

论近代中国东北出口贸易的开创 与犹太人卡巴尔金家族的贡献

张铁江 张鑫焱*

【摘要】19世纪末,在日俄和欧美等列强的殖民角逐下,哈尔滨等中国东北的一些城镇成为对外开放地区。大约经过四分之一世纪,哈尔滨从一个边陲渔村迅速发展成为东亚地区新兴的国际金融中心,并成为列强商业势力争夺的新天地。中东铁路的修筑在犹太人来华历史上是一个转折点,之后在中东铁路沿线形成了五个犹太人社区。在这一发展过程中,犹太人对哈尔滨及中国东北的金融资本体系的形成、交通运输体系的建立、进出口贸易体系的构建与现代企业的发展,起到了积极的开拓与示范作用,进而把中国东北这个区域经济市场同欧洲等世界经济大舞台直接联系起来,促进了中国东北农产品的商品化,推动了中国东北这个区域经济市场繁荣发展的局面。研究这段历史不仅有助于中国东北老工业基地的振兴,而且对于中国东北陆海丝绸之路经济带的建设、构建人类命运共同体等都具有重要的现实意义。

【关键词】哈尔滨;出口贸易;犹太人

贸易在一个国家或区域经济生活中占有重要地位。在研究以哈尔滨为中心的近代中国东北地区的经济状况时,笔者发现大豆贸易占有特殊地位,大豆的出口,特别是远销欧洲,促进了中国东北出口贸易的发展,同时,也刺激了进口贸易的增加,这样就把中国东北这个区域经济市场同世界经济的大舞台直接联系起来了,使中国东北这个区域经济市场出现了繁荣的发展局面。渴望得到中国东北大豆出口贸易创始者这一光荣称号的人为数不少,但最有资格享有这一称号的应是哈尔滨犹太人罗曼·莫伊谢维奇·卡巴尔金(Роман Моисеевич

* 张铁江,黑龙江外国语学院哈尔滨犹太人与区域国别研究所所长;张鑫焱,黑龙江外国语学院哈尔滨犹太人与区域国别研究所助理、助理研究员。

JEWISH STUDIES

犹太研究

第24辑

Кабалкин)。研究这段历史,不仅对东北老工业基地振兴,而且对中国东部陆海丝绸之路经济带建设、构建人类命运共同体等具有重要的现实意义。

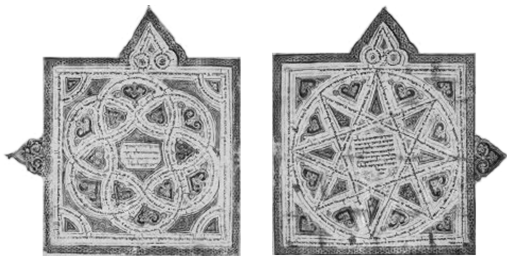
一、犹太人开创了我国大豆出口贸易之先河

犹太人移居中国,南从印度洋,北则通过天山南北路,其中有不少人是中国历史上的著名人物,如意大利旅行家、曾任中国元朝官员的马可·波罗。但中国东北的犹太移民,则是经由不同的途径。这些犹太人大部分是居住在俄国的难民,也有商人,借助俄国东渐之机来到中国东北定居。在1894—1895年的中日甲午战争前后,他们陆路从西伯利亚方面,海路通过海参崴向中国东北移民。当时在向哈尔滨移居的陆路帮中有克伊盖里鲍姆、罗伊真等人,在海路帮中又有日俄战争中的重要供应商列文·斯基德尔斯基等人。其后,在中东铁路通车以后自敖德萨经海参崴进入哈尔滨的有罗曼·卡巴尔金等人,这些犹太人均以中东铁路为生,利用世界犹太人的国际网络,或出口特产,或者进口药品、食品、杂货等,或者开办现代企业,发挥犹太人特有的“商才”,不仅自己发家致富,还为哈尔滨及中国东北的出口贸易开辟了新的商路,进而推动了哈尔滨乃至中国东北经济的发展。

1852年,罗曼·卡巴尔金出生在俄罗斯波洛茨克的一个一等犹太富商家中,他的父亲是一个大粮商。^①罗曼·卡巴尔金是在他父亲的指导下在商界迈出最初几步的。不久,他开始独立经营,在俄罗斯格鲁博卡亚省开办了连锁店,收购粮食。在独立自主的工作中,罗曼·卡巴尔金总是坚持用新的、较完善的经商方法。他把粮食业务与在铁路上建粮仓结合起来。因为建粮仓的建议往往由上边提出来,总是得不到因循守旧的商人们的赞同,所以铁路局对一贯坚持、重视创新、精力充沛且有见解的罗曼·卡巴尔金非常重视。比如,梁赞—乌拉尔铁路局聘请他为顾问,他兼任此职达14年之久。根据他的建议,这个铁路局建了一批粮仓。他首先用车皮散装发运粮食,不用麻袋,只用闸板。这样既节省了费用,又方便了运输,推动了铁路货运的进步。

早在俄罗斯—土耳其战争期间,罗曼·卡巴尔金就向铁路方面提出了新的发货方法,即把标签贴在车厢里的货物上。俄罗斯铁路网采用了这种发货方法,这对小的发货商非常有益。同时,罗曼·卡巴尔金还把运价折扣引进俄罗斯铁路网,即从增多的货物件数上扣除一部分运价作为奖金。通过运价折扣办法进行竞争的铁路局努力增加货物的周转。但是,在竞争中失败的铁路局上书彼得

^① 参见 П.Тищенко, “Пионер Маньчжурского Экспорта,” in *Харбинская Старина* (1936), 63-67.



堡,认为运价折扣是一种不好的竞争方法。上层机关讨论了这一问题,甚至上报到铁道部。虽然这些办法是引自美国,但罗曼·卡巴尔金的想法是超过了其同时代人的。

此后,罗曼·卡巴尔金还有幸结识了当时很有影响的国务活动家维特。除此之外,在铁路局长期的工作中,罗曼·卡巴尔金还结交了一个对他以后的命运影响很大的人,即中东铁路最发达时期的贸易部部长拉扎列夫。拉扎列夫非常了解并十分器重罗曼·卡巴尔金,也很关心为在中国东北北部新建铁路开辟运货的货源。由于罗曼·卡巴尔金是一个非常有创见的人,因此拉扎列夫请他做向远东市场出售西伯利亚油的输出者。此外,罗曼·卡巴尔金还受拉扎列夫委托阐明了通过在中国东北新建的中东铁路加强西伯利亚与远东贸易联系的可能性。

1903年,为了向中国东北出口西伯利亚油,同时也想开展把中国东北商品销往欧洲的业务,罗曼·卡巴尔金还酝酿了在远东建立一个榨油厂的计划,于是,在哈尔滨组建了“罗曼·卡巴尔金父子公司”。^①但是,由于日俄战争的爆发,这些计划未能实现。不久,他就离开了哈尔滨,转而经营西伯利亚油及牛奶的外销业务。罗曼·卡巴尔金是国际粮食贸易的大行家,那时他就已经认识到能榨油的大豆对中国东北的出口贸易具有重要的意义。在市场上,罗曼·卡巴尔金指着大豆充满信心地对儿子说:“这是中国东北真正的金子。”他的见解遭到许多人的强烈反对,包括华俄道胜银行行长加勒里耶尔(也是犹太人)。当时普遍认为最有前途的是中国东北的小麦,在哈尔滨已建立了几座大面粉厂,中东铁路局与华俄道胜银行对此都很感兴趣。许多在哈尔滨有影响的人认为罗曼·卡巴尔金的意见是“外门邪道”。

罗曼·卡巴尔金并没有灰心丧气,坚持同中东铁路局合作制订了在中国东北建立第一座榨油厂的计划。然而,日俄战争的结束对企业的大发展并没有带来有利的影响。于是,罗曼·卡巴尔金去了埃及,他的儿子亚科夫·卡巴尔金则去了西欧继续完成学业。

罗曼·卡巴尔金天生固执,一向坚持自己认为正确的看法。他固执地坚持从中国东北出口大豆和豆油的观点,并在西欧和彼得堡进行宣传。1906年,罗曼·卡巴尔金又回到了哈尔滨。他同中东铁路理事会进行了谈判,旨在制订一个运价表。一旦谈妥,他就可以大规模地外销中国东北的谷物。而后,他把制订的由中国东北向欧洲出口大豆并在欧洲建榨油厂的计划呈递到彼得堡。然而,

^① 参见 З. М. Клиорин, “Акционерная АнглоКимайская Торговая Комиананча,” in *Известия Жизнэс (1907-1927)*, (1927), 144.

JEWISH STUDIES

犹太研究

第24辑

这些计划却遭到加勃里耶尔的强烈反对,中东铁路局未能参与建立榨油厂,大豆的运费也未能给予优惠。

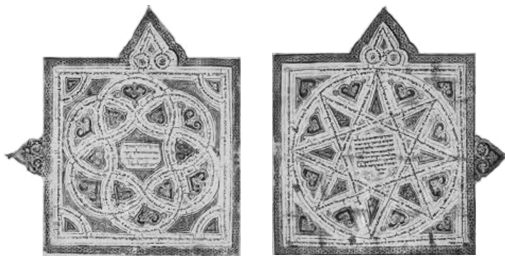
1907年,在罗曼·卡巴尔金坚持不懈的宣传和感召下,哈尔滨犹太人比特克诺夫斯基首次将中国东北大豆销往欧洲,开创了大豆出口欧洲之先河。^①在比特克诺夫斯基首次将大豆试销欧洲后,1908年2月,罗曼·卡巴尔金以圣彼得堡大出口商纳坦松公司的名义又将大豆销往伦敦,是为大豆“大量”输出欧洲之始。然而,开创新事业须做很多工作,在向欧洲出口的过程中也出现了许多难题。例如,按港口普通工人的建议在轮船底舱安装了通风设备,如若没有这种装置,经过热带时大豆就会发霉、燃烧。又如在消费品市场和欧洲各国也遇到了一些问题,欧洲养畜人初期不会用中国东北的豆饼喂养自己娇性的牲畜,有的牲畜病了,甚至死了。经过罗曼·卡巴尔金耐心细致的解释和工作,这些问题都逐步地得到了解决,中国东北大豆在西欧市场站稳了脚跟,成为“热销商品”,从而使中国东北大豆在世界上享有盛誉。

为了进一步向欧洲出口,罗曼·卡巴尔金于1909年在伦敦成立了英华东方商业公司总公司;同时,在中国东北的其他地方、日本、美国等地亦设有分支机构,继续经由俄罗斯符拉迪沃斯托克(海参崴)和中国的大连港向西欧出口中国东北大豆。初期该公司获得了很高的利润,因为作为向欧洲出口大豆的唯一公司,其售价1普特没有超出地产价18戈比。因此,许多犹太公司也仿效该公司经营大豆出口业务,如丹麦的瓦茨萨尔德公司和西伯利亚公司、法国的德列伊夫斯公司、在加拿大注册的索斯金公司、俄罗斯的奥西米宁公司等纷纷派代表来哈尔滨经营大豆生意。^②由此,形成了一条从中国东北向欧洲出口的通道和产业链条。

1914年,该公司在出口业务方面取得了骄人的成绩,获得了极大的成功;又吸纳了英国方面的家族资本,注册资金为17万英镑,使商行变成了股份制公司,即英华东方贸易股份公司。该公司的股份由卡巴尔金家族所拥有,股份公司的董事会设在伦敦,由P. M.卡巴尔金、P. P.卡巴尔金、戈尔德、米斯金等组成。罗曼·卡巴尔金的长兄出任伦敦公司的经理,主要业务为进出口贸易;罗曼·卡巴尔金全权负责哈尔滨等中国东北方面的事务。

^① 参见张铁江 Zhang Tiejiang,〈哈尔滨犹太人开创大豆出口欧洲之先河〉[Harbin Jews Export Soybeang to Europe for the First Time],于《黑龙江日报》[Heilongjiang Daily],2001年1月4日[January 4, 2001]。

^② 参见 А. И. Кауфман, “Евреи В Экономии Ческой Жизни Маньчжурии,” *Еврейская Жизнь* 4 (1942): 16-19.



由于罗曼·卡巴尔金等人坚持不懈的努力和勇于探索的精神,中国东北大豆首次销往欧洲,开创了大豆出口欧洲之先河,建立了股份制进出口公司,促进了农产品的商品化,推动了中国东北进出口贸易的发展。

二、犹太人创办了现代一流的实业公司

1898年,以修建中东铁路为契机,哈尔滨进入近代工业滥觞期。因庞大的铁路工程全面开工,工业人口剧增,生产资料与生活资料需求急剧增长,导致哈尔滨残存的自给自足的自然经济迅速瓦解,以轻工业为主体的近代工业应运而生。特别是第一次世界大战爆发后,国际市场对食品的需求急剧增加,哈尔滨生产的面粉、豆油供不应求,导致制粉业和制油业迅速发展。

为了向欧洲市场出口及与欧洲产品竞争,同时将中国东北地产的大豆就地进行精、深加工,1914年后,罗曼·卡巴尔金开始着手筹建榨油厂。在不懈努力下,罗曼·卡巴尔金在哈尔滨等中国东北的同行从业者中拥有一流的信用和资产,还就任哈尔滨俄国商会的副会长,受到中外商人的推崇。同时,罗曼·卡巴尔金比较注重和善于同理解并重视其创造性思想的中东铁路局的领导们交往。在他第二次来哈尔滨时,他将中国东北大豆出口欧洲的思想 and 此后的一系列列举已受到中东铁路局局长霍尔瓦特的支持。在中东铁路局的大力支持下,罗曼·卡巴尔金的榨油厂购得了一块宽广而宝贵的地段,在上面可以绰绰有余地建筑工厂所需的所有房舍。

1915年,罗曼·卡巴尔金将他的公司由出口公司改为工业公司。在老哈尔滨(今香坊区)霍尔瓦特宅邸后面,中东铁路线附近,建立了榨油厂并于同年投入使用。工厂占地1100余俄坪(约6094平方米),仅仓库按当时的市价即核50万元以上,工厂还从欧洲购置了一流的设备。^①同时,罗曼·卡巴尔金与中东铁路局协商给予榨油厂所谓优惠运费也具有很大意义,以前在黑龙江只有面粉企业才能享受到这一特殊政策。可以说,该工厂的规模与设备在哈尔滨乃至整个中国东北均居一流。该工厂在第一次世界大战期间获得了巨额利益,全部用于充实设备投资。但是,随后苏俄爆发的内战,给罗曼·卡巴尔金本人带来了巨大的损失。

哈尔滨是东北亚的经济中心,自中东铁路修建以后,在交易上以羌帖为主

^① 参见《哈爾濱に於ける外人巨商さ其の内幕—縦横に蠢躍得る根元は何?》[What Is the Source of the Giant Foreign Business in Harbin?], 于《哈爾濱日本商業會議所時報》[Harbin Japan Chamber of Commerce Times], 1924年第3期[1924, Issue 3], 1。

JEWISH STUDIES

犹太研究

第24辑

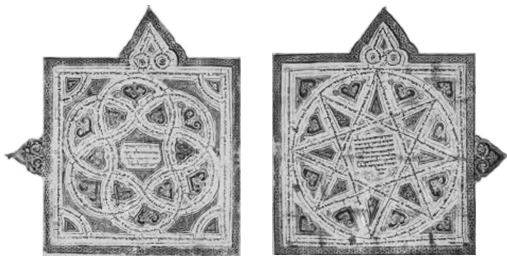
币。“羌帖”即我国东北地区民间对俄币卢布的俗称。在此之前,哈尔滨地区尚未建有金融机构,市场也无纸币流通,一些商业往来、买卖收付主要用宝银、锭银、银元、铜元等硬通货,但由于流通数量有限,一些殷实商号之间只能以相互记账、年终结算、凭据兑现的办法。自羌帖流入哈尔滨和中国东北地区后,就截然不同了。当时无论是铁路运费、异地汇兑、外贸结算、商店的标价,还是买卖交易,皆以羌帖为本位。据统计,到1914年第一次大战爆发前在哈尔滨一带流通的羌帖达4000万卢布,占整个中国东北部地区的2/3,可谓数目之巨大。^①1914年,尤其是1917年俄国十月革命开始以后,国内经济的紊乱使纸币发行更滥。羌帖的不断贬值使哈尔滨及其周边地区的金融、经济大受影响,工厂、商号、银行破产倒闭的比比皆是,广大商民更是深受其害。罗曼·卡巴尔金也没有逃脱此厄运,在他的思想中始终坚信俄国货币,这就导致他的企业完全破产。然而,刚毅的罗曼·卡巴尔金于1921年在外国资本家的帮助下改组了自己的企业,从此才开始使用外币。罗曼·卡巴尔金在其企业改组中取得了一定的成绩后,于1922年决定退休,把工厂交给了儿子们。

亚科夫·卡巴尔金自欧洲留学后回到了哈尔滨,任哈尔滨市公会议员、交易会会长。他不仅年轻、懂行、头脑灵活,而且把他在欧洲学到的先进的管理经验带了回来,并在实践中得到了运用和发挥。他不但带领其兄弟们继承了父亲所开创的事业,而且在总结了其父辈的经验教训之后,将榨油厂的事业发扬光大。

1923年,工厂在建立9年以后,完全安装了加工豆油的最新设备,有水压机22台,一昼夜可加工大豆88.4吨,年产能力3万吨,可生产12%以上的豆油,即年产3700吨,豆粕2.5万吨。^②自1923年起,向市场供应精制豆油。该公司在中国东北试验精制豆油方面,可称着先鞭之地位。以前被视为最劣等的豆油经该公司创始的精制法,现在在欧洲市场上,可以以“色拉油”的品牌同欧洲任何植物油产品竞争。此产品迅速赢得了市场。该公司工厂有四种产品:(1)过滤豆油;(2)精制油(Salad oil Acetee);(3)豆粕;(4)豆粕粉。上述产品是为适应对欧美市场出口而生产的,这种精制油品质优良,纯度高,无色透明,完全没有粗制豆油的异味,经中东铁路局农事试验场1923年的分析化验获得证实。同时,根据研究可成为葵花籽油的代用品,也可与橄榄油媲美。欧洲和美国的优秀化学家

^① 参见马宏伟 Ma Hongwei,《羌帖》[Qiang Tie],收录于《哈尔滨经济资料文集》第4辑[Harbin Economic Information Collection(4)],陈绍楠 Chen Shaonan 主编(哈尔滨[Harbin]:哈尔滨市档案馆[Harbin Municipal Archives],1991),170—171。

^② 参见 Hiroyuki Morita 森田广之,《北满及哈爾濱の工業》[Industries in North Manchuria and Harbin](哈尔滨[Harbin]:南满洲铁道株式会社哈尔滨事务所[South Manchuria Railway Corporation, Harbin Office],1929),166—168。



对这种油做了各种化验分析,结果表明:这种油堪称欧美市场上出类拔萃的精品。

该公司还特在哈尔滨市内设一商店,经销精制豆油。在日本、美国亦有少量出口,在伦敦市场出口销售方面也制订了具体实施计划。该公司生产的豆粕,呈薄板状,重量为7公斤,经过特殊包装,便于向国外长途运输。过滤油销售市场包括中国东北地区、华北地区,西伯利亚,日本及美国部分地区。在1923年夏季召开的中国东北文物研究会的纪念博览会上,审查委员会曾授予该公司生产的精制油以金杯奖。此后,该公司的工厂不断更新设备,其中压榨机增加至30台,同时安装了生产食用豆粉的新式机器,其产品品种也得到了更新。1937年,中国东北市场有地产大豆412万吨,其中20%用于本地榨油工业,80%出口国外。在这方面最大的功绩应归功于罗曼·卡巴尔金及其家族的努力。

然而,随着日本的入侵及其经济渗透的加剧,中国东北的经济环境遭到破坏,致使许多企业经营状况不佳,经营额度连年滑坡。1939年,华英油坊的经营贸易额达350万元,但仍年年亏损,公司的资产已成为汇丰银行的抵押品。^①1939年7月,在日本人的逼迫下,经伪满州国大同酒精株式会社社长徐鹏志之手,以伪满洲国币130万元的价格将华英油坊收购,使其更名为“满洲油脂株式会社”。产品不许内销,全部销往日本。哈尔滨解放后,其财产由国家没收,1948年,将其更名为“东建油脂厂”。

罗曼·卡巴尔金于1922年退休后,在巴勒斯坦无忧无虑、平平淡淡地度过了自己的晚年。1933年辞世,享年81岁。

三、结语

从罗曼·卡巴尔金从事出口贸易60年的经历中可以发现,是他不断探索的创新思想、丰富的实践经验和坚持不懈的努力,使他赢得了“中国东北出口贸易创始者”的称号。笔者认为罗曼·卡巴尔金被授予这一称号是当之无愧的。首先,他最早发现了中国东北大豆的真正价值,并将这一创新理念在实践中加以应用,克服了重重困难,特别是冲破了许多思想观念上的束缚,最终才使得哈尔滨犹太人开创了大豆出口欧洲之先河,并使中国东北大豆成为欧洲市场的“热

^① 参见赵天 Zhao Tian,《英、美、德开办的公司》[British, American and German Companies],收录于《建国前外国人在哈尔滨活动简况》[Foreigners in Harbin before the Founding of the People's Republic of China],方世军 Fang Shijun 主编(哈尔滨[Harbin]:哈尔滨市人民政府地方志办公室[Local Records Office of Harbin Municipal People's Government],1992),58—81。

JEWISH STUDIES

犹太研究

第24辑

销产品”，形成了一条陆海联运大通道，从而促进了整个中国东北地区出口贸易的发展，其意义是深远的。可以毫不夸张地说，罗曼·卡巴尔金是中国东北地区历史上最杰出的犹太出口商。其次，他创办的新式榨油厂——华英油坊，设备先进，规模巨大，产品质量优良，包装上乘，从根本上扭转了中国东北榨油工业生产方法落后的局面，特别是其独创的制油方法能生产具有独特专利的精制豆油的品种——色拉油，为中国东北地区所独有，形成了农产品产业商品化链条，在欧洲市场上也极受欢迎。从这个意义上讲，罗曼·卡巴尔金又是中国东北地区历史上杰出的企业家。最后，罗曼·卡巴尔金的经历对于今天中国的改革开放具有现实意义，特别是在高质量振兴东北老工业基地的发展过程中，借鉴和学习罗曼·卡巴尔金等犹太人科学创新发展理念，引进国际犹太资本和高新技术，进一步促进“一带一路”建设，努力推动构建人类命运共同体。