

那路奎:早期亚述的商业融资运营模式

陈 思 伟

(首都师范大学 历史学院,北京 100075)

[摘 要] “那路奎”是早期亚述长途贸易的主要融资形式。每宗“那路奎”融资规模大,投资人仅需对资金负有限责任,但可定期分红,并可自由转让投资份额;“经理人”长期自由支配资金,享有独立经营权,有助于实现投资利润的最大化。“那路奎”资金筹集和经营模式具有近代“股份公司”的某些特征。它在一定程度上修正了古代社会个人资本有限性与工商业革命性发展存在难以调和的矛盾的正统观点。

[关键词] 早期亚述;那路奎;融资运营模式

[中图分类号] K37

[文献标志码] A

[文章编号] 1001-6201(2014)01-0057-07

近年来,英美古典学界研究东西方经济关系的一个新趋势是强调古希腊罗马世界经济发展的特殊性,力图将其与古代近东经济划分为两个互不相属的范畴。在他们看来,“(古代)近东经济由巨大的宫殿或神庙体系掌控。它们拥有大部分耕地,垄断所有‘工业生产’和对外贸易(并非仅仅是与外国,还包括城际间贸易)。国家的经济、军事、政治、宗教生活皆由一套复杂的、官僚化的机构管理,并将所有臣民编户入籍。广而言之,‘再分配’是笔者能想到的描述该管理方式的最佳词汇”^{[1]28}。如果以此推演,近东贸易融资问题似乎已无继续研究的必要,因为贸易所需资金必然由宫廷或神庙提供。然而,新近出土的文物和考古材料表明,情况可能比以上描述远为复杂。鉴于篇幅所限,本文仅就早期亚述主要的贸易融资形式——那路奎——的投资金额、人员构成、经营时限、份额转让、利润分配、提前撤资等具体运作过程略作梳理,力图证明早期亚述不但存在私人间的借贷,而且类型多样,形式周详,具备了近代股份公司融资的某些特征。

一、那路奎

早期亚述时期(公元前 1906 年至前 1380 年,

相关资料主要集中于公元前 1920—前 1835 年间)^{[2]338},王国在安那托利亚和叙利亚建立 30 多个商业殖民城邦,其中最著名的当数卡尼什(Kanesh)^{[3]93}。早期亚述创造出高度复杂的商业运行机制。子邦的存在取决于与王国都城阿淑尔城(Ashur)之间频繁的商贸活动,数量可观的锡、纺织品等货物通过驴队从都城运送到卡尼什等地销售^{[4]752-754}。在此过程中,一种名为“那路奎”(naruqqu)的贸易融资形式应运而生,成为古代社会一种独具特色的商业借贷模式^{[5]93-97}。

“那路奎”是早期亚述时期阿淑尔城与殖民地之间长途贸易主要融资形式^{[6]138}。为筹集商业贸易所需资金,债务人与债权人订立名为“那路库姆”(naruqqum)的契约。“那路奎”本义为“袋子”,后特指商人随身携带的钱袋。因投资者将资金投放到商人袋子里,所以“那路库姆”就被用来专指代借贷时所订契约^{[7]379}。订立契约时,可能会举行一个仪式,要求投资人把钱放进指定的袋子或钱包^{[2]345}。契约经城邦官员拉普塔乌姆(laputta'um)确认后具有合法性,并在经营过程中接受其监督。投资人与经理人订立的契约和相互之间的通信成为本文研究的基础资料。

[收稿日期] 2013-09-16

[基金项目] 北京市哲学社会科学规划项目、北京市教委哲学社会科学重点项目(SZ2013100028015)。

[作者简介] 陈思伟(1973—),男,重庆涪陵人,首都师范大学历史学院博士研究生,长江师范学院讲师。

然而,研究所需材料仍显不足,这是因为一方面,因相关契约主要订立于都城阿淑尔城而非泥版文书发现地卡尼什,另一方面,现存材料大多损坏严重,对构建“那路奎”运营细节贡献有限。幸运的是,拉尔森(Mogens T. Larsen)教授整理的125份材料中,保留下这份相对完整且具有代表性的契约^{[8]125}。鉴于该契约的重要性,有必要在此全文译出。

……1.5明那,伊里苏姆;2明那,伊迪—阿淑尔;2明那,阿杜杜姆;2明那,苏—拉巴安;2明那,伊库皮—伊斯塔尔;2明那,伊利旦;1.5明那,阿淑尔马利克;1.5明那,阿淑尔伊迪;2.5明那,阿库扎鲁姆;1.5明那,塔卡鲁姆;1明那,阿布沙利姆;1明那,希那阿;4明那,阿摩尔—伊斯塔尔。共计:30明那黄金,借给阿摩尔—伊斯塔尔。

从以名年官苏沙亚纪年开始,他将(以此资金)经营商业12年。所得利润,他将享有1/3。同时还将负责资金的1/3。如果有债权人在契约终结前提前撤出资金,只能以金银1:4的比率获得相应的白银。且不得享有任何收益。

二、运营模式

(一)投资金额

考察每宗“那路奎”筹集的资金,对于正确评价其融资规模和水平具有一定指导意义。然而,就笔者掌握的材料,仅有前引契约提供了投资人较完整而明确的数额,其他材料对此的描述相当模糊。该契约列出了一长串姓名和数额不等的黄金,分别表明投资者姓名及投资数额。但泥版文书首段破损严重,无法显示具体内容。不过,据接下来的叙述可知,破损部分涉及2人,共投资6明那。就金额而言,在已知13人中,5人各投资2明那;4人各投资1.5明那;2人各投资1明那;另有1人投资2.5明那;加上没有给出姓名的2人投资的6明那及阿摩尔—伊斯塔尔的4明那,该宗“那路奎”所筹集的资金总额为30明那黄金。除投资者现场的注资外,原有投资人可能将债务或此前的储备资金转化为新一轮的投资。总体而言,如果上面的契约具有一定代表性^{[9]25},那么每宗“那路奎”所筹集的资金将价值不菲。

(二)人员构成

与古代其他地区借贷关系相比,早期亚述“那路奎”的人员构成呈现出某些不同特征。

1. 投资者

投资长途贸易的通常是居于阿淑尔城的富裕商人^{[5]86},他们在阿淑尔城和安那托利亚主要殖民地设有办事机构,以方便经理人融资^{[10]66}。每宗“那路奎”中,投资者人数通常多达数人甚至数10人。前引契约中,参与投资人数多达15人。另外一宗由伊姆迪—沙马什经营的贷款中,至少出现了普萨尔—伊斯塔尔、阿淑尔—塔布、拉利贾、阿淑尔—沙马什等4名投资人^{[8]133}。此外,在一份利润分配的文献中,出现了至少6—9名投资者,除6位投资者外,还有经理人(可能有2位)、赶车人伊姆迪—伊卢姆。此外还有3位投资人各分得1.7明那。但是,不排除后面所提3人已包括在前面分得65明那的投资者中^{[8]135}。多人参与投资,是“那路奎”有别于古巴比伦、黎凡特及古典希腊罗马贸易融资的突出特征之一,其他地区古代商业资金筹集中,投资者往往仅有1—2人^{[11]241—247}。

值得注意的是,有材料表明,国王也会注资“那路奎”,并从中获利。例如,国王伊库努姆曾在经理人阿斯奎都姆经营的“那路奎”中投资了125明那锡、30匹布、5明那另5舍克勒天青石、1块重11舍克勒的铁,此外他还提供2头驴用以运送货物。但是,伊库努姆去世时,经理人阿斯奎都姆仍未将相应的红利和收益送达,因此新任国王萨尔贡请朴苏肯帮助他们讨回相关的本金和利润。此外,萨尔贡之子阿杜阿、伊兹、阿杜达、王储朴苏—阿淑尔、王孙伊利—巴尼等也参与了“那路奎”的投资。王孙伊利—巴尼甚至还充任经理人,并因此欠他人白银14明那。德尔克森(J. Dercksen)认为,王室参与贸易和融资的主要原因仍是希望从中获利。在商业领域中,王室成员与普通商人无异,并没有任何特权^{[6]140—141}。

2. “经理人”

一旦融资成功,“沙马鲁”(samalla'um)将获得所有资金的使用权,由他负责在一定时间内经营该宗“那路奎”。显然,这里的沙马鲁并非《汉谟拉比法典》所谈及的从塔木卡获取资金的行商。在对其资金占有量、经营主动性及经济地位考察的基础上,拉尔森认为他们应类似于近代股份公司的“经理人”^{[8]126—129}。一般而言,作为“经理人”的沙马鲁大多是活跃在阿淑尔城与殖民地之间从事长途贸易的商人。同前引契约所提阿摩尔—伊斯塔尔一样,其中一些经理人会在自己经营的“那路奎”注资;然而,仍无明确证据表明

“经理人”注资已成惯例。不过,“经理人”的注资与否可能关系到他在经营活动中独立性。如果拥有投资,在经营过程中他将获得更大的资金支配权;如果没有投资,他可能会居于依附地位,受投资者较大影响和支配。

然而,因每宗“那路奎”数额巨大,“经理人”往往无法独自完成购、运、存、销全过程,所以,常需招雇多人帮办具体业务^{[10]58-60}。研究表明,“经理人”招雇的代理人大多为家族成员^{[6]138}。一般而言,家族中的年轻人长驻殖民地;而年长者驻阿淑尔城,负责购买货物、商谈契约、协调与投资者关系;经理人任务最艰巨,需长年往返于阿淑尔城与殖民地之间,并负责指导购、运、销各具体环节。阿淑尔—伊迪是阿淑尔城声名显赫的经理人。经营与卡尼什的贸易时,他坐镇阿淑尔城总揽大局;长子阿淑尔—那达驻卡尼什,负责该殖民地的商业事务;另外两子常与其他5人一起出现,从事经营、运输等具体事务:雇佣驴队;负责经销到达卡尼什的锡和纺织品;或将货物配送给零售商;有时他们甚至会暂时充任其他人的代理商。阿淑尔—伊迪及其长子在卡尼什开有账户,家族从事商务的成员都可使用^{[12]97-100}。文献中多次出现的经理人朴苏肯大概也以家族为中心开展商贸业务^{[8]122}。该家族现由朴苏肯的叔父苏—胡布尔掌管,朴苏肯继承其父苏厄加的“经理人”职位,而其子在这一家族产业中扮演着重要角色。朴苏肯还与家族其他成员有密切的商业信函联系。信函中出现的沙利姆—阿赫姆(约30封)、苏—胡布尔(约15封)、阿淑尔—伊米狄(约10封)、阿淑尔—巴尼(约10封)、希那贾(约10封)等可能皆为家族内的投资人。朴苏肯家族在亚述地位显赫,有成员甚至担任了王国的名年官执政官^{[8]121}。

经理人也常投资他人经营的“那路奎”。从资料看,这些经理人大多家底殷实,不少人甚至成为阿淑尔城首屈一指的富翁。多则借贷材料都曾谈及的经理人朴苏肯既经营一宗“那路奎”,又在他人经营的多宗项目中有投资。拉尔森的研究表明,朴苏肯所有投资多达22明那黄金^{[8]128}。如果他自己经营的“那路奎”也如前述契约一样金额达30明那,那么朴苏肯投入商贸的总资金将达53明那。想必朴苏肯是那时代阿淑尔城最成功的经理人之一。

经理人负责“那路奎”的经营并从中赢利,与此同时,也承担因此带来的债务和损失,最坏的

情况下,其财产可能被剥夺或售卖,总之,经理人是一种高风险高回报的职业。

3. 相互关系

哥尔滕指出,“事实上,地中海地区的商业(信贷)主要不是以货币收益或法律保障为基础,而主要建立在人们相互信任和友情基础之上”^{[13]169}。一般认为,“那路奎”也主要存在于宗族之内或亲朋故旧之间^{[10]65}。然而,不幸的是,因原始档案被当地农民盗掘,现已流散世界各地,无法再重新聚合一起进行系统研究。对于亚述商人明确的谱系,现仍无法完全展现^{[8]121}。尽管如此,以下两个层面,血缘亲族关系仍起着主导作用:其一,正如上文所谈,经理人承揽“那路奎”后,经营商贸过程中,父子亲友关系发挥着主导作用;其二,如果契约终结之前,经理人离世,常由直系亲属继续经营其承揽的业务。例如,一位名为阿淑里斯—提卡尔的经理人承揽了一宗“那路奎”,去世前他将事务转交其弟阿穆尔—阿淑尔经营^{[6]127}。

除家族成员之间的相互投资外,生意上有密切来往的人也可能互有投资。例如,前引契约中,朴苏肯在阿穆尔—伊斯塔尔的“那路奎”中注资2明那。材料证明,二人并非来自同一家族,但长期保持商业合作关系。该契约中,另一著名经理人伊迪—阿淑尔也有投资了2明那。拉尔森证明,二人并非属于同一家族。另有材料表明,经理人阿穆尔—伊斯塔尔在朴苏肯经营的产业中也有投资^{[8]123}。上举事例中,尽管合作者并非来自同一家族,但他们的商业联系已不仅仅是相互投资,甚至可以代表对方出庭诉讼、代替对方收取欠债、替对方保存物品,乃至使用对方房屋、仓库等^{[8]123}。可以看到这种合作已经达到了比较深入的程度。

总体而言,无论是否属于同一家族,投资者与经理人的密切关系构成了早期亚述信贷中最基本的经济关系。温霍夫认为,殖民地的基本社会结构皆由基于家族和生意往来的私人间的友情、合伙、代理关系所组成,甚至殖民地的官方组织也是这样^{[2]143}。

(三)经营时限

经营时限长,是“那路奎”与古代其他地区商业融资方式的另一显著区别。无论古巴比伦陆上或海上贸易借贷,还是黎凡特及古希腊罗马的海事贷款,借贷时限通常为—个贸易周期。就古希腊罗马海事贷款而言,借贷持续时间大约仅为

1—2个月,即便加上商船到达目的港后销售货物的时间(契约一般规定为20天),也通常不会超过3个月^{[14]54-56}。

“那路奎”贷款时间长,前引契约明确规定“从以名年官苏沙亚纪年开始,他将(用此资金)经营商业12年”。然而,不幸的是,该契约规定的经营时限是现存唯一明确证据,不能因此断定12年即为所有“那路奎”的经营时限。不过,其他材料从某些侧面印证了这一论断。一份与“那路奎”有关的档案材料要求经理人在签订契约后的第4年向投资人偿付一定数额的金钱^{[8]130}。下面这封朴苏肯写给其叔父苏一胡布尔及其他投资人的信件中,也涉及了经营时限的问题:

我请求诸神(让契约维持)整3年,我说:“饶了我吧,让我能清偿所有资金,并尽我所能,为他们(投资人)存留下足够多的金钱”。苏一胡布尔建议说5年,你们也赞成他的提议。但是我不同意。我说:“我不会等上5年的!我会按神定契约的规定,准时回来(回阿淑尔城),结清所有账目!”

德尔克森认为,朴苏肯在此谈论的并非契约维持的时间,而是在商谈延长契约的问题^{[5]85-99}。如果该结论可信,那么该契约将至少持续6年以上。

另一封书信谈及一则特例^{[8]131}。该书信由投资者驻卡尼什的代理人所写,他抱怨说经理人离开阿淑尔城已30余年。这30年中,既没寄钱回阿淑尔城,也未为投资者返红利,甚至没有给投资者的代理人写一封信说明情况。因此书信的作者威胁说,投资者将向卡尼什殖民地当局指控经理人违背契约的行为。

上述事例表明,早期亚述“那路奎”的经营时限并非按贸易次数计算,而是由借贷双方根据需要自行商定。尽管资料远未充分,但学者们大体认为,这种借贷时限相对较长,根据环境的不同而有所变化,短则3、5年,长则10多年甚至数十年^{[4]759}。

投资者为何愿意为一笔资金耗上数年或十几年?以下三因素可能有助于解答这一疑问。其一,契约终止时的丰厚收益,对此,下文将详细论述;其二,定期分红。经理人阿淑尔一伊迪写信给他在卡尼什的代理人,要求尽快送来一笔钱,以便在那尔马克一阿淑尔月为投资者配送红利^{[8]127}。代理人普萨尔一阿淑尔写给朴苏肯的信中说:“你说‘要将投资者所言所行及时反馈给

我’。他们并没有任何怨言。千万不要相信别人的流言蜚语”^{[8]128}。卡尼什商人、“那路奎”经理人伊迪一伊斯塔尔因红利配送问题与投资者发生了纠纷^{[8]142}。他在阿淑尔城的三位代理人曾召集所有投资者,代表他与其协商,劝说他们继续遵守契约的规定,并力争让经理人尽快派送红利。但协商似乎并未取得太大成效,投资者仍打算上诉阿淑尔公民大会,要求将其除名。因此代理人写信给他,要求“你和你兄弟务必尽快在账户中多存款项,这样才会让投资者高兴起来”。但代理人的书信似乎并未起到太大作用。另一封书信表明,投资者并未收到任何红利,伊迪一伊斯塔尔本人也并未亲往阿淑尔城说明缘由。因此,投资者将他告上了法庭,宣判结果已下达,不过在代理人的劝说下,法庭将推迟几天才将判决书送达卡尼什。上述书信证明,作为经理人,定期为投资者配送红利是他必须履行的义务。

其三,早期亚述稳定的社会经济环境。拉尔森认为,“那路奎”的投资人数多、经营时限长,这主要取决于早期亚述社会的稳定和“完善的经济环境”^{[8]144-145}。具体而言,成熟的殖民地体系,殖民地与母邦商业上的良好协作,完善的规章与运作模式等保证了借贷活动的持续进行。稳定的社会结构降低了突发性灾害对投资人的负面影响,吸引着有产者积极投资“那路奎”,确保了这种融资模式的长效运营。

(四)份额转让

完成注资后,投资人可视情况,将所占份额分割或转让。从材料来看,当投资人去世后,其股权可由直系亲属继承或转让。以下档案^{[8]132}记录了苏伊贾转让其继承股权的情况:

朴苏肯曾为恩努姆一阿淑尔经营的那路奎注资4明那黄金。朴苏肯之子苏伊贾所占份额转卖其弟阿淑尔一穆塔比尔。转让发生后,苏伊贾不得因该股份起诉恩努姆一阿淑尔。

著名经理人朴苏肯去世时留下4子1女。从前引档案看,他在各宗“那路奎”的投资平分为5份,由子女继承。但因某种原因,长子苏伊贾与幼子伊库巴萨决定将他们理应继承的份额转让给次子阿淑尔一穆塔比尔。签订转让合同完成股权转移后,购入股权者应当证人之面告知相关人员持有人的变更情况。下面是股权购得者与经理人之间的对答确认书:

阿淑尔一穆塔比尔说:“现在它(股权)属于我。你不得将因此产生的黄金及

盈利让与其他任何人”。恩努姆—阿淑尔回答说：“我保证不将黄金和盈利让与他人。但是你务必写信回城，告知你的代理人相关情况”。

股权转让不独发生在家族内部，也可能发生在有生意往来的商人之间。上面所谈的阿淑尔—穆塔比尔购得其兄弟二人的股份，共花费了1.5明那另6舍克勒黄金。随即他将这部分股权以10明那白银的价格卖给一位商人。

（五）利润分配

投资或经营“那路奎”通常会获得丰厚回报。经理人的收益大致由以下三部分构成：其一，正如前引契约的规定，“所得利润，他将享有1/3”。因整宗商业事务皆由其负责经营，所有风险亦由其承担。所以，一旦顺利完成，经理人将按约获得收益的1/3；其二，从他所“负责资金的1/3”中获利。按照“那路奎”的经营模式，在商贸过程中，只能动用总资金的2/3。如此将有充足的储备资金，确保突发情况下业务仍能正常开展。然而，融资成功后，所有资金皆交经理人保管。这笔资金数额可观，前引契约总资金30明那的1/3将达10明那。经理人大可将这1/3的资金分投数宗“那路奎”，从中分享红利和最终收益。其三，经营商贸的过程中，经理人利用交易双方掌握信息不对称，为自己谋取利润。例如，一旦长途贸易取得成功，锡的利润率可达100%，织物可达200%^{[10]56}。正是因为如此，不少经理人成为朴苏肯式的阿淑尔城首屈一指的巨商大贾。

投资者的收益主要由以下三部分构成：其一，定期红利。对此，上文已有论述。其二，地区之间金银比率差异带来的收益。投资“那路奎”需用黄金。但正如温霍夫指出，早期亚述社会生活中，黄金并非常用交换媒介，只能在祭祀或投资“那路奎”时使用^{[15]55}。阿淑尔城黄金与白银实行国家操控的人工汇率，通常是1：4；但在安那托利亚，黄金与白银比率大致界于1：7或1：8.8之间^{[8]139-140}。如果按1：8计算，一旦注资成功，其购买力即增加一倍，易言之，汇率差已使投资至少获得100%的利润。如果不考虑复合利息的因素，投入8明那白银（即“那路奎”中投入的2明那黄金），以年利润率30%计算，10年后投资人将获24明那白银^{[9]25}。其三，契约结束时的最终收益。按规定，终止契约时，所有赢利将分为3份。其中经理人获1/3；另1/3用作备用启动资

金，投入下一轮商贸活动中；剩余1/3由投资者瓜分。下面这份文档对此有详细的记载^{[8]135}。本宗“那路奎”的投资金额折合白银共计1塔兰特（即60明那），其中购买并运送到卡尼什的货物约合49明那47舍克勒，其余近10明那由经理人保管。文档最后总结了契约终止时的收益及利润分配情况：

（在交纳各种赋税后），剩下6箱白银（每箱65明那），另外还有69明那散银及其他物品。我们（经理人）拿走了2箱白银，另23明那锡、29缎布及2头驴。……此外，作为赢利，我们将获48.5舍克勒。沙利姆—阿淑尔、伊姆迪—伊鲁姆及朴苏肯从赢利中各获1.7明那。

虽然该文档的若干细节仍不完全清楚，也并未告知经营时限，但仍可窥见“那路奎”的丰厚利润。除取得契约规定利润外，借贷双方还会瓜分剩余货物及资金。文档表明，经理人如约获得赢利的1/3，即2箱白银，他还获得数量可观的锡、布及驴等，这大概是契约终止时的剩余货物；尽管文档没有记载，但可以想见投资者会瓜分其中2箱，且每人会从剩余资金中分得1.7明那白银。投资者与经理大概会签署新契约，将存留在阿淑尔城的10明那和剩余的2箱白银用于新一轮的“那路奎”中。

高额回报吸引着富人的投资，商人也因丰厚收益乐不思蜀。史料保存下一封一位留守阿淑尔城的妻子写给她长年奔走于各殖民地的丈夫的书信，该信感人肺腑，令人动容^{[9]27}：

我请了一位女巫为我解释神谕。她在观察动物内脏后，传达了祖宗及阿淑尔神对你的严正警告：“你沉迷于金钱，厌弃生活的享受！”难道你不能听从阿淑尔神的劝诫？当你看到这封信后，尽快回来吧！回来看着阿淑尔神的眼睛，救救你自己吧！

（六）提前撤资

为了保障商贸业务的正常开展，保障经理人的利益，契约对提前撤资进行了严格限制。前引契约规定：“如果债权人在契约终结前提前撤资，将只能以金银1：4的比率获得相应的白银。且不得享有任何收益”。首先，债权人投资的黄金将按1：4的比率兑换为白银。如前所述，因金银比率的差异，一旦签订契约并开启贸易活动，债

权人的投资增加一倍。但如债权人提前撤资,这就意味着他将不能得到利率差带来的收益,只能收回成本;而利率差带来的收益将归经理人所得。其次,经营过程中债权人分得的红利、契约终止时瓜分的收益及契约带来的其他收入将与他无关。总之,提前撤资将使投资人遭受不小经济损失。因此,除非不得以的情况,债权人一般不会撤资。

三、结 语

近年来,古代经济史研究有将古希腊罗马经济与古代近东经济截然对立的发展趋势。对此有学者提出严厉批判,要求尽力发掘一切可能有效的资料,以拓宽研究的视野和范畴。“如果古史研究者能更充分利用所有可以利用的证据(包括非希腊罗马的文献),这样的研究或许会更富成效。其中近东的材料理应占据首位。那里的确存在高度发达的商业结构,仅从现存材料看,没有人能怀疑这一点。”^{[9]27}

正如德尔克森所言,“早期亚述的商人是企业家,其经营目标就是赚取利润”^{[6]135}。为了达到这一目标,他们创造出“那路奎”的融资和经营模式。“那路奎”是早期亚述一种复杂但颇富成效的商业资本运营机制。为实现赢利,数人或数十人将数量可观的资金注入“那路奎”中,并招募职业商人长期(数年或数十年)经营。订立契约时,借贷双方对经营时限、利润分配、资金撤出、股份转让等作出明确规定。单从运营方式看,它已与中世纪意大利商港盛行的“隐名合伙”和后世的“两合公司”具有了某些相似性^{[8]144},已具有某些“公司法”的构想。就风险而论,投资人只需负责有限责任,即对其最初投入的资金负责,而不必直接参与经营管理,但可分享收益;同时,即便发生亏损,他们也只需承担出资限度内的损失;此外,投资人可将资金注入多家“那路奎”,达到分散和降低投资风险的目的。对经营者而言,因资金偿还时限长,他可对“那路奎”的经营策略进行中长期规划,从而最大限度降低和平衡风险。就收益而言,投资者无需关心经营中的日常事务,但可定期分红,契约终止时亦可分利;经理人拥有自由支配资金、独立经营的权利,这有助于实现投资利润的最大化。总之,“公司是转移风险的一种形式,这种形式不会阻止损失的发生,但它将风险从股东个人转移到了公司”^{[16]12}。早期亚述“那路奎”资金筹集和经营方式无疑具有了

近代“股份公司”的某些特征。

或许正是因为如此,西方著名亚述学者拉尔森惊叹于古代近东贸易网络的完善和贸易发展的高水平,他指出,在商业领域人们创造出一些专门技术,如周密的统计方法,完善的投资和合作机制,精妙而有效的管理方式。在很多细节上,直到数千年后地中海沿岸城市的商人们才可与其相提并论^{[17]54-56}。

然而,拉尔森的看法或许过于乐观,因为上举事例不过是近东漫长历史发展进程中某一特定地区特定时段所呈现的特殊现象。论及个人资金对古代工商业发展的效用,芬利指出,“确实,不少人拥有充沛资金,但他们对生产(除农业外)不感兴趣。无论何地,一旦涉及工业和商业,图景总一模一样,不容乐观:困难之一在于,没有任何举措能突破个人资金的有限性。古代社会没有恰当的信用手段,如可流通并能清算的票据、信贷支付等。……同样,经营管理中,亦无长期的合作关系,无经纪人和代理人,无行会……简言之,无论组织还是经营方式都无法实现个人资金的流动性”^{[18]185-186}。总体而言,芬利的观点仍然正确。在古代社会,个人资本的有限性与工商业革命性发展之间确实存在难以协调的矛盾,自给自足的自然经济、亲朋之间的互助借贷和以追求荣誉提升社会地位为目标的非经济因素主导着资金的规模和流向。因此,即便在上述特定时段、特定地区的商业融资中,以血缘和友情为纽带的借贷,以满足国家(或城邦)基本需求为导向的非生产性活动仍占重要地位。然而,不应忽视,芬利也曾指出古代社会“确实存在偶然的、不重要的例外现象”^{[18]186},早期亚述的贸易融资手段或许只是偶然、例外的现象。但是,如果将上述一系列看似偶然、例外的证据连在一起,就会发现自然经济的汪洋中,也偶现几叶商品经济的扁舟。这些“偶然”、“例外”的现象有时似乎并非完全不具重要性。肇始于古希腊罗马并持续至19世纪初盛行于地中海——大西洋沿岸地区的海事贷款,自14世纪意大利兴起的股份公司,难道与古代近东出现的各种贸易融资方式没有任何联系?在历史进程中,每当面临类似自然环境,人们处理类似情况时,总能创造出如此惊人相似的方法和手段?无论如何,对于上述问题,确实有必要采用新方法和发掘新材料加以证明或证伪。

【参考文献】

- [1] M. I. Finley. *The Ancient Economy* [M]. London: The Hogarth Press, 1985.
- [2] K. R. Veenhof. Modern Features in the Old Assyrian Trade [J]. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 1997(4): 336-366.
- [3] K. R. Veenhof. The Old Assyrian Period [A]. R. Westbrook and R. Jasnow eds. *Security for Debt in Ancient Near Eastern Law* [C]. Leiden: Brill, 2001: 93-159.
- [4] H. Lewy, Assyria c. 2600-1816 B. C. [A]. L. Edwards et al eds. , *The Cambridge Ancient History* [C]. 3rd edition, vol. 1 Part 2, Cambridge: Cambridge University Press, 2006: 729-770.
- [5] J. Dercksen. On the Financing of Old Assyrian Merchants [A]. J. Dercksen ed. *Trade and Finance in Ancient Mesopotamia* [C]. Leiden: Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul, 1999: 85-100.
- [6] J. Dercksen. Institution and Private in the Old Assyrian Period [A]. A. Bongenaar ed. , *Interdependency of Institutions and Private Entrepreneurs* [C]. Leiden: Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul, 2000: 135-151.
- [7] E. Reiner et al eds. *The Assyrian Dictionary*; vol. 11, part 1 [Z]. Chicago: The Oriental Institute, 2008.
- [8] M. T. Larsen. Partnerships in the Old Assyrian Trade [J]. *Iraq*, 1977(1): 119-145.
- [9] A. Kurlt. The Old Assyrian Merchants [A]. H. Parkins and C. Smith eds. *Trade, Traders and the Ancient City* [C]. London and New York: Routledge, 1998: 15-29.
- [10] K. Veenhof. Silver and Credit in Old Assyrian Trade [A]. J. Dercksen ed. *Trade and Finance in Ancient Mesopotamia* [C]. Leiden: Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul, 1999: 55-83.
- [11] E. M. Harris. *Democracy and the Rule of Law in Classical Athens: Essays on Law, Society and Politics* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
- [12] M. T. Larsen. *The Old Assyrian City-State and its Colonies* [M]. Copenhagen: Akad. Forlag, 1976.
- [13] S. D. Goiton. *A Mediterranean Society: The Jewish Communities of the Arab World as Portrayed in the Documents of the Cairo Geniza*, vol. I [M]. Berkeley & London: University of California Press, 2000.
- [14] E. E. Cohen. *Athenian Economy and Society* [M]. Princeton, 2002.
- [15] K. R. Veenhof. *Aspects of Old Assyrian Trade and its Terminology* [M]. Leiden: Brill, 1972.
- [16] 孙祁祥. 保险学 (第三版) [M]. 北京: 北京大学出版社, 2005.
- [17] M. T. Larsen. Commercial Networks in the Ancient Near East [A]. M. Rowlands et al eds. *Centre and Periphery in the Ancient World* [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1987: 47-56.
- [18] M. I. Finley. *Economy and Society in Ancient Greece* [M]. London: Harmondsworth, 1981.

Naruqqu: Financing Mode in Early Assyrian Commercial Operation

CHEN Si-wei

(School of History, Capital Normal University, Beijing 100048, China)

Abstract: *Naruqqu* was the dominating mode of financing the long-distance trade in Early Assyria. In every *naruqqu*, which could raise much money, the investors undertook limited responsibility, but they could be offered their regular dividend and could transfer their shares freely if they wished; the managers could administrate the loans for a long period of time by their own which might contribute to maximizing their profit. The mode was similar to the financing way of modern joint stock companies, and it amends the orthodoxy to some extent that there was an ever lasting eradicating controversy between the finiteness of personal capital and revolutionary development of industry and commerce in ancient world.

Key words: Early Assyria; *Naruqqu*; Financing Operation

【责任编辑:赵 红】