

三百年茶道盛况 新世纪复兴盛事

邓九刚◎著

复活的

茶叶之路



甘肃文化出版社

复活的

邓九刚◎著

甘肃文化出版社

茶叶之路

三百年茶道盛况

新世纪复兴盛事

图书在版编目(CIP)数据

复活的茶叶之路 / 邓九刚著. --兰州:甘肃文化出版社, 2013.8

ISBN 978-7-5490-0462-1

I. ①复… II. ①邓… III. ①茶叶—中俄关系—双边贸易—商业史 IV. ①F752.751.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 174657 号

复活的茶叶之路

邓九刚 著

责任编辑: 管卫中

责任校对: 原彦平

装帧设计: 马映峰

出版发行: 甘肃文化出版社

网 址: <http://www.gswenhua.cn>

地 址: 兰州市城关区曹家巷 1 号

邮政编码: 730030

营销热线: 0931-8454870

排 版: 甘肃文化出版社排版室

管 或 苟妍婕

印 刷: 兰州万易印务有限责任公司

厂 址: 兰州市城关区玉垒关 23 号

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数: 220 千

印 张: 14.25

版 次: 2013 年 7 月第 1 版

印 次: 2013 年 7 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5490-0462-1

定 价: 38.00 元

如发现印装错误, 请与印刷厂联系调换

版权所有 违者必究

引子

我在《茶叶之路》一书中曾经把茶叶之路与丝绸之路做过一个简单的比较，打了个比喻，说丝绸之路是浪漫的，茶叶之路是现实的。其实除了现实的特征之外，茶叶之路还是一条实实在在的财富之路。这条延续了整整两个半世纪的国际商道，是一条流金溢银的财富大道！靠着它的滋养，贫弱的俄罗斯迅速崛起。它曾经让无数西伯利亚的原住民从茹毛饮血的原始状态中解放出来，放下手中的猎枪和鱼叉，变成买卖人……让俄罗斯商人、晋商腰缠万贯！在圣彼得堡，在伊尔库茨克，在著名的国际商埠恰克图，在中国的草原城市呼和浩特，在张家口，在晋中的许许多多大院中，你可以毫不费力地找到证据……

名扬天下的晋商大多数是在这条商道上淘得第一桶金的。被誉为中国“金融之父”的山西平遥、太谷、祁县的票号、钱庄的老板们，他们的发迹几乎都没有离开过这条北方的国际商道。从上世纪三十年代往上追溯，那时候北京、上海、广州、武汉……等大城市的左右中国金融业的金融机构，它们的总部差不多全都在上述几座县城的街道上。散布在三晋大地上的一座座灰色的大院，就是纪念碑，就是博物馆。乔家大院、常家大院、王家大院、渠家大院雕梁画栋极尽奢华；每一堵墙每一条椽每一根暴露的梁柱每一块砖瓦都在张扬着财富，都在用凝固的语言向世人讲述着财富的传奇故事。

目 录

引 子	001
-----------	-----

上 编

第一章 1693 年在北京上演的历史正剧	003
第二章 茶叶之路造就了西伯利亚的财富神话	013
第三章 最早踏上茶叶之路的中国商人	019
第四章 阿拉坦汗——茶叶之路的拓荒者	024
第五章 茶商巨鳄常家	037
第六章 诞生在亚洲腹地的商城——恰克图	044
第七章 茶叶之路促成呼和浩特由召城到商城的嬗变	053
第八章 大盛魁积累财富的秘密	058
第九章 驼村、驼道和养驼人的那些事	063
第十章 茶叶之路上的“西帮”和“京帮”	068
第十一章 滞金溢银的张库大道	070
第十二章 中小商户的生财之道——再说呼和浩特	081
第十三章 恰克图在改变整个俄罗斯	090
第十四章 商贸往来推动了文化交流	092
第十五章 茶叶之路上的重要枢纽——汉口大码头	097
第十六章 豪门创始人原是打工者	101

第十七章	大茶商渠氏在茶叶之路上的作为	108
第十八章	茶叶之路上湘军的崛起	113
第十九章	七行八作说牙纪	116
第二十章	从驼道、雪橇到西伯利亚大铁路的修筑	125

下 编

第一章	二连浩特吹响茶路复兴的号角	135
第二章	从桂花镇到黑茶的风靡	147
第三章	复活的茶叶之路——中蒙俄演出的三重唱	156
第四章	奶茶飘香的城市——三说呼和浩特	163
第五章	莫斯科的东方茶事	176
第六章	印象大红袍与湖南黑茶的二重唱	185
第七章	格鲁吉亚唱出的低沉声部	192
第八章	缓慢的俄罗斯节奏与飞速发展的世界	199
第九章	今日中国人眼中的西伯利亚	209
第十章	从买卖城到阿勒坦布拉格保税区	213
第十一章	普京总统飘出的海豚音	215

上 编



гостином дворе Кяхты

第一章 1693 年在北京上演的历史正剧



1693 年，那是一个寒冷的冬天。伊台斯的商队出现在大清国京师北京城的街道上。这些人蓝眼睛黄头发，长相怪异。他们牵着骆驼、赶着马车，一个个神情疲惫，可眼睛中却闪烁着兴奋的亮光。后来人们才知道，这是一支来自遥远的俄罗斯的商队。这支商队的出现轰动了整个北京城。北京的普通市民很快就弄清楚了，这支商队携带着俄罗斯沙皇给大清康熙皇帝的国书，并且知道他们的头领名叫伊台斯。

不久，好奇的中国人进一步得知，这个伊台斯并不是俄罗斯人，而是一名出生在丹麦的商人。关于伊台斯的身份和国籍，中国人很不理解。是的，北京的市民很难理解，一个丹麦商人能够被委任为俄国官派商队的首领，而且肩负着重大的外交使命——这种事在大清国无论如何是不能想象的，大概只有在充满着浪漫情调的彼得时代的俄罗斯，才有可能发生。但是不管俄罗斯怎样的浪漫，在大清国看来他们只是一个外交使团。按照规矩，清政府把使团安排在坐落于京城东直门附近的俄罗斯馆下榻。这个俄罗斯馆简直就是一个很传奇的故事，以后我们再讲。

对于来自遥远国度的使团，大清王朝是很重视的。使团到达不久，康

熙皇帝就亲自接见了使团的首要人物。

1693年11月12日，领侍卫内大臣佟国纲派官员到俄罗斯馆宣旨，告知使团首领于次日清晨携带沙皇陛下的国书进宫。11月13日晨八时许，清廷三位显要官员来到俄罗斯馆，带领使团首领动身去觐见皇帝。伊台斯看到，清朝官员全都穿着华丽的锦缎长袍，有人袍上用金丝线绣着蟒，有人袍上绣着狮子，有人袍上胸前背后绣着虎和仙鹤。

我现在摘抄伊兹勃兰特·伊台斯的日记《俄国使团使华笔记》（商务印书馆，1980年版）一书中的部分段落，与读者一起欣赏：“到达皇宫的第一重禁门时，我见到一根镌有汉字的柱子。我被告知，按照中国的习惯，应在这里下马，然后徒步走过前面五重禁门和殿廷。在第六重殿廷里我看见大批官员，都穿着华美的专门朝见皇帝的锦绣朝服。……我们互致寒暄之后，博克达汗（指康熙皇帝——笔者注）升座。我向他呈上沙皇陛下的国书，致简短的祝词，行了礼，然后退出宫去。

“当月16日几位官员向我传谕，博克达汗召我赴宴。……御案前有几个人吹奏笙笛，悦耳动听。十二名御前侍卫手持并不锋利的镀金虎尾枪、豹尾枪。博克达汗升座后，笙笛停奏，御前侍卫分列宝座两旁，盘腿而坐。

“博克达汗的膳桌上摆着冷菜、水果和甜点心，盛在盖着黄缎苫布的银碟里。领侍卫内大臣即皇帝的叔丈和另外两位大官分列博克达汗左右。我被安排在宝座的右首，离博克达汗约四俄丈。……其他文武百官，人数不下二百，均按其官衔高低依次入席，每桌两人。照波斯的方式盘腿而坐。

“博克达汗亲自赐我烤鹅、乳猪和肥羊肉。

“博克达汗命领侍卫内大臣问我懂哪几种欧洲语。我回答说，能讲莫斯科语、德语和荷兰语，稍谙意大利语。他即派几位侍臣到后宫去。旋即出来三个耶稣会教士，他们走到宝座前跪下叩了头。皇帝命他们起来。耶稣会教士之一是法国人张诚神甫。另外两人是葡萄牙人，其中一人名安多。

“博克达汗命张诚神甫到我跟前来同我谈话。他走到我跟前，用意大利语同我谈话，代表博克达汗问我，从莫斯科到北京用了多少时间，怎么

走的，趁马车、骑马还是坐船。我详细地回答了这些问题。他当即走向博克达汗，转达了我所说的一切。博克达汗回答说：“好哇，好哇！”

“接着，博克达汗又命领侍卫内大臣传谕，要我走近宝座，站在皇帝面前。我听了便站起来，领侍卫内大臣牵着我的手，领我登上六级台阶，让我坐到御案对面。我表示了对皇上的无限崇敬。然后，我们又通过耶稣会教士张诚神甫继续交谈。……皇上再次询问，我旅途用了多少时间，怎么走的，莫斯科的气温是多少度，波兰、法国、意大利、葡萄牙、荷兰等国离莫斯科多远。对这些问题我尽可能做了使他充分满意的回答。然后，博克达汗命呈上一只金碗，内盛鞑靼人叫库梅斯的饮料。据仆役说，这种饮料是用马奶酿制的白酒。博克达汗把这个碗递给离他最近的领侍卫内大臣，命他转交给我。我恭敬地接过碗，呷了一口，把碗送回。博克达汗又命我的随从走到他面前约三俄丈处，也赐予马奶酒。最后，我按照欧洲的方式向博克达汗行礼谢恩。领侍卫内大臣拉着我的手，送我回原位。”

很多有趣的事情，比如关于康熙皇帝的容貌，我们过去就很少知道，现在我们通过俄罗斯人的记述看到了这位皇帝清晰的面貌：博克达汗年约四十岁，中等身材，仪表令人肃然起敬，有一对黑色的大眼睛，鼻子隆起，略歪，垂黑色髭须，几乎没有胡子，脸上有麻点。

康熙皇帝的衣着：“皇帝穿着深底花纹绸缎的普通长袍和深蓝缎子的银鼠皮褂子。由颈至胸挂着用大粒珠子串成的朝珠或念珠。头戴貂皮镶边暖帽，帽上垂着红丝帽缨，向后垂着几根孔雀翎。皇帝的头发梳成辮子垂在背上。他身上没有佩带金饰物和宝石。靴子用黑色丝绒做成。”



康熙皇帝晚年像

俄罗斯人眼中康熙皇帝的做派：“博克达汗的宝座在御坛中央，形似祭坛，覆着黑色貂皮椅披，有两扇门，离地一肘尺高。博克达汗盘腿坐在上面。”真是生动，比从影视作品中看到的更加真实可信。

“中国人很固执，他们的世界地图不愿承认有比中国更大的国家，其次在他们的地图上什么都不画，只画大洋，大洋中间有一个勉强可见的表示陆地的小斑点，就像星空中的小行星。”

关于康熙皇帝，像这样具体真实的描写，一般情况我们是很难看到的。我读到它的时候就很有感慨。在我们的印象中，皇帝总是高高在上，总是金口玉言，总是高不可攀无法企及。现在一个真实的大清皇帝的音容笑貌呈现在我们面前，并且是在一个外国人的笔下出现的。我感到很是新奇。

沙皇彼得派出的第一支商队把国家使命与丹麦商人伊台斯的私人商队结合在了一起。这是在俄罗斯特殊文化背景下发生的沙皇彼得与一个商人的奇特合作。

还有一点值得注意，就是派遣伊台斯出使中国，俄罗斯国家不需要从国库中支付分文，伊台斯的全部经费都是向沙皇政府借支的。沙皇政府规定，他从中国运回的绸缎及其他货物出售后，即清偿全部借款。

政府除了提供六千卢布借款外，还交给他一千二百卢布的礼物，其中五百卢布为送给博克达汗（康熙皇帝）的礼金，四百卢布的貂皮分送各院大臣，二百卢布的貂皮供出售，一百卢布的貂皮赠与蒙古呼图克图和斡齐赉赛音汗。

伊台斯商队到达北京，成为中俄关系历史上的一个划时代的事件。它开启了一扇大门，宣告了茶叶之路的正式开通。这条商路从此将延续将近三百年，对俄罗斯国家经济的发展，对中俄之间的经济互补产生重要影响。这种影响波及政治领域、宗教领域、文化领域，影响极为深远。

这里有一个问题：伊台斯和他的商队在寒冷的严冬从莫斯科出发，经历了各种艰难险阻，甚至冒着生命的危险，他的动力是什么？我说，很简单，就是为了追逐财富。至于追随他的人，动因稍稍复杂一点，他们或许对遥远神秘的大清帝国感兴趣，更多的原因我以为还是为了财富。

伊台斯商队的人员组成并不很复杂，除了伊兹勃兰特·伊台斯本人，



严冬里的西伯利亚商队

其余主要成员有 21 人，包括：司书 1 名、准尉 2 名、医生 1 名，另外随行的有翻译、商人等；其中 12 名德国人、9 名俄国人；火枪兵和哥萨克 90 人，总共是 175 人。

1692 年 3 月 3 日正是一个严寒的早春日子。商队从莫斯科出发，在茫茫的雪原上行进，可以代步的工具只能是雪橇。商队于第二天抵达坐落在莫斯科东北的城镇凯戈罗德，然后继续向着东北方向前进。

等到温暖的夏季到来的时候，商队已经穿越了乌特卡、涅维扬斯克，于 7 月 7 日到达东西伯利亚城市托博尔斯克。托博尔斯克是西伯利亚的新兴城市，位置在中国西北边境的西北方。它离中国领土还很遥远呢！这座城市的历史只有短短的几十年，它的建立完全是出于巩固新拓疆土的需要——那时候俄罗斯刚刚征服西伯利亚不久。

因为是夏季，在这段路程中商队大部分走的是水路，有时候也乘马车。温暖的夏天在整个西伯利亚地区是十分短暂的，只有少得可恨的日子里商队才能乘船顺着河走，大部分的时间里西伯利亚都是被严寒与白皑皑的冰雪统治着的，商队只能是乘雪橇前进。这段路线走得十分艰苦，一直到翌年的春天，整整跋涉了一年又十四天，商队才到达西西伯利亚的另一座重要城市——上乌金斯克。这已经是又一个春天了。但是西伯利亚的春天的概念与我国江南不同，与我国的华北地区也不相同，甚至我国最寒冷

的东北，与西伯利亚比起来也算是温暖宜人的地方了。商队从上乌金斯克到尼布楚，经过两个月相对轻松的路程，乘马车骑骆驼，进入中国境内。

伊台斯商队在旅途中历尽艰辛，时有损失。乌拉尔、西伯利亚、中国的东北和蒙古地区地域辽阔，很多地方都荒无人烟。挨饿受冻对于使团来说是家常便饭。没有道路，不得不披荆斩棘在森林里开辟路径，而且一路上并非安靖，还得设法防备野兽和强盗。

商队要走的东路要穿越整个西西伯利亚、南西伯利亚和我国的东北地区。这条路线要比西路和中路荒凉很多。在许多地段，所谓的“道路”实际上根本就没有道路可言。历经千辛万苦，伊台斯为的就是一个目的——获取财富。在这一点上伊台斯和沙皇彼得是一致的。寻求中国市场，是沙皇彼得派遣使团最主要的目的。

在年轻的沙皇彼得的眼里，中国这个人口众多的国家，不仅地域广阔，而且拥有广阔的市场，消费能力极强。作为俄罗斯国家的最高统治者，与中国进行贸易是彼得的强烈愿望。最初，俄罗斯政府与中国做贸易，最看重的是解决西伯利亚皮毛的销路。那时候欧洲市场皮毛滞销，而中国市场却是趋于越来越旺的势头。无论官方还是军队还是民间，中国人对皮毛的需求量很大。再加上西伯利亚与中国土地连接，就算是到北京，距离也要比到欧洲主要城市近便得多。一句话，运价低廉。再补充一句更加简单明了的话，就是成本低好赚钱。追逐利润的迫切心情使他们几乎陷入狂热的情状。伊台斯正是怀揣赚钱的狂热奔赴寒冷的西伯利亚，奔向遥远的大清国。四轮马车、马拉雪橇、负重的驼队在西伯利亚的大地上不分季节地奔跑。

伊台斯的辛苦得到了回报，1694年当他率队返回俄罗斯的时候，用27峰骆驼和10匹马驮载中国货物。其中属于国库的是12000卢布，属于私人的是25900卢布。

俄中之间贸易使俄罗斯国库和私商都获得了巨额的利润。在巨额利润的刺激下，俄罗斯商人无论是官商还是私商皆前赴后继。列举个具体的例子。有记载说：1691年，阿·普洛特尼科夫和阿·卡扎林诺夫带领的十五人组成的商队达到北京。当年他们在北京销售皮货价值7562卢布，换回23951卢布的中国货物。扣除关税净得利润15000卢布。利润是百分之二

百！

值得注意的是，这支商队出现在北京城的时间要比伊台斯商队到达北京的时间早两年。那为什么我们把伊台斯商队到达北京说成是茶叶之路开通的标志，说成是第一支到达中国的俄罗斯商队呢？这是因为伊台斯的手里拿着沙皇彼得的国书，他是代表沙皇政府的正式使臣。而 1691 年来到北京阿·普洛特尼科夫和阿·卡扎林诺夫的商队只是一支私人的商队，或者更直接地说，他们属于走私。要知道，那时候中俄之间的贸易走私已经很严重很广泛了。

伊台斯并非俄罗斯人，他是在俄国经商的丹麦商人，这一特点我们已经知道了。我把他叫做伊台斯现象。我在探究这种特殊现象的时候发现，伊台斯并非个例。这种现象是在彼得大帝改革开放大背景下出现的，伊台斯只不过是大批来到俄国谋求财富的外国商人和代理人之一。他们首先是商人，靠阿姆斯特丹和汉堡的亲友关系从事商业，同时也是工厂主、政府商务承包人和国家专利权的购买者，列强驻俄国的商务代理人，有时也被沙皇利用去办理外交事务。这是沙皇彼得实行改革开放政策的直接结果。由于经商，伊台斯在新的故乡俄罗斯土地上定居下来，他在谋求商业利益的同时，也将自己的进取精神和经验贡献给了这个国家。

茶叶之路在开拓的过程中与沙皇彼得有着直接的关系。那时候彼得经常走出皇宫，以普通朋友的身份亲自到伊台斯家去做客。彼得的这种行为对于中国读者也应



俄国沙皇彼得一世

该是感到新奇的。其实商业作为积累财富的永恒手段，理所当然地受到沙皇彼得大帝的特别重视，这之间的道理在俄罗斯倒是尽人皆知的。与彼得同时期的作家M·M·鲍戈斯洛夫斯基在记述彼得与德国侨民区的密切联系时说：“1691年彼得除了两个最亲密的朋友戈尔顿和列福尔特以外，还常去伊兹勃兰特、蒙斯、麦涅齐、克尼佩尔、冯·克列尔、塔乌贝尔特等人处。”作为一国之君，沙皇这样的举动对于中国人来说是难于理解的。在我们中国，所谓国家只不过是皇帝的家天下，国家是属于皇帝私人的财产。

我们接着说商业。据统计，1698到1716年的14年间，俄罗斯出口到中国的皮货价值猛增了7倍！前苏联学者卡西姆在《17世纪初至18世纪初东西伯利亚的商业》一书中写道：“对中国的贸易是俄罗斯原始资本积累的一个来源。”实际上，对中国的贸易使俄罗斯政府获得巨额利润，为沙皇彼得的国内改革提供了宝贵的经费支持，也为俄罗斯正在进行的北方战争提供了军费来源。

值得回忆的事情很多。前面已经说到过，沙皇彼得从一开始就把中国看成是一个潜在的大市场。在很大程度上说，其实沙皇彼得本人在本质上就是一个商人。早在1690年，在对华贸易高额利润的刺激下，彼得就盘算把这种生意划为国家所有，国家所有就是实现国家垄断。正是在这种背景下才出现了伊台斯商队出使中国的事情。沙皇可谓筹谋深远。

彼得交给伊台斯的任务是很具体的，总共有六项。其中当然有双边政治方面的，有商贸方面的，也有宗教和军事方面的，比如他要求在北京建立东正教堂就属于宗教方面。彼得交给伊台斯的特殊任务甚至还包括刺探情报。沙皇毕竟是一国之君，他还是要考虑国家大事，考虑国家的外交、国际上的政治。这方面的诉求可以参考俄罗斯国家西扩的历史就一目了然了。从大的国家环境和地域政治出发，沙皇也一定要重视与中国的关系。这样看，为开通茶叶之路的努力就不只是从商业着眼了。这个道理即便是三百年以后的今天，也没有发生根本改变。

有一个插曲很有意思。茶叶之路开通的初期，在俄罗斯就存在着官商与私商之间激烈的争斗。后来发生小鱼吃大鱼的传奇故事，私商把官商干掉了！这是在商界流传很广的历史故事。究其本质，就是利益争夺，就是

私商与沙皇的政府之间的利益争夺。

而大清政府对贸易的事不甚关心。大清政府更看重中俄之间的政治关系。1693 年，清廷宣布：准俄罗斯国贸易，人不得过二百。俄商队可以隔三年来中国一次。在路自备马、驼、盘费，一应货物不令纳税，犯禁之物不准交易，到京安置俄罗斯馆，不支廩给，顶限八十日起程回国……”（摘自何秋涛《朔方备乘》卷十二《俄罗斯馆考》）但是不准中国商人到俄罗斯去。中俄之间的双边贸易从那时候开始就不是对等的。朝廷的这一政策为以后埋下了许多隐患。但不管大清朝廷对茶叶之路的开通持有什么态度，中俄之间的双边贸易犹如开闸的河流哗哗啦啦地流淌起来了。

1697 年，也就是伊台斯商队回到俄国后的第三年，俄罗斯在对华贸易中就已经取得高额利润。俄罗斯向中国输出的皮毛，获利高达百分之四百！这一年，俄对华出口总额接近 20 万卢布。

欧洲人对茶的称谓有几种：英国人称“替”，法国人称“代”，俄国人称“柴”。其实“柴”与“茶”的发音最为接近。清代中国对欧洲的茶叶贸易，分南北两路。南路除了通往东南亚的马帮外，还有从海上运茶的路线。北路就是我们正在谈论的茶叶之路。贩运茶叶的基本形式就是商队，所以被称作是“商队茶”。在近代欧洲市场上，俄罗斯商人掌控的商队茶在竞争力上要优于海运茶。这是因为海运茶在运输过程中使茶叶受潮而影响了茶叶口味的缘故。

关于这一点，19 世纪欧洲一位名叫马克思的著名经济学家有过这样的评论：“俄国人自己独享了内地陆路贸易，成了他们没能参与海上贸易的一种补偿。”（马克思：《俄国的对华贸易》，《马克思恩格斯选集》第二卷 9—10 页）

马克思还知道商队茶在质量上要优于海运茶。他说，在恰克图卖给俄国人的茶叶，“其中大部分是上等货，即在大陆消费者中间享有盛誉的所谓商队茶，不同于海上进口的次等货”。

商队茶成为俄罗斯一大利源，获利甚丰，所以 1840 年在俄罗斯就有人为此欢呼道：“一个恰克图抵得上三个省！”

对茶叶之路的垄断地位，不仅在两次鸦片战争期间促成俄罗斯的商业优势，而且直接影响到后来列强在华势力范围的划分。清代中俄关系中的