

世界的商人丛书

俄罗斯商人

РУССКИЕ

БИЗНЕСМЕНЫ

主编 顾晓鸣

杨堃 徐衍编著



江西人民出版社

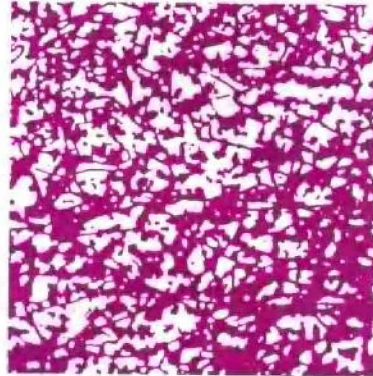


98
F715
538

世界的商人丛书

俄罗斯商人

主编 顾晓鸣 杨堃 徐衍编著
江西人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

俄罗斯商人/杨堃 徐衍编著

—江西南昌:江西人民出版社,1998.3

《世界的商人》丛书/顾晓鸣

ISBN 7-210-01901-4

I. 俄…

II. 杨…

III. 商人,俄罗斯—经济

IV. F73

俄罗斯商人

杨堃 徐衍 编著

江西人民出版社出版发行

南昌市印刷二厂印刷 新华书店经销

1998年3月第1版 1998年3月第1次印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张:6.125

字数:135千 印数:1—4000册

ISBN7-210-01901-4/F·262 定价:9.20元

江西人民出版社 地址:南昌市新魏路17号

邮政编码:330002 电报挂号:3652 电话:8511534(发行部)

(赣人版图书凡属印刷、装订错误,请随时向承印厂调换)

前 言

19 世纪俄国哲学家恰达耶夫庄严宣告：“我们属于这样的民族：它不能成为人类大家庭的成员，它的存在仅仅是为了给世界提供某种重要的教训。”俄罗斯人就有这样的自信：他深信俄罗斯有着特殊的使命，俄罗斯民族是特殊的民族。过人的自信来源于历史的锤炼，从留里克到沙皇到列宁，俄罗斯的经历从自命为第三罗马，演变成莫斯科王国，以后变成帝国，最后则变成第三国际。这一切仿佛在苏联解体后终结，但是俄罗斯无论从政治、经济，还是科技、文化，各方面仍然是当今世界举足轻重的一极。也许正是基于对历史和现状的思索，许多学者预测到本世纪末俄国在经济上“可能成功的前景”。

本书着重把握俄罗斯商人作为他们民族的一员，在精神上永远隶属于他们民族精神的一部分。组成俄罗斯民族的每个成员、每颗微粒，都像这个民族一样在自身包含着矛盾，并且在不同的阶段也包含着矛盾。这种矛盾表现为，俄罗斯的独立意识与位于东西方角力前沿的矛盾。俄罗斯民族不是纯粹的欧洲民族，也不是纯粹的亚洲民族，东方和西方两种因素始终在俄罗斯精神中拉锯；而俄罗斯土地的广袤无垠赋予了这块土地上的人民自发的独立精神，使得他们相信自身就是完整世界的代表。所以，在今天的俄罗斯，许多人还在为新体制突如其来而震惊、惶惑直至迷失，但商人以其敏锐的触角，异军突起，遍地开花，显得比任何人都更适应私有化的经济制度——商人是俄罗斯新生代

的代表。

上一个世纪之交，俄国贵族阶层为生存下去而拼命挣扎，富有的商人们则取代他们的地位。如今新一代的商人们把上级任命的干部赶下台，他们挣脱旧体制束缚，活跃在经济生活的各个领域。尽管社会和政治的动荡局面还将持续，但动荡已不是无序的一团糟。动荡不安的深处有一股暗流在起作用，它将有利于造就明天的俄罗斯。商人是这暗流中的一支重要力量。无论是在苏联解体前就从事“地下经济”、现在成为私人企业家的资深商人，还是由原来大中型国营企业的厂长经理、摇身一变成为民营企业老板的客串商人，抑或在跳蚤市场摆摊、在路边经营小店的街头商人，他们的一个共同点是无所顾忌了。与红色政权下稳固有序然而一潭死水的市场相比，今天的市场虽动荡无序，然而动荡孕育着机会。于是商人开始行动了，完全自发地、各自为政地，如同早期的俄国农民喜欢孤独地耕作一般。但正是这些默默的、自发的人们推动着经济的发展、社会的进步。

本书力图从不同角度、各个侧面，反映俄罗斯商人物质生活和精神生活中不为常人所知的一面，并较多地着墨于他们求生存求发展的五味人生。笔者才疏学浅，难究“研桑心计于无垠”，不足之处，还望尊敬的读者斧正。

感谢顾晓鸣教授的点拨和鼓励，令我们在上海的寒冬仍感到无限暖意。还要感谢敖军博士不吝赐教，提供诸多的帮助。

杨堃 徐衍

1996年12月

目 录

第一章 历史的回眸	(3)
一、商业萌芽和商人	(3)
二、河流生命线	(7)
三、大海的窗口.....	(13)
四、各时代的商人.....	(20)
 第二章 文化的洗礼	(30)
一、民族心理.....	(30)
二、宗教.....	(40)
三、西化.....	(44)
 第三章 权力的载与覆	(55)
一、与有荣焉:权力的烘托	(55)
二、无人喝彩:夹缝中求生	(63)
 第四章 错位的商人形象	(70)
一、特权对法则的彻底否定.....	(70)
二、让顾客排队的商业艺术.....	(78)

三、国家经济中的地下暗流.....	(85)
四、新资产阶级的一夜暴富.....	(95)
第五章 困境中的商人.....	(105)
一、突破旧体制	(105)
二、由混沌到有序	(117)
三、步调不一的商业大军	(128)
第六章 商人面面观.....	(139)
一、别具一格的经营理念	(139)
二、形形色色的商海热点	(148)
三、殊途同归的谋生之旅	(156)
第七章 商人的新视角.....	(165)
一、构建银企集团	(165)
二、再造西伯利亚	(174)
三、重树欧亚主义	(182)

第一章 历史的回眸

一、商业萌芽和商人

萌芽

古老的斯拉夫人是个很原始的民族，靠农业劳动为生。一到冬天，冰雪覆盖俄罗斯大地，动物稀少，狩猎十分困难。靠原始的劳作，斯拉夫人往往难以维生，因此掳掠成性，正如希腊人笔下的描述。公元6世纪时，希腊人把当时的斯拉夫人描绘成为真正的野蛮人，肮脏、半裸体，没有牢固的住房，住简陋的窝棚，使用毒箭，异常残忍：不论攻下哪个希腊城市以后，他们把所有的居民斩尽杀绝而不留作俘虏。“斯拉夫人自己还不懂得奴隶制度，假使有人偶然保全了生命，就和斯拉夫人过一样的生活”。这反而令希腊人惊讶莫名，因为那时他们自己的经济就是靠奴隶劳动来维持的，所以不能理解这些斯拉夫人怎么这么轻视像奴隶这样宝贵的东西。

但奴隶成为商品是阶级产生以后的必然趋势。不过最早在俄罗斯的土地上从事掳抢奴隶和贩卖奴隶勾当的不是俄罗斯斯拉夫人，而是最初统治这片土地的瑞典人。这倒是件折损俄罗斯

人民族自尊心的事,他们的最初的君主是一些外国人。作为一帮奴隶贩子首领的外国王公和大贵族,在由奴隶贩卖者停留处附近所形成的城市里,很快被居民的大多数——斯拉夫人同化了。他们向东方的拜占庭和阿拉伯市场上供应活商品(奴隶)以及奢侈品,这些物品特别适合同那些过豪华生活的富裕帝国进行交易,例如蜂蜜和毛皮、尤其是为伊斯兰教妇女及大领地所需要的奴隶,这种贸易可以提供像曾经吸引过威尼斯人那样的高额利润。

10 世纪上半叶的阿拉伯作家伊本·达斯特把斯拉夫人社会的上层称为“罗斯”人,他说这些罗斯人还没有不动产、没有庄园、没有耕地,唯一的生计在于买卖毛皮。以基辅王公为首的军人阶级领导着全国的商业活动,他们是俄罗斯最早的商人,每年都要派商船队到察里格勒及黑海、里海的市场去。历代基辅王公政权团结的社会,是一个貌合神离的组合,其中包含着五花八门的民族成分和经济成分。唯一的共同利益就是物质利益,在它的驱动下,基辅王公手下浪迹四方的形形色色的武装商人联合起来,成为支撑王公政权的中流砥柱。来自亚洲的波洛伏齐人,是基辅罗斯奴隶买卖的有力竞争者,俄罗斯草原上的商人们岂容自己的商业利益有被杯葛的危险?战争随之而起;在王公弗拉基米尔·摩诺马赫的麾下集结了一支骁勇善战的商人队伍,他们组织千人团或城市团队,与来者不善的亚洲人展开你死我活的厮杀,最后来犯者不敌铩羽而逃,他们成功地捍卫了自己的城市和自己的商路。商业萌芽的时候,就伴随着刀光剑影、血雨腥风,是否意味着可以引入战争的概念,来形容商业竞争的残酷?

但是在战争中没有发财反而破产的农民、手工业者、甚至凭信用借钱做生意的商人,却因为借债无力偿还,沦为奴隶。这是最初的高利贷业。高利贷者的勒索日益猖狂,而高利贷业的巢穴正是王公的宫廷。王公是第一号投机商人,并且做贩卖食盐、粮

食等生意。

商人与城市

十字军的铁蹄虽没有踏上俄罗斯平原,但它踩住了俄罗斯商人的七寸,煊赫的“从瓦利亚格人到希腊人之路”不复往日峥嵘。尽管诺夫哥德罗商人同斯堪的纳维亚半岛、丹麦、以及后来汉萨同盟的城市之间的贸易依然活跃,但随着希腊和君士坦丁堡商人——俄国商品的大买家的破产,从前经过黑海沿第聂伯河而迂回到波罗的海的东方贸易,现在从叙利亚、巴勒斯坦和埃及直趋威尼斯和热那亚,再从那里通过阿尔卑斯山的山口和莱茵河而达北欧。这对连年征战早已耗尽元气的俄罗斯王公和大贵族们而言,不啻是雪上加霜。他们现在不再把“货物”(俘虏)送往奴隶市场,而是将其安置在土地上,把他们变成自己的“斯美尔德”(俄语,农民、庄稼人之意)。大贵族们摇身一变,就从高利贷者和商人变成村庄的主人。对王公贵族们的这种行径,有句谚语戏谑道:“罗曼,罗曼(罗曼是加里西亚的王公),你胡闹,利用立陶宛人来耕田”。这一切也并没有妨碍他们继续进行掠夺以及一俟良机便出售战利品,而高利贷则与农业并行不悖,还不起钱的债农就作为田间的劳动力。这样,大贵族们稳坐在庄园里,左右逢源。

从本质上说,俄罗斯是一个农业社会。公元13世纪,俄罗斯确立了封建制度,在这个社会里,一个人的社会地位是根据他与土地的关系来确定的,交易与流通被降到了最低限度,领主们划地为界,坐地称王,不容他人染指自己的势力范围。在这种世界里商人的数目寥若晨星,通常他们运来的不是日常用品,而是供领主们享用的奢侈品,和珍贵的丝织品,贵重的武器,妇人的饰物,海外名酒和水果等等。而这些稀客们受到的待遇,倘不是被领主派来的武装洗劫一空,已属万幸。也有聪明的领主不愿把能

下金蛋的母鸡杀掉,采取比较有远见的做法:在自己的领地上设立关卡,要求每一个过路商人缴纳贡税。在通过几十个这种领地之后,商人也就差不多囊中羞涩了。显然这样的情形不能鼓励经商的热情。当时商人似乎是受环境的影响而时作时辍的,买卖不是任何人的正常职业,只是人们迫于需要而采用的权宜之计。商业已不再是社会活动的一个部门,因为每个庄园完全可以自行供给日常所需。

城市的崛起和发展给商业的复苏带来曙光。莫斯科——俄罗斯的心脏,它显耀的地理位置是其它城市很难比拟的。两条道路,一条从斯摩棱斯克到克里亚兹马河,由西方运往弗拉基米尔地区的商品必经之路;另一条从诺夫哥罗德地区到旧里亚赞省,由北到南的粮食通道,都必须经过莫斯科。换句话说,莫斯科王公从商人身上所能征收到的关卡税比任何别的王公都多。多少出于同一个原因,他从农民那里征收到的实物贡赋和代役租也多些,因为莫斯科附近的农业居民比别的地方稠密。不仅农民,这里也是商人的聚集区。商人的流浪生活,商人随时遭打劫的危险,都促使他们从一开始就寻求城堡的保护。夏季,城堡是他们休息的地方;冬季,城堡是他们过冬的场所。而位置优良的城堡更是商人和商品经过或寄寓的佳所,如此,莫斯科自然成为首选。莫斯科公国隐蔽于俄罗斯大地的中央,最初的莫斯科王公与基辅、诺夫哥罗德、特维尔等大公国的王公相较,又是最小、最不起眼的,所以战争之祸很少殃及。且莫斯科王公由于地理位置的优越获利颇丰,也颇安乐,不像别的王公那般孔武好斗。诸般因素,均给人安全感,人们都乐于迁移到那里去居住。莫斯科在12世纪的时候不过是弗拉基米尔王公尤里·多尔哥鲁基的一个庄园,坐落在涅格林纳河和莫斯科河之间的一个陡峭的岬角上;二百年后,已有几千户人家,即有几万居民;再过二百年后,据一个英国旅行家说,莫斯科“比伦敦稍大”成为欧洲最大的

城市之一，无疑就是俄罗斯最大的城市。

这种大城市的形成，既为商品交换和贸易活动的复兴提供了最有力的保护，又与商业繁荣相得益彰。除了莫斯科，这样的大城市那时候还有特维尔、弗拉基米尔、里亚赞、诺夫哥罗德、雅罗斯拉夫尔。一个拥有几万居民的城市，意味着居民不可能耕种土地，就必须从外面取得粮食，只有靠粮食和其他原料的买卖才能生活。假如这些原料不从周围地区运来，城市里的居民就会饿死，不然就四散逃亡。因此市民完全是依靠商业为生的，长久以来，“商人”一词被解释为市民的同义语。商业适应着人类追求冒险和喜爱谋利的本性，整个城市生活充满了唯利是图的精神。而且商业具有渗透的本质，能强加于受它剥削的人的身上。的确，由于商业所建立的交换关系及其产生的需要，商人要依靠被它所剥削的人，离开了农业，商业和商人的存在都是不可设想的，因为商业本身不生产东西，需要依赖农业供应受它役使和因它而发财致富的人们的粮食。

自由商人的产生

但是我们知道，城市再发达也只是为数不多的一小部分，在辽阔的俄罗斯土地上，更盛行的是自给自足的庄园经济，那么我们不禁要问，这么闭塞的乡村社会里，如何产生了自由的商人？

首先，没有土地的人的存在，是从商或从事手工业的契机。这些人人数众多，除了因饥馑或战争所迫而离乡背井的人以外，还有庄园无力供养的一部分人。过多的子女，令他们的父亲焦头烂额，再勤勉地劳作还是缴不齐常规的租税，这样，儿子们小小年纪也只有离开生养他们的家园，外出谋生。乡村中的流浪汉飘来荡去，成为农业社会里的边缘人。头脑机灵的，运交华盖的，必然就会抓住机会发财，这是商业生活向这些以全部精力智慧投入商业的流浪汉和冒险家呈现出来的五彩斑斓却又触手可及的

机会。在区域性的饥荒不断发生的时代，只需在丰收的地区廉价购买少量粮食，再到歉收的地区贩卖，就能稳稳地获取可观的利润。以此作为起点的商业投机，造就了原始商业财富的积攒。一个小本买卖的商贩，一个无家可归的浪子，只要有少许积蓄，就可以作为足够的资本，假使他知道怎样利用的话。

产生自由商人的第二个因素，是来自外界的推动力。凝固于农业文明中的俄罗斯，如果没有外界的刺激和范例，是不能如此迅速地习惯于一种全新的生活的冲击的。在北方，是与斯堪的纳维亚人（主要是瑞典人）进行的波罗的海航运贸易的争夺战；在南方，是与拜占庭帝国贸易的巨大诱惑。展现在没有土地的流浪汉面前的种种蛊惑，种种不事生产也能获利的机会，对于他们的吸引力是怎样地不可抗拒啊。于是产生了从乡村到城市的真正的移民运动。不久，流入城市的，就限于没有土地的流浪汉了，在庄园里的农民也逃离他们世代所祖的农活，汇入移民大军的洪流。他们在城市外围有着坚固城垣的四周安营扎寨，形成有别于城内居住区的单独的所谓“工商区”。最优秀的铁匠、马鞍匠、鞋匠、裁缝等手工业者，嗅觉最灵敏的商人，全都集中在富有的王公府邸附近，因为这里有最好的主顾，这里最能赚钱，青年人在这里不难找到工作，或充当有钱主人的助手，或合伙参加主人的营业，或独立经营致富。在14世纪的莫斯科，我们已能看到“苏罗日客商”长袖善舞的身影，他们是通过克里米亚的热那亚殖民地同意大利有生意往来的商人。

二、河流生命线

摇篮

我们会在很多国内的历史教科书上读到,俄国一直为寻找“出口”的问题所困扰;俄国的好战与扩张,俄国对其周遭国家犯下的种种侵略罪行,无不与此有关。其实我们从商人和贸易的角度出发,这又是在情理之中的事:国内市场不敷其用,把目光投向外面的世界,为此而寻找“出口”,寻找本国商品的国外市场。其间国家参与这个扩张的过程,使这过程涂染上霸权的色彩。我们不想重复俄国的扩张史,只想沿着俄罗斯商人的足迹去浅尝他们在商业道路上奋斗的酸甜苦辣,这对我们揭开历史的一页,了解俄罗斯商人那种不达目的誓不休的坚韧品性将不无裨益。

人与自然界,毫无疑问,到今天仍然是不衰的话题。人们时刻轮流着有时适应于自己周围的自然界,适应于它的力量和活动方式,有时又使它来适应人们,适应人们不能或不想放弃的需要。人类就在对自然界和对自身两方面的斗争中,产生了自己的灵性,自己的性格、理解力、感情和意向,部分地还产生对他人的态度。因此,自然界对人类的这些才能所给予的刺激和养料愈多,使人的内心力量展开得愈广,它对文明的历史影响就愈大,虽然这种影响还是表现在由它引起和施于它本身的人类活动中。

最早的俄罗斯居民,沿着巨大的河流——主要的通商航路而聚集起来,他们非常积极地加很早在这里发展起来的商业活动。沿着这些河流两岸产生了许多商业中心,就是最早的罗斯城

市；沿河流较远的居民，则从事农业和林业，向沿河的商人供应出口货物，蜂蜜、蜡和皮毛。俄罗斯的河流对俄罗斯人的作用没有任何含混不清之处，不会产生任何误解。他们在河流上总是生气勃勃，他们喜爱自己的河流，在歌谣中极其亲密的赞颂。河流是如此值得喜爱，在迁居的时候为他们指示道路，定居以后成为他们亲近的睦邻。对商人说来，河流在夏季是现成的航路，冬季也能在冰上通行，不受暴风雨和暗礁的威胁。它涨水有规律可循，涨水时使那些狭窄的小河也暂时变成真正可以浮筏的大河，为航运、贸易带来不可估量的好处。即使是偶尔爆发的山洪，因为上下游之间很小的落差，无论如何也不能同西欧山上的河流破坏性的泛滥成灾相比。俄罗斯的河流使沿岸的居民习惯于共同生活和擅长于交际，使分散的居民相互接近，使人随时感到自己是社会的成员，要和陌生的人们交往，观察他们的性情和兴趣，交换货物和经验，懂得待人接物之道。这里面，都有河流不可抹煞的功劳。最重要的，河流培养进取精神和团结协作精神，这是成功商人所必须具备的品格之一。

第聂伯河就是这样一条河流，它是俄罗斯平原西部的经济命脉和通商干道：它的上游接近道格瓦河和伊利湖区域——通向波罗的海的两条重要道路；它的河口把中部阿拉温高地和黑海北岸连接起来；它的支流向左右两边伸展出去，仿佛干道上的许多支线，使第聂伯河流域一边与德涅斯特河和维斯拉河的喀尔巴阡山脉区域接近，另一边与伏尔加河和顿河流域接近，也就是与里海和亚速海接近。坐船沿第聂伯河航行，就已置身于环绕整个欧洲的“从瓦利亚格人到希腊人”的环形水路上。这条大给养线把东斯拉夫人带入了欧洲东南部进行的繁忙的通商活动中，也把他们带往黑海和里海的市场。

8 世纪的时候，一个从亚洲来的突厥部落哈札尔人征服了伏尔加河和顿河两岸，在伏尔加河下游建立了自己国家的中心

点。哈札尔人是一个并不好战的、温和的民族，他们的统治对第聂伯河斯拉夫人说来并不是十分厉害和恐怖的。相反，他们开放了草原上的河道，使向他们表示顺从的第聂伯河居民能够通往黑海和里海的市场。阿拉伯作家霍尔达德别告诉我们，俄罗斯商人从自己国家的偏僻地方运来毛皮、蜂蜜和蜡，到达黑海海岸的希腊城市；又沿顿河和伏尔加河通往哈札尔的首都，在那里哈札尔可汗征收什一税，保护俄罗斯的商队到达里海，深入里海的东南岸，甚至还用骆驼驮运货物到巴格达。从第聂伯河开辟这些四通八达的、辐射遥远的商路，需要经过多少个时代啊。

每年冬天人们砍伐树木，做成许多独木船，春天河流开冻以后，沿第聂伯河及其支流浮运到南俄罗斯的中心城市基辅，卖给商人。商人们在新买的船上装了帆和索，满载货物，在6月里沿第聂伯河下航与其他城市诺夫哥罗德、斯摩棱斯克、切尔尼戈夫的商船会合，然后船队一起又顺着第聂伯河缓缓而下，时刻提防着阻碍航行的石滩。河流向东有70俄里的河段被阿夫拉亭丘陵的支脉所截断，形成一个大转弯。这些支脉在大弯处奇形怪状：沿岸分布着许多孤山状的巨大山岩，河岸本身就是高出水面35沙绳的峭壁，使宽阔的河面陡然变得狭窄；河床被许多岩石的岛屿和一堆堆露出水面的尖形或圆形石块所阻，这就成了石滩，如果还留出船只往来的通道，就称为险滩。没有石滩的地方，河流的流速不超过每分钟25沙绳，有石滩的地方却达150沙绳。水冲击着石块和山岩，带着轰鸣和巨浪狂泻下去。这对商队无疑是极严峻的挑战。人们不得不上岸，用篙撑船，拣近岸石头较少的地方如履薄冰般小心翼翼地行驶；更加危险的地方，只有把船也拖到岸上，用绳索曳着拖过连水陆路或咬牙用肩扛着前进。顺利地走出了石滩，抵达黑海以后，他们骄傲地成为黑海唯一的航行者。船队鼓帆驶向这个充满灾难和痛苦的航程的终点——美丽而富裕的君士坦丁堡。在那里，他们的货物将换得大量的拜占庭

钱币和小银币,或者香料、酒、丝绸品和金器,这些东西使一路的艰辛和磨难得到了补偿。

第聂伯河不仅给俄罗斯商人带来源源不断的财富,它也孕育了俄罗斯土地上第一批重要的商业城市,到今天它们仍活跃在贸易舞台上。基辅、雅罗斯拉夫尔、波洛茨克、斯摩棱斯克、切尔尼戈夫,这些俄罗斯商业活动的基地,沿着第聂伯河——沃尔霍夫河形成一串长的锁链。为了保护河流作为商业道路的畅通无阻,城市——商业和政治的联合体武装起来。为捍卫商路而战。于是我们看到,河流的力量把商人团结在一起,使他们为了共同利益凝聚成一体,这种凝聚力在以后的年代发展为一种不断膨胀的野心。

商路保卫战

从前仰仗哈札尔人政权保护的第聂伯河的商路,在9世纪中叶遭到南俄草原上新的亚洲汗国佩切涅格人的进攻,与黑海和里海的联系因之而被割断。哈札尔人没能承担起保护它治下的商人安全的职责,这一职责必须由罗斯人自己担当起来。从这时起,城市四周城墙高筑,驻扎士兵,商业的中心和货物的仓库就变成设防的、武装的掩蔽所。

基辅是俄罗斯国家抵抗草原敌人的排头兵,又是商业的出口中心站。与拜占庭和阿拉伯,以及与黑海、亚速海和里海的市场结成的通商关系,一面使人民的劳动力用于开发国内的森林资源,同时又把全国重要的经济流通都汇集到了基辅。然而要保证这种经济流通,必须保持国境的安全,在草原上的河流要有通行无阻的商道,而且为了得到有利的通商条件,有时还要对市场本身施加武力。在这方面,沿第聂伯河的城市好比神经组织,它把自己的头——基辅伸向草原,对付敌人的打击,并且用头部分出的动脉网和神经网络——第聂伯河及其支流把全身连接起来。