

# 跨境互惠与共生：中哈边境 互市女商在民心相通建设中的实践<sup>\*</sup>

于洁茹

(兰州大学中国边疆安全研究中心,甘肃 兰州 730030)

**[摘要]**作为边境地区塑造全球化的重要行动者和区域市场与全球经济衔接的关键,女性商人在边境地区普遍存在。互市女商作为中国与哈萨克斯坦边境的重要贸易群体,在民心相通建设中发挥着显著作用。从“跨境行商”到“互市坐商”,再到“网络微商”的发展历程中,互市女商通过“赊账买卖”和人情关系的双重策略,逐渐形成了“有交往才有交易”的新商业逻辑。同时,她们的贸易实践不仅推动了边境经济的持续发展,还深化了两国间的文化交流,助力实现边境安全与发展的国家目标。此外,基于互市女商作用的延伸讨论,可以发现中哈边境互市贸易是展现人类命运共同体的一个生动缩影。人类命运共同体理念倡导各国间的经济互通与合作,而互市贸易正是中哈两国在“一带一路”倡议下实现经济联动的最佳例证。通过边境互市贸易,中哈双方不仅实现了资源互补和商品流通,还为两国边境地区创造了大量就业机会和经济发展机遇。贸易带来的经济收益进一步提升了两国边民的生活水平,这种经贸联系与依存关系正是人类命运共同体理念中“共享发展”的重要体现。中哈边境互市女商的贸易实践案例,充分印证了人类命运共同体不仅是一种全球合作的宏大理念,更是能在微观经济活动和跨文化交流中具体体现的实践路径。

**[关键词]**民心相通 边民互市 女性商人 中哈边境 人类命运共同体

**[中图分类号]**F752.7; C913.68   **[文献标识码]**A   **[文章编号]**2096-983X(2026)01-0151-10

与东北边境侧重中俄朝贸易往来、西南边境着眼于东南亚连接不同,西北边境地区是“一带一路”倡议的重要战略通道,是中国向西开放和连接中亚、欧洲的重要门户,在中国的外交和经济布局中具有不可替代的战略地位。哈萨克斯坦作为“一带一路”倡议中的重要节点,深化中哈边境民心相通建设自然成为持续推动区域基础设施建设、能源合作、经贸往来的必

要社会基础。但从实际效果来看,民心相通建设往往容易陷入“经济增长附属品”“政府部门事务”等认识误区,并在建设进度上远滞后于“五通”建设的其他方面。当前学界关于“民心相通”的研究成果大致可分为以本质内涵、逻辑规律等议题为主的基础理论研究,<sup>[1-2]</sup>以发展现状、面临问题、实践路径等议题为主的发展实践研究,<sup>[3-5]</sup>以及以评价体系、发展测度等议

收稿日期:2025-03-11;修回日期:2025-11-11

\*基金项目:国家社会科学基金西部项目“西北边境地区边民互市贸易转型提升研究”(项目号:24XMZ089)

作者简介:于洁茹,法学博士,中国史博士后,专职研究员,主要从事边疆安全与发展研究。

题为主的评价测度研究<sup>[6-8]</sup>。以上研究虽然各不相同,但大多置于国家形象建构的解释路径之中,缺乏对群际接触解释路径的关注,故而忽略了基层社会群体对民心相通建设的重要作用。鉴于民心相通具有一定复杂性和特殊性,其建设并非单向度的线性相通、一蹴而就,而是需要长期渐进的发展过程<sup>[9]</sup>。那么在此过程中,以某一群体为纽带的群际接触便成为边境地区实现“民心相通”的重要基础和先天优势。

## 一、问题的提出

作为边境地区塑造全球化的重要行动者、区域市场与全球经济得以衔接的关键,女性商人普遍存在于边境地区。因此,边境女性商人相关研究成果并不少见。如以非洲国家边境地区为背景的女性商人研究大多围绕减少贫困、不平等现象、负面影响以及非正式跨境贸易正规化转型等议题<sup>[10-12]</sup>,以南亚、东南亚国家边境地区为背景的女性商人研究则紧密围绕提高妇女社会地位、促进包容性贸易、性别区隔与贸易公正性、生存策略等议题<sup>[13-15]</sup>。相比之下,我国关于边境女性商人的研究较少,且议题大多以介绍性内容为主<sup>[16]</sup>,仅有个别研究重点分析了女性商人通过边贸行业实现主体性成长,以及她们对边境社会、两国经济合作、文化交流所发挥的重要作用<sup>[17-18]</sup>。需要注意的是,其中关于西北边境地区女性商人的研究尤为少见,更少有学者分析女性商人在民心相通建设中的作用。然而现实是,一方面女性商人群体已日益成为苏联解体后各加盟国边境地区普遍出现且值得关注的一种现象,另一方面女性商人也逐渐成为我国地广人稀的西北边境地区进行对外交流的重要群体。加之改革开放及“一带一路”倡议等政策出台,西北边境地区互市女商群体在文化交流和民心相通方面亦发挥着不可忽视的作用。在这一动态发展背景下,基于中哈边境互市女商贸易实践所展开的研究,其意义固然不只体现在微观层面的个人主体性成长,在宏观

层面的区域合作发展同样有着重要启示。

我国与哈萨克斯坦之间共计1700多公里边境线,共计分布7处口岸。截至2022年底,唯有吉木乃、巴克图、霍尔果斯三处口岸始终保持边民互市点或互市贸易业务。在地理方位上,吉木乃、巴克图、霍尔果斯口岸依次分布于中哈边境线北段、中段和南段。鉴于霍尔果斯边民互市点存在中断情况,故以吉木乃、巴克图边民互市点作为中心田野点,以霍尔果斯边民互市点作为参照田野点。自中哈边境口岸开通以来,互市女商积极参与互市贸易来改变贫困家境、实现个人发展,经由她们售出的中国产品主要流向哈萨克斯坦斋桑县、马坎其市、雅尔肯特市,经由其进口的外国产品主要流向我国新疆阿勒泰地区、塔城地区、伊犁地区。伴随边民互市快速发展,互市女商日益成为中哈边境互市贸易有序开展、两国边民进行文化交流与经济合作的重要中介者。在调查期间,笔者除了着重对从事互市贸易行业的女性商人展开深入访谈外,也对互市伴生行业群体、市场运营方、当地政府进行走访,并参与日常聚会、进货、摆货、销货等环节,以消费者、从业者、旁观者等多重角度进行考察。笔者2021年开展调研,吉木乃边民互市商人总计37人,女性28人,男性9人;巴克图边民互市商人总计78人,女性53人,男性25人。霍尔果斯个案抽样数据共22人,女性17人,男性5人。三处口岸边民互市访谈个案总计137人,其中女性占71.5%,平均年龄为49岁。从职业背景来看,2015年之前加入的互市女商,大多为下岗工人或没有正式职业的女性;2015年之后加入的互市女商,多为退休或辞职的家庭妇女。从销售产品及规模来看,互市女商主要从事销售日用百货、食品、服装等,贸易规模相对较小,但经济收益并不算低。基于以上数据资料,本文以中哈建交三十年(1992—2022)为时间线,结合口岸志、地方年鉴等史志资料与深度田野调查,围绕互市女商从业过程中在民心相通建设方面的具体实践进行分析,进而基于人类命运共同体层面对互市女商展开延伸探讨。

## 二、中哈边境互市女商的形成与发展

1978年党的十一届三中全会召开后，我国经济体制逐步由计划经济转向市场经济。国有企业因效率低下、债务频发致使企业重组已成必然，并由此引发“下岗潮”。有数据表明，1994年全国失业职工达到180万人，相当于前7年的总和；城市富余职工达1500万人，其中300多万人半年以上没有领到工资或待岗放长假，而这些人当中女性超过半数。<sup>[19]</sup>此外，据劳动部门的抽样调查，在全国1300万下岗（失业）职工中，女性占59%；到2000年末，全国城镇单位女性从业人员的绝对数量比1996年减少了1477.7万。<sup>[20]</sup>此外，下岗女工再就业也成为难题。如数据显示，在1998—2001年期间，下岗职工实现再就业的1680万人中女性只占45%，女性再就业比率远低于男性。然而伴随我国陆地边境省区沿边城镇的进一步开放，经过“一裁一扩”的发展调整，大量下岗女性由此涌入边境互市贸易行业之中，实现由“下岗女工”向“互市女商”的完美转型。

### （一）进入边贸：跨越中哈边境的“行商时期”

1992年沿边城镇开放后，边民互市贸易成为我国边境省区对外开放的主要形式，两国边民凭借“靠边”优势和口岸优惠政策积极参与其中。为了更好地投入跨境互市贸易，“行商时期”的女性商人不仅自学俄语、哈萨克语，还逐渐具备高强度带货能力，频繁往返于中哈两国。1992—1996年，互市女商主要以“国际旅行团”形式进行群体跨境。这种贸易方式也被称为“旅游购物”，普遍存在于我国北方边境贸易中。据不完全统计，该时期中国对哈萨克斯坦出口产品的60%以上都是通过旅游购物实现的。<sup>[21]</sup>1996年之后，这种群体跨境逐渐演变为个体跨境，由互市女商持个人护照、签证前往

哈萨克斯坦。据WGH女士<sup>①</sup>讲述，通常情况下她们会在北京时间7:30左右起床，9点左右乘坐国际班车前往哈萨克斯坦，大约11点到达哈萨克斯坦指定集市。接着便抓紧时间买货装车，直至下午4点左右准备返程，当天晚上8点左右可以到家。但有时也会出现例外。

“有一次班车已经过了哈萨克斯坦海关，距离中国巴克图口岸只剩下几公里，可是口岸已经关了，我们回不去。当时我们就很着急，因为正好处于两国口岸之间的戈壁地带，当时我们很多女的都哭了。后来大家都跑去等候大厅睡觉。第二天我们到达国际班车站的时候家里人已经在等候了。因为距离到达时间已经过去了太久，家里人已经料到肯定是什么事儿。我记得当时我一下车我母亲就哭了，我父亲也劝我别干了，太辛苦了。”<sup>②</sup>

随着群体跨境逐渐转向个体跨境，互市女商除了重复以往跨境贸易线路<sup>③</sup>之外，也时刻观察两国市场需求变化从而调整自身携带的产品。如从中国境内携带服装、鞋帽、蔬菜、水果等货物源源不断销往哈萨克斯坦，从哈萨克斯坦进口的轮胎、钢材、废铁、汽车配件等产品也进入我国边境日常生产生活中。由于该时期互市女商始终贯穿于进货、带货、销货各个环节，她们既是帮助货物跨境流通的搬运者，也是推动两国产品进入邻国边民日常生活中的销售者，两国社会文化也因产品双向流通而得以相互交流。总体而言，该时期互市女商在中哈边境建立起的跨境贸易网络虽然简单，但实际上为日后边民互市点建立以及互市贸易网络发展奠定了重要基础。

### （二）应对生计：基于互市空间的“坐商时期”

1997年，哈萨克斯坦出台《关于自然人经哈萨克斯坦共和国关境运送货物及运输工具的办法》，明确规定自然人带入哈萨克斯坦共和国关境总值为2000美元的总重量不超过70公斤货

<sup>①</sup>访谈对象：WGH，46岁，女性；访谈时间：2021年5月16日；访谈地点：吉木乃县吉百江边民互市。

<sup>②</sup>访谈对象：LD，54岁，女性；访谈时间：2019年8月21日；访谈地点：塔城市文化广场。

<sup>③</sup>三处口岸的互市女商以两国边民互市所在城镇为边界，不定期往返两国之间。具体线路如下：吉木乃县（中）—吉木乃口岸（中）—迈哈布奇盖口岸（哈）—斋桑（哈）—乌斯季卡缅（哈）—塞米（哈）；塔城市（中）—巴克图口岸（中）—巴克特口岸（哈）—巴克特村（哈）—马坎奇（哈）—乌尔加尔（哈）；霍尔果斯市（中）—霍尔果斯口岸（中）—努尔饶尔口岸（哈）—雅尔肯特（哈）。

物。2001年,《自然人按简化优惠办法将商品运过哈萨克斯坦共和国国界的规则》再次调整,规定运入(运出)产自第三国的不是用于生产或其它商业活动的商品且其总价值变为不超过1000美元,每人的行李总重不超过50公斤。由于所携带行李额度逐渐受限,而此时我国边贸政策不断完善<sup>①</sup>、边民互市点陆续建立<sup>②</sup>,互市女商在权衡利弊后逐渐转向互市坐商。进入“坐商时期”,边民互市中的贸易产品开始以水果、蔬菜、床品、小电器等中方产品和小工艺品、红酒、香水、糖果、蜂蜜、厨具等哈方产品为主。伴随两国产品的相互流通与使用,我国互市女商同邻国民众在饮食文化、生活习惯、审美标准等方面也有了更为深入的交流互鉴。

与行商时期相比,随着贸易空间逐渐转移至我国边民互市点之内,从事互市贸易也变得更加复杂。除了要学习掌握贸易实用技能、销售技巧以及营销技巧之外,互市女商还需要通过采取抢占货源、低价销售、拉拢顾客等策略来应对更加激烈的同行竞争。值得一提的是,互市女商由“行”向“坐”的职业转型使得其不再从始至终参与进货、带货、销货等诸多环节,而是将部分环节让渡给背包客、装卸工、流动银行等伴生行业。虽然各群体间彼此分工不同,但互市女商与伴生行业各群体之间的合作往来,在新时期确保了互市产品的跨境流通与销售,也由此形成了紧密的关系网络。

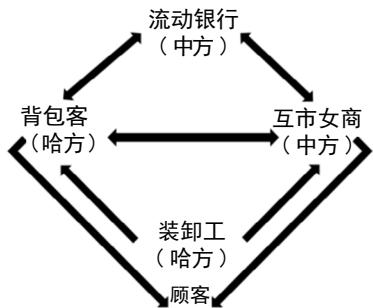


图1 边民互市各群体间互动关系图

在各类群体交往过程中,显著的文化差异让我国互市女商对邻国社会文化习惯有了更为具体的了解,也对邻国边民的生活观念有了新认识:“她们特别喜欢喝酒、玩,也很喜欢跟别人分享自己的喜悦,跟我们这边的女性有很大区别。而且她们还特别会享受,从来不存钱,今天挣300坚戈就立马花掉,不像咱们挣20元,15元都要存起来给子女。别看她们都穿得灰头土脸,一回到家里她们就要泡澡、按摩。她们还特别喜欢过各种大大小小的节日,如果有聚会还会盛装打扮。”<sup>③</sup>在互市女商的记忆中,邻国边民与我国劳动人民有着明显不同。她们通过“下苦力”挣钱,却没有过“苦日子”的观念。她们个性张扬、乐于分享。在不同文化的碰撞下,我国部分互市女商也日益欣赏这种及时享受生活的处世态度。

### (三)适应发展:迈向网络空间的“微商时期”

2015年是中哈边境互市贸易行业发展过程中最为重要的时间节点。2015年,互市女商开始将微信作为销售进口产品的重要渠道。同年,哈萨克斯坦“坚戈”却出现大幅度贬值,直接对互市贸易规模、从业群体、商品种类造成严重冲击。加之此后受到边境政策变动、顾客消费观念改变、新冠肺炎疫情等不可控因素影响,边民互市中的从业群体类型虽然与“坐商时期”并无差异,但各类从业群体的数量变化却十分明显。该时期,从事出口贸易的中方互市女商或是大量退出互市贸易或是转向进口产品销售。至于背包客、装卸工、“流动银行”及哈方边民商客,则在人数上出现大幅度缩减。随着两国边民间的互市贸易逐渐走向国内旅游贸易,边民互市中的产品开始以进口产品为主,互市女商则采取“线上+线下”的贸易方式促进产品销售。我国互市女商日益成为哈方进口产品的主要“代言人”:“哈萨克斯坦进口商品大概是在

<sup>①</sup>1996年国家出台《关于边境贸易有关问题的通知》,随后陆续出台《边民互市贸易管理办法》《关于进一步发展边境贸易的补充规定的通知》《关于促进边境地区经济贸易发展问题的批复》等相关文件对互市贸易予以支持。

<sup>②</sup>吉木乃、巴克图、霍尔果斯口岸边民互市点依次于1996年、1996年、1992年获批设立边民互市贸易点。

<sup>③</sup>访谈对象:YCZW, 53岁,女性;访谈时间:2019年12月17日;访谈地点:巴克图口岸中哈边民互市丝路文化商品城。

2000年左右才慢慢出现的，当时数量也不太多，都是哈萨克斯坦一些边民随身带一些。2015年边民互市迁到县上之后，进口产品卖得特别好，从早晨开店一直忙到晚上。说实话跟咱们国内的糖相比，背包客拿来的糖确实好吃，而且价格也不算太贵，去别人家做客提上也有面子。像洗洁精这些，虽然我没怎么用，但是有些顾客用了就觉得洗得特别干净。还有肥皂、搪瓷厨具都特别好，回头客很多。我感觉随着收入水平增加，只要有条件的，还是购买品质更好的产品来提高生活品质吧。”<sup>①</sup>值得注意的是，虽然两国边民间的互市贸易相比此前有所削弱，但依托互市贸易所展开的交往仍产生了深远影响。例如在适应行业发展的过程中，随着与哈方边民贸易互动日益频繁，在语言方面，互市女商通过学习和应用俄语或哈萨克语得以了解哈方边民的寒暄礼仪文化。在饮食方面，透过共进餐食及进口产品类型，互市女商便发现哈萨克斯坦社会同样存在“食不言”的用餐礼仪，并总结出邻国社会“爱吃糖”“能喝酒”“离不开茶”的饮食文化特点。除此之外，互市女商及哈方边民商客亦根据口岸节假日闭关通知逐渐熟悉对方国家的重要节日（详见表1）。

表1 中哈边境公路口岸节日闭关情况统计表

中方节日	日期	闭关天数	哈方节日	日期	闭关天数	共有节日	日期	闭关天数
春节	农历正月初一	7—10天 不等	东正教圣诞节	1月7日	1天	元旦	1月1日	4—5天 不等
清明节	4月5日	1—5天 不等	武装力量日反法西斯卫国战争胜利日	5月7日 5月9日	3—5天 不等	妇女节	3月8日	1—4天 不等
劳动节	5月1日	3—4天 不等	迁都日	7月6日	1—4天 不等	纳吾鲁孜节	3月21日	1—5天 不等
端午节	农历五月初五	1—5天 不等	宪法日	8月30日	1—3天 不等	肉孜节	伊斯兰月一日	1—8天 不等
中秋节	农历八月十五	1—5天 不等	总统日	12月1日	1—3天 不等	古尔邦节	教历十二月十日	1—9天 不等
国庆节	10月1日	3—16天 不等	独立日	12月16日	2—4天 不等	两国会晤日	不定	不定

（表格数据根据中华人民共和国海关总署历年节日闭关通知统计所得，<http://www.customs.gov.cn/>）

随着互市女商与哈方边民商客交往不断深入以及微信的广泛应用，她们也开始用微信相互祝福对方节日快乐。通过相互熟悉对方传统节日，我国互市女商与哈方边民商客不仅对彼此社会文化更加熟悉，亦为长久稳定的贸易互动奠

定了重要文化基础。

### 三、中哈边境互市女商的贸易策略与交往逻辑

对于女性商人个体来说，获取财富一直是她们参与贸易行业的核心目标。然而，成功的经济行为往往不只是依赖于简单的交易策略。人际关系的交流仍然是确保互市贸易顺利进行的重要因素之一。而这也促使互市市场的女性商人在交易过程中形成了一种新的交往逻辑，即更加注重平衡经济利益和个人关系。具体来看，她们不仅依赖传统的商业交易，还注重通过信任和合作来建立和维护促进贸易成功的网络。久而久之，这种新的互动逻辑使女性商人能够更加灵活地应对复杂市场环境中的各种挑战，并有效实现互市贸易的可持续发展。

#### （一）以“赊账买卖”获得情感青睐

赊账买卖是贸易双方在信任基础之上所进行的一种延迟交易。它强调通过延迟收款来保持买卖双方之间的长期贸易往来，因此可被视为是一种变相的互惠合作。在边民互市成立初期，中哈两国边民间的双边贸易比较繁荣，不仅我国边民大量购买哈方边民商客携带的进口产品，哈方边民也向我国互市女商大量购买水果、蔬菜、小家电、床品等产品。由于我国日用产品价格低，不少哈方边民在购买过程中逐渐开始转为跨境商人，专门从我国边民互市中购买产品然后再运回国内销售。久而久之，我国互市女商与哈方边民商客之间形成了相对稳定的合作关系。至于我国互市女商，她们虽然希望借助哈方边民从而打开哈萨克斯坦市场，但却不得不面对哈方边民商客资金有限的事实。鉴于两者既有着较为稳定的合作关系，又有着共同的利益追求，“赊账买卖”逐渐成为互市女商与哈方边民商客之间实现互惠共赢的重要合作方式。

“在我印象里记忆最深刻的就是我们的大

<sup>①</sup>访谈对象：LC，52岁，女性；访谈时间：2018年8月23日；访谈地点：吉木乃口岸俄哈商品店。

客户，像AKMARA还有她妈妈。刚开始的时候她们拿的货也不多，到后来能赊账了，她们要多少货我们就给多少货，等卖完了货她们就会把欠我们的钱全部还清，非常守信用。特别是AKMARA，她把她妈妈欠的账也还给我们了。虽然说赊账确实有风险，但是你不赊账她们就不来你店里，你的生意就不好，毕竟她们也可以从别人手上进货。”<sup>①</sup>

“赊账买卖”实行之初是基于哈方边民商客与互市女商之间相互信任的基础之上。然而随着互市女商之间竞争日益激烈，能否“赊账买卖”逐渐成为哈方边民商客选择合作对象的首要条件，甚至还成为其与我国互市女商进行讨价还价的一种筹码：要么价格优惠，要么同意赊账。面对两难选择，实际上互市女商仍然倾向于赊账给已有过多次合作关系的顾客。但为了争取更大利益，她们也会因为同行竞争而贸然同意给贸易往来基础并不深厚的顾客赊账。

“当时地下室里面有个卖床品的老头，老是把我的顾客叫过去，没有办法，我们跟顾客交流的时候都特别小的声音说话，就怕他听到价格。有一次我的一个客户到我店里转，我就说我给你便宜点，然后她说那个老头给她赊账呢，我说那我也给你赊账。当时真的是赌气，但是确实把顾客拉回来了。但是这个顾客最后一次账至今都没有给，大概4000多元。”<sup>②</sup>为了减少欠账不还的事件发生，互市女商根据此前的赊账买卖逐渐总结出一些经验：合作较久的大客户往往能够基于合作关系如数还钱，零散客户则成为欠钱不还的主要群体。然而，当互市女商根据日常交往能够判断对方人品、能力时，她们仍然会主动提出赊账买卖。

“我有一个顾客是哈萨克斯坦人，她每次拿货也不多，算不上大客户。但是她从来没有表现出想占你便宜，跟我借钱住宾馆，过两天就把钱

还回来了。进货也是有多少钱就拿多少钱的货。而且她卖货的能力是有的，只是因为资金太少，每次就进一点点货。所以我就想帮她一把，让她把生意做大，反正她生意做大对我们自己也好嘛。我就说不管你有钱没钱，你要拿货我给你赊账。后来事实证明我确实没有看错，她欠的账基本都还回来了，就还有1000多块钱没给，因为新冠疫情口岸关了。”<sup>③</sup>

在互市女商的回忆中，欠账不还的事情令其尤为烦恼。因为一旦对方出现“跑路”行为，我国边贸商人很难采取法律手段进行维权。但客观而言，赊账买卖确实曾为互市女商的边贸生意赢得许多顾客，并使其结识不少贸易伙伴。

## (二)以人情关系巩固贸易合作

费孝通先生认为中国人的社会互动是在人际网络的约束和影响下而反映出来的，是中国社会根本性结构，并由此提出著名的“差序格局”理论，<sup>[22]</sup>即中国人的人际关系及其形成的网络犹如石头落水后产生的圈圈波纹，越远越薄。因此相比于通过风险较大的“赊账买卖”来拉拢顾客，互市女商更愿意通过与顾客建立“人情关系”来拓展贸易网络。例如在与哈方边民商客展开贸易过程中，互市女商除了满足哈方顾客在货物品质、打包规格等方面的需求外，还主动提供座椅、茶水、馕饼等物品，从而及时缓解哈方边民商客在跨境运输过程中的疲倦和饥饿。甚至个别互市女商通过仔细观察发现，哈方边民商客时常需要胶带、塑料袋等工具来方便运输货物，于是便主动提供此类工具，并以发放免费矿泉水、提供休息场所等方式与互市女商主动建立起人情关系。

“只要进店里的哈方背包客我们都给发，她们需要袋子、胶带的时候也问我们要。刚开始的时候我都给呢，为的就是攒个人气，人气有了生意也会越来越好。跟背包客一起来的装卸工我

<sup>①</sup>访谈对象：ZD，63岁，女性；访谈时间：2021年4月17日；访谈地点：吉木乃县吉百汇边民互市。

<sup>②</sup>访谈对象：BHTY，48岁，女性；访谈时间：2021年4月7日；访谈地点：吉木乃县吉百汇边民互市。

<sup>③</sup>访谈对象：ZAL，50岁，女性；访谈时间：2020年9月7日；访谈地点：巴克图口岸边民互市。

们也比较熟，他们装卸完货、吃完饭就困嘛，到我店里就问我能不能在后面睡一会儿，我就让他们睡呢。买水、请吃饭这些虽然要花点钱，但是做生意嘛，太计较蝇头小利反而做不大。所以到后面背包客都知道我们是做批发的，进来拿货也不问价格了。”<sup>①</sup>

互市女商通过对贸易细节的关注与把握，将非常普通的茶水、馕、座椅、胶带、塑料袋等物品变为其与哈方边民客建立人情关系的巧妙媒介，自然而然地为双方贸易关系嵌入了人情成分。在罗萨尔（M.Rosaldo）看来，情感是主体存在的最后堡垒，是保护个性的最后阵地，是最私密的个体领域。<sup>[23]</sup>基于社交往来达成的信任，哈方商客不仅分享诸如欢度节日、女儿结婚、孩子满月、自己生日等日常喜悦之情，家庭经济困难、身体患病、婚姻不和等烦心琐事也会与我国互市女商倾诉。久而久之，每当在贸易过程中遇到难以借助法律来解决的问题时，以邻国边贸人员作为中间调节者进行协商的解决方式往往成为两国边民最倾心的解决方案。综上可知，我国互市女商与哈方边民之间的人际往来在不断增进两国边民相互了解的同时，也有效巩固、维系彼此间的商贸合作。

### （三）新的交往逻辑：有交往才有交易

经过三十年的贸易往来，互市女商与哈萨克斯坦边民商客之间的关系已不局限于经济层面。确切而言，她们彼此之间已成为对方在邻国非常熟悉的一群人。特别是当她们将与哈方边民商客之间的合作关系逐渐升华为朋友关系后，无论是情感交往、文化交流还是商业合作，都更为融洽。

“其实相处久了我们和哈方边民关系还挺好的，像有些顾客来的时候就会给我带个礼物，一包糖或者一瓶红酒。这些东西其实也都不贵，但也是她们的心意嘛。然后我也会给她们送礼物，比如咱们这的香蕉、柠檬等水果。后来关系就变得特别好，就请她们吃大盘鸡、洗桑拿、跳

舞，她们很高兴。然后拿货也拿得多，欠款也都快快地给呢。”<sup>②</sup>

在互市女商看来，从事互市贸易的确是为了获取经济利益，但只以利益为目的的贸易也往往因利益纠纷而中断。相反，基于昔日交往形成的贸易关系会更加牢靠长久。因为在面对贸易纠纷时，人情交往不仅能够缓冲并降低贸易冲突的可能，还能够让贸易双方有理有据有温度地处理问题，从而不影响后续贸易合作。此外，与邻国边民打交道也不只带来了经济利益，还让她们开阔了眼界、学习了新知识，让她们拥有良好的情感状态与响亮的业内名誉。久而久之，日常交往已成为她们获得新贸易合作的重要前提。

## 四、中哈边境互市女商在民心相通建设中的实践作用

互市女商是中哈边境互市贸易中的关键群体，在促进民心相通方面发挥着重要作用。通过日常生活中的互市贸易，她们有效地打破了中哈两国在领土、文化和社会层面上的界限和区隔，促进了两国人民之间的相互理解和认可，并逐步将传统的贸易模式转变为促进两国互动、缓和矛盾和巩固边防的柔性机制。

### （一）促进边民互市贸易的可持续发展

随着全球化进程的加速，边境贸易逐渐转向小额贸易和经济技术合作，而边民互市贸易则越来越面临着发展规模缩小和参与者数量减少的双重挑战。在此背景下，互市女商的积极参与为边境地区互市贸易的可持续发展提供了有力支持，并促进了边民互市市场从主要依赖两国边境居民转向更广泛利用国内游客的发展规划。此外在调研中发现，当边境贸易商人整体数量减少、大量男性商人流失的情况下，女性商人在市场中的数量反而逐步增加。值得注意的是，作为女性，她们也在互市贸易中表现出较高

<sup>①</sup>访谈对象：ZAL，50岁，女性；访谈时间：2020年9月15日；访谈地点：ZAL女士家中。

<sup>②</sup>访谈对象：YLY，48岁，女性；访谈时间：2021年9月5日；访谈地点：霍尔果斯口岸立体停车场旁。

的社交能力和适应性。在复杂多变的边境经济市场中,她们一方面已具备有效应对边境市场不确定性的能力,另一方面能够很好地处理商品流通、客户关系等事宜。

作为互市贸易领域的重要实践群体,互市女商还促进了“兴边”与“富民”的协调发展。尽管自改革开放以来,国家政策对基础设施建设和经济发展给予了大力支持,但边境地区居民的经济参与度和实际收益仍受限。而女性商人在互市贸易中的成功经验则为边境社会提供了示范效应。通过自身努力和商业实践,不仅改善了家庭经济状况,还激励更多边境居民,参与互市贸易,增加家庭收入来源并提升社会整体经济活跃度。

## (二) 深化两国民众间的文化交流

互市女商亦逐渐成为促进中哈两国边民进行文化交流的关键纽带。特里克·吉尔里(Patrick Geary)曾说过:“人和物之间的界限是文化造成的,同时也是相互渗透的。”<sup>[24]</sup>边民互市所售产品均与两国边境民众日常生活息息相关,从互市贸易初期的轮胎、军大衣、望远镜等工业产品到后期的糖果、食用油、蜂蜜等食品,两国边民之间的产品交换经过了从日用品到食用品的深刻变化,产品使用领域也从社会工作环境逐渐进入边民家庭生活之中。伴随互市产品在两国边民日常生活中的广泛使用,中哈两国边民、社会之间关于日常礼仪、重要节日、饮食习惯、审美偏好等文化交流也更加频繁深入。

借助“物”的流动,两国边民之间的关系得以维持、强化,并突破地域限制实现文化共融。<sup>[25]</sup>在进行互市贸易过程中,女性商人之所以能较好地发挥文化中介作用,主要得益于她们作为女性和商人的双重身份,一来在经济层面促进了资源流动,二来在社会层面通过情感交流和文化联系推动了不同文化之间的互动互鉴,发挥了重要的文化桥梁作用。具体来看,她们通过互市贸易活动将两国产品销售至邻国社会,每个商品背后所承载的生活方式、文化价值和象征意义也由此实现跨境传播,并逐渐增加

中哈两国边民对彼此文化的更深理解和接受,而这种理解和接受又通过物质消费转化为日常生活中的实际改变,进而形成了双边文化的深层次互动。结合社会学家皮埃尔·布尔迪厄(Pierre Bourdieu)对社会资本的理解,社会资本的经济性一方面可以是信任感、共同信息、合作、盟友等,从而帮助促进交换、贸易往来等;但另一方面,人与人互动的感性体验和情感联结同样有助于人们缔结更密的人际关系、增强人们的合作意志,经由情感纽带使社会网络的成员彼此更有效地支持与合作,使得社会网络更加坚固与有效。

## (三) 实现边境安全与发展的国家目标

边境地区的沟通交流日益频繁,使很多边境城市成为活跃的贸易场所,边境地区不再是单纯的防御地带,而是一个充斥着经济贸易往来、文化交流等多重性质的开放性空间。因此宏观层面的经济发展和区域合作固然重要,但微观层面的区域群体经济互动互补同样关键。在此背景下,女性商人在互市贸易中的作用不容忽视。

作为互市贸易商人,互市女商在一定程度上改变了过去将边境地区视为国防前沿、不关注边境经济建设的旧有思路,并通过频繁的互市贸易为边境各民族的生产生活、经济发展以及中国的对外开放做出了重要贡献。例如,女性商人的参与帮助在中哈边境建立了相对完整的跨境供销链,零散的小规模个人产品互换逐步演变为以边贸商人为中介的两国边境社会的产品互惠。此外,互市女商在促进边境地区社会稳定方面也发挥了重要作用。随着边境地区在我国区域经济发展和邻国合作中变得愈发重要,边境的功能也从过去以维护国家安全为主转向以开放合作为主题,形成了安全与发展并重的新格局。特别是伴随“一带一路”倡议的提出,边境地区不仅成为整合资源的重要前沿,同时也是邻国间沟通的重要区域。在此背景下,互市市场中的女性商人积极连接起两国边民的经济合作与社会交往,促进了双方的理解与交流。

## 五、结语

中哈边境互市贸易是构建人类命运共同体的一个生动缩影。人类命运共同体旨在倡导各国之间的经济互通与合作，而互市贸易便是中哈两国在“一带一路”倡议下实现经济联动的最好例证。通过边境互市贸易，中哈双方不仅实现了资源互补和商品流通，还为边境两国创造了大量的就业机会和经济发展机遇。贸易带来的经济收益进一步改善了两国边民的生活水平，而这种经贸联系与依存关系正是人类命运共同体理念中“共享发展”的重要体现。

互市女商群体作为这一进程中的关键角色，她们虽然从事的是涉及日用消费品、服装、食品等领域的小规模跨境交易，但与男性商人相比，她们更加注重市场需求和文化理解，进而 在文化交流方面起到了重要的桥梁作用。首先，互市女商的贸易活动促进了中哈两国边境民众之间的文化交流和理解，进一步增进两国人民和睦共处、相互尊重，减少两国间的摩擦与冲突，有效展现了人类命运共同体理念中的“和谐共生”；其次，边境互市贸易为女性提供了经济自主权，使女性得以摆脱传统社会所赋予的较为单一的家庭角色，从而也让其可以发挥自身的价值；再次，边境互市贸易为女性经商者带来经济收益和独立身份，使得她们可以在家庭与社会关系的“角力”中，提升边境地区女性社会地位，进而增进边民之间的性别平等与包容性发展，这也是构建人类命运共同体的愿景之一。透过中哈边境互市女商的贸易实践可以发现，人类命运共同体既是一种全球合作的宏大理念，更是与微观经济活动、跨文化交流息息相关的具体实践路径。而中哈边境互市贸易的经验则为我们提供了如何通过经济合作、文化理解和政策支持，实现人与人之间和谐共处、合作共赢的宝贵启示。

### 参考文献：

[1] 郭宪纲, 姜志达. “民心相通”: 认知误区与推进思

- 路——试论“一带一路”建设之思想认识[J]. 和平与发展, 2015(5): 1-11, 114.
- [2] 李自国. “一带一路”愿景下民心相通的交融点[J]. 新疆师范大学学报(哲学社会科学版), 2016(3): 67-74.
- [3] 翟崑, 王丽娜. 一带一路背景下的中国—东盟民心相通现状实证研究[J]. 云南师范大学学报(哲学社会科学版), 2016(6): 51-62.
- [4] 邢丽菊. 推进“一带一路”人文交流: 困难与应对[J]. 国际问题研究, 2016(6): 5-17, 122-123.
- [5] 王维国, 陈佳美思. 以正确义利观引领“一带一路”民心相通效能提升路径[J]. 北京联合大学学报(人文社会科学版), 2022(1): 98-107.
- [6] 赵可金. “一带一路”民心相通的理论基础、实践框架和评估体系[J]. 当代世界, 2019(5): 36-41.
- [7] 王蕊. “一带一路”民心相通与我国高质量发展测度研究[J]. 价格理论与实践, 2022(2): 59-62, 200.
- [8] 孙飞红. “一带一路”沿线国家与中国民心相通程度分析[J]. 中国经贸导刊(中), 2020(11): 25-28.
- [9] 徐绍华, 蔡春玲. 从心开始: 中国与东南亚南亚国家民心相通的对策思路[J]. 创新, 2017(2): 97-103.
- [10] MUVIDZIWA V. Cross-border traders: emerging, multiple and shifting identities[J]. Alternation, 2012(1): 217-238.
- [11] ITYAVYAR S D. Women cross-border traders, challenges, and behavior change communications[J]. Women and Trade in Africa: Realizing the Potential, 2013: 59.
- [12] RUITER C, HADLEY L, LI Q. Impacts of non-tariff barriers for women small scale cross-border traders on the Kenya-Uganda border[J]. Sauti Africa Journal, 2017(1): 1-9.
- [13] LIVANI T, SOLOTAROFF J. Promoting women's participation in cross-border trade in South Asia[J]. Indian Journal of Women and Social Change, 2019(1): 9-32.
- [14] KUSAKABE K, SEREVATH P, SUNTORNRATANA U, et, al. Women in fish border trade: The case of fish trade between Cambodia and Thailand[C]//Global symposium on gender and fisheries(Seventh Asian Fisheries Forum, 1-2 December 2004): 91, Penang, Malaysia: World Fish Center. 2006.
- [15] LERTCHAVALITSAKUL B. Shan women traders and their survival strategies on the Myanmar-Thailand borderland[J]. Journal of Social Issues in Southeast Asia, 2015(3): 675-709.
- [16] 刘玉皓, 赵鹏, 马宁, 潘红. 西藏樟木口岸边境贸易发展情况调查[J]. 西藏民族大学学报(哲学社会科学版), 2016(2): 76-82, 155.

- [17]祁进玉,孙晓晨.跨国女商多重角色与主体性建构——中俄边境山西女商田野考察[J].北方民族大学学报,2022(6): 74-84.
- [18]邓玉函.习得与创新:越南女商贩营销文化研究——以东兴小商品市场为例[J].云南民族大学学报(哲学社会科学版),2021(3): 44-49.
- [19]王毅萍.城市下岗女工的生活状况及其社会适应[J].济南大学学报(综合版),1998(3): 13-15.
- [20]蒋永萍.关注劳动力市场中的性别平等——“中国妇女就业论坛”综述[J].妇女研究论丛,2003(2): 51-58.
- [21]张永明,蒲开夫.哈萨克斯坦共和国经济发展研究[M].乌鲁木齐:新疆大学出版社,2011: 133.
- [22]费孝通.乡土中国[M].北京:人民出版社,2008: 25-34.
- [23][英]威廉·雷迪.感情研究指南:情感史的框架[M].周娜,译.上海:华东师范大学出版社,2020.
- [24]舒瑜.“物”的民族志:视野与方法[EB/OL].(2019-06-04)[2023-10-12].[https://www.cssn.cn/skgz/bwyc/202208/t20220803\\_5452945.shtml](https://www.cssn.cn/skgz/bwyc/202208/t20220803_5452945.shtml).
- [25]邓玉函,周春婵.跨国熟人关系与越南边民入境消费习性研究——兼论跨民族志方法的理念创新[J].世界民族,2020(1): 56-63.

【责任编辑 史 敏】

## Cross-border Reciprocity and Symbiosis: A Study on the Practices of Female Merchants in China-Kazakhstan Border Trade in Building People-to-People Connectivity

YU Jieru

**Abstract:** As key actors in shaping globalization and connecting regional markets with the global economy, female entrepreneurs are prevalent in border areas. Female merchants in border markets, as an important trade group along the China-Kazakhstan border, play a significant role in the construction of mutual understanding and friendship. From the development of “cross-border business” to “market-based retail business” and then to “online micro-business,” female merchants in border markets have gradually formed a new commercial logic of “trade only occurs with relationships” through the dual strategies of “credit-based transactions” and personal connections. At the same time, their trade practices have not only promoted the sustainable development of the border economy but also deepened cultural exchanges between the two countries, contributing to the national goal of achieving border security and development. Moreover, based on discussions about the role of female merchants in border markets, it can be observed that the border trade between China and Kazakhstan is a vivid microcosm of the shared future of humanity. Through border trade, both countries have not only achieved resource complementarity and goods circulation but also created a large number of employment opportunities and economic development prospects for the border areas. The trade practices of female merchants in the China-Kazakhstan border markets fully demonstrate that the idea of a shared future for mankind is not only a grand concept of global cooperation but also a practical path that can be specifically embodied in microeconomic activities and cross-cultural exchanges.

**Keywords:** people-to-people connectivity; border people's mutual trade; female merchants; China-Kazakhstan border; community with a shared future for mankind