

Tính di động trong chiến lược sinh kế của người Hmông mua bán trâu ở một chợ vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc

Tạ Hữu Dực*, Tạ Thị Tâm**

Nhận ngày 27 tháng 8 năm 2023. Chấp nhận đăng ngày 11 tháng 10 năm 2023.

Tóm tắt: Bài viết này nghiên cứu tác động của chợ biên giới và sự chuyển đổi sinh kế của người dân địa phương, cũng như phân tích lợi ích của chợ đối với đời sống các tộc người thiểu số trong vùng. Kết quả nghiên cứu cho thấy, người Hmông ở chợ Cán Cấu đã tận dụng tốt vị trí của mình và đã thành công trong việc nắm bắt các cơ hội sinh kế khác nhau qua việc tận dụng nguồn lực văn hóa - xã hội như: quan hệ dân tộc, dòng họ, hôn nhân, ngôn ngữ,... Đây là một trường hợp điển hình về sự tham gia thành công của các tộc người thiểu số vào quá trình hội nhập kinh tế vùng biên giới, mặc dù họ phải đối mặt với sự cạnh tranh cũng như sự bất ổn của thị trường ở vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc.

Từ khóa: Chợ, người Hmông, mua bán trâu.

Phân loại ngành: Nhân học

Abstract: This paper aims to study the impacts of these border marketplaces and the transformation of local people's livelihoods, as well as analyze the benefits of these border markets to local ethnic minority groups. The study results found that Cán Cấu-based Hmông people, who have been making good use of their location, have succeeded in grasping various livelihood opportunities, also by profiting from their social and cultural resources such as their ethnic relations, lineages, languages, and cross-border networks. This is a good example of the successful participation of an ethnic minority group within the borderlands' economic integration process, although they face market competition and the common instability of border markets.

Keywords: Market, Hmông people, buffalo trading.

Subject classification: Anthropology

1. Đặt vấn đề

Đọc theo biên giới Việt Nam - Trung Quốc, với chiều dài 1.065,652 km, nơi giáp ranh giữa 7 tỉnh của Việt Nam với 2 tỉnh của Trung Quốc, cho đến nay, có khoảng 200 chợ nằm trong khu vực trung tâm thành phố, huyện, xã biên giới, ở vị trí gần hoặc đối diện với các chợ ở bên kia Trung Quốc. Chợ ở vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc là nơi diễn ra các trao đổi về hàng hoá và giao lưu văn hoá, xã hội của các tộc người ở trong vùng, liên vùng và xuyên biên giới, đặc biệt là các hoạt động mua bán của người Hmông với các tộc người trong vùng và với bên kia Trung Quốc (Tạ Thị Tâm, 2018: 60). Kể từ khi bình thường hóa quan hệ Việt Nam - Trung Quốc vào năm 1991, các hoạt động mua bán trở nên sôi động ở cả khu vực chính thức và phi chính thức. Từ những nơi xa xôi, các chợ biên giới đã trở thành khu vực năng động, giao lưu kinh tế, văn hóa - xã hội xuyên biên giới, thu hút lượng lớn người từ các địa phương trong vùng, các vùng lân cận và trong cả nước đến đây tham gia các hoạt động buôn bán, dịch vụ, làm thuê,... Các chợ biên giới này đã trở thành

*** Viện Dân tộc học, Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam.
Email: tam110986@gmail.com

địa điểm năng động, hỗ trợ việc chuyển đổi nhanh chóng sinh kế truyền thống của các tộc người địa phương, từ hoạt động canh tác nông nghiệp sang buôn bán, dịch vụ,... và góp phần tăng cường giao thương ở biên giới Việt Nam - Trung Quốc. Một số nghiên cứu về chợ vùng cao ở Lào Cai cho thấy, có sự tham gia khá tích cực của các tộc người như Hmông, Dao hay Giáy trong giao thương ở chợ. Trong đó, người Hmông được xem là tộc người thiểu số năng động nhất nhờ các mối quan hệ về văn hoá - xã hội được đúc kết trong lịch sử (Turner và Michaud, 2016). Xã hội người Hmông được miêu tả là xã hội dựa trên mối quan hệ họ hàng. Luật tục của người Hmông quy định rõ quyền lợi và trách nhiệm của các thành viên trong dòng họ, không phân biệt địa vực cư trú, ranh giới chính trị - hành chính hay lãnh thổ quốc gia (Lý Hành Sơn, 2018). Các nghiên cứu khẳng định mối quan hệ liên vùng, liên quốc gia dựa trên quan hệ đồng tộc, quan hệ dòng họ, sự tương đồng về ngôn ngữ, văn hóa của người Hmông với các tộc người thiểu số trong vùng và bên kia biên giới, là các yếu tố giúp cho người Hmông có thể xây dựng, duy trì và phát triển các hoạt động buôn bán trong vùng (Schoenberger & Turner, 2008; Turner, 2010; Bonnin, 2011).

Trong khi các nghiên cứu về chủ đề sinh kế và chợ vùng biên ở người Hmông trên chủ yếu tìm hiểu quá trình chuyển đổi cơ cấu cây trồng, phân tích cách thức, chiến lược các tiểu thương người Hmông sử dụng trong buôn bán để tạo ra thu nhập, ít có nghiên cứu quan tâm đến câu hỏi vậy chợ vùng biên có vai trò như thế nào trong đời sống sinh kế của họ. Bài viết này muốn tìm hiểu tác động của sự phát triển chợ vùng biên trong bối cảnh hội nhập hiện nay tới đời sống sinh kế của các tiểu thương và cư dân người Hmông ở địa phương. Trên cơ sở tìm hiểu quá trình phát triển của chợ Cán Cấu - chợ gia súc lớn nhất miền núi phía Bắc, Việt Nam - ở xã Cán Cấu, huyện Si Ma Cai, tỉnh Lào Cai trong bối cảnh hội nhập của chợ vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc, bài viết muốn làm rõ hơn việc tham gia vào các hoạt động mua bán trâu của người Hmông địa phương ở chợ và quá trình chuyển biến trong đời sống sinh kế của họ trong hai thập niên qua và sự thích ứng của tộc người này dưới ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19.

2. Tiếp cận và phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này sẽ sử dụng khái niệm và cách tiếp cận mạng lưới xã hội để xem xét các quan hệ xã hội cũng như hoạt động sinh kế, chuyển đổi và thích ứng của những người mua bán trâu ở chợ vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc. Vận dụng lý thuyết và cách tiếp cận mạng lưới xã hội để tìm hiểu thành phần và kiểu dạng các quan hệ xã hội mà các cá nhân có thể sử dụng trong việc tìm kiếm các cơ hội trong kinh doanh. Những yếu tố cơ bản, quan trọng nhất tạo nên mạng lưới xã hội ở đây là mối quan hệ gia đình, dòng họ, bạn bè và những người khác, các nhóm và tổ chức xã hội mà họ có mối quan hệ nhất định trong quá trình sinh sống, sinh hoạt, làm việc, tham gia trực tiếp vào hoạt động mua bán, giao dịch hàng hóa tại chợ. Mạng lưới xã hội có vai trò làm cầu nối và hỗ trợ tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Về mặt lý thuyết có thể nêu khái quát ba loại mạng lưới xã hội: (1) kiểu truyền thống: cá nhân chủ yếu dựa vào các quan hệ gia đình, dòng họ để tìm kiếm cơ hội kinh doanh; (2) kiểu hiện đại: cá nhân chủ yếu dựa vào các mối quan hệ chức năng với các cơ quan, tổ chức và các thiết chế của thị trường để tìm kiếm cơ hội; (3) kiểu hỗn hợp: kết hợp giữa truyền thống và hiện đại. Mặc dù kiểu hỗn hợp là phổ biến hiện nay, nhưng với nền tảng của các quan hệ gia đình, dòng họ và sự tương đồng về văn hóa tộc người là lợi thế trong chiến lược sinh kế của người Hmông ở vùng biên giới.

Nghiên cứu thực địa được tiến hành tại chợ Cán Cấu, xã Cán Cấu, huyện Si Ma Cai, tỉnh Lào Cai trong 3 đợt: đợt 1, tháng 12/2017 (thời điểm chợ Cán Cấu trở thành trung tâm giao thương hàng hóa nhộn nhịp ở trong vùng); đợt 2, tháng 3/2018 (thời điểm chợ Cán Cấu trở thành trung tâm mua bán trâu sôi động nhất ở vùng biên giới Việt Nam - Trung Quốc); đợt 3, tháng 12/2020 (khi dịch Covid-19 bắt đầu xuất hiện). Nghiên cứu này kết hợp cả phương pháp định lượng và định tính

cùng với nguồn số liệu thống kê do chính quyền địa phương cung cấp. Nghiên cứu định lượng được thực hiện với 100 phiếu điều tra đối với những tiểu thương người Hmông ở xã Cán Cấu, bằng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên. Với phương pháp định tính, nghiên cứu đã thực hiện 40 cuộc phỏng vấn sâu với 2 cán bộ xã, 1 cán bộ Ban quản lý chợ và 37 thông tin viên là nam giới, phụ nữ, trung niên và người già. Nội dung của phiếu điều tra, phỏng vấn sâu đều tập trung vào các hoạt động ở chợ và vai trò của nó với đời sống kinh tế - xã hội của người Hmông ở xã Cán Cấu.

3. Giao thương ở chợ trâu Cán Cấu từ lịch sử đến hiện tại

Tính đến thời điểm tháng 6/2021, xã Cán Cấu có 540 hộ gồm 2.781 nhân khẩu, với 5 tộc người (Hmông, Tày, Nùng, Phù Lá, Kinh); trong đó, người Hmông có dân số đông nhất, với 2.645 nhân khẩu¹. Tộc người cư trú tại các thôn Cán Chư Sứ, Cốc Phà, Mù Tráng Phìn, Cán Cấu và Chư San. Ở xã Cán Cấu chỉ có 20 hộ người Kinh và 36 hộ dân tộc Phù Lá sống chủ yếu bằng hoạt động canh tác nương rẫy; 484 hộ người Hmông bán hàng ở chợ, chủ yếu là buôn bán trâu ở chợ Cán Cấu và một số chợ trong vùng. Với diện tích 16,29km², địa hình chủ yếu là đồi núi phù hợp với canh tác nương rẫy. Trước kia, nguồn thu nhập chính của người Hmông từ lúa nương, ngô và các loại hoa màu, chăn nuôi trâu, bò và khai thác lâm thổ sản. Hiện nay, người Hmông canh tác nương rẫy kết hợp với chăn nuôi, trồng cây ăn quả theo hướng hàng hoá như: mận, đào, lê... và tham gia mua bán trâu ở chợ Cán Cấu. Người Hmông ở xã Cán Cấu có 5 dòng họ chính (Tráng, Giàng, Thào, Sùng, Cự, Vàng, trong đó Tráng và Giàng là hai dòng họ lớn nhất). Các dòng họ trên đều có quan hệ đồng tộc, thân tộc với người Hmông ở bên kia Trung Quốc. Người Hmông ở Cán Cấu sử dụng thành thạo ít nhất 3 thứ tiếng là Hmông, Quan Hoả, Kinh (tiếng phổ thông). Bên cạnh đó, tiếng Tày, Nùng, Choang... cũng được các tộc người thiểu số (TNTS) sử dụng khá phổ biến ở Cán Cấu.

Hàng thế kỷ qua, gia súc là một tài sản quan trọng đối với các TNTS ở vùng cao miền Bắc Việt Nam. Đối với người Hmông và nhiều TNTS thì các loại gia súc như: trâu, ngựa vừa là phương tiện giao thông, phục vụ sức kéo sản xuất, vừa là tài sản có giá trị trong gia đình. Các tài liệu thời kỳ Pháp thuộc đã ghi chép về việc buôn bán gia súc giữa người Hmông ở huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai với các tỉnh xung quanh, trung du, đồng bằng Bắc Bộ và các thương lái Trung Quốc (Bonnin, 2011). Chợ Cán Cấu nằm trên con đường buôn bán gia súc xuyên biên giới từ rất sớm trong lịch sử, với những đoàn ngựa thồ (caravan) đi từ Vân Nam qua Bắc Việt Nam, Bắc Lào đến Thái Lan và Malaysia. Các nguồn tư liệu trong lịch sử cho thấy vị trí và tầm quan trọng của chợ Cán Cấu trong hoạt động giao thương xuyên biên giới và sự chuyển đổi từ buôn bán ngựa sang buôn bán trâu do nhu cầu từ Trung Quốc. Như vậy, nằm trên cung đường buôn bán xuyên biên giới, chợ Cán Cấu được hình thành từ đầu thế kỷ XIX. Đến năm 1960, đây vẫn là nơi trao đổi các mặt hàng nông lâm thổ sản của cư dân địa phương. Thời điểm này, người Hmông đổi gia súc với thương nhân Trung Quốc để lấy các đồ dùng dân dụng. Ngay cả trong thời kỳ chiến tranh biên giới Việt Nam - Trung Quốc (1979-1991), chợ Cán Cấu tạm dừng hoạt động, cư dân trong vùng trao đổi hàng hóa ở chợ Bắc Hà, song người Hmông Cán Cấu vẫn trao đổi hàng hóa với thương nhân Trung Quốc ở địa điểm giáp biên giới. Vào lúc nửa đêm hoặc gần sáng, người Hmông Cán Cấu chuyển trâu đến bờ sông thuộc địa phận xã Sán Chải (cách vị trí chợ Cán Cấu hiện nay khoảng 7km), giáp với xã Vành Sáng, huyện Mã Quan (Trung Quốc) để giao hàng cho các thương nhân Trung Quốc. Bên cạnh đó còn có một số thương nhân Trung Quốc trực tiếp sang các bản làng của xã Cán Cấu tìm mua trâu hoặc đặt hàng các thương lái Hmông thu gom trâu từ các vùng miền núi phía Bắc rồi chuyển sang bên kia biên giới. Những thương nhân Trung Quốc thanh toán bằng hiện vật như: máy khâu, phích nước, vỏ chăn bông... (một con trâu đổi 2 máy khâu Trung Quốc hoặc 20 vỏ chăn bông hay 50 phích nước). Số lượng hàng hóa được quy đổi phụ thuộc vào giá trị của mặt hàng trao đổi.

¹ Số liệu do cán bộ Thống kê xã Cán Cấu cung cấp ngày 30/6/2021.

Sau một thời gian dài gián đoạn, đến tháng 6/1994, chợ Cán Cầu chính thức tái lập trở lại. Chợ họp vào thứ Bảy hàng tuần, có địa điểm đặt tại trung tâm xã Cán Cầu. Kết quả phỏng vấn tại thực địa cho thấy, 100% người dân trong vùng cho rằng chợ Cán Cầu có vị trí hiện rất thuận tiện với người dân địa phương đến chợ. Từ khi tái lập lại đến nay, chợ Cán Cầu đã xây dựng và mở rộng 3 lần vào các năm 1996, 1998, 2018. Cán Cầu là chợ loại 3, bán kiên cố, phân bố trên bãi đất rộng hơn 20.000m². Từ năm 2010-2020, chợ mở các phiên xếp vào ngày thứ Tư, đáp ứng nhu cầu giao dịch hàng hoá với thương nhân Trung Quốc. Đặc biệt, năm 2018, chợ họp từ 3-4 buổi/tuần, nhằm đáp ứng nhu cầu giao dịch trâu của thương lái bên kia Trung Quốc. Hàng ngày, ở khu vực cổng chợ vẫn diễn ra một số hoạt động mua bán trâu mang tính nhỏ lẻ của cư dân địa phương. Kể từ tháng 12/2020, khi dịch Covid-19 bùng phát đến nay, các hoạt động mua bán trâu ở chợ Cán Cầu thưa thớt, gần như vắng bóng, chỉ còn một số trao đổi của cư dân trong nội vùng, còn hoạt động mua bán trâu với thương nhân Trung Quốc của thương lái người Hmông vẫn được duy trì nhỏ lẻ và dè dặt, dưới hình thức phi chính thức ở khu vực sông Chày, thuộc địa phận xã Sán Chải.

Trước năm 2015, mỗi phiên có khoảng 300-500 con trâu được giao dịch tại chợ. Trâu từ chợ Cán Cầu được các thương nhân Hmông thu mua, bán tại chợ Trà Lĩnh (tỉnh Cao Bằng). Từ năm 2015-2020, chợ Cán Cầu trở thành điểm giao dịch trâu lớn nhất miền Bắc, mỗi phiên chợ có khoảng 7-10 thương nhân Trung Quốc sang mua từ 1.500-1.700 con, trong đó, hoạt động mua bán trâu sôi động nhất vào năm 2018, mỗi phiên giao dịch từ 2.000-2.500 con. Sự thay đổi của các địa điểm giao dịch trâu ở biên giới Việt Nam - Trung Quốc chính là sự thất thường của thị trường và chiến lược trò chơi mậu dịch của phía Trung Quốc, mục đích làm nhiễu loạn thị trường nhằm ép giá với hàng hóa của Việt Nam.

Ở chợ Cán Cầu có một lượng lớn trâu do người Hmông và các tộc người trong vùng nuôi (ở huyện Bảo Thắng, Bảo Yên, Bát Xát, Sa Pa, tỉnh Lào Cai) và các tỉnh lân (Yên Bái, Phú Thọ, Vĩnh Phúc,...) chuyên đến. Số hàng này được bán trực tiếp cho các thương nhân Trung Quốc và các chủ trâu chơi ở Đồ Sơn (Hải Phòng) mua về, phục vụ hội lễ hội chơi trâu hàng năm. Bên cạnh đó, các thương lái người Hmông còn đi tới các tỉnh lân cận như: Điện Biên, Sơn La, Lai Châu, Cao Bằng, Bắc Kạn... thu gom trâu với số lượng lớn, mỗi chuyến từ 30-40 con. Ngoài ra, các thương lái người Hmông còn đến các khu vực biên giới Việt - Lào, Việt Nam - Campuchia để mua trâu. Trâu ở khu vực trên có đặc điểm da mỏng, lông mượt, trọng lượng lớn gấp 1,5-2 lần và giá rẻ hơn từ 20-30% so với trâu nuôi ở trong nước, tuy nhiên, các thương lái cũng chấp nhận những rủi ro khi mua nguồn hàng này như: trâu hay bị ngã nước, dịch bệnh trong quá trình vận chuyển,...

Trước năm 2020, ở chợ Cán Cầu có 3 nhóm thương lái buôn trâu chuyên nghiệp, là người Hmông ở trong xã. *Nhóm thứ nhất*, có 7 thương nhân buôn trâu lớn. Họ chuyên mua và bán nhóm trâu to và mã đẹp với giá trị từ 100 -160 triệu đồng/1 con. Đặc biệt, nhóm thương nhân này nắm giữ nguồn vốn kinh doanh lớn (từ 3-5 tỷ đồng trở lên), nguồn vốn này được tích lũy từ nhiều năm, chủ yếu từ hoạt động buôn bán trâu. Nhóm thương nhân này thường xuyên đi đến các tỉnh thuộc vùng biên giới Việt - Lào, Việt Nam - Campuchia để mua trâu, số lượng hàng hóa lớn, với những chuyến đi dài ngày. *Nhóm thứ hai*, có 40 thương lái, thường đi tới địa phương trong vùng và một số tỉnh lân cận (Yên Bái, Phú Thọ, Vĩnh Phúc...), thu gom trâu về bán trực tiếp cho các thương nhân Trung Quốc với số lượng từ 30-40 con/ngày/phiên. Họ có vốn kinh doanh từ 1,5-2 tỷ đồng, quan hệ làm ăn với 3-5 thương nhân Trung Quốc. Họ là những người đi buôn trâu lâu năm, có nhiều kinh nghiệm trong chọn trâu, trong đó có một số người là thanh niên trẻ - những người có ý chí và may mắn trong sự nghiệp buôn bán. Các thương nhân này đều có xe ô tô phục vụ việc vận chuyển hàng hóa. *Nhóm thứ 3*, có 80 thương lái người Hmông, có vốn từ 200 triệu-300 triệu, mua và bán trâu ngay tại chợ và một số chợ ở huyện lân cận hoặc bán trực tiếp cho chủ hàng Trung Quốc. Ngoài ra, họ mua hàng tồn đọng của người Kinh về nuôi vỗ béo một vài phiên rồi đem bán. Nhóm người này cũng trang bị xe ô tô chuyên chở hàng hóa và chở thuê cho các chủ lớn trong vùng.

Trước năm 1990, những lái buôn trong vùng thường di chuyển tới các địa phương trong vùng và các vùng lân cận bằng hình thức “đánh bộ”. Do vậy, mỗi chuyến đi tìm kiếm nguồn hàng ở ngoài tỉnh thường kéo dài từ 7-10 ngày, còn ở trong tỉnh cũng từ 3-4 ngày, do quãng đường xa xôi lại khó đi, các thương lái phải nghỉ nhờ nhà dân ở bên đường. Đây cũng là điều kiện để họ mở rộng thêm các mối quan hệ xã hội. Từ năm 1994-2000, khi đi gom hàng các lái trâu thường đi xe khách, xe máy, khi về “đánh bộ”, thời gian của mỗi chuyến đi được rút ngắn xuống còn 2-3 ngày. Từ năm 2008 đến nay, ở xã Cán Cấu có 30 hộ buôn trâu chuyên nghiệp đã mua ô tô tải trọng tải từ 3-5 tấn, phục vụ việc chở trâu. Sự có mặt của hệ thống xe tải cùng với việc nâng cấp và cải tạo đường xá đã tăng cường các hoạt động giao thương của những thương lái người Hmông ở cấp độ không gian rộng lớn, vượt qua phạm vi trong vùng, mở rộng đến các tỉnh lân cận và trong cả nước, sang các nước láng giềng.

Ở chợ Cán Cấu có 40-45 thương nhân người Hmông, Hán đến từ Mã Quan, Vân Nam, Trung Quốc sang mua 90-95% số lượng trâu ở chợ. Trong số đó, có 30 thương nhân người Hmông ở xã Vành Sáng, huyện Mã Quan. Đây là địa điểm giáp ranh giới với địa phận xã Sán Chải, huyện Si Mai Cai, cách chợ Cán Cấu khoảng 25km. Những thương nhân Trung Quốc giao tiếp bằng hai ngôn ngữ chủ yếu là: Quan Hỏa và Hmông với thương lái người Hmông và các tộc người khác. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hầu hết thương nhân Trung Quốc có quan hệ họ hàng, bạn bè với thương lái người Hmông ở Cán Cấu.

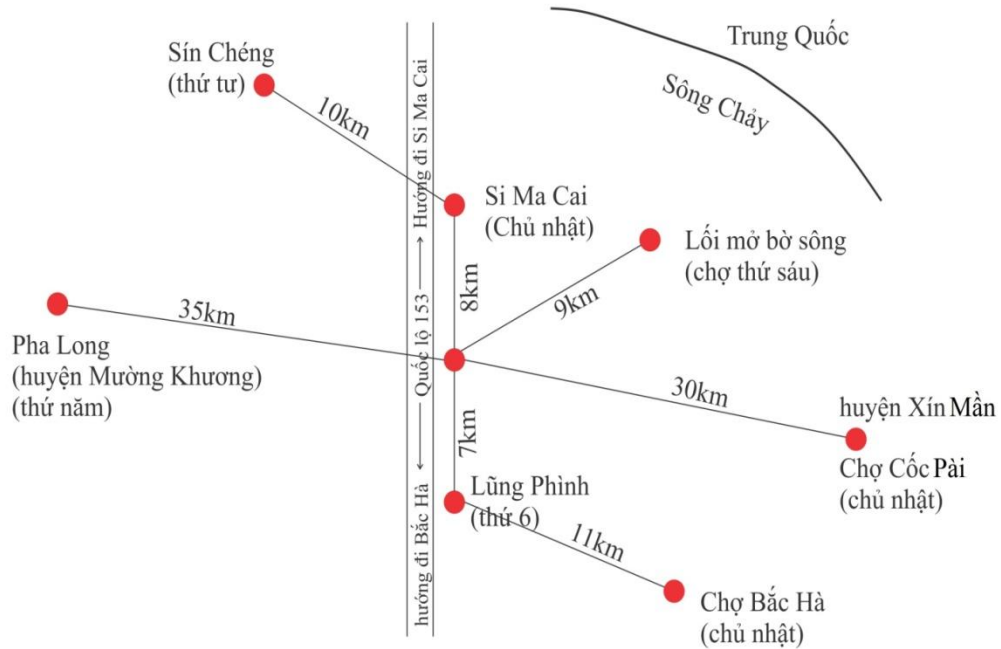
Ở chợ Cán Cấu còn có 30-35 thương nhân người Kinh ở xã Hợp Thanh, huyện Mỹ Đức thu gom trâu từ các tỉnh đồng bằng Bắc Bộ và nhiều địa phương trong cả nước, ở khu vực biên giới Việt - Lào, Việt Nam - Campuchia đến bán cho người Hmông ở chợ này. Trước năm 2020, thương nhân người Kinh chuyên từ 700-800 con/phiên đến bán tại chợ. Những thương nhân người Kinh này lại tiếp tục thu mua trâu, ghé gầy yếu của người địa phương về bán cho các lò mổ ở xã Vạn Điểm, huyện Thường Tín (Hà Nội). Đặc biệt, ở chợ Cán Cấu có 7 người Kinh ở huyện Đồ Sơn (Hải Phòng) và một số huyện thuộc tỉnh Đắk Lắk, Lâm Đồng, Kon Tum, Đắk Nông cũng tới chợ trâu chọn mua những con trâu có hình dáng to khỏe, thân dài, hông nở, sừng cong nhọn về nuôi và thuần dưỡng thành trâu chợ.

Phương thức mua và bán chủ yếu ở chợ trâu là mua bán trực tiếp giữa người Kinh với người Hmông, người Hmông Cán Cấu với người Hán, người Hmông Trung Quốc; mua bán qua trung gian giữa người Kinh với người Hmông, người Hán Trung Quốc, trong đó, người Hmông ở Cán Cấu là trung gian trong giao dịch giữa người Kinh và thương nhân Trung Quốc, do có tương đồng về ngôn ngữ và quan hệ trong mua bán. Điều đặc biệt, ở chợ trâu không có mặc cả, cò kè trả giá mà thường mua bán theo giá “thật thà”, chủ trâu ước lượng trọng lượng để đưa ra mức giá phù hợp, người mua cũng căn cứ vào trọng lượng và mức giá mà các chủ trâu lớn từ Trung Quốc báo sang để trả giá hợp lý. Đặc biệt, khi dịch bệnh Covid-19 diễn ra, một lượng lớn trâu còn tồn đọng của cư dân trong vùng vẫn được mua bán với thương nhân Trung Quốc qua sông Chảy. Hàng hóa được thương lái người Hmông chuyển đến bờ sông Chảy rồi thương nhân Trung Quốc thuê người vận chuyển về các khu vực nội địa. Ở thời điểm đó, giá cả được trao đổi qua điện thoại và thanh toán qua tài khoản. Một số trường hợp, do ảnh hưởng việc giãn cách xã hội, khoảng 2 năm sau khi dịch Covid-19 kết thúc, thương nhân Trung Quốc mới chuyển khoản thanh toán, song người Hmông vẫn tin tưởng và chấp nhận phương thức này.

Chợ trâu Cán Cấu cho thấy những mạng lưới rộng lớn của những người thu mua, bán trâu. Mạng lưới này từ Cán Cấu tới các tỉnh thành giáp biên giới Lào, Campuchia sang Trung Quốc thông qua mối quan hệ bạn bè, dòng họ, hôn nhân... Điều đặc biệt, các thương lái người Hmông với thương nhân Trung Quốc không chỉ có sự tương đồng về ngôn ngữ trong quá trình giao tiếp mà họ còn có quan hệ dòng họ và bạn bè. Từ khi chợ Cán Cấu mở rộng quy mô, nhiều người Hmông từ Trung Quốc đã sang mua trâu, đây là cơ hội để họ tìm lại được anh em họ hàng. Những quan hệ làm ăn dựa trên nền tảng quan hệ dòng họ cho thấy sự liên kết và niềm tin trong công việc. Trên mạng lưới này

dòng người, dòng tiền, dòng hàng hóa cũng như văn hóa tộc người chuyển từ nơi này sang nơi khác, từ người này sang người khác... Trong đó, chợ trâu Cán Cầu trở thành một điểm trung tâm, nơi quy tụ hàng hóa và con người trong vùng và trong cả nước.

Sơ đồ 1: Mạng lưới trao đổi trâu ở chợ Cán Cầu



Nguồn: Tác giả phác thảo sơ đồ từ kết quả nghiên cứu thực địa, năm 2020.

Qua quan sát và phỏng vấn những thương lái người Hmông cho thấy, mỗi lượt bán sang tay một con trâu từ thương lái người Kinh sang thương nhân Trung Quốc lãi được từ 300-500 nghìn đồng, thậm chí 1-1,5 triệu đồng, tùy vào khả năng ước lượng, cảm hơi của lái buôn. Người buôn trâu không chỉ bán ở chợ Cán Cầu mà còn đi tới các chợ trong vùng vào các phiên chợ để mua trâu. Một phiên chợ, lái buôn có thể mua đi bán lại từ 3-5 con, tùy vào lượng hàng và sự may rủi. Ở một góc độ khác, những lái buôn trực tiếp mua hàng từ các tỉnh thành trong cả nước về bán theo chuyến cho các thương nhân Trung Quốc, lãi từ 1,5-2 triệu/con, thậm chí có những chuyến mức lãi lên đến 3 triệu đồng/con, mỗi chuyến có thể từ 10-15 con,... Vào các ngày trong tuần, người Hmông đi 4-5 phiên chợ/tuần, thu gom trâu bán vào phiên chợ Cán Cầu. Tuy nhiên, những cuộc mua bán trâu giữa thương lái Việt Nam và thương lái Trung Quốc luôn tiềm ẩn những rủi ro. Như đã đề cập, quá trình giao dịch giữa người Hmông ở Cán Cầu với các thương nhân Trung Quốc diễn ra nhanh hơn so với các tộc người khác ở chợ. Người Hmông trở thành trung gian trong các giao dịch về trâu giữa người Kinh và các TNTS trong vùng với người Hmông Trung Quốc. Một số trường hợp người Kinh đã thử giao dịch bán trâu trực tiếp cho người Hmông Trung Quốc, nhưng không hiệu quả như bán cho người Hmông Cán Cầu. Điều này có thể giải thích do bất đồng về ngôn ngữ và văn hóa. Ở đây, yếu tố quan hệ dòng họ giữa người Hmông ở Cán Cầu và người Hmông ở bên kia biên giới giúp họ có hiệu quả hoạt động mua bán trâu không chỉ ở thời điểm hiện tại mà cả trong truyền thống. Tại chợ Cán Cầu, có 85% người Hmông ở xã Cán Cầu và các vùng lân cận tham gia vào các giao dịch với thương nhân Trung Quốc. Tuy nhiên, việc buôn bán với thương nhân Trung Quốc luôn gặp rủi ro, thất thường và bị ép giá. Những thương lái Trung Quốc luôn lấy lý do thị trường bão hòa để ép giá thương lái Việt Nam. Nhiều năm trước, thương lái Trung Quốc sang chợ Cán Cầu mua trâu, giá cả ổn định, khiến nhiều thương lái người Hmông, người Kinh quyết định bỏ vốn

lớn buôn trâu. Từ năm 2017 đến nay, tình trạng thương lái Trung Quốc ép giá thường xuyên diễn ra, đặc biệt kể từ khi đại dịch Covid-19 diễn ra đến nay, các hoạt động buôn bán trâu trầm lắng và thưa thớt, nhiều thương lái người Hmông đã chuyển sang thu mua trâu ở trong vùng để bán cho thương lái người Kinh ở dưới xuôi, bán trực tiếp cho các lò giết mổ gia súc ở đồng bằng Bắc Bộ. Như vậy, dịch bệnh Covid-19 khiến sự luân chuyển các dòng hàng hóa thay đổi, thích ứng với tình hình mới. Đến nay, hầu hết các thương lái người Hmông Cán Cẩu chuyển sang mua bán trong nội vùng, bán trực tiếp tại chợ Cán Cẩu. Hoạt động trồng trọt và chăn nuôi truyền thống ở Cán Cẩu có xu hướng phục hồi, đáp ứng nhu cầu trực tiếp của cư dân trong vùng.

4. Đời sống kinh tế - xã hội của người Hmông buôn trâu

Với người Hmông, nguồn thu nhập chính từ việc mua bán trâu tại chợ. Theo lời kể của ông Giàng A S., người buôn trâu ở Cán Cẩu cho rằng, buôn bán trâu tại chợ mang lại thu nhập cao đối với hộ gia đình. Mỗi phiên chợ, thương lái có thể mua đi bán lại 3-5 con, tiền lãi (tiền chênh lệch) từ 500.000 đồng đến 2-3 triệu đồng/1 con, ngày nhiều có thể mua bán được 7-8 con, tùy vào đơn hàng của thương lái Trung Quốc. Người mới vào nghề, mỗi ngày mua đi bán lại 2-3 con/ngày, lợi nhuận thu được từ 1-1,2 triệu đồng. Tuy nhiên, những thương lái này cũng gặp rủi ro khi mua phải trâu bệnh, ngã nước hoặc cảm cân, ước lượng không chuẩn. Người Hmông mua ghé, trâu gầy của người Kinh nuôi béo (hồ) 2-3 tuần rồi mang bán. Tính ra, tiền lãi khoảng 1-2 triệu đồng/con, mức cao nhất lên đến hơn 3 triệu đồng/con. Song, hoạt động buôn trâu đối mặt với những thách thức về chính sách, nhất là chính sách cấm biên mang lại những khó khăn trong việc vận chuyển hàng hoá về bên kia Trung Quốc. Mỗi năm, khu vực biên giới Việt - Trung thuộc địa phận huyện Si Ma Cai có từ 5-7 đợt cấm biên, mỗi đợt kéo dài từ 3-5 ngày, thời gian cấm biên, hàng hoá qua hai bên biên giới ngưng chệ lại, thương lái Trung Quốc sang ít hơn, thậm chí không sang hoặc không dám mang hàng về Trung Quốc vì sợ lực lượng chức năng Trung Quốc bắt giữ. Từ đầu năm 2019 đến tháng 12/2020, có 20 đợt cấm biên, mỗi đợt kéo dài 5 ngày, chợ trâu Cán Cẩu vắng khách, chỉ có 7 thương lái Trung Quốc sang mua trâu tại chợ với số lượng từ 5-10 con/phiên.

Theo số liệu điều tra bảng hỏi 100 hộ buôn bán trâu, trong đó có 70 hộ cho rằng thu nhập từ buôn trâu đóng vai trò rất quan trọng, 30 hộ cho thấy vai trò quan trọng trong hoạt động sinh kế của hộ gia đình.

Bảng 1: Tổng thu nhập từ công việc ở chợ năm 2018 (triệu đồng)

STT	Mức thu nhập	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	100 - 120	7	7
2	130-150	7	7
3	160-180	10	10
4	190-210	15	15
5	210-230	23	23
6	240-260	12	12
7	270-300	17	17
8	300 trở lên	9	9

Nguồn: Kết quả điều tra phiếu tại thực địa của tác giả năm 2020

Về nguồn thu nhập từ chợ, 53% ý kiến cho rằng thu nhập từ chợ ổn định, 47% cho rằng nguồn thu nhập này tương đối bấp bênh; 37% người trả lời công việc ở chợ trong 5 năm gần đây thuận lợi hơn, 54% không có thay đổi gì, 9% khó khăn hơn; 100% người Hmông đến chợ bằng ô tô hoặc xe máy, trong đó 24% đi bằng ô tô, 76% đi bằng xe máy. Từ khi dịch bệnh Covid-19 diễn ra, nguồn

thu từ chợ có phần suy giảm nhưng các hoạt động mua bán trâu của người Hmông vẫn diễn ra nhỏ lẻ, tộc người chuyển sang mua bán trong nội vùng và nuôi trâu vỗ béo, song nó vẫn là nguồn thu quan trọng đối với kinh tế hộ gia đình người Hmông ở Cán Cấu.

Nghề buôn trâu đã làm thay đổi cơ cấu thu nhập của người Hmông ở xã Cán Cấu. Trước năm 2010, nguồn thu nhập chính của hộ gia đình từ nông lâm nghiệp kết hợp với làm thuê. Từ năm 2015, chợ trâu và các hoạt động buôn bán ở chợ Cán Cấu phát triển, người Hmông tham gia tích cực vào hoạt động buôn trâu và bán thổ cẩm, hàng ăn, dịch vụ vận chuyển gia súc. Theo số liệu điều tra 100 hộ ở chợ Cán Cấu, những người buôn bán trâu ở chợ được hỏi đều cho rằng, thu nhập chính từ hoạt động buôn bán trâu còn nông lâm nghiệp chỉ mang tính chất hỗ trợ. Theo số liệu thống kê của Ủy ban xã Cán Cấu, từ năm 2020 đến nay ở xã có 45 ngôi nhà 2 tầng kiên cố được xây mới giá trị từ 800 triệu đến 1 tỷ đồng, cả 45 ngôi nhà này đều là của thương lái người Hmông buôn trâu; 18 nhà mái bằng 1 tầng, số còn lại là nhà sàn kiên cố. Hầu hết các hộ gia đình người Hmông trong xã đều có xe máy, giá trị từ 20 triệu trở lên, 80 hộ có ti vi, 100% số hộ sử dụng điện thoại di động, 80% số hộ có máy khâu, 90% có máy nghiền thức ăn gia súc²....

Kết quả điều tra cho thấy, 62% người dân được hỏi cho rằng, từ khi có chợ, cuộc sống của người dân ở xã Cán Cấu thay đổi, thu nhập ngày càng cao hơn; 69% người dân cho rằng công việc đỡ vất vả hơn; 68% người dân cho rằng giao thông đi lại thuận tiện hơn.

Về phân loại kinh tế hộ gia đình, cả xã có 35% hộ giàu, 59% hộ trung bình, 6% hộ nghèo, trong đó, hộ giàu thuộc nhóm người buôn trâu ở quy mô lớn và quy mô vừa³. Thu nhập bình quân đầu người ở huyện Si Ma Cai đạt 31,5 triệu đồng/người/năm; trong đó xã Cán Cấu 32 triệu đồng/người/năm, cho thấy sự cải thiện lớn về thu nhập của người Hmông nơi đây nhờ buôn bán ở chợ vùng biên so với địa phương khác.

Như vậy, chợ trâu cùng với các hoạt động buôn bán trâu không chỉ góp phần chuyển đổi sinh kế của người Hmông ở Cán Cấu mà còn duy trì và củng cố quan hệ về gia đình, dòng họ, ngôn ngữ tộc người trong bối cảnh đô thị hóa ở vùng biên giới.

Về đời sống xã hội tộc người, qua kết quả nghiên cứu cho thấy, chợ có vai trò tăng cường thêm sự giao lưu, hiểu biết và hợp tác giữa những người đồng tộc và khác tộc trong phát triển giao thương ở chợ, học hỏi nhau về kinh nghiệm buôn bán, đặc biệt là làm gia tăng các mối quan hệ đồng tộc với người Hmông xuyên biên giới thông qua các giao dịch thương mại, trợ giúp nhau trong phát triển kinh tế... Những điều này làm cho các mối quan hệ tộc người người Hmông với đồng tộc trong vùng và ở bên kia biên giới phong phú hơn, thể hiện sự phát triển đi lên về vốn xã hội và các quan hệ xã hội như bạn bè, bạn làm ăn.

Có thể nói, sự phát triển của chợ Cán Cấu cũng như hoạt động mua bán trâu xuyên biên giới cũng như làm ăn buôn bán qua đường biên giới đã góp phần tăng cường giao lưu, phát triển các quan hệ xã hội cho người Hmông, nhất là mở rộng kiến thức làm ăn cho tộc người này, tạo xu hướng trao đổi, hợp tác giữa các tộc người trong vùng, nhất là những người Hmông ở trong vùng và với bên kia biên giới về cách làm ăn theo cơ chế thị trường, đồng thời nâng cao ý thức quốc gia đối với các mối quan hệ làm ăn xuyên quốc gia.

Trước hết, sự phát triển của chợ cũng như các hoạt động giao thương xuyên biên giới có vai trò kích thích nhu cầu mua sắm các phương tiện đi lại, sử dụng phương tiện trao đổi thông tin hiện đại để hỗ trợ tăng cường thêm các mối quan hệ làm ăn với người đồng tộc và khác tộc ở hai bên biên giới. Đây là yếu tố thúc đẩy sự phát triển vốn xã hội của người Hmông ở xã Cán Cấu. *Thứ hai*, trong bối cảnh làm ăn theo cơ chế thị trường, người Hmông ở xã Cán Cấu có sự quan tâm hơn đến các thông

² Số liệu do cán bộ thống kê xã Cán Cấu cung cấp tháng 12/2022.

³ Số liệu do Chủ tịch xã Cán Cấu cung cấp tháng 8/2021.

tin đại chúng như báo, đài, bản tin... để trao đổi với nhau về các vấn đề liên quan đến thị trường, giá cả, buôn bán xuyên quốc gia... *Thứ ba*, tình hình gia tăng các mối quan hệ dân tộc hiện nay trong nội vùng và xuyên quốc gia còn làm cho mỗi người, mỗi gia đình tự nảy sinh và phát triển nhu cầu giao lưu, hoà nhập với các tộc người láng giềng để học tập, tiếp thu những cái mới mang tính phổ thông trong quá trình chuyển đổi kinh tế cũng như phát triển các quan hệ tộc người trong bối cảnh kinh tế - xã hội vùng biên giới hiện nay. Tuy nhiên, sự phát triển của chợ Cán Cấu cũng đặt ra những vấn đề nóng bỏng như tìm kiếm việc làm và lao động xuyên quốc gia vẫn chưa được chính quyền địa phương kiểm soát chặt chẽ, đặc biệt là phụ nữ đi qua đường biên giới thăm thân, làm thuê, dự lễ hội bị “mất tích”, được đồn đoán là trốn đi lấy chồng bên Trung Quốc. Thậm chí có trường hợp bị bắt cóc, lừa bán sang Trung Quốc gây bất ổn xã hội, ảnh hưởng tới an ninh - xã hội vùng biên giới.

5. Kết luận

Cư dân người Hmông ở vùng cao này đã tham gia vào một loạt các cơ hội sinh kế và các mạng lưới buôn bán đương đại, trong khi vẫn đưa ra các quyết định nhằm tránh khỏi sự phụ thuộc vào nền kinh tế và thị trường ngoài mong muốn (Turner Sarah, Christine Bonnin and Jean Michaud, 2015). Cộng đồng người Hmông ở xã Cán Cấu đang lựa chọn và tạo ra các sinh kế phù hợp với văn hoá địa phương trong quá trình hiện đại hoá vùng biên. Các hộ gia đình người Hmông đang điều chỉnh và đa dạng hoá sinh kế của mình nhằm tận dụng các cơ hội hiện có, điều này giúp họ có các thu nhập để hỗ trợ thêm cho cuộc sống và thích ứng với sự thất thường trong các hoạt động thương mại với Trung Quốc. Các mối quan hệ về văn hoá - xã hội được đúc kết trong quá trình lịch sử đã tạo ra các cơ hội mà người Hmông nắm lấy và sử dụng một cách hài hoà trong những bối cảnh lịch sử và địa lý nhất định.

Tài liệu tham khảo

- Baud, M. and Schendel, W. V. (1997). “Toward a comparable history of borderlands”. *Journal of World History*. 8(2): 211-242.
- Bonnin, C. (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. Montréal: McGill University.
- Brunet-Jailly, E. (2010). “The state of borders and borderlands studies 2009: a historical view and a view from the journal of borderlands studies”. *Eurasia Borders Reviews*. 1(1): 1-16.
- Christine Bonnin. (2014). Những trao đổi địa phương và buôn bán trâu tại chợ ở vùng cao Việt Nam (tỉnh Lào Cai). Tạp chí *Dân tộc học*. Số 3, 72-83.
- Cư Hoà Văn, Hoàng Nam. (1994). *Dân tộc Mông ở Việt Nam*, Nxb. Văn hoá Dân tộc.
- Laura Schoenberger and Sarah Turner. (2008). Negotiating Remote Borderland Access: Small - Scale Trade on the Vietnam - China Border, *Development and Change* (39.4), Blackwell Publishing.
- 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)*. Nxb. Khoa học xã hội.
- Nguyễn Minh Hằng. (2001). *Buôn bán qua biên giới Việt - Trung lịch sử - hiện trạng - triển vọng*. Nxb. Khoa học xã hội.
- Tạ Thị Tâm. (2018). Mạng lưới chợ ở vùng biên giới Việt - Trung”. Tạp chí *Nghiên cứu Trung Quốc*. Số 10.
- Turner Sarah, Christine Bonnin and Jean Michaud. (2015). *Frontier Livelihoods, Hmong in the Sino-Vietnamese Borderlands*, University of Washington Press, Seattle.
- Vũ Dương Ninh. (2010). *Biên giới trên đất liền Việt Nam - Trung Quốc*. Nxb. Công an Nhân dân.
- Vương Duy Quang. (2005). *Văn hoá tâm linh của người Hmông ở Việt Nam - Truyền thống và hiện tại*. Nxb. Văn hoá Thông tin & Viện Văn hoá.
- Zhang, J. (2011). *Border Opened Up: Everyday Business in a China - Vietnam Frontier*. Doctoral dissertation. Sydney: Macquarie University.