

QUAN HỆ XÃ HỘI CỦA NHỮNG THƯƠNG LÁI BUÔN TRÂU Ở MỘT LÀNG VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG TỪ ĐỔI MỚI ĐẾN NAY

Tạ Hữu Đức

Tạ Thị Tâm

Phan Thị Ngọc

Tóm tắt: Quan hệ xã hội giúp các thương lái lĩnh hội tri thức, kinh nghiệm nghề nghiệp và tận dụng cơ hội làm ăn, phát triển sinh kế trong quá trình tham gia vào nền kinh tế thị trường. Bài viết này dựa trên kết quả nghiên cứu của đề tài “Từ nông dân đến thương nhân: Vốn xã hội và tinh thần khởi nghiệp của những người nông dân buôn trâu ở đồng bằng sông Hồng”. Bài viết tìm hiểu quan hệ xã hội của thương lái buôn trâu ở làng Vân, xã Hợp Thanh, huyện Mỹ Đức, Hà Nội; sự thay đổi tư duy của người nông dân về thị trường, kinh tế hàng hóa và mạng lưới xã hội trong quá trình duy trì và phát triển nghề buôn trâu. Nghiên cứu sử dụng lý thuyết vốn xã hội để tìm hiểu các quan hệ xã hội và vai trò của nó đối với hoạt động buôn trâu của những thương lái ở một làng đồng bằng sông Hồng trong quá trình đổi mới và hội nhập kinh tế.

Từ khóa: Buôn trâu; Quan hệ xã hội; Thương lái; Vốn xã hội.

Đặt vấn đề

Từ khi áp dụng chính sách đổi mới, nông thôn Việt Nam đã có sự chuyển đổi kinh tế và thương mại sâu sắc (Beresford, M. & Đ. Phong, 2000). Các hoạt động thương mại quy mô nhỏ cũng tác động tới chuyển đổi đô thị và tái cấu trúc không gian ở Việt Nam (Kirsten W.Endres, 2014). Chính sự chuyển đổi ấy đã làm xuất hiện các mô hình làng phát triển thương mại và dịch vụ chuyên nghiệp, điển hình là làng Ninh Hiệp (Hà Nội), làng nông nghiệp đi buôn với những người buôn bán và điều hành hoạt động kinh doanh gia đình dựa vào yếu tố vốn xã hội và quan hệ xã hội (Esther Horat, 2014; Nguyễn Giáo, 2016). Bên cạnh đó, thị trường buôn bán gia súc ở vùng cao Việt Nam cũng có sự thay đổi, với sự hình

thành lớp thương nhân buôn trâu đường dài chuyên nghiệp đã mang lại giá trị kinh tế và cải thiện đời sống của cư dân ở nhiều địa phương (Christine Bonnin, 2014). Trong bối cảnh đó, người nông dân đã tăng cường khả năng hội nhập thị trường nhờ vốn xã hội và các yếu tố truyền thống... Ở một góc nhìn khác, trong bối cảnh đổi mới, người nông dân đã vận dụng và sử dụng vốn xã hội để hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau không chỉ trong sản xuất và kinh doanh mà còn trong các sự kiện quan trọng của đời người hay trong đời sống sinh hoạt ở nông thôn. Vì vậy, vốn xã hội là yếu tố quan trọng trong buôn bán, nghề nghiệp và chứa đựng các giá trị văn hóa làng trong bối cảnh xã hội đương thời (Nguyễn Tuấn Anh, 2011). Điều đó tạo ra sự thay đổi trong cộng đồng nông thôn ở Việt Nam kể từ khi đổi mới

với những người nông dân cần cù, chăm chỉ đã nắm bắt cơ hội sinh kế đa dạng diễn ra trong đời sống kinh tế, từ việc làm, trong các hoạt động kinh tế cũng như trong đời sống buôn bán và thương mại (Esther Horat, 2014; Nguyễn Giáo, 2016; Lâm Minh Châu, 2017). Tuy nhiên, trong quá trình hội nhập thị trường, những người buôn bán cũng gặp phải những thách thức như thủ tục hành chính khắt khe và rườm rà, vấn đề buôn lậu, người đi buôn luôn phải lún lách, vượt qua mọi thách thức để tồn tại với nghề (Kirsten W. Endres, 2014).

Các công trình nghiên cứu trên đã phác họa bức tranh về nông thôn và người nông dân trong quá trình chuyển đổi từ truyền thống đến hiện tại. Bối cảnh chuyển đổi ở nông thôn Việt Nam trong thời gian qua đã tạo điều kiện hình thành tư duy kinh tế cùng với sự thay đổi xã hội to lớn (Lâm Minh Châu, 2017). Nghiên cứu này sẽ làm sáng tỏ quan hệ xã hội của những thương nhân buôn trâu trong bối cảnh chuyển đổi thị trường sâu sắc đang diễn ra ở Việt Nam. Làng Vân được coi là làng “thuần nông”, song thời gian qua đã chịu tác động mạnh mẽ bởi quá trình hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra với tốc độ nhanh chóng. Qua đó, nghiên cứu góp phần nêu bật vai trò của người nông dân đồng bằng Bắc Bộ trong bối cảnh mới, đồng thời góp một cái nhìn sâu sắc về bản chất và những tác động của thời kỳ đổi mới tới nông thôn Việt Nam.

1. Tiếp cận, lý thuyết, phương pháp

Lý thuyết của Mark S. Granovetter (1973) về sức mạnh của những kết nối yếu (The strength of weak ties) ngay sau khi ra đời đã trở thành một chủ đề bàn cãi sôi nổi trong giới khoa học. Khi nói về sức mạnh trong các mối quan hệ xã hội, ta thường nghĩ đến tàn suất thời gian (số lần gặp gỡ), mức độ tình cảm, tính thân mật (Granovetter, 1973, tr.1361). Các yếu tố này theo Granovetter (1973) có thể độc

lập hoặc tương quan với nhau. Khái niệm và chủ đề sức mạnh đó không quá trừu tượng trong bối cảnh ở Việt Nam hiện nay, nhất là ở khu vực nông thôn, khi mà những mối quan hệ làng xóm, cộng đồng dân cư, quan hệ trong khu vực cư trú vẫn được xem là yếu tố rất quan trọng trong mối quan hệ xã hội của người nông dân. Do vậy, những kết nối xã hội mạnh, theo Granovetter (1973) là mức độ hiểu biết giữa các chủ thể với nhau và mối liên hệ chặt chẽ, gắn bó giữa các thành viên trong cộng đồng. Đối lập với những kết nối mạnh là những kết nối yếu (weak ties) hoặc không tồn tại các mối liên hệ (absent ties). Những kết nối yếu hoặc không tồn tại các kết nối được thể hiện thông qua khái niệm cầu nối (bridge), những mối liên hệ gián tiếp bên ngoài cộng đồng của cá thể (Granovetter, 1973, tr.1364). Các kết nối yếu hoặc không tồn tại các mối liên hệ, quan hệ lỏng lẻo giữa các thành viên trong cộng đồng, thay vào đó là những kết nối bên ngoài cộng đồng.

Tiếp đó, Nan Lin (2001) đã đưa ra lý thuyết về di động xã hội. Ông chỉ ra rằng, các cá nhân tìm kiếm lợi nhuận trong mạng lưới xã hội thông qua sự di động xã hội. Các cá nhân giống nhau thường xảy ra khả năng liên kết với nhau cao hơn so với các cá nhân khác nhau. Do vậy, vai trò trung gian này còn gọi là sự môi giới tạo ra các dòng chảy thông tin, gắn kết mọi người lại với nhau và loại bỏ những nguồn thông tin không cần thiết (Ronald Burt, 2000, tr.35). Người nắm giữ vị trí trung gian ấy tạo ra các mối liên kết và các mối liên kết này trở thành nguồn vốn xã hội (social capital) của chính chủ thể đó.

Bài viết này dựa trên kết quả nghiên cứu của đề tài “Từ nông dân đến thương nhân: Vốn xã hội và tinh thần khởi nghiệp của những người nông dân buôn trâu ở đồng bằng sông Hồng”. Đề tài đã tiến hành khảo sát tại làng Vân, xã Hợp Thanh, huyện Mỹ Đức, Thành

phố Hà Nội. Làng Vân thuộc xã Hợp Thanh, huyện Mỹ Đức, Thành phố Hà Nội; nằm cách thị trấn Đại Nghĩa (thị trấn huyện Mỹ Đức) 4km, cách trung tâm Thành phố Hà Nội 50km. Tính đến tháng 6/2024, làng Vân có 68ha đất nông nghiệp, diện tích này chủ yếu là cây lúa 2 vụ. Dân số làng Vân có 425 hộ gia đình, với 2.020 nhân khẩu, cư trú tại 3 đội (đội số 16, đội số 17, đội số 18). Đây là làng nông nghiệp truyền thống nằm ở đồng bằng sông Hồng. Đề tài đã tiến hành khảo sát 3 đợt vào năm 2023 (10 ngày/1 đợt). Tại mỗi đợt nghiên cứu thực địa, đề tài thực hiện 10 phỏng vấn sâu và 01 thảo luận nhóm (tổng số phỏng vấn sâu 30 cuộc, 3 thảo luận nhóm). Việc khảo sát 3 đợt nhằm mục đích làm rõ quá trình tham gia vào nền kinh tế thị trường, sự sôi động trong hoạt động mua bán trâu và truyền thống buôn trâu ở làng Vân từ đời mới đến hiện nay.

Nghiên cứu đã sử dụng lý thuyết mạng lưới xã hội để phân tích vai trò của mạng lưới các quan hệ xã hội đối với hoạt động buôn trâu của những thương lái tại làng Vân. Trong quá trình phân tích các hoạt động buôn bán của thương lái buôn trâu, bài viết tiếp tục thảo luận về vai trò của các quan hệ xã hội của lái buôn ở một làng nông nghiệp trong quá trình tham gia vào chuyển đổi nghề nghiệp cũng như sự thích ứng của họ với cơ chế thị trường và quá trình hiện đại hóa ở nông thôn đồng bằng sông Hồng.

2. Kết quả nghiên cứu

2.1. Quan hệ xã hội trong giao dịch thương mại ở trong nước

Trong suốt quá trình buôn bán trâu, các thương nhân ở làng Vân đã đến nhiều nơi ở Việt Nam để mua trâu với số lượng và quy mô lớn, trong đó, khu vực đồng bằng sông Hồng và miền núi phía Bắc là những địa bàn mà các thương nhân đã đến nhiều lần. Kết quả của thảo luận nhóm với những người buôn trâu ở làng Vân cho thấy, những thương nhân ở làng

Vân căn cứ vào đặc điểm mua và bán hàng hóa để chia ra thành 3 nhóm mua bán trâu như sau: nhóm 1 - chuyên mua bán trâu về nuôi để sinh sản (chú trọng đến hình dáng, đặc điểm của trâu; bán cho người nông dân mua về làm giống sinh sản hoặc cày kéo trong sản xuất nông nghiệp); nhóm 2 - chuyên mua bán trâu thịt (ước lượng số lượng thịt; bán cho các lò mổ ở trong nước, công ty thực phẩm; bán sang Trung Quốc); nhóm 3 - chuyên mua bán trâu cho những hộ chuyên nuôi trâu vỗ béo (bán lẻ cho người thịt; bán trực tiếp cho các lò mổ; trâu to và nhiều thịt, bán cho các công ty thực phẩm tại Thành phố Hồ Chí Minh), mua bán sang tay kiếm lợi nhuận,... (Kết quả thảo luận nhóm ngày 15/10/2023).

Với nhóm 1 - những thương nhân chuyên mua bán trâu giống: quan hệ nổi bật và quan trọng nhất là quan hệ họ hàng, đứng thứ hai là quan hệ bạn bè, tiếp đến là các quan hệ khác. Những thương lái làng Vân không buôn bán độc lập mà có xu hướng kết hợp 2-3 người có cùng quan hệ huyết thống ở mức độ gần xa khác nhau, tạo nên 1 nhóm cùng chung vốn liếng và tham gia vào việc mua bán trâu, lợi nhuận thu được chia đều cho các thành viên trong nhóm. Từ những năm 1950 trở đi, các nhóm nông dân làng Vân đi đến các huyện miền núi Lạc Sơn, Lạc Thủy, Lương Sơn, tỉnh Hòa Bình mua trâu về nuôi, mua gỗ về làm nhà. Những chuyến đi này thường được những người họ hàng tại địa phương trên cung cấp thông tin về nguồn hàng, cách đi đường, phương thức chuyển hàng về nhà tránh được rủi ro trong việc thu mua hàng hóa. Bên cạnh đó, những người họ hàng ở các địa phương khác cũng giúp thương lái làng Vân bảo vệ tài sản mua được như trường hợp thương lái làng Vân thường đến Hòa Bình mua 1-2 con trâu, rồi gửi người họ hàng nuôi giúp, một thời gian sau họ nhờ con cháu từ làng Vân đến Hòa Bình dắt bộ về. Không chỉ đến thu mua trâu,

thương lái làng Vân cũng kết hợp mang hàng tạp hóa vào Hòa Bình bán và kết hợp mua gỗ, tre, nứa về làm nhà hoặc bán lại cho các làng lân cận. Ngày nay, các thế hệ con cháu ở làng Vân vẫn duy trì quan hệ họ hàng với người ở Hòa Bình, họ vẫn đến Hòa Bình để thăm họ hàng. Khác với thời các cụ trước đổi mới, hiện nay, những người ở làng Vân vào Hòa Bình mua 20-30 con trâu, vận chuyển trâu về làng Vân bằng ô tô chuyên chở hàng. Bên cạnh đó, các thương nhân này thường đến các chợ Giát (huyện Quỳnh Lưu), chợ Si (huyện Diễn Châu), tỉnh Nghệ An; một số nơi ở tỉnh Thanh Hóa, Vĩnh Phúc,... để mua trâu bò giống mang về bán cho những hộ chăn nuôi trâu bò sinh sản ở miền núi phía Bắc. Khách hàng đến mua trâu giống là người ở địa phương, các huyện lân cận và các tỉnh đồng bằng sông Hồng. Ở làng Vân có 30 thương nhân chuyên mua bán trâu bò giống. Số thương nhân này chia thành 10 nhóm, mỗi nhóm 3 người, mỗi nhóm có 1 ô tô chuyên chở hàng. Đặc điểm của nhóm thương nhân này là những người trên 50 tuổi, có quan hệ họ hàng, có nhiều kinh nghiệm và năng khiếu chọn được những con trâu tốt, để phục vụ sản xuất nông nghiệp hoặc sinh sản, có vốn lớn và tài sản ổn định, nguồn hàng luôn dồi dào (mỗi nhóm luôn có sẵn từ 30-50 con trâu được nuôi tại hộ gia đình, sẵn sàng giao dịch khi có khách đặt hàng). Thời gian 1 chuyến đi mua - bán hàng là 1-2 ngày, vừa tìm kiếm, lựa chọn nguồn hàng và vận chuyển về đến nơi. Số lượng hàng mua - bán/ 1 chuyến là 13 con¹. Các khoản tiền phải chi cho mỗi chuyến đi gồm: tiền xăng xe, thuê lái xe vì nhóm thương nhân này chủ yếu là người già và không thành thạo đường sá như những thanh niên trẻ và lái xe chuyên nghiệp, phí đường bộ, phí phòng dịch bệnh,... Ngoài khoản tiền phí trên, số tiền lợi nhuận có giá trị khoảng 1 con

trâu/1 chuyến đi, số tiền này đều được ghi chép, chia đều cho số thành viên tham gia. Ước tính, lợi nhuận của mỗi nhóm thương nhân thu được 1 tháng khoảng 12-15 con trâu; thu nhập của 1 thương nhân 1 tháng khoảng 4-5 con trâu (Phỏng vấn sâu nam, 86 tuổi).

Với nhóm 2 - thương nhân chuyên bán trâu thịt cho công ty thực phẩm lớn tại Thành phố Hồ Chí Minh, việc buôn bán được thực hiện dựa trên quan hệ họ hàng và quan hệ bạn bè nhằm tìm kiếm cơ hội giao dịch hàng hóa. Từ năm 1995, ở làng Vân có 3 nhóm thương nhân (9 người) chuyên vận chuyển trâu² từ đồng bằng sông Hồng vào bán cho công ty thực phẩm Vissan³. Trâu được vận chuyển trên xe IFA (xe của Đức), đi từ Hà Nội đến Thành phố Hồ Chí Minh khoảng 3 ngày 2 đêm. Tuy vận chuyển trâu từ Hà Nội vào Thành phố Hồ Chí Minh quãng đường rất xa nhưng bán được nhiều hàng, được giá cao hơn so với bán ở miền Bắc. Các thương nhân mua hàng ở miền Bắc với giá rẻ, bán ở thị trường Thành phố Hồ Chí Minh giá cao hơn gấp từ 1,5 đến 2 lần (Phỏng vấn sâu nam, 75 tuổi). Tính từ năm 1995 đến 1998, nhóm thương nhân buôn bán đường dài vào Thành phố Hồ Chí Minh được 100 chuyến hàng/năm (trong thời gian 3 năm); 1 tháng đi vào miền Nam đều đặn khoảng 10 chuyến; mỗi chuyến 13 con. Ở thời điểm năm 1995, thuê 1 chuyến xe IFA chuyên trâu đi và về đến Thành phố Hồ Chí Minh hết khoảng 1 con trâu; các thương nhân làng Vân đã tìm đến những bến chờ xe ở Pháp Vân (huyện Thường Tín) và bãi xe Đuôi Cá (Long Biên) thuê xe IFA nhỏ, đây là những xe chờ hàng từ miền

² Nhóm người này chuyên vận chuyển trâu có đặc điểm: to, nặng, nhiều thịt.

³ VISSAN là công ty hoạt động theo mô hình khép kín chăn nuôi, giết mổ đến sản xuất, kinh doanh thịt gia súc tươi sống, đông lạnh và thực phẩm chế biến. Trong đó, trâu là mặt hàng được nhập với số lượng lớn, mục đích chế biến thực phẩm đông lạnh từ trâu cung cấp ra thị trường nước ngoài. Công ty có trụ sở ở 420 Ngõ Trang Long, Phường 13, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh

¹ Theo quan niệm của người buôn trâu giống: số 13 là số đẹp, may mắn, biểu tượng cho sự sinh sôi và phát triển.

Nam ra Hà Nội bán buôn; khi về xe không có hàng hoá, các chủ hàng cũng kết hợp chở trâu thuê cho các thương lái để có thêm thu nhập; hoặc miền Bắc có xe vào miền Nam chở mỳ tôm, chủ xe kết hợp chở trâu vào miền Nam, khi về chở mỳ tôm. Việc kết hợp thuê xe chở 2 chiều như vậy sẽ giảm được chi phí thuê xe rất lớn. Tính ra, ở thời điểm đó, tiền thuê xe 1 chuyến vào miền Nam khoảng 2 triệu - 3 triệu đồng (giá trị tiền năm 1998), tương đương với khoảng 4-5 chỉ vàng. Khi về, người giao hàng lại về bằng xe khách.

Sau khi thiết lập được mạng lưới giao dịch hàng với doanh nghiệp thực phẩm, các thương nhân không trực tiếp đi theo các xe hàng mà thuê người vận chuyển vào giao hàng cho chủ hàng ở miền Nam. Các chủ hàng chỉ điều hành công việc qua các giao dịch. Chuỗi giao dịch hàng hoá như trên rất nhịp nhàng, sau khi giao hàng, các chủ hàng thanh toán tiền từ miền Nam, rất đều đặn, tiết kiệm thời gian và nhân lực con người trong chuyến đi,... Mỗi chuyến đi, thương nhân cử 1 người đi theo xe áp tải hàng, công việc của người đi theo xe hàng không chỉ để giao hàng mà còn bảo quản hàng hóa, khi trâu ngã xuống đỡ dậy, trên chặng nghỉ ngơi giữa đường thì dắt trâu xuống uống nước. Tiền công thuê xe khoảng 1/4 giá trị 1 con trâu (thời điểm năm 1995), tương ứng khoảng 3-4 triệu đồng năm 2023. Về thủ tục giấy tờ đi đường từ miền Bắc vào miền Nam, các thương nhân cần chuẩn bị giấy tờ do thú y tỉnh cấp đi các tỉnh khác; giấy thú y của huyện chỉ cấp đi trong tỉnh, xin giấy thuế môn bài của phòng thuế,... Các công ty thực phẩm ở miền Nam cần số lượng trâu lớn, tuy nhiên, việc vận chuyển đi xa vất vả, hơn nữa khoảng từ năm 2005 trở đi, nguồn hàng ở miền Bắc trở nên khan hiếm, giá cả hàng hoá không thặng dư nữa nên một số chủ trâu ở trong làng không đánh hàng đi miền Nam mà chuyển sang giao dịch đến các chợ biên giới

Trung Quốc, tại thời điểm này do thị trường Trung Quốc cần một lượng lớn trâu thịt cung cấp cho khu vực theo đạo Hồi (Phòng vấn sâu nam, 70 tuổi).

Với nhóm 3 - thương nhân chuyên mua bán trâu nuôi vỗ béo bán lấy thịt, không chỉ có quan hệ họ hàng với những người bạn làm ăn mà còn có quan hệ bạn bè, quan hệ nghề nghiệp,... Làng Vân có 15 nhóm (45 người) thương nhân chuyên thu mua trâu gầy về chăn thả vỗ béo; mỗi hộ có từ 150 - 200 con, trường hợp nuôi ít khoảng 100 con. Ở làng Vân có 1 thương nhân lớn, nuôi vỗ béo từ 200 - 300 con trâu; thu mua từ các đầu thợ trong làng, tỉnh Hòa Bình, Thanh Hóa,... họ thường đến các huyện Lạc Sơn, Lạc Thủy, Lương Sơn, tỉnh Hòa Bình thuê người dân địa phương tìm mua những đàn trâu có số lượng từ 15-20 con tại các trang trại của các hộ gia đình. Họ thuê các hộ ở thôn Vài, Ai, Phú Hiền thuộc xã Hợp Thanh và một số hộ ở xã An Phú nuôi thuê, với giá tiền công thuê 500 nghìn đồng/con/1 tháng hoặc một số hộ góp một phần vốn mua trâu và nhận trâu về nuôi vỗ béo sẽ được hưởng số tiền lãi và tiền thuê chăn trâu là 800 nghìn đồng/1 con/1 tháng; nếu 1 hộ nhận nuôi vỗ béo 10 con sẽ được hưởng 8.000.000 đồng/1 tháng, khi bán sẽ chia đôi lợi nhuận (nếu lỗ vốn thì chủ chịu, lãi thì chia đôi) (Phòng vấn sâu nam, 50 tuổi).

Nhóm thương nhân mua bán trâu thịt bán trực tiếp cho các lò mổ. Ở nhóm thương nhân này, ngoài quan hệ họ hàng là nền tảng quan trọng trong sự phát triển của hoạt động buôn bán trâu thì quan hệ khác, đặc biệt là quan hệ bạn bè, bạn nghề (những người cùng nghề ở địa phương khác) đóng vai trò rất quan trọng trong việc mua bán trâu. Mỗi quan hệ bạn bè, bạn nghề giúp các thương lái làng Vân có được những cơ hội, những hợp đồng giao dịch ở quy mô lớn nhỏ khác nhau. Bên cạnh đó, mỗi quan hệ này cũng giúp đỡ họ trong việc

huy động nguồn vốn để mua hàng, thông qua cơ sở niềm tin và thâm niên trong nghề nghiệp. Làng Vân có 8-9 nhóm thương nhân có lò mổ tư nhân. Mỗi ngày, một lò mổ từ 8-10 con trâu bò. Số trâu bò này được các thương nhân mua từ các địa phương và các vùng lân cận; mua từ Campuchia vận chuyển về Việt Nam qua đường tàu biển. Nguồn trâu này được các thương lái cung cấp cho các lò mổ hoặc chuyển đến bán buôn tại các chợ đầu mối ở vùng đồng bằng sông Hồng; một số hàng được tuyển chọn là những con to, khoẻ, chất lượng được phân loại để bán cho thương nhân Trung Quốc. Đây là nhóm hàng có đặc điểm trâu nghé non, có lượng thịt nhiều, chất lượng thịt ngọt, thơm. Loại hàng này được các thương nhân giao cho các nhà hàng lớn ở Hà Nội và một số tỉnh thành trong cả nước. Số thương nhân này thường kết hợp với bạn hàng ở làng Bái Đô (huyện Phú Xuyên, Thành phố Hà Nội) để cung cấp lượng thịt lớn, chất lượng ra thị trường Hà Nội và các vùng lân cận khác. Các chủ lò mổ đi giao hàng từ sáng sớm, chuyển hàng đến các chợ đầu mối và nhà hàng, giao với giá 240.000đồng/1kg thịt; bán buôn tại lò giá 220.000 đồng/1kg; trừ chi phí, tiền lãi 1 con trâu thịt khoảng 3.000.000 đồng/1 con trâu (Phỏng vấn sâu nam, 46 tuổi).

2.2. Quan hệ xã hội trong giao dịch với bạn hàng nước ngoài

Nhập hàng từ bên kia biên giới Lào, Campuchia, Thái Lan

Những thương lái làng Vân có quan hệ làm ăn, buôn bán với người Hmông ở huyện Kỳ Sơn, tỉnh Nghệ An. Mỗi quan hệ này được hình thành từ năm 2008 và duy trì đến năm 2024. Làng Vân có 10 nhóm (30 người) thương lái đến biên giới tỉnh Nghệ An chuyên mua trâu Lào, chuyển về Việt Nam bằng 2 hình thức: một là, có 6 nhóm thương nhân làng Vân sang trực tiếp các tỉnh miền núi của Lào mua trâu bò, thuê người Lào chuyển trâu tới

biên giới xã Nậm Cắn, huyện Kỳ Sơn, tỉnh Nghệ An, tiếp tục thuê người Hmông ở Việt Nam chuyển trâu qua đường mòn, lối nhỏ ven biên giới, về tập trung tại khu vực bản Trường Sơn, bản Tiền Tiêu và một số địa bàn khác của xã Nậm Cắn. Tại các địa bàn trên đã có xe ô tô chuyên chở trâu của người Kinh ở làng Vân chờ để chuyển hàng về Hà Nội. Hai là, các thương nhân đến những nơi giáp với biên giới Lào như các huyện Sông Mã, Sốp Cộp, Mai Sơn, Yên Châu, Mộc Châu và Vân Hồ (tỉnh Sơn La), tỉnh Quảng Bình, Quảng Trị, Quảng Nam để mua trâu Lào do người dân địa phương sang Lào mua về. Trâu bò Lào có đặc điểm nổi trội là da mỏng, thịt mềm, thơm, nhiều thịt, giá rẻ, lại dễ mua hàng với số lượng lớn, đặc biệt, Trung Quốc rất ưu chuộng trâu bò Lào. Các thương nhân Việt Nam là người tham gia vào con đường trung chuyển trâu bò từ Lào sang Trung Quốc (Kết quả khảo sát thực địa, tháng 11/2023).

Từ năm 2012 đến 2020, thương lái làng Vân đã đến các điểm mua trâu ở bên Lào và Bắc Thái Lan. Các thương nhân làng Vân thuê người Hmông ở Nậm Cắn sang Lào mua trâu từ các “đại lý - chủ hàng” là người họ hàng, đồng tộc với người Hmông ở bên Lào. Thương nhân làng Vân có quan hệ làm ăn với các trường hợp sau: ở bản Trường Sơn hiện có 18 thương nhân và bản Sơn Hà có 3 thương nhân đều là người Hmông chuyên mua trâu bò Lào thuê cho thương nhân làng Vân. Họ mua hàng của 3 “trùm” thương lái trâu bò ở Lào. Họ đến tận khu Phonxavan ở Thượng Lào để mua trâu, bò tại trang trại của các chủ người Lào. Các chủ này thu mua trâu bò khắp vùng Thượng Lào và Đông Bắc Thái Lan để bán cho người Hmông, người Kinh từ Hà Nội đến. Bản Trường Sơn có 3 chủ buôn gia súc lớn, mua hàng với số lượng 50 - 60 con/chuyên, mỗi tháng có 5 - 6 chuyến hàng chuyển về Hà Nội bán cho thương nhân làng Vân. Ngoài ra,

thương lái làng Vân còn mua trâu bò của 3 người Kinh chuyên mua bán trâu bò ở Đô Lương, Nghệ An cũng sang Phonxavan mua trâu bò rồi thuê người chuyển về Nậm Cắn. Từ lâu, một số chủ buôn gia súc ở Lào đã có kinh nghiệm giao dịch với người Hmông Việt Nam. Trước kia họ từng làm nghề dắt trâu, bò thuê qua biên giới, khi có vốn thì đi buôn, rồi phát triển dần về số vốn và các mối quan hệ làm ăn. Kết quả phỏng vấn người dân cho thấy, không ít chủ buôn gia súc ở Lào và người Hmông ở Việt Nam khi mới đi buôn cũng bị lỗ vốn do không biết ước lượng khối lượng thịt của trâu, bò. Sau này, họ giao dịch qua điện thoại và thuê người Hmông ở các bản Trường Sơn, Khánh Thành thuộc xã Nậm Cắn đi chọn, thu mua trâu, bò tại Lào. Việc mua bán trâu bò với thương lái Lào cần nguồn vốn 1,5 - 2 tỷ đồng Việt Nam để thực hiện luân chuyển hàng hóa. Cụ thể, mỗi con trâu bò có giá khoảng 4 - 5 triệu kíp Lào, mỗi xe trâu bò khoảng 30 - 35 con, tính ra hơn 100 triệu kíp Lào/chuyến (khoảng hơn 300 triệu đồng) (Phỏng vấn sâu nam, 60 tuổi). Đặc biệt, lợi nhuận từ việc mua trâu Lào chuyển lên các chợ biên giới Trung Quốc đã mang lại nguồn thu nhập lớn đối với nhóm thương nhân này. So với nhóm thương nhân buôn bán ở trong nước, lợi nhuận thu được của nhóm thương nhân mua trâu Lào bán sang Trung Quốc gấp 2-3 lần so với mua bán trong nội vùng và tại địa phương (Phỏng vấn sâu nam, 60 tuổi).

Từ khi có dịch Covid-19 đến nay, các thương lái Trung Quốc ngừng nhập trâu bò từ Lào. Theo đó, các thương nhân làng Vân mua trâu Lào về Việt Nam bán cho các lò mổ. Thay vì nguồn hàng cung cấp lên các chợ biên giới Việt Nam - Trung Quốc, họ tăng cường giao dịch tại các chợ đầu mối gia súc và cung cấp nguồn hàng cho các lò mổ gia súc trong nước, đặc biệt là các lò mổ ở Hà Nội. Cụ thể, ở bản Trường Sơn có 36 hộ buôn trâu bò vẫn duy trì

nguồn hàng từ Lào về Nậm Cắn rồi chuyển đến chợ Ú tại huyện Đô Lương để bán cho các chủ giết mổ gia súc ở các tỉnh đến thu mua; 9 hộ chuyên giao hàng cho lò mổ ở Hà Nội. Nguồn thu nhập từ các hoạt động buôn bán trâu bò của người Hmông với thương nhân làng Vân tuy có giảm so với trước dịch Covid-19 nhưng giao dịch giữa thương lái người Hmông với thương lái ở các địa phương trong cả nước lại tăng lên. Đây chính là xu hướng biến đổi trong hoạt động buôn bán trâu bò của thương nhân làng Vân ở khu vực biên giới tỉnh Nghệ An từ năm 2022 đến năm 2024.

Bên cạnh đó, các thương nhân làng Vân nhập trâu từ Thái Lan về Việt Nam với số lượng lớn. Trâu Thái Lan nhập lậu vào biên giới Việt Nam phải qua hai con sông là Mê Kông và Sê Pôn, qua hai cặp cửa khẩu quốc tế, vượt gần 1.500 cây số đường bộ. Ngược đường số 9, đi qua những bản làng thuộc tỉnh Savanakhét (Lào), những chiếc xe tải thùng dài vẫn chở đầy trâu bò Thái Lan đi về hướng cửa khẩu Đensavăn - Lao Bảo, nơi có con sông biên giới Sê Pôn (thuộc tỉnh Quảng Trị), có hàng chục km đường biên giới để trâu lậu nhập vào Việt Nam.

Xuất hàng qua biên giới Trung Quốc

Các thương lái làng Vân với chủ hàng Trung Quốc thường giao dịch theo 2 hình thức:

Một là bán buôn (bán giao) bán cả xe cho chủ hàng Trung Quốc theo đơn đặt hàng từ trước. Bán theo hình thức xô đi bù lại, con to bù con bé; bán cả xe, trung bình khoảng 27-30 triệu đồng/1 con; 1 xe khoảng 27-30 con trâu, thanh toán tiền theo chuyến hàng, lợi nhuận từ 2-2,5 con trâu/1 chuyến. Các thương nhân người Kinh chuyên hàng lên bán cho thương nhân Trung Quốc thường giao hàng cho “trung gian” người Kinh ở Trà Lĩnh. Chủ trung gian này được thương nhân Trung Quốc thuê giao

dịch, nhận hàng và thanh toán tiền với các thương nhân người Việt Nam. Những thương lái ở làng Vân cho rằng, đây là hình thức bán được giá nhất, thời gian ngắn, tiết kiệm được công sức; sau khi giao hàng xong, họ có thể trở về luôn trong ngày để chuẩn bị chuyến hàng tiếp theo. Mạng lưới xã hội của nhóm chuyên bán buôn trâu cho chủ hàng Trung Quốc chủ yếu dựa vào mối quan hệ bạn bè, bạn nghề nghiệp, trên cơ sở lòng tin. Kh – một lái buôn trâu lớn ở làng Vân, đã có thâm niên gần 10 năm buôn bán với bạn hàng Trung Quốc. Kh – có quan hệ họ hàng với 2 anh em trong họ, có quan hệ bạn nghề, bạn làm ăn với 3 chủ hàng Trung Quốc, 2 bạn hàng là người môi giới Việt Nam ở chợ Trà Lĩnh, và 7-8 bạn hàng ở Nghệ An và Hòa Bình. Các mối quan hệ này không chỉ giúp Kh – thuận tiện trong việc thu mua hàng hóa, giao dịch hàng với bạn hàng Trung Quốc mà còn giúp cả vốn liếng khi khó khăn (Phỏng vấn sâu nam, 43 tuổi).

Hai là bán đứng (bán lẻ), bán từng con hoặc vài con cho thương lái Trung Quốc hoặc người dân địa phương mua về vỗ béo. Mỗi chuyến hàng đến chợ phải mất 1 ngày, thậm chí nếu không bán hết, chủ hàng phải gửi trâu ở lại các trạm nghỉ chân ở địa phương để chờ phiên chợ sau. Với hình thức bán lẻ này, những con trâu đẹp sẽ được giá cao từ 30 triệu - 35 triệu đồng/1 con, con nhỏ bán giá 20 triệu - 25 triệu đồng/1 con, lợi nhuận 1 chuyến từ 1.5-2 con trâu/1 chuyến. Hình thức bán này có nhiều rủi ro, thậm chí họ còn bị thương lái Trung Quốc và tư thương ở địa phương trả giá rẻ. Đến 6/2023, các thương nhân lại tiếp tục buôn bán trâu với thương nhân Trung Quốc và các chủ trâu ở các địa phương miền núi phía Bắc. Việc buôn bán trâu hiện nay được giao dịch khá sôi động, song chủ hàng thường giao dịch qua điện thoại, người bán người mua xem hàng qua video, chụp ảnh gửi thông tin về hàng hoá qua zalo, facebook. Sau khi thỏa

thuận giá cả, người bán hàng thuê xe chuyển hàng đến tận nơi giao hàng cho khách. Tiền thanh toán được chuyển qua tài khoản sau khi người mua nhận được hàng hoặc sau khi họ bán hàng. Ở nhóm thương nhân này, quan hệ họ hàng có vai trò quan trọng nhất trong việc hỗ trợ thu mua hàng, vốn, nhân công trong các giao dịch hàng hóa. Bên cạnh đó, mạng lưới bạn bè cũng là kênh thông tin quan trọng trong việc cung cấp thông tin về nguồn hàng và hỗ trợ vận chuyển, nguồn thức ăn cho trâu, cách chăm sóc trâu.

2.3. Vai trò của quan hệ xã hội trong giao dịch thương mại của thương lái buôn trâu

Với những người buôn trâu ở làng Vân, họ hàng gần và bạn bè thân thiết là những quan hệ được vào quan hệ nòng cốt - là bộ phận quan trọng của mạng lưới xã hội của những người buôn trâu.

Kết quả nghiên cứu tại thực địa cho thấy, làng Vân có khoảng hơn 300 thương nhân, chia thành nhóm, mỗi nhóm 3 người, buôn bán ở quy mô lớn nhỏ, với hình thức buôn bán khác nhau. Điều đặc biệt, các thương nhân trong nhóm này thường là anh em ruột hoặc có quan hệ họ hàng. Họ cùng thực hiện các công việc trong chuỗi thu mua, vận chuyển, bán hàng với các bạn hàng. Mỗi nhóm buôn trâu có 1 xe ô tô chuyên chở hàng để chủ động trong công việc. Trong mỗi nhóm đều phân công 1 thành viên ghi chép các khoản chi phí. Họ góp vốn chung, chia đều lợi nhuận thu được. Khi đi mua hàng, các thương nhân thường chia nhóm nhỏ 2 người cùng đi, (người lái xe, người mua hàng), với mục đích hỗ trợ và đảm bảo sự chính xác trong việc trả giá và thanh toán tiền hàng. Những thương nhân buôn trâu trong mỗi gia đình đều được truyền kinh nghiệm từ bố, ông (những người già, có nhiều kinh nghiệm buôn trâu), tuy nhiên, mỗi thành viên đó lại có sự tiếp thu và vận dụng kinh nghiệm ở một dạng thức khác nhau. Việc

lựa chọn hình thức buôn bán theo nhóm đã phát triển được kiến thức và kỹ năng trong nghề nghiệp của mỗi thành viên trong nhóm. Chính vì thế, sự tập hợp sức lực của các thành viên trong nhóm đã đảm bảo sự an toàn, hạn chế rủi ro trong việc mua bán trâu. Đây là một nhân tố góp phần tạo nên thành công trong nghề của các thương nhân ở làng Vân. Ở công đoạn “đóng hàng”, là công đoạn cần sự hợp sức và đoàn kết của các thành viên trong nhóm để đảm bảo việc xếp hàng hóa gọn gàng, tiết kiệm khoảng cách trên xe, nhanh gọn. Mỗi chuyến “đóng trâu” chỉ diễn ra khoảng 30 phút, với sự tham gia của 2-3 thành viên trong nhóm; một người trên xe sắp xếp vị trí, khoảng cách, chỗ đứng và buộc trâu; một người lựa chọn chuyển trâu từ bãi tập kết lên xe; các thành viên còn lại trong gia đình tham gia vào việc rửa xe trâu, cho trâu uống nước hoặc chuẩn bị thức ăn cho trâu. Tất cả các công việc trên đây đều được lặp đi lặp lại trong mỗi chuyến đi với sự tham gia đầy đủ của các thành viên trong nhóm. Họ cho rằng, việc buôn bán trâu với sự tham gia của các thành viên trong gia đình tạo sự yên tâm về mặt tinh thần, tin cậy và đảm bảo sự an toàn trong công việc. Với họ, tiền lãi sau mỗi chuyến hàng được kế toán của nhóm ghi chép và chia đều cho mỗi thành viên trong nhóm. Ở trường hợp các gia đình ít con trai, không đủ thành viên tham gia nhóm buôn trâu, họ có thể đi theo nhóm của những người có quan hệ anh em họ hàng và cách chia lợi nhuận cũng như công việc đều tương tự như nhóm của những người có quan hệ anh em ruột thịt.

Vốn là vấn đề khiến người nông dân luôn phải lo lắng khi tham gia vào hoạt động buôn bán. Công việc này đòi hỏi số vốn lớn nhưng rủi ro cũng luôn xảy ra. Muốn có được nhiều lợi nhuận, người ta phải đầu tư lớn, mà đầu tư lớn bao nhiêu thì nguy cơ gặp rủi ro cũng lớn bấy nhiêu. Tuy nhiên, sự tham gia của nhóm từ

3-4 người đã tạo ra nguồn vốn khá lớn. Các thành viên trong nhóm đều giữ nguyên tắc nhất định khi tham gia, đó là đóng góp vốn bằng nhau, lợi nhuận chia đều như nhau. Vốn được thừa kế, do bố, ông để lại, chia đều cho các thành viên hoặc vay từ ngân hàng, vốn có sẵn;... Cụ thể như câu chuyện chia vốn đi buôn cho các cháu của ông Nguyễn Văn T., sinh năm 1938. Năm 2005, ông T. tặng cho 3 người cháu nội (con của người con trai đầu tiên) 1 số vốn là 3 tỷ đồng Việt Nam, số tiền này ông có được từ công việc buôn trâu, chia đều cho 3 cháu, mỗi người được 1 tỷ đồng để làm vốn kinh doanh ban đầu. Bên cạnh đó, ông thường xuyên đưa các cháu đi mua trâu cùng, chỉ cho họ những đặc điểm nhìn nhận những con trâu có hình dáng đẹp, nhiều thịt, khỏe mạnh. Ông cho rằng, đây là những thứ quý giá nhất trong cuộc đời mà ông để lại cho các cháu của mình.

Với những lái trâu, vốn liếng vừa là tài sản, vừa là công cụ nghề nghiệp rất quan trọng. Ở làng Vân có hơn 20 nhóm “hỗ trợ vốn”. Đây là kiểu trợ giúp có tính chất đạo lý của người làng Vân đối với những người sa cơ lỡ vận, nhưng nó đồng thời cũng cho thấy sự tính toán đầy chủ động của họ. Sự tính toán nằm ở chỗ, nếu không tạo điều kiện cho người ta kiếm tiền trả nợ thì có nghĩa món nợ đó sẽ không bao giờ thu hồi được. Từ các ý kiến đã nêu của những người trong cuộc, có thể thấy rằng rủi ro là nguy cơ thường trực với người kinh doanh. Đó cũng là lí do khiến người ta luôn phải tính đến những điều kiện đảm bảo cho việc vượt qua rủi ro, hay nói cách khác tính đến những gì có thể làm chỗ dựa khi rơi vào tình trạng xấu, mà một trong những sự đảm bảo quan trọng nhất là có một mạng lưới quan hệ xã hội thân thiết với các thành viên luôn sẵn lòng giúp đỡ lẫn nhau bất cứ lúc nào khó khăn. Trong đó, quan hệ thuộc bộ phận trung tâm, đặc biệt là vùng nông cốt trở thành lựa chọn không thể tốt hơn.

Những chuyến hàng từ đồng bằng sông Hồng vào miền Nam không tránh khỏi những rủi ro lớn song dần dần, nhờ có sự trợ giúp từ các mối quan hệ xã hội mà họ khôi phục lại được công việc làm ăn. Họ cho biết, sự giúp đỡ của người ruột thịt và bạn bè thân đóng vai trò hết sức quan trọng đối với họ vào thời điểm đó. Vợ chồng ông C. là một ví dụ. Sau khi phải bán nhà trả nợ, vợ chồng ông đã đưa các con đến khu đất công ở đầu làng để sinh sống. Ông bắt đầu vay tiền của những người anh em họ hàng để mua trâu về làm ruộng, nuôi sinh sản để lấy sức kéo và bắt đầu khôi phục nghề buôn trâu. Cũng từ đây, ông nhận được rất nhiều sự giúp đỡ của những người anh em ruột thịt, họ giúp 3-4 con trâu làm vốn đi buôn. Ông C. cùng 3 người con trai lập thành một nhóm đi buôn trâu ở bên Lào để bán cho các thương lái đưa trâu lên miền núi phía Bắc, với tính cách chịu khó, cẩn thận và dám nghĩ, ông mua nhóm trâu thịt, cộng với kinh nghiệm chọn trâu thịt rất chính xác khi ước lượng khối lượng thịt, chỉ trong 3 năm, ông C. đã trả hết số nợ trị giá 40 con trâu, mua thêm 2 ô tô chở hàng và mua thêm 2 mảnh đất cho con trai.

Trường hợp của H. - một thanh niên người làng Vân mới bước vào nghề buôn trâu từ năm 2015 cũng là một ví dụ về vai trò của vốn xã hội. Mặc dù H. là người mới tham gia vào hoạt động buôn trâu với nhóm anh em trong họ nhưng anh đã có hơn 10 năm đi học việc cùng với bố và ông nội. Do số vốn ban đầu ít ỏi, lại không may mắn trên con đường làm ăn, H. đã từng bị phá sản, do mua phải 2-3 chuyến hàng kém chất lượng, lại bị đối tác không trả tiền hàng. Ban đầu, gia đình H. được em trai cho ở nhờ và mỗi tháng được người em trai hỗ trợ lương thực. Những năm sau này, các khoản vay có được từ nhóm người trong họ và nhóm bạn thân ở làng đã khiến H. dần vực lại được công ăn việc làm của mình. H. có bốn anh em ruột thì tới ba người là những tay buôn trâu rất

giỏi ở làng Vân nên được giúp đỡ khá nhiều. H. lại có một nhóm bạn thân thiết vốn là đồng môn thời phổ thông, trong đó có một người cũng dành cho sự giúp đỡ chân tình. Mọi người cho vay tiền, vay trâu để ổn định cuộc sống và bước đầu khôi phục lại việc làm ăn. Còn chuyện trả nợ thì mình phải tự xoay xở. (Phỏng vấn nam, 46 tuổi).

Đối chiếu trong khu vực nông thôn, quan hệ giữa những người là họ hàng gần vẫn được những người lái buôn làng Vân xem là sâu sắc hơn quan hệ giữa những người là bạn bè thân với nhau. Lí do là yếu tố tình cảm cũng như sự ràng buộc mang tính huyết thống khiến quan hệ họ hàng nhìn chung vẫn là một dạng quan hệ mang tính chặt chẽ hơn so với các dạng quan hệ xã hội còn lại (bạn bè và láng giềng...). Thực tế, hầu hết những người từng gặp sự cố trong việc buôn bán tại địa bàn nghiên cứu đều đã nhận được sự giúp đỡ có ý nghĩa từ họ hàng gần. “Với những lái trâu ở làng Vân thì họ hàng tình cảm hơn là đương nhiên rồi. Trách nhiệm cũng có hơn so với các quan hệ khác. Cùng là máu mủ ruột rà thì có cái ràng buộc” (Phỏng vấn sâu nam, 45 tuổi). Những minh chứng từ quá khứ như trường hợp ông C. càng khiến người ta đặt niềm tin vào sức mạnh của quan hệ này. Dân buôn bán ở làng cách đây không lâu vẫn còn nhắc đến trường hợp kể trên như một ví dụ về việc có thể tận dụng mạng lưới họ hàng để gây dựng lại sự nghiệp khi gặp biến cố như thế nào. Đề cập đến nguy cơ phá sản, một lái buôn ở làng Vân tham gia vào nghề được hơn mười năm nay đã đưa ra nhận định như sau: Sự cố kết nằm ở chỗ người ta thúc đẩy mối quan hệ họ hàng với mục đích bảo hiểm những rủi ro dễ gặp phải của việc buôn bán. Vì thế, đây chính là một ví dụ cho thấy thiết chế họ hàng vẫn có vai trò và chức năng của nó, không bị mai một và lụi tàn như khẳng định của nhiều lí thuyết gia hiện đại. Trong

buôn bán, ngoài vốn, người buôn trâu vẫn thường phải vay mượn thêm để mua hàng. Những lúc hàng bán không được là nguồn vốn bị ngưng đọng lại, sẽ thiếu vốn cho việc quay vòng những ngày tiếp theo. Đến lúc đó, người ta chỉ còn có thể vay mượn bà con ruột thịt hoặc bạn bè thân thiết. “Làm nghề này luôn phải đương đầu với rủi ro”, đó là nhận định chung của dân làng về công việc của mình (Phong vấn sâu nam, 52 tuổi).

Kết luận

Ở làng Vân, hoạt động buôn bán trâu có vai trò quan trọng trong việc đảm bảo và phát triển sinh kế của hộ gia đình. Đây không chỉ là nghề truyền thống, được duy trì qua nhiều thế hệ ở làng Vân mà còn là sự tiếp nối và phát huy các mối quan hệ xã hội vốn có và mở rộng của những lái buôn trong hoạt động buôn bán trâu ở trong vùng, liên vùng và xuyên quốc gia. Làng Vân vốn là làng nông nghiệp truyền thống ở đồng bằng sông Hồng

đã phát huy được tiềm năng vốn có và thích nghi với sự thay đổi của cơ chế, chính sách, từng bước hội nhập và đổi mới, đã mang lại những kết quả tích cực trên những phương diện khác nhau. Trong đó, nổi bật nhất là sự đổi mới, thích ứng, phát triển của những lái trâu ở làng Vân trong thời kỳ hội nhập và phát triển kinh tế thị trường. Những lái trâu ở làng Vân đã phát huy được truyền thống, kinh nghiệm của thế hệ đi trước, năng động, tích cực tham gia vào quá trình chuyển đổi sinh kế gắn với giao dịch kinh tế trong nội vùng, liên vùng, xuyên vùng và xuyên quốc gia. Với các lái trâu, mạng lưới xã hội, đặc biệt là các quan hệ dòng họ đóng vai trò quan trọng nhất trong việc duy trì, phát triển nghề nghiệp của họ. Bên cạnh đó, việc mở rộng các quan hệ bạn bè và nghề nghiệp cũng giúp họ ngày càng mở rộng hoạt động nghề nghiệp và tham gia vào chuỗi buôn bán hàng hóa trên những quy mô lớn, nhỏ khác nhau.

Tài liệu tham khảo

1. Beresford. M.& Đ. Phong (2000). *Economic transition in Vietnam: Trade and Aid in the Demise of a centrally planned economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
2. Bonnin, Christine (2014). Những trao đổi địa phương và buôn bán trâu tại chợ ở vùng cao Việt Nam (tỉnh Lào Cai). *Tạp chí Dân tộc học*, số 3, tr.72-84.
3. Esther Horat (2014). Tư nhân hóa và tính năng động của thị trường mang tính chất giới ở Ninh Hiệp, Gia Lâm. *Tạp chí Dân tộc học*, Số 3, tr.26-36.
4. Granovetter (1973). The strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Volume 78, pp.1360-1380.
5. Kirsten W.Endres (2014). Kinh doanh quy mô nhỏ, chuyển đổi đô thị, và cơ cấu lại không gian trong thời kỳ hậu cải cách ở Việt Nam. *Tạp chí Dân tộc học*, Số 3, tr.4-15.
6. Lâm Minh Châu (2017). *Đổi mới kinh tế thị trường và hiện đại hóa: Trải nghiệm ở một làng nông thôn Bắc Bộ Việt Nam*. Nxb, Hà Nội.
7. Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
8. Nguyễn Tuấn Anh (2011). Vốn xã hội và mấy vấn đề đặt ra trong nghiên cứu vốn xã hội ở Việt Nam hiện nay. *Tạp chí Xã hội học*, số 3, tr.9-17.
9. Nguyễn Giáo (2016). *Quan hệ xã hội trong bối cảnh phi nông nghiệp hóa: Nghiên cứu trường hợp làng Ninh Hiệp, Gia Lâm, Hà Nội*. Luận án Tiến sĩ, Học viện Khoa học xã hội.
10. Ronald Burt (2000). The Network Structure Of Social Capital. In book: *Research in organizational*

behavior, Publisher: JAI Press.

Thông tin tác giả:

1. Tạ Hữu Dực, CN.

- Đơn vị công tác: Viện Dân tộc học

2. Tạ Thị Tâm, TS.

- Đơn vị công tác: Viện Dân tộc học

- Địa chỉ email: tathitam2021@gmail.com

3. Phan Thị Ngọc, TS.

- Đơn vị công tác: Trường Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn

Ngày nhận bài: 02/10/2024

Ngày nhận bản sửa: 12/11/2024

Ngày duyệt đăng: 26/11/2024