



曲 枫 | 主编

唐 戈 | 本期特约主编

[德] 迈克·克努佩尔 | 副主编

赵立霞 | 执行主编

# 北冰洋研究

第七辑



Journal of Arctic Studies

上海三联书店







曲 枫 | 主编

唐 戈 | 本期特约主编

[德] 迈克·克努佩尔 | 副主编

赵立霞 | 执行主编

# 北冰洋研究

第七辑



---

Journal of Arctic Studies

---



上海三联书店

# 目 录

## 卷首语

|                   |                     |
|-------------------|---------------------|
| 呼伦贝尔的特点和国际化 ..... | 唐 戈 /1              |
| Preface .....     | Michael Knüppel / 9 |

## 呼伦贝尔与区域研究

|                                                  |                                 |
|--------------------------------------------------|---------------------------------|
| 西北满洲——根据沿途考察资料所作的地理学概述 .....                     | [ 俄 ] 希罗科戈罗娃<br>( 张 松 时 妍译 ) /3 |
| 西北“满洲”和使鹿通古斯——于 1930 年 4 月 7 日晚间学会会议上宣读<br>..... | [ 英 ] E. J. 林德格尔 ( 王 佳译 ) /15   |
| 北极圈民族和文化研究的定位问题之拙见 .....                         | 白 兰 /38                         |
| 呼伦贝尔：区域概念与区域研究的构想 .....                          | 唐 戈 /46                         |
| 本体论、族群互动与小民族——试论作为方法的鄂伦春 .....                   | 张雨男 /58                         |

## 历史与文化变迁

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| 搬迁：文化演变的枢纽——近半个多世纪使鹿鄂温克生活历程 ..... | 何 群 /71     |
| 呼伦贝尔地区八旗制度的建立及传统社会的结构性变迁 .....    | 王 伟 /87     |
| 略论乾隆朝布特哈八旗的贡貂制度 .....             | 姜永军 王学勤 /98 |

## 经济与生计方式

|                                         |               |
|-----------------------------------------|---------------|
| 通古斯鄂温克人“定居游牧”生产模式的形成与现状 .....           | 李·蒙赫达赉 /111   |
| 鄂温克族自治旗文旅产业创新发展研究 .....                 | 刘晓春 乌日乌特 /124 |
| 场景理论视角下的牧区小镇经济发展——以阿木古朗镇特色产业为例<br>..... | 唯 日 /136      |

农牧经纪人——呼伦贝尔草原“老客”研究 ..... 殷汝帅 /145

## 边界研究

俄中边境锡尼河布里亚特传统文化 ..... [俄] 米哈廖夫·

马克西姆·谢尔盖耶维奇（齐山德译）/161

中俄口岸“打包商”：一个迁移群体的社会网络与商业实践

——基于满洲里的田野调查 ..... 孙晓晨 /171

## 民间文本与宗教传统

岩画与通古斯人的宗教神话传统

..... [俄] A.П. 扎比亚科（王俊铮译）/185

中国三河流域俄罗斯族的旁注民俗文本——艺术民俗志资料

..... [俄] 扎比亚科·安娜·安娜托利耶夫娜（王宇琦译）/195

内蒙古三河流域俄罗斯族民间文化——“旧”歌概况 ..... 张如阳 /213

## 前沿观察

在过渡边疆重建当地社区：库玛尔路的管理和社会组织——从1900年到1940年

..... [美] 金由美 曾健欣 /228

## 书评

俄罗斯“遗失的文化天堂”——评柯廖斯的《三河地区的俄罗斯文化

——民间文学与传统文化论集》..... 唐戈梁喆 /299

## 学术动态

黑龙江省鄂温克族研究会 ..... 涂亚君 /309

## 征稿启事

《北冰洋研究》征稿启事 ..... / 314

Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* ..... / 315

# CONTENTS

## Preface

|                                                       |                    |
|-------------------------------------------------------|--------------------|
| Features and Internationalisation of Hulun Buir ..... | Tang Ge/ 1         |
| Preface .....                                         | Michael Knüppel/ 9 |

## Hulun Buir and Regional Studies

|                                                                                                                  |                                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Northwest Manchuria — Geographical Overview Based on the Data along the<br>Way .....                             | Елизавета Николаевна Широкогорова<br>(Translated by Zhang Song & Shi Yan) / 3 |
| Northwest “Manchuria” and the Lulu Tunguska—Read at the Evening Meeting<br>of the Society on April 7, 1930 ..... | Ethel John Lindgren (Translated by Wang Jia) / 15                             |
| The Opinion on the Positioning of Arctic Circle Ethnic and Cultural Studies<br>.....                             | Bai Lan / 38                                                                  |
| Hulunbuir: Concept of Region and Conception of Region Study ...                                                  | Tang Ge / 46                                                                  |
| Ontology, Ethnic Interaction and Small Ethnic Group: Orochen as Method<br>.....                                  | Zhang Yunan / 58                                                              |

## Historical and Cultural Changes

|                                                                                                                               |                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Relocation: the Hub of Cultural Evolution — The Way of Life of Reindeer<br>Ewenki in the Recent Half Century .....            | He Qun / 71                      |
| The Establishment of the Eight Banners System and the Structural Change of<br>the Traditional Society in Hulunbuir Area ..... | Wang Wei / 87                    |
| On the Tribute Mink System of Butha Eight Banners during Qing Dynasty<br>.....                                                | Jiang Yongjun & Wang Xueqin / 98 |

## Economy and Ways of Livelihood

|                                                                                                    |                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| The Status Quo and Formation of “Settled Nomadic” Production Methods of<br>the Ewenki People ..... | Bo • Menghedalai / 111 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|

#### 4 北冰洋研究（第七辑）

---

- Research on the Innovative Development of the Cultural and Tourism Industries  
in Ewenki Autonomous Banner ..... Liu Xiaochun Wuriwute / 124
- Economic Development of Pastoral Towns From the Perspective of Scene  
Theory ..... Wei Ri / 136
- Brokers between Agriculture and Animal Husbandry — Based on the Research  
of Hulunbuir Grassland Cattle Dealer ..... Yin Rushuai / 145

### Boundary Crossing

- Strategies of the Shenehen Buryats in the Context of Russian-Chinese Border  
..... Maxim S. Mikhalev /(Translated by Qi Shande) / 161
- “Packaging-businessman” at the Manzhouli Port—the Social Network and  
Border Trade Activities of Migrant Groups ..... Sun Xiaochen / 171

### Folk Texts and Religious Traditions

- Petroglyphs and the Religious Mythological Tradition of the Tungus  
..... Andrey P. Zabiako (Translated by Wang Junzheng) / 185
- Literary Ethnography: the Problem of Explication from Marginal Folklore Texts  
of Russian Descendants in the Sanhe .....  
A. Zabiako (Translated by Wang Yuqi) / 195
- Russian Folk Culture in Trekhrechiye (Three Rivers, Sanhe), Inner Mongolia  
— Overview of “Old” Songs ..... Zhang Ruyang / 213

### Frontier Observation

- Reconstructing Local Communities in Transitional Borderlands: Governance  
and Social Organization of the Kumar Route, 1900—1940 .....  
Loretta E. Kim & Monica Kin-ian Chang / 228

### Book Review

- Russia’s “Lost Cultural Paradise” Comments on Kolyos’s “Russian Culture in  
the Sanhe Region: A Collection of Folk Literature and Traditional Culture”  
..... Tang Ge & Liang Zhe / 299

### Academic Events

- Ewenki Research Association in Heilongjiang Province ..... Tu Yajun / 309

### Call for Submissions

- Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* (Chinese) ..... /314
- Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* ..... /315

# 边界研究



# 中俄口岸“打包商”：一个迁移群体的社会网络与商业实践

——基于满洲里的田野调查

孙晓晨

**摘要：**满洲里市作为中国最大陆路口岸城市，一直是中俄两国陆上物资运输、边境贸易的重要通道。中俄口岸恢复互市后，边境贸易的兴隆催生出一个专门从事中俄民间小宗贸易运输服务的群体——“打包商”。通过对这一特殊群体的人类学观察，特别是对其异乡生活的深度描述，分析其缘起、迁移缘由、社会关系、经营特点，进而探讨在社会变迁的国际与时代背景下，这一民间性、商业性迁移群体，是如何基于原有血缘与地缘关系，得以重构社会关系网络的谋生之道的。

**关键词：**中俄口岸 打包商 社会网络 边贸活动

**作者简介：**孙晓晨，女，汉族，山东潍坊人，中央民族大学民族学与社会学学院民族学博士生，主要从事应用民族学、世界民族研究。

边境口岸是在国家主权和领土完整不受侵犯前提下，在国家边境设立的供人货通行的通道。它历来是各种物品、人员等交汇流通的聚集地，也是商人群体淘金的首选地之一。满洲里口岸地处于中俄蒙三角地带，北接俄罗斯，西邻蒙古国，是中国沿边口岸中唯一的公、铁、空三位一体的国际口岸，承担着中俄贸易 65% 以上的陆路运输任务<sup>①</sup>。截至到 2019 年，口岸边境小额贸

<sup>①</sup> 此数据引《满洲里海关志》1999 年数据。

易进出口总计 76.8 亿元，占 35.9%<sup>①</sup>。20 世纪 90 年代初，中俄口岸恢复互市后，中俄之间较强的经济互补性，不断吸引各地商人前来淘金。随着民间边境贸易的迅速发展，特别是商客对物流运输服务的迫切需求，也催生出一个专门从事“通关”“清关”等服务的特殊群体“打包商”及其行业“打包房”。为了考察“打包商”这一群体的缘起、迁移缘由、社会关系、经营特点，进而探讨在社会变迁的国际与时代背景下，这一民间性、商业性迁移群体<sup>②</sup>，是如何基于原有血缘、地缘关系，得以重构社会关系网络的谋生之道的。笔者于 2019 年春至 2020 年秋，先后两次赴满洲里市，通过参与观察、深度访谈等方式，对从事中俄民间小宗贸易运输服务的“打包商”群体进行了为期 2 个月的实地调研。

## 一、边境口岸与商业性迁移群体

### （一）边贸互市

满洲里市地处内蒙古自治区东北部、呼伦贝尔草原西部，北邻俄罗斯联邦的后贝加尔边疆，西靠蒙古国的东方省。历史上，这里曾是连通欧亚、进行经贸往来的重要商埠<sup>③</sup>。近代以来，随着中东铁路修建、清政府将满洲里开辟为商埠，全国各地商人与俄罗斯商人、蒙古商人在此展开物品交易和文化交流。至 20 世纪 20 年代末，满洲里已发展成商业发达、门类较为齐全的口岸城市。20 世纪 30 年代起，受日本反动统治及其消极经济政策影响，商贸活动日渐萧条，除了几家外国人（特别是日本人）开的商店外，多数是一些

① 此数据引自满洲里市统计年鉴（2019 年）相关资料数据。

② 人口迁移是指改变户籍登记地并跨越一定地区（地界）的人口移动行为；而迁移人口是指随着居住地变化，户籍也随之变动的人口；人口流动是指人们超过一定时间长度、跨越一定空间范围、没有相应户口变动的空间位移过程。据笔者了解，打包商群体中大多数人已长时间离开迁出地且已成为城镇户口，因而称其为迁移人口。同时，由于他们因从事各种劳务活动或商业贸易活动，离开户口登记地，即外出务工经商，在这里笔者姑且称之为商业性迁移群体。有关人口迁移与流动的概念参看《中国大百科全书·社会学》《中国大百科全书·地理学》《人口地理学》以及《人口学词典》等相关工具类书籍中有关人口流动与人口迁移解释；参考葛剑雄、段成荣、杨菊花对人口迁移、流动相关思考。

③ 据《满洲里市志》载，1884 年，霍尔津布拉克（满洲里旧称）以北的小原山东坡出现了最早的边境贸易，来自山西、山东、直隶等地的商人开始与俄国人、鞑靼人进行以货易货的小额季节性贸易，并携带糖、茶、布匹等日常生活用品与当地游牧民进行交易。

小摊贩和旅蒙商。

1949年中华人民共和国成立以后，满洲里市成为中国东北地区重要陆路口岸城市，承担起国际物资换装、输送的任务。1958年中苏关系恶化后，中俄两国的物资运输、边境贸易等活动被迫中止。后随着中苏关系逐渐实现正常化，特别是20世纪90年代初，俄罗斯处于一个政治经济转型期，政府试图推行“休克疗法”改革，结果导致经济衰退，物价飞涨。加之，由于俄罗斯国内轻工业薄弱，一些基本的日用物品供应难以保障。比较而言，中国轻工业较为发达，且商品价廉物美，彼此间经济上具有较强的互补性。因此，1988年，满洲里市被国务院列为经济体制改革开放试验区，成为对俄贸易的重要陆路通道，并逐步恢复互市，正是这一形势下的产物。

## （二）“打包商”缘起

恢复互市伊始，各地百姓发现边境贸易的巨大商机，纷纷涌入满洲里市从事对俄商贸活动。他们利用中俄两国的差异，从事服装、汽配、木材等行业，像“罐头换飞机，挣了一个亿”<sup>①</sup>“一件皮大衣，卖到俄罗斯去赚10倍”等“新闻”在边贸商人中不胫而走。巨大商机带来的高额利润，不但吸引越来越多的淘金者北上，也催生了一个专门提供装卸、包装、仓储、通关、物流等一体化服务的对俄贸易行业“打包房”及其从业者“打包商”。

个案1：李某，男，汉族，齐齐哈尔人，48岁。1993年左右，李某从老家过来投奔做服装生意的亲戚。头两年（1993年至1995年），远东地区的俄罗斯人成群结队涌入满洲里市。当时，公路上随处可见俄罗斯牌照的车辆，市场里挤满正在购物的俄籍客人。

李某回忆：

“因为咱们这边轻工业产品和日用百货种类多且价格低，所以俄罗斯人喜欢过来买。他们遇到买的东西太多且带不回去的情况，就让我们帮忙打打包，帮忙弄到俄罗斯去。我觉得打包发包是个挣钱的买卖，干脆开了家打包房”。

<sup>①</sup> 牟其中，男，1941年生，汉族，四川万县（今重庆市万州区）人。1988年左右，牟氏利用两国物价差异以及两国经济互补性强等特点，通过以货易货的方式，购进4架图-154飞机。单此一笔，牟即净赚一个亿。此事引起巨大反响，成为当时中俄边贸奇闻，也吸引了更多淘金者北上逐梦。

李某的从商经历，可以说是满洲里市“打包商”群体的缩影。中俄两国恢复边境贸易伊始，活跃在口岸城市的“打包商”遂利用俄罗斯海关有关入境人员可以免税携带 50 公斤物品的规定，凭借“人力”以“灰色通关”<sup>①</sup>方式从事百货等生活物品交易——即将各种物品（主要为服装、鞋帽）通过拎包、穿戴的办法运至俄罗斯境内以赚取运输费用。这样，不少人通过“拼缝”<sup>②</sup>赚取第一桶金，并为接下来业务规模的不断扩大，打下物质基础。

### （三）迁移原因分析

“人离乡贱，物离乡贵”。众所周知，传统小农社会，人们安土重迁，非不得已不离乡。人们选择远离家乡，来到遥远的口岸城市谋生，大抵出于以下几种情况：

第一，来自原住地的推力。据了解，“打包商”主要来自河南省、山西省、黑龙江省等有迁徙历史传统且习于农耕的乡村。就迁出地而言，有的地方土地资源稀少、人地矛盾尖锐；有的地方气候条件恶劣，不利于农业生产。迁移者在原住地一般从事简单的农业生产，这类生产活动受自然条件影响较大，遇到天灾时，往往损失严重，且务农带来的收入不足以养活自己的家庭。

第二，满洲里市独特的地理位置、中俄边贸的兴起、巨大商机带来高额利润等因素都是吸引淘金者的拉力。历史上，这里是中俄两国商贸往来的必经之地，边贸历史悠久。20 世纪 90 年代初，中俄开放边境贸易伊始，满洲里市就成为人们的淘金之地。交易中，由于双方信息的不对称性，俄罗斯客商大多对中国物价不甚明了，且对中文、汉语一知半解，因此中方商人往往可以通过“拼缝”牟取暴利。

第三，受经商意识和外迁文化的传统影响。有学者<sup>③</sup>对北京、温州商人群体进行过深入调查，在谈到是什么样的文化和经济条件，使人们源源不断地自农村流入都市并取得成功时，认为有必要追溯其企业家精神的历史和文化根源，即正是这种精神滋养了他们向外迁移与商业活动。由此而言，淘金者通常也会受到传统地方文化的影响。譬如，很多齐齐哈尔籍“打包商”是

① 20 世纪 90 年代以后，中俄两国口岸城市流行的一种通关贸易形式，通常通过“包包包税”或“包车包税”等形式，以低于法定水平的关税进入俄罗斯市场。

② 拼缝，也叫“帮帮干”，指手里没有实货的中间商人或经纪人帮忙找买家和卖家，以此收取服务费或手续费。

③ 参看：张鹍：《城市里的陌生人——中国流动人口的空间、权力与社会网络的重构》，南京：江苏出版社，2014 年，第 51 页。

“闯关东”者的后代。他们从小便听父辈讲述如何离开家乡来到东北做买卖的故事，外迁及商业意识根深蒂固。晋商对俄贸易历史悠久，曾创造中俄“茶马古道”的贸易成就，当下山西籍商人自然受到这种“向外迁徙的文化传统”影响。加之，很多人有外出经商的经历，认为外出闯荡是件“再正常不过的事”。当然，“打包商”能走出去，还有一种原因，就是不甘于被束缚在土地上，渴望通过自身努力来改变自己的命运以及改善家庭生活条件。

第四，迁移者能离开家乡来到陌生地方谋生，既需要勇气，更需要他人来带动。从“打包商”的生活阅历来看，家族、亲戚朋友形成的社会网络是其迁移的重要条件。开始，家庭中比较有能力的人外出经商谋生，有所成后，通常会将自己的家人一起带来。进而，以亲带亲，以友托友，亲戚、朋友纷纷前来投奔，或学徒或做帮手，待积累一定的经验和资金后，就会另立门户，分开单干。由此，形成了一个相对独立而又彼此依存关联的群体网络，每个人都是这个群体中利益攸关的个体，而且借助于这种关系网络，可在一定程度上应对和防范可能的商业风险，维护大家的商业利益。

## 二、社会网络与打包生意的创立、发展（1992—2008）

### （一）家族式经营模式

1992年至1998年是打包行业从初创到迅速发展的阶段。这一时期，中俄两国对民间的各种物资、人员流动持积极态度。在国内，“下海经商”“出国创业”潮流席卷而来，一批批有头脑的淘金者抓住中俄物价差异、边境贸易方兴未艾等机遇，来到满洲里市从事对俄边贸活动。

个案2：赵某，男，汉族，山西吕梁人，51岁。1992年高中毕业后，赵某与三哥从老家跑来投奔舅舅，给舅舅段某（汽配店）打工。一次偶然机会，赵某发现了“打包”“发包”的商机，遂在舅舅帮助下，赵某与三哥合伙开了一家打包房，凭借为俄罗斯客商“拎包通关”，赚钱养家。

与很多“打包商”的经历一样。最初，打包房只有赵某和三哥两个店员，是典型的家族经营模式。根据各自的优长、特点，兄弟两人自然分工，各自承担相应的活计。赵某会讲些俄语，负责外出招揽客源以及与俄籍客户谈生意。三哥学过几年会计，留在店里打理财务。完成一单生意的流程较为简单：赵某先与客户谈好价格，口头达成协议后，两个人将俄籍客户的货物打成包裹。接着，两个人拎着包搭上往来于“满洲里—后贝加尔斯克”的巴士，凭



借“人力”来回中俄两地搬运货物以赚取“跑腿费”。由于俄罗斯商品对中国人同样具有极大的吸引力，在满洲里市具有广大的市场，所以他们也会从俄罗斯买一些商品带回来经销。因为“来回跑关，身体吃不消，又省不了多少钱”，赵某便将仍在老家务农的两个表亲弟弟带到身边，负责装卸货物和日常跑关的活计。赵某和三哥等几个人平时吃住在店里，通常他们是以家人身份相处，彼此间有较强的信任感和内聚性。

在实际经营中，无论是筹措资金、客户来源、贸易活动都离不开家人支持和亲戚帮忙。首先，客户群主要是由亲朋好友介绍而来。20世纪90年代恢复口岸贸易后，中俄两国口岸城市兴起“一日游”“三日游”等以旅游促购物的民间边贸形式，来往于满洲里市购物的俄罗斯客商，成了打包房潜在的客户群。据赵某回忆：“绝大多数俄罗斯客商是由舅舅段某直接或间接从中帮忙介绍的，有的是段某家的常客，有的则是段某朋友帮忙搭线认识的”。其次，通关过货时，“打包商”会遇到俄罗斯海关方面随机抽查，特别是由于自身通关手续多不完善，时常会导致货物被扣压。加之，与俄籍客户交往时，偶或遇到对方临时毁约，拖欠尾款等不利情况。“但凡遇到这些问题，家里的小辈一定会找舅舅帮忙。因为舅舅来得早，积累了很多人脉，有一定的门路”。无疑，最早来满洲里市淘金的迁移者在生意拓展过程中，积累了较多的人脉和社会经验，故能够通过双方可接受的方式达成合意。

据了解，以赵某为首的第一代“打包商”，多为只身一人来满洲里市打拼，妻子和孩子则留在老家务农。由此，形成“男性外出，女性留守”的家庭生活模式。这样，部分成员外出务工可以增加家庭的收入，留在家中的其他家庭成员既承担农耕、教养子女等责任，又分担了外出务工的不确定性所带来的风险，不至于使家庭陷入危机中。

中俄边贸开埠初期，尽管“打包”行业存在“灰色通关”等不规范行为，但某种意义上，对于促进中俄两国边民，特别是民间交流具有一定的作用。首先，中方商人通过边贸，实现了从农村到城市的跨越。他们创造的所谓“百万富翁”“亿万富翁”之奇闻，带动和刺激了不少年轻人外出闯荡，某种程度上解决了社会转型期农村剩余劳动力的转移。其次，俄方商人将大量中国商品带到俄罗斯国内，也为当地民众提供了物品多样、价格低廉的日常生活用品，同时边贸活动促进了彼此文化的交流互动，越来越多的俄罗斯人通过购买中国商品了解到中国的文化、风俗，而俄罗斯文化也通过边贸活动被介绍到中国。第三，中俄口岸边贸活动的兴起，使不同地区的民族文化的

汇集、碰撞、交流，不但推动当地经济发展，也让满洲里市成为一座文化更加多彩的城市，20世纪90年代的一句宣传口号“内地游客感觉‘出国’，俄罗斯客人像‘回家’”，生动地反映了中俄两国经济、文化交流的密切程度。

## （二）血缘、地缘关系与商贸活动扩展

进入21世纪，随着国务院将满洲里市定为国家重点建设和优先发展的陆路口岸城市，便利的交通、优惠的政策以及中俄互贸区投入运营等因素，吸引越来越多俄罗斯远东地区居民前来购物和娱乐。因而，小型家庭作坊已远不能满足客户日益扩大的货物运输需求，于是不得不整合同乡、朋友等社会关系来适应这一变化了的新情况。

个案3：刘某，男，汉族，河南商丘人，42岁。20世纪90年代中期，刘某只身一人从老家跑来投奔做跑关生意的小姨。起初，刘某开了几年客车。积攒一定积蓄后，他便开了一家打包房。生意刚起步时，刘某既是老板又是伙计，从联系客户、装卸、到通关都是自己一手负责。随着生意越来越好，表弟、妻弟以及朋友纷纷前来投奔赵某。

运营模式上，则由同一家庭成员间的配合，转向家族中家庭间的协作，最终形成一个以老板家庭为核心，按照亲疏关系组成的“差序格局”：刘某负责协调总体运行、联络客户等核心事务，妻子掌管财务，表弟和妻弟统筹货物装卸、运输等，表弟媳负责打理打包房后勤事务，雇佣的几个同乡则负责装卸、打包等具体工作。在实际工作中，打包房并没有形成具体的奖惩、考勤等制度规定，老板与雇工之间通常以老家原有的“关系”互相称谓。在这种“家里人”氛围下，大家对老板一家往往抱有浓厚的信任感和亲切感。生活上，几个家庭结成“互惠互助”的松散共同体。饮食和日常开销统一从打包房的盈利中支出，由刘某的妻子总体负责，表弟媳协助管理，其他费用各家自行承担。家族的下一代通常就读同一所学校，由几个家庭轮流派人接送。与前一阶段不同，女性成员开始参与到打包生意中。她们除了承担打包生意上的部分工作，还自觉负责了几个家庭的日常生活琐事。但是，由于打包生意的家族性，让妇女在家庭中进行的工作很容易被看作“自然的”、女性化的、私人的，被认为仅是家务的一种延伸。

经营环节上，随着中俄两国日渐严格的对“灰色通关”等不规范行为的整治，“打包商”不再自己冒险“跑关”，转而雇佣俄籍“团长”<sup>①</sup>跑关。“团长”

<sup>①</sup> 团长，一般是对旅游团负责人的称呼，但在打包行业中专指负责通关的俄籍“包工头”。

主要来自与满洲里市接壤的俄罗斯远东地区。以刘某打包房为例，俄籍“团长”来源有两个，一是由在俄罗斯做生意的朋友介绍而来，其次为刘某过往相识的俄籍客车司机。通关时，刘某事先与俄籍团长谈好通关过货的价格，工资按货物重量当天结算。然后，根据货物多少，俄籍团长会雇佣一定数量的工人，组成一个“旅游团”，以“旅游”的名义往返中俄两地，通过客车运输货物。由于彼此间文化差异较大，特别是语言不通，刘某也时常会遇到对方没有按时送货或送错地方等沟通不畅造成的一些问题。随着彼此间的相互了解和信任，双方间的合作关系不断深化，经俄籍团长介绍的俄籍客户也越来越多。

借助血缘、地缘关系形成的社会网络，“打包商”的生意多有起色，生活也得到改善。生意上的利好消息反馈家乡，从而吸引越来越多的亲友、同乡告别故土，踏上北上淘金之路，由此形成“老家—满洲里”的迁移轨迹。毫无疑问，打包行业的发展对边境贸易增长和中俄两国民间文化互动具有积极的影响，但其本身的局限性也是显而易见的。

### 三、时代大潮下的风险、挑战及对策（2008— ）

打包房在中俄两国民间贸易中扮演着“国际快递”的角色，但“灰色通关”的获利方式，注定其阶段性和不可持续性特点。对“打包商”来说，2008年是打包行业由盛转衰的分水岭。此后，各种风险与挑战纷至沓来。

#### （一）风险与挑战

宏观层面。由于“打包商”主要贸易对象是俄罗斯客商，其生意自然受中俄两国发展形势和两国海关政策的影响。2008年，由美国次贷危机引起的全球经济危机对俄罗斯产生巨大冲击，俄罗斯国内很多实体产业受到影响，民众收入减少，消费能力下降。随后的两次卢布贬值（2008年、2014年）更使俄罗斯经济遭受重创，俄罗斯客商购买力也大打折扣。2009年起，俄罗斯海关先后两次下调出境人员随身携带物品的重量，并颁布各种措施以严厉打击走私、偷税漏税等现象，上述种种也直接影响到打包商的生意。

中观层面。从2016年起，作为“一带一路”重要项目之一的中欧班列陆续开通，其中东线通道即由我国东南沿海及东北地区经满洲里口岸出入境。在国家口岸管理办公室积极倡导下，沿线国家均给予通关过检手续简化、运输及服务费用优惠等措施。首先，由于“打包商”利润空间主要在于通关过

货的“差价”，因此，各种优惠政策的出台，无疑大大压缩“打包商”的利润空间。其次，为吸引更多俄罗斯商客，满洲里市政府在中俄互贸区内设立“俄罗斯人商城”作为交易场所。于是，部分俄罗斯人抓住机遇，在“商城”直接开设打包房，并利用自身优势，迅速抢占打包市场，更是直接挤压“打包商”的生存空间。

微观层面。迄今，打包房经营业务已是大同小异，同质化严重，客户群多有重叠，打包行业已呈饱和状态。在全球化、信息化时代，整个行业“内卷化”<sup>①</sup>加剧。因此，打包行业被正规化、现代化的物流形式取而代之已成历史必然。

## （二）应对之策

作为特殊时期催生的特色行业，某种程度上而言，它是中俄口岸边贸发展史的缩影。就目前的情况来看，已有“打包商”因无法应对各种危机，选择回乡发展。这类打包商多规模较小、资金链不充足，缺乏足够的人际关系支持。也有“打包商”流转资金充裕，通过同乡或朋友等信息网络，在行业危机来临前，迅速转型，投资其他产业。这类人通常是第一批来满洲里市的淘金者，多能根据过往的经验，对行业发展的态势提前做出预判从而摆脱危机。时移势易，“打包商”固化的贸易活动方式与时代的发展已是格格不入。他们欲存在下去并继续发展，需要以新的姿态或模式，积极融入“一带一路”倡议下国家主导的时代大潮中。

### 1. 家族生意适时转型

在满洲里市，绝大多数打包房以家庭为单位开展经营活动，他们通过“灰关”谋取的利润可能是全家人主要生活来源，要让“打包商”立刻改变通关方式是不现实的。基于本地实际情况，满洲里市政府推出一系列针对小微企业开展边贸活动的措施，如简化通关手续、降低通关手续费以及跨境小额结算退税等，政府积极引导打包行业“正规化”转型，“打包商”也积极调整经营策略以适应时代发展。

首先，通关方式从“灰关”转为“半白半灰”。大部分“打包商”开始以正规报关报检方式通关过货。据刘某讲：“虽然利润相较过去少了些，但不用

<sup>①</sup> “内卷化”概念，最初由美籍学者黄宗智提出，主要是指一种社会或文化模式在某一发展阶段达到一种确定的形式后，便停滞不前或无法转化为另一种高级模式的现象。

因‘不正规通关’担惊受怕，自己也能睡个好觉了”。其次，贸易对象扩大。过去，“打包房”主要客户群是俄籍客商。2008年之后，他们把目光放到俄罗斯远东地区的华商身上。华商主要从事服装、鞋帽等行业，需从中国频繁进货。自中俄两国严厉整顿“灰色通关”后，如何花最少的钱将货物运抵俄罗斯往往是华商首要考虑的问题。在亲戚、同乡介绍下，“打包商”与在俄华商取得联系并达成合作协议，为俄罗斯远东地区的华商提供正规“通关”“清关”服务。其所需打包费用不但与“灰关”时期相差无几，而且运输过程更加安全、高效，这保证了在俄华商能在第一时间收到货物。第三，经营范围变化。部分“打包商”凭借庞大的血缘、地缘关系网、依托家族、同乡组成“互助”资金链，联合成立“国际物流运输公司”，成功搭上“一带一路”顺风车。以河南籍“打包商”为例，刘某等几人于2016年正式注册成立物流公司。在满洲里市政府各种优惠政策支持下，他们建立“国际仓库”，成立“物流产业园”，为国内外客户提供仓储、物流、通关、装卸、包装、过磅、加工等对俄贸易一站式综合服务。此外，他们以满洲里市为大本营，积极开拓俄罗斯物流业务。依托“一带一路”相关协议，刘某妻弟与同乡来到俄罗斯赤塔州开设分店，积极抢占在俄物流运输业务。

## 2. 行业“互助”联盟的形成

从贸易对象来看，“打包商”主要服务于以中小宗贸易为主的商客。跨境电商兴起后，满洲里市政府积极推动口岸跨境贸易及物流服务。像顺丰、京东、天猫等公司纷纷入驻满洲里市，推出针对小微型企业中小宗物流业务。大型公司参与到中小宗物流市场中，导致“打包商”生存空间一再被压缩，这促使他们“为了排斥异己，独占市场，保护同行利益，以业权为基础，以习惯法和家族单位为依托而主动组织起来”结成行业“利益”共同体，以应对日益激烈的市场竞争。

过去，“打包商”零散分散在“三道街”“四道街”和“五道街”等不同地方。2008年以后，他们逐渐聚居于湖滨花园、富豪城<sup>①</sup>，形成一个嵌入式聚居空间。这种居处方式打破过去那种完全依赖地缘和血缘关系的局面，促使来自不同省籍的“打包商”彼此交往、互动和交流，最终形成一种利益关系，团结起来共同应对各种可能的风险或挑战。从另一种角度而言，行业间

<sup>①</sup> 从地理位置上来说，这两个地方距离俄罗斯人经常光顾的北方市场、旺泉广场和世纪广场等地方较近，方便他们招揽客户和运输货物；对外出租的商铺面积较大、带有地下仓库。



的联合，也使得单一“打包商”有了更加广阔的关系网和雄厚的资金链。

为与大型公司相抗衡，在齐齐哈尔籍“打包商”张某<sup>①</sup>积极奔走下，松散的“打包商”逐渐团结起来，他们共同制定打包行业的规章制度、互助条例等，打包商也不再像过去那样只顾及家族生意，开始考虑行业的整体利益和发展方向。为优化生存环境，以张某为首的“打包商”积极向政府反映行业生存现状与发展困境。在“打包商”共同努力下，市政府推出一系列针对中微型企业中小宗贸易的措施，如，减免通关费用、简化报关报检手续、推出跨境结算业务等等。有了政府的支持，“打包商”利用由血缘、亲缘及地缘关系逐渐向外推开的传统关系网络优势，积极展开两国多地贸易活动，以巩固自己在中小宗对外贸易的优势地位。

#### 四、结 语

历史上看，边境口岸一直是不同国家、地区之间交往的主要途径和纽带。这里往往会成为多民族、多元文化交汇之处，亦是不同群体往来贸易的聚集地。作为“北路贸易”必经之地，满洲里市在中东铁路开通后，遂成为北方边疆地区重要的文化交流、商品交换之地，“旅蒙商”“旅俄商”来此进行各种贸易活动。改革开放以来，满洲里市因其特殊的地理位置和边贸历史传统，再度吸引了包括“打包商”在内的商业性迁移群体，通过“先夫后妻再子女，或先个人后全家”的迁移方式，陆续踏上北上淘金之路。无疑，从其生活史观察，“打包商”具有民间性、家族性、时代性和局限性等显著特点。首先，“打包商”是20世纪90年代中俄通关互市特殊时期的产物，具有鲜明的时代性。当时，上至政府官员，下到普通工人，均参与到中俄边贸活动中来。他们利用中俄两国经济互补、物价差较大等机遇，通过“灰关”在口岸来回“倒包”以获取巨额利润，从而实现了从乡村到城市、从贫到富的跨越。应该承认，互市初期，“打包商”在中俄两国物品流通、人员沟通方面发挥了重要作用，对促进满洲里市当地社会经济的发展也有一定的贡献。其次，“打包商”的家族性，充分体现在迁移、生产、生活的各个方面，家庭、扩大家庭是其商业扩张的基本单位或平台。当初，商人依靠血缘关系迁移到满洲

<sup>①</sup> 张某及其家族成员均在满洲里市从事打包生意，他们迁来时间较早，生意做的很大，结识的朋友也多，所以大家对他为人处世比较认可。

里口岸并开展经营活动，后随着生意不断做大，地缘关系便成为他们寻求客户群、筹措资金、雇佣工人等经济活动的主要手段。可以说，利用血缘与地缘关系共同形成的社会网络，不但使他们在迁入地站稳了脚跟，也为后来者继续迁移北上提供了条件和保障。第三，时移势易，行业本身的不规范、不正规性，也使得打包生意越来越跟不上时代的节奏。随着中俄两国整顿海关、取缔“灰色清关”，以及中欧班列、跨境物流的兴起，民间打包生意日渐萎缩，内卷化程度严重，因此其转型也就成了历史的必然。某种意义上，新时代，“打包商”或许只有基于原有社会关系网络，通过重构自身与社会的互动关系，积极融入“一带一路”倡议的伟大实践中，才能与时俱进而不会为时代所抛弃。

## “Packaging-businessman” at the Manzhouli Port —the Social Network and Border Trade Activities of Migrant Groups

*Sun Xiaochen*

**Abstract:** As a port city, Manzhouli has always been an important post for the transport and exchange of goods between China and Russia. After the resumption of trade, a special group developed as a result of the upswing in border trade, specialising in the private transport of goods from small trades. This paper will analyse this particular group, especially their origins, the reasons for migration, their social relations and their business practices. Furthermore, against the background of social change, it will be examined how this migrant group restructured the social fabric for their livelihood, which was originally based on kinship and geographical relations.

**Key words:** port cities; packaging-businessman; social networks; trade activities

图书在版编目(CIP)数据

北冰洋研究.第七辑/曲枫主编.—上海:上海  
三联书店,2024.2

ISBN 978-7-5426-8347-2

I. ①北… II. ①曲… III. ①北冰洋-区域-丛刊  
IV. ①D5-55

中国国家版本馆 CIP 数据核字(2024)第 001819 号

北冰洋研究(第七辑)

主 编 / 曲 枫

责任编辑 / 郑秀艳

装帧设计 / 一本好书

监 制 / 姚 军

责任校对 / 王凌霄

出版发行 / 上海三联书店

(200041)中国上海市静安区威海路 755 号 30 楼

邮 箱 / [sdxsanlian@sina.com](mailto:sdxsanlian@sina.com)

联系电话 / 编辑部: 021-22895517

发行部: 021-22895559

印 刷 / 上海惠敦印务科技有限公司

版 次 / 2024 年 2 月第 1 版

印 次 / 2024 年 2 月第 1 次印刷

开 本 / 710mm×1000mm 1/16

字 数 / 350 千字

印 张 / 21

书 号 / ISBN 978-7-5426-8347-2/D·616

定 价 / 88.00 元

敬启读者,如发现本书有印装质量问题,请与印刷厂联系 021-63779028