BÀN THÊM VỀ QUAN NIỆM BUÔN BÁN CỦA NGƯỜI VIỆT

PGS.TS. Bùi Xuân Đính
Viện Dân tộc học

Tóm tắt: *Thương nghiệp là một trong ba ngành kinh tế truyền thống của cư dân các làng Việt ở Bắc Bộ, đã được nhiều nhà nghiên cứu đề cập, song chủ yếu bàn về các khía cạnh liên quan đến hoạt động buôn bán ở chợ làng. Một trong những vấn đề quan trọng là quan niệm của người Việt (Kinh) về buôn bán tuy đã được bàn đến, song các kiến giải chưa làm rõ được những khía cạnh: cơ sở của việc không đề cao buôn bán trong xã hội phong kiến và biến đổi của quan niệm này từ đầu thế kỷ XX đến nay. Bài viết này bàn thêm một số khía cạnh cho vấn đề được nêu ở trên.*

Từ khóa: *Làng Việt, buôn bán, quan niệm buôn bán, người Việt.*

Ngày nhận bài: 27/2/2019; ngày gửi phản biện: 8/5/2019; ngày duyệt đăng: 9/6/2019

1. Quan niệm về buôn bán của người Việt trước thế kỷ XX

1.1. Quan niệm Nho giáo về buôn bán không phải là yếu tố đầu tiên ảnh hưởng đến sự phát triển của thương nghiệp

Suốt thời kỳ phong kiến, thương nghiệp của người Việt ở Bắc Bộ nhìn chung không phát triển, thể hiện ở việc chỉ có nội thương thông qua hệ thống chợ làng và luồng buôn bán tiểu thương, còn ngoại thương do nhà nước độc quyền nên không được mở mang, ngoại trừ thời kỳ nhà Mạc (1527 - 1593) và thời Trịnh - Nguyễn phân tranh vào các thế kỷ XVII - XVIII. Chính vì vậy, trong cuốn *Người nông dân châu thổ Bắc Kỳ* của Nhà Địa lý học Pièrre Gourou - cuốn sách được coi là tổng kết tổng thể các vấn đề của làng Việt ở Bắc Bộ vào những năm thập niên 30 của thế kỷ XX, chương *Trao đổi* chỉ chiếm dung lượng trang rất khiêm tốn: 14 trang (từ trang 488 - 501); trong khi chương về *Nông nghiệp* dài đến 82 trang (trang 317 - 405), chương về *Thủ công nghiệp* cũng dài 81 trang (trang 406 - 487).

Rất nhiều người giải thích sự kém phát triển của thương nghiệp vùng trung du và châu thổ Bắc Bộ là do việc ảnh hưởng từ tư tưởng Nho giáo, coi nông nghiệp là "nghề gốc" (Dĩ nông vi bản), nghề buôn là "mạt nghệ" (nghề ngọn) và thương nhân là tầng lớp cuối cùng trong "tứ dân" (sĩ - nông - công - thương) (Phan Đại Doãn, 2001, Nguyễn Quang Ngọc, 1994).

Tuy nhiên, nhìn nhận một cách khách quan, ảnh hưởng của tư tưởng Nho giáo với buôn bán trên đây chỉ có thể đậm nét khi Nhà nước phong kiến Đại Việt đã phát triển vững

mạnh, Nho giáo - hệ tư tưởng chính của chế độ phong kiến đã thấm sâu vào đời sống làng xã. Vậy, để biết đấy là thời điểm nào thì cần trở lại lịch sử Việt Nam để làm rõ vấn đề này.

Từ thế kỷ I trước Công nguyên đến đầu thế kỷ X, dòng mạch lịch sử xuyên suốt của người Việt là chống đồng hóa, nên Nho giáo - công cụ chủ đạo để phong kiến Trung Hoa thực hiện mưu đồ đồng hóa chỉ có ảnh hưởng trong một bộ phận cư dân đô thị vốn rất nhỏ bé, không có chỗ đứng ở nông thôn. Sự phân biệt "bản nghệ" (nghề gốc) và "mạt nghệ" (nghề ngọn) cùng như sự phân chia "tứ dân" của Nho giáo chưa diễn ra ở nông thôn.

Từ thế kỷ XI đến đầu thế kỷ XV, các vương triều Lý - Trần - Hồ tuy đã phát triển, Nho giáo dù là hệ tư tưởng chủ đạo của giai cấp phong kiến, song vẫn chưa thật ăn sâu vào đời sống nông thôn. Chỉ từ giữa thế kỷ XV trở đi, dưới sự trị vì của Vua Lê Thánh Tông (1460 - 1497), Nhà nước phong kiến phát triển đến "cực thịnh", Nho giáo chi phối hầu hết các mối quan hệ trong từng cộng đồng cư dân Việt, trật tự xã hội theo chuẩn phong kiến mới hình thành, sự phân định "tứ dân" mới diễn ra mạnh mẽ và có tác động nhiều đến hoạt động buôn bán và sự hình thành của đội ngũ thương nhân trong làng xã người Việt.

Như vậy, một thời gian dài, hàng nghìn năm dưới thời Bắc thuộc, sự phân chia "tứ dân" của tư tưởng Nho giáo không phải hay chưa hẳn là yếu tố tác động đến thương nghiệp và sự hình thành tầng lớp buôn bán ở người Việt. Vậy lý do nào làm cho thương nghiệp trong làng xã không phát triển? Điều này chỉ có thể giải thích từ những đặc điểm "cố hữu" hay "căn tính" dưới đây của nền kinh tế người Việt.

i) Nghề trồng lúa nước - cơ sở kinh tế chủ đạo của người Việt mang tính thời vụ rất rõ nét, nên phần lớn thời gian trong một mùa sản xuất được tập trung vào đó, các hoạt động khác, trong đó có buôn bán chỉ được triển khai vào những thời điểm và thời gian "nông nhàn".

ii). Sản xuất ruộng nước có năng suất thấp và bấp bênh, nguồn tích lũy hàng năm không cao, khó đủ tạo thành nguồn vốn lớn cho buôn bán - yếu tố rất quan trọng để "gom" hàng khi có giá rẻ, mở rộng quan hệ với bạn hàng, bạn buôn…, nhưng hầu hết các gia đình nông dân Việt ở Bắc Bộ không có được lợi thế đó, khi nguồn thu chủ yếu dựa vào trồng trọt.

iii) Kinh tế nông nghiệp kém phát triển nên lượng sản phẩm trở thành hàng hóa ít, chỉ có một số sản phẩm dư thừa ở mức độ nhất định được đưa ra trao đổi ở thị trường. Bên cạnh đó, thủ công nghiệp cũng không phát triển vì thị trường và đối tượng tiêu thụ chính các sản phẩm của nghề thủ công là nông thôn và người nông dân, mà sức tiêu thụ này lại phụ thuộc vào sự được mùa hay mất mùa hàng vụ.

iv) Giao thông vận tải yếu tố rất quan trọng đối với buôn bán (vận chuyển hàng hóa) trong vùng nông thôn Việt ở Bắc Bộ từ xưa rất thấp kém. Hệ thống đường bộ gồm đường thiên lý và đường liên làng chủ yếu là đường đất, nhỏ hẹp, rất khó đi lại; phương tiện vận chuyển trên bộ chủ yếu là quang gánh; lượng hàng hóa được chuyên chở ít. Trong điều kiện đó, đường thủy (các con sông, ngòi) là một lợi thế song không phải làng nào cũng có; vả lại nếu có thì vào mùa đông sông ngòi thường cạn nước, mùa mưa thì nước lớn dòng nước

xoáy, đều khó đi lại; phương tiện chuyên chở là thuyền chèo tay, lượng hàng hóa được chuyên chở tuy có nhiều hơn so với đường bộ và gánh bộ nhưng cũng không đáp ứng được lượng hàng hóa cần chuyển đi.

Gắn với điều kiện giao thông vận tải thấp kém là tình trạng không có sân bãi, kho chứa hàng hóa ở các chợ quê, người buôn bán khó có thể đem một lượng hàng hóa đến một chợ để gửi bán. Tan chợ, những người bán hàng gom số hàng thừa về, mà không thể gửi lại được để chuyển đi một chợ gần hơn họp ngày hôm sau.

iv) Nền kinh tế nông nghiệp gắn với các nghề thủ công gia đình dù mang lại thu nhập thấp và bấp bênh, nhưng vẫn mang tính ổn định cao, hay ổn định trong một mức sống thấp, tạo cho người nông dân làng xã một tâm lý "an cư", ít thay đổi và không dám thay đổi. Trong khi đó, nghề buôn bán đầy biến động, may rủi, nên trừ những người thích phiêu lưu, mạo hiểm có thể "dấn thân" vào công việc đó; còn những người thích sự "bình lặng, yên ổn" đều "an phận" với "nghề" cấy hái của mình.

Từ giữa thế kỷ XV trở đi, khi Lê Thánh Tông trị vì (1460 - 1497), Nhà nước đã can thiệp sâu vào làng xã, tư tưởng Nho giáo đã ăn sâu vào các mối quan hệ xã hội, xác lập được sự phân chia "tứ dân" (kẻ sĩ - người làm nông - người làm nghề và người buôn), tạo ra một xã hội coi trọng sự học, lấy học hành đỗ đạt để ra làm quan là con đường tiến thân chính. Trong phát triển kinh tế, Nhà nước Đại Việt coi trọng nông nghiệp, không coi trọng thương nghiệp, nhất là ngoại thương - yếu tố làm thay đổi sâu sắc các quan hệ kinh tế - xã hội và văn hóa truyền thống. Các yếu tố trên làm cho thương nghiệp không phát triển.

Tuy nhiên, trong xã hội phong kiến, không phải ai cũng có điều kiện và có thể trở thành "sĩ", hay để làm "công", mà vẫn an phận với nghề nông và "thân phận" nông dân của mình. Và, sự thiếu hụt về nguồn thu mà nền nông nghiệp ruộng nước để lại đã buộc người nông dân phải tìm cách có thêm nguồn tài chính để trang trải các mặt của cuộc sống (nộp thuế cho nhà nước, tổ chức các phong tục, tín ngưỡng…). Đó là đi buôn hay trở thành "thương" (đương nhiên không phải ai cũng có điều kiện để làm được công việc đó). Hiện tượng này đã xuất hiện và tồn tại từ xa xưa, không phải đến giữa thế kỷ XV.

Từ nửa đầu đến cuối thế kỷ XVI, nhà Mạc thực thi chính sách cởi mở, thông thoáng đối với hoạt động thủ công nghiệp và thương mại, đã tạo tiền đề cơ bản cho kinh tế hàng hóa phát triển. Ngoài trung tâm buôn bán lớn là Thăng Long và Phố Hiến (Hưng Yên), còn có mạng lưới chợ khá dày đặc được mở lại hoặc mở mới, cho dù địa bàn này là vùng tranh chấp quyết liệt giữa nhà Mạc và nhà Lê (Đinh Khắc Thuân, 2001, trang 218 - 220).

Sau khi nhà Lê trở lại nắm quyền ở vùng Bắc Bộ, Nhà nước Đại Việt có bước phát triển, song vẫn theo đường lối chính trị dựa trên cơ sở tư tưởng Nho giáo. Sự phân chia "tứ dân" ngày càng được củng cố, nên cái nhìn với nghề buôn và người buôn vẫn rất ngặt nghèo; dù sau đó buôn bán, cả nội thương và ngoại thương có phần phát triển trong một thời gian dài, khi các tập đoàn chúa Trịnh và chúa Nguyễn cần có nguồn lực tài chính, quân sự để

củng cố thế lực của mình. Định kiến ngặt nghèo với buôn bán đã hạn chế sự phát triển của nhà nước phong kiến.

Tóm lại, hệ thống buôn bán của người Việt ở Bắc Bộ thời phong kiến kém phát triển, trước hết là do đặc điểm hay từ "căn tính" của nền nông nghiệp ruộng nước hình thành từ hàng nghìn năm trước khi xã hội người Việt chịu ảnh hưởng sâu đậm của quan niệm Nho giáo về vị trí các nghề và các giai tầng xã hội trong đời sống, trong đó coi trọng nghề làm ruộng (Dĩ nông vi bản) và việc học hành, đề cao kẻ sĩ; coi thường nghề buôn và đội ngũ thương nhân (Phan Đại Doãn, 2001).

1.2. Định kiến ngặt nghèo với nghề buôn và người buôn

Định kiến ngặt nghèo này càng tăng lên khi xã hội chứng kiến cảnh buôn bán chộp giật, tình trạng lừa lọc để trục lợi trong hành nghề, thái độ "hợm của", vì lợi mà phản bạn, bất nghĩa… của một bộ phận người buôn đã được dân gian đúc kết: "Buôn gian bán lận", "Đi buôn nói ngay, không bằng đi cày nói dối" hay "Mẹ chồng mẹ vợ, không sợ bằng mẹ buôn", "Mười người buôn chín kẻ gian" (ngạn ngữ); hoặc những câu ca dao:

Thật thà cũng thể lái trâu,

Yêu nhau cũng thể nàng dâu mẹ chồng.

Hay:

Em ơi đừng lấy quân buôn,

Khi vui nó ở, khi buồn nó đi.

Điển hình cho sự lắm mưu mẹo của người buôn là Nguyễn Hữu Chỉnh (1741 - 1788) - nhân vật lịch sử cuối thế kỷ XVIII. Dù có học vị hương cống (ngạch văn) và tạo sĩ (tiến sĩ ngạch võ), song do xuất thân trong một gia đình buôn bán giàu có, nên "chất con nhà buôn" vẫn thể hiện rất rõ trong ông: đang làm quan nhà Trịnh ông đã bỏ đi theo Tây Sơn đánh lại Trịnh, rồi lại phản Tây Sơn theo Lê Chiêu Thống. Sự toán tính của nhân vật này đã tạo ra nhiều "điểm nhấn" cho bức tranh lịch sử Việt Nam đầy biến động cuối những năm 80 của thế kỷ XVIII.

Tại nhiều địa phương ở Bắc Bộ, từ xa xưa đã hình thành những câu có tính chất "tổng kết" về các đặc điểm nổi trội hay những tính cách riêng của một cụm bốn làng, gọi là "tứ vật" (bốn làng cần "chớ, đừng" lập quan hệ hoặc dùng một sản phẩm nào đó của họ), trong số đó đa số là các làng có nhiều người buôn bán. Dưới đây là hai "tứ vật" điển hình:

- Tại huyện Thanh Trì (thành phố Hà Nội) có "tứ vật": Vật giao Đông Phù hữu, vật thính Vĩnh Trung ngôn, vật thú Lạc Thị thê, vật ẩm Hoàng Mai tửu (chớ giao lưu, kết bạn với người làng Đông Phù; chớ nghe người làng Vĩnh Trung nói; chớ lấy vợ làng Lạc Thị; chớ uống rượu làng Hoàng Mai). Trong bốn làng này, làng Đông Phù rất giỏi buôn bán, "lắm

mưu mẹo" nên "chớ kết bạn"; làng Lạc Thị đàn bà, con gái rất thạo đi buôn, giàu có, nên "chớ lấy vợ" vì gia đình người con trai dễ bị nhà gái chê nghèo.

- Tại thị xã Từ Sơn (tỉnh Bắc Ninh) có "tứ vật": Vật giao Phù Lưu hữu, vật thú Đình Bảng thê, vật ẩm Đồng Kỵ thủy, vật thực Cẩm Giang kê (chớ kết bạn với làng Phù Lưu, chớ lấy vợ làng Đình Bảng, chớ uống nước làng Đồng Kỵ, chớ ăn gà làng Cẩm Giang). Cũng như "tứ vật" ở trên, hai trong bốn làng của "tứ vật này" là làng buôn bán (Phù Lưu, Đình Bảng) nên "chớ kết giao" và "chớ lấy vợ".

Những đúc kết trên đây có căn nguyên từ tâm lý làng của người nông dân Việt ở Bắc Bộ, thường đề cao các giá trị của làng mình, nghi ngờ, chê bai, thậm chí phủ nhận những đặc điểm và giá trị của làng khác. Đó, dường như còn là biểu hiện cho sự định kiến ngặt nghèo, sự đố kỵ của cư dân các làng nông nghiệp với những làng buôn bán.

Những người có chút kiến thức Nho học thường coi khinh việc làm giàu bằng con đường buôn bán, bởi họ quan niệm chỉ có ở khoa cử mới làm nên danh giá con người, "nâng bậc" vị trí con người trong xã hội; còn đi buôn tuy tạo ra sự giàu có (phi thương bất phú), nhưng là kiểu làm giàu bằng lừa gạt, là bất nhân. Họ thường dùng câu của Hồ Tuyết Nham "Vi phú bất nhân, vi nhân bất phú" (khi đã trở nên giàu thì không còn tình người, khi có tình người thì không thể giàu). Gia phả của một số dòng họ khoa bảng ở địa bàn Hà Nội hiện nay có ghi ban đầu các vị tổ họ theo nghề buôn bán, song một thời gian đã quay về làm ruộng, nuôi con cái ăn học (Bùi Xuân Đính, Nguyễn Viết Chức, 2010).

Để khuyến cáo, khuyên răn mọi người không nên "dấn thân" vào nghề buôn, người xưa đã đưa ra những câu "cảnh báo" về sự may rủi của nghề này:

Đi buôn bữa lỗ bữa lời,

Ra câu giữa vời, bữa có bữa không.

Đặc biệt, nghề đi buôn gắn với sông nước, thuyền bè, ngoài may rủi còn ẩn chứa những hiểm nguy "Làm bạn với sông giang, mất cả quang lẫn gánh", hay "Thứ nhất thì mồ côi cha, thứ nhì gánh vã, thứ ba buôn thuyền".

Từ đó, dân gian "tổng kết", sự giàu có do nghề buôn bán đem lại không đáng kể ("Buôn Ngô buôn Tàu, không giàu bằng hà tiện" hay "Buôn thủy buôn vã, chẳng đã hà tiện" và "Buôn trâu bán bè, không bằng ăn dè lỗ miệng").

Thực tế, những "tổng kết" trên đây chỉ là sự an ủi, hay phản ánh sự "bất lực" của một bộ phận đông cư dân không thể tiến thân theo con đường khoa cử, phải chấp nhận sống với nghề nông và cũng không thể sống bằng buôn bán.

1.3. Quan niệm và thái độ hành xử của người buôn với nghề nghiệp

Dù phải ở vị thế cuối cùng trong hệ thống xã hội trên, những người buôn bán với công việc của mình đã có một đời sống kinh tế khá hơn hẳn những người làm nông và người làm

nghề thủ công, được họ đúc kết "Phi thương bất phú". Người đời sau còn cho rằng, đây là câu của Nhà bác học Lê Quý Đôn để cổ vũ cho việc buôn bán. Tuy nhiên, trên thực tế câu "Phi thương bất phú" vốn là của Hồ Tuyết Nham (1823-1885) - một thương gia giàu nhất Hàng Châu (Trung Quốc) cuối thế kỉ XIX. "Nguyên bản" của bốn chữ này nằm trong hai câu, thể hiện một trong những phương châm hoạt động kinh doanh của ông, được các nhà buôn Trung Quốc "theo gương" là "Quan phi Thương bất phú, Thương phi Quan bất an", tức coi trọng sự "hợp lực" hay "câu kết" giữa nhà buôn với quan lại có chức quyền để cùng có lợi, nghĩa là quan muốn giàu phải chơi với thương nhân; thương nhân muốn làm ăn yên ổn thì phải dựa vào quan (Chung Nguyên, Doanh Vịnh, 2008).

Dù bị dư luận xã hội dị nghị dưới cái nhìn của Nho giáo, những người buôn bán vẫn bảo vệ thiên hướng phát triển nghề của mình. Dân gian từng có những bài ca về lời người mẹ chủ hướng cho con gái vừa lớn bước vào con đường buôn bán (*Con gái mẹ bảo câu này, Học buôn học bán cho tày người ta…).*

Nhiều làng buôn bán phát triển thường có những câu ca, bài ca cổ vũ, đề cao nghề nghiệp và sự sung túc của mình. Ở làng Phú Nhiêu (nay thuộc xã Quang Trung, huyện Phú Xuyên, thành phố Hà Nội) từ lâu đã lưu truyền những câu ca về sự buôn bán tháo vát của người con gái, phụ nữ trong làng:

Em là con gái Phú Nhiêu

Tuy chẳng mỹ miều, nhưng đảm bán buôn

Đòn gánh tre em vót cánh chuồn

Mùa nào thức ấy em buôn kịp thời...

Đáng lưu ý hơn, xã hội phong kiến trong khi tôn vinh kẻ sĩ cũng đề cao những người vợ tần tảo buôn bán để có tiền nuôi chồng ăn học, coi đó là "một hình mẫu đẹp" của người phụ nữ. Một lưu ý khác là rất nhiều làng khoa bảng (làng có nhiều người đỗ đạt) đều là làng rất thạo về buôn bán. Bên cạnh đó, trong phần lớn các làng Việt, có rất nhiều người sau bao năm dùi mài kinh sử nhưng không thành đạt, trở về nhà làm thân phận "ông đồ", thu nhập từ nghề "gõ đầu trẻ" không được bao nhiêu, do vậy cuộc sống của gia đình họ phụ thuộc phần lớn vào sự lo toan của các bà vợ mà hoạt động chính là "chạy chợ" chuyên nghiệp, hoặc bán chuyên (Bùi Xuân Đính, Nguyễn Viết Chức, 2010). Sự tần tảo buôn bán, lo "tay hòm chìa khóa" cho gia đình của các bà làm cho những đức ông chồng không thành đạt nêu trên phải nể phục mà hai câu "*Quanh năm buôn bán ở mom sông/Nuôi đủ năm con với một chồng*" trong bài thơ "Thương vợ" của ông đồ Trần Tế Xương - nhà thơ Tú Xương đã nói lên điều đó.

Lâu nay, do định kiến với người buôn bán quá nặng nề nên đa phần cư dân thuộc các thành phần kinh tế - xã hội thời phong kiến đều cho rằng, người buôn luôn có những hành vi không tốt, từ đó phủ nhận những điểm tốt, những mặt tích cực của họ. Thực tế cho thấy, trong những người buôn không tránh khỏi một bộ phận "buôn gian bán lận", dùng nhiều thủ thuật, thủ đoạn nhằm đánh lừa đối tượng bán và mua hàng với mình để trục lợi. Song nếu chỉ

nhìn nhận một chiều như vậy thì không thấy được mặt tích cực của người buôn: họ không chỉ bảo đảm đời sống gia đình mình mà còn là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, kích thích sản xuất phát triển, góp phần điều tiết số lượng và giá thành những loại hàng hóa giữa các địa phương. Đáng lưu ý, ở khá nhiều làng nghề, điển hình là làng Bát Tràng (huyện Gia Lâm, Hà Nội), sản phẩm gốm của làng chỉ có thể tiêu thụ mạnh nhờ đội ngũ những người làng buôn bán các sản phẩm cau khô, nước mắm. Khi họ thiết lập được cửa hàng ở các thành phố, thị xã, những người có sản phẩm gốm hoặc buôn các sản phẩm này đem bán cùng (Bùi Xuân Đính chủ biên, 2013).

Mặt khác, những người buôn ở nông thôn đều là nông dân, từng trải qua bao năm tháng vất vả, thiếu thốn, lại sống trong sự chi phối của hàng loạt các mối quan hệ họ hàng, làng xóm rất bền chặt từ bao đời; các quan niệm về "Đức", "Nhân", "Nghĩa", hay "Ăn ở, làm ăn có hậu" và hơn cả là quan niệm về "quả báo" còn in rất đậm trong họ. Những mối quan hệ, những quan niệm này chi phối rất mạnh thái độ ứng xử của họ trong buôn bán, không phải cứ muốn lợi thì làm gì cũng được, mà phải "giữ mình", muốn có thêm chút lợi cũng phải tính đến sự lợi đó có ảnh hưởng đến tiếng tăm cá nhân, thanh danh gia đình, họ mạc hay không. Đông đảo người buôn cho rằng, làm ăn thật thà, thái độ đàng hoàng là cách ứng xử cần thiết trong nghề buôn ("Khôn ngoan chẳng lọ thật thà, lường thưng tráo đấu chẳng qua đong đầy"; "Cao thành nở ngọn, mọi bọn mọi đến"; "Buôn cửa tiền cửa hậu, chẳng thèm buôn bờ giậu chó chui"); làm sao để "Khách nhớ nhà hàng, nhà hàng không nhớ khách",…

Trong hoạt động buôn bán, người buôn ở Bắc Bộ tuân thủ nguyên tắc "Buôn có bạn, bán có phường"; "Đi buôn nhớ phường, đi đường nhớ lối". Điển hình là làng Phú Nhiêu đã nêu ở trên. Phường buôn là tập hợp của những người cùng đi buôn bán, chủ yếu là buôn bán đường dài, buôn bán xa quê, nhằm giúp đỡ, bảo vệ nhau trong nghề nghiệp và giữ "ngón nghề" để bảo đảm lợi nhuận chung của phường và lợi riêng của từng người, gắn các thành viên của hội phường với quê hương, làng xóm. Từ những người buôn bán nhỏ, bán hàng rong cho đến những người có cửa hàng, cửa hiệu ở các thành thị lớn, nhỏ trong cả nước đều có thể tham gia *phường cả*. Họ có ý thức về cội nguồn, về quê hương, tên các cửa hàng, cửa hiệu đều có chữ mang tên quê quán. Những người trường vốn, có cửa hàng, cửa hiệu, có kinh nghiệm trên thương trường đều có thể là thầy buôn và nhận "đầy tớ", tức là những học trò từ buổi ban đầu "đòn ống đôi bồ" cho đến khi có thể mở cửa hàng, cửa hiệu buôn bán riêng. Thầy giúp vốn liếng, kinh nghiệm, cấp vốn thì không bao giờ kể ơn, đòi nợ; còn học trò thì luôn biết ơn thầy, suốt đời kính trọng "cha mẹ buôn" như cha mẹ đẻ, sống tết, chết giỗ (Lương Đức Nghi, 2008).

2. Biến đổi quan niệm buôn bán của người Việt từ đầu thế kỷ XX đến nay

Đầu thế kỷ XX, phong trào yêu nước với các khuynh hướng khác nhau, song có một mục đích chung là giành độc lập dân tộc, canh tân đất nước, gắn phát triển kinh tế với bài trừ các hủ tục, những quan niệm phong kiến lỗi thời. Phát triển công nghiệp và mở mang thương

nghiệp là một trong những giải pháp để chấn hưng nền kinh tế đất nước, đạt được các mục tiêu trên, đã được các văn thân, sĩ phu trực tiếp cổ súy mạnh mẽ. Nhiều sĩ phu, cả những người đứng đầu các phong trào Đông Du, Đông Kinh nghĩa thục đã lập hội buôn, các nhà hàng để phát triển, giới thiệu hàng nội hóa. Có thể nói, các phong trào yêu nước đầu thế kỷ XX đã tạo ra tiền đề và mở ra bước ngoặt trong việc thay đổi quan niệm về buôn bán của người Việt.

Ngay sau Cách mạng Tháng Tám 1945, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã chỉ rõ vai trò rất quan trọng của phát triển công thương nghiệp, của giới công thương đối với công cuộc kiến thiết đất nước. Ngày 13 - 10 - 1945, Người đã gửi thư cho giới công thương, đánh giá cao những đóng góp của họ và kêu gọi "*Giới Công thương phải hoạt động để xây dựng một nền kinh tế và tài chính vững vàng và thịnh vượng"*. Giới công thương đã có nhiều đóng góp to lớn vào công cuộc xây dựng đất nước sau Cách mạng và kháng chiến chống thực dân Pháp, góp phần làm cho đông đảo cư dân bớt định kiến với những người buôn bán.

Hòa bình lập lại, chủ trương xây dựng nền kinh tế xã hội chủ nghĩa dựa trên hai thành phần chủ đạo là nhà nước và tập thể, sau đó do yêu cầu của cuộc kháng chiến chống Mỹ đã hạn chế tới mức cao nhất sự phát triển của thương nghiệp tư nhân. Định kiến về việc buôn và người buôn không thay đổi. Sau khi đất nước thống nhất, cơ chế quan liêu bao cấp tiếp tục được duy trì càng làm cho thương nghiệp tư nhân không có điều kiện phát triển, việc buôn và người buôn tiếp tục chịu những định kiến hẹp hòi cũ.

Từ năm 1986 với công cuộc Đổi mới, cơ chế quan liêu bao cấp bị xóa bỏ, nền kinh tế nhiều thành phần được tôn trọng và phát triển, định kiến với người buôn bán bị "phai nhạt". Ai có điều kiện và khả năng cũng có thể tham gia vào các hoạt động buôn bán trong khuôn khổ của pháp luật, một bộ phận đông thương nhân có các quan hệ buôn bán với người nước ngoài, không chỉ ở trong nước mà còn ở nhiều nước trên thế giới. Tuy nhiên, tính chất tiểu thương, hoạt động mua bán mang tính "chộp giật" vẫn còn ở một bộ phận thương nhân. Hiện tượng người buôn bán hàng "dởm", hàng giả, lừa người mua, trốn tránh nghĩa vụ thuế, hoặc buôn bán các hàng hóa phi pháp, mua bán lòng vòng diễn ra khá phổ biến, khiến cho định kiến cố hữu về người buôn trong một bộ phận cư dân không dễ dàng thay đổi (Viện Dân tộc học, 2015, tr. 148).

3. Một vài nhận xét

Nền nông nghiệp ruộng nước mang tính thời vụ rất cao, nhưng lại cho năng suất thấp và bấp bênh, không tạo ra nguồn dư tài chính để làm vốn cho buôn bán, kết hợp với điều kiện giao thông, liên lạc, vận chuyển thấp kém là ngọn nguồn đầu tiên của tình trạng buôn bán kém phát triển từ xa xưa tại vùng quê Bắc Bộ. Quan niệm "Dĩ nông vi bản" hình thành trước hết từ căn tính của hai điều kiện trên đây.

Từ nửa sau thế kỷ XV trở đi, hệ tư tưởng Nho giáo ăn sâu vào đời sống các tầng lớp cư dân, quan niệm "Dĩ nông vi bản", coi nghề nông là nghề gốc, nghề buôn là "mạt nghệ" (nghề

ngọn) và thương nhân là tầng lớp cuối cùng của "tứ dân" (sĩ - nông - công - thương) của Nho giáo càng củng cố quan niệm truyền thống, tạo thêm những định kiến ngặt nghèo về nghề buôn và người buôn, làm cho thương nghiệp của người Việt tiếp tục trì trệ.

Từ đầu thế kỷ XX, phong trào yêu nước, chấn hưng dân tộc tạo ra những điều kiện để thương nghiệp cùng với công nghiệp có bước phát triển. Định kiến hẹp hòi về nghề buôn và người buôn đã bước đầu có những thay đổi. Tuy nhiên, mô hình kinh tế xã hội chủ nghĩa quan liêu bao cấp từ năm 1954 lại củng cố thêm định kiến trên.

Từ khi thực hiện công cuộc Đổi mới năm 1986 đến nay, nghề buôn và người buôn được bình đẳng với các ngành kinh tế và các thành phần kinh tế - xã hội khác, được tạo các điều kiện để phát triển. Quan niệm về buôn bán và người buôn đã thay đổi hoàn toàn khác trước, các định kiến phong kiến truyền thống đã thay đổi khá rõ nét.

Tài liệu tham khảo

1. Phan Đại Doãn (2001), *Làng xã Việt Nam, một số vấn đề kinh tế - văn hóa - xã hội*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội

2. Bùi Xuân Đính, Nguyễn Viết Chức (Chủ biên, 2010), *Các làng khoa bảng Thăng Long - Hà Nội*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

3. Bùi Xuân Đính (Chủ biên, 2013), *Bát Tràng, làng nghề, làng văn*, Nxb. Hà Nội.

4. Pierre Gourou (2003), *Người nông dân châu thổ Bắc Kỳ*, Bản dịch, Hội Khoa học lịch sử Việt Nam, Viện Viễn Đông Bác cổ, Nxb. Trẻ Thành phố Hồ Chí Minh.

5. Nguyễn Quang Ngọc (1993), *Về một số làng buôn ở đồng bằng Bắc Bộ thế kỷ XVIII - XIX*, Hội Khoa học Lịch sử Việt Nam, Hà Nội.

6. Lương Đức Nghi (2005), "Phường cả", *Tạp chí Nguồn sáng dân gian*, Số 1, tr. 82 - 83.

7. Nguyễn Đức Nghinh, Trần Thị Hòa (1981), "Chợ làng trước Cách mạng tháng Tám", *Tạp chí Dân tộc học*, Số 2, tr. 35 - 52.

8. Vũ Ngọc Phan (1975), *Tục ngữ, ca dao Việt Nam*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.

9. Đinh Khắc Thuân (2001), *Lịch sử vương triều Mạc (qua thư tịch và văn bia)*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.

10. Viện Dân tộc học (2015), *Các dân tộc ở Việt Nam*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội, tập 1 (Nhóm Ngôn ngữ Việt - Mường).