熟悉中国情形的人说,不计落难的中国人在内,仅寄居城中经商的伊斯兰教徒、犹太教徒、基督教徒、拜火教徒,就共有十二万人被他杀害”^①,而当时广州总人口约为20万人。那次被屠杀的多为阿拉伯与波斯商贾及家属,这给海上丝路主力以致命打击,海上贸易在此后一个多世纪里难以翻身。起初,黄巢军队准备立足广州,但一场大瘟疫导致三分之一起义军死亡,其残余只好北伐。此后几年,黄巢攻下长安和洛阳,滥杀世家豪门。最后,唐帝国于公元907年灭亡。

三、阿拉伯商人何以主导海上丝路?

前面说到,阿拉伯商人(以下泛指“阿拉伯商人”“穆斯林商人”,或统称“阿拉伯和波斯商人”)唐初来华。那时,从阿拉伯和波斯到中国一趟来回,历时两年多,海上风云莫测,海盗频发,货价涨跌不定,因此,做那种长程贸易真是生命危险和财产风险并存。那么,他们为什么愿意冒如此高的风险来中国,甚至定居异土他乡呢?首先,答案不是唐文宗说的“南海蕃舶,本以慕化而来”那么简单,也不完全是宰相陆贽说的“远国商贩,惟利是求”。其次,在阿拉伯商人于7世纪后期来华之前,安南、扶南、马来等传统蕃商已与南越、闽越、雒越进行商贸,在将近一千年中一直与华商一道主导南海贸易,可是,阿拉伯商人(包括他们在华出生的后裔)在短短一个世纪后的公元8世纪就取代了华商和东南亚商人,成为海上丝路的绝对主角(Wang, 2003);他们是如何做到的?再者,如果把海上丝路贸易分成三段业务——阿拉伯(或其他国)与广州间的海运、广州港货物集散、广州与内地间的水运加陆运,那么,据王赓武所言,至少到宋代前,海运业务是由阿拉伯商人主包海上丝路段,而华商主要从事港口货物集散和国内运输业务。当然,海运比港口业务及内陆河运的风险更大,而利润率又不一定与之相匹配,但为什么华商将海上丝路的主导权让给阿拉伯商人呢?这些问题涉及中华文明、伊斯兰文明以及早期东南亚文明的不同特质,因此,在进一步讨论海上丝路后续发展之前,本部分先回答这些疑问。

我们可从贸易融资和风险分摊的角度对比不同文明,以回答上面的问题。以广州与阿拉伯

^①Abū Zayd Al-Sirāfi 旅记的阿拉伯原版大概成书于公元9世纪末,在此后的一千多年里,英文等翻译、重印多次,成为最早向西方介绍中国和印度的书籍之一。

之间的贸易为例,这当中至少有两种做法。其一是“自有资本”模式:张三用自己的5万贯(古代货币单位,每一千个方孔钱为一贯)资本,在广州买下丝绸、青瓷,运至阿拉伯卖掉,用所得现金买进当地象牙等洋货,返回广州再卖,依此来回循环。这样,只要货真价实,就不存在跟其他商家的跨期承诺即合约执行问题,但海上气候风险、海盗风险、价格风险全由张三承担。当然,张三也可以跟其他船员合伙,由每位出资一部分,由于出资人都一同出海,全程参与海运经营,不存在委托代理风险问题。

其二是“集资贸易”模式,包括赊账经营、连财合伙:李四自出资本5万贯,从广州供货商进25万贯丝绸、陶瓷(亦即,赊账20万贯,相当于先借货而非借现金),并保证两年后从阿拉伯回来时,返还所赊20万贯(外加利息);李四到阿拉伯卖掉丝绸、陶瓷,得到售金,后用其中5万贯,从阿拉伯象牙商处得到价值25万贯的象牙(也赊账20万贯),运回广州卖出,依此往返重复。当然,自出资本不一定是20%,也许是40%、80%或其他,这取决于跨期信用环境。信用环境越好,赖账概率越低,对李四自有资本的要求就越低;反之,则越高。像张三那样就是100%的自有资本。李四也可以不赊账,而是跟其他人合伙,由其他富人只出资给李四但不参与出海贸易,等李四团队回程时一起分红,这种安排带出许多委托代理等跨期承诺问题。另外,北宋朱彧(1985)在《萍洲可谈》中说:“海舶大者数百人,小者百余人,以巨商为纲首、副纲首、杂事”;由于李四的贸易规模是张三的5倍,需要大海舶,雇用数百经理、伙计、杂事、保安,人数比张三多3、4倍,张三或许雇族人即可,但李四无法只雇血亲,这就涉及大量委托代理、利润分成、风险处置、劳资合约等契约关系;如果李四在广州和阿拉伯都自雇团队做库存、分销,那么,其员工规模更庞大,契约关系更加多维复杂,资本需求也更多。

长期来看,张三难以跟李四竞争,因为在集资贸易模式下,即使李四自有资本有限,贸易规模照样可以通过杠杆放大,单位贸易成本低,实现规模效应,同时由于风险在多方分摊(赊账方、多个出资方),李四自己所承担的风险可控。长程海上贸易风险高,尤其需要Harris(2020)所指的集资贸易模式^①,而自营模式只适合于短途小规模贸易。况且,集资贸易模式不仅让自有资本少、外贸能力强的人大有作为,也让有资本但无经验、无时间的人参与分摊海上贸易风险并分享利润。

可是,集资贸易模式需要可靠的契约执行与信用环境,因为这些跨期赊账、长期融资、风险分摊、雇佣关系、委托代理等安排都是契约关系,高度依赖跨期信用,而自有资本模式并不太依赖与他人的跨期承诺,在家族内部处理即可。这也是为什么跨期信用保障体系越差的社会,就越是只能像张三那样从事短距离、小规模的贸易。在古代海上丝路的贸易中,华商和南洋商人更多地采用自有资本模式,而阿拉伯商人则以集资模式为多,因为后者有伊斯兰教做支撑,比靠佛教、道教、儒家亲缘及同乡会做后盾的华商和南洋商人,有更强的商帮网络提供跨期信用及契约执行的支持。也就是说,伊斯兰教在其中的纽带作用甚为关键,这跟Avner Greif研究的中世纪马格里布犹太商人网络十分类似^②(Greif, 1989, 1993, 1994)。

在《萍洲可谈》中,朱彧(1985)这样介绍1119年的广州海洋贸易:“广人举债总一倍,约舶过回偿,住蕃虽十年不归,息亦不增。富者乘时畜缙帛陶货,加其直与求债者,计息何啻倍蓰。”从他的描述看,一是为长期出海贸易借钱(十年不归),二是借的不是现金,而是货物,即赊账,三是由蕃商经营。穆斯林蕃商有这样经营长途贸易的传统。Udovitch指出,在伊斯兰传统中,赊账买卖很早就有(就如李四的集资贸易模式所示范的),而且也是《古兰经》允许的,“赊账销售绝对是贸易的特点之一,这可从先知穆圣的陈述中找到证据:‘除非你们在本地相互间做贸易’,

^①Harris(2020)认为,正是因为长程贸易的风险高、融资大之特点,现代股份有限公司才得以兴起。

^②Avner Greif通过一系列论文(Greif, 1989, 1993, 1994)推出其理论,并以此解读中世纪犹太商人的成功,值得参考。

否则,如果是长途贸易,你不赊账卖货就难以做成”(Udovitch,1967)。因为先知穆罕穆德是经商出身,《古兰经》对此类交易安排所言,实属其经验之谈,写在《古兰经》中便是鼓励其信徒这样做(与儒家对经商的贬低完全相反)。当然,李四式的赊账贸易比较原始,而朱彧介绍的蕃商做法还涉及一种叫“结会合伙”(commenda)的融资安排,这是阿拉伯商人、中世纪犹太商人和意大利商人都采用的一种模式(Lopez,1976)。也就是说,如果还以李四为例,他在远洋贸易前,从其他投资者(结会合伙人)那里融资20万贯,加上自己的5万贯,给供货商付款25万贯直接买进“畜缯帛陶”,而不是向供货商赊账20万贯,这等于由李四和结会合伙人承担所有海上贸易风险,供货商不承担风险;整个海上贸易行程由李四负责,结会合伙人不参加,等李四从阿拉伯回广州,再与他们按比例分配利润;而如果发生亏损,结会合伙人就承担损失(没有分红)。这些贸易融资和风险分摊手段给阿拉伯商人带来极大优势,因为华商未能做到。

苏基朗(2012)指出,在跨区贸易还不繁荣、商业资本不发达的古代中国,华商一般采用自有资本模式(即家族贸易模式),最多只有简单合伙(各出资合伙人同时也是贸易经营者,没有控制权与资本权的分离);即使到宋代,内河贸易模式也大致如此。斯波义信给出公元12世纪末的多个合伙贸易范例:在湖南、湖北的河道上,有着广泛的合伙米商网络,其业务包括大米运输、加工、批发和分销产业链;杭州茶贩跟30多位常熟和苏州人合伙,做运河贸易;福建长乐与浙东人合伙,从事东海沿线布料贸易等(斯波义信和张天虹,2009)。在海洋贸易中,到宋代后期,一些华商也逐步从阿拉伯商人那里学会集资贸易模式,只是华商结会合伙人不愿意承担海上贸易风险并让经营方只承担有限责任(亦即,如果海路上发生翻船或贸易出现亏损,作为经营者的李四必须承担赔偿责任给结会合伙人带来的损失,这等于去掉结会合伙的关键内涵,说明信用环境欠发达)(苏基朗,2012)。尽管如此,并无证据支持宋元时期“杠杆”集资经营成了华商的主流海上贸易模式。而且,由于苏基朗(2012)、斯波义信(1997)所举的宋元案例多源于泉州、广州,而这些港口的长程海上贸易又主要是阿拉伯和波斯商人及其后裔所为,因此,他们的集资贸易案例或许不是宋元时期的华商所为,而是穆斯林商人所做。

让我们回到前面的问题。之所以阿拉伯商人、华商和东南亚商人在海上丝路上表现出了不同的竞争优势,是因为对于长程海上贸易而言,跨期承诺是否可信可靠是决定性的挑战,谁解决得好,谁就能利用集资经营模式做大规模并分散风险,胜出的概率就高。在现代法治和正式国际法出现之前,各社会都尝试过推出民间治理秩序,找到非正式的强化跨期信用的办法,但成效各异。

首先,在跨洋贸易中,为了建立集资经营模式所要求的信用体系,就必须在中国、阿拉伯甚至沿途港口都有自己信得过的人或牢靠的商帮网,且商帮成员最好人众面广,因为当李四从供货商赊账20万贯,供货商又要从他们的供应商赊账,供应链上一环扣一环,都要依赖跨期承诺支持。也就是说,如果华商要在海上丝路占上风,其商帮网不仅要遍及广州及内地港口,也必须有足够多信得过的“自己人”在阿拉伯、印度、马来等贸易港扎根,熟悉当地风俗,也有当地人脉。同样,如果穆斯林商人想主导海上丝路,他们必须有足够多同帮成员长久扎根在广州、扬州、泉州等地,形成中国港口、印度洋港口与阿拉伯港口间的同帮互动互助——但挑战就来了:阿拉伯人于7世纪来到中国传教,在广州、扬州、泉州、长安落户扎根,建立当地的穆斯林社会(蕃坊),但直到宋元之前,即使有华商到访过南洋、印度洋,也没有侨居阿拉伯、印度甚至南洋的华商(极少数因战争逃亡南洋的除外),海外还没有任何华人商帮网。

这个差别源于宗教。如果把儒家祖先崇拜看成宗教,那么,这是多神教:每个宗族祭拜多个祖先,且族族各异,而家庙宗祠即为每个宗族的神庙。这些神和庙是各宗族专有,而非共享,所以,中国人即使侨居美国、欧洲、阿拉伯,他的心和精神归属却还在老家,因为作为他宗教信仰

的物理载体——祖坟和宗祠,只在老家有,独一无二,不可在侨居的他乡复制。所谓“落叶归根”,道理在此:只有眼见祖坟、身至家祠,心才圆梦。许承尧(2001)节录了江绍莲的《歙风俗礼教考》:“歙俗之美,在不肯轻去其乡,有之则为族戚所鄙,所谓‘千年归故土’也,可见歙人安土重迁。”^①正因为“众神”均在故乡,所以不能移民迁徙,即便移民也心留故乡,无法在侨居社会扎根立命。在恋土情结下,至唐末,尚无华人迁居阿拉伯、波斯、印度或东南亚的记载。Chaffee谈到,宋代史料多处记录华商去马来半岛等南洋港口之事,但唐史档案却没有提到,说明在10世纪之前华人不愿迁徙那么远(Chaffee, 2018)。唐早期有法师去印度、斯里兰卡取经,但只是旅行,没有定居扎根。根据朱杰勤(1990)的描述,海外最早的华人居民记载是阿拉伯旅行家马素提的公元943年旅行记:在苏门答腊(印尼语写作Sumatra,今印尼最西面的一个大岛),见到华人耕种,他们是黄巢起义失败后逃亡而去的华侨,这算是海外华侨史的起点。此外,由于每个宗族的祖先神各异,也就不存在能召唤所有华人的唯一神,社会凝聚力自然低。

但是,穆斯林就无此障碍,真主安拉是他们唯一敬拜的神,不管到哪里都去清真寺祭拜,这跟儒家多神多庙形成鲜明对照。因此,穆斯林无论迁徙到何处,只要当地有清真寺,就有了精神上的“安土”。也就是说,对于一神教信徒(穆斯林、基督徒、犹太教徒)而言,至少精神上能“四海为家”,移民他国后更容易在新地方找到精神归属。这就是阿拉伯商人到广州后修建了怀圣寺,到泉州修建了清净寺,到扬州修建了仙鹤寺,到杭州修建了凤凰寺……的原因。清真寺既是礼拜场所、精神家园,也是处理伊斯兰教事务、聚集信众之堂^②。因而,穆斯林商人比华商更具流动性,能生根他乡,建立由“自己人”布局的跨全球商业信用网。这是一神教文明区别于“祖先神”文明的关键维度之一。因为这一区别,到公元8世纪,穆斯林商人网络遍及印度洋、南海、东海各港口商镇,而华商却无法将自己的据点网络铺开至南洋、印度洋和阿拉伯海的港口。

其次,在一神教中,圣训具有至上的号召力,能激励信徒做出超乎想象的行动。Stark(2018)指出:“多神教社会也许能武力征服他国,但是,在一神教之前,人类社会比如罗马帝国、古代中国甚至古代埃及,都没有通过上帝圣旨鼓动过军队,所以,它们无法像伊斯兰军队或像在教廷号召下的十字军东征那样,做出那么轰动的创举。当然,不少东征十字军以及伊斯兰征服者带有非宗教意图,甚至有些根本不信教。但是,如果不是受到唯一神圣旨的召唤,信众一致的大规模创举根本就不可能发生。只有真正的唯一神,能通过宗教圣旨激发出超乎想象的创举,其中最突出的莫过于不远万里为上帝传教。传教义务是一神教所固有的。”

根据白寿彝(1982)及金宜久(2006)的描述,古代海上丝路上,阿拉伯人于唐初冒险来广州、扬州、泉州^③,既非“本以慕化而来”,又不完全是“远国商贩,惟利是求”,而主要是响应先知穆罕默德圣训的召唤,来华传授伊斯兰教。近年挖出大量葬于泉州的宋元时期阿拉伯人墓碑,逝者要么自己是移民,要么是移民蕃商的后裔,其碑文告知来华动因之一二,其中公元1303年的一墓碑曰:“至高无上的真主说:‘凡在大地上的,都要毁灭;惟有你的主的本体,具有尊严与大德,将永恒存在……’先知(愿他平安)说:‘死于异乡者,即为壮烈之死’……”(福建省泉州海外交通史博物馆,1984),其他墓碑也有类似表述。显然,穆圣之圣训召唤信徒,去异国他乡传授伊斯兰教——“死于异乡者,即为壮烈之死”,于是,阿拉伯人不远万里,冒险来华定居。这种

^①笔者经常听到有人说,“今天在美国、澳洲、欧洲等地有很多华侨,他们不是也能远离故土居住吗?”今天的情况当然与中世纪甚至清朝时期不同,一是由于生活所迫,一些华人不得不强迫自己适应他乡(如,黄巢起义失败、北宋沦陷、南宋战败、蒙元崩溃后的逃亡),二是到当代,特别是经过20世纪中期以来的去儒家化宣教,人们受儒家“这套故事”的影响程度、祖先崇拜意识、“故土”观念等都不如从前,城市化后的中国人已经不受这些儒家观念制约,灵魂失去之后,四海飘游不再有文化上的障碍。

^②关于清真寺在中国的建立和演变过程,参见白寿彝(1982)《中国伊斯兰史存稿》中的“跋《重建怀圣寺记》”。

^③关于伊斯兰教具体是哪年传入中国的,众说纷纭,难有共识。一说是唐贞观二年(公元628年),这不可信,因为那时伊斯兰教刚从阿拉伯半岛兴起。共识比较高的说法是,唐永徽二年(公元651年)伊斯兰教传到中国。

圣训,与儒家鼓励固守故土,“父母在,不远游”,对鲜明。金宜久(2006)提到另外一组相关圣训:“学问,虽远在中国,亦当求之”,穆圣此话也激发阿拉伯人来华,至少增加他们的好奇。传统中国没有宗教鼓励人们移民他乡,所以,在明朝之前,华商缺乏跨越南海、印度洋和阿拉伯海建立信用网络的华侨基础^①。

再次,由于伊斯兰教与儒家礼制、佛教的不同,阿拉伯商人、华商和东南亚商人在解决契约执行的效果上差异较大,伊斯兰教礼仪与规制更好地解决了逆向选择、搭便车和道德风险问题。对于长程海上贸易,除了海运风险外,最大挑战在于跨期承诺的可靠性(利润共享、成本分担、借贷赊账、远期交易等),即另一方是否跑路违约的问题。Greif(1989,1993)谈到,在中世纪的地中海,马格里布犹太商人通过商人联盟(traders' coalition,或叫“商帮”),辅以犹太文化和犹太教规制,建立多边惩罚机制,很好地解决了跨期承诺问题。其中,多边惩罚机制是指,当跨期承诺关系中一方违约时,商帮的其他成员今后都不会相信违约者,不再跟他交易,即对其实施集体惩罚;相比之下,双边惩罚机制的威慑力有限,因为如果张三跟李四跨期交易,即使李四违约,也只有张三今后不再与其交易,其他人可能照样与李四交易。因此,多边惩罚机制更有效。可是,多边惩罚机制难以建立或执行:张三指控李四欺骗、违约,其他成员如何相信张三呢?如果其他成员参与惩罚李四,他们能得到什么好处?如果李四贿赂部分成员,该如何处置?犹太商人基于共同的宗教,较好地解决了这些挑战,阿拉伯与波斯的穆斯林商人也如此。

历史上,华商跟阿拉伯商人一样,也建立过商帮或同乡会,只不过是基于血缘、地缘或道教、佛教;东南亚商人也有过自己的商业联盟。组建商帮不难,难的是建立真正能有效解决跨期承诺问题的商帮团体。我们可以从组织方式和文化观念两方面将他们做一对比。

对于阿拉伯商人而言,他们利用与伊斯兰教连在一起的组织化资源建立商帮,以《古兰经》《圣训》等教规为基础,信教是加入商帮的前提:成员能利用穆斯林商圈做贸易,得到稳定的贸易流量、优惠的赊账信用、更低的交易成本等(Chaudhuri,1985;Kuran和Lustig,2012)。伊斯兰教通过周期性仪礼、频繁聚集,包括每天面朝麦加礼拜五次、每周五到清真寺聚礼一次、每年大型会礼两次、按教规着装和净身,加上严格的违规惩罚,使信教门槛、信教成本都很高,这些也帮助区分信徒和非信徒的边界,以此增加信众的凝聚力和信教的好处。Stark指出,信教成本越高(包括物质、时间、社交和精神付出),宗教团体的凝聚力就越强,教友间的互助(包括物质与精神互助)、互信与友情就越深(Stark,2018)。严密的组织与频繁的活动将逆向选择、道德风险降至极低。也就是说,如果只为穆斯林商帮的好处去“假装信伊斯兰”,代价太高,而穆斯林商帮借助清真寺的高频聚集,持续交流,帮助降低成员间的信息不对称,便于较早识别搭便车行为。同时,《古兰经》《圣训》对商业合伙、交易契约等的具体规制,本身就强化穆斯林商人间的跨期承诺可靠度。所以,在教义和具体组织行为的双重保障下,阿拉伯商人在海上丝路的成功,跟犹太商人在地中海和大西洋贸易中的成功有异曲同工之处。在商业文化上,当年的穆斯林也有优势:伊斯兰教发源地——阿拉伯半岛,西边是地中海,东面波斯湾海岸,南边又是红海,至少自公元前1000年当地居民就开始海上贸易,也长久从事陆上贸易^②,伊斯兰教创始先知穆罕默德以经商起家,所以,伊斯兰教比其他宗教、农耕文化更加鼓励并保护商业^③,与抑商的儒家对比鲜明(Hourani,1995;金宜久,2006)。

^①清朝之前的华侨主要因国内战乱、灾害、朝代更迭而逃难南洋,到19世纪因大量华工到南美、北美、大洋洲等,才有了南洋之外世界多数地方的华侨,为1978年后改革开放的成功奠定了基础。如果没有之前意外形成的全球华侨网,中国近年将难以成为世界贸易大国。关于华侨的历史,参见朱杰勤(2011)。

^②对阿拉伯海上商业感兴趣的读者可以参考Hourani(1995)的详细介绍。

^③这从《古兰经》的这段中可见一斑:“信士们啊!你们不要用欺诈的手段侵吞你们中别人的财产,除非是你们间相互同意从事的贸易(而赚取的利润)……谁过分和不义地犯此罪,我将把谁投入火狱。”

华商也利用自己的文化资源结帮,如商帮、会馆、公所(邱澎生,2018)。但相比之下,华人商帮缺乏严密组织的宗教做支撑,最多只能靠道教、佛教和迷信支撑,可是,道教、佛教和迷信只有教义,缺乏具体的严密组织,也没有强制性的高频礼拜聚集要求(例如,没有每天、每周或每月的礼拜),信教成本低或者无成本;结果,华人商帮的逆向选择和搭便车风险比较严重,至少比穆斯林商帮、犹太商帮更加滋生机会主义。Landa(1994)通过研究南洋华侨案例发现,基于血缘和地缘纽带的商帮最为关键:在当地缺乏正式法治的社会里,商业契约难靠司法体系保证,而只能依靠商帮提供的非正式执行体系,也就是Greif所称的多边惩罚机制。由于这些华侨商帮、同乡会是基于利益“需要”,而非基于宗教或其他“非功利”信念组成的联盟,必然的结果是:有需要的人才参加,一旦无此需要就选择退出,即逆向选择问题严重。另外,这些帮会没有每天、每周必须做礼拜与聚集的要求,“做会员”的成本低,导致成员间信息不对称严重,不利于提前发现搭便车者,也使得“多边惩罚”难以执行。蔡洪滨等(2008)应用商帮多边惩罚机制框架,研究了明清时期徽商和晋商在商帮治理上的异同与效益。他们发现,徽商以血缘宗族关系为基础,主要在宗族子弟中选拔经理伙计,靠族规家法、儒家礼制来治理企业和商帮内部的跨期承诺关系;而晋商侧重地缘关系,遵循避亲举乡原则聘用经理伙计,以正式号规约束雇佣关系,靠奖金和股俸激励商帮成员。为了支持这两种不同的商帮治理模式,徽商祭拜孔子、朱子,兴建文公祠,推崇儒家文化,而晋商则朝拜关公,多修关帝庙。有意思的是,他们还发现,尽管徽商、晋商的信仰不同,规则与做法各异,但他们总体上在明清时期都很成功。

实际上,华侨商帮、徽商、晋商等都融合了儒家、道教、佛教的教义,也因此保留了后者的局限性。宋代李昌龄的道教经典《太上感应篇》言:“祸福无门,惟人自召;善恶之报,如影随形”;而商人借取不还、以次充好、缺斤少两等获取不义之财的行为,则“取非义之财者,譬如漏脯救饥,鸩酒止渴,非不暂饱,死亦及之”;“凡人有过,大则夺纪,小则夺算。其过大小,有数百事,欲求长生者,先须避之”,等等。这些“因果报应”观是传统中国契约秩序的基础。可是,这样的契约秩序是基于道教的“报应论”,而道教提供的只是一套教义,没有具体的定期礼拜与高频聚集等组织化要求(以解决逆向选择和搭便车问题),也没有具体的“组织”去惩治违教行为,那么,对于不迷信这些“雷公”“报应论”的成员,这种契约秩序就无实质约束力。道教、佛教等多神教过于松散,缺乏组织,信教成本低,所以,以其为基础的商帮就难以达到“多边惩罚机制”的效果,机会主义和搭便车行为必然盛行。

虽然徽商、晋商以及南洋侨商都“因地制宜”内生出适合本地的商帮模式,对于解决短距离、小范围的跨期承诺,肯定比没有儒家礼制与道教文化资源的早期社会显得有效,可解决一些跨期承诺问题。但是,一旦扩展到长程海洋贸易并与一神教文明竞争,其竞争力就显得有限,难以与穆斯林商帮相比。第一,基于血缘宗亲的信任体系,其人数范围有限,毕竟没有哪个宗族的成员数可与伊斯兰教、基督教和犹太教的信众数相比,地理分布也更窄小。第二,依靠抑商的儒家文化来组织商帮,本身就是矛盾:在道义上排斥商业的文化怎么能通过商会组织达到商业的最大化发展呢?

古代东南亚商人所能依赖的文化资源比华商的选择更少,所以,在唐宋时期,他们更不是阿拉伯商人的竞争对手。在商帮组织上,东南亚社会既没有像中国那样在漫长历史中推演出类似儒家礼制那样的文化体系,也没有像印度那样建立起一套种姓制度体系。安南是个例外,自汉代就接受了儒家文化,并以此组织社会和商业。在宗教方面,到公元3世纪,也是因为跟印度和中国南海的贸易,佛教逐步传到今泰国、柬埔寨、老挝、马来半岛、爪哇岛等;至公元8世纪,佛教才在那些社会全面铺开,建起许多佛寺(Bentley, 1993)。如前面所说,佛教对有多边惩罚机制的商帮的形成有些帮助,但效率十分有限。Landa(1994)认为,或许正是由于东南亚社会在古

代缺乏商业所需要的文化资源,华人从元代开始逐步移民泰国、马来、印尼、菲律宾之后,很快控制了它们的商业,局面至今未变。

出于以上原因,自公元8世纪开始,海上丝路基本是阿拉伯与波斯商人的天下,其次是华商。这个局面一直维持到15世纪末葡萄牙人来到印度洋时才结束(Hourani, 1995)。

四、宋元明时期的海上丝路贸易

北宋初,朝廷试图直接管控海上贸易,一方面官方自己从事外贸(国营),另一方面关税交给朝廷,而不是留给地方官府。公元971年设广州市舶司,对进口品征10%关税,并且官方对进口品有优先购买权,只有官府无兴趣的进口货才可转卖私人商贩(苏基朗,2012)。公元985年,朝廷禁止华商出海贸易,但不禁蕃商进出,这当然使华商在海上丝路的地位更加受挫。两年后,朝廷甚至派遣官员多次造访南洋诸国,说服它们加入贡纳体系,公元960—1022年间南洋诸国总共来宋贡纳88次,其中,朝贡次数最多的包括阿拉伯(大食)21次、三佛齐(苏门答腊岛)16次、印度(天竺)10次,次数多少基本反映了其海商与宋朝的贸易份额(Chaffee, 2018)。在朝廷的限制性举措下,华商的海上贸易参与度进一步下降。不过,公元989年朝廷改变政策,据《宋会要辑稿·职官》卷四十四之二记载,“自今商旅出海外蕃国贩易者,须于两浙市舶司陈牒,请官给券以行,违者没入其宝货”,即准许民间“商旅”出海贸易,前提是必须先得到官方许可证,而且只能由指定港口进出。公元1167年,朝廷再规定华商船舶出海不得超过一年^①。不过,禁令实效有限,正如《宋会要辑稿·职官》所载绍兴七年(公元1137年)宋高宗之言,“市舶之利最厚。若措置合宜,所得动以百万计”,利益之下,官方限制阻挡不住民间海商。

宋代期间,海上货运的主角还是阿拉伯商人,但比之前更加多样化,不仅有三佛齐和印度商人,华商也参与长途海运,这是区别于唐代及之前的一大变化。当然,公元1167年后,为了把出海时间控制在一年内,华商一般避免去印度洋,尤其不会去阿拉伯、波斯港口。华商的发展也得益于中国造船能力的加强,特别是从11世纪后期开始,宋廷面对北方金人的巨大威胁,加大造船产能,Chaffee(2018)断定全国在高峰期有43个造船厂,虽然这是为了扩大水军实力,但也给海商带来溢出效应,使华商船舶容量增加,远洋运输能力提升。这一时期,与朝鲜、日本的海上贸易也得到空前发展。

随着宋代经济走向繁荣,贸易货物的种类和结构也发生了变化。之前以奢侈品为主,从中国出口的是丝绸、陶瓷,从南洋、阿拉伯进口的是象牙、珍珠、龟甲、翡翠等,但是到宋代中期,出口物品扩展到食品饮料和金属制品,而进口物品包括香料、香木、香水、药品、布料等普通人的日用品。

宋代之所以比其他朝代更鼓励海上贸易,一是因为北方陆上丝路不通,另一个原因是其财政开支的需要。特别是南宋时期,疆域比北宋少三分之一,户口更少,开支却超过北宋。其间,除最早设立的广州市舶司外,其他市舶司或市舶提举司包括杭州(公元989年设)、明州(公元992年设,今宁波)、澈浦(公元1074年设,今上海)、泉州(公元1087年设)、密州(公元1088年设)、秀州(公元1113年设)以及南宋高宗增加的温州、江阴,它们都可为官府创收。Chaffee(2018)指出,北宋前期,关税岁入50万贯上下,占朝廷开支3%左右,公元1102—1110年间升至110万贯,南宋早期关税岁入更是达到200万贯,相当于朝廷岁出的10%。所以,据《宋会要辑稿·职官》卷四十四之二所载宋高宗之说,“市舶之利最厚……岂不胜取之于民?朕所以留意于此,庶几可以少宽民力尔”,拓展海洋贸易增加财政收入,这不胜过向百姓征税吗?

正由于关税收入如此重要,宋朝对海上丝路主角阿拉伯商人特别关照。据《宋会要辑稿·

^①《宋会要辑稿·职官》卷四十四,引自Chaffee(2018)。

职官》卷四十四记载,绍兴七年,宋高宗诏令广州知州连南夫,好好解决“市舶之弊”。后“南夫奏至,其一项,‘市舶司全藉蕃商来往货易。而大商蒲里亚者,既至广州,有右武大夫曾纳利其财,以妹嫁之。里亚因留不归’。上今委南夫劝诱里亚归国,往来干运蕃货,故圣谕及之”。可见,为保障关税兴旺,皇帝令知州劝蒲里亚不要因中国妻子而滞留广州,而是回阿拉伯贩运货物。蒲姓是阿拉伯名Abu或Abdullah的中文音译,当时在广州、泉州有许多蒲姓阿拉伯商人及其后裔,包括白寿彝(1982)提及的巨商蒲希密(船王,多次献给宋太宗大礼)、蒲罗辛(香料海商)^①及蒲寿庚(香料海商和南宋元初大官)。皇帝过问蒲里亚之事,足以表明阿拉伯商人在当时外贸中的地位之重要。如白寿彝(1982)所说,“宋时,在中国的巨商,不限于大食商人。但如就巨商有名可考者之多,及其地位之重要来说,不能不说以大食商人为第一。这一点,也可以使我们看出大食商人在蕃商中之居有领导的地位”。

相比之下,史籍中尚未见过唐宋时期有定居海外的成功华侨世家,这也印证儒家文明与伊斯兰文明的区别。以往文献在谈到蒲寿庚家族及其他泉州、广州阿拉伯后裔世家的案例时,多从“本以慕化而来”或者“远国商贩,惟利是求”角度一笔带过,认为阿拉伯人和其他外族当然应该向往中国、来华定居扎根,而少有问到:为何在宋代和更早没有华人定居南亚、西亚甚至非洲,并在异国他乡像蒲氏那样出人头地?一旦这样考究,即折射出不同文明之特质,尤其是宗教的作用。

由于在公元1276年蒙元军队追杀南宋余部至泉州的关键时刻,掌控当时福建官府与军队实权的蒲寿庚决定投降蒙元,并将蒲氏海船武装及泉州地方军队交于元军,帮其结束宋王朝(苏基朗,2012),因此在元朝建立之后,不仅蒲寿庚及其子得到元帝忽必烈的重用,包括他的两位阿拉伯裔女婿也不断升官发财。而且在元朝时期,外裔穆斯林在泉州的权力地位极高,是当地社会的主角。元代称阿拉伯和波斯裔为“色目人”,即“有色眼睛之人”,朝廷上下特别重用他们(其地位仅次于蒙古族,但高于汉族)。如《元史·成宗纪》记载,“各道廉访司必择蒙古人为使。或阙,则以色目世臣子孙为之,其次参以色目、汉人”;《元史·武宗纪》记载,至大二年六月甲戌,“以宿卫之士比多冗杂,遵旧制,存蒙古、色目之有阀阅者,余皆革去”;又如《元史·选举志》记载,“蒙古、色目人,愿试汉人、南人科目,中选者加一等注授”,色目人如果考汉族人科举考题,则优先一等;《元史·刑法志》记载,“诸色目人犯盗,免刺科断”。元廷对色目人的偏袒显而易见。白寿彝(1982)对《元史·宰相表》《新元史·宰相年表》进行统计发现,元时阿拉伯裔右丞相1人、左丞相3人、平章政事11人,另加右丞和左丞各1人,在中央政府任宰执职位者共16个色目人,占中央高官之比远超阿拉伯波斯裔占全国人口之比;而在地方政府中宰执级别的色目人共32人,占比之高也超乎寻常。尤其是在闽南,地方官府中色目人占据绝大多数要职。据罗香林(1959)的研究^②,元朝时期,大多数泉州市舶使为色目人,包括蒲氏、陈江丁氏、荣山李氏、燕山苏氏、清源金氏,都是当地穆斯林政要世家^③。

元朝时期,海上贸易进入鼎盛,泉州更是东方第一港。之所以如此,有两方面原因:一是当初元军说服蒲寿庚投降时,可能给予过支持海洋贸易的承诺;二是以草原游牧为生的蒙古人当朝后,反倒不像农耕汉族那样明确反对海上贸易,因为他们可能不像源于农耕、依附土地的汉族朝廷那样对商业和海洋充满成见。马可·波罗(2008)于公元1291年在旅行日记里写道:“刺桐(泉州——引注)是世界最大的港口之一,大批商人云集于此,货物堆积如山,买卖盛况令人难以想象。”泉州之所以能巩固其在海上丝路的地位,蒲氏和泉州其他穆斯林世家扮演了关键角

^①白寿彝(1982)对宋时来华的许多蒲姓阿拉伯(大食)商人有详细的研究。例如蒲罗辛:“诸市舶纲首,能招诱舶舟,抽解物货,累价及五万十贯者,补官有差。大食蕃客蒲罗辛贩乳香,值三十万贯”,因此而授予他“承信郎”官衔。

^②苏基朗(2012)也曾引用罗香林的研究。

^③关于这些世家的细节,可参考Chaffee(2018)。

色,而这也预示了海上丝路稍后的结局——明代海禁。

经过十六年奋战,朱元璋于公元1368年推翻蒙元,建立最后一个汉族大一统王朝——明朝。他生于安徽农家,家境普通,从小种田,深受儒家礼制教化,包括重农抑商偏好。起初,明朝恢复明州、泉州和广州市舶司,以协调海上事务,但它们实际上更似外交机构,用以接待朝贡使团,而不是以往的海舶贸易;到公元1374年,朝廷干脆撤销这三处市舶司。公元1371年,朱元璋发出禁令,“禁濒海民不得私出海”,1397年,“申禁人民无得擅出海与外国互市”^①,只有市舶司管控的朝贡贸易才算合法;明代王圻在《续文献通考》中解释道:“贡舶者,王法之所许,市舶之所司,乃贸易之公也;海商者,王法之所不许,市舶之所不经,乃贸易之私也。”李金明(1990)指出,在之后近两百年里,皇帝每隔几年就推出禁海细则,包括要求将海船改为不宜深海的平头船。《大明律》规定:“若奸豪势要及军民人等,擅造三桅以上违式大船,将带违禁货物下海,前往番(同‘蕃’——引注)国买卖,潜通海贼,同谋结聚,及为向导劫掠良民者,正犯比照已行律处斩,仍枭首示众,全家发边卫充军。其打造前项海船,卖与夷人图利者,比照将应禁军器下海者,因而走泄军情律,为首者处斩,为从者发边充军。”另据《明实录·太祖洪武实录》卷二百三十一记载,公元1394年,明太祖下令禁用蕃香蕃货,“禁民间用蕃香、蕃货……敢有私下诸番互市者,必置之重法”;法律还对沿海地区的大家族有特别规定,哪怕仅以货物入股、并未亲身参与贸易,也要判以流放重刑。海禁被明太祖定为基本国策,后续皇帝不得改变。

至此,朱元璋终结了自春秋战国以来断断续续发展的海上丝路历史——至少让中国不再参与海外世界的发展,走向闭关锁国。为什么要这样做呢?这一直困扰着历史学者。以往的解释包括:明初百废待兴、粮食短缺,需要举国之力兴办农业,以农为本;为了社会稳定,必须防范沿海百姓与陈友谅、张士诚、方国珍等流亡残余与蒙元海外势力联合攻明(王天有和高寿仙,2017);禁民出海,但不禁官方,是为了让官方垄断海贸利润、增加军费;为防范倭寇骚扰(晁中辰,2005);等等。在朱元璋的决定中,这些原因可能都发挥了作用,但有一项原因多被忽视,就是他对蕃商,尤其对蒲寿庚所代表的色目海商的不信任,甚至仇视。上文介绍到,阿拉伯和波斯商人是海上丝路的晚来者,但是由于利用伊斯兰教的组织方式与凝聚力,该商帮的“多边处罚机制”更为有效,使阿拉伯商人快速成为公元8世纪以来的海上丝路主角。阿拉伯人、波斯人及其在华后裔通过海洋优势积累财富,在泉州、广州等地的社会地位显耀招眼;到13世纪中期和14世纪,东方第一港——泉州的经济与武装都掌控在蒲寿庚和其他色目世家之手,在公元1276年的关键时刻蒲寿庚和同盟决定降元,使宋帝国的最后希望化为泡影。加上色目人是蒙元统治的坚强同盟,尽享政治与社会特权,这些因素造成朱元璋等民族英雄对其憎恨有加,刺激他们揭竿而起,反抗蒙元政权。

朱元璋对“倾宋导元”的蒲寿庚尤其深恶痛绝,在创立明朝后,诏禁蒲氏子孙不得读书入仕(张中复,2009)。皇帝对近百年前离世之人如此诏令惩罚,历史上不多见,这足以证明朱元璋对蒲氏及异族痛恨之深。诏禁的结果是,蒲氏族人迁移他乡,改姓埋名另谋生计。本来,公元1357—1366年间发生于泉州并蔓延至闽南的“亦思巴奚”叛乱(最后四年,蒲寿庚的女婿兀纳为叛军首领),先是波斯裔为主的伊斯兰军帮助元朝官府平息民变,后转变为穆斯林派系间的冲突(苏基朗,2012),最终被福建副平章政事陈友定的军队消灭。那次战乱不仅加剧了汉族对外裔的仇恨,而且将泉州穆斯林商人团体几近毁尽,所以,在明太祖诏禁蒲氏子孙后,泉州穆斯林商人基本被清光,中国海上丝路所依赖的跨国穆斯林海商网络遭到摧毁。

那么,朱元璋实行海禁与其对外族的态度有何关系?如前所述,从唐到宋尤其元时期,海上贸易跟阿拉伯穆斯林商人几乎画等号,他们是海上丝路的主角。D'Acunto等(2019)利用中世纪

^①这三段引语,分别见于《明太祖实录》卷二十七、卷七十及卷一百三十九。

黑死病期间德国各地的反犹暴力数据,发现七百年前屠杀过犹太人的地区,至今还排斥金融。原因就如《尚书大传·大战》所言,“爱人者,兼其屋上之乌”,其反义是“恨屋及乌”;到中世纪中期,欧洲人已把金融跟犹太人画上等号,恨犹太人就转变成仇视、怀疑金融,而且至今如此。同理,在唐宋元时期,阿拉伯商人跟海洋贸易画上等号,明太祖因憎恨阿拉伯裔而实施海禁。

海禁断送了沿海民众的生路,引发海上暴力不断^①。将近两百年后,明穆宗隆庆年间(公元1567—1572年)放开海禁,让海上贸易合法化^②(Von Glahn, 1996)。在公元1644年改朝为清之后,新朝廷重推朱元璋海禁政策。到乾隆二十二年,朝廷下令关闭沿海各口岸,仅留广州一口通商,让中国再次与海外世界无缘。等到19世纪道光帝被迫再谈海运话题,不仅中国已经错失近五百年海上主动发展的机会,而且西方海洋大国已经来到国门口,逼迫清朝打开国门。

五、欧洲人来到印度洋

行文至此,自然带出一个疑问:既然穆斯林商人在海上丝路具备那么多组织优势,为什么到16世纪他们的身影在南太平洋、印度洋消失,改由基督教欧洲人当道?尤其是17世纪以后,信奉天主教的葡萄牙人和西班牙人也不再主导海洋贸易,改由信奉新教的荷兰人和英国人主导,后者与以信奉新教为主的美国人一道建立今天人们熟悉的全球化体系,这个演变过程又折射出不同文明的哪些特色呢?正因为今天的全球贸易网络对解决人类生存挑战、提升各社会的风险应对能力、降低暴力等贡献巨大,这一部分就聚焦于海上丝路的后续演变。

伊斯兰教于公元7世纪初创立之后,其信众不只是在海洋贸易上表现出色,而且如Huff(2003)所述,在科学与技术等领域,包括数学、物理、化学、天文、生物、医学、航海等,也引领世界,曾有过伊斯兰文明的黄金时期。Chaney(2016)对此的理解可能更为准确,应该说,在公元750年之前,伊斯兰社会的科学贡献还不突出,可是在之后的一个世纪里,阿拔斯王朝遵循教义召唤——“我的主啊!求你增加我的知识”(《古兰经》)——出资将能找到的各文明的哲学与科技著作译成阿拉伯文,到处兴建图书馆,创办研究机构,鼓励信众探索科学知识。于是,8—12世纪,在政府和民间的双重资助下,伊斯兰的科学创作达到鼎盛,超越其他文明(Chaney, 2016; Von Glahn, 1996; Sabra, 1996),这跟穆斯林商人引领海上丝路的时期同步。可是,公元1055年,逊尼派的塞尔柱土耳其人征服了白益王朝的巴格达,启动史称“逊尼派复兴”的改革运动,这场运动一直进行到两百年后,其核心是强化宗教领袖对世俗社会的政治控制权,弱化世俗精英的影响,重构伊斯兰社会(Makdisi, 1973)。

Chaney以量化方法研究伊斯兰文明的科学表现,他将哈佛大学图书馆藏的历代穆斯林作者的书籍按出版年份、类别(科学类、宗教类等)做划分,然后计算各时期科学类书籍、宗教类书籍占比等。他发现,在公元7世纪期间,科学书籍占3%,8世纪也为3%,9世纪上升至7%,10世纪为10%,11世纪为11%,之后逐步下降,12世纪降为5%,到14世纪再回归之前的3%,这个占比一直持续到18世纪末。而宗教类著作则逐步上升:公元9世纪时宗教书占比11%,10世纪为12%,11世纪为16%,12世纪为23%,13世纪上升到28%,14世纪25%,等等。其中,大量宗教书籍只是对之前经典的诠释,属衍生品(Chaney, 2016)。由此可见,逊尼派成功地将伊斯兰世界从追求理性和经济繁荣转型为追求宗教信仰的正统,强化教义教规对个人和社会的规范。

逊尼派复兴运动使穆斯林商人从南海、印度洋和地中海上的佼佼者中退出(Hourani, 1995),让位给基督教欧洲商人。从这个意义上讲,到明太祖14世纪后期实行海禁时,伊斯兰文明的竞争力已经在走下坡路。当然,朱元璋的海禁使海上丝路更是鲜有华商身影。

^①更多细节参见Kung和Ma(2014)。

^②但是,与日本的贸易不在合法范围之内。有关公元1567年政策变动的详细介绍,可参阅Von Glahn(1996)。

(一)葡萄牙人来到印度洋

就在伊斯兰世界退位之时,信仰基督教的欧洲则走向强盛。《新约·启示录》第20章告诉信众,公元11世纪耶稣受难千年日即为世界末日,天地毁灭,人人将面对基督的终极审判。教会说,朝圣可以帮助赎罪,参与圣战更能赎罪,于是,欧洲各地基督徒从公元10世纪开始,踊跃前往耶路撒冷朝圣,甚至加入十字军东征。这些朝圣运动带来的意外收获是启动了欧洲的商业革命。因为众多信徒的长途朝圣旅行一方面带来各种服务需求,使沿途经济发展,另一方面让他们体验到沿途的异乡异物,激发跨区域贸易。这些经历进一步印证了Stark的观点:“只有真正的唯一神,能通过宗教圣旨激发出超乎想象的创举”(Stark, 2018)。另据Robert Lopez所说,至13世纪初,因朝圣而激发的欧洲跨区商贸网已如此广泛,互通有无程度很高,即使一个地区发生自然灾害,也鲜有大规模饥荒出现(Stark, 2018)。

另一个影响历史进程的事件是公元1295年后出版的《马可·波罗游记》。该书生动讲述了马可·波罗在中国和印度的所见所闻。游记很畅销,成为西方人系统了解中国的第一本书,影响了欧洲大众文化,激发无数西方青年对中国的向往。可是,那时打通东西方的陆路太远,需要费时好几年,而地中海经陆路到红海、印度洋的海道又被阿拉伯穆斯林商人控制,十字军东征后基督教与伊斯兰教之间的仇恨使传统海道对欧洲人来说不可行,他们必须探索新的航路。怎么办?意大利热那亚人哥伦布有个猜想,认为从大西洋往西航行可以更快地到达东方。在西班牙王室资助下,哥伦布带着三艘船组成的探险队,于公元1492年8月由西班牙启航,在大西洋上向西航行两个月后,到达美洲大陆。他喜出望外,以为真的快速到了印度,甚至把当地人叫做“Indians”(印度人,也因此在中国里如今还称他们为“印第安人”)。这个惊喜当然大错,可无论如何,他们发现了新大陆,开启了大西洋贸易史。

一石激起千层浪,这一消息很快传遍欧洲,使西班牙的劲敌葡萄牙深感压力,担心落伍。公元1497年7月,葡萄牙王室派遣达伽马(Vasco da Gama, 1469—1524年)组织四艘船、170名水手,朝另一方向寻求通往印度的海路:由里斯本出发,沿大西洋海岸线向南,绕过非洲好望角,进入印度洋,经莫桑比克等地,于公元1498年到达印度西南部的卡利卡特(半个多世纪前郑和下西洋停泊过的地方)。途中,葡萄牙船队受到穆斯林商人的敌意排挤,但达伽马清楚自己人数有限,尽量避免正面冲突。在到达卡利卡特3个月后,眼看要与穆斯林发生冲突时,他选择赶紧返回葡萄牙。公元1499年9月船队回到里斯本时,只剩下两艘船、54名活着的水手,其他三分之二水手死于病毒感染的沿途的武力冲突。

第一次航行成功后,葡萄牙王室于公元1500年派出由13艘海船组成的第二支探险队,以卡布拉尔(Pedro Alvares Cabral)为领队,势力比之前大很多。这次,船队火炮装备精良,尽是亚洲人难以应对的热兵器:“每艘葡萄牙大帆船乘载三十人,下有四门重型火炮,上有六门旧式小炮,其后甲板和舰首共放置了十座旋转炮,当中两门旧式小炮向船艏发射。各货船的武装中,甲板下装有六把枪,在尾楼甲板装有两把手枪,上面还有八门旧式小炮和多座旋转炮,桅杆前再装有向前发射的两门小炮,而主要货船的火炮装备还会更重”(Corrêa, 1963,转引自Garrett, 2010)。

出航前,国王给卡布拉尔下指示:一是夺取海上见到的所有阿拉伯商船及其货物,因为他们是天主教的敌人;二是带去给卡利卡特国王的问候,不要伤及印度人的船和货物;三是要求卡利卡特国王将所有穆斯林赶走;四是运回大量香料(Chaudhuri, 1985)。武装船队一到印度卡利卡特港,就立即遭到阿拉伯穆斯林商人的围攻,50名葡萄牙水手被打死。愤怒之下,卡布拉尔下令回击,烧毁10艘阿拉伯货船,打死船上600余名商人与水手,战斗进行了两天两夜。他的船队满载香料返回里斯本时获利丰厚,葡萄牙王室欢喜不已。

接下来的二十年里,葡萄牙系统布局印度洋,建立从东非海岸到波斯湾与印度要港、中国澳门、日本长崎港的海防要塞网。公元1511年,葡萄牙夺取马六甲海峡,控制印度洋和南中国海间的关键要道。公元1515年,进一步抢占波斯湾的出海口——霍尔木兹港,掌控波斯商船进入阿拉伯海、印度洋的必经海口。至此,葡萄牙人通过武力,将印度洋最有价值的港口都囊括手中。公元1516年,拉斐尔·佩雷斯特罗(Rafael Perestrelo)从马六甲启程来中国,做试探性贸易之旅,获得丰厚利润后,次年再组建正式船队前往广州,希望打通与明帝国的贸易关系,但葡萄牙船员在广州的粗暴行为招致武力冲突,双方各死伤数人,葡萄牙人被赶出广州。公元1522年他们转往泉州、宁波及周边诸岛,一方面定居传教,另一方面开辟丝绸、茶叶商道,但与明廷关系一直紧张,公元1548年还在双屿岛上发生清剿葡萄牙人的“血浴”,数千人死亡(桑贾伊·苏拉马尼亚姆,2018)。最后,明廷于公元1557年做出妥协,同意将澳门作为葡萄牙人的商贸与居住基地(Wills, 1998)。

到公元1580年,葡萄牙海洋帝国已经覆盖阿拉伯海、印度洋、南太平洋和西太平洋,一个人口不到140万、经济资源贫乏、欧洲史上被边缘化的小国,却能称雄两大洋的海道,各地海商不得不年年缴费,以获得通行权,否则被禁止入海。为什么葡萄牙能征服这么多传统古国,包括阿拉伯和波斯等海洋强国?首先,基本的原因是,如前所述,印度、中国等这些传统亚洲帝国都依附土地农耕而起,对海洋、海战不屑一顾,给欧洲人留下巨大空间。其次,即使西亚的阿拉伯和波斯人长于海运,曾经称雄海上,可是在葡萄牙人到来之前,印度洋和太平洋的海道不在任何国家的主权控制之下,也无海军巡逻,海洋完全开放,商船自由航行,除防范海盗外,船员不担心与其他商队的武力冲突。因此,过去的海商武装准备不多,但葡萄牙人一到,就与穆斯林商人开战,武力强夺港口和海道,终结之前的无武装海洋贸易时代。再者,葡萄牙人有热兵器枪炮优势。虽然中国在公元9世纪发明火药、13世纪发明火枪,但这些技术于14世纪传到欧洲后,得到快速改进(Needham, 1985),至16世纪初葡萄牙人来到印度洋、南海时,其枪炮实力已非常强大。按照Garrett(2010)的说法,到亚洲的葡萄牙人这么少,如果不是靠枪炮优势,他们不可能不被击败,更别说占据两大洋之海道了。炮舰差距让亚洲国家不仅难以防守自己的港口,也无法护卫本国出海的商船。

葡萄牙人信奉天主教,阿拉伯商人信奉伊斯兰教,在组织力和凝聚力维度上不相上下。但是,穆斯林商人的海上贸易是私人行为,非君主或国家所为,所以,他们需要依赖商帮提供的跨期信用,通过贸易金融做大规模,而葡萄牙船队是由国王派遣、由王室出资的国家行为,是军事扩张与商业利益的组合。比如,公元1500年卡布拉尔舰队、公元1505年阿尔梅达舰队都由王室出资,而不是从里斯本商人处做贸易融资。正因如此,葡萄牙人来到印度洋,其背后的融资能力、风险分摊范围和武装支持力度,都强于私自而行的穆斯林商人和其他亚洲民商群体。在公元1505年,葡萄牙国王宣布:印度洋香料贸易由葡萄牙皇家专营(Chaudhuri, 1985)。这意味着印度洋及西太平洋贸易的丰厚收益基本由葡萄牙王室独享。

(二)荷兰人与英国人何以后来居上

16世纪初,葡萄牙人取代穆斯林商人,成为阿拉伯海、印度洋与西太平洋海路的新主人。而到公元1641年,荷兰人从葡萄牙人手中夺取马六甲海峡的控制权,标志着海上丝路易主,那时荷兰人口约为150万人。

荷兰人的长程海运技能源于地理因素。荷兰地处北海南岸,天然资源缺乏,土地贫瘠不利种植,很早就被迫以海上捕鱼和水陆贸易谋生。16世纪后期,荷兰人了解到,从欧洲进口皮革、羊毛、棉纺等商品,销往东方,然后回程载上亚洲香料,卖到欧洲市场,会比来往波罗的海与地中海之间做贸易更赚钱(Funnell和Robertson, 2013),所以,从公元1593年开始,他们发行股票

融资、组成不同的股份有限公司,分别探索前往西非、东非进而东印度群岛的海道,挑战葡萄牙人对印度洋香料贸易的垄断权。

在公元1595—1602年间,荷兰不同的东印度贸易公司共组织了16批船队前往印度洋;其中,仅公元1598年就有22艘商船离开荷兰,但后来只有12艘回来,其余的均毁于途中(Funnell和Robertson,2013)。在早期尝试中除个别公司盈利外,其他都损失惨重,如果算进所牺牲的船员生命,损失就更重。在荷兰王子和政府的干预下,公元1602年,多家公司合并为一,组建为后来著名的“荷兰东印度公司”(VOC)(Chaudhuri,1985)。这家公司在政治和军事上代表荷兰国家利益,得到武装支持;但荷兰东印度公司又是一家商业企业,完全由享有有限责任的股东出资,由管理团队经营,目的是为了赚钱分红和股价升值。公司的出资方和管理方是不同的两批人,按照所有权和经营权分离的方式运营。

荷兰东印度公司随即派船队前往印度洋,给的指示是:“不管在哪里,只要看到葡萄牙人和西班牙人就攻击”(Micklethwait和Wooldridge,2003),挑战葡萄牙对海上丝路的垄断。第一场胜仗是公元1605年在印尼攻下葡萄牙驻地——安波纳岛(“香料群岛”之一),该岛成为荷兰东印度公司的第一个亚洲总部;次年,进攻葡萄牙的马六甲要塞,但遭遇大败,死伤惨重;他们在东非也未能攻下葡萄牙的重要海港——莫桑比克等。经过三十余年的重整后,至公元1641年1月荷兰东印度公司终于攻克马六甲这一关键要塞,公元1656、1663年分别夺取印度南部的葡萄牙属科伦坡港和科钦港。至此,荷兰人取代葡萄牙人对印尼群岛、锡兰以及除果亚以外的印度港口的控制,全面垄断香料、糖料、胡椒贸易。其间,荷兰东印度公司还陆续在波斯、莫桑比克、孟加拉国、泰国、印尼、马里塔斯、柬埔寨、越南、日本长崎、中国台湾建立殖民地或贸易据点。其中,中国台湾于公元1624年被荷兰人占领,后于公元1662年被郑成功收复。

看到这个结局,自然引出问题:同是西欧小国,同为航海强国,皆有坚船利炮,荷兰人如何制胜葡萄牙人和西班牙人,称雄阿拉伯海、印度洋与西太平洋?其中的经验与教训不仅能帮助我们理解如今的世界秩序和全球化商业网的来历,也可加深对制度文明的认知。尤其是考虑到在16—17世纪中期之间葡萄牙与西班牙分别从亚洲、美洲运回大量金银财宝,但从17世纪中期开始,两国每况愈下,先是让位给荷兰,后来由英国、美国称雄,所映射出的背后规律都值得了解。我们可从两个方面剖析:一是贸易融资与风险配置,这又涉及跨期承诺问题;二是治理结构,即分权治理还是集权治理。

16世纪正值新教改革时期,葡萄牙与西班牙继续紧跟天主教会,而荷兰、英国选择加尔文新教,这一宗教差别影响了这两组国家的海洋贸易模式选择。天主教文化历来以教廷集中控制一切为特色(因此才导致马丁·路德的新教改革),于是,如前所说,葡萄牙和西班牙都由君主出资进行海上扩张,利润全归王室,风险也由王室承担。但是,新教文明下的荷兰人从一开始就是自下而上地从事海上贸易,不指望王室或政府出资,而是商人自筹,即当初阿拉伯穆斯林商人碰到过的集资问题;当然,荷兰商人也可以像后者那样,通过赊账或结伙模式融资、分摊风险,但穆斯林商人在之前败给葡萄牙人,已经证明那种融资模式的竞争力不如王室出资模式(国营模式)。尤其是,当初穆斯林商人不需要重型武装,但葡萄牙控制海上丝路后,热兵器武装成为必需,所以,荷兰商人必须找到规模更大的融资手段。16世纪后期,荷兰商船主要穿梭于波罗的海与地中海之间,路途来回几周时间,小船加少数船员即可,所需资金少,风险也低;但是,亚洲贸易来回路途短则一年半,风险大,需要大船和众多船员,每艘船的资金投入要多3倍左右(Gelderblom和Jonker,2004)。

荷兰人的创新在于推出“股份有限公司”及其股票市场^①,即私人可出资参股,股

^①在古罗马时期就发展出类似的公众股份公司,但在罗马帝国崩溃、欧洲进入中世纪后,这类商业组织也不再沿用,直到16世纪新教改革、中世纪结束后,因为航海贸易而在荷兰和英国再现。

东责任以所出资本为上限,利润由股东分享。这跟传统合伙企业组织的区别在于以下三方面:第一,传统企业一般是无限责任,而股份有限公司是有限责任。“有限责任”至关重要,是现代公司制度的核心原则之一,因为这等于把公司跟股东在人格上、财务上、责任上进行隔离,既保护了股东,让股东个人不至受累于公司,也保护了公司,使其不至受累于股东的债务和行为。第二,正因为有在有限责任下公司具有独立的法律人格,它能有独立的章程和各种行事规则,聘用职业经理人,实现经营权与所有权的分离。这样,公司经营团队可以在大范围去招聘,不一定与股东有血缘关系,让公司更可能找到最称职的管理人。第三,传统家族企业或合伙企业的股权一般不能自由买卖,而股份有限公司的股份可以在自然人或法人之间交易转让。有了股权交易,股东就可选择“用脚投票”,产生股权价格。这种股权交易定价等于对公司经营决策的外部评估,好的决策会受到投资者欢迎,其股价上涨,坏的决策会立即招致抛售,受市场惩罚,股权交易就成了公司决策及其前景的晴雨表。

公司制度有了上述特点,就让大量外部投资者放心出资,扩大融资范围和规模。有了这种创新,荷兰东印度公司能达到的融资规模可远超葡萄牙和西班牙王室,更远超之前的穆斯林商帮。无怪乎20世纪初美国著名经济学家、哥伦比亚大学前校长巴特勒教授(Nicholas Murray Butler)说,“股份有限责任公司是近代人类历史中单项最重要的发明;如果没有它,连蒸汽机、电力技术发明的重要性也得大打折扣”(Micklethwait和Wooldridge, 2003)。

通过发行股份有限责任公司的股票融资,不仅提升集资金量,而且帮助在众多投资者间分摊风险,这也是荷兰东印度公司成功的关键,其股东遍及荷兰,甚至远到德国汉堡和科隆、比利时安特卫普(Micklethwait和Wooldridge, 2003)。股权融资即“众筹”模式带来的“总体风险大,人均风险小”的分摊效果,是王室独揽一切的国家融资模式所不及,也更超越穆斯林商人的贸易金融模式。虽然王室可以比任何个人和家族都富有,但还是难以胜过众人财富之和,更何况集权在手的君主难以避免腐败和决策失误,也受国与国战争的冲击。“众筹”分摊风险是荷兰战胜葡萄牙的关键优势之一。此外,众多股东参与股份有限公司的重要投资决策,可以减少赔本投资决策的频率,降低亏损风险,而君主出资并集权决策的模式更容易犯错误,加大失败风险。

英国加入大西洋、印度洋和西太平洋贸易竞争的方式跟荷兰类似,不是由皇家出资发起,而是由民间通过股份有限责任公司进行股权融资,先后推出“莫斯科公司”(Muscovy Company, 公元1555年)、“弗吉尼亚公司”“马萨诸塞公司”“宾夕法尼亚公司”“非洲公司”等,这些公司分别在北美、非洲建立了后来的殖民地(Micklethwait和Wooldridge, 2003)。最成功的是公元1599年成立的“英国东印度公司”(British East India Company),其创始股东为80人,选举15人组成董事会。关于公司总裁人选,伊丽莎白女王坚持要一位她信得过的公爵担任,但股东们坚持说:“我们不要一位绅士,而要一位跟我们同类的人担任总裁”,结果,商人股东们赢了。到公元1600年12月,英国东印度公司股东增加到218人,并正式取得了印度洋和太平洋贸易的专营权。公元1601年2月,公司第一批船队驶向印度,两年半以后回到伦敦时,给投资者带来丰厚回报,为公司之后的多次增资扩股奠定了基础(Micklethwait和Wooldridge, 2003)。公元1639年,英国东印度公司夺取印度东岸港口马德拉斯,后来将其拓展为欧洲人在印度控制的最重要货物港口。公元1661年,在压力之下,葡萄牙将孟买的控制权移交给英国东印度公司。到18世纪初,该公司所代表的英国势力取代荷兰,称雄印度洋。此后的一个多世纪中,英国东印度公司继续在印度洋和太平洋大显身手,与法国和葡萄牙的力量较量,一直到公元1873年被英国政府取缔为止。

那么,为什么荷兰和英国能依赖股票发行做众筹并分摊海上探险风险,但葡萄牙、西班牙在当时做不到呢?一方面是因为在天主教文化影响下,葡萄牙、西班牙由君主垄断海上贸易,不

给私营公司机会,所以不能催生股份有限公司这种手段;另一方面,天主教的葡萄牙和西班牙王室集权太多,难以建立外部股权融资所要求的“可靠的跨期承诺机制”(credible intertemporal commitment),而在加尔文新教的荷兰与英国,君权受到制约,法治更加可靠。La Porta等(1998)基于现代国家证券市场发展历程的研究发现:新教国家的资本市场比天主教国家更发达,原因在于新教国家的权力分散度高,立法、行政和司法之间相互制衡多,彼此干涉少。此外,由于荷兰和英国的海上贸易由民间股份公司管理,所以,非贵族的中产阶级也能分享海上贸易利润。这是德隆·阿西莫格鲁和詹姆斯·A. 罗宾逊(2015)所指的包容性发展模式,而这个群体珍惜私人财产,不希望王室随意征税或以其他方式变相剥夺、侵占。因此,包容性发展海上贸易的结果,是加强了对君权的制约,促成良性制度创新,提升跨期承诺的可靠性和可信度。但是,君主垄断的海贸模式则让好处归由君主独享,造成君权更加巩固的恶性循环。这也是海洋贸易改善了英国和荷兰,却没有改变葡萄牙和西班牙的体制的原因。

六、海上丝路历史的启示

中国古代海上丝路是一个“不情愿”发展起来的南海贸易网络,于春秋战国时期启动,但到西汉才出现于正史记载中,之后的汉族王朝鲜有主动推进。海上丝路在元朝达到鼎盛,但明初朱元璋决定退出。由于这些“不情愿”和海禁政策,中国在20世纪之前没能参与世界秩序的组建。对于古代中国人来说,那个世界体系显得陌生。

再回头看,古代海上丝路在当时提供了互通有无的通道与平台,给时人以福利,但给后世留下的长久影响是什么呢?相对而言,可能给中国留下的启示更多。比如,伊斯兰教、基督教、阿拉伯航海术、伊斯兰科学、扶兰音乐,都经海上丝路来到中国,至今还影响深远,佛教也因海路在中国扩散得更广更深。而对于沿途国家,古代海上丝路给朝鲜、日本和越南留下了儒家文化和佛教,但中国给印度洋、阿拉伯海、波斯海、东非的沿途国家留下的似乎有限(Wang, 2003)。也就是说,如果把明代之前基于海上丝路的贸易网络称做古代中国的“朝贡帝国体系”,把哥伦布发现美洲大陆之后发展起来的大西洋与印度洋贸易网络称做近代西方的“市场帝国体系”,那么,我们今天所生活和依赖的世界基本来自后者,而非前者。海上丝路给中国留下的影响,多于给沿线其他国家的影响。我们可从几个方面理解古代海上丝路带来的经验和教训。

其一,从古代中国的角度看,海上丝路只是商品交换,或者说是“本以慕化而来”的朝贡体系,仅此而已。华商在广州、泉州把丝绸、陶瓷卖给阿拉伯和波斯商人等,至于他们如何将丝绸、陶瓷运走,卖到哪里,那些都是蕃商之事,华商在宋代以前似乎介入甚少。同样,华商在广州等中国港口市场上从蕃商购进舶来品,销往内陆地区,至于蕃商怎么运来,那也是他们的事。“南海蕃舶,本以慕化而来”,在这种“外商来华、有求与我”的心态下,海上丝路更多地是“单边”“单向”的,是外方主动、主导,华人是被动回应,无兴趣认知、了解对方。这一特点至今如故,当下中国公司去非洲、拉美、中亚、西南亚,员工多居住自建小区,甚至封闭式自居,说中文、吃中餐,不与当地社会来往,也漠视他们的文化。单纯关注商品交换和投资交易,而无其他交流,最终难以给当地社会留下文化等非物质维度的影响。以往学者根据甲国商品在何时卖到乙国,就判定甲国文化在那时即影响了乙国。这种判断显然并非总是成立的,因为如果物品是乙国商人去甲国买进,甲国人从没有直接去过乙国,那么,甲国输出的只是物品,而物品只有工具价值,甲国未必对乙国有文化等维度的影响,甚至也不了解乙国的文化风情。芮乐伟·韩森(2015)引用Muthesius(1990)的研究指出,学者检查了一千件制作于7—13世纪间且至今还留存欧洲的丝绸品,虽然都注明“中国制造”,但实际上只有一件真正从中国进口,其他都产于拜占庭帝国,难

以想象这些丝绸品因为有“中国制造”标签就能推断其将中华文明带到了欧洲。

其二，儒家文明源于农耕、立足宗族，所以强调安土重迁，免居异国他乡；而伊斯兰教则反之，《圣训》强调“死于异乡者，即为壮烈之死”，鼓励信众外出传教。由于儒家文明与伊斯兰文明的这种差异，一直到9世纪末期黄巢起义失败、余部逃亡东南亚以前，没有华人定居南亚或更远的异国，即使到了元朝，也主要是因朝代更迭而被迫逃亡的少数华人居住东南亚，在阿拉伯、波斯、印度或东非都无“唐人街”（朱杰勤，2011）。根据Wang(2003)的研究，在15世纪初期之前，官方史料从没提到过海外华侨社区，15世纪初提到两个华侨社区：一个在爪哇岛的东北海岸，那里居住着一些明初逃离泉州的穆斯林商人（包括已经汉化的阿拉伯裔）；另一个在苏门答腊，主要是来自广东和福建的华商。而这两个华侨社区都是因为朱元璋“禁海”之后出海经商，不能或者不敢再回归，只好定居海外。尽管到16世纪末，海外华侨社区已经不止这两个，但Wang(2003)认为，当时的华侨村最多几百个华人，不会更多。如果“禁海”之前华商几乎都避免移民他乡，就无中华文明的载体去影响其他国家。所以，在古代海上丝路存续期间，中国只给沿线社会留下有限的长久影响，这就不足为奇了。相比之下，蕃商早就经海上丝路来华安居乐业，至唐宋时期，阿拉伯裔、波斯裔人数众，蕃坊兴旺，清真寺多，其子孙后代不仅在宋元时期成为泉州等地的精英，而且所带来的宗教与文化影响至今^①（Chaudhuri, 1985；Kuran和Lustig, 2012；Michalopoulos等, 2018）。以往的习惯说法是，蕃商后裔都被汉化了，可是，这只讲到一半，另一半是穆斯林蕃商及其后裔通过融入中国社会，也深刻影响了中华文明（费正清，2015），反倒是因为华人没能利用海上丝路移居中东、西亚、非洲、印度、锡兰，所以未能在那里留下中华文明的影响。这一基本事实决定了海上丝路的长久影响格局（Wang, 2003）。

其三，从隋唐开始，中华帝国强盛，长安、洛阳、开封、杭州以及大运河沿线城市，经济繁华，奢侈品需求旺盛，而东南亚及印度、锡兰甚至阿拉伯、波斯的需求相对较少。经济实力的不对称也造成了更多蕃商来华，而不是华商移居他乡，这使基于地位差序的贡纳贸易体系成为可能：中华帝国朝廷高高在上，蕃国在下，故有唐太宗“南海蕃舶，本以慕化而来”之姿态。在地位不平等的贡纳体系下，华商对他国社会不屑一顾，他国居民也难以了解中华文明，更无法受其影响。所以，海上丝路一旦关停，除了已舶去之物，在他国很难留下其他的中国痕迹。

古代海上丝路的结局如此，除了农耕文明对商业和海洋的排斥外，缺乏组织严谨、奖罚分明的一神教也是核心原因。比如，郑和在公元1405—1433年间七次下西洋，一直是学者、政客的热门佳话。但是，关于郑和历史性创举的动因，至今众说纷纭。七次下西洋显然与海洋贸易和商业无关。如明朝官员严从简(1993)在《殊域周咨录》提及，明宪宗时兵部车驾司郎中刘大夏说：“三宝下西洋，费钱数十万，军民死且万计，纵得奇宝而回，于国家何益？”而且，《明史·郑和传》列出的正式理由——寻找建文帝和宣扬大明威德——也值得怀疑。此外，相关研究很少谈到郑和下西洋背后的宗教原因^②。作为穆斯林，郑和的祖父和父亲都到过麦加朝圣。按伊斯兰教规，只要身体和经济条件允许，每个成年穆斯林必须在一生中去麦加朝圣一次，这也是郑和的毕生梦想，此即其七下西洋的核心驱动力。从这个意义上讲，正因为传统中国社会没有一神教，要等到一个伊斯兰化的郑和才做出这种历史性创举。就如Stark(2018)所言，“只有真正的唯一神，能通过宗教圣旨激发出超乎想象的创举”。公元7世纪前期玄奘法师、公元7世纪后期义净大和尚都曾去印度取经，虽然其创举可能不如郑和下西洋宏大，但也是因宗教驱动而为。这

^①基于亚洲、非洲的历史大数据，三位学者证明了伊斯兰教传播跟古代商路的关系。尤其是，以伊斯兰教于7世纪兴起之前就存在的主要商路为参照（包括海上丝路、陆上丝路），那么，离这些商路越近的社会，信伊斯兰教的人口比例就越高，今天那里的居民信仰伊斯兰教的虔诚度就越高。见Michalopoulos等(2018)。当然，反过来看，伊斯兰教信众越多的地方，其跨区贸易也越发达，这反映伊斯兰教对贸易的促进作用。参见Chaudhuri(1985)及Kuran和Lustig(2012)。

^②从宗教动因探讨郑和下西洋的研究不多。参见谭谭(2005)。

些因宗教信仰引发的创举的确与缺乏宗教传统的中华文明形成对照,也让受后者熏陶的历史学者难以从宗教角度解读中国之外的历史以及其他文明是如何影响中国的。

唐初以来,海上丝路曾经是中华文明与伊斯兰文明的竞争场,凸显了新兴的伊斯兰教在建立跨血缘、跨时空的信任体系和解决长程信用挑战方面的优势,能更好地解决贸易金融发展的难题。在朱元璋实行海禁后,尽管中国人口多、市场大,但贡纳贸易体系不再有生命力。也由于中国选择闭关,世界体系在此后的发展就基本与中华文明无关,以至于公元1840年鸦片战争迫使中国打开国门以来,我们还难以运作外部世界体系。所以,今天希望“走出去”的中国企业应该多了解古代海上丝路历史,从中吸取教训,改变对当地文化不屑一顾的“朝贡贸易”心态,与当地民众广泛接触,建立互尊互信的信用体系;同时也必须看到,自己做的不应该只是商品贸易或货币投资,而是要携带更多的人文价值,推动文明之间的互通互容。

主要参考文献

- [1]白寿彝.中国伊斯兰史存稿[M].银川:宁夏人民出版社,1982.
- [2]蔡洪滨,周黎安,吴意云.宗族制度、商人信仰与商帮治理:关于明清时期徽商与晋商的比较研究[J].管理世界,2008,(8): 87-99.
- [3]晁中辰.明代海禁与海外贸易[M].北京:人民出版社,2005.
- [4]德隆·阿西莫格鲁、詹姆斯·A.罗宾逊著,李增刚译.国家为什么会失败[M].长沙:湖南科技出版社,2015.
- [5](清)董浩等编.全唐文[M].太原:山西教育出版社,2002.
- [6]费正清著,张沛、张源、顾思兼译.费正清中国史[M].长春:吉林出版集团有限责任公司,2015.
- [7]福建省泉州海外交通史博物馆.泉州伊斯兰教石刻[M].福州:福建人民出版社,1984.
- [8](汉)班固,金少英集释.汉书食货志集释[M].北京:中华书局,1986.
- [9]金宜久主编.伊斯兰教史[M].南京:江苏人民出版社,2006.
- [10]李金明.明代海外贸易史[M].北京:中国社会科学出版社,1990.
- [11](后晋)刘昫等合撰.旧唐书[M].北京:中华书局,1975.
- [12]罗香林.蒲寿庚研究[M].香港:中国学社,1959.
- [13]马可·波罗著,梁生智译.马可·波罗游记[M].北京:中国文史出版社,2008.
- [14](宋)欧阳修、宋祁等合撰.新唐书[M].北京:中华书局,1975.
- [15]邱澎生.当经济遇上法律:明清中国的市场演化[M].新北:联经出版事业股份有限公司,2018.
- [16]芮乐伟·韩森著,张湛译.丝绸之路新史[M].北京:北京联合出版公司,2015.
- [17]桑贾伊·苏拉马尼亚姆著,巫怀宇译.葡萄牙帝国在亚洲[M].2版.桂林:广西师范大学出版社,2018.
- [18]斯波义信著,庄景辉译.宋代商业史研究[M].台北:稻乡出版社,1997.
- [19]斯波义信,张天虹.商业在唐宋变革中的作用[J].文史哲,2009,(3): 12-22.
- [20]苏基朗著,李润强译.刺桐梦华录:近世前期闽南的市场经济(946—1368)[M].杭州:浙江大学出版社,2012.
- [21]谈谭.郑和西洋动因新探[J].世界宗教研究,2005,(2): 95-103.
- [22]王天有,高寿仙.明史:多重性格的时代[M].北京:中信出版集团股份有限公司,2017.
- [23](清)许承尧、李明回等编.歙事闲谭[M].合肥:黄山书社,2001.
- [24](清)徐松、刘琳等校点.宋会要辑稿[M].上海:上海古籍出版社,2014.
- [25](明)严从简、余思黎点校.殊域周咨录[M].北京:中华书局,1993.
- [26]余英时著,郭文玲等译.汉代贸易与扩张:汉胡经济关系结构研究[M].上海:上海古籍出版社,2005.
- [27]张中复.从“蕃客”到“回族”:泉州地区穆斯林族群意识变迁的历史省察[A].洪丽完主编.国家与原住民:亚太地区族群历史研究[M].台北:中央研究院台湾史研究所,2009.
- [28]朱杰勤.东南亚华侨史[M].北京:高等教育出版社,1990.
- [29]朱杰勤.华侨史[M].桂林:广西师范大学出版社,2011.
- [30](宋)朱彧.萍洲可谈.丛书集成初编[M].北京:中华书局,1985.

- [31]Abd-Allah U F. Seek knowledge in China: Thinking beyond the Abrahamic box[EB/OL]. <https://static1.squarespace.com/static/54eb86afe4b0b896afa4080a/t/58dc241417bffc5c45651e3c/1490823714826/China.pdf>, 2020-01-15.
- [32]Al-Strāfi A Z. Accounts of China and India[M]. New York: New York University Press, 2017.
- [33]Bentley J H. Old world encounters: Cross-cultural contacts and exchanges in pre-modern times[M]. New York: Oxford University Press, 1993.
- [34]Chaffee J W. The Muslim merchants of premodern China: The history of a maritime Asian trade diaspora, 750—1400[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2018.
- [35]Chaney E. Religion and the rise and fall of Islamic science[R]. Harvard University working paper, 2016.
- [36]Chaudhuri K N. Trade and civilisation in the Indian ocean: An economic history from the rise of Islam to 1750[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.
- [37]Corrêa G. The three voyages of Vasco da Gama, and his viceroyalty[M]. New York: Franklin, 1963.
- [38]D’Acunto F, Prokopczuk M, Weber M. Historical antisemitism, ethnic specialization, and financial development[J]. *The Review of Economic Studies*, 2019, 86(3): 1170-1206.
- [39]Funnell W, Robertson J. Accounting by the first public company: The pursuit of supremacy[M]. New York: Routledge, 2013.
- [40]Garrett R J. The defences of Macau: Forts, ships and weapons over 450 years[M]. Hong Kong, China: Hong Kong University Press, 2010.
- [41]Gelderblom O, Jonker J. Completing a financial revolution: The finance of the Dutch East India trade and the rise of the Amsterdam capital market, 1595—1612[J]. *The Journal of Economic History*, 2004, 64(3): 641-672.
- [42]Greif A. Reputation and coalitions in medieval trade: Evidence on the Maghribi traders[J]. *The Journal of Economic History*, 1989, 49(4): 857-882.
- [43]Greif A. Contract enforceability and economic institutions in early trade: The Maghribi traders’ coalition[J]. *The American Economic Review*, 1993, 83(3): 525-548.
- [44]Greif A. Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies[J]. *Journal of Political Economy*, 1994, 102(5): 912-950.
- [45]Harris R. Going the distance: Eurasian trade and the rise of the business corporation, 1400—1700[M]. Princeton: Princeton University Press, 2020.
- [46]Hourani G F. Arab seafaring: In the Indian ocean in ancient and early medieval times[M]. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- [47]Huff T E. The rise of early modern science: Islam, China and the West[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- [48]Kuran T, Lustig S. Judicial biases in Ottoman Istanbul: Islamic justice and its compatibility with modern economic life[J]. *The Journal of Law and Economics*, 2012, 55(3): 631-666.
- [49]La Porta R, Lopez-de-Silanes F, Shleifer A, et al. Law and finance[J]. *Journal of Political Economy*, 1998, 106(6): 1113-1155.
- [50]Landa J T. Trust, ethnicity, and identity: Beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange[M]. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
- [51]Lopez R S. The commercial revolution of the Middle Ages 950—1350[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.
- [52]Makdisi G. The Sunni revival[A]. Richard D S. Islamic civilisation 950—1150[M]. Oxford: Bruno Cassirer Ltd, 1973.
- [53]Micklethwait J, Wooldridge A. The company: A short history of a revolutionary idea[M]. New York: Modern Library, 2003.
- [54]Muthesius A M. The Impact of the Mediterranean Silk trade on western Europe before 1200 A.D[A]. Textiles in trade: Proceedings of the textile society of America biennial symposium[C]. Washington, DC: Textile Society of America, 1990.
- [55]Needham J. Gunpowder as the fourth power, east and west[M]. Hong Kong, China: Hong Kong University Press, 1985.
- [56]Sabra A I. Situating Arabic science: Locality versus essence[J]. *Isis*, 1996, 87(4): 654-670.
- [57]Stark R. One true god: Historical consequences of monotheism[M]. Princeton: Princeton University Press, 2018.
- [58]Udovitch A L. Credit as a means of investment in medieval Islamic trade[J]. *Journal of the American Oriental Society*, 1967, 87(3): 260-264.

- [59] Von Glahn R. Fountain of fortune: Money and monetary policy in China, 1000—1700[M]. Berkeley: University of California Press, 1996.
- [60] Wang G. The Nanhai trade: Early Chinese trade in the South China Sea[M]. 2nd ed. Singapore: Eastern Universities Press, 2003.
- [61] Wills Jr J E. Relations with maritime Europeans, 1514—1662[A]. Twitchett D C, Mote F W. The Cambridge history of China, Volume 8: The Ming Dynasty, 1368—1644, Part 2[M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Competition among Civilizations on the Maritime Silk Road and Lessons for Today

Chen Zhiwu^{1,2}

(1. *Faculty of Business and Economics, The University of Hong Kong, Hong Kong 999077, China;*
2. *Asia Global Institute, The University of Hong Kong, Hong Kong 999077, China*)

Summary: The Maritime Silk Road started back in the Warring States period and grew into the main conduit for China and countries along the South Pacific and the Indian Ocean to trade with each other. For the initial centuries, Chinese merchants were a dominating group on these emerging routes. After the seventh century, the dominant-trader group position turned over several times, first from the Chinese merchants to the Arabs, then from the Arabs to the Portuguese, and later from the Portuguese to the Dutch. For the Europeans, the firearms advantage clearly played an important role in their successive takeovers. But, perhaps a more important and enduring reason lies in their financing and risk-sharing methods, that is, who could better solve the intertemporal commitment problem in a way that allowed them to raise larger scales of funding from, and spread the high ocean-trade risks across, a large number of investors. The Chinese, Islamic, Catholic and Protestant civilizations each offered different cultural and social resources to address this challenge, whose strength and weakness will be compared and contrasted in this paper to draw lessons for business people today.

Key words: maritime trade; trade finance; risk allocation; agricultural civilization; Confucian civilization; Islamic civilization; Christian civilization

(责任编辑: 宋澄宇)