

DOI: 10.24412/2618-9453-2021-3-71-89

Нгуен Тхи Тхань Бинь, Та Тхи Там

**ТРАНСГРАНИЧНЫЕ ЭТНИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА
ВЬЕТНАМСКО-КИТАЙСКИХ ПРИГРАНИЧНЫХ РЫНКАХ
ПОСЛЕ 1990 г.**

Аннотация. Рынки на вьетнамско-китайской границе – место не только обмена и покупки товаров, но и социально-культурного обмена родственными этническими группами, проживающих по обе стороны границы. Восстановление экономики Вьетнама с конца 1980-х годов и нормализация вьетнамско-китайских отношений в 1991 г. способствовали развитию рыночного обмена на границе между двумя странами, что удовлетворяло потребности этнических групп в торговле товарами в прилегающих районах, помогало культурному взаимодействию, поддерживало и расширяло родственные отношения и дружбу между ними. В статье исследуются трансграничные этнические отношения, связанные с торговлей, обменом товарами и развитием социальных сетей этнических меньшинств на двух типичных приграничных рынках – рынке Локбинь в районе Локбинь пров. Лангшон и рынке общины Канкау в уезде Симакай пров. Лаокай, что проясняет динамику межэтнических отношений на приграничных территориях Вьетнама и Китая после 1990 г.

Ключевые слова: родственные этнические общины, трансграничные отношения, приграничные рынки, вьетнамско-китайская граница

Для цитирования: Нгуен Тхи Тхань Бинь, Та Тхи Там. Трансграничные этнические отношения на вьетнамско-китайских приграничных рынках после 1990 г. // Вьетнамские исследования. Сер. 2. 2021. № 3. С. 71–89.

Введение

Трансграничные этнические отношения могут устанавливаться между людьми одной и той же этнической группы или разных этнических групп в приграничных районах соседних стран [Vương Xuân Tình và cộng sự 2014: 4]. Такие типы отношений имеют долгую историю, проявляющуюся в экономической деятельности, культурном обмене и религиозных убеждениях. В контексте глобализации и вследствие развития современного транспорта, современных коммуникаций и рыночной экономики эти отношения не только укрепляются внутри соответствующих стран, которые имеют общую границу, но и охватывают многие другие страны, где проживают люди той же этнической принадлежности, исповедующие одну и ту же религию [Lý Hành Sơn 2014: 26].

Общая граница между Вьетнамом и Китаем простирается вдоль семи вьетнамских провинций (последовательно с востока на запад) – Куангнинь, Лангшон, Каобанг, Хазянг, Лаокай, Лайтяу и Диенбиен, двух китайских провинций – Юньнань и Гуанси, а также части Гуанси-Чжуанского автономного района. Помимо основной вьетнамской этнической группы кинь, в этом регионе проживает 25 этнических меньшинств [Vương Xuân Tình 2014: 59]. Большие этнические группы – численностью более миллиона человек – это нунги, таи, тхай и хмонги. Небольшие этнические группы – численностью менее 10 тыс. человек – это пупео,

сила, лаху и др. [Tổng điều tra dân số 2010]. Между тем на юге Китая долгое время проживает 12 этнических меньшинств¹, имеющих родственные отношения с этническими меньшинствами на границе с Вьетнамом [Vương Xuân Tình 2014: 56]. Жители этих приграничных районов в течение долгого времени состояли в экономических, культурных и социальных отношениях, и они проявляются обычно на оживлённых рынках этой зоны и вблизи границы.

С тех пор как Вьетнам начал экономические реформы и особенно после того как в 1991 г. Вьетнам и Китай нормализовали отношения, помимо созданных заново рынков, был восстановлен ряд традиционных мест торговли. К настоящему времени в приграничной зоне насчитывается около 200 больших и малых рынков, расположенных в городах, посёлках и общинных центрах. Рынки в большей степени сконцентрированы в провинциях Хазянг (90) и Каобанг (32) и меньше в пров. Диенбиен (1). Существующая рыночная система удовлетворяет потребности жителей в товарообмене и обеспечивает место для поддержания и осуществления культурного и социального обмена всех участвующих этнических групп, проживающих по обе стороны границы. Развитие рыночного обмена на вьетнамско-китайской приграничной территории не только способствует обмену между жителями, но и создаёт возможности для крупнейшего сухопутного движения товаров как в северной горной зоне СРВ, так и по всей стране. Таким образом, социальные сети и отношения между несколькими этническими меньшинствами по обе стороны границы все больше расширяются.

Данная статья основана на полевых исследованиях, проведённых за последние три года на двух рынках – рынке Локбинь в уезде Локбинь пров. Лангшон и рынке общины Канкау в уезде Симакай пров. Лаокай. В ней представлено осмысление трансграничных этнических отношений через торговлю, а также создание и поддержание социальных сетей между этническими группами и торговцами в приграничном регионе, что, в свою очередь, проясняет роль отношений этнических меньшинств и торговли между ними.

Обзор литературы

До 2000 г. рынки, расположенные в высокогорных районах в целом и приграничные рынки Вьетнама и Китая в частности, привлекали мало внимания исследователей и упоминались как культурные центры лишь в нескольких этнографических исследованиях [Lý Hải 1995; Hà Thị Kim Oanh 1997]. В последнее время многие учёные заинтересовались трансформацией приграничных рынков и сложившимися здесь социально-экономическими отношениями. Исследование Кр. Боннин [Bonnin 2011], проведённое в пров. Лаокай, сфокусировано на осмыслении динамики передвижения местных этнических меньшинств при обмене товарами на этих рынках и влиянии современной государственной политики в отношении развития рынка на коммерческую жизнь и источники существования мелких торговцев. К. Грийо [Grillot 2014] уделила больше внимания опыту взаимодействия вьетнамских и китайских мелких торговцев на рынке Монгкай в пров. Куангнинь, который помогает преодолению культурных различий и деловых рисков. Исследование К. Эндрес [Endres 2019], проведённое в провинции Лаокай, нацелено на раскрытие социальных отношений в контексте рыночной деятельности и экономических операций в приграничных районах, изучение культурных практик, благодаря которым мелкие предприниматели формируют социальные взаимосвязи, выявляя их динамику и трудности. Исследование Та Тхи

¹ Чжуан, ханьцы, дай, буи, мяо (хмонги), яо, и, хани, лаху, гэлао, цзин и хуэй.

Там [Tạ Thị Tâm 2013] положения на рынке Коклеу в пров. Лаокай помогает понять, как малые предприятия создают социальные сети на основе близких родственных и других отношений на таких рынках. До сих пор исследования по этой теме в основном касались социальных сетей мелких вьетнамских торговцев и торговых отношений между вьетнамскими и китайскими торговцами в целом, но при этом мало внимания уделялось отношениям этнических меньшинств в этом районе.

В то время как во Вьетнаме этнические отношения обычно являются предметом исследования многих социальных наук, особенно этнографии и антропологии, изучению трансграничных этнических отношений не уделяется должного внимания, особенно с учетом этнической истории, культурных отношений, перспектив миграции и труда, а также брака и родственных отношений [Vương Xuân Tình et al. 2014: 6–7]. Исследовательские работы Вьонг Суан Тиня [2011], Ли Хань Шона и Чан Тхи Май Лан [2017] являются двумя наиболее глубокими трудами по трансграничным этническим отношениям в современной вьетнамско-китайской приграничной зоне. В этих исследованиях показано, что трансграничные отношения этнических меньшинств в этой области до сих пор соответствуют разнообразным традициям. Этнические отношения, родство и брак продолжают играть ключевую роль в экономических, социальных и культурных отношениях. Они проявляются в экономической деятельности, например, при обмене урожаем и животными, в трансграничной торговле, при найме иностранных рабочих, аренде земли для производства товаров, направляемых за границу, в социальных системах (родственники и брак) и в культурном обмене (использование языка, культурных продуктов и участие в семейных ритуалах). С. Тернер [2010], а также Л. Шёнберг и С. Тернер [2008] изучали жизнь мелких торговцев во вьетнамско-китайской приграничной зоне, отметив, что, хотя государство принимает административные меры по ужесточению учёта и контроля на границе, жители часто обходят их, пользуясь преимуществами своего социального-культурного положения (местный опыт, доступные торговые сети, знание языка и этнические отношения), чтобы преодолевать трудности и найти возможности улучшения своей жизни. В настоящем исследовании рассматривается, как торговцы из этнических меньшинств на обоих приграничных рынках используют свои трансграничные этнические, родственные и дружеские отношения при товарном обмене на рынках.

Обзор двух рынков

Рынок Локбинь

Рынок Локбинь расположен в г. Локбинь уезда Локбинь пров. Лангшон в 15 км от контрольно-пропускного пункта Тима, вблизи уезда Ниньминь и экономической зоны контрольно-пропускного пункта Айдием (Китай). Это один из традиционных рынков пров. Лангшон с характерными чертами для народов таи и нунг. Рынок возник еще до французского колониального периода, и до пограничной войны 1979 г. здесь было много китайских торговцев. В 2011 г. рынок Локбинь перестроили на старом месте площадью 6000 кв.м. Три четверти рыночной площади полностью застроены и разделены на ряды с киосками для одежды, обуви, электроприборов и бытовой техники, а также для товаров животноводства, птицеводства и лесоматериалов. На рынке есть специальная площадка под открытым небом для стихийных торговцев, приезжающих продавать сельскохозяйственную продукцию, но большинство людей в этом районе сохраняют старые привычки и предпочитают торговать на улицах вдоль берега реки протяженностью несколько километров.

Раньше рынок работал только шесть раз в месяц – 1, 6, 11, 16, 21 и 26 числа по лунному календарю. С 1990 г. он работает каждый день, и жители района могут здесь покупать и продавать товары. Долгое время лучшими товарами на рынке были продукция сельского хозяйства, лесоматериалы и местные продукты. Около 80 домашних хозяйств из общин народов таи и нунг² имеют постоянные прилавки на рынке, где продаются саженцы, сельскохозяйственные материалы и местные сельскохозяйственные продукты, такие как грибы, в том числе древесные, побеги бамбука и все виды ценных лечебных трав, таких как кардамон, анис, корица и сычуаньский любисток (*ligusticum striatum*). Этот специальный ассортимент часто переправляется трейдерами, которые торгуют им на рынках конечного потребления и в Китае. Несколько мелких торговцев импортируют китайскую электронику и бытовую технику, продают их на рынке и доставляют в районные магазины.

Рынок Канкау

Рынок Канкау – традиционный рынок народа хмонг из общины Канкау, расположенной в уезде Симакай, пров. Лаокай. До 1995 г. рынок был невелик, и люди здесь продавали то, что выращивали сами: овощи, кукурузу, рис, кур и свиней, а некоторые мелкие торговцы привозили на рынок продовольственные товары и предметы первой необходимости. В общине насчитывался десяток торговцев хмонг, которые покупали буйволов и продавали их местным жителям и торговцам-хмонгам в других частях Китая. Однако сделки обычно заключались только среди семей в деревне. Когда рынок был отстроен заново, то удобный транспортный подъезд, а также рост покупательной способности местного населения стали привлекать на рынок него все больше и больше приезжающих в Канкау и в соседние общины. Семьи, желающие купить или продать буйволов, и торговцы из общины также отправляются на рынок, тем самым создавая здесь торговую зону для скота. С 1995 по 2000 г. рынок Канкау постепенно разрастался, удовлетворяя спрос на крупный рогатый скот и буйволов не только в общине и регионе, но отсюда стали поставлять большое количество буйволов и на китайский рынок. Поначалу рынок работал один день в неделю – по субботам, а с 2018 г. добавились еще три рабочих дня – вторник, четверг и пятница – для торговли буйволами. В период 2000–2009 гг. в дни работы рынка продавалось всего несколько сотен буйволов, а с 2010 по 2018 г. их количество увеличилось до тысячи. С конца 2018 г. оно снизилось по сравнению с предыдущим периодом: из-за ограничений на стороне Китая за день продавалось примерно 300–500 буйволов³.

С 2010 г. в дни работы рынка здесь торгуют 480 домашних хозяйств хмонгов из общины (всеми категориями товаров, включая буйволов); около 120–150 торговцев буйволами из хмонгов и торговцы некоторых других этнических меньшинств из соседних общин и уездов Бакха и Симакай, 50–70 торговцев кинь из расположенных в дельте провинций, таких как Бакзянг, Виньфук и Тханьхоа, и примерно 30–45 китайских торговцев. Около 80 % буйволов, продаваемых на рынке Канкау, покупают китайские торговцы, 10 % – торговцы из Хайфона и

² Среди них около 50 домохозяйств составляют представители этнической группы таи, а 30 домохозяйств – представители этнической группы нунгов. Народ таи, как правило, торгует более ценными товарами, такими как бытовая техника, изделия из пластика и лекарственные растения, в то время как нунги торгуют сельскохозяйственными материалами, продуктами питания и овощами.

³ Ежегодно в районе вьетнамско-китайской границы в уезде Симакай действует от пяти до семи таких ограничений, каждое продолжительностью от трех до пяти дней. Во время действия ограничений пересекающие границу товары задерживают. Китайские торговцы не склонны приезжать в это время и не решаются ввозить товары в Китай, опасаясь, что их конфискуют китайские таможенники.

провинций Центрального плато⁴, ищущие боевых буйволов а оставшиеся 10% продаются местным жителям и жителям из близлежащих общин, которые покупают буйволов для разведения и работы.

Трансграничные этнические отношения на рынках

Народы таи и нунг из района на границе между Вьетнамом и Китаем поддерживают давние отношения с чжуанами из провинции Гуанси в Китае [Vương Xuân Tình 2014]. Многие из таи и нунгов, проживающих в Локбине, имеют родственников и соседей по ту сторону границы, особенно это касается супружеских отношений, потому что их предки мигрировали из Китая во Вьетнам на протяжении многих поколений. До пограничной войны 1979 г. во время праздников регулярно совершались переходы через границу по местным дорогам. С 1979 г. количество семей и родов таи и нунгов, которые помнят и поддерживают связь с родственниками в Китае, сократилось из-за войны и пограничного контроля, осуществляемого местными полицейскими силами обеих стран, что со временем привело к постепенному сокращению отношений между кланами. После нормализации отношений между Вьетнамом и Китаем в 1991 г. торговля возобновилась и трансграничные экономические отношения между этими этническими группами стали более заметными и разнообразными по форме [Lý Hành Sơn 2014: 26].

После того как открыли границу и в близлежащих районах стала развиваться экономика, многие товары из приграничной зоны Локбинь, такие как продукты питания, домашний скот, птица и лекарственные растения, покупались и отправлялись на рынок Айдием в Китае. Мелкие китайские торговцы – в основном представители народа чжуан – перевозят через границу такие товары, как, например, лекарственные растения, сахарный тростник и птица. Они приходят на рынок в Локбине, делают заказ или покупают сразу и перевозят товар прямо через границу. Так, Фыонг, женщина из народа таи, торгует на рынке и поддерживает отношения с тремя деловыми друзьями-чжуанами из Китая, которые часто приходят туда, чтобы заказать вьетнамские лекарственные растения, такие как настоящий кардамон, клубни горца остроконечного, жимолость и гималайский женьшень. Она покупает эти товары у местных жителей и продает их на рынке. Фыонг поддерживает торговые отношения с этими друзьями более 20 лет, начиная с 1999 г. Хай, тоже женщина из народа таи, 15 лет торгует лекарственными растениями у ворот рынка Локбинь, закупаая дома свежие лекарственные растения для китайских торговцев. У нее сложились отношения с пятью друзьями-чжуанами и одним родственником таи из г. Айдием по другую сторону границы. Бай, продавец препаратов китайской медицины из народа таи, имеет хорошие деловые отношения с тремя друзьями-чжуанами, а две его тети из народа таи вышли замуж в Китае. Все они просили Бая купить жимолость и сакандру голую (*sarcandra glabra*). Они ходят за товарами в Локбинь два-три раза в месяц. Бай – скупщик лекарственных растений – имеет деловые отношения с друзьями-чжуанами более 30 лет с 1990 г. по настоящее время.

⁴ Ежегодно 9 августа по лунному календарю в прибрежном районе Дошон, Хайфон, проводится традиционный фестиваль боёв буйволов. В провинциях Центрального плато (Тэйнгуен) проводится праздник жертвоприношения буйволов, который становится центральным событием. Чтобы подготовиться к этим праздникам, владельцы буйволов объезжают горные провинции, особенно их интересуют северные горные уезды, где они отбирают крупных, здоровых и уравновешенных буйволов, а затем обеспечивают им уход и готовят их для участия в культурных праздниках сообщества.

Вышеприведенные истории показывают, что деловые отношения продавцов, торгующих на рынке Локбинь, с мелкими торговцами, проживающими по другую сторону границы с Китаем, установились в основном после 1990 г. на основе новых социальных отношений. Трансграничные родственные отношения в рыночной торговле являются частью трансграничных отношений и играют жизненно важную роль в работе мелких торговцев. У Бонг, женщины из народа таи, торгующей курами на рынке Лок Бинь, три тётки со стороны отца и две тётки со стороны матери, одна младшая сестра – все по происхождению таи, замужем за чжуанами из китайского Айдиема, из них две тётки по материнской линии и одна тётка по отцу торгуют курами на рынке в Айдиеме. Они состоят в деловых отношениях с Бонг и часто приезжают в Локбинь на лунный Новый год, праздник посещения могил и годовщины смерти. В апреле 2018 г. Бонг выдавала свою дочь замуж, и все её родственники из Китая приехали на свадьбу в Локбинь.

У Хоан, этнической таи, торгующей пластмассовыми изделиями на рынке Локбинь, есть две тётки и четыре племянницы таи, и все вышли замуж в Айдиеме. Ещё у неё есть шесть родственников-чжуанов, четверо из которых связаны с семьёй ее мужа. У родственников Хоан в Китае есть важные контакты в бизнесе и торговле, и вышеупомянутые родственники помогали Хоан импортировать товары, выбирать производителей, доставлять товары в Локбинь и оказывали финансовую поддержку. В 2014 г. Хоан понесла убытки и заняла денег у ростовщика на оплату импорта товаров, но одна из её тётка, две племянницы и три друга из Китая одолжили ей 300 млн донгов и познакомили с тремя продавцами, которые предоставили ей кредит на импорт товаров в Локбинь. Спустя два года Хоан выплатила все долги и теперь независима в своем бизнесе. По сравнению со многими мелкими торговцами на рынке Хоан имеет преимущество, поскольку ей очень помогали родственники, проживающие по другую сторону границы. Эти отношения важны для Хоан, и она часто встречается с родственниками и друзьями в Локбинь и в Китае на лунный Новый год, во время праздника посещения могил, на свадьбах, похоронах и годовщинах смерти.

Такие отношения, как у Хоан и её родственников, являющиеся результатом деятельности на рынке или связанные с ней, возникают достаточно часто и иногда закладывают основу для многих трансграничных браков. Около 15 женщин, торгующих на рынке Локбинь, вышли замуж за китайцев⁵. Эти женщины познакомились со своими мужьями, когда ездили в Китай за товарами, встречались с друзьями и навещали родственников. По словам Линь, женщины из народа нунг, которая 13 лет была замужем за чжуаном – китайским владельцем малого бизнеса, – до 2000 г. она со своей матерью ездила в Китай за товаром и поддерживала деловые отношения с семьёй своего мужа. Выйдя замуж, Линь осталась в Китае, но часто бывала в Локбинь, доставляя сюда товары мужа. За это время она помогла своему мужу продать больше товаров и расширить деловые отношения семьи.

На рынке Канкау хмонги считаются одной из этнических групп с самыми сильными трансграничными связями среди 26 этнических групп в приграничной зоне Вьетнама и Китая. Обычай хмонгов гласит, что люди с одинаковой фамилией и имеющие одних предков являются братьями, где бы они ни находились, и им запрещено вступать в брак. Если они знают друг друга, то должны помогать друг другу. У хмонгов существует практика бесплатной

⁵ Это отражает общую тенденцию в этнических группах таи и нунг в приграничных районах. Согласно статистике, с 1990 по 2011 г., если рассматривать только приграничные районы пров. Лангшон, 3004 женщины, большинство из таи и нунгов, вышли замуж по ту сторону границы, из них на район Локбинь пришлось 863 случая [Lý Hành Sơn 2014: 142].

миграции, поэтому они до сих пор часто циркулируют в приграничных районах, чтобы поприсутствовать на праздниках у родственников и друзей из других этнических групп. Основываясь на родословных и связанных с родством правилах, хмонги расширили свои отношения через деятельность по обеспечению средств к существованию благодаря этническим социальным организациям и культурной деятельности. Однако количество хмонгов, вступающих в брак с представителями своей этнической группы, проживающими за границей, меньше, чем у других меньшинств в Северном Вьетнаме [Lý Hành Sơn 2014: 126–127, 149]. Среди женщин-хмонгов в общине Чанкау только две недавно вышли замуж за китайских хмонгов, проживающих за границей. По словам местных жителей, хмонги издавна и вплоть до наших дней уделяют больше внимания поддержанию и укреплению родственных и этнических отношений во всех сферах жизни мужчин. Таким образом, женщины не играют важной роли в социально-экономическом обмене через трансграничные браки. Более того, хмонги в этой общине строго следуют обычаю не вступать в брак с людьми одного происхождения. Поэтому они поддерживают и укрепляют родственные отношения со своими родственниками, проживающими за границей посредством другой деятельности, а не через супружеские отношения.

До 1979 г. несколько местных хмонгов торговали буйволами в Лаокае, чтобы удовлетворить потребности своей этнической группы и хмонгов, проживающих в Китае [Bonnin 2011]. В прошлом такие операции имели небольшой масштаб, но между хмонгами, торговавшими буйволами в Канкау, и китайскими хмонгами существовали торговые связи и социальные отношения, так же как и с другими этническими группами на китайской территории. С тех пор как рынок был восстановлен и расширен, хмонги, которые раньше покупали буйволов на рынке Канкау, передали свой опыт и деловые связи своим потомкам. Благодаря этому торговые отношения между хмонгами в Канкау и хмонгами, проживающими по другую сторону границы, не только сохранились, но и ещё больше расширились.

Трансграничное родство и сеть этнических отношений играют важную роль в торговле буйволами на рынке Канкау. Чанг А.Д., 69-летний торговец с многолетним опытом торговли буйволами, сообщил, что до 1990 г. он покупал буйволов на рынке Фалонг, где в баре встретил Чанга А.В., 65-летнего хмонга из пров. Юньнань, Китай. Поговорив друг с другом, они поняли, что являются родственниками из одной семьи. С тех пор Чанг А.В. часто просил Чанга А.Д. найти и купить буйволов и познакомил его с четырьмя другими родственниками в Китае, которые также торговали буйволами. Позже они остановились в его доме, когда Чанг А.В. приехал покупать буйволов в Канкау.

Зянг А.К. – крупный торговец буйволами на рынке Канкау. В прошлом он покупал буйволов у Бао Йена, чтобы продавать их местным жителям. Десять лет назад Зянг А.К. встретил трёх дядей, которые потеряли связь с семьёй после эмиграции в 1980-х годах. Он покупал для них только буйволов и просил своих родственников купить лошадей в Китае и передать их людям в его районе и на равнине. Зянг А.К. рассказал, что, помимо трёх дядей в Китае, которые покупали буйволов на этом рынке, у него есть пять братьев, два младших шурина и пять младших братьев, которые тоже покупают и продают буйволов на рынке Канкау. Один из китайских дядей часто покупал буйволов у Зянга А.К. и их родственников. По словам Зянга А.К., пять братьев также стали крупными торговцами буйволами благодаря своим отношениям с тремя дядями, проживающими на китайской стороне.

Помимо этнических родственников, важную роль в торговой деятельности на рынке Канкау играют друзья. 42-летний Зянг А.Л. много лет занимается торговлей буйволами. Когда

его попросили составить список своих партнеров и отношений по работе, Зянг А.Л. сказал, что знает 20 торговцев буйволами хмонгов из общины Чанкау, 30 хмонгов в пров. Лаокай, семь друзей хмонгов в Китае и 20 друзей, принадлежащих к кинь и другим этническим группам. Случай Зянга А.Л. показывает, что в дружеских отношениях самую важную роль играет этническая принадлежность. Согласно объяснению Зянга А.Л., торговля буйволами требует капитала, географической близости, доверия и одного языка – все это делает условия для торговли более благоприятными и обеспечивает безопасность. Зянг А.Л. сказал, что в торговля с людьми из других этнических групп во время переговоров и выборе товаров часто возникают трудности и проблемы. Этнические друзья по другую сторону границы также становятся все более важными для торговцев буйволами, таких как Зянг А.Л. Китайские друзья-хмонги, которых он знал, были представлены ему родственниками при общении в баре на местном рынке. На нынешнем рынке Канкау многие хмонги участвуют в обмене и посещают бары. Как и родственные отношения, дружба, связанная с бизнес-деятельностью этнических меньшинств, поддерживается и укрепляется благодаря приглашениям друг друга на праздники, свадьбы, похороны и другие подобные мероприятия.

Несмотря на то что на рынке Канкау торговлей буйволами занимаются много кинь и некоторые другие этнические меньшинства, хмонги в этом районе, особенно в Канкау, играют важную роль в торговых операциях на рынке. Большинство этнических групп и торговцев в других местах часто вынуждены продавать буйволов хмонгам в Канкау вместо того, чтобы продавать их напрямую китайским торговцам.

Покупка буйволов у народа хмонг в Канкау для продажи в Китай не влечет за собой капитальных убытков и обычно приносит большую прибыль, поскольку цена, говорят, соответствует ценности буйвола. Между тем люди кинь не так честны, как хмонги, потому что назначают более высокую цену и иногда продают нездоровых буйволов. Если вы хотите иметь устойчивый бизнес, вам следует объединить бизнес с хмонгами в Канкау (Зянг Сео Л., 41 год, китайский хмонг, интервью на рынке Канкау в декабре 2017 г.).

Некоторые торговцы кинь пытались совершать сделки напрямую с китайскими торговцами хмонгами, но эти операции оказались менее успешными и эффективными, чем при продаже хмонгам в Канкау. Выяснилось, что языковое, культурное и религиозное сходство, основанное на этнических отношениях, является преимуществом хмонгов, помогая им стать посредниками в сделках по продаже буйволов между кинь и другими этническими группами в этом районе, включая китайских хмонгов.

Заключение

В течение долгого времени этнические меньшинства на вьетнамско-китайской приграничной территории поддерживали трансграничные отношения с теми же и другими этническими группами, участвуя почти во всех сферах экономической деятельности, социальной жизни, культурной и религиозной деятельности. Однако в прошлом эти отношения зависели от прямого контакта и обмена, что ограничивалось географическими и транспортными реалиями. Последствия пограничной войны 1979 г. и десятилетия закрытых границ между Китаем и Вьетнамом прервали и испортили отношения. После нормализации в 1991 г. дипломатических связей между двумя странами наряду с интенсивным развитием систем электронной связи и социальных сетей эти отношения все больше расширялись и укреплялись. Зоны пограничных пунктов и рынки служат местами, которые не только

позволяют жителям с обеих сторон границы обмениваться товарами, но и способствуют развитию транснациональных отношений между этническими группами.

Данное исследование показало, что трансграничные экономические отношения на указанных рынках, как правило, формируются на основе новых социальных отношений, таких как партнерство и браки. Что касается торговли, то китайские предприниматели часто идут на приграничные рынки, где сформированы или восстановлены трансграничные этнические и родственные отношения. На основании рекомендаций родственников и друзей, проживающих по обе стороны границы, а также в процессе рыночной торговли было заключено множество трансграничных браков, что ещё больше способствовало развитию социальных отношений и обмену товарами между этническими группами двух стран. Благодаря незначительным связям по линии кровного родства и давним знакомствам с представителями этнических групп по другую сторону границы в последние годы отношения между этническими меньшинствами на вьетнамско-китайской границе укрепились, что расширило экономические, социальные и трансграничные брачно-семейные отношения, а также транснациональные контакты. Некоторые этнические группы, такие как хмонги, знают, как использовать свои социокультурные преимущества для поддержания этнических и родственных трансграничных отношений, чтобы стать посредниками в сделках и играть важную роль на приграничных рынках. В этом случае трансграничные этнические отношения создают возможность для интеграции и развития этнических меньшинств по обе стороны границы.

Список литературы

Bonnin Christine. Markets in the Mountains: Upland Trade – Scapes, Trader Livelihoods, and State Development Agendas in Northern Vietnam. Doctoral thesis of Philosophy. Faculty of Graduate Studies and Research, McGill University, Montréal, 2011.

Endres W. Kirsten. Market Frictions: Trade and Urbanization at the Vietnam-China Border. NY: Berghahn, 2019.

Grillot Caroline. “Làm kinh doanh không dễ”: Những thay đổi thất thường của buôn bán ở vùng biên giới theo cách nhìn của người buôn bán Trung Quốc” [«Вести бизнес непросто»: неустойчивые изменения в приграничной торговле с точки зрения китайских торговцев] // *Tạp chí Dân tộc học*. 2014. №.3. Tr.16–25.

Hà Thị Kim Oanh. “Chợ tình” của người Dao đỏ Sa Pa [«Рынок любви» красных зао в Сапе] // *Tạp chí Dân tộc học*. 1997. №. 1. Tr. 75–76.

Lý Hải. Chợ – một trung tâm văn hóa ở vùng cao [Рынок - культурный центр в высокогорье] // *Tạp chí Văn hóa Dân gian*. 1995. №. 4. Tr. 21–24.

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 экономической деятельности некоторых этнических групп в горных регионах Севера] // *Tạp chí Dân tộc học*. 2014. №. 4. Tr. 25–37.

Lý Hành Sơn, Trần Thị Mai Lan (đồng chủ biên). Quan hệ dân tộc xuyên quốc gia ở Việt Nam (Nghiên cứu tại vùng miền núi phía Bắc) [Транснациональные этнические отношения во Вьетнаме (исследования в горных районах Севера)]. Hà Nội: Nxb. Khoa học xã hội, 2017.

Schoenberger Laura, Turner Sarah. Negotiating Remote Borderland Access: Small-Scale Trade on the Vietnam–China Border // *Development and Change*. 2008. No. 39(4). Blackwell Publishing.

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) [Социальная сеть 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 [Магистерская диссертация по этнографии, Ханойский университет общественных и гуманитарных наук], 2013.

Tổng điều tra dân số và nhà ở năm 2009. Tổng cục thống kê. [Перепись населения и жилищного фонда 2009 г. Главное статистическое управление]. Hà Nội: Nxb. Thống kê, 2010.

Turner Sarah. 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. No.5. P. 265–287.

Vương Xuân Tình. Một số vấn đề cơ bản về dân tộc dưới tác động của sự phát triển vùng biên giới Việt - Trung (Nghiên cứu về người Hà Nhì ở một làng của tỉnh Lào Cai và một làng thuộc châu Hồng Hà, tỉnh Vân Nam, Trung Quốc) [Основные этнические проблемы, возникающие под влиянием развития приграничной территории Вьетнама и Китая (Исследование народа ха-ни в деревне провинции Лаокай и деревне провинции Хонгха провинции Юньнань, Китай)]. Đề tài cấp Bộ. Viện Dân tộc học, 2011

Vương Xuân Tình. Văn hóa với phát triển bền vững ở vùng biên giới Việt Nam [Культура с устойчивым развитием в приграничных районах Вьетнама]. Hà Nội: Nxb. Khoa học xã hội, 2014.

Vương Xuân Tình et al. Nghiên cứu quan hệ dân tộc xuyên quốc gia: Cách tiếp cận, phương pháp và khung phân tích [Исследование транснациональных этнических отношений: подходы, методы и аналитические основы] // *Tạp chí Dân tộc học*. 2014. № 4. Tr. 4–14.

Авторы:

Нгуен Тхи Тхань Бинь, канд. наук по антропологии, заместитель директора, Институт антропологии ВАОН. ORCID: 0000-0002-0712-9566. E-mail: nguyenttbinh@yahoo.com

Та Тхи Там, канд. наук по антропологии, научный сотрудник, Институт антропологии ВАОН. E-mail: tam110986@gmail.com

Продвижение статьи:

Дата поступления: 17.03.2021

Дата поступления в переработанном виде: 06.08.2021

Принята к печати: 24.08.2021

Nguyen Thi Thanh Binh, Ta Thi Tam
**CROSS-BORDER ETHNIC RELATIONS AT VIETNAM-CHINA
BORDER MARKETS SINCE 1990**

Abstract. At the Vietnamese-Chinese border, markets serve as places not only for exchanging and purchasing goods but also for socio-cultural exchanges among ethnic groups on both sides of the border. The Vietnamese economic renovation in the late 1980s and the process of normalizing Vietnam-China relations in 1990 have contributed to the development of the market system at the borderline between these two countries, meeting the commodity trade needs of involved ethnic groups in the region and the surrounding areas, promoting cultural exchange, and maintaining and expanding kinship relations and friendship between the ethnic groups on both sides of the border. This article explores the cross-border ethnic relationships shown in trading, exchanging goods, and developing social networks of ethnic minorities in two typical border markets – Loc Binh market in Lang Son’s Loc Binh district and Can Cau commune market in Lao Cai’s Si Ma Cai district – thereby clarifying the dynamics of ethnic relations in the Vietnam-China border area since 1990.

Keywords: ethnic relations, cross-border relations, border markets, Vietnam-China border

For citation: Nguyen Thi Thanh Binh, Ta Thi Tam (2021). Cross-Border Ethnic Relations at Vietnam-China Border Markets since 1990. *Russian Journal of Vietnamese Studies*, 3: 71–89.

Introduction

Cross-border ethnic relations can be established among people with the same and different ethnic groups in border areas with neighboring countries [Vương Xuân Tình và cộng sự 2014: 4]. These types of relationships have a long history, manifested in economic activities, cultural exchange, and religious beliefs. In the context of globalization, and with the impact of modern transport, modern communication, and the market economy, these relationships not only increase within the relevant countries that share a border but also reach out to many other countries where people with the same ethnicity and the same religion may live [Lý Hành Sơn 2014: 26].

The shared border between Vietnam and China stretches over seven Vietnamese provinces, which, from east to west, includes Quang Ninh, Lang Son, Cao Bang, Ha Giang, Lao Cai, Lai Chau, and Dien Bien, as well as the two Chinese provinces Yunnan and Guangxi province and parts of the Zhuang autonomous regions. Besides the major Vietnamese ethnic group of the Kinh, 25 ethnic minorities are living in this area [Vương Xuân Tình 2014: 59]. Ethnic groups with a large population - over one million people - are Nung, Tay, Thai and Hmong people. Ethnic groups with a small population – under 10,000 people- are Pu Peo, Si La, La Hu... [Tổng cục thống kê 2010]. Meanwhile, in the South of China, there are 12 ethnic minorities¹ living for a long time, with kinship relationships with ethnic minorities in the border of Vietnam [Vương Xuân Tình 2014: 56]. For a long time, the residents in these border areas have had economic, cultural, and social exchanges, and these activities commonly take place at the bustling markets in the region and near the border.

Since Vietnam implemented its economic reforms and especially since Vietnam and China normalized relations in 1990, a series of traditional markets has been re-established in addition to some that are newly established. Up to now, the Vietnam-China border area has nearly 200 large and small markets, distributed in cities, towns, commune centers in the region. The markets concentrate

¹ Zhuang, Han, Dai, Buyi, Miao (Hmong), Yao, Yi, Hani, Lahu, Kelao, Jing and Hui.

more in Ha Giang province (90 markets), Cao Bang province (32 market) and less in Dien Bien province (1 market). This market system meets the needs of goods exchange of residents and provides a place for maintaining and delivering cultural and social exchange of all participating ethnic groups on both sides of the border. The development of the market system in the Vietnam-China border area not only has the role of promoting exchange activities between residents but also often represents the largest commodity transactions by land in the Northern mountainous region as well as the entire country. Therefore, the relationships and social networks between several ethnic minorities in the region on both sides of the border are increasingly expanding.

Based on field research at two of these markets—Loc Binh market in Lang Son's Loc Binh district and Can Cau commune market in Lao Cai's Si Ma Cai district—conducted over the past three years, this report presents an understanding of cross-border ethnic relations through trading and establishing and maintaining social networks between ethnic groups and traders in the border region, thereby clarifying the role of ethnic minority relations and trade among them.

Academic Discours

Before 2000, highland markets in general and Vietnam-China border markets received little research attention, with only a few ethnographic studies referring to these markets as cultural centers [Lý Hải 1995; Hà Thị Kim Oanh 1997]. Recently, many scholars have become interested in the transformation of border markets and the socioeconomic relations that take place there. Bonnin's [2011] research in Lao Cai province focused on understanding the dynamics of local ethnic minorities in exchanging goods in these markets and the impact of the recent market development policies of the state on the commercial livelihoods of small merchants. Grillot [2014] paid greater attention to the experience of cooperating between Vietnamese and Chinese small merchants in trading at Mong Cai market in Quang Ninh province to overcome cultural differences and business risks. Endres' [2019] research in Lao Cai focused on understanding social relations in the context of market activities and economic transactions in the border areas, examining cultural practices that enable small businesses to build and shape their social relationships, thereby demonstrating the dynamics and challenges that small traders need to overcome. A study by Tạ Thị Tâm (2013) at Coc Leu market in Lao Cai province aimed to understand how small businesses build social networks based on kinship, relatives, and other relationships in such markets. Up to now, research on this topic has been mainly concerned with the social networks of Vietnamese small traders and the trade relations between Vietnamese and Chinese traders in general, but little attention has been paid to the relations of ethnic minorities in the area.

While ethnic relations generally attract the attention of many social sciences in Vietnam, especially ethnography and anthropology, the study of cross-border ethnic relations has not been given adequate attention, especially when considering the perspective of ethnic history, cultural relations, migration and labor, and marriage and kinship relations [Vương Xuân Tình và cộng sự 2014: 6–7]. The research papers of Vương Xuân Tình [2011] and Lý Hành Sơn and Trần Thị Mai Lan [2017] are two of the most in-depth works on cross-border ethnic relations in the recent Vietnam-China border area. These studies show that up to now, the cross-border relations of ethnic minorities in this area still take place according to many traditions. Ethnic relations, kinship, and marriage continue to play a key role, making these the foundation for economic, social, and cultural relationships. These relationships are manifested through economic activities such as the exchange of crops and animals; cross-border trading; cross-border employment; land lease for production across borders, social systems (relatives and marriage), and cultural exchange (by using language,

cultural products, and attending family rituals). Turner (2010) and Schoenberger and Turner (2008) studied small-scale traders in the Vietnamese-Chinese border area and pointed out that, although the state has measures to tighten border management in terms of administration, residents often take advantage of their socio-cultural capital (e.g., local expertise, available trading networks, language proficiency, and ethnic relations) to overcome challenges and seize opportunities in their livelihood development. This study will clarify how ethnic minority traders in both border markets make use of their cross-border ethnic, kinship, and friendship relations in commodity exchanges at the markets.

Overview of the two studied markets

Loc Binh market

Located in Loc Binh town in Lang Son's Loc Binh district, 15 km away from the Chi Ma border gate, and adjacent to the Ninh Minh district and Ai Diem border gate economic zone (China), Loc Binh market is one of the traditional, ancient markets with characteristics of the Tay and Nung people in Lang Son province. Formed before the French colonial period, before the 1979 border war, there were many Chinese traders at the market. In 2011, Loc Binh market was rebuilt on the grounds of the old market covering an area of 6,000 m². Three-quarters of the market area are fully built and separated into rows with kiosks for clothing, footwear, electrical appliances, and household appliances, as well as breeders, livestock, poultry, and forest products. The market has a dedicated open-air area for amateur traders who come to sell agricultural products, but most people in the area retain the old habits and tend to focus on trading on the streets along the riverbank that stretches over several kilometers in length.

Previously, the market had only six sessions per month on the 1st, 6th, 11th, 16th, 21st, and 26th of the lunar month. Since 1990, Loc Binh market has been held every day to enable the people in the district to buy and sell goods. For a long time, the market's outstanding products were agricultural, forestry, and local products. About 80 households from the Tay and Nung communities² have permanent stalls at the market selling seedlings, agricultural materials, and native agricultural products such as mushrooms, bamboo shoots, cloud ear fungi, and all kinds of valuable medicinal herbs, such as cardamom, anise, cinnamon, and *ligusticum striatum*. These specialties are often transferred by traders who sell them at downstream markets and to China. Several small traders also import Chinese electronics and household appliances to sell at the market and deliver them to regional stores.

Can Cau market

Can Cau Market is a traditional market of the Hmong people of Can Cau commune in Lao Cai's Si Ma Cai district. Before 1995, Can Cau market was only a small-scale market where people sold cultivated products such as vegetables, maize, rice, chicken, and pigs; and some small traders brought groceries and necessities for sales to the market. There were 10 Hmong traders in the commune who bought buffalo and sold it to locals and Hmong traders in other parts of China. However, transactions usually only took place among families in the village. When the market was newly built at the current location, its convenience for traffic, along with the increasing purchasing power of local people, attracted more and more visitors to Can Cau and the neighboring communes around to the market. Families wishing to buy and sell buffaloes and traders in the commune also went to the market to trade, thus forming a trading area for cattle at the market. From 1995 to 2000,

² Among these, about 50 households are Tay ethnic people, and 30 households are Nung people. The Tay people tend to trade more valuable goods such as household appliances, plastic goods or medicinal plants, while the Nung people tend to trade agricultural materials, foods, or vegetables.

Can Cau market gradually increased in scale, meeting not only the demand for cattle and buffalo exchanges in the commune and the region but also providing a large number of buffaloes for the Chinese market. Starting with one session per week on Saturdays, in 2018, Can Cau market opened three more sessions on Tuesdays, Thursdays, and Fridays for buffalo trading. While in the 2000–2009 period, each session saw only a few hundred buffaloes traded, from 2010 to 2018 that number increased to thousands of buffaloes. From the end of 2018, the volume of traded buffaloes in the market decreased compared to before, with only about 300–500 buffaloes sold per session due to the impact of China's border ban³.

Since 2010, each market session saw the participation of 480 Hmong households from the commune (trading in all categories including buffaloes); about 120–150 Hmong buffalo traders and some other ethnic minorities from the neighboring communes and districts of Bac Ha and Si Ma Cai; 50–70 Kinh traders from delta provinces, such as Bac Giang, Vinh Phuc, and Thanh Hoa; and about 30–45 Chinese traders. About 80% of buffaloes traded at Can Cau market are sold to Chinese traders, 10% are sold to merchants looking for fighting buffaloes from Hai Phong and the Central Highlands provinces⁴, and the remaining 10% are traded with people from the area and the surrounding communities who buy buffaloes for breeding and work.

Cross-border ethnic relations in the markets

The Tay and Nung people in the Vietnam-China border area have had long-standing relations with the Zhuang people in Guangxi province, China [Vuong Xuân Tình 2014]. Many Tay and Nung people in Loc Binh have relatives and neighbors across the border, especially marital relations, because their ancestors have migrated from China to Vietnam for many generations. Before the border war in 1979, traveling during the holidays took place regularly through local roads. Since 1979, the number of Tay and Nung families and lineages who remember and keep in touch with relatives in China has decreased due to the impact of the war and border controls by local police forces of both countries, both of which led to gradually split relations between the clans over time. However, since Vietnam and China normalized relations in 1990, goods were traded again, and cross-border economic relations among these ethnic groups became more prominent and diversified in forms [Lý Hành Sơn 2014: 26].

Since the opening of the border and the development of the nearby economy, many commodities such as food, livestock, poultry, and medicinal plants from the Loc Binh border area have been purchased and sold to Ai Diem market in China. Some items such as medicinal plants, sugarcane, and poultry are brought to the other side of the border by minor Chinese traders – mostly Zhuang people – who come to Loc Binh market to order or buy directly for the other side of the border. Mrs. Phuong, a Tay saleswoman at Loc Binh market, has relationships with three Zhuang business friends from China who often come to the market to order Vietnamese medicinal plants such as true cardamom, tuber fleecflower, honeysuckle, and Himalayan ginseng. She buys these from

³ Every year, the Vietnam–China border area in the district of Si Ma Cai experiences five to seven such bans, with each lasting three to five days. During these bans, goods crossing the border are stalled. Chinese traders are less likely to come, or even do not dare to bring goods into China for fear of seizure by Chinese functional forces.

⁴ Every year on August 9 in the lunar calendar, there is a traditional buffalo fighting festival of the people in the coastal region of Do Son, Hai Phong. In the provinces of the Central Highlands, the buffalo stabbing festival takes place when there are major events in the community. To prepare for these festivals, buffalo owners go around the mountainous provinces, especially the northern mountainous areas, to find and select large, healthy, and well-balanced buffaloes for care taking and training to serve the community's cultural festivals.

people in the area to sell them at the market. Mrs. Phuong has had a trading relationship with these three friends for over 20 years since 1999. Mrs. Hai, a Tay woman who has been trading medicinal plants for 15 years in front of the gate of Loc Binh market, buys fresh medicinal plants for Chinese traders. She has relationships with five Zhuang friends and one Tay relative on the other side of Ai Diem town. Mr. Bay – a Tay seller of Chinese medicine – has good business relationships with three Zhuang friends and two of his aunts, who are Tay people, married in China. They all asked Mr. Bay to buy the honeysuckle and sarcandra glabra. They go to Loc Binh two to three times a month to collect goods. Mr. Bay has been a medicinal plant purchasing agent and has had business relationships with Zhuang friends for over 30 years, from 1990 to the present.

The above stories show that the business relationships of the sellers in Loc Binh market with small traders on the other side of China were mainly established after 1990 based on the new social relationships. Cross-border kinship relationships in market trade are also a part of cross-border relations and play a vital role in assisting the work of small traders. Mrs. Bong, a Tay woman selling chicken at Loc Binh market, has three aunts (on her father's side), two aunts (on her mother's side), one younger sister who are all Tay people, married to Zhuang husbands in Ai Diem, China, of which there are two aunts on the mother's side and one aunt on the father's side, who also sell chickens at the market in Ai Diem. They also have business relationships with Mrs. Bong and often go to Loc Binh for Lunar New Year, the Grave-visiting festival, and anniversaries of deaths. In April 2018, Mrs. Bong held a wedding for her daughter and all her relatives from China who went to Loc Binh to celebrate her daughter's wedding.

Mrs. Hoan, a Tay ethnic woman who sells plastic goods at Loc Binh market, has two aunts and four nieces who are Tay and married in Ai Diem, China. She also has six other relatives who belong to the Zhuang, of which four are related to her husband's family. Mrs. Hoan's relatives in China have important contacts in business and trading, and the above-mentioned relatives helped Mrs. Hoan import products, choose manufacturers, provide capital support, and transport goods to Loc Binh. In 2014, Mrs. Hoan made losses and borrowed from a loan shark to import goods, but one of her aunts, two nieces, and three friends from China lent her VND300 million and introduced her to three sellers who allowed her credit when importing to Loc Binh. After two years, Mrs. Hoan paid off all debts and is now independent in her business. Compared to many small traders in the market, Mrs. Hoan has an advantage, as she received a lot of help from her relatives on the other side of the border. These relationships are important to Mrs. Hoan, and they often meet each other for Lunar New Year, the Grave-visiting festival, weddings, funerals, and anniversaries of deaths in Loc Binh and China.

Relationships such as those between Mrs. Hoan and her relatives that result from or relate to the market happen often, and sometimes lay the foundation for many cross-border marriages. Up to 15 women who trade at Loc Binh market have married Chinese husbands⁵. These women got to know their husbands from going to China to pick up goods, meet friends, and visit relatives. According to Linh – a Nung woman who had been married for 13 years to a Chinese Zhuang small business owner – before 2000, she followed her mother to China to import goods and had a business relationship with her husband's family. After getting married, Linh stayed in China but often returned to Loc Binh to deliver the goods for her husband. Since then, she has helped her husband sell more products and expand the family's business relationships.

⁵ This reflects the general trend of the Tay and Nung ethnic groups in the border areas. According to statistics, from 1990 to 2011, only counting the border districts of Lang Son province, there were 3,004 women, most of them Tay and Nung, who got married across the border, of which, Loc Binh district had 863 cases [Lý Hành Sơn 2014: 142].

At Can Cau market, the Hmong are considered one of the ethnic groups with the strongest cross-border relations among the 26 ethnic groups in the Vietnam-China border area. Hmong customs stipulate that people with the same surname and ancestors are brothers, wherever they are, and are forbidden to get married. When they know each other, they should help each other. The Hmong also have free migration practices, so up to now, the Hmong often go back and forth between the border areas to visit and attend festivals of relatives and ethnic friends. Based on the lineages and their regulations, the Hmong have expanded into other relationships through livelihood activities, ethnic social organizations, and cultural activities. However, the number of Hmong people who marry their co-ethnic group across the border is less than other minorities in Northern Vietnam [Lý Hành Sơn 2014: 126–127, 149]. Among the Hmong women in Can Cau commune, only two have recently married Chinese Hmong across the border. According to the local people, the Hmong place greater emphasis on maintaining and consolidating kinship and ethnic relations in all areas of life, taking place among men from many generations to now. Thus, women do not have an important role in socioeconomic exchange through cross-border marriage. Moreover, the Hmong in this commune strictly follow the custom of not marrying people of the same lineage. Therefore, they maintain and strengthen kinship relations with their relatives across the border through other socioeconomic activities, rather than through marital relations.

Before 1979, several local Hmong traded buffaloes in Lao Cai to serve the need for traction between the local Hmong and those in China [Bonnin 2011]. In the past, these transactions have remained on a small scale, but a commodity connection and social relationships exist between the Hmong buffalo traders in Can Cau and those Hmong, as well as other ethnic groups, on the Chinese side. Since the market was restored and expanded, the Hmong who bought buffaloes from previous generations to Can Cau market passed their experience and their business relationships to their descendants. Owing to that, the trading relations between the Hmong in Can Cau and the Hmong on the other side of the border have been maintained and increasingly expanded.

Cross-border kinship and a network of ethnic relations play an important role in the buffalo trade in Can Cau market. Mr. Trang A.D., a 69-year-old trader with many years of experience in buffalo trading, said that before 1990, he bought buffaloes at Pha Long market, where he met Mr. Trang A.V., a 65-year-old Hmong from Yunnan province, China, at a pub. After talking to each other, they realized they were relatives from the same family lineage. Since then, Mr. Trang A.V. has often asked Mr. Trang A.D. to find and buy buffaloes and introduced Mr. Trang A.D. to four other relatives in China who also traded buffaloes. Later, they stayed at his house when Mr. Trang A.V. came to buy buffaloes in Can Cau.

Mr. Giang A.Q. is a large buffalo trader at Can Cau market. In the past, he bought buffaloes from Bao Yen to sell to people in the area. Ten years ago, Mr. Giang A.Q. met three uncles who had lost contact with the family after emigrating across the border in the 1980s. He only bought buffaloes for them and asked his relatives to buy horses from China and transfer these to the people in his area and the lowland areas. Mr. Giang A.Q. recounted that, in addition to the three uncles from China who bought buffaloes at this market, he had five brothers, two younger brothers-in-law, and five younger brothers who also buy and sell buffaloes at Can Cau market. One of the Chinese uncles often bought buffaloes from Mr. Giang A.Q. and their relatives. According to Mr. Giang A.Q., the five brothers also became big buffalo traders because of their relationship with the three uncles across the border.

In addition to ethnic relatives, friends also play an important role in trading activities at Can Cau market. Mr. Giang A.L., who is 42 years old, has been a buffalo trader for many years. When asked to make a list of his partners and relationships at work, Mr. Giang A. L. said that he knew 20

Hmong buffalo traders at Can Cau commune, 30 Hmong in Lao Cai province, seven Hmong friends in China, and 20 friends who belong to the Kinh and other ethnic groups. The case of Mr. Giang A.L. shows that, within friendships, the same ethnicity plays the most important role. According to Mr. Giang A.L.'s explanation, buffalo trade needs capital, geographic proximity, trust, and the same language – all of which make the conditions for trade more favorable and ensure safety. Mr. Giang A.L. said that trading with people of other ethnic groups often leads to difficulties and problems in bargaining and selecting items. Ethnic friends on the other side of the border are also increasingly important to buffalo traders like Mr. Giang A.L. The Chinese Hmong friends he knew were introduced by relatives through exchanges at a pub in the local market. At the current Can Cau market, many Hmong participate in exchanges and visit pubs. Like kinship relations, friendships surrounding the business activities of ethnic minorities are also maintained and strengthened through inviting each other to attend festivals, weddings, funerals, and other similar events.

Although there is a large number of Kinh and some other ethnic minorities involved in the buffalo trade at Can Cau market, the Hmong in the area, especially the Hmong in Can Cau, play an important role in commodity trading at the market. Most ethnic groups and traders in other localities often must sell buffaloes to the Hmong in Can Cau, instead of selling them directly to Chinese traders.

Buying buffaloes from the Hmong people in Can Cau to sell in China does not incur capital losses, and usually brings in a lot of profit, as the price they say is the same as the value of the buffalo. Meanwhile, Kinh people are not as honest as the Hmong because they ask for a higher price and sometimes sell unhealthy buffaloes. If you want to do a sustainable business, you should combine business with the Hmong in Can Cau (Mr. Giang Seo L., 41 years old, Chinese Hmong, interview at Can Cau market in December 2017).

Some Kinh traders tried to transact directly with Chinese Hmong traders but were less successful and effective than when selling to the Hmong in Can Cau. The linguistic, cultural, and belief similarities based on ethnic relations have been shown to be an advantage of the Hmong, helping them become intermediaries in buffalo transactions between the Kinh and other ethnic groups in the area, including Chinese Hmong.

Conclusion

For a long time, ethnic minorities in the Vietnamese-Chinese border area have had cross-border relations with the same and different ethnic groups, taking place in almost all economic activities, social relations, cultural, and religious activities. However, in the past, these relationships depended on direct contact and exchange, limited by geographic and traffic difficulties. The impacts of the border war in 1979 and a decade of closed borders between China and Vietnam interrupted and damaged the relationships. Since the two countries normalized diplomatic relations in 1990, along with the strong development of electronic communication systems and social networks, these relations have been increasingly expanded and enhanced. Border gate areas and markets serve as places that not only allow the exchange of commodities between the two countries but also promote the transnational ethnic relations of ethnic groups on both sides of the border.

This study has shown that cross-border economic relations in these markets are mainly formed based on new social relations, such as partnerships and marriages. When it comes to trading relations, Chinese traders often go to these border markets, where cross-border ethnic and kinship relations have been formed or re-established. Based on the recommendations of relatives and friends on either side of the border and during the market trade, many cross-border marriages have taken place, further promoting social relations and the exchange of goods between ethnic groups in the two countries.

From minor blood-related relationships and long-standing acquaintanceships with ethnic groups on the other side of the border, in recent years, the relationships between ethnic minorities around the Vietnamese-Chinese border have been strengthened, thus expanding economic, social, cross-border marital relations, as well as transnational relationships. Some ethnic groups like the Hmong know how to take advantage of their socio-cultural advantages in maintaining ethnic and kinship relations across the border to become intermediaries in transactions and take an important role in the border markets. In this case, cross-border ethnic relations provide an opportunity for the integration and development of ethnic minorities on both sides of the border.

References

- Bonnin Christine (2011). *Markets in the mountains: Upland Trade - Scapes, Trader Livelihoods, and State Development Agendas in Northern Vietnam*. Doctoral thesis of Philosophy, Faculty of Graduate Studies and Research, McGill University, Montréal.
- Endres W. Kirsten (2019). *Market Frictions: Trade and Urbanization at the Vietnam-China Border*. NY: Berghahn.
- Grillot Caroline (2014). “Làm kinh doanh không dễ”: Những thay đổi thất thường của buôn bán ở vùng biên giới theo cách nhìn của người buôn bán Trung Quốc” [“Business is Not Easy to Do”. The Vagaries of Border Trade from the Chinese Wholesalers’ Perspective]. *Tạp chí Dân tộc học*, 3: 16–25.
- Hà Thị Kim Oanh (1997). “Chợ tình” của người Dao đỏ Sa Pa [“Love market” of the Red Yao in Sapa]. *Tạp chí Dân tộc học*, 1: 75–76.
- Lý Hải (1995). Chợ – một trung tâm văn hóa ở vùng cao [Market – a cultural center of the upland]. *Tạp chí Văn hóa Dân gian*, 4: 21–24.
- Lý Hành Sơn (2014). “Quan hệ xuyên biên giới trong hoạt động kinh tế ở một số tộc người vùng miền núi phía Bắc” [Transborder Ethnic Relation in Economic Activity of a Number of Ethnic Peoples in Northern Upland]. *Tạp chí Dân tộc học*, 4: 25–37.
- Lý Hành Sơn, Trần Thị Mai Lan (Đồng chủ biên) (2017). *Quan hệ dân tộc xuyên quốc gia ở Việt Nam (Nghiên cứu tại vùng miền núi phía Bắc)* [Cross-border Ethnic Relation in Vietnam (Research at the Northern Upland)]. Hà Nội: Nxb. Khoa học xã hội.
- Schoenberger Laura, Turner Sarah (2008). Negotiating Remote Borderland Access: Small-Scale Trade on the Vietnam-China Border. *Development and Change*, 39(4), Blackwell Publishing.
- 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 a border market (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.
- Tổng cục thống kê (2010). *Tổng điều tra dân số và nhà ở năm 2009* [General Statistic Office. The 2009 Vietnam Population and Housing Census]. Hà Nội: Nxb. Thống kê.
- Turner Sarah (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: 265–287.
- Vương Xuân Tình (2011). *Một số vấn đề cơ bản về dân tộc dưới tác động của sự phát triển vùng biên giới Việt-Trung (Nghiên cứu về người Hà Nhì ở một làng của tỉnh Lào Cai và một làng thuộc châu Hồng Hà, tỉnh Vân Nam, Trung Quốc)* [Some Basic Issues on Ethnicity Under the Impact of the Vietnam-China Borderland Development (Case Study of Hani People in a Village of Lao Cai Province and a Village of Red River District, Yunnan Province, China)]. Đề tài cấp Bộ, Viện Dân tộc học.
- Vương Xuân Tình (2014). *Văn hóa với phát triển bền vững ở vùng biên giới Việt Nam* [Culture and Sustainable Development in Vietnam’s Borderland Regions]. Hà Nội: Nxb. Khoa học xã hội.
- Vương Xuân Tình và cộng sự (2014). Nghiên cứu quan hệ dân tộc xuyên quốc gia: Cách tiếp cận, phương pháp và khung phân tích [Vuong Xuan Tinh and partners. Research on Transnational Ethnic Relations: Approaches, Methods and Analytic Frameworks]. *Tạp chí Dân tộc học*, 4: 4–14.

Authors:

Nguyễn Thị Thanh Bình, Ph.D. (Anthropology), Deputy Director, Institute of Anthropology VASS. ORCID: 0000-0002-0712-9566. E-mail: nguyenttbinh@yahoo.com

Tạ Thị Tâm, Ph.D. (Anthropology), Researcher, Institute of Anthropology VASS. E-mail: tam110986@gmail.com

Article history:

Received: March 17, 2021

Received in revised form: August 6, 2021

Accepted: August 24, 2021