

MẠNG LƯỚI XÃ HỘI CỦA NGƯỜI HÔNG VÀ NGƯỜI ĐAO TRONG MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG SINH KẾ MỚI (NGHIÊN CỨU TẠI HUYỆN MƯỜNG KHƯƠNG, TỈNH LÀO CAI)

ThS. Đoàn Việt
Viện Dân tộc học
Email: viet_dth@yahoo.com

Tóm tắt: Mạng lưới xã hội có vai trò quan trọng, ảnh hưởng sâu sắc tới các hoạt động sinh kế mới trong bối cảnh kinh tế thị trường phát triển sôi động như hiện nay, nhất là ở những khu vực giáp biên giới. Dựa vào kết quả khảo sát thực địa ở hai tộc người Hmông và Dao tại huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai, bài viết cho thấy tác động của mạng lưới xã hội tới việc phát triển các loại hình sinh kế mới ở mỗi cộng đồng tộc người có sự khác biệt, nguyên nhân chính xuất phát từ văn hóa và sự phát triển kinh tế của tộc người. Từ đó, bài viết cũng tập trung làm rõ vai trò của mạng lưới xã hội trong các hoạt động sinh kế mới của người dân, cách thức vận dụng mạng lưới để tìm kiếm, kết nối và duy trì phát triển những sinh kế ấy.

Từ khóa: Mạng lưới xã hội, sinh kế mới, người Hmông, người Dao, Mường Khương, Lào Cai.

Abstract: Social networks play an essential role, significantly influencing emerging livelihood activities in the dynamic landscape of market-driven economic development, particularly in border areas. Drawing on fieldwork conducted among the Hmong and Dao ethnic groups in the Muong Khuong district, Lao Cai province, this article illustrates the impact of social networks on the development of new livelihoods within each ethnic community. The primary factors contributing to these effects stem from the distinctive cultural and economic characteristics of each ethnic group. Subsequently, the article delves into elucidating the role of social networks in the initiation of people's new livelihood activities and their utilization in discovering, establishing connections, and sustaining the development of these livelihoods.

Keywords: Social networks, new livelihoods, Hmong people, Dao people, Muong Khuong, Lao Cai.

Ngày nhận bài: 5/9/2023; ngày gửi phản biện: 11/9/2023; ngày duyệt đăng: 24/11/2023.

Mở đầu

Mạng lưới xã hội là một khái niệm được sử dụng phổ biến trong khoa học xã hội để nghiên cứu mối quan hệ tương tác của con người trong các bối cảnh và phạm vi xã hội khác

nhau. Về lý thuyết, mạng lưới xã hội có cấu trúc hình thành trên cơ sở kết nối giữa các cá nhân, tổ chức với các cá nhân hoặc các tổ chức khác. Trong mạng lưới xã hội, các thực thể gắn kết, phụ thuộc lẫn nhau thông qua những nút thắt như tình bạn, quan hệ họ hàng, sở thích chung, trao đổi tài chính, những mối quan hệ về niềm tin, kiến thức và uy tín... (Nguyễn Quý Thanh, 2016). Theo đó, mạng lưới xã hội có hai loại hình chính bao gồm: mạng lưới xã hội cục bộ và mạng lưới xã hội mở. Mạng lưới xã hội cục bộ có các mối quan hệ dày đặc, chằng chịt, tương tác trực tiếp và tập trung về mặt địa lý, luôn hỗ trợ lẫn nhau về vật chất, tinh thần, thường có chung một tôn chỉ, lý tưởng (gia đình, dòng họ, thân tộc...). Hạn chế của mạng lưới xã hội cục bộ là không được lựa chọn, không có đầu vào và không có khả năng mở rộng các mối quan hệ. Mạng lưới xã hội mở bao gồm các mối quan hệ yếu và lỏng lẻo, các thành viên của mạng lưới mở tương tác trực tiếp một cách ngẫu nhiên và có xu hướng phân tán về mặt địa lý, ít có khả năng an ủi và trợ giúp các thành viên (bạn bè, hội nhóm...). Lợi thế của mạng lưới xã hội mở là các thành viên thường xuyên cập nhật dòng thông tin liên tục và khả năng chi phối của nó. Trong mạng lưới mở, những mối gắn kết chéo được gọi là những mối quan hệ bắc cầu thông qua đối tượng kết nối. Đối tượng kết nối có xu hướng nắm giữ quyền lực (Granovetter, 1995).

Tùy thuộc vào đối tượng, mục đích và phạm vi nghiên cứu mà các nhà khoa học xã hội có quan điểm, cách tiếp cận khác nhau về mạng lưới xã hội. Nghiên cứu của Lý Hành Sơn (2021) cho thấy mạng lưới xã hội của mỗi cá nhân quyết định sự thành công hay thất bại của việc hình thành và phát triển các yếu tố thương mại trong hệ thống sinh kế mới. Trong khi đó, nghiên cứu của Nguyễn Công Thảo (2022) khẳng định vai trò của mạng lưới xã hội có tính đảm bảo cho việc kiến tạo các hoạt động sinh kế liên quan tới việc thúc đẩy quá trình thương mại hóa cây lâm sản xuyên biên giới. Song việc quá phụ thuộc vào thị trường bên ngoài, mất cân đối cơ cấu cây trồng và xâm canh đất rừng là những yếu tố tác động trực tiếp đến phát triển bền vững kinh tế địa phương. Ngoài ra một số công trình khác như của Đặng Nguyên Anh (1998), Lê Ngọc Hùng và cộng sự (2008), Phí Hải Nam (2015), Nguyễn Đức Chiện (2018)... cho thấy các cá nhân đều nhận được sự hỗ trợ từ mạng lưới trong việc tìm kiếm, củng cố, mở rộng việc làm (dẫn theo Lê Minh Anh và Lê Thị Mùi, 2021). Góp thêm vào tiến trình nghiên cứu ấy, dựa vào tư liệu điền dã năm 2021-2022, bài viết này đề cập tới mạng lưới xã hội trong các hoạt động sinh kế mới của người Dao và người Hmông ở hai xã Lùng Vai và Nậm Chảy, huyện Mường Khương tỉnh Lào Cai.

Nậm Chảy và Lùng Vai là hai xã liền kề, giáp biên nằm ở phía tây nam trung tâm huyện lỵ Mường Khương, với chiều dài toàn tuyến biên giới giáp Trung Quốc gần 20km. Xã Lùng Vai hiện có 21 thôn/bản, diện tích tự nhiên khoảng 5.900,5ha, trong đó rừng phòng hộ có 2.020,4 ha, rừng sản xuất 1.299,7ha, diện tích rừng sản xuất giao cho hộ gia đình khoảng 493ha, tỷ lệ che phủ rừng đạt 53,98%. Xã Nậm Chảy có 15 thôn/bản, diện tích tự nhiên khoảng 4.433ha, trong đó diện tích rừng phòng hộ là 1.299ha, diện tích rừng sản xuất là 371,7ha, diện tích rừng sản xuất giao cho hộ gia đình quản lý khoảng 240ha (UBND huyện Mường Khương, 2021)

Dân cư hai xã Lùng Vai và Nậm Chảy có sự biến động lớn kể từ sau chính sách tái sắp xếp dân cư biên giới của Nhà nước được thực hiện từ những năm đầu thập niên 1990. Bên cạnh

cư dân tại chỗ còn có các cộng đồng dân cư dịch chuyển từ các xã vùng cao của huyện như Cao Sơn, La Pán Tản và các xã khu vực biên giới như Pha Long, Tả Ngải Chồ, Dìn Chìn về. Hiện trên địa bàn xã Lùng Vai có 12 tộc người cùng sinh sống, trong đó người Kinh chiếm tỷ lệ 32%, tiếp đến là người Dao chiếm 11,61% (tính đến tháng 4/2021, người Dao có tổng cộng 717 nhân khẩu, thuộc hai nhóm Dao Đỏ và Dao Tuyển, cư trú tập trung chủ yếu ở hai thôn Na Lang và Cốc Lây). Các tộc người còn lại là Tày, Nùng, Thái, Hmông, Mường, Sán Chay, Giáy, Hà Nhì, Phù Lá và Bó Y (UBND xã Lùng Vai, 2021). Người Dao cư trú lâu đời tại địa phương, sở hữu nhiều khu vực đất đai màu mỡ, có đời sống gắn bó chặt chẽ với rừng, đặc biệt trong các hoạt động khai thác lâm sản tự nhiên. Xã Nậm Chảy có tới 99,5% là người dân tộc thiểu số, trong đó người Hmông chiếm đa số (khoảng 43%) tỷ lệ dân cư, đến từ các xã vùng cao, biên giới trong huyện như Pha Long, Tả Ngải Chồ, Dìn Chìn..., được sắp xếp tái định cư ở Nậm Chảy trong giai đoạn 1990 - 2010.

Việc phát triển các hình thức sinh kế mới của người Hmông và Dao ở hai xã Lùng Vai và Nậm Chảy phản ánh mạng lưới xã hội khá phong phú, đa dạng, có sự phát triển từ đơn giản đến phức tạp, kết hợp giữa truyền thống và hiện đại... Kết quả điền dã trong hai năm 2021-2022 tại địa bàn nghiên cứu cho thấy, sinh kế truyền thống của người dân bao gồm các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi kết hợp khai thác các nguồn lâm sản. Từ những năm 2000 trở lại đây, cùng với công tác xây dựng cơ sở hạ tầng điện, đường, trường, trạm..., nhiều hoạt động sinh kế mới được hình thành và phát triển, có thể kể tới ba loại hình chính là: phát triển một số cây trồng mới, mở rộng hoạt động kinh doanh tại chỗ, trong vùng, liên vùng và các hoạt động tìm kiếm sinh kế ngoài địa phương (đi làm ăn xa).

1. Mạng lưới xã hội trong phát triển một số cây trồng mới

Tính từ đầu thế kỷ XXI trở lại đây, việc phát triển các loại cây trồng mới ở hai xã Lùng Vai và Nậm Chảy có nhiều chuyển biến tích cực, chủng loại cây trồng được mở rộng bao gồm: cây ăn quả, cây lấy gỗ, cây nguyên liệu, cây lâm sản ngoài gỗ,... Mỗi loại cây trồng mới lại có hình thức phát triển khác nhau, trong đó mạng lưới xã hội góp phần không nhỏ vào quá trình phát triển này. Việc phát triển trồng chè ở huyện Mường Khương nói chung và hai xã Lùng Vai, Nậm Chảy nói riêng là một trong những điểm sáng về kế hoạch phát triển nông nghiệp của địa phương. Cuối năm 2021, cây chè ở Lùng Vai đã hình thành vùng nguyên liệu rộng lớn với các giống chè đặc sản như Shan Tuyết, Ô Long, Kim Tuyên. Đối với cây ăn quả và cây dược liệu, chuối là loại cây trồng cho hiệu suất kinh tế khá ổn định cho người dân ở các xã Lùng Vai, Nậm Chảy trong khoảng thời gian từ năm 2008 đến 2020; cây thảo quả từ năm 2005 - 2012; cây sa nhân, ba kích tím và quế từ khoảng năm 2015 đến nay.

Cây chuối thương phẩm được trồng ở Lùng Vai, Nậm Chảy từ năm 2007 - 2008 nhưng phải đến những năm 2014 - 2015 mới được trồng thành vùng, cung cấp sản phẩm theo tiêu chuẩn VietGap. Anh Châu Seo C. bản Gia Khâu A, là một trong những người trồng chuối đầu tiên ở Lùng Vai, Nậm Chảy. Từ năm 2002 - 2007, trong quá trình đi trồng chuối thuê ở thôn giáp biên bên kia biên giới Trung Quốc, anh Châu Seo C. nhận thấy cây chuối rất hợp với đất

đại của Nậm Chảy. Sau nhiều lần xin giống, tìm giống không thành, năm 2008 anh tìm gặp được một người họ hàng bên mẹ tên là Lao Vả S. (người Trung Quốc, trước năm 1979 sinh sống ở Việt Nam). Lao Vả C. đã giúp cho Châu Seo C. mua được 2.000 cây giống từ nội địa Trung Quốc, chi phí tính cả chuyên chở về đến Gia Khâu A là khoảng 14.000 đồng/cây. Sau khởi đầu đó, những năm tiếp theo, giống chuối đưa về các thôn bản của Lùng Vai, Nậm Chảy ngày một nhiều và giá cũng giảm dần. Thời điểm năm 2013 - 2014, giá cây giống chỉ còn khoảng 3.000 - 4.000 đồng/cây. Diện tích cây chuối ở xã Lùng Vai cũng tăng rất nhanh, từ 90ha (năm 2018) tăng lên 305ha (năm 2020); ở Nậm Chảy từ 200ha (năm 2018) tăng lên 285ha (năm 2020).

Trong giai đoạn 2015 - 2017, cây sa nhân trở thành tâm điểm thu hút sự quan tâm của người dân khi giá thu mua đạt đỉnh 330.000 đồng/kg. Sa nhân không phải là cây bản địa của vùng rừng núi huyện Mường Khương mà được du nhập vào theo đường tiểu ngạch bởi những người dân có quan hệ với cộng đồng người bên kia biên giới. Anh Giàng Seo H. (thôn Gia Khâu A) là một trong những người đầu tiên đưa cây sa nhân về trồng ở Nậm Chảy. Năm 2012, Giàng Seo H. có bạn là người Hmông ở Trung Quốc tới chơi nhà, thăm đất, thăm rừng và tư vấn trồng sa nhân dưới tán rừng. Người này cũng hỗ trợ Giàng Seo H. mua giống cây sa nhân từ Trung Quốc, giá mua là 15.000 đồng/cây chuyên chở về đến thôn Gia Khâu A là 22.000 đồng/cây. Có bốn hộ đầu tiên trồng sa nhân và cũng là bốn hộ có diện tích đất trồng sa nhân nhiều nhất tính đến hết năm 2022. Đó là hộ ông Giàng Dĩ Q., Sùng Seo S., Thào Cô L. và Ly Sả P., đây cũng là những hộ có mối quan hệ họ hàng, thông gia, liên gia với nhau. Cũng từ năm 2015, khi giá sa nhân lên cao thì cây giống sa nhân được người dân sử dụng như một loại tài sản có giá trị vật chất để trao đổi, làm quà tặng trong các mối quan hệ. Chị Ly Mẫy C. (thôn Cốc Râm) đã hỗ trợ người cô ruột của mình chăm sóc, thu hoạch ngô trong năm 2015 để nhận về 100 gốc giống sa nhân. Chị Sùng Thị D. (thôn Gia Khâu A) được nhận 200 gốc giống sa nhân là quà mừng đám cưới từ người anh chồng. Anh Lý A S. mua chịu 200 gốc sa nhân của người hàng xóm, anh Giàng Dĩ C. tía dần các nhánh sa nhân từ nương của ông nội...

Cây quế được trồng ở xã Lùng Vai từ năm 2012 theo dự án phát triển nông nghiệp của huyện Mường Khương, tính đến cuối năm 2021 diện tích trồng quế toàn xã đã có khoảng 300ha (UBND huyện Mường Khương, 2021). Xét về góc độ tộc người thì người Dao ở xã Lùng Vai tiếp cận và trồng quế nhiều hơn người Hmông, ước tính đến cuối năm 2021 thôn Na Lang có khoảng 11ha quế còn thôn Cốc Lầy có khoảng 100ha. Trong khi đó người Hmông ở xã Lùng Vai hầu như chưa quan tâm tới cây quế, một phần do họ đã dồn diện tích đất đai để phát triển trồng chuối, mặt khác, theo chính quyền địa phương, người Hmông ở xã Lùng Vai không hoặc ít quan tâm tới việc phát triển các loại cây lâu năm mà ưu tiên cho các loại cây hàng năm, cho thu hoạch trong thời gian ngắn ngày. Tuy nhiên, ở xã Lùng Vai, không phải tất cả các hộ trồng quế đều được hỗ trợ bởi dự án phát triển cây quế của huyện Mường Khương mà chủ yếu dựa vào tiềm lực kinh tế và mối quan hệ xã hội để phát triển các khu trồng quế. Chị Lý Thị K. (thôn Na Lay) nhận giống quế từ huyện Mường Khương năm 2013 với 15 cây giống, cho tới 2021 chỉ còn 1 cây tồn tại do cây trồng ở nương xa, không tiện chăm sóc. Năm 2016, nhận thấy tiềm

năng kinh tế của cây quế, gia đình chị K. đã đầu tư mua 3.000 cây giống quế về trồng, hiện còn sống khoảng 2.500 cây và đã cho thu hoạch, tía lá. Để mua được quế giống, chồng của chị K. đã tìm đến họ hàng ở xã Bảo Nhai (huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai) để mua. Ở xã Nậm Cháy, cây quế được phát triển không theo quy hoạch của huyện Mường Khương mà chủ yếu do người dân tự tìm kiếm, phát triển. Năm 2012, anh Lý Chính P. (thôn Gia Khâu A) khi mới 17 tuổi, học trường Trung học phổ thông nội trú tỉnh Lào Cai có sang chơi nhà bạn học ở thôn Nậm Đét, xã Bảo Nhai, huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai, tại đó anh xin cha mẹ bạn được 300 cây giống quế mang về trồng ở nương nhà. Có thể nhận thấy sự khác biệt rõ rệt về mạng lưới xã hội giữa người Hmông và người Dao ở hai xã Lùng Vai và Nậm Cháy trong việc phát triển các loại cây trồng mới. Trong khi người Dao thường phát triển các loại cây trồng mới dựa vào hoạch định của chính quyền địa phương hoặc các tổ chức kinh tế lớn theo cơ chế "top - down" thì người Hmông lại dựa chủ yếu vào các mối quan hệ cá nhân cả ở nội địa và xuyên biên giới. Nói cách khác, người Hmông luôn có tâm thế chủ động tìm kiếm, phát triển các loại cây trồng mới trong khi đó người Dao thường trông chờ vào các dự án, chương trình, chính sách của chính quyền địa phương hoặc các tổ chức kinh tế lớn. Tương tự như vậy, người Hmông thường chủ động đầu tư, tìm kiếm bằng nguồn vốn vật chất tự thân còn người Dao có tâm lý trông chờ vào các phúc lợi của nguồn vốn xã hội.

2. Mạng lưới xã hội trong phát triển thương mại

Việc xây dựng và phát triển thương mại ở Lùng Vai và Nậm Cháy bắt nguồn từ nhu cầu phát triển của cộng đồng và sự mở rộng, phát triển thị trường với xã hội bên ngoài dựa trên thành quả của hoạt động sản xuất thặng dư, hai loại hình này có sự tương hỗ và chi phối lẫn nhau rất mật thiết và phức tạp. Từ khoảng đầu những năm 2000, cùng với sự ổn định về dân cư, cư trú và sự phát triển cơ sở hạ tầng tại địa phương, hoạt động thương mại trở nên sôi động hơn ở vùng người Hmông, Dao tại xã Lùng Vai và Nậm Cháy. Biểu hiện dễ nhận thấy nhất là xuất hiện các hộ gia đình mở quán bán hàng ngay trong địa bàn thôn. Quy mô hàng quán cũng được mở rộng dần, lúc đầu chỉ gồm một vài mặt hàng bánh kẹo, tạp hóa, sau dần phát triển lên cung cấp các mặt hàng thiết yếu cho đời sống cộng đồng bao gồm nhu yếu phẩm, các sản phẩm phục vụ trồng trọt, chăn nuôi, điện tử điện máy và các dịch vụ đi kèm. Một số hộ phát triển các hoạt động kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí như cà phê, bi-a,... Không chỉ vậy, nắm bắt nhu cầu thị trường, một số hộ gia đình và cá nhân đã chủ động phát triển việc thu mua, gom các sản phẩm nông lâm nghiệp tại địa phương rồi bán lại cho thương lái bên ngoài. Một số ít trường hợp phát triển thành các doanh nghiệp nhỏ, vừa có khả năng dự trữ nguồn hàng, bao gồm cả việc cung cấp giống cây trồng, chuyển giao công nghệ trồng trọt, cung cấp vật tư... vừa có khả năng sơ chế, chế biến thành phẩm và tiêu thụ sản phẩm, điển hình như mô hình thu mua chế biến chè, quế và đặc biệt là chuối. Số khác hoạt động kinh doanh thu gom theo kiểu nhỏ lẻ, mùa vụ, phụ trợ cho kinh tế hộ gia đình.

Mở cửa hàng tạp hóa, kinh doanh các mặt hàng nhu yếu phẩm phục vụ đời sống cộng đồng được hình thành trước hết ở khu vực trung tâm xã nơi thuận tiện đi lại giữa các điểm dân

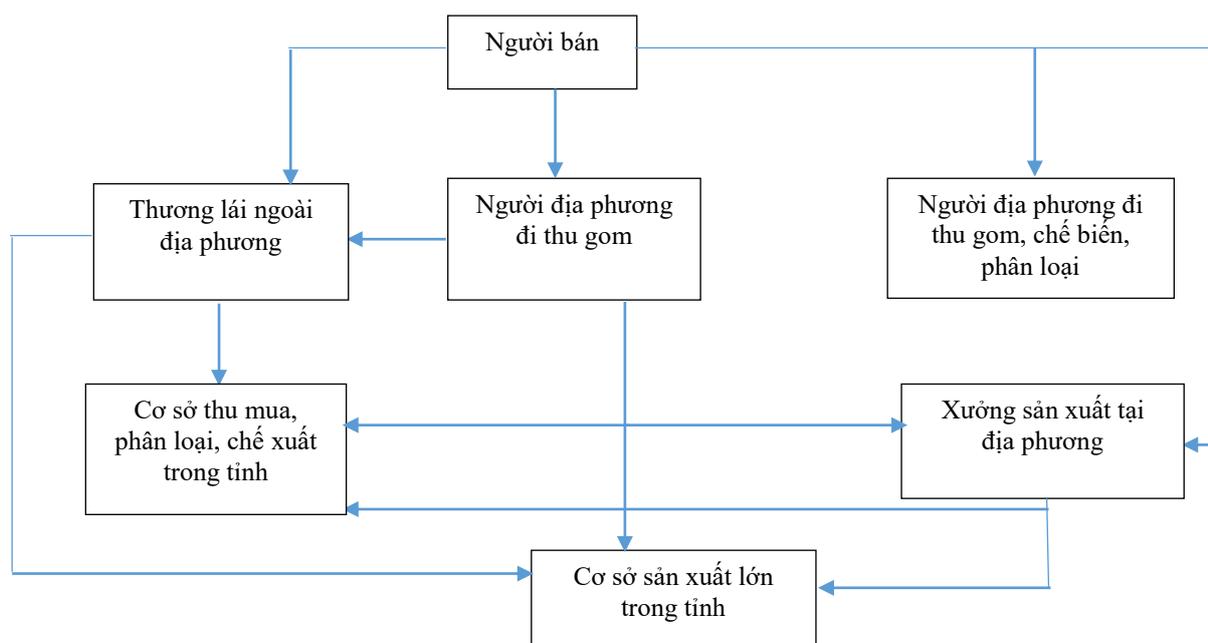
cur, về sau dần hình thành ở các thôn xóm. Chẳng hạn như ở thôn Na Lang, xã Lùng Vai, quán hàng đầu tiên được mở khoảng năm 2005 cho tới thời điểm khảo sát năm 2021 đã có bốn điểm quán; thôn Cốc Lầy, xã Lùng Vai có hai điểm quán, quán đầu tiên mở từ năm 2008 và một quán mới hình thành gần đây; thôn Gia Khâu A, xã Nậm Cháy có ba điểm quán hình thành từ khoảng những năm 2010 - 2015. Trong số các hộ mở quán bán hàng tại các địa điểm khảo sát, có hai hộ người Kinh, còn lại là các hộ người Dao, không có hộ người Hmông. Về phương thức hoạt động, hầu hết các hộ kinh doanh đều dựa vào mạng lưới xã hội để phát triển. Qua phỏng vấn một số hộ mở quán người Dao ở thôn Na Lang, như Lý Thị K., Đặng Thanh T. cho thấy, để mở được quán họ phải dựa vào mối quan hệ là những người họ hàng, bạn bè kinh doanh lâu năm ở các khu vực thành phố Lào Cai, thị trấn huyện Mường Khương... Chính những mối quan hệ xã hội này đã cung cấp cho họ thông tin, kinh nghiệm buôn bán, tư vấn về hàng hóa và nguồn hàng; đồng thời hỗ trợ về nguồn vốn khi nhập hàng. Cụ thể, các mối hàng hỗ trợ hộ kinh doanh bằng các phương thức vận chuyển hàng hóa từ đại lý tới cửa hàng; hỗ trợ về vốn với các hình thức cho lấy hàng bán trước trả sau không lãi hoặc giá các mặt hàng trả sau nhỉnh hơn so với trả trước; hỗ trợ về việc thu hồi hoặc đổi hàng đổi với các mặt hàng tiêu thụ chậm. Đổi lại, các quán hàng ở thôn cũng có những cam kết ngầm với chủ hàng như chỉ lấy hàng ở một đại lý. Hoạt động buôn bán hàng tiêu dùng tại địa phương đã từng bước giúp người dân mở rộng mặt hàng kinh doanh, trở thành điểm thu mua trung gian các loại nông sản trước khi bán cho những đại lý ở thành phố Lào Cai, thậm chí ở các tỉnh khác hay bên kia biên giới. Việc cạnh tranh giữa các cửa hàng tại thôn hầu như không diễn ra. Thực tế này là nhờ mối quan hệ thân tộc, láng giềng, đồng tộc vốn khá chặt chẽ và đan xen ở từng thôn. Giữa các quán hàng thường có sự trao đổi về mẫu mã, giá cả để không tạo chênh lệch. Mức độ tiêu thụ phụ thuộc chủ yếu vào lựa chọn của khách hàng.

Từ năm 2005, việc khai thác lâm sản tự nhiên từ rừng cùng với việc sản xuất cây trồng mới như chè, chuối, sa nhân... đạt sản lượng khá cao. Bên cạnh đó, hệ thống cơ sở hạ tầng ngày càng hoàn thiện đã tạo điều kiện hình thành lực lượng lao động tham gia vào mạng lưới kinh doanh buôn bán các mặt hàng này. Tùy theo nhu cầu của thị trường, giá trị các loại nông lâm sản, có một số cá nhân tham gia vào các hoạt động thu gom nông lâm sản. Các đối tượng này phát triển từ đơn giản đến đa dạng, cá nhân liên tục mở rộng các liên kết với những mắt xích trong mạng lưới, đôi khi tạo thành các liên minh nhỏ trong hệ thống mạng lưới. Giai đoạn từ 2005 - 2015 là thời gian cao điểm của hoạt động buôn bán các nguồn lợi tự nhiên từ rừng như các loại cây dược liệu, rau, măng, thú rừng, mật ong... và buôn bán gỗ. Thương lái từ Trung Quốc thông qua nhiều nguồn đến tận địa phương để thu mua nhiều loại thân, rễ, lá, củ của cây rừng với giá cao. Mỗi thời điểm thương lái thu gom một loại khác nhau, hết loại này tới loại khác. Hầu hết các gia đình tại khu vực khảo sát, cả người Hmông và người Dao đều tham gia vào hoạt động khai thác lâm sản tự nhiên bán cho thương lái ở chợ hoặc các điểm đầu mối giao thông (Đoàn Việt, 2022). Trong khi đó, việc tham gia vào mạng lưới buôn bán gỗ lại có những biểu hiện sinh động và phức tạp hơn. Giai đoạn 2005 - 2012 là thời điểm các loại gỗ trồng trên rừng sản xuất của người dân ở Lùng Vai và Nậm Cháy bắt đầu cho khai thác sau khoảng 15 - 20 năm trồng rừng theo chính sách của Nhà nước. Lúc này, cả người Hmông và người Dao bán gỗ

chủ yếu cho thương lái Trung Quốc sang mua trực tiếp bằng cả tiền Việt Nam đồng và Nhân dân tệ Trung Quốc. Thông qua mạng lưới đồng tộc, thân tộc của các khối dân cư hai bên biên giới, người dân dễ dàng tiếp cận các đầu mối thu mua và được tự so sánh giá cả, lựa chọn khách hàng. Việc bán gỗ cho thị trường Trung Quốc vừa thuận tiện trong vận chuyển qua các đường mòn, lối mở, vừa được giá do bán trực tiếp không qua trung gian nên hầu như không có nguồn gỗ cung cấp cho thị trường nội địa. Từ sau 2011, việc buôn bán, xuất khẩu tiểu ngạch qua biên giới được kiểm soát chặt chẽ hơn, hoạt động buôn bán gỗ không còn được thực hiện trực tiếp với thương lái người Trung Quốc mà phải thông qua các đối tượng môi giới người Việt Nam, gỗ xuất sang Trung Quốc không còn theo “đường mòn, lối mở” mà phải thông qua các cửa khẩu chính ngạch. Từ sau năm 2014, việc xuất khẩu gỗ sang Trung Quốc giảm do nguồn cung từ huyện Mường Khương cũng như từ hai xã Nậm Chảy và Lũng Vai trở nên khan hiếm. Hiện nay, gỗ ở Lũng Vai và Nậm Chảy chủ yếu được bán cho các doanh nghiệp nội địa. Đối tượng tham gia vào mạng lưới thu gom, buôn bán gỗ hầu như không có ai là người Hmông, Dao mà chỉ có một số ít người Dao tham gia vào hoạt động môi giới để hưởng thù lao. Sở dĩ người Dao tham gia vào việc môi giới, mua bán gỗ do họ gắn bó với việc trồng cây lâu năm và có quan hệ thân tộc rộng khắp cả nội địa và bên Trung Quốc (Phạm Thị Cẩm Vân, 2022).

Về phương thức hoạt động thương mại, việc gia tăng các nguồn lợi lâm sản tự nhiên từ rừng, quá trình đa dạng hóa các loại cây ăn quả, nguyên liệu, lâm sản... khiến cho thị trường buôn bán các loại nông lâm sản được dần hình thành. Mạng lưới buôn bán được phát triển từ thấp đến cao, từ đơn giản đến phức tạp, có thể được phân định theo sơ đồ sau (Hình 1).

Hình 1: Sơ đồ cấp độ mạng lưới thị trường buôn bán một số loại cây trồng nguyên liệu, lâm sản của người Hmông và người Dao



Nguồn: Tư liệu thực địa năm 2021 - 2022

Trong mạng lưới buôn bán ở Lũng Vai và Nậm Chảy có nhiều mức độ phát triển khác nhau, từ đơn giản đến phức tạp. Ở mỗi cấp độ, sự tham gia của người Hmông, Dao có khác nhau. Mặt khác, trong mỗi cấp độ lại có mối liên hệ phức tạp, đa chiều từ nguồn vốn xã hội của mỗi cá nhân, bao gồm cả các đối tượng đóng vai trò trung gian, môi giới để hưởng hoa hồng trên số lượng sản phẩm giao dịch hoặc tùy theo thỏa thuận. Trước hết là các thương lái bên ngoài tìm đến địa phương thu mua, quá trình giao tiếp buôn bán với đồng bào địa phương đã tạo ra mạng lưới trung gian chân rết có nhiệm vụ mua, thu gom từ các cá nhân, các hộ nhỏ lẻ, quy tập lại thành số lượng lớn rồi giao, bán lại cho các đầu mối lớn hơn. Năm 2019, chị Sùng Thị D. (thôn Gia Khâu A) thu mua sa nhân của người dân trong làng để gom lại, sau khi đủ số lượng cho một xe tải khoảng 3 - 5 tấn thì gọi cho thương lái đến bán lại. Từ 2017, anh Lý Chính P. (thôn Gia Khâu A) thu mua chuỗi của người dân ở thôn Gia Khâu, thôn Cốc Râm và một số thôn lân cận, tập kết lại một điểm chờ xe của thương lái đến thu mua. Lúc đầu, Lý Chính P. thu mua theo kiểu nhỏ lẻ, người dân thu hoạch tự vận chuyển tới bán, sau dần anh thường mua cả nương, tự thuê nhân công vận chuyển ra bãi tập kết. Cho đến nay, người trồng quế ở thôn Na Lang chưa phải mang sản phẩm đi bán mà luôn có người tới thu mua tận gốc. Một số cá nhân nhanh nhạy, có quan hệ với mạng lưới bên ngoài môi giới, chỉ điểm cho các đầu nậu, người mua thu gom tới tận hộ gia đình tìm mua. Các đối tượng này thường là người Kinh cư trú trên địa bàn. Từ khoảng năm 2019 trở lại đây, một số người Dao cũng dần tham gia vào mạng lưới này, chẳng hạn thôn Na Lang có ba hộ người Dao, là những hộ tương đối khá giả, tham gia hoạt động thu gom, mua bán các sản phẩm từ cây quế. Lúc đầu họ môi giới, giới thiệu cho các chủ thu mua từ nhỏ đến lớn, sau dần mua cả đôi quế, tự khai thác, vận chuyển rồi bán lại cho các chủ thu gom lớn hơn hoặc bán trực tiếp cho các cơ sở chế xuất trong tỉnh Lào Cai. Việc tham gia vào các hoạt động mua bán nông lâm sản ở Lũng Vai và Nậm Chảy cũng tùy thuộc vào nhu cầu mua bán của thương lái và nguồn cung ứng của địa phương mà hình thành nên các hiệu ứng cao điểm hay thoái trào, buôn bán gỗ là một trong những ví dụ tiêu biểu.

Sự phát triển của các phương tiện truyền thông, điện thoại thông minh và mạng internet thực sự là phương tiện hữu hiệu thúc đẩy sự phát triển, mở rộng sinh kế của người dân, đặc biệt là ở khâu tham gia vào mạng lưới dịch vụ thương mại. Trường hợp của chị Sùng Thị D. là một ví dụ, từ năm 2016 - 2018, chị D. chủ yếu bán sa nhân của gia đình mình cho thương lái tới mua tại thôn. Những thương lái này thường mua trực tiếp của người dân vừa đi thu hái về ngay tại các đường mòn lối mở ở cửa rừng. Đầu năm 2019, thông qua việc bán sa nhân, chị D. quen biết với chủ mua và được gợi ý trở thành người thu mua sa nhân trong thôn, sau đó bán lại cho đầu mối để hưởng tiền chênh lệch. Cuối năm 2019, thông qua trang Facebook cá nhân, chị D. đã kết nối được với bốn người đầu mối thu mua sa nhân. Sau một thời gian trao đổi mua bán, chị D. lựa chọn một đầu mối mạnh nhất, nhận tạm ứng tiền từ chủ đầu mối để chủ động nguồn vốn, đẩy mạnh công đoạn mua gom, nâng cao năng lực cạnh tranh với các đầu mối thu mua khác.

Trường hợp anh Giàng Seo H. lại là một ví dụ khác của việc phát triển hoạt động thương mại. Năm 2013, nhận thấy thương lái Trung Quốc đầu tư cho người dân các xã biên giới trồng chuối khá sôi động, đồng thời, qua việc tìm hiểu thị trường phía bên Trung Quốc luôn cần nguồn sản phẩm chuối thương phẩm, anh H. đã dần từng bước thiết lập doanh nghiệp của mình. Cho đến cuối năm 2022, cơ sở của anh H. đã hoàn thiện từ khâu đầu tư trồng trọt, bao gồm cả việc tạm ứng vốn, giống, thuốc bảo vệ thực vật cho một bộ phận người trồng, tới các khâu thu mua, sơ chế, đóng gói bao bì và xuất bán cho thị trường bên ngoài.

Thời điểm từ đầu năm 2020, khi Trung Quốc dựng hàng rào biên giới, ngăn chặn các lối mòn, đường giao thương tiểu ngạch khiến cho thị trường nội địa nói chung và ở Lũng Vai, Nậm Cháy nói riêng có những xáo trộn nhất định. Những người đóng vai trò chân rết gom hàng, nhận tiền từ các chủ thu mua bên Trung Quốc rồi thu mua gom trong thị trường nội địa để hưởng hoa hồng gặp khó khăn do bị gián đoạn liên lạc và lưu thông hàng hóa xuyên biên giới. Lúc này, chỉ còn một số ít người có vốn tự bỏ tiền ra thu gom rồi bán lại cho các bạn hàng lớn hơn trong nội địa, hàng hóa sau đó được tổ chức xuất biên theo đường xuất khẩu chính ngạch.

3. Mạng lưới xã hội trong một số sinh kế khác

Trước đây, hoạt động nông nghiệp truyền thống của người Hmông, Dao ở xã Nậm Cháy chỉ chủ yếu sử dụng lao động trong hộ gia đình. Việc hỗ trợ trong sản xuất chỉ là lao động đổi công giữa những người họ hàng, láng giềng, không mang tính chất hàng hóa. Từ khi xuất hiện các loại cây trồng mới, yêu cầu các phương thức canh tác và thu hoạch khác biệt, cần nhiều công sức hơn đã dần tạo thành một thị trường lao động tại chỗ từ gieo trồng, chăm sóc tới thu hoạch sản phẩm. Chẳng hạn, cây chè hai tháng cho thu hoạch một lần, mỗi lần thu hoạch trong 2-3 ngày phải thu xong một lứa, nếu không búp chè sẽ bị già, không đủ tiêu chuẩn chế biến. Trồng chuối cũng cần kỹ thuật chăm sóc, canh tác với rất nhiều công từ bón phân, phun thuốc, bọc bao bảo quản, tước bỏ lá già, tận thu lá chuối khô. Phỏng vấn anh Đặng Thanh B., thôn Na Lang, xã Lũng Vai cho biết: *“Làm chè cần nhiều công, lại phải đều, nhanh nếu không lứa chè già mất thì không hiệu quả. Hiện nay, việc đổi công như ngày xưa cũng không còn nhiều nữa, chủ yếu nhà nào cần thì thuê người làm, trả công lao động cho người ta. Những năm trước thì 150.000 - 200.000 đồng/ngày công, năm nay thì 250.000 đồng/ngày. Giá chè mà ổn định thì việc thuê mướn nhân công cũng không có gì trở ngại”*.

Việc tiếp cận và tham gia vào thị trường lao động tại địa phương cũng có những tiêu chuẩn nhất định, một trong những tiêu chuẩn quan trọng đó là vấn đề mạng lưới xã hội. Chẳng hạn như tìm kiếm công việc làm chè: *“Thường những người trồng chè mới am hiểu việc làm chè như thế nào. Ở đây (Lũng Vai và Nậm Cháy) chỉ có người Dao trồng chè nên tìm kiếm người phụ giúp thường cũng là người Dao, việc thuê mướn người cũng thường dựa vào các yếu tố như thân tộc, láng giềng để tiện đi lại, bàn bạc..., cũng chưa từng đi nhờ người Hmông hay người dân tộc khác làm thuê trồng chè, tôi nghĩ là họ sẽ từ chối vì họ không biết làm”* (chị Lý Thị K. thôn Na Lang, xã Lũng Vai). Những người Hmông trồng chuối thường ưu tiên thuê

mướn người đồng tộc, có quan hệ huyết thống, liên thông gia bởi họ cho rằng, việc đó có thể định hướng làm ăn cho một bộ phận giới trẻ, mặt khác việc thuê mướn những người này sẽ dễ giao tiếp, ít gặp các vấn đề khác biệt văn hóa. “*Minh thuê người làm chuối cũng ưu tiên anh em người Hmông mình thôi, bọn trẻ chưa có kinh nghiệm làm ăn, chưa có đất đai thì đi làm cho mình lấy kinh nghiệm, tích lũy vốn liếng sau về làm ăn riêng. Thuê người khác cũng không sao, ai đi làm cũng được, nhiều lúc có việc mà không có người làm. Tuy nhiên, nếu là người khác như người Dao hay người Kinh thường không ưng nhau, họ hay muốn làm theo cách của họ, rất khó hòa hợp...*” (Giàng Khái D., nam, thôn Gia Khâu A, xã Nậm Chảy).

Nhìn chung, việc phát triển các loại cây trồng mới đã tạo nên một thị trường thương mại cũng như thị trường lao động ở hai xã Lùng Vai và Nậm Chảy. Các hoạt động tương trợ, đổi công đã được thay bằng thuê mướn nhân công. Việc thuê nhân lực tại chỗ cũng phụ thuộc nhiều vào các yếu tố mạng lưới xã hội. Thông thường, người dân ưu tiên các mối quan hệ đồng tộc, huyết thống, thân tộc và quan hệ láng giềng.

Đi làm ăn xa đối với đồng bào người Hmông, Dao ở Lùng Vai và Nậm Chảy mới chỉ xuất hiện từ khoảng 20 năm nay. Lúc đầu chủ yếu là những nam thanh niên người Hmông dựa vào mạng lưới đồng tộc sang bên kia biên giới, đi sâu vào nội địa Trung Quốc để làm thuê các công việc nông nghiệp. Việc đi làm thuê này giúp cho người dân có điều kiện tích lũy vốn vật chất, đồng thời cũng mở ra các cơ hội học hỏi, tìm kiếm những loại cây trồng mới mang về phát triển ở địa phương. Cho đến nay, ngay cả khi hàng rào biên giới được dựng lên thì việc những lao động người Hmông ở Lùng Vai và Nậm Chảy qua biên giới làm ăn vẫn chủ yếu là làm những công việc trồng trọt cho người đồng tộc ở bên kia biên giới. Họ xuất biên theo cả đường cửa khẩu chính ngạch và lén qua các “điểm hỏ” của hàng rào thép. Nhìn chung, thị trường lao động vẫn chủ yếu là những khối dân cư cùng chung ngôn ngữ, văn hóa tộc người giữa hai bên biên giới. Thu nhập cao hơn lao động trong nước là một trong những động lực để họ rời địa phương sang Trung Quốc làm việc. Một ngày, một người đi lao động ở Trung Quốc được trả công tương đương 500.000 đồng/ngày, trong khi đó thu nhập ở nội địa chỉ xấp xỉ 250.000 đồng/ngày. Tuy nhiên, hầu hết những trường hợp được chúng tôi phỏng vấn đều cho rằng, việc đi làm ăn xa như vậy chỉ mang tính tạm thời, họ sẽ chỉ làm đến khi tích góp được một ít vốn đủ để xây dựng kinh tế gia đình vững chắc ở quê hương. Trong khi đó, hầu như ở cộng đồng người Dao không có ai lựa chọn hình thức đi làm ăn xa qua biên giới. Qua tìm hiểu chúng tôi nhận thấy, người Dao ở Lùng Vai và Nậm Chảy sở hữu bình quân diện tích đất trồng trọt theo đầu người nhiều hơn so với người Hmông, chất lượng đất cũng có phần tốt hơn (nuong bằng phẳng, ít đá, thuận tiện đi lại, chuyên chở...). Mặt khác, tỷ lệ lao động trẻ dôi dư trong mỗi gia đình ít hơn so với người Hmông nên họ luôn tìm được công việc lao động tại chỗ. Hơn nữa, ý thức đầu tư cho con cái học hành của các gia đình người Dao cũng làm giảm thiểu việc thanh thiếu niên nghỉ học sớm và tìm kiếm các công việc ngoài địa phương.

Đi làm ăn xa ở các thành phố lớn và khu công nghiệp ở Việt Nam mới chỉ xuất hiện ở địa phương một vài năm gần đây. Trường hợp sớm nhất là anh Châu Seo H., thôn Gia Khâu A, năm

2017, vì gia đình gặp khó khăn về kinh tế nên nhờ người anh họ là Hạng Seo D. (ở xã Tả Ngải Chồ) dẫn đi làm công ty giấy ở tỉnh Bắc Ninh. Cháu Seo H. đi làm được một năm, tích góp được 12 triệu đồng, sau đó trở về phát triển kinh tế tại chỗ. Anh Giàng A S. (thôn Gia Khâu A) lại là một ví dụ khác, năm 2019 thông qua mạng xã hội, S. được bạn người Hmông trên mạng cho biết ở tỉnh Vĩnh Phúc có tuyển người, anh bắt đầu đi làm khi đại dịch COVID-19 diễn ra nên chỉ sau một thời gian ngắn phải trở về quê. Thời điểm cuối năm 2022, khi được phỏng vấn S. cho biết đã liên lạc lại với công ty và sau Tết âm lịch sẽ giới thiệu thêm hai người bạn xuống tỉnh Vĩnh Phúc làm việc. Gia đình ông Giàng Dĩ Q. (thôn Gia Khâu A) có vợ chồng người con trai sinh năm 2000, cùng nhau đi làm việc tại tỉnh Bình Dương từ giữa năm 2019. Trong thời điểm xảy ra dịch COVID-19 (năm 2020 - 2021) họ trở về quê, cuối năm 2022 đã trở lại tỉnh Bình Dương làm việc. Như vậy, tính đến cuối năm 2022, thôn Gia Khâu A có 8 trường hợp, thôn Cốc Lầy có 4 trường hợp, thôn Cốc Râm có 3 trường hợp đi làm ăn xa ở các khu vực trong nội địa Việt Nam. Theo nhận định của cán bộ thôn, thời gian tới số người đi làm ăn xa có xu hướng tăng lên do dịch COVID-19 đã được kiểm soát ổn định, thị trường lao động luôn cần người, nhiều công ty, khu công nghiệp về tận địa phương để tuyển lao động,... Qua tìm hiểu cho thấy, có một bộ phận thanh niên người Hmông bị thu hút bởi thị trường lao động bên ngoài do sự hấp dẫn về lương, muốn thoát ly các công việc nông nghiệp và muốn tăng cường vốn xã hội thông qua kết nối mạng lưới của bản thân. *“Em muốn đi làm công ty bởi làm công ty có lương đều hàng tháng, không phải đợi chờ mùa màng như làm nông nghiệp, cũng không phải làm nông nghiệp vừa vất vả vừa phụ thuộc thời tiết, nhiều khi thị trường không ổn định cũng rất vất vả. Em muốn đi làm xa vì muốn ra bên ngoài, kết nối với nhiều bạn bè, đi đến nhiều khu vực khác trên cả nước...”* (Hạng A C., nam, thôn Gia Khâu A). Trong khi đó, đối tượng trẻ người Dao lại khá dè dặt trong việc đi làm ăn xa nói chung và đi làm ăn xa ở các khu công nghiệp, thành phố lớn trong nội địa nói riêng. Đợt điều tra khảo sát của chúng tôi chỉ ghi nhận duy nhất một trường hợp người Dao ở thôn Cốc Râm đã từng sang Trung Quốc bán hàng ăn thuê ở khu vực giáp biên, chủ yếu là bán cho người Việt Nam ở đó. Đối tượng trẻ người Dao ở Lùng Vai và Nậm Chảy dè dặt với việc đi làm ăn xa do các yếu tố: gia đình ít con, ít lao động, đất đai rộng, công việc nhiều, cần ở nhà chăm sóc cha mẹ, người thân và đầu tư học hành cho con. *“Dân ở đây ít đi ra ngoài làm do ở nhà cũng nhiều đất nhiều việc, chèo quế... Lâu nay việc sinh con cũng ít, lớp trẻ cũng khá ít hộ sinh con thứ ba nên gia đình không có nhiều lao động, vả lại đời sống đi lên, gia đình khá giả muốn đầu tư cho con học hành có kiến thức...”* (Lý Văn T., nam, thôn Na Lang).

Nhìn chung, hiện nay mạng lưới xã hội giúp cho người dân vùng cao nói chung và người Hmông, Dao ở Lùng Vai, Nậm Chảy nói riêng tiếp cận nhiều hơn với các loại hình lao động, bao gồm cả lao động nông nghiệp và phi nông nghiệp. Mạng xã hội không chỉ giúp họ tìm kiếm các cơ hội việc làm mà mở ra các hướng phát triển cho kinh tế địa phương hòa chung với sự phát triển của khu vực.

Thay lời kết

Nghiên cứu vai trò của mạng lưới xã hội trong một số hoạt động sinh kế mới của người Hmông và người Dao ở địa bàn nghiên cứu huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai cho thấy kết quả như sau:

Mạng lưới xã hội đã góp phần cải thiện sản xuất nông nghiệp: Quá trình tham gia mạng lưới xã hội đã giúp người dân có nhiều cơ hội tiếp cận với thị trường bên ngoài, từ đó tiếp nhận những cây trồng mới có giá trị hàng hóa, góp phần phát triển kinh tế hộ gia đình. Tùy vào nền tảng kinh tế hộ gia đình, trình độ nhận thức, khả năng nhạy bén thị trường và đặc biệt là những lợi ích do mạng lưới xã hội mang lại như thông tin, năng lực tiếp cận tín dụng... mà mỗi gia đình, cộng đồng, nhóm tộc người có sự lựa chọn khác nhau trong việc phát triển sản xuất nông nghiệp. Quá trình chuyển đổi cây trồng bao gồm cả thành công và thất bại, cả phát triển và thoái trào nhưng vẫn liên tục vận động một phần do những hỗ trợ tích cực từ mạng lưới xã hội.

Mạng lưới xã hội góp phần tạo nên thị trường thương mại: Việc tiếp cận dòng chảy thị trường từ thương mại hóa các sản phẩm nông - lâm nghiệp giúp cho người dân cải thiện đời sống kinh tế theo hướng tích cực, đồng thời góp phần hình thành, phát triển, đa dạng hóa thị trường thương mại thông qua việc cung cấp các nguồn thông tin về thị trường và giá cả, các dịch vụ tín dụng... Các thành tựu khoa học kỹ thuật, công nghệ và mạng internet cũng góp phần thúc đẩy, phát triển, mở rộng mạng lưới, từ đó tăng khả năng tiếp cận thị trường thương mại. Tùy thuộc vào năng lực kinh tế hộ gia đình, trình độ nhận thức, khả năng tiếp cận mạng lưới xã hội mà mỗi cá nhân trong cộng đồng có sự lựa chọn phát triển khác nhau. Chẳng hạn như người Dao mạnh về thu gom, phân loại, sơ chế chè, quế; tham gia vào các mắt xích của việc mua bán gỗ thì người Hmông lại tập trung vào phát triển đầu ra cho cây chuối, tạo dựng được các doanh nghiệp thu mua, chế biến và xuất khẩu thành phẩm chuối hay tham gia vào mạng lưới thu gom, phân loại, sơ chế sa nhân để bán cho thương lái... Chính từ những điều này, thị trường thương mại được phát triển ngày càng phong phú, đa dạng.

Mạng lưới xã hội góp phần đa dạng hóa thị trường lao động: các cơ hội việc làm mới luôn thu hút sự chú ý của lực lượng lao động do giá trị vượt trội mà nó mang lại. Mạng lưới xã hội giúp cho người lao động tìm kiếm, tiếp cận, tham gia nhanh hơn với thị trường lao động bên ngoài địa phương, từ đó mở ra những đầu mối, tiếp cận các loại hình sinh kế mới đa dạng trong đời sống kinh tế - xã hội. Nhìn chung, trong điều kiện xã hội hiện nay, xu hướng đa dạng hóa sản xuất, đa dạng hóa các ngành nghề kinh tế là tất yếu ở hầu khắp các cộng đồng tộc người nước ta. Tùy thuộc vào nền tảng kinh tế gia đình, sự đầu tư tri thức và việc gia tăng mối quan hệ mạng lưới xã hội thông qua nhiều nguồn mà có những thành tựu khác nhau. Việc nâng cao năng lực, cải thiện mối quan hệ mạng lưới xã hội cho mỗi người dân chính là giúp họ tăng cường năng lực cá nhân, tăng cường khả năng tiếp cận thị trường, từ đó kiến tạo các giá trị kinh tế bền vững, lâu dài.

Tài liệu tham khảo

1. Lê Minh Anh, Lê Thị Mùi (Đồng chủ nhiệm, 2021), *Mạng lưới xã hội của tộc người Lô Lô và Nùng ở tỉnh Cao Bằng trong phát triển kinh tế, đảm bảo trật tự xã hội vùng biên giới*, Báo cáo tổng hợp kết quả đề tài khoa học cấp Bộ, Viện Dân tộc học, Hà Nội.
2. Granovetter, Mark (1995), *Getting a job* (Phạm Huy Cường lược thuật), Nxb. Đại học Chicago.
3. Lý Hành Sơn (2021), “Mạng lưới xã hội trong sinh kế mới của người Lô Lô và người Nùng ở vùng biên giới tỉnh Cao Bằng”, *Tạp chí Dân tộc học*, số 1, tr. 13-24.
4. Nguyễn Quý Thanh (2016), *Phép đặc tam giác về vốn xã hội của người Việt Nam: Mạng lưới xã hội - lòng tin - sự tham gia*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
5. Nguyễn Công Thảo (2022), “Tính rủi ro trong quá trình thương mại hóa cây lâm sản ở khu vực biên giới huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai”, *Tạp chí Dân tộc học*, số 2, tr. 48-60.
6. Phạm Thị Cẩm Vân (2022), “Mua bán lâm sản của người Dao ở vùng biên giới huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai”, *Tạp chí Dân tộc học*, số 3, tr. 30-45.
7. Đoàn Việt (2022), “Thực trạng khai thác lâm sản tự nhiên của người Dao ở vùng biên giới xã Lùng Vai, huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai”, *Tạp chí Dân tộc học*, số 5, tr. 77-90.
8. Ủy ban nhân dân huyện Mường Khương (2021), *Biểu tổng hợp diện tích rừng huyện Mường Khương giai đoạn 2018-2021*.
9. Ủy ban nhân dân xã Lùng Vai (2021), *Báo cáo kết quả thực hiện các chỉ tiêu phát triển kinh tế xã hội năm 2021; nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu năm 2022*.