



DI CƯ TUẦN HOÀN CỦA PHỤ NỮ Ở HÀ NỘI: MỘT NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP VỀ NGƯỜI BÁN HÀNG RONG Ở HÀ NỘI

GS Rolf Jensen *

Donald M. Peppard Jr. **

ThS Vũ Thị Minh Thắng **

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. Chọn những người phụ nữ bán rong hoa quả và rau bằng quang gánh làm đối tượng của một nghiên cứu trường hợp, chúng tôi xem xét 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 này đã chọn lựa để có thể duy trì gốc rễ và bản sắc nông thôn của mình. Cùng với việc những 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 phụ nữ mà chúng tôi mô tả ở đây đều có hai cuộc sống: thành viên của gia đình nông dân ở nông thôn và người bán hàng rong trên đường phố Hà Nội.⁽¹⁾

Do khuôn khổ của bài viết, chúng tôi không thể giới thiệu ở đây một điểm luận về các nghiên cứu liên quan đến di cư, cả về lý thuyết cũng như thực nghiệm.⁽²⁾ Mục đích của bài viết này là thảo luận những vấn đề liên quan tới quyết

*, ** Đại học Connecticut, Mỹ.

*** Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội.

định của các gia đình trong việc đưa những người vợ và mẹ tới Hà Nội làm việc. Trong đó có tầm quan trọng của khoản thu nhập thêm mà những người phụ nữ này kiếm được, được chứng minh bằng chính số liệu trong nghiên cứu của chúng tôi. Chúng tôi cũng xem xét một loạt các yếu tố có ảnh hưởng đến quyết định di cư, gồm cả những chuẩn mực làng xã và những lý do tại sao phụ nữ chứ không phải nam giới là người di cư. Cuối cùng, chúng tôi đi sâu tìm hiểu những tác động của di cư tuần hoàn tới gia đình của những người bán hàng rong và đặc biệt là tập trung vào các vai trò giới trong gia đình.

Cơ sở của bài viết này là những khảo sát và phỏng vấn đã được chúng tôi thực hiện kể từ năm 2000. Với sự hỗ trợ của các phiên dịch viên người Việt Nam, chúng tôi đã phỏng vấn hơn 1.700 phụ nữ bán hàng rong. Từ đó, chúng tôi đã tập hợp được thông tin về thu nhập, quá trình mang thai, sinh nở và chăm sóc con cái của họ mà chúng tôi sẽ giới thiệu dưới đây. Cách tiếp cận thứ hai để thu thập thông tin là tiến hành các phỏng vấn sâu. Bắt đầu từ năm 2003, chúng tôi đã phỏng vấn 30 người bán hàng rong để tìm hiểu câu chuyện cuộc đời của họ một cách rất chi tiết. Sau đó, chúng tôi thực hiện những cuộc phỏng vấn sâu 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 qua các năm.

Tương lai của nhiều hoạt động thuộc khu vực phi chính thức tại Hà Nội sẽ phụ thuộc một phần vào một số thay đổi nhất định đã diễn ra và nhanh đến mức nào. Trong thời gian tới, có vẻ như hành động của cả giới chức thành phố và khách hàng của những phụ nữ bán hàng rong sẽ tạo ra nhiều hiệu ứng quan trọng. Việc sử dụng triệt để vỉa hè và đường phố - một nét đặc trưng của Hà Nội - cho những hoạt động vừa mang tính hiện đại, vừa mang tính truyền thống diễn ra cùng một lúc đã khiến cả vỉa hè và lòng đường bị tắc nghẽn nghiêm trọng, đây là một trong những nguyên nhân của nhiều tai nạn giao thông hiện nay. Năm 2003, chính quyền thành phố Hà Nội đã lưu ý đến sự tồn tại của “hàng vạn người bán hàng rong và gia đình kinh doanh trên vỉa hè, yếu tố bị coi là góp phần gây nên tình trạng giao thông hỗn loạn vốn có của Hà Nội...”.⁽³⁾ Hậu quả là, các cấp chính quyền thành phố, trong từng giai đoạn, đã cố gắng kiểm soát việc sử dụng vỉa hè vào mục đích kinh doanh.⁽⁴⁾ Những nỗ lực này cho đến nay vẫn được tiếp tục nhân rộng, nhưng lại trở thành một trong những mối đe dọa ngày càng gia tăng đối với những người bán hàng trên vỉa hè thuộc khu vực phi chính thức. Trong một nghiên cứu khác, chúng tôi đã xem xét bản chất của mối đe dọa từ lực lượng công an đối với sinh kế của những người phụ nữ bán hàng rong và chúng tôi cũng đã phân tích sự thay đổi trong thái độ và hành vi của khách hàng đang ảnh hưởng như thế nào tới khả năng kiếm thêm thu nhập ở Hà Nội của những người bán hàng rong trên đường phố.⁽⁵⁾

Như vậy, còn có rất nhiều điều về di cư tuần hoàn của phụ nữ cần được tiếp tục làm rõ. Trong khuôn khổ của bài viết này, chúng tôi hy vọng đóng góp cho những vấn đề cần làm rõ đó thông qua việc xem xét quyết định di cư tuần hoàn của người phụ nữ để làm công việc bán hàng rong thuộc 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 trong quyết định di cư của 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 người vợ và tại sao họ di cư để kiếm tiền trong khi hầu hết những người chồng ở lại quê nhà. Chúng tôi cũng nghiên cứu sự cân bằng mà những người phụ nữ này phải cố gắng đạt được giữa công việc của một người di cư bán hàng rong và vai trò mang tính truyền thống hơn của họ là sinh nở và chăm sóc con cái. Cuối cùng, chúng tôi xem xét tác động và ảnh hưởng của quyết định di cư có thể có đối với vai trò giới truyền thống trong gia đình nông thôn.

Quyết định di cư

Tầm quan trọng của thu nhập kiếm được ở Hà Nội

Hầu hết 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 người phụ nữ trong nghiên cứu của chúng tôi cũng không phải là ngoại lệ. Nghèo khó là lý do cơ bản giải thích tại sao đa phần người bán hàng rong đã quyết định di cư tới Hà Nội. Rất nhiều gia đình đã mắc nợ trước khi bắt đầu tới Hà Nội, trong khi những người khác thấy rằng họ không thể chi trả cho những chi tiêu sinh hoạt ở quê nhà nếu không có ít nhất là một nguồn thu nhập ngoài nông nghiệp. Bên cạnh chi phí sinh hoạt hằng ngày, còn có một loạt các khoản chi tiêu khác cần được trang trải ở những thời điểm khác nhau trong năm, nhiều loại trong số đó cần được trả bằng những khoản tiền tương đối lớn. Diện tích đất canh tác của gia đình không đủ để họ có thể thanh toán hết những chi phí này nếu chỉ trông cậy vào sản xuất lương thực. Mặc dù chăn nuôi cũng là một hoạt động nông nghiệp quan trọng đối với nhiều gia đình, phần lớn những người được hỏi nói rằng chỉ riêng hoạt động này thì không đủ để đáp ứng nhu cầu tiền mặt của họ.

Trong phần này, chúng tôi tóm lược kết quả nghiên cứu trước đây của chúng tôi - nghiên cứu đã chỉ ra một cách chi tiết hơn tầm quan trọng của thu nhập từ khu vực phi chính thức đối với gia đình của những người bán hàng rong.⁽⁶⁾ Để làm được như vậy, chúng tôi sử dụng kết quả của các khảo sát đã thực hiện trong các năm 2002 và 2003 trên cơ sở đối sánh với nguồn số liệu quốc gia của Việt Nam. 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 của 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 hằng năm	Thu nhập gửi về nhà tính theo từng ngày trong năm
1999	191	10.500 VND (\$ 0.75)	2.005.500 VND (\$ 143)	5.500 VND (\$ 0.39)
2002	216	14.500 VND (\$ 0.95)	3.132.000 VND (\$ 205)	8.500 VND (\$ 0.56)

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 đã mô tả tại Bảng 1, chúng tôi ước tính thu nhập hằng năm của một người bán hàng rong năm 1999 là 2.005.500 VND (bằng 143\$ theo tỷ giá của năm 1999). Con số này có 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. Kết quả này có được bằng cách chia thu nhập hằng năm cho 365. Năm 1999, thu nhập từng ngày trong năm là 5.500 VND, hoặc chỉ nhỉnh hơn chút ít một nửa số tiền mà một người bán hàng rong kiếm được trong thời gian làm việc ở Hà Nội.⁽⁷⁾

Bảng 1 cũng cho thấy có sự gia tăng đáng kể về thu nhập của người bán hàng rong trong giai đoạn 1999 - 2002. Một phần của thu nhập tăng thêm 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%). Mặc dù vẫn còn ở mức thấp, tất cả các con số về thu nhập năm 2002 đã tăng nhanh hơn tỷ lệ lạm phát, điều này có nghĩa là thu nhập thực sự của gia đình người bán hàng rong năm 2002 đã cao hơn đáng kể so với thu nhập của chính họ năm 1999.

Một cách để minh họa tầm quan trọng của các mức thu nhập nêu tại Bảng 1 là xem xét những nguồn 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 hằng ngày là 2.100 Kcal cho một người, và *nghèo về 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 1998 và một cho năm 2002. Một gia đình có 4 người ở mức nghèo lương thực năm 1998 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 cơ bản. Tương tự, vào năm 2002, thêm thu nhập trung bình của người bán hàng rong vào một gia đình có bốn người ở mức nghèo về lương thực có thể cho phép tiêu thụ tăng lên 58%, đưa gia đình lên mức cao hơn mức nghèo về nhu cầu cơ bản là 14%.⁽⁸⁾

Những ví dụ nói trên cho thấy nguồn thu nhập từ việc bán hàng rong có thể giúp 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.⁽⁹⁾

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. Trong cả hai trường hợp, chúng tôi giả định rằng các gia đình nông thôn có bốn thành viên ở mức thu nhập hay tiêu dùng trung vị của từng ngũ phân vị dân số. Trường hợp thứ nhất giả định người phụ nữ không có nguồn thu nhập ngoài. Chúng tôi xem xét xem nguồn thu nhập từ bán hàng rong có thể thay đổi vị trí của các gia đình này như thế nào trong phân bố thu nhập (2002) hoặc tiêu dùng (1998). Trường hợp thứ hai thì ngược lại: Điều gì có thể xảy ra đối với những gia đình trung vị của các ngũ phân vị nếu họ mất đi nguồn thu nhập từ bán hàng rong? Trong cả hai trường hợp, chúng tôi đều sử dụng thu nhập trung bình từ Bảng 1 để bổ sung hoặc tách từ thu nhập trung vị (tiêu dùng). Bảng 2 cho thấy những gia đình này có thể gia tăng hoặc giảm sút đi như thế nào trong phân bố thu nhập và tiêu dùng: hai hàng đầu tiên tính theo mỗi năm trong bảng này cho thấy số ngũ phân vị mà các gia đình này có thể chuyển dịch vị trí. Dòng thứ ba tính theo mỗi năm chỉ ra tỷ lệ phần trăm của thay đổi về tiêu dùng trung vị như là kết quả của việc kiếm được hoặc mất đi thu nhập từ bán hàng rong.

Ngoại trừ trường hợp những gia đình giàu nhất, việc bổ sung thêm thu nhập từ bán hàng rong đã chuyển dịch vị trí của các gia đình trung vị lên nhóm ngũ

phân vị kể trên. Mất đi thu nhập này lại đẩy các gia đình xuống nhóm ngũ phân vị dưới. Việc xem xét dòng thứ ba tính theo mỗi năm cho thấy, thu nhập từ bán hàng rong rõ ràng là quan trọng đối với các gia đình, ngoại trừ trường hợp các gia đình thuộc nhóm giàu nhất: thu nhập từ bán hàng rong tạo ra những thay đổi trong các khoản trung vị xê dịch từ 15 - 17% tới 42 - 54%.

Bảng 2. Thay đổi mức sống đối với hội gia đình nông thôn có 4 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
1999					
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 phân vị trung bình (+/-)	42%	27%	21%	15%	7%
2002					
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 phân vị trung bình (+/-)	54%	33%	24%	17%	8%

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

Thông tin từ Bảng 2 đặt ra giả định rằng gia đình của 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 4 người 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 tất cả các gia đình, một cách tuyệt đối hay tương đối, ngoại trừ đối với những hộ giàu nhất. Cũng như vậy, nếu người bán hàng rong buộc phải từ bỏ

công việc này, việc mất thu nhập sẽ gây ra nhiều khó khăn, đặc biệt là đối với những gia đình thuộc nhóm 50% có thu nhập thấp hơn.

Từ các điều tra của chúng tôi trong các năm 2006 và 2008, chúng tôi biết rằng thu nhập hằng 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, trên thực tế có vẻ như thu nhập của người bán hàng rong cũng đã tăng.⁽¹⁰⁾ Trong khi sự tăng lên về thu nhập thực tế rõ ràng là tích cực, việc nguồn thu nhập tiền mặt này tăng đồng nghĩa với việc nguồn thu nhập 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?

Khi hỏi những người bán hàng rong lý do họ quyết định tới Hà Nội làm việc thay vì làm một công việc ở gần nhà hơn, phần lớn họ 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 cứ 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 có sống ở những khu vực như vậy, họ cũng không có đủ 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 cho phụ nữ. Ví dụ năm 2003, 80% số người di cư tuần hoàn bán hàng rong nói rằng họ thậm chí còn chưa bao giờ tìm kiếm một việc làm gần làng của mình, và 60% trong số người này nói rằng đơn giản là vì không có công việc nào ngoài nông nghiệp để tìm cả.

Một dạng cơ hội nghề nghiệp ngay tại địa phương cho phụ nữ khá phổ biến 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 người 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 tại những điểm cố định ở chợ quê. Dù bằng cách nào thì khối lượng hàng hoá bán ra cũng như phần lời lãi họ thu về đều rất thấp và số tiền có thể kiếm được ở quê 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 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 đi ra 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 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.

Quyết định trở thành người bán hàng rong chịu ảnh hưởng của những chuẩn mực làng xã và mạng lưới xã hội - một phần quan trọng của đời sống nông thôn. Chuẩn mực chi phối di cư nội địa ở nhiều làng trong toàn khu vực là việc một người phụ nữ hiếm khi được phép rời làng để đến Hà Nội một mình, cũng như khi không biết trước sẽ ở đâu và sẽ làm việc gì. Thay vào đó, nếu cô ta đến Hà Nội thì sẽ 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 cho 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.

Trong văn hoá làng xã ở vùng châu thổ sông Hồng và các vùng xung quanh, mọi người thường làm theo những người khác ở làng của họ. Vì thế, hiếm khi tìm được chỉ một nhóm phụ nữ từ một xóm 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?

Chỉ riêng nhu cầu thu nhập không thể giải thích cho bản chất giới của việc di cư trong nội bộ gia đình của phần lớn những phụ nữ bán hàng rong. Một khi quyết định để một người phụ nữ di cư được đưa ra, thì điều đó thường có nghĩa là chồng của cô ta sẽ ở lại quê nhà và không di cư. Có một số những lý do giải thích tại sao phụ nữ, chứ không phải chồng của họ, là người di cư.

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, 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. Họ thấy đó là một phần của hệ chuẩn mực làng xã mà theo đó, đàn ông làm những gì mà những người đàn ông khác ở làng làm và phụ nữ làm những gì mà những người phụ nữ khác ở làng làm. Nhiều người đã nói với chúng tôi rằng ngay cả khi họ muốn thôi 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, 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 số những phụ nữ được phỏng vấn năm 2006 và 2008, 15% có chồng cũng di cư, nhưng 20% số người này 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 làm gạch ở những lò gạch gần đó, bốc dỡ hàng hoá được vận chuyển bằng tàu thuyền ở nhiều cảng sông trải khắp miền châu thổ sông Hồng, hay làm nghề xây dựng. Bằng cách làm những việc tại làng hoặc gần làng, họ thường về nhà buổi trưa để chăm sóc con cái. Ngoài ra, vì những loại việc này thường dừng lại một vài tuần trong mùa trồng cấy 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 là điểm thuận lợi đối với nhiều phụ nữ trong việc có thể kiếm tiền hằng 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 việc 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 gia đình có việc khẩn, 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 hằng 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 có 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 khác để giải thích tại sao nam giới ở nhà là quan niệm cho rằng phụ nữ có thể kiếm 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 hằng ngày ít hơn số tiền phụ nữ có thể kiếm được bằng nghề bán hàng rong. Tuy nhiên, trong đa số trường hợp, những người bán hàng rong cho rằng, vì khi nam giới di cư, họ sẽ tiêu tiền cho bản thân nhiều hơn là tiết kiệm cho gia đình. Họ nói rằng phụ nữ quan tâm nhiều hơn đến con cái và đến việc để dành tiền so với người chồng.⁽¹¹⁾

Số liệu của chúng tôi cho thấy người bán hàng rong để dành hầu hết số tiền kiếm được khi ở Hà Nội và khoản tiền ít ỏi mà họ chi tiêu cho bản thân khi ở thành phố không cho phép họ sống một cách thoải mái ở đây.

Mặc dù có vẻ đây là những lý do hợp lý cho phụ nữ di cư chứ không phải là chồng của họ, thì việc ở xa nhà và xa gia đình hàng tuần liền đã đặt một gánh nặng lên đôi vai của những người phụ nữ bán hàng rong. Trong các phỏng vấn của chúng tôi tiến hành với họ, họ thường nói đến chuyện họ nhớ con như thế nào khi ở Hà Nội. Khi chúng tôi hỏi vào năm 2006 rằng ai, họ hay chồng họ, nên ở lại quê nhà để chăm sóc con cái tốt hơn, 85% số người trả lời đã cho biết là họ ở nhà thì tốt hơn. Nếu họ cảm thấy cần thiết phải đến Hà Nội làm việc, thì rõ ràng là họ vẫn mong được ở nhà với gia đình của mình.⁽¹²⁾

Di cư và mang thai sinh nở

Quyết định của người phụ nữ di cư ra Hà Nội để bán hàng rong bị cản trở bởi vai trò tái sản xuất trong gia đình với tư cách là người mang thai và sinh nở. Có ba hình thức di cư đặc thù liên quan đến việc khi nào người phụ nữ quyết định trở thành người bán hàng rong. Thứ nhất là di cư trước khi có con. Thứ hai là di cư giữa những lần mang thai và sinh con. Thứ ba là đợi sau khi ngừng sinh con mới di cư.

Phần lớn những người bán hàng rong di cư tuần hoàn thuộc nhóm thứ ba và không di cư cho đến khi ngừng sinh nở. Tuy nhiên, có một số dấu hiệu cho thấy hình thức này có thể thay đổi vì giờ đây có càng nhiều phụ nữ bắt đầu di cư sớm hơn. Điều này có thể thấy ở Bảng 3 - bảng cho biết số liệu từ 586 người bán hàng rong được phỏng vấn năm 2000 và 2003 và số liệu từ 411 người được phỏng vấn năm 2006 và 2008. Bảng này cho thấy một sự sụt giảm trong tỷ lệ tổng thể của những phụ nữ bắt đầu di cư sau khi có con một thời gian và sự tăng lên đáng kể của tỷ lệ những phụ nữ di cư trước khi bắt đầu có con. Những phụ nữ đợi đến sau khi sinh đứa con bé nhất giảm từ 62,2% trong giai đoạn 2000-2003 xuống còn 57,7% trong giai đoạn 2006 - 2008. Tỷ lệ phụ nữ bắt đầu di cư trong khi đang có con cũng giảm trong giai đoạn 2006 - 2008, từ 18,4% xuống 13,9%. Trong cùng giai đoạn này, tỷ lệ phụ nữ nói họ bắt đầu di cư khi chưa có con tăng từ 19,4% lên 28,5%.

Bảng 3. Thời điểm người bán hàng rong bắt đầu di cư

Năm	Trước khi sinh con đầu lòng	Giữa những lần sinh con	Sau khi sinh con bé nhất
2000-2003	19,4%	18,4%	62,2%
2006-2008	28,5%	13,9%	57,7%

Trong khi phần lớn phụ nữ đợi đến sau khi sinh ít nhất một đứa con, những con số ở Bảng 3 cho thấy nhu cầu có một nguồn thu nhập bên ngoài ngày càng trở nên cấp thiết đối với các gia đình nông thôn so với trước đây. Thêm vào đó, chúng tôi cũng nhận thấy trong số liệu thu được tại các năm 2006 và 2008, những phụ nữ đang làm việc ở Hà Nội khi có thai vẫn tiếp tục làm việc cho đến tháng mang thai trung bình là tháng thứ 4. Chỉ có 16% dừng làm việc ngay và 23% tiếp tục làm việc cho đến tháng mang thai cuối cùng.⁽¹³⁾

Không có một kiểu mẫu duy nhất cho việc khi nào thì phụ nữ bắt đầu làm việc hoặc bắt đầu làm việc trở lại ở Hà Nội sau khi sinh con. Đối với những người đợi sinh xong đứa con bé nhất mới quyết định di cư, tuổi trung vị của đứa con nhỏ nhất khi họ bắt đầu ra Hà Nội là 3.⁽¹⁴⁾ Ở tuổi này, đứa trẻ đã đủ lớn để có thể đi nhà trẻ. Những phụ nữ đợi lâu hơn trước khi quyết định di cư thì thường đợi đến khi đứa trẻ đủ tuổi để đi học tiểu học. Hơn 2/3 số người bán hàng rong chưa từng làm việc ở Hà Nội đã bắt đầu tới Hà Nội khi đứa con bé nhất của họ học lớp 1. Tuy nhiên, 19% phụ nữ bắt đầu di cư khi con họ được một tuổi rưỡi. Ở những phụ nữ mang thai khi đã bắt đầu làm việc ở Hà Nội, cách thức họ quay trở lại với công việc rõ ràng hơn. Những phụ nữ này không có khuynh hướng đợi con đủ tuổi đến trường mới trở lại làm việc, mà họ làm việc lại ngay khi ngừng cho con bú. Hơn 75% phụ nữ thuộc nhóm này nói rằng họ phải trở lại Hà Nội trong khoảng thời gian một năm rưỡi kể từ khi sinh con, và gần như tất cả (98%) cho biết họ đã phải quay trở lại Hà Nội làm việc trước khi đứa bé đủ tuổi đi nhà trẻ.

Rất dễ để nghĩ rằng những phụ nữ bắt đầu làm việc ở Hà Nội (thường là vài tuần một lần) ngay khi thôi cho con bú thực sự cần số tiền kiếm được từ công việc này, và đối với đa số họ, điều này hoàn toàn đúng. Khi một phụ nữ trở lại làng trước khi sinh con 5 tháng và không làm việc lại cho đến khi đứa trẻ được 18 tháng, cô ta sẽ không có nguồn thu nhập từ bán hàng rong trong vòng 2 năm. Trong khi đây có thể là khoảng thời gian dài không có nguồn thu nhập của người phụ nữ, thì đa số người bán hàng rong cho biết mỗi làng có các chuẩn mực rất chặt chẽ về thời điểm thích hợp cho người phụ nữ để con ở lại nhà để ra Hà Nội làm việc. Họ cũng nói rằng họ rất ngại vi phạm những chuẩn mực này cho dù họ có cần tiền đến thế nào chăng nữa. Ở một số làng, việc để đứa trẻ ở nhà sau khi cai sữa xong hoặc khi đứa trẻ được 2 hay 3 tuổi là chấp nhận được. Trong khi đó thì ở những làng khác, thông lệ lại là phụ nữ ở nhà ít nhất là đến khi đứa trẻ đi nhà trẻ hoặc phổ biến hơn là đến khi đứa trẻ đi học tiểu học. Việc ngày càng nhiều phụ nữ đi bán hàng rong khi chưa sinh đứa con nào và việc những phụ nữ đã làm việc ở Hà Nội khi có thai thường có khuynh hướng trở lại làm việc sau khi thôi cho con bú gợi mở rằng những chuẩn mực nói trên hiện đang chịu nhiều thách thức do chi phí sinh hoạt ở khu vực nông thôn tăng lên.

Di cư, nuôi con và việc nhà

Bất kể khi nào người phụ nữ bắt đầu hay quay trở lại bán hàng sau khi sinh con, cô ta cũng luôn phải đối mặt với câu hỏi ai sẽ chăm sóc con cái và đảm nhiệm những công việc liên quan đến sản xuất của gia đình khi cô ta vắng nhà. Đối với những gia đình chỉ có người vợ di cư, phần lớn trách nhiệm chăm sóc con cái lúc này sẽ thuộc về người chồng. Với những gia đình có người chồng cũng di cư, việc chăm sóc con cái rõ ràng là phải giao phó cho một ai đó.

Thực tế là có rất ít lựa chọn cho những gia đình mà cả vợ và chồng đều di cư. Hiếm khi một phụ nữ có thể giao phó việc chăm sóc con cái của mình trong những khoảng thời gian kéo dài cho ai đó không phải là họ hàng, và ngay cả trong hệ thống họ hàng thân tộc, việc này thường do bố mẹ của người chồng đảm nhiệm. Điều này xảy ra ngay cả với những phụ nữ lấy chồng cùng làng và những người sống không xa nhà bố mẹ đẻ là mấy. Họ có thể gặp bố mẹ đẻ hằng ngày, nhưng hiếm khi họ nghĩ đến việc nhờ bố mẹ trông con khi ở Hà Nội. Trong những trường hợp người phụ nữ có thể nhờ bố mẹ đẻ giúp đỡ, gần như chắc chắn là bởi vì cô ta không có người anh em trai nào cũng có con cần được trông nom. Cuối cùng, giải pháp có vẻ thực tế nhất đối với người bán hàng rong có chồng cũng di cư cùng thời điểm là để cho bọn trẻ tự chăm sóc bản thân. Mặc dù không phải là lựa chọn đối với những phụ nữ có con quá nhỏ, giải pháp này không phải là không được dùng đến ở những gia đình có con lớn hơn.⁽¹⁵⁾

Một phần vì những lý do kể trên mà ở đa số gia đình người bán hàng rong, phụ nữ là người duy nhất di cư để tìm việc. Trong số 62 người (từ 410 người được hỏi) có chồng cũng di cư được phỏng vấn năm 2006 và 2008, chỉ có 10 người cho biết chồng của họ không bao giờ vắng nhà vào cùng thời gian. Ở 52 gia đình còn lại, người vợ và chồng cùng vắng nhà cùng thời điểm ít nhất là một vài lần. Tuổi trung vị của đứa con bé nhất của nhóm gia đình này là 6, và chỉ có một gia đình không có trẻ con ở tuổi đi học ở nhà. Ở đa số các trường hợp, trẻ con được ông bà nội trông nom khi cả bố và mẹ đi vắng. Trong số 17 gia đình không nhờ được bố mẹ của người chồng, có 11 gia đình để bọn trẻ phải tự lo cho bản thân, trong khi ở 6 gia đình còn lại, chúng được bố mẹ của người vợ và/hoặc một thành viên khác của gia đình chăm nom.

Năm 2008, chúng tôi hỏi người bán hàng rong những câu hỏi riêng về những việc nhà và nuôi con do chồng họ làm. Chúng tôi cũng hỏi còn có ai khác từng làm việc trong những loại việc này không. Kết quả được trình bày ở Bảng 4, bao gồm trả lời của 140 người bán hàng rong có chồng không di cư, hoặc không bao giờ di cư cùng thời điểm với vợ.

Bảng 4. Các công việc được làm khi người bán hàng rong ở Hà Nội

	Chồng	Bố mẹ chồng	Con	Người khác
Ít nhất làm một vài việc	90%	39%	75%	9%
Trông coi con cái - ban ngày	72%	34%	19%	3%
Trông coi con cái - buổi tối	73%	27%	20%	1%
Kiểm tra việc học bài	56%	12%	38%	3%
Nấu ăn	61%	27%	45%	1%
Rửa bát	30%	17%	63%	1%
Đi chợ	56%	23%	36%	5%
Quét dọn nhà cửa	43%	21%	55%	1%
Giặt quần áo	50%	19%	51%	2%

140 gia đình có con 18 tuổi hoặc ít hơn: 2008.

Bảng 4 cũng cho biết tỷ lệ của các gia đình có chồng, bố mẹ chồng, con và người khác tham gia vào ít nhất một trong những công việc được liệt kê. Một điều nổi bật ở đó là mặc dù có 90% người bán hàng rong nói rằng chồng của họ ít nhiều có tham gia làm một vài việc liên quan đến việc nhà và nuôi con, thì số người có chồng từng làm một việc cụ thể bất kỳ trong số những đầu việc được liệt kê, hoặc một mình hoặc có người khác giúp, lại ít hơn rất nhiều. Việc được người chồng tham gia làm nhiều nhất là trông nom con cái vào ban ngày khi chúng không ở trường (72%) và buổi tối (73%). Phần lớn các việc nhà khác có tỷ lệ nam giới tham gia thấp hơn nhiều.

Điều này có nghĩa là, như Bảng 4 chỉ ra, người chồng, khi vợ họ không có mặt ở nhà, hay nhận được sự giúp đỡ, thường là từ bố mẹ hoặc con cái. Có tổng số 34% gia đình mà người chồng nhờ được bố mẹ mình giúp, chủ yếu là trong việc trông nom con cái vào ban ngày (34%); nấu ăn và trông con sau bữa tối (27% số gia đình trong từng trường hợp). Con cái tham gia giúp đỡ ở khoảng 75% số gia đình. Việc trẻ con tham gia nhiều nhất là rửa bát (63%) và dọn nhà (55%) - hai hoạt động người chồng ít tham gia làm nhất.

Một cách khác để nhìn vào sự giúp đỡ mà người chồng nhận được khi nuôi con và làm việc nhà khi vợ ở Hà Nội được trình bày tại Bảng 5. Bảng này cho biết có bao nhiêu người chồng tự làm từng công việc, bao nhiêu người chia sẻ trách nhiệm làm việc đó với người khác, và bao nhiêu người hoàn toàn không làm.

Bảng 5. Công việc người chồng làm khi vợ đi bán hàng rong ở Hà Nội

	Làm một mình	Làm với người khác	Không làm
Trông coi con cái - ban ngày	49%	23%	28%
Trông coi con cái - buổi tối	53%	20%	27%
Kiểm tra việc học bài	48%	9%	44%
Nấu ăn	30%	31%	39%
Rửa bát	19%	11%	70%
Đi chợ	38%	18%	44%
Quét dọn nhà cửa	25%	18%	57%
Giặt quần áo	31%	19%	50%

40 gia đình có con 18 tuổi hoặc ít hơn: 2008.

Bảng 5 cho biết hai điều. Thứ nhất, khi người chồng làm một công việc bất kỳ nào, anh ta thường có xu hướng tự làm hơn là nhận sự giúp đỡ từ những người khác cùng làm với anh ta. Tuy vậy, nấu cơm là một ngoại lệ. Ở đây số nam giới tự nấu cơm (30%) xấp xỉ với số người có người khác giúp (31%). Với những công việc còn lại, số nam giới tự làm từng việc cụ thể cao hơn số người làm việc đó với những người khác.

Điều thứ hai và có lẽ là quan trọng hơn được biết từ Bảng 5 là, bất cứ công việc nào phải được làm khi người vợ ở Hà Nội thường không phải là do người chồng làm. Với những việc ngoài trông con vào ban ngày và ban đêm, điều này xảy ra ở ít nhất 39% gia đình người bán hàng rong (với việc nấu cơm), và nhiều nhất là 70% (với việc rửa bát). Chúng tôi có thể kết luận từ đây là những việc nhà mà người chồng thường được giúp đỡ trong khi vợ ở Hà Nội giúp anh ta hoàn toàn không phải làm hơn là tìm kiếm người tham gia cùng làm.

Kết luận cuối cùng này được củng cố bằng thực tế (như đã nói ở trên) là những người chồng thực hiện ít nhất một trong những việc nhà này ở hầu như 90% gia đình người bán hàng rong. Họ làm ít nhất 2 việc ở 81% gia đình, 3 việc ở 72% gia đình và 4 việc hoặc nhiều hơn ở 59% gia đình. Vì thế, sự giúp đỡ mà người chồng nhận được khi vợ đi vắng thường có nghĩa là anh ta không phải làm một số việc nhà và việc liên quan đến nuôi con, nhưng hiếm khi có nghĩa là anh ta không phải làm bất cứ việc gì. Kết quả là, vai trò giới truyền thống có vẻ như bị đảo ngược phần nào chứ không hoàn toàn ở phần lớn gia đình người bán hàng rong và nhiều việc mà người vợ thường phải làm không được tự động chuyển cho người khác khi họ ở Hà Nội. Chúng tôi sẽ quay lại vấn đề này ở phần sau.

Sự giúp đỡ mà người chồng nhận được khi vợ đi vắng đặc biệt quan trọng đối với những việc đồng áng mà anh ta phải đảm nhiệm khi anh ta chỉ làm nghề nông, cũng như đối với khả năng cho phép anh ta rời nhà để làm việc trong trường hợp anh ta có nghề phụ ngoài nghề nông. Vì người bán hàng rong thường vắng nhà trong những khoảng thời gian dài giữa mùa trồng cấy và thu hoạch, rất nhiều việc đồng áng đổ lên vai người chồng, và vì thế, anh ta có thể cần ai đó giúp đỡ việc nhà vào ban ngày. Tương tự, nếu có công việc phụ bên ngoài thì anh ta cần dựa vào ai đó có thể nấu cơm trưa, cơm tối và làm những việc nhà khác khi anh ta đi làm việc.

Những đóng góp của con cái đối với kinh tế tổng thể của gia đình bằng cách giúp bố làm những việc nhà khác nhau là điều cần được nhấn mạnh.¹⁶ Không phải là không phổ biến trường hợp trẻ con biết nấu cơm khi chúng mới 7 hoặc 8 tuổi và có thể nấu toàn bộ bữa ăn khi lớn hơn chút ít. Ngoài ra, chúng thường được sai làm những việc không nêu tại Bảng 4 và Bảng 5, như chăn trâu, bò, vịt hay thả gà. Trong khi người chồng thường làm hầu hết những việc liên quan đến nuôi lợn, trẻ con đi lấy rau hoặc nấu cám cho lợn ăn hằng ngày. Nhiều phụ nữ cho chúng tôi biết có lẽ sẽ rất khó khăn với họ để tiếp tục bán hàng rong và khó khăn với chồng của họ để tiếp tục làm nghề nông nếu không có sự đóng góp của con cái trong những công việc này.

Di cư và vai trò giới

Chúng tôi tin rằng quyết định để người phụ nữ di cư đi bán hàng rong và để người chồng ở nhà xảy ra ở hầu như ở tất cả các gia đình. Nhiều lý do cho việc người vợ đi ra Hà Nội và người chồng ở nhà đã được thoả thuận và thống nhất giữa hai vợ chồng. Điều này có được sau khi làm rõ ai sẽ là người làm các công việc nhà và nuôi dạy con cái (những việc thường do người vợ đảm nhiệm) khi người vợ đi vắng.⁽¹⁷⁾ Ở phần lớn các gia đình, sự đồng thuận này cũng chỉ đạt được sau khi hai vợ chồng nhất trí rằng người chồng sẽ đảm nhiệm một vài việc, chứ không phải tất cả những việc nhà này. Nói cách khác, khi một người bán hàng rong làm việc ở Hà Nội, có một sự đảo ngược phần nào về vai trò giới trong gia đình của cô ta. Câu hỏi mà chúng tôi đặt ra bây giờ là: Phải chăng sự đảo ngược này chỉ là tạm thời? Liệu di cư tuần hoàn có góp phần tạo ra một sự thay đổi lâu dài của vai trò giới truyền thống trong nội bộ gia đình của người bán hàng rong hay không?

Vì di cư tuần hoàn, theo định nghĩa, là việc người bán hàng rong đi và về giữa Hà Nội và làng quê một vài dịp trong suốt cả năm, một cách để nhìn nhận vấn đề này là xem điều gì xảy ra khi họ trở lại làng. Điều này có thể thấy ở Bảng 6 - bảng cho biết các câu trả lời thu được trong năm 2008 từ cùng những phụ nữ đã trả lời trong Bảng 4 và Bảng 5 ở trên và vì thế, có thể so sánh trực tiếp với những bảng này.

Bảng 6. Những công việc được làm khi người bán hàng rong trở về nhà

	Người chồng			Người vợ		
	Làm một mình	Làm với người khác	Không làm	Làm một mình	Làm với người khác	Không làm
Trông coi con cái - ban ngày	2%	36%	62%	43%	38%	19%
Trông coi con cái - buổi tối	5%	36%	59%	41%	39%	20%
Kiểm tra việc học bài	12%	25%	63%	29%	27%	44%
Nấu ăn	2%	20%	78%	63%	29%	8%
Rửa bát	1%	9%	91%	50%	22%	28%
Đi chợ	2%	10%	88%	74%	17%	9%
Quét dọn nhà cửa	2%	10%	88%	60%	23%	17%
Giặt quần áo	1%	14%	85%	60%	26%	14%

140 gia đình có con 18 tuổi hoặc ít hơn: 2008.

Bảng 6 cho thấy một sự sụt giảm đáng kể trong tỷ lệ các gia đình có người chồng tham gia giúp đỡ khi người vợ trở về nhà. Tỷ lệ gia đình có người chồng không chăm sóc con cái và kiểm tra việc học bài là 60%. Với những việc khác, tỷ lệ này còn cao hơn, từ 78% đàn ông không giúp nấu cơm tới 91% không rửa bát.

Việc người chồng đóng góp ít đi vào việc nhà và nuôi con được thể hiện rõ nhất ở chỗ có bao nhiêu người trong số họ tiếp tục tự làm bất cứ việc nhà nào khi người vợ trở về.⁽¹⁸⁾

Bảng 6 cũng cho thấy khi người phụ nữ ở nhà, gánh nặng của việc nhà rơi lên vai họ nhiều nhất. Nấu cơm, rửa bát, đi chợ, quét dọn nhà cửa và giặt giũ là những công việc mà 50% số phụ nữ được hỏi nói là họ tự làm một mình. Chăm sóc con cái và kiểm tra việc học bài của chúng là những việc họ ít làm một mình, nhưng sự đóng góp tổng thể của họ vào những việc này vẫn cao.

Phần lớn sự giúp đỡ người bán hàng rong có được khi chăm sóc con cái và kiểm tra việc học của chúng đến từ người chồng. Tuy nhiên, với những công việc khác, cô ta thường nhận được sự giúp đỡ từ con cái hoặc bố mẹ chồng hơn là từ chồng của họ. Hơn thế, khi một người bán hàng rong không làm những việc đó, thường sẽ là con cái, hoặc trong nhiều trường hợp, bố mẹ chồng là người sẽ làm hơn là người chồng của cô ta.

Một minh chứng khác của việc chăm sóc con cái và các việc nhà khác lại rơi vào người phụ nữ nặng nề như thế nào là tổng số các đầu công việc mà họ làm. Có lẽ không đáng ngạc nhiên khi hầu như tất cả người bán hàng rong (99%) nói họ

thực hiện ít nhất một trong những công việc được liệt kê ở Bảng 6 khi họ ở nhà. 90% làm 4 đầu việc hoặc nhiều hơn, và 71% nói họ thực hiện ít nhất 6 trong 8 đầu việc được liệt kê. Ngược lại, 40% người chồng không làm bất cứ việc gì. Chỉ có 16% đảm nhiệm 4 đầu việc hoặc nhiều hơn, trong khi số người làm 6 đầu việc hoặc nhiều hơn chỉ có 6%.

Vì thế, rõ ràng là một sự đảo ngược vai trò giới nào đó diễn ra khi người bán hàng rong ở Hà Nội chỉ mang tính tạm thời và trách nhiệm chăm sóc con cái và làm việc nhà quay trở lại với họ khi họ trở về làng. Số người chồng làm bất cứ một việc gì trong các việc đó là không đáng kể, và ngoài những việc liên quan đến trông nom con cái, sự đóng góp của người chồng trong việc nhà ít hơn sự đóng góp của con cái và bố mẹ của người chồng.

Kết luận

Bài viết này là một đóng góp vào số lượng những nghiên cứu đang tăng lên về di cư tuần hoàn của phụ nữ 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 ở 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 mà 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 đến từ cùng một làng hay cùng một xã.

Chúng tôi bổ sung vào những hiểu biết về di cư tuần hoàn thông tin 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 tác động đến 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 họ ở nhà.

Quyết định trở thành người di cư tuần hoàn bị chi phối bởi một tập hợp các yếu tố, từ cần thêm thu nhập cho tới tuổi của con cái. Tuy nhiên, điều rõ ràng là những gia đình của người di cư tuần hoàn mà chúng tôi đã nghiên cứu có xu hướng duy trì đời sống người dân nông thôn và nông dân. Cũng 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. Tuy nhiên, điều này không ám chỉ rằng những vai trò giới bị đảo ngược. 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 mà các cấp chính quyền của thành phố Hà Nội đã cố gắng ngăn chặn hoạt động của người bán hàng rong và chấm dứt nạn tắc nghẽn và tai nạn giao thông do việc chiếm dụng lòng đường và vỉa hè.⁽¹⁹⁾ 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 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 xoá sổ nghề này. Những chính sách này cũng nhằm mục đích làm cho Hà Nội xanh, sạch và hiện đại hơn.⁽²⁰⁾ Kể từ thời điểm bài nghiên cứu này được viết, vẫn còn chưa rõ liệu những biện pháp của lực lượng công an gần đây, cũng giống như những nỗ lực “dọn sạch” đường phố trước đây, có thành công 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). Tuy nhiên, do tầm quan trọng của thu nhập từ bán hàng rong đối với gia đình của họ và mong ước duy trì gốc rễ ở nông thôn của họ, những nỗ lực của chính quyền thành phố Hà Nội trong việc giảm bớt khả năng thu nhập từ việc bán hàng rong trong tương lai tới đây có thể có những ảnh hưởng sâu sắc tới những gia đình này.

CHÚ THÍCH

- (1) 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% trong số những người bán hàng rong là người di cư tuần hoàn, 38% di cư hằng 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 25km và họ ở lại thành phố trong khoảng thời gian từ vài ngày cho đến vài tháng.
- (2) Độc giả quan tâm có thể đọc Jensen, Peppard và Vũ, bản thảo đang trong quá trình hoàn thiện.
- (3) Vietnam News, 15/7/2003: 3.
- (4) Koh, 2006: chương 4.
- (5) Xem Jensen và Peppard, 2007.
- (6) Jensen và Peppard, 2003.
- (7) 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.

- (8) 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.
- (9) 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). Gióng 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.
- (10) 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 hằng 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.
- (11) 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).
- (12) Đây là một điểm bản thân nó đã là đáng kể, song nó còn quan trọng vì niềm tin phổ biến của người dân Hà Nội cho rằng người bán hàng rong tới thành phố vì họ chẳng có gì để làm tốt hơn ở quê nhà. Ví dụ, xem Jensen và Peppard, 2007.
- (13) Tuy nhiên, việc một người bán hàng rong có thể ngừng làm việc ở Hà Nội vào một lúc nào đó sau khi mang thai không nhất thiết có nghĩa là cô ta ở nhà để nghỉ ngơi. Một nghiên cứu gần đây về vai trò của phụ nữ nông thôn ở đồng bằng sông Hồng cho thấy hơn 67% phụ nữ tiếp tục làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp cho đến khi họ sinh con, và 80% tiếp tục gánh nặng (Hoàng, 2002: 176).
- (14) Tương đương với 4 tuổi theo cách tính của Việt Nam.
- (15) Chẳng hạn, trong năm 2006, 5% trong số những người bán hàng rong có con sống ở nhà nói rằng, về cơ bản, con họ tự chăm sóc bản thân khi họ đi vắng. Tỷ lệ này cao hơn tỷ lệ 3% những người cho biết là cha mẹ đẻ của họ, chứ không phải là cha mẹ chồng, gánh vác trách nhiệm này.
- (16) Vì Bảng 4 cho thấy nhiều gia đình có con rất bé (27% gia đình có con dưới 7 tuổi), chúng tôi e ngại rằng tầm quan trọng của những đứa con có thể không được đánh giá đầy đủ.
- (17) Điều cần lưu ý là chúng tôi không đơn giản giả định rằng những nghĩa vụ chúng tôi nói tới là truyền thống thuộc về phụ nữ: có các minh chứng mạnh mẽ cho việc những công việc được chúng tôi thảo luận ở phần này, trên thực tế là thường do phụ nữ làm. Ví dụ xem Knodel và nnk., 2004.

- (18) Điều này gợi ý rằng, ngoài những việc liên quan đến trông nom con cái, lý do duy nhất khiến họ thực hiện những công việc đó khi vợ đi vắng là bởi vì không có ai khác thay thế ở nhà để làm.
- (19) Koh, 2006: chương 4.
- (20) Ví dụ xem Cohen, 2003 và Ngân hàng thế giới, 2004: 32.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cohen, Margot, "Neat Streets," *Far Eastern Economic Review*, 166(21), 2003, 38.
- [2] De Brauw, Alan and Tomoko Harigaya, "Seasonal Migration and Improving Living Standards in Vietnam," *American Journal of Agricultural Economics*, 89(2), 2007, 430-447.
- [3] General Statistical Office, *Results of the Survey on Households Living Standards 2002*, Hanoi, Statistical Publishing House, 2004.
- [4] General Statistical Office, *Viet Nam Living Standards Survey, 1997 - 1998*, Hanoi, Statistical Publishing House, 2000.
- [5] General Statistical Office web site:
http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=472&idmid=3&ItemID=7656
- [6] Hoàng Thịnh Bá, *Vai trò của người phụ nữ nông thôn trong công nghiệp hoá nông nghiệp nông thôn (Nghiên cứu khu vực đồng bằng sông Hồng)*, Hà Nội, NXB Chính trị Quốc gia, 2002.
- [7] Jensen, Rolf and Donald M. Peppard Jr., "A Case Study of Roving Street Vendors," *Journal of Asian and African Studies*, 38(1), 2003, 71 - 84.
- [8] Jensen, Rolf and Donald M. Peppard Jr., "Food-Buying Habits in Hanoi," *Sojourn*, 22(2), 2007, 230-254.
- [9] Jensen, Rolf, Donald M. Peppard Jr. and Vũ Thị Minh Thắng, *Women on the Move: Circular Migration and Roving Street Vendors in Hanoi's Informal Sector*, bản thảo đang trong quá trình hoàn thiện.
- [10] Knodel, John, Vu Manh Loi, Rukmalie Jayakody, and Vu Tuan Huy, *Gender Roles in the Family: Change and Stability in Vietnam*, Report No. 04-559, Ann Arbor, MI: Population Studies Center at the Institute for Social Research, University of Michigan, 2004.

-
- [11] Koh, David Wee Hock, *Wards of Hanoi*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 2006.
- [12] Luong, Hy V., "Gender Relations: Ideologies, Kinship Practices, and Political Economy," in Hy V. Luong, ed., *Postwar Vietnam: Dynamics of a Transforming Society*, Lanham, Maryland: Rowman and Littlefield, 2003, 201-223.
- [13] Viet Nam News, "Ha Noi to clear its footpaths of traders," July 15, 2003, 3.
- [14] World Bank, *Vietnam Development Report 2004: Poverty*, Hanoi, 2003.