

从郑和下西洋说起

——谈古代对外贸易中的调查研究

马 玲 珍

我国古代著名的航海家郑和，从永乐三年(1405年)到宗德八年(1432年)，作为明朝的政治使节和商务代表率领船队先后七次下西洋，经历了亚非三十多个国家。郑和等下西洋的结果，加强了和各国的友好往来，扩大了对外贸易，使明朝的对外交往远胜唐宋。

这里且不谈郑和等下西洋的政治目的，也不谈他们航海所取得的成就，我们单就他们在对外贸易的调查研究方面作些介绍和说明。郑和在长期的对外贸易中，是怎样进行调查研究的呢？我们不妨以这样几句话来概括：

一是入国必问俗，就是说要尊重别国的风俗人情，乡土习惯。郑和等每到一处就向该国国王、酋长表示通好的诚意，然后进行贸易，以中国的货物换取外国的奇珍异宝。据记载：当时他们“所取无名宝物，不可胜计”（《明史·郑和传》）。他们通过调查，掌握了锡兰王居之城“崇信释教，尊敬象牛，人将牛粪烧灰遍搽其体。牛不敢食，止食其乳。如有牛死则埋之，若私宰牛者王法罪死，或纳牛头金以赎其罪”（《瀛涯胜览·锡兰国》）等等情况后，就可尊重当地的风俗习惯，从而能顺利地进行交易。因此，郑和每次远洋航海都是满载而归。

二是透彻了解市场行情，使贸易既能满足本国的需要，又能受到他国的欢迎。例如：爪哇的一般国人“最喜爱中国的青磁花瓶，还有麝香、花销、苎丝、烧珠之类，则用铜钱买易”；而爪哇盛产“苏木、金刚子、白檀香、肉豆寇……奇禽有鸚鵡、红绿莺哥……异兽有白鹿、白猿猴……耳果有芭蕉子、椰子……”（《瀛涯胜览·爪哇国》）；暹罗国盛产“罗斛香、大风子、油苏、木犀角、象牙、翠毛……”（《星槎胜览·暹罗国》），郑和等掌握了这些十分详尽的市场资料，就能根据他国的喜爱来决定提供哪些产品及其数量，又可以按照我国的需要来采办货物。他们还在《瀛涯胜览·柯枝国》中记录了“中国宝石船或别国的番船的客人来买珍珠，以分数论价而买，且如珠每颗重三分半者，卖彼此金钱一千八百个直银。”这就说明在当时郑和等对珍珠的名称、质量规格、价格等市场行情了解得非常详细具体，这无疑是有利于平等互利地搞好对外贸易的。

三是重视调查资料的整理。郑和率领的船队不仅不畏“洪涛接天，巨浪如山”，先后七次下西洋，认真地考察调查，而且归国后立即把在海外的各种见闻记录下来，写成《瀛涯胜览》、《星槎胜览》、《西洋番国志》等著作。这些著作记叙了各国的风土人情、山川道里，以及当地居民的生产和生活等等。这不仅为对外贸易积累了重要资料，而且为研究当时各国历史提供了珍贵的史料。

总之，我们从郑和等下西洋在对外贸易方面的调查研究中，可以清楚地看到：要搞好对外贸易必须认真地、广泛地、长期地、多次地深入实地，调查研究，这样才能了解国外市场的情况和动态，做到有的放矢。