

# 当中国俄罗斯族成为俄罗斯华人\*

## ——基于跨国经营群体主体性的分析

孙晓晨

(中国社会科学院 中国边疆研究所,北京 100101)

**摘要:**在跨国实践中,中国俄罗斯族商人能够充分发挥群体比较优势,如中俄混血的亲缘特点、中俄双语条件及跨文化背景等,通过扮演经济生活中的“中间人”、日常交际与文化交流中的“媒介者”以及公共生活中的“调和员”等方式,能动地建构起适合自己的行动策略和生存发展空间。他们的跨国建构及其行动策略是外部发展环境与群体主体性等多种因素综合作用的结果,并通过代际传承不断保持与加强。对中国俄罗斯族商人的调查,不仅可为跨国主义背景下研究华人新移民群体的主体性建构问题提供参考案例,也可为推进中俄两国之间的经贸往来与文化交流发挥重要且积极的作用。

**关键词:**中国俄罗斯族商人;跨国经营;主体性;行动策略

**中图分类号:**C952 **文献标识码:**A **文章编号:**1674-6627(2025)01-0092-09

**DOI:**10.20076/j.cnki.64-1065/G4.2025.01.010

### 一、问题的提出

改革开放以来,一批又一批中国人走出国门,形成了向海外迁移的浪潮。与华人老移民相比,新移民在迁移动机、模式、流向等方面发生了显著的变化:他们大都为了实现自我发展目标或寻找更理想的居住地而向外流动<sup>[1]</sup>,其迁移目的有点像“良禽择木而栖”;同时,新移民不再是“连根拔起”或者“一去不返”的状态,而是注重培育和维系迁出地与迁入地之间的多重社会关系网络<sup>[2]</sup>。于是,学界渐次舍弃以地理空间为界限的“民族—国家”研究范式,不再用“同化”“多元”等理论范式分析华人群体的迁移与生存问题,取而代之的是,采取跨国主义视角或跨国性概念,解读全球化时代的华人新移民群体的流动现象,并在此过程中重视华人新移民群体的主体性建构及其社群发展问题<sup>[3]63-65</sup>。

在此背景下,学者们提出了“文化中介”<sup>[4]</sup>“灵活公民身份”<sup>[5]</sup>“文化掇客”<sup>[6]</sup>“购物车”<sup>[7]</sup>等概念,对包括东南亚的回族、苗族、瑶族,中亚地区的维吾尔族,以及美国的藏族、苗族等华人新移民群体的跨

收稿日期:2024-09-20

基金项目:国家社科基金重大项目“‘一带一路’沿线各国民族志研究及数据库建设”(17ZDA155)

作者简介:孙晓晨(1993—),女,山东潍坊人,中国社会科学院中国边疆研究所博士后,助理研究员,主要从事应用民族学、海外民族志研究。

引用格式:孙晓晨.当中国俄罗斯族成为俄罗斯华人——基于跨国经营群体主体性的分析[J].北方民族大学学报(哲学社会科学版),2025(1).

\*注:本文在撰写过程中得到了中央民族大学祁进玉教授的悉心指导,在此致谢。

国行动及其发展问题进行了探讨,相关研究成果较多。然而,这些探讨往往聚焦华人新移民在商业经营、文化适应、社会融入等具体层面的跨国实践,缺少以综合性视角探讨华人新移民如何在迁入国与迁出国、华人内部不同社群,以及他们与迁入国本地居民之间建构并强化自身主体性的问题。此外,相关研究大多以传统移居地区的华人新移民及其相关问题为讨论重心,而对俄罗斯等非传统移民国家的华人新移民群体关注较少。综观已有在俄华人新移民研究成果,不少学者谈到,俄罗斯并非传统移民国家,华人新移民很难在俄罗斯真正扎根,他们过着“旅居般”的生活<sup>[8]</sup>。另有部分学者认为,大多数华人并不是以定居俄罗斯为目的,他们大都呈现出“钟摆式”或“梭子般”的移民形态<sup>[9][179]</sup>。那么,当代在俄华人新移民群体是否仍然是这种“夹缝中”的生存方式?他们的跨国生活究竟是什么样?

为回答上述问题,笔者于2019年9月至2023年5月对活跃于俄罗斯伊尔库茨克、后贝加尔地区的中国俄罗斯族商人(即俄罗斯族华商)进行了田野调查,从中收集到大量一手资料,特别是对来自8个家族的31名中国俄罗斯族商人进行了深度访谈,其中既有从事零售行业、双语翻译工作的,也有跨国企业家和开实体公司的商人。在既有研究基础上,以在俄中国俄罗斯族商人的迁移和就业状况为典型个案,通过调查访谈及其他相关资料,从跨国主义视角,通过分析中国俄罗斯族商人群体在跨国经营、日常生活、跨文化适应和公共生活等方面的群体实践,分析他们如何在跨国生活中建构和强化自身的主体性,并在中俄两国之间的经济合作与文化交流中发挥独特作用。

## 二、族际通婚与文化交融背景下的中国俄罗斯族

本研究涉及的中国俄罗斯族商人均来自内蒙古自治区的中俄边境城市额尔古纳市,该市地处大兴安岭西北麓、呼伦贝尔草原东北端,东邻呼伦贝尔市的根河市,东北与黑龙江省漠河市相望,东南与牙克石市相隔,其西与俄罗斯后贝加尔斯克边疆区的普里阿尔贡斯克区和涅尔钦斯克区隔界河额尔古纳河相望<sup>[10]</sup>。据考证,额尔古纳地区俄罗斯族的历史最早可追溯到19世纪后期。19世纪中叶以降,中俄两国相继签订了《瑷珲条约》《中俄密约》《辛丑条约》等一系列条约,加之清政府于此时废除了“封禁”政策,促使中俄两国商贸活动及人员往来日益频繁。彼时,大批中国人以劳工、商人的身份涌入中俄边境地区乃至俄罗斯腹地谋生,其中就有部分中国人与俄国人婚配生子,并因此催生了第一代中俄混血人——华俄后裔<sup>[11]-2</sup>。然而,由于早期赴俄谋生的华侨、华工、华商多系单身男性,使得中俄通婚现象呈现出中国男子与俄罗斯女子婚配的特点<sup>[12][20]</sup>。尽管早期的中俄联姻大都发生在俄国一侧,但受战争、政治等因素影响,这些家庭随之迁回中国,并在内蒙古中俄边境地区逐渐形成了许多聚居群落。同一时间,也有大批俄国人越界进入额尔古纳、室韦等地从事采矿、开垦、狩猎、打草及砍伐木材等活动。根据相关数据统计,截至1907年,额尔古纳右旗一地就有俄罗斯人1000余户近5000人,其中大部分俄罗斯人已在此生活多年<sup>[13][8]</sup>。十月革命后,又有数量不等的俄国人因各种原因选择迁居额尔古纳地区<sup>[14][13]</sup>。至20世纪20年代初,额尔古纳地区已成为中俄通婚家庭、华俄后裔及部分俄侨的重要聚居地之一。

20世纪20年代至30年代是旅苏华侨及其眷回国定居和华俄后裔人口快速增长的关键时期。一方面,受中东铁路事件及苏联现实境遇等因素影响,旅苏华侨纷纷回国定居。现年已70岁的俄罗斯族人MFY回忆了其家族的迁移历史。

外祖父是第一代中俄混血。十月革命那会儿,外祖父刚满17岁,先参加了西口子金矿工人暴动,后又加入了苏联红军,并担任侦察员。一次行动中,外祖父结识了外祖母(苏联人)。不久,两人便结婚了,共生育了8个子女。20世纪30年代那会儿,自然灾害较多,外祖父一家便与

几个华人结伴返回了额尔古纳。<sup>①</sup>

另一方面,受苏联国内局势动荡及自然灾害等因素影响,苏联国内民众生活相当困苦,生活在边境地区的部分苏联人选择越境到中国投亲靠友,其中不乏与中国人婚配的,进一步推动了中俄通婚人口的增长。MLH回忆了额尔古纳地区苏侨的情况。

我家那边(额尔古纳)原来有十几户苏联人,听母亲说,他们是逃难过来的,后来也就在这儿住下了,生了不少孩子。小时候,大家都在一起玩,感情好得很。<sup>②</sup>

在多种因素交织影响下,内蒙古中俄边境地区的华俄后裔、俄侨(苏侨)<sup>③</sup>等不同人群的数量显著增长。此后,华俄后裔、旅俄华侨及家眷在这片土地上共同生活,并与汉族、蒙古族、回族、满族等民族相互通婚,彼此交融。中国的俄罗斯族便是在这一复杂历史进程中诞生并成长起来的,在不断接受中国社会、文化等的影响下,其相貌体型、思想意识、风俗习惯等发生很大变化,逐渐形成了具有中国特点的俄罗斯族,并于1953年经民族识别被正式认定为我国55个少数民族之一。

时至今日,内蒙古中俄边境地区的俄罗斯族已繁衍了三四代,部分甚至繁衍至第六代。从横向维度观察,俄罗斯族的外貌特征带有欧罗巴人种的某些印记,同时也融合了黄种人血统,这主要源于他们大多出生并成长于中俄通婚家庭中,融合了两种血统。从纵向维度来看,第一代俄罗斯族和第二代俄罗斯族(年龄普遍在80岁以上)在中俄双语环境中出生成长,能够流利使用俄语和汉语;他们中的多数人拥有中俄双语名字,并在幼年时期接受了洗礼;许多人仍然留存着在俄罗斯生活的记忆,并在俄罗斯拥有亲属,对俄罗斯的文化、习俗较熟悉。第三代到第四代俄罗斯族(年龄介于45—70岁之间)则是在汉语环境中成长起来的,自幼接受中文教育,尽管他们的父母中至少有一方会说俄语,他们也能听懂一些俄语,但掌握俄语书写能力的人已寥寥无几。在这些人中,部分人对俄罗斯的文化、习俗有所了解,他们仍保留着俄语小名或昵称。

综上,中俄混血的生物学特征、中俄双语条件及跨文化背景等因素,共同为中国俄罗斯族于20世纪80年代末至90年代初重新开始的跨国流动提供了充分的动机和条件,并使中国俄罗斯族日后在俄罗斯开展社会经济活动具有群体比较优势。

### 三、中国俄罗斯族商人的跨国经营及其主体性建构

20世纪80年代末至90年代初,随着中俄两国政府相继出台各项政策和措施,如开放更多的边境口岸、放宽出入境政策、推出“边境购物游”等经济文化项目,两国之间的经贸往来和人文交流也更加频繁。据统计,1988—1993年,中俄两国口岸出入境人员高达400多万人次<sup>[15]337</sup>,生活在中俄边境地区的中国俄罗斯族也在这一时期再度开始了跨国流动。就在俄华商群体而言,较之经营服装、鞋帽生意的浙江人,做木材、石油生意的福建莆田人,中国俄罗斯族商人无论在群体数量、商业规模、资金链支持等方面都略逊色。不过,中国俄罗斯族能够充分发挥自身的能动性,凭借着在血缘、语言、文化等方面的比较优势,在市场经营、日常交往、文化交流和公共生活等领域构建起多重跨越边界的社会关系,并通过扮演“中间人”“媒介者”“调解员”等角色,实现了个体发展目标,获得了更加广阔的发展空间。

①访谈对象:MFY,男,俄罗斯族,生于1954年;访谈时间:2022年11月15日;访谈方式:远程视频访谈。

②访谈对象:MLH,女,俄罗斯族,生于1960年;访谈时间:2022年11月12日;访谈地点:满洲里二道街MLH翻译公司。

③需要补充的是,生活在额尔古纳地区的苏侨是一个流动群体,其中绝大多数苏侨已于20世纪50—60年代陆续迁回苏联或移民至其他国家。据相关资料统计,苏侨在20世纪50年代初有1825户9799人,到1964年,仅剩1户5人(不包括已与中国人结婚生子的苏侨子女),而有关苏侨迁出的经过也在众多访谈对象的讲述中得到证实。

### （一）“中间人”：市场竞争中的主体性发挥

中国人赴俄后，多数人从摆地摊、从事零售和批发生意开始，不断积累财富。中国俄罗斯族商人亦遵循此方式，从开展小规模商业活动开始，其经营活动涵盖了日用百货、服装贸易、餐饮服务等多个领域，其中尤以双语翻译、小商品批发和零售业为主。在跨国经营活动中，中国俄罗斯族商人展现出独特的适应力和主动性。

其一，大多数中国俄罗斯族到俄罗斯后，都选择从事中俄双语翻译行业。他们利用群体的跨文化特点和语言优势，通过扮演华商与俄罗斯人之间“中间人”的方式，逐渐在跨国市场竞争中崭露头角。有着30多年双语翻译经历的MLH向笔者介绍了其从事双语翻译的起因和经历。

我们家往上数几代都是中俄通婚家庭，家里人都对俄语及俄罗斯文化较为熟悉。口岸刚开关那会儿，我同学在满洲里做边贸生意，因为我的俄语说得地道，又是混血儿，被拉过来做了双语翻译。我的俄语说得地道，长得又“很混血”，让很多俄罗斯客户既意外又满意，也因此签了很多大单子。<sup>①</sup>

可见，语言优势和跨文化背景等独特条件让中国俄罗斯族商人容易与俄罗斯客户建立起信任关系。同时，中国俄罗斯族商人深谙中国社会的为人处世之道，能够较好地理解并满足华商所提出的各类需求。加之20世纪90年代中俄恢复边境贸易之时，中俄双语翻译人才供不应求，市场存在明显缺口，也为中国俄罗斯族抢占双语翻译市场提供了先决条件。据了解，初入俄罗斯的中国商人大都忙于店铺经营，无暇学习俄语，在大多数华商看来，与其大费周章地学习俄语，不如雇佣专业翻译。因此，尽管中国俄罗斯族并没有多少社会资本，也缺少同乡的帮衬，但凭借自身对当地市场的深刻洞察和对中俄文化的熟悉，通过给华商和俄罗斯人做双语翻译，他们成功实现了自我生存与发展的目标，完成了从农民到跨国商人的阶层跨越。

在此过程中，中国俄罗斯族商人也通过“传帮带”的形式，将自己的亲朋好友带到俄罗斯从事双语翻译工作。如MLH所述，其家族中就有很多成员活跃在中俄跨国市场。

大伯、二叔他们两家人都是20世纪90年代初来俄罗斯的。那会儿家里比较穷，也没上过学，好在几个孩子都会说点儿俄语。之后，靠着给别人当翻译，生活逐渐有了起色。<sup>②</sup>

于是，越来越多的中国俄罗斯族开始从事双语翻译工作，共同推动了该行业的发展，并使之成为这一群体的优势行业。

其二，除了从事翻译行业外，中国俄罗斯族商人与大多数华商一样，选择经营零售生意。他们凭借自己的智慧和技能，逐渐从“摊商”成长为跨国企业家，成为中俄跨国贸易市场的主推者和受益者。

随着中俄边境贸易的发展，越来越多的中国商人到俄罗斯从事地摊生意，然而，由于对俄罗斯市场制度和习俗的不甚了解，以及俄语交际能力的欠缺，中国商人在与俄罗斯客商的交流中时常因小事产生冲突和误解。相比之下，俄罗斯族商人凭借其跨文化背景和双语能力，较好地把握了俄罗斯的市场动向，掌握了当地消费者的需求。中国俄罗斯族商人QSL向笔者介绍了自己的早期经商经历。

早前，在俄罗斯做生意的华商，他们俄语普遍说得不好，有的甚至一点儿也不会，像我们会说俄语的，整个市场找不出几个来。我们两个(QSL及其丈夫SSR)是俄罗斯族，会说俄语，他们

①访谈对象：MLH，女，俄罗斯族，生于1960年；访谈时间：2022年11月12日；访谈地点：满洲里二道街MLH翻译公司。

②访谈对象：MLH，女，俄罗斯族，生于1960年；访谈时间：2022年11月12日；访谈地点：满洲里二道街MLH翻译公司。

本地人也愿意来我这边买东西。一来二往,我们的名气也大了起来,生意越做越好。<sup>①</sup>

从其讲述可知,语言优势和群体跨文化特点为中国俄罗斯族商人提供了便利。如QSL所述,因夫妻二人俄语说得较好,又熟悉当地的文化习俗,他们很快赢得了俄罗斯顾客的信赖,从而提升了自身知名度和竞争力,而他们的个体经历也是多数中国俄罗斯族商人在俄罗斯打拼的缩影。

随着时代的发展,中国俄罗斯族商人开始投资当地的贸易和零售业,积极参与基础设施建设、矿产资源开发等领域。活跃于中俄跨国市场的QSL及其丈夫SSR是其中的典型案例,从他们的从商经历可以发现,他们通过地摊经营积累资本后转型实体生意,开始涉足旅游、酒店、超市、建筑等行业。由于QSL和SSR具有双语交际能力,加上注重企业信誉和营销推广,很快便实现了财富的巨额积累和企业的快速发展,如今,他们已成为伊尔库茨克知名的华人企业家,其创办的公司也成了俄罗斯远东地区的知名企业之一。QSL和SSR每年都要穿梭于中俄两国数十次,与国内企业和当地政府部门洽谈商务,由他们直接促成的中俄合作项目已有数十个,他们的投资活动直接促进了俄罗斯远东地区的经济发展,也为华商企业的发展壮大提供了有益的经验。

## (二)“媒介者”:日常交往、文化交流中的主体性作用

中国俄罗斯族作为中俄文化的混合体,该群体的跨文化特点所产生的比较优势在日常生活和文化交流方面也表现得尤为突出。

一方面,由于中俄两国文化存在着明显差异,迁居俄罗斯的中国移民能够直观地感受到彼此在生活习惯、文化习俗、宗教信仰等方面的区别。调查发现,在与俄罗斯客户交往过程中,很多华商都曾因文化差异与俄罗斯客户发生过误解和冲突。在此背景下,一部分中国俄罗斯族商人充分利用自身熟悉中俄文化的比较优势,在华商群体与当地居民之间的跨文化沟通中扮演重要角色。在伊尔库茨克开翻译公司的中国俄罗斯族商人MSM就是例子。据介绍,她自己平日里会协助中国商人处理各类日常纠纷或冲突,其中多数纠纷源于中俄文化习俗的差异。

在俄罗斯文化中,“星期五”并不是个好日子,俄罗斯人不会选在“星期五”谈生意,可是咱们中国人并不知道其中的缘由,为此产生的误会也不在少数。在与俄罗斯客户谈生意的时候,我都会提前向咱们中国人科普一些俄罗斯文化习俗,避免双方出现误会。<sup>②</sup>

由于中国俄罗斯族人深谙两国文化及行事之道,能够在尊重双方习俗的前提下,巧妙地协调各方关系,促进华商群体与俄罗斯居民之间的交流与沟通,在此期间,他们还以实际行动为中国商人树立了积极的形象。就MSM个人而言,在帮助华商与当地居民沟通相处的过程中,她的名字也被更多的人知晓,曾一度在中俄边境做跨国生意的中国商人都知道有个大姐“不仅翻译做得特别好,人还特别热心,会帮着与俄罗斯人沟通问题”,慕名来找她谈合作的人越来越多,她的双语翻译生意也随之越做越好。

另一方面,中国俄罗斯族商人通过言谈举止搭建起了俄罗斯人了解中国及中国社会文化的窗口。现如今,中国俄罗斯族商人凭借群体比较优势,通过参与各种国际商业会议、文化交流活动等,以实际行动推动了中俄两国人民的交流与沟通,充分发挥了跨文化交流者的独特价值与作用。例如,不少中国俄罗斯族商人就组织承办了各类中俄文化宣传活动。一位中国俄罗斯族商人这样说:

现在,挣了钱了,能回馈社会了,因为我们是俄罗斯族,想着借助自己的身份,在促进中俄文化交流方面做点事情。这几年,我们商会跟当地企事业单位合作,共同承办了中俄美食文化

①访谈对象:QSL,女,俄罗斯族,生于1958年;访谈时间:2023年5月18日;访谈地点:俄罗斯后贝加尔斯克口岸QSL家中。

②访谈对象:MSM,女,俄罗斯族,生于1966年;访谈时间:2022年11月16日;访谈方式:远程视频访谈。

节,通过品尝美食,来宣传推广中国的传统美食文化。<sup>①</sup>

调查发现,许多俄罗斯人对中国及中华优秀传统文化的认知与印象,正是源于双方之间的频繁接触和深入交往。因此,中国俄罗斯族商人及其社会团体通过搭建跨文化交流的桥梁,举办各类文化交流活动,促进了中俄两国人民的了解。当然,在此过程中,中国俄罗斯族商人也拓宽了人际交往渠道,建立起新的关系网络,为日后的跨国活动提供了更多便利条件。

### (三)“调和员”:公共生活中的主体性成长

随着时代的发展,中国俄罗斯族商人在取得经济成绩的同时,也通过成立或加入当地华人华侨组织,参与当地的社会活动和公益事业,在帮助华商处理移民事务、调解商业纠纷等过程中,提高了群体的名声和威望,从而为个体乃至群体的跨国实践提供了有力的支持。

结合前人研究,俄罗斯政府在移民政策上的偏好与俄罗斯国内对中国移民问题的态度,都使得俄罗斯社会对移民群体呈现出“有限宽容”的趋势<sup>[16][20]</sup>,加之俄罗斯基于国家利益考虑,不允许出现一个类似唐人街的华人聚居社区。例如,俄罗斯政府曾在2006年颁布一系列禁止外国人从事零售业的法令。来自制度方面的种种限制,让华人新移民不得不面对跨国生活带来的种种不便和困难,特别是因移民身份问题而产生的种种问题。不过,对于大多数华商来说,跨国生活所带来的文化差异和适应问题反而为中国俄罗斯族商人主观能动性的发挥提供了较为广阔的空间。例如,部分发展较成功的中国俄罗斯族商人通过个人途径为华商处理一些日常纠纷,提供法律和政策咨询,同时也为所在群体争取合法权益。以MXH为例,她与丈夫在市区经营着一家名为“北京饭店”的三层酒楼,据了解,其酒楼生意发展得相当不错,夫妻二人在当地华人圈颇有名气,很多来伊尔库茨克打拼的中国商人在遇到难以解决的困难时,都会寻找MXH帮忙。在大多数情况下,同为中国人的天然责任感促使他们帮助华商同胞处理日常纠纷,争取合法权利。谈及原因,已在俄罗斯打拼30多年的MXH是这样解释的:

大家在国外打拼,背井离乡的,都不容易。以前,碰到老乡来饭店吃饭,能给打折的都打折了,碰到有困难的老乡,也愿意帮一把。<sup>②</sup>

此外,众多中国俄罗斯族商人还成立或加入当地的华人华侨组织,并在其中担任着重要职务,借助华人团体的力量,他们得以深度参与社会公共事务。例如,QSL凭借出色的个人能力和广泛的关系网络,被伊尔库茨克某华商商会吸纳并担任副会长一职,任职期间,他多次策划并组织了诸如“免费餐车”“义务捐物”“公益助学”等社会公益活动,这些活动在很大程度上宣传了华人群体的正面形象,进一步促进了华商群体对所在社区的融入程度。不仅如此,QSL还得到了众多华商的大力支持,赢得了当地政府的认可与赞赏。

当然,无论通过私人方式还是借助社团力量,中国俄罗斯族商人所扮演的“调解员”角色均是在华人群体与当地社会相互适应过程中应运而生的,是社会能动性的一种体现。

## 四、代际变迁与群体主体性的延续

迄今,中国俄罗斯族的跨国经营活动已有30多年历史,经过多年发展,群体内部不同成员走出了不同的发展轨迹:有的人继续从事翻译、零售等生意,生活总体过得不好也不坏;有的人则通过努力,从“摊商”蜕变成跨国商人乃至企业家;有的人生意失败后,选择回国发展或转行从事其他职业。

<sup>①</sup>访谈对象:MSM,女,俄罗斯族,生于1966年;访谈时间:2022年11月16日;访谈方式:远程视频访谈。

<sup>②</sup>访谈对象:MXH,女,俄罗斯族,生于1964年;访谈时间:2023年5月17日;访谈地点:俄罗斯后贝加尔斯克口岸MXH家中。

根据对中国俄罗斯族商人在俄境遇调查可知,无论是大企业还是小商贩,都是靠着群体跨文化的特点和语言、血缘等比较优势,以开展跨国经营活动建构起自身的生存与发展空间。

调查发现,商人群体中大多数人仍保留着中国国籍,密切关注着祖国的发展变化,他们中的一部分人有回国养老的打算,不少人仍然保持着定期回国居住、探亲、休闲的习惯。例如,MLH在俄罗斯旅居20多年后,选择将俄罗斯的生意交给子女打理,与丈夫一同回国安享晚年。问起原因,她解释道:“我们还是更愿意回国生活,咱们的思维方式、生活习俗与俄罗斯人还是不一样的。现在不做生意了,回家住更舒服,国内生活更便利些。”<sup>①</sup>当然,也有一部分中国俄罗斯族商人因各种原因加入了俄罗斯国籍。调研对象SSR就是这样的例子,然而他始终以自己的华人身份为傲,为祖国取得的发展成就而感到高兴,并经常以在俄华人企业家的身份穿梭于中俄两国之间,积极参与家乡的投资与合作。由此可见,第一代中国俄罗斯族商人的主体性建构及其行动策略在本质上是一样的,只不过随着时间的推移,群体内部在个人发展、社会阶层等方面出现分化,其主体性建构的方式和内容也随之有了不同的表现形式。

随着时代的发展,第二代中国俄罗斯族商人渐次成长起来并步入职场。出于自身利益的考虑,这些年轻人也在传承并延续着群体在语言、血缘、文化等方面的优势,并借助这种比较优势不断地进行着主体性建构,以进一步拓展生存与发展空间。调查发现,第二代中国俄罗斯族商人大都是在跨文化背景下出生并成长起来,其社会化的全部或部分过程是在俄罗斯完成的,其主体性建构的方式与内容也因成长环境和个人经历而有所不同,其中,一部分年轻人出生并成长于中国,之后才随家人迁居俄罗斯,年少时的成长经历使其思维方式和行动逻辑具有鲜明的中国文化烙印,大多数人更愿意将发展重心放在中俄跨国市场的中方一侧。例如,MLH的儿子MFY是在中国读完高中后到伊尔库茨克与父母团聚的,在其父母的建议下,MFY在伊尔库茨克本地的大学学习了俄语专业,大学毕业后,MFY选择回国发展。随后,他与亲戚朋友合伙,在满洲里注册了一家跨国物流公司,经营“满洲里—后贝加尔斯克—乌兰乌德—伊尔库茨克”的物流运输线路,试图在中俄跨国市场中寻找新的发展商机。现如今,MFY的跨国物流生意发展得越来越好,不仅在伊尔库茨克、乌兰乌德等地拥有独立的仓储基地,还与国内外港口、陆运公司建立了合作关系,设立了办事处。谈起自己的创业经历,MFY认为:

我自己精通中俄双语,跨国生活是我的优势。2010年,对俄货运代理市场大,利润空间高。

家里不少亲戚都在做中俄生意,认识的人也多,索性开了家物流公司,在满洲里和伊尔库茨克两地来回跑。<sup>②</sup>

还有一部分年轻人是在俄罗斯出生并成长起来的,其中不少人出生在中俄通婚家庭,他们从小接受的是俄罗斯的学校教育,其思维方式和行为举止深受俄罗斯社会文化的影响,其父母双方或一方仍保留着中国传统的文化习俗和行为方式,会用中国传统方式教育下一代。基于现实和情感的考虑,一些家长会让孩子学习汉语,了解中国文化。在中俄文化共同熏陶下成长起来的一代人大多处于一种既受俄罗斯文化影响,又保有中国文化特性的兼容状态,比较而言,这些人更倾向于在中俄跨国市场寻找发展空间,SYX就是这样的例子。据了解,SYX出生在中俄通婚家庭,从小上的是俄罗斯公立学校,他身边的同学、朋友以俄罗斯人居多,不过,在其父母的要求下,他从初中开始学习汉语及中国文化,大学毕业后,他应聘进入中国某大型企业在俄分公司。如今,他已是该公司市场部经理,年薪高达50万元人民币。谈起自己的家庭及经历,他这样说:

①访谈对象:MXH,女,俄罗斯族,生于1964年;访谈时间:2023年5月17日;访谈地点:俄罗斯后贝加尔斯克口岸MXH家中。

②访谈对象:MFY,男,俄罗斯族,生于1990年;访谈时间:2023年5月20日;访谈地点:俄罗斯伊尔库茨克市MFY公司内。

小时候,家里人让我好好学中文,为此也吃了不少苦。上了大学后,发现中文的用处可多了。我现在的这份工作,就是靠着掌握中俄双语交际能力才有的。<sup>①</sup>

由此可见,跨文化背景及家庭出身不但没有成为中国俄罗斯族年轻人的负担,反而为他们带来了更多竞争优势。与其他华人群体相比,这些年轻人的父辈已驰骋中俄跨国市场多年,积累了不少人脉资源和财富,他们能够借助跨国的社会网络和群体比较优势在跨国族裔竞争中脱颖而出,从而实现自己的人生目标,获得更广阔的发展空间,他们也可以通过自己的努力,使群体的比较优势及其主体性得到不断延续和发展。

从中国俄罗斯族商人群体的发展情况来看,父子两代人在积极适应俄罗斯生活的同时,也在尽力保持和延续群体的跨文化背景和双语使用等方面的比较优势,强化与中国社会、文化等方面的联系和纽带。正如李明欢所言:“他们利用两个或多个民族国家的相对优势,去获得比在一个民族国家所获得的更多安全、成功的社会地位,两个世界,一个是另一个向上攀升的阶梯。”<sup>[17]378</sup>

## 五、结 语

结合历史与现实考察,活跃于俄罗斯远东地区的中国俄罗斯族商人有着较为独特的形成历史和发展轨迹,其中俄混血的生物学特质、双语使用能力及跨文化背景等诸多特点,共同构成了他们在20世纪90年代以来开展跨国迁移与就业的相对比较优势。在进入俄罗斯开展跨国经营之际,中国俄罗斯族商人凭借跨文化背景和群体比较优势,通过扮演经济生活中的“中间人”角色、日常交往与文化交流中的“媒介者”以及公共生活中的“调和员”等方式,能动地建构适合自己的行动策略和生存发展空间。在此期间,他们不仅实现了个人与社会的双重发展,获得了丰厚的经济回报,实现了身份阶层的跨越式发展,还为中俄两国经贸合作的持续发展作出了重要贡献。

实践证明,这些活跃在中俄之间的跨国商人及其活动将国内市场与国外市场串联起来,在中俄之间建立了一条双向循环的市场供求链。与此同时,中国俄罗斯族商人也以实际行动向俄罗斯社会展示了中国社会的崭新面貌,为俄罗斯民众了解中国提供了新的媒介和窗口。未来,应重视对中国俄罗斯族商人这类群体及其社群发展问题的研究,在重点关注华人新移民发展及其适应问题的同时,也要发挥他们在中国与周边国家民间交往层面的桥梁与纽带作用,讲好中国故事,传播中国声音,展现可信、可爱、可敬的中国形象。

## 参考文献

- [1] 王庚武. 新移民:何以新? 为何新[J]. 程希,译. 华侨华人历史研究,2001(4).
- [2] 潮龙起. 移民史研究中的跨国主义理论[J]. 史学理论研究,2007(3).
- [3] 潮龙起. 跨国华人研究的理论和实践——对海外跨国主义华人研究的评述[J]. 史学理论研究,2009(1).
- [4] 刘宏. 跨界亚洲的理念与实践——中国模式·华人网络·国际关系[M]. 南京:南京大学出版社,2013.
- [5] 丁宏. 少数民族海外华人研究的思考——兼谈东干人的“文化中介”意义[J]. 广西民族学院学报(哲学社会科学版),2006(2).
- [6] 段颖. 跨国流动、商贸往来与灵活公民身份——边境地区缅甸华人生存策略与认同建构之研究[J]. 青海民族研究,2018(1).

<sup>①</sup>访谈对象:SYX,男,俄罗斯族,生于1986年;访谈时间:2023年5月19日;访谈地点:俄罗斯后贝加尔斯克口岸SYX公司内。

- [7] 马强. 文化掮客抑或文化边缘:多族群多宗教背景下的马来西亚华人穆斯林[J]. 思想战线,2011(1).
- [8] 刘燕玲. 当代海外华人的双重文化认同特征探析——以美国华人为例[J]. 华侨华人历史研究,2021(1).
- [9] 李传勋. 俄罗斯远东地区的所谓中国“移民”问题[J]. 俄罗斯中亚欧洲研究,2009(6).
- [10] 于涛. 华商淘金莫斯科——一个迁移群体的跨国生存行动[M]. 北京:社会科学文献出版社,2016.
- [11] 政务服务局. 市情概况[EB/OL]. <http://www.eegn.gov.cn/News/show/532290.html>. 发布日期:2024-09-02. 访问日期:2024-09-05.
- [12] 张晓兵. 内蒙古俄罗斯族[M]. 呼和浩特:内蒙古文化出版社,2013.
- [13] 《俄罗斯族简史》编写小组. 俄罗斯族简史[M]. 北京:民族出版社,2008.
- [14] 全国政协文史和学习委员会,等,编. 俄罗斯族百年实录[M]. 北京:中国文史出版社,2007.
- [15] 宁艳红. 旅俄华侨史[M]. 北京:人民出版社,2015.
- [16] 于晓丽. 俄罗斯外来移民现状研究[M]. 哈尔滨:黑龙江大学出版社,2015.
- [17] [美]孔飞力. 他者中的华人:中国近现代移民史[M]. 李明欢,译. 南京:江苏人民出版社,2016.

【责任编辑 海晓红】

## When Chinese Russian Ethnic Group Became Russian Chinese: An Analysis Based on Subjectivity of Transnational Mangement Group

SUN Xiao-chen

(China Institute of Frontier Studies, Chinese Academy of Social Sciences, Beijing 100101, China)

**Abstract:** In cross-border practices, the Chinese Russian can fully utilize their comparative group advantages, such as the kinship characteristics of Chinese-Russian mixed-race, the skill advantage in mastering the Russian language, and the familiarity with the cultures and customs of both China and Russia. By acting as “middlemen” in economic life, “mediators” in daily interactions and cultural exchanges, and “harmonizers” in public life, they proactively construct suitable action strategies and spaces for survival and development. The combined effects of external survival and developmental environments and the group’s pro-activity result in their transnational constructions and action strategies, which are preserved and sustained through inter-generational transmission. Research on the Chinese Russian businessmen not only observes the survival-developmental issues and construction of pro-activity of the new Chinese immigrant groups from a broader perspective, but also helps to promote the development of economic, trade and cultural exchanges between China and neighboring countries.

**Key words:** Chinese Russian Businessmen; Cross-Border Operation; Subjectivity; Action Strategies