

KINH TẾ NGƯỜI HOA Ở THỊ XÃ RẠCH GIÁ, TỈNH KIÊN GIANG

**NGUYỄN MẠNH CƯỜNG
NGUYỄN MINH NGỌC**

Người Hoa cư trú ở Kiên Giang từ rất sớm. Cha con Mạc Cửu đã biến vùng đất Mang Khảm (Hà Tiên) trở thành một chiến lũy của các chúa Nguyễn ở Vĩnh Thái Lan. Ở vùng đất phía Nam, hiện người Hoa đang sinh sống nhiều tại các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long và thành phố Hồ Chí Minh.

Người Hoa vốn làm ăn chăm chỉ, có nhiều kinh nghiệm buôn bán nên kinh tế của họ khá phát triển. Để góp phần tìm hiểu đời sống kinh tế của họ, chúng tôi xin giới thiệu kinh tế của người Hoa tại thị xã Rạch Giá (tỉnh Kiên Giang) – một thị xã nằm giáp biển, là đầu mối giao lưu thương mại giữa đất liền với 2 huyện đảo Phú Quốc và Kiên Hải, với Hà Tiên và Campuchia. Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi hy vọng, qua tìm hiểu đời sống kinh tế người Hoa ở Rạch Giá, sẽ góp phần nghiên cứu về người Hoa ở khu vực phía Nam.

1. Người Hoa ở Rạch Giá có các nhóm: Triều Châu, Quảng Đông, Hải Nam, Phúc Kiến, Họ... Dù ở nơi nào cũng vậy, họ luôn luôn có tinh thần đoàn kết, tương trợ lẫn nhau trong cuộc sống, trong công việc. Đức tính nổi bật của người Hoa là tính kiên trì, tháo vát, chịu khó; rất nỗ lực và năng động trong nghề nghiệp, trong sản xuất,

kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường, kể cả thị trường trong nước và ngoài nước.

Người Hoa có mặt ở hầu hết các lĩnh vực kinh tế tư nhân ở Rạch Giá, từ sản xuất nông nghiệp, tiểu thủ công nghiệp đến các hoạt động kinh doanh thương mại và dịch vụ. Tuy nhiên, sản xuất kinh doanh thương mại và các dịch vụ mới thực sự là các lĩnh vực hoạt động chính của họ. Ngay trong những hoạt động nông nghiệp và tiểu thủ công nghiệp, người Hoa cũng có xu hướng kinh doanh hơn là sản xuất. Sự nhanh nhạy nắm bắt thị trường là một nét tính cách đặc trưng ở hầu hết người Hoa và đã trở thành một giá trị văn hoá kinh doanh thương mại đặc sắc, được họ truyền thụ lại cho các thế hệ nối tiếp. Trong xu thế phát triển kinh tế theo cơ chế thị trường hiện nay, một số quan niệm, phương châm trong hoạt động kinh tế có sự thay đổi đáng kể. Yếu tố chữ "tín" trong kinh doanh tuy vẫn chiếm vị trí hàng đầu nhưng bên cạnh đó nhiều tiêu chí mới của kinh tế thị trường đã hình thành và phát triển trong hệ thống các quan niệm kinh tế của người Hoa. Qua phỏng vấn 350 người Hoa ở Rạch giá, chúng tôi thu được kết quả như sau (xem Bảng 1):

Bảng 1: Các quan niệm mới trong làm ăn kinh tế của người Hoa

TT	Quan niệm làm ăn	% Ý kiến	Thứ hạng
1	Thị hiếu người tiêu dùng là yếu tố hàng đầu trong kinh doanh - sản xuất	35,47	1
2	Coi trọng khách hàng, khách hàng là Thượng Đế	34,43	2
3	Uy tín, chất lượng là yếu tố không thể thiếu trong kinh doanh	34,06	3

4	Nắm vững những biến đổi thị trường	31,98	4
5	Ở hiền gặp lành, ông bà tích đức thì con cháu mới làm ăn được	30,24	5
6	Cạnh tranh thị trường bằng sự nỗ lực của bản thân mình	25,19	6
7	Chỉ cần đầu tư vào mặt hàng trọng điểm, không đầu tư bừa bãi	15,38	7
8	Cần phải có 3 yếu tố "thiên thời, địa lợi, nhân hoà"	13,58	8
9	Thà bán lỗ chứ không để chết vốn	11,51	9
10	Cạnh tranh thị trường thì bất chấp thủ đoạn	4,53	10

Ở phương diện phân bố lĩnh vực hoạt động kinh doanh thương mại, nổi lên sự phân chia các lĩnh vực hoạt động kinh tế truyền thống theo ưu thế riêng của từng nhóm cộng đồng. Sự chuyên biệt, chuyên môn hoá cao mang tính phổ biến này tạo được những thuận lợi nhất định trong sản xuất, lưu thông và phân phối hàng hoá. Những nhóm người trong cùng cộng đồng thường trực thuộc vào một bang tộc nhất định và sinh hoạt thường xuyên trong hiệp hội nghề nghiệp của mình. Tính chất tập trung theo bang hội tạo nên những ưu thế về sự cân đối thị trường, vấn đề ổn định giá cả và lưu thông hàng hoá; đồng thời tạo được sự liên thông giữa các thành viên trong cộng đồng khi khó khăn hoạn nạn cũng như các vấn đề trao đổi kinh nghiệm lẫn nhau. Tính chất chuyên biệt trong hoạt động kinh tế của người Hoa bắt nguồn từ tinh thần đoàn kết, tương thân, tương ái giữa những người đồng hương, đồng tộc trong quá trình di trú trước đây, được lưu giữ đến ngày nay và trở thành một giá trị văn hoá tinh thần mang tính cộng đồng cao. Cho đến nay, mặc dù hoạt động bang hội không còn mạnh mẽ nữa nhưng mối liên hệ liên kết giữa những người Hoa theo tính chất trên vẫn còn phổ biến, như những sợi dây vô hình ràng buộc, quy ước lẫn nhau giữa những người đồng hương hoạt động trong cùng một lĩnh vực, tạo nên sự đoàn kết, gắn bó, tương trợ để cùng tồn tại và phát triển trong giai đoạn kinh tế thị trường vốn nhiều nghiệt ngã như hiện nay.

Tính cách khác của người Hoa là sự cần cù chịu khó, siêng năng trong công việc. Đối với họ, dù làm chủ hay làm công thì vẫn là lao động, có khác chăng là vai trò được phân công mà thôi. Từ nhận thức đó, đa số người Hoa làm chủ đều đối xử rất tốt với người làm công mà không có sự phân biệt sắc tộc, tôn giáo... Trong quan niệm về ngành nghề cũng vậy, thật sự đối với người Hoa không có sự phân biệt trọng - khinh, sang - hèn trong nghề nghiệp mà chỉ có sự chọn lựa nghề nào phù hợp với khả năng của gia đình, với đồng vốn hiện có hoặc nghề nào kiếm được nhiều tiền hơn mà vẫn lương thiện. Chính vì vậy, ngay khi cuộc sống đã sung túc, đồng vốn đã khá hơn nhưng họ vẫn theo đuổi những nghề cũ - những nghề đã mang lại sự đầy đủ hôm nay chứ không vội vàng theo đuổi thị hiếu xã hội như thành lập công ty, mở doanh nghiệp... Thực tế hiện nay, số gia đình người Hoa ở mức sung túc rất đông nhưng số hộ thành lập công ty, mở cơ sở sản xuất quy mô lớn... để "nở mày, nở mặt" thì rất ít. Họ thường tập trung vào những lĩnh vực có hiệu quả kinh tế cao như kinh doanh các mặt hàng gạo, thực phẩm, đồ gia vị, đồ phụ tùng, hàng vải, vàng bạc...

Phân tích về nguyên nhân tạo nên sự thành công trong hoạt động kinh tế của người Hoa trước đây cũng như hiện nay, chúng tôi nhận thấy có sự chuyển đổi một số các giá trị ở người chủ về các điều kiện thành đạt, qua phỏng vấn số người đã nêu trên (xem Bảng 2).

Bảng 2: So sánh sự chuyển đổi giá trị về các điều kiện thành đạt

TT	Quan niệm về điều kiện thành đạt trong hoạt động kinh tế	Thứ hạng trước đây	Thứ hạng hiện nay	% ý kiến người trả lời
1	Giàu kinh nghiệm, có kiến thức kinh doanh	6	1	40,19
2	Cần cù, chăm chỉ	3	2	38,96
3	Nắm vững thị trường	4	3	34,62
4	Có sự quen biết giúp đỡ	9	4	33,49
5	Biết tận dụng thời cơ bằng mọi cách	2	5	29,07
6	Có đầu óc tính toán khôn khéo	1	6	28,21
7	Có ý chí kiên trì	8	7	23,77
8	Có nhiều vốn	5	8	22,08
9	Do phúc đức của gia đình	7	9	12,36

Cách tổ chức quản lý cơ sở sản xuất - kinh doanh của người Hoa nhìn bên ngoài có vẻ như đơn giản nhưng thật ra rất chặt chẽ vì mối quan hệ giữa các thành viên dựa trên cơ sở chữ "tín". Sự phân cấp trong quản lý sản xuất dưới người chủ phần lớn mang tính ước lệ, hình thức. Điều cơ bản ràng buộc lẫn nhau giữa người chủ và các cấp làm thuê đều đặt vào chữ "tín", hay nói cách khác, mọi người tự giác thực hiện nhiệm vụ được giao. Vì thế, chữ "tín" là thước đo nhân cách mà hầu hết người Hoa nào cũng phải gìn giữ vì nếu mất đi uy tín thì cũng đồng nghĩa với việc mất đi điểm tựa từ cộng đồng. Do đó, không phải ngẫu nhiên mà người Hoa luôn nhanh chóng thành công trong sản xuất kinh doanh, đặc biệt là trong việc chiếm lĩnh thị trường bởi vì họ tạo được niềm tin ở khách hàng. Sự đúng hẹn dù phải chịu lỗ, lấy mức lời phải chăng, mua bán thành thật, không sợ mất mát trong quá trình giao dịch.... là những nét rất đặc biệt mang nhiều yếu tố tiến bộ của một xã hội hiện đại, đồng thời cũng là một giá trị văn hoá kinh doanh đặc sắc mà người Hoa luôn đề cao.

Trong sự phân cấp quản lý, chủ nhà là người đứng ra lãnh đạo chung của cơ sở.

Thư ký sẽ điều hành phần lớn công việc cụ thể, nắm giữ sổ sách và tham gia cùng với chủ trong việc điều phối sản xuất, kinh doanh và giải quyết mọi công việc khi chủ đi vắng. Những người làm công sẽ gánh vác công việc phù hợp với tay nghề của mình. Cơ cấu tổ chức sản xuất và kinh doanh của các cơ sở nhỏ là sự phân công dựa trên cơ sở quyền tư hữu và khả năng đảm nhận công việc của mỗi người, ít có sự phân biệt đối xử đến mức có thể dẫn đến sự mâu thuẫn đối kháng giữa chủ hoặc thợ và người làm công. Trong cuộc sống sinh hoạt hàng ngày, chủ thợ đều cùng làm, cùng ăn chung, tiền công được tính trước cho thợ, cho người làm công theo trình độ tay nghề của từng người và theo công việc. Với những cơ sở sản xuất và kinh doanh cá thể có quy mô nhỏ của người Hoa ở thị xã Rạch Giá mà phần lớn người lao động là cùng dòng họ, cách tổ chức quản lý và kinh doanh ở đó không phân công, phân cấp một cách rạch ròi. Nhìn chung, sự phân công lao động trong xã hội người Hoa chỉ mang tính chất tương đối nhằm phân biệt giữa người sở hữu tư liệu sản xuất với người sản xuất trực tiếp. Phần lớn người chủ lại xuất phát từ những người lao động nghèo, cần mẫn

lao động, dành dụm tích góp vốn liếng rồi dần dần đầu tư vào sản xuất, kinh doanh. Vì thế, họ rất lành nghề và am hiểu khá tường tận tâm lý, tình cảm, hoàn cảnh, điều kiện của những người đang làm việc cho họ.

Người làm công thường là những người có mối quan hệ gia đình, đồng hương với chủ nên luôn được người chủ giúp đỡ trong công việc làm ăn, buôn bán, nhất là khi đã có một số vốn nhất định thì họ sẽ được người chủ tạo điều kiện cho đứng ra lập cơ sở mới hoặc có thể tách riêng, hoạt động độc lập mà không bị ràng buộc bởi một định chế nào ngoài sự gấn bó tình cảm theo tập quán cổ truyền của người Hoa.

2. Hoạt động kinh tế của người Hoa rất đa dạng và có thể mạnh riêng theo từng nhóm cộng đồng: người Triều Châu (người Tiêu) thiên về các hoạt động nông nghiệp và các mặt kinh doanh sản xuất có liên quan đến nông nghiệp như phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc thú y, thức ăn gia súc, xay xát lúa gạo...; người Hẹ thường kinh doanh các mặt hàng thực phẩm, dược phẩm như trà, cà phê, cao đơn hoàn tán, thuốc tễ, thuốc Bắc...; người Quảng Đông có ưu thế trong buôn bán tạp hoá, kinh doanh các tiệm ăn lớn; người Hải Nam hoạt động trong các lĩnh vực chế biến thức ăn, các tiệm ăn uống, lò bánh kẹo, các nghề phục vụ, may mặc, giết mổ gia súc; người Phúc Kiến chuyên về thương mại... Sự phân chia này trước đây thường được nhận biết là do yếu tố truyền thống "cha truyền con nối" nhưng hiện nay lại không hẳn như vậy. Hoạt động kinh tế trong cộng đồng người Hoa đan xen lẫn nhau giữa các nhóm do yếu tố bang hội không còn mang tính quyết định như trước. Qua điều tra 500 hộ gia đình người Hoa (1), cho thấy cơ cấu kinh tế của họ như sau (xem Bảng 3):

Bảng 3: Cơ cấu kinh tế của người Hoa hiện nay

TT	Lĩnh vực kinh tế	% hộ
1	Nông nghiệp	34,35
2	Công nghiệp	9,42
3	Tiểu thủ công nghiệp	11,45
4	Thương mại - dịch vụ	32,06
5	Công nhân viên chức	7,63
6	Nghề tự do	4,58
7	Các ngành nghề khác	0,50
8	Thất nghiệp	0,01

Như vậy, cơ cấu kinh tế của người Hoa nghiêng hẳn về hướng sản xuất kinh doanh thương mại dịch vụ là chính vì ở các lĩnh vực như công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, nghề tự do... cũng đều mang ý nghĩa là sự buôn bán, phục vụ. Số thất nghiệp chỉ có rất ít, do người Hoa luôn chú trọng đến vấn đề tìm một việc làm nào đó để kiếm tiền sinh sống, không đòi hỏi nghề đó phải có thu nhập cao hoặc được xem là "sang trọng". Với người Hoa, quan niệm về nghề nghiệp là không có nghề nào sang hay hèn, chỉ có nghề kiếm được tiền hoặc không kiếm được tiền, nghề lương thiện hoặc không lương thiện mà thôi. Chính vì vậy, ở người Hoa khả năng hoạt động kinh tế và tính thích ứng với mọi hoàn cảnh sống rất cao và dù ở điều kiện nào họ vẫn luôn tìm được một công việc phù hợp với bản thân để phát triển. Đây có thể nói là một nét rất đặc biệt của người Hoa nói chung, giúp họ luôn có được cuộc sống khá vững chắc.

3. Nông nghiệp là lĩnh vực kinh tế truyền thống của người Hoa. Dù hiện nay nhiều nhóm đã chuyển sang hoạt động ở lĩnh vực kinh tế khác, nhưng vẫn còn một bộ phận lớn người Hoa lấy nông nghiệp làm hoạt động chính yếu, nhất là người Hoa Triều Châu và một bộ phận nhỏ người Hoa Hải Nam. Cơ cấu các loại cây trồng trong sản xuất nông nghiệp của họ như sau:

Bảng 4: Cơ cấu cây/con trong sản xuất nông nghiệp

TT	Loại cây/con trồng chính	% số hộ
A	Trồng trọt	
1	Lúa	26,09
2	Mía	3,57
3	Khóm	5,47
4	Rau cải	28,98
5	Rau gia vị	11,08
6	Cây ăn trái	9,43
7	Các loại cây khác	24,60
B	Chăn nuôi	
1	Lợn	20,75
2	Gà, vịt	17,92
3	Trâu, bò	0,94
4	Cá, tôm	2,83

Người Hoa Triều Châu có bề dày kinh nghiệm trong sản xuất nông nghiệp, đặc

biệt là với các loại cây rau màu như cải rổ, bông cải, cải bẹ trắng, cải xanh, cải ngọt, khoai lang, hành họ, ngô, rau cần (2). Họ chăm sóc các rẫy rau màu quanh năm để cung cấp cho thị trường tiêu dùng, nhưng tập trung cao điểm là vào những tháng cuối năm - thời gian nhu cầu thị trường tăng cao và họ có thể thu được những khoản lợi nhuận lớn. Không chỉ giỏi trong canh tác rau màu, đối với canh tác lúa nước người Hoa cũng rất am hiểu. Tuy tỉ trọng số hộ làm ruộng thấp hơn số hộ làm rẫy nhưng trong canh tác lúa, người Hoa vẫn cho thấy sự đa dạng, phong phú trong hoạt động nông nghiệp; thể hiện nguồn gốc là cư dân nông nghiệp (con cháu vua Thần Nông) và giao lưu văn hoá với cư dân trồng lúa nước khác trong quá trình cộng cư (Kinh, Khơ me).

Bảng 5 : Cơ cấu ruộng và giống của người Hoa

TT	Vấn đề khảo sát	% số hộ
A	Cơ cấu ruộng chính theo hộ	
1	Ruộng (1 - 3 vụ)	37,54
2	Rẫy trồng rau	22,95
3	Vườn cây ăn trái	24,59
4	Đất trồng cây lâm nghiệp	4,92
B	Cơ cấu giống lúa theo thời gian sinh trưởng	
1	Lúa lai + Giống cực sớm	48,12
	+ Giống sớm	44,26
	+ Giống trung mùa	7,62
2	Lúa địa phương + Giống ngắn ngày	52,63
	+ Giống trung ngày	21,05
	+ Giống dài ngày	26,32

Với tốc độ đô thị hoá ngày càng nhanh, diện tích đất trồng rau màu ở ven nội ô, huyện thị ngày càng bị thu hẹp, nên người Hoa phải mở rộng địa bàn sản xuất rau màu của họ xa dân nhưng rải rác đây đó vẫn còn một số hộ trong các phường vùng nội ô, huyện thị chuyên canh rẫy hoa màu

trên một phần đất nhỏ còn lại quanh nhà, tạo nguồn rau xanh cung cấp cho các sạp bán rau quả phố chợ và những người bán rong. Qua bảng 4 và 5, chúng ta thấy cộng đồng người Hoa ở đây đang có chiều hướng dịch chuyển kinh tế nông nghiệp trồng lúa và rau sang việc lập các vườn cây ăn trái.

Về tập quán canh tác, nghề trồng lúa của người Hoa và người Việt gần giống nhau, rất khó phân biệt. Những người Hoa cao tuổi cho biết, vào khoảng thập niên 60 - 70 của thế kỷ trước, ở Nam Bộ, khó có thể phân biệt được đâu là kỹ thuật canh tác riêng của tộc người nào. Đối với nghề làm rẫy, người Hoa rất chú ý đến tính hợp lý, tiện dụng và hiệu quả trong tất cả các khâu. Theo đó, đất canh tác được cày xới rất kỹ, đánh tơi xốp và lên thành các *ô liếp*. Mỗi *ô liếp* rộng chừng 1 - 1,2 m; cao 20 - 25 cm, chiều dài được ước tính vừa đủ để tưới một thùng nước (25 lít) - khoảng chừng 8 - 10 m; rồi người ta trộn phân, tro vào đó và gieo hạt. Sau đó, họ phủ lên *ô liếp* một lớp lá chuối khô, rơm, rạ để tránh nóng, giữ độ ẩm và khi tưới nước tránh xói mòn rễ cây non. Việc chăm sóc cây rau được tiến hành liên tục bằng việc tưới nước và bón phân cho đến khi thu hoạch. Trong làm rẫy, người Hoa rất thích dùng phân hữu cơ (tro trấu, nước tiểu, phân chuồng) vì đây là nguồn dinh dưỡng hữu cơ rẻ tiền, dễ tìm, đảm bảo được chất lượng cây trồng, lại giữ được độ màu mỡ của đất. Phân vô cơ cũng được dùng nhưng thường để bón thúc khi gần thu hoạch.

Nghề chăn nuôi cũng được người Hoa rất chú trọng, đặc biệt là nghề nuôi vịt đàn. Các hộ gia đình sống dọc bờ những nhánh sông ở các xã Bình An (Châu Thành), Mỹ Lâm (Hòn Đất), Vĩnh Hiệp, An Hoà (Rạch Giá)... nuôi rất nhiều vịt, có đàn từ 1.500 - 2.000 con vịt đẻ hay vịt thịt. Nghề nuôi lợn cũng phát triển song

chỉ đạt mức chăn nuôi gia đình, chưa có hộ nào phát triển đến quy mô trang trại. Các nghề nuôi tôm cá, trâu bò tuy có nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ, không đáng kể.

4. Về công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp: Phần lớn hoạt động công nghiệp của người Hoa ở Kiên Giang là xay xát lúa gạo. Trước năm 1975, có một số nhà máy như Vạn Phát, Đại Mậu, Tân Phát, Vĩnh Đại Hưng, Nam Mậu, Tân Hưng (của người Triều Châu), Vạn Thông Nguyên, Vĩnh Phát, Định Phát (của người Hải Nam)...; và các nhà máy này nằm ở vùng ven thị xã hoặc thị trấn. Sau ngày giải phóng (30-4-1975) đến tháng 9 năm 1975, các nhà máy đó đều do Nhà nước quản lý. Từ năm 1995 đến nay, những nhà máy ấy lại giao cho bộ phận xuất khẩu quản lý và hiện nay chỉ có một vài nhà máy hoạt động, số còn lại thì đóng cửa. Xưa kia các nhà máy này hoạt động liên tục, có công suất từ vài trăm kg đến hàng chục tấn/giờ. Ngoài ra, họ còn chế biến các loại nông sản thành những mặt hàng có giá trị cao để phục vụ cho nhu cầu xuất khẩu. Trong các nhà máy này, công nhân người Hoa luôn được phân công nắm giữ khâu kỹ thuật then chốt dựa trên cơ sở kinh nghiệm nghề nghiệp đã được tích lũy từ lâu đời, tạo nên sự hợp lý trong phân công lao động. Xu hướng chuyên môn hoá của các ngành nghề này ngày càng cao và luôn phát sinh nhiều nghề khác nhau trong một ngành cụ thể. Cơ cấu hoạt động tiểu thủ công nghiệp của người Hoa hiện nay như sau:

Bảng 6 : Cơ cấu tiểu thủ công nghiệp của người Hoa

TT	Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh	% hộ
1	Đệt vải, lụa, thổ cẩm	-
2	Đệt chiếu, đệm	-
3	Sản xuất đồ gốm sứ, ngói, gạch	7,69
4	Sản xuất kinh doanh mũ nhựa cao su	3,21
5	Gia công đồ gỗ chạm, khắc	15,38

6	Xay xát lúa, làm bóng gạo	12,28
7	Sản xuất kinh doanh đồ sắt nhỏ	9,79
8	Chế biến bánh mì, bún, thực phẩm khác	46,15
9	Gia công các loại nữ trang	3,19
10	Các hoạt động khác (may, thêu...)	4,50

Tuy nhiên, các cơ sở sản xuất trong những ngành này quy mô nhỏ và phân tán ở các khu dân cư, nên tổng sản lượng của các ngành nghề trên chiếm tỷ trọng vẫn thấp. Hiện nay, người Hoa đang phát huy ưu thế của họ trong việc chế biến các loại bánh ngọt, tương, chao... nhằm tạo ra nhiều sản phẩm cho xã hội, đặc biệt là sản xuất các loại bánh ngọt theo mùa trong các dịp lễ tết cổ truyền dân tộc hoặc các ngày lễ hội... Việc chế biến lương thực, thực phẩm cũng là một hoạt động mà trong đó đông đảo người Hoa tham gia nhiều ngành nghề khác nhau, từ việc xay xát lúa gạo, sản xuất các sản phẩm được chế biến từ bột như bánh mì, bánh ngọt, mì, các loại dưa cải, tàu hủ chiên và tàu hủ tươi, tương, chao, xì dầu... rất phong phú và đa dạng, khá nổi tiếng và được nhiều người biết đến.

Nhìn chung, trong sản xuất tiểu thủ công nghiệp, người Hoa phát triển các ngành nghề như hiện nay phần lớn là dựa trên truyền thống của từng nhóm địa phương mà họ đã độc quyền. Tuy nhiên, trong quá trình sản xuất, quy mô sản xuất và địa bàn hoạt động của các cơ sở không ngừng nâng cao và mở rộng. Thực tế, đặc điểm phân bố nghề nghiệp của người Hoa ở Rạch Giá đã chứng minh điều đó. Các cơ

sở sản xuất tiểu thủ công nghiệp theo ngành nghề của người Hoa phân tán ở các phường, các khu phố có đông người Hoa, với nhiều nhóm khác nhau. Điều đó phải chăng biểu hiện cung cách làm ăn có tính truyền thống trong hoạt động kinh doanh ngành nghề đã thích ứng với tập quán sản xuất và trình độ quản lý (?). Người Hoa trong các cơ sở sản xuất phần nhiều là những người thợ giỏi, lành nghề, có người còn rất trẻ nhưng đã trải qua nhiều năm trong nghề, giàu kinh nghiệm trong sản xuất và tổ chức sản xuất. Các chủ thợ người Hoa thường là những người có trình độ tay nghề cao, có vốn lớn và có mối quan hệ khá rộng rãi, thân thiện với cộng đồng người Hoa ở trong và ngoài nước. Họ cũng là lực lượng khá đông đã và đang trực tiếp tham gia vào các hoạt động trong sản xuất, tiếp cận với thị trường để thu mua nguyên vật liệu và trao đổi. Vì vậy, họ có chỗ đứng rất vững chắc trong tiến trình sản xuất nói chung.

5. Hoạt động dịch vụ cũng rất được người Hoa chú ý phát triển. Hầu hết họ đều tập trung vào những dịch vụ đạt hiệu quả kinh tế với mật độ cao so với các thành phần dân cư khác trong khu vực (xem Bảng 7).

Bảng 7 : Hoạt động dịch vụ của người Hoa

TT	Loại dịch vụ	% số hộ
1	Dịch vụ công nghiệp (hàn tiện, sửa chữa điện tử)	45,52
2	Dịch vụ tiểu thủ công nghiệp (may, thêu, làm bánh, sửa chữa nhỏ, gia công)	30,70
3	Dịch vụ đời sống (hớt tóc, rửa xe, xe ôm, xích lô, bốc vác, các nghề phục vụ)	23,77

Lao động của người Hoa nói chung có trình độ tay nghề cao nhưng trình độ học vấn lại thấp. Họ không quan tâm đến học hành vì chưa thoát khỏi tâm lý của những người Hoa di cư xưa kia là cốt làm thế nào để đảm bảo đời sống. Chính sự thiếu đầu tư vào học vấn khiến trình độ của họ bị hạn chế trong tiếp thu tiến bộ khoa học - kỹ thuật, trong quá trình quản lý quy mô sản xuất.

Một lĩnh vực hoạt động khác rất nhộn nhịp và có vị trí kinh tế quan trọng, chiếm tới 1/3 hộ người Hoa là hoạt động thương mại - dịch vụ. Khu vực hoạt động chính của lĩnh vực này tập trung chủ yếu ở thành thị - nơi có mật độ dân số cao như chợ Hà Tiên, Rạch Giá, Rạch Sỏi, Minh Lương, Giồng Riềng, Gò Quao... Hoạt động này cung cấp các loại hàng hoá, tạp phẩm, rau quả, thịt cá... cho nhu cầu tiêu dùng hàng ngày của các thành phần dân cư địa phương. Ở những nơi đó, người Hoa tập trung với số lượng đông đảo nhất vì họ có điều kiện cần thiết để mở rộng mạng lưới buôn bán, trên cơ sở kinh doanh những mặt hàng truyền thống. Trên các dãy phố

mọc lên các tiệm, các đại lý chuyên bán buôn và lẻ các thứ hàng hoá, trà, thuốc Bắc, nguyên vật liệu phục vụ cho xây dựng; các nguyên vật liệu, công cụ phục vụ cho sản xuất, các tiệm ăn, cơ sở sản xuất bánh kẹo. Có thể nói, ngay từ đầu đặt chân đến đây, đa số người Hoa sống bằng nghề ruộng, rẫy. Đến khi dành dụm được một số tiền thì đứng ra kinh doanh và bắt đầu với nghề buôn bán - một cái nghề hiểu theo nghĩa rộng với nhiều hình thức kinh doanh có khác nhau ở mỗi nhóm người Hoa và từ đó, tiệm buôn bán của người Hoa mọc lên khắp nơi trên các địa bàn kinh tế trọng yếu của tỉnh. Dần dần, người Hoa có mặt trong tất cả các lĩnh vực sản xuất và lưu thông phân phối ở địa phương và luôn giữ vai trò quan trọng ở hầu hết các lĩnh vực hoạt động này. Trong buôn bán, sự cạnh tranh diễn ra liên tục và gay gắt ở mỗi nhóm người Hoa, vì họ kinh doanh nhiều mặt hàng chứ không đảm nhận buôn bán một số mặt hàng hoặc các mặt hàng cùng chủng loại cụ thể nào. Kết quả khảo sát cho thấy như sau (xem Bảng 8):

Bảng 8: Cơ cấu kinh doanh thương mại của người Hoa ở khu vực chợ

TT	Lĩnh vực kinh doanh	% số hộ
1	Các mặt hàng phục vụ sản xuất nông nghiệp (phân bón, thuốc trừ sâu)	4,55
2	Lương thực, thực phẩm (gạo, thịt, bánh kẹo...)	32,98
3	Dược phẩm	4,17
4	Vàng bạc, hàng hoá cao cấp (hàng kim khí điện máy, xe)	4,75
5	Hàng hoá tiêu dùng (mỹ phẩm, hàng vải, giày dép, đồ chơi trẻ em...)	34,35
6	Sách báo, văn phòng phẩm, băng từ, đĩa hát	2,18
7	Đồ sắt, đồ điện	3,66
8	Vật liệu xây dựng, trang trí nội thất	1,53
9	Buôn bán hàng rong	8,33
10	Tiệm ăn, uống, karaoke, cà phê nhạc	13,46
11	Các loại khác	6,42

Người Hoa ở đây có mặt ở hầu hết các lĩnh vực kinh doanh của nền kinh tế nhưng phần lớn ở dạng buôn bán nhỏ, số hộ buôn bán lớn (công ty, doanh nghiệp) còn rất ít. Hoạt động thương mại, dịch vụ ăn uống đã và đang diễn ra có chiều hướng giảm sút.

*

* *

Từ năm 1975 đến nay là một chặng đường không dài nếu so với quá trình sản xuất trước đây của người Hoa ở Kiên Giang, nhưng là giai đoạn lịch sử có nhiều chuyển biến, nhiều ý nghĩa tích cực. Để đáp ứng nhu cầu nhiệm vụ mới, cuối năm 1995 Ban Bí thư Trung ương Đảng (khoá VII) đã ban hành *Chỉ thị mới về công tác người Hoa*. Tiếp theo, ngày 3/8/1996 Thủ tướng Chính phủ đã ra *Chỉ thị số 501/TTg về Tăng cường công tác người Hoa trong tình hình mới*.

Trong công cuộc Đổi Mới đất nước, với cung cách làm ăn năng động, có hiệu quả, bà con người Hoa đã góp phần vào sự tăng trưởng kinh tế của nhiều địa phương, nhất là ở thành phố Hồ Chí Minh và một số tỉnh phía Nam. Họ sản xuất nhiều mặt hàng có chất lượng, phong phú về chủng loại, trên cơ sở đổi mới công nghệ, thiết bị góp phần phát triển công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp. Đời sống mọi mặt của bà con người Hoa ngày càng được cải thiện và nâng lên rõ rệt.

Người Hoa ở Rạch Giá cũng như ở cả Kiên Giang là một thành phần dân cư - dân tộc của địa phương. Từ trước đến nay,

họ luôn có vai trò rất quan trọng đối với công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế - xã hội ở địa phương, trong đó vai trò kinh tế của họ có tầm quan trọng đặc biệt. Người Hoa ở đây cùng với người Việt, người Khơ me đã tạo nên diện mạo kinh tế đa dạng. Hiện nay, hoạt động sản xuất và kinh doanh của người Hoa vẫn không ngừng phát triển. Mặc dù trong thời gian qua, đồng bào gặp không ít khó khăn trở ngại, nhưng họ đã thể hiện được tính năng động trong lĩnh vực kinh tế, biểu hiện ở sự khéo léo, biết tháo gỡ, khắc phục khó khăn, bảo đảm sản xuất và hiệu quả trong kinh doanh. Trong tình hình hiện nay, điều kiện sản xuất kinh doanh nói chung của địa phương còn bị hạn chế bởi nhiều nguyên nhân, nhưng tiềm năng lao động kỹ thuật và khả năng tạo dựng cơ sở vật chất trong người Hoa còn rất lớn. Như vậy, vấn đề đặt ra trước mắt và lâu dài là phải làm thế nào và bằng cách nào để người Hoa có điều kiện phát huy hơn nữa tiềm lực về cơ sở vật chất, kỹ thuật, tiền vốn, khả năng sáng tạo để mở rộng và nâng cao hiệu lực trong sản xuất, kinh doanh và nối lại mối quan hệ thương mại với nước ngoài.

Chú thích

1. Kết quả của các bảng tiếp theo đều lấy từ mẫu điều tra này.
2. Chẳng hạn như ở huyện Gò Quao mấy mươi năm trước, rau cải phần lớn là do người Hoa Triều Châu trồng, người Việt và người Khơ me chỉ trồng lúa, ít trồng rau màu.