

NHỮNG TRAO ĐỔI ĐỊA PHƯƠNG VÀ BUÔN BÁN TRÂU TẠI CHỢ Ở VÙNG CAO VIỆT NAM (TỈNH LÀO CAI)

CHRISTINE BONNIN

Về lịch sử, ở nhiều nơi thuộc vùng cao phía Bắc Việt Nam, trâu là một nguồn lực quan trọng đối với cư dân nông thôn, nhất là những tiểu nông trồng lúa. Với trường hợp các nông hộ tộc người thiểu số Hmông, trâu là tài sản quan trọng, có giá trị tích lũy cao nhất của họ. Trâu phục vụ nhiều công việc khác nhau trong phạm vi kinh tế hộ gia đình của họ, kể cả việc giữ vai trò quan trọng là những con vật để cúng lễ, dấu hiệu của bản sắc và biểu trưng của sự giàu có và uy danh. Trong bài báo này, tôi sẽ nghiên cứu những cách khác nhau mà người Hmông ở tỉnh Lào Cai sử dụng để tiếp cận và lưu thông loại gia súc quý này. Những giao dịch mua bán của họ đã ăn sâu vào nhiều thiết chế xã hội, văn hóa và hành chính, định hình ra những nguyên tắc chỉ đạo mà theo đó việc trao đổi mua bán được tiến hành dù trong bối cảnh trao đổi buôn bán lấy cộng đồng làm cơ sở hay “khách quan” tại chợ. Hơn nữa, khả năng duy trì việc tiếp cận với trâu thông qua những cách thức và sự lựa chọn khác nhau của người Hmông đem lại sự đóng góp quan trọng cho an ninh sinh kế ở vùng cao. Trong khi trâu nằm trong số những vật đắt tiền nhất mà các hộ gia đình người Hmông phải mua, những cách tiếp cận trao đổi mua bán hạn định trong phạm vi địa phương nói riêng giữ vai trò quyết định đối với sự bền vững của các sinh kế vùng cao và trong việc làm giảm bớt tính dễ bị tổn thương.

1. Giới thiệu

Đối với hàng ngàn hộ người Hmông sống bán tự túc ở vùng núi Việt Nam, trâu là một trong những tài sản quan trọng nhất của họ¹. Vì vậy, các cư dân vùng cao phải xem xét cẩn thận những cái lợi và bất lợi của những cách trao đổi hoặc buôn bán khác nhau các gia súc quý này. Trên thực tế, có một số thiết chế xã hội, văn hóa và hành chính ảnh hưởng tới những giao dịch mua bán trâu được tiến hành dù trong bối cảnh trao đổi buôn bán lấy cộng đồng làm cơ sở hay tại các chợ mang tính khách quan hơn (xem Alexander, 1992). Trong một số bối cảnh trao đổi buôn bán, những cách tiếp cận nhất định làm giảm những bất lợi và làm tăng thêm tính bền vững của sinh kế trong khi ở những bối cảnh khác, chúng mang lại những sự đền đáp về tài chính nhưng lại có thể làm tăng rủi ro và những rắc rối.

Để khám phá những cách giải quyết, tôi thảo luận về ý nghĩa của trâu đối với sinh

¹ Bài viết này bắt nguồn từ một chương luận án tiến sĩ địa lý của tôi về sự phát triển chợ và sinh kế buôn bán của người Hmông ở tỉnh Lào Cai. Công tác điền dã cho luận án mất hơn 18 tháng nghiên cứu dân tộc học bao gồm 45 cuộc phỏng vấn bán cấu trúc và các cuộc đối thoại với những người Hmông, Dao, Kinh, Thái và người Trung Quốc bán và mua trâu ở các bản và chợ vùng cao thuộc các tỉnh Lào Cai, Lai Châu, Hà Giang của Việt Nam cũng như ở huyện Ma Guan, tỉnh Vân Nam, Trung Quốc. Tất cả tên tuổi của họ đều là biệt danh.

kế của người Hmông ở tỉnh Lào Cai, chú trọng vào tầm quan trọng đối với các hộ gia đình có những phương cách tiếp cận và buôn bán trao đổi khác nhau các gia súc này. Trâu giữ nhiều vai trò quan trọng trong phạm vi kinh tế hộ gia đình với tư cách là những con vật để cúng lễ và những biểu trưng của sự giàu có và uy danh. Sau đó, tôi sẽ thẩm định hai cách trao đổi trâu khác nhau và các chủ thể xã hội cũng như các mạng lưới trao đổi buôn bán có liên quan. Đối với những cá nhân và hộ gia đình người Hmông, việc tiếp cận các mạng lưới này có thể khác nhau tùy thuộc vào những cách điều chỉnh, các quá trình bao bọc và loại trừ và những tác động của tính dễ bị tổn thương của trâu. Những mối quan tâm tới tính phù hợp của gia súc, khả năng thích nghi và các biến cố thời tiết tạo ra những dòng chảy cung và cầu mới đầu vị trí cơ bản của trâu trong sinh kế của người Hmông vẫn hoàn toàn ổn định.

2. Trâu và sinh kế của người Hmông

Hơn một nửa số lượng trâu của Việt Nam nằm ở vùng núi phía Bắc, nơi có điều kiện môi trường lý tưởng cho chúng (Đỗ Kim Tuyến và Nguyễn Văn Lý, 2001; Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Lào Cai, 2011). Vào năm 2010, trâu chiếm 79% tổng đàn gia súc lớn của tỉnh Lào Cai (Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Lào Cai, 2011).

Ở các khu vực miền núi như Lào Cai nơi canh tác ruộng bậc thang, trâu quan trọng đối với các hoạt động canh tác của các hộ gia đình người Hmông, nhất là khi cày cấy giới thường thấy không phù hợp với các mảnh ruộng bậc thang dốc, hẹp. Trâu là tài sản sinh kế duy nhất bởi chúng đóng vai trò

là hoặc đóng góp vào vốn vật chất, tự nhiên, tài chính, xã hội và văn hóa (Chantalakhana, 2001; Iqbal và cộng sự, 2009).

Là những nguồn thịt tươi và khô, trâu còn có vai trò quan trọng trong an toàn thực phẩm và dinh dưỡng. Tuy nhiên, những người nông dân Hmông ở Việt Nam không có khuynh hướng nuôi trâu riêng để tiêu dùng. Ngoài để cúng lễ, việc mổ trâu để lấy thịt làm thức ăn có xu hướng chỉ diễn ra khi con vật không thể làm việc được nữa vì tuổi tác hoặc bị thương (Đỗ Kim Tuyến và Nguyễn Văn Lý, 2001; Berthouly, 2008). Những thứ khác của trâu gồm da và sừng được dùng để làm cán dao, các loại nhạc cụ và dùng cho tập quán “giác hơi” để làm giảm đau trong chăm sóc sức khỏe truyền thống (Hồng Thao, 1995). Trâu còn tiêu dùng các sản phẩm phụ của sản xuất nông nghiệp như rơm rạ, những thứ mà nếu không sẽ phải bỏ đi. Phân trâu có thể sử dụng làm nguồn nguyên liệu để nấu nướng (khí sinh học), làm phân bón giúp tăng độ phì cho đất (Chantalakhana, 2001; FAO, 2002; Berthouly, 2008; Iqbal và cộng sự, 2009).

Trâu còn là những nguồn tài sản lưu động và có thể giao hoán, nguồn tiết kiệm và bảo hiểm, và những người nông dân Hmông ở nông thôn vùng núi thường coi chúng như là nguồn tài sản gia súc có giá nhất của họ. Do có giá tiền cao và sống lâu, trâu giúp các gia đình tạo ra sự an toàn thu nhập dài hạn. Vào năm 2012, theo những nông dân Hmông ở tỉnh Lào Cai, giá chuẩn một con trâu trưởng thành đã lao động được dao động từ 18 đến 20 triệu đồng Việt Nam. Loại gia súc này có thể cung cấp lao động cho nông nghiệp cho tới khoảng 11 tuổi và giá của nó tăng lên khi tới tuổi trưởng thành và sinh đẻ, với những con trâu

cái có thể sinh con tới khoảng 18 tuổi (Đỗ Kim Tuyền và Nguyễn Văn Lý, 2001; Berthouly, 2008).

Số lượng và sức khỏe của trâu ở một hộ gia đình người Hmông là dấu hiệu quan trọng của sự thịnh vượng. Theo người dân Hmông, một hộ gia đình được coi là giàu nếu có từ ba con trâu trở lên và là nghèo nếu không có con trâu nào (Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn, 1999; Bonnin, 2012). Các hộ gia đình còn thể hiện sự do dự khi phải bán trâu nếu như họ có thể tránh được phải làm điều đó

Tuy nhiên, các hộ gia đình người Hmông coi trâu là một chiếc lưới an toàn quan trọng về kinh tế. Vào những thời điểm cần hay khủng hoảng, trâu có thể được bán để lấy tiền mặt ngay hoặc có thể sử dụng để thế chấp vay. Việc bán một con trâu đi là cách phổ biến để lấy tiền chi cho các khoản về y tế khi một thành viên trong gia đình bị ốm nặng. Trâu còn được sử dụng để nộp phạt theo luật tục của xã hội Hmông (ví dụ như tội ngoại tì nhc hăng hạn) và để cho các con trai cúng tế cho ma bố mẹ. Các hộ gia đình người Hmông còn có thể bán một con trâu để chi tiêu cho đám cưới, hoặc cho chú rể và để cha mẹ anh ta có được một khoản tiền lớn và những thứ để đổi lấy của hồi môn của cô dâu. Rõ ràng, những đóng góp của trâu vào sinh kế và lối sống của người Hmông là rộng và đa dạng.

Tầm quan trọng của trâu² còn thể hiện rõ qua vị trí của chúng trong các nghi lễ vòng đời của người Hmông, nhất là trong

² Trâu được sử dụng cho các nghi lễ tang ma ở những nơi môi trường sinh thái nông nghiệp không thuận lợi cho canh tác lúa nước trên ruộng bậc thang quảng canh.

các nghi lễ tang ma nơi con vật dâng cúng đồng hành và chỉ đường cho người chết hành trình về cõi âm (Tapp, 1989; Symonds, 1991). Cũng như một số xã hội tộc người thiểu số khác ở vùng núi Đông Nam Á, các bữa cỗ đám ma là những sự kiện quan trọng trong vòng đời của một hộ gia đình người Hmông. Các báo cáo quân sự của Pháp ngược về thời gian vào cuối những năm 1800 cho thấy sự tiếp nối của tập quán này ở vùng núi Việt Nam, nơi trâu từ lâu đã được ưu chuộng dành cho các nghi lễ (CAOM GGI 66105, Phong Thổ 1898; EFEO ME 364, Lao Chày 1903).

Những tập quán trên quan trọng đối với sự tiếp nối dòng họ và bản sắc cũng như hạnh phúc và sự thịnh vượng gia đình của người Hmông. Trong lễ tang, cách con trâu đã mổ được phân chia và sắp xếp thị t có vai trò quan trọng đối với việc tiếp nối bản sắc văn hóa qua việc tái hiện một cách tượng trưng cơ cấu hệ thống thân tộc của người Hmông (Tapp, 1989). Bằng việc đáp ứng những quy ước này, hộ gia đình thể hiện địa vị và uy tín của mình, cố kết các mạng quan hệ xã hội của gia đình và góp phần vào an ninh lương thực của cộng đồng qua việc phân phối lại thị t (xem Hayden, 1998, 2009).

Ý nghĩa văn hóa của trâu mở rộng giá trị và ý nghĩa của nó ngoài việc đơn giản là một nguồn của cải hay tài chính. Việc khái quát hóa vai trò của trâu trong nội bộ nền kinh tế, xã hội và văn hóa Hmông ở khu vực, vì vậy, đặt cơ sở cho việc thẩm định những cách tiếp cận trao đổi và mua bán trâu khác nhau. Trong phân tích tiếp theo, điều trở nên rõ ràng là nhiều vai trò và ý nghĩa của trâu đã ăn sâu và thể hiện trong những giao dịch trao đổi mua bán này.

3. Những cách tiếp cận trao đổi trâu

Ở tỉ nh Lào Cai, các hộ người Hmông mô tả những cách tiếp cận khác nhau để có được hoặc mua bán trâu. Ở các phần tiếp sau, tôi sẽ so sánh hai trong số những cách này mà trong đó mỗi cách có những cái lợi, cơ hội, mặt trái và những rủi ro riêng của nó. Cách đầu tiên có liên quan tới việc buôn bán và trao đổi dựa trên cơ sở hộ gia đình nh trong phạm vi một bản hoặc giữa các bản với nhau. Cách thứ hai đòi hỏi việc mua bán tại các chợ gia súc theo phiên. Cách đầu liên quan tới các mạng lưới quan hệ anh em họ hàng và cộng đồng hạn đị nh trong phạm vi đị a phương trong khi cách sau có thể liên quan tới các mạng lưới buôn bán đị a phương, khu vực và thậm chí vùng cao - vùng thấp hoặc qua biên giới.

3.1. Việc buôn bán và trao đổi trâu lấy bản làm cơ sở

Cá nhân những người Hmông, Dao và những người thuộc các tộc thiểu số khác ở tỉ nh Lào Cai mô tả rằng cách chung nhất để người ta có được trâu sử dụng ở hộ gia đình nh là từ các hộ gia đình nh khác trong nội bộ bản của họ hoặc từ một bản lân cận. Cách tiếp cận này được xem là biện pháp linh hoạt nhất. Những giao dịch dựa vào đị a phương này thường đòi hỏi phải có các mạng lưới xã hội mạnh và những giao dịch đảm bảo sự tin tưởng, sự hợp tác và trách nhiệm với nhau, hạn chế tới mức tối đa sự rủi ro và đầu cơ trục lợi (xem Scott, 1976). Những sự hiểu biết mang tỉ nh đạo đức tập thể như vậy về các giao dịch mua bán nên được tiến hành như thế nào là có ý nghĩa mang lại giá cao cho những con vật.

Việc trao đổi trâu thường xuyên hay dài hạn trong phạm vi các bản bao gồm trao

đổi vật lấy vật và bằng tiền mặt hoặc nợ cũng như những sự dàn xếp thỏa thuận ngắn hạn hay sự chia sẻ theo mùa giữa anh em họ hàng và láng giềng với nhau. Việc trao đổi mua bán hạn đị nh trong phạm vi đị a phương diễn ra thông qua các mạng xã hội và bằng miệng. Một cá nhân đang cần một con trâu trước hết hỏi anh em họ hàng của mình, rồi đến những người khác trong bản, nếu không được, sau đó họ mới tìm cách hỏi những người láng giềng xem có trâu để bán hay không. Dẫu như người nông dân Hmông tên Long giải thích với cách này thường phải mất một thời gian dài mới tìm ra được một con trâu để mua.

Tuy nhiên, lợi ích lớn của cách tiếp cận hạn đị nh trong phạm vi đị a phương này là ở chỗ việc trả tiền thường linh hoạt. Thông thường, người mua có thể dàn xếp lịch trả tiền “tùy ý” với người bán; điều thích hợp ở chỗ trâu là con vật đắt nhất mà một hộ gia đình nh bắt buộc phải mua. Người Hmông giải thích làm sao có thể trả ngay được một phần của toàn bộ số tiền mặt - đôi khi chỉ ít cũng phải là một nửa - với phần còn lại tiếp theo vào thời gian muộn hơn.

Thêm vào đó, nếu một hộ gia đình nh phải đổi mặt với chi tiêu đột xuất cho tang ma và cần nóng một con trâu nhưng không thể trả được toàn bộ số tiền mua thì có thể thương thảo cách trao đổi mua bán với một hộ gia đình nh khác. Trong trường hợp này, trâu được đổi lấy một vật có giá trị cao tương ứng, như một diện tích đất ruộng bậc thang chẳng hạn. Tất nhiên, đối với các hộ gia đình nh kém sung túc, việc mất đi một mảnh đất ruộng trồng lúa có thể ảnh hưởng tới sự an ninh lương thực hoặc tới sản xuất nông nghiệp, có thể trong nhiều năm. Dẫu vậy, sự

lựa chọn cách trao đổi lẫn nhau trong nội bộ cộng đồng vẫn là quan trọng để tạo điều kiện cho các hộ gia đình người Hmông nghèo hơn và chưa có sự chuẩn bị để giải quyết những nghĩa vụ về tâm linh và văn hóa.

Những cách trao đổi hạn định trong phạm vi địa phương cũng đòi hỏi phải có những cơ chế không chính thức để giải quyết những bất đồng. Ví dụ, một con trâu mua được tại địa phương của một người Hmông khác, theo luật tục, được mang về nhà trong một “thời gian thử thách” để đảm bảo rằng nó khỏe mạnh và có khả năng làm việc. Trong những trường hợp này, người mua chỉ phải trả từ một nửa cho tới ba phần tư tổng số tiền đã thỏa thuận trước. Nếu sau khi kiểm tra, người mua thấy con trâu có thể chấp nhận được thì phải trả nốt số tiền còn lại. Ngược lại, cũng có thể nếu người mua cảm thấy con trâu là vừa ý nhưng vẫn chưa tốt như đã hứa - chẳng hạn, thấy đó là một con trâu “chậm chạp” - thì người đó có thể thương thảo với một giá thấp hơn. Tuy nhiên, nếu thấy con trâu không phù hợp cho công việc hoặc ốm yếu, người mua có thể trả lại nó cho người bán trong khi chịu mất một tỷ lệ phần trăm nhỏ chi phí ban đầu, thường khoảng 1 triệu đồng Việt Nam vào năm 2009.

Mặc dù người mua phải chịu một số mất mát về tài chính nhưng họ vẫn có thể trả lại con vật và lấy lại hầu hết số tiền đã đầu tư của mình. Đồng thời, việc trả lại con vật đánh tín hiệu cho cộng đồng rằng người địa phương mua đang có đòi hỏi chính đáng về con trâu của người bán. Vì vậy, người bán sẽ không có khả năng quảng cáo bán con trâu đó cho một ai khác ở bản - và rất có thể, cả ở các bản lân cận nữa. Long, người đàn ông Hmông đã giới thiệu ở trên, làm rõ sở dĩ như

vậy “vì con trâu này giờ gặp vận rủi và anh có thể sẽ không bao giờ bán được nó cho ai nữa. Giờ tất cả mọi người đều biết rõ điều này và đó là điều không tốt cho anh”. Khả năng buôn bán các gia súc hoặc tiến hành các hoạt động kinh doanh khác của người bán trong tương lai cũng có thể bị ảnh hưởng nếu người đó đã mang tiếng tìm cách bán những con vật kém chất lượng. Bị ô danh trong trao đổi buôn bán ở cấp cộng đồng có thể phải chịu những hậu quả nghiêm trọng về tài chính và xã hội. Rõ ràng, những vụ giao dịch mua bán hạn định trong phạm vi địa phương này đã ăn sâu vào trong nền kinh tế đạo đức, tạo an toàn cho cả người mua và người bán, trong khi tránh được cả tính tự lợi và sự lợi dụng - hay kiếm lợi lớn - từ người khác.

Những trao đổi mua bán hạn định trong phạm vi địa phương còn rất quan trọng với các hộ gia đình người Hmông phải đối phó với thử thách cam go và khủng hoảng. Trong khi người dân Hmông ở vùng núi dựa nhiều vào con trâu của họ thì nguồn tài sản quý giá này của hộ gia đình lại có thể bị mất do bị tai nạn hoặc ốm đau, gây ra những thách thức không mong đợi. Trong những năm gần đây, các mùa đông lạnh bất thường đã dẫn tới số lượng trâu bị chết trên diện rộng do bị lạnh. Ví dụ, theo các cán bộ tỉnh Lào Cai, giữa tháng 1 và tháng 2 năm 2008, riêng tỉnh này đã có trên 8 nghìn con trâu bị chết. Vào năm 2010, một đợt rét đông với nhiệt độ bất bình thường đã dẫn tới hậu quả hơn 12 nghìn con trâu ở tỉnh bị chết (Ủy ban Nhân dân và Sở Nông nghiệp & Phát triển nông thôn tỉnh Lào Cai, 2011). Những tai họa này đã dẫn tới việc thiếu số lượng trâu đã trưởng thành ở Lào Cai. Với sự suy giảm

về số lượng, giá trâu cũng tăng lên theo. Vào năm 2007, các thông tin viên người Hmông cho biết giá một con trâu có chất lượng tốt nhất “to, trắng kiết, khỏe mạnh và có khả năng làm việc” là từ 8 đến 10 triệu đồng Việt Nam. Sau mùa đông lạnh năm 2007 - 2008, giá này đã nhảy lên tới 12 và 15 triệu đồng Việt Nam. Trong khi mức giá mới này vẫn giữ trong suốt năm 2009 và 2010, đầu năm 2011, một số thông tin viên ở huyện Sa Pa cho biết một đợt tăng giá đột biến khác phản hồi lại mùa đông khắc nghiệt 2010, lên tới 18 đến 20 triệu trong khi giá này vẫn giữ cho tới năm 2012.

Ở huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai, sự thiệt hại về trâu diễn ra trên diện rộng do những mùa đông khắc nghiệt có ảnh hưởng tới hầu hết người Hmông trong khoảng thời gian 2008-2012. Những ảnh hưởng này bao gồm thiệt hại về sức lao động sản xuất và nguồn tài sản có thể bán cũng như làm giảm mức độ an toàn trong việc giải quyết những tình huống bất thường có thể xảy ra trong tương lai. Cụ thể, nhiều hộ trước đây chỉ nợ một hoặc hai con trâu giờ ở trong tình trạng khó khăn, không có trâu để cày bừa. Hiện các thành viên trong hộ dựa vào mối quan hệ thân tộc, dòng họ hoặc những mạng lưới xã hội dựa trên bản và các thỏa thuận với nhau khác để cố gắng giải quyết những nhu cầu của sản xuất nông nghiệp. Những cơ chế trợ giúp xã hội này tất nhiên không phải là mới và việc sử dụng trâu thường mở rộng ra bên ngoài một hộ gia đình cá thể tới nhóm anh em họ hàng rộng hơn. Ví dụ, trong vụ cày bừa, trâu được dùng chung giữa những anh em trai và chị em gái đã có gia đình, những trao đổi giúp đỡ và lòng hiếu khách dựa trên cơ sở tương trợ nhau không giới hạn.

Tuy nhiên, vào những thời gian khủng hoảng, các biện pháp giúp đỡ nhau như vậy thường có vai trò quan trọng hơn nhiều (xem Ellis, 2000). Từ mùa đông khắc nghiệt 2008, một số hộ gia đình đã thỏa thuận cày bừa ruộng hoặc cấy lúa cho các hộ gia đình khác để trả công cho trâu. Một số hộ dàn xếp để đổi những thứ có giá trị tương đương với lúa thu hoạch được cho thời gian lao động của trâu mà nhiều người thích cho thuê bằng tiền mặt hơn. Khả năng để những cộng đồng người Hmông tập trung lại các nguồn lực và đối phó với những cuộc khủng hoảng về trâu do các sự kiện thời tiết khắc nghiệt gây nên phụ thuộc lớn vào các mạng xã hội địa phương này.

Tóm lại, cách trao đổi hay mua bán trâu lấy bản làm cơ sở cho phép tiếp cận qua các mạng xã hội dựa trên cấp cộng đồng và quan hệ thân tộc, những đối tác tin tưởng, bản sắc văn hóa chia sẻ, ngôn ngữ chung và các mối quan hệ chủ yếu phi tiền tệ hóa, là hết sức linh hoạt và tương đối an toàn cho người Hmông mua hoặc bán một con vật. Các hình thức trả tiền là mềm dẻo và các chi phí vận chuyển và thời gian đi chợ đều không bị mất. Đồng thời, với việc đặt áp lực lên những người bán để có được một giá cả hợp lý và lòng tin, một sự đảm bảo được bảo vệ tồn tại dưới dạng dư luận trong cộng đồng. Cách tiếp cận trao đổi mua bán này giúp những người nông dân Hmông sống dựa nhiều vào con trâu và cần một con vật khỏe mạnh và tin cậy được, đáp ứng những nhu cầu sinh kế của họ. Hơn nữa, các hệ thống địa phương tỏ ra có khả năng phục hồi nhanh năng lực thích nghi của họ trong những thời gian khủng hoảng như trong các đợt thiếu trâu chung chẳng hạn. Trái lại,

cách mua bán trâu thứ hai mà tôi sẽ thảo luận - các giao dịch tại các chợ phiên- thậm chí lại mang theo nó những rủi ro lớn hơn cho những người tham gia - trừ khi người ta muốn bán đi - nhưng cũng nhiều cơ hội lớn hơn. Ở đây, việc tiếp cận thông tin, sự hiểu biết và các mạng xã hội trở nên những nguồn lực hết sức quan trọng.

3.2. Các chợ trâu vùng cao

Các chợ gia súc mà một số trong đó có thể đã hình thành tại những điểm dừng chân dọc các con đường buôn bán cổ xưa, dường như đã tồn tại ở vùng núi hàng thế kỷ (Choquart, 1928). Hiện nay, chúng tồn tại hoặc như những chợ gia súc riêng hoặc như một phần gắn với một chợ phiên lớn hơn. Đặc biệt, từ năm 2000, Chính phủ Việt Nam đã xây mới hoặc khôi phục lại nhiều chợ trâu và ngựa ở vùng núi nhằm khuyến khích việc chăn nuôi và buôn bán gia súc để giảm nghèo (Đảng Cộng sản Việt Nam, 2006; Trung tâm Khuyến nông quốc gia, 2009).

Ở tỉnh Lào Cai, các chợ chuyên buôn bán trâu với số lượng lớn đang hoạt động ở phía Tây sông Hồng³. Những chợ trâu vùng cao này được đặc trưng bởi đội ngũ đa dạng các chủ thể xã hội thuộc nhiều nhóm tộc người lân cư. Thứ nhất, có những người tham gia vào mua bán ở cấp hộ gia đình, đại

thể là những người từ các bản gần nhau hoặc cần mua một con trâu hoặc cần đưa một con trâu ra chợ để bán. Thứ hai, có những thương nhân đi a phương hóa có xu hướng hoạt động giữa hai chợ khác nhau, tạo ra phần lớn những sự khác biệt giữa các chợ này về mặt chào hàng, nhu cầu và giá cả. Thứ ba, có những thương nhân buôn bán ở nhiều chợ khác nhau, bao quát những không gian rộng lớn hơn và sử dụng một số chợ và thôn bản để có nguồn gia súc cũng như buôn bán chợ qua biên giới và vùng cao - vùng thấp⁴.

Chợ trâu được lập trên một khoảng đất rộng, bằng phẳng, đôi khi có rào bao quanh liền kề với một chợ phiên. Vào ngày phiên chợ, các nhóm - tuyệt đại đa số là nam giới - tụ tập quanh một con trâu nhất định mà họ quan tâm cùng với những người định mua đang xem xét cẩn thận và vuốt ve con trâu, kiểm tra răng, chân, lông, hình dạng sừng kích thước cổ, độ căng của móng, mắt và đuôi để đánh giá tình trạng thể chất, sự khỏe mạnh và tính nết của trâu. Một khi sự thỏa thuận mua bán đạt được, vòng những người mua tiềm năng và người xem có quan tâm nhanh chóng giải tán cùng với người mua dắt trâu đi ngay sau đó hoặc là hướng về nhà hoặc là để có con vật và hàng hóa để bán.

Mua bán cấp hộ gia đình tại chợ

Đối với các hộ gia đình tộc người thiểu số cư trú tương đối gần một chợ buôn bán

³ Ở đây, các chợ trâu lớn là Cán Cấu và Bắc Hà. Hiện Cán Cấu là chợ lớn hơn xét về số lượng người buôn bán và số lượng trâu được buôn bán với trung bình từ 200 đến 300 con mỗi tuần. Theo các quan chức, chợ trâu ở Cán Cấu được xây dựng vào năm 1996, ban đầu trên quy mô rất nhỏ, chủ yếu dành cho việc mua bán ở cấp hộ gia đình tại địa phương. Sau đó, chợ được mở rộng, tập hợp một số lượng lớn các thương nhân và hình thành nên một giao điểm quan trọng trong buôn bán trâu qua biên giới với tỉnh Vân Nam, Trung Quốc. Hàng tuần, có khoảng 100 con trâu, và hàng năm ước tính khoảng 5.000 con trâu được buôn bán ở chợ này.

⁴ Trong bài viết này, tôi tập trung vào tộc người thiểu số, cụ thể là người Hmông, tham gia vào việc buôn bán trâu trong khi tôi cũng nhận thấy rằng việc buôn bán nhiều thị trường trâu cũng được kích thích bởi các nhóm thương nhân buôn bán thị trường trâu đường dài, chủ yếu là người Kinh cung cấp cho các chợ vùng thấp với nguồn trâu từ các chợ gia súc và các thôn bản vùng cao.

trâu, việc quyết định mua trâu ở chợ thay vì trong phạm vi bản là một lựa chọn có thể thực hiện được khi không còn cách nào tốt hơn. Những nông dân người Hmông cho rằng mua trâu ở chợ không có cơ sở chắc chắn bằng mua bán tại địa phương khi phải đối mặt nhiều với tình trạng giấu tên- và thậm chí là giấu tên giữa các tộc người- nhất là đối với người mua thuộc hộ gia đình không thường xuyên, với những người tham gia tới từ hàng loạt các thôn bản. Hơn nữa, những giao dịch ở chợ là cố định về thời gian và không gian. Các thương nhân không phải luôn là những người địa phương và nguồn gốc của trâu đem bán không rõ ràng.

Trong môi trường không chắc chắn như vậy, việc tiếp cận để tìm hiểu là cách quan trọng mà các chủ thể phải dựa vào để mua bán tại các chợ trâu. Trở thành những người biết đánh giá thành thạo điều kiện thể chất của một con trâu là hết sức quan trọng trong khi những người mua cần phải lập quyết định nhanh vì có ít thời gian để định giá. Các thương nhân tới chợ vào khoảng 7 hoặc 8 giờ sáng và tới đầu giờ chiều, đa số việc mua bán trâu đã hoàn tất cho dù không phải tất cả người bán đều kết thúc việc buôn bán của mình vì nhiều trâu còn lại cho những buổi chợ phụ trước khi họ xác định được việc buôn bán đạt kết quả.

Vì vậy, những người mua tại chợ phải là những người có kinh nghiệm đánh giá sự thích hợp và sức khỏe của một con trâu cũng như tính toán giá của nó trên thị trường hiện tại để có thể có lời. Tou, một người đàn ông Hmông ở Sa Pa, nói việc mua một con vật ở bên ngoài cộng đồng rủi ro như thế nào; những hàng hóa đã bán có nghĩa là các mạng xã hội dài hạn không cần phải được bảo lưu

nữa và những người mua có ít thời gian để quan sát con vật và để chắc chắn rằng nó là phù hợp. Theo ý kiến của Tou:

Tôi nghĩ điều quan trọng là bạn đừng bao giờ rời bản của mình để đi mua một con trâu ở nơi khác. Nếu làm như vậy, trâu sẽ bị ốm hoặc nếu không, con vật cũng khó có thể sống trong những điều kiện khác lạ tại bản của bạn. Và rồi bạn sẽ mất hết số tiền của mình!

Những ý kiến của Tou làm nổi lên mối quan tâm được nhiều người chia sẻ là một con trâu ở ngoài địa phương sẽ phản ứng như thế nào với một môi trường sống mới. Một số nông dân giải thích rằng con trâu thích nghi và làm quen tốt nhất với những điều kiện riêng ở nơi sống cũ của nó. Sự e sợ thường diễn ra về việc mua bán trâu ở xa, vì vậy là sự nhạy cảm của những con vật này đối với những môi trường mới và liệu con vật “lạ” có khả năng thích nghi hay không.

Tuy nhiên, mọi thứ không hoàn toàn là không có triển vọng đối với những người mua. Các thông tin viên người Hmông nhắc đi nhắc lại rằng lợi thế lớn của việc mua bán ở chợ là có nhiều con vật để lựa chọn hơn. Trong khi mua tại bản của mình, người mua thường có rất ít sự lựa chọn, vì vậy, nếu một cá nhân cần một con trâu ngay lập tức và không thể đợi cho tới khi có được một con trâu có thể đáp ứng được các tiêu chuẩn của mình, người đó dứt khoát phải hoặc là mua bất cứ con trâu nào được chào mua vào thời điểm đó hoặc là phải tới chợ để mua. Theo Vang, một thương nhân người Hmông 26 tuổi ở chợ Cán Cấu, Việt Nam:

Khi mua tại bản của mình, bạn sẽ chỉ có khoảng 2 con trâu để lựa chọn. Dù có thích hay không, bạn không có nhiều sự

lựa chọn ở đó. Nhiều người ở đây thích tới chợ để mua vì họ có thể lựa chọn từ nhiều con trâu khác nhau. Ở chợ có nhiều sự lựa chọn hơn.

Rất nhiều trâu có sẵn để bán tại các chợ mỗi tuần cũng như những trách nhiệm đạo đức lỏng lẻo hơn giữa người mua và người bán, có nghĩa là sự cạnh tranh và mặc cả về giá cả trở nên dễ dàng hơn. Chi, một phụ nữ Hmông ở huyện Sa Pa, cho rằng vì người Hmông sống ở những nơi có những chợ trâu nên từ lâu đã hướng tới loại hình mua bán này, họ có vẻ đã được thực hành nhiều hơn với nó:

Ở đây, chúng tôi không có chợ gia súc, vì vậy, chúng tôi tới các gia đình người Hmông và chọn mua trâu của bản. Chúng tôi mua trâu đang sống ở bản chúng tôi. Ở [những nơi mà] người Hmông có các chợ trâu... do có các chợ nên họ biết làm thế nào để giao dịch mua bán trâu. Vì vậy, có nhiều người hơn từ các vùng này sẽ nói “chúng tôi đang đi chợ”. Họ đã quen với loại hình mua bán ở chợ.

Các thương lái

Đa số trao đổi diễn ra ở các chợ trâu là các giao dịch thương mại mang tính chất chuyên nghiệp hơn là có định hướng ở cấp hộ gia đình. Các thương lái chuyên nghiệp hay thương mại nhằm mục đích luân chuyển vốn nhanh, khi mua trâu là họ hy vọng có thể bán lại trong thời gian ngắn. Đa số thương lái buôn bán trâu này là những nam giới Hmông, Nùng, Tày và Dao thường tham gia vào việc buôn bán gia súc như một chiến lược sinh kế bán thời gian. Những thương lái này bán cho các thương lái trâu khác hoặc cho những người mua ở cấp hộ gia đình. Một số thương lái hoạt động ở quy mô rất

nhỏ, di chuyển được hai đến ba con vật vào một thời điểm nhất định, thường chú trọng vào việc buôn bán giữa hai chợ. Ví dụ, Tuan, một đàn ông người Nùng, mua trâu ở chợ Xín Chéng và vào các ngày thứ bảy đánh trâu đi 16km từ nhà anh ở Si Ma Cai tới chợ trâu Cán Cấu để bán. Do phạm vi buôn bán trong vùng địa lý hẹp, nhóm các thương lái này đôi khi thiếu giấy phép và những giao dịch chính thức để buôn bán xa hơn.

Những thương lái đa chợ

Những thương lái giữa nhiều chợ với những mạng lưới buôn bán mở rộng hơn làm thành nhóm thứ ba các chủ thể tham gia tại các chợ. Các hoạt động mua bán của họ có nguồn mua từ và bán cho một loạt chợ và các thôn bản, đôi khi vượt qua biên giới tới Vân Nam hay tới vùng thấp. Các thương lái này hoạt động trên quy mô rộng lớn hơn, thường có tới vài con trâu để bán vào cùng một thời điểm. Họ thường có vốn lớn hơn và những thương lái lớn nhất thậm chí thuê cả xe tải để chở trâu. Một số thông tin viên người Hmông mô tả công việc của họ như là một “sự buôn bán theo dòng dõi gia đình”. Tham gia kinh doanh trong nhiều năm, họ giải thích cha của họ đã truyền kiến thức, kỹ năng và cách giao dịch buôn bán cho họ. Vang, một thương lái người Hmông như vậy cũng mô tả đó như một cái “môt” để những nam giới trẻ người Hmông kiếm tiền. Cụ thể, anh xem buôn bán như là một công việc thú vị vì nó đòi hỏi sự giao du.

Nếu mức độ rủi ro và không chắc chắn cao đối với cả những người mua (như với những đặc điểm không rõ ràng của con vật mà họ có thể mua) và những người bán (như khả năng không tìm thấy bất cứ người mua

nào vào ngày đó), các thương lái có thể chấp nhận và thực hiện các cơ chế để tạo ra sự tin nhiệm và tin tưởng. Một trong những rủi ro của việc mua gia súc ở chợ là kết thúc bằng việc con trâu bị ốm hoặc đổ bệnh. Vang giải thích rằng người mua cố gắng để giảm bớt sinh nhai này bằng cách chỉ dựa vào những thương lái ở chợ mà họ đã có những mối quan hệ lâu dài hoặc các thương lái mà người ta giới thiệu cho họ.

Kết luận

Tài sản sinh kế quan trọng trên của hộ gia đình được buôn bán qua nhiều mạng tồn tại nhờ những thiết chế xã hội, văn hóa và hành chính đặc thù. Trâu có vai trò quan trọng giúp người Hmông đáp ứng những mục đích sinh kế, tích trữ của cải và địa vị cũng như làm giảm bớt tính dễ bị tổn thương của hộ gia đình vào những thời điểm khó khăn. Việc duy trì tiếp cận trâu thông qua những cách và sự lựa chọn khác nhau là một phương sách quan trọng cho sự an toàn và bền vững của sinh kế vùng cao.

Những cách trao đổi mua bán mang tính địa phương hoặc lấy bản làm cơ sở là những cách chung nhất, có thể tin cậy và phù hợp nhất về mặt văn hóa để người Hmông ở tỉnh Lào Cai tiếp cận với trâu trên quy mô nhỏ, đồng thời là cách mà đa số nông dân người Hmông sử dụng. Các chuẩn mực xã hội, văn hóa và luật lệ địa phương ăn sâu trong cách tiếp cận mua bán này có lợi cho các hộ gia đình cá thể cũng như cộng đồng rộng hơn. Với các hộ gia đình người Hmông cần có trâu để sử dụng hàng ngày. Đây là cách linh hoạt nhất vì có sự dãn xếp trả tiền theo thỏa thuận, khả năng hoàn trả lại tiền và việc mua bán “công bằng” xét về giá cả cũng như độ tin cậy vào con vật.

Đồng thời, vào những thời điểm khó khăn hay khủng hoảng, các cá nhân người Hmông cũng điều chỉnh những cách tiếp cận trao đổi mua bán của mình để tạo điều kiện cho anh em họ hàng và các thành viên cộng đồng đáp ứng sự đòi hỏi cấp bách về sản xuất trên đồng ruộng và an ninh lương thực. Những cách tiếp cận trao đổi mua bán hạn định trong phạm vi địa phương có vai trò hết sức quan trọng đối với sự bền vững của sinh kế vùng cao và trong việc làm giảm bớt tính dễ bị tổn thương.

Như một sự lựa chọn thay thế, các chợ trâu bao gồm những chủ thể xã hội đa dạng, các hình thức buôn bán và mạng lưới hàng hóa mở rộng. Các cá nhân mua hoặc bán cho hộ gia đình của họ, các thương lái nhỏ, những người buôn bán với quy mô lớn hơn cũng như các thương lái buôn bán qua biên giới và vùng cao - vùng thấp, tất cả đều họp lại tại các không gian mua bán theo định kỳ này. Đối với các hộ gia đình vùng cao, các chợ thể hiện nhiều sự lựa chọn trâu nhất và tạo cơ hội tốt hơn cho việc mặc cả. Tuy nhiên, tỷ lệ xoay vòng các con vật nhanh, nguồn gốc không rõ ràng của chúng và mức độ nặc danh lớn hơn giữa những người tham gia ở chợ làm cho việc mua bán trâu ở chợ trở thành một hình thức mua bán rủi ro cao đối với những hộ gia đình canh tác nhỏ. Trong khi các thương lái có chuyên môn cũng phải dùng mảnh lối để khắc phục những rủi ro này, các hình thức mua bán ở chợ thường có giá trị kinh tế.

Các yếu tố tiếp cận cụ thể đã định dạng về cơ bản bản chất của những cách buôn bán và trao đổi gia súc ở vùng cao Lào Cai. Việc tiếp cận những lợi ích của các mạng lưới vốn xã hội và trợ giúp lẫn nhau, tạo điều kiện cho việc buôn bán ở cấp bản

của người Hmông, tuy duy trì ở mức độ lớn trong phạm vi các thành viên cộng đồng trong khi loại trừ những người ngoài thiên vị anh em họ hàng và người đi a phương. Ngoài thôn bản, việc tiếp cận để biết về sức khỏe của trâu và thông tin về giá cả hiện tại là hiếm khi có được hơn dù đó là cần thiết. Thương nhân ở các chợ có thể khai thác sự thiếu hiểu biết này để kiếm lời cao hơn vì sự rủi ro được chuyển trực tiếp sang cho người mua. Quan hệ thân tộc, những hoạt động ở trong nội bộ thôn và giữa các thôn bản dựa trên cơ sở sự tin cậy hơn là lô gic kinh doanh thuần túy vốn không để lại những bút tích nào và nhập vào luồng đổi chác và những thiện ý lớn hơn. Những hoạt động này tiếp tục chiếm vị trí trong hệ thống trao đổi theo luật tục và là những cách để có được trâu mà những người nông dân ưa thích - các hộ gia đình người Hmông phải đề cao ý nghĩa khi trâu nằm trong số những thứ phải mua đắt nhất - và là những cách tiếp cận mà cần phải được quan tâm nhiều hơn trong mối quan hệ với sự phát triển kinh tế - xã hội vùng cao.

Nguyễn Văn Thắng dịch

Trần Hồng Hạnh hiệu đính

Tài liệu tham khảo

- Alexander, P. (1992), "What's In a Price? Trade Practices in Peasant (and other) Markets", In: R. Dilley (ed.), *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse and Practice*, Edinburgh University Press, Edinburgh, Pp. 79-96.
- Berthouly, C. (2008), *Characterisation of the Cattle, Buffalo and Chicken Populations in the Northern Vietnamese Province of Hà Giang*, Unpublished Ph.D. Thesis, Agro Paris Tech.
- Bonnin, C. (2012), *Markets in the Mountains: Upland Trade-scapes, Trader Livelihoods, and State Development Agendas in Northern Vietnam*, Ph.D. Thesis, McGill University, Montreal.
- Centre des Archives d'outre-mer, *Archives Nationales*, Aix-en-Provence, France GGI 66105, Phong Tho 1898.
- Chantalakhana, C. (2001), "Urgent need in buffalo development for food security and self-sufficiency", *Proceedings of National Workshop on Swamp Buffalo Development*, 17-18 December, Hà Nội, Vietnam, Pp. 1-10.
- Choquart, L. (1928), *Les Marches des Bestiaux et le Commerce du Betail au Tonkin*, Ph.D. thesis, Ecole Nationale Veterinaire d'Alfort, Paris.
- Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Thiết thực chào mừng Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X: Cả nước hướng về Đại hội bằng những tấm lòng*, 11/04/2006, trên trang web http://www.cpv.org.vn/cpv/Modules/News/NewsDetail.aspx?co_id=30531&dcn_id=3510
- Do Kim Tuyen and Nguyen Van Ly (2001), "The Role of Swamp Buffalo in Agricultural Production of Small Farm Holder", *Proceedings of the Buffalo Workshop, Research Cooperation for Livestock-Based Sustainable Farming Systems in the Lower Mekong Basin*, Hà Nội 17-18 December.
- École française d'Extrême-Orient, *Manuscrits en Langues Européennes*, 364, Lao Chay 1903.
- Ellis, F. (2000), *Rural Livelihoods and Diversity in Developing Countries*, Oxford University Press, Oxford.

11. Food and Agriculture Organisation (FAO) (2000), *Water Buffalo: An Asset Undervalued*, FAO Regional Office for Asia and the Pacific, Bangkok.
12. Hayden, B. (1998), “Practical and Prestige Technologies: The Evolution of Material Systems”, *Journal of Archaeological Method and Theory* 5(1), Pp. 1-55.
13. Hayden, B. (2009), “Funerals as Feasts: Why are they so important?”, *Cambridge Archaeological Journal* 19(1), Pp. 29-52.
14. Hong Thao (1995), “Hmong Music in Vietnam”, *The Journal of Vietnamese Music* 4(2).
15. Iqbal, A., B. B. Khan and M. Riaz (2009), “Water Buffalo: Some Socio-economic and Welfare Aspects - A Review”, *Pakistan Journal of Zoology* 9, Pp. 503-509.
16. Michaud, J. (2008), “Flexibilité de l'économie chez les Hmong de la haute région du Viêt-nam septentrional”, *Aséanie* 22, Pp. 151-83.
17. Mottin, J. (1980), *History of the Hmong*, Oden Store, Bangkok.
18. MRDP (1999), *Lào Cai: a participatory poverty assessment*, Vietnam-Sweden Mountain Rural Development Programme in Partnership with Lào Cai Province, the World Bank and DFID (UK).
19. Tapp, N. (1989), *Sovereignty and Rebellion: The White Hmong of Northern Thailand*, Oxford University Press, Singapore.
20. Nguyen Van Thu (1997), “Milking Swamp buffaloes in villages in the Mekong delta of Vietnam”, *Livestock Research Development* 9.
21. Nguyen Van Thu, N. T. K Dong, T. R. Preston and R. A. Pearson (1995), “Exploring Approaches to Research in Animal Sciences in Vietnam”, *Australian Centre for International Agricultural Research (ACIAR) Proceedings* No. 68, ACIAR, Huế, Vietnam, Pp. 216.
22. Scott, J. C. (1976), *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, New Haven.
23. Symonds, P. (1991), *Cosmology and the Cycle of Life: Hmong Views of Birth, Death, and Gender in a Mountain Village in Northern Thailand*, Unpublished Ph.D. Dissertation, Brown University, Providence.
24. Ủy ban Nhân dân tỉnh Lào Cai và Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2011), *Báo cáo Tình hình thực hiện nhiệm vụ 6 tháng đầu năm nhiệm vụ, giải pháp 6 tháng cuối năm 2011*.