

近代早期新朱勒法亚美尼亚人在印度洋的 贸易活动及其作用

——以蚕丝、纺织品、硝石贸易为中心的考察

蒋 真 母 仕 洪

[摘 要] 近代早期,以新朱勒法人及其后裔为主的亚美尼亚人,通过广泛的商业联系,构筑起一张庞大而频密的贸易网络,辐射范围囊括欧洲、地中海、印度洋、东南亚、太平洋诸地区,成为推动早期经济全球化发展与世界贸易体系初创的一支重要商业力量。印度洋是其开展贸易活动的核心区域,通过参与蚕丝、纺织品、硝石等印度洋贸易行业,亚美尼亚人不仅极大地改善了经济境遇和社会地位,而且为促进印度洋商业运转乃至跨欧亚经济互动发挥了不容忽视的作用。亚美尼亚人在印度洋商业活动中发挥的作用表明,近代早期的印度洋贸易世界是诸多商业力量并驾齐驱、互争雄长的舞台,欧洲商人在其中占据有重要但非支配性的地位。

[关键词] 亚美尼亚人;印度洋贸易;经济全球化;商业网络

[中图分类号] K37;K369 [文献标识码] A [文章编号] 0583-0214(2022)09-0080-15

地理大发现以后,全球性的贸易活动和商业交流持续扩展,形成大西洋、印度洋、太平洋连成一体的规模空前的国际贸易网络。印度洋作为连接欧洲、亚洲、非洲、大洋洲的交通枢纽,成为各民族经济活动的广阔舞台,上演了一幕幕各种商业群体之间竞争与合作、冲突与交往的历史剧目,东方商人与欧洲商人在印度洋海域的关系也步入空前复杂化的历史阶段。然而,一些学者将欧洲人进入印度洋“当作是一个新时代开端的标志,即标志着当地的衰落和欧洲人事业的胜利”^①。W. H. 莫兰(Moreland)、P. M. 帕尼卡(Panikkar)就认为,“葡萄牙人的到来开启了西方人支配印度洋的新时代”“印度洋贸易的主渠道随即落入葡萄牙人之手”^②。这种观点将近代早期(1500—1800年)东方商人与欧洲商人在印度洋的多元交往关系简单化、片面化,突出强调欧洲商人在近代早期印度洋贸易交往中的支配地位,把欧洲商人视为近代早期印度洋商业历史舞台上的主角,东方商人沦为边缘化的、从属性的历史配角。丹尼斯·伦巴德就指出:“在许多历史学家眼里,不断进发的欧洲人才是印度洋的驱动力。首先是葡萄牙征服者,然后是继之而来的英国、荷兰、丹麦、法国等贸易公司。”他认为,造成此种局面的原因在于“汗牛充栋的西方史料都是从殖民视角书写的,因而从19世纪末以来就确立了一种根深蒂固的认知:通过以里斯本、伦敦或阿姆斯特丹为驱动力的视角来观察该时期所有的交易”^③。西方学者的著作自觉或不自觉地将近代早期的印度洋历史写成欧洲商人主导或影响之下的历史,忽视东方商人的主体作用和历史贡献。到20世纪下半叶,随着后殖民时代印度洋周边国家崛起,这些国家的学者开始重新审视欧洲商人和东方商人在近代早期印度洋贸易交往中的关系。例如,澳大利亚学

① 肯尼斯·麦克弗森著,耿引曾等译:《印度洋史》,北京:商务印书馆2015年版,第110页。

② 苏希尔·乔杜里、米歇尔·马里昂:“序言”(Sushil Chaudhury, Michel Morineau, “Introduction”),苏希尔·乔杜里、米歇尔·马里昂编:《商人、公司与贸易:近代早期的欧洲与亚洲》(Sushil Chaudhury, Michel Morineau, ed., *Merchants, Companies, and Trade: Europe and Asia in the Early Modern Era*),剑桥:剑桥大学出版社1999年版,第2页。

③ 丹尼斯·伦巴德:“序言”(Denys Lombard, “Introduction”),丹尼斯·伦巴德、让·奥班主编:《印度洋和中国海的亚洲商人》(Denys Lombard, Jeau Aubin, eds., *Asia Merchants and Businessmen in the Indian Ocean and the China Sea*),牛津:牛津大学出版社2000年版,第2~3页。

者肯尼斯·麦克弗森在其《印度洋史》中旗帜鲜明地提出,欧洲商人进入印度洋后,“他们内部和他们的与当地的商业集团之间为了分享海洋的贸易而互相妥协和混战。其结果是在印度洋的传统贸易世界中,互相冲突的欧洲商业集团取得一席之地,而不是他们的统治地位”,16—17世纪“是当地人与入侵者为分享传统的商业而继续争执的时代,而不是以当地事业垂死挣扎为标志的时代”^①。印度学者苏希尔·乔杜里等认为:“欧洲人没有达到将亚洲航运逐出贸易以支配亚洲市场的程度,也未能从亚洲商人手中夺取任何大部分贸易。欧洲人不得不面对来自亚洲商人的激烈竞争……直到欧洲政治军事力量征服摩鹿加、马卡萨、班塔姆等亚洲市场为止。”^②总之,挖掘和还原东方本土商人在近代早期印度洋贸易中的作用和贡献,成为印度洋史学者们热衷研究的重要问题。近年来,印度洋史研究者取得的成果丰硕,推动了对近代早期印度洋贸易史的多元化认知。但是,各国学者受民族主义情感或民族国家历史书写范式的桎梏,往往以民族国家本位为视角,突出强调本国商业力量在近代早期印度洋经济交往中的地位和贡献,忽视了对曾在其中发挥重要作用的贸易流散群体的关注,成为印度洋史书写的一个缺憾^③。

譬如,作为一个主要散居在环印度洋世界的族群,以新朱勒法人及其后裔为主的亚美尼亚商人群体在印度洋贸易体系中占有突出地位。然而,曾在近代早期世界商业舞台上发挥重要作用的新朱勒法亚美尼亚人^④,很长时期内并未得到学术界的足够重视。20世纪上半叶之前仅有零星著作问世,亚美尼亚学者赛斯对印度亚美尼亚人的历史进行细致梳理,其中涉及大量从新朱勒法移居印度的亚美尼亚人,但主要是通过碑文对其生平、家庭关系和族源进行考证,对他们从事的商业活动涉及很少^⑤。新朱勒法亚美尼亚人引起学术界关注的首倡之功要归于法国历史学家费尔南·布罗代尔。布罗代尔在1949年出版的名著《地中海与菲利普二世时代的地中海世界》中,对新朱勒法亚美尼亚商人惊人的商业财富、广阔的贸易网络及其在地中海世界的贸易活动略有提及,这一群体方才进入国际学者的学术视野^⑥。到20世纪80年代,美国学者菲利普·科廷就亚美尼亚商人在世界历史上跨文化贸易中的活动与角色进行考察,为研究亚美尼亚商人的贸易活动提供了新的价值基础和理论视角^⑦。对新朱勒法亚美尼亚人贸易活动的专门研究出现在上世纪后半叶,历史文献的发掘和整理是该领域研究工作的突破口。作为一个散居族群,亚美尼亚人在埃里温、莫斯科、伦敦、威尼斯、新朱勒法等地方遗存了丰富的商业史料(包括账簿、汇票、信件等)。列翁·哈齐基安(Levon Khatchikian)等亚美尼亚

① 肯尼斯·麦克弗森:《印度洋史》,第111~112页。

② 丹尼斯·伦巴德:“序言”,丹尼斯·伦巴德、让·奥班主编:《印度洋和中国海的亚洲商人》,第9页。

③ 在这方面,印度学者表现得较为明显,他们或强调印度商人在古代印度洋商业变迁中的历史作用,或突出近代以来印度商人与印度洋贸易发展的关系[参见阿欣·达斯·古普塔、M.N.皮尔森编:《印度和印度洋(1500—1800)》(Ashin Das Gupta, M. N. Pearson, ed., *India and the Indian Ocean, 1500—1800*),牛津:牛津大学出版社1987年版;K.N.乔杜里:《印度洋的贸易与文明:伊斯兰教兴起至1750年之间的经济史》(K.N. Chaudhuri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean: An Economic History from the rise of Islam to 1750*),剑桥:剑桥大学出版社1985年版;苏希尔·乔杜里:《贸易、政治与社会:近代早期的印度》(Sushil Chaudhury, *Trade, Politics and Society: The Indian Milieu in the Early Modern Era*),伦敦:劳特利奇出版公司2017年版]。

④ 新朱勒法(New Julfa)位于伊朗萨法维王朝首都伊斯法罕,1604—1605年萨法维国王阿拔斯一世强制将东亚美尼亚朱勒法城的居民迁徙至伊斯法罕,并独立安置于新朱勒法,新朱勒法亚美尼亚人就是指居住在该地的亚美尼亚人及其后裔。后来,新朱勒法发展成为亚美尼亚商人网络的枢纽,虽然该贸易网络中的亚美尼亚人并非全部来自新朱勒法,但绝大多数同新朱勒法存在密切的亲族关系和商业关系,并将新朱勒法视为他们的精神家园与“第二故乡”。新朱勒法为该贸易网络提供商入、商品、资本、商业情报、牧师等要素,因而也被称为新朱勒法亚美尼亚人贸易网络。

⑤ 梅斯诺布·赛斯:《印度亚美尼亚人史:一项开创性研究》(Mesrobian Seth, *Armenians in India From the Earliest times to the Present day: A Work of Original Research*),加尔各答:作家出版社1937年版。

⑥ 费尔南·布罗代尔著,斯雅·雷诺兹译:《地中海与菲利普二世时代的地中海世界》(Fernand Braudel, Sian Reynolds trans., *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*),纽约:哈珀罗出版社1972年版,第51~52、726~727、804页。

⑦ 菲利普·科廷:《世界历史上的跨文化贸易》(Philip D. Curtin, *Cross-cultural Trade in the World History*),剑桥:剑桥大学出版社1984年版。

学者在对相关文献进行整理与研究的基础之上,相继发表了一系列研究成果^①。在亚美尼亚学者的带动下,国际学界对亚美尼亚人贸易活动的关注热情空前增长,许多相关论著随之涌现。学者们的关注焦点大体涵括四个方面:其一,新朱勒法亚美尼亚人在萨法维帝国蚕丝贸易繁荣中的作用^②;其二,新朱勒法亚美尼亚人与欧洲商业公司的竞争、合作关系^③;其三,新朱勒法亚美尼亚人在亚洲传统商路贸易中的作用^④;其四,新朱勒法亚美尼亚人贸易网络的信誉机制、通信系统、“投资者—代理人”协作关系以及兴衰缘由^⑤。已有的研究成果基本都零散地探究某个国家或地区、某种贸易类型或活动,而没有对新朱勒法亚美尼亚人参与印度洋贸易的整体状况进行研究,尤其是对这一群体在印度洋贸易中的作用缺乏清晰认识。

基于此,本文在充分借鉴学界研究成果的基础上,梳理新朱勒法亚美尼亚人贸易网络的分布格局,以蚕丝、纺织品、硝石等印度洋贸易体系中的典型商品为对象,通过考察和分析新朱勒法亚美尼亚人对印度洋贸易的参与程度,揭示亚美尼亚人在近代早期国际贸易中的重要地位,以期重新认识东方商人和欧洲商人在近代早期印度洋贸易交往中的关系。

一 新朱勒法亚美尼亚人贸易网络的分布格局

17 世纪初叶,萨法维王朝国王阿拔斯一世(Shah Abbas)将位于东亚美尼亚朱勒法城的亚美尼亚人迁徙并安置于首都伊斯法罕市郊,该郊区取名新朱勒法(New Julfa),这一事件成为新朱勒法亚美尼亚人贸易网络兴起的历史起点。在萨法维王朝的扶持下,新朱勒法亚美尼亚人的经济实力迅速发展,逐渐成为流散于欧亚大陆各地的亚美尼亚社群中最显赫的一支商业力量,新朱勒法崛起为闻名欧亚的国际性商业枢纽。新朱勒法亚美尼亚人通过商业代理人的方式,频繁穿梭在亚洲陆路帝国和欧洲海洋帝国之间开展商业贸易,在此基础上形成勾连欧洲、地中海、印度洋、东南亚、太平洋等区域的

-
- ① 哈齐基安率先对新朱勒法商人霍夫汉尼斯遗留的账簿手稿进行研究,撰文详细介绍了新朱勒法商人群体的贸易活动,对后来的研究具有开创之功[列翁·哈齐基安:“新朱勒法商人霍夫汉尼斯的账簿”(Levon Khachikian,“The Ledger of the Merchant Hovhannes Joughayetsi”),《亚洲学会杂志》(*Journal of the Asiatic Society*)第8卷第3期(1966年),第153~186页]。
 - ② 艾娜·巴赫戴兹-麦凯布:《国王的蚕丝换欧洲白银:萨法维伊朗和印度的朱勒法亚美尼亚人的欧亚贸易(1530—1750)》(Ina Baghdiantz-McCabe, *The Shah's Silk for Europe's Silver: The Eurasian Trade of the Julfa Armenians in Safavid Iran and India (1530—1750)*), 亚特兰大:学者出版社 1999 年版;鲁道夫·马特:《萨法维伊朗的贸易政治:以丝易银(1600—1730)》(Rudolph P. Matthee, *The Politics of Trade in Safavid Iran: Silk for Silver, 1600—1730*), 剑桥:剑桥大学出版社 1999 年版。
 - ③ 罗纳德·费里尔:“17—18 世纪早期亚美尼亚人与在波斯的英国东印度公司”(Ronald W. Ferrier, “The Armenians and the East India Company in Persia in the Seventeenth and Early Eighteenth Centuries”),《经济史评论》(*The Economic History Review*)第26卷第1期(1973年),第38~62页;巴斯瓦提·巴塔查里亚:“亚美尼亚人与欧洲人在印度的关系(1500—1800):没有亚美尼亚人基础的欧洲帝国?”(Bhaswati Bhattacharya, “Armenian European Relationship in India, 1500—1800: No Armenian Foundation for European Empire?”),《东方经济社会史研究》(*Journal of the Economic and Social History of the Orient*)第48卷第2期(2005年),第277~322页;塞巴赫·阿斯拉尼安:“贸易流散对抗殖民国家:亚美尼亚商人、英国东印度公司与伦敦高等军事法院(1748—1752)”(Sebouh D. Aslanian, “Trade Diaspora versus Colonial State: Armenian Merchants, the East India Company, and the High Court of Admiralty in London, 1748—1752”),《流散:跨国研究》(*Diaspora: A Journal of Transnational Studies*)第13卷第1期(2004年春季),第37~100页。
 - ④ 苏希尔·乔杜里·克拉姆·克尼安主编:《近代早期亚洲贸易中的亚美尼亚人》(Sushil Chaudhury, Kéram Kévonian, eds., *Armenians in Asia Trade in the Early Modern Era*), 巴黎:人文科学之家出版社 2009 年版;奥特维·巴赫查里安:“亚美尼亚商人在国际贸易中的活动”(Artsvi Bakhchinyan, “The Activity of Armenian Merchants in International Trade”),索·山根、诺尼诺·纳伽纳瓦主编:《地区商路,地区根源?欧亚大陆的人口流动跨国模式》(So Yamane, Norihiro Naganawa, eds., *Regional Routes, Regional Roots? Cross-Border Patterns of Human Mobility in Eurasia*), 札幌:北海道斯拉夫—欧亚研究中心 2014 年版,第23~29页;希琳·穆萨维:“17 世纪莫卧儿帝国贸易中的亚美尼亚人”(Shireen Moosvi, “Armenians in the Trade of the Mughal Empire during the Seventeenth Century”),《印度历史大会论文集》(*Proceedings of the Indian History Congress*)第59卷(1998年),第266~278页。
 - ⑤ 埃蒙德·赫尔齐兹:《新朱勒法亚美尼亚商人:一项前现代贸易的研究》(Edmund Herzig, *The Armenian Merchants from New Julfa: A Study in Pre-modern Trade*), 牛津大学博士学位论文 1991 年;塞巴赫·阿斯拉尼安:《从印度洋到地中海:新朱勒法亚美尼亚商人的全球贸易网络》(Sebouh D. Aslanian, *From the Indian Ocean to the Mediterranean: The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*), 伯克利:加州大学出版社 2011 年版。

国际性贸易网络。该贸易网络的主体主要是新朱勒法亚美尼亚人及其后裔,因此通常也被称为新朱勒法亚美尼亚人贸易网络。从17世纪初开始,新朱勒法亚美尼亚人贸易网络的繁荣局面持续了将近一个半世纪。在此期间,一些商业家族向地中海沿岸城市、俄国、印度及东南亚等地移居,该贸易网络的重心逐渐转移至地中海和印度洋沿岸的重要港口城市,从而在参与跨地区海洋贸易活动方面具有天然的便利条件^①。

在欧洲资本主义与殖民主义扩张浪潮高歌猛进的时代,新朱勒法亚美尼亚人凭借卓越的经商技艺和勤勉的职业精神,克服波涛汹涌的海洋和险峻的高山荒漠,跨越民族和宗教畛域,建立起近代早期规模最大、范围最广的跨洲际贸易网络之一。新朱勒法亚美尼亚人以各大海港或内陆核心城市为依托,将其贸易活动扩展至欧亚大陆各国,甚至同美洲建立商业联系,从而在近代早期的全球性经济交往中发挥了不容忽视的作用。通过该贸易网络流通的商品种类繁多、数量不可胜数,有学者将其誉之为“亚美尼亚贸易帝国”^②。1676年,旅居伊朗多年的法国珠宝商让·巴普蒂斯特·塔韦尼耶(Jean Baptiste Tavernier)在其游记中写道:“如今不存在亚美尼亚人没有参与的贸易,他们不仅前往欧洲,而且到达亚洲的尽头,东京(Tonkin)、爪哇、菲律宾以及除中国、日本之外的东方任何角落。”^③根据商人的活跃地域和贸易联系紧密度来界定,该贸易网络大致可以划分为四个关联密切、偶有重合的区域贸易圈,分别是地中海贸易圈、西北欧贸易圈、俄国贸易圈和印度洋贸易圈^④。

17—18世纪上半叶,新朱勒法亚美尼亚人贸易网络在地中海快速发展,亚美尼亚商人广泛散布在地中海沿岸的众多港口城市(阿勒颇、伊兹密尔、威尼斯、里窝那、马赛等)以及大西洋沿岸的加迪斯。他们在这些港口城市开展频繁的贸易往来,主要向地中海地区输出蚕丝、香料、宝石、钻石等奢侈品,进口欧洲的布匹、玻璃、钟表等制成品。亚美尼亚商人几乎垄断了阿勒颇向欧洲人的蚕丝供应。18世纪上半叶,著名的施里曼家族(Scerimans)在欧洲的宝石贸易和加工行业具有重要影响,他们的商业基地位于宝石加工中心威尼斯和珊瑚贸易中心里窝那。随着阿姆斯特丹成为新的钻石贸易中心,他们在那里建立了贸易分支。该家族同时兼营信贷业,同威尼斯行政当局和许多欧洲宫廷存在密切的借贷关系,在意大利的金融领域具有重要作用^⑤。亚美尼亚商人在地中海商业体系中成为诸国商人强劲的竞争对手,甚至达到挤压欧洲本土商人利益空间的程度。例如,1623年马赛官员致函法国国王,抱怨大批亚美尼亚商人及其携带的大宗生丝进入马赛,对该城的贸易市场造成强烈冲击,威胁到当地商人的利益^⑥。

从17世纪上半叶起,新朱勒法亚美尼亚人贸易网络逐渐向西北欧延伸,主要以阿姆斯特丹、伦敦两大基地为支撑,在当地的商业活动中发挥了重要作用。阿姆斯特丹是新朱勒法亚美尼亚人在西北欧最重要的贸易前哨站,在荷兰资本的吸引下,一些亚美尼亚人家族在阿姆斯特丹建立商业分支,主

① 塞巴赫·阿斯拉尼安针对在港口城市的亚美尼亚社群提出“港口亚美尼亚人”(Port Armenians)概念,特指17—18世纪活跃在印度洋、太平洋、地中海、大西洋等海域,主要从事远途贸易的亚美尼亚人,“港口亚美尼亚人”大多同新朱勒人存在亲族关系和商业关系[塞巴赫·阿斯拉尼安:“港口城市与印刷厂:近代早期全球亚美尼亚人印刷文化的反思”(Sebouh D. Aslanian, “Port Cities and Printers: Reflections on Early Modern Global Armenians Print Culture”),《书籍史》(Book History)第17卷(2014年),第51~93页]。

② 奥特维·巴赫查里亚:“亚美尼亚商人在国际贸易中的活动”,第28页。

③ 米歇尔·阿伽希安、克拉姆·克尼安:“17—18世纪亚美尼亚人在印度洋的贸易”(Michel Aghassian, Kéram Kévonian, “Armenian Trade in the Indian Ocean in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”),丹尼斯·伦巴德、让·奥班主编:《印度洋和中国海的亚洲商人》,第154页。

④ 塞巴赫·阿斯拉尼安:《从印度洋到地中海:新朱勒法亚美尼亚商人的全球贸易网络》,第2~3页。

⑤ 伊芙琳·科尔施:“施里曼家族与宝石的跨文化贸易:18世纪上半叶威尼斯的亚美尼亚侨民及其贸易网络”(Evelyn Korsch, “The Scerimans and Cross-Cultural Trade in Gems: The Armenian Diaspora in Venice and Its Trading Networks in the First Half of the Eighteenth Century”),安德烈·卡拉索、克里斯托弗·杰京编:《商业网络和欧洲城市(1400—1800年)》(Andrea Caracausi, Christof Jeggle, eds., *Commercial Networks and European Cities, 1400—1800*),伦敦:皮克林查托出版社2014年版,第223~239页。

⑥ 费尔南·布罗代尔著,斯雅·雷诺兹译:《15—18世纪的物质文明与资本主义:商业的车轮》(Fernand Braudel, Siân Reynolds trans., *Civilization and Capitalism, 15th—18th Century: The Wheels of Commerce*),伯克利:加州大学出版社1982年版,第156页。

要从事蚕丝、钻石、印刷等贸易行业。1660—1718年,他们在该城创办多家印刷机构,阿姆斯特丹成为亚美尼亚人贸易网络中最重要的印刷业中心^①。从地理位置看,西北欧贸易圈属于新朱勒法亚美尼亚人贸易网络的边缘地带,但它是地中海贸易圈与俄国贸易圈的延伸和结合,两大贸易圈的流动商人多半以西北欧市场为中继站展开交往,其重要性不可低估。

俄国贸易圈形成于17世纪下半叶,路线主要从伊朗向北依次穿越里海、伏尔加河、俄国,最终抵达波罗的海和白海。该贸易圈包括阿斯特拉罕、喀山、莫斯科、圣彼得堡、阿尔汉格尔斯克等诸多商业据点。1667年,俄国沙皇授予新朱勒法亚美尼亚人运输伊朗商品穿越俄国前往欧洲交易的独家经营权。1688年,瑞典国王同意亚美尼亚商人经由瑞典向斯堪的纳维亚国家出口伊朗商品,他们在俄国商业领域的地位进一步巩固^②。通过俄国领土,亚美尼亚商人不仅密切了与西欧国家的经济关系,而且同波兰、瑞典、罗马尼亚等东欧国家建立了贸易往来。亚美尼亚商人输入俄国的商品主要有蚕丝、丝织品、地毯、鱼子酱等,以换取俄国的刀剑、毛皮等初级产品。18世纪中叶以后,一些新朱勒法亚美尼亚家族移居俄国,在俄国经济中扮演重要角色。最著名的是拉扎里安家族(Lazarians),该家族将丝织技术引入俄国,在莫斯科创办俄国第一家丝织作坊,为俄国丝织业的发展做出了重要贡献^③。凭借在俄国商业领域的重要地位,叶卡捷琳娜二世授予该家族领袖阿米尔·阿卡·扎尔(Amir Aqa Zar)及四子贵族头衔,该家族成为俄国的著名家族。

印度洋贸易圈是亚美尼亚商人参与度最高、影响力最大的地域。亚美尼亚人以新朱勒法为基地,向南经波斯湾诸港口城市(巴士拉、贡港、阿拔斯港)跨越印度洋前往印度,以印度次大陆为跳板延伸至东南亚,行进至中国的广州、澳门。更有甚至,一些新朱勒法亚美尼亚人跟随“马尼拉大帆船贸易”横越太平洋,前往美洲的阿卡普尔科、墨西哥城、秘鲁等地,将贸易活动扩展至新大陆^④。印度洋沿岸和太平洋西缘的重要港口城市(坎贝、第乌、果阿、马德拉斯、苏拉特、加尔各答、胡格利、钦苏拉、马尼拉、巴达维亚、马六甲、勃固、沙廉等)悉数成为亚美尼亚商人的重要贸易据点,活跃着一批数量不等的亚美尼亚人社群。一些亚美尼亚商人积累大量财富,成为当地的名流显贵。胡格利的瓦吉德(Wajid)、马德拉斯的佩特鲁斯·沃斯坎(Petros Woscan)、苏拉特的米纳斯(Minas)、澳门的约翰纳斯家族(Joannes)^⑤等商人富甲一方,分别在当地的商业事务中具有举足轻重的地位。印度洋地区也是亚美尼亚人涉足欧洲殖民活动程度最深的地区,许多亚美尼亚人充当欧洲人的翻译、向导或商业代理人,成为欧洲扩张不自觉的参与者。亚美尼亚人几乎参与或涉及了近代早期印度洋贸易的大部分类型,在蚕丝、纺织品、硝石等热销商品的贸易中尤其占有重要地位。

二 蚕丝贸易

蚕丝贸易是新朱勒法亚美尼亚人从事的最重要的贸易类型,是其广阔的贸易网络久盛不衰的基础和支撑。由于16—17世纪欧洲丝绸工业的快速发展,蚕丝在欧洲市场的需求不断增长。17世纪初,蚕丝与胡椒、精香料一并成为风行欧洲的焦点商品,是跨洲际经济交往中最重要的商品类型^⑥。在跨印度洋世界种类繁多的贸易形式中,蚕丝成为流通其间的重要商品之一。此时期印度洋贸易中流通的蚕丝主要来自伊朗和印度孟加拉地区,亚美尼亚人分别在两地的蚕丝贸易中扮演不同程度的

①③④ 塞巴赫·阿斯拉尼安:《从印度洋到地中海:新朱勒法亚美尼亚商人的全球贸易网络》,第80、83、62页。

② 凡登·格里高利:“伊斯法罕的少数民族:伊斯法罕的亚美尼亚人群体(1587—1722年)”(Vartan Gregorian,“Minorities of Isfahan: The Armenian Community of Isfahan 1587—1722”),《伊朗研究》(Iranian Studies)第7卷第3期(1974年夏季),第670页。

⑤ 参见卡尔·史密斯、保罗·万·迪克:“四个亚美尼亚家族”(Carl Smith, Paul Van Dyke,“Four Armenian Families”),《文化评论》(Review of Culture)第8卷(2003年10月),第40~45页。

⑥ 尼尔斯·斯廷斯加德:《17世纪的亚洲贸易革命:东印度公司与商队贸易的衰落》(Niels Steensgaard,《The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade》),芝加哥:芝加哥大学出版社1973年版,第155页。

角色^①。

目前,学术界对亚美尼亚人在伊朗蚕丝贸易中的地位争议不大,基本认可他们在伊朗蚕丝贸易中的主导作用,认为他们是17世纪伊朗蚕丝贸易繁荣的主要推手。不过,问题在于主要强调亚美尼亚人在陆路贸易中的地位,而对其在海路贸易中的作用关注不多^②。萨法维王朝的蚕丝分别经由黎凡特、波斯湾、俄国三条路线输往欧洲,由于研究范畴限定,本文主要考察亚美尼亚商人在波斯湾路线蚕丝贸易中的作用。然而,研究波斯湾港口贸易的学者认为,伊朗蚕丝大部分通过亚美尼亚人经黎凡特和俄国输往欧洲,而通过阿拔斯港的蚕丝出口主要掌握在东印度公司手中^③。应当承认,若是只从占有份额的多寡来界定,亚美尼亚人在波斯湾路线蚕丝贸易中的分量不及欧洲商业公司,但比重较小并不意味着亚美尼亚人在其中的作用是可有可无的。相反,亚美尼亚人在波斯湾路线蚕丝贸易的兴起、欧洲商业公司蚕丝贸易中的作用不容低估。而且,欧洲商人因现款资本不足的劣势在蚕丝竞价中败北,亚美尼亚人作为萨法维王朝最重要蚕丝客户的地位并未被撼动。

波斯湾路线蚕丝贸易的兴起是亚美尼亚人推助的结果。波斯湾路线的蚕丝贸易肇兴于17世纪初叶,兴起后重要性逐步攀升,分享的份额不断增长,据估计少许年份甚至可能达到50%^④。1617年之前,伊朗蚕丝主要通过黎凡特商路输往欧洲,但萨法维王朝同奥斯曼帝国之间旷日持久的战争使蚕丝的西向输出饱受困扰和威胁^⑤。阿拔斯国王即位后,希望通过实现出口渠道的多元化,以解除奥斯曼帝国对伊朗蚕丝贸易的威胁。为此,阿拔斯国王派遣使团携带蚕丝样品造访欧洲诸国,同其商讨相关的商务事宜^⑥。亚美尼亚人凭借同欧洲国家的宗教亲缘关系以及对蚕丝贸易事务的熟稔,成为外交使臣的理想人选。1609年,亚美尼亚人萨菲尔(Safar)出访威尼斯,1619年出访西班牙和罗马;另一名亚美尼亚商人萨希(Sansuar)分别于1613年、1621年作为私人代表和全权公使出访威尼斯,1624年接连造访荷兰、英国^⑦。萨法维王朝通过亚美尼亚人开展的“蚕丝外交”激起欧洲商人绕过奥斯曼帝国获取蚕丝的兴趣,为伊朗蚕丝贸易部分转向波斯湾路线奠定基础。

随着欧洲商业公司通过波斯湾路线与伊朗建立贸易关系,亚美尼亚人开始直接参与这些企业的蚕丝贸易活动。在萨法维王朝,亚美尼亚人通常是欧洲商业公司首选的贸易伙伴或代理人,因为他们对“当地蚕丝零售贸易中的关键事项所知甚少,在吉兰也没有人脉关系”,而亚美尼亚人“在产丝区建立了广阔的网络,贸易经验十分丰富,商业关系过硬”^⑧,是从事这项贸易的理想拍档。以荷兰东印度

① 据学者估计,近代早期欧洲每年消费大约20万~25万公斤蚕丝,其中86%产自波斯西北部的里海沿岸地区[参见艾娜·巴赫戴兹-麦凯布:“流散群体的全球贸易雄心:亚美尼亚人及其欧亚蚕丝贸易(1530—1750)”(Ina Baghdiantz-McCabe,“Global Trading Ambitions in Diaspora: The Armenians and their Eurasian Silk Trade, 1530—1750”),艾娜·巴赫戴兹-麦凯布等主编:《流散创业网络:四个世纪的历史》(Ina Baghdiantz-McCabe, et al., eds., *Diaspora Entrepreneurial Networks: Four Centuries of History*),牛津:贝格出版社2005年版,第27页]。

② 艾娜·巴赫戴兹-麦凯布:《国王的蚕丝换欧洲白银:萨法维伊朗和印度的朱勒法亚美尼亚人的欧亚贸易(1530—1750)》,第115~140页;鲁道夫·马特:《萨法维伊朗的贸易政治:以丝易银(1600—1730)》,第61~91页。

③ 鲁迪格·克莱因:《萨法维港口城市阿拔斯港和波斯湾地区的贸易(1600—1680):一项选择性研究》(Rudiger Klein, *Trade in the Safavid Port City Bandar Abbas and the Persian Gulf Area (ca. 1600—1680): A Study of Selected Aspects*),伦敦大学博士学位论文1993年,第136页。

④ 埃蒙德·赫尔齐兹:《新朱勒法亚美尼亚商人:一项前现代贸易的研究》,第129~130页。

⑤ 关于萨法维-奥斯曼战争对17世纪波斯蚕丝贸易的影响及伏尔加-里海贸易路线的开通[鲁迪·马特:“反奥斯曼政治与跨境权:17世纪伊朗萨法维王朝与俄国的蚕丝贸易”(Rudi Matthee,“Anti-Ottoman Politics and Transit Rights: The Seventeenth-Century Trade in Silk between Safavid Iran and Muscovy”),《俄罗斯世界手册》(*Cahiers du Monde Russe*)第35卷第4期(1994年10月),第739~761页]。

⑥ 萨法维王朝对欧洲国家的外交活动主要有两重目的,一是同欧洲国家缔结反奥斯曼同盟,二是建立以蚕丝贸易为中心的经济联系,二者是相互交织的[阿布杜尔礼萨·胡尚格·马赫德维著,元文琪译:《伊朗外交四百五十年》,北京:商务印书馆1982年版,第51~52页]。

⑦ 琳达·斯坦因曼:《阿拔斯一世及其皇家蚕丝贸易(1599—1629)》(Linda Keehn Steinmann, *Shah Abbas I and the Royal Silk Trade 1599—1629*),纽约大学博士学位论文1986年,第95页。

⑧ 威廉·费劳尔:“荷兰与波斯的蚕丝贸易”(Willem Floor,“The Dutch and the Persian Silk Trade”),查尔斯·梅尔维尔主编:《萨法维波斯:伊斯兰社会的历史与政治》(Charles Melville, ed., *Safavid Persia: The History and Politics of an Islamic Society*),伦敦:托瑞斯出版社1996年版,第343、351页。

公司为例,1623年该公司同萨法维国王缔结首项贸易协定,亚美尼亚人便成为他们购买蚕丝的中间商。17世纪30年代,该公司从私商手中购买蚕丝的具体事务几乎完全交由亚美尼亚人负责。1634—1638年,亚美尼亚人定期向荷兰东印度公司供应蚕丝。1634年10月,荷兰东印度公司驻波斯负责人奥维斯奇委托亚美尼亚商人领袖纳扎尔购买214捆高质量蚕丝。1637年,亚美尼亚商人阿米兰兹成为荷兰东印度公司代理人,为其购买价值2600突曼的蚕丝^①。贝库斯评论道:“从荷兰东印度公司的文件中可以清楚地得知,亚美尼亚人在蚕丝出口方面牢牢占据主导地位,在波斯的东印度公司商人难以跨越他们。由于缺乏对蚕丝贸易市场行情的了解,该公司从一开始就雇用亚美尼亚人作为蚕丝贸易经纪人。”^②1638年,荷兰东印度公司董事会希望以公司员工取代亚美尼亚人在蚕丝贸易中的经纪人角色,绕过他们直接从产丝区进行购买。奥维斯奇对此不以为然。他分析道,“断绝东印度公司同亚美尼亚人的关系于己不利……没有亚美尼亚人按时供应蚕丝,公司的定期远航难以进行,没有亚美尼亚人的合作,公司购买蚕丝的成本将大大增加”,因而“以公司员工取代亚美尼亚人的方式极不明智,因为他们缺乏同吉兰丝农进行有效沟通的基本知识。此外,公司员工长期滞留产丝区的潮湿气候环境将会陷入死亡困境”^③。这一分析恰如其分地表明,亚美尼亚商人在欧洲公司的蚕丝贸易中拥有不可或缺的地位。

亚美尼亚人同欧洲人在蚕丝贸易中也存在激烈竞争,欧洲人因自身的内在劣势时常沦为亚美尼亚人“不成功的竞争对手”^④。例如,缺乏购买蚕丝必需的现款是长期困扰英国东印度公司的难题。早在涉足蚕丝贸易之前,公司上层就曾围绕是否参与伊朗贸易引发过争论,托马斯·罗伊(Thomas Roe)持反对意见,给出的理由便是同伊朗进行贸易需要大量现款,而英国很难满足^⑤。如其所料,在进军伊朗蚕丝贸易后不久,英国商人现款资本捉襟见肘的问题便暴露无遗。1619年,阿拔斯国王举行蚕丝拍卖会,亚美尼亚人同英国东印度公司代表就蚕丝购买权展开竞价,最终亚美尼亚商人以出价最高(每捆50突曼)夺魁,英国商人则因出价太低(每捆43.2突曼)败兴而归^⑥。英国人难以提供诱人的报价同缺乏用于贸易结算的现款不无关联,他们希望在交易中加入纺织品、香料、糖等商品,以弥补现款不足的劣势,而这显然难以满足阿拔斯国王的脾胃。用费里尔的话说,“17世纪英国东印度公司在波斯的经历强调了现款对于前往东方贸易的欧洲商人是多么重要”^⑦。正因如此,英国人对伊朗蚕丝贸易的热情在持续了不长时间之后便逐渐消退,到17世纪40年代,英国东印度公司的蚕丝贸易基本陷入停滞,仅在某些年份参与零星交易。荷兰东印度公司也步其后尘,对伊朗蚕丝的购买量大幅下滑^⑧。相形之下,亚美尼亚人现款充足的优势十分明显,“亚美尼亚人不仅能够提供充足的现款,而且在他们贸易的沿线城镇建设有组织良好的信贷设施体系。唯有亚美尼亚大商人有能力处理波斯的商品,因为他们拥有足够的资源、销路和商业技巧支撑如此大规模的经营”^⑨。正是凭借充裕的现款资本,亚美尼亚商人在蚕丝贸易中占得先机,始终是萨法维统治者最为青睐的商业伙伴。如斯坦因曼所言,“虽然同欧洲人的贸易十分重要,但由于海运公司本身固有的缺陷,如延迟交付贸易商品,不愿意提供必需的现款以及公司组织涣散等,国王继续依靠亚美尼亚人作为其最合适的蚕丝客户”^⑩。综合来看,亚美尼亚人在波斯湾路线蚕丝贸易中的分量不及欧洲商业公司,但他们在其中的参与度并非完全边缘性的,在某些贸易环节发挥了重要作用。

相形之下,探究亚美尼亚人在孟加拉蚕丝贸易中的作用则是一个较为复杂的问题。长期以来,历

①②③ 勒内·贝库斯:“全球企业:17—18世纪亚美尼亚商人的纺织品贸易”(René Bekius,“A Global Enterprise: Armenian Merchants in the Textile Trade in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”),乔恩·汤普森、丹尼尔·谢弗、皮尔吉特·麦德赫主编:《伊朗世界的地毯和纺织品(1400—1700年)》(Jon Thompson, Daniel Shaffer, Pirjetta Mildh, eds., *Carpets and Textiles in the Iranian World, 1400—1700*),牛津:阿什莫尔博物馆出版社2010年版,第211~212、211、212页。

④ 艾娜·巴赫戴兹-麦凯布:“流散群体的全球贸易雄心:亚美尼亚人及其欧亚蚕丝贸易(1530—1750)”,第29页。

⑤⑥ 鲁道夫·马特:《萨法维伊朗的贸易政治:以丝易银(1600—1730)》,第97、103页。

⑦⑧ 罗纳德·费里尔:“17—18世纪初亚美尼亚人与在波斯的英国东印度公司”,第62、56页。

⑨ 埃蒙德·赫尔齐兹:“萨法维王朝时期伊朗生丝出口的数量”(Edmund Herzig,“The Volume of Iranian Raw Silk Export in the Safavid Period”),《伊朗研究》第25卷第1期(1992年),第73~74页。

⑩ 琳达·斯坦因曼:《阿拔斯一世及其皇家蚕丝贸易(1599—1629)》,第83页。

史学家们普遍认为,欧洲商人是近代早期孟加拉蚕丝贸易的支配者,同他们相比,亚洲商人在这一时期孟加拉蚕丝贸易中的地位是十分边缘化的,可谓微不足道。对此,苏希尔·乔杜里提出针锋相对的看法。他认为,亚洲商人在孟加拉蚕丝贸易中的重要性远高于欧洲公司,这种局面一直维持至英国征服孟加拉为止。造成学者们长期以为欧洲商人主导孟加拉蚕丝贸易的原因在于遗存史料的不对称,欧洲商业公司档案中保存的关于孟加拉贸易的史料充盈,而亚洲商人在孟加拉商业交换中的文献遗存则十分稀少。此外,不乏一些学者潜意识中根深蒂固的欧洲中心主义“幽灵”在作怪,使他们天然对亚洲商人参与孟加拉贸易的史料缺乏关注,从而进一步加深了此种错觉。

苏希尔·乔杜里通过深入挖掘欧洲商业公司档案和印度本土史料,在以量化数据为支撑的基础上得出截然相反的结论:在18世纪中叶之前,亚洲商人在孟加拉蚕丝贸易中的地位领先于欧洲商人。据他分析,从市场占有率来看,亚洲商人在孟加拉蚕丝贸易中具有压倒性优势。18世纪40年代末至50年代初,英、荷两家东印度公司对孟加拉蚕丝的年平均出口总量不超过2500莫恩德(maund),其中英国公司占1500莫恩德,荷兰公司占1000莫恩德^①。此外,其他欧洲商业公司对孟加拉蚕丝的年平均出口总量不超过1000莫恩德。因而,欧洲商人对孟加拉蚕丝的年平均出口总量至多为3500莫恩德。相形之下,在18世纪50年代初,亚洲商人的年平均出口量多达1.98万莫恩德,50年代中期略微下降至1.49万莫恩德。换言之,大约同一时期,在孟加拉蚕丝出口贸易中,欧洲商人所占份额不到亚洲商人份额的20%。按照折合价来算,欧洲商人对孟加拉蚕丝的年出口总值约为98万卢比,而1749—1753年亚洲商人对孟加拉蚕丝的出口总值约为550万卢比,1754—1758年为410万卢比,整个时期的平均值为480万卢比。从商业价值来看,欧洲商人在孟加拉蚕丝贸易中所占份额约为亚洲商人份额的20%~25%^②。

从上述分析可以看出,认为欧洲商业公司在18世纪中叶前孟加拉蚕丝贸易中占有支配地位的传统观点难以成立,相反,亚洲商人在该贸易领域处于优势地位。从参与程度来看,以吉吉拉特为代表的印度商人在孟加拉蚕丝贸易中扮演主要角色,同时,亚美尼亚商人也是其中表现活跃的一支商业力量^③。至于亚美尼亚商人在孟加拉蚕丝贸易中的具体份额,由于缺乏相关的定量数据难以估计,但这并不妨碍从定性的角度对亚美尼亚商人在其中的作用作出研判。亚美尼亚商人在孟加拉蚕丝贸易中的作用可从两方面得到印证。

第一,亚美尼亚商人在孟加拉主要产丝区及贸易港均建立了居留地。亚美尼亚商人最早在孟加拉形成的聚居区位于穆希达巴德的卡西姆巴扎尔,该地是孟加拉著名的产丝区及丝织业所在地。时至今日,穆希达巴德出产的丝绸沙丽服和丝巾仍享有盛名,而这在很大程度上要归功于来自新朱勒法的亚美尼亚人,这些蚕丝商人的初期经营为此地蚕丝业的繁荣奠定了坚实基础^④。此后,亚美尼亚商人逐渐在达卡、帕特纳等一系列产丝区创建稳固据点,形成诸如“亚美尼亚社区”“亚美尼亚街”或“亚美尼亚码头”等众多带有强烈身份标识的地点^⑤。该现象的出现并非偶然,追逐蚕丝贸易带来的丰厚利润是吸引亚美尼亚商人聚居的主要动力。此外,胡格利、加尔各答等重要港口城市也是亚美尼亚人的立足之所。他们通过上述港口广泛参与海上贸易,从该地派遣贸易船运载商

① 印度重量单位,1莫恩德约等于75磅。

②③ 苏希尔·乔杜里:“孟加拉蚕丝的国际贸易与亚洲人、欧洲人在其中的作用比较(1700—1757)”(Sushil Chaudhury,“International Trade in Bengal Silk and the Comparative Role of Asians and Europeans,circa.1700—1757”),《现代亚洲研究》第29卷第2期(1995年5月),第378~380、375页。

④ 阿奇托·罗伊、拉什米·拉希里-罗伊:“亚美尼亚侨民与加尔各答的联系”(Achinto Roy,Reshmi Lahiri-Roy,“The Armenian Diaspora’s Calcutta Connection”),《流散研究》(Diaspora Studies)第10卷第2期(2017年3月),第140页。

⑤ 苏米塔·巴塔查里亚:“加尔各答的亚美尼亚人”(Susmita Bhattacharya,“The Armenians of Calcutta”),赫玛德里·班纳吉、尼纳伽纳·古普塔、希普拉·穆克吉主编:《加尔各答的马赛克:对加尔各答少数民族社区的随笔和访谈》(Himadri Banerjee,Nilanjana Gupta,Sipra Mukherjee,eds.,*Calcutta Mosaic:Essays and Interviews on the Minority Communities of Calcutta*),伦敦:圣歌出版社2009年版,第74页。

品前往亚洲各国^①。这些港口正是孟加拉蚕丝的主要外销渠道,精明的亚美尼亚商人自然不会错过这一贸易良机,凭借在港口城市的贸易网络积极涉足蚕丝贸易是情理之中的事情。

第二,从17世纪中后期到18世纪上半叶,涌现出一批具有代表性的从事孟加拉蚕丝贸易的亚美尼亚商人。虽然亚美尼亚商人在蚕丝贸易的地位难以同古吉拉特商人相比肩,但仍出现一些以参与蚕丝贸易闻名的亚美尼亚人,榜上有名者如阿伽·西雅特、阿伽·格里高利、马修·约翰纳德、瓦吉德等,经营蚕丝贸易是其重要的生财门径。阿伽·西雅特与阿伽·格里高利主要从事将赛达巴德蚕丝销往苏拉特的贸易,两人的出口额达到1000莫恩德,他们与古吉拉特商人共同主导这条路线上的蚕丝贸易^②。马修·约翰纳德出生于新朱勒法,18世纪60年代初来到加尔各答,主要依靠参与加尔各答和希达巴德之间的蚕丝贸易起家^③。瓦吉德是17世纪上半叶孟加拉声名显赫的亚美尼亚富商,主要以从事硝石和食盐贸易闻名,间或从事蚕丝等其他贸易行业。荷兰东印度公司的货运清单表明,瓦吉德拥有多艘大型商船,定期派遣这些商船贩运蚕丝、棉纺织品和瓷器等商品前往苏拉特、巴士拉、吉达等港口城市^④。总之,在孟加拉重要的蚕丝贸易中心和外销港口,都存在亚美尼亚人的身影,他们拥有充裕的资本及为数不少的贸易商船,经常在蚕丝贸易活动中表现活跃。

三 纺织品贸易

在近代以前的印度洋贸易中,纺织品已经是流通其间的重要商品,以至于长期充当印度同东南亚香料群岛进行贸易的货币杠杆而在两者之间成规模流通。欧洲人涉足印度洋贸易后,纺织品的交易数量与日俱增,到17世纪下半叶,纺织品成为印度洋经济交往中最重要的商品类型之一。对于纺织品在跨印度洋地区的受欢迎程度,17世纪皮拉德(Pyrard)曾使用略带文学色彩的语言描述道:“从好望角到中国之间的每一个人,无论男女,从头到脚都身着印度织机纺织的产品。”^⑤作为印度对外贸易流通量首屈一指的拳头产品,纺织品贸易在近代早期印度洋贸易中处于显要地位。亚美尼亚商人经营各种各样的纺织品,范围从粗糙的印花棉布到昂贵的丝绸、织锦,仅古吉拉特的纺织品就多达30余种。

孟加拉是17—18世纪印度洋沿岸重要的纺织品产区,该地出产的纺织品在世界各地广受欢迎。亚美尼亚商人参与孟加拉纺织品贸易的时间早于欧洲商人。17世纪初叶,亚美尼亚商人已经开始在孟加拉地区定居。在加尔各答发现的一处亚美尼亚人公墓中,碑文显示最早的埋葬时间可追溯至1630年。此前,人们普遍认为英国人是加尔各答的首批外国定居者和创始人,这块墓碑的出现使人们意识到亚美尼亚人才是该地最早的外国移民,时间比英国人早60年^⑥。17世纪初叶,亚美尼亚人已经居住在达卡和赛达巴德,二者均是孟加拉最重要的纺织品生产中心和交易中心。大约从此时起,他们已经开始从事纺织品贸易,上述城市是其参与此项贸易的主要基地。1697年,一位英国东印度公司员工指出,亚美尼亚人是参与纺织品贸易最早的商人群体。他认为:“亚美尼亚商人是世界上最古老的商人,他们自第一匹布问世之日起就参与从事纺织品贸易。”^⑦亚美尼亚商人参与纺织品贸易,为其谋求生存空间、改善经济地位提供了新机遇,因而表现得尤为积极。苏希尔·乔杜里指出,亚美尼亚人最令人称奇之处在于只要存在任何商业获利的可能性,他们愿意深入最偏远的地区从事贸易,

① 苏希尔·乔杜里:《公司、商业和商人:前殖民时代的孟加拉》(Sushil Chaudhury, *Companies, Commerce and Merchants: Bengal in the Pre-Colonial Era*),伦敦:劳特利奇出版公司2017年版,第27页。

②③ 苏希尔·乔杜里:“18世纪孟加拉贸易与政治中的亚美尼亚人”(Susil Chaudhuri, “Armenians in Bengal Trade and Politics in the 18th Century”),苏希尔·乔杜里、克拉姆·克尼安主编:《近代早期亚洲贸易中的亚美尼亚人》,第160、164页。

④ 阿兹祖·伊斯拉姆·拉舍尔:“孟加拉的亚美尼亚流散群体:贸易与政治”(Azizul Islam Rasel, “Armenian Diaspora in Bengal: Trade and Politics”),《孟加拉历史研究》(*Bangladesh Historical Studies*)第21卷(2012年11月),第72页。

⑤ S.P.森:“17世纪印度纺织品在东南亚贸易中的作用”(S.P. Sen, “The Role of Indian Textiles in Southeast Asian Trade in the Seventeenth Century”),《东南亚历史研究》(*Journal of Southeast Asian History*)第3卷第2期(1962年9月),第93页。

⑥ 阿芒·拜伯尔泰:“亚美尼亚侨民的出现与印度—亚美尼亚社区的起源”(Armen Baibourian, “The Emergence of the Armenian Diaspora and Genesis of the Indo-Armenian Community”),《流散研究》第2卷第1期(2009年),第105页。

⑦ K.N.乔杜里:《印度洋的贸易与文明:伊斯兰教兴起至1750年之间的经济史》,第105页。

在这一点上,孟加拉的其他贸易集团难以望其项背^①。

亚美尼亚商人遍布孟加拉各地的广阔贸易网络,使他们在采购纺织品供应方面具有相对优势。孟加拉的纺织业大部分属于农村的家庭手工业,地理分布上的极端分散性是其显著特征,纺织品的收购需要相适应的广阔贸易网络进行匹配。从17世纪初叶起,孟加拉地区的亚美尼亚商人群体逐渐壮大,几乎遍布孟加拉的各大贸易中心、港口或城市。在赛达巴德、胡格利、加尔各答、卡斯姆巴扎尔、达卡、帕特纳等一系列相对较大的城市中形成稳定聚居区,同时深入孟加拉偏远的乡村地区,特别是专门从事纺织品生产的村落,形成沟通城市与农村、中心与边缘的联系较为紧密的贸易网络。亚美尼亚商人的散居特征及其广阔的贸易网络同孟加拉纺织业的极端分散性十分匹配,是其跻身孟加拉最成功商人集团行列的重要原因。有学者强调,正是基于这一内生优势,亚美尼亚商人在为出口市场采购纺织品方面足以同强大的当地商人集团和欧洲商业公司竞争,从而在孟加拉纺织品贸易中表现活跃^②。

亚美尼亚商人在达卡的纺织品输出贸易中拥有较高份额。达卡是孟加拉的商业重镇和纺织品生产中心,兴旺的纺织业持续吸引各国商人麇集于此,亚美尼亚人于17世纪初叶便在该地形成聚居区。从伊朗迁徙而来的亚美尼亚人将先进的纺织技术引入达卡,极大地促进了当地纺织业的更新与发展。到18世纪中叶,亚美尼亚人每年在达卡纺织品行业的投资额高达七八千荷兰盾,主要将纺织品销往红海、波斯、东亚及东南亚等海外市场^③。从具体的占有份额来看,亚美尼亚商人在达卡纺织品贸易中拥有不可忽视的地位。以1747年为例,在是年达卡纺织品出口贸易结构中,亚洲商人占据的份额多达三分之二,欧洲商人占据的份额仅有三分之一^④,而亚美尼亚商人在亚洲商人整体份额中所占的比重高达23%^⑤。1755年,荷兰东印度公司驻孟加拉理事路易斯·泰勒菲尔特(Louis Taillefert)估计,亚美尼亚人同希腊人等贸易群体平均每年从达卡向苏拉特、红海、波斯湾等地出口产值约为七八十万卢比的纺织品,亚美尼亚商人的份额可能多达五六十万卢比^⑥。这一判断同1800年英国驻达卡商业代表约翰·泰勒(John Taylor)的估量大体相当。约翰·泰勒认为,1747年亚美尼亚商人从达卡输出的纺织品产值约为50万卢比。他还直言不讳地宣称,亚美尼亚人是达卡纺织品最大的出口商,其地位大大领先于英国、荷兰、法国等商业公司。实际上,亚美尼亚人对达卡纺织品的出口额同所有欧洲商业公司的出口总额基本持平^⑦。

亚美尼亚商人在跨越印度洋东部地区的纺织品贸易中表现尤其活跃。17—18世纪,随着跨洋贸易的发展,马尼拉凭借地处两大洋交界处的优越位置成为联结印度洋、太平洋、美洲的贸易据点,进而成为各国商人荟萃的国际商业都市。18世纪,阿卡普尔科对纺织品的需求量急剧增长,印度纺织品成为横跨太平洋的“大帆船贸易”中继中国丝绸之后最重要的进口商品^⑧。在此背景下,马尼拉异军突起,成为印度纺织品东向流通的重要中转地。由于马尼拉的西班牙殖民当局奉行禁止同欧洲敌对国家商人开展贸易的政策,英、法、荷等实力强劲的商业竞争者被马尼拉市场拒之门外。亚美尼亚商人反而成为光顾该地的常客,因而在印度与马尼拉的贸易往来中扮演重要角色。赛斯认为,“在这一

①②⑥⑦ 苏希尔·乔杜里:《贸易、政治与社会:近代早期的印度》,第119、122、122、122页。

③ 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“港口、腹地 and 商人网络:18世纪孟加拉的亚美尼亚人”(Bhaswati Bhattacharya,“Ports, Hinterlands and Merchant Networks: Armenians in Bengal in the Eighteenth Century”),水岛司、乔治·索恩等主编:《腹地与商品:18世纪亚洲的地域、空间、时间与政治经济发展》(Tsukasa Mizushima, George Souza, et al., eds., *Hinterlands and Commodities: Place, Space, Time and the Political Economic Development of Asia over the Long Eighteenth Century*),莱顿:布里尔出版社2015年版,第109页。

④ 苏希尔·乔杜里:《公司、商业和商人:前殖民时代的孟加拉》,第310页。

⑤ 苏希尔·乔杜里:“传统流散者的贸易网络:印度亚美尼亚人(1600—1800)”(Sushil Chaudhury,“Trading Networks in a Traditional Diaspora: Armenians in India, c.1600—1800”),艾娜·巴赫戴兹-麦凯布等主编:《流散创业网络:四个世纪的历史》,第64页。

⑧ 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“在福地马尼拉生财:18世纪马德拉斯-马尼拉贸易中的亚美尼亚人”(Bhaswati Bhattacharya,“Making Money at the Blessed Place of Manila: Armenians in the Madras-Manila Trade in the Eighteenth Century”),《全球史研究》(Journal of Global History)第3卷第1期(2008年3月),第13页。

时期,(印度)与马尼拉之间利润丰厚的贸易完全掌握在亚美尼亚人手中”^①,主要向马尼拉市场供应纺织品、香料及其他商品。从1679年到1745年,亚美尼亚人佩特鲁斯·沃斯坎、梅科布·雅各布(Melcomb di Jacob)、路易斯·萨特尔(Louis Sattur)、马鲁斯·马卡尔(Maruth di Markar)、马鲁斯·约瑟夫(Maruth di Joseph)、保罗·哈卡克(Paulo di Khachik)是参与该项贸易的重要代表。在此期间,他们至少在马德拉斯-马尼拉航线上进行了29次商业航行。米纳斯是17世纪下半叶参与印度至东南亚海上贸易最著名的亚美尼亚商人之一,经济实力雄厚,拥有4艘大型商船,分别是“圣迈克尔”号、“苏莱曼”号、“霍普维尔”号和“奎达商人”号。1668—1669年,米纳斯首次派遣“霍普维尔”号商船运输15 000拉里(larins)印花棉布前往菲律宾。此次航行大获成功后,米纳斯在接下来3年里连续派遣商船前往菲律宾进行贸易,纺织品在历次商业远航中均属于主要商品^②。此外,1679年,琼·多明戈(Joan Domingo)派遣商船“圣米切尔”号从古德洛尔港远航马尼拉,运载了180包纺织品;1704年,史蒂夫·马克(Steve Mark)派遣商船前往马尼拉,运载了450包纺织品;1735年,玛利亚姆(Mariam)派遣商船携带480包纺织品从科罗曼德尔海岸的诺沃港驶往马尼拉^③。

西印度洋海域也是亚美尼亚人输送纺织品的重要目的地。17世纪,波斯、土耳其、阿拉伯、非洲等国家和地区对印度纺织品的需求量很大。亚美尼亚商人每年投入大量资金购买各类印度纺织品运往阿拔斯港,再从港口转运至伊斯法罕、巴士拉、巴格达等内陆城市。亚美尼亚商人在上述城市将纺织品转售给当地商人,后者再将纺织品分销至全国市场。不过,印度同西印度洋海域之间的纺织品贸易主要是亚美尼亚人与伊朗人、印度人等各路商人共同进行的,亚美尼亚人只是该贸易进程中的一支商业力量^④。亚美尼亚人在这项贸易中占据的分量虽算不上主导性的,但在特定的历史时期内仍发挥了不可忽视的重要作用。

在纺织品贸易中,欧洲商人需要仰仗亚美尼亚人的合作与支持。17世纪,欧洲商业公司尚未在印度广大地区建立起足以支撑其庞大贸易流通的商业网络,加之对当地语言、风俗及商业惯例的知识有限,欧洲商人在贸易活动中需要仰赖当地商人的合作与支持。亚美尼亚商人凭借同欧洲人的宗教亲缘关系、对波斯语(莫卧儿宫廷用语)及其他方言的熟稔以及卓著的商业信誉,成为欧洲商业公司青睐有加的合作伙伴。巴塔查里亚分析道:“对英国、法国、荷兰等海洋国家而言,亚美尼亚人是至关重要的,因为他们同印度统治阶级关系密切,同时具备掌握波斯语及其他方言、商业技能、诚信、资本等优势以及对印度多元社会超群的适应力。”^⑤双方的合作关系在纺织品领域表现得尤为明显,因为亚美尼亚商人在纺织品贸易中拥有欧洲人难以比肩的竞争优势。17世纪60年代,亚美尼亚人在贾巴尔普尔、勒克瑙等纺织品市场的强大竞争力,迫使荷兰人从这些市场退却。从1678年起,亚美尼亚人业已在锡龙杰的纺织品贸易中站稳脚跟,每年将大批货物输往波斯、班塔姆、马尼拉。同时代的欧洲商人称,亚美尼亚人是唯一能够在纺织品行业同印度商人展开竞争的外来商业势力,“他们不仅熟知每一座拥有纺织产业的城镇和村庄,而且能够以低于英国东印度公司30%的价格购买纺织品”^⑥。因而,欧洲人希望通过亚美尼亚人作为商业中介,以相对有利的途径参与纺织品贸易。1688年,英国东印度公司同亚美尼亚富商帕鲁斯(Phanoos)签署协议,希图通过亚美尼亚人购买纺织品。他们对亚美尼亚人出色的业务能力大加赞赏,认为“那群人(亚美尼亚人)节俭、和善、谨慎,行走过印度的每一

① 玛格丽特·萨尔基相:“东南亚的亚美尼亚人”(Margaret Sarkissian,“Armenians in South-East Asia”),《东南亚研究跨学科杂志》(An Interdisciplinary Journal of Southeast Asian Studies)第3卷第2期(1987年),第15页。
② 希琳·穆萨维:“17世纪莫卧儿帝国贸易中的亚美尼亚人”,第270~271页;卢卡·卡齐姆·侯赛因:《1550—1800年在印度的亚美尼亚人、伊朗人和土耳其商人》(Ruquia Kazim Hussain,“Armenian, Iranian and Turkish Merchants in India 1550—1800”),阿格里尔穆斯林大学博士学位论文2005年,第30页。
③ 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“在福地马尼拉生财:18世纪马德拉斯-马尼拉贸易中的亚美尼亚人”,第8~15页。
④ S.P.桑格:“17世纪印度布匹向非洲和中东的出口”(S.P.Sangar,“Export of Indian Cloth to Africa and Middle East in the Seventeenth Century”),《印度历史大会论文集》第32卷(1970年),第126页。
⑤ 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“亚美尼亚人与欧洲人在印度的关系(1500—1800):没有亚美尼亚人基础的欧洲帝国?”,第309页。
⑥ 米歇尔·阿伽希安、克拉姆·克尼安:“17—18世纪亚美尼亚人在印度洋的贸易”,第157页。

寸土地,知晓莫卧儿王国的每一个村庄,对每一种商品有着精确的认知和判断”^①。不久之后,该公司同亚美尼亚人再度签署协议,通过亚美尼亚人采购帕特纳地区的纺织品。他们认为,亚美尼亚人“知晓如何购买质量更优的产品”^②。亚美尼亚商人从印度各地汇聚各色纺织品,如德里的印花布,孟加拉、戈尔康达、贝拿勒斯的丝绸以及萨玛纳的白棉布,在指定地区交付欧洲商人^③。

由上述可知,亚美尼亚商人在纺织品贸易中扮演交易者、运输者或商业掮客等多重角色,其地位一直维持至18世纪中叶。直至普拉西战役后,英国人试图将包括亚美尼亚人在内的竞争者逐出孟加拉商业领域。18世纪60年代,英国东印度公司官员威廉·博尔茨(William Bolts)指出:“随着公司试图建立向巴士拉、吉达、摩卡等港口的纺织品出口垄断,强迫亚美尼亚人使用英国商船运载商品,孟加拉许多专门从事向波斯、阿拉伯出口纺织品的亚美尼亚家族被彻底击垮。”^④随着欧洲商人在孟加拉纺织品贸易领域的优势地位逐步确立,亚美尼亚人渐渐淡出此项贸易,转向其他行业。

四 硝石贸易

硝石是近代早期东西方贸易中的重要商品类型。随着17世纪全球范围内战争频烈度加剧以及火器的规模应用,硝石作为火药制造的战略原材料,在世界消费市场的需求激增。鉴于欧洲本土的硝石供应严重不足,印度成为17—18世纪欧洲硝石的重要海外来源。由于体重量大,硝石还被视为从印度返回欧洲的商船保持平稳远洋航行的理想压舱物。例如,根据英国东印度公司的商业惯例,硝石占据每艘商船16%的载货空间,当时航行在印度洋的商船平均载重量约为1000吨,其中硝石的份额大约占160吨^⑤。硝石贸易是跨印度洋商业往来的重要内容。

17世纪下半叶,硝石成为收益丰厚的商品,其利润率甚至一度高于纺织品^⑥,诱使各国商人趋之若鹜,积极参与硝石贸易。借助在印度洋地区的广泛经济联系,许多亚美尼亚商人亦不失时机地参与其中。在17世纪90年代之前,亚美尼亚人对硝石贸易的参与程度不高,直到1692年莫卧儿帝国皇帝颁布法令,禁止帝国官方向欧洲人出售硝石,成为私商群体渗入此项贸易的契机。此后,亚美尼亚人逐渐成为欧洲人采购硝石的重要渠道。1693年,法国东印度公司商业代表安德烈·布罗-代朗德(Andre Bourreau-Deslands)转而向亚美尼亚商人购买硝石,数额约为1万莫恩德。翌年1月,代朗德再次从私商手中采购价值高达90万里弗的硝石,其中相当大一部分由亚美尼亚人提供^⑦。1696年,亚美尼亚人开始向葡属印度供应硝石,同时还利用葡萄牙人遍布西印度洋海域的贸易网络,将产品输往阿拉伯海和波斯湾地区。鉴于硝石的不易获取性,葡萄牙人对亚美尼亚商人供应硝石的渠道十分珍视。因而,在17世纪90年代,亚美尼亚商人经常在葡萄牙海军的庇护下从事苏拉特至西印度洋海域之间的贸易^⑧。亚美尼亚人向伊朗供应的硝石也主要通过该贸易网络输送。他们不时派遣商船将硝石输往波斯湾港口,再转运至波斯内陆腹地。这项贸易主要由侨居印度的亚美尼亚人和伊朗人共同承担^⑨。

亚美尼亚人也广泛参与东印度洋海域的硝石贸易。马尼拉是印度洋东部地区主要的硝石贸易中心,印度科罗曼德海岸诸港口同其建立了常规性的贸易联系。如前所述,由于西班牙殖民当局对欧洲商人的贸易禁令,亚美尼亚商人成为印度与马尼拉贸易的重要参与者。“1700年左右,亚美尼亚人

①②④ 苏希尔·乔杜里:“传统流散者的贸易网络:印度亚美尼亚人(1600—1800)”,第53、54、64页。

③ 卢卡·卡齐姆·侯赛因:《1550—1800年在印度的亚美尼亚人、伊朗人和土耳其商人》,第39页。

⑤⑨ 詹姆斯·弗雷:“印度硝石贸易、军事革命和英国作为全球超级大国的崛起”(James W. Frey, “The Indian Saltpeter Trade, the Military Revolution, and the Rise of Britain as a Global Superpower”),《历史学家》(The Historian)第71卷第3期(2009年秋季),第507~508、538页。

⑥ K.N.乔杜里:《亚洲贸易世界和英国东印度公司(1660—1760)》(K.N. Chaudhuri, *The Trading World of Asia and the English East India Company, 1660—1760*),剑桥:剑桥大学出版社1978年版,第336页。

⑦ 阿那律·雷:“法国工厂在巴特纳的建立”(Aniruddha Ray, “Establishment of the French Factory at Patna”),《印度历史大会论文集》第61卷(2001年),第413页。

⑧ 杰奥·库尼亚:“近代早期西印度洋葡萄牙贸易网络中的亚美尼亚商人”(João Cunha, “Armenian Merchants in Portuguese Trade Networks in the Western Indian Ocean in the Early Modern Age”),苏希尔·乔杜里、克拉姆·克尼安主编:《近代早期亚洲贸易中的亚美尼亚人》,第237页。

接管马德拉斯的大部分贸易,并主导该地前往中国的贸易及东南亚诸港口的船运。”^①活跃在这一路线硝石贸易中的亚美尼亚商人有米纳斯、琼·多明戈。米纳斯是17世纪下半叶苏拉特的船运大亨,1669—1672年连续派遣商船运载大批货物前往马尼拉进行交易。1679年,琼·多明戈派遣商船前往马尼拉,船上运载了60担(pikuls)硝石^②。欧洲人也依靠亚美尼亚商人将硝石等货物输往马尼拉,东印度公司通过雇用亚美尼亚人率领船队、商船悬挂亚美尼亚旗帜等方式,以亚美尼亚人身份为掩护规避贸易禁令,从而达到走私贸易的目标。除马尼拉以外,亚美尼亚人经营硝石贸易的范围也扩散至东南亚其他地区,马六甲、勃固、吉打、亚齐、暹罗、丹那沙林、爪哇等港口城市都有亚美尼亚商人频繁出没的身影^③。他们输往东南亚的商品主要有硝石、纺织品和谷物,以交换香料、黄金、白银、檀香、锡以及中国的丝绸、瓷器、麝香等产品。

孟加拉硝石贸易是亚美尼亚人参与程度较高的商品类型,某些时段内甚至获得了近乎垄断的地位。在孟加拉地区的主要硝石供应基地,大多分布有亚美尼亚商人及其代理人。1753—1758年,亚美尼亚富商瓦吉德一度实现了对孟加拉硝石贸易的掌控。瓦吉德是孟加拉亚美尼亚人社群领袖,18世纪40—50年代孟加拉的商业巨头,并凭借其商业财富成为孟加拉显赫的政治要人^④。瓦吉德组建了颇具规模的船队,以孟加拉的商业都市胡格利为基地,经营着广阔的贸易帝国,贸易范围远达红海岸边的摩卡港和波斯湾的巴士拉港。他不仅参与硝石、食盐、鸦片等贸易,而且穿梭在从孟加拉到波斯湾、红海之间广阔的海上贸易中,同法国人、荷兰人、英国人存在广泛的商业往来,成为欧洲商业公司的重要供货商。对孟加拉硝石贸易的垄断成为瓦吉德主要的商业支柱。他拥有一支大约2000艘商船的船队,游弋在恒河各港口之间,专门用来运输以硝石为主的大宗商品^⑤。18世纪40年代末,瓦吉德向孟加拉总督购买了比哈尔的硝石垄断权。荷兰东印度公司理事比斯多姆(Bisdom)带着艳羡的目光称,瓦吉德仅向孟加拉总督支付2.5万卢比的微薄财物,便获得利润丰厚的硝石经营特权。他主要利用其代理人米尔·阿芙扎尔(Mir Afzal)、阿什拉夫(Ashraf)负责经营硝石贸易,二人长期从事硝石采掘和贸易,在该领域拥有丰富的经验,是瓦吉德贸易集团的重要成员^⑥。

通过垄断比哈尔的硝石贸易,瓦吉德赚取了巨额财富。比哈尔是印度最重要的硝石生产基地,其出产的硝石“比印度其他地区的产品质量更佳,价格更便宜,毗邻恒河的优越位置使运输至海港更为便利”^⑦。一份1650年的报告提供了印度各地的硝石价格对比,比哈尔的硝石价格为每莫恩德1卢比,胡格利为每莫恩德1.3~1.4卢比,巴拉索尔为每莫恩德2.5~2.8卢比^⑧。比哈尔硝石因物美价廉获得欧洲商人的格外青睐,1668年英国东印度公司放弃从印度西海岸采购硝石,此后完全依赖比哈尔的硝石供应^⑨。据称,仅1747年,荷兰东印度公司就从瓦吉德手中购买2.1万袋硝石,共计4.2万莫恩德^⑩。据K.N.乔杜里不完全统计,在瓦吉德垄断孟加拉硝石贸易期间,英国东印度公司从孟加

① 比吉特·特姆勒-维尔纳:“边缘参与者与网络内部联系:马尼拉贸易的新视角(1640—1780)”(Birgit Tremml-Werner, “Marginal Players and Intra-network Connections: New Perspectives on the Manila Trade, c.1640—1780”),《社会科学与哲学研究》(*Journal of Social Sciences and Philosophy*)第29卷第4期(2017年),第608页。

② 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“在福地马尼拉生财:18世纪马德拉斯-马尼拉贸易中的亚美尼亚人”,第15页。

③ 玛格丽特·萨尔基相:“东南亚的亚美尼亚人”,第3~15页。

④ 苏希尔·乔杜里:“商人、公司与统治者:18世纪的孟加拉”(Sushil Chaudhury, “Merchants, Companies and Rulers: Bengal in the Eighteenth Century”),《东方经济社会史研究》(*Journal of the Economic and Social History of the Orient*)第31卷第1期(1988年1月),第102页。

⑤ 巴斯瓦提·巴塔查里亚:“港口、腹地和商人网络:18世纪孟加拉的亚美尼亚人”,第111页。

⑥ 苏希尔·乔杜里:“18世纪孟加拉贸易与政治中的亚美尼亚人”,第152页。

⑦ K.N.乔杜里:《亚洲贸易世界和英国东印度公司(1660—1760)》,第336页。

⑧ 库姆·查特吉:《近代早期比哈尔的商人、政治和社会(1733—1820)》(Kumkum Chatterjee, *Merchants, Politics and Society in Early Modern India Bihar, 1733—1820*),莱顿:布里尔出版社1996年版,第28页。

⑨ 阿哈默德·拉扎·汗:“17世纪比哈尔的商贸简述”(Ahmad Raza Khan, “A Brief Survey of Trade and Commerce in Bihar during the Seventeenth Century”),《印度历史大会论文集》第39卷(1978年),第475页。

⑩ 苏希尔·乔杜里:“传统流散者的贸易网络:印度亚美尼亚人(1600—1800)”,第56页。

拉进口的硝石总量共计 12 万英担,总价值高达 13.8 万英镑^①。几乎同一时期,荷兰东印度公司理事扬·克塞伯姆(Jan Kerseboom)在信件中声称,“这项贸易(硝石)完全落入其手中,处于他的绝对掌控之下”^②,成为瓦吉德商业帝国的支柱产业。凭借对硝石等贸易行业的经营,瓦吉德得以聚敛大量财富。虽然对其财产的具体数目不得而知,不过这一点可以从其奢侈豪华的生活方式中有所反映。瓦吉德的生活气派不亚于帕特纳地区的高官显贵:饲养了 15 头大象和 50 匹宝马,豢养 120 名妇女和 200 名仆人为其生活服务。瓦吉德还时常为孟加拉当局提供财政援助,曾一次性向总督进献 150 万卢比的资金作为礼物^③,可见其经济实力之雄厚。

亚美尼亚人在该贸易领域的主导地位,引发了欧洲同行的强烈不满,欧洲商人一直设法夺取硝石贸易的主导权。18 世纪 50 年代初,由于不满“瓦吉德对硝石贸易的垄断及其在比哈尔经济中的宰制地位”^④,欧洲商人同瓦吉德的关系日趋紧张,荷兰人和英国人相继试图夺取硝石贸易的控制权,均以失败告终。如库姆·查特吉所言,“当这位孟加拉最强大的商人在穆希达巴德宫廷的支持下控制硝石贸易时,荷兰人或英国人对硝石贸易的垄断难以实现”^⑤。普拉西战役以后,英国商业代表帕克斯(Parkes)迫切地致信加尔各答委员会,希望取消瓦吉德对硝石贸易的独家经营权。委员会考虑到亚美尼亚商人在孟加拉商业领域的影响力,不敢贸然采纳该建议。直至 18 世纪 50 年代末,随着英国在孟加拉的实力与日俱增,瓦吉德失去政治势力的庇护和支持,在英国东印度公司的排挤和打压下,瓦吉德对硝石贸易的垄断权才逐步易手。英国人扶植的新任总督米尔·贾法尔(Mir Jafar)将原属于瓦吉德的“比哈尔邦的硝石土地悉数授予英国公司”^⑥,亚美尼亚人在孟加拉硝石贸易中的地位也不断降低。

五 结 语

在近代早期东西方经济交往蓬勃兴起之时,亚美尼亚商人以新朱勒法为枢纽,频繁穿梭在欧亚大陆各地之间开展商业贸易,在此基础上构建起庞大的商业网络,商业辐射范围包括欧洲、地中海、印度洋、东南亚、太平洋等区域。在缺乏母国统合和支持商业活动的状态下,新朱勒法亚美尼亚商人凭借血缘亲族关系、宗教认同感及语言的相通性等纽带维系庞大的商业网络之凝聚力,成为其取得商业成功的重要基础。凭借商业上的非凡成功,许多流散各地的亚美尼亚商人积聚了巨额财富。1673 年,法国珠宝商让·夏尔丹称,新朱勒法的亚美尼亚商人阿伽·皮尔拥有超过 200 万里弗的财富(相当于 1500 公斤黄金)。相形之下,同时代法国最富有的两位商人之遗产分别仅有 6 万里弗和 16.3 万里弗,这在当时法国被视为一笔巨额财富,但二者之和差不多仅有阿伽·皮尔财产的十分之一。而阿伽·皮尔只是新朱勒法的 20 位巨贾之一,另外 19 人可能拥有将近等量的财富。麦凯布认为,即便从当时的全球范围内着眼,新朱勒法的亚美尼亚商人也堪称豪富^⑦。亚美尼亚人凭借卓越的经商技艺和出色的理财能力,在世界各地开辟了广阔的生存空间,在萨法维波斯、莫卧儿印度等国家获得了同彷徨无依、漂浮无根的流散族群不相匹配的政治经济地位,充分诠释了历史上边缘少数群体通过孜孜以求的不懈奋斗改变民族命运的典型案例。

在近代早期的印度洋经济交往中,蚕丝、纺织品、硝石是重要的贸易类型。凭借散居在各地的商业社群及其组成的广阔而频密的贸易网络,新朱勒法亚美尼亚人积极涉足蚕丝、纺织品、硝石等贸易行业,在印度洋商业体系乃至跨欧亚贸易活动中扮演着显著作用,成为活跃在当时国际商业舞台上的一支重要力量。在不同的贸易类型中,亚美尼亚商人发挥作用的程度有所区别,对硝石贸易的参与程

① 根据书中表格提供的 1753—1758 年英国公司从孟加拉进口硝石的数据计算得出[K.N.乔杜里:《亚洲贸易世界和英国东印度公司(1660—1760)》,第 532 页]。

② 苏希尔·乔杜里:“18 世纪孟加拉贸易与政治中的亚美尼亚人”,第 152 页。

③⑤ 库姆·查特吉:《近代早期比哈尔的商人、政治和社会(1733—1820)》,第 95~96、208、116 页。

④ 苏希尔·乔杜里:《贸易、政治与社会:近代早期的印度》,第 44 页。

⑥ 阿尼尔·库马尔·潘迪:“关于比哈尔硝石贸易的历史考察”(Anil Kumar Pandey,“A Historical Study of Saltpeter Trade of Bihar”),《新德里公认杂志》(New Delhi Recognized Journal)第 6 卷第 4 期(2018 年 4 月),第 26 页。

⑦ 艾娜·巴赫戴兹-麦凯布:《国王的蚕丝换欧洲白银:萨法维伊朗和印度的朱勒法亚美尼亚人的欧亚贸易(1530—1750)》,第 4~5 页。

度较高,在某些时段内甚至建立了近乎垄断的地位,蚕丝贸易和纺织品贸易则形成同其他各路商人并驾齐驱、互争短长的局面。至于亚美尼亚商人在各类贸易中的具体份额,由于缺乏详尽的文献史料而难以做出精确估计,但其拥有的比重无疑是不可忽视的。再者,近代早期印度洋的经济交往大多通过欧洲人出具的文献史料进行研究,因此,现有文献中呈现的亚美尼亚人在印度洋贸易中的比重难免遭到低估。此外,亚美尼亚人不仅扮演商品运输者和交易者的角色,而且以自身的人力、资本等诸多要素资源禀赋和比较优势为近代早期的印度洋经济交往提供了必不可少的支持,成为早期全球经济交往的助力者。

新朱勒法亚美尼亚人对印度洋贸易的参与问题,牵涉如何认识东方商人在近代早期印度洋贸易中的作用及欧洲商人与东方商人在其间的交往关系这一史学界长期争鸣的重要问题。一直以来,受欧洲中心观或史料局限等主客观因素的制约,西方学者的主流论调认为 15、16 世纪之交欧洲殖民者涌入印度洋标志着东方商业力量在这一空间领域无可阻挡的消退乃至衰落,葡萄牙人、荷兰人、英国人相继成为其后印度洋贸易的主导者和支配者;而对东方商人在近代早期印度洋贸易中的历史作用,通常较少正面涉及,遑论对其历史地位作出公允的评论。后殖民时代印度洋周边诸国诞生后,这些国家的学者主要关注和强调本国商业力量在印度洋贸易中的地位,这对于重新定位东方商人在其间的历史贡献无疑具有重要意义,但仍难以从整体上考察近代早期东方商人参与印度洋贸易的历史全景。新朱勒法亚美尼亚人对印度洋贸易的参与为凸显东方商人在近代早期印度洋贸易中的作用提供了一个重要案例。近代早期的印度洋商业世界不仅有欧洲商人和印度洋滨海国家商人游弋其间,而且有亚美尼亚商人等流散群体的介入和参与。总之,近代早期的印度洋商业舞台是东方商人与欧洲商人竞相角逐的大棋盘,而不仅仅是欧洲商人的独角戏。从这个意义上来说,对新朱勒法亚美尼亚人参与印度洋贸易的研究,是对以往印度洋史叙事中普遍存在的“欧洲中心论”和“民族-国家本位”范式的突破,将欧洲商人与东方商人放在印度洋互动世界中加以考察,进一步丰富着我们对近代早期印度洋贸易史多元构成的认知。进而言之,对以亚美尼亚人、犹太人等流散族群为主体的跨地区贸易网络进行研究,将有助于更加全面、系统地理解早期全球化的复杂历史。缺乏对这些贸易网络及其历史功用的深入发掘,无论是从海洋史、跨国史还是全球史角度书写早期全球化的历史,都充其量不过是对欧洲帝国主义故事另一种形式的改述与翻版。

收稿日期 2021-12-09

作者蒋真,历史学博士,西北大学中东研究所教授;母仕洪,西北大学中东研究所博士生。陕西,西安,710127。

On the Commercial Activities and Roles of Armenians from New Julfa in Indian Ocean Trade in the Early Modern Period: An Investigation Focusing on Silk, Textiles and Saltpeter Trade

Jiang Zhen and Mu Shihong

Abstract: When economic exchanges between the East and the West flourished in the early modern period, Armenians in New Julfa and their descendants built a huge and dense trade network through extensive business contacts, whose commercial activities covered Europe, the Mediterranean, Indian Ocean, Southeast Asia and the Pacific. Armenians became an important force to promote the early economic globalization. The Indian Ocean was one of its core areas for trade activities. By participating in Indian Ocean trade such as silk, textiles and saltpeter trade, Armenians had not only improved their economic situation and social status, but also played an important role in promoting Indian Ocean business operation and trans-Eurasian economic interaction. The role played by Armenians in the Indian Ocean economic activities shows that the Indian Ocean trade world in the early modern period was a historical stage where many commercial forces kept pace and competed with each other, in which European businessmen occupied an important rather than dominant position.

Keywords: Armenian; Indian Ocean Trade; Economic Globalization; Commercial Network

【责任编辑 周祥森】