

QUAN HỆ NỘI TỘC NGƯỜI TRONG HOẠT ĐỘNG KINH TẾ Ở VÙNG BIÊN GIỚI VIỆT NAM - TRUNG QUỐC¹

TS. Nguyễn Thị Tám

Viện Dân tộc học

Email: hongtam.ls89@gmail.com

Tóm tắt: Vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc (Việt - Trung) hiện nay tồn tại đồng thời ba mối quan hệ kinh tế chủ yếu: quan hệ trong nội tộc người, giữa các tộc người và xuyên biên giới. Trong đó, quan hệ kinh tế nội tộc người còn ít được nghiên cứu. Trong mối quan hệ kinh tế nội tộc người, bên cạnh những hoạt động tương trợ, đã xuất hiện những yếu tố mới có tác động đến đời sống kinh tế - xã hội và tình hình an ninh trật tự vùng biên. Dựa trên kết quả nghiên cứu thực địa tại ba địa bàn biên giới đối với các tộc người Tày, Nùng, Hmông, Dao, Kinh ở xã Hoàn Mô, huyện Bình Liêu, tỉnh Quảng Ninh (8/2022); thị trấn Tà Lùng, huyện Quảng Hòa, tỉnh Cao Bằng (10/2022); xã Bản Lầu, huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai (3/2023) và một số tư liệu điền dã của tác giả trong thời gian 2019-2021 tại các địa bàn khác, bài viết phân tích mối quan hệ nội tộc người ở các khía cạnh chính: Nông nghiệp, thương mại và làm thuê, để nhận diện những đặc điểm của mối quan hệ kinh tế nội tộc người ở vùng biên giới Việt - Trung hiện nay.

Từ khóa: Quan hệ dân tộc, kinh tế, nội tộc người, biên giới Việt Nam - Trung Quốc.

Abstract: Currently, three primary economic relationships exist in the Vietnam-China border region: intra-ethnic, interethnic, and cross-border relations. In particular, the economic relations within ethnic groups are still under-researched. Within the intra-ethnic economic relationship, alongside mutual assistance activities, new factors have emerged that impact socio-economic life and security in the border areas. This article analyses the intra-ethnic relationship across three aspects: agriculture, commerce, and employment, to identify the characteristics of intra-ethnic economic relations in the Vietnam-China border area today. The analysis is grounded in the results of fieldwork studying the Tay, Nung, Hmong, Dao, and Kinh ethnic groups in three border areas: Hoanh Mo commune, Binh Lieu district, Quang Ninh province (August 2022); Ta Lung town, Quang Hoa district, Cao Bang province (October 2022); and Ban Lau commune, Muong Khuong district, Lao Cai province (March 2023), as well as the author's fieldwork data from the period of 2019-2021 in other areas.

Keywords: Ethnic relations, economy, intra-ethnic, Vietnam-China border.

Ngày nhận bài: 28/6/2023; ngày gửi phản biện: 3/7/2023; ngày duyệt đăng: 20/8/2023.

¹ Bài viết là kết quả của Đề tài cấp Bộ “Quan hệ dân tộc với phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm an ninh, chính trị ở vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc hiện nay và định hướng đến năm 2030”, do Văn phòng Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam chủ trì, PGS.TS. Nguyễn Văn Minh làm chủ nhiệm năm 2021 - 2023.

Đặt vấn đề

Vùng biên giới Việt - Trung là địa bàn cư trú lâu đời của nhiều tộc người thuộc các nhóm ngôn ngữ: Tày - Thái, Hmông - Dao, Tạng - Miến,... Từ Đổi mới (1986) đến nay, quan hệ dân tộc trong vùng về cơ bản là ổn định, tuy nhiên cũng tiềm ẩn những vấn đề bức xúc mới nảy sinh do tác động của quá trình hội nhập quốc tế, từ thực tiễn phát triển của đất nước và của các yếu tố vùng biên. Đến nay, những công trình nghiên cứu về vùng biên giới Việt - Trung đã phần nào làm rõ thực trạng, xu hướng và những yếu tố tác động đến quan hệ tộc người ở một số dân tộc, từ đó đề xuất những kiến nghị, giải pháp góp phần quản lý và giải quyết những vấn đề nảy sinh trong quan hệ dân tộc. Tuy nhiên, các quan hệ nội tộc người nói chung và quan hệ kinh tế nội tộc người nói riêng mới chỉ được nghiên cứu như là hợp phần lồng ghép, trong khi những biểu hiện của các mối quan hệ này đang diễn ra với những hình thức mới, nội dung mới đa dạng và phức tạp. Trong mỗi quan hệ kinh tế nội tộc người, bên cạnh những hoạt động tương trợ, đã xuất hiện những mối quan hệ mới có tác động đến đời sống kinh tế - xã hội và tình hình an ninh trật tự vùng biên.

1. Quan hệ nội tộc người trong hoạt động nông nghiệp

1.1. Quan hệ trong trồng trọt

Trong việc lựa chọn, trao đổi giống cây trồng, người dân các dân tộc vùng biên giới tại điểm nghiên cứu thường tìm những giống cây trồng cho năng suất cao, chất lượng tốt để trồng trên diện tích đất của gia đình. Đối với mỗi loại cây trồng, người dân có thể tìm mua ở nơi xa hoặc gần miễn là đáp ứng yêu cầu cho năng suất cao và giá thành hợp lý. Khi hỏi những tấm gương làm ăn giỏi trong lĩnh vực trồng trọt tại địa bàn, chúng tôi được biết: mạng lưới kết nối với đồng tộc ở các tỉnh thành trong cả nước của họ khá chặt chẽ. Đây là những cá nhân ưu tú trong thôn, xã, tích cực tham gia các lớp tập huấn, dạy nghề của huyện, tỉnh, am hiểu đặc điểm thổ nhưỡng địa phương và biết kết hợp những kiến thức từ các lớp tập huấn kỹ thuật nông nghiệp để xác định các loại cây trồng phù hợp, cho năng suất cao. Họ cũng là những người biết tiếp thu công nghệ mới và có khả năng tìm kiếm thông tin thị trường mới thông qua mạng xã hội, trong đó lựa chọn phổ biến là tham gia vào mạng các hội nhóm cây trồng mà thành viên là đồng tộc, là bạn bè và anh em họ hàng ở những địa phương có giống cây đó.

Năm 2017, Liêu Ph., (Nam, sinh năm 1988, dân tộc Hmông, thôn Na Lốc 2, xã Bản Lầu) được cử đi học lớp dạy nghề của tỉnh do ông Nguyễn Lâm Hùng - Chủ tịch Hiệp hội cây macca Việt Nam trực tiếp hướng dẫn. Các tài liệu tập huấn cho thấy, cây macca rất phù hợp với đất đai tại địa phương, nên khá phù hợp để đầu tư canh tác. Sau một thời gian liên hệ, nắm thông tin từ họ hàng và những người đồng tộc đã trồng macca ở Điện Biên và Tây Nguyên, Ph. đã tự đi xe khách vào tỉnh Đắk Lắk, bỏ ra 42 triệu đồng mua giống macca về trồng. Sau 5 năm, anh đã được thu hoạch 2 vụ macca: vụ đầu tiên được 10 triệu VNĐ, vụ thứ hai được 60 triệu VNĐ. Trong thời gian canh tác cây macca, anh vẫn giữ mối liên hệ với bà con và chủ

vườn ở Đắc Lắc. Có những thời điểm macca bị sâu bệnh, anh nhờ họ hàng và chủ vườn ở đó mua thuốc trừ sâu và tài liệu hướng dẫn kỹ thuật chăm sóc macca gửi ra (Tư liệu thực địa tại Lào Cai, tháng 3/2023).

Không chỉ cây macca, các giống cây khác như chè và mía cũng được người dân cân nhắc, lựa chọn mua của anh em họ hàng hoặc những người đồng tộc trong vùng và ở các địa phương khác. Người Hmông ở bản Na Lốc 2, xã Bản Lầu thường liên hệ với những người đồng tộc ở huyện Văn Chấn, Yên Bái để tìm giống cây chè về trồng trên đất vườn đồi thay thế cho cây dứa. Người Dao ở xã Hoành Mô liên lạc với anh em họ hàng ở huyện Tiên Yên để lấy giống quế về trồng. Người Nùng ở thị trấn Tà Lùng do phụ thuộc vào việc thu mua của nhà máy đường Cao Bằng nên bắt buộc phải sử dụng giống mía do nhà máy cấp. Tuy nhiên, một số hộ bán mía cho các hợp tác xã tư nhân hoặc tự sản xuất đường phen lại liên hệ với đồng tộc ở thị trấn Hòa Thuận - nơi trồng nhiều mía nhất của huyện để đổi lấy giống mía cho năng suất cao, lượng đường nhiều, phù hợp với công việc làm đường phen. Những hộ canh tác thành công các giống cây mới thường thông tin cho anh em, họ hàng và đồng tộc trong thôn những cây giống chất lượng tốt, cho năng suất và sản lượng cao, đồng thời chia sẻ những kiến thức, kỹ thuật trồng, chăm sóc và thu hoạch loại cây đó. Ngoài ra, một vài đại lý phân phối giống cây cũng hỗ trợ cho những hộ khó khăn có thể mua chịu giống cây, sau 6 tháng đến 1 năm thì hoàn trả hoặc trả dần.

Có thể nhận thấy tính kết nối nội tộc người trong việc tìm kiếm, hỗ trợ, trao đổi giống cây trồng ở các dân tộc vùng biên giới Việt - Trung khá chặt chẽ. Đồng bào ưu tiên lựa chọn liên hệ với người anh em, họ hàng, đồng tộc bởi sự tin tưởng và sự đảm bảo nếu giống cây trồng trong thời gian canh tác có vấn đề thì quan hệ đồng tộc sẽ giúp họ cách xử lý. Tuy nhiên, trong nội bộ tộc người không phải không diễn ra tình trạng cạnh tranh gay gắt, nhất là khi người này thấy người kia làm ăn khá khẩm khá sinh lòng đố kỵ ganh ghét, tìm cách phá giá hoặc lôi kéo anh em tạo thành các phe cánh trong địa phương. Chẳng hạn như trường hợp của Liều Ph., sau khi trồng macca thành công đã trở thành đại lý phân phối giống chính thức của Hiệp hội macca Việt Nam. Đại lý của anh phân phối và chịu trách nhiệm về chất lượng cây giống, song đã xuất hiện đại lý mới là người đồng tộc trong địa phương cạnh tranh với anh, gây ra những cuộc tranh luận trên mạng xã hội giữa hai bên, tạo ra luồng dư luận tiêu cực trong cộng đồng khiến người dân trong thôn, xã hoang mang không biết tin ai. Mặt khác, sự cạnh tranh giữa các tiểu thương bằng cách nhập giống cây trồng rẻ, kém chất lượng về bán cho người dân cũng gây ra những thiệt hại về kinh tế của bà con. Một bộ phận người dân vay vốn đầu tư cây giống nhưng ham rẻ, mua giống cây của lái buôn chưa có kinh nghiệm trồng giống cây đó, không xác minh được nguồn gốc, không có cán bộ kỹ thuật hướng dẫn, chất lượng chưa được kiểm định vì những cây này mới trồng, chưa cho thu hoạch. Sự cạnh tranh của hai bên khiến mối quan hệ thân tộc, cộng đồng ít nhiều rạn nứt: “Anh mua giống cây của Hiệp hội macca Việt Nam do đại lý Liều Ph. phân phối thì được chịu trách nhiệm về chất lượng, khi cây bị sâu bệnh lạ thì chính Liều Ph. sẽ xem cho, nếu không xử lý được mới gọi cán

bộ kỹ thuật của Hiệp hội lên tận nơi để xử lý và hướng dẫn khắc phục. Đưa em họ anh ở Cốc Phương ham rẽ đi mua mười mấy triệu tiền cây giống của ông N., về tự làm, cây chết nhiều, không biết bắt đền ai” (PVS, Nam, sinh năm 1982, dân tộc Hmông, Na Lốc 2, xã Bản Lầu).

Trong hoạt động trồng trọt, sự ra đời của các Hợp tác xã (HTX) tại địa phương đã mở rộng thêm các mối quan hệ đầu tư, hợp tác của người dân. HTX đóng vai trò như một cầu nối giữa người nông dân và thị trường, giúp người dân tiếp cận các cơ hội mua bán sản phẩm nông nghiệp của họ thông qua việc tập trung, mua lẻ hoặc xuất ra thị trường ngoại tỉnh. HTX cung cấp cho người dân thông tin về giá cả, thị trường, xu hướng tiêu thụ và yêu cầu chất lượng để họ có thể sản xuất và tiêu thụ hiệu quả hơn. Trường hợp HTX Nông lâm Phục Hòa tại thị trấn Hòa Thuận, huyện Quảng Hòa, tỉnh Cao Bằng là một ví dụ.

Được thành lập năm 2018 bởi anh Nông V. L., dân tộc Nùng, sinh năm 1987, HTX Nông lâm Phục Hòa có mục đích bao tiêu các nông sản như mía, sắn, ngô, cỏ voi... cho nông dân các xã trong huyện. Thành viên Ban chủ nhiệm thường xuyên du nhập những giống cây trồng cho năng suất cao về để xã viên gieo trồng, những cây giống cũ được HTX thu mua lại để bán cho nhà máy chế biến thức ăn gia súc. Khi trở thành xã viên của HTX, tất cả sản phẩm cây trồng đều được HTX bao tiêu, không chỉ sản phẩm chính mà cả phế phụ phẩm như: thân cây ngô, thân cây sắn, bẹ ngô, ngọn, lá mía. Khâu bao tiêu sản phẩm nông nghiệp đến tận ruộng nên bà con đều tin tưởng HTX. Ở thị trấn Tà Lùng, người dân có phần tin tưởng HTX hơn nhà máy sản xuất của Công ty cổ phần mía đường Cao Bằng trong vùng bởi nhà máy chỉ thu mua mía đạt chuẩn theo quy định; những cây kích thước nhỏ, sâu bệnh sẽ không được thu mua: “*Vào mùa vụ phải bóc thăm theo hình thức tem phiếu và chờ đến lượt mới được thu hoạch mía, gốc mía bị thâm đỏ sẽ bị nhà máy trả lại hoặc mua với giá thấp hơn bình thường*” (PVS, Nam, sinh năm 1972, dân tộc Nùng, tổ dân phố Bó Pu, thị trấn Tà Lùng).

Từ khi có HTX Nông lâm Phục Hòa, những cây mía thải loại đều được thu mua với giá ổn định theo hợp đồng ký kết từ đầu vụ nên người dân cũng bớt đi nỗi lo nông sản bị tư thương ép giá. Mặt khác, do chủ nhiệm HTX là người dân tộc Nùng, có mối quan hệ thân thiết với người Nùng ở địa phương nên trong quá trình sản xuất nông nghiệp, khi gặp khó khăn, bà con đều chia sẻ và nhờ anh hỗ trợ. Bên cạnh đó, HTX còn hỗ trợ kỹ thuật canh tác, phân bón, giống và các biện pháp bảo vệ thực vật cho nông hộ, cam kết bằng văn bản thu mua nông sản cho người dân theo giá thỏa thuận, dù giá cả thị trường có biến động đi xuống. HTX thường tổ chức các khóa tập huấn nông nghiệp và nâng cao năng lực, giúp cung cấp kiến thức, kỹ năng và phương pháp trồng trọt mới cho nông dân. Nhờ có HTX, chuỗi liên kết trong hợp tác, sản xuất đầu tư nông nghiệp dần được hình thành. Trên cơ sở dự kiến sản lượng nông sản mà hộ dân cam kết, HTX ký kết sản lượng cung cấp cho các nhà máy chế biến sản phẩm nông nghiệp. HTX hướng dẫn, hỗ trợ người dân trồng, chăm sóc, thu hoạch để đảm bảo mục tiêu đề ra được thực hiện. Để kết nối chặt chẽ và phấn đấu đạt sản lượng ký kết, chủ nhiệm HTX cử ra ở mỗi xóm một nông dân, có năng lực, có uy tín, gọi là người cầm chốt, thường là

người Nùng để nắm bắt tình hình và thông báo cho Ban chủ nhiệm. Đến thời điểm tháng 11 năm 2022, HTX đã có mạng lưới gần 60 cộng tác viên cắm chốt tại các xóm.

Tại huyện Quảng Hòa, Cao Bằng, sự hợp tác của người dân với HTX đang có chiều hướng tốt lên, trong khi đó người dân lại bức xúc với Công ty cổ phần mía đường Cao Bằng, đối tác lâu năm của người dân trong canh tác cây mía. Mâu thuẫn phát sinh khoảng 4 năm nay, khi nhà máy thay đổi giống mía liên tục khiến cho người dân bị động và không thích ứng kịp. *“Năm 2019, bà con đang trồng giống mía K3 do nhà máy phân phối, cho năng suất cao, cây thẳng, to, không bị đổ, nhưng mới trồng hai năm, nhà máy thông báo không thu mua giống mía K3 do lượng đường không đạt và chuẩn bị thay giống mới”* (PVS, Nam, sinh năm 1972, xóm Bó Pu, thị trấn Tà Lùng). Sự thay đổi đột ngột khiến đa phần nông hộ bất bình, thể hiện trong các biên bản họp thôn mà nhóm nghiên cứu tiếp cận được trong chuyến khảo sát tại tổ dân phố Đoàn Kết, thị trấn Tà Lùng. Một nhóm người trẻ trong thôn còn đăng lên mạng xã hội Facebook với nội dung không đồng tình khiến Ban lãnh đạo Công ty cổ phần mía đường Cao Bằng tạm dừng kế hoạch thay giống mía K3 trong 2 vụ tiếp theo.

Nhìn chung, hoạt động của HTX Nông lâm Phục Hòa đang rất được lòng người dân tại các xã, thị trấn biên giới huyện Quảng Hòa, tỉnh Cao Bằng. Tuy nhiên khi được hỏi, người dân vẫn chưa “dám” chuyển hẳn sang ký kết bán toàn bộ nông sản cho HTX vì lý do: *“Nếu chuyển hết sang thị trường HTX, dù sao họ cũng là doanh nghiệp tư nhân, nhờ lúc này họ làm ăn được, lúc khác họ phá sản không bao tiêu nữa thì bà con ở đây biết bán cho ai? Bên Nhà máy đường Cao Bằng dù khắt khe trong thu mua mía và hay thay đổi chính sách nhưng họ là doanh nghiệp Nhà nước, dù thời điểm dịch bệnh COVID-19 vẫn không bỏ nông dân. Bây giờ cách tốt nhất là duy trì “hai mang” cho chắc ăn thôi, ở đâu chính sách dễ hơn thì bán cho họ nhiều hơn”* (PVS, Nữ, sinh năm 1983, dân tộc Nùng, thị trấn Hòa Thuận, huyện Quảng Hòa, Cao Bằng).

1.2. Quan hệ trong chăn nuôi

Trong hoạt động chăn nuôi của các tộc người ở vùng biên giới Việt – Trung, tiêu chí đầu tiên trong lựa chọn con giống là phải biết rõ con giống đó khỏe mạnh, sinh trưởng tốt, không quan trọng con giống đó của tộc người nào. Tuy nhiên khi đưa ra lựa chọn thì người dân cho rằng: *“Nếu chất lượng con giống tốt thì vẫn ưu tiên mua hoặc đổi của người cùng dân tộc mình hơn vì chủ yếu quen biết nhau, biết tính cách, biết hoàn cảnh nhau rồi, người ta không lừa mình được”* (PVS, Nữ, sinh 1977, dân tộc Tày, thôn Đồng Cẩm, xã Hoàn Mô). Trong quá trình chăn nuôi, khi vật nuôi bị dịch bệnh hoặc chậm lớn, người dân thường hỗ trợ, học hỏi kinh nghiệm dựa trên cơ sở các mối quan hệ họ hàng, huyết thống. Những hộ dân khi mua được giống vật nuôi tốt, năng suất cao thường chia sẻ với người anh em, họ hàng nhà mình trước, sau đó mới đến người đồng tộc trong thôn, xã.

Những người đồng tộc có thể chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức để đạt được mong muốn chung trong chăn nuôi. Điều này diễn ra qua việc trao đổi thông tin về phương pháp chăm sóc, kỹ thuật nuôi, hoặc hỗ trợ về vốn. Người Hmông ở các huyện biên giới tỉnh Cao Bằng rất

giỏi chăn nuôi vỗ béo trâu, bò. Sinh kế này khởi phát từ việc những thanh niên người Hmông đi làm thuê bên Trung Quốc, thấy nhu cầu mua trâu, bò bên đó lớn nên trở về địa phương tìm mua trâu, bò đã qua sinh sản để vỗ béo từ 3-5 tháng và xuất bán cho thương lái người Trung Quốc. Khi thấy công việc này mang lại nguồn thu đáng kể, họ chia sẻ cho anh em họ hàng và người đồng tộc trong địa bàn thậm chí hướng dẫn kỹ thuật chăn nuôi vỗ béo cho từng nhà. Qua đó, vừa giúp đồng tộc có thêm thu nhập tốt, vừa tạo thị trường cung cấp trâu, bò tại chỗ. Sinh kế này đã đem lại nguồn thu đáng kể, góp phần cải thiện đời sống cho nhiều hộ dân, cũng là bước chuyển tích cực và đáng khích lệ từ chăn nuôi tự cung tự cấp sang chăn nuôi hàng hóa ở người Hmông thuộc các huyện biên giới, tỉnh Cao Bằng nói chung và một số địa phương khác như Lào Cai nói riêng (Tạ Thị Tâm, 2022).

Không những thế, hoạt động chăn nuôi vỗ béo trâu, bò đã giúp người Hmông hình thành mạng lưới cộng đồng nội tộc người trong và ngoài tỉnh, thậm chí xuyên biên giới. Đã có các cuộc họp nhóm được tổ chức tại thành phố Cao Bằng để các thành viên trao đổi kinh nghiệm và thúc đẩy sự phát triển chung của hoạt động chăn nuôi và buôn bán trâu, bò. Giai đoạn dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, do bối cảnh giãn cách xã hội, trâu, bò nuôi của người dân không mang ra chợ bán được, một số lái buôn người Hmông nhanh nhạy với thị trường đã lập những nhóm mạng xã hội qua Zalo, Facebook hoặc Wechat để thực hiện những công việc trao đổi, buôn bán vật nuôi. Qua khảo sát, chúng tôi được biết địa chỉ Zalo, Facebook thông dụng và tin cậy của những người Hmông trao đổi vật nuôi là “Hội mua bán trâu bò Cao Bằng” do nhóm người Hmông ở Trùng Khánh lập nên. Một thông tin viên người Hmông ở thôn Pú Dô, xã Quang Hán, huyện Trùng Khánh, tỉnh Cao Bằng cho biết: *“Mấy năm nay do dịch COVID-19 căng thẳng nên các thương lái trâu, bò không đi tỉnh khác tìm mua được, thời gian giãn cách xã hội cao điểm, chúng tôi còn không ra huyện khác được. Vì thế, tìm trâu, bò thông qua các hội nhóm trên mạng xã hội là cách hiệu quả nhất. Ai muốn bán hay muốn mua trâu, bò cứ đăng bài kèm theo hình ảnh lên nhóm. Nếu hai bên mua bán thuận ý thì có thể bố trí gặp nhau tại một địa điểm cụ thể nào đó để thực hiện giao dịch”* (PVS, tháng 12/2021). Những nhóm này đã trao đổi thường xuyên từ thời kỳ dịch COVID-19 cho đến hiện tại, những thuận lợi, khó khăn trong quá trình chăn nuôi trâu, bò vỗ béo cũng được các thành viên đăng tải lên nhóm để được hỗ trợ.

Mặc dù có sự hợp tác và tương trợ như vậy, nhưng trong hoạt động chăn nuôi cũng có sự cạnh tranh hoặc mâu thuẫn giữa những người đồng tộc. Mâu thuẫn diễn ra do một số người dân chăn thả trâu, bò không trông nom cẩn thận để vật nuôi phá hoại lúa, hoa màu của hộ khác, hoặc vật nuôi khi chăn thả trên rừng đánh húc nhau gây thương tích khiến chủ hộ có gia súc bị thương tích không hài lòng, dẫn đến cãi vã nhau hoặc đưa ra nhà văn hóa thôn để nhờ lãnh đạo thôn giải quyết. Hiện tượng này mặc dù không phổ biến, ở cả ba địa bàn nghiên cứu của đề tài đều có 1-2 trường hợp do lãnh đạo thôn thống kê và chính người dân kể lại, nhưng ít nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến mối quan hệ hàng xóm, anh em họ hàng. Có những hộ mâu

thuần không được hóa giải đã cắt đứt các mối quan hệ với nhau: “*đi ăn cỗ không ngồi chung mâm, đi họp không ngồi chung bàn*” (PVS, Nữ, sinh năm 1978, dân tộc Tày, xã Hoàn Mô).

Bên cạnh đó, còn xuất hiện một số trường hợp người Hmông cạnh tranh trong chăn nuôi trâu, bò vỗ béo. Đặc biệt là giai đoạn dịch COVID-19, trâu, bò không bán được sang Trung Quốc, chỉ bán được tại thị trường trong nước nhưng số lượng thu mua rất hạn chế. Có hộ đến kỳ xuất chuồng cả chục con nhưng không có đầu ra, khi thấy lái buôn đến thì tìm cách nói xấu về gia súc các hộ khác để lôi kéo thương lái mua gia súc nhà mình, dẫn đến những nghi kỵ, mâu thuẫn ngầm giữa các hộ dân trong cùng thôn, xóm. Một thông tin viên người Hmông ở xóm Lũng Vài, xã Lũng Nặm, huyện Hà Quảng, tỉnh Cao Bằng cho biết: “*Lúc dư dả làm ăn được thì ai cũng là anh em, lúc khó khăn thì họ lại phá mình*” (Tư liệu PVS, tháng 4/2021).

2. Quan hệ nội tộc người trong hoạt động thương mại

Sau năm 1986, khi đất nước chuyển sang cơ chế kinh tế thị trường, các doanh nghiệp, hộ gia đình tự chủ, tạo ra những mối quan hệ mới mang tính đột phá trong hoạt động sinh kế ở mỗi tộc người. Đặc biệt, cơ chế hộ gia đình tự chủ theo kinh tế thị trường đã làm gia tăng các mối quan hệ mua bán trong nội bộ tộc người.

Trong hoạt động thương mại, mối quan hệ thân tộc thể hiện rõ nét. Chẳng hạn như, khi bán nông - lâm sản, đa phần người dân ưu tiên bán cho những người anh em ruột, họ hàng. Mối quan hệ này thường được xây dựng trên nền tảng niềm tin và sự quen biết, tương trợ lẫn nhau. Người dân cho rằng, mua của anh em họ hàng, đồng tộc với nhau vừa mang tính ủng hộ vừa bảo đảm độ tin tưởng, không bị “hớ”, mà thi thoảng vẫn có thể chịu tiền. Còn bán cho anh em, đồng tộc thì lại có tư duy “*nắm được đằng chuôi*” bán chịu cho nhau vì “*toàn người nhà, họ hàng cả*” (PVS, nữ, sinh năm 1975, chủ tạp hóa, dân tộc Tày, thị trấn Tà Lùng). Những chủ cửa hàng cửa hiệu gần khu vực thị trấn chia sẻ, khi có những sản phẩm khuyến mại của các nhãn hàng với “giá hời”, họ luôn dành sự ưu tiên cho người thân của mình và khi có lượng hàng tồn gần hết hạn sử dụng muốn thanh lý, họ cũng nhờ người thân ủng hộ. Mạng lưới thân tộc còn thể hiện ở hệ thống đại lý, cộng tác viên cầm bản của những nhà phân phối lớn tại thị trấn. Tìm hiểu ba nhà phân phối giống cây trồng, thức ăn chăn nuôi, phân bón hóa học tại 3 huyện được đề tài chọn khảo sát nghiên cứu (1 hộ dân tộc Dao ở huyện Bình Liêu, Quảng Ninh; 1 hộ dân tộc Hmông ở huyện Mường Khương, Lào Cai; 1 hộ dân tộc Nùng ở huyện Quảng Hòa, Cao Bằng), được biết họ thiết lập mạng lưới đại lý, cộng tác viên xuống tận thôn/xóm và đội ngũ này hầu hết là con cháu, họ hàng đồng tộc, kể cả những người vận chuyển hàng hóa xuống các điểm chốt tại thôn, xã cũng có quan hệ họ hàng với nhà phân phối. Từ những mối quan hệ họ hàng trong buôn bán đã tạo mối liên hệ chặt chẽ, gắn bó, tăng tính liên kết, mang lại lợi nhuận và tăng niềm tin, uy tín trong dòng họ, tộc người.

Trong hoạt động mua bán trâu, bò ở vùng biên, người Hmông cũng đề cao quan hệ hợp tác với những người họ hàng, bởi trâu, bò là mặt hàng có giá trị kinh tế cao, cộng tác với những người thân giúp các chủ buôn tạo dựng được niềm tin và sự yên tâm. Phỏng vấn những

người mua bán trâu, bò lâu năm tại một số huyện biên giới tỉnh Cao Bằng cho thấy, mạng lưới quan hệ thân tộc chiếm một vị trí quan trọng trong buôn bán trâu, bò. Quan hệ này được duy trì và tiếp nối qua nhiều thế hệ: *Anh Lý là một thành viên của họ Lầu, cư trú tại xã Quang Hán, huyện Trùng Khánh, tỉnh Cao Bằng, có kinh nghiệm nhiều năm buôn bán trâu bò ở chợ Trà Lĩnh. Anh được người cha truyền lại nghề. Nhà anh có 2 anh em trai, hai người chú và hai em trai con của chú đều làm nghề buôn trâu, bò. Vì không sinh sống ở gần nhau nên anh đã lập nhóm Wechat để nhóm gia đình trao đổi, liên hệ về công việc buôn bán trâu, bò. Trước giai đoạn dịch COVID-19, các thương lái thường sang Trung Quốc theo đường tiểu ngạch để giao dịch buôn bán, tuy nhiên anh thường đi cùng cha, chú, hoặc một trong những người em để không bị lái buôn Trung Quốc ép giá, gây khó dễ.* Từ câu chuyện của anh Lý cho thấy, mối quan hệ thân tộc là những sợi dây tạo ra mối liên kết chặt chẽ trong công việc mua bán trâu, bò. Mối liên hệ này trong bất cứ bối cảnh nào vẫn tạo động lực và niềm tin để việc mua bán trâu bò thuận lợi và hiệu quả.

Đối với bộ phận người Kinh di cư lên khu vực gần cửa khẩu thị trấn Tà Lùng sinh sống làm ăn, ngoài công việc bốc vác vận chuyển hàng hóa, không ít người sau khi làm ăn được, thấy cơ hội buôn bán tốt đã liên hệ với anh em họ hàng lên đây làm công việc buôn bán. Họ thường bán rong hoa quả, đồ ăn sáng, nước giải khát phục vụ lao động bốc vác tại cửa khẩu. Những người bán hàng cũng thường nhờ người thân làm trong các đội bốc vác sang bên kia biên giới liên hệ nguồn hàng giúp, có khi nhờ hỗ trợ vốn để nhập hàng. Không chỉ buôn bán tại cửa khẩu, một số thanh niên nhập nguồn hàng đồ gia dụng, quần áo, một số máy móc nhỏ phục vụ sản xuất, sinh hoạt từ bên Trung Quốc về đồ sỉ cho một số tiểu thương là anh em họ hàng ở quê cũ. Hàng hóa có thể gửi theo xe ô tô khách hoặc qua bưu cục vận chuyển đến tận tay tiểu thương.

Trong hoạt động buôn bán, mối quan hệ bạn bè nội tộc người cũng thể hiện khá rõ nét. Quan hệ bạn bè là mối quan hệ thuần túy, do mỗi cá nhân xây dựng và phát triển, vốn không phải phương thức tập hợp điển hình để tạo nên các mối quan hệ trong nghề buôn như quan hệ họ hàng thân tộc, nhưng đối với mỗi người nó vẫn là một trong những dạng quan hệ xã hội cơ bản (Condominas Georges, 1997, tr. 25-27). Mối quan hệ bạn bè trong hoạt động buôn bán của các tộc người vùng biên giới Việt - Trung nổi lên quan hệ của bạn hàng hay còn gọi là “bạn buôn”. Những người buôn bán đánh giá rất cao vai trò những người bạn buôn và sự hiện diện của mối quan hệ này trong đời sống nên đều quan tâm đến việc xây dựng một nhóm bạn ở trong và ngoài chợ (Tạ Thị Tâm, 2022, tr. 169). Những người tham gia vào hoạt động buôn bán có mối quan hệ bạn hàng rất đa dạng. Bởi từ đây, mỗi người buôn bán sẽ có được chia sẻ về thông tin hàng hóa, về vốn và những tương trợ khác. Phỏng vấn hai tiểu thương người Nùng có kiot bán đồ gia dụng và hoa quả tại chợ thị trấn Tà Lùng cho biết: Thời gian họ tiếp xúc với bạn hàng nhiều hơn với người nhà. Những người có kiot nằm cạnh nhau thường góp gạo thổi cơm chung để ăn trưa. Mặt hàng nào hết có thể sang hàng bên cạnh mượn tạm. Khi có việc đi vắng chủ quầy hàng luôn yên tâm vì có bạn buôn trông giúp. Khi lấy hàng thiếu tiền có thể vay tiểu

thương bên cạnh. Những nhóm bạn hàng còn rủ nhau tham gia các chuyến tham quan, du lịch hay tắm biển hàng năm, làm cho mối quan hệ bạn hàng ngày càng khăng khít.

Trong việc buôn bán trâu, bò, quan hệ bạn hàng đồng tộc luôn được chú trọng, vì người dân cho rằng, buôn bán trâu, bò cần vốn lớn, cần có sự quen biết tin tưởng và cùng chung ngôn ngữ sẽ dễ trao đổi. Anh Lầu Văn L., dân tộc Hmông ở xã Quang Hán, huyện Trùng Khánh, tỉnh Cao Bằng có nhiều năm kinh nghiệm trong nghề buôn trâu, bò, mạng lưới quan hệ bạn bè của anh rất nhiều, tuy nhiên bạn buôn đa phần là người đồng tộc. Khi thống kê về mạng lưới quan hệ của anh, chúng tôi thu được kết quả như sau: 19 người Hmông là bạn buôn cùng xã Quang Hán, 12 người Hmông ở các xã khác huyện Trùng Khánh, 8 người Hmông ở xã Lũng Nặm, huyện Hà Quảng; 4 người Hmông quen ở chợ trâu Cán Cấu, tỉnh Lào Cai, 3 người Hmông ở tỉnh Hà Giang (Tư liệu thực địa, tháng 4/ 2022 tại Cao Bằng). Liều Ph., dân tộc Hmông ở xã Bản Lầu là đại lý phân phối giống cây trồng lâu năm, mạng lưới bạn hàng khá rộng, tuy nhiên yếu tố bạn hàng đồng tộc vẫn được ưu tiên. Thống kê mối quan hệ bạn buôn của anh, ngoại trừ họ hàng, có: 11 người Hmông ở xã Bản Lầu, 12 người Hmông ở các xã khác thuộc huyện Mường Khương, 5 người Hmông ở huyện Bát Xát cùng tỉnh Lào Cai, 5 người Hmông ở huyện Văn Chấn, tỉnh Yên Bái, 2 người Hmông ở tỉnh Đắk Lắk, 3 người Hmông ở tỉnh Điện Biên (Tư liệu thực địa, tháng 3/2023 tại Lào Cai). Người dân cho rằng, khi hợp tác, mua bán với những người đồng tộc sẽ dễ nói chuyện, dễ thương thuyết về giá cả hơn, đặc biệt khi mua bán vẫn thường có câu: *“Cùng anh em Hmông thì mới có giá mềm thế này đấy”* (PVS, Nam, sinh năm 1988, dân tộc Hmông, xã Bản Lầu).

Những người Kinh lên vùng biên giới tham gia buôn bán cũng có mối quan hệ bạn buôn với đồng tộc chặt chẽ. Lên vùng biên giới theo sự giới thiệu hoặc dẫn dắt của người thân, bạn bè đã từng làm ăn tại đó, thời gian đầu, có người còn nhờ cậy về nơi ăn nơi ở, vốn liếng nhập hàng, thuê chỗ ngồi bán hàng, nhờ sự trợ giúp, bảo vệ khi bị bạn hàng khác tộc chèn ép. Trải qua thời gian, họ dần kết nối với những tiểu thương, bạn đồng môn ở quê cũ qua mạng xã hội, từ đó tạo nhóm mua sỉ quần áo, đồ gia dụng và đặc sản của các tộc người vùng biên để bán lẻ khắp cả nước và bán buôn cho nhiều tiểu thương người Kinh ở nơi khác. Với lợi thế có thể tiếp cận nguồn hàng Trung Quốc rất lớn, những người này tìm cách mở rộng thị trường tiêu thụ. Đặc biệt là giới trẻ, độ tuổi từ 22 đến 35, có thể bán hàng trên các trang thương mại điện tử như Shopee hoặc trang mạng xã hội như Facebook, Zalo, Tik tok... với lượng khách hàng lẻ và bạn hàng sỉ người Kinh khá lớn. Nguyễn T.T., sinh năm 1995, quê ở Hải Dương theo mẹ lên làm ăn tại thị trấn Tả Lùng. Những năm trước dịch COVID-19, T tham gia bốc vác hàng hóa tại cửa khẩu. Sau đó T chuyển sang buôn bán đồ gia dụng và quần áo trẻ em trên Facebook, có kết nối với bạn học quê nhà để học thêm về chạy quảng cáo trên shopee và các nền tảng mạng xã hội. Thời điểm năm 2018-2019, nhu cầu mua hàng trực tuyến khá phổ biến, mỗi ngày T bán ra 300-400 đơn hàng, đã thiết lập 2 nhóm sỉ quần áo, đồ gia dụng trên Zalo, mỗi nhóm có hơn 300 thành viên khắp cả nước. Đến tháng 11/2022, T không bán đồ gia dụng

và quần áo trẻ em nữa do Trung Quốc kiểm soát hàng hóa chặt chẽ mà chuyển sang kinh doanh đồ khô, đồ ngâm rượu đặc sản của người dân tộc thiểu số ở vùng cao (Tư liệu thực địa, tháng 11/2022).

3. Quan hệ nội tộc người trong hoạt động làm thuê

Với đặc thù khu vực giáp biên, hoạt động làm thuê của người dân tại đây khá phổ biến. Không chỉ các tộc người sở tại mà số lượng dân ở các địa phương khác đến làm thuê khá đông. Bên cạnh đó, một lực lượng đáng kể, chủ yếu là thanh niên các tộc người thiểu số tại các vùng biên giới rời thôn/xóm đi làm ăn xa tại các tỉnh, thành phố lớn. Từ đó dẫn đến mối quan hệ nội tộc người trong làm thuê đa dạng và phức tạp.

Hỗ trợ, giới thiệu việc làm thuê và tạo điều kiện ăn ở cho anh em, họ hàng và những người đồng tộc là mối quan hệ thường thấy. Trước giai đoạn dịch COVID-19, số lượng người dân các nơi tập trung đến cửa khẩu Tà Lùng, Cao Bằng và cửa khẩu Hoàn Mô, Quảng Ninh rất đông. Họ đi theo từng nhóm 10-20 người, thường là đồng tộc và đồng hương, theo sự giới thiệu của người quen, được tuyển vào các tổ, đội bốc vác, vận chuyển hàng hóa tại khu vực cửa khẩu. Những người được nhận vào các tổ đội có nhiều việc, thu nhập cao thường tìm cách xin cho vợ/chồng, người thân ruột thịt vào làm. Giai đoạn trong và sau dịch COVID-19, công việc làm thuê tại cửa khẩu không còn như trước, một lực lượng người dân tộc thiểu số sở tại di cư đi các tỉnh, thành khác làm thuê. Ban đầu người dân nộp hồ sơ và đi theo kế hoạch của Trung tâm giới thiệu việc làm tại tỉnh, sau đó khi đã ổn định nơi ăn, chốn ở và công việc, họ kết nối với người thân, hàng xóm ở quê nhà đến nộp hồ sơ xin làm. Theo thống kê của Trưởng thôn Na Lốc 2, xã Bản Lầu, năm 2023 có 21 người Hmông đã và đang làm việc tại các công ty ở tỉnh Bình Dương, trong đó 2/3 số người này là họ hàng của nhau. Phòng vấn một trường hợp đi làm tại Bình Dương vừa kết thúc hợp đồng trở về nhà hai tháng, chúng tôi được biết: *“Lúc đầu vào đó, em được chú, thím dẫn đi gặp quản đốc, được hướng dẫn công việc, sau đó chú, thím thuê cho em cùng hai chị họ mới vào một phòng trọ. Em được công ty trả lương 12 triệu VNĐ/tháng, em giữ lại 4 triệu VNĐ để chi tiêu, sinh hoạt, còn lại em nhờ chú, thím gửi về cho mẹ em để trang trải nợ nần và mua bò về chăn nuôi. Giờ hết hợp đồng, mẹ em bảo về nhà xem có việc gì ở gần đây thì làm để còn lấy chồng, nếu thích đi làm Bình Dương tiếp thì em lại xin phép mẹ để đi vì trong đó vẫn còn chú, thím và họ hàng của em nhiều lắm”* (PVS, nữ, sinh năm 1998, dân tộc Hmông, thôn Na Lốc 2, xã Bản Lầu).

Trong công việc làm thuê, người dân cũng có xu hướng làm cùng những người thân tộc và đồng tộc để dễ chia sẻ những khó khăn trong công việc. Trong hoạt động bốc vác, với những chuyến hàng nặng, chuyến hàng đi xa, đường khi khó khăn, hiểm trở, những người chồng phải chuyển vác phần nhiều hơn cho vợ, những người bố chia sẻ từng thùng hàng với con để đạt năng suất lao động cao trong ngày. Một thanh niên người Nùng chia sẻ: *“Có những đợt mấy anh em trong nhà rủ nhau đi bốc hàng đêm, theo chủ hàng vượt đường núi, thùng*

hàng nặng chừng 25-50kg, đường núi hiểm trở, nếu gặp công an biên giới hay biên phòng thì chạy tán loạn. Đi những chuyến như thế phải có anh em trong họ đi cùng để bảo vệ hay cứu trợ nhau nếu gặp nguy, chứ người xa lạ thì mạnh ai nấy chạy, có khi mình bị mắc kẹt cũng chẳng ai để ý” (PVS, Nam, 1981, dân tộc Nùng, thị trấn Tà Lùng).

Kết luận

Quan hệ kinh tế nông nghiệp, thương mại và làm thuê trong nội bộ tộc người ở vùng biên giới Việt - Trung xuất hiện những điểm mới. Bên cạnh việc chuyển đổi từ kinh tế tự cấp tự túc sang sản xuất hàng hoá, các quan hệ kinh tế trong nội tộc người vừa có sự hỗ trợ, chia sẻ và giúp đỡ từ người thân, người đồng tộc - một truyền thống lâu đời của các tộc người, vừa có yếu tố cạnh tranh của thị trường.

Trong hoạt động nông nghiệp, việc xuất hiện các cá nhân làm ăn giỏi và sự ra đời của các HTX đã giúp người nông dân có nhiều cơ hội hơn trong hợp tác, đầu tư để lựa chọn giống cây trồng, vật nuôi có giá trị kinh tế cao. Chính các cá nhân ưu tú là những người tiên phong kết nối với thân tộc, đồng tộc ở các tỉnh thành trong cả nước, để có những giống cây trồng, vật nuôi mới, các kỹ thuật trồng trọt, chăn nuôi mới, giúp bản thân, gia đình và anh em họ hàng, bà con đồng tộc vươn lên thoát nghèo. Tuy nhiên, vẫn nảy sinh trong số ít cá nhân sự đố kỵ, nguy hại hơn là dẫn đến những mâu thuẫn, cạnh tranh thiếu lành mạnh, thậm chí còn được công khai trên mạng xã hội, làm người dân hoang mang, ảnh hưởng đến cố kết cộng đồng tộc người, gây ra những tổn hại về kinh tế, lâu dài có thể tác động không mong muốn đến khối đại đoàn kết trong cộng đồng tộc người.

Trong hoạt động thương mại và làm thuê, quan hệ thân tộc và đồng tộc vẫn luôn là lựa chọn ưu tiên của người dân các tộc người. Khi có cơ hội làm ăn tốt và hiệu quả, người dân có xu hướng giới thiệu công việc cho anh em, họ hàng và người cùng dân tộc. Khi tham gia buôn bán, làm thuê tại khu vực cửa khẩu hoặc đi làm thuê tại các thành phố lớn, cư dân của các tộc người có cơ hội giao lưu, học hỏi và tiếp thu kinh nghiệm và kiến thức mới phục vụ cho sản xuất, kinh doanh, đồng thời tạo ra các mối quan hệ thân tộc, đồng tộc mới để thúc đẩy việc mua bán, tiêu thụ các sản phẩm nông - lâm nghiệp. Những mối quan hệ thân tộc, đồng tộc trong làm thuê giúp các cá nhân tìm kiếm được nhiều công việc tốt, cho thu nhập cao hơn làm nông nghiệp, đồng thời giúp người dân thay đổi tư duy kinh tế và khả năng hội nhập với nền kinh tế thị trường cũng như quá trình đô thị hóa ở vùng biên giới Việt - Trung. Bên cạnh đó, trong hoạt động buôn bán, làm thuê cũng nảy sinh những mâu thuẫn liên quan đến quyền lợi kinh tế, sự ganh ghét đố kỵ giữa các cá nhân, thậm chí xảy ra những vụ việc dẫn đến bạo lực. Do đó, nhiệm vụ đặt ra cho công tác quản lý xã hội là cần giải quyết triệt để những mâu thuẫn, va chạm, không để các thế lực phản động lợi dụng, kích động phá vỡ khối đoàn kết, gây mất ổn định xã hội.

Tài liệu tham khảo

1. Condominas Georges (1997), *Không gian xã hội vùng Đông Nam Á*, Nxb.Văn hóa, Hà Nội.
2. Phạm Quang Hoan (2002), *Quan hệ dân tộc Cống, Hà Nhì thuộc nhóm ngôn ngữ Tạng - Miến ở Việt Nam*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Bộ, Viện Dân tộc học chủ trì, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
3. Phạm Đăng Hiến (2008), *Quan hệ tộc người của người Lô Lô trong bối cảnh phát triển kinh tế - xã hội vùng biên giới Việt - Trung hiện nay*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Bộ, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
4. Nguyễn Văn Minh (2021), *Một số vấn đề về quan hệ dân tộc ở nước ta hiện nay*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Cơ sở, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
5. Đậu Tuấn Nam (2017), *Nghiên cứu mối quan hệ tộc người ở vùng biên giới với Trung Quốc góp phần ổn định xã hội và đảm bảo quốc phòng, an ninh vùng Tây Bắc*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Nhà nước, mã số KH-CN-TB.11X, Hà Nội.
6. Đặng Thanh Phương (2010), *Một số vấn đề bức xúc của đồng bào dân tộc Tày, Nùng, Giáy trong quá trình phát triển kinh tế vùng biên ở Lạng Sơn và Lào Cai*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Bộ 2008-2009, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
7. Lý Hành Sơn, Trần Mai Lan (2015), *Quan hệ dân tộc xuyên quốc gia của một số tộc người vùng miền núi phía Bắc*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài cấp Bộ, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
8. Tạ Thị Tâm (2022), *Những năng động kinh tế - xã hội ở vùng biên giới Việt - Trung từ 1990 đến nay*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.