

## DI CƯ “TUẦN HOÀN” CỦA PHỤ NỮ Ở VIỆT NAM: MỘT NGHIÊN CỨU VỀ NGƯỜI BÁN HÀNG RONG TẠI HÀ NỘI

ROLF JENSEN, DONALD M. PEPPARD JR.,  
VŨ THỊ MINH THẮNG<sup>1</sup>

### Đặt vấn đề

Chủ đề của bài viết này là di cư tuần hoàn [circular migration] của những phụ nữ nông thôn đang làm việc trong khu vực phi chính thức của nền kinh tế Hà Nội. Lấy những người bán rong hoa quả và rau bằng quang gánh làm đối tượng của một nghiên cứu trường hợp, chúng tôi thảo luận khả năng họ tận dụng một cách dễ dàng những cơ hội việc làm thuộc dạng lao động giản đơn, không đòi hỏi kỹ năng ở khu vực phi chính thức để kiếm thêm thu nhập. Từ lâu, người ta biết rõ rằng các gia đình nông thôn cần có thu nhập ngoài nông nghiệp để tồn tại, nhưng một điểm quan trọng cần nhấn mạnh ở đây là di cư tuần hoàn là cách mà những gia đình nông thôn này đã chọn lựa để bảo tồn gốc rễ và duy trì bản sắc nông thôn của mình. Cùng với việc người bán hàng rong đến Hà Nội để làm việc mà không chuyển đến sống hẳn ở thành phố, gia đình của họ vẫn có thể tiếp tục cuộc sống với tư cách là nông dân. Vì vậy, tất cả những người phụ nữ mà chúng tôi miêu tả ở đây có hai cuộc sống: thành viên của gia đình nông dân ở nông thôn và người bán hàng rong trên đường phố.<sup>2</sup>

Nghiên cứu này dựa trên những khảo sát và phỏng vấn đã được chúng tôi thực hiện kể từ năm 2000. Cùng với các sinh viên của mình, với sự giúp đỡ của các phiên dịch người Việt Nam, chúng tôi đã thực hiện khảo sát với hơn 1.700 người bán hàng rong. Từ những khảo sát này, chúng tôi đã tập hợp được nhiều loại số liệu, trong đó có những số liệu về thu nhập và các thông tin về việc nuôi nấng và chăm sóc con cái sẽ được chúng tôi trình bày trong bài viết này. Cách tiếp cận thứ hai của chúng tôi để thu thập những thông tin mà chúng tôi sử dụng là thực hiện các phỏng vấn sâu. Bắt đầu từ năm 2003, chúng tôi đã phỏng vấn sâu 30 người bán hàng rong khác để tìm hiểu câu chuyện cuộc đời của họ một cách rất chi tiết. Cuối cùng, chúng tôi thực hiện những cuộc phỏng vấn hàng năm với 8 người trong số đó nhằm hiểu rõ hơn về những thay đổi diễn ra trong cuộc sống và công việc của họ cùng với thời gian.

<sup>1</sup> TS. Đại học Connecticut New London, CT, USA 06320

TS. Đại học Quốc gia Hà Nội

<sup>2</sup> Dù trọng tâm của bài viết này là về những người di cư tuần hoàn, cần phải ghi nhận rằng còn có những dạng người bán hàng rong khác ở Hà Nội. Thực tế là vào năm 2000, chúng tôi nhận thấy có 44% những người bán hàng rong là người di cư tuần hoàn, 38% di cư hàng ngày, số còn lại là cư dân Hà Nội. Người di cư tuần hoàn trong nghiên cứu trường hợp này là những phụ nữ đến Hà Nội từ những nơi cách xa thường là trên 25 km và họ ở lại thành phố trong khoảng thời gian từ vài ngày cho đến vài tháng.

Trong bài viết này, chúng tôi hy vọng đóng góp cho những hiểu biết đó thông qua việc xem xét quyết định di cư tuần hoàn của người phụ nữ để làm công việc bán hàng rong ở khu vực phi chính thức của nền kinh tế Hà Nội. Trước tiên, chúng tôi xem xét nhu cầu có thêm thu nhập - điều nằm sau quyết định di cư trong hầu hết các trường hợp, và tầm quan trọng của thu nhập này đối với những người bán hàng rong và gia đình của họ. Sau đó, chúng tôi xem xét một số vấn đề mà chỉ riêng nhu cầu về thu nhập không thể giải thích được. Chúng tôi thảo luận, ít nhất là ở trường hợp của gia đình người bán hàng rong, tại sao gánh nặng kiếm thêm thu nhập lại hầu như chỉ rơi vào trường hợp người vợ và tại sao họ di cư để kiếm tiền trong khi hầu hết những người chồng lại ở lại quê nhà.

### **Tầm quan trọng của thu nhập kiếm được ở Hà Nội**

Hầu như tất cả các nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm đều đề cập hoặc nhấn mạnh rằng thu nhập đóng vai trò chính yếu trong quyết định di cư. Những phụ nữ trong nghiên cứu của chúng tôi không phải là ngoại lệ. Nghèo khó là lý do cơ bản giải thích tại sao hầu hết những người bán hàng rong đã quyết định di cư tới Hà Nội để làm công việc này. Rất nhiều gia đình đã mắc nợ trước khi họ bắt đầu tới Hà Nội, trong khi những người khác thấy họ không thể chi trả cho những chi phí sinh hoạt ở làng nếu không có ít nhất một nguồn thu nhập ngoài nông nghiệp. Bên cạnh chi phí sinh hoạt hàng ngày còn có một loạt các khoản thường gặp cần được trang trải ở những thời điểm khác nhau của năm, nhiều loại trong số đó cần được trả bằng những khoản tiền tương đối lớn. Ngay cả với những gia đình có quỹ đất trồng cây đáng kể, bao gồm những gia đình có thể sản xuất dư thừa lúa gạo lẫn những gia đình trồng hoa màu phụ, nếu chỉ trông vào sản xuất lương thực thì họ cũng không thể trang trải hết những chi phí này. Mặc dù chăn nuôi cũng là một hoạt động nông nghiệp quan trọng đối với nhiều gia đình, phần lớn người được hỏi nói rằng chỉ riêng hoạt động này cũng không đủ để đáp ứng nhu cầu tiền mặt của họ.

Chúng tôi tiến hành nghiên cứu có tính hệ thống đầu tiên về thu nhập của người bán hàng rong vào năm 2000 như là một phần của cuộc điều tra đối với 168 người di cư tuần hoàn. Năm 2003, chúng tôi thực hiện một điều tra tương tự với 179 người di cư tuần hoàn. Tại mỗi cuộc điều tra, chúng tôi hỏi về số tiền một phụ nữ kiếm được trong từng giai đoạn của năm trước đó. Kết quả là, cuộc điều tra năm 2000 đã thu được số liệu về thu nhập từ năm 1999 và điều tra năm 2003 thu được thông tin về thu nhập năm 2002. Kết quả của những điều tra này được trình bày tại Bảng 1.

**Bảng 1: Thu nhập gửi về nhà của người bán hàng rong**

Năm	Số ngày làm việc	Thu nhập gửi về nhà tính theo từng ngày làm việc	Thu nhập gửi về nhà hàng năm	Thu nhập gửi về nhà tính theo từng ngày trong năm
1999	191	10.500 VND	2.005.500 VND	5.500 VND
2002	216	14.500 VND	3.132.000 VND	8.500 VND

Tỷ giá trao đổi năm 1999: 1 \$ = 14.000 VND; 2002: 1 \$=15.300 VND [www.Vietcombank.com].

Số được làm tròn đến 500 VND

Như được mô tả tại Bảng 1, chúng tôi ước tính thu nhập hàng năm của một người bán hàng rong năm 1999 là 2.005.500 VND. Con số này được dựa trên thu nhập trung vị tính theo một ngày làm việc là 10.500 VND và số ngày làm việc trung bình trong năm là 191 ngày. Vì những phụ nữ trong nghiên cứu này dành một phần thời gian của họ ở Hà Nội và một phần thời gian ở quê nhà, chúng tôi cũng tính thu nhập theo số ngày trong năm, con số này cho thấy thu nhập có được đối với một người bán hàng rong và gia đình của cô ta theo từng ngày trong cả năm. Cách tính của chúng tôi là lấy thu nhập hàng năm chia cho 365 ngày. Năm 1999, thu nhập từng ngày trong năm là 5.500 VND, hoặc chỉ chút ít nhỉnh hơn một nửa số tiền mà một người bán hàng rong kiếm được mỗi ngày trong thời gian làm việc ở Hà Nội.<sup>1</sup>

Bảng 1 cũng cho thấy có sự tăng lên đáng kể về thu nhập của người bán hàng rong trong giai đoạn 1999 - 2002. Một phần của thu nhập tăng lên này có được là do số ngày làm việc ở Hà Nội tăng lên thành 216 ngày (tăng 13%), phần còn lại là do thu nhập từng ngày làm việc tăng tới 14.500 VND (tăng 38%). Thu nhập từng ngày theo số ngày trong năm tăng tới 8.500 VND (tăng 55%). Mặc dù vẫn còn ở mức thấp, tất cả các con số về thu nhập năm 2002 đều tăng nhanh hơn tỷ lệ lạm phát, điều này có nghĩa là thu nhập thực tế mà gia đình người bán hàng rong có thể kiếm được trong năm 2002 đã cao hơn đáng kể so với trong năm 1999.

Một cách để minh họa tầm quan trọng của các mức thu nhập nêu tại Bảng 1 là xem xét những thu nhập này có thể tác động như thế nào đối với tình trạng nghèo khó của các gia đình nông thôn. Trong những năm 1990, Việt Nam sử dụng hai định nghĩa về nghèo: nghèo lương thực - dựa trên mức thu nhập cần có để tiêu thụ một lượng lương thực thực phẩm cần thiết hàng ngày là 2.100 Kcal cho một người, và nghèo về

<sup>1</sup> Con số thu nhập mang về nhà tại Bảng 1 tương đương với số tiền được chuyển về nhà đã được nhiều tác giả khác thảo luận khi xem xét di cư vĩnh viễn. Thu nhập mang về nhà của một người bán hàng rong là số tiền cô ta để ra được vào cuối ngày làm việc. Chúng tôi bắt đầu bằng lợi nhuận mà cô ta thu được từ bán hàng rồi trừ đi chi phí cho ăn ở và sinh hoạt ở Hà Nội.

nhu cầu cơ bản - được tính bằng cách cộng vào ngưỡng nghèo về lương thực những chi phí cho những nhu cầu ngoài lương thực. Chúng tôi xem xét hai ví dụ mang tính giả thuyết, một cho năm 1999 và một cho năm 2002. Một gia đình có bốn thành viên ở mức nghèo lương thực năm 1999 có thể nhờ vào thu nhập tăng thêm từ một người bán hàng rong điển hình mà tăng mức tiêu thụ 39%. Sự tăng lên này có thể đưa gia đình này từ mức nghèo lương thực lên mức nghèo về nhu cầu tối thiểu. Tương tự, vào năm 2002, thêm thu nhập trung bình của người bán hàng rong vào một gia đình có bốn thành viên ở mức nghèo lương thực có thể cho phép tăng mức tiêu dùng lên 58%, đưa gia đình này lên mức cao hơn mức nghèo về nhu cầu cơ bản là 14%.<sup>1</sup>

Những ví dụ nói trên được dùng để minh họa cho việc số tiền kiếm được từ nghề bán hàng rong có thể giúp đưa một gia đình nông thôn thoát nghèo hoặc giữ cho họ khỏi rơi vào tình trạng nghèo cùng cực như thế nào. Việc 18.3% dân số nông thôn năm 1998 sống ở ngưỡng hoặc dưới ngưỡng nghèo lương thực và 44.9% dân số nông thôn sống ở ngưỡng hoặc dưới ngưỡng nghèo về nhu cầu cơ bản chỉ là điểm nhấn mạnh thêm cho tầm quan trọng của vấn đề này.<sup>2</sup>

Một cách khác để thấy tầm quan trọng của thu nhập của một người bán hàng rong trong giai đoạn này là nhìn vào khía cạnh phân chia thu nhập và tiêu dùng của toàn bộ dân số. Một lần nữa, chúng tôi sử dụng hai trường hợp mang tính giả thuyết. Thứ nhất, chúng tôi giả định rằng một gia đình nông thôn có bốn thành viên mà trong đó người phụ nữ không có nguồn thu nhập bên ngoài. Sau đó, chúng tôi xem xét điều gì sẽ xảy ra đối với gia đình này về phương diện phân chia thu nhập (2002) và tiêu dùng (1999) nếu chúng tôi cộng số tiền mà cô ta có thể kiếm được từ việc bán hàng rong. Tiếp theo, chúng tôi xem chuyện gì sẽ xảy ra nếu cô ta buộc phải ngừng việc bán hàng vì bất cứ lý do gì. Ở từng trường hợp, chúng tôi sử dụng thu nhập trung bình hàng năm mà một người bán hàng rong kiếm được vào năm 1999 và sau đó là vào năm 2002. Tiếp sau đó, để biết điều kiện sống của gia đình sẽ ra sao nếu kiếm được hoặc không kiếm được thu nhập này, chúng tôi giả định rằng mức sống này nằm ở mức thu nhập trung bình cho từng ngũ phân vị trong dân số.<sup>3</sup> Với những giả định như vậy, Bảng 2 đo lường sự thay đổi về mức sống của một gia đình bằng cách xem nó chuyển dịch vị trí giữa các ngũ phân vị tiêu dùng năm 1998 và các ngũ phân vị thu nhập năm 2002. Đồng thời, bảng này cũng chỉ ra số phần trăm thay đổi mà phần thêm vào hay mất đi của thu nhập của

<sup>1</sup> Các mức đói nghèo năm 1998 của Tổng cục Thống kê (GSO), 200: 260. Chúng tôi tính mức nghèo về nhu cầu cơ bản bằng cách điều chỉnh mức của năm 1998 do lạm phát. Bởi vì không có lạm phát giữa năm 1998 và 1999, chúng tôi có thể xem xét số liệu của chính chúng tôi về những ngưỡng này cho năm 1999.

<sup>2</sup> Tỷ lệ dân số nông thôn sống ở ngưỡng hoặc dưới ngưỡng nghèo lương thực giảm xuống còn 11.9% năm 2002. Tỷ lệ dân số nông thôn sống ở mức hoặc dưới mức nghèo chung (một ngưỡng thay thế cho mức nghèo về nhu cầu cơ bản) của năm đó là 35.6% (GSO 2000: 263; GSO 2004: 25, 193). Giống De Brauw và Harigaya đã lập luận, chúng tôi cho rằng một phần của lý do nằm đằng sau sự cải thiện cho các tỷ lệ nghèo đói ở nông thôn chính là nhờ vào thu nhập kiếm được từ các hoạt động của khu vực phi chính thức giống như những hoạt động của người bán hàng rong.

<sup>3</sup> Vì cách thức thu thập số liệu, phân chia thu nhập năm 1998 được tính về phương diện theo ngũ phân vị chi tiêu tính theo đầu người hơn là ngũ phân vị thu nhập. Với những giả định trong phân tích này của chúng tôi, “vấn đề đo lường” này là không đáng kể. Vì phần lớn phụ nữ sử dụng tiền kiếm được để giúp chi dùng cho gia đình, việc xem nguồn thu nhập này dưới góc độ ngũ phân vị chi tiêu thay vì ngũ phân vị thu nhập không phải là một vấn đề.

người bán hàng rong thể hiện qua nhóm ở giữa của mỗi ngũ phân vị phân chia thu nhập ở từng năm.

**Bảng 2: Thay đổi mức sống đối với hộ gia đình nông thôn có bốn thành viên**

	Phân chia Tiêu dùng/Thu nhập quốc gia*				
	Ngũ phân vị nghèo nhất	Ngũ phân vị thứ hai	Ngũ phân vị thứ ba	Ngũ phân vị thứ tư	Ngũ phân vị giàu nhất
<b>1999</b>					
được bổ sung thêm nguồn thu nhập từ bán hàng rong	+ 1 ngũ phân vị	+ 1 ngũ phân vị	+ 1 ngũ phân vị	+ 1 ngũ phân vị	~
mất nguồn thu nhập từ bán hàng rong	~	- 1 ngũ phân vị	- 1 ngũ phân vị	không thay đổi	không thay đổi
chuyển dịch ngũ nhân vị trung bình (+/-)	42%	27%	21%	15%	7%
<b>2002</b>					
được bổ sung thêm nguồn thu nhập từ bán hàng rong	+ 1 ngũ phân vị	+ 1 ngũ phân vị	+ 1 ngũ phân vị	không thay đổi	~
mất nguồn thu nhập từ bán hàng rong	~	- 1 ngũ phân vị	- 1 ngũ phân vị	không thay đổi	không thay đổi
chuyển dịch ngũ nhân vị trung bình (+/-)	54%	33%	24%	17%	8%

\*1999: phân chia tiêu dùng quốc gia; 2002: phân chia thu nhập quốc gia

Bảng 2 cho thấy vào năm 1999, ngoại trừ những gia đình đã thuộc ngũ phân vị giàu nhất, thì phần đóng góp của thu nhập từ bán hàng rong đã giúp chuyển dịch đa số các gia đình sang các ngũ phân vị có thu nhập cao hơn kế tiếp. Năm 2002, phần thu nhập bổ sung từ bán hàng rong đã giúp chuyển dịch ba ngũ phân vị có thu nhập thấp nhất sang các ngũ phân vị có thu nhập cao hơn kế tiếp. Bảng này cũng chỉ ra rằng sự cải thiện mức sống đã có thể cao hơn ở hai ngũ phân vị nghèo nhất. Năm 1999, một gia đình sống ở mức chi tiêu trung bình thuộc ngũ phân vị nghèo nhất vốn đã ở dưới ngưỡng nghèo lương thực. Khi một phụ nữ quyết định bắt đầu ra Hà Nội làm nghề bán hàng rong thì việc này đã giúp mức chi tiêu của gia đình cô ta tăng 42% và giúp

chuyển dịch gia đình cô ta sang ngũ phân vị thứ hai, bằng đúng 8% dưới mức chi tiêu trung bình của ngũ phân vị này. Nếu gia đình người phụ nữ này cho đến lúc đó sống ở mức chi tiêu trung bình của ngũ phân vị nghèo thứ hai, thì gia đình cô ta sẽ chuyển sang ngũ phân vị thứ ba với mức tăng 27% về chi tiêu tính theo đầu người. Năm 1999, tiền kiếm được ở những gia đình thuộc các ngũ phân vị khác, cho dù có ít hơn, vẫn mang nhiều ý nghĩa: các gia đình thuộc ngũ phân vị trung bình thứ ba và thứ tư đã chuyển dịch sang ngũ phân vị kế tiếp với mức chi tiêu tính theo đầu người tăng tương ứng là 21% và 15%.

Năm 2002, một gia đình có bốn thành viên sống với mức thu nhập trung bình theo đầu người ở ngũ phân vị nghèo nhất đã có được mức tăng về thu nhập là 54%. Điều này chỉ giúp gia đình này đạt mức tăng 6% dưới mức trung bình của ngũ phân vị thứ hai. Tương tự như vậy, một gia đình ở mức trung bình của ngũ phân vị thứ hai có được mức tăng thu nhập theo đầu người là 33% và tăng 4% dưới mức trung bình của ngũ phân vị thứ ba. Thu nhập có được đối với những gia đình ở mức trung bình của những ngũ phân vị còn lại tăng tương ứng là 24%, 17% và 8%.

Bảng 2 cũng còn cho thấy việc mất đi nguồn thu nhập từ bán hàng rong khiến cho phần lớn các gia đình trong ngũ phân vị thứ hai và thứ ba bị dịch chuyển xuống ngũ phân vị nghèo hơn kế tiếp cả trong năm 1999 cũng như 2002.<sup>1</sup> Trước hết, hãy xem xét tình hình của năm 1999, mức độ giảm sút về điều kiện sống của gia đình có lẽ lớn đến mức gia đình trung bình trong ngũ phân vị nghèo nhất đã bị tụt xuống 45% dưới ngưỡng nghèo lương thực và 61% dưới ngưỡng nghèo về nhu cầu cơ bản. Các gia đình vốn lúc đầu ở vị trí trung bình của ngũ phân vị thứ hai có thể thấy mình trong ngũ phân vị thứ nhất chỉ với 5% trên ngưỡng nghèo lương thực nhưng với tận 25% dưới ngưỡng nghèo về nhu cầu cơ bản. Ngay cả khi một gia đình vốn đã từng ở vị trí trung bình của ngũ phân vị thứ ba sau khi bị mất đi nguồn thu nhập từ bán hàng rong cũng đã có thể bị tụt xuống ngũ phân vị thứ hai và thấy mình chỉ còn ở trên ngưỡng nghèo về nhu cầu cơ bản là 4.5%.

Năm 2002, một gia đình người bán hàng rong ở mức thu nhập trung bình của ngũ phân vị nghèo nhất đã có thể có một mức thu nhập chừng 8% trên ngưỡng nghèo lương thực. Tuy nhiên, nếu bị mất đi thu nhập từ bán hàng rong, thì thu nhập của gia đình này sẽ tụt xuống chừng một nửa của ngưỡng nghèo lương thực. Còn một gia đình ở vị trí trung bình của ngũ phân vị thứ hai khi mất thu nhập từ bán hàng rong sẽ rơi vào kết cục là chuyển xuống ngũ phân vị nghèo nhất; gia đình này có thể vẫn ở trên ngưỡng nghèo lương thực 18% nhưng lại ở dưới ngưỡng nghèo về nhu cầu cơ bản là 15%. Một gia đình ở vị trí trung bình của ngũ phân vị thứ ba khi không còn nguồn tiền kiếm được từ bán hàng rong sẽ tụt xuống ngũ phân vị thứ hai song vẫn duy trì vị trí ở trên cả hai ngưỡng nghèo lương thực và nghèo về nhu cầu cơ bản.

Những kết luận có được từ các ví dụ kể trên đặt ra giả thiết rằng gia đình của

<sup>1</sup> Bởi vì chúng tôi đo lường những thay đổi từ mỗi ngũ phân vị trung bình nên tỷ lệ thay đổi sẽ vẫn giữ nguyên.



những người bán hàng rong có thể có hoặc không đạt được thu nhập hàng năm ước tính tại Bảng 1. Thu nhập thực tế có thể cao hơn hoặc thấp hơn những con số này song có tác động rõ rệt đến sự thay đổi về mức sống của các gia đình. Tương tự, sự khác biệt của quy mô gia đình thực tế với quy mô bốn thành viên của gia đình trong giả thuyết cũng có tác động như vậy. Dù sao, thu nhập mà người phụ nữ có thể kiếm được cho gia đình khi đi bán rong đồ ăn trên đường phố Hà Nội sẽ có tác động đáng kể đến điều kiện sống của cả gia đình, một cách tuyệt đối hay tương đối, trừ với những gia đình giàu nhất. Cũng như vậy, nếu một người bán hàng rong buộc phải từ bỏ nghề này, việc mất thu nhập sẽ gây nhiều khó khăn, đặc biệt là đối với những gia đình thuộc nhóm 50% thấp hơn trong phân chia thu nhập.

Từ các điều tra của chúng tôi vào năm 2006 và 2008, chúng tôi biết rằng thu nhập hàng ngày của người bán hàng rong đã tiếp tục tăng: năm 2006, thu nhập một ngày điển hình là 20.000 VND trong khi đến năm 2008 đã là 25.000 VND. Như vậy, từ năm 1999, thu nhập một ngày điển hình tăng 138% (từ 10.500 VND lên 25.000 VND). Bởi vì mức giá tăng dưới 75% trong giai đoạn này, có vẻ như thu nhập của người bán hàng rong cũng đã tăng trên phương diện thực tế.<sup>1</sup> Trong khi sự tăng lên về thu nhập thực tế rõ ràng là tích cực, việc nguồn thu nhập tiền mặt này tăng đồng thời cũng làm cho nó càng trở nên quan trọng hơn đối với những người bán hàng rong và gia đình họ.

### **Tại sao không làm một công việc ở gần nhà hơn?**

Liên quan đến câu hỏi tại sao một người bán hàng rong lại quyết định tới Hà Nội làm việc thay vì làm một công việc ở gần nhà hơn, phần lớn người được hỏi nói rằng không có những công việc khác dành cho họ ở tại làng hoặc gần đây và họ không có sự lựa chọn nào khác ngoài di cư. Nhiều người trong số này không sống gần bất kỳ một khu công nghiệp nào do chính quyền huyện hoặc tỉnh xây dựng (chỉ có 14% những phụ nữ được khảo sát năm 2007 sống ở những xã có các nhà máy được xây dựng trong khoảng 10 năm trở lại), và dù họ có sống ở những nơi như vậy, họ cũng không có trình độ và các kỹ năng đặc thù cần thiết cho những nghề này. Họ cũng có khuynh hướng đến từ những làng có rất ít cơ hội việc làm (nếu có) cho phụ nữ. Ví dụ như vào năm 2003, trên 80% số người di cư tuần hoàn bán hàng rong được khảo sát nói rằng họ thậm chí còn chưa bao giờ tìm kiếm một việc làm gần làng của mình, và 60% trong số này nói rằng đơn giản là vì không có công việc nào ngoài nông nghiệp để tìm cả.

Ở những nơi có cơ hội việc làm ngay tại địa phương cho phụ nữ, người bán hàng rong thường nói rằng những công việc này quá nặng nhọc đối với họ hoặc không giúp kiếm đủ tiền để trang trải. Chẳng hạn, có những lò gạch truyền thống hoạt động phổ biến trong khu vực và nhiều phụ nữ đã tới làm việc ở đó, mà công việc chủ yếu là gánh

---

<sup>1</sup> Trang web của Tổng cục Thống kê, truy cập ngày 22/8/2008; chúng tôi ước tính mức giá trung bình tăng khoảng 20% từ năm 2007 cho đến đầu năm 2008. Chúng tôi không có số liệu hệ thống về thu nhập hàng năm của người bán hàng rong sau năm 2002, vì vậy những con số này không được đem so sánh tuyệt đối với những con số ở Bảng 1. Tuy nhiên, xu hướng tăng lên là rõ ràng và chúng tôi tin chắc vào kết luận về thu nhập thực tế.

gạch mới đóng vào lò để nung và gánh gạch ra khỏi lò khi đốt xong.<sup>1</sup> Do cách thức tính tiền để trả công của nghề này, những người phụ nữ này khó có thể nghỉ ngơi một lúc khi họ thấy mệt vì phải gánh khối lượng được yêu cầu. Chủ lò gạch thuê người gánh gạch theo từng nhóm, và một nhóm được trả tiền không phải tính bằng số giờ họ làm việc mà bằng tổng số gạch được gánh vào và dỡ ra khỏi lò cho từng lần nung. Nếu một người phụ nữ không thể theo kịp nhịp độ của cả nhóm và cần nghỉ ngơi, những người khác trong nhóm sẽ phải làm việc nhiều hơn trong khi tất cả các thành viên của nhóm lại nhận số tiền công bằng nhau. Những phụ nữ mà chúng tôi đã trò chuyện nói rằng bằng cách đi bán hàng rong ở Hà Nội, họ không phải mang vác nặng như vậy, và vì họ làm cho bản thân mình, nếu họ cần nghỉ ngơi thì không làm tổn hại đến ai cả.

Ngoài nghề gánh gạch, có lẽ dạng nghề khác phổ biến nhất trong các cơ hội việc làm ở địa phương cho phụ nữ là bán hàng ở các chợ quê và nhiều người bán hàng rong thực sự đã làm việc này trong những khoảng thời gian họ không thể di cư ra Hà Nội. Tuy nhiên, rất ít trong số họ có thể có nguồn hàng hoàn toàn từ những sản phẩm nông nghiệp của chính mình và vì thế họ phải mua lại từ những người bán buôn. Họ thường bán những hàng hoá này bằng xe đạp hoặc ở những chỗ cố định ở chợ quê. Dù bằng cách nào thì khối lượng hàng hóa bán ra cũng như phần lời lãi họ thu được đều rất thấp và số tiền có thể kiếm được không thể nào bằng số tiền kiếm được nếu di cư ra Hà Nội.

Một khi việc di cư ra Hà Nội đã được quyết, hầu như bao giờ cũng là với ý định trở thành người bán hàng rong trên đường phố. Một lý do quan trọng của điều này là thực tế phần lớn những phụ nữ này đã lập gia đình khi họ quyết định tới Hà Nội, và có rất ít công việc mà những phụ nữ đã kết hôn có thể làm mà vẫn đảm bảo trở về nhà thường xuyên được. Nhiều nghề ở khu vực phi chính thức ở Hà Nội do phụ nữ làm, ví dụ như bán hàng tại các cửa hàng và quầy hàng trong chợ, làm việc tại các nhà hàng, giúp việc, hát ở các quán bar - karaoke, nhân viên mát xa hoặc những dạng công việc mại dâm khác, đều đòi hỏi phải di cư trong một thời gian khá dài nếu không nói là di cư vĩnh viễn. Vì thế, những công việc này thường do những phụ nữ độc thân hoặc người đã kết hôn nhưng có chồng và con sống cùng ở Hà Nội làm. Công việc bán hàng rong trên đường phố không giống vậy và vì thế lôi cuốn nhiều phụ nữ đã kết hôn - những người cần di cư nhưng cũng muốn duy trì bản sắc gia đình nông thôn của mình.

Bản thân quyết định trở thành người bán hàng rong chịu ảnh hưởng của những chuẩn mực làng xóm và mạng lưới xã hội - một phần quan trọng của đời sống nông thôn. Chuẩn mực chi phối di cư nội địa ở nhiều nếu không phải là hầu hết các làng trong toàn khu vực là việc một người phụ nữ hiếm khi được phép rời làng lên Hà Nội một mình cũng như khi không biết trước là sẽ ở đâu và sẽ làm việc gì. Thay vào đó, nếu cô ta tới Hà Nội thì phải đi cùng nhóm với những người phụ nữ khác cùng làng - là những người đã làm việc ở thành phố. Những người trong nhóm sẽ dạy cô ta việc bán hàng ở Hà Nội, sắp xếp cho ở cùng nhà trọ và nhìn chung là hỗ trợ cô ta khi ở thành phố.

---

<sup>1</sup> Jensen và Peppard, 2004.



Một điểm khác nữa ở đây, vô cùng quan trọng trong văn hoá làng xã ở vùng đồng bằng sông Hồng và các vùng xung quanh, là mọi người thường làm theo những người ở làng của họ. Vì thế, hiếm khi tìm được chỉ một nhóm phụ nữ từ một làng hay một xã di cư ra Hà Nội mà không thấy những nhóm khác cũng đến từ làng hay xã đó và làm nghề tương tự tại thành phố.

### **Tại sao người di cư là phụ nữ mà không phải là chồng của họ?**

Khi một phụ nữ đã quyết định di cư, điều đó thường có nghĩa là chồng của cô ta sẽ ở lại quê nhà và không di cư. Ví dụ, trong số những người bán hàng rong được phỏng vấn năm 2006 và năm 2008, chỉ có 15% (62 trong số 410 người được hỏi) có chồng cũng di cư.<sup>1</sup> Đồng thời, việc vắng nhà và xa gia đình trong những khoảng thời gian có thể lên tới hàng tuần tạo ra gánh nặng lớn đối với những người bán hàng rong. Khi trả lời phỏng vấn của chúng tôi, những người phụ nữ này thường nói về việc họ nhớ con mình như thế nào khi ở Hà Nội. Và khi nói về điều này, nhiều người trong số họ thường khóc, ngay cả ở trên đường phố nơi diễn ra các cuộc phỏng vấn ngắn hoặc ở trong phòng riêng khi chúng tôi thực hiện phỏng vấn sâu. Năm 2006, khi chúng tôi hỏi liệu những người bán hàng rong hay chồng của họ ở nhà thì sẽ tốt hơn cho con cái, 85% số người trả lời nói rằng họ đáng ra phải là người ở lại quê nhà. Ngay cả khi những người phụ nữ bán hàng rong cảm thấy sự cần thiết phải tới Hà Nội để làm việc thì có vẻ như rõ ràng là họ vẫn muốn được ở nhà với gia đình hơn.<sup>2</sup>

Có nhiều lý do người bán hàng rong đưa ra để giải thích tại sao bản thân họ chứ không phải chồng họ là người di cư. Nhiều lý do khác biệt tùy theo làng và vùng, nhưng các lý do còn lại thì không phải như vậy và có vẻ như bắt nguồn từ những niềm tin và thông lệ phổ biến trải rộng qua các vùng. Ngoài ra, trong bất kỳ gia đình nào cũng có một vài nguyên nhân ẩn giấu sau việc người vợ di cư và việc cố gắng xác định một lý do quan trọng nhất cho quyết định di cư thường gặp nhiều khó khăn và cũng không thực sự hữu ích. Tuy nhiên, có thể nói rằng chỉ riêng nhu cầu về thu nhập thì không thể giúp giải thích được bản chất về giới của di cư trong các gia đình của phần lớn người bán hàng rong.

Có vẻ như phong tục và truyền thống đóng một vai trò quan trọng trong sự hình thành quyết định này. Nhiều phụ nữ nói rằng, vì những lý do họ không thể giải thích hết được, ở làng của họ đàn ông chỉ đơn giản là không di cư và thay vào đó phụ nữ sẽ là người di cư nếu gia đình cần thêm thu nhập. Thường thì họ cho rằng chuẩn mực của làng xã là đàn ông làm những gì đàn ông khác ở làng làm và phụ nữ làm những gì phụ nữ khác ở làng làm. Bản chất của những chuẩn mực này, vì thế, có vẻ như càng củng cố mẫu hình di cư mà trong đó người chồng ở lại nhà trong khi vợ của họ tới Hà Nội làm

---

<sup>1</sup> Tuổi trung vị của đứa con bé nhất của những gia đình này 6 và chỉ có một người trong số những phụ nữ này không có con dưới hoặc bằng 18 tuổi đang sống ở nhà.

<sup>2</sup> Đây là một điểm vốn bản thân nó đã quan trọng, nhưng nó cũng quan trọng là vì quan niệm phổ biến của người dân Hà Nội cho rằng người bán hàng rong đến thành phố bởi vì họ không có gì tốt hơn để làm ở quê nhà. Ví dụ xem Jensen và Peppard, 2007.

việc. Một số phụ nữ đã nói với chúng tôi rằng ngay cả khi họ muốn ngừng làm việc ở Hà Nội, có thể chồng của họ vẫn lưỡng lự hoặc di cư thay thế một cách miễn cưỡng.

Một lý do khác của việc người vợ chứ không phải người chồng di cư là ở nhiều làng, phụ nữ nói rằng có nhiều cơ hội việc làm tại địa phương dành cho nam giới hơn là cho phụ nữ. Điều này đặc biệt quan trọng cho những gia đình của người bán hàng rong phải phụ thuộc vào hai nguồn thu nhập bên ngoài. Trong những trường hợp này, phụ nữ thường cảm thấy họ không có lựa chọn nào khác ngoài di cư nhưng chồng của họ thì có. Trong khi một số người chồng dù sao vẫn quyết định di cư, nhiều người khác thì không. Trong số những phụ nữ được phỏng vấn năm 2006 và 2008, 15% có chồng cũng di cư, nhưng 20% làm những việc cho phép họ có thể trở về nhà vào cuối ngày. Công việc mà những người chồng không di cư thường làm ở cách nhà họ không xa và họ có thể đi bộ hoặc đi xe đạp đến nơi làm. Những loại việc này bao gồm cắt và đùn gạch ở những lò gạch gần đó, bốc dỡ cát, xi măng, phân bón và các hàng hoá khác được vận chuyển bằng tàu thuyền ở nhiều cảng sông trải khắp miền đồng bằng Sông Hồng, hay làm thợ xây hoặc phụ nề. Bằng cách làm những việc tại làng hoặc gần làng, họ thường về được nhà vào giờ ăn trưa để chăm sóc con cái. Ngoài ra, vì những loại việc này thường dừng lại một vài tuần trong mùa trồng cây hay gặt hái và vì còn có nhiều cơ hội khác để ngừng làm việc khi cần thiết, những người đàn ông làm việc này vẫn có thể tiếp tục làm nông dân.

Bên cạnh đó, phần nhiều phụ nữ nhận thức được sự thuận lợi của việc có thể kiếm tiền hàng ngày khi bán hàng rong trong khi nhiều công việc di cư mà đàn ông làm chỉ được trả tiền công khi việc kết thúc. Một vài trong số các công việc này, đặc biệt là những việc liên quan đến xây dựng, có thể kéo dài vài tháng và các gia đình thường phải phụ thuộc vào một nguồn thu nhập bên ngoài thường xuyên hơn để đáp ứng được nhu cầu tiền mặt. Hơn nữa, nếu một người thợ xây phải trở về nhà trước khi công việc kết thúc vì việc gấp của gia đình, anh ta thường chỉ nhận được số tiền đủ cho việc đi lại. Trong khi đó, người bán hàng rong được linh hoạt hơn nhiều. Họ có thu nhập tiền mặt hàng ngày và họ có thể làm việc hoặc không mà không phải xin phép bất cứ ai.

Một vài người bán hàng rong cũng nói rằng lý do chồng họ ở nhà trong khi họ di cư là một khi con họ đến độ tuổi nào đó, thường thì người chồng sẽ dạy bảo con cái tốt hơn. Tuy nhiên, lý do này cần phải được hiểu trong bối cảnh là phần lớn những phụ nữ này cho rằng nếu có một sự lựa chọn, sẽ tốt hơn khi để người mẹ ở nhà chăm sóc con cái thay vì người cha. Điều này không nhằm nói rằng một số phụ nữ không thực sự tin là chồng họ dạy dỗ con cái tốt hơn họ. Tuy nhiên, nó gợi mở rằng, đối với nhiều phụ nữ, việc cho rằng người chồng dạy bảo con cái tốt hơn là một cái cớ thường được dùng để lý giải tại sao họ là người di cư khi đưa ra quyết định di cư hơn là để thực sự giải thích tại sao quyết định đó được đưa ra.

Một lý do phổ biến và quan trọng khác để giải thích tại sao nam giới ở nhà là quan niệm cho rằng phụ nữ có thể kiếm được hoặc để dành được nhiều tiền hơn so với chồng của họ. Đôi khi điều này xảy ra là bởi vì số tiền nam giới được trả hàng ngày ít

hơn số tiền phụ nữ có thể kiếm được bằng nghề bán hàng rong, và trong các trường hợp khác, người bán hàng rong cho rằng vì khi nam giới di cư, họ sẽ tiêu nhiều tiền vì bản thân cho những thứ như thuốc lá, rượu, cờ bạc và gái mại dâm, mặc dù họ miễn cưỡng khi nói về chồng mình theo cách này. Họ nói rằng phụ nữ quan tâm nhiều hơn đến con cái và đến việc để dành tiền so với người chồng.<sup>1</sup> Số liệu của chúng tôi không chỉ cho thấy người bán hàng rong để dành hầu hết số tiền kiếm được khi ở Hà Nội mà còn cho biết rằng khoản tiền ít ỏi mà họ chi tiêu cho bản thân khi ở thành phố hoàn toàn không cho phép họ sống một cách thoải mái ở đây.

### **Kết luận**

Bài viết này là một đóng góp vào số lượng những nghiên cứu đang tăng lên về di cư tạm thời ở Việt Nam. Những phát hiện của chúng tôi góp phần chứng minh cho một vài giải thích mang tính lý thuyết về di cư, ví dụ như thu nhập thêm đặc biệt quan trọng đối với các gia đình nông thôn và sự tồn tại của những ảnh hưởng mang tính văn hoá và xã hội tác động đến việc người phụ nữ và người chồng quyết định để người vợ di cư. Ngoài ra, các phát hiện của chúng tôi giống như các nghiên cứu trường hợp khác về di cư tuần hoàn nông thôn ở Việt Nam: phần lớn người di cư không tìm kiếm công việc lâu dài ở thành phố, họ theo những mẫu hình di cư chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi những gì những phụ nữ khác ở làng của họ làm, và khi ở Hà Nội họ thường sống trong cùng nhà trọ với những phụ nữ khác từ cùng làng hay cùng xã.

Điều chúng tôi bổ sung cho những hiểu biết về di cư tuần hoàn là nhiều thông tin hơn về tầm quan trọng của thu nhập kiếm được ở Hà Nội đối với gia đình những người di cư nông thôn, và chi tiết về việc quyết định để người phụ nữ di cư được đưa ra như thế nào. Chúng tôi xem xét các chuẩn mực làng xóm về độ tuổi của con cái khi người mẹ có thể để chúng ở nhà, và chúng tôi đưa thêm những minh chứng về sự phân chia mang tính giới về công việc nhà nông và việc nhà cả khi người phụ nữ đi vắng lẫn khi cô ta ở nhà.

Có vẻ như những vai trò giới truyền thống không cản trở sự di cư tuần hoàn của phụ nữ, ít nhất là ở những gia đình của những người bán hàng rong đường phố và người thu mua phế liệu. Tuy nhiên điều này không ám chỉ rằng những vai trò giới bị đảo ngược: những phát hiện của chúng tôi tương tự với phát hiện của Resurreccion và Ha và Nguyen Binh rằng khi phụ nữ trở về nhà thì họ cũng quay lại với những việc nhà. Người chồng - người đã làm nhiều việc trong số đó khi vợ đi vắng, tiếp tục giúp đỡ trong một số trường hợp, nhưng chúng tôi không tìm thấy bằng chứng cho thấy di cư tuần hoàn đã dẫn đến sự thay đổi mạnh mẽ ở những vai trò giới hay ở vị thế truyền thống của người phụ nữ so với nam giới.

Trong những thập niên 1980 và 1990, có những thời kỳ các cấp chính quyền thành phố Hà Nội đã cố gắng ngăn chặn hoạt động của người bán hàng rong và chấm

---

<sup>1</sup> Những câu trả lời này càng góp phần củng cố ý kiến cho rằng trách nhiệm trong gia đình của một người phụ nữ bao gồm cả việc kiếm thu nhập tiền mặt cho gia đình (Luong, 2003: 220) Resurreccion và Ha cũng gặp những trả lời tương tự trong nghiên cứu trường hợp của họ.

dứt nạn tắc nghẽn và tai nạn giao thông do việc chiếm dụng lòng đường và vỉa hè.<sup>1</sup> Những nỗ lực này bao gồm nhiều hành động chống lại những người buôn bán trên vỉa hè bên cạnh những người bán hàng rong bằng quang gánh mà chúng tôi đã nghiên cứu. Trong năm 2003 có cả một chiến dịch của lực lượng công an đối với người bán hàng rong trên đường phố và vào gần đây nhất, vào năm 2008, thành phố công khai một nỗ lực toàn diện để hạn chế và có lẽ là sẽ đi đến chỗ xóa sổ nghề này. Những chính sách này nhằm làm cho Hà Nội xanh sạch và hiện đại hơn.<sup>2</sup> Kể từ thời điểm bài nghiên cứu này được viết, vẫn còn chưa rõ liệu hành động của lực lượng công an gần đây, cũng giống như những nỗ lực “dọn sạch” đường phố trước đây, có thất bại hay không trong việc ngăn chặn việc tiếp tục buôn bán của một số lượng lớn những người bán hàng rong (và những dạng bán hàng khác).

Quyết định trở thành một người di cư tuần hoàn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố, từ nhu cầu có thêm thu nhập đến độ tuổi của con cái. Tuy nhiên, rõ ràng là với những người di cư tuần hoàn mà chúng tôi đã nghiên cứu, cũng như những đối tượng của phần lớn những nghiên cứu khác, gia đình họ vẫn có ý định tiếp tục làm cư dân nông thôn và nông dân. Vì thế, những cố gắng về phía chính quyền thành phố Hà Nội để hạn chế mạnh mẽ cơ hội kiếm thu nhập của người bán hàng rong đường phố - điều cho phép họ và gia đình họ sống ở nông thôn, có thể có những tác động cơ bản tới những gia đình này.

Thời gian này, những người bán hàng rong đường phố đang bị đe dọa từ nhiều phía - từ một lượng cư dân đang giàu lên ưa chuộng những loại thực phẩm chất lượng tốt hơn tới một chính quyền thành phố có ý định loại bỏ vết tích của một phong tục truyền thống. Khi những áp lực kinh tế và chính trị này tiếp tục ảnh hưởng đến sinh kế của người bán hàng rong đường phố, có thể trong tương lai việc tìm hiểu về nghề này và những phụ nữ này sẽ ngày càng khó khăn.

### Tài liệu tham khảo

1. Chant, S. and S. A. Radcliffe, "Migration and Development: The Importance of Gender," in S. Chant, ed., *Gender and Migration in Developing Countries*, London: Belhaven Press, 1992, 1-29.
2. Cohen, Margot, "Neat Streets," *Far Eastern Economic Review*, 166(21), 2003, 38.
3. Dang, Anh Nguyen, ed., *Migration in Vietnam: Theoretical Approaches and Evidence from a Survey*, Hanoi: Transport Communication Publishing House, 2001.
4. Dang, Anh Nguyen, Cecelia Tacoli, and Hoang Xuan Thanh, '*Stay on the Farm, Weave in the Village, Leave the Home*' *Livelihood Diversification and Rural-Urban Linkages in the Red River Delta and Their Policy Implications*, Hanoi: The Gioi Publishers, 2004.

<sup>1</sup> Koh, 2006: chương 4.

<sup>2</sup> Ví dụ xem Cohen, 2003 và Ngân hàng thế giới, 2004: 32.

5. Dang, Anh Nguyen and Duong Bach Le, "Women's Migration and Urban Integration in the Context of Doi Moi Economic Renovations," in Nguyen Anh Dang, ed., *Migration in Vietnam: Theoretical Approaches and Evidence from a Survey*, Hanoi: Transport Communication Publishing House, 2001, 73-91.
6. De Brauw, Alan and Tomoko Harigaya, "Seasonal Migration and Improving Living Standards in Vietnam," *American Journal of Agricultural Economics*, 89(2), 2007, 430-447.
7. DiGregorio, Michael, *Urban Harvest: Recycling as a Peasant Industry in Northern Vietnam*, East-West Center Occasional Papers, Environment Series 17, Honolulu, Hawaii: East-West Center, 1994.
8. Djamba, Yanyi, Alice Goldstein, and Sidney Goldstein, "Permanent and Temporary Migration in Viet Nam during a Period of Economic Change," *Asia-Pacific Population Journal*, 14 (3), 25-48.
9. General Statistical Office and United Nations Development Programme, *1999 Population and Housing Census: Census Monograph on Internal Migration and Urbanization in Viet Nam*, Hanoi: Statistical Publishing House, 2001.
10. General Statistical Office, *Results of the Survey on Households Living Standards 2002*, Hanoi: Statistical Publishing House, 2004.
11. General Statistical Office, *Viet Nam Living Standards Survey, 1997-1998*, Hanoi: Statistical Publishing House, 2000.
12. Ha Thi Phuong Tien and Ha Quang Ngoc, *Female Labor Migration, Rural-Urban*, Hanoi: Women's Publishing House, 2001.
13. Harris, John R. and Michael P. Todaro, "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis," *American Economic Review*, 60, 1970, 126-142.