



DOI: 10.54631/VS.2023.74-624971

**ТРАНСГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФОРМА ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ:  
ТРАНСФОРМАЦИИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ПРИГРАНИЧНЫХ  
РАЙОНАХ СЕВЕРНОГО ВЬЕТНАМА<sup>1</sup>****Н. В. Григорьева<sup>2</sup>, Нгуен Тхи Фыонг Тям<sup>3</sup>, Хоанг Кам<sup>4</sup>**

**Аннотация.** В статье представлен анализ практик трансграничной торговли в двух провинциях Северного Вьетнама – Лаокай и Куангнинь. Исследование посвящено антропологическому изучению приграничных территорий и основано на полевых материалах, собранных в 2020–2021 гг. Исследование показало, что с начала 1990-х годов трансграничная торговля стала важным фактором жизнеобеспечения для различных сообществ, населяющих китайско-вьетнамское приграничье. При этом в каждой из провинций наблюдаются свои характерные особенности, касающиеся форм, стратегий и участников этой торговли.

**Ключевые слова:** Вьетнам, Китай, приграничье, трансграничная торговля, локальные сообщества

**Для цитирования:** Григорьева Н. В., Нгуен Тхи Фыонг Тям, Хоанг Кам. Трансграничная торговля как форма жизнеобеспечения: трансформации деловой активности в приграничных районах Северного Вьетнама // Вьетнамские исследования. 2023. Т. 7. № 4. С. 37–49.

Дата поступления статьи: 24.11.2023

Дата поступления в переработанном виде: 30.11.2023

Принята к печати: 06.12.2023

**CROSS-BORDER TRADE AS A FORM OF LIVELIHOOD:  
TRANSFORMATIONS OF BUSINESS ACTIVITIES IN VIETNAM'S  
NORTHERN BORDERLANDS<sup>5</sup>****N.V. Grigorieva<sup>6</sup>, Nguyen Thi Phuong Cham<sup>7</sup>, Hoang Cam<sup>8</sup>**

**Abstract.** The article deals with practices of cross-border trade in two Vietnam's northern provinces of Lao Cai and Quang Ninh. The research is concerned with anthropological study of border areas and based on

<sup>1</sup> Исследование проведено при поддержке РФФИ, проект 20-59-92001 ВАОН а.

<sup>2</sup> Григорьева Нина Валерьевна, к. и. н., зав. кафедрой, НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург. ORCID: 0000-0003-3948-720X. E-mail: ngrigoreva@hse.ru

<sup>3</sup> Нгуен Тхи Фыонг Тям, канд. наук (культурология), доцент, директор, Институт культурологии, Ханой. E-mail: ngphuongcham@gmail.com

<sup>4</sup> Хоанг Кам, канд. наук (культурология), зам. директора, Институт культурологии, Ханой. E-mail: hoangcamvn@gmail.com

<sup>5</sup> The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research, project 20-59-92001 VAON\_a.

<sup>6</sup> N.V. Grigorieva, Ph.D. (Ethnography, Ethnology and Anthropology), Assoc. Prof., Department Head, HSE – Saint Petersburg. ORCID: 0000-0003-3948-720X. E-mail: ngrigoreva@hse.ru

<sup>7</sup> Nguyen Thi Phuong Cham, Ph.D. (Cultural Studies), Assoc. Prof., Director, Institute of Cultural Studies, Hanoi. E-mail: ngphuongcham@gmail.com

<sup>8</sup> Hoang Cam, Ph.D. (Cultural Anthropology), Deputy Director, Institute of Cultural Studies, Hanoi. E-mail: hoangcamvn@gmail.com

field materials collected in 2020–2021. The study revealed that since the early 1990s cross-border trade has become an important source of livelihood for the various communities inhabiting the Sino-Vietnamese borderlands. But in the meantime, each of the provinces exhibits its own peculiarities in forms, strategies and participants of this trade.

**Keywords:** Vietnam, China, borderlands, cross-border trade, local communities

**For citation:** Grigorieva N.V., Nguyen Thi Phuong Cham, Hoang Cam (2023). Cross-border Trade as a Form of Livelihood: Transformations of Business Activities in Vietnam's Northern Borderlands. *The Russian Journal of Vietnamese Studies*, 7 (4): 37–49.

Received: November 24, 2023.

Received in revised form: November 30, 2023.

Accepted: December 6, 2023.

Нормализация отношений между Вьетнамом и Китаем, наступившая после десятилетия вооруженных конфликтов и враждебной риторики 1979–1989 гг., создала предпосылки для урегулирования ситуации во вьетнамо-китайском приграничье и активизации трансграничных контактов. В 1991 г. жители приграничных районов получили возможность свободного пересечения границы<sup>9</sup>, и представители разных этнических групп, населяющие удалённые от крупных городов территории вдоль вьетнамо-китайской границы, в поисках новых возможностей жизнеобеспечения стали постепенно встраиваться в разнообразные виды трансграничной деятельности. Одной из наиболее распространённых практик жизнеобеспечения в новых условиях стала трансграничная торговля, которая оказывает ощутимое влияние на изменение повседневной жизни населения приграничных районов Северного Вьетнама и трансформацию социокультурного ландшафта северного приграничья в целом.

В статье на основе материалов полевого исследования 2020–2021 гг., проведённого вьетнамскими участниками проекта в провинциях Лаокай и Куангнинь, рассматривается, как в процессе трансграничной торговли между СРВ и КНР меняются культурные практики и повседневная жизнь жителей северных приграничных провинций Вьетнама. Данное исследование, антропологическое по своей сути, лежит в русле изучения границ и приграничных территорий (англ. *boundary studies*) – современного междисциплинарного направления научных исследований, ориентированного на анализ процессов, протекающих на территориях, разделённых государственными границами.

### **Концептуальный контекст**

Исследовательский интерес к истории формирования и разнообразным практикам функционирования государственных границ и приграничных территорий в последние годы последовательно нарастает. К изучению данных проблем обращаются специалисты самых

---

<sup>9</sup> 6 ноября 1991 г. СРВ и КНР подписали «Соглашение об урегулировании в приграничной зоне». В п.1 ст. 6 Соглашения было зафиксировано, что «... стороны разрешают жителям приграничных территорий двух стран въезжать и выезжать в/из приграничные/ых районы/ов для посещения родственников и друзей, прохождения медицинского осмотра и лечения, покупки и продажи товаров, а также для посещения фестивалей дружбы и по случаю традиционных праздников» [Hiệp định tạm thời... 1991]. В той же статье (п. 2) определено, что «жители приграничных территорий двух стран при въезде и выезде из приграничных районов должны иметь при себе паспорт, выданный компетентными органами, и пересекать границу через контрольно-пропускные пункты, оборудованные на границе, или придерживаться маршрутов пересечения границы, согласованных двумя сторонами» [Ibid.].

разных отраслей социо-гуманитарного знания. Особое место в этом исследовательском поле занимает изучение связей между повседневными жизненными практиками и политическими процессами, а также построение социальных связей и границ [Kolosov, Scott 2013]. Подобные исследования проводятся на материале территорий, которые, как и современное вьетнамо-китайское приграничье, представляют собой зоны «наиболее интенсивных международных обменов и взаимодействий, стягивающие потоки людей, товаров и услуг, идей и информации» [Зотова и др. 2018: 58].

Как и многие другие межгосударственные границы в материковой Юго-Восточной Азии, граница между Вьетнамом и Китаем проходит через горные территории, которые населены в основном народами, относящимися в обеих странах к категории этнических меньшинств. Так как в конце XIX в. делимитация границы осуществлялась без учета этнического фактора<sup>10</sup>, в настоящее время большая часть населения приграничья представлена трансграничными этносами, для которых характерно поддержание экономических, культурных и родственных связей по обе стороны границы. Вплоть до настоящего времени основу хозяйственной жизни этих народов составляют натуральное сельское хозяйство и лесное собирательство, а также морские промыслы в прибрежных районах, в силу чего к анализу их практик товарообмена во многих аспектах применимы такие концепты, как «базарная экономика» и «пенни капитализм», предложенные соответственно К. Гирцем [Гирц 2009]<sup>11</sup> и С. Таксом [Tax 1953].

Разворачивающиеся трансформации повседневных практик жизнеобеспечения жителей вьетнамо-китайского приграничья и их участие в трансграничной торговле уже становились предметом интереса и научного анализа вьетнамских, китайских и международных исследователей. Среди предшествующих исследований по данной теме следует назвать работы К. Эндрес [Endres 2014, 2015, 2019], Ж.-Ф. Руссо и С. Тернер [Turner 2010, 2013; Rousseau, Turner 2018; Schoenberger, Turner 2008], а также публикации вьетнамских авторов [Tạ Thị Tâm 2013; Lý Hành Sơn 2014; Нгуен Тхи Тхань Бинь, Та Тхи Там 2021]. Взгляд на ситуацию с китайской стороны был предложен, в частности, в исследовании Чжан Цзюань [Zhang 2017].

В нашей статье представлен обзор видов трансграничной торговли, в которую вовлечены жители вьетнамо-китайского приграничья, и осуществлен анализ процессов трансформации их повседневной жизни, культурных практик, а также социально-культурного ландшафта приграничных территорий. Мы рассмотрим практики жизнеобеспечения таких народов, как зай (*Giáy*), зао (*Dao*), хани (*Hà Nhì*), хмонг (*H'Mông*) и кинь (*Kinh*). В контексте исследования трансграничная торговля – это формы и стратегии деловой активности, связанные с ведением коммерческой деятельности по обе стороны границы, включая поведение людей, их ценностные установки и программы действий.

Для жителей китайско-вьетнамского приграничья практики трансграничной торговли являются достаточно привычным способом получения средств к существованию. В исследованиях С. Тернер (Turner 2010, 2013) показано, что этнические меньшинства,

<sup>10</sup> До конца XIX в. официальная демаркация границ между Китаем и Вьетнамом не проводилась; первые документы, закрепившие принципы делимитации территорий двух стран, относятся ко времени французской колонизации Индокитая – Тяньцзиньский франко-китайский договор о мире, дружбе и торговле 1885 г. и дополнительные конвенции 1887 и 1895 гг.

<sup>11</sup> См. оригинальный текст [Geertz 1978].

проживающие в приграничных районах провинции Лаокай, такие как хмонги, зай, зао, и прежде поддерживали трансграничные торговые отношения, о чём известно ещё со времен французской колонизации. К этому наблюдению можно добавить, что и общины кинь из провинции Куангнинь аналогичным образом поддерживают деловые и культурные связи с кинь в городке Ванви по другую сторону границы, а также с другими этническими группами Гуанси-Чжуанского автономного района.

Нормализация отношений между Вьетнамом и Китаем с 1991 г. дала мощный импульс развитию трансграничных связей и приграничной торговли, что вызвало ощутимые трансформации в привычном образе жизни и практиках жизнеобеспечения населения этих районов. Государственная политика Вьетнама и Китая, способствующая расширению товарооборота между двумя странами в целом, и особая политика в отношении жителей приграничных районов в частности, позволили любому жителю Вьетнама, независимо от этнической или социальной принадлежности, включиться в трансграничные взаимодействия с целью реализации имеющихся преимуществ.

### **Особенности трансграничной торговой деятельности жителей провинции Лаокай**

Разнообразие социальных групп, вовлечённых в трансграничные взаимодействия, определяет разнообразие форм и видов трансграничной торговли. В провинции Лаокай в настоящее время можно выделить две основных формы.

1. Для подавляющего большинства представителей этнических меньшинств, населяющих приграничные территории, таких как зай, зао, хани или х'монг, торговая деятельность часто начинается с продажи имеющихся в наличии или легко производимых продуктов. Такую форму торговли Гирц (Гирц 2009) называл «базарной экономикой» (*Bazaar-type Economy*), а Такс (Тах 1953) – «пенни капитализмом» (*Penny Capitalism*). По словам Гирца, этот тип торговли подходит для крестьян, так как его характерной особенностью является то, что участникам не нужен вовсе или нужен очень небольшой инвестиционный капитал, что делает торговлю доступной формой жизнеобеспечения для любого желающего. Среди товаров, которые вьетнамские крестьяне привозят на китайские рынки через границу, могут быть домашние животные или продукты, которые они собирают в лесу (растения, корнеплоды, побеги бамбука и т. д.), а также плоды, выращенные в собственных садах и огородах или приобретённые у соседей – красный перец, овощи, фрукты.

2. Постепенно в процессе участия в торговой деятельности определяется круг продуктов, пользующихся большим спросом на китайских рынках, и формируется товарная специализация. К настоящему времени такие товары получили статус «национальных продуктов» (*sản vật dân tộc*) Вьетнама. Востребованные на китайских рынках фрукты и овощи (в частности, перец чили) постепенно стали доминировать в хозяйствах жителей приграничных провинций. Ради их производства и продажи на рынке по другую сторону границы некоторые семьи во Вьетнаме теперь частично отказываются от выращивания заливного риса, являющегося основным продуктом в традиционной системе питания.

Несмотря на то что сельскохозяйственная продукция, которую вьетнамские крестьяне производят для продажи на рынках Китая, достаточно разнообразна и существенно увеличилась в объемах по сравнению с началом 1990-х годов, способ обмена и формы торговли изменились незначительно. Подавляющее большинство представителей общин зай и зао в Лаокай или хани из деревни Иты (*Y Tý*), до сих пор практикуют торговлю без определённого торгового места небольшими партиями продукции, которую они ежедневно

продают прямо на тротуарах по другую сторону границы, возвращаясь обратно во Вьетнам после продажи товара. Обмен товарами между покупателями и продавцами происходит в форме свободного торга. В районах, удалённых от городских поселений, продажи по-прежнему осуществляются в форме торговли вразнос на ярмарках и рынках, один-два раза в неделю.

Другой примечательной особенностью трансграничной торговли этнических меньшинств на севере Вьетнама является то, что её участниками являются преимущественно женщины. Как правило, рано утром в торговый день мужчины помогают женщинам доставить товары до границы. После этого женщины полностью берут на себя торговлю, а мужчины возвращаются, чтобы выполнять работу по дому, в лесу или в поле, пасти буйволов или же работать по найму.

Гендерная специфика «базарной экономики» характерна не только для этнических меньшинств приграничных районов Вьетнама, но и для многих других народов Юго-Восточной Азии. Причина этого явления заключается в том, что торговля часто рассматривается как продолжение домашней работы и, следовательно, соответствует статусу и роли женщины, а не мужчины, поскольку считается, что для мужчин подходят более «высокие» виды занятости.

Сохранению архаичных форм торговли у жителей приграничья способствует целый комплекс причин. *Во-первых*, поддержание подобной «нерациональной» формы торговли связано с тем, что она не требует больших инвестиций и человеческого капитала, однако обеспечивает получение стабильного дополнительного дохода. Семьи могут не тратить все свои земельные ресурсы на выращивание овощей на продажу, а выделять для этого лишь какую-то часть обрабатываемых земель. Такой способ жизнеобеспечения не приносит большого дохода, но его можно считать вполне устойчивой стратегией выживания.

*Во-вторых*, практика торговли в форме «базарной экономики» или «пенни капитализма» позволяет сочетать торговлю с другими видами деятельности. Эта стратегия особенно важна, так как трансграничная торговля, хотя и приносит определённые финансовые выгоды жителям приграничья, сопряжена с многими рисками и проблемами.

Особенно очевидно эти проблемы проявились в период, когда граница между двумя странами была закрыта из-за пандемии COVID-19. Например, в деревне Сан (*San*) уезда Батсат (*Bát Xát*) провинции Лаокай семьи, которые специализировались на выращивании кольраби, потеряли доход из-за отсутствия доступа на китайский рынок, и в результате их затраты на производство продукции оказались выше, чем полученный доход: до эпидемии Covid-19 1 кг кольраби стоил на китайском рынке около 20 000 донгов, а во время проведения полевых исследований цена за килограмм кольраби составляла всего от 4000 до 5000 донгов. К счастью, поскольку семьи зай в деревне Сан не вкладывали все свои средства в выращивание овощей для китайского рынка, им удалось избежать обнищания.

Некоторые представители этнических меньшинств Вьетнама практикуют торговлю через аренду торговых мест на одном из рынков по другую сторону границы и ведут свою деятельность в более крупных объемах. Как правило, за предыдущие годы мелкой торговли вразнос им удалось аккумулировать средства, чтобы вложить их в аренду торговых мест на китайских рынках. Показательным является пример Тхюи, женщины средних лет из народа зай с более чем 20-летним опытом трансграничной торговой деятельности. Тхюи родилась и выросла в деревне рядом с границей в уезде Батсат провинции Лаокай. В 1979 г., когда



началась пограничная война, семья Тхюи, как и сотни других семей этого уезда, была вынуждена уехать из приграничья. После того как ситуация стабилизировалась, в конце 1987 г. её семья вернулась в родную деревню. Тхюи, как и многие другие женщины зай, решила воспользоваться новыми возможностями заработка после того, как в 1989 г. через деревню Выок уезда Батсат (рис. 1), рядом с её домом, стало возможным вести «низкобюджетную» трансграничную торговлю<sup>12</sup>.



**Рис.1.** Уезд Батсат (*Bát Xát*) располагается на северо-западе провинции Лаокай, вдоль границы с Китаем. Деревня Выок (*Vuốc*) находится непосредственно на границе.

В самом начале этой деятельности Тхюи каждый день ранним утром сплавлялась по ручью на небольшой рынок на китайской стороне и возвращалась в полдень с товаром, закупленным в Китае. В течение нескольких лет до того момента, когда граница закрылась из-за пандемии, Тхюи и пять её партнеров из этноса зай закупали разнообразную сельскохозяйственную продукцию во Вьетнаме (кукурузу, картофель, маниоку, рис, различные овощи и фрукты) для продажи на приграничном рынке в Китае. Тхюи перемещалась через границу туда и обратно в будние дни, а по субботам и воскресеньям оставалась в Китае, чтобы продать больше товаров. Тхюи, свободно владеющая языками зай и паква (*Pác Vả*), уделяет большое внимание поддержанию регулярных контактов с друзьями и постоянными клиентами в Китае. Она не переставала это делать и в период пандемии через мессенджеры, чтобы сохранить свой торговый бизнес в ожидании того момента, когда граница снова откроется после снятия ограничений на передвижения. Отметим, что интуитивная стратегия Тхюи подтверждает важное наблюдение Гирца о значимости клиентелизации<sup>13</sup> и неформальных личных связей в системе «базарной экономики» [Гирц 2009: 58].

В то время как зай, зао и хани в основном осуществляют торговлю в Китае сельскохозяйственной продукцией, произведённой во Вьетнаме, хмонги уезда Мьонгкхьонг (рис.2) практикуют торговлю в обоих направлениях.

<sup>12</sup> Низкобюджетная торговля (*đường tiểu ngạch*) – специфический вид трансграничной торговли с упрощёнными процедурами сертификации, декларирования и страхования продукции или вовсе освобождённый от этих процедур. Такой вид торговли, подразумевающий перемещение через границу относительно небольших объёмов разных видов товарной продукции, широко распространён среди жителей вьетнамо-китайского приграничья.

<sup>13</sup> «Клиентелизация — это склонность ... делать повторяющиеся покупки определённых товаров и услуг в целях установления продолжительных отношений с их конкретными поставщиками...» [Гирц 2009: 58].

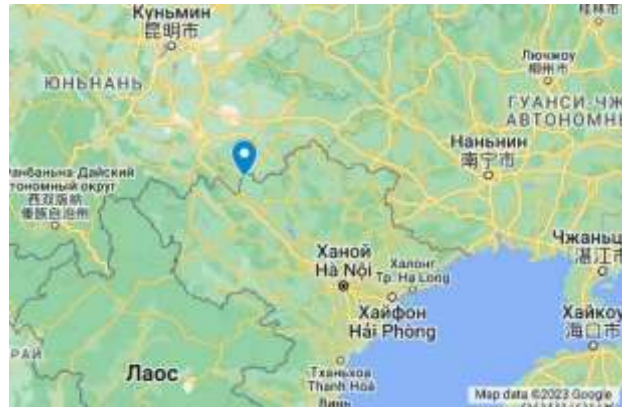


Рис.2. Уезд Мыонгкхыонг (*Mường Khương*) расположен на северо-востоке провинции Лаокай.

С одной стороны, они, так же как и другие этнические меньшинства, провозят через пропускной пункт Фалонг (*Pha Long*) так называемые вьетнамские национальные продукты для продажи хмонгам по другую сторону границы, но при этом на рынке Лаокха, одном из основных хмонгских рынков в китайском приграничье, закупают товары для последующей продажи во Вьетнаме. Предметы, которые они привозят во Вьетнам, в основном относятся к так называемым культурным товарам (*sản phẩm văn hoá*), которые включают брюки, рубашки и тканые ленты с узором (*ruy băng*); однако самым популярным и продаваемым предметом являются традиционные юбки из тканей с орнаментом<sup>14</sup>.

Так же как и у зай, хани и зао, эта трансграничная торговля осуществляется в основном женщинами. Благодаря проживанию в приграничных районах в непосредственной близости от пропускного пункта и некоторым преимуществам, связанным с политикой двух стран в отношении приграничных территорий, хмонгские женщины уезда Мыонгкхыонг имеют довольно лёгкий доступ к рынку китайских товаров. Что ещё более важно, как и в случае с зай из уезда Батсат, хмонгские женщины извлекают выгоду из культурного капитала, которым они обладают, так как владеют хмонгским языком и поддерживают ту же этническую идентичность, что и хмонги по другую сторону границы. Используя культурный капитал, которого нет у других, они легко создают, поддерживают и развивают торговые связи с хмонгами на рынке Лаокха, а также с другими сообществами хмонгов для приобретения товаров и их последующей перепродажи во Вьетнаме. Экономические выгоды, получаемые хмонгскими женщинами от трансграничной торговли, вносят существенный вклад в улучшение экономической жизни домохозяйств, наряду с другими видами жизнеобеспечения.

В отличие от других видов торговли, особенно современной сетевой торговли, сопряжённой со значительным информационным обеспечением и процедурами гарантии качества продукции, особенностью «базарной экономики», как указывает Гирц, является неформальный характер информации о качестве и происхождении товаров, который основан на доверии между покупателем и продавцом. При этом цены на товары в системе «базарной экономики» не фиксированы, они могут меняться в зависимости от многих факторов. Продавцы, как правило, всегда хотят завысить цены, а покупатели торгуются, чтобы купить товар по максимально низкой цене. В таких взаимодействиях мастерство ведения торга может определять цену в большей степени, чем фактическое качество продукта. Из-за отсутствия

<sup>14</sup> Опрос, проведённый в конце 2010-х годов, показал, что хмонгские женщины уезда Мыонгкхыонг уже несколько десятилетий используют своё преимущество в торговле традиционными юбками, причём не только в пределах своего уезда, но и во многих соседних [Schoenberger, Turner 2008: 690].

официальных источников информации и установленных норм отношения между продавцом и покупателем основаны исключительно на доверии, поэтому в такой торговле факторы знакомства, культурной близости и длительных деловых связей играют ключевую роль. В силу этого модель «базарной экономики», характерная для рынков приграничья, в значительной степени локализована с точки зрения пространства и узко специализирована с точки зрения этнической принадлежности. В целях создания доверительных отношений и социальных связей этнические меньшинства, в том числе хани, торгующие на ярмарках (*chợ phiên*), а также зай и зао, участвующие в повседневной торговле в Хэкоу<sup>15</sup>, используют свой культурный потенциал, чтобы завоевать доверие клиентов и обеспечить стабильные продажи. Упомянутая выше Тхюи, как и другие зай, подтверждали, что намеренно используют маркеры этнической идентичности в качестве одной из стратегий для получения доступа на китайские приграничные рынки. Тхуи неоднократно подчеркивала, что в отличие от торговли на рынках во Вьетнаме, в частности в провинции Лаокай, где *«этнические меньшинства часто подвергаются унижениям»* и поэтому иногда вынуждены скрывать свою этническую принадлежность, на рынках в Китае она и её земляки всегда стараются всеми возможными способами подчеркнуть, что они являются выходцами из Вьетнама. Иными словами, этническая идентичность зай часто создаётся и используется участниками трансграничной торговли как социальная идентичность, транслируемая для клиентов в Китае, даже если они относятся к другим этническим общностям – ханьцам или представителям других этнических меньшинств. По словам Тхюи, важный момент состоит в том, что на китайском рынке, где она продаёт товары, много зай, и поэтому, позиционируя себя как зай, ей легче вести торговлю из-за этнической близости с покупателями. Кроме того, другие покупатели, не принадлежащие к зай, *«знают, что они выходцы из Вьетнама, и им это импонирует, поэтому вести торговлю намного легче»*, так как по ту сторону границы и китайцы (ханьцы), и зай, обычно считают, что представители этнических меньшинств *«честны и добросовестны»*. Тхюи сообщила, что, понимая эту ментальную особенность жителей Южного Китая, она, как и другие женщины зай, отправляясь в Китай, независимо от того какие товары они будут продавать и на каком рынке, часто надевают традиционные костюмы зай, которые являются важным и легко воспринимаемым маркером их этнической идентичности. Как свидетельствует опыт Тхюи, *«достаточно надеть традиционную одежду зай и взять с собой заплечную корзину, чтобы покупатели увидели в тебе представителя одного из этнических меньшинств Вьетнама»*.

Для участников трансграничной торговли из Лаокая, которые каждый день пересекают границу, чтобы продавать овощи и фрукты на ближайшем рынке в Хэкоу, принадлежность к этническим меньшинствам является ещё более значимым преимуществом. В частности, Хыонг, которая сама относится к кинь, этническому большинству Вьетнама, и которая тоже участвует в трансграничной торговле, разделяет преобладающее мнение о том, что китайские покупатели, ханьцы или представители этнических меньшинств, *«обычно не любят продукты, продаваемые вьетами (кинь), предпочитая им продукты народа зай, так как они считают, что овощи, которые продают люди из этнических меньшинств, всегда чище и свежее»*. Поэтому, отправляясь продавать товары в Китай, Хыонг, как и большинство женщин зай в коммуне Куангким (*Quang Kim*), расположенной недалеко от пропускного пункта, всегда старается сделать так, чтобы люди с другой стороны границы думали, что она тоже относится

<sup>15</sup> Хэкоу – населённый пункт, расположенный рядом с государственной границей в Хэкоу-Яоском автономном уезде Хунхэ-Хани-Ийского автономного округа провинции Юньнань (КНР).



к этническим меньшинствам. По словам Хыонг, для многих клиентов в Китае этническими маркерами принадлежности к зай, помимо языка и традиционных костюмов, может быть красная нить на запястье. Хыонг комментирует это так: *«просто увидев, что я ношу красную нить на запястье, независимо от того в какую одежду я одета, мои потенциальные покупатели сразу думают, что я из их этнической группы»*<sup>16</sup>.

Тоан (кинь, уроженец провинции Йенбай), который тоже торгует на рынке Хэкоу с 1994 г., сказал, что из-за того, что представители этнических меньшинств имеют определённые преимущества в торговле на китайских рынках, многие кинь, отправляясь на рынок в Хэкоу, тоже надевают костюмы этнических меньшинств, чтобы пользоваться теми же преимуществами в торговле. Однако из-за того, что кинь не знают языка зай и не могут продемонстрировать другие маркеры этнической принадлежности, в них *«легко обнаружить людей, не относящихся к этническим меньшинствам»*, и поэтому им трудно конкурировать с зай в торговле, особенно сельскохозяйственной продукцией. По опыту Тоана, *«они одеты в этническую одежду, и китайцы верят им больше, чем нам ... При том что мы с ними закупаем овощи у одного и того же посредника во Вьетнаме и продаем на одном и том же рынке в Китае, китайцы всегда будут отдавать приоритет в покупке продуктов питания у продавцов из этнических меньшинств»*. Описанная ситуация ещё раз подтверждает наблюдение К. Гирца о том, что в системе «базарной экономики» успех во многом достигается не за счёт повышения эффективности или улучшения качества продуктов, а «за счёт обеспечения владельцу привилегированной позиции в исключительно сложной, слабо артикулированной и чрезвычайно шумной сети коммуникации» [Гирц 2009: 57].

В то время как большинство торговцев из этнических меньшинств предпочитают заниматься мелким бизнесом, не делая больших инвестиций, многие вьеты (кинь) часто предпочитают арендовать торговые места на китайских рынках, чтобы иметь возможность вести дела на постоянной основе и в долгосрочной перспективе. Тоан и его жена из города Йенбай выбрали именно эту форму ведения бизнеса. Они начали заниматься трансграничной торговлей в 1994 г., когда граница была открыта уже в течение трёх лет. Как и многие другие торговцы, пара сначала просто пересекала границу, чтобы зарабатывать на жизнь продажей наиболее доступных продуктов, имеющих спрос. Вскоре, когда у супругов скопился небольшой капитал и, что немаловажно, нашлись два партнёра, которые помогли *«позаботиться о документах и лучше разобраться в законах»*, пара решила арендовать киоск для торговли на рынке Хэкоу. Сначала супруги в основном продавали сельскохозяйственную продукцию – от овощей и фруктов до риса и кукурузы. Однако около 10 лет тому назад их основным товаром стали готовые продукты питания, в том числе различные виды роллов в рисовой бумаге с начинкой, шашлычки из мяса и пр. (*nem, giò, chả*), а также специи. В будние дни Тоан доставляет товар через границу к жене, которая торгует в Китае, уезжая утром и возвращаясь в полдень, чтобы присматривать за детьми и заниматься домашними делами. По праздникам, когда спрос на готовую еду высок, Тоан отправляет детей помогать жене делать роллы с начинкой и жареные блинчики. Тоан и его жена рассказали, что из-за большого спроса на блюда вьетнамской кухни в городе Хэкоу у пары появился недостаток. По сравнению с предыдущим периодом *«торговли всем, что было под руками»*, аренда киосков и продажа определённых продуктов приносит более высокий и стабильный доход, но такая форма

<sup>16</sup> Обычай завязывать красную нить на запястье ассоциируется у многих народов Северного Вьетнама и Южного Китая, в частности, у зай, с представлениями о «привязывании душ».

ведения бизнеса требует больших затрат времени и средств, а также «понимания законов страны пребывания». По словам жены Тоана, необходимость постоянно поддерживать бизнес и отношения с посредниками столь велика, что она не может закрыть киоск даже в случае болезни: «Если я закрою киоск на один день, мои покупатели сразу же уйдут в другое место, и я могу потерять своих постоянных клиентов». Из-за необходимости постоянно поддерживать бизнес у неё более 20 лет не было возможности вернуться в родной город, чтобы отпраздновать Новый год, так как за весь год она может позволить себе отдохнуть только утром в первый день нового года.

Кроме того, инвестиции в аренду торговых мест могут быть сопряжены с рисками. Накануне Нового года по лунному календарю в 2020 г. супруги вложили в закупку продуктов более 400 млн донгов, включая собственные сбережения и заемные средства, но из-за пандемии COVID-19 тонны готовой еды и других продуктов пришлось уничтожить, наняв для этого специального работника. С учётом транспортных расходов пара потеряла более 500 млн донгов (около 21 тыс. долл.), что стало для них невосполнимой потерей.

### Особенности трансграничной торговой деятельности жителей северо-восточных районов провинции Куангнинь

Среди этнических общностей, населяющих побережье Южно-Китайского моря, трансграничная торговая деятельность наиболее характерна для кинь (вьетов), проживающих на полуострове Чако (*Trà Cỏ*) (рис. 3). Это определяется географическими и историческими факторами, а также особыми отношениями, сложившимися между сообществами кинь Чако и кинь в китайском городке Ванви. Исторически общины кинь Ванви и Чако происходят из прибрежного поселения Дошон, расположенного в районе современного Хайфона.

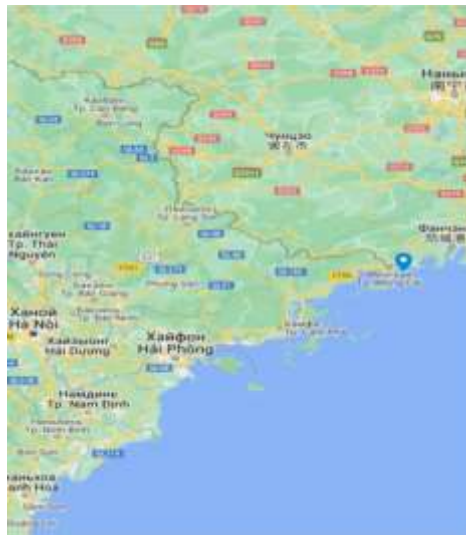


Рис. 3. Полуостров Чако (*Trà Cỏ*, обозначен голубой меткой) расположен на северо-востоке вьетнамской провинции Куангнинь.

До франко-китайской конвенции 1887 г. о делимитации границы Чако и Ванви были островами на периферии китайской и вьетнамской империй. Эти территории не были разделены государственной границей, и отношения жителей Чако и Ванви были подобны отношениям двух соседних деревень: они вместе ловили рыбу в одних и тех же районах моря, добывали морепродукты на одних и тех же участках побережья; участвовали в семейных и общественных мероприятиях в одной или другой деревне. Эта связь сохранялась в течение

сотен лет, и даже после того, как район Ванви в результате демаркации границы оказался на территории Китая. После перерыва, связанного с событиями 1979–1989 гг., с 1990-х годов общины этих двух приграничных поселений стали восстанавливать свои отношения в формах побратимства, участия в совместных мероприятиях и праздниках и особенно – в поддержании деловых связей.

В середине 1990-х годов кинь Чако и Ванви специализировались на трансграничной перевозке товаров широкого спроса: одежды, обуви, сигарет, бытовой техники и других предметов первой необходимости из Китая во Вьетнам, а в обратном направлении, из Вьетнама в Китай, доставлялись продукты морских промыслов, овощи, фрукты и лекарственные травы.

В конце 1990-х – начале 2000-х годов жители полуострова Чако были вовлечены в нелегальную трансграничную торговлю углем, осуществляя перевозки на маломерных лодках. После того как ситуация была поставлена под контроль, товарный обмен был переориентирован в основном на морепродукты и овощи. При этом группа кинь из Чако занимается добычей морепродуктов и сбором товаров на вьетнамской стороне, а кинь из Ванви организуют их продажи в Китае. Наиболее востребованными продуктами в этом товарообмене являются медузы (*síu*), морские черви (*sá sùng*) и морские огурцы (*hải sâm*). По словам жителей Чако, именно эти три продукта стали основными в трансграничном товарообороте, так как они пользуются широким спросом в Китае и при этом не входят в состав пищевых предпочтений во Вьетнаме.

В отличие от торговли в архаичных формах «базарной экономики», которая характерна для приграничных районов провинции Лаокай, торговые отношения между сообществами кинь Чако и Ванви строятся на первоначальных инвестициях, деятельности агентов и дилерских компаний. Некоторые предприниматели из Чако создают предприятия по закупке и предварительной обработке товаров для их последующей продажи партнерам в Ванви, что свидетельствует о более масштабных и эффективных торговых операциях.

### **Выводы**

С начала 1990-х годов трансграничная торговля превратилась в важный ресурс жизнеобеспечения для представителей разных этнических групп, населяющих китайско-вьетнамское приграничье. При этом в разных районах приграничья эта торговля имеет свою специфику.

В провинции Лаокай на северо-западе Вьетнама трансграничная торговля по-прежнему сохраняет архаичные черты, в т. ч. отмеченные Гирцем и Таксом в работах о «базарной экономике» и «пенни капитализме». К ним можно отнести следующие: использование в товарообмене легко доступных в условиях натурального хозяйства продуктов, минимальные первоначальные инвестиции, значимость неформальных связей в процессе клиентелизации и распространения информации, достижение коммерческого успеха за счёт преимуществ неэкономического характера (этническая принадлежность и культурный капитал участников товарообмена). Среди других особенностей трансграничной торговли в этом районе можно выделить следующие: сочетание коммерческой деятельности с другими стратегиями жизнеобеспечения; гендерную специфику (торговля осуществляется преимущественно женщинами); формирование набора «национальных продуктов» Вьетнама, включающего определённые виды сельскохозяйственной продукции и лекарственных растений; постепенную трансформацию архаичных форм торговли в более развитые, связанные с

арендой торговых мест на приграничных рынках Китая, привлечение заемных средств. Также следует отметить трансформацию структуры традиционного хозяйства жителей западных районов вьетнамо-китайского приграничья: происходит постепенный переход от выращивания риса как основной продовольственной культуры к выращиванию овощей и фруктов, востребованных на китайских рынках.

В северо-восточной провинции Куангнинь в трансграничную торговлю наиболее активно вовлечены сообщества кинь (вьетов), проживающие на полуострове Чако. Их основная торговая специализация – морепродукты и овощи, которые через сеть небольших дилерских и агентских компаний поставляются партнерам в приграничных районах китайской провинции Гуанси, в частности в г. Ванви, где проживает значительное число этнических вьетнамцев. Здесь в отличие от более простых форм торговли, представленных в провинции Лаокай, трансграничное взаимодействие носит более масштабный и эффективный характер, обеспечивая быстрый рост благосостояния жителей.

### **Список литературы**

- Гирц К.* Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 2. С. 54–61.
- Зотова М.В., Гриценко А.А., Себенцов А.Б.* Повседневная жизнь в российском пограничье: мотивы и факторы трансграничных практик // Мир России. 2018. № 4. С. 56–77.
- Нгуен Тхи Тхань Бинь, Та Тхи Там.* Трансграничные этнические отношения на вьетнамско-китайских приграничных рынках после 1990 г. // Вьетнамские исследования. 2021. Т. 5. № 3. С. 71–89.
- Endres K.W.* Constructing the Neighbourly "Other": Trade Relations and Mutual Perceptions across the Vietnam-China Border // *Sojourn: Journal of Social Issues in Southeast Asia*. 2015. Vol. 30. No. 3. P. 710–741.
- Endres K.W.* Making Law: Small-Scale Trade and Corrupt Exceptions at the Vietnam-China Border // *American Anthropologist*. 2014. Vol. 116. No. 3. P. 611–625.
- Endres K.W.* Market Frictions: Trade and Urbanization at the Vietnam-China Border. New York; Oxford: Berghahn Books, 2019. (Max Planck Studies in Anthropology and Economy. Vol. 5).
- Hiệp định tạm thời về việc giải quyết công việc trên vùng biên giới hai nước giữa Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa [Временное соглашение об урегулировании в приграничной зоне двух стран между правительством Социалистической Республика Вьетнам и Правительством Китайской Народной Республики]. 06.11.1991. URL: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bo-may-hanh-chinh/Hiep-dinh-tam-thoi-giai-quyet-cong-viec-vung-bien-gioi-giua-Viet-Nam-Cong-hoa-nhan-dan-Trung-Hoa-1991-49905.aspx>. (На вьет. яз.)
- Kolosov V., Scott J.W.* Selected Conceptual Issues in Border Studies // EUBORDERSCAPES. Working Paper 4. October 2013.
- Lý Hành Sơn.* Quan hệ xuyên biên giới trong hoạt động kinh tế ở một số tộc người vùng miền núi phía Bắc [Трансграничные отношения в хозяйственной деятельности ряда этнических групп горных районов Северного Вьетнама] // Tạp chí Dân tộc học. 2014. Tr. 25–37. (На вьет. яз.)
- Rousseau J.-F., Turner S.* Not at All Costs: Frontier Modernization Schemes and Ethnic Minority Livelihood Debates in the Sino-Vietnamese Borderlands // *Verge: Studies in Global Asias*. 2018. Vol. 4. No. 1. P. 133–159.
- Schoenberger L., Turner S.* Negotiating Remote Borderland Access: Small-Scale Trade on the Vietnam–China Border // *Development and Change*. 2008. Vol. 39. No. 4. P. 667–696.
- Tạ Thị Tâm.* Mạng lưới xã hội của các tiểu thương ở chợ vùng biên (Nghiên cứu trường hợp chợ Cốc Lều, tỉnh Lào Cai) [Социальные сети мелких торговцев на приграничных рынках (на примере рынка Коклеу, провинция Лаокай)]. Luận văn Thạc sĩ Dân tộc học, Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn Hà Nội. 2013. (На вьет. яз.)
- Tax S.* Penny Capitalism: a Guatemalan Indian economy. Chicago (IL): University of Chicago Press, 1953.

Turner S. Borderlands and border narratives: A longitudinal study of challenges and opportunities for local traders shaped by the Sino-Vietnamese border // *Journal of Global History*. 2010. Vol. 5. No. 2. P. 265–287.

Turner S. Red stamps and green tea and dilemmas in the Sino-Vietnamese borderlands // *Area*. 2013. Vol. 45 No. 4. P. 396–402.

Zhang Juan. Neighbouring in Anxiety along the China-Vietnam Border // *The Art of Neighbouring. Making Relations Across China's Borders (Asian borderlands)* / Saxer M., Zhang J. (eds). Amsterdam: Amsterdam University Press, 2017. P. 203–222.

### **References**

Endres, K.W. (2015) Constructing the Neighbourly "Other": Trade Relations and Mutual Perceptions across the Vietnam–China Border. *Sojourn: Journal of Social Issues in Southeast Asia*, 30(3):710–741.

Endres, K.W. (2014) Making Law: Small-Scale Trade and Corrupt Exceptions at the Vietnam–China Border. *American Anthropologist*, 116 (3): 611–625.

Endres, K.W. (2019) Market Frictions: Trade and Urbanization at the Vietnam-China Border. NY; Oxford: Berghahn Books. (Max Planck Studies in Anthropology and Economy, 5).

Geertz K. (2009). Bazarnaya ekonomika: informatsiya i poisk v krest'yanskom marketinge [Bazaar economy: information and search in peasant marketing]. *Ekonomicheskaya sociologiya* [Economic sociology], 10 (2): 54–61. (In Russian)

Hiệp định tạm thời về việc giải quyết công việc trên vùng biên giới hai nước giữa Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và Chính phủ Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa [Temporary Agreement on the settlement of affairs in the border areas of the two countries between the Government of the Socialist Republic of Vietnam and the Government of the People's Republic of China]. 06.11.1991. URL: <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bo-may-hanh-chinh/Hiep-dinh-tam-thoi-giai-quyet-cong-viec-vung-bien-gioi-giua-Viet-Nam-Cong-hoa-nhan-dan-Trung-Hoa-1991-49905.aspx>. (In Vietnamese)

Kolosov, V., Scott, J.W. (2013) Selected Conceptual Issues in Border Studies. *EUBORDERSCAPES Working Paper*, 4.

Lý Hành Sơn (2014). Quan hệ xuyên biên giới trong hoạt động kinh tế ở một số tộc người vùng miền núi phía Bắc [Ly Hanh Son. Cross-border relations in economic activities among some ethnic groups in the Northern mountainous region]. *Tạp chí Dân tộc học*, 25–37. (In Vietnamese)

Nguyen Thi Thanh Binh, Ta Thi Tam (2021). Cross-border ethnic relations at Vietnam-China border markets since 1990. *The Russian Journal of Vietnamese Studies*, 5(3): 71–89.

Rousseau, J.-F., Turner, S. (2018) Not at All Costs: Frontier Modernization Schemes and Ethnic Minority Livelihood Debates in the Sino-Vietnamese Borderlands. *Verge: Studies in Global Asias*, 4 (1):133–159.

Schoenberger, L., Turner, S. (2008). Negotiating Remote Borderland Access: Small-Scale Trade on the Vietnam-China Border. *Development and Change*, 39 (4): 667–696.

Tạ Thị Tâm (2013). Mạng lưới xã hội của các tiểu thương ở chợ vùng biên (Nghiên cứu trường hợp chợ Cốc Lếu, tỉnh Lào Cai) [Social network of small traders in border markets (Case study of Coc Leu market, Lao Cai province)]. Luận văn Thạc sĩ Dân tộc học, Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn Hà Nội.

Tax, S. (1953) *Penny Capitalism: a Guatemalan Indian economy*. Chicago: Univ. Chicago Press.

Turner, S. (2010). Borderlands and border narratives: A longitudinal study of challenges and opportunities for local traders shaped by the Sino-Vietnamese border. *Journal of Global History*, 5(2):265–287.

Turner, S. (2013) Red stamps and green tea and dilemmas in the Sino-Vietnamese borderlands. *Area*, 45 (4): 396–402.

Zhang, Juan (2017). Neighbouring in Anxiety along the China-Vietnam Border, in: *The Art of Neighbouring. Making Relations Across China's Borders (Asian borderlands)*. Saxer M., Zhang J., eds., p. 203–222. Amsterdam: Amsterdam Univ. Press.

Zotova, M.V., Gricenko, A.A., Sebencov, A.B. (2018). Povsednevnyaya zhizn' v rossijskom pogranich'e: motivy i faktory transgranichnykh praktik [Everyday life in the Russian borderland: motives and factors of cross-border practices]. *Mir Rossii*, 4: 56–77. (In Russian)