



Munich Personal RePEc Archive

Totalitarianism and Laissez-faire: A meditation on Russian Market

Tang, Linyao

Beijing International Studies University, Tatar State University of
Humanities and Educations, China Modern Economic Publishing
House

24 June 2010

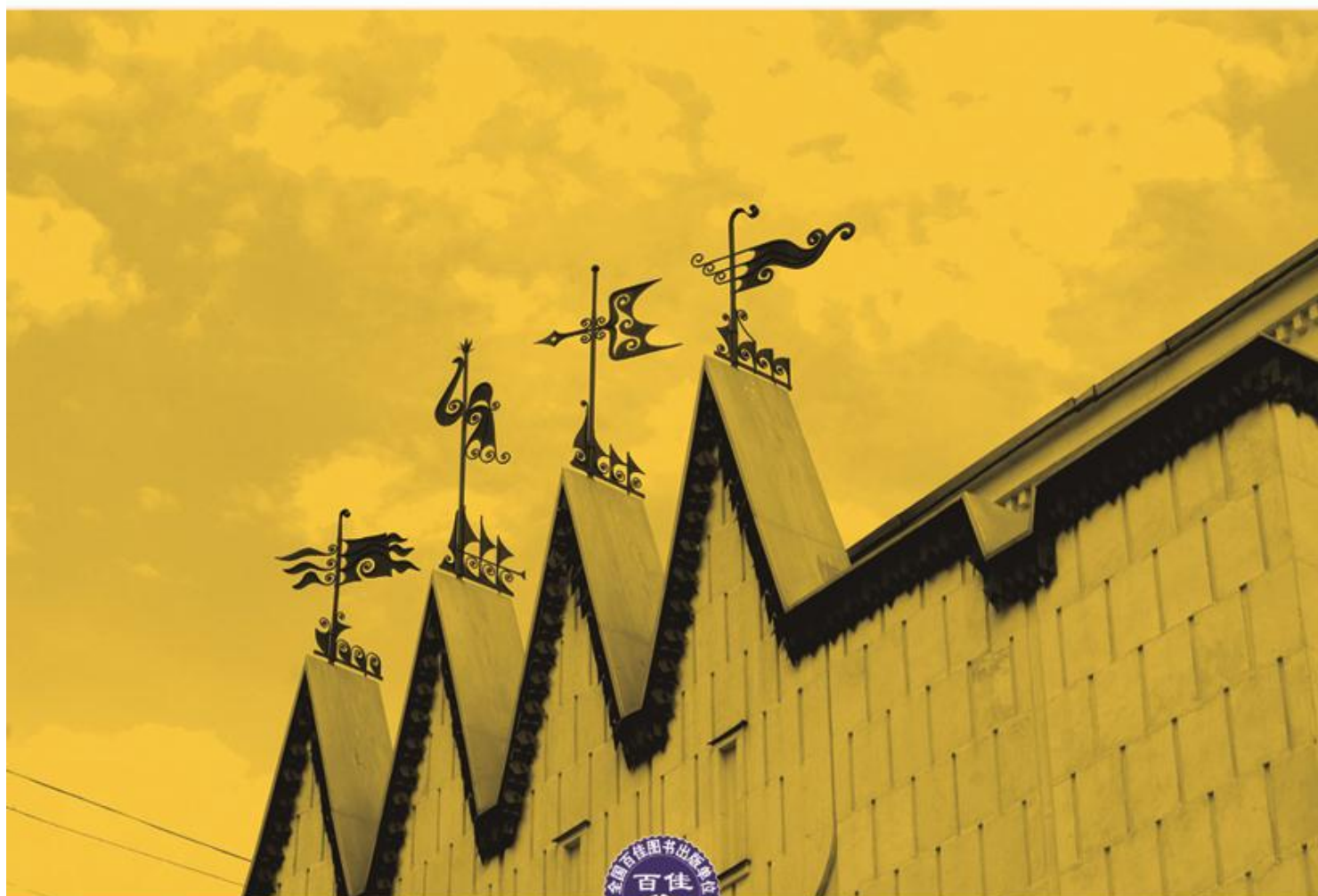
Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/26201/>
MPRA Paper No. 26201, posted 29 Oct 2010 04:13 UTC

Totalitarianism and Laissez-faire
— A meditation on Russian Market

放任与管制的或此或彼

——俄罗斯大型市场演变录

◆唐林垚/著



 **中国时代经济出版社**
China Modern Economic Publishing House

《放任与管制的获此或彼——俄罗斯大型市场转型录》

Totalitarianism and Laissez-faire: A meditation on Russian Market

目 录

第一部分 俄国历史对俄罗斯市场的影响

第一章 俄罗斯兴盛衰落历史特点对市场演变的影响

一、俄罗斯帝国的兴起与扩张

- (一) 俄罗斯的摇篮——基辅罗斯
- (二) 俄国沙皇的兴起
- (三) 俄罗斯帝国的兴盛

二、俄罗斯历史新阶段——苏联的产生、强大及解体

- (一) 苏维埃社会主义共和国联盟的建立
- (二) 苏联社会主义建设事业的发展
- (三) 苏联社会主义性质的逐渐演变
- (四) 苏联解体

三、俄罗斯的经济改革

- (一) 叶利钦的“休克疗法”改革及其经济困境
- (二) 普京的“可控市场经济”改革及其经济复苏
- (三) 俄罗斯经济转型期寡头的产生及其治理

四、俄罗斯历史发展对市场演变的影响

- (一) 历史传统形成的俄罗斯社会的三个特点

(二) 历史传统对俄罗斯市场演变的影响

第二部分 俄罗斯五大城市的主要市场及其演变

第二章 下诺夫哥罗德市场

下诺夫哥罗德市及市场概况

一、下诺夫哥罗德中心市场

- (一) 下诺夫哥罗德中心市场概况
- (二) 下诺夫哥罗德中心市场内部结构
- (三) 下诺夫哥罗德中心市场周边的商业圈

二、下诺夫哥罗德苏联批发市场

- (一) 下诺夫哥罗德苏联批发市场的结构
- (二) 在夹缝中生存的苏联批发市场

三、斯瑞德纳批发市场

- (一) 在危机中傲立的斯瑞德纳批发市场
- (二) 斯瑞德纳批发市场结构及经营概况

四、史派克批发市场和南方市场

- (一) 在残酷竞争中飘摇的市场
- (二) 沉沦的史派克批发市场
- (三) 在冷漠中期待的南方市场

五、下诺夫哥罗德彼岸市场

- (一) 明媚的彼岸市场
- (二) 彼岸市场的结构及其经营的商品
- (三) 彼岸市场的扩展
- (四) 彼岸市场的商人及购物特点

六、卡尔波夫斯基批发市场

- (一) 与世隔绝的超大型专业市场
- (二) 卡尔波夫斯基市场结构
- (三) 卡尔波夫斯基市场商品的俄罗斯 ГОСТ 认证

第三章 莫斯科市场

莫斯科市简况

莫斯科的市场简况及其竞争趋势

一、格里戈瓦走廊

- (一) 向零售市场“进化”的格里戈瓦走廊
- (二) 迎合消费者“高层次需要”格里戈瓦走廊
- (三) 格里戈瓦走廊的结构

二、卢日尼基体育场批发市场

- (一) 卢日尼基体育场批发市场简况
- (二) 卢日尼基市场商人谨慎、大胆的经营模式
- (三) 卢日尼基体育场批发市场结构

三、斯坦克里特贸易综合体

- (一) 在清关闭市中兴起的批发市场
- (二) 在修建中营业的斯坦克里特贸易综合体
- (三) 斯坦克里特贸易综合体结构

四、萨维罗夫斯基商品贸易集散中心

- (一) 新兴的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心
- (二) 萨维罗夫斯基商品贸易集散中心结构
- (三) 开放的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的价值取向

五、莫斯科中心批发市场

- (一) 莫斯科的第一市场
- (二) 从莫斯科到莫斯科中心批发市场
- (三) 莫斯科中心批发市场的厕所和电影院
- (四) 莫斯科中心批发市场结构

六、莫斯科园艺市场

- (一) 兴盛发展的园艺市场
- (二) 与莫斯科园艺市场邻近的市场
- (三) 莫斯科园艺市场的交通
- (四) 园艺市场的结构

第四章 圣彼得堡市场

俄罗斯的历史名城——圣彼得堡

一、奥普劳克辛大市场

- (一) 历史名城中的历史名市
- (二) 奥普劳克辛大市场的今天
- (三) 奥普劳克辛大市场的未来

二、谢诺伊批发市场

- (一) 成功转型的谢诺伊批发市场
- (二) 谢诺伊批发市场现状和历史概况
- (三) 圣彼得堡曾经最大的果蔬批发市场
- (四) 谢诺伊批发市场和谢诺伊商品贸易娱乐综合体结构

三、特罗伊茨克批发市场和尼柯里批发市场

- (一) 教堂背后的批发市场
- (二) 特罗伊茨克批发市场
- (三) 尼柯里批发市场
- (四) 教堂庇护下的市场

四、亚姆斯科三角贸易综合体

- (一) 高雅之堂——亚姆斯科三角贸易综合体
- (二) 古典建筑宫殿——亚姆斯科市场
- (三) 亚姆斯科三角贸易综合体的市场结构

五、饱人市场

- (一) 兔子岛、石头税、鸡蛋教堂
- (二) 饱人市场的语意
- (三) 饱人市场的结构

六、安德烈耶夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场

- (一) 学术圣殿对市场对及商人的影响
- (二) 被大学包围的两个相互竞争的批发市场
- (三) 转型后相安无事的两个市场

第五章 喀山市场

喀山及其市场概述

一、AB 市场群故事

- (一) 市场群的形成
- (二) 市场群的竞争
- (三) 竞争中市场群的分化
- (四) 市场群发展的多种因素

二、越南-中国市场群

- (一) 政府调控在喀山市场中的作用
- (二) 越南-中国市场群结构
- (三) 俄罗斯政府对越南-中国市场群的管制

三、维塔罗斯商品批发市场

- (一) 越南商人的唐人街
- (二) 维塔罗斯商品批发市场结构

四、喀山中心市场群

- (一) 扩展的喀山中心市场群
- (二) 独联体和土耳其商人的阵地
- (三) 喀山中心市场群结构
- (四) 喀山中心市场群穆斯林服饰的特色经营

第六章 萨马拉市场

一、萨马拉市概述

二、萨马拉市场概述

- (一) 十月革命区的批发市场
- (二) 列宁区和萨马拉区的批发市场
- (三) 苏联区的批发市场
- (四) 工业区的批发市场
- (五) 基洛夫区的批发市场
- (六) 萨马拉的三个艺术品交易市场

第三部分 俄罗斯外国商人之生存哲学

俄罗斯外国商人概述

第七章 独联体国家商人

一、鲁利克的民族——吉普赛族

二、吉普赛少年鲁利克

三、孤独流浪儿鲁利克

四、自食其力的鲁利克

五、哈萨克斯坦商人鲁利克

第八章 越南商人

一、越南商人到俄罗斯的三次大潮

二、在俄的越南留学生、越南商会和越南商人

三、阮氏夫妇、16号医院和俄罗斯梦

第九章 中国商人

一、在俄华裔的下一代

二、在俄华裔创业的艰辛

三、在俄华裔的进化

四、中国商品全球化

第十章 俄罗斯外国商人的“工资铁律”

一、苏联解体时外商们的“赚钱好时光”

二、俄罗斯管理者对国外商品供应的思考

（一）敞开国门、引入竞争机制、解决供需矛盾

（二）扩大竞争、保障供给、促进就业的“公共选择”

三、促使批发市场竞争激烈的两种力量

（一）非自然的政治力量

（二）自然力量

第四部分 从华商 911 事件、切尔基佐沃市场的彻底查封 看俄罗斯市场的演变

第十一章 切尔基佐沃市场的繁荣与殇逝

一、繁荣的莫斯科切尔基佐沃市场

（一）切尔基佐沃市场的形成及内部结构

（二）切尔基佐沃市场的繁荣

（三）切尔基佐沃市场的纳贡体制

（四）切尔基佐沃市场的华商

二、华商 911 事件及切尔基佐沃市场的查封

- (一) 华商 911 事件
- (二) 911 事件华商的损失
- (三) 华商 911 事件后中国官方的反映

三、俄罗斯官方毁市的导火线——治理政治寡头及反腐败

- (一) 传奇的捷利曼·伊斯梅洛夫
- (二) 撒拉弗还是萨米勒
- (三) 切尔基佐沃市场的殒逝
- (四) 反腐败惩富豪——不方便的尴尬

四、“灰色清关”——俄罗斯 20 世纪末最伟大的发明

- (一) 风光的中俄边境贸易及灰色清关
- (二) 灰色清关，谁赢谁赔？

五、反腐清关闭市——俄罗斯的富国策略

- (一) 灰色清关是俄政府亲手缔造的权宜之计
- (二) 俄政府清关闭市的正当理由及适当的时机
- (三) 清关闭市是俄政府权益之计的计后计

序

(四川省社会科学院常务副院长 二级研究员、教授，享受国务院特殊津贴专家，四川省学术技术带头人，兼任中国法学会证券法研究会副会长、中国青少年犯罪研究会副会长、中国法学会商法学研究会常务理事、中国政治学会常务理事、四川省人民政府立法咨询委员、四川省人大法制委员会立法咨询委员、四川省政治学会会长、四川省青少年犯罪研究会会长、四川省民法经济法研究会副会长、四川省人民检察院专家咨询委员、成都市人民政府法律顾问等多种职务。周友苏教授曾主持过三项国家基金课题和多项省级课题研究；著有和主编了《新公司法论》、《新证券法论》等十余本著作；先后在《中国法学》、《光明日报》理论版等报刊上发表过 150 余篇论文，数本专著被中国社会科学院、清华大学、中国人民大学、厦门大学、西南政法大学、中南财经政法大学等多所国内著名研究机构和大学指定为博士、硕士研究生教学参考书；参加过国家和省地方性法规的立法起草，被西南政法大学、四川大学、西南财经大学、中南大学、国家法官学院等多所高校聘为教授。)

当厚厚一叠打印稿放在面前，我一一翻阅了目录、简介和全书内容后，真有点不敢相信这即将付梓的文稿竟是出自一位刚满 20 周岁的青年之手！

中国与俄罗斯有着千丝万缕的联系。过去岁月中，中国曾与当时的苏联并肩战斗，共同赢得抗日战争和二战的胜利；新中国诞生后，中国加入了以苏联为首的社会主义阵营，在很长一段时期，两国有着基本相同的政治、经济和社会制度，都奉行严格的计划经济体制；自上世纪 80 年代起，两国先后都开始了由计划经济向市场经济转型的改革。

俄罗斯在转型过程中经历了持续的经济衰退和剧烈的社会震荡之后，逐步摆脱困境实现经济复苏，但仍然面临着诸多复杂而棘手的问题。俄罗斯的经济转型，是学界一直颇感兴趣的问题，国内外学者对此所作的介绍和相关研究文献也有不少，但我们还期望看到在这一时期中更多关于俄罗斯改革转型的深度研究和对近期市场经济发展情况的实证分析。

本书作者通过对俄罗斯的下诺夫哥罗德、莫斯科、圣彼得堡、喀山、萨马拉等主要城市批发市场的实地调查、走访市场商人，从四条主线对俄罗斯转型时期批发市场的演进做出了较为深刻的诠释。

中俄互为最大邻国，拥有 4300 多公里的边界线，版图上的地理位置似乎预先就注定了两国在体制上和发展方向上具有相似性。俄罗斯对市场经济的调控和管理的方式，无论是经验还是教训，都对我国有着借鉴或引以为戒的价值。

历史和现实是走向未来的两块基石，学习历史和研究现实都需要资料准备和知识储备，来自研究对象的第一手资料尤为宝贵。书中展示的内容反映出作者对俄罗斯的历史和现实都有所了解，并有实地调查收集的第一手资料，由此也使作者能够联系俄罗斯的历史、紧扣现代市场演化轨迹，对叶利钦时代和普京时代经济改革、经济秩序的动态发展作出比较合理的阐释并得出相应的结论。通观全书，资料翔实，逻辑严谨，层次分明，分析有据，观点明确，对我国有关市场的建立健全，促进我国对俄贸易及对外贸易都有着现实意义。作者对俄罗斯市场的分析评述以及通过实地调研得来的第一手资料，可以弥补我国相关研究的空白和不足。

回想我们这一代人的成长历程，20 来岁时正值社会处于封闭和无序的年代，缺乏必要学习环境和知识获取渠道，自然也无法去了解和研究国外的有关情况。今天的年青人遇上了一个好时代，学习环境和了解世界的渠道都远远超越当年，但这并不等于当今每一个人都能很好利用这样的条件。我从作者还略显稚嫩的文笔中看到一种精神和希望，这就是年青一代自强不息、奋发有为和为中华民族复兴的不懈追求。

人不可能在有限的时间内越过无穷的点。本书涉及俄罗斯的历史及经济转型过程中市场的发展轨迹，论题宏大、关系复杂，需要较为丰富的阅历和掌握包括经济学在内的多学科知识，而作者毕竟只有 20 岁，书中难免存在一些不足和欠缺，然而，如同任何新事物在成长之初都不可能十全十美一样，本书也让我看到作者宛如一株正蓬勃向上和充满活力的幼树，精心培育必将成为枝繁叶茂的参天大树。青年是祖国的未来和希望，也是学术得以传承和发展的力量，我相信、也期待作者在未来通过自己的辛勤耕耘，有更多的研究成果问世，在学术上取得更大的成就！

第一部分 俄国历史对俄罗斯市场的影响

盛唐的奠基人李世民说：“以史为鉴，可以知兴替。”

历史是文明的记录，是民族的基石；它山之石，可以攻玉。历史不是记忆的负担，它蕴含着可以照亮未来行程的智慧之光。

——赵化勇：《让历史照亮未来的行程》^①

俄罗斯，一个常常在灾难之后变得强大，又在顶峰重重跌下的大国。15 世纪之后，已没有人能够用武力使它屈服，为什么它却经常从内部崩溃？它为什么总是集强大与羸弱于一身？它为什么被称为泥足巨人？

我们也许永远无法获知完全的历史真实，永远无法停止争论和怀疑。

——罗明：《电视人也在铸史》^②

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，序一。

^②中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，序二。

第一章 俄罗斯兴盛衰落历史特点对市场演变的影响^①

俄罗斯从 20 世纪 90 年代至 21 世纪开始的从计划经济向市场经济制度的转型，使俄罗斯从生活用品的极度匮乏到商品供给的充足有余，从国家控制的有限市场到私有市场遍地开花，是俄罗斯社会经济发展过程中的一次巨变、一次飞跃。这种巨变与飞跃不能完全割裂新旧历史的联系。俄罗斯学者弗拉基米尔·科隆泰指出：“社会转型从来不在真空中发生，从来不是在一张白纸上落墨。它们总是受到制约——被历史遗产，被文化背景，被地理（地缘政治）环境，沁入骨髓的精神状态、习俗和传统，也被（最后但并非最不重要的）长期积累、必得解放的社会问题所制约。所有这些因素以独特的方式集合到一起而密切交织，规定了一个社会的发展特征。”^② 我们要了解、理解现阶段俄罗斯经济的现状、市场的走向、未来的发展，就必须对俄罗斯的历史有所了解。

一、俄罗斯帝国的兴起与扩张

（一）俄罗斯的摇篮——基辅罗斯

1. 基辅罗斯部落

“俄罗斯人的祖先为东斯拉夫人^③罗斯部族。”^④在公元 7-8 世纪，斯拉夫人散居于东欧地区；公元 9 世纪，最早提到“罗斯”^⑤这个国家。^⑥今天的俄罗斯国家，其发源的摇篮是基辅罗斯。^⑦在 9 世纪下半叶，第聂伯河^⑧中游的东斯拉夫部落为了抵挡外来部落入侵和战胜大自然的恶劣环境，各部落自发地联合起来，其结果，形成了统一的古罗斯民族。也有传说，基辅罗斯的创始人，是当时瓦良格人的一个军事首脑留里克，^⑨是斯拉夫人自己请他和他的兄弟希涅乌斯及特鲁沃尔来领导或者说是统治斯拉夫人；在公元 862 年，留里克开始统治诺夫哥罗德。

^①本章中有关俄罗斯历史涉及的资料、数据，主要参考：李英男、戴桂菊：《俄罗斯地理》，外语教学与研究出版社，2006 年版，第六讲第一节，第十讲、第十一讲和第十二讲；李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版；李伟：《了解点俄罗斯》，《了解点世界系列丛书》，内蒙古大学出版社，2007 年版；中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版。
^②[俄]弗拉基米尔·科隆泰：《俄罗斯的社会转型》，《国际社会科学杂志》(中文版)，2000 年第 1 期，第 105—124 页。

^③东斯拉夫人：Восточные славяне。

^④李伟主编：《了解点俄罗斯》，《了解点世界系列丛书》，内蒙古大学出版社，2007 年版，第 8 页。

^⑤罗斯：Русь。

^⑥戴桂菊、李英男主编：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年 10 月第 2 版，第 311 页。

^⑦基辅罗斯 Киевская Русь。

^⑧第聂伯河：Днепр。

^⑨留里克：Рюрик Великий князь。

^①在公元 882 年，奥列格^②占领基辅，建立了基辅罗斯。当时的基辅罗斯，占地辽阔，西起韦斯拉河左岸支流，东至高加索^③山麓，南达塔曼半岛及多瑙河^④下游，北临芬兰湾^⑤和拉多加湖。^⑥在统一的基辅罗斯民族的基础上，以后逐渐形成了俄罗斯族、乌克兰族和白俄罗斯族。^⑦

2. 罗斯受洗

公元 10 世纪 988 年，基辅罗斯的大公弗拉基米尔^⑧在位时，废除了多神教，将拜占庭^⑨引入东正教，^⑩并命令基辅市民跳到第聂伯河集体接受洗礼。¹¹在罗斯举行的受洗仪式对于当时的罗斯人而言具有重大历史意义，这意味着俄罗斯历史上第一次向西方靠拢，建立了欧洲文明，东正教成为以后俄罗斯的正统主教。

3. 鞑靼蒙古人的入侵和统治

雅罗斯拉夫¹²大公统治年间（1019-1054）是古代罗斯最繁荣的时期。在他统治时期编撰了罗斯第一部法律——《罗斯法典》。¹³以后，封建统治者之间的矛盾，曾导致国家分裂（1132 年）。1147 年，罗斯的编年史上首次提及莫斯科。1206 年，鞑靼蒙古人¹⁴的铁木真¹⁵成为蒙古各部落首领，称“成吉思汗”，¹⁶1237 年开始，铁木真统治的汗国侵略东北罗斯，1240 年，鞑靼蒙古人占领基辅，建立金帐汗国，¹⁷东北罗斯并入金帐汗国。“13 世纪来自东方的剑斩断了俄罗斯‘西方化’的进程，蒙古铁骑开始了在东方的统治”，¹⁸压迫罗斯国达两个半世纪之久。

4. 莫斯科公国的兴起

自 14 世纪初，莫斯科公国的伊万·卡里塔¹⁹领导罗斯人反抗、摆脱汗国统治，

^①诺夫哥罗德：Великий Новгород。

^②奥列格：Олег。

^③高加索：Кавказ。

^④多瑙河：Дунай。

^⑤芬兰湾：Финский залив。

^⑥拉多加湖：Ладожское озеро。

^⑦俄罗斯族：русские，乌克兰族：малороссы 或 украинец，白俄罗斯族：Белорусские。

^⑧弗拉基米尔：Владимир。

^⑨拜占庭：Византийский。

^⑩东正教：православие。

¹¹中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 3 页。

¹²雅罗斯拉夫：Ярослав I Владимирович Мудрый。

¹³《罗斯法典》：Русская Правда。

¹⁴鞑靼蒙古人：Татаро-монголами。

¹⁵铁木真：Тэмүджин。

¹⁶成吉思汗：Чингис Хаан。

¹⁷金帐汗国：Золотая Орда。

¹⁸中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 3 页。

¹⁹伊万·卡里塔：Иван Карита。

取得了一定的成就，伊万·卡里塔的孙子季米特里·顿斯科伊，^①1380年在库里科沃战役^②对马麦汗的作战中，取得了军事上的胜利。1426年，弗拉基米尔公国将首都迁往莫斯科，并且，莫斯科公国在罗斯的地位逐渐上升，成为“收拢罗斯领土”的中心。

1472年，莫斯科举行盛大仪式，莫斯科大公伊凡三世^③迎娶拜占庭帝国公主索菲娅。^④“当索菲娅公主带着双头鹰踏上俄罗斯的那一刻起，俄罗斯便与基督教世界建立了更为密切的关系。”“伊凡三世宣布自己是拜占庭帝国的继承者，同时继承了拜占庭帝国的国徽，并且宣布莫斯科是‘第三个，也是永久的罗马’。伊凡三世还给自己冠以‘TSAR’（恺撒的俄语发音）的头衔，汉译者就是‘沙皇’。正是由此开始，双头鹰徽记被俄罗斯继承并成为俄罗斯的象征。”^⑤1480年，莫斯科公国领导罗斯人最终推翻鞑靼蒙古的统治。索菲娅协助伊凡三世把俄罗斯的土地基本统一起来，以莫斯科为中心，建立了统一的中央集权的莫斯科公国。

（二）俄国沙皇的兴起

莫斯科公国建立之初，莫斯科公国的成员主要包括当时罗斯所有的大城市。紧接着，俄罗斯开始了大规模的扩张，“俄罗斯刚赶走强敌就开始大规模扩张，这种过渡十分自然，似乎一瞬间就完成了角色转变。”“到16世纪中期，领土面积已经扩大到280万平方公里。”^⑥

伊凡三世的孙子——伊凡四世（1547-1584）即伊凡雷帝，^⑦1547年在克里姆林宫加冕，成为俄国的第一个获得沙皇称号的大公，建立了“沙皇”君主制度。伊凡雷帝在国内发动严酷的恐怖政策（削藩制），奠定了俄罗斯专制政权的基础，同时，他也在国家管理、司法制度、军队和教会等方面进行了一系列的重要改革。改革之后，连年发动侵略战争，1552年，攻克喀山，伏尔加河中游地区并入俄国；1558-1583年进行立沃尼亚战争；^⑧1581-1582年征服西伯利亚；^⑨这一时期，“沙皇俄国迅速向东扩张，越过乌拉尔山，侵入人烟稀少的西伯利亚，国家版图

^①季德米特里·顿斯科伊：Дмитрий Донской。

^②库里科沃战役：Куликовская Битва。

^③伊凡三世：Иван III Васильевич。

^④索菲娅：София。

^⑤中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第4-5页。

^⑥中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第9页。

^⑦伊凡雷帝：Иван IV Васильевич。

^⑧立沃尼亚战争：Лифляндская война。

^⑨戴桂菊、李英男主编：《俄罗斯历史》，俄语教学与研究出版社，2006年10月第2版，第312-313页。

急剧扩大。”^①

伊凡四世死后，争夺王位争夺政权的宫廷斗争激烈；1598年，沙皇费尔多·伊凡诺维奇^②的去世意味着留里克王朝的彻底终结。波兰、瑞典等外国武装干涉使俄罗斯国家一度陷入危机，进入所谓的“混乱时代”。1604年，伪季米特里一世^③侵入俄国；1606-1607年，伊万·鲍洛特尼科夫^④领导农民起义；1608-1609年，伪季米特里二世在莫斯科附近的图申诺^⑤建立自己的阵营；1612年，莫斯科从波兰人手中解放出来；1613年，米哈伊尔·罗曼诺夫^⑥当选为沙皇，罗曼诺夫王朝建立；该王朝颁布了《会议法典》，^⑦在1589年莫斯科建立牧首制的基础上，1653年牧首尼康^⑧开始进行教会改革；1654年，乌克兰并入俄国；同时，王朝内部的社会动乱也在发生：在莫斯科，1648年发生“食盐暴动”，^⑨1662年发生“铜钱暴动”；^⑩1667-1671年，斯杰潘·拉辛¹¹领导了农民战争，1682年，莫斯科发生火枪兵暴动。¹²

俄罗斯社会动荡不安，正因为如此，彼得一世的少年时代是生活在“德国郊区”。尽管，在彼得一世接任之前，俄国就已经是一个横跨欧亚大陆、领土面积世界第一的大国。¹³但是，“17世纪末的俄罗斯处于危机状态，旧的发展道路已完全丧失了优势，此时应该寻找另外一条发展道路。”¹⁴

（三）俄罗斯帝国的兴盛

在国内血腥争斗中，17世纪，俄罗斯进入了彼得一世（即彼得大帝）统治时期（1682-1725），这是俄国历史上的剧变时代。1697年，登位已经15年的彼得一世“前往欧洲学习，呆了一年半，这可以称之为一次革命性的事件。彼得以一个普通人的身份去欧洲的，而不是以沙皇的神圣身份。”彼得一世学习回国后

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第9页。

^②费尔多·伊凡诺维奇：Федор Иванович。

^③伪季米特里一世：Вторжение Лжедмитрия I。

^④伊万·鲍洛特尼科夫：Иван Болотников。

^⑤图申诺：Тушинский。

^⑥米哈伊尔·罗曼诺夫：Михаил Романов。

^⑦《会议法典》：«Соборное уложение»。

^⑧尼康：Никон。

^⑨食盐暴动：Соляной бунт。

^⑩铜钱暴动：Медный бунт。

¹¹斯杰潘·拉辛：Степан Разин。

¹²对于俄罗斯不同事件的年代在不同书籍里略有不同，本书中借鉴的俄罗斯历史事件的年代是以戴桂菊、李英男主编的《俄罗斯历史》一书中的“俄罗斯历史大事记”中年代为准。《俄罗斯历史》，俄语教学与研究出版社，2006年10月第2版，第311-329页。

¹³中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第11页。

¹⁴中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第14页。

进行了一系列的改革，“俄罗斯后来走的就是彼得大帝指引的路。”^①从欧洲回到国内，彼得一世“通过行政改革建立并完善了建立在严格等级制基础上的绝对君主制国家而且通过没收教会财产等手段削弱教会僧侣的势力，并自任东正教‘最高牧首’，从而真正成为集政权与教权于一身的绝对专制君主。”^②彼得一世的改革把俄罗斯带进了一个新纪元：把全国划分为几个省，建立了最高管理机构——枢密院；制定了官衔表——军队、文职和宫廷官员的等级体系；出现了铸造作坊和炼矿厂，炮兵、航海和医疗学校、海洋学院、科学院；建立常规军并积极建设海军舰队。

彼得一世统治期间，下令从莫斯科迁都至圣彼得堡，使圣彼得堡受欧洲影响甚大，成为欧化的俄国城市。彼得一世的改革，使俄国的政治地位大大地提高了，俄国的领土大大扩充，西伯利亚和远东的土地，伊若拉地区、爱沙尼亚、拉脱维亚及立陶宛的部分地区（波罗的海沿岸），乌克兰东半部、白俄罗斯和克里木半岛都纳入俄罗斯版图。

1721年，彼得大帝正式改国名为“俄罗斯帝国”，跻身欧洲强国行列。尽管，在彼得大帝1725年元月去世后，其全力创建的海军舰队随之不复存在，多年后首都又从圣彼得堡迁回莫斯科，但是，“18世纪、19世纪的俄罗斯是欧洲的主要大国，它是在许多方面都超越了欧洲和整个世界的国家。这一切都是由于彼得大帝改革的结果。”^③

1812年，拿破仑·波拿巴的法国军队征服了整个欧洲，也攻占了莫斯科。但莫斯科对敌人来说就像一个陷阱：寒冷、饥饿和俄军的反攻迫使侵略者撤离俄罗斯。这场战争的胜利，俄罗斯的强大震撼欧洲。19世纪以后，“亚历山大一世对瑞典作战，迫使瑞典把整个芬兰让给了俄国，通过对伊朗和土耳其的战争，将格鲁吉亚和阿塞拜疆并入俄国，获取了比萨拉比亚，还根据维也纳会议的决定，拥有了对包括华沙在内的代表波兰领土的统治权；尼古拉一世进一步向东方和南方扩张，征服了中亚诸汗国和东北高加索，把哈萨克和吉尔吉斯草原纳入囊中，吞并了东亚美尼亚和高加索的黑海沿岸地区以及多瑙河口和附近的岛屿；俄国还通过侵略活动割占了约150万平方公里的中国领土。”^④

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第14页。

^②张慧君：《俄罗斯转型进程中的国家治理模式演进》，经济管理出版社，2009年版，第86页。

^③中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第21页。

^④高歌：《浅析中东欧国家与俄罗斯的异质性》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第5期，第11页。

双头鹰是俄罗斯的国徽。“鹰是视野广阔的猛禽，更何况是双头鹰。伊凡四世之后的新兴俄罗斯像鹰一样野心勃勃地注视着欧亚大陆。扩张就意味着战争，战争成了俄罗斯社会生活的主要内容。”在“公元 1370 年-1895 年，525 年里俄罗斯有 329 年在打仗，也就是说每 3 年中就有两年在作战。”“这是一个好战的民族。”^①经过几百近千年的征讨、侵略与兼并，在基辅罗斯部落基础上兴起的莫斯科公国，到多民族、中央集权君主专制的建立，再到俄罗斯帝国，靠着不断的兼并、征服，对外扩张，拓展疆域，俄罗斯的版图逐步扩大，势力日益增强，发展成为横跨欧亚大陆的霸权强国。

二、俄罗斯历史新阶段——苏联的产生、强大及解体

（一）苏维埃社会主义共和国联盟的建立

19 至 20 世纪之交，俄罗斯出现了社会民主党，后来更名为布尔什维克党，以马克思主义思想为其政党的指导思想。1917 年 10 月 25 日，列宁领导布尔什维克党发动了震惊世纪的十月武装起义，取得了十月革命的伟大胜利，成立了苏维埃社会主义共和国，建立了世界上第一个人民当家作主的社会主义国家；共和国成立不久，进行了三年艰苦卓绝的国内战争，粉碎了 14 个帝国主义国家的武装干涉和本国地主资本家的武装叛乱，成功地保卫了苏维埃政权；1922 年底，在原俄罗斯帝国的领土上，正式成立了以列宁领导的布尔什维克党为首的苏维埃社会主义共和国联盟，简称苏联。

苏联的成立，意味着社会主义阵营的建立；意味着世界两大平行阵营的对峙局势的形成和确立；苏维埃社会主义共和国联盟的诞生给资本主义世界带来巨大的震撼。

（二）苏联社会主义建设事业的发展

1924 年 1 月 21 日，年仅 54 岁的列宁遇刺逝世。列宁逝世后，约瑟夫·斯大林（朱加施维里）掌握了党和国家领导权，一方面，斯大林逐渐把党和国家的权力集中到自己一个人手中，使党和国家的权力变成了不受党和国家、不受任何人、任何事左右的绝对权威；另一方面，斯大林也承继了巩固和建设社会主义的

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 9 页。

历史重任。1929年—1936年，斯大林在国内实行大规模集体化运动。在这场运动中，国家把农民联合起来组成集体农庄，农民中最富裕的阶层被“没收生产手段和土地”，遭到严酷的镇压。同时，苏联国内还积极展开工业化运动，1929年—1940年间，苏联国内共建立了近万家国营工业企业，这为苏联未来的发展打下了雄厚的经济基础。在斯大林的领导下，仅仅用了两个“五年计划”就完成了苏联的工业化进程，苏联从一个落后的农业国，奇迹般地一跃成为举世公认、雄视世界的社会主义工业强国，从此走上超级大国之路。

在1939年到1945年的第二次世界大战中；1941年法西斯德国入侵苏联，斯大林领导苏联人民，参加了第二次世界大战，展开伟大的卫国战争；战事开始后数月间，德国军队紧逼莫斯科；苏联人民英勇抵抗，斯大林格勒战役（1942-1943）成为这场战争的转折点，在这里，苏联军队包围并歼灭了敌人集团军33万人。1941年-1945年伟大卫国战争中，苏联人民把入侵苏联的德国法西斯赶回德国并攻克德国首都柏林，取得了卫国战争和反法西斯战争的胜利，并为取得第二次世界大战的胜利作出巨大贡献；苏联为胜利付出了惨重的、巨大的代价：约2700万人献出了宝贵生命，数百座城市、7万个村庄、3万多工厂被摧毁。

第二次世界大战后，1946年，在国际上，苏联成为世人所称的社会主义集团的中心，选择了共产主义意识形态作为未来发展方向的东欧和亚洲国家，包括中国，都成为这一集团的成员；后来，西半球共产主义前哨古巴也加入进来。以莫斯科为首的“世界社会主义体系”成为国际舞台上一股强势力量和最有力的地缘政治因素。在国内，苏联人民恢复和发展国民经济，实施第四个五年计划，取得了社会主义建设辉煌成就；1949年苏联成功地爆炸了第一颗原子弹，苏联从此成为核大国；1953年，苏联成为世界上第一个试爆氢弹的国家。

1953年3月5日斯大林逝世。从1922年4月到1953年3月，斯大林担任苏共总书记长达30年之久，这是苏联欣欣向荣、蓬勃发展的时期，向全世界宣示了社会主义制度的无比优越性和强大的生命力。

（三）苏联社会主义性质的逐渐演变

苏联时期，“两个阶级”（工人阶级和农民阶级）、“一个阶层”（知识分子）构成了当时的社会结构和秩序；这有利于社会稳定和和谐，社会矛盾与冲突较少，

但缺少足够的活力和效率。^①苏联实行计划经济，形成了重工业畸重、轻工业畸轻、农业发展滞后、原材料产业膨胀的产业结构；商品、货币、价格、利率、汇率等市场要素基本不能发挥作用；国家对于居民的水平流动（不同职业和地理位置的流动）和纵向流动（社会阶层上下的流动）也实行计划管理；这都使苏联社会的经济发展受到一定程度的束缚。

1953年斯大林逝世后，尼基塔·赫鲁晓夫成为苏共第一书记和国家首脑，掌握了苏联的党政军大权。赫鲁晓夫开始揭露斯大林的个人崇拜，执政期间，从劳改营释放了大批“遭到斯大林迫害的无辜受害者”并给予平反。

1964年10月，勃列日涅夫与苏共大部分主席团成员密谋推翻了赫鲁晓夫，开始了长达18年之久的执政时期，采取了一系列符合苏联国情的正确改革和措施，使苏联成为了与美国相匹敌的工业、科技、军事超级大国。同时，在苏联社会，也开始出现对理想绝望的情绪，其结果导致社会上或表现出绝望，或出现持不同政见的运动。1982年11月勃列日涅夫病逝。这以后，安德罗波夫和契尔年科两位苏联的最高领导人，执政了三年。

1985年3月，米哈伊尔·戈尔巴乔夫当选为苏共中央总书记。戈尔巴乔夫掌权后，试图通过改革给苏联社会主义制度注入新的活力。这引起了党和国家机构的分歧。1991年4月23日，戈尔巴乔夫绕过苏共中央和最高苏维埃，与俄罗斯等9个加盟共和国领导人会晤，发表了《“9+1”声明》提出要签订新的联盟条约，把“苏维埃社会主义共和国联盟”更名为“苏维埃主权共和国联盟”，取消了“社会主义”字样，这破坏了国家统一，还改变了国家的社会主义性质和发展方向。

1991年8月19日，苏共内部一些力挽狂澜的社会主义苏联领导人，为避免国家走向分裂深渊，成立了以副总统亚纳耶夫为首的“紧急状态委员会”，发动了震惊苏联内外的“8.19事件”，很快，苏联军队进驻莫斯科，该事件以失败告终；苏共中央在戈尔巴乔夫的逼迫下自行解散。一个将近有2000万党员的大党，在执政74年之后，就这样丢掉了执政党的地位。

亡党必然亡国。1991年12月，俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯三国首脑通过了世人所称的“别洛韦日协定”。这一文件宣布废除苏联，成立独立国家联合体（独

^①陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第9页。

联体)。

(四) 苏联解体

1991年12月25日，戈尔巴乔夫作为苏联总统的最后一天，也是苏联存在的最后一天。1991年12月26日上午，苏联最高苏维埃共和国联盟举行最后一次会议，以举手表决方式通过一项宣布苏联解体的决议，宣布苏联从此不再存在。

在苏联时期，布尔什维克党成功地建立、领导了无产阶级专政的社会主义国家；领导苏联人民抵御了14国武装干涉，胜利地捍卫了革命的成果；在伟大卫国战争中战胜了德国法西斯，为第二次世界大战的胜利作出了卓越的贡献；在社会主义建设时期，在工业化、农业集体化、全体人民的全面福利、知识分子政策的落实、文化振兴等方方面面取得了辉煌成就；原子弹、氢弹爆炸成功，率先把人造卫星送上天……。在苏联存在的74年里，经济成就举世瞩目，革命前的1913年，旧俄国工业不到世界的3%，1985年已经达到20%。^①1950年苏联的国民收入、工业产值、农业产值、基建投资分别仅为美国的20%、20%、50%、24%，到1980年这四项指标已分别达到美国的67%、80%、85%、100%。^②

20世纪，是俄罗斯国家历史上一个腥风血雨、充满流血暴动和毁灭性战争的时代。这个世纪，俄罗斯曾两度成为世界瞩目的焦点：一是世纪之初，俄国十月革命胜利、苏维埃社会主义共和国联盟成立，一是世纪之末，苏联的解体。

苏联，这个2240多万平方公里的横跨欧亚大陆、疆域辽阔的强国，曾经是与资本主义世界对立的社会主义阵营的一面旗帜，曾经是与美国抗衡的世界超级大国，曾经是世界第二经济大国！然而，竟“在没有外敌入侵、没有特大自然变故的情况下顷刻之间解体覆亡！”^③15世纪之后，已没有人能够用武力使俄罗斯屈服，但它却经常从内部崩溃。^④

苏联的诞生和解体，仅仅只是俄罗斯历史上的一个阶段、一个过程。

三、俄罗斯的经济改革

(一) 叶利钦的“休克疗法”改革及其经济困境

^①攀亢：《苏联社会主义经济七十年》，北京出版社，1992年版，第230-233页。

^②周荣坤、郭传玲：《苏联基本数字手册》，时事出版社，1982年版，第361页。

^③李慎明总撰稿：“居安思危——苏共亡党的历史教训”，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第2期，第1页。

^④罗明：《电视人也在铸史》，中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》之序二，中国民主法制出版社，2006年版。

20 世纪 80 年代末，欧洲和亚洲包括苏联、东欧国家和中国在内的 30 多个国家都开始计划经济体制向市场经济体制的转型。现代市场经济体制最典型的两种模式是：美国的自由市场经济和德国的社会市场经济。^①

在苏联解体前夕，1989 年，苏联经济改革的激进派曾向戈尔巴乔夫提出，要在 500 天内完成私有化计划。当时，戈尔巴乔夫的优柔寡断，使激进的改革没有得以实施，但也为这种设想埋下隐患。苏联解体，苏维埃主权共和国联盟中最大的加盟共和国俄罗斯联邦，是苏联的法定继承国，俄罗斯联邦最高苏维埃主席叶利钦，夺取了国家最高权力，成为俄罗斯第一任总统。

1. 俄罗斯“休克疗法”改革的三个步骤

在新俄罗斯治乱交替、前程未卜的情况下，叶利钦启用丘拜斯等一批年轻激进改革者，这些改革者坚信可以不惜一切代价，在短时期内摧毁旧体制。激进改革激进转型方式的思想渊源是美国人设计的“休克疗法”。美国哈佛大学的教授杰弗里·萨克斯是这种观点的代表。他们的“休克疗法”思想可归纳为 3 个方面：(1)市场化，即价格完全放开，由市场来决定，统一汇率；(2)私有化，即全面、大规模和快速地实行私有化，保护私有产权，放松对市场准入的管制，消除阻碍外来直接投资的障碍；(3)稳定宏观经济，即扩大税基，强化政府的财政纪律，消除财政赤字，增加政府在高回报领域的公共投资，贸易自由化，维护宏观经济的稳定。^②

俄罗斯按照美国人设计的“休克疗法”，第一步即放开物价：“从 1992 年 1 月 2 日起，放开 90% 的消费品价格和 80% 的生产资料价格；取消对收入增长的限制，公职人员工资提高 90%，退休人员补助金提高到每月 900 卢布，家庭补助、失业救济金也随之水涨船高。1992 年 4 月，消费品价格比 1991 年 12 月上涨 65 倍”；“燃料、原料价格放开，企业生产成本骤增，1992 年 6 月，工业品批发价格上涨 14 倍。”^③在自由化导向政策下，“能源优势和价格上涨的有利条件更多地成为金融寡头和俄罗斯新贵敛财暴富的大好时机，而 90% 的民众却没有因为这些有利条件而改善生活，贫富差距进一步加大，国家依旧衰败，财政赤字，政

^①张养志、郑国富：《中亚五国经济体制转轨的新制度经济学分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 48 页。

^②王刚：《经济转型中的“信任危机”和市场秩序建立》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 28 页。

^③百度百科，经济中的休克疗法，http://baike.baidu.com/view/334537.htm?fr=ala0_1_1；作者访问时间：2010 年 6 月 29 日。

府无力行使自己的基本职责，如保卫国家安全维护国内秩序，提供公共物品。”^①

第二步是私有化：“在私有化过程中，俄罗斯政府选择了‘大众私有化’，就是把国有企业的产权从国家转移到民众手中。”^② “为了加快私有化进程，政府最初采取的办法是无偿赠送。经有关专家评估，俄罗斯的国有财产总值的1/3约为1.5万亿卢布，刚好人口是1.5亿，以前财产是大家的，现在分到个人，也要童叟无欺，人人有份。于是每个俄罗斯人领到一张1万卢布的私有化证券，可以凭证自由购股。到私有化正式启动，已是1992年10月，时过境迁，此时的1万卢布，只够买一双高档皮鞋。因此这个措施使大批国有企业落入特权阶层和暴发户手中，他们最关心的不是企业的长远发展，而是尽快转手盈利，职工既领不到股息，又无权参与决策，做一天和尚撞一天钟，生产经营无人过问，企业效益每况愈下。”^③

在经济转轨初期自由化导向的能源政策下，能源优势和价格上涨的有利条件更多地成为金融寡头和俄罗斯新贵敛财暴富的大好时机，而90%的民众却没有因为这些有利条件而改善生活，贫富差距进一步加大，国家依旧衰败，财政赤字，政府无力行使自己的基本职责，如保卫国家安全，维护国内秩序，提供公共物品。^④

第三步是财政、货币“双紧”政策：“财政紧缩主要是开源节流、增收节支。税收优惠统统取消，所有商品一律缴纳28%的增值税，同时加征进口商品消费税。与增收措施配套，政府削减了公共投资、军费和办公费用，将预算外基金纳入联邦预算，限制地方政府用银行贷款弥补赤字。紧缩的货币政策，包括提高央行贷款利率，建立存款准备金制，实行贷款限额管理，以此控制货币流量，从源头上抑制通货膨胀。可是，这一次政府再次失算。由于税负过重，企业生产进一步萎缩，失业人数激增，政府不得不加大救济补贴和直接投资，财政赤字不降反升。紧缩信贷造成企业流动资金严重短缺，企业间相互拖欠，三角债日益严重。政府被迫放松银根，1992年增发货币18万亿卢布，是1991年发行量的20倍。在印钞机的轰鸣中，财政货币紧缩政策流产了。”^⑤

^①殷红：《试析俄罗斯能源政策及其经济影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第5期，第36页。

^②刘丹：《转型国家金融市场开放的政府行为分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第1期，第34页。

^③百度百科，经济中的休克疗法，http://baike.baidu.com/view/334537.htm?fr=ala0_1_1；作者访问时间：2010年6月29日。

^④殷红：《试析俄罗斯能源政策及其经济影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第5期，第36页。

^⑤百度百科，经济中的休克疗法，http://baike.baidu.com/view/334537.htm?fr=ala0_1_1；作者访问时间：2010

2. “休克疗法”改革的后果——经济严重衰退

叶利钦执政期采用的推倒重来的激进快速、自由放任的“休克疗法”改革方式，迅速推翻苏联几十年形成的政治经济制度，先放开物价和大规模私有化，使“原有社会结构和秩序迅速瓦解，过去受严格限制的市场因素犹如脱缰野马。资本在俄罗斯表现得比任何国家都要狂野和贪婪，不仅企业管理者转变成为所有者，身居国家部门要职的官员也在市场经济大潮中官商勾结大捞一把。生意人群体出现‘寡头’”。^①全面私有化和价格自由化，为官商勾结瓜分国有资产、一些人迅速聚敛财富、成为暴发户提供了有利条件。

“休克疗法”的失败，给俄罗斯国家造成了极其严重的恶果。

从国内来看，原来的社会主义大家庭分崩离析，民族国家纷纷独立，失去了文化的向心力，俄罗斯的民族自尊心受到了极其严重的伤害；产生了脱轨现象，加上自然灾害影响，农业连年减产，造成粮食及副食品供应紧张，直接制约了工业生产发展和国民经济水平的提高；卢布曾经是“经互会”的“硬通货”，随着国内经济形势的急剧恶化，卢布大幅度贬值，国民经济美元化倾向日趋严重，卢布的地位陡然下降，最终，卢布自由兑换被终止；政治秩序受到寡头影响，社会生活中黑帮势力猖獗，各种暗杀、枪击事件频频发生；国家衰败，国家财政收入大幅度萎缩，入不敷出、捉襟见肘，债市停止交易，股市大幅下跌，外资大量撤走，物价急剧上涨，居民提存和兑现，银行系统几近瘫痪；国家失去了对经济的控制力，缺乏足够的财力，整个俄罗斯的经济颓势，使社会混乱，危机不断，政局不稳，人民生活受到严重影响、生活水平一落千丈，国民经济濒于崩溃的边缘。

从国际上看，苏联解体，在莫斯科可以起主导作用的原苏联地区，也开始分崩离析，联盟解体，中亚五国^②独立，乌克兰、格鲁吉亚发生“颜色革命”。“从1991年苏联解体到20世纪末，俄罗斯国内生产总值比1990年下降了52%，而在1941-1945年卫国战争期间仅仅下降了22%；同期工业生产减少了64.5%，农业生产减少了60.4%，卢布贬值，物价飞涨5000多倍。”^③与此同时，世界经济则以年均3.15%的速度在增长；按世界银行的统计资料，20世纪70年代末苏联

年6月29日。

^①陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第10-11页。

^②中亚五国指：哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦、土库曼斯坦和乌兹别克斯坦。

^③李慎明主编：《2005年：世界社会主义跟踪研究报告》，社会科学文献出版社，2006年版，第67页。

在经济总量上位居世界第三，而在 21 世纪初，俄罗斯的 GDP 总量在世界的排名一直在 10 名以外；在各类国际竞争排名中，俄罗斯已经被视为发展中国家的一员，并被冠以政治经济不稳定、投资环境不佳和经济活动高风险等大帽。^①十月革命胜利后，世界形成了社会主义和资本主义两大平行、对峙的不同阵营，苏联在社会主义阵营中的国际分工体系中占主导地位，其军事科技实力堪称世界第二；苏联解体，“俄罗斯在世界经济中的国际分工角色不由自主地沦落到向世界市场提供能源等原材料初级产品的地步。”^②苏联解体，美国喜出望外，美国凭借强大而全面的国力优势确立了全球性的霸权地位。正如西方一位作家所说的那样，“搞垮了苏联，实现了欧洲装备最精良的军队在 40 年代用火和剑未能实现的目标”。美国最终用新自由主义的意识形态将苏联的改革推向了资本主义的陷阱。^③

苏联解体后的俄罗斯，按照美国人设计的“休克疗法”在经济领域强行实行的改革，导致俄罗斯严重的经济萧条和衰退，国家急剧贫困，政局动荡，社会混乱，犯罪大量涌现。“俄罗斯作为一个大国在世界上的经济和政治地位都迅速衰落。”^④“俄罗斯副总理盖达尔不得不于 1994 年 1 月 16 日被迫辞职。叶利钦也被迫在 1994 年 2 月的国情咨文中宣布放弃‘休克疗法’的改革，并在 1996 年大选时承认‘过去在改革中试图抄袭西方经济的做法是错误的’”。^⑤1998 年，南部车臣战火又起；金融危机横扫全国经济，俄罗斯的政治局势进入了最混乱和动荡的时期；在危难中上台的普里马科夫总理，使一触即发的社会和政治稳定下来，并且一改完全依靠市场自发调节的经济发展方针为社会市场经济导向；普里马科夫的举措遭到一意孤行的叶利钦解职。1998 年 8 月，“俄罗斯政府宣布无力偿还外债。”^⑥“1999 年俄罗斯背负的外债足足有 1460 亿美元，其中的 1000 亿美元都是苏联时代遗留下来的。……”。2000 年，俄罗斯的外债又增加了 100 多亿美

^①刘军梅、刘志扬：《俄罗斯经济的竞争力、发展困境及其出路》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 26 页。

^②刘军梅、刘志扬：《俄罗斯经济的竞争力、发展困境及其出路》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 32 页。

^③徐海燕：《加强思想建设警惕和平演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 3 期，第 94 页。

^④《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 90 页。

^⑤百度百科，经济中的休克疗法，http://baike.baidu.com/view/334537.htm?fr=ala0_1_1；作者访问时间：2010 年 4 月 29 日。

^⑥刘军梅、刘志扬：《俄罗斯经济的竞争力、发展困境及其出路》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 30-31 页。

元。”^① 20 世纪最后一天，叶利钦宣布辞职。

俄罗斯经济在叶利钦时代多年动荡中，所遭受的破坏远远超过第二次世界大战。布热津斯基在其《大棋局》一书中直言，俄罗斯已经跌落到“第三世界的水平”。很多俄罗斯学者也得出这样的结论：“苏共跨台、苏联解体，使俄罗斯经济、社会发展倒退了几十年。”^②2005 年，俄罗斯总统普京发表年度国情咨文时，痛心地说：“苏联的解体，是 20 世纪最严重的地缘政治灾难；对于俄罗斯人民来讲，它是一场真正的悲剧。”^③

（二）普京的“可控市场经济”改革及其经济复苏

叶利钦下台，普京接替叶利钦成为代总统。之后，“在群雄逐鹿的俄罗斯政坛，以绝对优势赢得了总统选举。”^④

1. “可控市场经济”的改革

普京执政后，修正了叶利钦时代为使俄罗斯“全盘西化”所推行的改革路线，把建设“强大的俄罗斯”作为国家战略的中心。普京实施强国战略，其基本内容是：追求、维护国家的整体利益；恢复国家秩序、强化国家政权；加强国家在俄罗斯经济生活中的作用；加强中央对地方的控制以用维护联邦统一，等等。为了实现这一战略，普京对政治、经济和国防都进行了大规模的整治。在政治领域，为加强以总统为核心的中央权力，普京调整政府组成，理顺总统与议会之间的关系，建立议会多数、压制反对派；重新划分地方与中央的权利，建立总统垂直控制的国家权力；惩治敢于觊觎政治权力的寡头，坚决打击恐怖主义、打击民族分裂主义和极端主义势力。在经济领域，普京否定了过去计划经济体制和照搬西方自由市场经济模式的“休克疗法”，从“休克”走上“治疗”之路，强调国家在经济中的作用，强调建立一种可控制的市场经济，主张建立一个以混合所有制为基础的、保持一定国家干预的、实行有序竞争的、效率优先兼顾公平的社会市场经济体制。^⑤普京抛弃了“欧洲化”的改革发展模式，开始创建以莫斯科为中心的具有鲜明俄罗斯特点的转轨道路：即政治相对集中，实行社会市场经济和维护大国地位。普京大刀阔斧地拨乱反正、义无反顾地实行“可控市场经济”，对俄

^①李涛：《美国的敌人》，新华出版社，2008 年版，第 249 页。

^②李慎明总撰稿：“居安思危——苏共亡党的历史教训”，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 2 期，第 6 页。

^③转引自：李慎明总撰稿：“居安思危——苏共亡党的历史教训”，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 2 期，第 5-6 页。

^④蔡国江：《梳理分析 视角广阔》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 90 页。

^⑤潘德礼主编：《俄罗斯十年——政治、经济、外交》下卷，世界知识出版社，2003 年版，第 445 页。

罗斯的财税体制、银行系统、土地制度等进行一系列重要改革，由政府的“从经济中退出”改为“积极干预”。普京确立的“主权民主（可控民主）”和“可控市场经济”模式，符合俄罗斯国情。

2. “可控市场经济”实施的后果——经济迅速复苏

通过一系列治理整顿措施，加强了中央政权和全国政令的统一，实现了政局稳定，实现了“由乱到治”的过渡；经济持续稳定快速发展，摆脱了困扰整个叶利钦时代的经济衰退和金融危机，走出了困境，人民生活水平、社会福利提高，国力明显增强。“2000年以来，俄罗斯GDP增速年均6%以上，成为世界经济增长最快的国家之一。”^①2005年俄GDP达7658亿美元，恢复至1991年的水平。2006年，俄GDP超过1万亿美元，重新跨入世界十大经济体之列。^②俄罗斯进入了人均中高收入国家的行列。俄罗斯财长库德林宣布，“90年代下降的GDP和工业潜力，将在2007年彻底恢复”。^③

随着俄罗斯财政状况的大大改善和经济实力的日益巩固、居民收入增长和生活改善、社会福利水平提高，后苏联时期的谦卑已经荡然无存，找回了久违的大国自豪感。有国际问题专家断言：“俄罗斯正在崛起为世界强国。”俄罗斯人更是豪情满怀，声言“俄罗斯必定成为世界强国”。俄罗斯财长库德林甚至誓言要在“10年内赶超美国”。^④

（三）俄罗斯经济转型期寡头的产生及其治理

1. 寡头的产生

寡头是俄罗斯社会转型的产物，特指那些在俄罗斯私有化的大背景下，通过权钱交易或非法和不正当手段在极短时间内迅速崛起，拥有庞大资产并对国家经济产生重大影响、同时参与国家政治的大资本家。^⑤

经济转型是一种独特的经济体制改革过渡过程。20世纪80年代末，东欧和亚洲包括苏联、中国在内的社会主义阵营的国家，都开始了计划经济体制向市场经济体制的转型。新诞生俄罗斯最初进行的自由主义改革引起了国内经济政治危机。在叶利钦时期进行的社会经济转型和改革，其根本目的不是为了调整生产力

^①王海运：《俄罗斯重新崛起的前景及其世纪影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第1期，第1页。

^②中国现代国际关系研究院“俄罗斯战略形势评估”课题组：《俄罗斯强势复兴及其战略影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第1页。

^③俄罗斯新闻网2006年9月22日报道。作者访问时间：2009年6月29日。

^④姚雨杉：《俄财长称10年赶超美国》，《环球时报》，2006年9月29日。

^⑤农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第14页。

和生产关系，而是为了防止“左派”共产党人东山再起，为了阻断共产主义复辟；由此选择的激进经济改革方案，全面发起私有化运动。在全面私有化运动中，先是通过“证券私有化”，将大量的国有资产进行无偿的分配，后又通过“现金私有化”使资本的积累与集中迅猛发展，出现了金融工业集团，经济系统演变成金融和工业寡头组织或利益集团控制的经济；权贵们利用国家权力，官商勾结，把当局不愿“分”给老百姓的国有资产，通过权钱交易进行瓜分，原来的企业管理者把国有企业按很低的价格买到手，从管理者变成企业的所有者，厂长、经理和其他经济领导人获得国有资产大块“份额”；私有化改革为富人、利己商人迅速聚敛财富、成为暴发户——大官僚资本家，提供了有利条件。最终，在俄罗斯迅速形成资本主义的既成事实，形成了寡头资本主义。俄罗斯全面私有化运动，是以最有利于大官僚资本家集团利益的方式进行，寡头和富人的利益在改革期间得到了最大限度的满足，实际上就是权力和资本的结合。^①叶利钦激进改革，彻底打破原有社会结构和秩序快速催生了新的社会阶层——寡头。寡头的出现与叶利钦时期选择的激进改革模式密切相关。^②

2. 寡头对社会的危害

当代的俄罗斯寡头是由苏联时期的权贵阶层和官僚阶层演变而来的，在俄罗斯“休克疗法”改革和私有化过程中产生，在叶利钦执政后期兴盛至极，叶利钦时期为寡头的存在与发展提供了有利的政治、经济环境。

“寡头经济带有十足的暴敛性质，带有明显的经济犯罪痕迹。”^③寡头们聚敛的财富具有法律上和道义上的“双重不合法性”。^④

寡头们为了保护自己的财富，为了降低风险，确立自己在未来社会的地位，势必要采用两个不合法的手段：其一，试图成为影响国家决策的独立力量，以接近、干预权力的方式聚敛财富；其二，在国家机关里寻找有势力的保护人。寡头采用不合法手段的目的在于，一旦与其他权势集团、甚至与国家发生冲突，以实现自保。寡头们作为俄罗斯大资本的代表，采取这两个手段的结果，与国家的冲

^①陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第11页。农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第10-14-18页。

^②农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第14页。

^③农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第18页。

^④法律上的不合法性表现在：在私有化过程达成的契约合同的可疑性；道义上的不合法是指俄罗斯人民的心目中存在的可疑性。

突就无法避免。寡头们乱中获利，扰乱经济秩序，破坏商业活动，部分地控制着国家经济命脉，经济和社会生活中黑帮势力猖獗，各种暗杀、枪击事件频频发生，黑手党替代了执法者；使俄罗斯存在大规模的“地下经济”，“地下经济”的年平均产值相当于 GDP 的 20%-30%，而经济专家估计要占到 GDP 的约 40%。^①寡头们具有政治野心，试图控制国家政权，国内政治受到寡头支配、影响，“叶利钦执政后期，寡头对国家的影响几乎到了为所欲为的地步”；^②控制国家的能量在俄罗斯历史上达到前所未有的地步。^③寡头们既不考虑国家和人民的利益，也不顾及法律的约束，这就势必导致极大的社会紧张局势。……寡头对国家和社会责任心的缺失给俄罗斯社会经济带来了很大的威胁。^④寡头们趁改革之机打劫敛财的行为，增加了经济转型的困难，导致俄罗斯经济的大幅度下滑和停滞，导致国家失去了对经济的控制力，缺乏足够的财力治理国家。寡头们的肆意妄为引起俄罗斯社会各界的普遍谴责，多数俄罗斯人认为，“骗子和操纵者”是转型过渡时期的获益者，几乎没有人相信“普通诚实者有相当多的机会增加收入并提高生活水平。”在这样的市场秩序中，“信任匮乏”成为经济社会发展的羁绊。^⑤

3. 普京对寡头的治理

在执政后期，叶利钦深感寡头们控制国家的能量，但是，由于叶利钦在执政 8 年时间里，与寡头的关系基本上是同生共存、相互依存，因此，叶利钦很难摆脱寡头们对自己的影响、对俄罗斯国家的摆布。

普京成为代总统后，还在竞选总统期间，就明确宣布要与控制俄罗斯政治经济的寡头们决斗到底。普京正式上台后，一改过去叶利钦对寡头依靠甚至迁就的态度，采取积极行动依法消除寡头、财团对国家施加影响；为改变国家虚弱无力的状况，对肆无忌惮的寡头们发起反击。普京对寡头们的态度可以概括为两点：一是将寡头们作为一个阶层予以消灭；二是决不能让不应该接近权力的人接近权力。普京的确打击了一些咄咄逼人的寡头，……。普京对寡头实施打击有一条明确的底线，即谁干政就打谁，谁与当局对着干就惩罚谁。^⑥

^①王刚：《经济转型中的“信任危机”和市场秩序建立》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 29-30 页。

^②农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 15 页。

^③陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 11 页。

^④农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 18 页。

^⑤王刚：《经济转型中的“信任危机”和市场秩序建立》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 1 期，第 28 页。

^⑥农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 16 页。

普京打击寡头势力，解决寡头干政问题，采取两方面的做法，一是表明态度，二是杀一儆百。^①

2000年6月28日普京在克里姆林宫召见21名最有影响的实业界人士，对其表明态度说，政府应该为企业家经营提供保障，但是，不允许他们干涉国家政治；普京向他们表示，对他们在2000年以前的经济领域的行为既往不咎；定下“约法三章”：只可闷头挣钱，不可干预政治。^②

普京对试图挑战政权的寡头给予严惩、杀一儆百。对普京总统的“约法三章”，大多数寡头都情愿或不情愿地接受了这个建议，唯有古辛斯基和别列佐夫斯基“越轨”，他们利用手中掌握的传媒工具对普京政府推行的内政外交政策进行大肆抨击，处处与普京对着干。例如，古辛斯基利用手中的媒体，指责普京“压制言论自由”，要“复辟专制制度”等；别列佐夫斯基也因为普京当选总统后没有给予寡头们应有的“回报”，所以在车臣战争、联邦体制改革等重大问题上公开带头反对普京，……于是，普京以洗黑钱、侵吞国家财产和诈骗罪对这两个寡头提起诉讼，两人拒不出庭，逃到国外，遭到俄罗斯总检察院全球通缉。至今两人仍流亡国外，他们控制的“媒体王国”被彻底击垮，他们的大量资产也被国家没收。霍多尔科夫斯基违反了“约法三章”，他想买通国家杜马，改变当时的政治和政权结构；与国外资本集团勾结，危害国家利益；^③在安-大线问题上明显触犯了由克里姆林宫控制的俄罗斯管道公司的利益。2005年5月，霍多尔科夫斯基因涉嫌在俄罗斯私有化时期诈骗、偷盗国家财产和逃税锒铛入狱，被俄罗斯法院判处9年徒刑。对其他几位叶利钦时期的知名寡头，由于他们在普京上台后没有明显的干政行为，政府只对他们在经济上的违法犯罪行为予以惩罚。例如，2000年普京政权迫使波达塔宁向国库上缴1.4亿美元的罚金，以弥补他在抵押拍卖过程中因违反规则和条件而使国家遭受的损失。对弗里德曼领导的阿尔法银行集团、阿列别克罗夫的卢克石油公司以及俄罗斯天然气工业公司和伏尔加汽车制造厂等著名的企业，俄罗斯总检察院要求其接受新闻公报调查和查抄。^④

对寡头的打击，普京政权取得了两个重大胜利：收复了国家的舆论阵地和加

^①陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第12页。

^②农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第16页。

^③霍多尔科夫斯基在2002年访美期间，曾向美国人表示，如果他在2008年当上俄罗斯总统，他将销毁俄罗斯所有的战略核武器，并把俄罗斯由总统制国家变为座谈会-总统制国家。

^④农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第17页。

强了国家对能源行业的控制力。2000年，俄罗斯当局迫使别列佐夫斯基出售控制的公共电视台49%的股份，使国家控股上升到51%；2001年，古辛斯基控制的独立电视台也被国家强行接管。至此，俄罗斯三家电视台——公共电视台、独立电视台和莫斯科电视台（一直由国家控制）全部被国家控制起来。对霍多尔科夫斯基旗下的尤科斯石油公司核心子公司尤甘斯克石油天然气公司，低价拍卖给俄罗斯石油公司。对阿列别克罗夫的卢克石油公司以及俄罗斯天然气工业公司等特大公司的查抄，都不同程度地使国家对能源行业的控制力明显加强。^①普京打击寡头的重大胜利，在一定程度上切断了寡头暴富所依仗的行政潜力和经济资源以及媒体宣传力量。

用国家资本主义代替寡头资本主义，这是普京与叶利钦在发展战略上的最大不同。普京总统强化国家治理、打击寡头干政得到国内民众支持。尽管，寡头最怀念20世纪90年代叶利钦时期“轻松赚钱”的好时光，但是，“在国家资本主义框架内，寡头还想像从前那样操纵国家的政治经济已经完全不可能。”^②

4. 政府与寡头的博弈

尽管，普京是想将寡头们作为一个阶层予以消灭，普京也的确确实打击了一些咄咄逼人的寡头，对寡头实现了有效的控制，但是，事实上，普京作为掌握国家大权的总统，也不可能将寡头们作为一个阶层予以消灭。寡头们进入国际市场，需要国家支持应对来自国外的竞争，需要国家的保护和扶持，寡头也需要一个强大的俄罗斯；同时，随着俄罗斯社会经济转型、经济开放程度提高，寡头对国家经济发展的作用也在加强。在宏观的战略性问题上，国家权力比寡头更强大，但在具体的微观领域和具体经济部门，寡头们也可能占据优势。因此，从某种意义上说，“实际情况是，普京和寡头谁也离不开谁，即意味着国家政权和寡头谁也离不开谁。”^③20世纪90年代，寡头极力寻求国家的庇护；普京执政以后，寡头们开始以投资环境不好为由“离家出走”，将投资和生产转移到国外，“要求国家出台有利于他们的经营政策。”^④寡头们“离家出走”，很容易得到外国势力的支持，这会对俄罗斯国内经济发展造成不利影响；但是，在国家政权力量更为强大的前

^①农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第17页。

^②农雪梅：《俄罗斯政权与寡头关系的演变》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第18页。

^③陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第12页。

^④陈新明、张昊琦：《社会转型与秩序建构——对俄罗斯生意人与国家冲突分析》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第4期，第13页。

提下，寡头也害怕出现政治冲突，引发的社会动荡，引发经济冲突；寡头们也希望支持“颜色革命”，恢复“轻松赚钱”的好日子，但那也是充满风险的情事。在市场经济转型过程中，寡头与国家之间的博弈竞争，逐渐形成一种常态。

因此，普京政权实行的治理寡头方案，并不是一味地给予打击、压制和消灭，而是使用“软”、“硬”两手：严厉打击企图干政的、最具政治野心的大寡头，严厉对付反对派、在必要时迫使寡头们服从国家的约束，对与政权决裂、成为国家政治、经济发展阻力的寡头，坚决给予政权的压制，使其走向灭亡；对支持国家发展战略并积极与政权合作的寡头，则给予安抚、利用、扶持，使之成为促进社会经济发展的力量。

四、俄罗斯历史发展对市场演变的影响

俄罗斯 20 世纪 90 年代至今发生的社会经济转型，即计划经济向市场经济转变，是俄罗斯经济现代化的一次“跳跃”。这次跳跃无法割断现实与历史、新与旧之间存在的千丝万缕的联系。

（一）历史传统形成的俄罗斯社会的三个特点

纵观俄罗斯的历史，经过千年来的内部变革与外部扩张，从基辅罗斯部落、莫斯科公国到地跨欧亚大陆的封建大帝国、帝国主义列强乃至苏联时期发展成为世界超级大国，俄罗斯在很大程度上具有如下特点：

首先，俄罗斯是“东方专制主义”的典型国家，“国家发挥着巨大的作用”，^①俄罗斯国家是以中央集权为核心的君主专制主义制度：在不同历史时期，国家的最高领导人都是集最高权力于一身，部落首领、封建君主、沙皇大帝集世俗与宗教权力于一身；在社会主义建设时期，苏联各届党的最高领导人也往往通过各种方式将国家最高权力集于一身；皇权主义的个人专制、封建宗法制度下形成的长官意志、官僚作风，形成了长期以来的国家对社会严密控制的“警察秩序”。国家对全部社会生活进行控制，是社会领域中最有权威的力量，国家有能力对经济、社会深入渗透与控制，有能力将交易中的每一样货物都充公，也有能力“把那些非官僚的集团和阶层打得粉碎”。^②

^①[俄]A.布兹加林、B.拉达耶夫：《俄罗斯过渡时期经济学》，中国经济出版社，1999 年版，第 41 页。

^②[美]卡尔·A.魏特夫：《东方专制主义——对于极权力量的比较研究》，中国社会科学出版社，1999 年版，1957 年导论，第 20 页。

其次，俄罗斯的君主专制政体与私有财产之间存在着尖锐的对立，反对私有制，反对私有财产，私有财产得不到有效保障，不承认私有财产权利，轻视从事商业致富活动；缺乏市民社会、私法、私权观念；“俄罗斯历史上商品经济长期不发达，又经历了 70 余年僵化的计划经济，虽然进行了十几年的经济改革，但是从上到下市场经济意识淡薄”，^①建立在私有财产基础上的财产自由、经济自由、公平交易、合同自由、以市场取向建立产业等近现代资本主义商品经济的核心制度，在俄罗斯现代社会还没有系统地产生和形成。

第三，几百年来，俄罗斯在经济、军事、科学和教育等方面一直走在中亚各国乃至世界的前面。俄罗斯人数百年来的大国意识使其习惯于居高临下看待其他国家和邻国，对于世界各国尤其是先前贫穷落后国家的快速发展没有思想准备、还极“不习惯”甚至具有仇视心理。

在全球经济一体化不可逆转大潮中，俄罗斯的上述特点，促使其必然要发生社会经济与国家治理模式的转型，但是，中央集权的君主专制制度使俄罗斯人民习惯于服从、财产公有制使人民缺乏自发的创新动力。在此条件下，俄罗斯的转型，就只能依托强大的国家权力，采取非常手段，来维持改革秩序和推动经济发展。叶利钦时期俄罗斯“休克疗法”的实施以及激进式转型的发动，就明显带有政府自上而下的强制性推动，改革方案的设计和出台，是由权贵阶层、精英联盟主导，缺乏社会民众有组织地广泛参与，改革方案实施的实际效果也显失公平；俄罗斯民众面对自由市场竞争带来的贫富差距、收入分化感到难以适应；沙皇时期形成的高度集权、封闭性的官僚等级，被延续到苏联时期，演变为一个“党一国精英”阶层，这一阶层在俄罗斯转型之初、在大规模私有化过程中，成为俄罗斯“寡头资本主义”形成的一个重要基础。^②普京总统执政后，对新自由主义转型战略进行修正，对已经形成的新的国家治理模式进行调整，以提高新体制的实际运作效率。在这一调整过程中，仍然依稀可以看到中央集权君主专制传统制度对俄罗斯经济生活的极其深刻而深远的影响。

（二）历史传统对俄罗斯市场演变的影响

俄罗斯历史传统所形成的上述特点，对政府管理、治理、调控市场都有意识无意识地产生深远的潜移默化的影响，从而对俄罗斯市场的产生、演变、发展，

^①王海运：《俄罗斯重新崛起的前景及其世纪影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第1期，第4页。

^②张慧君：《俄罗斯转型进程中的国家治理模式演进》，经济管理出版社，2009年版，第91页。

对市场经济地位的高低，产生不同的影响。

20世纪90年代，俄罗斯政府敞开国门，国外商品乘虚而入，俄罗斯各大城市的市场如雨后春笋般出现，这些市场也是俄罗斯经济改革的产物。在俄罗斯人急需生活用品的年代，外国商人以其辛劳，为俄国人民送去救命的物质，而随着生活水平的提高，俄罗斯人后苏联时期的谦卑荡然无存，表现出来更多的是大国心态，很难平等待人，很难商量办事，对邻国友人、商人、对其有用的外国人，怀有一种莫名的傲慢；民众普遍存在排外情绪，总想方设法地要对来自国外的商人进行“治理”，“有色人种在俄总有不安全感”；相当一些人把国家间正常经贸往来和外资进入视为“经济扩张”，“缺少‘共赢’意识，履约水平低，甚至容不得别人赚钱，不少合资企业刚刚赢利就被以各种借口驱赶。”“海关、警察的贪腐敲诈更是一大公害，贪污腐败盛行，不行贿送礼几乎什么事都难以办成。”^①

尽管有人提出，“按照国籍来整顿自由市场秩序的做法是危险的”，是“最愚蠢的决定”；取缔市场的举动“很可能性导致某些生活消费品价格大幅上涨、适合普通百姓需要的廉价商品短缺、在外国人商铺里打工的俄罗斯人失业、地方财政收入减少，而且可能进一步助长本已相当严重的‘经济民族主义’”；^②但是，俄罗斯政府对于市场的治理、对外国人在俄经营活动中的偷税漏税等需要加以整顿的行为、对在任何一国的市场经营中都可能发生的问题，不是通过加强立法和管理加以引导和制约，逐步规范市场秩序，更不是依赖于市场商人间的自我协调、市场的自我调节，而是国家出台清理市场上外国人的决定，或者是国家采取强制措施、罚款，或者派警察查抄、没收外国商人的货物，或者采取查封、关闭、取缔市场的简单做法……，等等。俄罗斯政府管理、治理、整顿市场的手段、作风，如同管理体制、解决国家政治问题而不是管理市场、解决市场经济问题，采用典型的“强国家——弱社会”的治理方式，“强调国家对经济与社会的可控性和政治秩序的重要性，借助政府的强制力量对政府——市场——社会关系进行‘纠错’、协调和重组等”；^③这大大影响不同国家的商人在市场中博弈、竞争力量对比与各自作用的发挥；这使俄罗斯市场的演变，不是依据优胜劣汰的经济规律而是依附于国家的强力干涉；官方当局的好恶，可以调控市场供给、决定市场的生

^①王海运：《俄罗斯重新崛起的前景及其世纪影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第1期，第5页。

^②王海运：《俄罗斯重新崛起的前景及其世纪影响》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第1期，第5页。

^③张慧君：《俄罗斯转型进程中的国家治理模式演进》，经济管理出版社，2009年版，第92页。

存和消灭。这种政府强制调控下发展起来的市场，难以达到最优的资源配置方式，也缺少市场竞争力，使得俄罗斯转型期市场的产生、兴起、发展曲折、无序，很多外国商人在俄罗斯市场的夹缝中生存，而不是在良好的市场秩序里发展，这种情况不利于俄罗斯市场经济的发展。

本来，不同国家间的政治制度、经济基础、经济成份、文化传统、风俗习惯以及不同国家、民族之间的利益等各方面都必然存在差异，当这些差异都汇集于一处，尤其是汇集于有直接经济利益关系的市场时，有时会在各方之间发生误会、曲解和利益碰撞；然而，相互有贸易交往的国家之间有共同利益，各方相互需求、相互依存，各国良好的经济合作关系、市场贸易关系需要各国各方互谅互让、共同维护、共同培育，共谋发展，才能达到双赢、多赢，而不能完全由国家以强力方式加以管制。

当然，不可否认，俄罗斯在经济转型中，一步步发展起来了，俄罗斯大国强国的心态已经恢复，“就目前阶段而言，俄罗斯政治精英们的主流思想倾向已经非常明确，俄罗斯既不完全属于西方，也不完全属于东方，俄罗斯就是俄罗斯！”^①俄罗斯正在建造以它为中心的体系。但是，俄罗斯长期历史发展、社会演进历程中形成的浓厚的集权专制意识、强权政治、官僚主义，会导致俄罗斯社会缺乏必要的资本积累，影响俄罗斯市场的正常发展，从而使俄罗斯的经济增长速度降低。

^①李静杰：《跨入新世纪的中俄关系》，《俄罗斯中亚东欧研究》，2007年第2期，第59页。

第二部分 俄罗斯五大城市的主要市场及其演变

人类还未能创造出比市场经济更加有效的机制……市场经济所具有的自我调整和自我控制功能，有助于促进经济活动和合理地利用劳动、原料和金融等资源，并能够促进国民经济平衡。

——《500天计划》，苏维埃经济专家小组致戈尔巴乔夫总统和叶利钦的报告。

第二章 下诺夫哥罗德市场

下诺夫哥罗德市及市场概况

下诺夫哥罗德市^①因俄国著名文学家高尔基出生于该市又称为高尔基市，^②是俄罗斯下诺夫哥罗德州^③的首府，是俄罗斯联邦第三大城市，位于莫斯科以东 439 公里的伏尔加河和其支流奥卡河的汇流处，其南部是莫尔多瓦共和国，西南部是梁赞州，西部是弗拉基米尔州和伊万诺沃州，西北部和北部是科斯特罗马州，北部和东北部是基洛夫州，东部是马里埃尔共和国和楚瓦什共和国。

下诺夫哥罗德市建于 1221 年，在 16 世纪成为沙俄重要工商业中心。1817 年马卡尔耶夫斯基大市场迁来后，贸易繁荣。1849 年在下诺夫哥罗德建立造船厂，1862 年至莫斯科的铁路修通，随着交通的日渐发达，下诺夫哥罗德市的地位也日渐突出。第二次世界大战中该市军工发展迅速，成为苏联重武器库之一。下诺夫哥罗德州成立于 1929 年 1 月 14 日，州领土面积为 7.48 万平方公里，州内的行政单位数量有 47 个区、11 个州属市、14 个区属市、10 个市内区、69 个城镇、511 个行政农庄；^④人口 141 万，所在的下诺夫哥罗德州人口为 349.42 万人。^⑤

下诺夫哥罗德为俄罗斯的机械工业中心和文化中心，机械工业是主导，占工业产值的 70% 以上，产品有汽车、船舶、飞机、军工产品和机库等。石油加工、造纸和食品工业也很发达。下诺夫哥罗德市内有 8 个区，分别是汽车制造厂区、格娜维斯基区、列宁区、莫斯科区、下诺夫哥罗德区、普里奥克斯基区、苏维埃区和沙尔莫夫斯基区，其中 5 个区位于奥卡河东岸，3 个区位于西岸；东岸称为“下诺夫哥罗德老城区”，西岸称为“下诺夫哥罗德新城区”。下诺夫哥罗德州属于伏尔加—维亚特卡经济区的首府，下诺夫哥罗德市与中国的济南市结为友好城市。

下诺夫哥罗德市是重要的水陆交通枢纽，有 6 条铁路交会；是伏尔加和奥卡河的重要河港，其河流和运河与五个海相连，是通向斯堪的纳维亚半岛国家、西欧、非洲和亚洲国家的港口城市，是伏尔加河沿岸最大的港口之一；也是重要航

^①下诺夫哥罗德市：Нижний Новгород。

^②高尔基市：Город Горький；下诺夫哥罗德州在前苏联革命胜利后 1932 年曾改称为高尔基州，至 1991 年苏联解体后恢复旧名。

^③下诺夫哥罗德州：Нижегородская область。

^④李伟：《了解点俄罗斯》，《了解点世界系列丛书》，内蒙古大学出版社，2007 年版，第 103 页。

^⑤2003 年俄罗斯统计数据。

空港。下诺夫哥罗德的铁路、公路、水路及空中交通将其与俄罗斯和独联体的任一地区及国外城市联结起来。

除了作为俄罗斯的重要港口、交通枢纽以外，下诺夫哥罗德市的批发市场^①维系着整个下诺夫哥罗德州、莫尔多瓦共和国、基洛夫州、马里埃尔共和国和楚瓦什共和国的商品供应。下诺夫哥罗德市的批发市场在俄罗斯具有举足轻重的作用。^②

下诺夫哥罗德是一个在森林里的城市，一个名副其实的“山城”。整个城市的交通由六部分组成：地铁、公共汽车、小型公共汽车、有轨电车、出租车和船舶。这六部分形成了下诺夫哥罗德市的交通网络。该市最主要的批发市场有 7 个：下诺夫哥罗德中心市场、下诺夫哥罗德苏联批发市场、斯瑞德纳批发市场、史派克批发市场、下诺夫哥罗德南方市场、下诺夫哥罗德彼岸市场以及卡尔波夫斯基大型器械、家具批发市场。这些纵横交错的交通网络几乎都要经过下诺夫哥罗德批发市场的东南西北。

一、下诺夫哥罗德中心市场

（一）下诺夫哥罗德中心市场概况

下诺夫哥罗德的中心市场全名为“市级统一企业‘中心市场’”，^③也称为下诺夫哥罗德通用零售、批发市场^④或下诺夫哥罗德中心市场。^⑤

1. 下诺夫哥罗德中心市场的交通

下诺夫哥罗德中心市场位于下诺夫哥罗德市新城区莫斯科火车站附近，北临斐里切克娃街，^⑥南临契卡洛夫街。^⑦该市场的公共汽车站为斐里切克娃街的斐里

^①批发市场：Wholesale Market，是向再销售者、产业和事业用户销售商品和服务的商业市场。所谓再销售者是指二次及其以下的批发商和零售商；所谓产业用户是指从事生产和提供服务的营利性组织，即第一、二、三次产业的企业用户；所谓事业用户是指不以再销售为目的，而是为了业务或事业上的需要，购买设备和材料的非营利性组织。专门从事批发贸易商业，是在生产者和生产者之间、生产者和零售商之间的中间商业，其职能在于通过买卖，把产品从生产者手中买进，然后，再将其转卖给其他生产者或零售商。本书中大多数经济学名词的解释参考保罗·萨缪尔森、威廉·诺德豪斯著，萧琛等译：《经济学》（第十六版），华夏出版社，麦格劳·希尔出版公司，1999年。

^②李英男、戴桂菊：《俄罗斯地理》，外语教学与研究出版社，2006年版，第六讲第一节，第十讲、第十一讲和第十二讲。

^③市级统一企业“中心市场”：МУП «Центральный рынок», 其中 МУП 是 Муниципальное унитарное предприятие 的缩写，意为市级统一企业。

^④下诺夫哥罗德通用零售、批发市场：Универсальный розничный и оптовый рынок Нижнего Новгорода。

^⑤下诺夫哥罗德中心市场：Центральный рынок Нижнего Новгорода。

^⑥斐里切克娃街：Ул. Фильченкова。

^⑦契卡洛夫街：Ул. Чкалова。

里切克娃站，^①途径该站的公共汽车多达 5 条线路：23 路、80 路、20 路、58 路和 22 路；有轨电车站为契卡洛夫街的契卡洛夫站，^②途径该站的有轨电车有 2 条：3 号有轨电车^③和 4 号有轨电车；^④新城区的莫斯科火车站是下诺夫哥罗德市最大的一个火车站。俄罗斯每个城市的火车站都不止一个，其火车站的命名方式为：终点站的名字加上“火车站”，如，终点站为莫斯科的火车站叫做莫斯科火车站，^⑤要到喀山的旅客应当去一个城市的喀山火车站^⑥乘车。下诺夫哥罗德的莫斯科火车站周边是下诺夫哥罗德新城区最繁华的地段，除了人流量最大以外，该地段还是下诺夫哥罗德市新城区的运输中枢，火车站外的公共汽车总站和地铁站使然。2010 年 5 月 7 日的早上，笔者下火车后步行来到下诺夫哥罗德中心市场。

2. 下诺夫哥罗德中心市场的地位

下诺夫哥罗德中心市场是下诺夫哥罗德最大的批发、零售市场。这么说并不是因为下诺夫哥罗德中心市场的占地面积最大，也不是因为其市场规模最大；事实上，下诺夫哥罗德市卡尔波夫斯基专业市场^⑦的占地面积和市场规模均为下诺夫哥罗德市场的 2 倍以上。

笔者说下诺夫哥罗德中心市场为下诺夫哥罗德州的最大批发、零售市场，其原因有三：首先，下诺夫哥罗德中心市场处于该市中心地段、交通方便、人气旺盛，是该州其他城市市场提货的首选市场，这使该市场在下诺夫哥罗德州知名度很高，是公认的大型批发市场；其次，下诺夫哥罗德中心市场的商品种类齐全，从日用品到大型机电、从水果到肉制品、从家用产品到园艺产品、从鞋帽服装到箱包皮革，下诺夫哥罗德中心市场囊括了几乎所有的商品种类；再次，下诺夫哥罗德同莫斯科火车站周边商业圈一同构成了集低、中、高档产品，批发、零售商品，聚不同消费群体为一体的贸易体系。

3. 下诺夫哥罗德中心市场营业时间及金融服务

下诺夫哥罗德中心市场的工作时间为星期二到星期日的早上 7 点整到晚上 7 点整，冬夏不变，星期一为统一的市场清洁日，闭门不开市。需要注意的是，尽

^①斐里切克娃站：Остановка Ул. Фильченкова。

^②契卡洛夫站：Остановка Ул. Чкалова。

^③3 号有轨电车：Трамвай №.3。

^④4 号有轨电车：Трамвай №.4。

^⑤莫斯科火车站：Московский вокзал，俄罗斯但凡有去莫斯科的火车站其名称均为 Московский вокзал。

^⑥喀山火车站：Казанский вокзал。

^⑦卡尔波夫斯基专业市场：специализированный рынок «Карповский»。

管，下诺夫哥罗德中心市场标示的市场开、闭市的时间是早上 7 点到晚上 7 点，事实上，该市场往往下午 5: 30 分就开始关市。剩下的一个半小时是商人结汇和撤、换货时间。

下诺夫哥罗德中心市场内部的银行为俄罗斯尤瑞斯伯银行。^①尤瑞斯伯银行是俄罗斯最大的银行之一，在俄罗斯的 41 个地区设有办事处，在俄罗斯共设有 42 个分行，444 个销售点和 2175 个自动柜员机。

（二）下诺夫哥罗德中心市场内部结构

图一为下诺夫哥罗德中心市场结构。



图一：下诺夫哥罗德中心市场结构图

从图中我们可以看到，整个下诺夫哥罗德中心市场有由数十部分组成，最左边的是商品连棚，^②在这里销售杂七杂八的小商品如指甲刀、胶水、装饰品等低档商品，略往右走的几个区域分别为上衣销售区^③和日常商品市场。^④从日常商品市场往右走为头巾、帽子区域，^⑤该区域的下边为花鸟市场，^⑥花鸟市场右方为室内销售馆。室内销售馆分为两层，其中，第一层为肉制品市场、水果蔬菜市

^①尤瑞斯伯银行，俄语名称：Уралсиб Банк，英语名称：Uralsib bank。

^②商品连棚：вещевые ряды。

^③上衣销售区：верхняя одежда。

^④日常商品市场：вещевой рынок。

^⑤头巾、帽子区域：головные уборы。

^⑥花鸟市场：птичий рынок。

场和饮料市场区域；^①第二层为商品市场，^②主要销售服装和鞋帽。

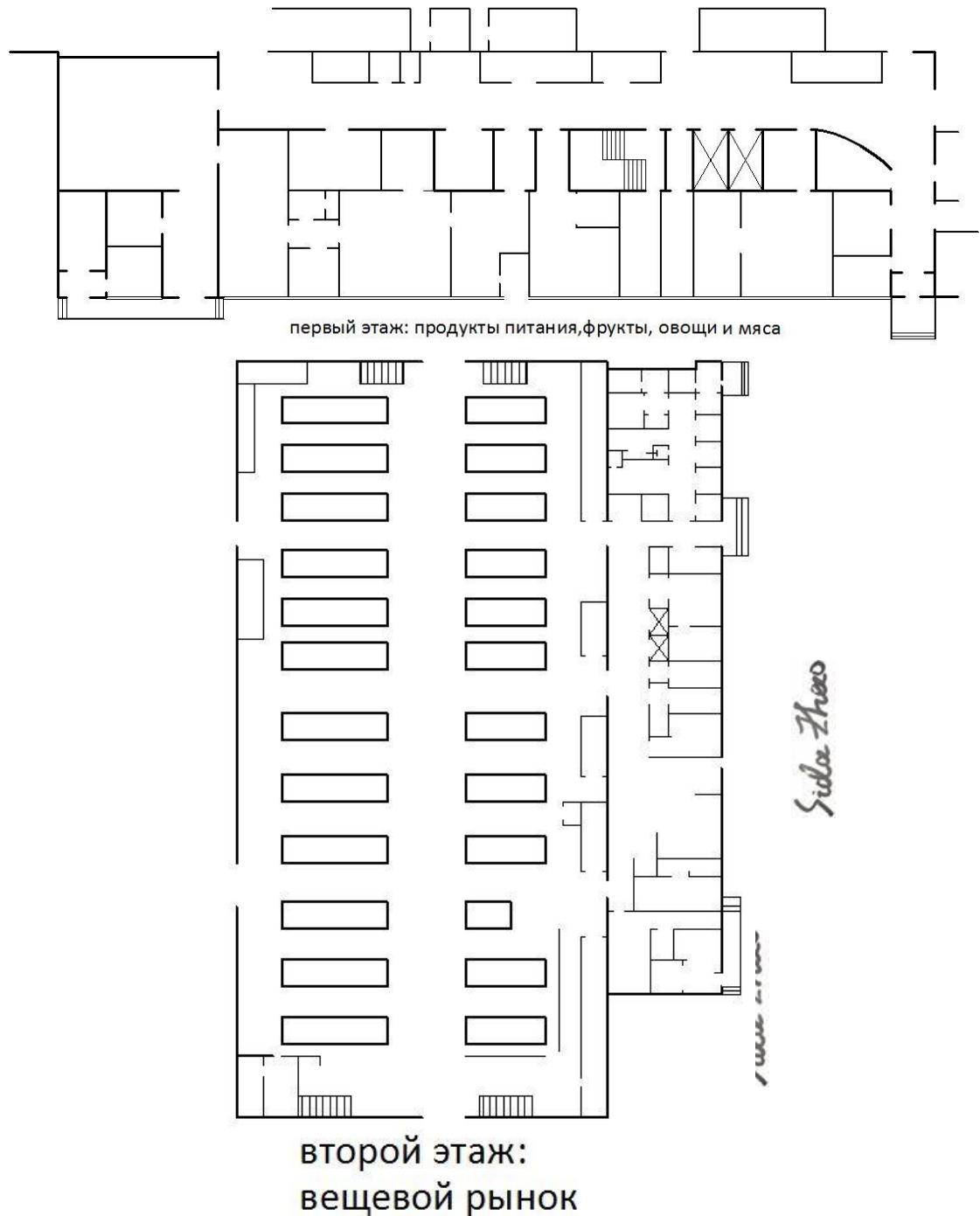
看似结构复杂，实际上，下诺夫哥罗德中心市场可以被简单地分成两个部分。第一个部分为露天批发市场，第二个部分为室内批发市场。

不打算买某种东西的国外游客穿行在下诺夫哥罗德中心市场的露天批发市场区域时，会有一种行走在欧洲古城闹市区的感觉：狭窄的过道、简陋的摊位、排列整齐的鞋帽，似乎隐隐约约能看到夕阳下吉普赛女人缝补纱巾的背影。这个市场的摊位之多之挤，摊位间的很多过道仅有 1.5 米宽，这个宽度刚好能够通过一辆人力运货车。该区域多数的批发摊位不足 4 平方米，有的仅有 1 平方米，甚至很多摊位就是一面墙壁，整整齐齐钉在墙壁上的钉子构成其商品的摆货架。下雨时，三三两两几户摊位一起拉开一个大型的避雨棚。所谓的避雨棚事实上是破旧的帆布。在下诺夫哥罗德中心市场的露天市场区域，由于家家户户摊位挨得很紧，棚户搭建的摊位没有写自己店名的地方，业主们就在摊位的上面支起一个牌子，上面写着自己的店名和产品特色以长期向客户标示。

在露天批发市场和室内批发市场之间的区域为纺织品加工区域，提供衣裤、鞋帽的缝补业务，也生产特别定制的产品。

^①第一层的肉制品市场、水果蔬菜市场和饮料市场区域：первый этаж: продукты питания, фрукты, овощи и мяса。

^②第二层的日用商品市场：второй этаж: вещевого рынок。



图二：下诺夫哥罗德中心市场室内市场区域一楼、二楼结构图

下诺夫哥罗德中心市场室内市场区域由一栋巨型建筑构成。流线型的结构，金属质感的外形使该建筑更像是一个典型的体育场而非市场建筑。图二为该巨型建筑一楼和二楼的市场结构图，其中，市场一楼的商铺结构非常特别，该图中的一个一个的“口”字形状代表了几十个摊位。摊位的主人站在“口”字里面，销售的商品摆在“口”字台上，客户在外面购买。一个“口”字是 8 个摊位。“口”字摊位之间的过道很宽敞。这个市场是整个下诺夫哥罗德城市的水果、蔬菜、饮

料和肉制品的批发市场。在该市场上还有很多专门加工肉类的商家，大型的加工器械就摆在店里面。室内市场的二楼同露天区域一样，主要批发服装、鞋帽等产品。在该层中央位置的顶上有一个巨型的通风口，以调节室内批发市场的空气。

市场的西边，也就是市场结构图一的最左边，是卡纳温斯基电影院，^①下诺夫哥罗德中心市场的西门直接通向该电影院。由于在下诺夫哥罗德中心市场的中亚商人和越南人居多，该影院长期引进哈萨克斯坦和越南的电影，在该影院三楼的两个放映厅定期播放。卡纳温斯基电影院为下诺夫哥罗德中心市场商人给予特价电影票，凡是下诺夫哥罗德中心市场的商人只要在该电影院买 2 张正常票就能够获得 1 张免费票，同时，在自己生日的时候，下诺夫哥罗德中心市场的商人凭着护照还能够到这里看一场免费电影。在下诺夫哥罗德中心市场里面有相当数量的商人、工人不是以正规的方式入境俄罗斯，他们在俄罗斯非法的身份一经查出，就将面临 4 万卢布的罚款以及遣返回国。这些在下诺夫哥罗德中心市场中不具有俄罗斯正式身份的商贩、打工者为了避免被警察抓住因而居住在市场里面，常年不外出，这样，卡纳温斯基电影院就成了这些“黑”人们的唯一消遣地点。当地警察也对该影院“睁一只眼闭一只眼”，一般不进去查处非法移民。

这些所谓的“黑”商贩、打工族，常年向俄罗斯输送廉价的商品、劳动力以争取自己的边际利润，^②也极大地促进了俄罗斯经济发展、缓解了俄罗斯商品稀缺的压力，而在诺大的俄罗斯，他们安身立命的空间却只有一个足球场那么大。即使赚了钱的商人也是会哭的，当他们常年的努力却换回不公正待遇时，他们似乎只能通过每周一次在卡纳温斯基电影院看自己国家老电影^③来表达他们思国思乡思家之情。

（三）下诺夫哥罗德中心市场周边的商业圈

在下诺夫哥罗德中心市场周围，形成了诱人的商业圈。这些商业圈同下诺夫哥罗德中心市场一起构成了集低、中、高档产品，批发、零售为一体的贸易体系。

1. 中央百货公司

^①卡纳温斯基电影院：Кинотеатр Канавинский。

^②边际利润：即边际收益，Marginal revenue，企业出售额外一单位产品所能得到的收益的增量。在完全竞争条件下，边际收益等于价格。在不完全竞争条件下，边际收益低于价格。原因是：为销售所追加的这一单位产品，所有在此单位以前出售的产品的价格都必须有所降低。在本书中，边际利润也指商人能够承受的最低收益，即高于或等于该受益，商人选择留在市场上；而一旦收益低于此标准，商人就立刻离开另谋他路。

^③这里的老电影：即本国早已上映甚至已经下线的电影。

在这个商业圈里面，最引人注目的当属中央百货公司，^①又名国营百货公司，因为其俄文缩写的发音被人们叫做“簇睦”。^②在俄罗斯的每个大型城市的黄金地段几乎都有一个中央百货公司，专门出售档次最高，价格昂贵的商品。下诺夫哥罗德的中央百货公司位于下诺夫哥罗德莫斯科地铁站^③出口，其建筑正对新城区莫斯科火车站。下诺夫哥罗德中央百货公司的营业时间为早上9点到晚上9点，刚好比下诺夫哥罗德中心市场要晚2个小时。中央百货公司地面5层，地下1层共6层。其中，地下1层经营范围为高档居家用品，^④销售商品为家居、^⑤日用化工产品、^⑥计算机、^⑦卫生用品^⑧和其他电子产品；^⑨第1层的经营范围为礼品和纪念品，^⑩主要销售商品为化妆品、¹¹手表、¹²相机、¹³和手机。¹⁴第2、3、4层为服装和鞋城，¹⁵主要商品有男装、¹⁶女装、¹⁷针织品、¹⁸纺织品、¹⁹鞋²⁰和帽；²¹第5层为儿童世界，²²主要销售商品为婴儿用品、²³玩具、²⁴童装、²⁵童鞋²⁶和儿童车。²⁷第5层还是人们的休闲之地，设有咖啡馆和一些娱乐设施。在下诺夫哥罗德中央百货的外面摆着三个用废旧金属做的机器人，外形精致，想象奇特，引来不少人的关注。中央百货公司大楼为欧式风格，其夜景尤为漂亮迷人。安装在该楼外面的夜景灯可以变换赤橙黄绿青蓝紫七种颜色。

^①中央百货公司：Центральный Универмаг。

^②“簇睦”：ЦУМ。

^③莫斯科地铁站：Метро «Московская»。

^④高档居家用品：Цокольный этаж: товары для дома。

^⑤家居：мебель。

^⑥日用化工产品：бытовая химия。

^⑦计算机：компьютеры。

^⑧卫生用品：сантехника。

^⑨电子产品：электротовары。

^⑩礼品和纪念品：Первый этаж: подарки и сувениры。

¹¹化妆品：косметика。

¹²手表：часы。

¹³相机：фотоаппарат。

¹⁴手机：сотовые телефоны。

¹⁵服装和鞋城：второй, третий, четвёртый этаж: одежда и Обувь。

¹⁶男装：мужская одежда。

¹⁷女装：женская одежда。

¹⁸针织品：трикотаж。

¹⁹纺织品：ткани。

²⁰鞋：обувь。

²¹帽：головные уборы。

²²儿童世界：пятый этаж: детский мир。

²³婴儿用品：товары для новорожденных。

²⁴玩具：игрушки。

²⁵童装：детская одежда。

²⁶童鞋：Детские обуви。

²⁷儿童车：коляски。

2. 城市商业中心

紧挨着中央百货公司的是城市商业中心，^①又被称为城市皮革、毛皮制品中心。^②这栋正方形的商城是距离下诺夫哥罗德中心市场最近的商业中心。同中央百货公司颜色变换楚楚动人的建筑相比，城市商业中心的建筑显得老成而安静。该商业中心里面由一家一家的专卖店构成，销售档次较高的品牌产品。

3. 共和商品中心

城市商业中心对面为共和商品中心，^③这也是位于下诺夫哥罗德中心市场附近的一个高档商品卖场。每逢周六、日，下诺夫哥罗德中心市场旁的城市商业中心都会举行各式各样的促卖会，要么是商品大减价，要么是特别商品专卖，一是为了推广品牌，二是为了招揽顾客。

中央百货公司、城市商业中心、共和商业中心和下诺夫哥罗德中心市场这几个“恰好”聚在一起的市场，正好反映出俄罗斯消费者的不同层次：富裕阶层进入中央百货公司消费，中产阶级在城市商业中心和共和商品中心，一般家庭去露天的批发市场。同时，这几个市场也反映出了来自中国等国家到俄罗斯商品的流向和归属：档次高的、款式好的名牌产品通过白色清关进入俄罗斯的高档商场，这类商品面对俄罗斯 10% 的消费群体，销售量不多但利润极大；中档的、款式不错的杂牌产品通过白色清关进入俄罗斯的中档商场，这样的商品面对俄罗斯 20% 的消费群体，能够获得较高的利润；中档的、款式不错的还有低档的、仿制的杂牌产品通过灰色清关等渠道进入俄罗斯的大型批发市场，面对的是俄罗斯 70% 的消费群体，其利润本身不高，主要靠量大、流转快来获取更大收益，由于采取的是灰色清关过货的方式，没有正规的票据，因而时时存在着被查处的风险。

极具讽刺、也值得一提的是，高、中档的产品通过白色清关和灰色清关输送到俄罗斯不同的市场，这些完全一样的商品，因为清关的方式不同，所面临的消费者的档次不同、价格不同，以及需要承担的风险也大不一样。商品的贸易者在做贸易前对自己的商品应当有恰当的定位。对于俄罗斯的消费者而言，对不同市场上商品具有慧眼的人，能够在不同市场以低廉的价格买到中高档商品。

下诺夫哥罗德中心市场的所有进出口在晚上 7 点钟准时关闭。关门熄灯，一

^①城市商业中心： Торговый центр «СИТИ»。

^②城市皮革、毛皮制品中心： Центр кожи и меха «СИТИ»。

^③共和商品中心： торговый центр «Республика»。

切寂静。当下诺夫哥罗德中心市场关门、夜幕降临时，下诺夫哥罗德中心市场周围的建筑就开始亮起来了。红色的中央百货公司的招牌，蓝色的城市商业中心的广告灯，五颜六色的霓虹灯反衬着已经进入睡眠的下诺夫哥罗德中心市场。这时，人们似乎忘记下诺夫哥罗德中心市场。当市民们进入中央百货公司和城市商业中心消费的时候，下诺夫哥罗德中心市场的不甘寂寞、不知疲倦的中东亚青年们，有的会从关闭的市场门上翻出来，悄悄地去接触市场外的别有洞天。

二、下诺夫哥罗德苏联批发市场

2010年5月8日，在匆匆忙忙考察下诺夫哥罗德批发市场的途中，笔者从人们的表情中得到提醒：原来早就知道却又暂时忘记的俄罗斯的重要国事：5月9日为俄罗斯的“五九胜利日”，这一天俄罗斯举国上下都要庆祝“二战”胜利，今年2010年，恰巧又是二战胜利65周年，在莫斯科和下诺夫哥罗德等大城市将举行隆重的阅兵仪式，届时所有居民将走上街头，向俄罗斯二战英雄送鲜花致敬意，在这一天下诺夫哥罗德部分批发市场将闭市半天。

（一）下诺夫哥罗德苏联批发市场的结构

下诺夫哥罗德苏联批发市场^①是俄罗斯资历较老的一个大型批发市场，位于鲍格罗达斯基大街^②苏联广场3号。^③

下诺夫哥罗德苏联市场，确切地说，应当称之为下诺夫哥罗德苏联市场区域，因为该市场是由两个区域构成。

1. 高山市场

第一区域是市场门口前面的大型室内贸易综合体，称其为高山市场。^④高山市场为下诺夫哥罗德苏联市场的附属市场，销售苏联市场上商品的替代品和互补品。需要提出的一点是，随着市场的发展，高山市场已经逐渐由下诺夫哥罗德苏联市场的附属市场转型成为苏联市场的高档商品市场，同下诺夫哥罗德苏联市场露天批发区域里销售的低档产品不同，在高山市场上销售的产品档次要高得多。从中国白色清关运往俄罗斯并通过俄罗斯ГОСТ验证的货物，很多都在该市场里面销售。高山市场是一栋正方形白色的楼，仅有一层，但是在该楼的下面还有一

^①下诺夫哥罗德苏联批发市场：Советский рынок Нижнего Новгорода，或者 торговый мест ТП«Советская»。

^②鲍格罗达斯基大街：ул. Богородского

^③苏联广场3号：полщадь. Совеская, Дом 3。

^④高山市场：Нагорный рынок。

个地下批发市场，高山市场所在建筑外的墙面被正规的大型广告给占满，建筑前面的空地为整个市场的停车场。



图三：下诺夫哥罗德苏联批发市场高山市场结构图

图三为下诺夫哥罗德苏联批发市场高山市场结构图。

高山市场由一个个大型的展厅组成，在市场的西北角为精品商品的销售单间。起初，有很多在俄商人租下高山市场大厅里面的摊位，将自己的产品挂在墙上展示，大批大批的货物就囤积在展厅的中间，这种既商铺又仓库的格局，使得该市场不能得到充分利用，还使得市场建筑存在较大的火灾隐患。后来，市场管

理者在市场中间的两个大厅内加置了两排销售摊位，这样，大型市场展厅就得到了充分的利用。高山市场负一层到一层总共有三个楼梯，左、右和上面各一个。其中，右边的楼梯通往高山市场的大门，而上面的楼梯通向下诺夫哥罗德苏联批发市场露天销售市场区域。

随着市场的逐渐规范，在高山市场上的货物不摆放于挂在墙上简陋的木板上，取而代之的是摆放货物的玻璃柜。一个个大型玻璃柜将市场上的商铺划分成一家一家。批发商人们坐在玻璃柜围成的区域里面，高兴地应对一个个顾客，成交一笔又一笔的大额生意，耐心地等待着回头客户和新增加的顾客。高山市场的色调为粉红色：粉红的地板和瓷砖再配上黄色的导购标牌，整个市场给人一种精致的感觉。为了简化销售过程，在高山市场上放在玻璃柜台上的货物全部都明码标价，直接标出批发价和零售价格。除了个别情况以外，在该市场上的货物一律不得讲价。市场的主营产品为玩具、童装、烟壶、光碟、手表、女鞋、眼镜。

2. 露天批发市场

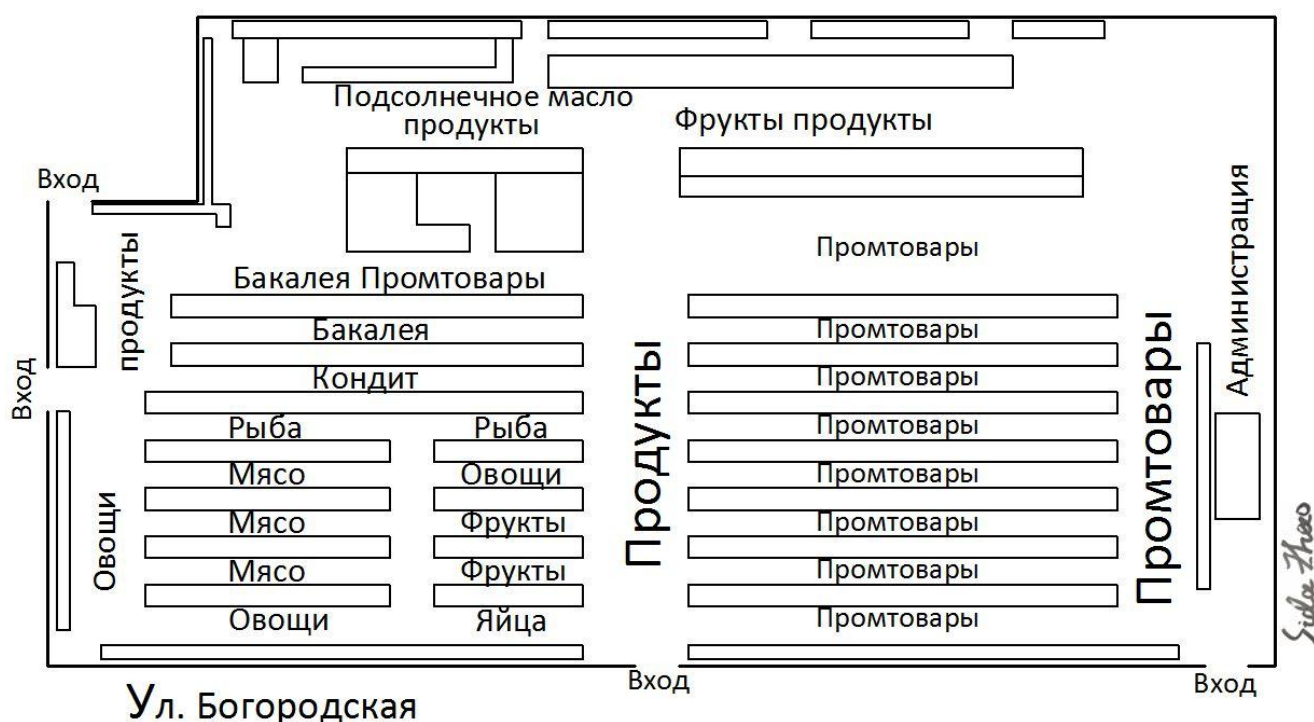
第二区域是露天批发区域，在高山市场的西边。下诺夫哥罗德苏联露天批发市场的摊位紧俏，其销售区域从市场正门都已经延伸到高山市场前的停车场，市场以外的摊位十分简陋，一把阳伞、一根板凳和一块木板就构成了一个摊位。在露天批发市场的正门的俄语标示为“中心市场”，^①但是，请不要将该市场同下诺夫哥罗德中心市场混淆。在下诺夫哥罗德中心市场建立起来之前，下诺夫哥罗德苏联批发市场一直被称作是下诺夫哥罗德的中心批发市场，因为在此之前它曾经是下诺夫哥罗德最大、最核心的市场。直到走到下诺夫哥罗德苏联批发市场露天批发区域的中心，我们才能在这里见到“苏联市场”的标示。^②现在在俄罗斯但凡涉及到同下诺夫哥罗德苏联批发市场相关的俄语标示均用“苏联市场”而不用“中心市场”。下诺夫哥罗德苏联市场又被称作通用市场，^③因为在此市场上能够买到日常生活中的所有商品。

^①中心市场：Центральный Рынок。

^②苏联市场：Совестский Рынок。

^③通用市场：универсальный рынок。

尽管为露天批发市场，但是市场内部的照明设备十分齐全，这些照明设备仅在一年中的四个月使用，时间为每年的 11 月、12 月、1 月和 2 月。这 4 个月是俄罗斯日照时间最短的月份，基本在下午 4 点钟以后就天黑。下午 3 点钟后，市场的所有照明灯会一同亮起，这使得在市场旁边的苏联广场成为下诺夫哥罗德最明亮的区域。夏天的时候，市场的照明设备是从来不使用的。在俄罗斯圣彼得堡快接近极昼的那几天，下诺夫哥罗德市的天空得等到晚上 11 点才开始黑。夏天，下诺夫哥罗德苏联市场的门口摆满了销售墨镜的摊位，在冬天，这些地方被手套和皮帽的销售者占领。



图四：下诺夫哥罗德苏联批发市场结构图

图四为下诺夫哥罗德苏联批发市场结构图。

下诺夫哥罗德苏联批发市场的露天批发区域又分为两区域，分别为原料商品区域^①和日用工业商品区域。^②在下诺夫哥罗德中心市场建立起来以后，很多下诺夫哥罗德苏联市场的批发生意商转移到了中心市场。由于该市场区域位于密集的居民区附近，下诺夫哥罗德苏联批发市场的原料商品区域就变成了如今的蔬菜水果饮食原料批发区域。在该区域主要批发鱼类产品、^③肉制类产品、^④水果、^⑤蔬

^①原料商品区域：продукты。

^②日用工业商品区域：промтовары。

^③鱼类产品：рыба。

^④肉制类产品：мясо。

^⑤水果：фрукты。

菜、^①鸡蛋、^②和食品杂货。^③像其他批发市场一样，该市场的日用工业商品区域销售鞋帽、服装、内衣内裤、小商品和香水，所有商品均为低档产品。在这个市场的服装区域，销售摊位和仓库合成了一体。每个款型几种颜色几种型号在摊位上一目了然；在苏联批发市场上的商人很多年来已经习惯这样排货。到这个市场上来提货的商人只需要选好款型，货就已经直接配好。这样的市场格局和销售习惯使得该市场甚至连搬运工都没有。不再从仓库配货的做法也为市场上的商人节约了一大笔钱。

3. 苏联批发市场的两大区域的出入口及遮阳篷

下诺夫哥罗德苏联批发市场总共有 4 个出入口全部分布在市场的西面和南面，其中，市场西北部的出口通往高山市场的综合体建筑。市场管理中心^④位于市场的东边，在日用工业商品区域右边的一栋红色的楼。

为了抵挡日晒雨淋，在市场两大区域的上方，修建有极大的遮阳篷，每个遮阳篷由四根巨型的柱子支撑起来。巨大的遮阳篷使市场内部的光线不如原来那么充足，所有的商铺都拉起电线安装灯泡。市场管理者以“安装商铺照明设备后通电和防火服务”的名义，每个月向商铺所有者收取 600 美元的“服务费”。在市场火热的时候，大部分的商家都“敢怒不敢言”，当市场逐渐冷淡、没落的时候，这些“服务费”就渐渐取消，逐渐遗失在人们的心中。

（二）在夹缝中生存的苏联批发市场

同下诺夫哥罗德中心市场相比，下诺夫哥罗德苏联批发市场展现出的是另外一种形态；这是一个正逐渐要在下诺夫哥罗德失去其市场地位的市场。自从下诺夫哥罗德的批发生意逐渐转向下诺夫哥罗德中心市场，在该市场上的产品的档次也一路下降。整个这个过程可以视作是市场上商人的一次次挣扎。^⑤

这个过程复杂而又简单。

当该市场上的产品刚开始出现销量下降的时候，商人们出于对苏联批发市场的信心会选择囤货。他们认为，销量的下降是暂时的，是由于天气或者消费者的

^①蔬菜：овощи。

^②鸡蛋：яйцо。

^③食品杂货：бакалея。

^④市场管理中心：Адмитистрация Рынка。

^⑤ «Советское наследие: рынок для посвященных», журнал «Антиквариат, предметы искусства и коллекционирования», № 3, 2002 год。

暂时偏好决定的。^①毕竟，下诺夫哥罗德苏联批发市场是一个老牌市场，其知名度不会这么快就输给下诺夫哥罗德中心市场。但是，逐渐的，当下诺夫哥罗德中心市场的价格优势明显高于苏联批发市场以后，苏联批发市场的很多商人开始按捺不住，立马甩货然后转战下诺夫哥罗德中心市场。一批商人的离开引起了市场上商铺价格的大幅度下滑；商铺租赁价格的下滑又激励、刺激了其它市场商人进入苏联批发市场，从其它市场来到苏联批发市场的商人使得市场商铺租赁价回升；有商人出、有商人进，进进出出使得该市场商铺价格经历一次次的跌落与回升。

对于留在苏联批发市场上的商人而言，来自于中心市场的竞争压力逐渐增大，在本市场上的竞争压力又不见减小，同原来相比，苏联批发市场上的竞争事实上被无可非议地加剧了。这种竞争的加剧引起两个趋势：首先，在激烈的竞争中商人们开始变得保守，在可能出现损失的时期他们会本能性地期望自己的损失最小；其次，激烈的竞争将所有的市场上的商人置入了恶性循环的价格战，商人们要通过减价来维持自己的市场占有率和竞争实力。这两个趋势导致同一个结果，那就是：在下诺夫哥罗德苏联批发市场上的商人开始销售成本最低、档次最低的商品，一是自己减少损失，二是实实在在地打“价格战”。在这个时候，市场竞争产生了外部性，^②同消费者相关的则是商品质量明显降低。根据替代原则，^③在批发市场迫于生计的商人开始使用最廉价，甚至质量最差、根本不符合规范的商品和材料。

一个曾经原本异常繁荣的市场，在面对另外一个市场竞争的时候，难免处理不当，也难以处理得当，这就造成了下诺夫哥罗德苏联批发市场的现状——一个不上不下的市场，在夹缝中求生存。

为了不失掉可能的生意或者利润，下诺夫哥罗德苏联批发市场的营业时间比

^①消费者偏好: **consumer preference**, 指消费者对一种商品(或者商品组合)的喜好程度。消费者根据自己的意愿对可供消费的商品或商品组合进行排序, 这种排序反映了消费者个人的需要、兴趣和嗜好。

^②外部性: **externality**, 指由于市场活动而给无辜的第三方造成的成本。或者换种说法: 外部性就是指社会成员(包括组织和个人)从事经济活动时, 其成本与后果不完全由该行为人承担, 也即行为举动与行为后果的不一致性。外部性又可称为溢出效应、外部影响或外差效应。经济外部性是经济主体(包括厂商或个人)的经济活动对他人和社会造成的非市场化的影响。分为正外部性 (**positive externality**) 和负外部性 (**negative externality**)。正外部性是某个经济行为个体的活动使他人或社会受益, 而受益者无须花费代价, 负外部性是某个经济行为个体的活动使他人或社会受损, 而造成外部不经济的人却没有为此承担成本。

^③替代原则: **Substitution rule**, 如果一种要素价格下降而其他要素价格不变以时, 用这一相对便宜的要素替代所有其他要素, 会使企业从中获利。这一原则是成本最小原则 (**lest-cost rule**) 的推论。

其它市场的时间更长，从早上 7 点到晚上 7 点，除了清洁日以外。俄罗斯的清洁日一般是星期一。同很多市场在清洁日闭市的情况不同，下诺夫哥罗德苏联批发市场在星期一照样开市，只是工作的时间为早上 8 点到晚上 6 点。

三、斯瑞德纳批发市场

（一）在危机中傲立的斯瑞德纳批发市场

笔者在考察完下诺夫哥罗德苏联市场后，驱车到达斯瑞德纳批发市场。斯瑞德纳批发市场全名斯瑞德纳批发市场有限责任公司。^①该市场东临卡斯基路，北临格鲁斯基路，^②地址为卡斯基路 13 号。^③

一般说来，比较火热的批发市场内是不会出现空余摊位的，一个批发市场出现较多的空余摊位就说明这个批发市场已经在走下坡路。在俄罗斯，批发市场不同于其他任何类型的市场。这些批发市场维持着俄罗斯的商品供应。由于批发市场的出货量极大，到批发市场提货的客户会在几个批发市场之间周旋，找出能够提供最优价格的商品提供者。自从国际公路、陆路联运之后，在俄罗斯任何一个批发市场的任何一个商品供应商都可以提供原来一次不能提供的商品数量。也就是说，原来出现的货物不齐和断货的现象在国际公路、陆路联运以后不再出现。逐渐的，购买某一种特定商品的客户就会集中在供货价格最低的商家，其余从事相同生意的商家就会面临货物积压。供货价格最低的商家之所以能够提供这样的价格原因有二，一是所在市场的竞争异常之激烈，商人决定以量大而不是利润高来取胜，二是所在市场为商人们提供更“便利”的服务。不论是什么原因，这都同市场有着最直接的关系。最极端的情况是，在一个市场内聚集了大量的“最低价格”的批发商人以后，一个批发市场会迎来市场的“最大繁荣”，所有的商人都到此批发市场提货，其余市场的批发商人完全没有生意可做。

当下诺夫哥罗德中心批发市场建成以后，一大批商人从切尔基佐沃市场来到下诺夫哥罗德中心批发市场，这些商业精英在这个市场上逐渐形成了“最低价格”商人圈。从这个时候开始，下诺夫哥罗德的其他批发市场的生意大受影响。曾经异常繁荣的下诺夫哥罗德苏联市场逐渐没落，下诺夫哥罗德南方市场被彻底击

^①斯瑞德纳批发市场有限责任公司:Управляющая Компания ООО «Средной Рынок», 其中 ООО 是 Общество с ограниченной ответственностью 的简称，意为有限责任公司。

^②格鲁斯基路: Ул. Крупской。

^③卡斯基路 13 号: Ул. Костина 13。

败，但是，下诺夫哥罗德圈内的斯瑞德纳批发市场却几乎没有受到任何的影响。斯瑞德纳批发市场能够屹立不倒的原因是什么？

起初，当下诺夫哥罗德中心市场开始影响甚至左右下诺夫哥罗德批发生意的時候，下诺夫哥罗德苏联批发市场、下诺夫哥罗德南方市场还有斯瑞德纳批发市场的生意都受到影响，各个市场上都出现了大量的摊位空余。摊位空余，对一个市场的伤害是致命的。更致命的是，这种“空摊”情况带来的效应会逐渐加成。即是说，出现了几个空余摊位后就会出现更多的空余摊位，更多空余摊位的出现就会加速越来越多空余摊位的出现，直到整个市场被清空为止。因为摊位空缺直接反映出市场失利的事实，这种事实在对市场行情极其敏感商人的心理上会造成一定的恐慌。当然，到了后来，大批的批发商人都离去以后，一个市场从原来的批发市场逐渐变成菜市场，因为市场主只能将摊位以极低的价格租给卖菜的商人。

防止风沙的最好方法是固定土壤，挽救一个批发市场的最好办法则是固定住商人。每一个批发市场都不惜以任何代价来留住自己的商人。因为，要固定自己的业主才能够固定自己的利润。下诺夫哥罗德南方市场和下诺夫哥罗德苏联批发市场开始大幅度降低摊位的价格，然而，大幅度的降价导致的结果却是卖菜商人的快速进入和批发商人的快速退出。最终，下诺夫哥罗德南方市场变成了完全的菜市场，下诺夫哥罗德苏联批发市场变成了名副其实的低档商品批发市场。

斯瑞德纳批发市场在应对危机的时候，其管理者技高一筹，采取了更为高明的方法。当所有的市场都在设法留住商人的时候，斯瑞德纳市场没有直接地挽留决意要离开市场的商人。在市场管理者看来，这些离开的商人都是在俄罗斯经商的失败者，由于竞争不过同行而选择退出。下诺夫哥罗德中心市场之所以能够胜过其他市场，完全是因为中心市场上的批发商人都是贸易行业精英。要想同下诺夫哥罗德中心市场抗衡，需要完成的事情不是大幅度的降低自己的租金；事实证明，租金一旦下降要再度回升是几乎不可能的。要维持未来的租金利润，就要吸纳下诺夫哥罗德中心市场上的商人到自己的市场上来。斯瑞德纳批发市场开始一个区域一个区域地修缮自己的市场。到 2009 年的 6 月底，斯瑞德纳批发市场将露天批发区域全部转到了室内，整个批发市场由露天的棚户市场变成了 10 个室内市场。同时，斯瑞德纳批发市场开始重新大肆招商，室内的批发摊位吸引了很

多厌恶俄罗斯冬天恶劣自然环境的商人。很多在下诺夫哥罗德中心市场露天批发区域的商人，将生意搬进了斯瑞德纳市场的室内；而曾经选择离开斯瑞德纳市场的商人，则在下诺夫哥罗德中心市场的露天区域租下自己的铺子。

斯瑞德纳市场不仅维持了摊位的利润，更重要的，斯瑞德纳市场用曾经自己市场里的“失败商人”置换了下诺夫哥罗德中心市场的贸易精英。这些来自于胜利市场的精英是斯瑞德纳市场未来繁荣、未来取胜的保证。当室内的摊位都已经租出去了以后，斯瑞德纳市场开始又一次规划自己的市场格局，市场管理者在室内批发市场建筑的周围又修建了户外摊位，以相对较低的价格租给短期批发商人。户外摊位全部为改装过后的集装箱，下面为展柜，上面用一根铁杆撑开就成了一个铺面。批发市场的楼与楼之间又出现了露天摊位，市场又恢复了往日的火爆与喧嚣。

（二）斯瑞德纳批发市场结构及经营概况

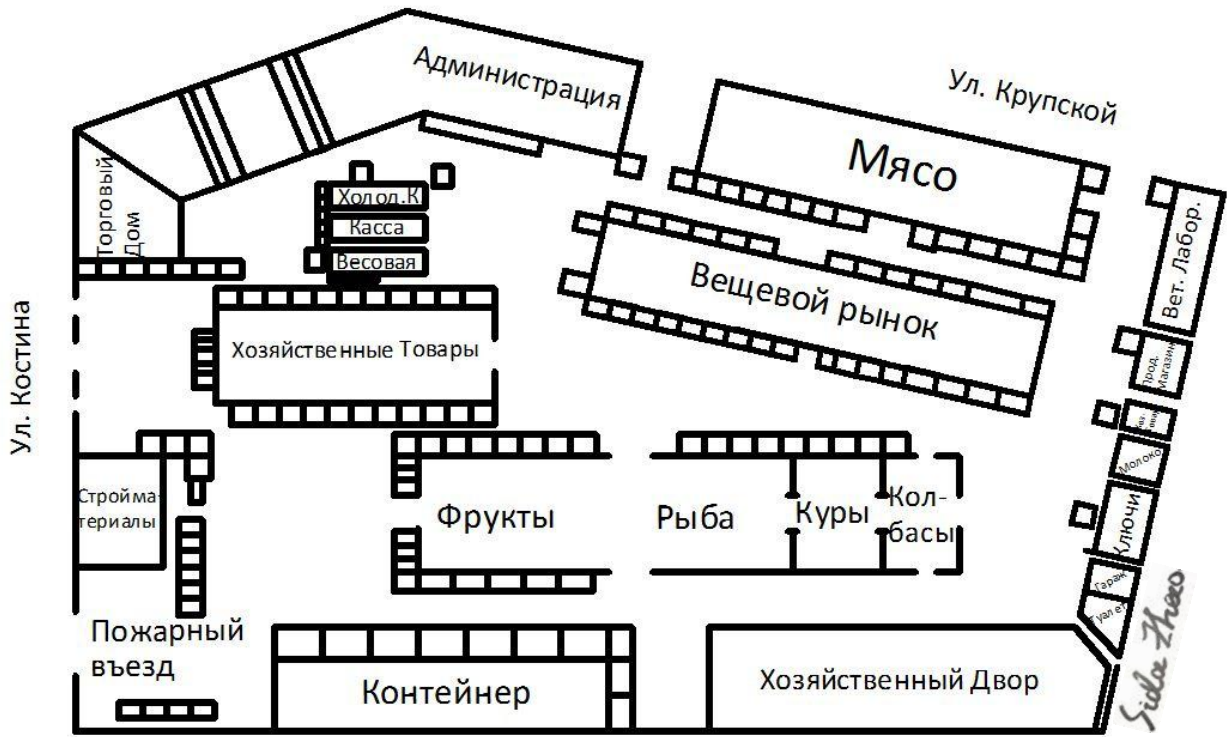
斯瑞德纳批发市场的市场结构不同于下诺夫哥罗德的任何一个批发市场。这也是该批发市场的高明之处。

在斯瑞德纳批发市场门口的标识上写着“市场类型—通用市场”^①几个俄文单词，意思为这是一个大型的综合批发市场。

斯瑞德纳批发市场的正门非常别致，为欧式建筑风格的拱门。本来，购物者需要走过有一定长度的拱门才能够进入市场购物，后来，当市场的摊位变得异常紧俏之后，在拱门内也出现了市场的临时摊位。再后来，市场管理局为拱门内的摊位拉了电线，安装了照明灯和电铃等设备，拱门内的临时摊位也变成了固定的摊位。拱门内的电线成了鸽子最好的栖息场所。在拱门内共有 6 个摊位，由于地理位置优越，在这个地方的摊位费每个月比市场内部的摊位费要高出 1000 到 2000 美元。^②

^①市场类型—通用市场：Тип рынка-универсальный。

^②«Описание о Средней рынке», esosedi.ru от 03.03.2010。



图五：斯瑞德纳批发市场结构图

图五为斯瑞德纳批发市场的结构图。

市场上的所有建筑均只有一层，颜色为白色和银色。市场外部楼共 7 栋，分别为集装箱合并建筑、^①居家用品楼、^②建筑材料市场、^③商品楼、^④市场管理局、^⑤肉类批发市场和^⑥商品街；^⑦这 7 栋建筑围着市场内部的 3 栋建筑，分别为蔬菜、鱼市、^⑧日常生活用品楼^⑨和服装市场。^⑩其中，集装箱合并建筑有大大小小 10 个集装箱组成，共 10 个摊位；蔬菜、鱼市和服装市场为斯瑞德纳批发市场内的最大市场。斯瑞德纳市场主在商品楼周围添置了 15 个露天摊位，市场管理局周围添置了 13 个露天摊位，肉制品批发市场周围添置了 28 个露天摊位，服装市场周围添置了 34 个大型露天摊位，日常生活用品市场周围添置了小型 46 个露天摊位，蔬菜、鱼市场周围添置了 29 露天摊位，这 29 露天摊位中，5 个为大型摊位，24 个位小型摊位。^⑪尽管在市场露天位置添置了如此多摊位，但是，整个斯瑞德纳批发市场摊位之间的空间很充足。这也是斯瑞德纳批发市场不同于其他市场的

^①集装箱合并建筑：контейнер。

^②居家用品楼：хозяйственный двор。

^③建筑材料市场：стройматериалы。

^④商品楼：торговый дом。

^⑤市场管理局：Администрация。

^⑥肉类批发市场：мясо。

^⑦商品街：магазины。

^⑧蔬菜、鱼市：рынок фрукты, рыба и куры。

^⑨日常生活用品楼：хозяйственные товары。

^⑩服装市场：вещевой рынок。

^⑪图中的露天摊位之间的格数不代表摊位的个数。

地方，空间充足、通道宽阔，同摊位之间空间狭窄的下诺夫哥罗德中心市场形成鲜明的对比。蔬菜、鱼市和日常生活用品楼之间的空隙为市场的第一个卸货区域，市场的另一个卸货区域位于蔬菜、鱼市和服装市场之间的空地。

除了服装、鞋帽、眼镜、箱包、生活用品、电子产品、蔬菜水果和建筑材料等商品以外，斯瑞德纳批发市场的烟草在下诺夫哥罗德州也非常出名。市场上的烟草来自中国、古巴和哈萨克斯坦等国。在市场日常生活用品楼和服装市场楼的西南边是市场的大型过磅处。

市场出入口共 4 个：市场北面 3 个，面向卡斯基街；市场东南角 1 个，朝向格鲁斯基街。4 个出口中，西南角的出口是火灾紧急出口，^①为所有出口中最宽。

该市场一年四季市场的工作时间不变，为早上 7 点到晚上 7 点，每周一为市场清洁日，闭市一天。为了维持市场秩序，维持市场清洁、宽敞的形象，斯瑞德纳市场严格规定汽车进出市场区域的时间，为每天早上 6 点整到上午 9 点整；一天中的其它时间汽车一律不得进出，这短时间是市场每天卸货的规定时间。如果不能在这个时间完成，那么，大批量的卸货工作就得推到第二天了。^②

市场内部的银行为俄罗斯农业银行，全称俄罗斯农业银行公共行政公司。^③俄罗斯农业银行的建立可以追溯到 18 世纪，那时候俄罗斯第一次尝试欧洲模式的文明系统融资，农业信贷由此产生。

斯瑞德纳批发市场在经历了激烈的竞争后在下诺夫哥罗德站稳了脚，整个市场的规范程度、市场结构在下诺夫哥罗德市成为其它批发市场的典范。

四、史派克批发市场和南方市场

（一）在残酷竞争中飘摇的市场

2010 年 5 月 9 日清晨，无暇欣赏完下诺夫哥罗德的阅兵仪式，笔者先后驱车前往史派克批发市场和位于郊区的南方市场。

在讲述史派克批发市场和下诺夫哥罗德南方市场之前，让我们先来简单地看一下俄罗斯批发市场曾经历的一些变化。

在俄罗斯轻工业商品极度欠缺时代，俄罗斯的大型批发市场建立之初，市场

^①火灾紧急出口：пожарный въезд。

^②«Средной рынок», Нижегородская доска объявлений, doska-nn.ru от 03.03.2010。

^③俄罗斯农业银行公共行政公司：ОАО «Россельхоз Банк», 其中 ОАО 是 Открытое акционерное общество 的缩写，意为公共行政公司。

周围的交通、通信非常的不方便。在这个时候，一个批发市场代表了某一个特定地区的商品供应。在每一个城市里，没有出现批发生意集中在一个特别火热的市场的情况，每个批发市场都独立发展，每天都能够销售出既定数量的商品。所谓的“既定数量”几乎已经达到了那时候外国向俄罗斯运输货物的最大数量。当时，在俄罗斯，只要有商品，就一定能够卖出去，而且销售价格极高，商人在俄罗斯做贸易的利润大大高于在其他国家做贸易。在那个时候，俄罗斯政府也大大敞开国门，欢迎各个国家的商人、倒爷到俄罗斯来经商、交易和做贸易，以增加俄罗斯国内极度匮乏的轻工业商品的供应量，尽量满足俄罗斯人民生活所需。后来，在俄罗斯的商人数量逐渐增多，逐渐多于市场上的最适数量。^①逐渐增多的商人在一定程度上造就了俄罗斯市场上的商品多元化，一种消费品又派生出对另一种消费品的需求；^②在俄罗斯逐渐增多的商人数量造成对俄罗斯批发市场商铺的需求增加，使各个批发市场的所有者迎来了市场的春天，批发市场摊位租赁价格一路飙升，市场管理者开始在市场上巧立名目收取各式各样的市场“管理”费用，这些费用还随着各国商人不断涌入而不断上升；逐渐增多的商人数量也造成了市场竞争的加剧，其最终结果是商品价格大幅度下降，相应的，商人的利润也大幅度下降。

在国际铁路、陆路联运实行以后，从欧亚大陆各国抵达俄罗斯的过货量连年增加，大量的甚至过剩的商品供应对俄罗斯市场产生了供给冲击。^③尽管俄罗斯国内的需求也在不断变化，^④不断增多，俄罗斯国内货物的供给开始渐渐超过市场总需求。^⑤商品的价格极度下滑。同时，俄罗斯城市建设得越来越好，这些市场不再位于荒郊野外，而是随着城市规模的扩大逐渐被包围在城市当中。俄罗斯市场的通讯和传媒业也发展成熟，各个批发市场不再仅仅供货一个区域，而是交互起来成为一个整体，来维持俄罗斯的商品供应。批发市场开始不仅仅从事批发生意，还直接从事零售业。到批发市场提货的人逐渐由“提货者”变成“购物者”。

^①最适数量：optimum quantity，是指市场上商品供应与需求达到平衡时决定的价格，使得商人在此价位获得最大收益时候商人的数量。

^②派生需求：Derived demand，某一种生产要素的需求来自（派生自）对另一种产品的需求。

^③供给冲击：Supply shock，在宏观经济学中，对总供给生产意外重大影响的生产成本或生产率的突然变动。作为供给冲击的结果，实际CNP和价格水平会发生预料不到的变动。

^④需求变化与需求量的变化：Change in demand & change in quantity demanded，“需求变化与需求量的变化”、“需求变化”指由商品价格以外的其他因素（例如收入上升和偏好改变等）所导致的商品需要量变动。相反，由于价格变动引起的需求量变动称为“需求量的变化”。

^⑤总需求：Aggregate demand，某一时期一个经济所计划或所需要开支的总数。它取决于总的价格水平，并受到国内投资、净出口、政府开支、消费水平和货币供应行等因素的影响。

“提货者”也好，“购物者”也罢，这些人在付款购货之前，在各个批发市场内周旋比较，直到选到最合适的商家，也就是同等产品质量而价格最低的商家。在没有商家可以比较的时候，购物者是市场上的价格接受者，他们接受市场上供给与需求决定的平衡价格；当销售者之间开始互相竞争的时候，购物者成了销售商家争抢对象的时候，购物者就不再消极地接受所谓的市场平衡价格，而是选择最低价格。这就使商品的价格成了购物者多少的决定性因素。为了赚取更多的利润，销售者开始大幅度降价。“不求卖更好的商品，但求得到最低的价格”。为了维持利润，在俄罗斯各个批发市场的商人开始用不同的方法来尽可能地降低自己的成本。批发市场商人降低成本一般的做法有三：其一，市场上的商人向市场所有者寻求“帮助”：这些批发市场的所有者同出口国和俄罗斯的很多清关公司有直接合作，同俄罗斯海关勾结，使得这些公司能够向各国商人提供灰色清关的服务，灰色清关服务会大大降低货物运达俄罗斯市场所需要的成本和时间。其二，市场上的商人同自己国家的商品提供者签订包销代理协议，这些商人以每年从这些商品生产者手上订购“夸张得吓人的数量”的商品，以获得排他性独销的权利。^①享有排它性独销权的批发市场的商人，买断了供货国商品生产者的商品，使得其他的商人不能进购同样的商品；或者，不能以相对较低的价格进购到同样商品。其三，大量从商品生产国进购次品、尾货，以次充好、滥竽充数、谋取暴利。不论采取什么样的手段，商人商品竞争的最后的的结果是，批发市场上的一部分商人成为赢家，另一部分商人成为输家；当然，到了最后，一个城市里面的一个或者几个市场成为赢家，其余的市场成为输家。

这些胜利的市场近乎垄断了一个城市所有的批发生意。城市中的批发生意不再像原来一样分散在各个批发市场上，而是集中在几个胜利的市场里面。在市场竞争中输掉的商人蜂拥进入更好的市场；留在已经输掉的市场的商人或者后来进入输掉市场的商人，没有能力再同那些更强的批发市场上的贸易者竞争。

在竞争中输掉的市场或者说处于不利地位的市场，在俄罗斯一般并不会完全关闭，而是发生非常具有讽刺意味的变化。由于在这些市场内的有竞争实力的商人纷纷转向其他的市场，市场上开始出现摊位空置，为了激励更多的商人进入市场，这些输掉市场的管理者开始逐渐降低市场的租金和管理费用。在租金刚刚降

^①排它性独销权利是指某一商家在一定区域范围内单独销售、独家代理销售某厂家特定产品的权利。

低的时候，很多商人选择留下，同时，还有很多新商人进入这样的市场租下摊位开始售货。但是，过不了多久，这些商人就发现了一个令人苦恼的事实，在胜利的批发市场上提供的货物批发价格，远远低于这些市场上商人所能够提供的价格，且出货量也远远大于这些输掉竞争的市场。毕竟，批发生意不同于其他生意，批量进货者处于利润最大化的考虑，永远会从价格最低的市场的商家那里去进货。况且，以较低价格租下摊位的商人也没有更大的资本去运转大批量的货物。因此，虽然这些商人在批发市场租下了摊位，但是，在市场上从事的却是零售业，而且，俄罗斯的消费者在凋零的批发市场购物还特别喜欢讨价还价。

输掉了价格竞争的批发市场开始“沦落”为零售市场，或者说“沦落”为批发-零售市场。^①但是，这只是整个市场“堕落”过程的一个开始。零售市场的销量远远不能够销售掉这些批发商人“批量”进货的货物。在俄罗斯的仓库费用十分高昂，这些批发市场上的“零售商人”每天的零售生意根本不足以抵消储藏费和其它一系列的费用。最终，这些商人贱价处理完货物，离开市场，开始找寻新的市场赚钱或者另寻谋生手段。

输掉竞争的批发市场又一次面临“商人流失”的尴尬处境。为了再一次留住商人，吸引别的商人入驻市场，这些批发市场的摊位价格一降再降。但是，降价也只是缓解这种困境的权宜之计，一种没有实质作用但是又迫不得已的权宜之计。随着摊位租赁价格的不断下降，讽刺的事情发生了。没有批发商人再从这样的市场租赁商铺，因为在这样的批发市场不仅卖不出去货，而且大量的积货还会造成代价高昂的储存费用。

不过，在这个时候，另一种商人开始对这样的批发市场感兴趣。对这种批发市场感兴趣的商人是蔬菜、水果、肉制品商人。随着俄罗斯城市的不断建设，原处于市郊的批发市场开始被包围在城市居民区中，蔬菜和水果在这样的地段能够很轻易卖出去。而且，蔬菜、水果、肉之类食品不同于轻工业产品，这些东西是人们日常生活所必需的，虽然利润不大，每天的销售量极大。在市场上摊位空缺到达一定程度时，大批的卖菜商人就开始进入原来的“商品批发市场”，也就是说，这些批发市场变成了菜市场。

很难想象，俄罗斯的市场在一系列变迁的过程中居然面临的是在菜市场 and 商

^①批发-零售市场：Wholesale Market and retail outlet，非严格的批发市场，零售业和批发业兼营的市场。在本书中也指对待零售顾客和批量购买顾客采取不同价格带有价格歧视的一般市场。

品批发市场之间的形态变换。批发市场在失掉自己商品价格优势以后会失掉原来在市场上大量出货的批发商人，在市场上的批发商人全部入驻其他市场的时候，蔬菜、水果、肉制品商人就开始大量进入这些批发市场。最终，曾经“不可一世、异常繁荣”的批发市场就“沉沦”成了菜市场。俄罗斯的很多批发市场在输掉了价格竞争以后开始陷入了这样的缓慢变化过程：从批发市场到半批发市场半零售市场，再从半批半零市场到零售市场，再从零售市场到半零售半菜市场，最终甚至可能变成完全的菜市场。这样的情况会一直维持到其他城市的大市场被政府关闭而引起的大量批发商人重新涌入为止。

诚然，俄罗斯的市场变化不单纯地像黑与白一样在菜市场和商品批发市场间转换。这个过程远没有描述的这般纯粹。在俄罗斯的很多商品市场现在都是半批发市场半菜市场的格局，有的甚至是半零售市场半菜市场的格局。需要指出的是，不论一个市场现在是什么样的形态，其当前的局面将不是一成不变的。俄罗斯市场的美，在于这些大型的批发市场总是处在动态的平衡之上，这种平衡随时可能被打破，而且在平衡被打破以后会出现各种可能的情况。

史派克批发市场和下诺夫哥罗德南方市场就处于这样一种尴尬的平衡上。其中，史派克批发市场成为了下诺夫哥罗德一个不起眼的零售市场，而下诺夫哥罗德南方市场则变成了一个名符其实的“南方菜市场”。

（二）沉沦的史派克批发市场

史派克批发市场全称塞恩特克有限责任公司史派克批发市场，^①位于格鲁斯基路。^②该批发市场的营业时间为早上 8:30 分到下午 6 点整，清洁日是每周的星期一。史派克批发市场在下诺夫哥罗德曾经盛极一时，为下诺夫哥罗德出货量最大的商品集散地。当时，分发到下诺夫哥罗德的货物有一半都直接拉进这个市场出售。尽管如今的史派克批发市场已经不如当年景气，市场的卸货时间仍然延续当年的惯例，从早上 9:30 分到下午 4:30 分。由于史派克批发市场和斯瑞德纳市场门对门，相隔很近，加之斯瑞德纳批发市场的卸货时间仅为早上 6 点整到上午 9 点整，很多物流公司选择直接将货卸在近乎倒闭的史派克批发市场里。今天，中国的外贸公司同斯瑞德纳市场批发商之间签订的场到场、门到门的外贸合

^①塞恩特克有限责任公司史派克批发市场：ООО «Сайнтек» Рынок «Спайк», 其中 ООО 是 Общество с ограниченной ответственностью 的简称，意为有限责任公司。

^②格鲁斯基路：Ул. Крупской。

同，大多选择将货物卸放在史派克批发市场。

史派克批发市场是一个非常典型的俄罗斯大型露天批发市场，一个正方形的院落里面错落有致地摆放着上千个集装箱摊位，整个市场的仓库位于市场一个角落的集装箱汇聚区域。市场上的摊位均由集装箱改装而成，很多甚至十分简陋，看得出来是在市场繁荣时期搭建的集装箱临时摊位。这些摊位没有灯，大约两平方米的摊位就用废铁钢丝焊接而成。今天，史派克批发市场内的摊位有一半都完全空着，在摊位上都摆放着摊位租赁的广告。营业的只有靠近市场门口的一些零零散散的商铺和市场内部的大型商铺。门口的商铺主要从事零售生意，而市场内部的大型商铺则铺面与仓库合二为一，一些临时商人租下这样的铺子目的是为了甩货，将手上卖不出去的商品以较低价格零售处理掉。市场中间的许多摊位就更加简陋了，四根柱子加上一个遮阳棚，批发商人就站在零零散散的货物中间卖力地叫卖，为数不多的消费者一边抱怨价格太贵一边交钱。很难想象，这些商人曾经在铺面前摆好价格牌，每天有数以万计的消费者从门前走过，数以百计的购物者提货、交费，一分钟内交易完成，没有人敢同他们讨价还价。

史派克市场周围正在建设一个大型的综合购物中心，似乎人们已经习惯性地 将史派克批发市场遗忘。市场的未来将何去何从，人们无从得知。但是按照市场的现状看来，它似乎还在无尽地等待着新的商人进入市场，来为其注入新的活力，这些商人来自其他城市、其他国家。

来自明天。

（三）在冷漠中期待的南方市场

下诺夫哥罗德南方市场全称特列金克先锋有限责任公司南方通用零售市场，^①该市场位于老制造商街 22 号，^②在南方大道的十字路口上。^③从下诺夫哥罗德市中心前往该市场要经过俄罗斯的伏尔加汽车的生产工厂，该市场离主城区较远。

相比起史派克批发市场而言，下诺夫哥罗德南方市场的情况似乎就更不尽如人意了。

曾经的南方市场是一个不大的批发市场，完全从事服装类的批发生意，该市场不到半个足球场大，四周被蓝色的铁栏杆围成。由于市场处于老制造商街的十

^①特列金克先锋有限责任公司南方通用零售市场：Общество с ограниченной ответственностью «Авангард-Трејдинг» Универсальный розничный рынок «Южный»。

^②老制造商街 22 号：ул. Старых производителей, 22。

^③南方大道的十字路口：на пересечении с Южным шоссе。

字路口交汇处，这个专门从事服装批发生意的市场曾经炙手可热，吸引了上千名中亚的批发商人入驻。同时，南方市场是下诺夫哥罗德市南部地区的唯一批发市场，因此，曾经的南方市场在整个下诺夫哥罗德市有着举足轻重的作用。

诚然，今天的南方市场在下诺夫哥罗德市也有着举足轻重的作用，只是其角色不再是服装批发市场而是菜市场。从市场的大门进去，映入眼帘的是一个大型的室内肉制品批发市场，各种商品的价格和称重方式非常直观地贴在市场的墙上。顺着肉制品市场往后走则为蔬菜和水果商铺。南方市场还为服装批发商保留了一条商业街，但是，商铺里面销售的过时、低档的服装很难再吸引俄罗斯时尚消费者的注意。服装区域的后面为鞋区，市场内的少许摊位还在继续营业，主要销售低档、不值钱的运动鞋和皮鞋。南方市场上的摊位有两种，一种是集装箱摊位，另一种是室内摊位。室内摊位非常狭小，每个摊位大约 6 平方米左右。^①

市场的工作时间为早上 9 点到下午 6 点，清洁日为每周的星期一。但在南方市场变成了菜市场以后，清洁日就从来不闭市了。已经没有了当年的货物堆积和商品占道，今天的南方菜市早已遗忘了原先的惯例。南方市场铁栏杆蓝色的铁就在那里一片一片的锈掉，而所有人对此都无能为力，也或许，漠不关心。

尽管今天的下诺夫哥罗德南方市场和史派克批发市场都十分不景气，从门庭若市到门庭不市，但是，这两个市场并没有因此关闭或者完全变成低级的菜市场；两个市场的市场主都为“未来的”批发商人“保留”着许多的摊位。这些俄罗斯的第一阶层非常清楚，莫斯科的“某些市场”在不久的明天会因为灰色清关的问题最终面临与切尔基佐沃市场一样的结局——永久性关闭，到那个时候，来自这些市场的商人就会蜂拥而入，进入喀山、萨马拉市场，进入下诺夫哥罗德的市场。新的商人一定会给本来不怎么景气的下诺夫哥罗德南方市场和史派克批发市场带来新的生机。到那个时候，下诺夫哥罗德的批发市场局面将会发生极大的改变；旧的平衡被打破，新的平衡将建立。

当那一天真正到来的时候，下诺夫哥罗德南方市场和史派克批发市场能否恢复往日的一片繁华景象呢？人们拭目以待。

五、下诺夫哥罗德彼岸市场

^①«История Отечества с древнейших времён до наших дней», Энциклопедический словарь, 2008.

（一）明媚的彼岸市场

在下诺夫哥罗德，同阳光般绚丽的市场不止下诺夫哥罗德中心市场一个，彼岸市场也榜上有名。这个位于下诺夫哥罗德市南部的批发市场有下诺夫哥罗德中心市场的两倍大，而且，生意之好，完全不亚于下诺夫哥罗德中心市场。

下诺夫哥罗德彼岸市场正好位于笔者居住宾馆对面。2010年5月10日，笔者考察了该市场。

下诺夫哥罗德彼岸市场全名：下诺夫哥罗德开发区有限责任公司彼岸市场，^①市场临近革命活动家地铁站，^②位于列宁大道39号，^③北临苏联英雄街，^④南临友谊街，^⑤西临先锋者路，^⑥东临列宁大道。

市场营业时间为早上7点整到晚上6点整，星期一为清洁日。市场允许车辆进出的时间分成两段，第一段为早上7点整到上午9:30分，第二段为下午3点整到晚上6点整。在市场门口贴着巨幅的长期商位招商广告，^⑦市场的正大门上骄傲地挂着下诺夫哥罗德的市徽，图案为一只恣意奔跑的小鹿。^⑧

（二）彼岸市场的结构及其经营的商品

^①下诺夫哥罗德开发区有限责任公司彼岸市场：Общество с ограниченной ответственностью «Регион-Строй» Универсальный розничный рынок «Заречный»。

^②革命活动家地铁站：двигатель Революции。

^③列宁大道39号：Проспект Ленина, Дом 39。

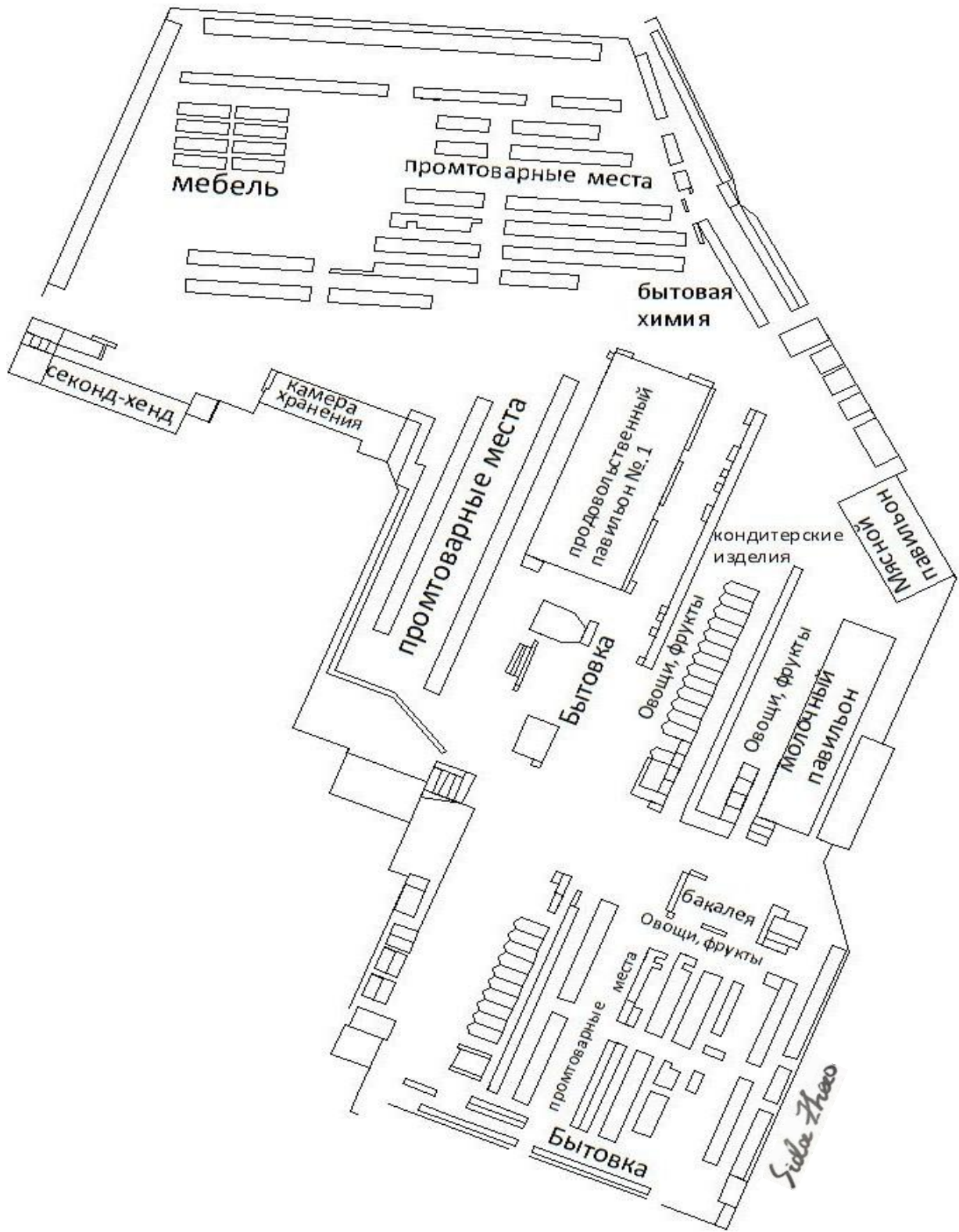
^④苏联英雄街：ул. Героя Советского Союза Самочкина。

^⑤友谊街：ул. Дружбы。

^⑥先锋者路：ул.Энтузиастов。

^⑦商位招商广告：сдаются торговые места в долгосрочную аренду。

^⑧Заречный рынок，Нижегородская доска объявлений, doska-nn.ru от 08.03.2010。



图六：下诺夫哥罗德彼岸市场结构图

图六为下诺夫哥罗德彼岸市场的结构图。

该市场内的上千个摊位因其用途的不同而被分成 10 种，这 10 种不同的摊位依照数量从多到少依次为日用工业品商铺，^①此种摊位约占彼岸市场大约 40%的

^①日用工业品商铺： условное обозначение: промтоварные места。

摊位；数量占第二位的摊位为蔬菜、水果摊位，^①约占彼岸市场大约 15%的摊位；位于第三位的摊位为粮食批发商铺，^②约占彼岸市场大约 13%的摊位；位于第四位的摊位为乳制品销售商铺，^③约占彼岸市场大约 10%的摊位；位于第五位的摊位为大小型家具销售商铺，^④约占彼岸市场大约 6%的摊位；位于第六位的摊位为肉制品销售商铺，^⑤约占彼岸市场大约 6%的摊位；位于第七位的摊位为日常化工商铺，^⑥约占彼岸市场大约 4%的摊位；位于第八位的摊位为点心制品商铺，^⑦约占彼岸市场大约 3%的摊位；位于第九位的摊位为二手商品销售商店，^⑧约占彼岸市场大约 2%的摊位；位于第十位的摊位为食品杂货商店，^⑨约占彼岸市场大约 1%的摊位。

下诺夫哥罗德彼岸市场的摊位由露天批发摊位和室内批发摊位构成。露天区域的摊位主要为集装箱摊位。

市场北边一大片区域全部为日用工业品商铺，这些商铺主要销售服装、鞋帽、玩具、童装等产品。被日用工业品商铺包围的是彼岸市场的大小型家具销售商铺，这些家具销售商铺不是集装箱商铺，而是一个一个的家具露天展示区域。由于销售的家具产品较大，彼岸市场专门在家具商铺前面扩出了一大片区域，一是方便家具展示，二是方便卸货。在彼岸市场的日用工业品商铺区域有 2 个出口，一个通向苏联英雄街，另一个通向先锋者路。紧邻通向先锋者路市场大门的商铺为二手商品销售商铺，这个区域的商铺由 7 个中型商铺和一个超大型商铺构成，除了销售二手商品以外，这些商铺还包销彼岸市场的尾货和残次品，很多服装类的产品在运输过程中出现的质量问题，就在这里的二手商品销售商铺中得到修补、加工以后，再次销售。二手商品销售商铺以东为市场的商品寄存处，^⑩这个服务设施是为了方便提货量大的客户在购物时候不用时刻自己拿着成件的商品。商品寄存处继续往东走又进入了一大片日用工业品商铺，在这些商铺里的产品开始多样化起来，比起传统的服装、鞋帽、玩具、童装等产品，这些商铺还销售香水、茶

^①蔬菜、水果摊位：Овощи, фрукты。

^②粮食批发商铺：условное обозначение: продовольственный павильон。

^③乳制品销售商铺：условное обозначение: молочный павильон。

^④家具销售商铺：условное обозначение: мебель。

^⑤肉制品销售商铺：условное обозначение: мясной павильон。

^⑥日常化工商铺：условное обозначение: бытовая химия。

^⑦点心制品商铺：условное обозначение: кондитерские изделия。

^⑧二手商品销售商店：условное обозначение: секонд-хенд。

^⑨食品杂货商店：условное обозначение: бакалея。

^⑩商品寄存处：камера хранения。

叶、烟丝和园艺用品。继续向东同日用工业品商铺平行的几栋楼为市场员工休息室，^①市场的厕所和 1 号粮食批发大楼。^②一号粮食批发大楼的旁边为日用化工品一条街和市场的东大门。顺着 1 号粮食批发大楼向下走，就进入市场的南部区域了。市场的南部区域由众多商铺组成，销售的东西种类繁多，其中最大的商品区域要数南部市场区中间的蔬菜、水果批发市场和靠近贵族商店^③的乳制品销售楼。^④贵族商店里面批发旅游纪念品和工艺品，这些产品有的是俄罗斯自产销的，还有相当一部分来自西班牙。乳制品销售楼和 1 号粮食批发大楼之间为肉制品销售楼。彼岸市场的管理局、车库和商品仓库^⑤位于蔬菜水果批发市场和乳制品销售楼的西面。乳制品销售楼还同时销售蜂蜜制品。剩下的市场区域，也就是市场的最南区域，集中了点心制品商铺、日用工业品商铺、食品杂货商店、蔬菜水果摊位和粮食批发商铺等众多商铺。

市场南面共有 3 个出入口，均通向友谊街。其中，市场东南出入口方向为革命活动家地铁站和公共汽车站。

彼岸市场的占地面积非常之大，在这个大型批发市场上有 3 个指定的卸货运货广场。第一个卸货运货广场笔者在前面已经讲到，位于市场北边的大小型家具销售商铺前。第二个卸货运货广场位于市场南部日用工业品销售区和 1 号粮食批发大楼的上面。最后一个卸货运货广场在市场南部仓库区域以东位址。彼岸市场在室内批发市场的周围添置了室外销售摊位，这些摊位一般为临时摊位或者短期租用摊位。由于在俄罗斯夏天光临彼岸市场的消费者远多于冬天，夏天，这些临时或短期租用摊位一般用做户外蔬菜、水果摊位，在冬天则为棉衣、棉帽、手套零售摊位。

（三）彼岸市场的扩展

彼岸市场内外由灰色的铁栏杆隔开，近年来，在俄罗斯政府大力推行白色清关以后，很多高质量的品牌产品也入驻俄罗斯的露天批发市场。在彼岸市场外围的栏杆上开始出现了大型的广告展牌，向消费者推荐通过了俄罗斯 ГОСТ 产品验证的商品。在这些广告展牌上还时不时的会刊登一些市场打折、商家甩货的信息。

^①员工休息室：Бытовка。

^②1 号粮食批发大楼：продовольственный павильон №.1。

^③贵族商店：магазин Гранд。

^④乳制品销售楼：молочный павильон。

^⑤商品仓库：Открытый склад。

在俄罗斯，所谓的打折和甩货都是名符其实的。在平常，就算提货再多也不能够得到打折时期的价格，而甩货则意味着清理的商品价格一定是低于该商品的市场均衡价格。这同中国国内商家先提价再打折的行为形成鲜明对比。在很多没有广告牌的地段，彼岸市场的商家为了引起消费者注意，则刻意将自己的店牌挂得很高。

彼岸市场的主色调为黄色。在这个市场上，所有的大楼和集装箱摊位都被漆成黄色。市场上到处都是中亚的搬运工，这些搬运工都穿着黄色的市场服装。不过，这个“黄色”的由来不仅仅如此。在彼岸市场刚刚建成的时候，当时苏联解体不久，大批留在俄罗斯境内的吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦和哈萨克斯坦的人不愿离国，这些人在这个批发市场租下了许多摊位开始销售香蕉和菠萝。这两种水果均为黄色，彼岸市场又被称为“黄色市场”。^①后来，彼岸市场的管理者顺应这种名号，在市场重新整修时将市场的主色调定为黄色。彼岸市场的黄色摊位都不高，这种单层的集装箱构成的市场给人异常宽阔的视野，很多黄色集装箱的黄色木门还是专门定做的。在这些黄色集装箱的上面，市场管理者每隔 10 米就会树立一个蓝色的牌子，上面写着该区域主要销售的产品，以及周围区域销售的产品种类。

市场的大小型家具销售商铺是后来添加的。为了同其他市场区域区别开来，在这个区域的集装箱全部为灰色。该区域除了销售家具、订做窗帘以外，还销售床上用品如枕巾、被褥、坐垫等家居商品。

（四）彼岸市场的商人及购物特点

彼岸市场上批发商人的构成为越南人、中国人、吉尔吉斯斯坦、哈萨克斯坦人和俄罗斯人。其中，越南人在该市场上主要销售化工用品和服装，中国人占着市场上 80% 日用工业品商铺，销售鞋帽、服装。同时，在彼岸市场上还有诸多中国人从事家具的批发生意，如销售防盗门、沙发和茶几。吉尔吉斯斯坦和哈萨克斯坦人几乎垄断了彼岸市场上的蔬菜、水果生意，出售肉制品和奶制品的，则多为俄罗斯人。

彼岸市场的另一个特点在于，市场管理局为大量购物的客户提供市场采购车。这种采购车类似于商场内的手推车，但是其大小是手推车的 4—6 倍左右，

^①黄色市场：жёлтый рынок。

足以装下一个 1.8×2.0 ^①的大床。大量购物的客户仅需在市场管理局填一个三行的表格，即可免费领取市场采购车，该车在客户采购完毕后，归还市场门口的指定位置即可。

夏天，在俄罗斯批发市场的外面都会停着几辆黄色的罐筒车，这些车里面装着自行酿造的俄罗斯著名饮料可瓦斯，^②这种饮料是用面包干发酵酿制而成的，颜色近似啤酒而略呈红色，酸甜适度，近似酸味，清凉可口。此时此刻此地，笔者突然感到了一种孤独。这种饮料笔者在哈尔滨的秋林餐厅里曾饮用过，当时是叔叔婶婶带着笔者游果戈里大街，喝的是中国自制的俄式饮料；现在是自个儿游俄罗斯彼岸市场，独自饮俄罗斯制的标准的可瓦斯饮料。这种滋味现在只有自个儿独自地慢慢地品，已经没有叔叔婶婶在一旁指点教诲。笔者突然一下子怀念起过去在哈尔滨的日子，想起了温柔敦厚的婶婶和满腹经纶的表叔……。当思绪再次回到眼前的市场时，笔者又慢慢在现实中找到了一种平衡：这饮料、这彼岸市场，如同可瓦斯饮料的酸甜味一样，给人清凉、清新、充满活力、独立向上的一种超然的感觉。

六、卡尔波夫斯基批发市场

（一）与世隔绝的超大型专业市场

卡尔波夫斯基大型器械、家具批发市场又称卡尔波夫斯基专业市场，^③市场全名为艾杜阿利有限责任公司卡尔波夫斯基专业市场，^④该市场位于下诺夫哥罗德市列宁区内的梅兹克大桥区，苏兹达尔路。^⑤梅兹克大桥连接着下诺夫哥罗德的老城区和新城区。

卡尔波夫斯基市场是一个几乎与城市隔绝的市场。梅兹克大桥约 2 公里长，跨越将下诺夫哥罗德给分成两部分的伏尔加河。卡尔波夫斯基市场在梅兹克大桥的下面，所在区域处于荒郊野外，没有居民区，没有市政设施，除了一个加油站以外没有任何城市的迹象。为了引起人们的注意，卡尔波夫斯基市场方制作了一

^① 1.8×2.0 是指一点八米宽乘两米长的双人床规格的大床。

^② 可瓦斯：Квас。

^③ 卡尔波夫斯基专业市场：специализированный рынок «Карповский»。

^④ 艾杜阿利有限责任公司卡尔波夫斯基专业市场：Общество с ограниченной ответственностью «Этуаль» специализированный рынок «Карповский»。

^⑤ 梅兹克大桥区，苏兹达尔路：Нижний Новгород, Ленинский район, район Мызинского моста, Ул. Суздальская。

个朝向梅兹克大桥的巨型红色标牌，任何从梅兹克大桥经过的车辆都会看到这个红色标牌，从而注意到这个市场。从梅兹克大桥下来以后要走过约 1 公里的距离才能够达到市场。市场前面的一大片区域为停车场，面积广阔，足足有一个足球场那么大，机动车只能停在停车场，不允许驶入市场内。这样大的停车场一是因为光临卡尔波夫斯基的消费者数量众多，二是由于市场销售的产品为大型器械，搬运这些器械的运输工具不是一般的大，而是超大型的。

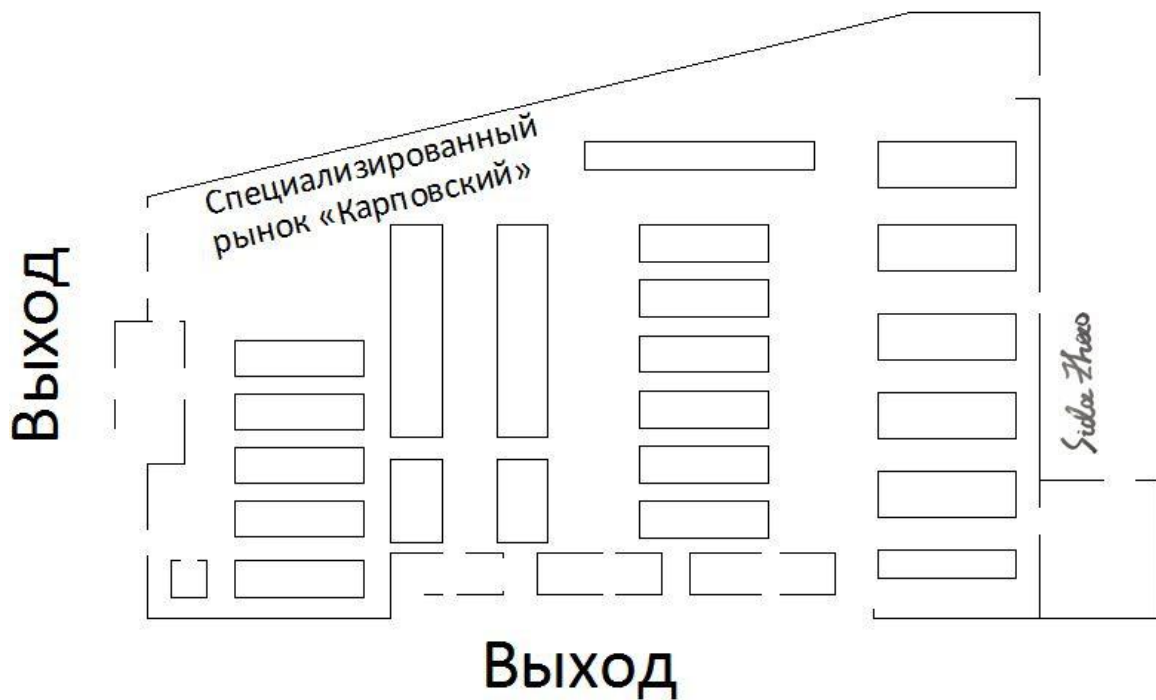
在俄罗斯，对大型器械和家具的销售有着非常严格的规定，使得这类批发市场不同于一般的批发市场，被称为专业市场。之所以为专业市场，一是因为市场内销售的产品特殊、生产成本和运输成本都极其高昂，二是因为市场内销售的所有产品都必须经过俄罗斯相关部门的专业检验，要办理相关手续才能够从事这些商品的买卖。

卡尔波夫斯基大型器械、家具批发市场从星期二到星期六市场营业时间为早上 9 点到晚上 7 点，星期日市场营业时间为早上 9 点到下午 4 点，星期一为市场清洁日，这天，市场仍然在下午 2 点到晚上 7 点钟营业。

（二）卡尔波夫斯基市场结构

卡尔波夫斯基市场内部结构与一般的轻工产品批发市场相当不同。没有杂乱不堪的摆设，没有简陋集装箱改造的小型摊位。尽管卡尔波夫斯基市场也是一个“集装箱市场”，但是其市场内部的卖场均是由大型集装箱改造成的室内销售楼。市场内部总共 28 栋集装箱销售楼。

图七为卡尔波夫斯基市场结构图。



图七：卡尔波夫斯基市场结构图

卡尔波夫斯基市场被人为地划分成了 5 个销售列，每 1 列有 5 到 7 个销售楼不等。每一栋集装箱楼里面有 17-25 个摊位。除了 3 个巨型集装箱销售楼以外，市场其他的集装箱销售楼的规格大致相等。在市场从左起第 1 列销售楼的上边有一个空地，这个不是市场的卸货装货站，而是器械的修理和喷漆的专用地。市场南部的销售楼主要经营建筑材料、大型器械和整体橱柜，市场北部的销售楼经营各种类型的门、家具和大型卫生用品。这种专业市场对防火的要求非常高，因而任何业主不能在规定以外的地方摆摊。市场销售楼之间的宽阔过道和市场的 12 个进出口一起成为市场火灾防范的保证。

在卡尔波夫斯基大型器械、家具批发市场销售的主要产品为精加工材料、^①层压式面板、^②卫生工程用品、^③浴室家具、^④锯材、^⑤松树木材、^⑥山杨木材、^⑦椴树木材、^⑧保温设备、^⑨电动工具、^⑩电警报器、^⑪门栓、^⑫金属门、^⑬层压门、^⑭伸缩

^①精加工材料：отделочные материалы。
^②层压式面板：ламинированный пол。
^③卫生工程用品：сантехника。
^④浴室家具：мебель для ваннх комнат。
^⑤锯材：пиломатериалы。
^⑥松树木材：сосна。
^⑦山杨木材：осина。
^⑧椴树木材：липа。
^⑨保温设备：утеплитель。

门、^⑥零配件、^⑦橱柜、^⑧汽车玻璃、^⑨汽车零配件、^⑩汽车轮胎、^⑪自动千分尺、^⑫泡沫塑料、^⑬钢筋混凝土、^⑭千斤顶、^⑮内燃机^⑯和附件^⑰等。

(三) 卡尔波夫斯基市场商品的俄罗斯 GOST 认证

在卡尔波夫斯基大型器械、家具批发市场销售的主要商品，在俄罗斯上市之前，都经历了俄罗斯的 GOST¹⁸认证。GOST 认证是指由俄罗斯的法定机关在国内或者海外对将上市俄罗斯的商品所进行的一系列认证、测试、注册和检疫等工作。俄罗斯针对不同的商品，要求做不同的 GOST 认证，并将 GOST 认证附后，连同 GOST 证书一起，表明输入俄罗斯的该商品通过了俄罗斯方面的检验、检疫、注册、认证和许可。

根据商品可能对消费者造成的危害，俄罗斯国家标准委员会确定出哪些商品必须通过强制认证，哪些可以自愿进行认证。然而，事实上，强制认证的商品种类颇多，且中国向俄罗斯出口的大多数产品属于强制认证范围。

俄罗斯方面称，俄罗斯实行的商品认证制度是以现行的劳动保证法和维护消费者利益法为依据，目的是为了确保护商品对人体健康和环境保证不构成危害。但是，在笔者看来，强制的 GOST 验证也是俄罗斯的贸易壁垒，¹⁹是俄罗斯国家的贸易保护主义²⁰措施之一。毕竟，如此复杂、昂贵的认证手续及费用将为国外出口商增加不少麻烦。如果出口企业不经过俄罗斯产品认证，货物到达俄罗斯以后办证非常不方便，要付海关检测费和海关仓库存储费，其费用有可能超过该商品

^①电动工具：электроинструмент。

^②电警报器：электроизвещатель。

^③门栓：шпонированные。

^④金属门：металлические двери。

^⑤层压门：ламинированные двери。

^⑥伸缩门：раздвижные двери。

^⑦零配件：фурнитура。

^⑧橱柜：шкафы-купе。

^⑨汽车玻璃：автостекло。

^⑩汽车零配件：установка。

^⑪汽车轮胎：покрышка。

^⑫自动千分尺：автомикрометр。

^⑬泡沫塑料：пенопласт。

^⑭钢筋混凝土：железобетон。

^⑮千斤顶：домкрат。

^⑯内燃机：двигатель внутреннего сгорания。

^⑰附件：аксессуары。

¹⁸GOST：是 Государственный стандарт 的缩写，意为国家标准。

¹⁹贸易壁垒：Trade barrier，任何一种用以阻碍进口的保护主义措施。关税和配额是最明显的壁垒。

²⁰保护主义：Protectionism，一国所采用的目的在于保护国内企业，防止进口商品与国内民族产业的产品进行竞争的而采用的各种政策（最普通的是对进口征收关税和实行配额管理。）

的交易利润，且耗费时间较长。更为严重的是没有 ГОСТ 证书产品，在俄罗斯根本就不准上市销售。ГОСТ 验证实质上是一个非关税壁垒。^①

根据俄罗斯的有关规定，在卡尔波夫斯基专业市场销售的绝大多数产品，需要进行防火安全认证，要在取得了俄罗斯内务部下属单位 Gospoznadzor^②的认可并颁发《防火安全证明书》以后，才能上市销售。《防火安全证明书》^③是为了确定产品符合俄联邦法律中的防火安全要求，它是《俄罗斯 ГОСТ 认证》中的基本组成认证之一，是进入俄联邦及其在领土上销售的基本条件，证明产品符合由国家消防机关同俄联邦计量署规定的标准质量。对于中国的大型设备销售商而言，根据年出口量的不同，可以选择交付单批证书或成批生产证书两种不同类型的防火安全证书，它们的评估程序是不一样的。防火安全交付单批证书只针对出口商品的某一批次产品有效，适用于向俄罗斯偶尔出口时使用，需要通过合同或发票，以证明俄罗斯的客户或进口商的身份。防火安全成批生产证书根据产品特性的不同，有效期为 12 个月至 3 年。^④

除了防火安全认证以外，在卡尔波夫斯基专业市场上销售的建材类产品还需要取得俄罗斯的《建设部证明》。^⑤俄罗斯法律规定，在俄罗斯境内销售的所有建材类产品需要进行俄罗斯建设部的认证。国家建设部认证是对用于建筑行业的产品的一种认证，这些产品要符合专门为之制定的基础技术性文件要求，例如，俄罗斯的国家标准，设计标准，安全标准等等。根据俄罗斯法律对建筑产品进行强制认证时，要确定其在保障人生安全、健康、保护环境等方面是达到俄罗斯国家各部或国际和其他国家所规定的国家标准、建筑规范、技术标准。俄罗斯建设部对具体的产品制定了强制认证体系。建筑产品进行自愿认证时要确定其符合所有相关正规文件对该产品的要求，符合俄联邦国家标准委员会和建筑材料标准文件体系的规定。这些文件中包括了对产品的要求，如何供应，也得到了供应者与订购商的同意。申报人和认证机关进行协调来选择产品要进行的建设认证。值得一提的是，对于很多建材产品而言，具备《防火安全证明》是得到俄罗斯国家建设

^①非关税壁垒：non-tariff barrier，贸易壁垒的一种形式，但不是以关税的形式出现。如费用高昂的管制性程序，代替传统的措施。

^② Gospoznadzor 指俄联邦居民健康与社会发展监督部，英语：Federal service on surveillance in healthcare and social development of Russian Federation。

^③ 《防火安全证明书》，俄文：Сертификат Пожарной Безопасности，英文：Fire Safety Certificate。

^④俄罗斯 GOST-R 认证中心，www.gost-r.com.cn，访问时间：2010 年 2 月。

^⑤《建设部证明》：certificate of the Gosstroy。

部认证的先决条件^①。

另外，在这种专业批发市场上的一些极个别产品，除了得具备《防火安全证明》和《建设部证明》以外，还需要取得一个《防爆许可证》才能够进行销售。这在无形中为在俄罗斯销售这些产品增加了一定难度，因此，从事这类商品的商人一般为大型外贸公司，或者直接为器械生产商。通常，这一类型的产品都是通过白色清关的方式进入俄罗斯。这也使得卡尔波夫斯基市场成为俄罗斯大举推行白色清关后，为数不多的“合法市场”。

第三章 莫斯科市场

莫斯科市简况^②

也许，有人会觉得很奇怪，为什么在介绍俄罗斯市场的时候不将其首都莫斯科的市场放在最前面。诚然，莫斯科的市场的的确是俄罗斯的市场中最重要的部分，但是，为了充分地认识俄罗斯大型批发市场的起源和发展，加之莫斯科的市场由于其高成熟度和高政治敏感度，因而相对复杂，笔者才选择将俄罗斯的市场放于下诺夫哥罗德市场的后面。

俄罗斯横跨欧亚大陆，西连中亚，东通欧洲，是欧亚大陆重要的中枢地区。莫斯科^③是俄罗斯的首都，位于东欧平原中部，集俄罗斯的政治、经济、科学、文化及交通为一体——莫斯科不仅仅是俄罗斯的核心，更是辐射欧亚的一个重量级城市，也是东欧最大的商品集散地。

莫斯科是俄罗斯全国最大的城市，是一个人口超过 1000 万人的特大型城市，其人口占到了全俄罗斯人口总数的 1/7，根据 2002 年 10 月人口普查统计，莫斯科常住人口为 1000 万，连同外来人口约为 1200 万；人口平均密度 7700 人 / 平方公里，中心部分人口密度高达 29000 人 / 平方公里。莫斯科是一个重要的工业制造业中心，工业总产值居全国首位，工业门类齐全，总共拥有 20000 多家工厂，

^①Постановление Правительства РФ: «Об опубликовании национальных стандартов и общероссийских классификаторов технико-экономической и социальной информации» от 25 сентября 2003 года, № 594.

^②有关莫斯科市简况中涉及的资料、数据，主要参考：李英男、戴桂菊：《俄罗斯地理》，外语教学与研究出版社，2006 年版，第六讲第一节，第十讲、第十一讲和第十二讲；李伟：《了解点俄罗斯》，《了解点世界系列丛书》，内蒙古大学出版社，2007 年版，第 98-100 页；维基百科，词条：莫斯科，访问时间 2009 年 4 月。

^③莫斯科：Москва。

其中有数量众多的动力机械制作厂，以及专门制造机床，船舶和精密仪器的厂家；同时城市还发展各种有色金属的冶炼工业，其中铝业特别发达；除了重工业外，发达的化工业，轻工业以及造纸业也是莫斯科工业中重要的一部分。十月革命前，莫斯科以纺织工业著名，被誉为“花布城市”。^①

莫斯科政府建立了首都自由经济和海关自由贸易区。这些贸易区位于泽廖诺格勒什列米捷沃和伏努科机区，以及西部的河港。与莫斯科搞活经济、建立自由经济相适应，莫斯科的银行和海关系统都很到位。发展经济银行和交易网在俄罗斯金融市场起了重要作用，现在莫斯科有 1000 家商业银行，其中 40%是俄罗斯的银行，莫斯科金融和交易网所进行的投资和商业活动有 90%在俄境内进行。莫斯科的进出口业务得到了海关方面的大力扶持；248 个海关口岸提供出入境服务。前苏联解体、1991 年以后，莫斯科市划分为 10 个行政区域，分别是：中央区、^②北区、^③东北区、^④东区、^⑤东南区、^⑥南区、^⑦西南区、^⑧西区、^⑨西北区^⑩和绿城区。¹¹

莫斯科是个交通极为发达的城市，是俄罗斯最大的铁路枢纽，仅从莫斯科的地铁就可窥见一斑。

莫斯科地铁全称为列宁莫斯科市地下轨道系统，¹²使用率居世界第二，仅次于日本东京地铁。不少车站在建设的时候，融入了卓越的设计风格。大理石立柱的设计使莫斯科地铁显得极其富丽堂皇，勘为世界首屈一指。莫斯科地铁的主要结构呈以莫斯科为中心向四周辐射的蜘蛛状，全长约为 309.7 公里，拥有 13 条线路以及近 200 个站点。俄罗斯的地铁站早上 5 点钟开始运营，至晚上零点停运。在每一站上，大约每 90 秒钟就有一辆地铁经过；每个工作日大约能接待 8-9 百万人次。由此，足以见莫斯科地铁的效率之高。

莫斯科地铁成蜘蛛状分布，总共有 13 条线路。分别为：

^①莫斯科俄罗斯官方网站，<http://www.mos.ru/>，访问时间 2009 年 4 月。

^②中央区：Центральный район。

^③北区：Северный район。

^④东北区：Северо-Восточный район。

^⑤东区：Восточный район。

^⑥东南区：Юго-Восточный район。

^⑦南区：Южный район。

^⑧西南区：Юго-Западный район。

^⑨西区：Западный район。

^⑩西北区：Северо-Западный район。

¹¹绿城区：Зеленоградский район。

¹²列宁莫斯科市地下轨道系统：Московский метрополитен имени В. И. Ленина，

1935年开通的索考勒尼切斯卡娅线，^①也称“一号线”，^②全长26.2公里；
1938年开通的扎莫斯克沃列茨卡娅线，^③也称“二号线”，^④全长36.9公里；
1938年开通的阿尔巴特斯克—波克罗夫斯卡娅线，^⑤也称“三号线”，^⑥全长44.3公里；
1950年开通的环状线，^⑦也称“四号线”，^⑧全长19.4公里；
1958年开通的非利约夫斯卡娅线，^⑨也称“五号线”，^⑩全长14.7公里；
1958年开通的卡鲁日斯克—里日斯卡娅线也称“六号线”，^⑪全长37.6公里；
1966年开通的塔甘斯基—红普列斯尼亚线，^⑫也称“七号线”，^⑬全长35.9公里；
1979年开通的加里宁斯卡娅线，^⑭也称“八号线”，^⑮全长13.1公里；
1983年开通的谢勒普霍夫斯卡—季米列亚杰夫斯卡娅线，^⑯也称“九号线”，^⑰全长41.5公里；
1995年开通的柳布林斯克—德米特勒夫斯卡娅线，^⑱也称“十号线”，^⑲全长21.2公里；
1995年开通的卡浩夫斯卡娅线，^⑳也称“十一号线”，^㉑全长3.4公里；
1971年开通的太阳线，^㉒也称“十二号线”，^㉓全长10公里；
2003年开通的布托夫斯卡娅轻轨线，^㉔也称“L1号线”，^①全长5.5公里。^②

^①索考勒尼切斯卡娅线：Сокольническая。

^②一号线：Линия №. 1。

^③扎莫斯克沃列茨卡娅线：Замоскворецкая。

^④二号线：Линия №. 2。

^⑤阿尔巴特斯克—波克罗夫斯卡娅线：Арбатско-Покровская。

^⑥三号线：Линия №. 3。

^⑦环状线：Кольцевая。

^⑧四号线：Линия №. 4。

^⑨非利约夫斯卡娅线：Филёвская。

^⑩五号线：Линия №. 5。

^⑪六号线：Линия №. 6。

^⑫塔甘斯基—红普列斯尼亚线：Таганско-Краснопресненская。

^⑬七号线：Линия №. 7。

^⑭加里宁斯卡娅线：Калининская。

^⑮八号线：Линия №. 8。

^⑯谢勒普霍夫斯卡—季米列亚杰夫斯卡娅线：Серпуховско-Тимирязевская。

^⑰九号线：Линия №. 9。

^⑱柳布林斯克—德米特勒夫斯卡娅线：Люблинско-Дмитровская。

^⑲十号线：Линия №. 10。

^⑳卡浩夫斯卡娅线：Каховская。

^㉑十一号线：Линия №. 11。

^㉒太阳线：Солнцевская，也为 строящиеся линии。

^㉓十二号线：Линия №. 12。

^㉔布托夫斯卡娅轻轨线：Бутовская。

尽管，笔者在莫斯科受到非常体面、文明的接待，但是，仍然需要提醒的是，自 20 世纪 90 年代前苏联解体后，莫斯科不再是一个非常安全的城市，其治安之差在全世界都有名。莫斯科地铁就几度发生恐怖分子袭击事件，其中最近一次发生在莫斯科时间 2010 年 3 月 29 日。当天发生了两起爆炸事件，死亡人数多达 40 余人。莫斯科曾被 CNN 评为全球治安最差的十个城市之一，且位于欧洲城市榜首！^③当然，地铁爆炸事件毕竟只是小概率的，这只是莫斯科城的一个点点瑕疵，并不能掩盖欧亚大陆上俄罗斯首都——莫斯科市白玉般的璀璨光芒。

莫斯科的市场简况及其竞争趋势

在中国与俄罗斯之间的物资贸易往来史上，尤其是 1990 年前苏联解体后，深入俄罗斯做物资贸易的中国生意人，有一半以上聚集在莫斯科，绝大多数是从事批发生意。灰色清关盛行时，中国商人包机包税的所有商品都运至莫斯科，然后，再批发到俄罗斯的各个一级城市。也就是说，莫斯科是中国人在俄罗斯从事物资贸易的发源地。在今天，莫斯科也是俄罗斯其它所有市场除了俄罗斯的远东城市外的商品源头地。莫斯科批发市场是整个俄罗斯商品供应链中不可或缺、极其重要的一个环节、枢纽。如果说俄罗斯的其他批发市场供给、改变着上千万俄罗斯居民的生活，是数万名外国商人安身立命的场所；莫斯科的批发市场则影响着整个俄罗斯的商品供应，影响着上亿名俄罗斯居民的生活，是数十万外国商人从事贸易的地方；莫斯科批发市场是俄罗斯所有城市批发市场的风向标，是俄罗斯所有地区、所有城市大型批发市场的货源、商品供应的支柱。

物竞天择，优胜劣汰，达尔文的进化论几乎可以应用到世界万事万物的方方面面。莫斯科批发市场之间也难逃这种残酷竞争的关系。不过，就形容俄罗斯市场间的“竞争”而言、就俄罗斯各个批发市场之间的关系而言，用“相互影响相互作用”的字眼，或许要更为确切，至少要更加“人性”化些。

俄罗斯批发市场之间的相互影响相互作用就像一场游戏。笔者在介绍下诺夫哥罗德市场的时，介绍了“市场胜过市场”的批发市场间游戏，在涉及到莫斯科

^①L1 号线：Линия Л1。

^②维基百科，词条“莫斯科地铁”，<http://zh.wikipedia.org/zh-cn/莫斯科地铁>，访问时间 2010 年 3 月。

^③美国有线电视新闻网 CNN，列出全球治安最差十个城市，提醒人们，到这些城市旅游，要注意安全。这十个城市分别是伊拉克巴格达，委内瑞拉加拉加斯，巴基斯坦克拉蚩，美国底特律，美国纽奥良，墨西哥华雷斯，南非开普敦，以及俄罗斯莫斯科。这些城市的犯罪率，全球排名遥遥领先。莫斯科和克拉蚩，分别是欧洲和亚洲治安最差的城市。来源：美国有线电视新闻网，CNN：Cable News Network。

市场时，这种批发市场间的游戏被升级。

当一个国家逐渐走出商品匮乏困境的时候，居住在首都的居民会首先富裕起来，其次富裕起来的是国家第二经济中心，然后生活水平的提高会逐渐在一级城市中体现出来，最后再从一级城市辐射到一个国家的其他区划。在俄罗斯也是这样。当俄罗斯经济慢慢发展起来的时候，最先感受到生活水平提高的城市是首都莫斯科，然后是圣彼得堡，接着是俄罗斯的一级城市例如喀山、下诺夫哥罗德、萨马拉、伏尔加格勒、叶卡捷琳堡、新西伯利亚等俄罗斯一级城市，最后，经济实力提升带来的生活水平的提高才会慢慢辐射、扩散到这些一级城市所在的行政区划内。

美国著名心理学家马斯洛^①认为，人类价值体系存在两类不同的需要，一类是沿生物谱系上升方向逐渐变弱的本能或冲动，称为低级需要和生理需要。一类是随生物进化而逐渐显现的潜能或需要，称为高级需要。人都潜藏着这种不同层次的需要，但在不同的时期表现出来的各种需要的迫切程度是不同的。人最迫切的需要才是激励人行动的主要原因和动力。人的需要是从外部来得以满足并逐渐向内在的满足转化。低层次的需要基本得到满足以后，它的激励作用就会降低，其优势地位将不再保持下去，高层次的需要会取代它成为推动行为的主要原因。有的需要一经满足，便不能成为激发人们行为的起因，于是被其他需要取而代之。高层次的需要比低层次的需要具有更大的价值。

莫斯科的居民是最先感受到俄罗斯经济发展并享受其成果的。在莫斯科生活水平最先被提高的这一部分居民，生活的低层次需求得到了绝对满足：在首都莫斯科有着俄罗斯最大的批发市场，来自世界各地，当然绝大多数来自中亚成千上万的贸易商人通过这些批发市场时时刻刻为莫斯科的居民提供生活各个方面的必需品。当莫斯科市民低层次的需要基本得到满足以后，高层次的需求就会被激发。市场能够敏感地察觉到消费者需求的变化，这也就是莫斯科的市场高级于俄罗斯其他地区市场的原因。在分析莫斯科市场的时候，需要考虑另外一个更重要的因素——消费者的偏好，或者说消费者的高层次需要。这个因素对市场带来的变化是非常大的，这就足以使莫斯科市场不同于其他城市和地区批发市场。事实

^①马斯洛：美国著名心理学家，第三代心理学的开创者，提出了融合精神分析心理学和行为主义心理学的人本主义心理学，于其中融合了其美学思想。

上，在任何一个国家市场上消费者的均衡都是时刻变化的，^①在既定的收入和价格水平下，消费者总是理性地选择能够最大程度地满足其需要的商品组合。

莫斯科最具特色的6个批发市场是：格里戈瓦走廊，卢日尼基体育场批发市场，斯坦克里特贸易综合体，萨维罗夫斯基商品贸易集散中心，莫斯科中心批发市场，园艺、花鸟市场。现在，让我们来看一下莫斯科这6个批发市场商品集散的具体情况，以理解消费者高层次需要为市场之间的竞争带来的变化。

一、格里戈瓦走廊

（一）向零售市场“进化”的格里戈瓦走廊

从下诺夫哥罗德批发市场间激烈的市场竞争和结果不难看出，批发市场在残酷的竞争中会自然而然产生、造就出“胜利的批发市场”，使得批发市场之间出现极为不均衡的实力对比。不均衡的实力对比最终将各个批发市场置于一种尴尬的平衡中：胜利的批发市场垄断一个区域的批发生意，而输掉竞争的批发市场变成零售市场甚者变成菜市场。在下诺夫哥罗德这样的地方，一个批发市场能够胜过另一个批发市场并最终成为一个地区的最大商品集散地的原因，是因为在该市场上的批发商人能够以比其它市场的批发商人更低的价格提供同样的商品。由于国际铁路、陆路、海路联运使得货物运输的效率更高，因而一个商人在有订单的情况下，能够几乎无限量地提供货物。国际铁路、陆路、海路联运事实上使得批发市场上商人的生产可能性边界也就是货物供给可能性边界^②外移。当一个市场内的商人胜过另外市场商人的时候，一个批发市场也就胜过了另一个批发市场。

古典经济学思想家们认为，经济规律决定着价格和要素报酬，价格体系是最好的资源配置方法。^③下诺夫哥罗德批发市场之间的现代竞争，就是沿着古典经济学的主流思想行进：完全以价格为主导因素。当俄罗斯逐渐走出物资匮乏、商品极缺的困境时，下诺夫哥罗德的居民还没有立即享受到生活水平提高的成果。因此，在下诺夫哥罗德市场竞争同苏联刚解体不久的时候一样。当市场上的供给

^①消费者的均衡：又称“单个消费者的均衡”，Equilibrium for the individual consumer，指消费者效用达到最大化时的状态。

^②生产可能性边界：Production Possibility Frontier，简称PPF，指在给定的数量的资源下，所能生产的最大数量的产品，在数学上表示为一道边界。边界内部是能够达到的，但是生产效率不充分，边界之外则是不能达到的，在边界上是能达到的产量中最有效率的。

^③凯恩斯理论出现以前的古典经济学（Classical economics）的主流学派，包括亚当·斯密、主要追随者大卫·李嘉图、托马斯·马尔萨斯和约翰·穆勒等认为，经济规律（特别如个人利益、竞争）决定着价格和要素报酬，并且相信价格体系是最好的资源配置办法。

不能满足需求的时候，消费者选择变得很少，在下诺夫哥罗德居民所能购买的商品几乎都是一样的。所以，市场之间的竞争就仅仅局限于价格。

然而，对于莫斯科的居民而言，经济发展带来生活水平提高的这种影响是立竿见影的。莫斯科作为俄罗斯东欧各一级城市批发市场的源头，在莫斯科的大部分产品供过于求。比起没有选择的下诺夫哥罗德市场，价格已经不是莫斯科市场上消费者的第一考虑因素。莫斯科人对“高层次需要”的索求使得在俄罗斯的批发市场之间的竞争要复杂于下诺夫哥罗德；在这里，对款型、样式、材料的选择已经替代了原来的以价格主导的竞争。

在下诺夫哥罗德，当一个批发市场输掉市场竞争后会“沦落”成为零售市场，例如，史派克批发市场和下诺夫哥罗德南方市场，但是，当考虑高层次消费者需要的时候，一个批发市场也可能会“进化”成零售市场。格里戈瓦走廊就是“进化”市场中的一个例子，一个由批发市场“进化”成零售市场的最好例子。

笔者于2010年4月16日早上到达莫斯科，寄宿在莫斯科从商的中国朋友家中。16日午饭过后，笔者乘坐莫斯科地铁从巴布希金站出发，^①途中经环形线换乘，到达地铁格里戈瓦站，^②市场实在太靠近地铁格里戈瓦站，因为，地铁出站口竟然就位于该市场中间。

格里戈瓦走廊^③全名格里戈瓦走廊商品中心，^④位于莫斯科工会街126号，^⑤西临奥斯特罗维加诺娃街。^⑥

格里戈瓦走廊原来的所在地为格里戈瓦集市，^⑦曾经是莫斯科南部的一个大型露天批发市场。当俄罗斯各个大型批发市场建立后不久，下诺夫哥罗德批发市场之间竞争的情况在整个俄罗斯上演。那时候，俄罗斯尚未走出商品供应不足的困境，莫斯科的各个批发市场之间，更确切地说是莫斯科的批发商人之间也上演了“下诺夫哥罗德21世纪的现在正在上演的情况”。在当时，莫斯科的批发商人提供的商品要么极度相似甚至于相同，当商品供过于求时，为了取得更大的收益、为了能够留住顾客，质量和款型都差不多的商品，其价格就成为人们关注的第一

^①巴布希金站：Ст. Метро «бабушкинская»。

^②格里戈瓦站：Ст. Метро «Коньково»。

^③格里戈瓦走廊：Коньково Пассаж。

^④格里戈瓦走廊商品中心：Торговый Центр «КоньковоПассаж»。

^⑤莫斯科工会街126号：ул.Профсоюзная, д.126。

^⑥奥斯特罗维加诺娃街：ул. Островитянова。

^⑦格里戈瓦集市：ярмарка «Коньково»。

要素。因此，在莫斯科的批发商人间出现了价格战。当价格战最终分出胜负以后，胜利的批发市场就产生了，另外一部分批发市场面临转型的命运。最初取得胜利的市场是切尔基佐沃集装箱市场。在那个时候，莫斯科一大半的批发生意都集中在切尔基佐沃市场。

在莫斯科这样寸土寸金的地方，如果出现下诺夫哥罗德史派克批发市场和南方市场的情况，所要付出的代价比在下诺夫哥罗德市出现这样的情况要大得多。因此，当切尔基佐沃市场一枝独秀的时候，莫斯科的很多大型批发市场主直接卖掉了土地，剩下的很多批发市场立刻转型成为了纯粹的菜市场。格里戈瓦集市的生意也渐渐不能承受来自市场间竞争的压力，但是，由于该市场靠近地铁站，交通便利，这个集市的生意还基本能够存活、经营，维持其运转。

莫斯科切尔基佐沃市场被彻底关闭后，切尔基佐沃市场的很大一部分商人离开了莫斯科这个伤心地去了别的城市，另一部分商人滞留在首都等待更多的机会。此时，莫斯科各批发市场间出现了新的竞争。这次竞争不仅仅局限于商品，各个市场还努力希望能够将原来切尔基佐沃市场上的批发商人转移到自己的市场里面。在这场竞争的最后，柳布利诺的莫斯科中心市场、园艺市场还有卢日尼基体育场批发市场取得了最终的胜利，在莫斯科出现了“三市场鼎立”的局面。这也就是为什么，现在但凡到过莫斯科的人或者对莫斯科稍微有一点了解的人都会认为，柳布利诺的莫斯科中心批发市场和地处大环的园艺市场是莫斯科最重要、最大、最强的批发市场。不可否认，现在的这几个市场是莫斯科所有市场里面最大最强的，他们是竞争中的赢家。然而，任何真正了解俄罗斯市场运营机制的人，却都会否认这样的观点。“像柳布利诺^①和园艺^②这样的市场迟早会被俄罗斯政府关闭。”“这样的市场很快就要关闭。”“像切尔基佐沃一样，这些市场迟早将被俄罗斯政府关掉。”在俄罗斯经商长达数十年且在莫斯科已经立稳脚跟的三位商人都如是说。

事实上，像莫斯科中心批发市场和园艺市场，甚至包括艾米拉市场和卢日尼基体育场大市场在内的几个大型批发市场，被关闭的时间会比人们预想的可能还会快很多。在俄罗斯政府全力整治白色清关的时候，在俄罗斯，几乎每新建一个正规的市场，就会关掉一个乃至几个“灰色”的市场。

^①这里的柳布利诺指的是莫斯科中心批发市场。

^②这里的园艺指园艺市场。

（二）迎合消费者“高层次需要”格里戈瓦走廊

切尔基佐沃市场被永久关闭以后，在莫斯科批发市场间竞争中新产生的胜利者事实上应当是格里戈瓦走廊商品中心。格里戈瓦集市没有像园艺市场一样新修建大量摊位来容纳切尔基佐沃市场上的商人，恰恰相反，格里戈瓦集市取消了与原来的批发商人签订的合同，并将集市改成了颇具档次的高档商品销售楼。所谓高档商品，在当时那个时候，还不是指今天的奢侈品或者名牌产品，那时的高档产品指的是通过白色清关进入俄罗斯、并通过 ГОСТ 检验的高质量商品。格里戈瓦从原来的集市变成了格里戈瓦走廊商品中心，这个地方的建成，给了实行白色清关的正规商人一丝希望。这些人要么厌烦了俄罗斯内务部无止境的骚扰，要么厌烦了低档商品间无休止的价格战。

格里戈瓦走廊商品中心，无意间迎合了经济发展良好的莫斯科消费者的高需求。由于格里戈瓦走廊商品中心销售的商品都是通过白色清关过来，其通关和运输成本都高于灰色清关过来的商品，因此，在这个市场上批发销售灰色清关运进俄罗斯的产品，与其他批发市场相比，没有竞争力；选择白色清关的商人索性在这个市场零售比批发市场质量更好、价格又比真正名牌产品要低的正规的白色清关的商品。这也正是莫斯科的高需求消费者能够接受并且最愿意购买的商品，尤其是鞋和服装。

曾经一度，格里戈瓦走廊从零售市场又变成了批发市场，莫斯科的很多零售商愿意让格里戈瓦走廊商品中心的商品摆上自己的货架。不过，这样的批发情况并没有维持多久。在莫斯科其他批发市场上的商人注意到格里戈瓦走廊的商品以后开始大肆仿制。尤其以中国商人的仿制能力最强，中国人“从善如流”，在格里戈瓦走廊摆出的货款不到三天就可以被仿制，并且在一周后就投放进批发市场。莫斯科的零售商选择价格较低的仿制品。不过，由于仿制品质量比起格里戈瓦走廊商品中心的正品有一定的甚至很大的差距，莫斯科的中产阶级消费者更为青睐格里戈瓦走廊商品中心的产品。为了博取更多消费者的青睐，格里戈瓦走廊的市场管理中心不停地修缮自己的市场，2007年，市场管理局还别具匠心地将一部分市场过道的墙面全部改成试衣镜，希望籍此激发消费者的购买欲望。

消费者的青睐意味着更高的价格，这种更高的价格决定了在格里戈瓦走廊商品的更高利润。相比起批发市场而言，格里戈瓦走廊的出货量远远低于批发市场

近乎夸张的出货量，但是，在格里戈瓦走廊的商人从较高的利润和永远不用担心货物被内务部查抄的事实中，找寻到了实实在在的“安稳”。这种安稳使得在格里戈瓦走廊商品中心经营的外国商人真正能够在异国他乡安身立命，真正站稳脚跟。由于外国人在俄罗斯不能从事零售生意，在格里戈瓦走廊从事贸易的外国人都必须聘请俄罗斯的员工代其销售。

（三）格里戈瓦走廊的结构

曾经的格里戈瓦集市是一片极长的露天批发走廊，今天的格里戈瓦走廊由三栋购物楼组成。今天，在格里戈瓦集市的土地上建立起来的这三栋楼取代了市场上的所有露天批发摊位，三栋粉红色的建筑不仅改变了原来的市场格局，还改变了市场上的买卖方式和商品风格。^①

这三栋楼分别为1号楼、2号楼和3号楼，其中3号楼是格里戈瓦走廊的生态环保市场，^②市场管理局希望借着这样的环保口号在消费者中树立良好的形象。3栋楼之间的距离不宽，这里也是消费者休憩的地方。俄罗斯的生态环境很好，在这些人们休憩的地方往往都有鸽子作伴。市场的上下两块空地是格里戈瓦走廊的停车场，是格里戈瓦集市上货下货的地方。

1. 1号楼结构

图七为格里戈瓦走廊商品中心1号楼的结构。

格里戈瓦走廊的1号楼专门销售服装。



图七：格里戈瓦走廊商品中心1号楼结构

格里戈瓦走廊商品中心1号楼仅一层，后来，市场又在1号楼的北边一部分区域加盖至两层。市场的第一层为服装选购走廊，所有的摊位如图七所示构成了

^① «ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС "КОНЬКОВО ПАССАЖ"», konkovo.ru от 02.04.2010.

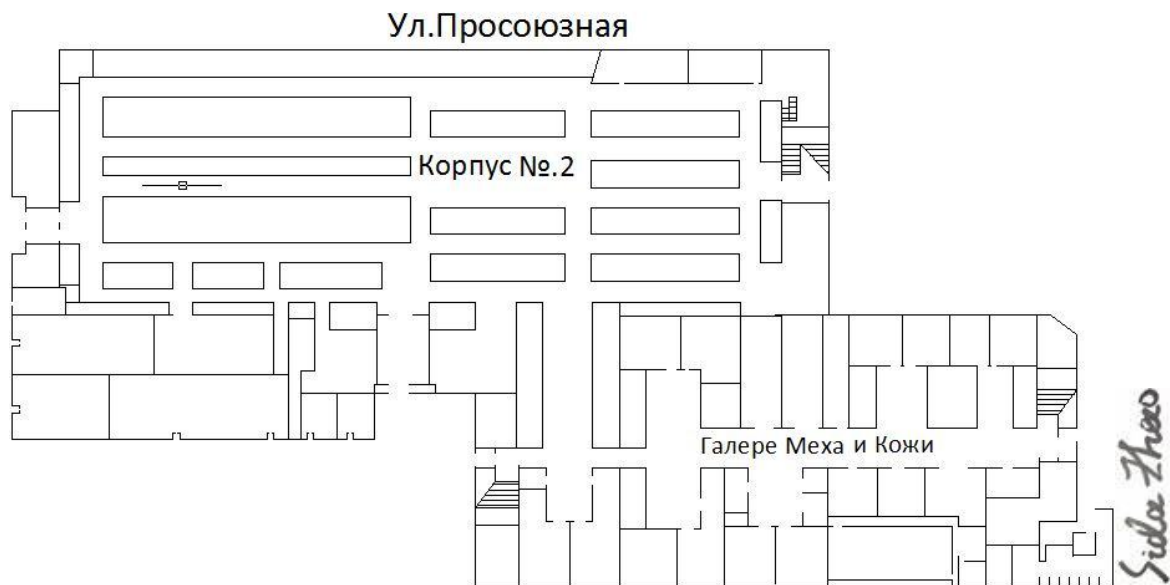
^②生态环保市场：экомаркет。

一条一条的走廊。由于在该市场上销售的产品均为精品商品，因此，市场上的走廊不同于一般批发市场，在这些走廊上的摊位为一家一家的精品店，每个店铺相互独立，中间隔开。在市场1号楼的二层区域的摊位全部租给销售童装的商家。

2. 2号楼结构

图八为格里戈瓦走廊商品中心2号楼的结构。

格里戈瓦走廊2号楼是市场的鞋区和皮革区域，2号楼还是皮毛、皮草、大衣的专销市场。



图八：格里戈瓦走廊商品中心2号楼结构

格里戈瓦走廊2号楼的市场南面，在原来市场的基础上加盖了一层楼，这里为2号楼专业销售皮毛产品的地方，其名为毛皮走廊，^①很多来自中国的优秀皮草产品就在这里销售，由于其销售价格低于高级商场，质量和款型却又非常优秀，格里戈瓦走廊的2号市场已经成为了整个莫斯科皮草走量最大的市场之一。2号楼一层的鞋产品区同1号楼的服装区域一样，是一条一条的销售走廊，走廊上的摊位为一家一家的精品店。在2号楼的二层则为一个一个的销售单间。这样设计，是因为在2号楼二层销售的产品价格较高，店铺的档次也就相应地更高一些。

3. 3号楼结构

格里戈瓦走廊3号楼是环保市场，销售商品的种类相对要繁杂一些。3号楼的规模不如1号楼和2号楼大，但是，3号楼里的商铺数量却明显多于1号楼和

^①毛皮走廊： Галерея меха и кожи。

2 号楼。

图九为格里戈瓦走廊商品中心 3 号楼的结构。



图九：格里戈瓦走廊商品中心 3 号楼结构

格里戈瓦走廊商品中心的 3 号楼的铺面为大大小小的销售单间，每一个销售单间从小到大有 3 至 9 个商铺不等，产品的经营范围从衣裤、鞋帽到箱包、化妆品，还有床上用品和玩具。

格里戈瓦走廊商品中心已经成为了俄罗斯批发市场转型的典范——从低档商品批发市场到中档商品的批零市场。更重要的是，格里戈瓦走廊商品中心也反映出了中国商人在俄罗斯的另外一种生存形态——从残酷野蛮的价格竞争到光明正大的以品质取胜。

二、卢日尼基体育场批发市场

（一）卢日尼基体育场批发市场简况

卢日尼基体育场批发市场又称卢日尼基集市，^①因为邻近莫斯科卢日尼基体育场而得名。^②市场北边为卢日尼基体育场，南边为体育场地铁站，^③西边为莫斯

^①卢日尼基集市：Ярмарка в Лужниках。

^②卢日尼基体育场：Олимпийский комплекс «Лужники»。

^③体育场地铁站：метро «спортивная»。

科有名的共青团员大街，^①东边为哈默维奇街。^②

卢日尼基体育场批发市场由三部分组成，市场西边的卢日尼基集市、中间的卢日尼基商业广场、^③市场东边的仓库以及流动摊位区。^④鉴于此，整个卢日尼基体育场批发市场又被称为卢日尼基商品集市贸易综合体。^⑤

卢日尼基体育场批发市场的批发生意并不局限于市场的这几个区域内。由于卢日尼基体育场市场生意异常之火爆，在该市场上的批发生意已经从原来的市场范围延伸到了周边，人们从市场南边的地铁口出来，事实上就已经置身于批发市场的销售范围。从地铁的北边向南走，经过的高架桥的下面，就已经是修缮好的、整整齐齐的摊位。

卢日尼基体育场批发市场的营业时间为早上6点半到下午5点，每天都开放。事实上，每天早上5点钟不到，在卢日尼基批发市场的生意就已经陆陆续续开始，这样的批发生意会持续到上午10点甚至12点；这个时间以后，市场上的商人就开始做零售生意了。尽管市场官方闭市时间为下午5点，但是，市场上的商家到了下午3点钟就已经开始逐渐收摊、撤换货。在卢日尼基批发市场上的商人不愁没有客户，市场上的大多数商户并不稀罕零售生意给他们带来的那一点微薄利润。从卢日尼基批发市场撤摊回家后，这些批发商人所做的第一件事情就是到银行将这一天的收入换成美元或者自己国家的货币币种，然后电汇回自己的祖国。

（二）卢日尼基市场商人谨慎、大胆的经营模式

“像柳布利诺和园艺这样的市场迟早会像切尔基佐沃市场一样被俄罗斯政府关闭！”在卢日尼基体育场批发市场的商人，同样也意识到了这样的问题。卢日尼基体育场批发市场原来的经营方式是：一批一批的货从国外发到莫斯科，存入仓库后再一点点的销售出去；如今，卢日尼基体育场批发市场上外国商人经营的方式不再像原来，而是租赁市场的移动摊位，卖完一批货，再进第二批。尤其在切尔基佐沃市场被永久性关闭以后，卢日尼基体育场批发市场的商人都小心翼翼，尽量在仓库里面不压货不放钱。

如今批发商人的这种经营方式，使卢日尼基体育场批发市场的结构发生极大

^①共青团员大街：комсомольский проспект。

^②哈默维奇街：Улица Хамовиический вал。

^③卢日尼基商业广场：Торговая площадь。

^④流动摊位区：Мобильные торговые места。

^⑤卢日尼基商品集市贸易综合体：Торгово-ярмарочный комплекс в Лужниках。

的变化。原来市场上的仓库总是供不应求，很多租不到仓库的商人直接将货摆在市场上的空地并雇人看守。改变进货经营方式后，市场上商人进一批卖一批货物，卢日基尼市场的集装箱库房就都被空出来了。市场管理局开始缩小仓库区域的面积。同时，由于租赁移动摊位的商人日益居多，移动摊位区已经变成了现在的临时摊位区，租赁这里摊位的商人都只与市场签订短期的租赁协议。原来的移动摊位区域随着仓库区域的减小而扩大，来到卢日尼基移动摊位区域的商人还有来自切尔基佐沃市场上的商人。^①

临时摊位由于租期较短，摊位的租金和管理费要比长期、固定的摊位的租金和管理费要高出很多，在切尔基佐沃市场被永久性关闭以后，在莫斯科的很多外国商人还是宁愿花更多的租金，以保证自己收益的平稳。因为市场一旦封货，商人们存在集装箱仓库里面的货物不仅一件拿不回来，在市场查封期间生意不能做的损失还得自行负责。如果租下的是临时移动摊位，进一批卖一批的货，那么市场遭遇查封的时候顶多损失也就是一批货的钱，这一批货物的价值同自己已经在这个市场上里获得的收益以及积累相比，就不值一提。这样的做法，是吸取了切尔基佐沃市场封货的教训和经验，当时切尔基佐沃市场上的很多中国商人，一个集装箱仓库里面就积压了上百万元甚至上千万元的货，被内务部查封后，虽几经努力，最后却一件都没有能够拿回来，所有货物连成本都无法收回。

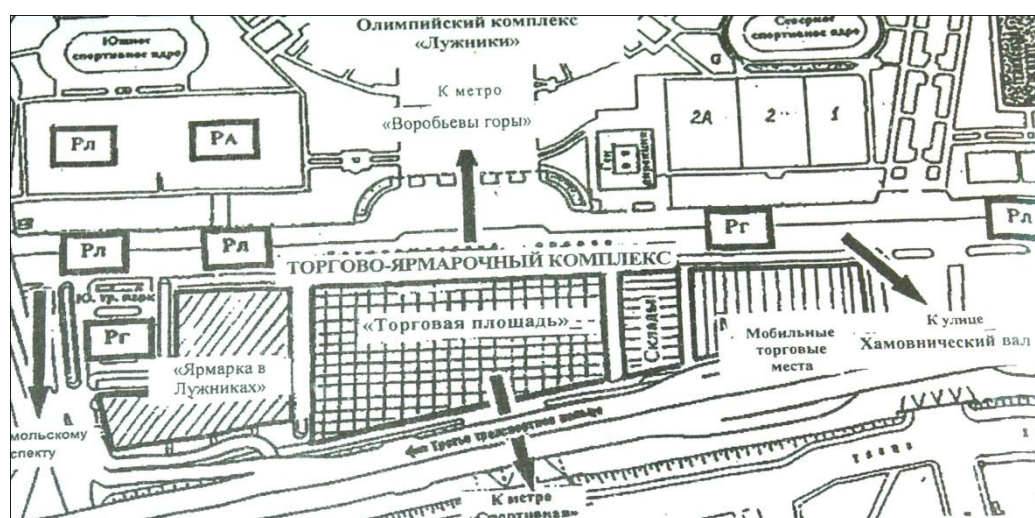
值得一提的是，尽管，在卢日尼基体育场批发市场上的商人出于谨慎，不租仓库不屯货，卖完一批再进一批，这并不意味着卢日尼基体育场批发市场的出货量不大。事实上，在切尔基佐沃市场关闭以后，卢日尼基体育场成了俄罗斯莫斯科鞋类商品出货量最大的批发市场。笔者在 2010 年 3 月和 4 月先后两次到达卢日尼基体育场批发市场，市场的鞋区都关门大吉，原因是因为鞋的出货量是如此之大，加之商人不屯货因而导致了鞋暂时脱销状况。最有魄力和勇气的一些浙江、四川的鞋商，在卢日尼基体育场批发市场上直接租下几个仓库当作铺面，在鞋类商品销售旺季大量倾销，但是，就是这些超大型的仓库铺面在每一年的四、五、六月时，也会有脱销状况出现。

在俄罗斯市场上，这种谨小慎微已经成为要想在俄罗斯赚到钱的不可或缺的素质。今天的俄罗斯市场不同于苏联刚解体时的市场了。在那个时候，为了维持

^① «В Лужниках проходит массовое изъятие контрафактной продукции», GZT.Ru от 02.04.2010.

国家商品的供应，俄罗斯政府对任何途径的商品都视为合法，这种“睁一只眼闭一只眼”的做法是为了吸引更多的人到俄罗斯来从事贸易。当俄罗斯的外国商人数量已经大大超过俄罗斯需要的商人数量之时、当俄罗斯的商品短缺情况得到缓解之时，俄罗斯政府就开始在这些市场上获取并稳固自己的利润——税收。从这里我们知道，对灰色清关的应允不过是俄罗斯为了渡过商品短缺难关的一个权宜之计。这个难关一过，在俄罗斯，一切商品贸易都要变得合法正式才好，否则，难逃最终被“查封”的命运。对于在莫斯科的很多商人，由于十多年来都是采用灰色清关的方式将货物运入俄罗斯，他们长期以来销售的商品档次较低，因而要让这些商人一瞬间完成从“灰”到“白”的转变是不可能的，需要一定的过程。这些人在小心翼翼地继续自己生意的时候，也在不停地窥探，期望能够找到改变现状的契机和奇迹。

(三) 卢日尼基体育场批发市场结构



图十：卢日尼基体育场批发市场^①

卢日尼基体育场批发市场结构图如图十所示。

图十还囊括了市场北边的卢日尼基体育场和南边的哈默维奇街以及体育场地铁站。给出这样一幅幅员辽阔的图有两个原因，一是由于卢日尼基体育场批发市场的批发生意已经从市场内部延伸到了周围，从图上表现出来就是从市场的领地到西边、南边的三环桥^②下；二是将市场的领地大小同卢日尼基体育场作对比，以表示出市场之大小。从图上可以清楚地看到，仅仅就卢日基尼体育场批发市场

^①该图来自 Схема эвакуации при Возникновении Чрезвычайной Ситуации, 2010 年 4 月；卢日尼基体育场批发市场官方文件。

^②三环桥：3-е транспортное кольцо。

的商业广场，就足足有一个足球场的大小，再加上同足球场一般大的卢日尼基集市和半个足球场大的移动摊位区域，卢日尼基体育场批发市场足足有两个半足球场的规模。批发市场同卢日尼基体育场隔了一条街，街名为卢日尼基街，^①街道的两边像是两个世界——一边是火热朝天、喧闹非凡的批发市场，一边是使用不多、相对安静的体育圣地。离体育场最近的市场领地为格尔梅斯皮革销售中心。^②除了皮革制品意外，格尔梅斯皮革销售中心还销售其他商品。在这个不大的、两层建筑的销售区域内，分割出了 60 多个销售单间。格尔梅斯皮革销售中心前的空地曾经为停车场，由于到卢日尼基体育场的市民习惯将车停在市场内这个本来就不宽阔的地方，所以，市场管理局在卢日尼基街市场的这一侧设置了绿色的钢板路障，并将这块空地和市场仓库区域的地都用作市场的卸货站。再后来，卢日尼基体育场批发市场上租赁仓库的人越来越少，每次的卸货量也不多，格尔梅斯皮革销售中心前的空地就变成了市场的小吃部和临时卫生间所在地。

卢日尼基商业广场上的摊位全部为棚户摊位，摊位中间的过道供消费者行走。过道较宽，约 2 米左右，在棚户摊位中间有的地方还有食品摊位，销售小食品和饮料。尽管卢日尼基体育场批发市场有着如此宽阔的过道，但是，整个市场里仍然拥挤不堪。而卢日尼基集市的摊位就要先进得多，集市上总共 17 行摊位，摊位与摊位之间相隔甚远。

市场的仓库区域为并排的一个个集装箱，在市场的仓库租赁不出去的时候，市场管理局想出了一个很好的办法。市场管理局认可了商人们将数量不多的货物放在市场空地然后雇人看管的做法。不过，这个做法是有代价的。市场管理局在卢日尼基商业广场的西边，也就是靠近卢日尼基集市的地方搭建了临时囤货棚，囤于此地的货物由市场负责看管并籍此收取囤货商人相应的费用。所谓的临时囤货棚，其构造就是几根可拆卸的钢管加上一个雨棚。商人在这里取货的时候，要向负责看管货物的工人提供市场方面开出的货物证明。一般的囤货期限为一天到七天不等。由于开发了新的“仓库区域”，市场原来的集装箱仓库就更租不出去了。市场管理局异常睿智地将原来的集装箱仓库全部重叠起来，这样做不仅为移动摊位区域腾出了新的地方，更重要的是，这些叠起来的仓库不再作为仓库出租，而是作为新的、大型商铺租给短期业主。这样的商铺空间大，而且十分方便。每

^①卢日尼基街：Улица Лужники。

^②格尔梅斯皮革销售中心：Торговый Центр «Гермес», мир меха и кожи。

一个仓库由两个重叠的集装箱构成，上面的集装箱为仓库，下面的集装箱为商铺，用以展示、销售货物。这些大型的商铺要么租给白色清关过货的正规生意人，要么租给胆量大、不惧封货的风险商人。^①

谨慎、大胆往往是在俄罗斯从事贸易商人的双重性格。这种双重性格其实也是俄罗斯市场特点的写照——商机无限、风险无限，要大胆面对商机，要谨慎应对风险。

三、斯坦克里特贸易综合体

（一）在清关闭市中兴起的批发市场

让我们再回到那个严肃的话题——市场永久关闭。这个话题在俄罗斯市场经济制度日趋完善的今天，显得异常现实和沉重。

俄罗斯政府打击灰色清关也好，查封市场上商人的货物也好，其最终目的只有一个，那就是想方设法地从俄罗斯批发市场上的商品里面得到税收；尽管，很明显，这些繁杂税目的税收归宿^②最终是俄罗斯的消费者，俄罗斯的居民。俄罗斯批发市场的货物在入关时，由于很多商人采取灰色清关入关，俄罗斯政府的税收收入大量流失。灰色清关的货物入关时统计的数据与实际不符，市场上的商家在做帐时也弄虚作假，这使得俄罗斯政府从批发市场上对商品征收各种税目的时候，没法全额征收税款，其收入远远小于其应当从这些市场得到的收入。批发市场销售的不给俄罗斯国家申报纳税部分的商品，严格地说属于不合法商品，这类经济活动，属于“地下经济”。^③

不过，单纯地靠查抄货物和关闭市场来泄愤，并不能给俄罗斯政府带来任何利润，俄罗斯政府也没有能够设计出一套完美的、使俄罗斯批发市场上的商人没有空子可钻的税制，其实，政府在各种决策上所面临的非一般困难的权衡取舍，

^① «ЗАДАЧКА ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ ПОДРАБАТЫВАЕТ В ТОРГОВЛЕ И ТЕМ СПАСАЕТСЯ», «Зеркале недели/деньги» за 24 — 30 июня 1995.

^②税收归宿: tax incidence, 又称“赋税归宿”、“课税归宿”。它是税收负担的最后归着点。即是税收负担运动的最后归着环节，表明全部税收负担最后是由谁来承担的。国家对纳税人课税，其税负的运动结果有三种情况：一是纳税人将所缴纳的税款，通过转嫁使税负最终落在负税人身上；二是税负无法转嫁而由纳税人自己承担；三是转嫁一部分，纳税人自己承担一部分。不管出现何种情形，税负总是要由一定的人来承担，归着于一定的人身上。在这里，笔者根据俄罗斯供给与需求的价格弹性认为对批发市场内商人的赋税极有可能被转嫁在俄罗斯消费者的身上。

^③地下经济: Underground economic, 即未经法定程序申报的经济活动。地下经济还包括本属合法，但未向税收机关申报纳税的经济活动，如现场旧货出售，如国外产品进入一国时瞒报少报的部分，如亲朋好友之间提供的服务或非法活动，等等。

任何国家的政府都没有能够做到这一点也不可能做到这一点。因此，要彻底解决灰色清关带来的税收流失问题，查抄商人货物、关闭批发市场不是根本的解决办法。一个市场被查抄关闭后，大批的“灰色商人”立刻分散到其他的批发市场里继续从事灰色清关批发生意。查抄商品关闭市场只是使得商人们进入别的批发市场，而做生意的模式丝毫没有发生改变。因此，要整治灰色清关以收取进口商品税收，俄罗斯政府应当建立起一套行之有效的激励机制，这套激励机制要能够有效的在俄罗斯的商品进口中造成良性刺激，让在俄商人自行选择白色清关。为了全面规范俄罗斯的批发市场状况，俄罗斯政府将很有可能采取的一个手段便是强行关闭旧批发市场，并且将批发生意全部转到新的、更规范的批发市场里面。

俄罗斯首都莫斯科现已建造出很多新批发市场，这些批发市场是为了以后吸纳其他批发市场上商人而建设。可以预计，在不久的明天，俄罗斯现在的灰色清关批发市场将相继被强行关闭；切尔基佐沃市场的永久关闭已经触发了批发市场链这个多米诺游戏的首牌。在俄罗斯政府重拳出击、市场被关闭、市场相互竞争的硝烟味日渐浓烈时，任何对这样情况置之不理的批发商人，都将会在即将到来的“灰白”战争中蒙受巨额损失。

现在，让我们透过两个最典型的新建市场——斯坦克里特贸易综合体和萨维罗夫斯基商品贸易集散中心来看看这些新兴的批发市场特点。笔者于 2010 年 4 月 17 日先后考察了这两个相隔甚近的批发市场。

（二）在修建中营业的斯坦克里特贸易综合体

斯坦克里特贸易综合体全称斯坦克里特万通贸易综合体，^①是莫斯科北边的大型批发市场。斯坦克里特贸易综合体地址为莫斯科仓库街 1 号，^②位于德温茨耶夫街、^③新德米特罗夫街^④和仓库街^⑤围成的巨型区域内。市场西南方向为地铁萨维罗夫斯基站，^⑥市场南部为莫斯科铁路经过的地方。

作为一个在莫斯科才修建不久的批发市场，斯坦克里特贸易综合体没有完全营业。贸易综合体内现在进行的是零零散散的生意。在斯坦克里特贸易综合体里

^①斯坦克里特万通贸易综合体：Многопрофильный комплекс «Станколит»。

^②莫斯科仓库街 1 号：Ул. Складочная, Дом 1。

^③德温茨耶夫街：Ул. Двинцев。

^④新德米特罗夫街：Ул. Новодмитровская。

^⑤仓库街：Ул. Складочная。

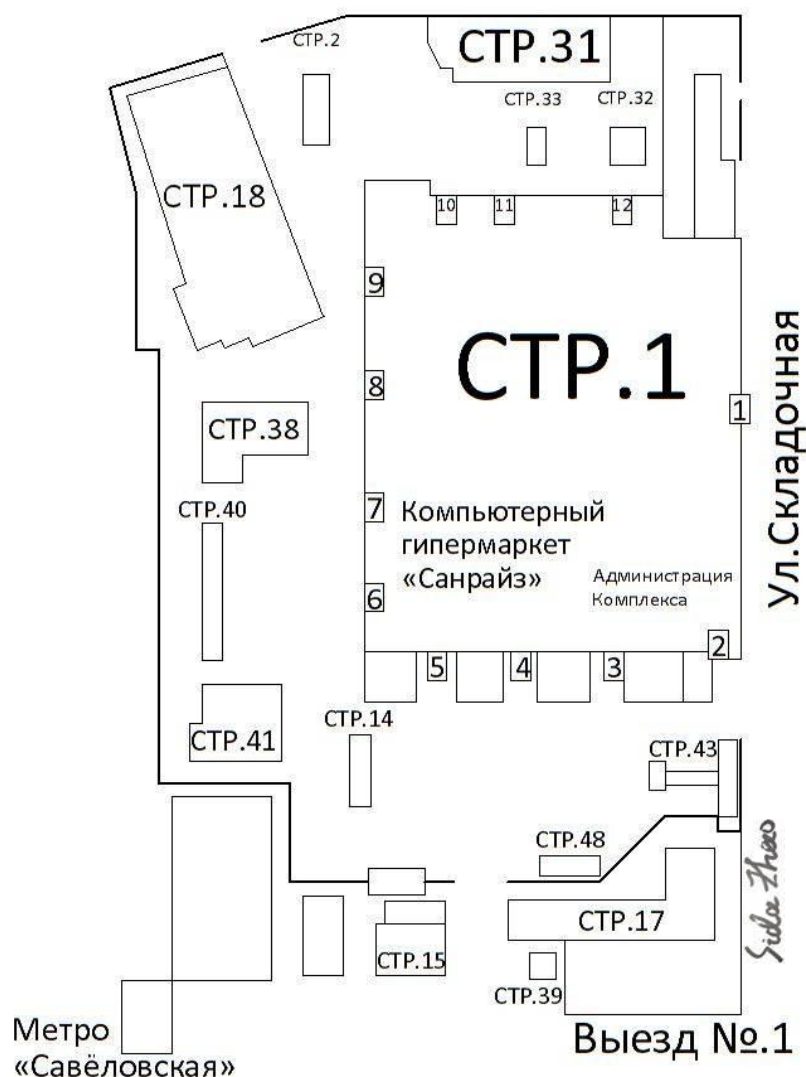
^⑥萨维罗夫斯基站：метро «Савёловская»。

面已经招商并且开始营业的市场有 4 个：香料市场，^①主要销售芳香品、芳香混合物、香精、植物性香料、动物性香料和食品调味剂、食品增味剂等；化妆品市场；^②服装市场；^③鞋市。^④

市场的楼层均为粉红色。

从地铁到市场的路程约 1500 米，整个路上都有灰字黄底的指示牌，市场管理方还专门在这条路上修建了遮阳挡雨棚，直通市场门口的停车场。

(三) 斯坦克里特贸易综合体结构



图十一：斯坦克里特贸易综合体结构图

图十一为斯坦克里特贸易综合体的市场结构图。

^①香料市场：Парфюмерия。

^②化妆品市场：косметика。

^③服装市场：Одежда。

^④鞋市：Обувь。

贸易综合体由 12 栋楼组成，位于中间、也是最大的一栋楼为 1 号楼。^①1 号楼是斯坦克里特贸易综合体的主要销售楼，外形仿造柳布利诺莫斯科中心批发市场的大型卖场建筑。该建筑总共有 12 个进出口，里面由大大小小 10 个市场组成。在该栋楼中已经租出去的摊位区域从 5 号进出口、6 号进出口和 7 号进出口可以进入，现在为升阳电脑市场。^②贸易综合体管理局^③位于 1 号楼的 2 号进出口处，综合体的两个出入口分别位于市场的南边和北边。南边的出入口称为 1 号出入口，^④出口导向地铁萨维罗夫斯基站。北边的出入口通向新德米特罗夫街。另外，市场 1 号楼的 1 号出入口和 2 号出入口直接临仓库街。

斯坦克里特贸易综合体内销售楼的命名没有任何的规律，贸易综合体内的建筑从上到下逆时针依次为 32 号楼、^⑤33 号楼、^⑥31 号楼、^⑦2 号楼、^⑧18 号楼、^⑨38 号楼、^⑩40 号楼、¹¹41 号楼、¹²14 号楼、¹³48 号楼、¹⁴43 号楼；¹⁵在斯坦克里特贸易综合体外，后来又加盖了三栋楼，依次为：15 号楼、¹⁶39 号楼¹⁷和 17 号楼。

18

市场摊位的极度规范性是斯坦克里特贸易综合体这类新批发市场的最大特点。在斯坦克里特贸易综合体的 1 号楼内，市场摊位根据销售产品的类型分成一排一排。每个摊位大小为无一例外的 6 平方米，不再有仓库和摊位合二为一的摊位，这样是为了方便市场管理，约束商人在做贸易时选择正确的清关行为。1 号楼内的摊位全部为销售单间，从里到外的结构完全相同。每一个摊位由一个推拉门和四块玻璃窗户组成。为了达到最好的销售效果，这四块玻璃窗户占了销售单间门面除了门以外所有的面积。1 号楼共两层，第一层为大型销售厅，第二层是

^① 1 号楼：СТР.1，其中 СТР 是 строения 的简称，译为建筑物、房屋。

^② 升阳电脑市场：Компьютерный гипермаркет «Санрайз», 其中，Санрайз 直接取自英语单词：sunrise。

^③ 贸易综合体管理局：Администрация Комплекса。

^④ 1 号出入口：выезд №.1。

^⑤ 32 号楼：СТР.32。

^⑥ 33 号楼：СТР.33。

^⑦ 31 号楼：СТР.31。

^⑧ 2 号楼：СТР.2。

^⑨ 18 号楼：СТР.18。

^⑩ 38 号楼：СТР.38。

¹¹ 40 号楼：СТР.40。

¹² 41 号楼：СТР.41。

¹³ 14 号楼：СТР.14。

¹⁴ 48 号楼：СТР.48。

¹⁵ 3 号楼：СТР.43。

¹⁶ 15 号楼：СТР.15。

¹⁷ 39 号楼：СТР.39。

¹⁸ 17 号楼：СТР.17。

在第一层的边缘市场上加盖起来的，为“回”字销售结构。

1号楼内的商铺的采光好坏各异。销售楼一层采光较好的摊位在销售楼中心位置的商铺，从1号楼顶二楼的“回”字空出的中间射进的阳光，构成了销售厅的天然“照明设备”。靠近进出口区域商铺的采光效果就明显要差很多，原因是因为市场方在这些商铺的基础上加盖了第二层，这些商铺原本的好采光效果全部给了第二层的商铺。

建立新的批发市场也是改进旧批发市场通病的手段。在斯坦克里特贸易综合体内一排一排摊位之间的距离宽达3米，这个距离宽度为刚好不能在过道之间加置临时摊位的最大距离，这有利于市场管理。市场管理方还规定，在斯坦克里特贸易综合体内租赁摊位的批发商人使用的鞋架、衣托等展示设备，必须全部符合市场规范，不能像露天批发市场那样随心所欲地使用及其简陋的、不规范的设备。这些规定，除了规范市场，主要是还为了杜绝大型市场内的火灾隐患。

斯坦克里特市场上共3个卸货站，由于市场的批发生意规模还未达到其他大型批发商市场如卢日尼基体育场批发市场和莫斯科中心批发市场那么火爆，这几块原本被用作卸货站的空地逐渐变成了市场的停车场，只是卸货站的一些设施设备还得以保留。

这些新的批发市场无论从摊位设置、市场规定，比起原来的旧批发市场都有较大改变。笔者预计，即将发生的旧批发市场到新批发市场的更替，还代表着外国商人在俄经商形式和方法的改变；这样的改变将使莫斯科的批发生意更加规范、更加有秩序并逐渐辐射影响到俄罗斯其他城市的批发市场。

四、萨维罗夫斯基商品贸易集散中心

（一）新兴的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心

萨维罗夫斯基商品贸易集散中心^①原来是莫斯科的一个电子商品中心，又名赛维罗夫斯基电脑商品中心，^②也称赛维罗夫斯基新电脑市场。^③该市场位于德温茨耶夫街^④的西边，苏谢夫斯基路^⑤的东边，离斯坦克里特批发市场仅一步之遥。

^①萨维罗夫斯基商品贸易集散中心：Торговый Центр «Савеловский»。

^②赛维罗夫斯基电脑商品中心：Савеловкий Торговый Компьютерный Центр。

^③赛维罗夫斯基新电脑市场：Новый компьютерный рынок。

^④德温茨耶夫街：Ул. Двинцев。

^⑤苏谢夫斯基路：Ул. Сущевский вал。

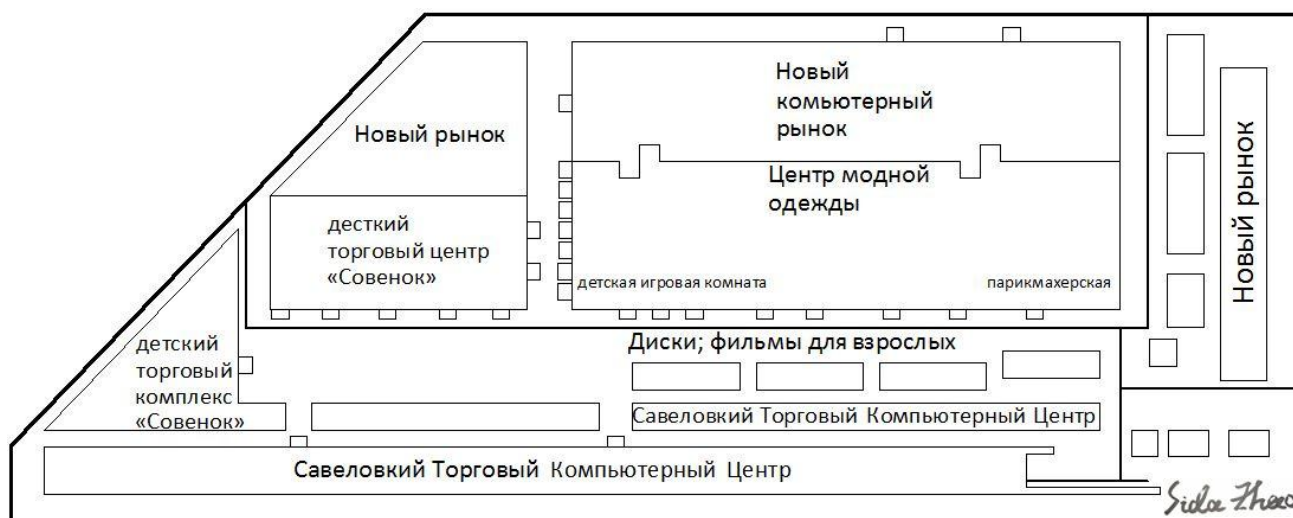
赛维罗夫斯基商品集散中心每天的营业时间从早上 10 点到晚上 8 点，没有周末；同时，由于新建的批发市场通过了俄罗斯 ГОСТ 多方面的验证，这样的市场不需要像原来建造的凌乱不堪的批发市场那样每周还有一个清洁日。赛维罗夫斯基商品集散中心每周 7 天开市闭市的时间完全一样。

在赛维罗夫斯基地铁站，随处可见赛维罗夫斯基商品贸易集散地中心的招商广告，其中，诱人的广告词为：“摊位——三倍便宜；地铁——三倍方便”。^①

萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的萨维罗夫斯基电脑城，是一条同铁路平行的商业街，长约 1500 米，该走廊尽头的 2 个出口，一个通向斯坦克里特贸易综合体，另一个通向萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的其他卖场。该走廊上仅有一排摊位，其中很多摊位已经由原来的电子产品摊位变成了服装摊位，这是因为，销售电子的商家大多数都搬进了赛维罗夫斯基商品贸易集散中心新修建的市场从而使这条蜿蜒的、与莫斯科铁路平行的走廊式商品街上，人流量大大不如以前。

经过萨维罗夫斯基电脑街向右转，便来到了萨维罗夫斯基商品贸易中心的新市场。这个新市场不仅仅是一个电器市场，同时，还是莫斯科最大的儿童商品市场和成人光碟批发市场。

（二）萨维罗夫斯基商品贸易集散中心结构



图十二：萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场结构图

图十二为萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场结构图。

市场由三个销售中心和几条销售走廊构成。市场的所有建筑均为黄色，无一例外。其中，位于市场西边的三角形楼和该楼旁边的方形楼为专门的儿童商品销

^① “摊位——三倍便宜；地铁——三倍方便”的俄语广告原文：Аренда-в 3 раза ниже; Метро-в 3 раза ближе。

售中心，名为沙温诺克儿童商品中心。^①方形楼的北边区域的摊位是新建的，2010年还正在招商。方形楼的东边为市场上最大的销售中心，名为流行服饰销售中心，^②该楼同市场北边的电子商品销售中心结合在一起。市场南边为电子商品销售走廊，位于该区域与流行服饰销售中心之间的区域，为莫斯科最大的成人光碟批发零售中心。^③

萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场规划酷似一个火车头，市场的南边恰好为莫斯科的一条铁路，这样的结构，不得不让人觉得萨维罗夫斯基商品贸易集散中心是一个“奔跑的市场”。作为一个新建的批发市场，萨维罗夫斯基商品贸易集散中心考虑到了如今批发生意和零售生意兼做的情况，并在市场上修建了许多方便消费者的设施。在沙温诺克儿童商品中心的西南角，专门开辟出两个巨型摊位大小面积的地方作为儿童托管娱乐房间。^④同时，萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场里面还修建了大小不等的 11 个餐厅、咖啡厅，其中，沙温诺克儿童商品中心三角楼内 2 个，沙温诺克儿童商品中心方形楼内 2 个，流行服饰销售中心内 3 个，电子商品销售中心内 2 个，市场东门的电子商品走廊外 2 个。市场内部共 3 个自动取款机，^⑤ 3 个外汇换购点，^⑥ 1 个货币借贷中心，^⑦ 2 个药房^⑧和 1 个理发店。^⑨

1. 沙温诺克儿童商品中心结构

^①沙温诺克儿童商品中心：десткий торговый центр «Совенок», 也称为 детский торговый комплекс «Совенок»。

^②流行服饰销售中心：Центр модной одежды。

^③成人光碟批发零售中心门牌：Диски; фильмы для взрослых。

^④儿童托管娱乐房间：детская игровая комната。

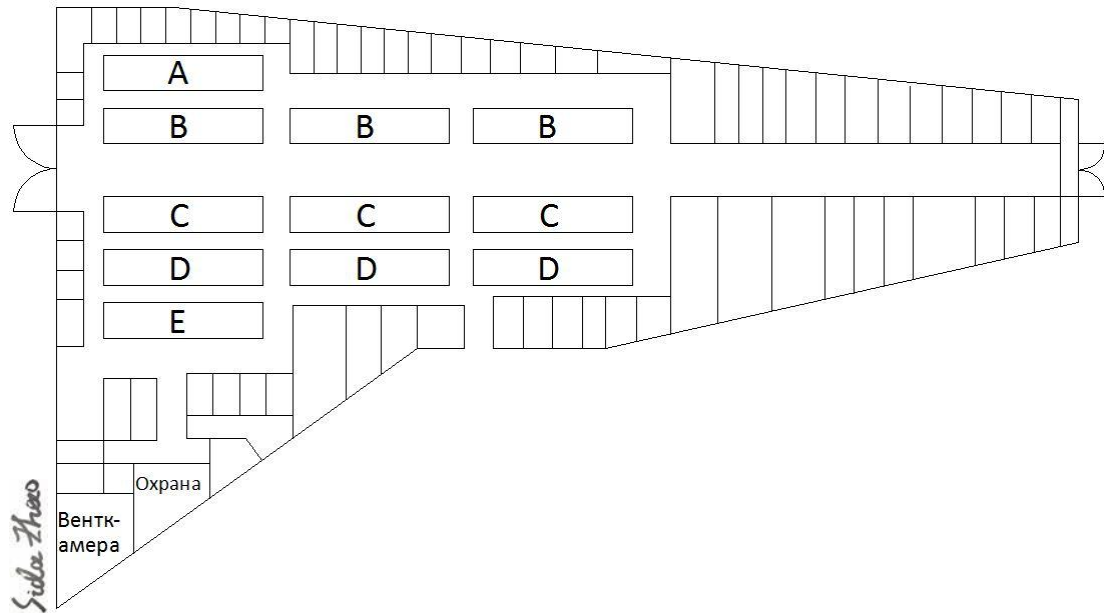
^⑤自动取款机：банкомат。

^⑥外汇换购点：обменный пункт。

^⑦货币借贷中心：кредитование。

^⑧药房：аптека。

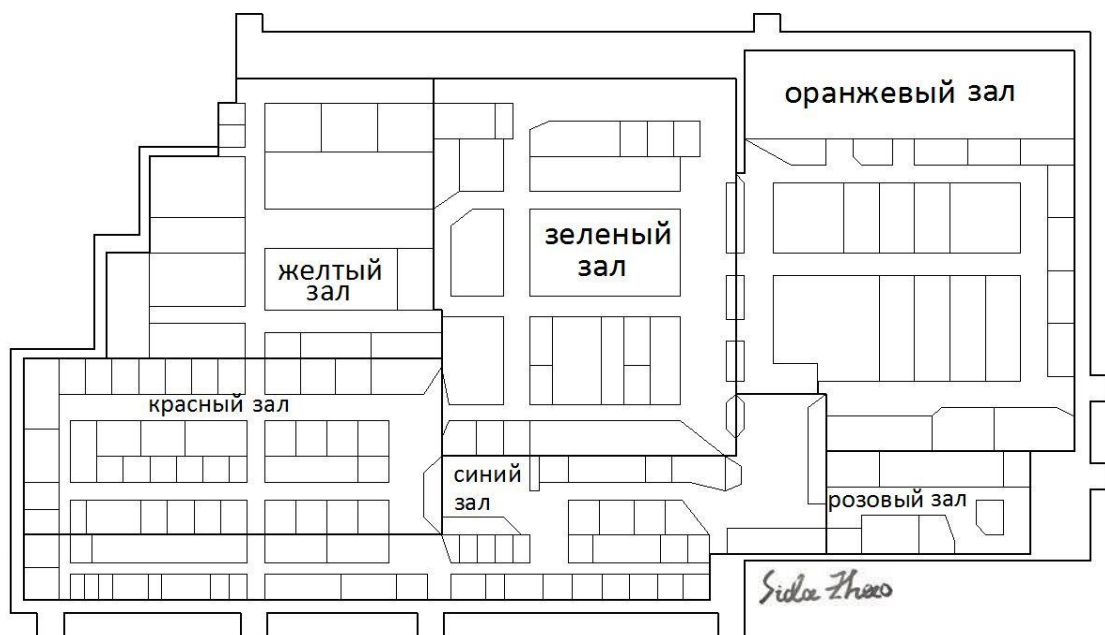
^⑨理发店：парикмахерская。



图十三：沙温诺克儿童商品中心三角楼市场结构图

图十三为沙温诺克儿童商品中心三角楼的市场结构图。

三角楼的沙温诺克儿童商品中心的商铺分成 A、B、C、D、E 五排。由于是三角楼，BCD 排的摊位行数多于 A 排和 E 排。A 排摊位共 1 行，包含了 8 个摊位；B 排摊位共 3 行，每行 8 个摊位；C 排摊位共 3 行，每行 8 个摊位；D 排摊位共 3 行，每行 8 个摊位；E 排摊位共 1 行，包含了 8 个摊位。位于 A、B、C、D、E 的摊位表示法为“排名+ 行数 + 摊位号”，例如，C 排第 1 行 8 号摊位，表示为 C-1-8，D-2-4 则表示 D 排第 2 行的 4 号摊位。在 A、B、C、D、E 排摊位的周围靠墙的摊位，总计 74 个。在市场的南边为该市场的保卫处、^①厕所、仓库和通风机房。^②市场共 3 个出口，分别位于市场的西边、南边和东边。



图十四：沙温诺克儿童商品中心方形楼市场结构图

图十四为沙温诺克儿童商品中心方形楼的市场结构图。

方形楼的沙温诺克儿童商品中心的商铺被划分成 6 个区域，每个区域由不同的颜色命名：黄色展厅、^①红色展厅、^②蓝色展厅、^③橙色展厅、^④绿色展厅^⑤和粉红色展厅^⑥其中，粉红色展厅为新装修好的一个展厅。不同颜色的展厅商铺颜色大不一样，但在同一个展厅里，商铺的颜色和风格完全一样。这些一个个暖色调的展厅，能够给婴儿车内的孩子们好心情，他们睁着圆圆的眼睛好奇地观望各个商铺颜色的变化。在这六个区域内现有商铺共计 282 个：黄色展厅商铺 40 个，红色展厅商铺 48 个，蓝色展厅商铺 76 个，橙色展厅商铺 40 个，绿色展厅商铺 71 个，粉红展厅 7 个大型商铺。黄色展厅销售童车、电动座椅、^⑦少年服装、^⑧运动服装、^⑨舞蹈鞋^⑩和儿童服装。¹¹红色展厅销售上衣、¹²、针织品、¹³新生儿产品¹⁴和妇女儿童内衣。¹⁵蓝色展厅销售新生儿产品、上衣、帽子、贴身内衣、¹⁶短袜、连袜裤、儿童服装、鞋、儿童运动设备、¹⁷连衫裙和玩具。橙色展厅内销售上衣、头饰、¹⁸发夹、¹⁹妇女饰物、²⁰鞋袜类商品、²¹床、柜橱²²和被套被褥。²³绿色展厅里销售儿童服装、鞋、玩具和孕妇装。²⁴才装修好不久的粉红色展厅将被作为高端品牌的展示店。

沙温诺克儿童商品中心方形楼的外汇换购点位于蓝色展厅的区域内，整个市

^①黄色展厅：желтый зал

^②红色展厅：красный зал

^③蓝色展厅：синий зал

^④橙色展厅：оранжевый зал

^⑤绿色展厅：зеленый зал

^⑥粉红色展厅：розовый зал。

^⑦电动座椅：автокресла。

^⑧少年服装：одежда для детей и подростков。

^⑨运动服装：одежда для спорта。

^⑩舞蹈鞋：обувь для спортивных танцев。

¹¹儿童服装：детская одежда。

¹²上衣：верхняя одежда。

¹³针织品：трикотаж。

¹⁴新生儿产品：товары для новорожденных。

¹⁵妇女儿童内衣：бельё для женщин и детей。

¹⁶贴身内衣：нижнее бельё。

¹⁷儿童运动设备：детские спортивные комплексы。

¹⁸头饰：головные уборы。

¹⁹发夹：заколки。

²⁰妇女饰物：бижутерия。

²¹鞋袜类商品：носочно-чулочные изделия。

²²柜橱：комоды。

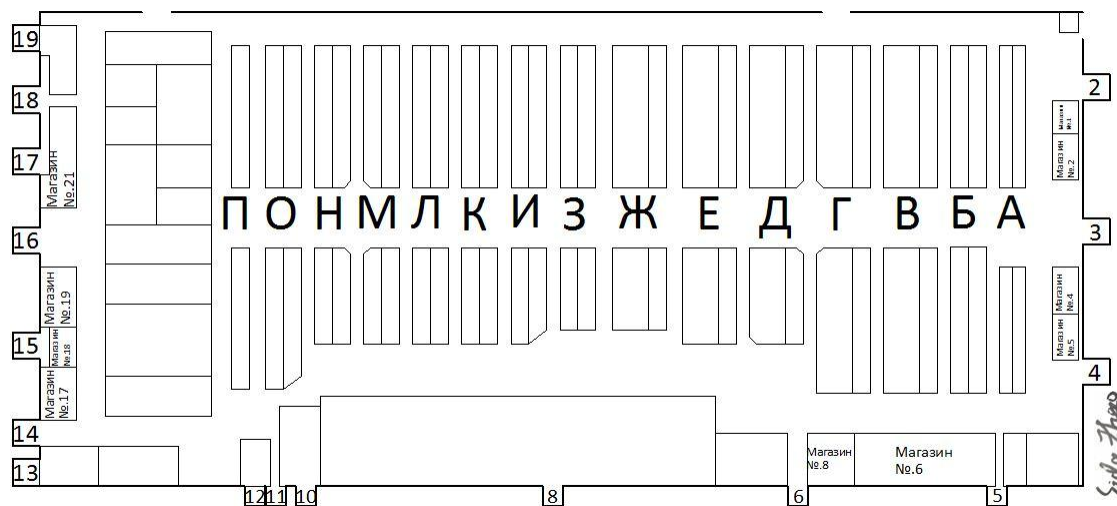
²³被套被褥：комплекты постельного белья。

²⁴孕妇装：бельё для беременных。

场的理发店和唯一的裁缝店位于绿色展厅区域。在橙色展厅区域内还设有 2 个点，专门销售冰淇淋^①和新鲜果汁。^②该市场中南边和东边的 1-7 号出口通向市场内部，9、10 号两个出口通往市场外面的马路。

2. 流行服饰销售中心结构

图十五：萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场流行服饰销售中心结构图



图十五为萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场流行服饰销售中心的市场结构图。

流行服饰销售中心为赛维罗夫斯基商品贸易集散中心市场中最大的一个市场，这个仅有一层的批发市场共有摊位 600 个左右。市场的所有摊位被分成了 16 列，分别按俄语字母表所列顺序的 15 个字母表示。^③除去这 15 列摊位后，余下的 1 列为名牌展厅，这一排的摊位要比前 15 列的摊位大很多。其中，A 列摊位总共 2 列 36 个，南边 16 个，北边 20 个；Б 列摊位总共 2 列 38 个，南边 18 个，北边 20 个；В 列摊位总共 3 列 33 个，南边 15 个，北边 18 个；Г 列摊位总共 3 列 32 个，南边 15 个，北边 17 个；Д 列摊位总共 3 列 29 个，南边 12 个，北边 17 个；Е 列摊位总共 3 列 30 个，南边 12 个，北边 18 个；Ж 列摊位总共 3 列 29 个，南边 11 个，北边 18 个；З 列摊位总共 2 列 27 个，南边 9 个，北边 18 个；И 列摊位总共 2 列 19 个，南边 5 个，北边 14 个；К 列摊位总共 2 列 22 个，南边 6 个，北边 22 个；Л 列摊位总共 2 列 20 个，南边 6 个，北边 14 个；М 列摊位总共 2 列 20 个，南边 8 个，北边 12 个；Н 列摊位总共 2 列 19 个，南边 7

^①冰淇淋：мороженое。

^②新鲜果汁：свежевыжатые соки。

^③这里表示列的 15 个俄语字母是：А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З, И, К, Л, М, Н, О, П。

个，北边 12 个；O 列摊位总共 2 列 19 个，南边 7 个，北边 12 个；П 列摊位只 1 列 12 个，南边 6 个，北边 6 个。从 П 列往上走，是知名品牌展示店，总共 11 个摊位。市场南边分布不均的一行摊位是后来改建的，用俄语的字母“Ю”表示，Ю 行总共 55 个摊位；市场北边后来也添置了一组摊位，命名为“Я”行，总共 46 个摊位。Я 行摊位的中间为市场的理发店。在市场东、南、西边还有 21 个大型摊位，不用俄语字母来命名，这些大型摊位的命名方式是“某某号商店”。^①流行服饰销售中心共 19 个出入口连接市场内外，另在北边有 2 个出入口，连接着沙温诺克儿童商品中心方形楼北边的电子商品销售中心。市场外汇换购点在 16 号出入口和 3 号出入口各有一个。儿童托管娱乐房间位于 12、13、14 号入口附近。8 号出入口为流行服饰销售中心的最大展厅，也是市场中唯一加盖了两层的地方。

萨维罗夫斯基商品贸易集散中心南边的电子商品走廊其实就是一条电子商品街，大型的遮阳篷连接着这个商品走廊和附近的光碟销售区，很像一个露天批发市场，但是，又决然不是露天批发市场。

（三）开放的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的价值取向

萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的东边正在修建新的一批市场群，这批市场预计在半年以后即 2010 年年底投入使用，并且，从 2010 上半年已经开始招商。

由于灰色清关、担心强力集团骚扰、容纳黑工、生意的不完全合法化等等因素，传统的俄罗斯批发市场大多为封闭的市场，这种封闭的特点使得俄罗斯的旧批发市场成为外国商人自认为是最安全的、作为安身立命的地方。这些封闭的批发市场犹如俄罗斯境内的一个个小小的“联合国”，这些市场上的商人，只管运销货物，不用到市场的外面去接触俄罗斯的风风雨雨。如今的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心决不同于旧时的批发市场。萨维罗夫斯基商品贸易集散中心，从事绝对的“白色”生意，不再像俄罗斯的旧批发市场一样封闭，是一个完全开放的市场，市场不再由钢铁栏杆和集装箱层层围住；从德温茨耶夫街分出来的三条马路直穿萨维罗夫斯基商品贸易集散中心，将市场的几栋楼隔开。

在沙温诺克儿童商品中心的展厅内，两家隔首相望的商铺，展示出了萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的价值所在。这两家商铺一家销售孕妇用品，一家销售

^①某某号商店俄语表示为：Магазин №.X。

婴儿用品。销售孕妇用品商铺上挂着一幅广告，上面写着“*всё для будущих мам*”，意为“一切为了母亲们的未来”；对面婴儿用品商铺也打出一幅广告，“*всё для будущих детей*”，意为“一切为了孩子们的未来”。现在的孕妇、未来的母亲、孕育着未来的生命，也孕育着未来的希望；这就预示着这个新的已经营业又正在修建的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心的未来价值所在。

在笔者离开萨维罗夫斯基商品贸易中心的时候，心中深深地想到，新的批发市场也好，旧的批发市场也好，市场朝南朝北、摊位变大变小，其实并没有本质上的变化；产生实质变化的，是俄罗斯当今的领导人、当今的政府不是柏拉图式的圣人，为了俄罗斯本国经济的发展，也许也为了要重振俄罗斯当年超级大国的雄风，一定要通过政治的手段影响市场中商人的经营意识，要改变市场上商品通关进出的方式以改变俄罗斯的未来。

五、莫斯科中心批发市场

（一）莫斯科的第一市场

莫斯科中心批发市场又称“莫斯科”商业中心、柳布利诺莫斯科商贸城、莫斯科商贸中心。^①该市场并不在莫斯科的市中心，而是在莫斯科地铁东南方向、位于距莫斯科市中心 70 公里以外的柳布利诺市，^②在柳布利诺地铁站^③1500 米开外的地方。

莫斯科中心批发市场现在是莫斯科人气最旺、知名度最高的市场。这不仅仅因为莫斯科是俄罗斯首都，主要还在于该市场是中亚、东欧的商品集散地，是除俄罗斯远东城市外的俄罗斯其它所有市场的商品源头。莫斯科中心批发市场是出货量最大、聚集商人最多的批发市场。莫斯科的商人、俄罗斯其它一级城市的商人、甚至亚洲、东欧的商人都聚集在这个市场上。比如，在俄罗斯的喀山、伏尔加格勒等一级城市，都有专门的大巴车直接到达莫斯科中心批发市场。在喀山的批发商人，只需在第一天晚上坐上大巴车，第二天早上就到达莫斯科中心批发市场，全天购物备货，下午 5 点，这些批发商人又搭乘大巴车在第三天的早上就原途返回喀山。在中国和俄罗斯之间的实物贸易往来史上，尤其是 1990 年以后深

^①莫斯科商贸中心：торгово-ярмарочный комплекс «Москва»。

^②柳布利诺：Люблино。

^③柳布利诺地铁站：метро «люблино»。

入俄罗斯做贸易的中国人，绝大多数在莫斯科，莫斯科的市场是现代中国商人在俄罗斯从事贸易的发源地。

（二）从莫斯科到莫斯科中心批发市场

莫斯科的任何一个火车站和飞机场，利用地铁到达柳布利诺市的莫斯科中心批发市场都十分便捷。柳布利诺市场所在的柳布利诺站是柳布林斯克—德米特勒夫斯卡娅线（即地铁“10号线”）的倒数第3站，也就是10号线的倒数第3站，在伏尔加站^①和布拉迪斯拉夫站^②之间。

从地铁站出来，随处可见莫斯科市民在地铁站外摆设的摊点，不管是水果还是小饰品，这里的销售都具规模。但是，这不是莫斯科中心批发市场。这些摊点摊位上销售的货物都是从莫斯科中心批发市场直接进货过来销售的。朝远处望去，隐隐约约可见在地平线的一座“城市”，那才是莫斯科中心批发市场。

说莫斯科中心批发市场是处于地平线上的“一座城市”，这一点都不过分。这样大规模的市场在中国国内都实属罕见。2009年3月上旬笔者在莫斯科考察期间才第一次深刻理解和明白“东欧商品集散地”这一概念的含义。在国内，笔者去过重庆朝天门码头批发市场、成都荷花池批发市场、北京木樨园批发市场、绥芬河青龙市场，新疆商贸城批发市场以及深圳华强北市场群等等，这些地处国内大江南北的批发市场，其市场之规模、货物之多少等，都远不能与之相比。中国国内的批发市场，例如重庆朝天门码头，占地达几个街区，但至多也只是重庆地区的商品集散地；成都的荷花池市场，很早以前就是中国的十强市场之一，但至多也不过是“中国西部地区的商品集散地”。位于莫斯科郊区的莫斯科中心批发市场，并不仅仅是莫斯科的商品集散地、也不仅仅是俄罗斯的商品集散地，而是东欧的商品集散地。莫斯科中心批发市场与离它不远的莫斯科园艺市场一起，共同构成了一个名副其实的超级市场区域。

从地铁站到莫斯科中心批发市场的正门有足足1500米之遥，这段路程足以使进货的商人或者旅游的客人望而却步。于是，往返于柳布利诺地铁站与莫斯科中心批发市场之间的运输服务就应运而生。当地的黄色面包车专门运送从地铁站到市场的乘客。这不是一项免费服务，但收费很便宜，仅仅需要10卢布。千万不要小看了这样的黄色面包车。黄色面包车不仅运营从地铁站到莫斯科中心批发

^①伏尔加站：Метро «Волжская»。

^②布拉迪斯拉夫站：Метро «Братиславская»。

市场，同时，从莫斯科中心批发市场到莫斯科园艺市场，黄色面包车也是最好的交通选择。出租车收费需要 200 卢布，而乘坐黄色面包车在两个市场之间转换，仅需要 20 卢布。

（三）莫斯科中心批发市场的厕所和电影院

到达莫斯科中心批发市场门口后，让人惊讶不已的不是市场入口那个硕大无比的“双 M”标志，^①而是立刻印入眼帘、随处可见、漫天飞舞的“ТУАЛЕТ”标志和广告。ТУАЛЕТ 在俄语中即厕所的意思。在如此大的一个市场上，厕所都不免费，厕所经营也都是完全竞争的。市场的每个 ТУАЛЕТ 都推出自己的最优服务，例如：24 小时营业，热水提供等等。ТУАЛЕТ 的价格从 15 卢布到 80 卢布不等，且在 ТУАЛЕТ 外面还有服务人员进行拉客。该市场的大小从其 ТУАЛЕТ 的规模能够窥见一斑。

整个莫斯科中心批发市场由一个长方形的建筑和旁边的棚户群构成，在这些建筑里面容括了来自世界各地，特别是来自中国的一应俱全的商品。毋庸置疑，在这个市场里面最多的是中国人，第二多的是越南人。事实上，在这个市场上的中国人数量已经到了这样的程度：位于莫斯科中心批发市场第二层的电影院里，有特别为中国观众在播放电影的时候配备同声传译的放映厅。^②

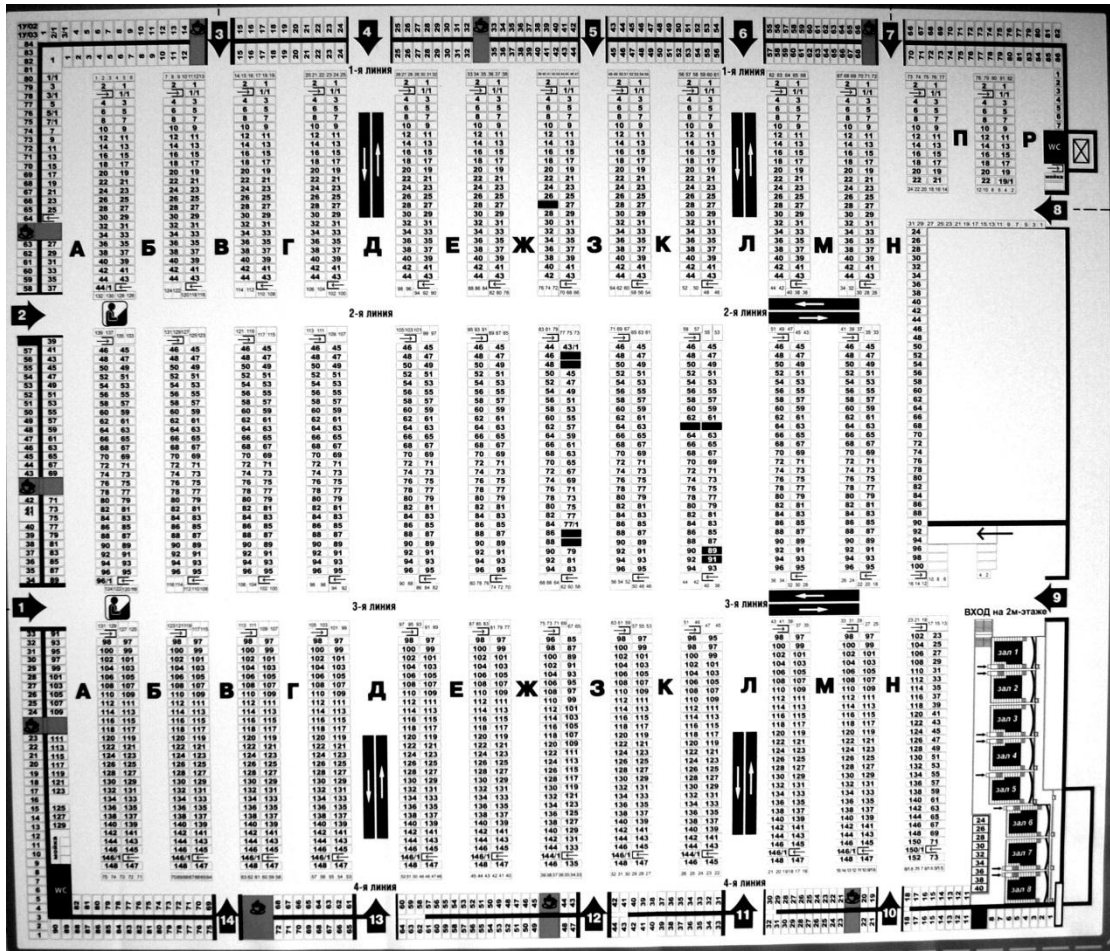
莫斯科中心批发市场是俄罗斯一个相当规范的市场。市场里的货物运输车和搬运工都有本市场的标识，成群结队的市场搬运工穿着蓝色的市场服装在市场的 14 个出入口等待客户。莫斯科中心批发市场内的主色调为绿色，不论是地板、墙壁、扶手、楼梯颜色均为绿色，配合上白色的柔光灯和墙顶，整个市场给人一种温暖舒适的感觉。^③

（四）莫斯科中心批发市场结构

^① M 是俄语中单词莫斯科“Москва”的开头第一个字母。

^②俄罗斯《共青团报》(газета «Комсомольская правда») 载文报道，在许多中国人从被关闭的切尔基佐沃市场迁到柳布利诺区的“莫斯科”商贸中心后，柳布利诺“电影方式”影院的节目单中，列入了配有中文同声传译的影片，由一名翻译坐在影厅内用麦克风现场翻译。

^③«МОСКВА В ЛЮБЛИНО», inetorg.ru от 13.04.2010



图十六：莫斯科中心批发市场结构图^①

从图十六莫斯科中心批发市场结构图可以看到，莫斯科中心批发市场内部的摊位安排得十分整齐，市场的结构一目了然。整个市场共有 14 个入口，用俄语的入口 1—14 进行编号；^② 4 条横道，用俄语 1 行—4 行进行表示；^③ 14 条竖道，每条竖道由俄语字母按顺序命名，其俄语表示方法为：А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, З, К, Л, М, Н, П, Р。在市场的所有竖道中，竖道 А、Д、Л 为最宽过道。在第一层 9 号入口的左侧还有 8 个小展厅。从市场入口 1、2、4、6、9 进入市场，便可立刻搭乘从第一层到第二层的电梯。

市场内主要的餐饮店都在第二层，在这里除了有中国餐饮名店以外，还有穆斯林餐馆和俄罗斯的餐厅。该市场上的 8 个餐厅分别位于 2-я линия Б（第 2 横排的 2 竖排），2-я линия В（第 2 横排的 3 竖排），2-я линия Л（第 2 横排的 10 竖排），2-я линия М，（第 2 横排的 11 竖排），3-я линия Б（第 3 横排的 2 竖排），

^①该图来自 Схема торгово-ярмарочного комплекса «Москва», 2010 年 3 月；莫斯科中心批发市场官方资料。

^②俄语表示方法：用俄语的入口“вход”加相应的阿拉伯数字，如 вход1 即入口 1。

^③俄语 1 行—4 行的表示方法：1-я линия, 2-я линия, 3-я линия, 4-я линия。

3-я линия В (第3横排的3竖排), 3-я линия Л (第3横排的10竖排), 3-я линия М (第3横排的11竖排)。

市场第二层的东南角是整个市场的娱乐中心, 在这里有一个滑冰场、^①一个饮食区和一个前面已经提到的为中国人配备同声传译的电影院。电影院名称为方程式电影院。^②

莫斯科中心批发市场的商品销售分成几个区域, 分别为: 童装玩具区, 成人服装区、鞋帽眼镜区、小商品区和电子商品区。商品结构以中低档商品为主。需要指出的是, 在这个市场上面所有的商家均做且只做批发生意; 所有商品均不零售, 这与俄罗斯其他批发市场总是兼营零售大不相同。

六、莫斯科园艺市场

(一) 兴盛发展的园艺市场

莫斯科园艺市场^③又称萨达沃特市场、柳布利诺园艺市场、萨达沃特批发-零售市场、园艺批发-零售市场、园艺-花鸟市场、园艺市场综合贸易体。莫斯科园艺市场建于1996年6月, 并于1997年1月31日在莫斯科注册, 市场占地面积37000平方米。始建初期, 该市场在其园艺中心馆内为园艺爱好者提供自选树苗, 灌木草皮, 各类花草、种子以及花园、别墅所需的植物饰品。不久, 莫斯科园艺市场又单独开辟出花鸟市场, 称鸟类市场。^④花鸟市场很快也非常出名。花鸟市场如此出名, 以至于在俄罗斯做生意的中国商人, 都不再单称原来的园艺市场, 而将花鸟市场与园艺市场合称, 叫做园艺-花鸟市场。随着市场上各类商品品种的增加, 不经营园艺、花、鸟的商亭、场馆也开始出现。经营商品种类的增加, 使商亭数量、场馆数量在市场扩建时不断增加; 不同种类商亭、场馆的增加, 使得莫斯科园艺市场逐渐发生演变, 逐渐由园艺-花鸟市场演变成一个名符其实的贸易综合体, 从而在该市场区划内, 除了有花园和果园商品经营区域外, 还规划有各种非园艺、花鸟的货物区域, 如, 服装、鞋类市场。^⑤

整个莫斯科园艺市场的面积有莫斯科中心批发市场面积的2倍大, 在莫斯科

^①滑冰场: Каток。

^②方程式电影院: Кинотеатр «Формула»。

^③园艺市场: Рынок «садовод»。

^④鸟类市场: рынок «птичий»。

^⑤《萨达沃特市场新闻稿草案》, 作者: 萨达沃特管理处, BaoZhi.ru, 2010-2-13 发表, 访问时间 2010 年 4 月 12 日。

切尔基佐沃市场被关闭以后，原切尔基佐沃市场的大批商人在园艺市场租赁摊位继续自己的生意，园艺市场因而成为莫斯科最大的批发市场，莫斯科园艺市场被认为是“切尔基佐沃市场第二”。^①

（二）与莫斯科园艺市场邻近的市场

莫斯科园艺市场与邻近的莫斯科中心批发市场相映成辉，共同构成了东欧最大的商品集散中心。在切尔基佐沃市场关闭以后，切尔基佐沃市场的大批商人到莫斯科园艺市场租赁摊位经营；莫斯科政府还有意让批发贸易很快地从位于柳布利诺区的莫斯科中心批发市场转向位于莫斯科大环的园艺市场以及莫斯科郊区的其他市场。^②

在莫斯科园艺市场旁边，建有一个大型购物中心 IKEA——宜家。^③ IKEA——宜家与莫斯科园艺市场相并而立，相互竞争又相互依存，为经营商家和消费者提供了便利，也使莫斯科园艺市场影响更为深远。

莫斯科园艺市场位于莫斯科大环公路^④14公里，^⑤ 2号3栋，邮编：109429。在莫斯科大环公路91公里处，有一个“泰宁斯科园艺市场”。泰宁斯科园艺市场又称泰宁斯克园艺贸易综合体。泰宁斯科园艺市场与莫斯科园艺市场的经营范围及发展有相似之处，又都地处莫斯科大环公路，但事实上，两个市场之间并没有任何关系。泰宁斯科园艺市场由于非法在市场区域内搭建批发市场提供摊位给从切尔基佐沃市场撤出来的中国商人，2010年2月，莫斯科州仲裁法院裁决拆除泰宁斯科园艺市场内的违章建筑。^⑥

（三）莫斯科园艺市场的交通

莫斯科地铁不通往莫斯科园艺市场，去园艺市场不能直接利用地铁的便利。但是，园艺市场位于莫斯科的大环公路 МКАД 上。大环公路干线总长 109 公里，

^① “切尔基佐沃市场第二”：второй рынок черкизовского。

^② 莫斯科市政府消费市场与服务局局长弗拉基米尔·马雷什科夫在记者采访时透露：“在 2009 年 9 月期间，我想，柳布利诺（莫斯科商贸中心）贸易的批发部分将会移走。商贩们主要会迁至莫斯科州的市场，今后批发贸易将主要在那里展开经营，他们也会去园艺市场。”据他称，目前园艺市场批发区开张的准备工作已接近尾声，那里正在修建提供给包括来自原切尔基佐沃市场商贩的摊位。俄新网，《批发商将从莫斯科商贸中心迁往园艺和郊区市场》，2009 年 9 月 10 日；作者访问时间：2010 年 4 月 29 日。

^③ IKEA—宜家，是瑞典家具卖场。截至 2008 年 12 月为止宜家在全世界的 36 个国家和地区中拥有 292 家大型门市（其中 258 家为宜家集团独自拥有，34 家为特许加盟）。大部分的门市位于欧洲，每年印刷量高达一亿本的 IKEA 商品目录中，收录有大约 12000 件的商品。

^④ 莫斯科大环公路又称莫斯科环形公路。

^⑤ 莫斯科大环公路 14 公里处：14км. МКАД。

^⑥ 俄罗斯联邦移民局莫斯科州分局新闻处透露，联邦移民局与检察院已达成一致，将拆除莫斯科外环公路 91 公里处泰宁斯克园艺贸易综合体区域内非法搭建的批发市场。俄新网，2010 年 2 月，《莫斯科市郊“园艺”贸易综合体内的批发市场将拆除》。2009 年 9 月 10 日；作者访问时间：2010 年 4 月 29 日。

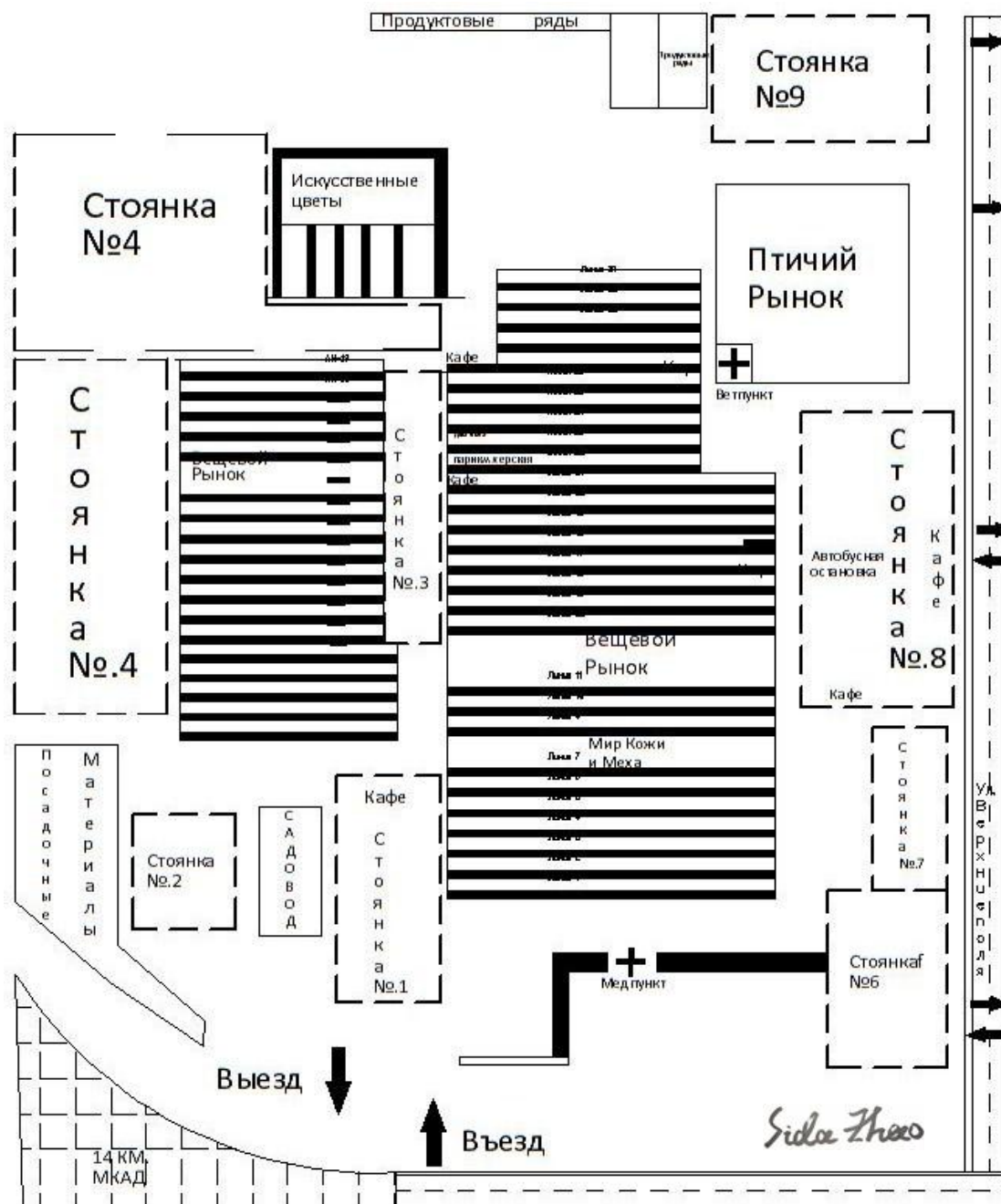
环绕了大半个莫斯科市，将通向各个方向的道路相互联结沟通起来。作为东欧商品的集散地，МКАД 大环公路是莫斯科陆路货物运输最重要的一条干道。^①靠着莫斯科大环公路 МКАД 的园艺市场也因此获得陆路货物运输的优势。除大宗货物运输外，个人从莫斯科去园艺市场的办法有出租车、私家车，或者，像笔者在上一节介绍莫斯科中心批发市场的时候所提及的，从莫斯科中心批发市场搭乘市场间转换的黄色面包车。

当笔者只身一人辗转到达莫斯科园艺市场的时候，简直不敢相信这就是整个莫斯科最大的批发市场，相比而言，它更像是一个卸货的码头。一个紧靠一个的停车场，停有货车、营运车，甚至，还有大量的私家车。由于交通的原因，莫斯科园艺市场还提供私家车停车场，这就不仅满足经营者停车的方便，还为到市场消费的个人提供停放自家车辆的方便。

园艺市场中的安保人员数量众多。园艺市场内的很多生意，背景十分复杂。如此数量的安保人员主要是为了保证没有人能够从园艺市场内带走园艺市场的图片和视频信息。市场内往来穿梭的是穿着绿色腹胀的搬运工和推车销售水果的中亚商贩。在园艺市场内晃悠、观察、搜索的笔者很快发现，在超市内要卖 100 卢布 1 个的菠萝，在这个市场上仅需要 40 卢布，于是，笔者以果果腹，如饥如渴地大吃菠萝。

（四）园艺市场的结构

^①阳明华：《莫斯科环城公路（МКАД）》，重庆市政信息中心，《俄语学习》2007年第4期。



图十七：园艺市场结构图

从十七园艺市场结构图我们可以看出莫斯科园艺市场的构成。

在莫斯科园艺市场上总共有 9 个停车场。停车场的编排是由俄语单词停车场“стоянка”加上阿拉伯数字表示。但是，必须注意的一点是，图十七中标示的停车场不是一般的停车场，它同时还是整个莫斯科园艺市场的卸货、装货站。其中，8 号停车场^①除了作为卸货、装货站以外还是莫斯科园艺市场公共汽车站的

^① 8 号停车场：стоянка № 8。

所在地。莫斯科园艺市场由几个市场组成：1号停车场左边的园艺中心；^① 2号停车场左边的园艺材料市场；^② 3号停车场和8号停车场之间的一期服装市场；^③ 3号停车场和4号停车场之间的二期服装市场；5号停车场右边的艺术花市；^④ 9号停车场旁边的鸽子天堂^⑤和相关物品市场；^⑥ 8号停车场和9号停车场之间的花鸟市场^⑦以及7号停车场右边和一期服装市场之间的皮革、毛皮世界。^⑧

在莫斯科园艺市场上的批发生意主要集中在一期服装市场、二期服装市场和皮革、毛皮世界。一期服装市场是整个莫斯科园艺市场上最大的一个市场。它分为31条商业街，用俄语的“行”加上阿拉伯数字表示。^⑨除了27行和31行商业街上商铺数量为78个以外，其余每一条商业街的商铺数量为正好为100个，这也就是说，仅仅是一期服装市场上的商铺数量就多达3000个。二期服装市场是在一期服装市场建成以后新建的一个服装市场区域，很多中国商人在切尔基佐沃市场关闭以后，转战至莫斯科园艺市场二期服装市场。二期服装市场由19条商业街组成，用字母АН加上阿拉伯数字标示。^⑩需要指出的是，二期服装市场在命名时，考虑到中国商人不喜欢数字“4”，因此刻意将第四条商业街命名为“АН-33”。二期服装市场每一条商业街的商铺数量为88个。也就是说，在服装市场二期总共有商铺1672个。皮革、毛皮世界是莫斯科园艺市场上正在修建的一个区域。该区域大概能够提供摊位400余个。

莫斯科园艺市场批发区域的摊位构造都是一样的，在切尔基佐沃市场关闭以后，这里每个铺子一个月的租金大约为60万卢布左右。每一个批发摊位都由上下两层构成，第一层为铺面，第二层为仓库。每个摊位大小为9平方米，也就是长3米，宽3米的正方形房间。莫斯科园艺市场是一个非常适合中国商人发展的地方，该市场为中国人、确切地说应该是为所有的摊主提供非常便利的设施，在市场里面除了厕所以外还有咖啡厅、餐馆、药房、理发店和裁缝店。

^①园艺中心：садовый центр。

^②园艺材料市场：посадочные материалы。

^③一期服装市场：вещевой рынок。

^④艺术花市：искусственные цветы。

^⑤鸽子天堂：голубиный рай。

^⑥相关物品市场：продуктовые ряды。

^⑦花鸟市场：рынок птичий。

^⑧皮革、毛皮世界：мир кожи и меха。

^⑨俄语表示方法：линия 1, линия 2, линия 3, линия 4, линия 5.....

^⑩二期服装市场商业街表示方法：АН-1, АН-2, АН-3, АН-3, АН-5.....

第四章 圣彼得堡市场

在圣彼得堡市中心的一片土地上，留存着一个历史悠久的大批发市场。市场上的建筑有的是新建的，也有从 18 世纪一直保留至今的。这些古老建筑上的每一个痕迹都述说着俄罗斯血雨腥风的过去，每一个断壁残垣都展示着俄罗斯血与泪的历史。此乃俄罗斯民族，一个连续几个世纪都遭受大不幸民族之大幸：贸易从来不会因为政治变故而停止，贸易从来不会因为战争动乱而改变，贸易从来不会因为城市毁灭而被彻底断绝。江山不幸商家幸——贸易是国家发展的命脉，经济进步的灵魂，人类赖以生存的根本。

俄罗斯的历史名城——圣彼得堡^①

1. 历史上的圣彼得堡

“1703 年 5 月 27 日，一位沙皇经过一场血战终于来到这里，他用刺刀指着脚下充满自信地说，一座城市将在这里诞生。”这是“一片荒无人烟的沼泽地，处于瑞典步枪的射程之内，远离国家的中心地带，没有任何经济基础。”^②然而，“这片荒凉的沼泽对于俄国人来说，是他们梦寐以求的地方，因为那个时期俄国最需要的，是一个出海口。”^③为了在波罗的海打下一个出海口，彼得一世率领俄国军队与瑞典进行了长达 21 年的战争。^④同时，在当时，还需要“尽可能缩短俄国与欧洲的距离，这不仅包括空间的距离和发展水平上的距离，也是精神上的距离。”^⑤彼得一世在几经战败后率军向波罗的海行进、取得纳尔瓦会战的胜利，“俄国终于拥有了一个梦想的出海口，这也意味着俄罗斯有了开放和富强的基础。”^⑥

“圣彼得堡对于俄罗斯具有重要的战略意义，圣彼得堡面前就是波罗的海，周围的小岛上能建军事要塞。圣彼得堡是俄罗斯军事力量在东波罗的海地区的支柱。”圣彼得堡确实为俄罗斯成为一个强国发挥了很大的作用，改变了俄国的面貌，“让封闭的俄国与世界连接，由此还诞生了一座世界名城：圣彼得堡。”^⑦圣彼得堡有

^①有关圣彼得堡市简况中涉及的资料、数据，主要参考：李英男、戴桂菊：《俄罗斯地理》，外语教学与研究出版社，2006 年版，第六讲第一节，第十讲、第十一讲和第十二讲；李伟：《了解点俄罗斯》，《了解点世界系列丛书》，内蒙古大学出版社，2007 年版，第 100-102 页；中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版；维基百科，词条：圣彼得堡。

^②中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 46 页。

^③中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 37 页。

^④中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 38 页。

^⑤中央电视台《大节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 47 页。

^⑥中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 46 页。

^⑦中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 36 页。

它独特的历史意义：它象征着俄罗斯走向强盛的第一步。

圣彼得堡就建立在当时夺取的土地上，那时圣彼得堡只有一座六角形的简陋堡，自然环境条件非常差，全是沼泽，气候恶劣，经常发生水灾，即使今天，圣彼得堡还时常受到水灾的威胁。俄罗斯为建设圣彼得堡付出了很大的人力财力。

“彼得请欧洲各国最著名建筑师来规划设计，调集全国能工巧匠精心建筑，为解决建筑材料，他命令所有驶入的船只必须装载 30 立方石料，否则不准靠岸。”“为了这个新首都，死于饥饿、疾病和超负荷劳动的人不计其数。有士兵、犯人、瑞典和鞑靼的俘虏。”“圣彼得堡城就坐落在眼泪和尸骨山上。”^①

1713 年，俄国首都迁至圣彼得堡。“到 1715 年，彼得堡已经成为新的政治中心，彼得的政令、军令从这里发出，枢密院下属的各个院都已迁来，同时到来的还有俄罗斯大贵族们的官邸迁到了圣彼得堡。”“到 1725 年，是彼得执政的最后一年，圣彼得堡已建成 20 多平方公里，城市居民 7 万多人，占当时俄国城市总人口的八分之一。前来贸易的外国船只达到 180 多艘。圣彼得堡是成为一个新兴的贸易中心。”“短短 20 年间，圣彼得堡都具备了作为首都的资格，在此后 214^② 年的时光中，它一直是俄国的首都”，^③始终是俄罗斯帝国的心脏。

圣彼得堡当年以彼得一世的名字命名，又称彼得堡，^④以后曾几经易名。1914 年，改称彼得格勒，^⑤ 1924 年列宁逝世后又命名为列宁格勒，^⑥ 1991 年苏联解体后恢复圣彼得堡旧名。

圣彼得堡之所以具有非凡魅力、之所以成为俄罗斯的历史名城，是因为，在 1703 年始建前后，它就承载了俄罗斯历史上的大部分辛酸，17 世纪瑞典、芬兰和波兰的入侵，18 世纪的北方战争，19 世纪拿破仑的入侵以及十二月党人起义，20 世纪的第一次、第二次世界大战。在第二次世界大战中，圣彼得堡几乎被完全毁灭，平民死伤约 100 万人。1917 年的二月革命和十月革命均在这里爆发。炮轰冬宫的“阿芙乐尔”号巡洋舰如今还停靠在涅瓦河边，发出十月革命第一声炮响的大炮还昂首指向冬宫。甚至，20 世纪苏联的大清洗运动也是缘于 1934 年基洛夫在列宁格勒遇刺。

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 49 页。

^②1918 年俄罗斯首都从圣彼得堡迁往莫斯科。——笔者注。

^③中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 49 页。

^④彼得堡：Питербург。

^⑤彼得格勒：Ленинград。

^⑥列宁格勒：Петроград。

2. 今天的圣彼得堡

现在人们到俄罗斯，提及俄罗斯的城市，名气最大、亲和力最高的城市仍然非圣彼得堡莫属。“2003年5月27日，受俄罗斯联邦普京总统的邀请，全世界45位国家元首和政府首脑齐集一堂，庆祝圣彼得堡300年的生日。”“普京总统认为，圣彼得堡历来是一个开放的城市，是整个大欧洲的一部分，是理解俄罗斯的桥梁。”^①普京总统在圣彼得堡庆祝其300岁生日，是因为这座城市有俄罗斯人艰苦卓绝光荣灿烂的历史，也是“俄罗斯借历史凝聚民心士气的举措告诉世界，俄罗斯要用改革和开放的心态努力创造强大的未来。”^②圣彼得堡，这个昔日的俄罗斯首都，至今，在很多方面也一点不亚于莫斯科。随着时代的发展圣彼得堡也在稳健地发展，但是，仍然一如往昔地保留着城市的底蕴——古典、智慧、富裕、美丽，这座在伏尔泰眼中“集欧洲所有城市的精妙于一身”的城市，今天被誉为“北方威尼斯”，^③是俄罗斯大型工业、科技与国际政治合作的中心。

据俄罗斯官方2006年7月统计，圣彼得堡有人口约456万人，其中，来自芬兰、爱沙尼亚、德国、波兰、越南、中国、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦和乌兹别克斯坦的外国人，占据了圣彼得堡3%的人口。圣彼得堡靠近北极圈，是世界上少数具有白夜^④的城市，每年的5月至8月，城市中几乎没有黑夜，甚至，在6月至7月，夕阳西下与旭日东升之间，只有短暂的若明若暗的间隙，日照时间长达23个小时。

如今的圣彼得堡，是一座与威尼斯齐名的水城，整座城市由42个岛屿组成，70多条天然河流和运河迂回其间，由423座桥梁连接。横贯圣彼得堡市的涅瓦河^⑤有大涅瓦河、^⑥小涅瓦河^⑦之分；大涅瓦河呈半圆围绕小涅瓦河，小涅瓦河水流向大涅瓦河；这在圣彼得堡市就有了大、小涅瓦河之间的区域和小、大涅瓦河之间的区域。市区被涅瓦河支流分成5个部分，涅瓦河左岸^⑧是“海军区”，大、小涅瓦河之间是瓦西里耶夫斯基岛区，^⑨小、大涅瓦河之间属彼得格勒区，^⑩大涅

^①中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第49页。

^②中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第37页。

^③中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006年版，第37页。

^④白夜也称为白昼。

^⑤涅瓦河：Нева。

^⑥大涅瓦河：Большая Нева。

^⑦小涅瓦河：Малая Невка。

^⑧涅瓦河左岸即涅瓦河南岸。

^⑨瓦西里耶夫斯基岛区：Васильевский остров。

^⑩彼得格勒区：Петроградская Сторана。

涅瓦河以东是维堡区，^①在彼得格勒区和维堡区西区之间，中涅瓦河^②还有一个岛屿叫做克列斯托夫斯基岛。^③被大、小涅瓦河大致分成南、北两岸的城市北岸是居民区、疗养区和旅游区，南岸是文化和商业中心。

圣彼得堡是俄罗斯仅次于莫斯科的第二大城市，地处俄罗斯西北地区中心城市，又称“北方首都”，是俄罗斯第二政治、经济、文化中心和综合工业中心。它拥有 4000 多个工业企业，其产值占俄罗斯工业总产值的 6%，工业品畅销全国。工业以舰船、动力机械等制造业为主，造船业规模在独联体国家中居首位，能生产大型原子能破冰船，还生产各种车辆、电机和兵器。其次为化学工业，生产过磷酸钙、轮船和其他合成橡胶产品、塑料及其制品以及合成纤维等。纺织、食品和日用消费品工业也很发达，有棉、麻纺织品、服装及靴、鞋业等。工业所需电力来自附近的泥炭发电站以及沃尔霍夫河、斯维尔河、武奥克萨河上的水电站。

圣彼得堡是俄罗斯最大的重要海港。主要港口位于城市西南部，河流两岸都建有花岗石的堤岸，港区筑有防护堤，人工水道与科特林岛上的喀琅施塔得军港相连。港区主要进口金属管道、工业装备、化工品、食糖、棉花和水果；出口机器、木材、煤炭、钾盐和黄铁矿。

除了水路交通以外，圣彼得堡铁路交通也非常发达，有 10 条铁路干线呈放射状，通向赫尔辛基、华沙、莫斯科及俄罗斯其他大城市。城市公共交通主要为地铁，电车和电动船，其中，电动船主要用作旅游观光。

圣彼得堡地铁的规划从 19 世纪末开始，1889 年修建了一条城市火车站之间的地铁。1901 年，工程师别契可夫斯基^④和巴林斯基^⑤设计出了最早莫斯科地铁的蓝图，一直到 1941 年圣彼得堡地铁才开始建设。如今，圣彼得堡的地铁总共分为红、蓝、绿、黄、紫五条线路，分别为一号线、二号线、三号线、四号线和五号线。其中，一号线、二号线和五号线连接着涅瓦河南岸的中心市区和涅瓦河的北岸：一号线连接着圣彼得堡南岸市区和大涅瓦河以东的维堡区；二号线是沿着涅瓦大街^⑥的一条线路，将南岸市区同彼得保罗要塞和要塞以北的彼得格勒区

^①维堡区：Выборгская Сторона。

^②中涅瓦河：Средняя невка。

^③克列斯托夫斯基岛：Крестовский остров。

^④别契可夫斯基：В.Н. Печковский。

^⑤巴林斯基：П.И. Балинский。

^⑥涅瓦大街：Невский проспект，是圣彼得堡最长、最宽、最繁华、最美丽的一条街，位于圣彼得堡市中心，汇聚了圣彼得堡的主要旅游景点和莫斯科火车站，是圣彼得堡市最重要的一条大街。

连在一起，是圣彼得堡旅游观光最重要的线路；五号线连接着维堡区西北部分、克列斯托夫斯基岛和南岸中心市区。另外，三号线是唯一一条可以通往瓦西里耶夫斯基岛区的地铁。通过圣彼得堡地铁，到达下文中所描述的圣彼得堡各批发市场，都非常方便。

地处欧洲关键位置的圣彼得堡，从历史上就是欧洲的商品集散地。18 世纪的饱人市场，19 世纪初的奥普劳克辛大市场和后来的谢诺伊批发市场，无一不在欧洲的各大型批发市场中占据重大的份额。同这个历史名城一样，圣彼得堡的很多批发市场也有着自己的历史。这个城市的批发市场比俄罗斯其它任何一个城市的批发市场更有特色。

如今，圣彼得堡市最主要的批发市场有 8 个：奥普劳克辛大市场、谢诺伊批发市场、特罗伊茨克批发市场、尼柯里批发市场、亚姆斯科三角贸易综合体、饱人市场、安德烈夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场。除了作为欧洲的商品集散地，俄罗斯的重要港口、交通枢纽以外，圣彼得堡市的批发市场，维系着俄罗斯整个西北部联邦区包括阿尔汉格尔斯克州、涅涅茨自治区、加里宁格勒州、卡累利阿共和国和科米共和国的商品供应，其辐射城市超过 400 个。

现在，让我们通过圣彼得堡最具有特点的 8 个市场，来了解圣彼得堡乃至俄罗斯的历史，以及圣彼得堡批发市场的昨天、今天和明天。

一、奥普劳克辛大市场

（一）历史名城中的历史名市

奥普劳克辛大市场^①是圣彼得堡这座历史名城中的历史名市，也是现今俄罗斯最大的市场，是整个欧洲的商品集散地，其规模堪比曾经不可一世的莫斯科切尔基佐沃大市场。这个如今辉煌于世的大批发市场的发展历程，真实地折射出圣彼得堡曲折心酸的历史。

在 18 世纪中叶，奥普劳克辛市场建立前，这部分土地是俄罗斯伯爵费奥多尔·奥普劳克辛^②的庭院和隶属于俄罗斯商人伊万·休金的私人土地。^③奥普劳克辛大市场的土地由这两部分合并而来。

^①奥普劳克辛大市场：Апраксин Двор。

^②费奥多尔·奥普劳克辛：Фёдор Апраксин，全名 Ф.М.Апраксин。

^③伊万·休金：Иван Щукин。

费奥多尔·奥普劳克辛伯爵善于经营，推崇自由贸易。从 1754 年起，奥普劳克辛伯爵开始在自己的土地上建造小商铺，^①并且出租、出售这些商铺。归功于费奥多尔·奥普劳克辛的惨淡经营，奥普劳克辛伯爵的这片土地，在 18 世纪末的时候，就已经成为大规模的商贸行聚集地，19 世纪中叶的奥普劳克辛集市，近乎垄断了圣彼得堡所有古文图书的交易。^②

1825 年，在与奥普劳克辛集市西北方向相隔甚近的正彼得堡参议院广场上，沙皇尼古拉一世^③在登基当天，就血腥镇压十二月党人起义，有 1271 人当场毙命，后有上千名起义者被处以重刑。^④

1833 年，这个主张加强对自由思想和革命运动镇压的俄罗斯沙皇，下令将伊万·休金和费奥多尔·奥普劳克辛伯爵的土地合并在一起组成一个大市场。奥普劳克辛大市场，在那个动乱不堪的年代，度过了 30 余载无事之秋。无论是温和的政治改革如大学自治的取消、农民管理制度的改革、1843 年的财政和货币革命，还是好战的沙皇尼古拉一世对欧洲革命、匈牙利革命的血腥镇压，乃至后来让俄罗斯走向彻底失败的克里木战争，都没有使奥普劳克辛大市场这片净土遭受到任何的影响，^⑤尽管这个市场离当时俄罗斯的最高权力中心仅有一步之遥。

“彼得堡早期每年总要着上几场大火。”^⑥ 1862 年的春天，也就是大市场合并组建后 30 年，一场大火毁坏了奥普劳克辛大市场的一大半建筑。在此前一年，俄罗斯沙皇亚历山大二世^⑦废除了将俄罗斯 90% 的人口完全束缚在土地上的农奴制，俄罗斯的经济得以蓬勃发展。在大火以后，市场立刻按计划重建。1863 年，奥普劳克辛大市场根据建筑师戈尔西尼^⑧的设计，沿着园艺街^⑨修建了亚历山大市场行；^⑩ 1864 年，根据建筑师克拉科夫¹¹的设计，又修建了马林斯基市场行。

^①小商铺：这种商铺在俄语中叫做 торговая лавка 或者 торговый лавток。

^②«Петербургский строительный рынок», № 12 (56), 2002。

^③尼古拉一世·巴甫洛维奇 Николай I Павлович (1796 年—1855 年，1825 年—1855 年在位)，是俄罗斯帝国皇帝，巴维尔一世第三子。长兄亚历山大一世死后无男嗣，次兄康斯坦丁大公放弃皇位继承权，巴甫洛维奇因此被立为俄国皇帝。

^④李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版，188 页。

^⑤李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版，190 页。

^⑥中央电视台《大国崛起》节目组编著：《俄罗斯》，中国民主法制出版社，2006 年版，第 32 页。

^⑦亚历山大二世·尼古拉耶维奇 Александр II Николаевич (1818 年 4 月 17 日—1881 年 3 月 13 日，1855 年—1881 年在位)，是俄罗斯帝国皇帝尼古拉一世的长子。亚历山大二世是俄罗斯历史上与彼得大帝、叶卡捷琳娜二世齐名的一位皇帝。

^⑧戈尔西尼：архитектор И. Д. Корсини。

^⑨园艺街：Ул. Садовая。

^⑩亚历山大市场行：Александровская линия。

¹¹克拉科夫：архитектор А. И. Кракау。

^①在重建奥普劳克辛大市场的同时，俄罗斯还成功地征服了中亚细亚。奥普劳克辛大市场保留至今的建筑群，大多数都修建于 1870 年到 1880 年间，而这些建筑群多数是根据戈尔西尼和克拉科夫两位建筑师的设计建造的。1872 年，马克思的《资本论》出版，这部巨著在一个多世纪以来，影响了欧洲，影响了亚洲，甚至影响了世界；几乎与马克思《资本论》同时重建的奥普劳克辛市场的建筑群，在俄罗斯族人心中，也一样永垂不朽。20 世纪初，奥普劳克辛大市场在原有建筑的基础上，又一次扩建，其市场范围扩大到了市场南边的达尔霍夫斯基街，^②商铺总数量约 1000 余个。

1904 年，在奥普劳克辛大市场的周边，成立了俄罗斯著名的以塔社^③的前身——圣彼得堡通讯社。^④该通讯社在当时创办了一大批民主刊物，激励了一大批俄罗斯的奋进青年。

此后，俄罗斯在中国东北输掉日俄战争的同年，处于经济危机中的俄罗斯爆发了第一次俄国革命。1905 年的 1 月 9 日，在奥普劳克辛大市场北边的宫廷广场上，聚集了约 10 万名和平请愿的工人、市民。在此之前，圣彼得堡的工人大型罢工，使得作为俄罗斯的首都，都完全停水、停电，连每天的报纸印刷都停了下来。奥普劳克辛大市场的工人也参与了圣彼得堡的大罢工，并且，也参与了 1905 年 1 月 9 日早晨的请愿活动。当这支举着十字架、拿着沙皇肖像、唱着祈祷歌的游行队伍，到达拉尔夫大门的时候，沙皇政府纠集的近 4 万名全副武装的军警、骑警，骑着高头大马，突然从周围穿出，毫无任何征兆、就张牙舞爪地向手无寸铁的工人及家属开枪射击，游行的平民在一瞬间便一排一排地躺在了血泊当中。俄罗斯沙皇的一群骑兵把工人赶到冬宫广场和亚历山大罗夫公园的开阔地带，最凶残的巴甫罗夫团和谢卢诺夫团的骑兵来回奔驰，向混乱的人群不断开枪，势必要将请愿的人群赶尽杀绝。当天被打死、击毙的平民数量达 3000 余人。这个著名的“流血星期日”，将俄罗斯沙皇彻底放在了民众的对立面，人民的殊死反抗和沙皇的强力镇压，让本来已经落后于西方国家的俄罗斯，在泥沼里面寸步难行。^⑤

^①马林斯基市场行：Мариинская линия。

^②达尔霍夫斯基街：Ул. Тороховая。

^③以塔社：ИТАР-ТАСС，是 Информационное телеграфное агентство России 的缩写。

^④圣彼得堡通讯社：СПТА，是 Санкт-Петербургское телеграфное агентство 的缩写。

^⑤李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版，200 页—201 页。

奥普劳克辛大市场在社会动荡中风雨飘摇。市场时而作为政府屯兵的地点，时而作为民众集会的广场，时而在强权的镇压中沉默于血雨腥风的一切，时而又作为一个普普通通的市场恢复批发贸易。1906年4月，俄罗斯第一届国家杜马开幕，这也没有给圣彼得堡的人民带来任何民主，也没有使奥普劳克辛市场的动乱有何改变，这个命运多舛的批发市场，在这些年间的发展近乎停滞。

1913年的巴尔干战争，直接导致了1914年的第一次世界大战，俄罗斯民族的大不幸开始了。在国外，与同盟国的战争拼掉了俄罗斯100余万人口；在国内，无产阶级与资产阶级的矛盾日益加深。奥普劳克辛集市更是屋漏偏遭连天雨：在第一次世界大战爆发的前一个月，一场大火又一次烧掉了奥普劳克辛大市场一半的建筑物。国家的不幸再加上火灾的不幸，奥普劳克辛市场逐渐被人们淡忘，再也没有能力像亚历山大二世执政时那样，火灾后立刻重新修缮市场。奥普劳克辛大市场的规模一度缩减到历史上的最小。出于对德国人的愤恨，圣彼得堡被改名为彼得格勒，因为原来的城市名里的“堡”字出自德语。^①

1917年的2月15日，在彼得格勒发生了工人总罢工事件，同年11月7日布尔什维克推翻了地主资产阶级政权，取得十月革命的胜利，在彼得格勒建立了苏维埃政权。奥普劳克辛大市场的状况，从十月革命的胜利时起开始慢慢地走出低谷——新的市场群被建立，市场所在区域成为苏联的经济中心。在1918年以后，苏联的首都从彼得格勒迁往莫斯科，尽管如此，奥普劳克辛大市场仍取得了长足的发展，大批的商人聚集于此，成为了一个自由的、同政治关联极少的商业净土。1924年列宁逝世后，彼得格勒被更名为列宁格勒。20世纪30年代，列宁格勒的奥普劳克辛大市场成为了全欧洲的商品集散地，其商品交易额位居欧洲所有市场之首，这样的情况一直延续到第二次世界大战的中期。

在第二次世界大战初期，德国同苏联签订了一系列“互不侵犯条约”，在东欧、西欧各国都处于水深火热当中的时候，苏联似乎不受任何影响，奥普劳克辛大市场依旧平静而骄傲地从事着不受约束的批发贸易。

但是，1941年6月22日，根据希特勒的“巴巴罗萨计划”，德国集结前所未有的巨大兵力，联合芬兰、意大利、匈牙利和罗马尼亚开始进攻苏联。苏联的噩梦最终成为现实。奥普劳克辛大市场与苏维埃政权同时经受世界大战的风风雨雨

^①Ключевский В.О., «О русской истории», Москва, 1993.

雨。在苏、德战争初期，苏联军队节节败退。1941 年的基辅保卫战，苏军西南方面军在基辅被大规模围歼，苏联军队仅仅是被俘虏的人数就达 60 万人之多。苏联西南防线的溃退，使得法西斯德国在战争前期迅速吞食了苏联东欧部分的大部分土地。^①在这以后，这场战争中最大的悲剧开始了：围攻列宁格勒。当德意志帝国与芬兰的部队分别从南方和北方抵达列宁格勒外围后，希特勒下令必须“将列宁格勒从地球上清除”，并且命令消灭城内的所有人口。1941 年 9 月 8 日，德军包围了列宁格勒，切断来自外部的一切援救物资，用炮击和飞机轰炸列宁格勒。从 1941 年 9 月 8 日到 1944 年 1 月 27 日的 872 天内，在饥饿、严寒和恐惧的氛围中，列宁格勒的人们经历了惨绝人寰的艰苦时期。城市的人们每天只能得到 25 克面包，在这个没有供暖系统的城市，冬天还要抵抗零下 40 度的寒冷。但是，苏联人民不屈不挠，拼死反抗，不让德军前行一步，这种英雄式的不屈服，最终，列宁格勒取得了胜利！列宁格勒没有从地球上被清除，也没有从地球上消失。

但是，列宁格勒的损失是惨痛的，付出了巨大的代价——大约 100 万平民死亡，其中，80 万死于饥饿；3200 幢建筑被摧毁，城市面目全非，街道变成了瓦砾堆。奥普劳克辛大市场也没有逃脱这一次劫难。在重建列宁格勒的时候，列宁格勒政府没有刻意重建奥普劳克辛大市场，但是，战争之后，来自苏联各地的商人，还是在市场上残存下来一些建筑里外，勉强摆摊售货。^②

20 世纪 90 年代苏联解体以后，奥普劳克辛大市场恢复了作为城市贸易中心的作用。大批的独联体商人和欧洲商人聚集于此，奥普劳克辛大市场吸引了无数本国和国外的商人在此掘金发家。2004 年，圣彼得堡政府对奥普劳克辛大市场进行了两次改建，2007 年 9 月 6 日奥普劳克辛大市场被彻底重建。^③

（二）今天的奥普劳克辛大市场

1. 奥普劳克辛大市场概况

笔者于 2010 年 5 月 10 日到达圣彼得堡，住宿于圣彼得堡涅瓦大街的十月革命宾馆，^④并于 5 月 12 日搭乘圣彼得堡地铁，从革命广场站^⑤地铁到达商业广场

^①李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版，214 页。

^②李英男、戴桂菊：《俄罗斯历史》，外语教学与研究出版社，2006 年版，215 页—216 页。

^③Алексей Дементьев, Дарья Карамышева, «Апраксин двор: бой за реконструкцию», «Деловой Петербург» (ISSN 1606-1829), 6 сентября 2007 года.

^④十月革命宾馆：Гостиница «октябрьская»。

^⑤革命广场站：Метро «Площадь восстания»。

站，^①然后，从该站换乘线路，最终到达谢诺伊广场。^②出地铁站以后，沿着园艺街向东行，两分钟后，达到奥普劳克辛大市场。

奥普劳克辛大市场现在的全名为奥普劳克辛商品贸易综合体，^③又称为奥普劳克辛市场、阿普拉克辛市场、阿普拉克辛码头等。奥普劳克辛大市场位于园艺街 28 号、29 号和 30 号^④以及罗蒙诺索夫街 5 号，^⑤市场北临园艺街，南临丰坦卡运河，^⑥西临奥普劳克辛胡同，^⑦东临罗蒙诺索夫街，市场的东南方为罗蒙诺索夫广场。

奥普劳克辛大市场营业时间为每天上午 10 点到晚上 7 点，没有周末，没有清洁日。大市场内的部分销售楼开市闭市的时间和这个统一的时间不完全相同，但是，哪怕是在圣彼得堡极昼的那段日子里，各个销售楼市场闭市的时间也绝对不会超过晚上 7 点钟。

为了提高市场上销售产品的档次，杜绝假冒伪劣、以次充好产品，奥普劳克辛市场管理局专门设立了产品管理委员会，24 小时受理消费者的投诉。唯一让笔者不解的是，该投诉受理不针对在 5 号楼、8 号楼、26 号楼和 28 号楼售出的商品。要在奥普劳克辛大市场里面从事贸易，商人需要获得俄罗斯和市场方面出具的法定文件。奥普劳克辛大市场与俄罗斯的内务部，仅隔一步之遥，因此，市场上的贸易相当规范。

尽管，奥普劳克辛大市场临近市中心，但是，奥普劳克辛大市场的建筑都不算漂亮，实在难同涅瓦大街的繁华相比。大市场的周边也都是一些破旧、古老，甚至说得上肮脏的建筑物：没有精细的雕刻，没有金色的镶嵌，没有体面地拱门。不过，这些破旧古老的楼市，却是圣彼得堡数千百年历史的见证，他们独立于精巧、现代的建筑之外，诉说着娓娓动听的故事。在圣彼得堡城市华丽的外表之下，这些老地方却是这个城市历史最真实的写照。

奥普劳克辛大市场周围的银行，有俄罗斯资本银行、^⑧波罗地海银行、^①国民

^①商业广场站：Метро «Гостиный двор»。

^②谢诺伊广场：Метро «Сенная площадь»。

^③奥普劳克辛商品贸易综合体：Торговый комплекс «Апраксин двор»。

^④园艺街 28 号、29 号和 30 号：Ул. Садовая, Д. 28-30

^⑤罗蒙诺索夫街 5 号：Ул. Ломоносова, Дом 5。

^⑥丰坦卡运河：набережная Фонтанка。

^⑦奥普劳克辛胡同：Апраксин переулок。

^⑧俄罗斯资本银行：Банк «Российский Капитал》，俄罗斯资本银行成立于 1993 年，拥有法定资本 30 亿卢布，在俄罗斯莫斯科包括莫斯科州、圣彼得堡、下诺夫哥罗德及下诺夫哥罗德地区、新西伯利亚、罗斯托夫和罗斯托夫地区设有 60 多个分支机构，包括办事处和分行等。

民信任银行、^②ВТБ 银行^③和 GE 曼尼银行。^④在市场内部的 8 号楼，还有一个包揽了市场上大多数汇款、取款、外币业务的维京银行。^⑤奥普劳克辛大市场内的维京银行每天工作时间为上午 10 点到下午 5 点，星期六为上午 10 点到下午 3 点；周日不工作；同时，每天的下午 1 点到 2 点为员工午餐时间，因而不提供银行业务办理。奥普劳克辛大市场的墙上，随处可见张贴着私人借贷的广告，这些私人借贷机构向商人们提供比银行贷款利率更高的贷款，但是，其手续比银行简便，贷款发放更快捷。

2. 奥普劳克辛大市场结构及欧式特色

说句实话，这个占地几个街区几十栋楼构成的市场，在市场外，没有一点“奥普劳克辛大市场”的迹象，没有任何一个指示牌、没有任何一个标志告诉别人这里就是奥普劳克辛大市场。市场上唯一一处写着奥普劳克辛大市场名称的楼是 10 号楼，在上面写着：奥普劳克辛大市场，建于 1853 年。^⑥因此，对于游历了数个区域划分明显、标牌清楚的批发市场的笔者而言，尽管已经在大市场里面逛了几圈，却一直没弄清楚究竟哪里才是奥普劳克辛大市场，轻轻一问，方才知悉已经身在此山中。市场管理者在市场中的楼与楼之间拉出了横幅广告，这些广告主要是介绍哪一号楼里面卖什么样的商品。毕竟，奥普劳克辛大市场里建筑太多，要一个一个将其逛完，至少需要好几天的时间，如果不通过这样的广告来告诉消费者每个楼里的商品特色，恐怕任何一个初到奥普劳克辛大市场的人，都会晕头转向、迷失方向，觉得茫然而不知所措。

^①波罗地海银行：Балтийский Банк，是一家俄罗斯的通用银行，为企业和私人客户提供广泛的服务范围。波罗地海银行是俄罗斯最古老的商业银行之一，成立于 1989 年。该银行有 200 余万私人客户，2.3 万公司客户，仅是在圣彼得堡就有 36 个分行和机构；波罗地海银行的行政大楼就在奥普劳克辛大市场的对面，是一栋灰色的建筑。

^②国民信任银行：Национальный Банк «Траст»，银行名称中的“Траст”是直接音译英文中的“Trust”，国民信任银行创办于 1995 年，根据 CBR 的数据，该银行为俄罗斯 30 大银行之一。国民信任银行在俄罗斯 170 个城市和 60 个地区设有办事处和分行，同时，还是俄罗斯 VISA 和 MASTERCARD 最大的国际支付卡发行商之一。

^③ВТБ 银行：ВТБ Банк，英语名称：VTB Bank，是一家澳大利亚的银行，由银行创办者 Vneshtorg 的名字来命名。该银行创办于 1990 年，现在，已经是俄罗斯境内首屈一指的综合银行。

^④GE 曼尼银行：ДжиИ Мани Банк，俄语名称完全根据英语名称音译而成，该银行的英语名称为：GE Money Bank，是通用电气公司建立的融资银行，在全世界拥有 1.3 亿用户，在俄罗斯提供个人贷款、抵押贷款等业务。

^⑤维京银行：Банк «Викинг»，英语名称：Viking Bank，市场内部银行全称为：Банк «Викинг», отделение Апраксин двор，维京银行于 1988 年 8 月 26 日获得苏联国家银行的一般许可证，是圣彼得堡的知名银行之一。

^⑥“奥普劳克辛大市场，建于 1853 年”之俄语原文：Апраксин Двор 1853。



图十八：奥普劳克辛大市场结构

图十八为奥普劳克辛大市场的结构图。

今天的奥普劳克辛大市场有 60 余栋销售楼，市场上一部分楼与楼之间的空地还被专门辟作露天批发市场。市场中的建筑群整齐而复杂。每一栋建筑与邻近建筑之间的编号，丝毫没有任何规律可言。该编号中的大部分是笔者在市场一一记录下来的，还有一部分是根据当时搜集的资料事后整理、推敲、推断出来的。

1863 年根据建筑师戈尔西尼的设计、在大市场北边沿着园艺街修建的亚历山大市场行在第二次世界大战时被摧毁。今天在园艺街上的长条型建筑^①就是按照当年的亚历山大市场行的建筑模式重建的。新的亚历山大行，建筑体为粉红色，分为三层，第一层建筑为临街商铺，每一个商铺的大门都是一个特殊设计的拱门。二楼的窗户也同当年一样，一楼的每一个拱门正上方均对应二楼的两扇窗户，如此相呼相应，亚历山大市场行的每一个商铺，都显得整整齐齐又颇具格调。这个

^①该长条型建筑是对应图十八上边的长条建筑。

长条楼是奥普劳克辛大市场里最大的一栋楼，该楼占据了市场北边所有的长度，构成了这个正方形市场区域的一条边。今天的亚历山大市场行被叫做“大行”。^①顺着亚历山大市场行所在的园艺街向东走，是国家教育部，^②然后是俄罗斯国家图书馆。^③与亚历山大市场行隔街相望的是原来的国家纸币银行；^④现在，遗留下来的国家纸币银行的建筑物是一个严格的具有古典主义象征的纪念碑，已经成为圣彼得堡的一个旅游点，也是圣彼得堡大学经济和金融系的所在地。^⑤

奥普劳克辛大市场的东南角为俄罗斯内务部^⑥办公楼所在地。顺着市场东南角的罗蒙诺索夫广场向北走，便到了举世闻名的亚历山大剧院，^⑦剧院的旁边是圣彼得堡音乐歌剧艺术博物馆。^⑧

3. 奥普劳克辛大市场经营特色

起初，奥普劳克辛大市场内，每一栋楼的商家都期望自己所在的市场能够更吸引顾客，在同一栋楼的商家聚会在一起集资，然后，将筹得的钱用于改善市场公共环境，张贴广告。到了后来，这种集资的行为就不再由商铺租赁者自发性的地进行。奥普劳克辛大市场管理者出售了市场内部的很多楼盘，竞价购得这些楼盘的公司，再将楼盘里的摊位出租给贸易商人，收取价格不菲的管理费用；获得这些出售楼盘的公司，根据销售产品的特色取了楼盘的名字。例如，26号楼叫做潮流服饰楼，^⑨8号楼和25号楼叫做彼得商业中心，^⑩24号楼叫做俄罗斯商品综合贸易体，¹¹32号楼叫做奥普劳克辛拱廊，¹²35号楼叫做35号集市；¹³37号楼和38号楼之间为鞋市，¹⁴该鞋市早上9点钟就开市营业，晚上19点钟才开始撤摊。在奥普劳克辛大市场，每一栋楼的大门前都会规范地张贴该楼的商品组成

^① “大行”：Большая Линия。

^② 国家教育部：Министерство народного просвещения。

^③ 俄罗斯国家图书馆：Российская национальная библиотека。

^④ 国家纸币银行：Государственный Ассигнационный Банк，是俄罗斯18世纪的国家银行。在1769年，该银行用作国家的货币银行并且发行交换价值为25、50、75和100卢布的纸币，当时，其资本总额为50万卢布，1786年，国家纸币银行和其在莫斯科的分行一起作为俄罗斯对外业务的主要银行。在1843年，国家债券替代了原有的纸币，国家货币银行被取消。

^⑤ «Петербург знакомится с выдающимся архитектором мира», ИА «РосБалт», 21 января 2008。

^⑥ 俄罗斯内务部：Министерство внутренних дел

^⑦ 亚历山大剧院：Александринский театр。

^⑧ 俄语名称音乐歌剧艺术博物馆：Музей театрального и музыкального искусства。

^⑨ 潮流服饰楼：модный дом。

^⑩ 彼得商业中心：Коммерческий центр «Питер»。

¹¹ 俄罗斯商品综合贸易体：Торговый комплекс «России»。

¹² 奥普劳克辛拱廊：Пассаж «Апраксин»。

¹³ 35号集市：Ярмарка 35。

¹⁴ 鞋市：Дом Обуви。

和销售范围；同时，为了赚取更多利润，销售楼的管理方将出价最高的商家的品牌和名字，印在销售楼的广告上。

市场的行政楼是市场 8 号楼，也就是亚历山大市场行南边第一排楼里面中间靠左建筑物里面的一栋。市场的卸货站位于 22 号楼、15 号楼、37 号楼和 38 号楼中间的空地，在这个空地上，也有部分商人零零碎碎地从事着批发生意。

4. 奥普劳克辛大市场中的外国商人

奥普劳克辛大市场里面的商人大多数来自中国、越南、哈萨克斯坦和吉尔吉斯斯坦，极少部分商人来自欧洲如芬兰、波兰、立陶宛等国家。

奥普劳克辛大市场 15 号楼、17 号楼、40 号楼和 39 号楼之间，就像一条美国的唐人街，是中国商人的聚集地。在奥普劳克辛大市场里面的中国商人不仅仅从事批发贸易，很多人还在这里开餐馆。大市场里面的中国商人几乎垄断了市场上的餐饮生意。毫不夸张地说，这些中国商人将中国的盒饭生意带到了欧洲，并且以其绝对的价格优势和新鲜美味在奥普劳克辛大市场里面赢得了青睐。加之中国餐馆的极高效率，任何在奥普劳克辛大市场的商人都知道，从中国餐馆订餐要比自己做饭省时省力省钱许多。15 号这条长楼，有一半是餐饮街，上面的标示全部用中文，也能听到祖国的语言，笔者在这里似乎也找到了“祖国”、“家”一样的感觉。

奥普劳克辛大市场东边的 1 号楼、2 号楼、3 号楼、包括这些楼西边的 20 号楼、42 号楼、还有 43 号楼，为吉尔吉斯斯坦商人的聚集区域。2010 年 4 月 7 日吉尔吉斯斯坦首都比什凯克发生暴乱，反动派夺取了国家政权，整个吉尔吉斯斯坦陷入混乱和内战。4 月 8 日，市场上的吉尔吉斯斯坦商人集体闭市开会。所有吉尔吉斯斯坦的在俄商人都拼命尝试同自己的家人联系。在暴乱发生后的日子里，市场上的吉尔吉斯斯坦商人数量减少了 1/3，继续留在奥普劳克辛大市场上的吉尔吉斯斯坦商人开始想方设法地将曾经从俄罗斯汇回国内的资产转移到别的国家。奥普劳克辛大市场上的吉尔吉斯斯坦商人随即出现缺货断货的现象，大部分的吉尔吉斯斯坦商人从中国商人和越南商人手里补货，另有一部分吉尔吉斯斯坦商人转行从事水果生意。

临近奥普劳克辛胡同的这一排建筑，也就是市场的 28 号楼、29 号楼、30 号楼和 31 号楼，为服装加工区域。在这里有一排一排的裁缝店和手工作坊，同

时也有着现代的纺织、修补工具和器械。这些提供衣物加工的市场同时也销售原材料。来自中国的棉、锦、缎、纱，都在这个市场上有销售。许多俄罗斯自产销的厂家都聚集于此，制作好的成品批量地发售到圣彼得堡的其他批发市场。

奥普劳克辛大市场建筑为清一色的浅黄色，极少建筑为粉红色。走在 22 号楼到 7 号楼、32 号楼到 38 号楼之间的感觉，就像是走在欧洲风格的小镇上，一栋栋别致的小楼，不宽阔的道路，冷色调的标牌，给人一种似乎在这个地方想寻找点什么、但又不知道具体追寻的是什么样的感觉。这些不大的销售楼一般为三层，每一层三百个平方米左右，进门的时候同进入居民区的门没有多大差别，在楼里面的市场分成一间一间。有的销售楼的过道里面还摆着古钢琴，这些古老的销售楼封存着上百年的销售记忆。市场上有着专门的仓库，不过，由于销售楼里面的摊位较大，大部分商人的摊位和仓库事实上是合二为一的。运送到圣彼得堡各个码头的货物，都被直接运往奥普劳克辛大市场的指定销售楼，相当于一个销售楼就对应了一个市场地址。运往俄罗斯大多数批发市场的货物，都是直接运到市场的卸货站，唯独由几十个销售楼组成的奥普劳克辛大市场，享受这种“场对门”^①而不是“场对场”^②的货物运输方式。

（三）奥普劳克辛大市场的未来

位于圣彼得堡市中心的奥普劳克辛超级批发市场从 20 世纪开始每年都在改善；圣彼得堡的居民对该大市场倾注了太多的感情。奥普劳克辛批发市场这个欧洲的商品集散地其实和艾尔米塔什博物馆^③有着类似之处，因为，这两个地点从不同的角度，代言着圣彼得堡这个国际都市的形象和气质。

2010 年 9 月以后，奥普劳克辛大市场将要面临自 1990 年以来的最大修整。根据圣彼得堡政府公布的设计方案——RURIC 公司的设计方案，最终敲定了奥普劳克辛大市场的未来走向。

奥普劳克辛大市场将被建设成为一个通用多功能服务港。^④在奥普劳克辛大

^① “场对门”：即由发货市场直接运送至销售的摊位或摊点。

^② “场对场”：即由发货市场直接运送至销售的市场，由收货的商家取货后再搬运到销售摊位或摊点。

^③ 艾尔米塔什博物馆：Эрмитаж，即冬宫。该宫由意大利著名建筑师拉斯特雷利设计，是 18 世纪中叶俄国巴洛克式建筑的杰出典范。原为沙皇皇宫，现为国立艾尔米塔什博物馆，该博物馆是俄罗斯名气最大、档次最高、设计最华丽、展品最精彩的博物馆，与伦敦的大英博物馆、巴黎的卢浮宫、纽约的大都会艺术博物馆一起，称为世界四大博物馆。

^④ 通用多功能服务港：многофункциональный общественно-деловой комплекс，通用多功能服务港设计方案全称：концепция создания многофункционального общественно-делового комплекса на территории Апраксина Двора。

市场南边，也就是内务部大楼的西边，将建立一个剧院，^①市场的西南角修建一个音乐厅；^②同时，将位于大市场中心的 15 号楼、16 号楼、17 号楼、39 号楼、40 号楼和 41 号楼，改建成为一个展览陈列商贸综合体；^③这样，就可以直接在奥普劳克辛大市场里面举办展销会。此举无疑会提升市场销售商品的档次，使奥普劳克辛大市场成为圣彼得堡未来的经济中心、商品中心和展览中心。

市场西边的 27 号楼、28 号楼、29 号楼、30 号楼、31 号楼、32 号楼和 33 号楼将被修缮装修成为写字楼，^④为大型外贸公司和品牌公司设立办事处，吸引更多高级别的批发贸易。

位于奥普劳克辛大市场北边，亚历山大市场行后面的 1 号楼、2 号楼、3 号楼、4 号楼、5 号楼、6 号楼、7 号楼、8 号楼、9 号楼和 10 号楼将被合并成为一个会议中心。^⑤

奥普劳克辛大市场的所有销售楼将被翻新一次，并且所有楼盘的地下一层将被打通，然后连接在一起，成为一个集大型停车场、保龄球场和综合购物中心为一体的地下都市；市场销售楼的一层将被修缮为餐厅、咖啡厅、银行办事处和精品展销摊位。在奥普劳克辛大市场的中心还要修建一个公共汽车站。市场上相近的每一栋楼之间将用空中扶梯连接起来，并且，市场销售楼之间的空地将被修缮成为花园，以为消费者提供更好更优质更绿色的购物环境。^⑥

大市场的 41 号楼、42 号楼、43 号楼、44 号楼，17 号楼、18 号楼，22 号楼、23 号楼、24 号楼还将被遮阳篷完全遮挡起来，这样，原来楼与楼之间的露天批发市场，将全部变成室内商业街；15 号楼、16 号楼、39 号楼的中层，将被全部打通并连接在一起，在装修后，这里将成为市场的饮食街。^⑦

另外，奥普劳克辛大市场通往罗蒙诺索夫广场的街道，还将被用作艺术街道，租赁给圣彼得堡的画家，在这里销售自己的作品。在圣彼得堡的政府看来，将艺术作品商业化，其实是对画家的一种保护，对艺术的一种保护。

艺术和贸易一样，在这个日新月异的世界里面亘古不变、生生不息。

^①剧院：театр。

^②音乐厅：филармония。

^③展览陈列商贸综合体：выставочный комплекс。

^④写字楼：Офисный Центр。

^⑤会议中心：конгресс центр。

^⑥Olcayto, Rory, «Foster's and Wilkinson Eyre battle for St. Petersburg masterplan», «Building Design», 18 January 2008.

^⑦«Стартовал конкурс на реконструкцию Апрашки», «Деловой Петербург» (ISSN 1606-1829) со ссылкой на «Эхо Москвы в Петербурге», 6 сентября 2007 года.

二、谢诺伊批发市场

（一）成功转型的谢诺伊批发市场

生活富裕起来的俄罗斯人越来越享受购物的乐趣。

尽管，今天，俄罗斯绝大多数城市和地区都还面临轻工业、农业商品不足的问题，但是，在俄罗斯超级大型城市的居民已经不再面临如此窘境。在上一章描写莫斯科市场的时候，我们提及到了城市整体生活水平的提高造成消费者选择的变化：在这些已经发达起来的的城市，消费者对商品的要求或者对商品的选择，已经不完全再是为了满足生活的基本所需，而是为了满足更高层次的需要。

莫斯科的很多批发市场适应这种需求的变化，从批发市场转型到了零售精品市场，如格里戈瓦集市到格里格瓦走廊商品中心的变化。在圣彼得堡，批发市场适应市场需求转型的时候，往往变成集娱乐、饮食和购物一体的多功能服务中心。当消费者的需求开始从低档商品转向高档商品的时候，一个批发场所面临的竞争事实上已经不仅仅来自于其他的批发市场，而更多的是来自于俄罗斯新建的大型购物中心、商业中心。这些新建的大型购物中心、商业中心大量地抢走了批发市场的零售客户，而这些零售客户往往是为自己喜欢的商品付得起钱、也乐于付钱的客户。当消费者不再青睐批发市场购物环境的时候，再低的商品价格也不能够改变消费者的偏好。

在上一节描写奥普劳克辛大市场的未来时，笔者展示了 RURIC 公司设计的奥普劳克辛大市场的未来的蓝图，相信很多人都会认为，奥普劳克辛大市场这样一个本来人气很旺的批发市场被 RURIC 公司规划得面目全非。其实，奥普劳克辛大市场未来的转型反映出了圣彼得堡甚至东欧消费者需求的巨大变化。当奥普劳克辛这样级别的大市场完成转型以后，圣彼得堡的批发生意将完全分散到市区的其他批发市场。

谢诺伊批发市场是圣彼得堡一个转型成功的市场。

（二）谢诺伊批发市场现状和历史概况

2010年5月12日，笔者在考察完奥普劳克辛大市场之后，顺着园艺街向西走，到达谢诺伊广场，再顺着莫斯科大道向南走，不到一公里，便到达了谢诺伊批发市场。

谢诺伊批发市场位于圣彼得堡莫斯科大街 4A 号，^①市场西临莫斯科大街，北临园艺街，南临丰坦卡运河，^②运河对面为丰坦卡运河码头，^③市场东边为叶菲莫瓦街。^④谢诺伊批发市场距斯巴司基路地铁站^⑤和园艺路地铁站^⑥仅 200 米，距谢诺伊广场地铁站^⑦300 米，交通便利。

据市场方的不完全统计，谢诺伊批发市场每天人流量多达 2 万 5 千人左右。谢诺伊批发市场的营业时间为上午 7 点到晚上 7 点，市场内的谢诺伊商品贸易娱乐综合体的营业时间为上午 10 点到晚上 9 点。该批发市场没有清洁日，一周营业 7 天。

尽管谢诺伊批发市场的历史远远不如奥普劳克辛大市场那样悲壮曲折，但是，同奥普劳克辛大市场一样，谢诺伊批发市场也是一个有历史背景的市场。谢诺伊批发市场建立于 1862 到 1867 年间。市场上的第一栋建筑是雅罗夫斯基大教堂，^⑧教堂的南边修有一口井和一个很高的灯柱。市场上的贸易从教堂的周围一直延续到井和灯柱所在的地方；在灯柱的上方，悬挂着谢诺伊批发市场的牌子。20 世纪初，谢诺伊批发市场的生意开始异常红火起来。在笔者看来，谢诺伊批发市场之所以在 20 世纪初红火，主要是由于接连不断的工人罢工使得专门包销工厂、作坊生产的商品的奥普劳克辛大市场逐渐没落，谢诺伊批发市场与奥普劳克辛大市场仅隔一步之遥，当年，谢诺伊市场是一个以销售家庭手工制品、自产销商品为主的市场，包括牲畜；因而该市场不受工人罢工和政治因素的影响，加之贸易为人类生存所必需，当奥普劳克辛大市场生意不景气，商品不充裕的时候，基于人与人之间比较优势的贸易，自然就转移到了谢诺伊这样的批发市场。^⑨

那个时候，在谢诺伊批发市场上面主要进行贸易的商品为干草和稻草，这也是谢诺伊批发市场名字的由来。在俄语中，“谢诺伊”^⑩的意思为干草的、干草垛的。之所以顺其发音翻译成谢诺伊批发市场，是因为今天的谢诺伊批发市场已经不再卖干草和稻草了。除了干草和稻草以外，谢诺伊批发市场当年主要销售的

^①圣彼得堡莫斯科大街 4A 号：Г. Санкт-Петербург, Московский проспект, 4А。

^②丰坦卡运河：Река Фонтанка。

^③丰坦卡运河码头：Наб.реки Фонтанки。

^④叶菲莫瓦街：Ул.Ефимова。

^⑤斯巴司基路地铁站：Метро «Ул. Спасская»。

^⑥园艺路地铁站：Метро «Ул. Садовая»。

^⑦谢诺伊广场地铁站：Метро «Садовая площадь»。

^⑧雅罗夫斯基大教堂：Яановская церковь。

^⑨«Сенная площадь», «Энциклопедия Санкт-Петербурга», Г. Ю. Никитенко。

^⑩“谢诺伊”：Сенной。

产品还有木柴，木制器皿，粮食，羊毛，家禽和牛。谢诺伊批发市场曾经先后被改造成地区学校、^①彼德罗夫斯基宾馆^②和巴拉斯宾馆。^③在 1926 年俄罗斯还上映了在市场所在地拍摄的影片《光辉的巴拉斯》。^④苏联解体后不久，这块土地又从巴拉斯宾馆变回了批发市场。

（三）圣彼得堡曾经最大的果蔬批发市场

当时，谢诺伊批发市场是圣彼得堡水果、蔬菜批发市场，它同时还是服装和鞋类制品的批发市场。当圣彼得堡出现“市场胜过市场”现象之时，整个城市的批发生意高密度地汇集在奥普劳克辛大市场上，谢诺伊批发市场内的服装批发商人和鞋类批发商人都离开了谢诺伊市场。谢诺伊批发市场变成了一个完全的水果、蔬菜批发市场。此后，凭借着其靠近丰坦卡运河码头，南临丰坦卡运河得天独厚水路交通便利的优势，谢诺伊批发市场逐渐做大，在 20 世纪末，它成功地成为了圣彼得堡最大的水果、蔬菜批发市场乃至俄罗斯东欧城市及地区最大的水果、蔬菜集散市场。^⑤

众所周知，俄罗斯的农业主要集中在东欧的南部，也就是东欧平原、伏尔加河流域，为什么农业产品的集散地却位于俄罗斯东欧北边的圣彼得堡？其原因是俄罗斯自己生产出来的蔬菜和水果远远不能满足俄罗斯国内的需求，为了让俄罗斯的国民有足够的农业产品，俄罗斯不得不依靠其他国家的农产品。俄罗斯的出海口、欧洲的窗户“圣彼得堡”成为了俄罗斯蔬菜水果的输入源头——输进俄罗斯的水果和蔬菜绝大多数都被运至圣彼得堡。

谈到俄罗斯的农业，笔者不由自主地联系到自己祖国的情况。在新疆考察的时候笔者算是亲眼见识了中国农业的先进。在新疆，很多蔬菜瓜果一年可以收成四次；就哪怕是在天寒地冻的冬天，大棚的使用使得蔬菜、水果丝毫不受季节的影响。而在俄罗斯，每年蔬菜瓜果的收成只有一季。俄罗斯的冬天从每年的十月份开始，一直要延续到第二年的四月份。冬天，俄罗斯的田地完全被大雪覆盖，森林也光秃秃的，没有生机，如此寒冷恶劣的气候，扼杀了俄罗斯农民在冬天种植蔬菜水果的热情；种植技术的落后又使得俄罗斯的冬天完全停产成为冰凉的世

^①地区学校：частная школа。

^②彼德罗夫斯基宾馆：Петровской гостиницы。

^③巴拉斯宾馆：Отель «Палас»。

^④《光辉的巴拉斯》：«Глория Палас»。

^⑤Виталий Минченко, «СЕННОЙ РЫНОК», «История и Архитектура Санкт-Петербурга», 2006。

界。加之俄罗斯农业基础薄弱，人口少而稀疏，这个世界上领土面积第一的国家，不得不依靠世界上其他国家土地上生产的农作物来维持自己疆域内人民的生活。

民以食为天，农业生产如此低下的一个国家，需要进口多少才能够满足人民的需求？水果方面，每年，来自希腊的柑橘、来自意大利的柚子、来自阿根廷的苹果、来自智利的猕猴桃和葡萄、来自厄瓜多尔的香蕉、来自英国、荷兰和埃及的橙子、来自西班牙的柠檬以及来自法国的桃子被大批量运送到俄罗斯；俄罗斯自己产出的苹果和梨，没有达到市场上苹果和梨总量的 $\frac{1}{3}$ 。俄罗斯成为了欧洲东部新鲜水果的最大消费市场——其进口水果占上市水果的一半以上，销售额达每年 60 亿美元左右。蔬菜方面，俄罗斯远东从中国进口的蔬菜，已经占到市场总量的 $\frac{2}{3}$ ，东欧的俄罗斯城市的黄瓜、西红柿、甘蓝、圆葱、胡萝卜、红甜菜的供应，几乎完全依赖于独联体的农业国家。

圣彼得堡为俄罗斯蔬菜水果的进口源头。在圣彼得堡的港口，修建起一个个小型的水果冷藏设施，圣彼得堡的蔬菜、水果批发市场也因此成为俄罗斯东欧城市的蔬菜、水果集散地。每年，数以亿吨计的农业产品输送进俄罗斯，其中，消费量极大的蔬菜、水果，除一部分直接运送到俄罗斯各大城市的蔬菜、水果包销公司以外，剩下的很大一部分运至圣彼得堡的港口，从港口到蔬菜、水果的批发市场，再从批发市场到一般市场，最后再到达消费者手中。这种层层的销售结构，将集中在圣彼得堡的上亿吨蔬菜、水果，日日月月分散到俄罗斯上千个地区的数千万名消费者家中。从事俄罗斯蔬果生意的多为哈萨克斯坦人、吉尔吉斯斯坦人，这些蔬菜、水果的“倒爷”，促进了俄罗斯蔬菜、水果的流通，他们组成了俄罗斯销售、消费蔬菜、水果商品链里面不可分割的一部分。当笔者发现在圣彼得堡最大的蔬菜、水果批发市场上全都是独联体国家商人的时候，并没有感到多大的吃惊。

谢诺伊批发市场否极泰来成为俄罗斯东欧城市最大的水果、蔬菜集散地以后，市场的发展也并非一帆风顺、如日中天。首先，在过去的 10 年间，俄罗斯的货运环境得到了相当大的改善，越来越多到达圣彼得堡的蔬菜、水果通过铁路和陆路直接发销到各大型城市，因而省略了圣彼得堡蔬果批发市场这个销售环节；其次，俄罗斯不断降低独联体国家农产品的进口税率，越来越多的蔬菜水果从独联体国家铁路运到新西伯利亚，然后，再分销到其他城市；再次，俄罗斯的

单证贸易不断完善，国际贸易方式的日益进步，圣彼得堡的港口只是一笔若干环节完整贸易的一个中间环节。如今，在蔬菜、水果贸易合同上，商品运输的最终目的地很多已经不再是圣彼得堡，而是合同进口方所在的目的城市。因此，谢诺伊一度异常火爆的水果、蔬菜批发生意，凋残得比水果变质还快。不到两年，谢诺伊批发市场就由俄罗斯东欧城市的水果、蔬菜批发市场萎缩成为圣彼得堡的蔬果批发市场，曾经市场上供不应求的市场摊位很快就空余了许多，谢诺伊批发市场不得不把空余的摊位租给经营低档商品的个体经营户。

（四）谢诺伊批发市场和谢诺伊商品贸易娱乐综合体结构

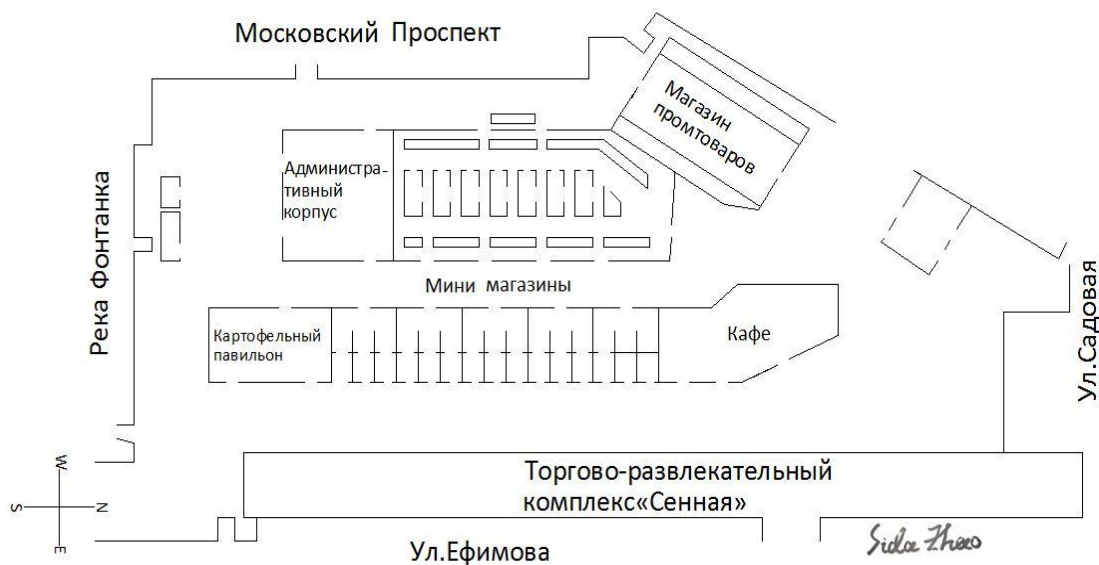
谢诺伊批发市场内谢诺伊商品贸易娱乐综合体^①的建立给谢诺伊批发市场注入了新的活力。市场管理者对国内交通运输情况改善、消费者需求的转变等的提早预知，使得谢诺伊批发市场在新一轮的市场较量中获得胜利。这样的胜利，在很大情况下还影响了谢诺伊批发市场旁边的“市场巨人”——奥普劳克辛大市场，促使奥普劳克辛大市场开始探寻未来的走向。

谢诺伊商品贸易娱乐综合体不仅仅是一个商业中心，同时还是一个娱乐中心。除了精品店铺以外，谢诺伊商品贸易娱乐综合体里面还修建了药房、写字间、酒吧、餐厅、台球厅、保龄球厅，……这些娱乐设施，使得这个批发市场越来越接近家庭购物的大型超市而不再是纯粹的商品市场。谢诺伊商品贸易娱乐综合体力图给与消费者在俄罗斯新建的大型商业中心购物的感觉，同时，又从批发生意中得到实惠的价格，并以此来同其他市场竞争。

谢诺伊商品贸易娱乐综合体建立之后，谢诺伊批发市场的蔬菜、水果批发市生意集中在半露天的批发市场上，绝大多数的服装、鞋帽生意搬进了谢诺伊商品贸易娱乐综合体内。所谓的“半露天”是指市场摊位一半在室内，一半在室外的情形。摊位的室内面积主要用作临时仓库，室外则为销售摊位，这也是俄罗斯大多数农业产品批发市场的摊位结构。

1. 谢诺伊批发市场结构

^①谢诺伊商品贸易娱乐综合体：Торгово-развлекательный комплекс «Сенная»。



图十九：谢诺伊批发市场结构

谢诺伊批发市场结构如图十九所示。

谢诺伊批发市场由三栋贸易楼和三条贸易街组成。位于西边的长条楼和左右的商业街，为水果、蔬菜批发市场；中间的长条楼、位于东边的谢诺伊商品贸易娱乐综合体和这两栋楼之间的贸易街，为精品服装、鞋帽批发、零售市场。市场行政管理大楼^①位于市场西边长条楼的最南边，该楼内的剩余区域为谢诺伊批发市场的长期贸易摊位，主要租给一年四季都在这里经营农产品批发生意的商人；在该长条楼的西边，为蔬菜、水果批发市场，在长约 500 米的露天通道里，经营蔬菜、水果批发的，全部是来自独联体的批发商人；这个地方是整个市场里面人流量最大、最拥挤的地方，人们为了买到心仪的新鲜水果和蔬菜，往往要排几分钟的队。谢诺伊批发市场中间的长条楼由三部分组成，位于北边的咖啡厅，中间的迷你商店，^②这些商铺由原来的服装批发市场改建而成，当谢诺伊商品贸易娱乐综合体内的市场紧俏的时候，这里的摊位被改造成了一个一个精品商品的展示店。迷你商店的南边为土豆类商品市场，^③这个室内的市场除了销售和土豆相关的产品以外，还销售俄罗斯国内生产的蔬菜和水果。另外，在市场的西南口还有一个不大的日用品区域，^④专门销售日用工业品。市场南边的进出口为市场规定的入货口，从这个方向进入的大型卡车可以直接将货物送进谢诺伊商品贸易娱乐

^①市场行政管理大楼：Административный корпус。

^②迷你商店：Мини магазины。

^③土豆类商品市场：Картофельный павильон。

^④日用品区域：Магазин промтоваров。

综合体负一层的仓库里面，该区域为俄罗斯海关监管区域。笔者考察谢诺伊批发市场的当天，中国远洋运输公司——中远集团的货车正好满载货物，从这里入库。

2. 谢诺伊商品贸易娱乐综合体结构

谢诺伊商品贸易娱乐综合体为一栋大型购物娱乐中心，市场建设方在建设该贸易综合体的时候改建了原谢诺伊批发市场里的两栋销售楼，并将这两栋楼同谢诺伊商品贸易娱乐综合体连在了一起。现在，这两栋楼是谢诺伊商品贸易娱乐综合体的两栋附楼，整个商贸娱乐综合体的内部采用了美学与功能设计的布局。

谢诺伊商品贸易娱乐综合体的结构非常简单：一条走廊、一部电梯、一间大厅、几多摊位。市场的一层和二层连接着谢诺伊商品贸易娱乐综合体的附楼，整个市场共有大大小小 315 个摊位，全部为精品销售单间。谢诺伊商品贸易娱乐综合体主楼一层的南边一大片面积，全部租给了埃里达瑞达超级电子市场；^①二层的北边为市场的饮食广场，在二层还有三个银行，提供外汇换购、汇款等业务办理服务；三层的北边为市场的娱乐中心所在地。^②RURIC 公司在设计奥普劳克辛大市场未来蓝图的时候，还专门参考了谢诺伊商品贸易娱乐综合体的设计。

除了批零市场，或者说贸易中心的身份之外，谢诺伊商品贸易娱乐综合体还是圣彼得堡的一个社会工程。新建设起来的这个商贸娱乐综合体不仅仅延续了谢诺伊批发市场长期贸易的传统，同时还成功地改变了市场所在历史街区的面貌。在建设这个超大商贸娱乐综合体时，建设方对市场周围的历史建筑进行了彻底地改造，仅有一小部分历史建筑被保留。谢诺伊商品贸易娱乐综合体和其对面斑驳郁秀的绿色古墙，体现出了圣彼得堡现代风格与古典形象对立的美。^③

谢诺伊商品贸易娱乐综合体似乎已经丢掉了“批发市场”的属性，这是圣彼得堡消费者需求改变使然。这样的现实也勾勒出了谢诺伊批发市场的存在形态——服装和鞋帽的零售市场，水果和蔬菜的批发市场。

谢诺伊批发市场现存的形态，从局部反映出俄罗斯市场类型逐渐转变的态样。

三、特罗伊茨克批发市场和尼柯里批发市场

^①埃里达瑞达超级电子市场：Гипермаркет электроники «Эльдорадо»。

^②娱乐中心：Развлекательный центр。

^③ «Сенной рынок заменят торговым комплексом», Газета «Коммерсантъ С-Петербург» № 35 (4090) от 27.02.2009.

（一）教堂背后的批发市场

鳞次栉比的圣彼得堡有一条柳暗花明的河^①——穿越圣彼得堡的丰坦卡运河。圣彼得堡似乎是批发市场的摇篮，在丰坦卡运河的南北两岸，分布着大大小小 10 余个市场，包括上文中已经描述过的奥普劳克辛大市场和谢诺伊批发市场。在丰坦卡运河距离涅瓦河^②交汇处两公里的南北两岸，对立着两个著名大教堂。丰坦卡运河左岸是尼柯拉海洋大教堂，^③河的右岸是特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂。^④这两个建于 18 世纪的教堂，是圣彼得堡的著名旅游景点，其中，尼柯拉海洋大教堂以三个平行的十字架堂顶出名，特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂顶上的蓝天和星星总能给人一种温馨的感觉。

在这两个受人瞩目的大教堂背后各有一个大型批发市场，这两个批发市场是如此的低调、安静、隐秘，以至于经过这两地的人都感觉不到批发市场的存在。但是，事实上，这两个区域的批发生意早在教堂存在之前就已经存在，并且一直延续至今。

（二）特罗伊茨克批发市场

如今，这两个市场里生意最好的，当属位于特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂后面的特罗伊茨克批发市场。^⑤圣彼得堡谢诺伊批发市场演变成水果、蔬菜批发市场和发展为谢诺伊商品贸易娱乐综合体后，不再从事服装、鞋帽的批发生意，规模最大的奥普劳克辛大市场又正在转型，圣彼得堡的服装、鞋帽批发生意便集中在特罗伊茨克这个纯粹的批发市场里面。特罗伊茨克批发市场没有将要转型成为精品零售市场的迹象，并且，客观地讲，在未来的 10 年内，特罗伊茨克市场所在的区域要改建成为像谢罗伊批发市场那样现代的商品贸易娱乐综合体是不可能的——特罗伊茨克市场位于丰坦卡运河边，面积不大，并且市场周围全是古老建筑。^⑥

1. 特罗伊茨克批发市场概况

^① “鳞次栉比的圣彼得堡有一条柳暗花明的河”，此句话改编自林森《哪岸明媚》中的第一句话：“鳞次栉比的世界是一条柳暗花明的河”，《哪岸明媚》发表于 2005 年，《萌芽》第 1 期。

^②涅瓦河：Нева，俄罗斯联邦西北部一条重要河流。源出拉多加湖，自东向西流，流经俄罗斯圣彼得堡，注入波罗的海芬兰湾，长 74 公里，是白海——波罗的海和伏尔加河——波罗的海两水系的重要航道。涅瓦河横穿圣彼得堡市。

^③尼柯拉海洋大教堂：Никола-Богоявленческий собор 或者 Никольский морской собор。

^④特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂：Троицкий Измайловский собор。

^⑤特罗伊茨克批发市场：Троицкий Рынок。

^⑥«Троицкий рынок делят неизвестные инвесторы», Samru.ru от 13.03.2007。

在俄罗斯有三种街道，第一种叫做大街或大道，俄语称“Проспект”，相当于一个城市的主干道，是城市中最长最宽、纵贯城市的某一方向或者环绕城市的道路；第二种叫做街道，俄语称“Улица”，这是城市的一般车道，有的从大街分支出来，相当于中国各城市中有公共汽车的街道；第三种叫做巷道，俄语称“Переулок”，类似于中国的胡同，小型道路，一般只能私家车的道路，有的还只能是步行区域。特罗伊茨克批发市场位于伊兹梅洛夫大道^①和特罗伊茨克大道^②的交汇处。特罗伊茨克批发市场是俄罗斯为数不多、甚至可以说极其稀少的位于城市两条主干道交汇处的批发市场。市场的西北部为丰坦卡运河，市场地址为：丰坦卡运河码头 130a。^③笔者于 2010 年 5 月 13 日搭乘圣彼得堡地铁一号线从革命广场站^④到达技术学院站，^⑤从地铁出来后，笔者顺着红军战士街^⑥步行至伊兹梅洛夫大道，特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂位于红军战士街和伊兹梅洛夫大道的交汇处，特罗伊茨克批发市场位于教堂之后。

特罗伊茨克批发市场营业时间为周一至周日的上午 7 点到晚上 7 点。没有市场清洁日似乎是圣彼得堡批发市场的专利。在俄罗斯的其它城市如莫斯科、下诺夫哥罗德、喀山，所有的批发市场，周一统一闭市进行市场打扫和火灾隐患消除，这一天叫做批发市场的清洁日。在圣彼得堡的批发市场无论其建筑如何破旧、无论其批发摊位如何凌乱、无论其市场有无火灾隐患都没有清洁日的概念，这也许也是为什么在圣彼得堡的批发商人比其它城市挣得的利润要多的原因吧——多一天的生意就多一天的利润。

2. 特罗伊茨克批发市场特色

特罗伊茨克批发市场主要经营鞣革、^⑦皮革、^⑧毛皮、^⑨鞋、包、毛皮大衣、针织品、牛仔裤、^⑩夹克衫、^⑪西装、女装、大衣、^⑫婚礼服饰^⑬和童装等。

^①伊兹梅洛夫大道：Измайловский Проспект

^②特罗伊茨克大道：Троицкий Проспект。

^③丰坦卡运河码头 130a：наб. реки Фонтанки, 130a。

^④革命广场站：Метро «Площадь восстания»。

^⑤技术学院站：Метро «Технологический институт»。

^⑥红军战士街：Ул. Красноармейская。

^⑦鞣革：дубление。

^⑧皮革：кожа。

^⑨毛皮：меха。

^⑩牛仔裤：джинсы。

^⑪夹克衫：куртки。

^⑫大衣：пальто。

^⑬婚礼服饰：свадебные платья。

在俄罗斯对批发市场各项指标要求甚严的今天，特罗伊茨克批发市场没有被关掉简直就是一个奇迹。由于占地面积小，特罗伊茨克批发市场不得不靠压缩市场通道的宽度来尽可能多地添加摊位；市场内部的通道窄得只能通过两人。在奥普劳克辛市场一步一步转型之时，特罗伊茨克批发市场上的批发摊位更是炙手可热。市场方在有限的市场面积基础上无限地增加摊位，特罗伊茨克批发市场的摊位都已经从市场土地上“溢出”，越来越靠近特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂和伊兹梅洛夫大道。由于原来的仓库区域现在已经全部变成了摊位，市场上的货物垒得高得出奇，已经到了十分夸张的地步。市场上的商人要站在自己摊位顶上搭梯子然后垫起脚尖才能够触及到自己垒在最上方的货物。^①

理论上，特罗伊茨克批发市场被政府永久关闭的概率，应当就像这个市场上要发生火灾的概率是一样的。然而，事实上，理应发生在特罗伊茨克批发市场上的火灾，却发生在奥普劳克辛这样规范的大市场上，而且还是两场。^②特罗伊茨克批发市场也没有被圣彼得堡政府关闭整治，而在特罗伊茨克批发市场北门河对岸，一个好端端的批发市场——尼柯里批发市场，却在 2007 年硬是被关闭重建。近几年间，特罗伊茨克批发市场真是风调雨顺，左右逢源，一发冲天，大批奥普劳克辛和尼柯里的批发商人向这个市场转移，而且，在特罗伊茨克批发市场上甚至连一次突击检查都没有。

特罗伊茨克批发市场的规模被扩大到刚好不至于亵渎特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂的神圣为止，而特罗伊茨克批发市场的经营模式也正踩在不侵犯政府利益的分水岭。

从特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂的正面只能够隐隐约约地看见特罗伊茨克批发市场；教堂前面的 10 门大炮和 30 米高的柱子，比索然无趣的批发市场更吸引人的注意力。教堂前高柱上站立着一个拿着花环的天使，天使的这个造型和下面的大炮，让笔者情不自禁地联想到了法国作家欧仁·德拉克罗瓦的名画《自由引导人民》。

从教堂右边的步行街走向市场方向，首先映入眼帘的是一个巨幅的标牌，上

^①Пресс-служба администрации г. Троицка, «Троицкий рынок обретет новое лицо?», Газета «Регион» от 5 февраля 2009.

^②奥普劳克辛市场的火灾，如前文所提及，1862 年和 1914 年奥普劳克辛市场的两场大火，每次都烧掉奥普劳克辛大市场上半数的建筑；而特罗伊茨克批发市场没有奥普劳克辛大市场的 1/10 大，也就是说，奥普劳克辛大市场上的两场火灾足以让特罗伊茨克批发市场毁灭 20 次了。

面写着“低价天堂”，^①标牌的下面写着“批发与零售”，^②直到笔者走近市场大门才在黄色的销售楼上看到特罗伊茨克批发市场的俄语名称。特罗伊茨克批发市场前临近伊兹梅洛夫大道的楼为公共用楼，地址为伊兹梅洛夫大道5号。^③

特罗伊茨克批发市场上的批发生意已经明显地超越了市场本身的领土，眼镜的批发商人直接将市场的铁栏当作展示架，一个个太阳镜被悬挂于上进行展示；更有甚者直接将服装挂在市场的铁栏杆上进行销售，这些在中国叫做“违章占道”的行为，在俄罗斯的特罗伊茨克批发市场上竟然是合理合法的，这些地方是市场的新一批摊位，销售者的权利受市场方保护。在市场周围的铁栏杆都全部出租出去以后，特罗伊茨克批发市场外，修建起了类似于俄罗斯报亭的“销售亭”，^④这样做是为了让每日膨胀的批发生意不至于影响到特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂的正面形象。于是，特罗伊茨克市场的销售亭就和特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂的公德亭平行在一起，这边批量销售服装，那边免费发放圣经。

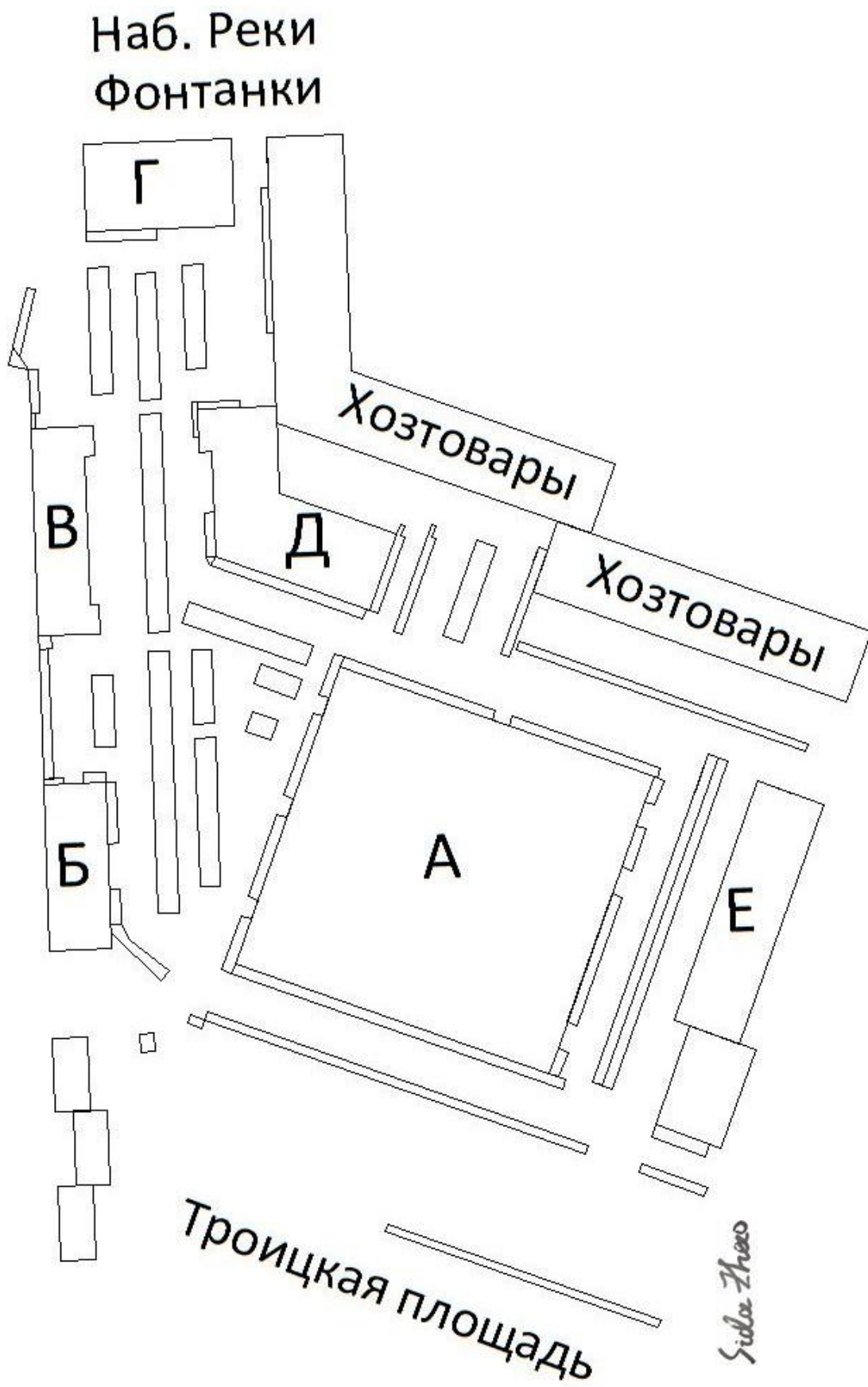
3. 特罗伊茨克批发市场的结构

^①低价天堂：Мир Низких цен。

^②批发与零售：оптом и розница。

^③伊兹梅洛夫大道5号：Измайловский Проспект №.5。

^④销售亭：киоск。

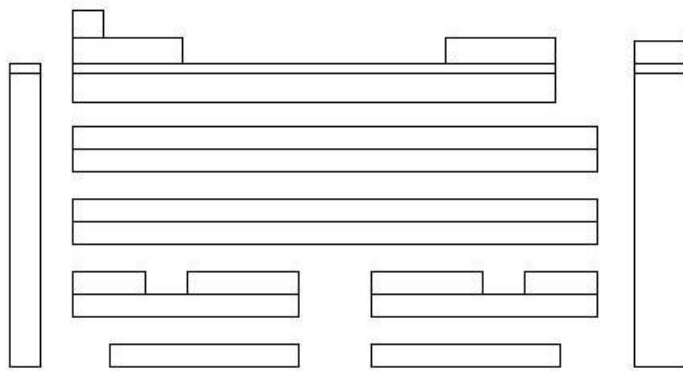


图二十：特罗伊茨克批发市场的整体结构图

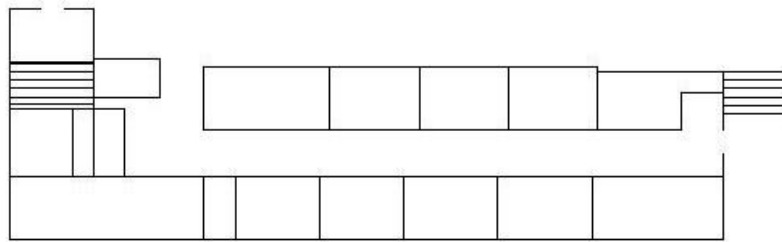
图二十是特罗伊茨克批发市场的整体结构图。

该图中南边的空地是特罗伊茨克广场，这是特罗伊茨克批发市场和特罗伊茨克伊兹梅洛夫大教堂的分界线。特罗伊茨克批发市场由 А、Б、В、Г、Д、Е 六栋销售楼和其周围的露天批发摊位组成。市场销售楼的建筑基位都很高，需要先上几阶楼梯然后才能进入；销售楼均为黄色。市场西边露天批发摊位原本是笔直的一条服装街，后来，进入特罗伊茨克的批发商人多了，市场方到处插入新的摊位，这使得现在的这条露天批发街混乱不堪。市场上的所有露天批发摊位就像莫斯科的卢日尼基体育场批发市场一样，均为棚户摊位。市场管理局^①位于市场的 Д 楼。在市场东边铁栏杆之外的区域被租给了一些短期的贸易商人，他们销售居家用品和日用品。特罗伊茨克就是这样一个“L”形状的市场，从南向北看，市场像一把手枪；从北向南看，市场像一个烟斗。

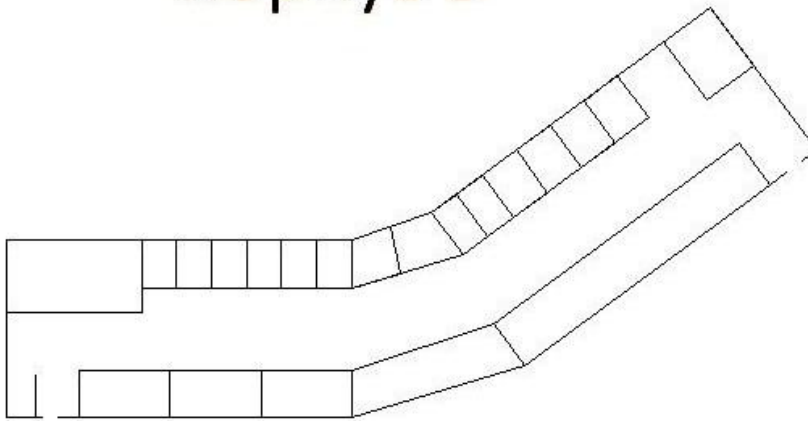
^① 市场管理局：Администрация рынки。



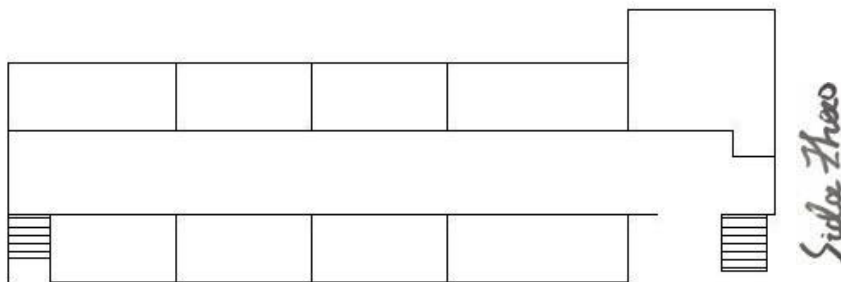
Корпус А



Корпус В



Корпус Д



Корпус Е

图二十一：特罗伊茨克批发市场 A 楼、B 楼、D 楼和 E 楼市场结构

图二十一分别为特罗伊茨克批发市场 A 楼、B 楼、Д 楼和 E 楼的市场结构。

A 楼是市场销售楼里面面积最大的一栋。为了最大限度地取悦市场的潜在客户，A 楼修建了许多无障碍设施，以方便残疾人顾客、手提货物的顾客和手推市场购物车的大批量采购客户，A 楼的 7 个出入口里，有 3 个都是无障碍进出口。但相当讽刺的是，如今窄得仅能够通过两个人的市场通道让这些无障碍设施永远没有用武之地。A 楼还是市场里面唯一一栋两层的销售楼，每一层楼都是一圈摊位包围着 3 排摊位。说到销售楼，市场方肯定恨不得销售楼可以象商人的货物一样随便垒上去就好了。如果真是那样，特罗伊茨克批发市场一定能够拥有一栋，甚至几栋高耸入云的摩登大厦。除了销售服装和鞋帽以外，A 楼还销售日常生活用品、吊灯^①和礼品饰品^②等小商品。市场内的理发店和咖啡店位于 A 楼。

B 楼、Д 楼和 E 楼的结构非常类似，均为两排摊位夹杂着一个走廊。很多年前，特罗伊茨克批发市场也模仿其它批发市场将很多摊位合并在一起成为一个大型摊位，然后出租给付得起价格的知名品牌销售商，但是，在特罗伊茨克批发市场上的品牌商人最终让位给出价更高的批发商人；这些批发商人将合并成大摊位的展厅又辟成了一个一个小商铺，这些商铺随着商人的不断进入和市场租金每天提高变得越来越小。B 楼为毛皮大衣销售楼，里面为数不多的摊位只租给销售毛皮大衣的商人。服装市场的裁缝店和服务部位于 Д 楼。市场内的两个洗手间位于 Д 楼和 E 楼。

4. 从市民的评价看特罗伊茨克批发市场的价值

尽管，笔者没有对特罗伊茨克批发市场给出太正面的描述，但圣彼得堡的市民却对特罗伊茨克批发市场的评价非常高。笔者在圣彼得堡的俄罗斯朋友如此评价该市场：“这是一个服装、鞋帽批发市场，里面有大量的中国和土耳其人，商品就像他们所说的一样，又便宜又好。如果在市场里面仔细搜索，还可以找到很多不平凡的商品。”

特罗伊茨克批发市场是俄罗斯的一个纯种血统的批发市场，它同时也是在俄罗斯诸多批发市场转型的年代却岿然不动的一个批发市场。特罗伊茨克批发市场的这种“执著”是有原因的。原因在于圣彼得堡的诸多批发市场都属于一家房地

^①吊灯：люстра。

^②礼品饰品：подарки。

产公司——彼得商会。^①彼得商会成立于 1992 年，公司创始人兼总裁为伯纳马列夫·尼古拉·亚历山大维奇。^②从创始至今，彼得商会已经走过了 18 个年头。在这 18 年间，彼得商会成功地成为圣彼得堡最大的房地产开发商，包揽了圣彼得堡城市的一系列重建业务，并拥有该市众多商业中心的股权。彼得商会旗下的市场包括奥普劳克辛大市场、谢诺伊批发市场和特罗洛斯茨克批发市场在内的数十个市场。因此，当奥普劳克辛大市场和谢诺伊等批发市场纷纷转型的时候，特罗伊茨克批发市场却不做任何变化是彼得商会的策略。

（三）尼柯里批发市场

再来谈丰坦卡运河北岸尼柯拉海洋大教堂附近的尼柯里批发市场。^③在考察特罗伊茨克批发市场以后，笔者步行穿过伊兹梅洛夫桥，^④从园艺街向西走，两分钟后到达尼柯里批发市场。在尼柯里批发市场附近有一家著名的中国餐馆叫做“北京”。^⑤在上文中提到，尼柯里批发市场在 2007 年被勒令关闭重建。其主要原因是因为尼柯里批发市场的建筑已经过于破旧，无法再支撑市场内的生意，存在重大安全隐患。笔者看到的尼科里批发市场已经是整修后崭新的市场。这个新的尼柯里批发市场预计将在 2010 年下半年开始招商营业。

尼柯里批发市场建于 1789 年，其市场建筑本身就是一个历史遗迹，位于园艺街 62 号，在尼柯里市场背后是格鲁科夫河道。^⑥历史上，该河道曾经用于尼柯里批发市场的水上贸易市场，大量的驳船曾聚集于此，将市场上的货物运送到涅瓦河，然后，进入芬兰湾到达欧洲。曾几何时，尼科利批发市场被用作俄罗斯的金银市场和冷兵器市场。^⑦

新的尼柯里市场同旧市场相比在外观上没有多大改变，除了市场的环形楼被完全翻新以外。根据尼柯里批发市场的投资方——俄罗斯铁路公共联合股份公司^⑧公布的市场建设方案，尼柯里批发市场将在市场地下建设双层的地下停车场，同时，市场建筑的一边还会修建一个高级酒店。这个像罗马斗兽场一样的建筑从

^①彼得商会：Коммерческий центр «Питер»。

^②伯纳马列夫·尼古拉·亚历山大维奇：Пономарев Николай Александрович。

^③尼柯里批发市场：Никольский рынок。

^④伊兹梅洛夫桥：Измайловский мост。

^⑤北京餐馆：Ресторан «Пекин»。

^⑥格鲁科夫河道：Крюков канал。

^⑦«Никольские ряды сегодня начнут расчищать», Фонтанка.ру, 2009。

^⑧俄罗斯铁路公共联合股份公司：ОАО РЖД，全称为 открытого акционерного общества «Российские железные дороги»。

外面看总是给人一种神秘感。在这个比一个体育场还大的建筑外面，笔者想象着尼科里批发市场的未来。^①

（四）教堂庇护下的市场

特罗伊茨克批发市场生意红火；尼柯里批发市场适时翻新，将迎来新的利好——这两个左右逢源、吉祥如意的市场，都亭立在圣彼得堡这个历史名市的著名大教堂旁边，与教堂和谐共存了上百年；而历史上，俄罗斯沙皇和教会从未停止争权夺利。与其它批发市场不同，这两个市场从没有遭遇天灾^②人祸^③，难道，这这仅仅是因为商业和教会是不冲突的？仅仅是因为批发市场不沾政治因素？仅仅是因为批发市场历史事件的冷眼旁观者？难道这两个批发市场就没有受到教堂神灵的一点庇护？

四、亚姆斯科三角贸易综合体

（一）高雅之堂——亚姆斯科三角贸易综合体

在来到圣彼得堡亚姆斯科三角贸易综合体市场之前，你永远不可能相信：竟然有这样的批发市场，居然修建得如此高雅艺术！竟然有这样的贸易集市，居然安静得如同神圣的宫殿！

坦而言之，当今的很多批发市场已经成为了低价低质商品的代名词；加之批发市场货物众多，其摆设难以规范、凌乱不堪，在俄罗斯，很多批发市场已经变成了中产阶级和中下层收入者的购物中心。其实，殊不知，高级商场里面的货物也是从批发市场而来；对批发市场吹毛求疵的人，不懂得商品流通的基本规律。现实的情况就是，在俄罗斯，批发市场上低档的货物已经难登俄罗斯新贵的大雅之堂而批发市场的环境也难以在挑剔的客户中获得好评。然而，作为商品流通最重要的一个必要环节，批发市场绝不会因此退出历史舞台，相反，它不仅依旧会为满足绝大多数的消费者的需求作出贡献，并且还会为满足消费者的需求而做出一定的改善。

笔者于2010年5月14日考察的亚姆斯科三角贸易综合体^④让笔者耳目一新。

^① «Никольский ждет чуда», «Санкт-Петербургские ведомости» № 093 от 23.05.2008.

^② 如奥普劳克辛大市场的火灾。

^③ 如俄罗斯莫斯科很多市场受到的突击检查、切尔基佐沃大市场的彻底关闭等

^④ 亚姆斯科三角贸易综合体：Торговый комплекс «Ямской», 简称：ТРК «Ямской»。

笔者从自己居住的、位于涅瓦大街的十月革命宾馆^①出发，搭乘圣彼得堡地铁从革命广场站到陀思妥耶夫斯基地铁站，^②然后从该站换乘，最终到林格夫斯基大街地铁站，^③出地铁站以后沿着旅行街^④向西北方向行走，5分钟后达到亚姆斯科三角贸易综合体。

亚姆斯科三角贸易综合体位于马拉姐街 53 号，^⑤通往该市场并穿越该市场的街道还有菠萝街^⑥和旅行街，离该市场不远的地方为著名的卡罗门司基剧院。^⑦

（二）古典建筑宫殿——亚姆斯科市场

“亚姆斯科三角贸易综合体”这个名字是该市场最近几年才使用的，在此之前，该批发市场的名字一直为亚姆斯科市场。^⑧亚姆斯科市场建于 18 世纪末，最初，市场上只是销售肉制品、盐、面粉、蔬菜、水果和其他商品。鉴于当地居民对亚姆斯科市场的喜爱，同时，为了改善批发市场的卫生环境，市政当局决定将亚姆斯科市场重新建设。

1817 年到 1819 年间，在设计师瓦西里·彼得罗维奇·斯达索夫^⑨的领导下，开始了市场新建筑的建设工作。亚姆斯科市场建筑被誉为古典建筑学的丰碑，市场建筑为包含内部庭院的一个三角大楼，70 根多立克列墙柱装饰着市场外墙并形成迂回的回廊。值得一提的是，将圆柱用于商业建筑的建设，在圣彼得堡实属罕见。建筑内约 30 间店铺，由于租赁店铺的商人多为肉制品商人，亚姆斯科市场又被称为亚姆斯科肉市。

瓦西里·彼得罗维奇·斯达索夫是晚期古典建筑主义代表，他发展继承了古典建筑主义的基本观点和建筑形态。从 1808 年起，瓦西里·彼得罗维奇开始在圣彼得堡工作，并且参与、主持、设计了俄罗斯的很多经典建筑，如，不列阿布拉任斯基教堂、^⑩莫斯科的凯旋门、¹¹圣彼得堡纳尔瓦地铁站¹²和圣彼得堡练马场

^①十月革命宾馆：Гостиница «октябрьская»。

^②陀思妥耶夫斯基地铁站：Метро «Достоевская»。

^③林格夫斯基大街地铁站：Метро «Лиговский Проспект»。

^④旅行街：Ул. Разъезжая。

^⑤马拉姐街 53 号：Ул. Марата №.53。

^⑥菠萝街：Ул.Боровая

^⑦卡罗门司基剧院：Коломенский театр。

^⑧亚姆斯科市场：Ямской рынок。

^⑨瓦西里·彼得罗维奇·斯达索夫：В.П.Стасова。

^⑩不列阿布拉任斯基教堂：Преображенский собор。

¹¹莫斯科的凯旋门：Московские триумфальные ворота。

¹²圣彼得堡纳尔瓦地铁站：станция Петербургского метрополитена именна «Нарвская»。

①等等。1837 年的冬宫大火后的教堂、大堂和外墙等的修复工作，全部由瓦西里·彼得罗维奇领导。

每年，来参观亚姆斯科市场建筑的人比光顾市场的客主还要多。这个批发市场的建筑胜过剧院、博物馆的巨型建筑，其造型有着一种古典、安静、祥和的美。

20 世纪初，亚姆斯科市场为著名的肉市和盐市，随着市场周围贸易的不断发展，亚姆斯科市场在 20 世纪 60 年代成为著名的家具批发市场。亚姆斯科市场出名的另一个原因，是由于在该市场上所拍的一部著名影片《狗心》，^②该电影在在俄罗斯的知名度仅次于像《莫斯科不相信眼泪》^③一样的作品。

（三）亚姆斯科三角贸易综合体的市场结构

今天，从亚姆斯科市场发展成为亚姆斯科三角贸易综合体，是一个服装和玩具批发市场。在上一节中，笔者描写的莫斯科的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心，是莫斯科新建的服装和玩具批发市场，该新建的市场摒弃了旧批发市场的一切缺点，完善了旧批发市场所有的不足。然而，亚姆斯科三角贸易综合体作为一个传统的批发市场，比起新建的批发市场的完善、完美在很多方面，都有“过之而无不及”之处。亚姆斯科三角贸易综合体的尽善尽美给笔者的触动很大。市场中没有凌乱不堪、没有肆意添加的商铺，没有大声叫卖、左拉右揽的商人；亚姆斯科三角贸易综合体安静得像一个宫殿。市场的设计是如此的高雅明媚以至于市场给人的购物感受非同一般。^④

图二十二为亚姆斯科三角贸易综合体的市场结构图。

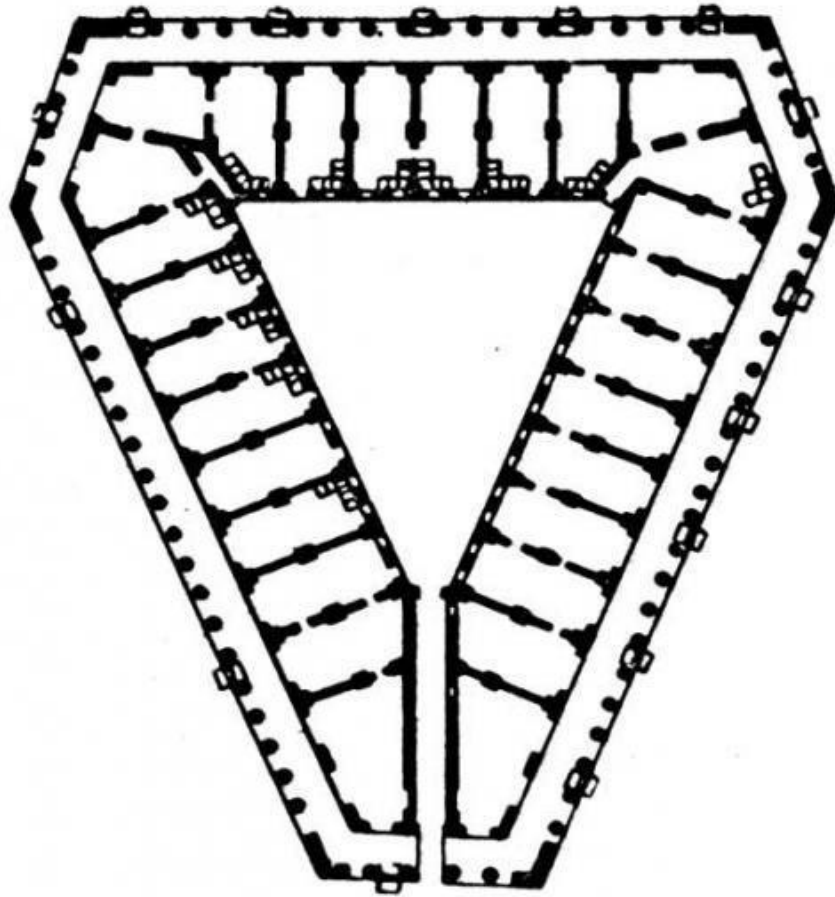
很难相信，一个批发市场的建筑能够具有如此对称美。

^①练马场：манеж。

^②《狗心》：«Собачье сердце»。

^③《莫斯科不相信眼泪》：Москва слезам не верит。

^④«Ямской рынок», «Архитектура первой половины XIX и XX века», opeterburge.ru。



图二十二：亚姆斯科三角贸易综合体市场结构^①

在圣彼得堡，亚姆斯科三角贸易综合体建筑的形状已经成为了市场的形象代言。当报纸和期刊提及到该市场的时候，都将会印上这个市场的结构，他们将市场结构称作：亚姆斯科三角形。^②三角形的最外环为市场外走廊，每一条走廊上都有 20 余根多立克列墙柱。市场内部的摊位已经由原来一个一个的单间变成了四条商铺：靠墙边有两条商铺，中间并列着两条商铺，原来的一条过道已经变成了两条，分别位于墙边商铺和中间的两条商铺之间。三角形的三个顶端都有通向第二层的楼梯，市场的第二层和第一层结构相同，只是还同原来一样，所有的商铺都是单间商铺；在这一层的商铺销售的商品，其价格就明显高于第一层的商品，在该层租赁商铺从事批发生意的，都是知

^①该图来自 <http://www.citywalls.ru/>，访问时间 2010 年 4 月 21 日。

^②亚姆斯科三角形：ямской равнобедренный треугольник。

名品牌的商店，这些品牌位于城市各个区的专卖店，在销售旺季都到这个批发市场上的店铺上货补号。^①市场中间的院落，则是露天批发区域，现在为亚姆斯科露天肉制品批发市场，该市场包揽了圣彼得堡近两成的肉类生意，并且是圣彼得堡所有马肉的源头市场。

为了分解楼梯的重量，市场通道的门洞尤其是第二层通道门洞并不高，只有1.9米左右。超过这个高度的人，在过这些门洞的时候只得俯身过去。没有人将货物摆放在本来就不宽的过道上，市场上的每一个摊位都对应一个仓库。所谓的仓库是位于市场第二层楼顶的夹层，要进入仓库则需要使用专门的梯子。

亚姆斯科三角贸易综合的营业时间为早上10点到晚上8点，没有休息日。市场上的销售人员多为俄罗斯人，他们受雇于在圣彼得堡做批发生意的中国商人、越南商人和土耳其商人。在这样高雅的环境里面，商品销售者也异常安静，这种安静又反过来增加了市场的档次。

坦而言之，要是所有的批发市场都同亚姆斯科三角贸易综合体一样，批发市场就不会面临转型的窘境了。

五、饱人市场

（一）兔子岛、石头税、鸡蛋教堂

今天著名的圣彼得堡城市，是从一个小岛发源，这个小岛叫做兔子岛。当年，彼得大帝为了夺取俄罗斯北边的出海口、防御瑞典军队的进攻，在涅瓦河三角洲的兔子岛上修建了一个要塞，驻重兵把守，取名为彼得保罗要塞。

由于当时兔子岛、彼得保罗要塞的周围还是一片沼泽地，为了建造城市，俄罗斯人开创了填海造市的先例。彼得大帝下令：在全国的其它任何地方禁止用石头盖房子、将全国所有的大石头运到此地当作地基；通过彼得保罗要塞区域的船只必须交“石头税”：大船要缴纳30块石头，小船要缴纳10块石头，并且，每1块石头不得小于10磅；^②全国数10万名石头工匠被派驻到工地上劳作，卖力地从事着圣彼得堡的建设。著名的圣彼得堡市就是这样从兔子岛上的彼得保罗要

^①号：这里的“号”是指对应的货物注明的商品规格的号码。

^②这里的“石头税”数据由俄罗斯资料提供，与笔者前面采用的中央电视台《大国崛起》节目组编著的《俄罗斯》一书中提及的“石头税”为30立方米有出入，但是，二者一致的是，为了修建圣彼得堡市，彼得大帝曾经是向过往船征收过石头税的。——笔者注。

塞为起点一点一点建设起来的。^①现在，位于小、大涅瓦河之间是圣彼得堡的彼得格勒区，就是同彼得保罗要塞连接在一起、由当年兔子岛发展而来，是圣彼得堡最早发展建设的市区。

曾经的彼得保罗要塞成了今天圣彼得堡的著名旅游景点；彼得格勒区这个同彼得保罗要塞联系最紧密的区域也是圣彼得堡重要的观光区，在这里聚集了圣彼得堡大大小小 20 多处旅游景点和 100 多处历史遗迹，包括当年发出攻打冬宫信号的阿芙乐尔号巡洋舰和十月革命的策划地、列宁居住旧址。在彼得保罗要塞的东北方向，有着一个世界上独一无二的穆斯林教堂，它的名字叫做大礼拜清真寺。^②大礼拜清真寺的主色调为蓝色，其寺顶为半椭圆形，半椭圆形的堡顶酷似鸡蛋壳，因此，大礼拜清真寺又被戏称为“鸡蛋教堂”；^③半椭圆形的寺顶上面贴着刻画细致精妙的蓝色瓦片；该清真寺以别出心裁的此设计出名。^④

（二）饱人市场的语意

在兔子岛上的鸡蛋教堂之东、彼得保罗要塞之南、亚历山大公园之前，有一个著名的批发市场——饱人市场。^⑤这是与兔子岛、石头税、鸡蛋教堂传说相关的市场。

饱人市场建于 18 世纪初，其前身为鞑靼人的奥比若尔内市场。^⑥饱人市场类型定位于零售市场、批发市场、集市。^⑦在前面我们所描述的圣彼得堡的其他批发市场全部分布在南岸，即圣彼得堡的中心市区，也就是位于大涅瓦河南岸海军区的无名岛，^⑧饱人市场是唯一一个位于圣彼得堡彼得罗夫区的批发市场。

饱人市场位于瑟宁斯基广场 3 号-5 号，^⑨市场周围全是圣彼得堡著名的旅游景点。在饱人市场周围还有圣彼得堡音乐厅、^⑩鲍基斯基大剧院、¹¹战争历史博物馆、¹²高尔基纪念碑、¹³和列宁格勒公园。^⑪市场四周的街道分别为东边和南边

^①Е.В. Анисимов, «Юный град. Петербург Петра Великого». СПб, 2003.

^②大礼拜清真寺: Соборный мечеть.

^③俄罗斯族人出于对穆斯林的尊重，一般不说成鸡蛋清真寺，而将其称之为“教堂”。

^④«Реконструкция Московской соборной мечети потребует полмиллиарда долларов», lenta.ru от 19.05.2006.

^⑤饱人市场: Сытный Рынок.

^⑥奥比若尔内市场: Обжорный рынок.

^⑦零售市场、批发市场、集市: Торговля / Оптовые Рынки, Ярмарки.

^⑧无名岛: безымянный остров.

^⑨瑟宁斯基广场 3-5 号: Сытнинская пл., д. 3-5.

^⑩圣彼得堡音乐厅: Мюзик-холл.

¹¹鲍基斯基大剧院: Балтийский Дом.

¹²战争历史博物馆: Военно-исторический Музей.

¹³高尔基纪念碑: Памятник М. Горькому.

的科隆威尔街、^②西边的萨布林斯基街^③和北边的锡特宁斯基街。^④

饱人市场也可以看作是兔子岛、石头税和鸡蛋教堂历史的一部分，这是因为饱人市场圣彼得堡最古老的一个市场，是圣彼得堡的第一个市场；如果说，兔子岛是圣彼得堡发源地的话，那么饱人市场是圣彼得堡贸易市场的发源地。

饱人市场的俄语为“Сытный Рынок”，其中，“Рынок”意为市场，“Сытный”在意为：“容易饱人的”，“有营养的”，“腻人的”，是一个形容词；或许，将“Рынок”市场前的俄语“Сытный”翻译成其它任何一个含义，市场的名字都比“饱人市场”要好听，但是，既然该市场处于兔子岛和鸡蛋教堂的包围当中，将其译作“饱人市场”又未尝不可？希望这个名字同“兔子岛”、“鸡蛋教堂”一样可爱。事实上，俄罗斯的学者对该市场名字的含义也模棱两可、争议颇多。有的学者认为“Сытный Рынок”指的是富人市场，因为“Сытный”除了“吃饱了的、腻人的”意思外还有富足、富裕的意思；另有一些学者认为“Сытный”取自古俄语中的“сыта”，意为变甜的水，暗指蜂蜜，因此“Сытный Рынок”应当是古代的蜂蜜市场；也有人认为，将“Сытный Рынок”音译成“锡特纳市场”也是可以的。^⑤

（三）饱人市场的结构

笔者于2010年5月15日搭乘地铁到达高尔基站，^⑥出站后沿着亚历山大公园的林间小道西行，10分钟后达到饱人市场。引起笔者注意的是饱人市场建筑上的一排排的鸽子，而非市场上毫无特色的建筑本身。

市场的两栋建筑和露天批发市场组成的长方形区域使得饱人市场更像是一个庭院。

图二十三为饱人市场结构图。

^①列宁格勒公园：Ленинградский парк。

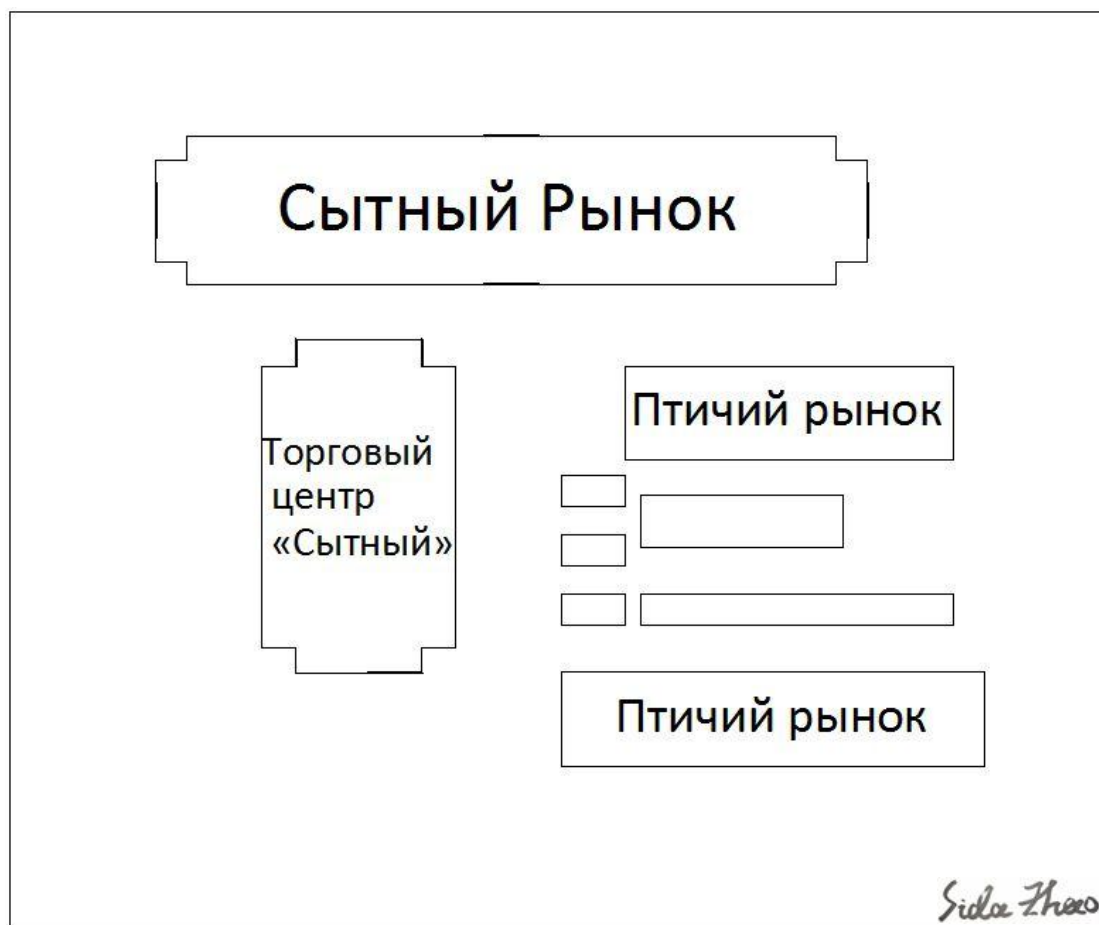
^②科隆威尔街：Ул.Кронверская。

^③萨布林斯基街：Ул.Саблинская。

^④锡特宁斯基街：Ул.Сытнинская。

^⑤ «Сытный рынок», «История и Архитектура Санкт-Петербурга»。

^⑥高尔基站：Метро «Горьковская»。



图二十三：饱人市场结构图

饱人市场结构非常简单，批发市场由位于南边、西边的两栋销售楼^①和中间、北边的露天批发市场组成。位于市场南边的销售楼名为饱人商品中心。^②饱人商品中心是整个市场里销售产品种类最多的一个市场，该楼总共两层，销售的产品从鞋、陶瓷、金银首饰、^③水晶玻璃^④到日用品、^⑤金属门、^⑥浴室家具、^⑦甚至动物商品、^⑧动物药品。^⑨

饱人商品中心楼修得像一个切片面包，在这个面包里面夹着各式各样的商品。市场西边的销售楼同市场同名，就叫饱人市场。该市场为饱人市场的蔬菜、水果批发市场和服装批发市场，市场中间的露天批发摊位主要批发园艺用品和日

^①该图的北边方向指右边。左为南，上为西，下为东。

^②饱人商品中心：ТЦ «Сытный», 全名 Торговый центр «Сытный»。

^③金银首饰：золото。

^④水晶玻璃：хрусталь。

^⑤日用品：холзтовары。

^⑥金属门：металлические двери。

^⑦浴室家具：мебель для ваннных комнат。

^⑧动物商品：зоотовары。

^⑨动物药品：ветаптека。

用品，市场北边的露天批发市场为花鸟市场和大型二手市场，销售二手商品，如，过时电器和旧书。

饱人市场西边的室内批发市场分为两层楼，第一层为水果、蔬菜批发市场，第二层为服装鞋帽批发市场，其结构类似于下诺夫哥罗德中心批发市场：销售楼一层为典型的水果、蔬菜批发市场结构，同下诺夫哥罗德中心市场室内市场区域一层摊位非常相似。在饱人市场西边销售楼的一层，每一个“口”字代表了四人摊位，每一个摊位占据了“口”字的一条边，而商人就在自己的摊位里向“口”字外面的客户销售商品。该层共 32 个“口”字总计 128 个摊位。该销售楼二层摊位的设计，将长方形的房间分成了一个一个的区域。由于人流量不大，饱人市场销售楼二层的摊位分布相对稀疏，而且，每个摊位所占面积大于一般的批发市场。

离饱人市场最近的银行为联合银行，^①该银行位于市场东边的科隆威尔街。

饱人市场的营业时间从早上 8 点到晚上 9 点，在每一天的生活开始得较晚的圣彼得堡，早上 8 点钟的营业时间算是非常早的了。

在饱人市场门口，立有一个牌子，上面写着：“市场有狗保卫”。^②市场的狼狗并不凶猛可恶，相反，她们尽职而又可爱。

真正一年一年保卫市场的，不是市场主饲养的狼狗，而是俄罗斯以兔子岛上彼得保罗要塞为根基，一点一点树立起来的大国威风。

六、安德烈耶夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场

（一）市场旁的学术圣殿对市场对商人的影响

市场和大学似乎从来就属于两个不同的概念，各自做自己的事情——市场销售商品，大学传授知识。因此，被俄罗斯最著名的大学、艺术学院和科学院包围起来的安德烈耶夫斯基市场^③和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场^④与周围的环境显得格格不入。或许，各自想来都是个悲剧：在学院里面拼搏了几年的学生，拿到了

^①联合银行：Банк Союз，由建立于 1993 年的英格斯斯特拉斯银行联盟（АКБ «ИНГОСТРАХ-СОЮЗ»）发展而来，是一个通用商业银行。在 2003 年的时候，又有三个银行并入联合银行：液化石油气银行（Автогазбанк）、西伯利亚区域银行（Сибрегионбанк）和人民银行（народный банк）。

^②“市场有狗保卫”，俄语原文为：“территория рынка охраняется собаками”。源自：Наталья Тихонова, Сытный рынок не вписался в новые правила, «Мой район», 19 марта 2008。

^③安德烈耶夫斯基市场：Андреевский Двор，原名：Андреевский Рынок

^④瓦西里奥斯特罗夫斯基市场：Василеостровский Рынок

自己的学位，从此开始了自己闯荡的职业生涯，以此文凭，可以名正言顺地从事自己的专业，获取各种职称、职位、头衔；但是，在市场里面拼搏了一生的商人，却得不到任何头衔，只能如此一生、草草了之、平淡无奇、没有色彩。安德烈耶夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场里的商人或许或多或少只能从这样的想法中寻求平衡：在学院里面拼搏了几年的学生，拿到了自己的学位，奋斗一生，或许会有职称、职位、头衔，或许一生什么也没有却还捉襟见肘、囊中羞涩，一生穷困潦倒。在贫困中离世的名人、文人、艺术家、音乐家还少吗？

安德烈耶夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场位于圣彼得堡瓦西里耶夫斯基岛区大街 18 号和 16 号。^①市场区域的西边，为圣彼得堡矿业大学；^②南边、以及与市场仅隔着一条街区的东南角、大涅瓦河旁，为俄罗斯万众瞩目的艺术学院。^③该学院是世界最著名的艺术学院之一，几乎俄罗斯所有著名的画家都曾在圣彼得堡的艺术学院里面研习过；市场的东边 200 米开外的地方，为俄罗斯人才荟萃的圣彼得堡科学院和在世界都享有盛誉的圣彼得堡国立大学，俄罗斯现任总统梅德韦杰夫和总理普京就毕业于该校法律系。市场周边是如此的辉煌以至于这两个大市场都被淹没于其中。唯一的出口是市场北边的安德列耶夫斯基教堂。^④当然，市场上的独联体人穆斯林可不这样想。^⑤

艺术学院在圣彼得堡成立于 1757 年。1764 年以来，艺术学院成为了俄罗斯帝王时期的高等教育机构，因此，艺术学院又被称为皇家艺术学院、^⑥圣彼得堡皇家艺术学院。^⑦早在 17 世纪末期，彼得一世就提出了成立艺术学院，皇家艺术学院后来成为了俄罗斯最顶尖艺术家的摇篮，培育了俄罗斯上千名天才画家和雕塑家，包括列宾、^⑧谢洛夫、^⑨瓦西里耶夫^⑩和巴克斯特¹¹等。^⑪

^①圣彼得堡瓦西里耶夫斯基岛区大街 18 号和 16 号：Санкт-Петербург Большой пр. В.О., д.16-18。

^②圣彼得堡矿业大学：Горный Университет。

^③艺术学院：Академия Художеств

^④安德列耶夫斯基教堂：Андреевский Собор。

^⑤市场北边的安德列耶夫斯基教堂，是基督教教堂，作者写信奉伊斯兰教的穆斯林不会认为市场北边的基督教教堂是其出口，是暗喻：伊斯兰教与基督教的性质不同，穆斯林不会把基督教作为自己的出口或者出路。

^⑥皇家艺术学院：Императорская академия художеств。

^⑦圣彼得堡皇家艺术学院：Императорская академия художеств Санкт-Петербурга。

^⑧列宾：Репин Илья Ефимович，19 世纪后期伟大的俄罗斯批判现实主义绘画大师，代表作有《伏尔加河上的纤夫》、《蜻蜓》、《伊凡雷帝和他的儿子》和《库尔斯克省的宗教行列》等。

^⑨谢洛夫：Серов Валентин Александрович，俄罗斯杰出的肖像画家，俄国现实主义绘画的重要代表，代表作《高尔基像》、《桃子和少女》和《阳光照耀下的少女》等。

^⑩瓦西里耶夫：Васильев Федор Александрович，俄国 19 世纪后半期优秀的风景画家，代表作《雨后》、《解冻》、《农村的街道》及《在克里米亚山上》。

¹¹巴克斯特：Бакст Лев Самойлович，俄国著名画家和舞台设计家，《世界艺术》杂志创刊者，同时，还是俄罗斯芭蕾舞舞台布景和服装设计家。

在两个市场中，都可以很清楚地看到不远处俄罗斯艺术学院的古典建筑。

（二）被大学包围的两个相互竞争的批发市场

安德烈耶夫斯基市场和瓦西里奥斯特罗夫斯基市场，是圣彼得堡市中的商品集散地，而市场周围的俄罗斯最著名的大学、艺术院、研究院，是圣彼得堡市的学术、艺术、科学理念的衍生地、发展地和集散地。多少年以来，学术圣殿与商品市场和谐共处，相安无事；而两个市场却竞争激烈，拚得火热。市场上的商人每天都要不停打探市场行情：今天，在另一个市场上这个商品的价格定的是多少，那个商品的价格又有什么样的趋势，生怕别人抢了自己的生意。市场上商品的定价已经到了极其精确的级别，要综合计算每个月不同的租金、管理费数据、预计能够卖出去的商品数量、需要的广告投入等等费用。这两个相隔甚近的兄弟市场不停起着内讧，市场上的竞争到达了白热化的程度。最终，瓦西里奥斯特罗夫斯基市场在竞争中取得了明显的价格优势，安德烈耶夫斯基市场的生意被抢走了太多。安德烈耶夫斯基市场上的商人开始觉得自己的生活没有意思，一年忙到头连点希望都看不到。瓦西里奥斯特罗夫斯基市场上的商人也觉得生活太无聊，每天做的全是一样的工作，而且，日日重复，月复一月，年复一年。

后来，一场大火毁掉了本来生意清淡的批发市场，安德烈耶夫斯基市场被重建成为高档商品销售中心，集娱乐、消费和餐饮为一体，就像谢诺伊批发市场的谢诺伊商品贸易娱乐综合体一样。新建的安德烈耶夫斯基市场，以另一种姿态存在于瓦西里奥斯特罗夫斯基市场的旁边，现在两个市场由于针对不同的消费群体，也就相安无事，共同发展。这是典型的俄罗斯批发市场类型的故事，虽无聊乏味，但是，又总是这样发生。^②并且，市场的任何一点细微的变化，都直接地影响着商品销售成本、影响着商人的利润。

（三）转型后相安无事的两个市场

笔者于2010年5月15日从葛里戈夫地铁站搭乘地铁二号线到达涅瓦大街站^③，然后，从该站换乘地铁三号线到达瓦西里奥斯特罗夫斯基站，出站后沿着乌拉里斯基路6-7线^④走，10分钟后到安德烈耶夫斯基教堂，教堂对面为市场区域。

^① О. В. Михайлов, «Общественные академии», наброски портрета, Науковедение, № 4, С.202—213, 2003.

^② «ТЦ Андреевский Двор», Strb-catalog.ru, 07.06.2007.

^③ 涅瓦大街站: СТ. Метро «Проспект Невский»

^④ 乌拉里斯基路6-7线: Ул. Уральская, 6-7-я линии

笔者在走过通向瓦西里奥斯特罗夫斯基市场的乌拉里斯基路上，途经俄罗斯 20 世纪伟大思想家和社会活动家皮蒂里姆索罗金^①的故居。

1. 教堂对面的安德烈耶夫斯基市场

首先映入笔者眼帘的是安德烈耶夫斯基市场的建筑，这栋长方形中空的大楼，汇集了奥普劳克辛大市场亚历山大市场行的特色和尼柯里批发市场建筑的设计。市场总共两层，在第二层的窗户上挂着市场销售的产品名称。市场外的走廊非常宽敞明亮，这栋黄色的建筑，在夕阳西下时是最美丽的时候。安德烈耶夫斯基市场内的商铺全部为精品单间商铺。2007 年后，由于市场上的生意不如从前，安德烈耶夫斯基市场东侧建筑的第一层全部租给了瓦西里奥斯特罗夫斯基市场。市场中间的露天广场，原本准备用于露天批发市场的，由于没有人气，被用作了停车场。安德烈耶夫斯基市场营业时间为早上 10 点到晚上 9 点。

安德烈耶夫斯基市场内部的商铺区域规划严格，分为服装区、玩具区、儿童用品区和音像制品区。受瓦西里奥斯特罗夫斯基市场的影响，安德烈耶夫斯基市场正在逐渐向儿童用品批发市场转变。在圣彼得堡，至今为止，还没有一个儿童、孕妇专业批发市场，而在莫斯科的萨维罗夫斯基商品贸易集散中心，专门的儿童用品批发市场——沙温克儿童用品中心，却近乎垄断了俄罗斯的儿童用品生意。按理说，批发市场应当都是万用市场，什么都销售，但是，在竞争激烈、产权意识深厚的今天，万用批发市场变成专业批发市场是其必然。

2. 典型的批发市场：瓦西里奥斯特罗夫斯基市场

瓦西里奥斯特罗夫斯基市场是一个典型的俄罗斯批发市场，由露天批发区域和室内市场组成。瓦西里奥斯特罗夫斯基市场的露天批发区域，主要销售园艺用品和低档服装，专门批发中低档服装的楼是位于市场北门的奥林匹克商品中心。^②该楼其实就是安德烈耶夫斯基市场东侧楼的一楼略微改建而成的。改建后的市场不大，但是，里面的摊位修得很大。

奥林匹克商品中心的营业时间为早上 10 点到晚上 7 点，但是，在周六的时候，市场仅营业到下午 5 点。除了该栋销售楼以外，瓦西里奥斯特罗夫斯基市场在东边还有两栋室内批发市场，主要销售日用品、皮鞋、蔬菜和水果。夹在东侧市场和奥林匹克商品中心内的区域就是市场的露天批发市场。在瓦西里奥斯特罗

^①皮蒂里姆索罗金：Питирим Сорокин

^②奥林匹克商品中心：Торговый Центр «Олимпик»。

夫斯基市场的东北角上，还有用钢管、阳棚搭建起的园艺市场，销售盆景和植物。瓦西里奥斯特罗夫斯基市场营业时间从早上 10 点到晚上 7 点。^①

市场区域附近最近的银行为俄罗斯贸易工业银行^②和圣彼得堡联合商业银行，^③两个银行分别在市场区域北边和乌拉里斯基路上。

想必这两个皇家艺术学院旁的批发市场也孕育了不少传奇商人，只是他们“商品贸易”之作品，难与雕塑和艺术画相提并论，难登大雅之堂。不过，需要指出的是，商品和艺术都是人类的必需品，唯一的不同是，前者在肉体层面而后者在精神层面。

第五章 喀山市场

喀山及其市场概述

喀山^④是一个很特殊的城市，它是俄罗斯国家里的少数民族城市，类似于中国的新疆。喀山居民有着自己的语言和习惯，主要的民族为鞑靼族和俄罗斯族。

喀山是俄罗斯联邦鞑靼自治共和国首府，位于伏尔加河中游左岸、古比雪夫水库西北岸、卡赞卡河入口处；是伏尔加河中游地区经济、交通、文化中心。人口约 105.7 万。

喀山，莫斯科与圣彼得堡是俄罗斯三座 A 级历史文化城市。喀山还被称为俄罗斯的“第三首都”。据说，当时，下诺夫哥罗德和喀山两个城市都争抢俄罗斯“第三首都”的称号，由于喀山首先提交申请文件而最终被确立。

苏俄时期，喀山是莫斯科以东一个重要的工商业和文化中心。今天，喀山是俄罗斯重要的机械和化学工业中心之一。主要产品有航空发动机、空气压缩机、精密机械、机床、热工仪表、炼油、聚乙烯、合成橡胶、电机、日用化工品和皮革制品等；食品、麻纺织工业也较发达。喀山还是俄罗斯重要的铁路枢纽和大型

^①М. С. Ахманов, «Искусительный титул», «Курьер российской академической науки и высшей школы», 2008, № 10.

^②俄罗斯贸易工业银行：Открытое акционерное общество «Русский торгово-промышленный банк», 简称 ОАО «Рускобанк», 该银行成立于 1989 年，为圣彼得堡地区银行，向个人和企业提供广泛的银行业务。

^③圣彼得堡联合商业银行：ОАО Петербургский социальный коммерческий банк, 简称 коммерческий Банк。该银行于 1993 年建立，前身是俄罗斯联邦能源中心银行。

^④喀山：Казань。

河港。^①

喀山的历史则可以上溯到 1000 年前，大约 11 世纪初，当时统治喀赞河流域伏尔加-保加爾公国为了抵御外敌入侵，在卡赞河东岸的一个山坡上修建了一座木质的关隘，这就是喀山的雏形。在 11 和 12 世纪，喀山保护从斯堪的那维亚到伊朗的窝瓦商船航线，当时的喀山就已经是一个商业中心。从 13 世纪开始，许多来自“保加爾”地区的人移居到喀山，以避难蒙古人的征服。1438 年，金帐汗国解体，喀山便成为喀山汗国的首都。当时的喀山经济繁荣，市场众多，是十分重要的商业中心和政治中心，并且，以发达的家具业闻名于世。后来，喀山的城市防御重建数次，其目的是加大该城市的防御力量；因为在 15 世纪以后，在喀山以西 1000 公里外的苏兹达尔地区，一个名为莫斯科公国的国家开始悄悄的崛起，并由此揭开鞑靼人与俄罗斯人之间持续 100 多年的战争。

俄国人虽数次有占领城市，但是，每次都被迫撤离。最终，在 1552 年，喀山终于被俄国沙皇伊凡四世征服，大量人口遭到屠杀。尽管如此，在皈依了俄罗斯以后，喀山的鞑靼族和俄罗斯族的人民和睦相处，相互融合。

伊斯兰教于 12 世纪末 13 世纪初传到喀山地区，喀山汗国的鞑靼人大多信奉此教，在此后的 1000 多年间，尽管喀山汗国的土地几易其主，但是，鞑靼人的信仰始终没有改变。不过，在喀山汗国被伊凡四世征服后，总督亚历山大·郭尔巴提·述伊斯吉在位期间，大多数喀山汗国的鞑靼族居民被强迫转信东正教或者遭受迫害、杀戮，伊斯兰教清真寺与宫殿都被破坏。仍然信奉伊斯兰教的人们，只能偷偷的向真主祈祷、做礼拜、诵读古兰经。直到 200 多年后，俄罗斯历史上著名的女沙皇叶卡捷琳娜二世的出现，才改变了伊斯兰教在喀山的命运。此后，喀山出现了两教共存的格局，这也是今天喀山在全世界都享有圣名的一个原因。

喀山除两教共存之外，还是一个出“大人物”的地方。俄罗斯文学之父普希金，深入喀山的农村搜集整理喀山一带民间流传的资料，写成《上尉的女儿》；《伏尔加船夫曲》的作者沙利亚宾就是出生在伏尔加河畔；文学泰斗托尔斯泰曾就读于喀山大学。在沙皇执政时期，喀山大学开除了列宁。^②

^①李英男、戴桂菊：《俄罗斯地理》，外语教学与研究出版社，2006 年版，第六讲第一节，第十讲、第十一讲和第十二讲；百度百科，词条：喀山，访问时间 2010 年 2 月。

^②参考资料：维基百科：词条：喀山，访问时间：2010 年 2 月。

同俄罗斯的其它城市一样，喀山的批发市场是喀山所在地区批发市场的源头市场。喀山批发市场的特色为批发市场群，这是喀山的批发市场同俄罗斯其他任何一个城市都不一样的地方。在喀山的市中心，密密麻麻地集中了十几个大型批发市场，其规模之大让人瞠目结舌；初次进入市场，如果不注意各种指示牌，一定会叫人晕头转向，看上的物品如果没有购买，一旦走过，就很难再准确地找回那个摊位。物以类聚，人以群分，市场以何为集？

一、AB 市场群故事

（一）市场群的形成

在上文中我们已经提及到，喀山批发市场不同于俄罗斯其他城市批发市场的一大特点，便是喀山的批发市场多为“批发市场群”。喀山的市场群可以被看作是一个特大型的市场。

喀山和下诺夫哥罗德城市的级别相似，经济现状也相似，两个城市的批发市场的变化进程也有着极其相似的地方。喀山的批发市场也经历过像“下诺夫哥罗德批发市场”一样的市场过剩的竞争、原始的消费者选择和批发市场类型的转变。喀山批发市场群所经历的这一系列转变过程是下诺夫哥罗德批发市场故事的翻版，是前面我们讲过的每一个批发市场故事的翻版。在讲述喀山市场群的演变过程中，我们会向读者展示出批发市场里商人的流动过程，并从这个过程中向读者展示出来自中国的商人、来自越南的商人、来自各独联体国家的商人和来自土耳其的商人，究竟在俄罗斯的批发市场里面扮演什么样的角色。

在离喀山市中心 2 公里的地方、在喀山国立鞑靼师范大学留学生教学楼的对面，有着一片近 1000 亩的土地，在这片土地上，从 1992 年开始，形成了一个又一个批发市场。露天的批发市场、敞篷里的批发市场、集装箱批发市场和市内批发市场，都集中在这片土地上，前前后后约有共 10 余个批发市场。整个批发市场群东临喀山市区，西临火车站的喀山站。为叙述方便起见，笔者姑且将靠近喀山市区的 5 个批发市场的集合命名为 A 市场群，靠近铁路沿线离市区较远的批发市场集合命名为 B 市场群。

在批发市场建立之初，来自各个国家的商人好似随机分配到各个批发市场里面一样，所有批发市场处于一种均衡的状态，没有一个市场具有更大的力量以至

于它可以以更高的租金和管理费吸引到更多的商人。

（二）市场群的竞争

在 1998 年以后，喀山批发市场朝两极化发展。这片土地上的数十个批发市场之间出现了一些变化，批发市场之间的差异逐渐形成：市场上的商人或是采用灰色清关的手段、或是想方设法以次充好、或是竭尽全力创造价格优势，……几轮市场竞争下来，市场之间分出了胜负。市场之间的胜负结果、实力悬殊，产生一种无形的力量、形成一种不可逆转的趋势，推动市场里商人变迁移动。在批发竞争中具有更多优势、取得胜利的商人会逐渐地集中在一起，商人移动的结果，会使若干批发市场的批发生意不可遏止的向某一个市场聚集；群英汇集的批发市场，成为所有“批发市场的批发市场。”这样的批发市场成为市场游戏中的佼佼者，是这不同市场博弈中的全胜者。^①相比其他的批发市场而言，胜利的批发市场，具有了更大的市场力量。

因批发市场竞争、批发市场力量不均衡而得到好处的是喀山的市民，数十个批发市场集中在一起，商人间漫无休止的价格竞争，给消费者带来的好处是不言自明的。价格作为喀山消费者最关心的信号，在消费者与生产者之间不停地起着调配作用，最终使得批发市场群市场效率情况达到帕累托最优，即达到配置效率。

②

那些在竞争中没有能够取得优势的市场，开始面临批发商人的大量流失。随之而来的是，这样的批发市场不得不面临转型，要么市场上的摊位将被廉价地租给蔬菜、水果商人，要么批发市场逐渐演变成一般的零售市场。当然，批发市场演变成零售市场有两种不同的情况：一种是随着消费者对高档次商品的需求而逐渐转型成为精品零售市场，一种是因批发生意不足而不得不面对零售买主的为零售批发市场。但是，无论如何转变，批发市场需要付出的代价很大，并且不能够一蹴而就。

在喀山经商的商人数量众多，批发市场间的竞争最终的结果是批发生意集中在一个市场群，而另一个市场群变成了菜市场、零售市场和精品市场。

（三）竞争中市场群的分化

^①胜者全得博弈：Winner-take-all game，这类博弈的一般特征是：回报主要或完全集中于那些最优的竞争者。

^②配置效率：Allocative efficiency，一种经济境况。一个经济到达该境况时，已经不可能通过重组或贸易等手段，既提高某一个人的效用或满足程度，而又不降低其他人的效用或满足程度。从某种意义上讲，完全竞争可以导致配置效率。配置效率又称为帕累托效率或帕累托最优（Pareto Optimality）。

在喀山批发市场竞争中取胜的是 B 市场群，A 市场群的批发形态开始逐渐转变。尽管 A 市场群靠近市中心，B 市场群沿着喀山铁路沿线并且包围着 A 市场群，即 B 市场群处于 A 市场群的边缘；但是，从市场群的竞争结果来看，A 市场群着实被 B 市场群给边缘化了。

那么，在这样的一个过程中，A 市场群和 B 市场群上的商人是如何经营、如何流动的呢？

在如此激烈的市场中取胜并得以保存自己批发优势的商人，一定是那些真正的批发商人。所谓的真正的批发商人是以更低的价格控制同一类商品的商人，并且，在国际陆路、铁路和空路联运以后，在俄罗斯批发市场上真正的批发商人，还要满足一个条件，那就是随时都能提供足量的现货。事实上，在 2000 年以前，只有两个国家的商人满足这样的条件，即中国的商人和越南的商人。在国际贸易的舞台上，中国的轻工业产品一直保有世界上其它国家不具有的比较优势；中国商人是近水楼台先得月。同时，在俄罗斯的中国商人总是走在贸易方式的前端，他们中的很多人，从推出批发市场开始，或与俄罗斯人合资创办企业，或以在俄罗斯设立办事处和仓库，既以另一种方式售货，又保证批发市场中有足量的现货。2000 年到 2003 年间，是越南商人蜂涌进入俄罗斯第三次高峰期。2003 年以后，喀山的越南商人数量已经超过了在此做贸易的中国商人。越南商人能够驰骋于俄罗斯市场的原因，当然并不完全归结于越南商人的大举进入。越南商人之所以能够像中国商人一样在俄罗斯市场上提供足量的现货、成为真正的批发商人，是因为中越两个国家关系密切、贸易互补；很多越南商人非常勤勉——学好了汉文，探视、熟悉了中国厂商的进出口渠道，勇敢地不怕风险进入中国，直接同中国沿海一带的企业生产商打交道，他们中的很多商人甚至成为了浙江、东莞一带商品工厂的包销者，他们买断了这些厂家生产的商品并且在俄罗斯享有排他性的独家销售权。中国和越南的批发商人从市场激烈竞争中脱颖而出，并且，开始集中在一个市场群里面，他们从事的是完完全全的批发生意。也就是说，B 市场群是真正意义上的批发市场，主要由中国商人和越南商人经营。

中亚商人和土耳其商人则被留到了 A 市场里面，这些没有一手货源的商人，他们顶多在批发市场里面充当倒爷的角色，在俄罗斯靠“套利”谋生。^①最终，

^①套利：Arbitrage，在一个市场上买进某种商品或资产，而在另一市场卖出该商品或资产，以期在价差中赚取利润的经济行为。套利是消除价差的重要力量，它可使市场功能更有效地发挥。

在 A 市场群里面聚集了半批发半零售商人，以及出售蔬菜、水果等鲜活产品的商人。A 市场群的独联体国家商人，从 B 市场群里低价进购商品、服装，然后在 A 市场内高价卖出，从中赚取差价。毕竟，在大型市场群里的商品买卖游戏，属于不完全信息博弈，^①知悉信息不多的外地小型商人和只需要零售商品的消费者们不可能在 B 市场进行批发买卖，只能从 A 市场的商人手中获取比批发价高的商品，这也是即使是在批发市场旁边，零售市场也能得以生存的原因。

B 市场群里的市场全部是资格的批发市场，市场里全部是中国人和越南人；A 市场群里的市场为喀山的菜市场、水果市场、服装零售市场和鞋帽零售市场，且市场上的商人全部为独联体国家商人和土耳其商人。独联体国家的商人还从圣彼得堡、新西伯利亚买进蔬菜、水果和鲜花，在 A 市场上销售；土耳其人的香料市场和干货市场也在 A 市场中。

在 2005 年以后，随着各独联体国家的经济逐渐发展，轻工业产业得到扶持，加之俄罗斯与各独联体国家之间友好的贸易协定、低关税政策甚至零关税政策，独联体国家的商人以及来自土耳其的商人开始逐渐慢慢渗透进 B 市场群，从而改变了两个市场群将中国、越南商人同俄罗斯周围其他国家商人完全、彻底隔开的状况。不过，B 市场上的中国商人、越南商人从未向 A 市场渗透，在 A 市场上从来没有越南商人和中国商人——这些真正的批发商人，不屑于进入零售这样的普通市场。

需要指出的是，市场胜过市场并不代表商人胜过商人；B 市场将 A 市场边缘化并不意味着 B 里的商人比 A 市场的商人赚得更多。尽管 B 市场群集中了喀山地区 60% 以上的批发生意，但是 B 市场群上商人赚取的利润有时还不如 A 市场群里的倒爷。甚至，越来越多的事实证明，留在批发-零售市场甚至菜市场上的商人不比超级批发市场里面的商人赚的少。首先，赚走市场大部分利润的不是市场上的商人而是市场主和管理方。其次，尽管批发市场里商品出货量大，但是利润附加值^②很低；相反，批发-零售市场销售的商品数量比不上批发市场，但是，其利润附加值远远高于批发市场。

^①不完全信息博弈：又称不完全信息静态博弈，在不完全信息博弈里，参与人并不完全清楚有关博弈的一些信息。

^②附加值：即附加价值，Value added，所生产的商品的价值与生产它们所使用的材料和供给的成本之间的差额。在一块 1 美元的面包中，可能包含了 0.6 美元的小麦和其他材料的价值，这时其附加值为 0.4 美元。附加价值由一个企业或一个行业加于其产出中的工资、利息和资本构成。

（四）市场群发展的多种因素

尽管，在 2007 年的 4 月 1 日，俄罗斯出台了外国商人不能从事零售生意的规定，但是，由于在俄罗斯批发市场与批发-零售市场难以明确界定，加之在写俄罗斯下诺夫哥罗德批发市场的时候，笔者已经谈到，市场的类型总是处于变化的平衡当中，因此，商人只要在带有批发性质的市场里，无论从事批发贸易和零售贸易，均不受约束。同时，为俄罗斯倾力保护民族工业发展、全力解决俄罗斯公民就业的政府，似乎也乐意维持批发-零售市场的利润。

A 市场群和 B 市场群的均衡，不是自然而然的结果，在这个里面有着政府调控的痕迹。这个内容我们将在本章的下一节中详细阐述。

另外，需要补充的是，在喀山的 A、B 市场群，能够达到繁荣昌盛的境地，除了喀山政府的正确引导和合理调控外，交通的便利也是造就这两个巨型市场群傲然屹立的原因。A、B 市场群，除了临近铁路以外，离喀山的伏尔加河的港口也仅有一步之遥。喀山的伏尔加河的港口名为喀山河港，^①是喀山最重要的货物吞吐港口之一。喀山河港又被中国商人、越南商人以及熟知中国的人称为喀山的上海，该河港沿着伏尔加河，共有约 60 部集装箱起重机，船位约 40 余个。

A、B 两个市场群的名字，完全反映出了喀山市中心这片广阔市场土地的“区划”和历史，A 市场群叫做集体农庄市场群，^②以离喀山市区最近的中心市场为代表，因此又称为喀山中心市场群。^③B 市场群叫做越南-中国市场群，^④以其中占地面积最大的越南-中国批发市场^⑤为代表。

二、越南-中国市场群

（一）政府调控在喀山市场中的作用

完全自由放任^⑥的市场经济兴许不是俄罗斯经济复兴的最好办法。事实上，在以自由竞争占主导地位的市场经济制度下，市场价格的波动可以使一切生产要素得到充分利用的神话在一次又一次的经济危机后，尤其是在 2007 年美国次贷

^①喀山河港：Казанский речной порт。

^②集体农庄市场群：Колхозные Рынки。

^③喀山中心市场群：Центральные рынки。

^④越南-中国市场群：Вьетнамско-Китайские рынки。

^⑤越南-中国批发市场：Вьетнамско-Китайский рынок。

^⑥自由放任：也称自由放任“别来管我”，Laissez-faire (leave us along)，持自由放任这种观点的人认为，认为政府应尽可能少地干预经济活动，而让市场去作决策。这种观点的代表人物主要有亚当·斯密等古典经济学家。

危机之后破灭。任何一个国家都意识到应当适当推行政府干预，用“看得见的手”^①和亚当·斯密“看不见的手”^②共同调节市场经济才能够为社会带来最大福利。^③

不管当今经济学芝加哥学派、^④古典经济学的经济分析家评判俄罗斯政策的“土匪性质”也好，说俄罗斯的种种政策越拉越带有野蛮特征也罢，在笔者看来，俄罗斯的一些地方性政策尽管让人匪夷所思，但结合俄罗斯国家现状仔细思考后还是觉得并非不无道理。

在写下诺夫哥罗德、莫斯科、圣彼得堡包括喀山市场的时候，笔者讲述了一个又一个开头相当、结尾相同的批发市场故事，似乎，所有的批发市场集合放在一起都难逃“一市场做大，万市场转型”的悲惨结局。不过，恰恰相反，这样的结局很完美，很合宜。毕竟，俄罗斯需要的不仅仅是批发市场，它同样需要各种各样的经济实体。市场间的竞争与输赢是产生这种经济实体的力量，同时，人们还应当认识到，批发市场是产生这些经济实体的原始市场。

当然，从批发市场到新经济实体的美好结局跨度太大，在这个期间有着一个复杂的转变过程，从中也不难看出政府调节的影子。

1991年苏联解体以后，俄罗斯的批发市场如雨后春笋般的涌现。原来现存的集体市场、国有用地都纷纷被私有化之后，逐渐转化或者建成批发市场。政府期望这些非同一般自由的市场可以为俄罗斯带来自由主义市场经济的福音。

不可否认，在自由竞争占主导地位的市场经济制度下，批发市场的活跃带动了俄罗斯经济的发展、贸易的进步，并且，实实在在地给俄罗斯居民带来了福利，缓解了苏联解体商品严重匮乏的尴尬局面，促进了俄罗斯经济的繁荣昌盛，加快了俄罗斯大国崛起的步伐。但是，俄罗斯批发市场并没有发展成经济学家们期待的理想市场。按照自由经济学说，^⑤在市场完全放任没有政府干预的情况下，俄

^①看得见的手：在这里比喻指令经济，Command economy，一种经济组织方式。按照这种方式，关键的经济职能诸如生产什么、怎样生产、为谁生产等，都主要由政府直接决定；有的称之为“中央计划经济”。

^②看不见的手：Invisible hand，亚当·斯密于1776年提出的概念，揭示自由放任的市场经济中所存在的一个悖论。认为在每个参与者追求他或她的私利的过程中，市场体系会给所有参与者带来利益，就好像有一只吉祥的看不见的手，在指导着整个经济过程。

^③唐林垚，《从英美金融政策看金融危机的成因》，《四川大学学报》，2009年论丛一，第444页。

^④芝加哥学派：Chicago School Economics，以亨利·西蒙、哈耶克和米尔顿·弗里德曼等为主要代表的一群经济学家。他们相信没有政府干预的竞争市场能使经济最有效地运行。

^⑤自由放任主义Libertarianism 一种在经济和政治事务中强调个人自由重要的哲学；有时也称作“自由主义”。自由放任主义者（包括早期的亚当·斯密，今天的米尔顿·弗里德曼和詹姆斯·布坎南）认为，人民应该能够实现他们的利益和意愿，而政府活动应限于保证合同履行、提供警察和国防服务的范围内，这样才能最大限度地为个人提供自由。

罗斯的批发市场应当逐渐变成完全竞争^①市场，因为俄罗斯的批发市场具有竞争市场的特点，即：有许多交易相同产品的买者与卖者，以至于每一个买者和卖者都是价格接受者的市场。也就是说，价格使供给需求达到平衡。在完全竞争的市场上，任何批发商人可以自由地进入或者退出市场。在利润最大化的产量水平时，批发商人的边际收益正好等于边际成本，^②且边际收益同平均收益相等。当批发生意的收益小于其生产可变成本的时候，批发商人选择退出市场；当批发生意的收益等于或者大于其生产可变成本的时候，批发商人会选择留下。批发市场在长期^③中处于平衡状态，一些商人离去另一些商人又进来。在可以自由进入与退出的竞争市场的长期均衡中，批发市场一定是在其有效规模上运营，且当价格与平均总成本被推向相等时，进入与退出过程才结束。而在这种进入和退出过程结束时，仍然留在市场中的商人的经济利润^④必定处于零利润点。^⑤注意，在这里为零的是经济利润，不是会计利润。^⑥在完全竞争的市场上，商人最终只赚到自己的边际利润，整个市场模式对于任何人来说都是公平的，可以随时进入退出，而且，社会从批发市场的帕累托效率中受益。

尽管进入俄罗斯批发市场的商人的会计成本是相似的，但是，每个商人各自对经济成本的衡量是迥然不同的。另外，来自不同国家的商人具有不同的优势。中国和越南的商人受益于中国低价的产品和本国鼓励出口的政策，独联体国家的商人受益于自己国家同俄罗斯之间互免关税的优惠待遇，而土耳其和欧洲等国受益于自己国家生产出其他国家没有、极具特色、极其符合俄罗斯消费者偏好的商品。不管如何，商人与商人之间的差异性是很大的。商人与商人之间的差异性决定了批发市场之间的差异性。因此，批发市场间的均衡很快被打破，一直维持完全竞争的局面是天方夜谭。最终，在各方面都具有优势的批发市场将垄断掉其他

^①完全竞争：perfect Competition，指那些不存在足以影响价格的企业或消费者的市场。这种情况在下列条件下发生：（1）买者和卖者的数目都非常大；（2）生产者提供的产品是同质的（无区别的）。在这样的条件下，所有企业面对的是一条水平的或完全弹性的需求曲线。

^②边际成本：Marginal cost，多生产 1 单位产品所增加的成本（或总成本的增加额），或少 1 单位产品总成本的减少额。

^③经济学中的“长期”不是汉语表达的“长期”：Long run，这里的“长期”是用来表示一段时间；在这段时间中，企业或者商人可以针对市场的有关情况、变化作出充分的调整。在微观经济学中，“长期”表示这样的时间段：企业可以进入或退出某一行业，且资本存量可以变化。

^④经济利润，Economic profit，指排除所有者投入和分派给所有者方面的因素，期末净资产与期初净资产经济利润模型相减以后的差额。按照经济利润概念，利润是通过对企业期末净资产进行计价，并将其与期初价值相比较来计算的，但在计算过程中，必须排除与所有者的交易。

^⑤零利润点：Zero-profit-point，企业或商人的收支相抵时的价格水平。即全部成本得到弥补但利润为零的。

^⑥会计利润：Accounting Profit，是指企业或商人在一定会计期间的经营成果。利润包括收入减去费用后的净额、直接计入当期利润的利得和损失等。会计利润也就是账面利润，是公司在损益表中披露的利润。

批发市场的生意，其他的批发市场或者变成胜利批发市场的分销市场，或者面临转型。

任何地方的消费者都是理性消费者，他们的购买决定是基于不断的比较而做出。从批发市场变成的批发-零售市场，最终留不住自己的大多数消费者；逐渐的，更具有价格优势的、胜利的批发市场甚至将会抢走其他市场的零售生意。胜利的批发市场成为了一个地区的垄断市场。但是，将这样的批发市场定义为垄断市场是不恰当的，毕竟，批发市场靠价格取胜，市场上商品价格不高于商人的边际收益，而同在完全竞争市场上的情况一样，商人的边际收益等于边际成本，经济利润为零。不过，他们的经济成本衡量低于其他市场商人经济成本衡量，因此，他们的会计利润要大于其他市场上商人的会计利润。所以，更恰当的表述为，在竞争中取胜的批发市场最终变成了一个地区的源头市场，并且，它的低价效应垄断了该地区的消费者。

尽管，源头批发市场要一直依靠比其他市场更低的价格来维持其垄断地位，更有可能的情况是，在一个市场具有了垄断力量后会，产生一种排挤其他市场商人的价格歧视^①战略。在源头批发市场上的商人对有可能接触自己竞争对手的客户提供自己竞争对手不能够提供的低价；对不可能有机会接触自己竞争对手的客户，即对广大的俄罗斯消费者，收取高于边际成本的价格。毕竟，对于广大的消费者而言，他们是极易受广告和“小道消息”影响的人群，他们的任何市场活动都可以被视为不完全信息博弈。尽管，消费者都是理性的，但是，让他们实施理性活动的信息并不完全正确；恰恰相反，这一类的信息往往具有较大的迷惑性和引导性。俄罗斯市场上的消费者可以敏锐地从市场上商人和买者数量的变动，觉察出市场的变动，他们对市场之间的价格战争异常敏感；当一个批发市场在价格战中取得胜利的时候，可以毫不费力地吸引到更多的消费者，这些消费者总是以为能够在这样的批发市场里面买到更便宜的商品，丝毫不会思考这是价格歧视的圈套。

在这个时候，批发市场竞争的外部性就体现出来了。且不说源头批发市场为了维持自己的垄断地位，所导致的灰色清关严重、市场环境不符合相关部门规定、

^①价格歧视：price discrimination，实质上是一种价格差异，通常指商品或服务的提供者在向不同的接受者提供相同等级、相同质量的商品或服务时，在接受者之间实行不同的销售价格或收费标准。经营者没有正当理由，就同一种商品或者服务，对条件相同的若干买主实行不同的售价，就构成价格歧视行为。

收留黑工、偷税漏税等负面影响，源头市场一枝独秀的情况造成了俄罗斯经济的无谓损失。通过价格歧视，源头批发市场上的商人开始享受自己的胜利果实，他们想尽一切办法让自己的生产者总剩余最大化。商人总剩余等于物品对消费者的价值减去生产该商品所引起的成本。凭着高于边际收益的价格，俄罗斯市面上的消费者不得不为一个商品支付其完全竞争下的更高价格，因为在其他的市场上以更低的价格买不到这样的商品，或者说，他们认为在其他的市场上以更低的价格买不到这样的商品。毕竟，源头批发市场的意义就是其他批发市场上货物都来自这个市场。市场上商人总剩余的增多意味着消费者总剩余的减少。

不过，最大的问题在于，当一个城市的批发生意和零售生意都向一个市场集中的时候，增加了一—失业。

除了独联体国家的部分商人外，俄罗斯数量最多的“倒爷”就是俄罗斯人。他们原本只是市场上摊位的所有者，靠着每个月的租金生活；但是，在见识到了批发市场上的巨大利润空间以后，他们开始自己在市场上倒卖货物。当一个地区的批发生意开始向一个批发市场集中的时候，他们的生意不受到影响，毕竟，他们本来就是将来自源头市场的商品，加价零售给自己市场上的消费者。但是，当一个地区的零售生意也开始向一个批发市场集中的时候，这些俄罗斯人的生意就受到了极大的影响。俄罗斯的商人开始不仅没有生意可做，同时，他们的市场摊位也租不出去；生活入不敷出。俄罗斯政府可以不管市场上独联体国家的倒爷，但是，对自己国家的商人却不能置之不理。

当源头批发市场产生以后，政府要再来改善市场环境相当困难。首先，这种垄断了消费者的市场，并没有任何地方触碰了国家的反托拉斯法；其次，如果政府对市场上商品的价格进行管制也无济于事：制定最低价格于事无补，而制定最高价格消费者受伤。在这个时候，单纯的政策不能够解决问题，国家要么扶持批发市场转型增加就业机会，要么对源头批发市场灰色清关、黑工等现象开刀，逐渐“驱散”掉源头批发市场的力量。

事实上，国家政府介入批发市场应当在源头市场产生之前。像切尔基佐沃集装箱这样的市场一旦形成，要打破市场垄断的僵局不下狠刀不行；而政府“下狠刀”的行为总是要付出很大的代价。既然对国家经济而言，源头市场的形成是不利的，那么，在这样的市场形成之前，政府就应当力图去恢复市场的平衡。

世界上的万物本处于平衡的状态中。当平衡被打破的时候，有两种力量会尽力去恢复平衡。第一种力量是自然力量，是自发地，自然地去恢复平衡，叫矫正；另一种力量是人为力量，是主观地、刻意地去恢复平衡，叫规范。尽管，政府的政策有一定的滞后性，^①但是，在市场发生变化的时候，人为力量比自然力量有效。

从平衡与不平衡的角度出发来看待今天喀山两个市场群数十个批发市场共存的现象，就能够明白政府调控在喀山市场经济中起到的积极作用。

（二）越南-中国市场群结构

同喀山中心市场群紧紧连在一起的越南-中国市场群，横跨了 4 条街组成的 3 个街区，这几条街分别为：纳里马诺瓦街、马尔特娜梅日劳克街、加利阿斯卡拉加马拉街、亚姆斯卡亚街；^②越南-中国市场群的贸易甚至都延伸到了位于两个市场群占地东南边的帕里日斯科伊科穆内街。^③

越南-中国市场群里总共 8 个批发市场：马斯特尔贸易中心、^④越南-中国市场、家具市场、^⑤三戈比市场、^⑥商贸城、^⑦阿瓦利克商品中心、^⑧“千挑万选”居家用品市场^⑨和内雷德批发零售市场。^⑩

尽管，这 8 个批发市场同在一个市场群里面，其主要的批发生意非常紧凑地集中在三个批发市场——越南-中国市场、三戈比市场和商贸城。但是，并不是所有的批发商人都能够足够幸运在这 3 个批发市场里面租赁到摊位，他们只能在这 3 个市场周围的市场租赁摊位。越南-中国市场、三戈比市场和商贸城外的其他市场，也成了新进入俄罗斯市场的越南商人和中国商人的首选市场。总的来说，喀山市中心的批发生意还是大致集中在越南-中国市场群里面。

尽管这种批发生意集中的状况在很多年前就已经产生，但是，不论越南-中国市场、三戈比市场和商贸城里的批发商人有多厉害，销售的商品价格有多么低

^①根据政策无效性定理（Policy ineffectiveness theorem），在理性预期、价格工资灵活的情况下，被预期到的政府货币或财政政策实际上不能影响实际产出或失业。

^②亚姆斯卡亚街：Ул.Ямская。

^③帕里日斯科伊科穆内街 Ул. Парижской Коммуны。

^④马斯特尔贸易中心：торговый центр。

^⑤家具市场：Мебельный базар。

^⑥三戈比市场：Алтын-т торговый комплекс。

^⑦商贸城：торговый город。

^⑧阿瓦利克商品中心：Торговый центр Авальк。

^⑨“千挑万选”居家用品市场：1000 Мелочей Хозтовары。

^⑩内雷德批发零售市场：Рознично-Оптовый рынок Нерейда。

廉，在批发生意已经完全集中在这三个市场里面的时候，两个市场群里的其他市场生意一样红火，半批发半零售的生意从来没有受到这三个超级批发市场的影响。喀山政府为防止批发、零售生意完全集中于几个市场采取了一个锦囊妙计。要知道，如果这两个市场群里十几个市场的批发、零售生意完全集中在三个市场里面，其结果将不堪设想：近万名俄罗斯工人或商人将面临失业和破产。

（三）俄罗斯政府对越南-中国市场群的管制

从 2007 年开始，喀山当局开始对越南-中国市场、三戈比市场和商贸城实行严格管制，这三个市场被列为严格的批发市场，也就是说在这个市场里面只能够从事批发生意。当然，这样的要求，对市场上的商家形同虚设，毕竟，政府不可能监视市场内的每一笔交易，同时，也没有明确的标准来限定多少额度的买卖或者多少货量的买卖被视为批发贸易。不过，政府当局可以从市场上的消费者下手。从 2007 年 3 月后，喀山的城市保卫开始严格检查越南-中国市场、三戈比市场和商贸城里消费者的身份，并且在市场的进出口明确规定，仅持有俄罗斯特殊经营许可证的商家才能够进出这三个市场。

一般的消费者由于不持有俄罗斯的特殊许可经营证，因此不能够在越南-中国市场、三戈比市场和商贸城购物。该举措相当于认可了越南-中国市场、三戈比市场和商贸城对喀山地区批发生意的绝对垄断性，同时，也有力地防止了这三个超级市场抢走周围市场的零售生意。这也就是为什么尽管越南-中国市场、三戈比市场和商贸城的商品有着绝对的价格优势，但是，这三个市场周围的十几个市场的生意同样日日兴隆、久热不衰。喀山政府的做法，就好比将批发贸易的精英们固定在几个批发市场内，同时，再将批发贸易精英们的消费者群固定为具有合法经营执照的商人，以此来保证喀山其他的市场的零售生意，不受着批发贸易精英们的真正批发市场的影响。

诚然，新自由主义经济学、古典经济学的追随者将绝对不赞同这样的行为，他们会认为，俄罗斯的这种做法，就像 1861 年前，沙俄将农民束缚、固定在一片土地上的农奴制，将商人固定在批发市场的做法，必将严重限制俄罗斯国内市场的扩大，进而影响到企业的扩大再生产。不过，需要指出的是，被“困”在这片市场上的是贸易的精英，不是农民。

企业追求效率，政府维持公平。在喀山的源头市场和一般批发市场此消彼长

的时候，商人追求最大利润，政府维持最大繁荣。从这里，人们知道，俄罗斯政府对批发市场的干预不是因为在俄罗斯不推行自由经济政策，而是这种完全自由的政策在俄罗斯走不通；理性的俄罗斯政府决不走在重商主义^①与自由放任的极端。

三、维塔罗斯商品批发市场

（一）越南商人的唐人街

同样是批发生意集中的批发市场，维塔罗斯商品批发市场^②没有面临像越南-中国市场群中越南-中国市场、三戈比市场和商贸城那样的“消费者管制”。这个位于喀山的东北部郊区的批发市场，是一个出名的“越南人”批发市场。这个批发市场出名的原因在于它有一个其他任何批发市场都不具有的特点，那就是，市场上的商人几乎都是越南人，就连市场的主人也是一个越南人。这个市场是全俄罗斯越南商人所占比例最高的批发市场，它的名字叫做维塔罗斯商品批发市场，在喀山，这个市场也被称为越南人市场。^③

维塔罗斯商品批发市场位于喀山苏维埃区茹尔纳利斯托夫街 100 号。^④尽管位于城郊，维塔罗斯商品批发市场的生意一点都不逊色于喀山中心批发市场群中的任何一个批发市场。维塔罗斯商品批发市场的营业时间是早上 5 点到下午 5 点，属于喀山地区开市最早的批发市场。周一惯例为市场的清洁日，但是市场在周一下午 1 点到下午 5 点照常营业。

维塔罗斯商品批发市场分为 6 个大厅和市场四周的仓库。从左到右依次是维塔罗斯商品批发市场的 6 号大厅、1 号大厅、2 号大厅、5 号大厅、3 号大厅和 4 号大厅。市场内 1 号大厅的中间悬挂着三面国旗，从左到右分别为越南国旗、鞑靼斯坦共和国国旗和俄罗斯国旗，象征着市场上的越南商人、鞑靼商人^⑤和俄罗斯商人和睦相处。在市场建立之初，1 号大厅中间仅悬挂有一面越南国旗，由此

^①重商主义：Mercantilism，一种政治学说，强调保持国际收支盈余以积累黄金的重要性。并由此提倡政府严密控制经济政策，认为自由放任的政策可能会导致黄金的流失。

^②维塔罗斯商品批发市场：оптово-вещевой рынок «Витарус»。

^③越南人市场：вьетнамский рынок。

^④喀山苏维埃区茹尔纳利斯托夫街 100 号：Г. Казань, совесткий район, ул. журналистов, 100。

^⑤喀山是俄罗斯鞑靼共和国的首府，在鞑靼共和国内，鞑靼人占 52.9%，俄罗斯人占 35.9%，楚瓦什人占 3.3%，这些鞑靼人属于俄罗斯居民但是不是俄罗斯族；这里的鞑靼商人还包括来自中国的鞑靼商人。来自中国的鞑靼商人同俄罗斯的鞑靼人说一样的语言，并且在鞑靼共和国享有一系列的优惠政策。另外，中国新疆、内蒙古的鞑靼族到喀山留学，免除所有学费。

可见越南人在维塔罗斯商品批发市场中的地位；据传，那时，维塔罗斯商品批发市场上的越南商人还有每周一次升国旗的传统；在 2007 年以后，升国旗的传统只在每年的 9 月 2 日、也就是越南的国庆节才执行。

如今越来越多的鞑靼商人和俄罗斯商人已经进入维塔罗斯商品批发市场，但是，在这个市场上的绝大多数还是越南商人。这个越南人的市场，是越南商人的庇护所，在市场上的很多商人只会最简单的俄语，并且，他们中有的人还没有俄罗斯合法的证件。

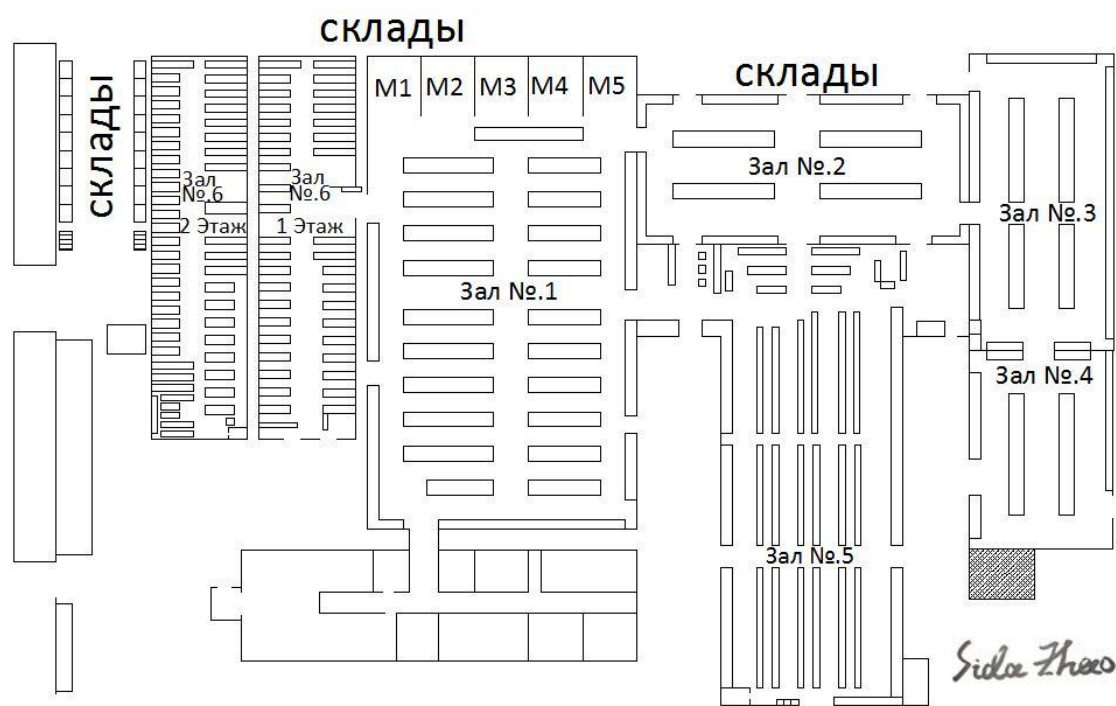
才从越南到俄罗斯、到喀山来寻求发展的越南商人，几乎都要到维塔罗斯商品批发市场上待一段时间，在这段时间里，他们开始认识已经在市场上从事贸易的越南商人以向他们学习在俄罗斯从商的经验；他们还通过市场上越南商人和喀山越南留学生的帮助很快了解俄罗斯的政策、法规和市场行情；同时，对于一些证件不齐的偷渡者，透过市场上商人的帮助，他们弄到居留在俄罗斯的临时文件。维塔罗斯商品批发市场是在俄罗斯的越南商人之间亲密一家、互相帮助的缩影，不论原来在越南国内认识与否，市场上的商人之间总是坦诚相见，互相之间似乎没有“商业机密”，也从来不打价格战，甚至，对于刚到俄罗斯的后来者，“先辈们”不仅对他们没有任何隐瞒，并且还全力帮助。维塔罗斯商品批发市场是越南商人的家，家里的恩情温暖着一代又一代的后来人。

（二）维塔罗斯商品批发市场结构

维塔罗斯商品批发市场大厅和俄罗斯很多室内批发市场一样，都是塑料隔间组成的一个个摊位；在维塔罗斯商品批发市场上的摊位分成两种，一种是隔间摊位，就是一个摊位一个销售间；另一种是墙壁摊位，这种摊位分布在批发市场周围以及塑料隔间之间，租赁这种摊位的商人直接将货物挂在墙上，站在一旁出售。一般租赁墙壁摊位的商人销售眼镜和女性内衣等方便挂在墙上的商品。由于进入维塔罗斯商品批发市场的商人越来越多，市场面积有限，并且，根据俄罗斯的相关规定，在市场规定范围内不得另外添置商铺，因此，维塔罗斯商品批发市场的过道越来越窄。在最初市场完全从事批发生意的时候，维塔罗斯商品批发市场上的过道足足有两米宽，这是方便独联体国家的搬运工和他们的货运小车随时补货上门；后来，维塔罗斯商品批发市场的零售客户渐渐多了起来，每天都有很多人驱车前往这个市场购物，市场上的批零摊位渐渐多了起来，过道也因此变窄，市

场上用更小的手推车取代了搬运工的大型搬运设备。

维塔罗斯商品批发市场结构图如图二十四所示。



图二十四：维塔罗斯商品批发市场结构图

在维塔罗斯商品批发市场内，1号大厅、2号大厅和5号大厅是服装、鞋帽批发市场，3号大厅和4号大厅是小商品、玩具批发市场，6号大厅是食品批发市场和室内仓库。每一个展厅之间有通道连接，除了6号大厅共两层以外，其余所有大厅仅有一层。由于是纯粹的批发市场，在市场上墙壁摊位和塑料隔间摊位的规格大体相同。2006年，在1号大厅北边的仓库区域，被改建成为了5个单间，每一个单间里面有4到6个摊位，这是维塔罗斯商品批发市场的电子商品销售区域。不过，维塔罗斯商品批发市场上的电子商品批发生意始终相当冷淡，后来，这一片区域全部变成了小商品销售区。3号大厅和4号大厅里面销售的商品多种多样，其范围涵盖了玩具、文具、婴儿用品、体育用品和婚礼用品等，在4号大厅里面还有专业定做窗户的商家。维塔罗斯商品批发市场的3号大厅和4号大厅，是喀山最大的小商品销售市场，喀山大大小小的商场、超市都在这两个市场里提货。6号大厅是市场里面的两层建筑，第一层为食品销售市场，在该市场上能够买到来自越南、中国、韩国还有土耳其的调料和封装食品。这个市场能够红火起来的原因有二，一是每年到喀山来留学的越南、中国、韩国留学生越来越多，消费量越来越大；二是来自越南的一些食品和韩国的调料，因为其高品质

和无食品添加剂，受到俄罗斯的消费者青睐。相比之下，中国的封装食品和调味料在俄罗斯难得好评。6号大厅的第二层是室内仓库，因为有些商品例如食品、铁制品和速冻商品等不宜放在露天的集装箱仓库里面储存。1号大厅的下方是市场的服务中心楼，该楼的西边为市场的餐馆，东边为市场管理局所在位置，该楼的其他空余处已经变成了市场的仓库区域。维塔罗斯商品批发市场1号大厅和5号大厅之间的空地是露天批发市场，面积不大，摊位也不多，不过销售的商品倒是琳琅满目、应有尽有。露天批发市场上的摊位全部为短期租赁摊位，室内的摊位全部为长期租赁摊位。

室内批发市场之外，露天的集装箱仓库满满地将维塔罗斯商品批发市场围了一圈，在这些露天集装箱仓库之间，停满了市场上商人的汽车。维塔罗斯商品批发市场上的集装箱仓库大小各异，颜色也各不相同。每个集装箱上标着独立的号码，在集装箱的门上上着一把大锁。由于摆放在市场周围的集装箱多为两个集装箱重叠在一起，有的集装箱旁边还用钢铁焊接了楼梯，方便取货人上下。放在这些集装箱里面的货物多为鞋和包装较规整的小商品等。在莫斯科和俄罗斯其他城市频繁发生封货事件以后，维塔罗斯商品批发市场上的商人都不敢掉以轻心，放在集装箱里面的货物都是不值钱的商品，值钱的商品都放在汽车里或者摊位里。

市场大门位于市场建筑楼的西边，正对茹尔纳利斯托夫街，^①街对面为91路、46路、5路和60路公共汽车站。受维塔罗斯商品批发市场的影响，市场对面建筑的空地上，也从事着零零散散的商品贸易，很多在维塔罗斯商品批发市场没有租到临时商铺的商人，就在这里摆地摊临时销售商品。

越南-中国市场群以及维塔罗斯商品批发市场，向我们讲述了喀山批发市场相互竞争、来自各个国家的商人最终在市场中找到自己定位的故事。在这个物竞天择的进化论游戏里，批发市场受两种力量的支配，导致转型或者退出，这两种力量是自然选择和消费者选择；作为市场血液的商人们，则结合自己国家的不同优势，在批发市场的竞争中存活、发展、流动。从这个故事里，我们还见识到喀山的原始市场是如何发展变成今天这样的格局的。

查尔斯·达尔文《进化论》中写到，生物由无生命到有生命，由低级到高级，由简单到复杂逐步演变；其实，市场也是如此。18世纪末-19世纪后期，大多数

^①茹尔纳利斯托夫街：ул. Журналистов。

动植物学家都没有认真地研究生物进化，而且偏离了古希腊唯物主义传统，坠入唯心主义。达尔文的进化论强调生物进化的渐变性，他深信“自然界无跳跃”。作为初涉市场的研究者，笔者是达尔文的信徒。

四、喀山中心市场群

（一）扩展的喀山中心市场群

唯发展主义的批判者爱德华·艾比^①曾经说过：“为增长而增长，乃癌细胞生存之道”，尽管如此，在喀山市中心的这片土地上，政府为了经济的增长，不停新建、扩张批发市场；商人为了利润的增长，不断地增加供货量和货物品种；但事实表明，市场和商人的增长，给喀山居民带来了切实的利益。

苏联解体之前，喀山中心市场群上的这片土地为国有集体农庄市场。当时，在市场上交易的，主要是稀缺的农产品和食品，由于商品总是稀缺，市场的规模从未扩大。苏联解体后，原来的国有集体农庄上的贸易已经基本停止，因为，解体后的苏联，家家户户捉襟见肘、节衣缩食，过着相当拮据的生活，根本没有多余的商品出售。这片国有土地，在私有化的过程中，被改建成为了喀山中心市场。市场上的商品交易又开始进行，只不过商品来自于中国和其它国家。由于在自由市场上有钱可赚，来自各个国家的商人大批涌入。当一个市场无法容纳如此多的商人的时候，越来越多的土地所有者，将土地建设成市场，以从市场商铺的租金中获取利润。市场一个接一个地被建立起来，这种激进的市场发展，带来了三赢：外国商人赚取利润，俄罗斯市场主收得租金，喀山居民获得商品。

当来自外国的商人在喀山的市场上向喀山居民出售自己的商品、赚取喀山居民手上卢布的时候，喀山经济的发展被注入了新的血液。这个位于伏尔加河左岸的城市，能够成为如今伏尔加沿岸的经济、交通、文化中心，同喀山自由贸易的发展是息息相关的。

（二）独联体和土耳其商人的阵地

尽管今天，不均衡的市场力量，使得原来喀山中心市场群里的批发生意，大部分转移到了位于市场西边的越南-中国市场群，但是，喀山中心市场依然在这片土地上起着极其重要、不可替代的作用：首先，这片市场群是独联体国家商人

^①爱德华·艾比：Edward Abbey，美国著名的生态文学家。艾比对唯发展主义的批判及其全部生态思想都建立在对大自然深刻的爱之上，他一生酷爱沙漠，知名著作：《沙漠独居者》、《有意破坏帮》、《海都克还活着》。

和土耳其商人的阵地。尽管同中国商人和越南商人相比，这些国家的商人不具有轻工业商品的批发优势；但是，中国和越南商人在批发市场上的价格优势正在一日一日的减小。俄罗斯同独联体的很多国家现在互免关税，加之独联体国家的生产力日益提升，出口额度逐渐增大，很快，在俄罗斯批发市场上的这种自然力量的变化，会矫正曾经的、现在的市场的均衡或不均衡的现象。其次，如今的喀山中心市场群中的中心市场，已经成为了喀山最大的肉制品市场、蔬菜市场、水果市场和特色食品集散市场，中心市场背后的批发市场，也逐渐成为喀山知名的批发、零售市场，该市场虽然不完全从事批发生意，但是潜力巨大，消费者众多。第三，作为越南-中国市场群的分销市场，市场上批发-零售商人利润附加值不小于完全从事批发生意的商人。毕竟，商品在流通过程中是透过一个一个市场最后才传递到消费者手上。喀山中心市场群也是喀山批发生意中不可忽略的环节市场。

（三）喀山中心市场群结构

喀山中心市场群由 5 个批发市场组成：喀山中心市场，又名集体农庄市场，^①位于马尔特娜梅日劳克街 13 号，^②该市场是最靠近市区的一个大型批发市场；针织品市场，^③该市场位于喀山中心市场之北，为一条长条楼，地址为莫斯科街 43 号；^④蚂蚁窝中心商业楼，^⑤该市场是喀山中心市场群里占地面积最大的室内批发-零售市场，位于加布杜雷图卡街 2 号；^⑥贸易农庄市场，^⑦该市场为喀山中心市场群中最简陋的室内批发市场，由钢筋和大型遮阳篷焊接在一起，多个这样的室内批发场连在一起，成了走廊，该市场有 2 条贸易走廊，分别位于布尔汗那沙希冀街 24 号^⑧和马尔特娜梅日劳克街 15 号；^⑨时尚家庭商品中心，^⑩位于布尔汗那沙希冀街 17 号，¹¹该市场同蚂蚁窝中心商业楼一样，是一个批发-零售市场，但市场里商品的档次略高于蚂蚁窝中心商业楼。

^①集体农庄市场：Колхозный Рынок。

^②马尔特娜梅日劳克街 13 号：ул. Марта Межлаук, д. 13。

^③针织品市场：Центр Трикотаж。

^④莫斯科街 43 号：Ул. Московская, Д. 43。

^⑤蚂蚁窝中心商业楼：Цетральный торговый дом «Муравейник»。

^⑥加布杜雷图卡街 2 号：Ул. Габдуллы Тукая, Д. 2。

^⑦贸易农庄市场：торговая слобода。

^⑧布尔汗那沙希冀街 24 号：Ул. Бурхана Шахиди, Д. 24。

^⑨马尔特娜梅日劳克街 13 号：ул. Марта Межлаук, д. 15。

^⑩时尚家庭商品中心：Модная семья。

¹¹布尔汗那沙希冀街 17 号：Ул. Бурхана Шахиди, Д.17。

喀山中心市场群前前后后总共跨越了 3 个街区, 将市场群包围起来的 4 条街分别为塔济吉扎鞑街、^①莫斯科街、加利阿斯卡拉加马拉街^②和纳里马诺瓦街,^③喀山 2 路、3 路、7 路公共汽车驶经该区域。喀山中心市场群区域处于一系列国家部门的包围之中, 市场群区域东边为喀山鞑靼国立人文师范大学留学生教学楼, 北边为鞑靼斯坦共和国贸易工业部^④和鞑靼斯坦共和国卫生部,^⑤市场群区域为伏尔加流域金融市场联邦服务中心,^⑥南边为联邦国家统计局鞑靼斯坦共和国地区办事处。^⑦喀山中心市场群最近的银行为车尔尼雪夫斯基街 43 号^⑧的鞑靼基金银行,^⑨该银行为鞑靼斯坦共和国最大的商业银行。

喀山中心市场是喀山规模最大的蔬菜、水果和肉制品市场。该市场由 5 条平行的销售走廊构成。位于中心的走廊第一层是市场的蔬菜、水果销售中心, 走廊两边的 12 间商铺, 全部租赁给零售商人; 走廊的第二层为服装市场, 市场地下负一层为皮鞋市场。

中心市场走廊上面的大走廊为鱼市,^⑩销售各类河鱼、海鱼、速冻食品和鱼子酱。中心走廊下面的大走廊为肉市,^⑪销售各种肉制品。这两条走廊连同中心走廊之间的胡同, 也被用作了商品销售走廊, 胡同不宽, 但是, 市场规模不小。在鱼市的上面为日用商品市场, 销售鞋、帽和日常生活用品、小商品。肉市下方为土耳其商品市场,^⑫市场上销售来自各个国家的调料和各种干货。中心市场走廊上不全是人, 还有成群的鸽子。飞进这个市场的鸽子总是想尽一切办法从商人的商铺中衔走一块这样或者那样的东西当作食物。中心市场室内销售楼右边的区域, 为露天批发市场, 为室外菜市场, 销售当季的蔬菜。在冬天最冷的一段时间, 这个市场上几乎没有商人。批发摊位右边和下方的室内商店专门销售肠类制品。在喀山中心市场上的批发生意逐渐转向越南-中国市场群以后, 其东边的针织品

^①塔济吉扎鞑街: Ул. Тази Гиззата。

^②加利阿斯卡拉加马拉街: Ул. Галиаскара Камала。

^③纳里马诺瓦街: Ул. Нариманова。

^④鞑靼斯坦共和国贸易工业部: Министерство Промышленности и Торговли РТ。

^⑤鞑靼斯坦共和国卫生部: министерство Здравоохранения РТ。

^⑥伏尔加流域金融市场联邦服务中心: Федеральная Служба по финансовым Рынкам в Волго-камском Регионе。

^⑦联邦国家统计局鞑靼斯坦共和国地区办事处: территориальный Орган Федеральный Службы Государственной Статистики по РТ。

^⑧车尔尼雪夫斯基街 43 号: Ул. Чернышевского, Д. 43。

^⑨鞑靼基金银行 Татфондбанк。

^⑩鱼市: Рыбный базар。

^⑪肉市: Мясные рыды。

^⑫土耳其商品市 Турецкий Вещевой рынок。

市场也不如昔日繁荣，从原来的批发市场变成了零售市场，并且，市场的一半面积改组成为书市。

蚂蚁窝中心商业楼、贸易农庄市场、时尚家庭商品中心，这几个市场之间的露天批发市场，全部为服装、鞋帽和日用品市场。

蚂蚁窝中心商业楼的取名的的确是“标题党”。在莫斯科的切尔基佐沃批发市场被永久关闭之前，由于该市场的主人捷利曼·伊兹梅洛夫名字的俄语发音类似于“一只蚂蚁”，因此，大名鼎鼎的切尔基佐沃批发市场又被称为“一只蚂蚁”市场。蚂蚁窝中心商业楼在建立的时候，为尽可能多地吸引到来自中国的商人，取名为“蚂蚁窝”，并且，在市场的周围都挂出画有蚂蚁的标志。然而，该市场既没有切尔基佐沃批发市场的规模和气派，与切尔基佐沃批发市场主捷利曼·伊兹梅洛夫毫不沾边，其出售的商品也与“蚂蚁”没有任何关系。

蚂蚁窝中心商业楼是喀山中心市场群里占地面积最大的市场。该市场共三层，第一层和第二层销售服装、衣帽，顶层销售婚礼用品和婚纱。该市场同位于喀山中心市场以东的时尚家庭商品中心一样，同为喀山中心市场群内的精品商品销售中心。

近年来，随着哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等独联体国家制造业的发展，以及俄罗斯与独联体国家之间互免关税，在蚂蚁窝中心商业楼和时尚家庭商品中心里的独联体国家商人，不再靠批发和零售中国的商品赚取差价利润；他们从自己的国家运来本国商品，在喀山走起销售本国商品的品牌之路，并且取得了实效。

（四）喀山中心市场群穆斯林服饰的特色经营

在喀山，独联体国家和土耳其的服饰销售得很好，其取得成功的原因在于喀山的穆斯林数量多于莫斯科和圣彼得堡。喀山是一座来自独联体国家和土耳其国家商人聚居的城市，独联体国家的人们虽不是纯粹的伊斯兰教信徒，但信奉伊斯兰教的人很多，因此，穆斯林风格的服饰在喀山受到追捧。逐渐的，来自秋明、车里雅宾斯克的商人，都到喀山的蚂蚁窝中心商业楼和时尚家庭商品中心这两个市场里提货。

伊斯兰教和天主教和睦共存的景象是喀山的一大特色。喀山共有 27 座东正教教堂和 31 座伊斯兰教清真寺。站在喀山的克里姆林宫内，一边是典型东正教风格的、有 400 多年历史的布拉格维申斯克大教堂，另一边则是宏伟的库尔·沙

里夫清真寺，该清真寺是欧洲最大的清真寺，象征着鞑靼人的自由。另外，在喀山的市场上，来自哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、阿塞拜疆等独联体国家的穆斯林商人，远远多于莫斯科和圣彼得堡；并且，在喀山的市场上还能够见到来自也门、阿曼、阿联酋、卡塔尔、巴林等阿拉伯国家的商人，他们全是严格的穆斯林信徒。

在这里，笔者需要简略地讲述一下俄罗斯的伊斯兰教。俄罗斯的主要宗教为东正教，其次为伊斯兰教。尽管俄罗斯国家人口不多并且每年都在急剧减少，但是，俄罗斯联邦是世界上拥有穆斯林最多的国家之一。俄罗斯现有 2000 万左右穆斯林，占全国总人口数的 11.5%，主要属于逊尼派。^①逊尼派是伊斯兰教的一个分支。他们遵守《圣训》，这是穆罕默德的战友记录并流传至今的穆罕默德的基本生活规范和言行的汇编。信奉伊斯兰教这一分支——逊尼派的民族主要有：伏尔加河流域的鞑靼人、^②巴什基尔人、^③部分楚瓦什人、^④高加索地区的达吉斯坦人、^⑤车臣人、^⑥印古什人、^⑦卡巴尔达人^⑧和部分奥塞梯人^⑨等。由于各民族的历史不同，接受伊斯兰教的时间也各不相同。公元 7-8 世纪，阿拉伯人入侵高加索地区之后，强迫被占领地区的居民接受伊斯兰教与伊斯兰文化，伊斯兰教也随之传入。伊斯兰教文化历经千年，在这些民族中根深蒂固，人们世代恪守伊斯兰教规，视伊斯兰教为民族文化的主体。13 世纪末，统治西伯利亚的金帐汗国的蒙古人皈依了伊斯兰教，西伯利亚也随即伊斯兰化。沙皇俄国时期，伊斯兰教一直受到排挤，直到 19 世纪后期，随着鞋靶地区文化的复兴，伊斯兰教才得到了一定程度的恢复和发展。苏联时期，伊斯兰教难逃厄运，遭到破坏。直到 1943、1944 年，苏联先后成立了 4 个独立的组织，分别管理 4 个教区的伊斯兰教事务。4 个教区为：中亚和哈萨克、欧洲和西伯利亚、北高加索和外高加索。当时的穆斯林主要集中在中亚，占全苏穆斯林总数的 70%，高加索占 20%，欧洲和伏尔加河流域占 10%；其中逊尼派占 92%，什叶派占 8%。俄罗斯居民中有 55% 信奉宗教，其中 81% 信奉东正教，15% 信奉伊斯兰教，信奉天主教和犹太教的各为 1%，

^①逊尼派：сунниты。

^②鞑靼人：татары。

^③巴什基尔人：Башкиры。

^④楚瓦什人：Чуваши。

^⑤达吉斯坦人：дегестанцы。

^⑥车臣人：чеченцы。

^⑦印古什人：Ингуши。

^⑧卡巴尔达人：кабардинцы。

^⑨奥塞梯人：осетины。

0.8%信奉佛教，其余信奉其它宗教。根据最新的人口统计，在俄罗斯的穆斯林人口超过了 2300 万，向全国人口 20% 的方向接近。包括喀山在内，俄罗斯共有 18 个州和大城市，穆斯林人数超过 5 万；其中，车里雅宾斯克州、秋明州和奥伦堡州超过 30 万。俄罗斯联邦的穆斯林组织已完全融入了全球的穆斯林世界，成为其不可分割的一部分。这不仅表现在俄联邦穆斯林组织定期派遣朝圣者去圣地麦加朝圣，更表现在俄罗斯日益频繁地与穆斯林国家在政治、经济、科学、文化方面和与宗教组织进行联系和合作。^①由于俄罗斯内伊斯兰教信徒甚众，独联体国家商人和土耳其商人经营的穆斯林风格的服饰，在喀山销售得很好，在蚂蚁窝中心商业楼和时尚家庭商品中心这两个市场中形成了销售穆斯林服饰的特色经营。

喀山中心市场群中的贸易农庄市场，尽管取名于此，事实上，该市场早已改变了当年的贸易本质，其经营的商品一般与农庄无关。贸易农庄市场上销售的货物档次明显低于蚂蚁窝中心商业楼和时尚家庭商品中心里的货物，除了销售服装衣帽以外，贸易农庄市场还销售日常用品、化工用品。市场的营业时间为早上 7 点到下午 5 点，一般在下午 4 点商人们就开始收摊。贸易农庄市场里还专门辟了一个区域出来作为二手商品销售市场。在贸易农庄市场的周围，零零散散摆了许多大型集装箱，这是整个喀山中心市场群的仓库区域。

在文学作品中，批发市场总是被描写成为肮脏无比、下三滥区、罪案频发的地方，作家们想尽一切语言对批发市场吹毛求疵。不过，既然我们能够“从人类向所猎之物掷出的第一块石头上、在他或她向高树上手不可及的果实甩出的第一根木棒上”发现资本的起源，^②我们同样也应当认可满地开花的批发市场结出的资本果实，毕竟，文化的繁荣不能奠基在经济的荒漠上。

第六章 萨马拉市场

一、萨马拉市概述

萨马拉^③是俄罗斯伏尔加河中游的重工业城市，萨马拉州首府。萨马拉位于萨马拉河与伏尔加河的交汇处，面积 330 平方公里，人口约 127 万人。萨马拉与

^① 《当代俄罗斯社会与文化》，第八章，俄罗斯联邦的宗教。吴克礼主编，上海外语教育出版社。

^② 此话转写自爱尔兰著名上校、经济学家罗伯特·托伦斯 1821 年的《论财富生产的论文》中的句子。

^③ 萨马拉：Самара。

喀山有着类似的少数民族特色，其少数民族人口占到了全市人口的 40%。

萨马拉的历史源于 16 世纪末。1586 年，俄罗斯沙皇在萨马拉建立要塞，到 17 世纪时，萨马拉已经成为伏尔加河沿岸的重要贸易中心。19 世纪末 20 世纪初，萨马拉铺设铁路后，成为伏尔加河左岸的粮食、上游的木材和高加索石油的集散地，发展成为一个大商业城市，同时，也是面粉业和金属加工业中心。

十月革命后，随着南乌拉尔冶金基地的建立，萨马拉工业进一步发展。在 1935 年，萨马拉易名为古比雪夫，^① 1991 年苏联解体后又复旧称。萨马拉的工业有机器制造、炼油和石油化工；制造产品有精密机床、飞机、汽车、电器等。相对于俄罗斯其他城市，萨马拉轻工、食品业较为发达，在萨马拉有俄罗斯东欧城市里最大的食品批发市场。

萨马拉还是通往莫斯科、乌法、奥伦堡等地的铁路枢纽，也是重要的河港、航空港。市区沿伏尔加河东岸延伸 35 公里，共分 8 个区。萨马拉州属伏尔加河流域经济区成员。

萨马拉是萨马拉州以及萨马拉西南边萨拉托夫州的商品集散地。萨马拉州成立于 1928 年 5 月 14 日，领土面积为 5.36 万平方公里，位于东欧平原的东南部。其西南与萨拉托夫州相连，西部和西北部与乌里扬诺夫斯克州相连，北连鞑靼斯坦共和国，东北部、东部及东南部与奥伦堡州相邻。该州的行政单位数量有 25 个区、11 个州属市、12 个区属市、23 个市镇、278 个行政农庄。

二、萨马拉市场概述

萨马拉的批发市场集中在城市的十月革命区、列宁区、萨马拉区、苏联区、工业区和基洛夫区，共有 11 个商品批发市场。作为伏尔加流域重要的港口城市和萨马拉州的首府，萨马拉市的批发市场在萨马拉地区起着重要作用，它不仅仅是萨马拉州基涅利市、石油城、新古比雪夫斯克市、十月镇、奥特拉德内市、波赫维斯特涅沃市、陶里亚蒂市、塞兹兰市、恰帕耶夫斯克市等俄罗斯二级城市的商品源头，同时，还是萨马拉西南地区萨拉托夫州的商品供应源头。

尽管，萨马拉和萨马拉州在俄罗斯占有重要的地位，但是，萨马拉的批发市场相比其前面已经提过的其它城市的批发市场，没有太大、太多的特色。或许，笔者已经讲了足够多的市场，已经囊括了俄罗斯多数城市、多数批发市场的多数

^①古比雪夫：Куйбышев。

特征。因此，在本章节中，对萨马拉市场，笔者仅做概述，同时，萨马拉的市场也是本书批发市场部分的终结。谢天谢地。

（一）十月革命区的批发市场

萨马拉十月革命区是沿着伏尔加河建设的一个区域，是萨马拉市面积最大的区域。十月革命区共有批发市场 3 个，分别为位于新园艺街 181 号^①的十月革命区批发市场、^②位于月亮街 42A 号^③的柯尼克斯批发市场^④和位于苏联红军街 181A 号^⑤的城市食品贸易市场。^⑥其中，城市食品贸易市场是萨马拉市最大的食品市场，该市场又被称为土耳其市场，^⑦市场里的绝大多数商人来自土耳其。

（二）列宁区和萨马拉区的批发市场

列宁区和萨马拉区是萨马拉市在伏尔加河流域的港口区域，在这两个区有两个大型批发市场，一个为位于阿基柏洛瓦路 19 号^⑧的萨马拉古别尔斯基市场，^⑨该市场为列宁区最大的玩具、日用品批发市场，该市场同萨马拉工业区的基洛夫市场共同构成萨马拉地区的商品集散中心。

地处列宁区和萨马拉区的另一个市场，是位于卡拉克基诺夫斯基路 29 号^⑩的特罗伊茨克批发市场，¹¹该市场同圣彼得堡伊兹梅洛夫大道上的特罗伊茨克批发市场同名，并且，两个市场都属于同一家公司——彼得商会。

（三）苏联区的批发市场

苏联区是萨马拉的港口区，是俄罗斯在萨马拉河¹²上的港口，苏联区的批发市场与萨马拉河的港口有着密切的联系。在苏联区共有三个重要批发市场。

离港口最近的批发市场是萨马拉批发市场。¹³该市场为萨马拉最大的冷冻食品、蔬菜、水果和肉制品市场，从圣彼得堡和俄罗斯其他城市运往萨马拉河港口的食品类货物，由该市场分销。除了食品以外，在萨马拉批发市场里，也从事服

^①新园艺街 181 号：Ул. Ново-Садовая, 181。

^②十月革命区批发市场：Рынок Октябрьского района。

^③月亮街 42A 号：ул. Луначарского, 42A。

^④柯尼克斯批发市场：Рынок Коникс。

^⑤苏联红军街 181A 号：ул. Советской Армии, 181A。

^⑥城市食品贸易市场：Продовольственный Рынок Торговый Городок。

^⑦土耳其市场：турецкий рынок。

^⑧阿基柏洛瓦路 19 号：ул. Агибалова, 19。

^⑨萨马拉古别尔斯基市场：Самарский Губернский Рынок。

^⑩卡拉克基诺夫斯基路 29 号：ул. Галактионовская, 29。

¹¹特罗伊茨克批发市场：Троицкий Рынок。

¹²萨马拉河：Река Самара。

¹³萨马拉批发市场：Оптовый Рынок «Самара»。

装、鞋帽等的批发生意，只是规模不大。萨马拉批发市场位于马尔采夫大街 9 号，^①北临萨马拉工厂高速公路。^②

安东贸易综合体^③位于萨马拉市苏联区安东诺娃-奥甫申科路 7 号。^④该市场为萨马拉最大的儿童商品中心，其建设和规划，均仿造莫斯科萨维罗夫斯基商品贸易集散中心市场的沙温克儿童商品中心。与安东贸易综合体同在一条街的东边，也是萨马拉较大的一个批发零售市场，名为“98 信条”批发零售市场，^⑤主要以销售服装和日用品为主。离这两个市场不远的伊万娜布尔金娜街，^⑥是萨马拉苏联区最大的博览会服务中心，^⑦每年在这里都会不定期举办儿童商品展和儿童服装展。

（四）工业区的批发市场

从萨马拉的基洛夫地铁站^⑧出来，便是萨马拉最大的批发市场——基洛夫批发市场，^⑨该市场主要销售鞋、帽、小工艺品和婚礼用品。平常，基洛夫批发市场每天的人流量不低于 4 千人，在节假日的时候不低于 1 万人。市场位于基洛夫大道 345 号，^⑩靠近萨马拉铁路沿线。与基洛夫批发市场同在一条街上的另一个批发市场，是日常生活用品市场，¹¹这个市场是萨马拉独联体国家商人最多的一个市场。另一个同样位于萨马拉工业区的批发市场为别佐曼斯基市场，¹²受基洛夫批发市场的冲击，该市场现在是一个蔬菜、水果批发市场。别佐曼斯基市场位于卡林尼娜街 23 号。¹³

（五）基洛夫区的批发市场

基洛夫区仅有一个批发市场，是位于销售街 37 号¹⁴的拉基塔批发中心，¹⁵市场所在地已经是萨马拉的郊区，因此，该批发市场在萨马拉周围的村落之间，还

^①马尔采夫大街 9 号：Проспект Мальцева, 9。

^②工厂高速公路：Заводское шоссе。

^③安东贸易综合体：Торговый Комплекс «Антошка»。

^④萨马拉苏联区安东诺娃-奥甫申科路 7 号：Самара, Советский район, Ул. Антонова-Овсенко, 7。

^⑤“98 信条”批发零售市场：Опково-розничный рынок «Кредо-98»。

^⑥伊万娜布尔金娜街：Ул. Ивана Булкина。

^⑦博览会服务中心：Регион Экспо Сервис-Самара。

^⑧基洛夫地铁站：Метро Кировская。

^⑨基洛夫批发市场：Кировский Рынок。

^⑩基洛夫大道 345 号：Проспект Кирова, д.345。

¹¹日常生活用品市场：Рынок Повседневного Спроса Дело。

¹²别佐曼斯基市场：Безымянский Рынок。

¹³卡林尼娜街 23 号：Ул. Калинина, 23。

¹⁴销售街 37 号：ул. Товарная, 37。

¹⁵拉基塔批发中心：Центр оптовой торговли «Ракита»。

有集市的作用。

（六）萨马拉的三个艺术品交易市场

在萨马拉的铁路区^①和克拉斯诺格林斯基区^②均没有大型批发市场。

萨马拉除商品批发市场以外，还是俄罗斯最大的艺术贸易集散地之一。在萨马拉有三个艺术作品交易市场，在这些市场中，画家是商人，他们的作品是商品。他们的艺术商品在全世界都是独一无二的。艺术家历来都清高自傲，他们不会为了取悦观赏者的欣赏水平而制作不符合自己想法的作品，他们不会为了多赚些钱而迎合市场的需求，但是，在俄罗斯市场经济的制度下，艺术家不再由国家供养，他们需要自食其力，他们要靠自己的能力吃饭、求生活，因此，作为商人的画家，也会将自己的作品放在市场上出售，任别人评头论足。萨马拉的三个艺术品市场，分别位于蒙拉多格瓦尔杰伊斯基街 209 号^③的画家联合展出大厅、^④米丘林街 23 号^⑤的彩虹文化展览中心^⑥和位于尼克拉索夫斯基街 2 号^⑦的维多利亚画廊。^⑧这三个地方既是艺术市场、艺术展厅，同时，还是其他物品的展厅、博物馆和会议中心。

同俄罗斯的其他大城市一样，在萨马拉市有很多中国商人和越南商人；事实上，现在，在俄罗斯批发市场上生意最不好做的也就是中国人和越南人。

俄罗斯批发生意利润连年下降，是近年来中国商人和越南商人都不愿提及但又不能回避的问题。利润的下降不仅仅应当归咎于批发市场摊位租金、市场管理费的大幅度提升，2007 年以后，来自哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦的服装和轻工业产品，正逐渐以比中国、越南商品更低的价格抢占俄罗斯的市场，从而使来自不同国家的商人之间的竞争日益加剧、日益残酷。由于这些国家之间同俄罗斯签署有互免关税的协议，他们的产品价格就能够胜过中国同档次的产品。独联体国家商人销售到俄罗斯的产品不存在“灰色清关”等问题，货物不存在被没收、被查封的风险；中国、越南和其他国家的商人，却还不得不面临俄罗斯“灰色清关”

^①铁路区：железнодорожный район。

^②克拉斯诺格林斯基区：Красноглинский Район。

^③蒙拉多格瓦尔杰伊斯基街 209 号：ул. Молодогвардейский, 209。

^④画家联合展出大厅：Выставочный зал Союза художников。

^⑤米丘林街 23 号：ул. Мичурина, 23。

^⑥彩虹文化展览中心：Культурно-выставочный центр «Радуга»。

^⑦尼克拉索夫斯基街 2 号：ул. Некрасовская, 2。

^⑧维多利亚画廊：Галерея Виктория。

和“白色清关”转型时期的种种不确定性，最终导致的结果是中国、越南商人的市场竞争力大大不如从前。在这样的形势下，中国商人在俄罗斯的批发贸易获得的利润大大下降，很多商人为了同其他国家商人打价格战、保持市场占有率，已经将商品的价格降到了出厂价格之下，仅靠出口时国家退税来维持微薄的利润。萨马拉也是属于批发生意集中且竞争较大的城市，在萨马拉的中国商人举步维艰，很多中国商人离开萨马拉去了其他城市。现在，在萨马拉人数最多的外国商人当属越南商人和土耳其商人。

第三部分 俄罗斯外国商人之生存哲学

有不认识约瑟的新王起来，治理埃及。

他对他的百姓说：“看哪，这以色列民比我们还多，又比我们强盛。

“来吧！我们不如用巧计待他们，恐怕他们多起来，日后若遇什么争战的事，就连合我们的仇敌攻击我们，离开这地去了。”

于是埃及人派督工的辖制他们，加重担苦害他们。他们为法老建造两座积货城，就是比东和兰塞。

只是越发苦害他们，他们越发多起来，越发蔓延，埃及人就因以色列人愁烦。

——圣经《旧约·出埃及记》1:8-12

俄罗斯外国商人概述

从古代欧洲到现代各国，土地作为财富和地位的象征，被视作最为珍贵的财

富。拥有领土的国家和占有土地的主人对于外国商人的歧视，在犹太人亡国后被迫切开始全球漂流的时候便已经开始。俄罗斯文化是欧洲文化的组成部分之一；在俄罗斯纷纷攘攘的批发市场中，背井离乡来此营生的商人们，在满足追求利益的欲望之外，也有若犹太人一样辛酸的去。他们或许要在西伯利亚铁路上，望着窗外白雪皑皑一望无际的平原，面无表情，思念着家乡的一切：或是家乡灿烂的阳光，或是家里美味的食物，这一切的思念与悲伤，只是为了能够给自己的家人赚回面包和黄油，给自己的孩子买回新奇的玩具——他们是一群坚强而勇敢的人。

1991年12月25日，当西方的家庭都沉浸在圣诞节快乐中的时候，苏联解体。此后，大量的中国商人和越南商人进入了俄罗斯，原来苏联的加盟共和国的商人也随即大批迁入，他们期望在这片土地上辛勤耕耘收获丰收的果实。这些商人的进入，缓解了俄罗斯轻工业产品奇缺的状况，为俄罗斯经济发展注入了新的活力，让俄罗斯的经济从趋于崩溃的边缘逐渐步入市场经济正轨。在俄罗斯的外国商人从最开始全部聚集在莫斯科和圣彼得堡两个城市，到后来逐渐进入下诺夫哥罗德、喀山、萨马拉、新西伯利亚、叶卡捷琳堡、伊库茨克等俄罗斯一级城市，商品贸易从俄罗斯国家首都、经济中心逐渐分散到各大型城市、州府和地区中心，并且日益渗透到俄罗斯各个边远地区。

今天，在俄罗斯从事轻工业产品贸易的外国商人来自中国、越南、韩国、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、阿塞拜疆、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦、土库曼斯坦、也门、土耳其、乌克兰、白俄罗斯以及芬兰、瑞典等欧洲国家。事实上，在俄罗斯做贸易的商人可以笼统的分为四类，依照人数从多到少依次为：中国商人、越南商人、各独联体国家商人和其他国家商人。

来自不同国家的商人在俄罗斯的市场有着不同的生存哲学。在俄罗斯这样原始的市场上，他们经历过残酷的竞争，承受过激烈的比拼，享受过殷实利润的甜头，也尝到过被歧视、欺负的滋味。离开祖国母亲远赴异国他乡的商人们，都有着自己的理由和目的，但是，无论他们的过去怎样、想法如何，无可否认的事实是，这些智慧而坚强的商人是俄罗斯发展的功勋之臣。

在这些商人的执著下，俄罗斯破败萧瑟的经济才得以逐渐发展。而这些在这个不属于自己的土地上开垦出财富的商人们，在其种下的树苗还没有繁荣昌盛长

出果实的时候，就开始受到俄罗斯政府的排挤和弹压。他们在俄罗斯花着比俄罗斯人高一倍的生活成本，只为赚点辛苦钱，却要冒着不相称的经营风险。

常常感慨学者时运不济的笔者深刻地感受到：其实，商者和学者没有两样：二者都需要、都期盼有合适的位置摆放。

家家有本难念的经。

第七章 独联体国家商人

一、鲁利克的民族——吉普赛族

在闲暇时候听武术导师讲述他自己的民族、自己的过去、自己的抱负，是笔者最喜爱的消遣——或许消遣一词欠妥，因为这些故事大多充满着辛酸与眼泪——那是一个吉普赛人的故事。也许这故事不像诸如《流浪者之歌》一类的吉普赛音乐一样悦耳动听，也没有小提琴家的精彩伴奏，但那依旧是一首用并不华丽的语言谱成的如泣如诉的乐曲。

他来自哈萨克斯坦，他是吉普赛人，他被排斥、被唾弃、被欺负、被歧视——这便是他少年时代的最好诠释。

“多年以后，奥雷连诺上校站在行刑队面前，准会想起父亲带他去参观冰块的那个遥远的下午。”这是《百年孤独》的经典开篇语。但凡读过这本书的人都知道，吉普赛民族的不断流动、四处迁徙，在很大程度上促进了19世纪、20世纪文明的传播。这些流动贸易的吉普赛人成为了《百年孤独》主人公霍·阿卡迪奥·布恩迪亚的启蒙者，他们带来一块热带地区人们从来没见过的冰块，同时，他们也将磁铁和放大镜带到了马贡多。

从历史上看，吉普赛民族是一个流动性非常强的民族。关于吉普赛民族有一个凄惨的传说。当年波斯国王眼见自己的臣民郁郁寡欢，便从印度请来了大批乐师给自己的臣民以娱乐，这批乐师不负众望。但是，在接受了国王大量的赏金之后，他们开始堕落，最后成为了波斯王国的累赘。国王一气之下，下令永久放逐他们——吉普赛人。于是，这样一个起源于印度北部的民族从公元11世纪起开始了永无止境的迁徙之旅。到今天，大约有1200万吉普赛人分布在世界各地，其中1000万分布在欧洲。

尽管，联合国在 1979 年正式承认吉普赛人为一个民族，但是，吉普赛人仍然受到严重的排挤，他们的身份得不到承认，生存受到威胁，在任何一个国家都得不到应有的礼遇。游牧的吉普赛民族从古至今就多灾多难，在哪里都受人歧视。当人们提起种族灭绝的时候只会想起在集中营中丧命的数百万犹太人，事实上，第二次世界大战期间希特勒曾将 50 万“劣等人种”的吉普赛人送进集中营进行残害。

自古以来，吉普赛人保持着自己独特的生活方式，主要靠表演、乞讨和卖艺为生。在俄罗斯街上随处可见吉普赛的妇女抱着小孩向路人行乞，而且，对于吉普赛人而言，乞讨不是一个丢脸的行业；恰恰相反，这就是吉普赛人的生活方式，吉普赛人的生存之道。还有一些吉普赛人以偷盗、占卜为生。因此，许多人对吉普赛人有着极其反面的印象，认为吉普赛人懒惰，是骗子、小偷或者人贩子。

二、吉普赛少年鲁利克

出生在哈萨克苏维埃社会主义共和国的纯种吉普赛人鲁利克，从小就没有受到过任何体面的待遇。更为甚之，鲁利克的出生都是卑微之至——他甚至称不上拥有一个家庭。

鲁利克从小没有父亲——这并非因为父亲亡故。鲁利克的母亲 12 岁时嫁给了一个吉普赛男人，^①16 岁的时候生下了自己的吉普赛女儿。一年以后，那个吉普赛男人在妻子怀上鲁利克以后，很快就同别人浪迹天涯，一去不回。迫于生计，鲁利克的母亲在怀着孩子的时候都还不得不同别的男人睡觉，搭在巷子里的临时帐篷一天要进进出出 20 多个男人。也就是说，鲁利克还在自己母亲腹中的时候就受到了“性侵犯”。

鲁利克有一个比自己大一岁多的姐姐，这个有着深色头发的女孩儿从 6 岁开始，就在苏联有轨电车上靠着唱吉普赛语歌曲向乘客乞讨来维持家里的生活。在鲁利克的母亲染上病不能继续“工作”以后，家庭的重担就完全放在了吉普赛少女的身上。

出生在这样家庭环境，鲁利克从 4 岁起就开始为家庭工作，他做的虽不是什么体面的工作，但却是颇有吉普赛传统的工作——行乞并偷盗。这个才学会说话

^①吉普赛女性一般在 12-14 岁通婚。

不久的小孩儿和自己的吉普赛小伙伴们一起在阿拜^①的大街上跟在来来往往的路人后面行乞，在行乞的时候，就顺手牵羊偷走别人的财物。

这些四海为家的吉普赛人，没法给自己的后代提供正规教育的机会。他缺少一个可依靠的父亲抚养他长大、缺少父亲在他临睡前给他讲述吉普赛人的传奇故事，他对于这个世界的认识，全部来自于和他同样处于悲惨命运中的吉普赛伙伴。

也许吉普赛人是纯真的，但是，一个缺少教育的民族往往野蛮而且容易被人利用。

当时，在哈萨克苏维埃社会主义共和国里最多的是地下拳击场。所谓的“拳击场”是当时社会中最黑暗、血腥的场所。这些“拳击场”每周定期举行拳击比赛；拳击比赛没有任何规则，甚至没有时间限制——游戏进行到有一方完全毙命为止，活下来的人则是胜者。地下拳击场是实实在在的地下赌场，这些上台拼命的人成为黑市里赌徒们的色子，而拳击场的老板通过坐庄吃单和“抽水”等方式谋取暴利。参与搏命的人一旦进入了搏击的铁笼，要么活着出来，要么死了被人拖走。更残忍的是，在搏击场内被击败，奄奄一息的失败者，也经常会被那些输钱的赌徒们殴打折磨致死。

为了赚取更多利润，地下拳击场的老板们开始训练职业拳击手，他们让这些命不值价的人在笼子里搏命为他们赚钱。在当时，大批的吉普赛人被“吸引”到地下拳击场，接受极其野蛮的训练，原因是吉普赛人有力气，而且，这些处于社会最底层的人，在哈萨克苏维埃社会主义共和国没有正规的身份，也似乎不受任何人牵挂。

再后来，“地下拳击”已经不仅仅是一项成人的运动了。为了更大地刺激观众的感官，地下拳击场开始置办少年暴力搏击的赌局。这些拳击场的打手冒充执法者在街头专门抓小偷小摸的吉普赛少年，将他们强行关在黑屋中并且断食、断水两天。少年们被随机地抓进笼子并且被告知，打赢比赛的人可以获得食物和水。

起初，在地下拳击场的少年暴力搏击只是为了取乐下赌注的观众，并没有像成人搏击那样极端、血腥。然而，这样“点到为止”的战斗不能给观众带来感官上的刺激。因此，地下拳击场的老板开始有目的地调教、训练吉普赛的一些少年，而训练的结果便是，这些人会毫不思考地在搏击笼子里打死自己的吉普赛朋友。

^①阿拜：哈萨克斯坦西南部城市，位于首都阿斯塔纳的东南方向，该城市以哈萨克斯坦伟大诗人、作曲家、哲学家、经典作家阿拜命名。

13 岁的鲁利克就是这些被选中将接受训练的吉普赛少年中的一个。鲁利克和自己的伙伴接受了最惨无人道的训练和调教。为了让选中的吉普赛少年没有自己的思想，完全听命于地下赌场，这些吉普赛少年被虐待、毒打、禁闭达数月之久，当人格已经完全崩溃以后才开始接受正规的搏击训练。然后，就会被推进了搏击场与自己的同龄伙伴进行搏击，或者被打死，或者打死对方伙伴。鲁利克在接受训练时，表现出搏击的天赋，行动干净、利落、快捷、有力；是训练场老板看好、盯稳的“苗子”。

这天，根本没有弄清楚是怎么回事的鲁利克，就这样像古罗马的角斗士一样，被推进了搏击场的圆笼内，他接到的命令是以最快的速度打死笼子里的另外一名伙伴。地下拳击场将赌注押在鲁利克能够在 3 分钟之内取胜上。

然而，让地下拳击场老板失望的是，这个已经调教了数月的“砧码”，竟然在场上向对手跪下，在地上哭泣，下垂的头在冰凉的地面上不停地下磕，直碰得“乒”、“乒”作响。场内的观众开始骚动起来，嘘声一片——这些人不是花钱来看情景剧的。地下拳击场的打手们冲进了圆笼将鲁利克吊了起来，几个人丧失理智地用电线抽打鲁利克。本来应被打死的对方伙伴，乘乱逃出圆笼、逃出拳击场，冲到了大街，在大街上找到了鲁利克姐姐求助。已经有三个月没有探听到鲁利克下落的姐姐，什么也没有来不及想、也没有找任何人商量就冲进赌场，她善良地向抽打鲁利克的打手们和愤怒的人群跪下，声泪俱下地祈求他们放了自己的弟弟。

鲁利克被人架走，但他的姐姐，这个有几分姿色的吉普赛少女却遭遇了不幸：拳击场上的禽兽赌徒们将这个少女强奸致死，抛尸街头。这个 14 岁的少女，在一个月前刚刚与心爱的吉普赛少年订婚，因为没有找到弟弟推迟婚姻，而如今，她却死在了找到自己弟弟的当天。

这就是命运的悲剧。鲁利克被地下拳击赌场“招募”的一瞬间，他的悲剧便已经注定——正如希腊神话中不断推着石头上山，然后看着石头滚下山的西西弗斯！——如果他姐姐没有来到赌场求情，鲁利克会被活活打死；如果，鲁利克“不负众望”地杀死了自己的对手，他以后到底要杀死多少人才能从拳击赌场脱身？谁又能保证他会在以后的战斗中能够幸存下来？

鲁利克在拳击赌场人性未泯，在经历了那样残酷的训练之后并没有变为一个

杀人机器。但是，是不是就恰恰因为他自己善良的人性害死了自己的姐姐？如果说，恰恰因为鲁利克自己善良的人性、不忍打死对方伙伴而害死了自己的姐姐，这是一个极为荒谬的说法！到底是谁害死了鲁利克的姐姐，在笔者看来毫无疑问，是拳击赌场害死了鲁利克的姐姐。然而，后来的鲁利克本人、与鲁利克姐姐订亲的吉普赛少年，都认为是鲁利克害死了自己的姐姐。

正如悲剧人物俄狄浦斯身负的杀父娶母的诅咒，鲁利克注定要在这命运之中选择或者被选择。尽管，因鲁利克无论如何也不愿参战而最终被放出了拳击赌场，他活了下来，但是，他是另一个俄狄浦斯；不同的只是他没有刺瞎自己的双眼。然而，命运留给鲁利克的是漫长而痛苦的心灵救赎——一个心地善良又自认是自己害死了自己姐姐的人。

在大街上看到自己女儿尸体的鲁利克的母亲，当时就疯了！……同鲁利克姐姐订婚的少年无法饶恕鲁利克，誓死要追杀死鲁利克，练就了一身搏击技术的鲁利克不想伤害任何人，也无法向与姐姐订亲的吉普赛少年说清什么道理。姐姐死了一一没有了，母亲疯了——找不见了……对于鲁利克而言，一身的搏击技术施加在这残酷的现实上，如同一记重拳打在空气中一样无能为力。

三、孤独流浪儿鲁利克

双眼通红的鲁利克没有泪水，却心背重担，独自一人地开始了吉普赛人一贯的迁移之旅，企图靠漂泊来忘掉一切。就这样，鲁利克从阿拜一路行乞到达加拉干达、^①阿克图，^②最后，到达了阿克莫拉。^③如同希腊神话中尤利西斯曲折的漂泊之路，从阿拜到阿斯塔纳在今天乘火车仅需要一天的路程，当年的鲁利克走了整整3年。

这个尚未成年少年经受的苦难、走过的艰辛太多太多。对于一个成人来讲，这样的打击和经历恐怕都是难以承受的，但是，鲁利克背负着常人无法承受的心灵重担，他不怨恨任何人，默默地承受着一切。鲁利克整日背诵《古兰经》，期望在宗教中寻找安慰，期待真主能给他以救赎。

鲁利克承受了一切——因为他是吉普赛人。这一切留给他的唯一的非吉普赛

^①拉干达：哈萨克斯坦卡拉干达州首府，为哈萨克斯坦第二大城市。位于阿拜东北方向，1934年建市。

^②阿克图：又名阿克陶、阿克套，是哈萨克斯坦西南部的曼格斯套州的州府，石油天然气工业中心。

^③阿克莫拉：1997年后成为哈萨克斯坦的首都并且更名为阿斯塔纳。阿克莫拉位于哈萨克斯坦中心位置而略偏北，距当时哈萨克斯坦首都阿拉木图约1300多公里。

特征，便是同女性接触的禁忌，对于吉普赛少年而言，14岁还没有结婚是不道德的；大多数的吉普赛人在13岁之前就已经结婚。但是，鲁利克至今没有同任何女性接触——姐姐的死，在他的心头留下了太深太深的伤痕。

鲁利克16岁那年，克林姆林宫上的镰刀斧头红旗缓缓降下——苏联解体，他随自己沿途认识的吉普赛伙伴离开刚刚宣布独立的哈萨克斯坦，踏上了去往俄罗斯的道路。对于西方世界来说，柏林墙的倒下和苏联的解体意味着一个新的时代的开始，意味着红色恐怖的终结。而对鲁利克来讲，这一切似乎意味着机遇，他期望在俄罗斯这片土地上开始新的生活。

到达莫斯科以后，鲁利克无比失望。这个昔日世界超级大国的首都，也异常穷困潦倒。——由于苏联时期畸形的工业政策，俄罗斯的轻工业商品及其匮乏，所有俄罗斯居民凭票领取配额规定的食品和生活必需品。当鲁利克看到食品店前长长的队伍中等待着购买面包的各色人等，他不想再靠偷盗为生，因为每偷取一张粮票就意味为一家三口人甚至一家五口人15天都没有面包果腹。“这简直是灭门。”鲁利克想。姐姐和母亲都不在了，他不能因自己的偷窃，让其他的家庭也同样经历这样的苦痛。对于善良到在那样残酷的搏击训练中都尚存人性的鲁利克来说，这种行为无异于灭顶之灾。

自己又该怎样活下去？几天都没有进食的鲁利克，在俄罗斯破旧的批发市场里找到了一个工作。或者说，鲁利克自己认为在破旧的批发市场里面找到了一个工作。这个吉普赛少年期望靠着自己的力气来赚钱谋生，他在批发市场里面四处转悠，期望有人能够让他搬货。

当鲁利克还在为生计发愁的时候，麻烦却找上了门。几个手持砍刀的彪壮大汉将正在市场里游荡寻找工作的鲁利克押到了一个黑屋子里面。他讨厌这种被关的感觉。漆黑一片的屋子让他想起了曾经给他心灵造成无数创伤的地下拳击场。几分钟后，屋内的灯打开，进来了6个人，鲁利克扫视了这群人一眼。

中间那个胖子没有拿刀，他必定是这伙人的头目，鲁利克想。未等鲁利克有任何言语，三个人上前把鲁利克踹倒在地，中间的胖子直截了当地用俄语问道：“你知道我是谁么？”

鲁利克摇头，虽然，他知道这个胖子肯定是个人物，不过在这种时候，还是少说几句话为好。

“我就是管这个市场的老大！这是我看管的地方！”胖子接着告诉鲁利克，市场主不仅出租市场上的摊位，同时还帮忙看管市场上的货物，并且垄断市场上的搬运工作。而他所谓的“帮忙看管”其实是强制性的，他们籍此向市场上的商人收取高额的管理费。

胖子旁边拿刀的一个人恶狠狠地对鲁利克说：“不知道他是谁你就想搬货？搞清楚，市场上谁要搬货都得认得大哥。大哥让你做啥你做啥。明白了没？”

鲁利克点头，眼睛直挺挺地盯着中间的胖子。

“从今天开始，每周上缴 6 卢布。交不出这个钱，别说搬货。见你一次打你一次。”鲁利克已经饿得说不出话来，他只期望自己别死在了这个地方。

那个胖子倒是看出鲁利克不是那种会跟他对着干的人，虽然身体瘦弱，但是，双目炯炯有神，这样的眼神中有带几丝忧郁和坚定。他命令周围的听差给鲁利克换上市场的衣服，然后给他一个饼。胖子戏谑道：“你都要饿死啦，怎么搬货？”

饿到极致的鲁利克什么都顾不上，狼吞虎咽地把那个饼吃掉，已经饿扁了的胃一下子被食物撑开的感觉异常痛苦。吃完饼后，鲁利克好长时间才缓过神来，但他还不忘恭恭敬敬地对胖子说：“谢谢老板，我有力气。”

周围的人应声大笑。

胖子看着这个瘦骨嶙峋的人，说：“你有力气！？好，我就看你有没有力气。”他随即指着旁边的一个搬运工说：“你跟他打，今天谁打赢了谁有钱赚。”

鲁利克摇头摆手，说不出话来。可在一旁看着他的搬运工挽起了袖子抡起了拳头，向鲁利克扑了过来。

鲁利克接连后退，嘴上说“我不跟你打”，双脚却已经就位，稳稳扎了一个马步。搬运工的一记硬拳还没有飞到他的脸上，就被鲁利克踩住了左脚，然后，鲁利克顺势一推，对方应声倒地。

在后边看着就乐了的胖子冷冷地吩咐旁人：“给他安排一下午的工作。”

这是鲁利克第一次找到做人的感觉，在这样一个扭曲的环境当中，鲁利克反而找回了自己的自尊，因为，他第一次可以靠着正当的方式来赚钱谋生。而他以前学习的搏击技巧也派上了用场，不同的是，他不必再将对手置于死地来换取自己的生存。

四、自食其力的鲁利克

搬货卸货的工作实在不容易。工人动作稍微慢了一点、货摆偏了一点都会立刻遭来老板的责骂。这个批发市场上的老板似乎很享受责骂工人，因为他们从中可以体会到居高临下的感觉。有一次，鲁利克在搬货的时候，旁边的一个监工毫无理由地挑衅：“吉普赛人都和你一样愚蠢吗？”

鲁利克恨了他一眼，说道：“吉普赛人不都和我一样愚蠢。”恨一眼，表明他不接受监工对自己民族的歧视；过后这种略为糊涂的回答，却又是鲁利克害怕丢掉自己的工作。一场搬运活儿做不成就意味着一天的晚饭没有了。鲁利克的回答显示出他的吉普赛人智慧。长久以来，吉普赛人都是靠这种方式在社会的夹缝中谋生。在中世纪，当吉普赛人拿着一把肮脏的小提琴在西欧的城市卖艺时，也许会有个当地人不怀好意的问：“这就是你们吉普赛人的音乐吗？这比不上我们这里任何一个乐手的作品！我来让你见识见识吧。”吉普赛人听完只会一笑，而后拿起琴弓，依旧是浓郁吉普赛风情的音乐，但是，吉普赛人在自己的音乐中加入了当地的音乐元素，当地人先是一愣，然后，将几个银币丢给吉普赛人。在以后的经商活动中，鲁利克也在恪守着这一信条。即使这会被人说为是圆滑乃至下贱、没有骨气，但这也是吉普赛人千百年来生存法则之一。鲁利克武艺高强，但他却没有把货物一甩，上去给那个监工一顿好打；鲁利克是精明的，他知道，大多数时候暴力和激烈的斗争是没有办法解决问题的，那只能是保护自己的最后手段。这也许就是鲁利克在地下拳击场所学来的东西，也许那一段黑暗的经历让他痛恨暴力，同时也对弱肉强食、你死我活的那种生存状态心存恐惧，才让他得以在以后的日子中能平稳的度过各种风浪。

在批发市场上搬两个小时的货赚 1 卢布 70 戈比，鲁利克每天只能找到 6 小时的工作，因此，他每天的收入是 5 卢布 10 戈比。批发市场在周一一般不营业，这意味着鲁利克每周只能工作 6 天。在他每天收入的 5 卢布 10 戈比当中，鲁利克只能将其中的 3 卢布 50 戈比用来换 3 个面包，这样他每天省下来的 1 卢布 60 戈比、积累 6 天刚好能够上缴市场黑社会的“搬运工管理费”，每周还小有盈余。

①

就这样，鲁利克在市场上度过了自己的 17 岁。直到有一天，莫斯科的这个

①这里的货币量值为虚构量值，不过，在俄罗斯高速通货膨胀的那个年代，鲁利克的收入仅够生存。

批发市场发生了枪战。

事情缘于时任俄罗斯总统叶利钦给地方政府下达的整治批发市场的命令。在当时，一些寡头占据了俄罗斯的国有土地建造批发市场，这些批发市场往往不合规，并且脱离政府管理。在整治过程中，市场方与地方政府对抗的事件时有发生。鲁利克所在的这个市场是地方政府整治的一个重点。在发生了多次对抗事件后，地方政府在某天市场刚开门的时候派遣军人乘坐内务部军车进入市场，企图用强制手段整治这个市场。政府没有想到的是，这是这场对抗演变成流血冲突的导火索。20多名军人一下车就开始逮捕市场上的搬运工，将他们双手反绑并且强令他们跪在军车后面。市场上的商人开始出现骚乱，纷纷搬着自己的货物逃离市场。正当那些军人准备向市场内部进一步进发的时候，枪声大作——市场方的武装分子向军人开火，三名军官中弹身亡。这些只装备了手枪的军人，无法与在楼顶上持有自动武器的武装分子对抗，退到了军车后。鲁利克和其他被绑住双手的搬运工，此时则只能祈祷子弹不要找到自己。之后，防暴警察赶来，将市场团团围住并进行强攻，在市场销售楼门口，10个持刀的武装分子在企图偷袭防暴警察的时候被击毙，防暴警察最后攻进了销售部大楼。管理市场的那个胖子自知自己已没了活路，在办公室里开枪自杀。这个市场最终被纳入了政府的管制，被勒令整顿。

鲁利克安然无恙，在被警察释放时随即被告知，三天后再来市场做工；唯一不同是，他和其他的搬运工都没有被告知交“搬运工管理费”了。

新的市场管理者是俄罗斯内务部的一个局长，到市场就任的第一天，他冷冷地向在场的商人和搬运工传达了规范市场的理念。当天下午，市场管理局开始从市场上的搬运工里面挑选市场的治安人员。鲁利克有幸被选上，他天真地以为从此以后他可以体面地从事市场的安保工作了。事实上，相比起原来的胖子，这一任的市场管理者更不择手段，丝毫不在乎市场里工人的生死。但凡有不听话的工人将面临严格的惩罚。鲁利克所在的治安队伍，其实是市场上新一任的“打手”。苏联解体以后，大量的独联体国家工人跑到俄罗斯进入莫斯科新建的批发市场内，这些工人在市场“打手”的控制下，卑微地从事着最劳累的体力活。

鲁利克看不惯市场安保的心狠手辣，他实在想不通：同样是来自于一个国家的工人，难道穿上不同的衣服就具有至高无上、制裁人的权利了？他痛恨暴力，

或者说，是痛恨滥用的暴力。每一次，在执行“任务”的时候，鲁利克都会拦住队伍里下手最狠的打手，他认为，让不听话的工人接受到教训就足够了，不要也不能一棍子就将其致残，甚至打死。鲁利克的这种节制和善良，慢慢地市场安保队伍里面树立起了威信，他开始向安保队的队员们传授武功，训练他们。很快，鲁利克成为了市场安保队的队长，他也因此能够以更高的身份接触市场上的商人，探寻在俄罗斯经商的奥秘。

三年后，鲁利克所在的批发市场被政府关闭，据传是市场的管理者在政治上得罪了一位上司。鲁利克带着自己的伙伴们去了喀山，期望在这个城市开始全新的事业。喀山的市场多，而且，租金比莫斯科低，这是鲁利克选择喀山的主要原因。

五、哈萨克斯坦商人鲁利克

在市场搬运过货物、当过安保人员的鲁利克，在与市场和商人的接触中，积累了一定的市场经验，鲁利克开始独自在喀山市场上从事水果批发的生意。起初，他在喀山的菜市场上分销从圣彼得堡运来的苹果和西红柿。那时，喀山的警察喜欢骚扰市场上的独联体国家的商人，在市场上经常发生营业者和警察斗殴的事件。鲁利克也不能例外，遭到了警察的骚扰和敲诈。一次，他的伙伴们咽不下这口气，准备给那些吊儿郎当来敲诈的警察一点教训。鲁利克立刻制止住自己的朋友，满脸堆笑地给了警察三包烟，这些警察倒也知趣，拿着烟就开开心心地离开了，并且，在三个星期的时间里面都没有再骚扰过鲁利克的摊位。

鲁利克这个时候明白，俄罗斯警察惟利是图，可以被收买。从此以后，鲁利克用不值钱的烟、伏特加非常轻松地就打发了无理取闹的警察；其他摊位的商人却不停地同当地警察硬碰硬，他们中被逮捕、拘留的人不在少数。慢慢的，由于很少被当地警察骚扰，鲁利克的摊位成了这个市场上最风平浪静的摊位，没有警察肆意扣留鲁利克的货物，也从来没有警察给鲁利克开出停业检查的单子；尽管在当时，这样的单子开得比货单还勤。鲁利克就的财富就是这样一点一点在自己的勤劳、克己中慢慢积累起来。

从1991年苏联解体到2000年的10年间，是俄罗斯外国商人的春天，尽管在当时的俄罗斯批发市场上时不时有警察的骚扰，但是，这种骚扰只是无理取闹，

没有形成气候，也影响不了在俄罗斯批发市场上商人的整体发展。

从 2000 年普金上台以后，俄罗斯的经济面临好转，此时的俄罗斯开始以“整治外国人的方式来整治俄罗斯市场”，鲁利克在喀山的日子也不太好过。自己经营的商铺风雨飘摇，来自俄罗斯警察、俄罗斯内务部的骚扰开始变本加厉。其实，岂止是鲁利克，在俄罗斯所有的外国商人都有这样的感触，在市场上的每一天都过得非常不易：今天，警察到市场上来检查证件；明天，城市管理队^①来检查市场环境；后天，俄罗斯内务部又出台了让人费解的新规定要让商人们学习和执行；……。最后，这种事情在俄罗斯演变成了所有在俄罗斯的外国商人们，一律都不许从事零售商业。

鲁利克信奉伊斯兰教。长久以来，世界对于伊斯兰教都存在误解，认为这是一个崇尚暴力的宗教。但事实上，伊斯兰教是一个极其热爱和平的宗教，穆斯林最喜爱的绿色，就是和平的象征。在历史上，伊斯兰教表现出极大的包容性，在伊斯兰教区的犹太人和基督徒都可以通过缴纳少量人头税来保持自己的信仰。伊斯兰教要求信徒以自身的和平来达到家庭的和平，乃至全社会全世界的和平。虔诚的鲁利克始终遵循着古兰经的启示，他从来不同任何人发生争执；绝大多数时候，这个武艺高强的吉普赛人展现出的是一种谦逊、文弱和儒雅。在这种性格背后，却是鲁利克永远抹之不去对已经过世的姐姐的歉意和负罪感——是暴力害死了自己的姐姐，也让自己的家庭完全破碎。这未尝不是鲁利克的自我救赎，在这种自我救赎之中，包含了苏联解体之后俄罗斯纷繁复杂的社会环境下所缺乏的一种包容。在经历了苏联时期两极对立，核战争一触即发的紧张局势之后，俄罗斯社会在苏联解体之后，依旧残留了冷战时期的种种糟粕，而前苏联幅员辽阔，各个加盟共和国在独立之后，互相之间虽有独联体这一组织的协调，但是，在民间，各种各样的歧视和冲突却难以平息——从两次车臣战争到俄罗斯内部的各种矛盾冲突和恐怖活动，再到 2008 年的格鲁吉亚战争……而鲁利克的处事方式，却有可能是这种乱象的最终解决方法。

鲁利克的这种忍让的性格也是一种商业的智慧。原来市场上的水果店被查封了以后，鲁利克开始转行做服装批发生意；查抄风波不断，鲁利克四处辗转。尽管如此，他从来不与俄罗斯的“执法者”正面冲突，这个市场不让做了，鲁利克

^①城市管理队：即俄罗斯的城管，俄语名称：Ситигард。

立马去另外一个市场。虽然，有的时候在一个市场里面还没有站稳脚就只得换摊，但是，由于喀山对轻工业商品的需求甚大，四处辗转的鲁利克还是有了不少积蓄。

鲁利克似乎已经对这种猫捉老鼠的市场游戏乐此不疲，他以及那些来自哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、阿塞拜疆的独联体商人经商的方式，就像同俄罗斯执法部门打游击战一样。从经济学的角度来讲，鲁利克和独联体国家商人已经相当善于应用风险规避^①之术了。

现在，鲁利克在喀山拥有三个摊位，其中，最大的一个在喀山维塔罗斯商品批发市场。他的摊位地处市场门口，大小约 16 平方米，^②这样的摊位在维塔罗斯商品批发市场上的月租金达 60 万卢布，兑换人民币约 13 万元左右。鲁利克专门雇佣在喀山游荡的吉普赛人给他做事。

作为一个天生流浪的民族，吉普赛人内心有着很强的民族性格，他们拒绝其他文化与变化，保守着内心关于流浪的一些浪漫的向往和天生的特质。但是，鲁利克认为，这种保守与固执让吉普赛人几个世纪以来没有进步，他们对流浪的向往使得在全世界都没有吉普赛人安身立命的弹丸之地；“出生时是起点，死亡时是终点，一辈子都在流浪”的吉普赛人生活方式并不浪漫，但却疯狂；并不神秘，但却无奈。鲁利克期望，自己的民族能够像别的民族一样能够过上体面的生活，至少不要生活在唾骂声中。

在传说故事中，才华横溢的吉普赛人因为懒惰而被国王永久放逐，今天的鲁利克却期望所有的吉普赛人都明白奋斗的意义。在雇佣吉普赛人给自己工作的时候，鲁利克总是孜孜不倦地告诉他们处世为人的道理。同时，鲁利克还训练吉普赛的小孩儿街头搏斗，不是用他们来赚钱，而是希望当这些孩子的母亲和姐姐在乞讨的时候不受人欺负、有人保护她们——姐姐和母亲，这是鲁利克心中永远的痛楚。鲁利克准备衣锦还乡后再阿斯塔纳^③定居，并且在那里开一家武馆，免费教授吉普赛人搏击艺术。

赚到钱以后，鲁利克在生活上依旧非常俭朴。由于外国商人在俄罗斯的身份越来越得不到承认，鲁利克每天都去银行将一天的收入换购成坚戈^④电汇到自己

^①风险规避：Risk averse，面对不确定因素时，如果一个人认为，损失一定量收入的不愉快，大于获得同一数量收入的愉快，那么他就是风险规避的。

^②由于俄罗斯批发市场火爆，摊位紧张，俄罗斯的批发摊位面积都不大，一般的摊位为 1~2 个平方米，16 平方米的摊位已经算是巨型摊位。

^③阿斯塔纳：现哈萨克斯坦首都，即上文中的阿克莫拉。

^④坚戈：哈萨克斯坦货币。

哈萨克斯坦的账户。不过，为了让所有人都知道吉普赛人不都是穷人，他特意花了 300 万卢布购买了一辆进口宝马跑车。每天下午，当市场上的批发商人都撤摊以后，鲁利克会开着这辆黄色的敞篷跑车去喀山最高档的健身房锻炼，在那里免费无偿地、耐心细致地、毫无保留地教授一个来自中国的男孩打斗艺术，并向他讲述自己的传奇故事。在这个男孩看来，鲁利克总是表情凝重地讲述自己的故事，神秘而又沉重。

鲁利克是独联体国家商人的代表，他从商的方式展示出了一种“吉普赛人哲学”——一种不过于依赖一个地方、一种经营方式生存的哲学。由于其灵活异常的流动性，这些独联体国家商人是俄罗斯市场的极大适应者，他们在俄罗斯商品销售各个环节占据着举足轻重的地位。

鲁利克的内心异常的平和。现在，他心头唯一挥之不去的就是自己的母亲。他准备在 2010 年的夏天，也就是自己在维塔罗斯商品批发市场大摊位到期后，回自己的祖国一段时间，他要打听自己母亲的下落，同时，鲁利克也到了甚至远远超过了该结婚的年龄。

鲁利克再不需要弹奏、聆听那悲伤的《流浪者之歌》。在经历了如此多的苦痛与波折之后，鲁利克那颗沉重负罪的心一定会轻松少许，最终一定能够解脱自己。他是个勇敢者，在经历了撕心裂肺的苦痛之后，还能够站起来，继续自己的生活；他是个虔诚的信徒，是宗教给予了他心灵的安慰；他也是个成功的商人，在纷繁复杂的俄罗斯社会中，能够给自己挣到足够生活乃至奢侈花费的钱。他是一个完整的人；他的人格在他自己的奋斗过程中得以完善。因为善良，他没有死在地下拳击场；他没有在俄罗斯继续以偷窃为生；他在保安队中用自己的人格魅力树立了威信，才得以接触到俄罗斯商人，学到经商之道；他用隐忍的态度反抗着周围的一切不合理，并且，最终得以在大浪淘沙的商战中生存并发展壮大。鲁利克达到了社会价值和自我价值实现的和谐，^①他的故事是一个具有完整人格的人成功的励志教材。

后记：

很多人认为，吉普赛民族的地位在人们的心中每况愈下；但是，每当笔者想起鲁利克，想起他曾经自豪地对笔者说过的：“我们的民族——茨冈！”^②笔者觉

^①唐林垚，曾漆：《如何权衡道德义务与自由底线》，《今日南国》，2009 年第三期，第 220 页。

^②鲁利克的原话：Наш народ-Цыган!!! 茨冈民族是对吉普赛民族的另一种称谓。

得，一个民族的社会地位的高低不能够决定一个民族品格的贵贱，一个民族的悲剧并不能抹煞这个民族精英的骄傲；鲁利克是茨冈民族的景星凤皇。

在上帝的天空下，我们还会再见面。

第八章 越南商人

一、越南商人到俄罗斯的三次大潮

任何人都希望能够过上稳定的生活，不希望在生活中有太多的变化和风波。和平年代，生命得到保障的人们期望自己的收入和储蓄能够得到保障。对收入和储蓄保障的追求反映出了一个公理，即任何人都不喜欢通货膨胀。关于通货膨胀，凯恩斯曾经说过：“不断地借助通货膨胀，政府可以秘而不宣地没收其公民的大部分财富。”尽管，经济学的十大原理之一是：社会总会面临通货膨胀与失业之间的短期权衡取舍，而较低、可控制的通货膨胀率，能够促进经济持续的增长。

中华人民共和国成立后，在中国共产党的英明领导下，其通货膨胀率一直被控制在很低的水平，改革开放以来，从1980年至21世纪，我国通货膨胀率最高的年头是在1988年到1989年、1993年到1995年之间，这五年的通货膨胀率分别是：18.8%、18.0%、14.7%、24.1%、和17.1%；经过国家政府的宏观调控，在1998年、1999年和2002年，中国还出现了通货紧缩。^①然而，在经济发展上几乎照搬中国经验的越南，其经济发展就没有这么稳定，中国的经验在越南也不那么灵验。

继中国1979年改革开放取得实效之后，1986年，越南也开始实行改革开放，从农村承包制、国有企业改革到社会主义计划经济转向市场经济，越南的经济改革无处不见中国影子。^②但是，越南的改革在初期并没有取得多大的成效。1988年，越南的通货膨胀率一度高达400%。如此高的通货膨胀率意味着货币的现值每一分钟都在剧减；通货膨胀扭曲了越南市场上的价格信号，同时也扭曲了越南货币——越南盾的使用。

处于超速通货膨胀下的越南居民，每天必需马不停蹄地奔走于越南的外币黑市和商品市场，因为唯一能够让手上的越南盾保值的方法只有三个，要么将手上

^①数据来源：《中国经济年鉴》1980—2009。

^②《谁让越南从天堂到地狱？》，作者：吕中校，南方都市报2008年6月6日。

的货币立刻花出去换成商品，要么在外汇黑市上购买美元，要么将大量的货币用于购买黄金。这种恶性通货膨胀，给越南人民的的生活带来了极大的不便。说实在的，400%的通货膨胀率足以摧垮任何一个公民对国家经济发展的信心。

查尔斯·狄更斯在《大卫·科波菲尔》中写道：“年收入 20 磅，年支出 19 磅 19 先令 6 便士，结局是幸福；年收入 20 磅，年支出 20 磅零 6 便士，结局是痛苦。”这句话点出了入不敷出生活产生痛苦结局的结论。这句话也可以用于形容处于超速通货膨胀时期，越南人民生活痛苦的原因所在。当时，河内的普通居民年收入货币量总计为 110 万越南盾左右，然而，按照当时的物价水平，其生活费已经高达 340 万越南盾 1 年。这种痛苦远远大于每一年超支 6 便士的差距，收支不平衡的差距是 3 倍以上！有储蓄的越南人将每个月的余额换成美元保值，然后在需要用钱的时候再将美元换成越南盾，否则，越南盾的贬值会使有积蓄的越南人更加痛苦；而没有积蓄的越南居民，因收支不平衡、入不敷出必然生活在无尽的痛苦当中。在越南恶性通货膨胀的年代，很多越南商人走出国门。这是越南商人到俄罗斯谋求发展的第一个时期，他们在俄罗斯销售来自越南的工农业产品，例如大米和植物油。

针对越南的高通货膨胀率，越南政府开始了不停地宏观调控，并且大力发展农业和工业。在 1990 年以后，越南从原来的大米进口国一下子成为大米出口国，每年出口大米达 150 万至 200 万吨，成为了美国、泰国之后的第三大大米出口国。越南的恶性通货膨胀也在 1990 年以后得到有效抑制。1991 年越南的通货膨胀率为 60%，尽管仍然处于通货膨胀时期，但是比起 1988 年 400%的通货膨胀率还是要好得多，毕竟，60%通货膨胀率不至于让人绝望。1992 年越南的通货膨胀率被控制到了 20%，1993 年越南的通货膨胀率恢复到了正常水平 7.5%。

中越建交几十年来，中国和越南的贸易从来没有间断过，这是因为越南和中国的贸易有很强的互补性。在 1994 年以后，大批的越南商人来到中国，这些商人在越南学过一段时间中文。他们成为了越南的名副其实的倒爷，将中国的纺织品、建材和塑料制品拿到越南去卖。这些熟悉中国商品、通晓中文的商人后来成为越南的国际商人。在 2000 以后，越南的经济水平逐渐走出低谷，实现了年 6.7% 的增长率。越南的民族工业也逐渐发展起来，塑料业和鞋业发展迅猛。越南不再强烈地依赖于从中国进口这样的商品。原来从事中越贸易的越南商人开始另辟蹊

径，寻找其他可以销售中国商品的国家。于是，新世纪伊始，从中越贸易撤走的越南商人开始进入俄罗斯去寻求发展。这是越南商人到俄罗斯的第二个高峰时期。这些精通了中国进货渠道的越南商人在俄罗斯销售中国的轻工业产品和越南生产的鞋、纺织品。到俄罗斯的越南商人中，有很多人从事的是越南和俄罗斯的双向贸易，他们将商品卖到俄罗斯，然后，再用赚得的钱购买俄罗斯的化肥和水泥，并运回越南销售，再赚取一次利润。这个是一个三赢的过程，在一次贸易里面，俄罗斯得到稀缺的商品，越南得到稀缺的化工产品，越南商人得到可观的利润。

越南经济发展的黄金时期在 2000 年以后到来。越南国内的工业产值稳步提高，自行车、电扇、纺织品和原油产品增幅巨大，电力、钢铁等生产业得到了较大的发展。在出口方面，越南的净出口^①连年上升，出口的商品从最初的鞋、大米到蔬菜、水果、水产品、原油、电子商品、计算机、咖啡、工艺品、胡椒、腰果、茶叶和花生等。为了加快吸引资本，2000 年，越南政府在胡志明市成立了胡志明证券交易所；5 年以后，越南政府在河内又建立了一个证券交易所。甚至，为了鼓励投资，越南的银行贷款长期低利率，甚至，还出现过负利率时期。外资滚滚进入越南，美国各大型投资银行均对越南经济给与积极评价。到 2007 年，越南已经被看成是仅次于“金砖四国”^②的第五个经济新兴实体。

但是，好景不长。2008 年，越南的经济又一次陷入危机。曾一度“笑傲全球”的越南股市，在 2007 年 11 月开始加速下跌，在 2008 年间高达 55% 的跌幅又一次重创了越南投资者的心灵。屋漏偏遭连天雨，2008 年，越南的通货膨胀率又一次极度上升。2008 年 6 月份以后，越南的通货膨胀率连续三个月突破 20%，最高的 7 月甚至达到了 28.3%，创 17 年来的最高水平。^③为了扭转这种高通货膨胀的局面，避免高于 50% 恶性通货膨胀的出现，越南政府开始限制进口，并且，极大地增强出口。但是，在随后的 2009 年，越南的通货膨胀率也始终高居不下，一直没有回到 10% 以内。

越南国内的这一次经济风波促使很多在国内的商人纷纷将目光投向了其他

^①净出口：Net exports，国民产出帐户中的一项，等于商品和服务的出口减去商品和服务的进口。

^②金砖四国是指巴西、俄罗斯、印度及中国这四个有希望在几十年内取代七国集团、成为世界最大经济体的国家。这个简称来自这四个国家的英文国名开头字母所组成的英语单词 BRICs（Brazil、Russia、India 和 China）。该词最早由高盛证券公司首席经济学家吉姆·奥尼尔在 2001 年 11 月 20 日发表的一份题为《全球需要更好的经济之砖》（The World Needs Better Economic BRICs）中首次提出。

^③《越南通货膨胀率达 17 年来最高水平》，新华网，2008 年 8 月 26 日，作者访问时间：2009 年 4 月 29 日。

国家、投向了俄罗斯，又一次形成越南商人涌入俄罗斯的潮流。在 20 世纪 80 年代末 90 年代初以及 21 世纪初，去俄罗斯的很多越南商人已经收获颇多，成为富甲一方的商人，他们的事迹激励着更多的越南商人到俄罗斯的批发市场上去寻求更好的发展。

从 20 世纪 80 年代末到今天，越南商人去俄罗斯发展总共有三次大潮，第一次是在 1988 年到 1991 年的恶性通货膨胀时期，第二次是在 2000 越南的民族工业取得长足发展时期，第三次是在 2008 年以后的高通货膨胀率和股市低迷时期。长达几十年的经济大幅波动使得出生在 1970 年和 1980 年以后的越南人觉得，他们活在一个“不确定的年代”。他们中的很多人成为了国际商人，他们抱着对更高、更稳定收入的需求、对高质量生活的期盼，去了其他国家。当代越南商人是属于被货币困扰的一代，正如美国著名经济学家 J. K. 加尔布雷思^①在其知名著作《不确定的年代》中^②所说：“历史上，货币一直这样困扰着人们：要么多却不可靠，要么可靠但又稀缺，二者必居其一。”

二、在俄的越南留学生、越南商会和越南商人

在喀山的亚洲留学生大多数来自三个国家：韩国、越南和中国。这三个国家的学生各有各的特点。

从语言教育方面来看，韩国留学生是三个国家里面相对较差的：韩国留学生的俄语差劲，英语基本不懂；加之韩国男性的强行服兵役政策，交换到俄罗斯来大学二年级或者三年级的男生，其年龄都已经超过 25 岁；甚至，韩国留学生中的一部分人，有着深刻的宗教信仰，他们到俄罗斯来的目的，不是学习而是传教。

交换到喀山的中国学生，是三个国家的留学生中最优秀、最有实力的。英语方面，来自中国的学生通过了国内英语的四、六级考试；俄语方面，这些学生经历了国内大学前两年系统的学习；他们中的一些在大二时就经历过中华人民共和国外交部的选拔，还有的在国内外的俄语比赛中屡屡夺魁。

在俄罗斯的亚洲留学生中另一部分非常优秀的学生是来自越南的学生。越南的大学很少有同俄罗斯的大学签署留学生交换协议的，因此，到俄罗斯来留学的

^①加尔布雷思：美国著名的经济学家和新制度学派的领军人物，从 1949 年就开始任哈佛大学经济学教授，并在 1961~1963 年期间，受命出任美国驻印度大使。1972 年当选美国经济学会会长。现为哈佛大学保罗·M·沃伯格讲座经济学名誉教授。

^②《不确定的年代》：The Age of Uncertainty, John Kenneth Galbraith, 1977。

越南学生均为国家公派。这些从越南政府选拔中脱颖而出的学生，在俄罗斯接受完整的本科教育。这些 20 岁出头的学生背负着来自祖国的重任。他们期望通过学习俄罗斯的先进知识，来实现自己的梦想；同时，也促进越南经济的繁荣。

尽管在喀山不同的学校念书，喀山的越南学生是一个团结的群体。每个月最后一周的星期天，所有的越南学生要在一起聚餐一次；每年的春节、中秋节、端午节、胡志明诞辰纪念日、革命节和越南国庆日，所有的越南学生还要欢聚一堂，共庆节日。在这些聚会活动的背后为越南学生提供经济支持的，是越南在俄罗斯商会。每个月的聚餐活动以及节日的庆祝聚会，均由越南在俄罗斯的商人出钱置办，一是增进留学生之间的交流，一是促进在俄越南留学生与在俄越南商人同心同力，互相帮助。越南的商人与商人之间也从来都互相帮助，没有恶性竞争。在俄罗斯市场上，中国人、越南人、朝鲜人卖的都是来自中国的商品，比如服装百货、日用五金等，种类雷同；但是，利润最大的是越南人，因为他们有一个同样商品的底价，绝不会为了自己赚钱坏了规矩。同一种类的商品，一个越南摊贩报出的价钱，就是其他越南摊贩的商品出售价格；任何一个越南摊贩的商品价格都是一样的。

每年，从越南到俄罗斯来做生意的商人，可谓络绎不绝、源源不断。在俄的越南留学生，全是越南的“天之骄子”，而到俄罗斯来做生意的越南商人却是鱼龙混杂，他们中的很多人甚至连最基本的俄语都不懂，而且也没有在俄罗斯逗留的合法身份。这些人，往往向俄罗斯的越南商会寻求帮助。喀山的越南商会成立于上个世纪末，商会的会长是越南商人里最德高望重的、维塔罗斯商品批发市场的市场主，这就是为什么“维塔罗斯商品批发市场”又被称为“越南人市场”的重要原因。越南商会通过各式各样的聚会活动，将越南商人同在俄的越南留学生联系在一起。这些高素质的留学生利用自己的语言优势，在很多方面给与在俄越南商人帮助，从填写申请表格、撰写商务文件到签订外贸合同，甚至处理索赔和保险业务。从越南商会建立的那年起，越南留学生帮助自己国家商人的优秀传统一直延续至今。而且，这些学生和商人之间慢慢建立了同亲人一样的关系，岁数相差不大的商人和学生之间情同手足。

在笔者留学的喀山鞑靼国立人文师范大学里，有一位来自越南的姑娘，她的

名字叫做 Pham Hoang Ahn，^①她是喀山鞑靼国立人文师范大学学生，学习企业管理。俄罗斯的本科是 5 年制的，当笔者认识 Pham Hoang Ahn 时，她已经在喀山鞑靼国立人文师范大学学习了 4 年。在这 4 年期间，Pham Hoang Ahn 每年都惯例性陪同一对越南商人夫妇去喀山 16 号医院。^②

三、阮氏夫妇、16 号医院和俄罗斯梦

Pham Hoang Ahn 陪同的这一对越南商人夫妇，男的名叫 Tuan Nguyễn Kiet，来自越南首都河内，女的名叫 Nguyễn Luu Nghi，来自胡志明市。^③

这对越南夫妇——阮氏夫妇的故事，还要从先前说起。

年仅 19 岁的 Tuan Nguyễn Kiet 在 2001 年从越南来到俄罗斯。在上文中笔者已经谈到，21 世纪初到俄罗斯的越南商人是由于越南的民族工业得到了长足发展以后不再依赖从中国进口商品，在国内的从事中国产品的“倒爷”其贸易利润已经远不如从前，因此，他们选择其它还可以销售中国商品的国家。当年，Tuan Nguyễn Kiet 不是以体面合法的身份到达俄罗斯的，他只是一个商人聘请的帮工而已。这个商人把他带到俄罗斯的越南商人在喀山中心批发市场帮助销售服装、统货和清理单据。由于没有正规的身份，Tuan Nguyễn Kiet 只能待在市场的范围之内。当时，批发生意从早上 5 点钟就开始，上午 9 点钟就基本结束。9 点钟以后的零售生意光顾的客户不多，也就没什么好忙碌的了。喀山的中心批发市场不像俄罗斯其他城市的大型批发市场里为各国的商人配备了一些娱乐设施；这个纯粹的、完完全全的批发市场没有任何娱乐设施。因此，Tuan Nguyễn Kiet 在市场里面的生活枯燥无味、无聊之至。

很快，Tuan Nguyễn Kiet 在喀山中心市场里面认识了比自己小 4 岁、也没有合法身份因此只能待在市场内的 Nguyễn Luu Nghi。这个越南姑娘在 4 岁的时候，也就是 1989 年就同父母来到了俄罗斯。她的父母在喀山中心批发市场上租有一个食品摊位销售大米。父亲和母亲算是躲过了国内高通货膨胀率导致的经济停滞而女儿却失去了接受正规教育的机会。这个女孩儿在俄罗斯已经待了 11 年，却连最简单的俄语都不会，而且，她一直没有能够申请到居住在俄罗斯的合法证

^①因笔者不懂越语，对于越南人的姓名无法意译；同时，越南姓名的发音很难音译，因此，书中对于越南人的姓名只能书写原名。

^②16 号医院：Больница №.16。

^③夫妇二人名字中的“Nguyễn”在中文中译成“阮”，因此，在下文中夫妇二人统称为“阮氏夫妇”。

件。她唯一可以称得上“手艺”的东西，是制作越南传统的手工布花。

两个无聊的人认识不久就开始了恋爱。他们之间建立的恋爱关系并不完全出于感情，也许是因为寂寞，也许是因为无聊。然而，在笔者看来，却完全是因为他们都没有选择。

3年以后，Nguyễn Luu Nghi 的父母将女儿和铺子都留给了 Tuan Nguyễn Kiet，离开了俄罗斯。Tuan Nguyễn Kiet 凭借着这个在喀山中心市场上摊位拿到了能够在俄罗斯合法居住 3 年的暂住允许。^①但是，尽管多次申请，Nguyễn Luu Nghi 却始终没有得到合法居住的暂住允许的法律证件。为了让 Nguyễn Luu Nghi 在俄罗斯的身份合法化，Tuan Nguyễn Kiet 和 Nguyễn Luu Nghi 没有遵循越南民族传统婚姻的“合年生、定彩头、报命好”等习俗，直接在喀山举行了“地下婚礼”。Nguyễn Luu Nghi 的父母回越南后，为他们办理了婚姻注册登记等手续，并将这些文件发往喀山。可是，Nguyễn Luu Nghi 还是没有能够因此而拿到在俄罗斯的暂住允许，因此，她整天只能待在狭窄、肮脏的出租屋内，没有任何地方可以去。因为，一旦 Nguyễn Luu Nghi 出门被警察查出无合法居住证件，阮氏夫妇将面临最多高达 4 万卢布的罚款以及驱逐出境的处罚。

Tuan Nguyễn Kiet 将喀山中心批发市场上的摊位经营得有声有色，2005 年，在赚到不少钱以后，他在俗称“越南人市场”的维塔罗斯商品批发市场租下了一个服装摊位，开始转市场、转行做利润更高的服装生意。这一年，阮氏夫妇从破旧的临时出租屋，搬到了亚马舍瓦大街^②附近的居民区，该居民区位于喀山胜利公园^③近，对面为喀山大型购物中心。^④阮氏夫妇在这里租下了一个 60 平方米的住房。也是在这一年，Nguyễn Luu Nghi 怀上了 Tuan Nguyễn Kiet 的孩子。

在上文中，笔者谈到，在 Pham Hoang Ahn 留学的 4 年期间，每年都要惯例性陪同一对越南商人夫妇去喀山的 16 号医院，这 4 年就是 2006、2007 年、2008 年和 2009 年，因为连续 4 年，Nguyễn Luu Nghi 都怀孕，都需要到医院检查，而不懂俄语、没有身份的 Nguyễn Luu Nghi 需要 Pham Hoang Ahn 的帮助。

在俄罗斯生一个孩子下来是一件非常诱人、喜人的好事情，不管这孩子的父

^①暂住允许：разрешение на временное проживание，由俄罗斯临时居住机构（Институт временного проживания）颁发，有效期为 3 年。

^②亚马舍瓦大街：Проспект Ямашева。

^③胜利公园：Парк Победы。

^④该购物中心的俄语名称为 Парк хаус。

母是不是俄罗斯族人。俄罗斯迫切需要人口的增长；1798 年马尔萨斯的《人口论》及其灾难性学说^①似乎永远同俄罗斯这个地方没有关系。在俄罗斯这片净土上，人口增长的速度低于世界上其它任何一个国家；而他的移民政策又是如此的严格，以至于在这个国家从来、并且永远不会自然资源稀缺的状况。马尔萨斯的研究中假设，在资源丰富的地方，人口每隔 25 年左右就翻一番，即人口增长的方式是按照几何级数增长。不过，在俄罗斯这样的地方，人口不仅没有 25 年左右翻一番，甚至，在国家鼓励生育的情况下，俄罗斯的人口每年都在急剧下降。据统计，在过去的 17 年里，俄罗斯人口已经连续每年缩减 60 万至 90 万。

在俄罗斯生下一个孩子意味着这个孩子一出生就是合法的俄罗斯公民，他将享受俄罗斯免费的教育和免费的医疗；而且，这个孩子的合法身份，为他的父母申请俄罗斯绿卡提供了很高的可能性；同时也就意味着孩子的母亲再也不用过着每天担惊受怕、不能出门的日子。

Pham Hoang Ahn 每年都陪同阮氏夫妇去喀山的 16 号医院，真心地祝福阮氏夫妇能够生下他们自己的后代，能够为俄罗斯增加合法公民。事实上，从 2006 年开始，阮氏夫妇也的确是已经连续 4 年、每年都生下一个具有俄罗斯公民身份的自己的后代。但是，俄罗斯没有神话，悲剧的事情是，阮氏夫妇连续 4 年生下来的婴儿都没有活过 20 分钟，活得最长的一个婴儿从妈妈的肚子里出世仅 19 分 29 秒后就断气。连续 4 年的悲剧同俄罗斯的医疗水平无关，主要的原因是阮氏夫妇二人的基因决定了他们的后代仅有四分之一的机率正常。

阮氏夫妇在俄罗斯的经历过许多风风雨雨，受过许许多多的困难和折磨，但是最痛苦的事情莫过于生不出一个正常的小孩儿。最具讽刺的是，在阮氏夫妇不停地、近乎疯狂地生育小孩儿的这 4 年间，俄罗斯移民局在审核了阮氏夫妇位于亚马舍瓦大街一套三的长期租赁房以后，给 Tuan Nguyễn Kiet 颁发了在俄罗斯的居留许可证；^②但是，无论他们如何努力，Nguyễn Luu Nghi 却始终没有如愿得到在俄罗斯合法居住的证件。这个女人在喀山唯一可以公开出门的时候，就是每年

^①马尔萨斯人口增长理论：Malthusian theory of population growth，马尔萨斯首次提出的一种假设：认为人口增长的“自然”倾向快于食品供给的增长。因此，随着时间推移，人均食品生产增长率趋于下降，从而给人口增长设置了一种障碍。一般地说，这种观点认为：随着人口的收入水平和生活标准的提高，人口倾向一更快地增长。马尔萨斯在其代表作《人口原则》和《政治经济学原理》中提出了“马尔萨斯人口论”，人类必须控制人口的增长。否则，贫穷是人类不可改变的命运。

^②俄罗斯居留许可证：вид на жительство，由俄罗斯移民局颁发，持有该文件的非俄罗斯居民，可以合法地在俄罗斯待 5 年，并且，在这 5 年间，可以自由的出入俄罗斯联邦。

临产前被救护车送往喀山 16 号医院住院的这段时间。留学生 Pham Hoang Ahn 也因此多了不少麻烦，除了陪阮氏夫妇去医院外，她每年都往返于喀山的各个实际部门无数次，为 Nguyễn Luu Nghi 申请在俄罗斯的合法身份。不过，Pham Hoang Ahn 从来没有因此抱怨过，相反，她已经将阮氏夫妇的事情当作了自己的事情，当作自己应当承担的责任。

尽管，连续 4 年不停的怀孕，使得 Nguyễn Luu Nghi 的身体非常瘦弱，但是，据 Pham Hoang Ahn 讲，如果可能的话，2010 年，阮氏夫妇还将继续怀胎。

人人都有难过的坎。在俄罗斯已经度过了 20 个年头的 Nguyễn Luu Nghi，一直没有实现自己的俄罗斯梦。在俄罗斯的其他商人也都不是一帆风顺，他们中的一些人在俄罗斯市场发了财，更多的人则因为这样那样的原因，最终回到了越南。这些越南的商人，到俄罗斯以后，都拼命地学俄语、了解俄罗斯市场，但是，这种“长驱直入”的思想，相比起独联体国家商人“散兵游勇”的智慧而言，在俄罗斯还是不太适用。

越南商人大多谦卑、忍让，但是，他们都有着像阮氏夫妇一样不屈不挠的性格。越南商人一旦认定了一个事情就要一做到底，不成功便成仁；这一点，虽然有点像中国的浙商，但是，在俄罗斯的很多事情，由越南在国际上的地位所决定，仅凭越南商人一方主观上的愿望，实在是难以达成的。

虽然越南商人的做事方式不如独联体国家商人灵活，但是，越南商人创造了数不尽的奇迹。2009 年年底，笔者从哈萨克斯坦入境中国新疆考察时了解到：在乌鲁木齐所有的货物代理公司，全部只能无可奈何地提供灰色清关的业务，而唯一有能力为中国商人提供白色清关的物流公司老板却是越南人。这个越南人在中国已经近 20 年，说得一口流利的中文，对俄罗斯的海关通关流程更是了如指掌。在俄罗斯的越南商人也是奇迹的缔造者。在喀山，他们有着自己的批发市场，批发市场上 90% 的商人都是越南人。在莫斯科，在圣彼得堡，在萨马拉，无处不能见到越南商人的影子。

越南商人具有超乎常人的忍耐力和决心；他们勇敢地、从不停止地在俄罗斯的市场里面打拼，期望能够在异国他乡找到一个安身立命之地。尽管不是所有的人最后都得到满怀希望的胎儿，但是他们的勇气值得我们学习。

第九章 中国商人

一、在俄华商的下二代

当地球上全是单细胞生物的时候，生命从单细胞开始进化；当地球上全是人的时候，人从人的形态也不断进化；成千上万年以来，人的进化，促使人类社会不断地发展，从野蛮走向文明。近几十年来，进化的不仅仅是我们这一代，还有在俄罗斯的中国商人，同时，笔者从俄罗斯华商下一代的身上，尤其深深地体会到了这种进化。

2010年3月和4月笔者两次考察莫斯科，两次应朋友之约参加了中国华商在俄罗斯的教会活动。通过教会活动，笔者有幸结识了一些在俄罗斯的成功企业家，他们已经定居俄罗斯，并且，在俄罗斯生下自己的后代。这些出生在俄罗斯的中国小孩儿，俄语说得相当流利，他们在俄罗斯最好的学校上学，过着最体面的生活。他们有着俄罗斯公民的身份，享受俄罗斯免费的教育和医疗。为了不让他们忘记自己的母语，他们的父母支付每小时2000卢布的价格给他们请中国家教。他们比国内的儿童享受更多的自由，同时，比国内的儿童接受更高级的教育。

俄罗斯华商的后代是进化于我们的下一代。像我们这一代人，接受国内俄语本科教育，花去人生中四年时间的代价只为学习一门语言，而他们的语言能力与生俱来，天天磨砺，日渐增长，比我们专门花四年时间学习的语言更厉害。进入俄罗斯的中学以后，他们还要开始学习英语，在俄罗斯念完中学以后，他们就已经是资格的“三语人才”。并且，三门语言中的两门都是他们的“母语”——中文和俄文。每年，他们要随着自己的父母回到中国两三次，在他们很小的时候，就有机会见识不同的国家、了解不同的国情。这样的经历，当然会使得这一代的儿童比我们、比我们的前辈更具有国际视野。

二、在俄华商创业的艰辛

20世纪90年代和21世纪初的中国商人，在俄罗斯市场里面忍受着“生命不可承受之苦”。批发市场上每个月收取的租金、管理费和销售货物的税金高得惊人，真正交到俄罗斯政府手上的税、费有多少，谁也不清楚。晚上到市场里面拉货，市场的保安也要对商人收取极高额的“夜费”，批发市场周围贪污腐败、

黑暗无比的部分警察靠收中国商人的钱发财过日子。

尤其是因为灰色清关，中国的商人吃了不少哑巴亏。他们的钱交得不比关税^①少，而且，想要走正规清关渠道也走不成。整个海关都被俄罗斯的寡头控制着，如果商人进行白色清关的话，这些寡头、市场主不能从中获利，没有赚头；只有逼着批发商人走灰色清关渠道，他们的腰包才能鼓胀。灰色清关坑的是俄罗斯国家的税收，为此背黑锅的却是为俄罗斯经济发展做出贡献的中国商人。俄罗斯警察可以随时以中国商人没有正规清关为由没收他们的货物，然后，低价卖给独联体国家的“倒爷”，独联体国家的“倒爷”商人在市场上将中国商人的货物高价销售给需要生活用品的俄罗斯市民。中国货经“倒爷”出手以后，有的警察还能够从他们的收入里面收取提成。可怜了中国的商人，被迫走灰色清关的路子，钱没有少花，却既留不住自己的货物，保不住自己的合法利益，被封货了又无处讲理。

当年，因为俄罗斯海关和政府的腐败，中国的商人得不到正规文件，他们只能战战兢兢地在批发市场上从事贸易，而且，不知道什么时候货物又要被人强行拉走，说不定自己也会被抓起来在冰冰凉凉的警察局里拘留几天、十几天甚至数十天。中国的商人得冒着俄罗斯长达半年的严寒，在露天批发市场经营收货，冬天零下 30 度甚至 40 度都要坚持早上 5:30 分准时开门；半夜，从国内来货，一接货便是一晚上，则更是家常便饭。在俄罗斯严寒的冬天，吐口痰到地上就立即成冰，眨眼睛睫毛都要粘在一起，无论穿多少都是冷。中国商人吃饭只有简单而又极贵的快餐，没有个人的娱乐活动，只有市场里几家灯火伴愁眠的生活。他们处处都要躲着警察，在被查的时候，无论有理没理都被迫掏出自己的血汗钱“疏通关系”。在 2007 年至 2008 年间，为了应付俄罗斯的高通货膨胀，当紧缩性货币政策^②不起效果时，俄罗斯政府干脆将商品价格冻结^③——所有商品的价格均固定在某一水平且价格涨幅不得超过 10%；俄罗斯政府将防止高通货膨胀的重担让商家们担着，对他们却没有任何补偿。^④中国商人是维持横向平等却总是忽略纵

^①关税：Tariff，一国对进口商品根据其数量单位所征收的税。

^②紧缩性货币政策：Tight-money policy，中央银行限制或减少货币供应和提高利率的政策。这种政策有减慢实际 GDP 增长，降低通货膨胀率，提高该国外汇汇率的作用。

^③价格冻结：Freezed price，对应经济学中管理价格（Administered prices）或非浮动价格（Inflexible prices）的概念，特指某类价格的术语。按照有关规定，这类价格在某一段时间内、在若干种交易中能够维持不变。在本书中指俄罗斯政府为了抑制通货膨胀而与销售商签订价格“冻结”协议。

^④《俄罗斯政府与食品企业续签价格“冻结”协议》，新华网，2008 年 1 月 31 日，访问时间 2009 年 12 月。

向平等的俄罗斯社会里面的二等公民。^①在俄罗斯的中国商人们花着比普通俄罗斯人高一倍的生活成本，只为赚一点辛苦钱，还要冒着不更高的经营风险，而且，没有人理解他们的苦衷。

就是这样，真正发财的不是中国人，是市场的经营者、管理者，还有这个市场税收体系供养的政府，以及这个政府所治理的国家。中国商人带进来的是实在的货物，带走的则是每天都在贬值的货币，赚取的是微不足道的边际利润。由此可见，尽管俄罗斯是一个“福利国家”，^②但是它的福利只给俄罗斯人。明白了这个道理之后，笔者思考，任何一国的公民没有理由不爱自己的国家，因为只有在自己的国家，才有享受福利的资格。在别人国家里，主要讲“贡献”、“奉献”。此时，笔者终于充分地理解，为什么一国欢迎其他国家的旅游团，因为旅游者是来这个国家消费、做贡献的；为什么在一定时期一国总是要排挤、打压其他国家的商人，因为商人再给一国带来货物的同时其目物主要是赚钱。被他国排挤打压的外国商人真正要能在他国立足、赚钱、发展，实在不易。

三、在俄华商人的进化

在俄罗斯的中国商人挺过了市场的苦，饱尝了异国他乡的辛酸以后，其贸易方式比起原来有了很大的进化。今天，俄罗斯中国商人的贸易方式先进于 20 世纪 90 年代。

相比起在批发市场白热化的竞争环境中打价格战，很多中国商人开始在俄罗斯的转型批发市场里面销售来自中国的高档商品，以质量和款式获得俄罗斯消费者的青睐。例如，在俄罗斯首都莫斯科格里戈瓦走廊里面的商人，他们销售的中国商品，是批发市场里面一些不法商人销售产品竞相模仿的对象。

在俄罗斯强力取缔灰色清关以后，和联体国家商人游击战相比，中国商人有着更高级的解决方式。他们在莫斯科注册公司，租赁办公室和仓库，然后就在办公室里面接单做贸易。因为来自中国的鞋、帽产品做工一流，并且仿造名牌产品款式的速度极快，只要不到一周的时间里商品就可以下流水线上市销售。因此，只要在莫斯科有办公室，同时，提供的货物量充足，那么，在俄罗斯一定有生意

^①横向平等与纵向平等：Horizontal equity & vertical equity，对境况类似的人给予平等或公平的待遇，强调的是基本情况相同的人应得到相同的待遇。纵向平等指的是：对境况不同的人应给予平等的待遇。

^②福利国家：Welfare state，19 世纪晚期，在欧洲渐有影响的一种混合经济概念。在现代福利国家里，政府负有则规范社会环境、提供养老金、医药保健和社会安全体系等职责。

可做。而且，在俄罗斯注册公司非常简单，只要将自己的护照办理公证，提供相关的文件，去税务所签字、银行开户，花费 10000 元任命部左右，就能够完成。并且，在俄罗斯注册公司还能够自由选择上税的方式，商人可以根据对下一年市场和商品的评估、计算选择是采用包税制还是实税制的方式。对下一年税制的选择，在每年的 12 月作出决定上报。在俄罗斯注册公司每一个季度出一个报表，如果没有营业的话，在俄罗斯可以非常容易地找到帮忙“制作”报表的代理公司。注册了公司以后，公司法人就可以向俄罗斯移民局申请“小白卡”，这个小白卡可以给公司的法人三个名额，这三个名额可以让三个中国公民在俄罗斯合法居留三个月到一年，并且可以续期。

除了在俄罗斯注册公司销售商品以外，事实上，中国商人的轻工业产品贸易很多都已经不在批发市场内完成了。在俄罗斯，一些来自中国的商人甚至连仓库都不租。当今的国际贸易不外乎买卖一堆纸片，单证贸易在俄罗斯不断发展，使得“不用市场、不见商品的买卖”成为可能。今天，俄罗斯的很多地方银行，都开始提供信用证办理业务；很多可以开立国际信用证的知名银行，例如花旗银行，在俄罗斯的各大城市都设立有办事处。透过信用证贸易，中国商人只在俄罗斯推销自己的商品，然后，将货物卖断给看好自己货物的俄罗斯商人；他们签署英文或者俄文的贸易合同，然后一切按照信用证上面的条款执行。或者，他们还可以与俄罗斯的商人协商，将自己的货物挂在俄罗斯人的店铺里面卖，自己从中抽成。

在俄罗斯，浙江货的口碑不如四川、东莞货物的口碑好，很多俄罗斯商人直接买断了四川商人、东莞商人的品牌，他们获得了在俄罗斯批发市场上独家、排他性销售该品牌商品的权利。多次打交道以后，中国商人甚至连国门都不用出，只需按照信用证上的要求，在国内将货物按质按量发往俄罗斯指定的市场；然后，即可到银行办理结汇、到外汇管理局核销；最后，再到国税局退税。中国的商人极其聪明，当俄罗斯的商人买断他们一个品牌的货物时，他们将该产品的另一款式在国内再注册一个商标，将该商品的新款，或者开发的形产品贴上新商标，然后继续想方设法卖给俄罗斯的其他商人。

将工厂办到俄罗斯，是中国商人更高级的贸易方式。2006 年，康奈集团直接在俄罗斯乌苏里斯克市建立新的工厂、流水线，曾经的“中国制造”全部变成了“俄罗斯制造”；同年，康奈集团联合吉信工贸集团、华润公司等，牵头共建

乌苏里斯克经济贸易合作区；在中国，政府也鼓励国内的商人将工厂开到俄罗斯，通过“在国内完成半成品^①生产、在俄组装、销售”的模式，就能够合法顺利避开欧盟的反倾销税。

相比起独联体国家商人一成不变的贸易方式，中国商人的从商方式总是在与时俱进。在俄罗斯面临“灰色清关”和“白色清关”交替期，批发市场前途未卜的时候，俄罗斯的中国商人已经率先开发出新的贸易方式，比起传统的批发市场贸易而言，他们的贸易方式更加稳定，更加成熟。

需要指出的是，商人的进化不仅仅发生在中国商人的身上，还同时发生在其他国家的商人那里；这是俄罗斯市场竞争之异常激烈使然。从生物学的角度来讲，中国商人之间发生的是“平行进化”，^②在俄罗斯的外国商人整体发生的是“趋同进化”。^③在俄罗斯，有两类社会团体将中国商人团结在一起，一类是商会，如俄罗斯中国总商会、俄罗斯浙江商会等；另一类是教会，在此不做举例。俄罗斯的商会和教会想方设法地将中国的商人联系在一起，并且，将最新的商业情况传达给他们；在很大程度上，商会和教会这样的社会团体促进了中国商人的进化和进步。

中国商人的进化是一种力量，推动着中国在全世界贸易地位的进化。

四、中国商品全球化

中国的全球化实际上是全球的中国化。

尽管，一些发达国家相比起中国来说，在很多方面都有着绝对优势，^④但是，中国的劳动密集型产品由于其不可替代具有比较优势。^⑤中国产品的比较优势，使中国产品能够远销到世界各地。虽然，劳动密集型商品利润不如技术密集型和资源密集型产品利润高，但是，劳动密集型商品需求量极大，又是人们生活所必需，离开了这些商品，人们的日常生活无法继续。因此，作为世界的工厂，中国

^①半成品，经济学上称之为“中间产品”，Intermediate goods，指经过一些制造或加工过程，但还没达到最终产品阶段的产品，例如，布匹相对成衣，就是典型的中间产品。

^②平行进化：指两个或多个有共同祖先的线系，在其祖先遗传的基础上分别独立进化出相似的特征。

^③趋同进化：指不同的线系各自独立地进化出相似的特征。

^④绝对优势：Absolute advantage，相对应的概念为比较优势；绝对优势即A国家比B国家能更加有效地生产某种商品的能力，或者说同一单位投入的产出水平更高。

^⑤比较优势：Comparative advantage，比较优势法则指出：一国应专门生产和出口那些该国能以相对低的成本生产的商品，并进口那些自己生产成本相对高的商品。具有绝对优势的A国，并不意味着必然能够将该种商品出口到不具有绝对优势的B国，因为B国还有可能具有比较优势。由此可见，是比较优势而不是绝对优势在影响贸易格局。

的商品实际上已经影响到了全世界人民生活的方方面面。

这个过程的实现是中国数以百万计的商人在国内外共同努力的结果。在国外经商的中国商人分布在世界各地，他们又同中国国内的商人有着密切的联系。从工厂生产出来产品的每一个销售环节都是通过一个又一个商人的“传递”最终才到达消费者手上；同时，又是通过一个又一个商人把世界各国、各地的消费者需求通过各种各样的订单、合同“传递”给国内生产工厂。这些在国外促进世界贸易发展的中国商人，享受着来自不同国家和世界的恩惠，同时也承受着来自不同国家和世界的压力。

从人类历史发展的长河来看，那些富强繁荣的大国，都是那些首先通商惠工的国家；各国的政府都明白这个道理，从 1947 年各国政府间签署关税及贸易总协定^①以来，各个国家消减关税和贸易壁垒，极大地促进了国际贸易自由化，国家与国家间的资源被更充分利用，商品的生产与流通被有效地扩大。

我国登上国际贸易舞台是在 20 世纪后期的改革开放以后。改革开放几十年间，我国国际贸易业务取得了举世瞩目的成就。贸易成为与消费、投资一起成为拉动国民经济增长的三驾马车之一。^②2001 年 11 月 10 日，世界贸易组织多哈会议批准我国为正式成员。中国加入世贸组织，成为该组织第 143 个成员国。从这个时候开始，中国的劳动密集型工业，由于其得天独厚的比较优势，开始受到外资的青睐。在中国投资外资企业增多，民族工业也因此得到发展。从这个时候开始，大批中国的商人开始在海外谋求发展，从事国际贸易。

中国商人的命运是同国家的命运、地位紧紧相连的。当中国在全世界的贸易地位连年拔高之时，也正是中国商人群体“进化”的时候。中国加入世贸组织后，中国已经变成了世界的工厂，并且，在 2009 年，中国已经超越德国，成为全球出口冠军。

今天，进化的华商，遍布在世界各地，世界华商的下一代，都像俄罗斯华商的下一代一样，在他们的第二个祖国茁壮成长，生机勃勃，聪明伶俐。在俄罗斯进化的华商，给我们即将要踏上社会的这一代，带来什么样的启示？进化的华商的下一代能够给我们祖国的明天带来什么样的变化？

^①关税及贸易总协定：GATT: General Agreement on Tariffs and Trade,该协定于 1947 年 10 月 30 日在日内瓦签订，并于 1948 年 1 月 1 日开始临时适用。缔结应当注意的是，由于未能达到 GATT 规定的生效条件，作为多边国际协定的 GATT 从未正式生效，而是一直通过《临时适用议定书》的形式产生临时适用的效力。

^②《荷兰病、低端分工与我国国际贸易的发展方向》，作者曲聿，发表于《商场现代化》2007 年第 1 期。

第十章 俄罗斯外国商人的“工资铁律”^①

一、苏联解体时外商们的“赚钱好时光”

在很多人的印象里，尤其是很多俄罗斯人认为，外国商人尤其是中国商人在俄罗斯谋取暴利，他们在俄罗斯赚到了超过正常数量的资本。

苏联刚解体时，国内日用消费品严重短缺，西伯利亚地区的俄罗斯人到中国边境进行物物交换贸易，以后逐渐形成一定规模的两国互市贸易市场。当边境上的互市贸易市场远远不能够填补俄罗斯日用生活品需求时，勤劳勇敢的中国商人，从俄罗斯的远东地区逐渐进入俄罗斯首都莫斯科从事贸易。贸易之初，俄罗斯还没有规范的市场，中国的商人采取包机包税的方式把货运到莫斯科后就在宾馆楼大量出售。古人曰：“有买有卖谓之市。”这个阶段，只要有买卖就是俄罗斯的市场。中国的生活用品在俄罗斯买卖中曾被炒到天价。也许，这就是在苏联解体时，在俄的所有外商们包括中国商人经历的一段“黄金时期”，一段“赚钱的好时光”。

二、俄罗斯管理者对国外商品供应的思考

（一）敞开国门、引入竞争机制、解决供需矛盾

但是，从大的范围来看，在俄的外国商人的利益被一步一步地消减。现在，让我们来详细地看一下，这个过程究竟是如何发生的。

涌入俄罗斯的中国及外国商人在俄罗斯“成功淘金”，俄罗斯民众的生活用品的奇缺得到缓解，这以后，俄罗斯管理者开始从经济学的角度思考自己国家的经济应当如何发展，对于外国经济、外国商品应当如何管理。

在俄罗斯采用“休克疗法”失败的时候，却把西方经济学的先进思想成功地引进了本土。这些俄罗斯管理者从西方经济学里比先前更为深刻地领悟了一个东西，叫做供给与需求决定价格；他们所思考的问题还不仅仅是“什么、如何和为谁”，^②他们所思考的东西甚至都包括了今天“博弈论”^①里面的核心思想。

^①工资铁律（Iron law of wages）马尔萨斯和马克思的经济理论之一。认为在资本主义中存在着工资被压到维持生存水平这样一个不可避免的趋势。

^②什么、如何和为谁：What, how and for whom 是经济组织的三个基本问题。“什么”涉及以社会有限的资源或投入的存量，对每种可能的商品和劳务生产多少的问题。“如何”是对应将生产的各种产品（什么），

以产品“内衣”为例，来分析当年俄罗斯管理者的逻辑。我们假设，最开始的时候，俄罗斯市面上的内衣全部由一国商人供应。根据统计、计算、调研，俄罗斯的管理者发现，俄罗斯在这个季度的内衣需求量和价格呈如图二十五所示：

价格（单位：卢布）	需求量（单位：件）
100	90000
200	80000
300	70000
400	60000
500	50000
600	40000
700	30000
800	20000
900	10000
1000	0

图二十五：俄罗斯某一季度内衣需求量和价格表^②

很明显的，当内衣价格为 500 卢布的时候，商人能够卖出 5 万件内衣，能够获得 2500 万卢布的收入。

也许，俄罗斯人需要的远远不止 5 万件内衣，而是需要 6 万乃至更多的内衣。然而，出于利润最大化的考虑，商人不会因为有多少需求就出口供应多少，是而会因为出口供应某一数额能够带来最大利润就供应这一数额。这样，商人的利润最大化同俄罗斯的日用消费品需要产生了矛盾。也就是说，尽管有外国商人向俄罗斯不断地限额供货，在每一个季度里仍然有万余人因为付不起 500 卢布的价格而得不到自己需要的内衣。这些得不到内衣的人没有力量改变俄罗斯的市场分配，但是，作为俄罗斯的国民，他们却有力量诉诸于俄罗斯的政治力量。此时此刻，俄罗斯的管理者受到这些“子民”的压力，他们需要找到一个方法来满足需要内衣又付不起钱的人的需求。如果仅仅采用强制降低商品价格的办法，价格被压低的结果是商人、生产厂商就会转向利润更高的行业，价格被压低的行业供给

所用特定技术的选择：“为谁”指消费品在该社会成员中的分配。

^①博奕论：Game theory，关于至少存在部分利益冲突的两个或多个决策者所处情况的分析。除用于罢工等讨价还价的情况，以及比赛和战争等冲突的情况之外，还可以用于寡头垄断市场互动的分析。

^②该图标中数量为虚拟数量。

会进一步减少，会使价格被迫飘高。俄罗斯管理者清楚地认识到，强制商人降低价格，那不是保障供给的长久办法。

俄罗斯政府在国家经济向市场经济转型时，一定会有市场经济的办法，更何况当俄罗斯把市场经济都吹上天了的时候？不能强制商人尤其是外国商人降低价格，敞开自己的国门总是可以的。于是，俄罗斯管理者将国门不是向一国敞开，而是向两个国家敞开，能够生产内衣的国家很多，能够提供内衣的商人不少。其他国家的商人一看俄罗斯的内衣市场，心里有数，以最快的速度最大的供应量急速向俄罗斯民众提供他们能够买得起的内衣，以抢占俄罗斯的市场。内衣供应数量的增加使价格迅速下降。抢占俄罗斯内衣市场的商人们并没有得到他们预计的好处。到俄罗斯来发展的国外商业精英，无论是中国人还是越南人，为了得到最大收益，各商家就商品的价格进行一系列谈判。尽管，这样为协定价格的会晤有悖反托拉斯法，但是，商家们仍然坐在了了一起。商家谈判的结果可想而知：要稳定价格、获取最大化利润就需要限制供应数额，则各商家在每一季度以相同的价格相同的限额数量向俄罗斯市场投放内衣，从而保证各商家的利益；平分市场，避免残酷竞争，以保证商家各自的利润。

协议之时，各商家均认为提议可行，于是拍岸叫绝一致赞同。但是，离开谈判桌，各自算帐，最初进入俄罗斯内衣市场的商人认为，自己开拓的市场，其他国家商人一进入就与自己平分秋色，尽管每一件内衣的价格没有下降，但是销量的骤减，自己的收入也就锐减；其他国家的商人也在考虑，今天的协议有多大的效力、多大的执行力？毕竟都是利益相关的竞争对手，各方的话有多少可以相信的成分？事实上，每一方商人都在窥测市场，观察另一方的动静，都准备了多于平均数量的内衣随时准备投放市场。其实，既然俄罗斯向多国敞开了国门，各国的商人在利益相关之时，是难以协调难以自律的，何况，生产或销售同一产品的商人们，有时，本来就需要与自己的竞争对手一决高低。事实上，当下一个季度来临的时候，俄罗斯的市场远远多出了 5 万件内衣的供应量，也许出现了 7 万件、8 万件……，内衣价格直线下降，每一件内衣只能够卖到 300、200、甚至 100 卢布的价格。商人们不守协议的结果，是多出口多供应了内衣，其收益还远远低于当初协定的收益。

而俄罗斯是赢家。俄罗斯管理者成功地运用了供给与需求决定价格的原理，

在政府没有采用任何强制措施地情况下，使俄罗斯国内内衣的价格下降，供给明显增多。同时，市场的有效需求增多还增加了俄罗斯的社会就业量，减少了“非自愿失业”。^①此时，俄罗斯管理者比以前任何时候都更深刻地体会到，在市场经济条件下竞争机制的引入能够给自己国家带来的好处。

亚当·斯密在《国富论》中写道，我们每天所需的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家或面包师的恩惠，而是出自他们的自利的打算，出自他们对自身利益的关切。把这句话用于此时的俄罗斯的时候还需要再补充一句话，即一个国家的利益，还来自于那些关切自身利益的商人之间的激烈竞争。

俄罗斯人的性格特点中有一点非常突出，即做什么都一定要做到一个极限。追求极限的俄罗斯管理者意识到，既然在市场上有两个国家的商人、各自的利己之心能够给俄罗斯带来切实的利益，那么，让俄罗斯周围各个国家的商人都进入俄罗斯的市场，参与俄罗斯的竞争，其结果不是会更好？于是，俄罗斯的国门向中亚各国、向独联体国家、向自己的邻国、向……敞开；此后，哈萨克斯坦的商人进来了，吉尔吉斯斯坦的商人进来了，塔吉克斯坦的商人进来了，阿塞拜疆的商人进来了，土耳其的商人进来了，甚至，朝鲜、韩国的商人也进来了。这些国家的商人后来成为俄罗斯市场上轻工业产品的供给者。他们之间的激烈竞争导致俄罗斯国内商品价格迅速下降。

从商人的角度来讲，商品降价是不合适宜的。当时，俄罗斯市场上的需求全部为无价格弹性的需求。^②对于商人而言，物品价格下降，总收益下降；价格上升，总收益上升。而且，在俄罗斯，批发市场上的商品属于无价格弹性的需求中的一个极端例子，即完全无价格弹性的需求，这意味着物品价格上升或者下降，需求量变化很小，尤其是对于人们的必需生活用品。当然，这里的需求量是指俄罗斯市场上的总需求，当消费者选择某物的时候，往往会基于各个商家给出的价格进行比较后才作出决定的。销售物品的商人与商人之间的协议定价行为有悖反托拉斯法，加之有利害关系的商人之间很难相互信任、很难不以占领市场为目的进行合作，因此，尽管，从经济学的角度来审视俄罗斯市场上的商品价格下降对于销售者来说非常不利，但是，来自不同国家的商人缺少纽带联结，相互之间残酷的价格竞争不可避免。俄罗斯的市场竞争日益激烈，俄罗斯市场上的商品供应

^①唐林垚，《试析凯恩斯主义的当代命运》，西南民族大学学报，2009年8月，187页。

^②无价格弹性的需求：也称为无弹性的需求，指需求价格弹性小于1的情况。

也日益充足，商品价格日趋便宜。外国商人们“好赚钱的好时光”已经一去不复返；外国商人尤其是非独联体国家的商人，已经很难“成功淘金”。

（二）扩大竞争、保障供给、促进就业的“公共选择”

尽管商品价格已经迅速下降，俄罗斯的管理者仍然认为，俄罗斯的市场还远远没有到达竞争的极限——俄罗斯的商品供应应该更充足、商品价格应该更便宜，卢布的购买力应该更强。不过，在这个问题上，俄罗斯管理者面临一个两难的选择：过多的外国商人进入本国，增加了国内供应，但是，外国商人并非只与外国商人竞争，他们同时还要与俄罗斯民族工业也进行竞争，而外国商人强劲的竞争力抢占了本国商人的利益。由于在一些商品制造业，例如家电产品、时装制造、尤其是劳动力密集的生活用品同其他国家相比，俄罗斯没有比较优势，因此，俄罗斯本土的制造业发展停滞，大量的本国工人失业。对俄罗斯的当政者而言，这是一个十分艰难又必须面对的难题。

一方面，俄罗斯商品价格要稳定要低廉、商品供给要能得到满足的经济问题，另一方面，俄罗斯民族产业需要得到保护、公民就业率必须得到保障的政治问题。

自古以来，每个国家领导人都会面临经济和政治的权衡取舍。最愚蠢的解决办法是将经济和政治放在各自的对立面上，明智的做法叫做“公共选择”。^①俄罗斯当局者对此做出十分明智的决定：一方面，俄罗斯市场的竞争压力还要加大，另外一方面，俄罗斯的民众要能够充分就业。俄罗斯在两难里面要取两全，如何做到？俄罗斯的管理者从三个方面着手解决问题。

第一点，为了让俄罗斯市场上竞争更为激烈，除了继续吸引各国商人到俄罗斯以外，俄罗斯的管理者还决定要人为地将国外竞争者都聚在一起，于是，俄罗斯管理者想到了市场。

第二点，既然外国制造的东西价廉质优，俄罗斯的本土企业无法与之匹敌，那就让外国商人成为供货商，俄罗斯人成为经销商，于是，俄罗斯的管理者决定要以国籍来划分商人类别，完善市场治理环境的相关法律。

第三点，既然已经决定走“外国人批发，本国人经销”的模式，那么，就应该形成几种不同类型的市场，这就需要对在俄罗斯境内自然形成的诸多市场进行

^①公共选择：Public choice，研究政府作出选择和指导经济的方式的经济学和政治学的结合部。这一理论有不同于市场理论之处，它强调政治家的“选票最大化”行为这个因素，而这与企业的“利润最大化”形成对比。

清理、整顿、重构；以便把市场安置在特定的地方。于是，俄罗斯的管理者需要重新设计俄罗斯每一个行政区域的经济规划。

基于上述三点考虑，俄罗斯管理者在市场方面的决定，在俄罗斯批发市场中体现在如下几个方面：

首先，国家将大面积的土地私有化，承包给私人建立批发市场，在一个城市周围须有几个批发市场，不能只有一个批发市场，这样，每个批发市场之间才有竞争。其次，明确而且强制地规定，外国人在俄罗斯不得从事零售业；^①这样，在俄罗斯的外国商人全部进入批发市场，一心一意从事批发生意，为俄罗斯国家提供大量优质的生活用品；本国的商人从批发市场进货、再卖给俄罗斯的民众；为了避免俄罗斯市民避开中间的经销商直接去批发市场，避免外国商人的商品直接与终端客户见面，俄罗斯的大型批发市场都设在离居民区、市中心边远^②的地方，且刻意避开火车站、地铁等交通枢纽。第三，政府明确规定，在俄罗斯从事批发贸易的商人必须雇佣俄罗斯人，以充分解决俄罗斯民众的就业问题。

俄罗斯批发市场在原始雏形上重建后，成为日益成熟的俄罗斯轻工商品的主要供应基地。数量巨增的外国商人进入俄罗斯使外国商人之间的竞争加剧；但这同俄罗斯本土居民的就业不产生冲突，更多的外国商人意味着更多的就业机会和更充足更廉价的商品供给。

这样，俄罗斯的管理者巧妙地应付了俄罗斯本土最难的经济和政治问题。商品价格下降，供给充足，就业率也连年上升。当然，在这样一个过程里面，俄罗斯的外国商人的利润越来越低。在这个时期，有不少外国商人退出，也有不少新的商人进入。市场进入了“出清”状态，^③商品价格具有充分的灵活性，并能使需求和供给迅速达到均衡。

在激烈竞争中，外国商人利润的一步步降低。不过，这只是外国商人在俄利益递减的一个原因，甚至连其中最轻微的原因都算不上。任何一国商人在任何国家从事任何贸易都会面临竞争，竞争带来的负面冲击是大部分商人能够承担的。可以说，在俄罗斯的外国商人利益递减的过程里，激烈的市场竞争只是一个开始，

^①该法案在俄罗斯于 2007 年 4 月 1 日正式生效。

^②当然，随着俄罗斯城市的扩建，这些大型的批发市场在若干年后事实上离居民区和市中心“越来越远”。

^③市场出清：Clearing market，商品价格具有充分的灵活性，能使需求和供给迅速达到均衡的市场。在出清的市场上，没有定理配给、资源闲置，也没有超额供给或超额需求。在本书中市场出清是批发市场相互竞争的中间状态。

一个微不足道的开始，以后将长期地持续下去。

三、促使批发市场竞争激烈的两种力量

在俄罗斯的批发市场刚刚建立起来的时候，各个批发市场之间面临的竞争极小。虽然，每个在俄罗斯从事贸易的商人会选择去租金较低的市场，但是，在市场刚建立起来之初，各个市场之间租金的差价不大。其原因在于，当时的国际铁路、陆路、海运联运还没有发展起来，在俄罗斯从事批发生意的商人的销售量是有限的，加之每个批发市场里面的摊位个数也是有限的，所以，每个批发市场的日供货量是有限的，而俄罗斯当时货物的需求量大大超出供给量。因此，逐渐，这种有限的供货量在俄罗斯批发市场之间造成了一个均衡，没有哪一个市场的日出货量多于另外一个市场，每个市场的出货量之间没有太大的差异，这也就意味着，没有哪一个批发市场要优于另外一个市场。因此，也就没有哪一个批发市场的有理由向市场的经营者收取更高的租金，各个市场处于一种相等的状态，一种均衡的状态。

不过，这种安静的均衡并没有维持多久。有两种力量使得这种均衡被打破。

（一）非自然的政治力量

打破批发市场均衡的第一种叫做非自然的政治力量。

一些市场的主人在积累了一些财富以后具有了政治影响力，例如原来切尔基佐沃市场的主人捷利曼·伊兹梅洛夫。这些俄罗斯寡头资本家，在俄罗斯的海关和各个职能机构安插自己的人手，并且借用这样的关系为自己市场上的商人提供贸易上的“便利”。这些俄罗斯的资本家向自己市场上的各国商人提供比一般灰色清关更“灰”的清关方式，使得自己市场上的商人的货物能够更大量、更快捷的到达俄罗斯。同时，他们还帮忙保护采用非法手段入境俄罗斯的货物，保护这些货物不被警察查抄。慢慢的，在这样的批发市场上，商品价格低于其他市场，且每日的供货量比原来高出几倍甚至几十倍；这就使得在其它市场上的货物卖不出去，而且如果降价甩卖的话几乎没有利润。很明显，在一段时间以后，这样的批发市场逐渐排挤掉了其他的批发市场。同时，国际陆路、铁路、海运联运的产生加剧了一个批发市场胜过其他批发市场的过程。

当一个批发市场明显胜过了其他市场的时候，在俄罗斯其他批发市场的商人

就会想方设法地进入这个“胜利的”批发市场。在市场经济中，供给与需求决定价格，当对一个市场上摊位的需求暴增的时候，市场摊位的价格也就随之变高。

最初，在这些“胜利的”市场上，尽管摊位的租金已经被提到了一个天价的水平，但是由于市场上的出货量极大且市场近乎垄断，市场上商人的利润不但没有减少反而有所增加。市场规模日益扩大且租金每天提高。能够“有幸”进入这样批发市场的商人每天乐此不疲地倾销货物，并且像尊敬神一样尊敬市场的主人；他们乐于每个月上缴几十万卢布的摊位费，因为这几十万卢布的摊位费是他们高利润的保障，何况，还有上万名商人嚷着要交更多的摊位费都还不能进入这样的市场呢。俄罗斯的市场从“完全竞争”的状态转入了商人过剩的状态。

在胜利批发市场上的商人没有意识到自己处在了一个什么样的境地。俄罗斯人的性格在前面笔者已经谈过，他们做事情一定要做到一个极限。

当批发市场已经完全优于其他批发市场的时候，这些市场的主人将摊位租金和市场管理费直接涨至原来的两、三倍，他们吃准了在自己市场上商人的心理。市场主知道，人都是理性的，在面临租金提高的时候，市场里的商人会比较另外市场和本市场的收益情况。不过，由于这些商人所在的市场明显胜过其他市场，这意味着，接受较高的租金留在这个市场比去另外一个市场连货都卖不出更为理性。毕竟，前者至少还有赚头，而后者就是赔本了，卖不出货意味着更大的损失，因为在俄罗斯仓库的费用，也就是屯货的费用极其之高。这些“超级市场”的主人很清楚，只要租金不至于高到让商人没有钱赚，他们就会接受这样的租金。因此，他们提高租金，而让所有商人“自由选择”。其实，“选择，只是强者给弱者的幻觉而已。”^①在俄罗斯，这些“超级市场”给予的“自由选择”，让所有商人都吃了哑巴亏。这个意味着，自己常年在俄罗斯收入的90%甚至95%要上缴市场管理者，而自己为了那剩下10%或5%的边际利润还得选择留下。

（二）自然力量

打破批发市场均衡的第二种力量是自然力量。

俄罗斯的批发市场在刚建成的时候，来自俄罗斯各个地区的商人到这些市场里面提货，甚至，东欧国家的商人都到这些市场里面走货。俄罗斯的商人在提货之前非常地理性，他们会在各个批发市场上比较商品的款型和价格情况，然后根

^① "Choice is an illusion created between those with power and those without."，来自电影：《黑客帝国二：重装上阵》(The Matrix: Reloaded)，01:06:15。

据自己的判断选择最优的产品。由于各个市场上的很多商品都不一样，这些商人在选择自己认为最优的产品的时候事实上就选择了市场。打过几次交道以后，这些商人进货的商家基本上就固定下来了。他们不再亲自到市场上提货，而是通过电话或者邮件联系，让商家直接发货到指定的地点，然后到银行结汇。

俄罗斯批发市场在刚建好的时候，商人们入驻市场就好比随机分配一样，每个商人代表着自己的产品和自己的经营理念。当这些产品和经营理念出现差异时，市场的差异就凸现出来。具有更优产品和更优经营理念的批发市场会自然胜过一般的批发市场，这些市场上的批发商人不是以产品数量和不公平清关方式取胜，而是以良好的款型和经营作风在俄罗斯获得更多消费者。为了不让其他市场的商人打听到市场货物的款型和样式，这些批发市场上的商人在铺面前拉上帘子，上面写着“同行免进，面斥不雅”等标识。这些批发市场发展迅猛，他们其中的一些先后发展成为东欧的商品集散地，如圣彼得堡的奥普劳克辛市场，莫斯科的格里戈瓦走廊和园艺市场等。

但是，不论是不自然的政治力量造就了胜利的批发市场，还是自然力量造就了胜利的批发市场，其最终的结果是一样的。那就是俄罗斯批发市场主人追求做事情做到极致的性格会让各个国家的商人只能赚到边际利润。所谓的商人边际利润是指，当商人的边际利润多于或等于这个利润时商人会选择继续留在这个市场，少于这个利润时会立刻选择离去的利润数值。

经济学的十大原理之一是：“理性人考虑边际变量。”这些在俄罗斯的商人是绝对的理性者，但是也是这种理性的后果承担者：为了获得自己 10%或 5%的边际利润，“选择”将自己在俄罗斯收入的 90%甚至 95%要上缴市场管理者。

在俄外国商人的利益就是这样一步一步慢慢减少直至最低。总的来说即两个过程，首先是俄罗斯国家管理者“追求极致”的性格促使俄罗斯大型批发市场竞争异常激烈局面的出现，导致在俄商人利润的大幅度下滑，其次是市场管理者“追求极致”的性格促使俄罗斯大型批发市场的租金大幅度提高，导致在俄商人只能赚取边际利润。

这就是外国商人在俄罗斯的“工资铁律”。从俄罗斯市场发展，可以清楚地看到俄罗斯外国商人利润递减的实况，外国商人的收益最终被俄罗斯市场的发展、俄罗斯的轻工业商品贸易逐渐成熟而逐渐消减至极低的水平。在俄罗斯常年

辛苦劳作的外国商人，这些为俄罗斯提供廉价商品的贡献者，到头来只是在“为他人做嫁衣裳”。

第四部分 从华商 911 事件、切尔基佐沃市场的彻底查封看 俄罗斯市场的演变

我们的口号是：以全球的方式进行思考，本地的方式采取行动。

——科德川

第十一章 切尔基佐沃市场的繁荣与殇逝

一、繁荣的莫斯科切尔基佐沃市场

（一）切尔基佐沃市场的形成及内部结构

20 世纪 90 年代初，苏联解体后逐步形成的切尔基佐沃市场^①位于俄罗斯首都莫斯科东区的黄金地段伊斯梅洛夫，^②占地 200 余公顷，接近半个普通城市大的地方，由密集的集装箱形成了一个独立于莫斯科喧嚣之外的市场，又称为切尔基佐夫斯基集装箱大市场。

切尔基佐沃市场是俄罗斯联邦一个名副其实的小“联合国”，被划分为不同社区，有名的主要有四大社区：华人社区、越南人社区、高加索犹太人^③社区以及塔吉克人^④社区，各社区组建有管理部门。被公认为最有权势的是阿塞拜疆人，^⑤因为切尔基佐沃市场的所有者捷利曼·伊斯梅洛夫^⑥就是阿塞拜疆人。^⑦在这个大市场里面，不同民族、不同国家的商人被分成了三六九等。每一民族的“地域”有着独自的生活规律和江湖地位。切尔基佐沃市场还有自己的“社会系统”：自己的学校，自己的医院，自己的服务业，自己的海关，甚至还包括自己的“公检法系统”。^⑧市场上不同的社区还有相应的媒体，这些外文媒体的办公室都在市场附近。在莫斯科有 8 份中文报纸，其中 4 份是日报，且都在市场里销售。一大早，卖报的人就喊着当天报纸上的要闻。这些报纸主要刊登政治和体育新闻，还有大量的广告，包括理发馆、牙医诊所、裁缝店和银行，这些服务设施也都驻扎在切尔基佐沃市场内。^⑨切尔基佐沃市场上的商人透过这些报纸了解市场外的风风雨雨以及自己祖国母亲的宝贵消息。

（二）切尔基佐沃市场的繁荣

在这个大市场里，生活、娱乐设施应有尽有，食品、消费需求自给自足，甚至连妓院都不缺，是莫斯科的“城中之城”。来自不同国度和不同民族的商人们，一年四季起早贪黑地在市场中经营，除了新年，切尔基佐沃市场没有任何节假日。

^①切尔基佐沃市场：Черкизовский рынок。中文译名：切尔基佐沃市场，切尔基佐夫斯基市场。

^②伊斯梅洛夫，也译为伊斯梅洛夫、伊兹梅洛夫，伊兹梅洛夫，作为地名，俄文翻译为：Земельный участок под рынком черкизовского，切尔基佐沃市场就位于该区，有一条伊斯梅洛夫大道通往莫斯科。

^③高加索犹太人：Евреи на Кавказе。

^④塔吉克人：Таджики。

^⑤阿塞拜疆人：азербайджанцы。

^⑥捷利曼·伊斯梅洛夫：Тельман Марданович Исмаилов。

^⑦“切尔基佐沃市场·‘国中国’里的等级制”，互动百科，网址：hudong.com Ltd.，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^⑧《俄罗斯报》（«Русская газета»）2009 年 6 月 26 日刊登文章称，俄罗斯检察院侦查委员会主席巴斯特雷金指出：“莫斯科切尔基佐夫斯基集装箱大市场是‘国中国’，他们那里有自己的警察、自己的海关、自己的法院、自己的检察院。那里有很多人常年不用外出，所有生活设施都有，其中包括妓院。”

^⑨严珊珊、刘浩：“俄“一只蚂蚁”市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009 年 07 月 02 日。

每天清晨五点半，当多数莫斯科人还未从睡梦中苏醒的时候，在这里经营的商人们就已经赶到市场。阿塞拜疆人和高加索人在市场上主要从事皮货和鞋的生意，总是把皮具擦得锃亮；中国人和越南人的人数最多，主要经营服装和玩具；土耳其人经营地毯、挂毯以及床上用品，悬挂的羊毛地毯是其经营标记；印度人卖玩具、DVD 光盘以及各种家电；阿富汗人控制了市场上的小餐馆和药店，也销售肥皂、擦子和梳子等日杂用品；衣衫鲜艳的吉普赛妇女拖着小孩兜售首饰；塔吉克人负责搬货和收垃圾；每天人声嘈杂，水泄不通，经常有来自中亚各国的“巴恰”^①高喊着“大路哥！大路哥！”^②拉、推着搬运车穿梭在人群中。^③场内各种搬运工、清洁工等杂工吃住在一个废弃的销售大厅里，里面搭满两层床铺，可以住五百人，市场内有三个这样的宿舍；更有来自其他中西亚国家的民族经营着切尔基佐沃市场上的所有厕所。^④很多商人吃、住、生活全在这里，数月不离开一次。^⑤市场内有停车场和仓库。各国商人将各地的产品货物汇集于此，又按不同民族的需求发散至全国各地，货物被卡车运来卸下后又被塞进客车拉走，形成了俄罗斯最大的集散市场和东欧最大的日用品批发市场，——俄罗斯的圣彼得堡、^⑥叶卡捷琳堡、^⑦和车里雅宾斯克^⑧的市场放在一起，也没有切尔基佐沃市场规模大；这里的商品除满足莫斯科及附近居民需求外，还以莫斯科为中心辐射周边城市，并销往俄罗斯周边的独联体国家。从 20 世纪 90 年代起，很多莫斯科人都穿“切尔基佐沃”的衣服，不仅自己到“切尔基佐沃”买便宜货，而且还转手倒卖到俄罗斯其它地方，从中获益。^⑨

（三）切尔基佐沃市场的纳贡体制

切尔基佐沃市场主捷利曼·伊斯梅洛夫很少到市场，其日常事务主要由高加索犹太人组织的部门进行管理。这些“堂主”、“香主”^⑩从不亲自跑到每个摊位

^① “巴恰”即搬运工。

^② “大路哥”即俄语中的“Дорогу!”，表示让开、让路。

^③ 特约记者贲鹏：“在俄华商走出切尔基佐夫斯基市场焉知非福”，《新快报》，2009 年 07 月 22 日。

^④ “切尔基佐沃市场·‘国中国’里的等级制”，互动百科，网址：hudong.com Ltd.，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^⑤ 严珊珊、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009 年 07 月 02 日。

^⑥ 圣彼得堡：Санкт-Петербург。

^⑦ 叶卡捷琳堡：Екатеринбург。

^⑧ 车里雅宾斯克：Челябинская область。

^⑨ 特约记者梁小逸：“多数莫斯科市民不赞成关闭“一只蚂蚁”市场”，《环球时报》，2009 年 7 月 3 日。

^⑩ “堂主”、“香主”在俄罗斯词语中没有直接对应的翻译。俄文将其翻译为：Крестный отец，意即“黑手党教父”。

去收摊位费，他们设计了严格的“纳贡”^①制。^②市场内部分成多个小市场，这些小市场整个包租给不同的社区。社区组建自己的管理部门并制定摊位的收费价格。市场“最高层”一般不会干涉下面的“家务事”，前提是费用上缴及时。^③至于收取的费用，分为两种：正规摊位费和“自愿”交纳的费用。市场摊位费随着该市场的发展而逐步增加。最初来俄的商人是在集装箱外挂样品，在箱里卖货，没有电灯、电话，在露天市场里，即便冬天零下摄氏 20 多度，人们也只能跺脚驱寒，市场经营者——AST 集团每月收取每个集装箱约 800 美元的“管理费”。随着市场架起顶棚、设置摊位、接通水电以及货物流通渠道的畅通，“管理费”节节上涨，从每个集装箱“每月要给 AST 集团 3300 美元‘管理费’和 5.7 万卢布‘税费’”，^④逐渐上涨到一个四尺集装箱的月租金在平价时是 6000 美元左右、管理费 4000 美元一个月，^⑤在市场旺季时，月租金曾经一度达到 14000 美元。“自愿”性质的费用，俗称“保护费”。介于市场主伊斯梅洛夫在当地深厚的人脉关系，市场内的大多数商人尤其是华商，都“愿意”多交许多钱，利用伊斯梅洛夫在海关的关系，代为通关，请他搞定“黑白两道”，以保证来自本国“灰色清关”的货物在俄罗斯受到“保护”。^⑥交纳“保护费”的形式，是将“清关”所需的费用、税收连同租赁费管理费等一并交予市场。^⑦必须指出的是，交给该市场的所有费用都没有收据和完税凭证。伊斯梅洛夫通过收取市场租赁费、管理费、关税以及各种名目繁多的诸如保护费等，每年为莫斯科市政府创造将近 60% 的预算外资金。切尔基佐沃市场日成交额达 5000 万美元。^⑧市场上两美元一次上厕所的收费，使得一年就厕所的收入也上百万美元。^⑨

（四）切尔基佐沃市场的华商

^①“纳贡”意为“赋税”：налоговых。

^②“切尔基佐沃市场·‘江湖大佬’——捷利曼·伊斯梅洛夫”，互动百科，网址：hudong.com Ltd.，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^③“切尔基佐沃市场·‘运作’方式”，互动百科，网址：hudong.com Ltd.，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^④记者赵嘉麟：“俄罗斯华商屡屡被封查真相”，《瞭望东方周刊》，新闻中心-中国网 china.com.cn/news，2009 年 7 月 14 日，作者访问时间 2009 年 12 月 16 日。

^⑤“俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，南方日报官方网站，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^⑥严珊珊、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009 年 07 月 02 日。

^⑦“俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，南方日报官方网站，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^⑧“切尔基佐沃市场·‘国中国’里的等级制”，互动百科，网址：hudong.com Ltd.，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^⑨严珊珊、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009 年 07 月 02 日。

据统计，切尔基佐沃市场中的华商约有 6 万户，租用摊位约 1 万个。^①在切尔基佐沃市场经营的中国人居多，占到整个商户的 70%。^②市场中的大部分货物来自中国浙江。切尔基佐沃市场的很多商人尤其是越南人，都能够说得一口流利的汉语。

2000 年以来，中国温州对俄贸易出口额迅速发展，从 2003 年到 2008 年连续 6 年保持两位数的增长速度，俄罗斯已成为温州鞋的第二大贸易市场。^③该市场所在地——伊斯梅洛沃，在莫斯科的华人念起来绕口，就根据其发音演化为“一只蚂蚁”。事实上，在这里讨生活的华商们，的确像蚂蚁一样地辛苦辗转。当然，像蚂蚁似辛苦的华商们，在这里也有一个个传奇的致富故事，在解决前苏联解体时“有钱买不到物”的困境的同时，实现了“有货就能赚钱”的理想，为中俄贸易额的顺差做出了贡献。其他民族的商人当然也是如此。

切尔基佐沃大市场——俄罗斯的一个不同民族融合的聚居地、莫斯科的一个繁荣昌盛的经济圈。

二、华商 911 事件及切尔基佐沃市场的查封

（一）华商 911 事件

2008 年 9 月 11 日清晨，在切尔基佐沃大市场，俄罗斯警方从天而降。当时，这并没有让已经对俄罗斯警察的“清查”、“检查”习以为常的商人们感到丝毫不安，但俄罗斯警方随即以“检查卫生”为由，迅速封闭整个市场的举措却让所有商人始料未及。封闭市场的当天，莫斯科警察倾力出动，驱散了市场内数以万计的所有商人及客户，3 个小时之内，市场所有的仓库被锁，整个市场周围遍布警戒，设置岗哨，挎着冲锋枪的莫斯科警察监守在各仓库的门口。原本在市场内自己摊位经营的、有以数十万元计货物在该市场的商人，却只能驱车围观，丝毫不敢靠近。由于切尔基佐夫斯基市场是莫斯科、乃至俄罗斯华商最为集中的市场，固定华商数量约 6-8 万人，被扣货物数量最多、遭受损失惨痛，因此，该事件被各大网站、报纸、广播、电视等媒体称作“华商 911”。这场中国商人熟知、臭名昭著的“华商 911”悲剧事件就此得名。

^①记者何凡：“交涉「闭市」争端 中方团明日赴俄”，《香港文汇报》，2009 年 7 月 21 日。

^②记者邓美玲：“莫斯科切尔基佐夫斯基大市场关闭 将建中国商城替代”，经济观察网，2009 年 7 月 21 日发布，作者访问时间 2010 年 1 月 26 日。

^③陈东升：“温企自救：搭建赴俄贸易“白色清关”平台”，《法治周末》，2009 年 7 月 2 日。

“华商 911”事件后，莫斯科警察日夜监守切尔基佐沃市场。有守护特警们开箱验货，拿走各种价值昂贵的商品；^①也有商贩通过向看管的特警塞钱，进入仓库取货，但是，商贩“赎”出的货物在市场附近销售时，又被税警没收；也有商人在市场附近观望等待，觉得俄方过几天或一段时间后会分批把货放出来，统一收罚款——这种情况在以前是时常发生的。但是，这一封闭好几个月过去了，俄方没有丝毫松动，在此期间，仅有不到 20%的商人取回了自己的部分商品。^②

（二）911 事件华商的损失

华商在俄曾遭遇过多次封库拉货的情况，但“9.11”事件涉及的货值为历次最高，是近年在俄华商损失最大的一次事件，被扣集装箱共有 6000 个，重量约 10 万吨，价值约 20 亿美元；^③涉及国内 2000 多家企业，涉及浙江、江苏、福建、山东、四川等省，是有史以来被查封金额最大的一次。^④

华商的整体损失远远不止 20 亿美元。^⑤如福建人在俄经商的林世伟，有 2000 多包存货在市场仓库，无法销售，大概要赔掉 5000 万元人民币；切尔基佐沃市场被勒令停业整顿后，从林世伟那里采购服装的越南商人无法营业，还不出欠他的近 2000 万卢布货款（约合 65 万美元），而且，个别越南人已不知所终；他早先在国内订购的一批货正运往莫斯科，估计也很难卖出，已经让国内厂家停止发货。浙江温州乐清市的鞋商李俊永，工厂的资金、家里的积蓄加上向朋友的借款及利息，李俊永掰着手指算，除了摇头，就是认为自己“辛辛苦苦十几年，一夜回到解放前”。^⑥切尔基佐沃市场的突然关闭，使数万名在大市场内合法经营安身立命的华商遭受到前所未有的冲击，几乎倾家荡产、陷入绝境；经历了人生中最

^①俄罗斯媒体 2009 年 7 月 21 日报道了的俄罗斯记者叶甫金尼雅·苏普雷切娃（Евгения Супрычева）撰写的采访文章：《莫斯科警察私吞华商财物》；特约记者贲鹏：“在俄华商走出切尔基佐夫斯基市场焉知非福”一文中写道，7 月 21 日俄报披露，在市场关闭的这些日子，存放或秘密藏起来的私人财物已被警察私吞；《新快报》，2009 年 07 月 22 日。

^②记者赵嘉麟：“俄罗斯华商屡屡被封查真相”，《瞭望东方周刊》，新闻中心-中国网 china.com.cn/news，2009 年 7 月 14 日，作者访问时间 2009 年 12 月 16 日。

^③陈东升：“温企自救：搭建赴俄贸易“白色清关”平台”，《法治周末》，2009 年 7 月 2 日。

^④周俊朗、杜一川：“俄罗斯查封华商货物 四百余温州鞋企遭‘闷棍’”，《俄罗斯华人报·温州都市报》，2008 年 10 月 21 日。

^⑤记者邓美玲：“莫斯科切尔基佐夫斯基大市场关闭将建中国商城替代”一文中写道：市场关闭后，给中国商人带来的直接经济损失至少 50 亿美金。经济观察网，2009 年 7 月 21 日发布，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。卜微沛、周佳：“俄刮‘一只蚂蚁’风暴 华商无奈选择‘灰色清关’”，一文中，俄罗斯中国浙江同乡会会长倪吉祥说：“其实何止 20 亿啊！6000 个集装箱啊！每个集装箱价值都在 50 万到 100 万美元之间，这次华商的损失是空前的。有人跳楼、有人自杀，这么多人倾家荡产。”中国侨网，2009 年 07 月 02 日 9:29；作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^⑥记者赵嘉麟：“俄罗斯华商屡屡被封查真相”，《瞭望东方周刊》，新闻中心-中国网 china.com.cn/news，2009 年 7 月 14 日，作者访问时间 2009 年 12 月 16 日。

难熬的日子，无助，着急，害怕充斥着每天的生活，^①每天睡不好觉也吃不好饭；俄罗斯本地媒体也有华商因“9.11”事件“跳楼、自杀”、“很多人倾家荡产”、受损华商情绪低落等报道。莫斯科华人商会称很多华商在等待解决方案，其中，批发玩具、童装的商人选择放弃，因为货物积压后“连仓储费也卖不出来”；经营皮鞋、裘皮服装的商人因为货物价值高昂，赔不起，只能眼巴巴地等待，“但他们没有奢望，能有70%-80%到手就不错了”。众多华商所有的货物被罚没或销毁，货款无法收回，“60%-70%的人再也不能做生意了”。^②在俄罗斯的中国南方商会获悉，已有几百名华商开始“转移阵地”，在位于莫斯科东南的“莫斯科”商贸中心租赁店铺；有的华商因莫斯科没有正规的市场，打算退回国内做边贸。^③切尔基佐沃市场关闭后，大部分华商的货物被封无法提取，原计划运往市场的大量货物亦滞留在车站港口，错过销售季节；在俄华商请求国内厂商停发货物，其结果，意味着国内生产的机器停转、产成品、半成品、原材料只能库存，长长的产业链条突然断裂，影响国内分布在浙江、福建、山东、河北等地的上千家的小商品和服装生产企业、厂家，它们对俄出口的全年计划受影响，因停产、不能持续生产，一系列企业倒闭、工人下岗，“仅温州就将有至少100家生产企业会破产，有约10万名工人遭遇失业的威胁”。^④产业链上相关的中国国内生产企业与贸易公司将蒙受更大的损失。

（三）华商 911 事件后中国官方的反映

俄罗斯官方关闭华商聚集的切尔基佐夫斯基市场，牵动着数万在俄华商的命运。在查封事件发生的当天，中国驻俄大使馆就采取了紧急行动，向俄罗斯提出交涉，商务部也派人专程赶到了俄罗斯，与俄方协商这一事件的解决方案。9月23日，事发后的第三天，中国官方敏捷地做出反映，商务部牵头，召集浙江、四川、福建、山东和江苏五省的有关外经贸部门、协会和部分相关企业专程到温州，举办对俄出口企业座谈会，重点议题就是讨论中国货遭俄罗斯查封的应对事宜。^⑤2009年2月，中国国务院领导与来访的俄罗斯副总理会谈时，称新签订的

^①实习记者：水仙：“‘一只蚂蚁’大市场近况实录”，《莫斯科华人报》，2009年8月5日。

^②记者赵嘉麟：“俄罗斯华商屡屡被封查真相”，《瞭望东方周刊》，新闻中心-中国网 china.com.cn/news，2009年7月14日，作者访问时间2009年12月16日。

^③记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009年8月13日。

^④陈东升：“温企自救：搭建赴俄贸易“白色清关”平台”，《法治周末》，2009年7月2日。

^⑤周俊朗、杜一川：“俄罗斯查封华商货物 四百余温州鞋企遭‘闷棍’”，《俄罗斯华人报·温州都市报》，2008年10月21日。

250 亿美元贷款协议是中方在全球经济危机时期赠与俄方的“大礼包”，但是，俄方并未就归还扣压的中国商人货物进行积极回应；^① 2009 年 4 月，商务部在温州举行了“中俄规范贸易秩序研讨会”。会上，俄罗斯海关署中央海关局局长普鲁索夫^②发表讲话说，“灰色清关”是两国都不愿意看到的现象，也没有前途，只有规范贸易秩序，中俄贸易才能步入健康的可持续发展轨道。会后，有组织会议的人说，“会议的效果非常好”，“灰色清关依旧成为俄方和中方的讨论焦点，但这次有了实质性突破。”^③胡锦涛主席 2009 年 6 月 17 日访俄期间，与俄总统梅德韦杰夫^④共同发表了《中俄元首莫斯科会晤联合声明》，声明中强调，“双方表示，在中俄总理定期会晤委员会框架下即将成立的海关合作分委会，对进一步提高两国经贸合作水平、加强两国海关部门合作，具有重要意义”。2009 年 6 月，中俄两国下决心联手严打“灰色清关”，成立了海关合作分委会，建立了规范两国贸易秩序合作的长效机制；中俄双方都希望能充分发挥该机制作用，加强两国海关的合作，共同打击“灰色清关”，建立规范、透明的贸易秩序。^⑤

三、俄罗斯官方毁市的导火线

（一）传奇的捷利曼·伊斯梅洛夫

拥有切尔基佐沃市场的莫斯科 AST 控股集团的主要股东，捷利曼·伊斯梅洛夫——1956 年出生在阿塞拜疆首都巴库，^⑥在家中 12 个兄弟姐妹中排行第 10，是一个名副其实的犹太人，一个充满传奇的人物，在年青时就表现出商业方面的天赋。读巴库经济学院大一时，就在学院里买卖廉价首饰和二手手表；几年后，他独自一人来到俄罗斯，作为一个小贸易商，凭借从政府廉价租地、高价转租的中介手法，逐渐积累部分财富。1989 年，年仅 33 岁的捷利曼·伊斯梅洛夫正式注册成立 AST 集团公司；苏联解体后，在叶利钦时代、俄罗斯 1992 年—1993 年疯狂推行全面私有化和价格自由化政策过程中，伊斯梅洛夫趁乱打劫，与官商勾结瓜分国有资产，迅速聚财，一夜暴富，其个人名下的经济增长，带有十足的暴敛性质和明显的经济犯罪痕迹。经过 20 年的苦心经营，AST 集团公司已有 30 亿

^①记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009 年 8 月 13 日。

^②普鲁索夫：Сергей Николаевич Прусов。

^③陈东升：“温企自救：搭建赴俄贸易“白色清关”平台”，《法治周末》，2009 年 7 月 2 日。

^④梅德韦杰夫：Дмитрий Анатольевич Медведев。

^⑤记者：何凡：“交涉「闭市」争端 中方团明日赴俄”，《香港文汇报》，2009 年 7 月 21 日。

^⑥巴库：Баку。

美元的资产，且年经营额为 20 亿美元；该集团公司旗下共有 31 家子公司，切尔基佐沃市场是其中的一家子公司。^①根据美国福布斯富豪排行榜，捷利曼·伊斯梅洛夫本人在俄罗斯亿万富豪榜排名第 61 位。

捷利曼·伊斯梅洛夫曾在俄罗斯经济发展部任过职，作为俄罗斯大官僚资本家之一，坐拥亿万家产，但是，他不满足于个人聚敛财富以及对经济的控制，还想成为维护自身经济利益并能左右国家经济发展进程的主宰力量。他在俄罗斯的各个机关中安插自己的亲信，尤其是海关；在莫斯科与市长级高层保持有亲密无间的关系，着手干预政治，在很多政治场合都要“参和一把”，让自己大出风头，以确立自己的地位。然而，在普京选择的国家资本主义框架内，任何寡头包括伊斯梅洛夫，都完全不可能像从前那样操纵国家的政治、经济。伊斯梅洛夫对于专门“治理”寡头的普京怀恨在心，总是试图在公开场合批评普京，总企图借用媒体的力量来同普京抗衡。多次在公共场合宣称自己“瞧不起俄罗斯人，有着这么宝贵的资源结果还把国家搞得如此之穷！”^②影射攻击俄罗斯政府、攻击普京政权之心昭然若揭。同时，为了使私有化中获得的不合法的财产合法化、为了增加同俄罗斯政府抗衡的砝码，他将自己的巨额私有资产从俄罗斯转移到国外，申请加入土耳其国籍，企图以“离家出走”的方式，要挟普京政权出台有利于他们的各种政策。捷利曼·伊斯梅洛夫的张狂言辞、为所欲为，使本来就具有仇富心理的一些俄罗斯人，对其更加愤恨，也同俄罗斯政府结下积怨。

（二）撒拉弗还是萨米勒？^③

伊斯梅洛夫刺激自己同胞的“巅峰之作”发生在 2009 年 5 月 23 日。伊斯梅洛夫在土耳其安塔利亚市^④斥资 15 亿美元建造的超级豪华酒店“马尔丹宫”^⑤在这天开业。马尔丹宫以伊斯梅洛夫的父亲名字命名，它几乎可以被认为是世界上独一无二的超豪华酒店。酒店本身配有 560 个极其高档的房间；更加登峰造极的是该酒店直接“挖地造海”：1.6 万平方米的超级游泳池完全人造，能够供上千

^①关健斌：“‘一只蚂蚁’覆灭记”，《商界评论》，华财华网，2009 年 08 月 20 日 14:40 发布，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^②王晓明：“内幕：市场大股东触怒普京”，《21 世纪经济报》2009 年 7 月 22 日；《包头晚报》2009 年 7 月 23 日，A11 版；<http://www.sina.com.cn>，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^③撒拉弗即 Seraph，源自希伯来文，译为“燃烧”。在圣经里面撒拉弗是所有天使九阶中的最高位，在天使群中甚持威严和名誉。也有保护神、庇护者的意思。萨米勒即 Samele，上帝创造的堕天使。Samele 的意思是相反的，并不是邪恶和堕落的意思。但是在堕天使中也有背叛上帝的。Samele 同 Seraph 相反。

^④土耳其安塔利亚市：Анталия Турции。

^⑤马尔丹宫：俄文：Мардан Палас，英文：Mardan Palace。

人同时游泳，乘坐游艇从游泳池的一边到另一边需要半小时，在泳池中隐藏了一个穹顶有绿草铺设的地下水族馆，游泳池的“私人沙滩”上铺着价值上百万的专门从埃及进口的 9000 吨纯净白沙。在“马尔丹宫”开业典礼当天，伊斯梅洛夫耗资 7000 万美元聘请多位名流参加该酒店的开业典礼以显示其极尽奢华：莫斯科市长卢日科夫夫妇专程赶来捧场，帕里斯·希尔顿、^①歌手玛丽亚·凯丽^②等名流应邀参加酒店开业典礼，每人出场费高达 60 万英镑；这天，伊斯梅洛夫专门租用飞机空运了 110 公斤最名贵的鱼子酱到场，用自己的私人飞机向场地抛撒了接近 6100 万的美钞，上演了一场“黄金雨”。在回答为什么不拿这笔投资来帮助处于金融危机中的祖国时，伊斯梅洛夫轻蔑且带有挑衅意味地对土耳其“法塔”报社的记者说，“当我在莫斯科举步维艰的时候，当我连家庭都养不活的时候，谁也没有来帮助我。在神的帮助下现在我有了一切。钱是我挣的，我想花到哪儿就花到哪儿。”^③

在俄罗斯处于金融危机的时候，伊斯梅洛夫将如此巨资投资于土耳其，本来就已经足够让贫富悬殊的俄罗斯民众义愤填膺，他回答土耳其记者问时所表现出来的狂妄态度及肆无忌惮的言辞更足以让所有俄罗斯人怀恨于心、愤愤不平。掌控巨额资本，却对国家和社会缺失责任心，既不考虑国家和人民的利益，也不顾及法律的约束，这就势必导致伊斯梅洛夫与整个俄罗斯社会的矛盾激化。

本来，介于寡头对于俄罗斯经济的发展有着重要的作用，寡头也可能转化为促进俄罗斯经济发展的动力，“治理”寡头的普京，不是完全与寡头们对立，对寡头的打击有一条明确的底线，即“谁与当局对着干就惩罚谁。”^④然而，伊斯梅洛夫的言行不偏不倚，极大地激怒了本来就与其有一定积怨的现任俄罗斯总理普京。“马尔丹宫”开业一周，2009 年 6 月 1 日，普京总理在内阁会议上质问起切尔基佐沃市场走私问题的处理情况。普京说：“在俄罗斯，走私的结果就是坐牢。可如今，有谁坐牢了？”^⑤并指出 2008 年 9 月份切尔基佐沃市场没收的价值 20

^①帕里斯·希尔顿 Paris Hilton——希尔顿集团创始人康拉德·希尔顿 Konrad N. Hilton 的曾孙女，1981 年 2 月 17 日出生于洛杉矶，曾在好莱坞影片《简单生活》中出演主角。

^②玛丽亚·凯丽 Mariah Carey，是美国非常著名的音乐歌手，她因为自己辉煌的音乐史记录而常常被称为流行乐坛天后。因其 1 亿 8 千万张的唱片销量和无数的音乐榜单记录，以及 5 个八度的高亢音域和洛可可式的演唱技巧闻名于世。

^③王小明：“内幕：市场大股东触怒普京”，《21 世纪经济报》2009 年 7 月 22 日；《包头晚报》2009 年 7 月 23 日，A11 版；<http://www.sina.com.cn>，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^④《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 4 期，第 16 页。

^⑤严珊珊、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009 年 07 月 02 日。

亿美元的货物“既没有销毁，也没有主人”；普京要求内务部和检察院彻底改变打击走私活动的局面。^①普京的义正言辞让在场的全体人员不敢怠慢。同时，总统梅德韦杰夫也在电视直播中发出警告：“当前的危机是考验这些富人的良机，到了偿还道德债务的时候了。”^②

（三）切尔基佐沃市场的殇逝

善良人们的期待和中国官方的努力没有得到预料的结果，在切尔基佐沃市场被查封的8个月以后，2009年6月16日晚，莫斯科市长尤里·卢日科夫^③在俄罗斯电视台^④TVC 电视节目中表示，莫斯科市政府将争取今年关闭切尔基佐沃市场；6月18日，俄罗斯政府宣布将集中销毁价值高达20亿美元的“走私”商品，并要求莫斯科市尽快关闭切尔基佐沃市场；^⑤6月25日，俄罗斯检察院侦查委员会主席巴斯特雷金宣布，俄检察院侦查委员会已成立专门机构用以关闭莫斯科切尔基佐夫斯基集装箱大市场，参与该机构的包括俄所有执法部门的代表；并且说：“这种丑陋的大市场应当被一劳永逸地取缔。”^⑥6月28日，取缔切尔基佐沃市场的行动正式授权，6月29日，卢日科夫正式宣布，切尔基佐沃市场将永久关闭，“再也不会营业”；就在这天，俄罗斯当局对切尔基佐沃市场进行整顿。^⑦

这个曾经在伊斯梅洛夫的庇护下渡过了无数次“查封”危机的、给俄罗斯政府提供了巨额财政收入的大市场，伊斯梅洛夫本人的财源地，无数国际商人安身立命、经商发财、发家致富的“避风港”，因为寡头伊斯梅洛夫与当局对着干的“炫富”行为以及张狂言语，激怒俄罗斯总理普京，激怒俄罗斯民众，成了查抄走私的“风暴滩”，最终，没有能够逃过颠覆的浩劫。

俄新网7月9日报道：切尔基佐沃市场被查封、被彻底关闭后，1500名中国商人试图冲击切尔基佐沃市场。“共有500辆轿车和150辆小货车开到市场门

^①关键斌：“‘一只蚂蚁’覆灭记”，《商界评论》，华财华网，2009年08月20日14:40发布，作者访问时间：2010年1月26日。

^②记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009年8月13日。

^③尤里·卢日科夫：Юрий Михайлович Лужков。

^④俄罗斯电视台，俄文：НТВ，英文：“NTV”。

^⑤严珊珊、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009年07月02日。

^⑥关键斌：“‘一只蚂蚁’覆灭记”，《商界评论》，华财华网，2009年08月20日14:40发布，作者访问时间：2010年1月26日。

^⑦2009年7月，国内各地报纸和网站纷纷登载这一消息。如，《新民晚报》，《经济晚报》的“国际新闻版”、中共中央党校报刊网，新华网的“今日要闻”，网易的“新闻”，都在不同时间报道了华商及货物被扣押事件。

口。摊主们要求警察退还堆放货物的集装箱。”市场内行政区内务局工作人员说：“他们一开始提出的要求还完全合理，但后来就演变成要闹事了。”有国内媒体报道说，在几次清查行动中约有 187 名^①中国人被扣押，还有大批华商货物被扣留。^②

这个曾经由多个民族辛勤经营、给俄罗斯带来生机的欣欣繁荣的大市场，被俄当局以查获走私物品，违反卫生、消防安全为由，彻底取缔了。在“911”突袭行动过后的彻底查封，使来自中国的万名华商血本无归、欲哭无泪，给中国成百上千的企业造成成千上万的损失。

到 2009 年底，这个曾经融合多民族多国度的俄罗斯繁华的切尔基佐沃市场，7 万平方米的土地全部收归国有，市场上的瞭望塔、小磨房、阁楼以及身穿俄罗斯民族服装的女子木雕像，全部转归俄罗斯国立体育大学所有。在新制定的《伊斯梅洛沃区综合中心的规划项目》中，切尔基佐沃市场所在地区将被建设成为一个包括住宅、体育和其它设施的综合高档社区。莫斯科建成的四环路通过该地区，使得本来就已经价格不菲的这片土地现在寸土寸金。目前这一地块周边已建成多个房价极高的高档楼盘。^③

昔日的“聚宝盆”——切尔基佐沃市场从此彻底不复存在、不会再受人关注。所有关于切尔基佐沃市场的回忆，或者兴奋、或者灰暗，都将随着岁月的流逝慢慢消失在所有人的心中。

切尔基佐沃市场的殇逝说明，在国家、社会和个人的关系上，任何一国都是大国家、小社会。各种各样的人在生活中各个方面随时随地都要相互打交道，形成形形色色的社会；各种各样的人，也随时随地都要与国家打交道。国家在有的地方允许人们去做什么，更多地则是禁止人们去做什么。“国家掌握了全部力量，而个人与社会在国家面前是软弱无力的。”^④

（四）反腐败惩富豪——不方便的尴尬

究竟是什么原因使得俄罗斯当局如此果断、严厉、刚毅地对昔日异常繁荣的切尔基佐沃市场下手？商界、政界以及各界人士有种种猜测。有人认为，切尔基

^①国内多数媒体报道是 150 名中国人被扣押。

^②驻俄罗斯特约记者赵汉臣、特约记者柳玉鹏：“俄罗斯关闭最大华商市场将致 10 万人失业”，《环球时报》，2009 年 07 月 13 日。

^③“俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，南方日报官方网站，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^④《俄罗斯中亚东欧研究》，2007 年第 5 期，第 1 页。

佐沃大市场被关闭的背后原因，是在全球经济危机之时，普京打击寡头、树立权威的雄心对此无法容忍；也有人认为，是普京藉此敲打自己的政敌、与伊斯梅洛夫过从甚密的莫斯科市长卢日科夫。^①

一位不愿具名的俄罗斯经济研究专家说，“来自圣彼得堡的普京本次矛头直指莫斯科市长卢日科夫”。^②据俄媒体报道，在莫斯科当地，卢日科夫市长与切尔基佐沃市场的 AST 集团老板捷利曼·伊斯梅洛夫关系密切是众所周知的。每一次市场被查封，莫斯科消费市场与服务局过了不久就会表示，经商者只要能提供合法证明文件，即可运走自己的货物。然后，过不了多久，补办了“合法文件”的商人就重新回到自己的市场。同时，在切尔基佐沃市场连年传出要被查封消息的时候，卢日科夫市长从来不予置评，这也是切尔基佐沃市场一直屹立不倒的原因。

2009 年 6 月，俄检察院侦查委员会称，已要求莫斯科市长卢日科夫一个月内整顿切尔基佐沃市场的违法现象，卢日科夫次日却宣布“没有看到正式文件”，并诘问侦查委员会：为何不在“走私商品进入市场”的问题上追究海关和边防军的相关责任？然而，2009 年 6 月 29 日，卢日科夫市长亲自下达查封切尔基佐沃市场的命令，这个事实不能不说是一个“不方便的尴尬”。俄罗斯的诸多机构为一个市场而大费周章，并非没有道理，从中依稀可以看到俄国内政治势力相互争斗的影子。^③由伊斯梅洛夫的密友卢日科夫亲自宣布关闭大市场，这必然给伊斯梅洛夫的心理造成极大的打击，也是对俄罗斯其他超级富豪的一个警示。

四、“灰色清关”——俄罗斯 20 世纪末最伟大的发明

当人们试图追问切尔基佐沃大市场关闭悲剧的真正幕后原因时，所有的矛头都会指向中俄贸易间一个持续经年的话题：“灰色清关”。^④

（一）风光的中俄边境贸易及灰色清关

中国是俄罗斯主要的陆地邻国，中俄两国有着 4300 多公里共同边界，互为最大的邻国，还有多个跨境民族。苏联解体、休克疗法改革失败、俄罗斯社会混乱、经济倒退、国内生产停滞、通货膨胀超速激增、商品匮乏、人民生活必需

^①记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009 年 8 月 13 日。

^②王小明：“内幕：市场大股东触怒普京”，《21 世纪经济报》2009 年 7 月 22 日；《包头晚报》2009 年 7 月 23 日，A11 版；<http://www.sina.com.cn>，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^③记者赵嘉麟：“俄罗斯华商屡屡被封查真相”，《瞭望东方周刊》，新闻中心-中国网 china.com.cn/news，2009 年 7 月 14 日，作者访问时间 2009 年 12 月 16 日。

^④灰色清关：Серое Таможенное Оформление。

品严重短缺，俄罗斯人民对生活状况的不满转化成了对俄罗斯政府的不满，解决俄罗斯商品奇缺的燃眉之需，已经成为俄罗斯政府的当务之急。

当中国经济体制改革正逐步走向正规、取得可喜成绩之时，苏联解体的消息尽管在世界上引起轰动，但是，在 20 世纪 90 年代初，中国与俄罗斯接壤的东北边境的人们，却没有太大的惊讶。老实纯朴、乐知天命的中国边境居民，对自己安定生活之外的大事，尤其是发生在境外的大事，并没有太多的热情给予关注。然而，有一阵子，在东北边境上随意走动着的高大农民被俄罗斯人“恶狠狠地、强迫性地”扒光衣裤、强行塞给这个“裸体”受害者一辆自行车；在边境内买菜的农民，俄罗斯人笑容满面的以一只手表换取一大把蔬菜和水果；……自从类似事件频频发生以后，中国东北边境地区的人们才体会到了苏联“挂了”的消息对他们意味着什么。于是，每天，有人穿着十几件衣服、穿着四五件厚衣甚至皮衣、皮袄，在中俄边境上晃悠，等着别人来“扒”，或者，见到俄罗斯人就用不熟练的俄语问：“要不要？”，活像一个个自走售货机；有人挑着担子、背着背篋、挎着篮子等着俄罗斯人拿东西来换……。慢慢地，中俄边境上出现了一大批“待扒族”、“待换族”。中俄边境民间的以物易物贸易，逐渐形成、发展。后来，这一群群“待扒族”、“待换族”，成了边境上的第一批“待发族”。他们同俄罗斯人之间的物物贸易形式，发展到了一定的规模——在中俄边境上，两国建立起了一个又一个的互市贸易市场，交易的产品从最初的衣、帽、鞋、裤扩大到了所有的日常生活用品，包括肥皂、衣架、指甲刀、箱包、蔬菜、水果等等。当年边境上的那些“待发族”逐渐成长为小有资本的企业家，从中国境内易货给俄罗斯人，到在中俄互市贸易区销售中国的日用商品。中国黑河、绥芬河等中俄边境上，两国民间贸易市场行情火爆。

然而，中国东北地区，也就是俄罗斯的远东地区建立起来的互市贸易区，远远不能够填补俄罗斯轻工业产品的极度欠缺。于是乎，大批中俄倒爷跨境带货，大批中国制造开始进入俄罗斯市场。为了限制倒爷避税带货入境贸易，俄罗斯政府 1994 年大幅调低公民免税携带入境的商品价格上限。在这个时期，俄罗斯的海关大门向中国敞开，无限的市场空间成为中国商人进军俄罗斯的有效激励。具有闯荡精神边境居民、中国内地浙江商人、厂商，等等，成为苏联解体后第一批到俄罗斯谋求发展的中国商人。当时，来自中国的商人和留在俄罗斯的中亚商人，

像是上帝派下来的天使，他们在俄罗斯“倾销”^①自己国家生产的轻工业商品，极度地缓解了俄罗斯生活用品匮乏的急需。

起初，俄罗斯市场并不规范，中俄一些城市间陆续开通定期货运包机。中国商人在俄罗斯首都莫斯科直接租下宾馆楼层，采取包机包税的方式把货放到这些楼里即可大量出售。这时的俄罗斯市场的特点是，只有买不到货的人，没有卖不出去的货。生活日用品严重供不应求的结果，使中国轻工产品在俄罗斯的价格曾一度炒到天价。超高的商品价格，导致俄罗斯社会中的大多数下层阶级的基本生活仍得不到满足。

俄罗斯政府“休克疗法”的改革失败，却成功地把西方经济学里供给与需求决定价格的原理引进到俄罗斯本土。在俄罗斯，轻工业生产本身并不发达，实行“休克疗法”全面私有化改革后，国有企业生产停滞，部分工厂关闭，要让俄罗斯人自己生产日用消费品、提高本国产品供应，当时的俄罗斯有的地方就连最基本的设备也没有。为了提升货物的供给量、降低商品的价格，俄罗斯政府想方设法地增多在俄罗斯从事贸易、提供生活用品的商人的数量，增强市场的竞争以降低物价。于是，如前文中已经描写过的那样，俄罗斯的市场向中国人敞开，向越南人敞开，向哈萨克斯坦敞开，向吉尔吉斯斯坦敞开，向塔吉克斯坦敞开，向阿塞拜疆敞开，向土耳其敞开，向中西亚、中东亚的各个国家敞开。

不过，将自己国家的市场向这么多的邻国敞开，绝非像文字所描述的这般简单。按理而言，没有人愿意在这个经济被破坏、政府声誉不好、信贷系统不完善的地方进行投资，当时俄罗斯的贸易环境和投资环境根本得不到外国人的信任；要让外国商人来繁荣自己国家的市场，绝对不是俄罗斯一厢情愿的问题，不是敞开市场就有人进来的。然而，在俄罗斯政府决定要解决日用商品匮乏问题之后的几年内，俄罗斯的商品供给就是扩大了上千倍！数以百万计的外国商人涌入到俄罗斯进行或者进行过商品贸易。落入如此窘境的俄罗斯国家是如何做到这一点的？

俄罗斯政府明白，要吸引外国商人的资本来缓解俄罗斯的经济状况需要为在俄经商营造一个良好的经济环境，这个经济环境要绝对自由，几乎不受政府的管束。总而言之，只有一个绝对自由的市场才能够吸引外商的进入。俄罗斯用了一

^①在这里用“倾销”是因为，当时俄罗斯的商品匮乏已经到了一个程度，即运进多少销售多少的程度，并不是指以低于市场均衡价格大量甩卖商品，并以强占竞争对手市场份额来谋取更大利润。

个最简单的方式——灰色清关。

所谓“灰色清关”即指包运包税的报关形式。外国商人将要运往俄罗斯的货物交给俄罗斯“清关公司”，付一笔钱，则该货物在俄罗斯的运输、报关、商检、纳税等环节统统由货运公司解决；发货人只需在本国发货在俄国收货即可。俄罗斯的清关公司大多由俄罗斯海关官员(或其亲信)联合地方开办，长期垄断外国产品的入关业务，其产业链条涉及俄罗斯海关、税务、运输和商务等各个部门，清关公司采取伪报瞒报品名、价格、规格等等办法，不依法以每样货物的价值缴纳关税，而是根据飞机、火车车皮或集装箱内货物作为整体估算税额的手段通关。与“灰色清关”相对应的是“白色清关”，^①即完全按照俄罗斯海关法的规定办理过关手续、缴纳关税等通关程序。

灰色清关可以说是俄罗斯 20 世纪末最伟大的发明。在国际贸易中，货物的出关入境是最麻烦的一部分内容。俄罗斯灰色清关的发明，意味着到俄罗斯从事贸易不用了解任何关于贸易的法律法规、不用办理任何麻烦的手续、不用填写任何困难的文件，不用递交各式各样的表格，只要给足够的运费，就能将货物输送到俄罗斯市场，而运送的货物一经送达俄罗斯境内就能够获取相当高的利润。灰色清关的适用意味着，来自国外的商品可以比正常通关速度快几十倍的效率入境俄罗斯市场。例如，中国满洲里的日用商品，通过陆路、铁路运输最快也需要 7 天，才可以出关、入境俄罗斯并运达首都莫斯科，而如果采用当时“满负盛名”的^②“包机保税”的灰色清关方式，中国的产品输入俄罗斯的销售楼仅需 2 天；通过法定的海关清关报关途径，有的商品甚至需要三个月的时间。通过灰色清关提高商品入境的效率，提高了俄罗斯商品的供给效率。这个效率在当时是让俄罗斯起死回生的关键。在那个年代，非常现实的情况就是，像棉衣棉裤鞋帽衣服等季节性很强的这样的产品，走海关正规途径到达俄罗斯的这三个月期间，会冻死成千上万名买不到或者买不起市场上少得可怜的棉衣棉裤的俄罗斯消费者；对商人而言，过期不能出售、积货增加成本、利润会大打折扣。即是说，灰色清关使得外国商人将货物从本国输往到俄罗斯的手续，远远少于将商品输送到其他任何国家从事贸易所需要的手续，时间远远少将商品输送到其他任何国家从事贸易所需要的时间，而利润却远远高于在其他国家所从事的贸易交易。

^①白色清关：Законное Таможенное Оформление。

^②当然，当时“满负盛名”这个词，在经济逐步繁荣的今天，俄罗斯主流媒体上用词改为“臭名昭著”。

俄罗斯灰色清关的发明和适用，极大的激励了各国商人到俄罗斯来从事贸易的热情和积极性。这个激励起的作用之大，比世界上任何一个国家的免税措施都要有效。灰色清关甚至刺激了中亚各国教育水平不高、文化层次低下的农民也背着货往俄罗斯跑。灰色清关产生的这种史无前例的超级激励，把农民都刺激成了跨国企业家，但凡可以提供货物的人，都能够在俄罗斯成长为商人！俄罗斯政府的灰色清关，把其他国家的工厂弄得跟就在自己国家的工厂一样：发货、提货非常及时。一时间，俄罗斯成了贸易者的天堂，冒险家的中心。

“包运包税”的灰色清关贸易形式问世后，对各国商人很具吸引力，“俄罗斯在同土耳其、韩国、西班牙、意大利和德国等许多国家的贸易实践中也都广泛使用‘灰色清关’”。^①自然而然，灰色清关也是中俄民间贸易由来已久的一种报关方式。处在激烈竞争下的多数华商放弃正规清关途径。华商逐渐由远东和西伯利亚地区进入俄罗斯，并随后来到莫斯科，通过租宾馆、商务楼囤货售货、在切尔基佐沃市场经营，中俄边境贸易市场就不再风光。

（二）灰色清关，谁赢谁赔？

在 20 世纪 90 年代，为鼓励进口，俄罗斯海关委员会默许了清关公司为货主代办进口业务、包运包税、提供运输和清关一起的一条龙服务的“灰色清关”做法，并从俄罗斯人办的清关公司那里收取报关费。

俄罗斯海关委员会的默许实际上意味着俄罗斯政府的默许。各国商人入关俄罗斯的商品竞相采用灰色清关没有阻力。在此大背景下，灰色清关也是中俄民间贸易由来已久的一种报关方式。搞出口贸易的中国商人如同其他国家商人一样，选择灰色清关的主要原因有二：（1）手续简单，期限短，且税率比正常的白色清关相对要低：俄罗斯海关手续极度繁琐，税率复杂，一般商人很难与海关纠缠清楚；在当时，“一货柜商品走白色清关要比灰色清关高千余美元”，走白色清关，意味着华商要赔大钱；“一个集装箱货物从中方厂家拉走一直送到莫斯科，总共收费 1.2 万美元，费时一周；正规清关总价格高得多，而且 1 个月也未必能到货”，“白色清关承诺的 40 天、60 天对我们来说算是非常长的了”；“3 月份发货，10 月份才到，有些甚至第二年才到。”^②各国商人常常是交给俄罗斯“清关公司”一笔钱，

^①关健斌：“‘一只蚂蚁’覆灭记”，《商界评论》，华财华网，2009 年 08 月 20 日 14:40 发布，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

^②记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009 年 8 月 13 日。

就不再过问清关业务，按期收货即可；中国商人不走灰色清关时间上就输给了走灰色清关的其他国家的商人。(2)俄罗斯海关等部门的监管存在重大漏洞：“想要走正当途径清关的商人反倒屡屡受到刁难。”“有时候，即使去了海关，与清关公司勾结的海关人员也会推荐他们去清关公司。”很多华商不认同白色清关，是因为俄罗斯海关的人“根本不让你白色清关，他们卡你！要是白色清关了，那些海关和警察吃什么？”^①

2009年6月底，“灰色清关”则成为俄官方关闭切尔基佐沃市场最直接的原因。

俄罗斯的灰色清关“灰”在何处？真正的受益者是谁？

国外货进入俄罗斯是一定要向清关公司缴纳税费，要在切尔基佐沃市场受到“保护”也一定是要付“保护费”；“灰色清关”对商人的有利之处只是手续便利。选择“灰色清关”的货主，把通关税费交给了俄罗斯的清关公司，却无法得到任何缴税缴费的正式清关凭据；没有缴税缴费的正式清关凭据的货物，就是走私货、就是俄罗斯官方收缴、销毁、严打的对象。俄罗斯官方媒体宣称，“在切尔基佐沃市场上的货物均为走私货物！”做出口贸易的中国商人不是不知道灰色清关的风险，其实，中国商人选择灰色清关有时也是无可奈何之举。俄罗斯政府查抄货物、永久关闭切尔基佐沃市场，缴给俄罗斯清关公司税费因没有正式清关凭据、拿不出海关证明的灰色清关过货的货主，就不能从关闭的切尔基佐沃市场取回自己的货物；商人损失所有的货物，有人自杀，有人倾家荡产，有人负债累累，有人不能回家，……。当俄罗斯政府对灰色清关开刀的时候，真正受损遭罪的是曾经为俄罗斯经济繁荣发展做出贡献的许多外国商人尤其是中国商人！

“灰色清关”之灰，就灰在国外货进入俄罗斯的过程，灰在清关之道。众所周知无可置疑的事实是，切尔基佐沃市场上“走私货物”都是要通过边境海关才能进入俄罗斯的，可见，管理货物进出口的俄罗斯海关委员会应当是最直接的“灰”老板。对在“灰色清关”中获利者而言，利润最小、风险最大、稳定性最差、损失最大的是商人；俄罗斯海关蛀虫才是一帮坐收渔利的“大老爷”。

“灰色清关”之灰，就灰在专门从事灰色清关的“清关公司”。这些公司往往与俄海关，甚至边防军相互勾结，通过为货物快速入境提供便利和瞒报、虚报

^①记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009年8月13日。

货品和货值，清关公司、海关官员、边防军人员，都能从中捞取好处。“清关公司”与海关官员勾结，这就使灰色清关的规模越来越大。据中俄两国海关的官方贸易统计，中方出口数额远远高于俄方数字：2003年两国统计差异为224.3亿美元，2004年差异更高，达46.4亿美元，尤其集中在皮革制品、各类服装和鞋类等商品上。^①两国贸易统计差异产生的原因是不言自明的：这些商品在中方合法出关，计入贸易统计，通过灰色清关进入俄罗斯却并未计入俄方的进口贸易额统计。

“灰色清关”之灰，就灰在俄罗斯政府部门的不协调。一方面，灰色清关受到俄罗斯海关委员会默许，另一方面，俄罗斯政府却似乎并不认可。长期以来，俄罗斯官方、警察以“打击灰色清关”、“打击走私货”为名，隔三差五地习惯性查抄没收各个市场中国商人的货物。中国商人的货物在莫斯科各市场中被查抄、没收早已不是新鲜事，政府的每次查抄都不会空手而归。^②如，2004年2月，荷枪实弹的警察大规模查抄莫斯科市艾米拉市场，华商蒙受上千万美元经济损失；2005年3月，萨达沃特花鸟市场被警方强行拉走货品，温州商人损失8千多万元人民币；2005年7月，俄警察在莫斯科市中心“39仓库”查扣中国鞋，总货值近千万美元；2006年3月18日，莫斯科市一家华商仓库遭警方封库拉货，估计损失约600万美元。俄罗斯警方查抄市场满载而归、没收上千万美元的货物，难道就不是俄罗斯官方的收入？

“灰色清关”之灰，就灰在“市场大佬”。切尔基佐沃市场应当说属于“胜利的批发市场”。在“打击灰色清关”、“打击走私货”查抄没收各个市场风声鹤唳时，切尔基佐沃市场像一个避风港，在该市场的大佬伊斯梅洛夫的庇护之下，度过了无数次“查封”危机，在历次的“灰色清关”事件中毫发无损。因此，该市场大佬有能力给予商人以“保护”，使该市场在莫斯科华人圈子里有很高的知名度。在外国商人看来，只要自己的货进了“一只蚂蚁”市场，就是上了“诺亚方舟”，基本不必担心会遇到“抄家”的大祸。^③进入切尔基佐沃市场的商人在缴纳摊位租金的同时，“自愿”给市场缴纳“保护费”自然也就在情理之中。切尔

^①记者张哲、实习生肖成、李卉：“俄罗斯华商，开始‘白色清关’试验”，《南方周末》，2009年8月13日。

^②关键斌：“‘一只蚂蚁’覆灭记”，《商界评论》，华财华网，2009年8月20日14:40发布，作者访问时间：2010年1月26日。

^③严姗姗、刘浩：“俄‘一只蚂蚁’市场：从华商避风港到走私风暴滩”，《上海侨报》，2009年07月02日；陈东升：“温企自救：搭建赴俄贸易‘白色清关’平台”，《法治周末》，2009年7月2日。

基佐沃市场被关闭以后，该市场的运作方式也逐渐被揭露出来。市场主人伊斯梅洛夫被戏称为切尔基佐沃市场的“大佬”，该市场的运作方式也同传统的黑帮运作方式相仿，伊斯梅洛夫与莫斯科市长关系亲密、在俄罗斯高层人脉很多，与许多有权有势的人都称兄道弟，市场收入的摊位费和“保护费”要用于市场主与这些高层人物的接触中。

“灰色清关”之灰，就灰在俄罗斯官员的腐败中。俄国家反腐败委员会 2009 年 3 月公布的最新评估报告显示，俄国内腐败行为每年的涉案金额高达 2400-3000 亿美元，与 2005 年的联邦财政收入相当。一个“平均水平”的贪官一年就可以给自己买一套 200 平方米的住房。^①贪官们相当于联邦财政收入的那部分收入，从何而来？难道就不是俄罗斯族的总收入？

切尔基佐沃市场——这个多民族融合的经济圈、曾经繁荣昌盛的国际大市场，让俄罗斯民族享受了大量的廉价商品和生活便利，公道地讲，俄罗斯人民比那些被查抄的中国商人更应当记住灰色清关的概念：在那个每下一场雪就要冻死上千俄罗斯人的冬天，灰色清关，高效率、及时地商品供应，事实上为俄罗斯居民雪中送炭——挽救了上百万人的性命。

毫无疑问，灰色清关高效率贸易方式，极大地增加了俄罗斯国内各国商人商品竞争机制；通过灰色清关进入俄罗斯国家、进入俄罗斯各大市场、进入切尔基佐沃市场的商品，在客观上，迅速发展、扩大了俄罗斯的商品供应，及时、显著地提高了俄罗斯人民的生活水平，极大的促进了俄罗斯的市场经济的充分发展，应当说，在俄罗斯经济濒于崩溃边缘之时，各国商人包括切尔基佐沃市场的中国商人，为俄罗斯民族经济的复兴、发展，缓和国内民族矛盾、解除俄罗斯政府面临的俄罗斯民众抗议的尴尬，给俄罗斯政府提供巨额财政收入等方面做出了不可磨灭的贡献。在这个意义上可以说，灰色清关灰在俄罗斯国家，受益的是除了俄罗斯人民之外，还有俄罗斯政府。

五、反腐清关闭市——俄罗斯的富国策略

（一）灰色清关是俄政府亲手缔造的权宜之计

在 20 世纪 90 年代，俄罗斯政府对灰色清关的默许，使灰色清关渗透到了俄

^① “俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，《21 世纪经济报》2009 年 7 月 22 日。

罗斯国际贸易的方方面面。不可否认，由众多复杂因素、盘根错节利益链形成灰色清关，在给俄罗斯国家带来一定利益的同时，也给俄罗斯带来了一定的关税损失，还造就了一大批前仆后继、层出不穷的腐败官员。^①

灰色清关的盛行，难道真的就是俄政府的疏忽大意？难道当时的俄罗斯政府就真的不知道灰色清关会产生地下经济、影子经济等负面影响？

事实上，俄罗斯政府非常清楚“灰色清关”的症结所在：直接或间接参与非正规贸易的俄罗斯人众多，灰色清关是俄罗斯自己国内的问题，是俄罗斯官员贪污腐败的温床。

其实，与其说灰色清关是由于俄罗斯政府的疏忽、海关的腐败引起清关公司和外国商人之间形成的盘根错节、本末倒置的利益链，还不如说是俄罗斯官方在特定时期因为特定的经济需求“睁一只眼闭一只眼”而特意亲手缔造的权宜之计。当俄罗斯的经济濒于崩溃，民不聊生、抗议示威之时，面对民众的愤怒、一落千丈的国内经济和尴尬的国际地位，俄罗斯政府急不可待地想方设法地敞开门户、减免关税、引进外资，赠地建市，以增加国内供给，平息民众的愤懑、缓解民族矛盾。灰色清关是政府为了实现国家立法、经济制度不能完成的目标而采用的另类方法，是俄罗斯政府要解决当时面临的经济窘境的权宜之计，是一种特殊经济政策，因为，除了政府得不到等量的税收以外，灰色清关达到的效果与优惠性税率、低关税等政策措施，对俄罗斯经济的影响是相同或者相似的。当时的俄罗斯政府对灰色清关放任不管，是因为已经毫无选择、毫无办法，只能如此。这种“没有选择的选择”，用中国话来讲，就是“死马当作活马医”！

俄罗斯政府利用外资、外国商人带来的廉价商品，创造了活跃的市场环境，俄罗斯的市场经济就是在灰色清关的背景下迅速发展起来！这头死马硬是被救活了！试问，如果没有灰色清关，在俄罗斯经历休克疗法重创以后如何能够吸引到世界各地的倒爷、商人？如果没有灰色清关，俄罗斯何以能够顺利渡过轻工业商品及其匮乏的年代？如果没有灰色清关，俄罗斯的批发市场如何能够遍地开花，甚至，莫斯科、圣彼得堡的一些批发市场日后还发展成为全东欧的商品集散地？

^①卜微沛、周佳：“俄刮‘一只蚂蚁’风暴 华商无奈选择‘灰色清关’”一文中报道，普京2009年6月1日在政府会议上质问：“为什么前两年我当总统时几乎把海关的领导层都换了，现在走私的各种渠道依然畅通、依然照常运行？”中国侨网，2009年07月02日9:29；作者访问时间：2010年1月26日。“俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，南方日报官方网站，2009年7月22日；作者访问时间：2009年12月16日。

更重要的是，如果在 20 世纪 90 年代，俄罗斯就像 21 世纪以后这样极力反对灰色清关，全力遏制灰色清关，灰色清关如何能够得以在 10 年内成长为俄罗斯物流、货运业的超级潜规则？如果当年的俄罗斯政府不选择对灰色清关默许放任，俄罗斯海关部门如何能够同灰色清关公司勾结起来以至于这些清关公司“垄断”报关？如果当年俄罗斯政府像今天一样从本质上来整治、消灭灰色清关，从事灰色清关的公司何以能够 10 余年来彻彻底底排挤掉正规的清关公司？

（二）俄政府清关闭市的正当理由及适当的时机

以灰色清关为基础繁荣昌盛的各地市场，在业绩良好、收入丰厚、批发市场主每个月能从每个批发摊位收取数十万卢布的时候，俄罗斯政府开始眼馋批发市场的收入，开始后悔当初“鲁莽”、“轻率”作出的权宜之计。

21 世纪初，因石油价格的上涨俄罗斯经济开始复苏、好转，逐渐强盛。这时，俄罗斯政府干涉的触角是一定要延伸至曾经从根本上改变俄罗斯经济面貌的批发市场。但是，批发市场是在“休克疗法”的改革中不小心私有化了，遍地开花的人气旺盛的值钱的市场，被数千家数万家正规的私人企业经营，要将这些“不小心”私有化的批发市场统统收归国有，决不是一件方便、顺手、轻而易举的事情。对批发市场的国有化，决不可能像国家对自然资源、能源等垄断行业那样，通过强制购买股份、通过立法等强制手段能实现。

从事灰色清关的公司、企业、市场遍地都是，要遏制灰色清关的发展、要根治灰色清关，要彻底改变国外商品进入俄罗斯的入关模式，难度极大，堵塞灰色清关会导致很多俄罗斯人失业，导致日常用品价格上涨，由此直接影响老百姓的日常生活，会影响俄罗斯的经济秩序，还可能会出现国内商品暂时性货物供给不足，关闭灰色清关市场俄罗斯要损失该市场带来的财政收入，会……。

为此，俄罗斯政府要整治灰色清关，一是一定要有正当的理由，二是政府的重拳要尽量不放在俄罗斯民众身上，不影响俄罗斯经济的发展。这就需要在适当的时间找适当的借口（即事件）。切尔基佐沃市场主捷利曼·伊斯梅洛夫“炫富”张狂妄言辞、转移巨额资产到国外的行为，等等，是恰如其分正当合理再好不过的借口。俄罗斯民众对大资本寡头义愤填膺的情绪、对捷利曼·伊斯梅洛夫言行的不满，使政府对其惩罚也正是适当的时机。

因此，彻底关闭切尔基佐沃市场，收缴伊斯梅洛夫在俄的财产，顺乎民心，

也符合俄罗斯经济的发展。总统梅德韦杰夫在电视直播中发出警告宣称，今年^①着力推进的重大改革之一便是反腐，“要让那些一夜暴富的人把钱吐出来！”^②为了护税反腐、截断寡头的人脉资源、彻底整治灰色清关，把原来管理切尔基佐沃市场的大批官员调配到不熟悉的地区短期任职，彻底切断有能力走私货物的寡头们的关系网，同时，税警、检察，甚至军队也被大规模调动参与到对海关的监督之中。^③政府的这一切行为，足以证明克里姆林宫打击不知收敛的与国家政权对着干的寡头、富豪及与富豪结合的腐败势力之决心。

（三）清关闭市是俄政府权益之计的计后计

打富反腐清关本来是俄罗斯的“家务事”，各国不能干涉、评判他国内务。但是，正如前面笔者已经指出的，灰色清关的受益者除了俄罗斯人民之外，还有俄罗斯政府。现在，俄罗斯政府在打富、反腐、清关、处理自己家务事时，使其遭受巨额损失是谁？是富豪、贪官、俄罗斯官方，还是各国商人、华商？关闭切尔基佐沃大市场，俄罗斯要损失该市场带来的财政收入，但是，仍然逗留在俄的商人转至其他市场，同样要缴纳租金，而且，其他市场的租金已呈上升趋势；^④因闭市倒下的商人回到各自的国家，为俄罗斯已经发展起来的产品占领市场留出了空间。即使俄官方因闭市有所损失，其打富反贪清海关、罚没收缴“走私货”归于国家的财产，也许就打了个平手，没有什么实质性的财产损失。把富豪、财团，政客、贪官们的财产罚没，俄罗斯国内个别人利益或许多少有所损失，就俄罗斯本国整体而言，也只相当于把原本应当在锅里却在碗里的肉重新放回到锅里，也只是关起门来把本是一家人的财产又重新进行分配、调整而已。多少年来，俄罗斯灰色清关公司的存在与运行、俄罗斯官方对外国商人“灰色清关”货物的收缴与罚款，二者并存同时运行，是俄罗斯不同路径的两笔可观收入！其实质，不就是各国商人尤其是华商们为俄罗斯的政治腐败买单？在俄罗斯官方打富反腐清

^①指 2009 年。

^②“俄罗斯华商资产被扣内幕：市场大股东触怒普京”，南方日报官方网站，2009 年 7 月 22 日；作者访问时间：2009 年 12 月 16 日。

^③王晓明：“内幕：市场大股东触怒普京”，《包头晚报》2009 年 7 月 23 日，A11 版。

^④实习记者：水仙：“‘一只蚂蚁’大市场近况实录”一文中报道，切尔基佐沃市场关闭后，华商“不惜花重金在莫斯科的其它市场中租摊位希望能另起炉灶，原来 10 万卢布的摊位现在被炒到 40 万多。”《莫斯科华人报》，2009 年 8 月 5 日。卜微沛、周佳：“俄刮‘一只蚂蚁’风暴 华商无奈选择‘灰色清关’”一文中报道：“令人心寒的是，当地其他一些市场看准了切尔基佐沃市场被取缔后，商人们迫切需要另谋场地，趁机提高了摊位价格。”中国侨网，2009 年 07 月 02 日 9:29；作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。记者邓美玲：“莫斯科切尔基佐夫斯基大市场关闭将建中国商城替代”一文中写道：“市场关闭后，一些商户不得不重新寻找新的市场出售货物，花鸟市场由于这些商人的进入租金攀升近 10 倍。”经济观察网，2009 年 7 月 21 日发布，作者访问时间：2010 年 1 月 26 日。

关闭市的同时，在收缴、销毁、严打“走私货”的过程中，又伴随并催生了多少新的贪污与腐败？

市场经济学的学者们认为，在正常的市场经济中，没有一种力量能够胜过市场的力量。然而，在现实生活中，笔者则认为，没有任何一类智慧人群的策略可以胜过政府的决策。自由贸易的学术概念是一种莫须有的虚构！在俄罗斯的外国商人也无能掌控自己的生意，这些改变了俄罗斯经济窘况的功臣随时可能成为政府经济行为的牺牲对象，他们永远都是这个国家的二等公民；切尔基佐沃市场作为胜利的批发市场，莫斯科的任何市场乃至俄罗斯国内的任何市场都无法超过和比拟，俄罗斯官方将其彻底关闭、颠覆、摧毁，就像捏死一只蚂蚁一样轻松！

如果把俄罗斯自苏联解体后的经济发展比做一场游戏，那么，俄罗斯官方是这场游戏的赢家。原因只有一个——俄罗斯政府是这场游戏的规则制订者。在俄罗斯商品奇缺时期尝到甜头，赚到大钱的商人也罢，国家大规模私有化中一夜暴富的寡头资本家也好，这些都只是俄罗斯经济发展历程游戏里面的低级玩家，尽管他们在俄罗斯经济的几轮博弈里面都曾经多次取得过胜利，但这些小小的胜利，最终都淹没在最终的失败里。“私有化”、“灰色清关”不过是俄罗斯政府吸引玩家的不正当激励，在这个游戏终结之时，就是政府对这些不正当激励的打击和取缔，经营的商人、不合法的寡头，先前的胜利，都得为这些不正当激励买单付费。

如果说当年俄罗斯政府对灰色清关的应允是一个权宜之计的话，那么，今天俄罗斯政府对灰色清关的否认和强力打击，则是这个权益之计的计后计，从国际象棋的角度来讲叫做“战术组合”。这个计后计、战术组合的目的最终是为了实现俄罗斯政府的强国富民策略。

在 20 世纪 90 年代俄罗斯政府的私有化改革、默许灰色清关到 21 世纪初对灰色清关的否认、打击，充分地向世人证明：国家、政府的需要即政治的需要，政治完全可能凌驾于经济和公共关系之上，政治能够集合经济的理性和公共关系的圆滑。俄罗斯政府理性地追求本国经济的发展，给予或者牺牲外国商人的利益，数万在俄罗斯辛劳耕耘的外国商人是俄罗斯经济发展的功臣、是俄罗斯人民的救命恩人、还是俄罗斯的走私贩子，国外进口的是实实在在的商品还走私货，在特定时期对其如何界定、实施何种政策，这都是俄罗斯政府赢得支持率、维护统治

的手段，具体体现为不同时期俄罗斯政府强国富民的政策。

至此，笔者始终心存疑问的是：切尔基佐沃市场的彻底关闭与颠覆，俄罗斯的寡头能够就此倾覆？俄罗斯的海关官员真的就此能够廉洁奉公？俄罗斯的腐败官员就此能够杜绝？灰色清关，真的就此能够“纯白”？

后记

想写一本书，不是一时冲动，常感天命难违。

14岁，我到中俄朝三国交界处的海参崴，第一次领略了走出国境的滋味。

15岁，从哈尔滨经海拉尔市，我到了中俄蒙三国陆地交界处的满洲里，第一次体会中俄互市贸易区的火热。16岁，我被北京第二外国语学院俄语系录取，从此与俄罗斯结下不解之缘。在读大学前的一个假期，我在深圳市盐田区人民检察院开始了人生中的第一次实习；其间我游历了东莞、珠海、汕头等地，停泊在一望无际码头上的万吨油轮给了我年少的心灵极大的震撼。我匆匆走过中国电子原件集散地华强北市场、集装箱堆砌成山的盐田港、中国最大的世界名牌制造业基地以及内地通往澳门特别行政区海关附近的拱北市场。17岁，抱着学好俄语和了解中俄贸易的愿望，我只身一人来到中俄边境城市绥芬河的一家外贸公司实习，我实地调查了绥芬河同俄罗斯互市贸易的五大市场以及中国和俄罗斯之间互免签证的经济区域——绥波贸易综合体。这些在当时粗糙、幼稚、目的不甚明确的浏览，在今天看来对我影响仍然很大，我对此感触至深。18岁，大学的生活陶冶了我读书的兴趣，曾今的游历观望慢慢同书中的理论结合；这一年，我发表了四篇经济学相关文章。到了俄罗斯以后，我一如既往地关注俄罗斯的市场问题。我将见所未见、闻所未闻的世象记录下来，萌芽了与天下人共同分享我所闻所见所感所想的愿望。著一本书，与世人一起或分享见闻、或就存在的学术问题共同商讨，其作用远远大于只是将这些思想藏于心间、记录在本子上。通过一本书的形式与人交流、互动能够让我们共同成长、共同进步。

第一次著书，年轻的我深刻地体会到了写书之困难与艰辛。

写书之难，在于笔者自身阅历尚浅、知识储备不足、资历不够。在俄罗斯考察了解市场时、在俄罗斯各一级城市之间往来奔波时、晚上回到住宿处整理资料时、奋笔疾书记载当天的感受时，面对很多不可思议的社会乱象，以及大量的资料、图片和各种说法、争论，我心里时时如一团乱麻，理不出头绪，也不知道写什么。俄罗斯市场中的现实问题、以及我自身缺少的知识问题不是甘居陋室、为节约时间而粗饭破衣、蓬头垢面、吃苦耐劳就能解决的；这时，我除了查看俄罗斯的网络资料、与了解俄罗斯情况的人进行交谈外，还不得不大量阅读能够找到的学术期刊、报纸、杂志和书籍。要写成一本书，确实需要读万卷书，行万里路。

为了不漏下哪怕是一丝微不足道的思路，我随时随地随身携带笔纸。为方便自己抓紧每分每秒的时间学习所需的知识，我买了一台打印机；在俄罗斯的这段时间，我打印后阅读、勾画的资料足足有一尺之厚！在枯燥沉重的写作中、在缓慢而艰巨的进展中，那些对俄罗斯历史、经济、政治进行分析研究、浩如烟海、百家争鸣的书籍、文章使我豁然开朗。感谢这些文章、书籍的作者们，是他们的见解启发了我的思路，也使我的考察渐渐有了更明确的目标。是他们的著作帮助我站到了巨人的肩膀上。

写书之难，还在于要将已经形成文字的观点扼要重述，见微知著，并且用实证的市场材料加以证明，二者相辅相成。因此，对于我而言，资料的搜集就不仅仅局限于文字材料，而更多的应该是实地考察、处处留心。除了大学里正常学习外，利用学校的假期，我到过莫斯科、圣彼得堡、下诺夫哥罗德、萨马拉、新西伯利亚等俄罗斯大型城市，常常停留在喀山各种各样的批发市场中，亲眼目睹了俄罗斯从计划经济向市场经济过渡的种种重要片段，亲耳倾听了俄罗斯、中国、越南和哈萨克斯坦等国家商人对自己在俄罗斯市场中起起伏伏的倾诉，亲身感受了俄罗斯外国商人在商海中遨游的艰苦与快乐。耳听为虚，眼见亦未必为实。在力图将学术观点同市场实情结合在一起的时候，我发现了理论和实践之间的差距。在这个时候，我需要独立思考、独立判断以得出最后的结论。当我的观点同国内外学者观点不同时，一方面我坚持己见，另一方面我也尊重并在书中注明别的学者的观点。当学术界的观点和实证性的材料放在一起时，我想我在播种一块园地；虽然是一片很小的园地，也倾注着我做事情的态度。为此我可以坦然。

写书之难，更在于最终确定选题和论证方式。一方面，从学术的角度来讲，单纯的谈自己的感受，将自己的想法不经考证和推敲就匆匆写出的作品只能是闭门造车、捕风捉影；另一方面，过于依赖他人的科研成果必将局限自己的思维、淡化思想的色彩。为此，我不知在俄罗斯度过了多少个辗转难眠的夜晚。睡觉前我习惯在枕边放一只笔和一张纸，但凡有一丁点灵感就立刻起身、开灯、记录，生怕遗漏掉须臾之间产生的顿悟的想法。最终，本书的论点被确立：从俄罗斯大型市场的转型来思考俄罗斯政府在自由放任主义和集权主义之间的权衡取舍。

成稿后的本书的主要内容有：首先，从俄罗斯中央集权君主专制的国家体制、强权大国的傲慢心态、高度集权的公有制计划经济体制导致的传统观念，酌古准

今，阐明俄罗斯政府对批发市场、市场中的外国商人给予强制干预、管理的必然趋势以及俄罗斯历史传统对现代市场演变的必然影响。其次，具体讲述了俄罗斯下诺夫哥罗德、莫斯科、圣彼得堡、喀山、萨马拉等五大城市的二十余个大型批发市场从雏型到繁荣、发展，到萧条、转型、关闭的演变过程。第三，阐发了俄罗斯主要外国商人不同经营方式在市场演变中的作用：独联体商人“散兵游勇”打游击战方式经营；部分越南商人没有合法的身份，只能东奔西走、东躲西藏从事贸易；中国商人在俄罗斯注册公司，从事单证贸易、半成品加工贸易，或者将货物挂靠俄罗斯人店铺等等，经营方式灵活多变。商人的不同经营方式都是为应对政府管理市场的方式而产生；不同国度商人的经营方式对俄罗斯市场的演变、对某一市场的胜利或沦落有决定性的作用。第四，以市场主体之间的利益为主线，从经济学的角度，揭示了俄罗斯政府的调控对市场演变发生的影响。苏联解体，俄罗斯由计划经济向自由市场经济转型之初，经济衰落、商品匮乏、民族矛盾激化，此时，俄罗斯敞开国门，国外商品蜂拥而入，物价自由涨跌，市场遍地开花；随着商品供应好转，俄罗斯政府以强制手段对国内市场、对商人经营行为加紧管制、强制实行富民强国政策：明确规定外国人不能从事零售经营、只能聘用俄罗斯员工从事销售工作；对市场经营强制管理：行政罚款、查抄仓库、没收货物、清理海关、惩治寡头、打击腐败、关闭市场等等。根据国内情势之需要，俄罗斯政府对市场或放任或管制，此一时彼一时，由外国商人经营的批发市场就随着政府的管理或起伏更迭、或起死回生、或由繁荣到殒逝。正是在批发市场惊心动魄的转型演变过程中，俄罗斯的经济得以恢复、就业机会增多、商品供应充足、强国地位重新确立。

北京第二外国语学院俄语系的教学对我们了解俄罗斯历史、经济、文化和国情兴趣的产生起到了潜移默化的作用。母校为我们开设的“俄语精读”、“俄语泛读”、“俄语语法”、“俄语视听说”、“电视新闻”、“俄语修辞”等课程让我们在俄罗斯可以无障碍地与人交流，甚至在浏览俄文学术资料的时候都不会感觉十分困难。周烈校长曾经在升旗仪式对我们说：“学小语种的学生一定要会唱一支对象国的歌曲、背一首对象国的诗，还要读过对象国的童话、跳得来对象国的舞蹈。”在俄罗斯，我确实感到了俄语歌曲、诗歌、舞蹈和童话在与他人交往中的重要协调作用，在一定场合也能体现中国留学生的语言水平。回国之前，听说俄语系的

老师们同鞅鞞国立师范人文大学要共同编写一套突出跨国文化交际主题的教材《现代俄语听说教程》；在张惠芹主任的领导下北京第二外国语学院成立了中国第一个陀思妥耶夫斯基研究中心；今年七月，张惠芹主任、于春芳老师和李达亮老师代表俄语系到中俄边境城市黑河，同黑河市商务局共建研究生创新创业基地，我深深地为我的母校和俄语系感到骄傲。作为一个有机会在俄罗斯留学的学生，我能够深刻地体会这些举措将为今后俄语专业的学生带来的巨大影响：这将极大地提升俄语专业学生的俄语基础、俄语文学素养以及创新创业实践水平和能力。前人栽树，后人乘凉，母校之恩，不胜枚举！感谢母校和俄语系为我们付出的一切！这些意义深远的举措必将让北京第二外国语学院这棵枝繁叶茂的大树更加灿烂辉煌！

在这本书市场部分的章节中，我标出了我到过的市场以及部分市场上商品的俄文名称，这不是画蛇添足。2009年12月末，为了了解中国商品是如何进入俄罗斯市场的，我只身一人由俄罗斯入境哈萨克斯坦，最后入境祖国新疆，直到2010年元月10日再返回喀山。这期间，我走访了祖国边疆的霍尔果斯口岸、阿拉山口口岸、巴克图口岸，考察了乌鲁木齐的十余个大型市场，还去看了历史上的丝绸之路。在新疆的各口岸尤其是各市场中，挂着标示经营商品的标签标牌一般用汉语、维吾尔语和俄语三种语言。上面的俄语很多都不准确甚至是错误的。这种不准确的标示会误导交易双方，甚至影响交易。批发市场之大，以至于购物者对于自己不需要物品之市场根本就不会去光顾，如果市场上标示出错，一是会使商家失去顾客，二是使消费者买不到自己需要的物品，因此，在批发市场（其实任何一个市场都如此！）标示出错，会让国外的买卖双方都极不方便。我在书中对俄罗斯主要的城市、重要街道、市场名称、经营的物品所做的俄语注释，但愿能够为要了解市场的国内国外买卖双方提供一点有限的帮助。

完成本书，有许多人人事事需要感恩和铭记。俄罗斯姑娘尤莉娅（Турлугова Юлия Юрьевна）陪伴我度过了在俄罗斯最美好的时光；她那浅蓝色眼睛闪烁出的温柔，伴随我写作的辛苦，点点滴滴，日日夜夜，惺惺相惜；而我最终离去，却拿不出任何美丽的信物可以与她交换。我的大学同学韩旭岭，我们一道在俄罗斯交流学习，他协助我调查、走访城市和市场，任劳任怨，煮饭洗碗扫地等杂事他全包揽，让我能在课余时全心全意地写作；当我记不住某些细节时，是他在

旁边提醒。鞑靼族姑娘迪里拜尔（Dilbar）、越南姑娘安（Pham Hoang Ahn）以及哈萨克斯坦姑娘马拉拉（Марал），她们陪同我在 2010 年 3 月调查走访了莫斯科的市场，在日常生活中对我悉心照料，为我的写作提供了更多的空余时间。还有我的高中同学，现暨南大学土木工程系学生赵斯达，他从澳大利亚格里菲斯大学交换回国后专程赶往成都，根据我调查市场时搜集的相关资料逐一绘制本书中所有的市场图片……另外，我的大学同学徐雨朦、王水船、张晨等均为本书提出宝贵的修改意见。需要感谢的人还有许多；对于应当珍惜的一切，我心依旧。

虽然不无抱负并竭尽愚钝，匆匆面世，本书还是存在许多欠缺和遗憾，望广大读者指正。我相信，每个读者都会随着文字和图像的展示，去关注比我们自己更广大的精神现实。希望我的这部作品能起到抛砖引玉的作用；至于未来，让我们共同期待。

唐林垚

2010 年 7 月于成都