

3. 伝統的社会から離脱しない労働力：ベトナム、ナムディン省の工業区にみられる“*sáng đi tối về*”（自宅通勤）型労働の形成

桜井由躬雄

Lực lượng lao động không ly khai xã hội truyền thống: Hình thành kiểu lao động “*sáng đi tối về*” tại Khu Công nghiệp trong tỉnh Nam Định, Việt Nam

GS.TS. SAKURAI Yumio

1. Xã hội cộng sinh

Sự “KONJU”³: dự án này có chủ đề tạo ra chiến lược chuyển từ xã hội “KONJU” sang xã hội cộng sinh tại Đông Nam Á. Sự “KONJU” là hình thái xã hội khi hai nhóm trở lên cùng tham gia một việc đời chung. Từng nhóm có quan điểm về giá trị và cơ cấu xã hội khác nhau. Nhưng nói chung là sự “KONJU” không phải là tình hình mất trật tự. Giống như trong thế giới sinh vật thì mỗi loài sinh vật có một nơi sống ở, trong xã hội nhân loại thì xã hội phức hợp, trong xã hội “KONJU” thì mọi nhóm vào một việc đời chung có tính cơ cấu chặt chẽ. Nhưng trong xã hội “KONJU” này thì mỗi nhóm có một vị trí độc lập và vô tình hoặc căm ghét nhau.

Sự cộng sinh: ngược lại sự cộng sinh (symbiosis) là kiểu quan hệ tương trợ giữa những sinh vật khác nhau. Trong dự án này thì chúng ta gọi cơ cấu xã hội vô tình hoặc căm ghét mà ngành sản xuất có quy mô quốc tế hình thành hai xã hội khác nhau giữa giới chủ doanh nghiệp và giới người lao động, chính là xã hội “KONJU”. Ngược lại, khi hình thành hai xã hội khác nhau giữa giới chủ doanh nghiệp và giới người lao động mà đồng thời mỗi yếu tố cấu tạo trong xã hội được tạo ra có quan hệ tương trợ, thì chúng ta gọi đó là kiểu xã hội cộng sinh.

³ (編注) “KONJU”は、当初「混住」と漢字のまま残されていた。次に続く文章で、その概念が示されている。すわなち、キーノートスピーチでも触れているとおり、村落内の「食べるための経済」と「稼ぐための経済」、農業労働と近代部門での労働が「混住」している社会のことを直接的にさしている。また、“*sự cộng sinh (symbiosis)*”「共生」との関係において、生物学における「相利共生」、「片利共生」、「寄生」といった生物の生活様式を援用し、「空間」関係と「労使」関係から「内」と「外」に結びつけ、“*sáng đi tối về*”（自宅通勤）型労働の存在する混住社会から、農村に隣接する「身内」としての「外なる」近代部門への通勤は、共生社会を形成することができる導き出している。

なお、戦後日本の都市近郊農村の変貌を地理学分野から「混住化」概念を用いて理解する動きがあった（高橋誠「わが国の地理学における『混住化』研究の視点と課題」名古屋大学文学部研究論集（史学）39, pp.125-140, 1992.など）こと、また都市研究において都市と農村関係のなかで次のように取り上げられていることを指摘しておきたい。A parallel term used in Japan is *konjuku*, meaning ‘melting’ of housing and countryside. Hebbert, Michael (1986) “Urban Sprawl and Urban Planning in Japan” TOWN PLANNING REVIEW, vol. 57, no.2, pp.141-158.

Đương nhiên cả người lao động và doanh nghiệp là yếu tố không thể thiếu để cấu tạo nên xã hội trong doanh nghiệp (sau đây gọi là “xã hội doanh nghiệp”). Vì thế, nếu nghĩ rộng mở khái niệm này, thì mọi xã hội doanh nghiệp là xã hội cộng sinh, không phải là xã hội kiểu “KONJU” tức là quan hệ vô tình với nhau. Nhưng việc xã hội được hình thành ở dưới cùng một cơ cấu kinh tế không phải thường xuyên được nhận thức. Cho nên nếu chúng ta chú ý về sự đa dạng của ý thức mà mỗi nhóm có đối với xã hội doanh nghiệp, thì xã hội cộng sinh (là khái niệm rộng) có nhiều hình thức đa dạng từ xã hội cộng sinh (khái niệm hẹp) đến xã hội rất gần xã hội “KONJU”.

Theo khái niệm sinh học thì có thể phân biệt thành ba quan hệ; cộng sinh tương lợi, cộng sinh đơn lợi và ký sinh.

Cộng sinh tương lợi: hai nhóm trở lên có ý thức lợi ích chung trong một xã hội. Mỗi quan hệ hài hòa là một hiện tượng cộng sinh tương lợi.

Cộng sinh đơn lợi: một nhóm có ý thức rõ ràng việc ở trong xã hội là lợi ích của nhóm khác, không phải là lợi ích của mình. Ví dụ trường hợp mặc dù doanh nghiệp có lợi ích mà người lao động cảm thấy là mình không được phân phối bình đẳng lợi ích đó. Thời kỳ tranh chấp lao động bắt đầu trở nên gay gắt. Trong trường hợp này thì có quan hệ cộng sinh trên cơ sở kinh tế mà đồng thời hình thành xã hội “KONJU” trên cơ sở ý thức.

Ký sinh: trong trường hợp này lợi ích của một nhóm là thiệt hại của nhóm khác được nhận thức. Khi ý thức rõ quan điểm cho rằng lợi ích của tư bản đến từ bóc lột người lao động, thì sự đối lập giữa người lao động (NLĐ) và người sử dụng lao động (NSDLĐ) chuyển thành tranh chấp một cách mãnh liệt. Nói chung thì lúc đầu người lao động bắt đầu làm việc ở doanh nghiệp nước ngoài (DNNN) và họ ý thức cộng sinh tương lợi, nhưng dần dần ý thức này chuyển qua ý thức phê bình doanh nghiệp và ý thức cộng sinh đơn lợi chuyển thành ý thức “ký sinh”. Trong giai đoạn cuối cùng này thì hai nhóm sẽ tranh đấu để yêu cầu tái phân phối lợi ích bằng bạo lực.

Sự không cân bằng giữa người lao động và người sử dụng lao động: đối với DNNN thì nguyên nhân lớn nhất không thể duy trì ý thức cộng sinh tương lợi trong quan hệ lao động là do quan hệ giữa hai nhóm không ngang nhau và không bình đẳng. Điều này dẫn đến không chỉ sự bất bình đẳng về kinh tế do chênh lệch tiền lương mà sự đối lập về văn hóa. Giữa những năm 1990 thì doanh nghiệp của một số nước ngoài đầu tư và hoạt động trong miền Nam Việt Nam gây ra nhiều tranh chấp lao động. Đại đa số nguyên nhân tranh chấp đó là do chuyên gia nước ngoài của doanh nghiệp đó đối xử thô bạo và đánh NLĐ nữ Việt Nam. Ví dụ này là trường hợp mối quan hệ hai bên, tức là quan hệ giữa người đánh và người bị đánh, là không cân bằng và đồng thời sự kiện này gây ra sự đối lập văn hóa, nhìn nhận người nước ngoài đã man cho nên việc phục hồi quan hệ hai bên rất khó. Nhưng mà điều này có thể giải quyết được bằng cố gắng của doanh nghiệp như cải thiện đối xử NLĐ và thi hành kỷ luật một cách kỷ lưỡng. Thực sự trong những năm 2000 thì chỉ còn số ít tranh chấp do việc đánh NLĐ. Ngược lại, bây giờ tranh chấp lao động và đình công do vấn đề tiền lương trong DNNN trở nên cực kỳ nhiều khi so sánh với doanh nghiệp trong nước.

Ý thức “bên nội”: điều kiện cộng sinh tương lợi là có quan hệ tin cậy trong đó NLD ý thức rằng mình là một thành viên trong doanh nghiệp. Điều kiện này rất quan trọng như trước đây kiểu doanh nghiệp Nhật Bản nhấn mạnh rằng, cộng đồng công ty cần giống như cộng đồng gia đình. Thêm nữa ở Việt Nam có phong tục xem quan hệ con người trong gia đình, làng xã hoặc nơi làm việc là quan hệ “bên nội”. Họ ngăn chặn đòi hỏi lợi ích cá nhân để bảo vệ lợi ích chung của “bên nội”. Trước đây, khi Việt Nam sau Đổi Mới coi kiểu tăng trưởng kinh tế Nhật Bản là mô hình của mình thì tinh thần gia đình của doanh nghiệp lớn được khen ngợi và coi trọng. Bên phía doanh nghiệp, nhiều trường hợp doanh nghiệp cũng coi NLD Việt Nam như một thành viên trong gia đình= (Công ty). Thực sự có thể nói rằng người dân Việt Nam hiểu tốt về tinh thần gia đình của Nhật Bản.

Nhưng phía NLD làm việc ở DNNN thì họ khó có thể nhận thức được mình là một thành viên trong doanh nghiệp. Cho dù người quản lý doanh nghiệp là người Nhật cố gắng tạo quan hệ thân mật như gia đình với NLD Việt Nam và đối xử NLD một cách thân thiện và thiện ý, họ cũng vẫn cảm thấy bị NLD phản bội trong trường hợp NLD nghỉ việc quá sớm hoặc khi cuộc đình công xảy ra.

Sự xa lánh từ bên nội: giữa DNNN và NLD có tồn tại chênh lệch về cơ cấu. Chênh lệch này ngăn chặn vượt qua chênh lệch kinh tế và đổi lập văn hóa. DNNN nắm cơ sở tư bản tài chính quốc tế, tự ý lựa chọn được thị trường quốc tế và rất dễ chuyển sang nơi có ưu điểm hơn. So sách với tính di chuyển tự do của doanh nghiệp thì không gian mà xã hội vùng, ở đây tức là xã hội Việt Nam, mang tính cố định, không có tính di chuyển. Chính không gian này được cung cấp cho DNNN. Đương nhiên giữa một vùng vừa cố định vừa mất tự do và DNNN có tự do di chuyển thì không thể có quan hệ bình đẳng. Giống như DNNN có quyền tự do phản bội vùng thì NLD có cũng có quyền tự do phản bội doanh nghiệp. Ngược lại lực lượng lao động xuất thân từ xã hội vùng cũng mang tính di chuyển và thực ra là hiện nay ở Việt Nam, việc di chuyển lực lượng lao động xảy ra khá rộng rãi. Nhưng lực lượng lao động này bị ly khai từ xã hội vùng để đáp ứng lợi ích tư bản nước ngoài là nên tồn tại sự cô lập bị xa lánh từ “bên nội” ra “bên ngoại”. Lực lượng lao động mang tính di chuyển tự do thì chỉ cá nhân đó mất quan hệ “bên nội - bên ngoại”. Vì thế tất nhiên cá nhân này không thể tạo ra quan hệ “bên nội” với doanh nghiệp. Đối với lực lượng cô lập đó, chuyên việc và đình công là quyền tự do nếu như họ không nhận thấy được quan hệ “bên nội”. Việc phản bội doanh nghiệp là quyền để bù đắp cho việc phải lao động xa nhà của họ. Theo nguyên tắc thì DNNN và NLD Việt Nam không thể có ý thức “bên nội” với nhau cho nên cả hai không thể có ý thức cộng sinh tương lợi lâu dài.

Kiểu “sáng đi tối về”: để hình thành xã hội vừa lâu dài vừa ổn định thì chúng ta mò mẫm tìm khả năng xây dựng một xã hội cộng sinh mang tính tương lợi trong mối quan hệ cơ bản là sự đối lập giữa DNNN và NLD. Dự án này đề xuất kiểu lao động “sáng đi tối về”. “Sáng đi tối về” có ý nghĩa là đi làm việc buổi sáng về nhà buổi tối, tức là kiểu đi làm việc từ nhà của gia đình mình. Ở đây nhất là kiểu lao động lực lượng nông thôn đi làm việc tại cơ sở sản xuất công nghiệp gần nhà. Theo kiểu này lực lượng lao động đi ra thị trường là “bên ngoại” buổi sáng và quay về xã hội truyền thống là “bên nội”. Theo kiểu lao động này, thì lực lượng lao động không cần ly khai từ xã hội vùng là xã hội truyền

thống, đồng thời có thể tham gia thị trường lao động hiện đại.

Vì thế kiểu “sáng đi tối về” yêu cầu không chỉ hình thành hình thức kiểu đi làm việc, mà chính cả hai bên doanh nghiệp và NLD đều cố gắng tự đặt mình là chủ thể tham gia một xã hội cộng sinh. Tức là qua việc đi làm việc tại “bên ngoài” đồng thời vẫn ở “bên nội” thì duy trì hai ý thức không gian cơ bản đối lập với nhau là “bên nội” và “bên ngoài”; đồng thời tạo ra một xã hội cộng sinh “bên nội” khác. Đơn vị cơ bản để hình thành xã hội cộng sinh này là vùng. Dưới đây là nghiên cứu quan hệ làng Bách Cốc và khu công nghiệp Hòa Xá tỉnh Nam Định là quan hệ mô hình của kiểu “sáng đi tối về”.

2. Kinh tế cơ sở của làng Bách Cốc: kinh tế để ăn

Nghiên cứu Bách Cốc: là một dự án điều tra nông thôn được tiến hành suốt 15 qua, từ năm 1994 và hiện nay vẫn đang được tiếp tục. Thông thường được gọi là “Nghiên cứu Bách Cốc⁴”. Làng Bách Cốc nằm cách Hà Nội 90 km về phía nam và là một phần của hợp tác xã Cốc Thành, xã Thành Lợi, huyện Vụ Bản, tỉnh Nam Định; trong lưu vực đồng bằng sông Hồng. Làng Bách Cốc gồm có 5 xóm. Cho đến thời kỳ Cách mạng Tháng Tám, cả 5 xóm này từng hình thành một làng hành chính mang tính độc lập gọi tên là tổng Bách Cốc. Nếu muốn tìm căn nguyên của làng Bách Cốc, chúng ta có thể trở về thế kỷ XVII.

Mục đích chủ yếu của 15 năm nghiên cứu này là ghi lại sự biến đổi nông thôn sau khi tiến hành Đổi Mới. Thời kỳ này có thể coi là cách mạng về đời sống lớn nhất trong lịch sử Việt Nam. Điều tra về sự biến đổi đời sống được tiến hành theo phương pháp phỏng vấn tất cả khoảng 140 hộ trong xóm B năm 1995, và năm 2000. Năm 2005 thì được tiến hành theo phương pháp cho tất cả các hộ trong xóm B trả lời phiếu câu hỏi. Và năm 2008 tập trung tiến hành phỏng vấn người lao động đang làm việc ở Khu Công nghiệp.

Phân phối ruộng đất theo nguyên tắc bình đẳng: cơ cấu cơ bản ở làng Bách Cốc cơ cấu cơ bản hầu như không thay đổi qua 15 năm nay. Đây chính là cơ sở bản để thực hiện mô hình “sáng đi tối về”. Trước hết là cơ cấu sử dụng ruộng đất. Như mọi người đã biết thì sở hữu đất đai thuộc về nhà nước, cá nhân chỉ có quyền sử dụng đất. Nhưng thực sự là quyền sử dụng đất đai gồm có cả quyền mua, bán và thừa kế; cho nên không khác nhiều với sở hữu cá nhân. Nhưng về đất ruộng là nơi sản xuất tập thể, thì cho đến năm 1981 vẫn do hợp tác xã quản lý và có ưu điểm hơn quyền sử dụng cá nhân. Hợp tác xã được kế thừa quan hệ xã hội truyền thống nhiều hơn. Sau khi thi hành chỉ thị số 100 vào năm 1981 thì công cuộc tái phân phối ruộng đất đã mấy lần được tiến hành. Cơ cấu ruộng đất hiện nay được hình thành do cuộc tái phân phối ruộng đất năm 1995. Theo nguyên tắc phân phối bình đẳng ruộng đất, thành viên hợp tác xã có 396m² cho ruộng lúa, 48m² cho ruộng rau và 43m² cho sân mạ. Nếu sống

⁴ Nghiên cứu Bách Cốc là cuộc điều tra nông thôn đầu tiên ở Việt Nam theo phương pháp Khu vực học. Cho đến nay, tổng số người tham gia chuỗi điều tra này là trên 300 nhà nghiên cứu và sinh viên của 17 trường Đại Học. Chuyên môn của các thành viên tham gia trải rộng từ các lĩnh vực của cả khoa học xã hội-nhân văn và khoa học tự nhiên như Lịch sử học, Địa lý học, Nhân học, Khảo cổ học, Nông học, Sinh thái học, Xã hội học...v.v.

tại làng thì người đã có ruộng đất thời điểm năm 1994 có thể được tái phân phối diện tích như cũ. Thêm nữa, ruộng đất cho thuê được thu hồi để có thể phân phối 360m² ruộng lúa và một số khoảng sân mạ cho những đối tượng sau: thanh niên sinh ra trước năm 1995; hanh niên và sinh viên có bố mẹ là công chức hay công nhân viên doanh nghiệp nhà nước không có tư cách được phân phối ruộng đất, người mới lưu trú tại làng do kết hôn và cán bộ doanh nghiệp nhà nước về hưu quay về làng trước năm 2000. Việc cần hạn chế theo thời điểm do tổng số diện tích có thể phân phối có giới hạn, bình đẳng hóa ruộng đất vẫn được tiến hành cương quyết đến nỗi không chịu từ bỏ dù đã dưới cơ chế thị trường hóa kinh tế. Năm 2003 hợp tác xã tiến hành tái phân phối ruộng đất. Nguyên tắc phân phối khi đó là tập trung những khu đất nằm rải rác do cuộc phân phối theo nguyên tắc bình đẳng lần trước (xem SAKURAI, 2007, tr299-330).

Kết quả của cuộc tái phân phối ruộng đất đã nêu ở trên, xã Thành Lợi nói chung, làng Bách Cốc nói riêng được hình thành từ những hộ nông dân mang tính đồng nhất về điều kiện sử dụng ruộng đất. Theo cuộc tổng điều tra các hộ tại xóm C năm 2005 thì diện tích ruộng đất bình quân sử dụng để trồng lúa là 1.822,4m²/một hộ, gần 74% số hộ nông dân có 1.000~3.000m² ruộng đất. Gần 72% số người có 100~400m² ruộng đất. Dù thời kỳ tập thể hóa nông nghiệp cũng không tiến hành tập thể hóa đất đai cho nhà ở. Hiện nay đất đai cho nhà ở cũng mang tính bình đẳng, như bình quân 237m²/hộ và hầu hết các hộ dân có 150~300m² đất đai cho nhà ở.

Về chuyển đổi sử dụng đất thì hầu như không thay đổi. Từ năm 2000 đến năm 2005, chỉ có 11 trường hợp tăng diện tích đất sử dụng, diện tích tăng bình quân là 283m². Lý do tăng diện tích thì 5 trường hợp là do mua thêm, 2 trường hợp là do thuê và 4 trường hợp là do tặng-thừa kế. Hầu hết trường hợp là về đất đai cho nhà ở. Ngược lại có 8 trường hợp giảm diện tích, trong đó 2 trường hợp là do chuyển đổi ruộng lúa. 1 trường hợp là do tặng cho con trai nhân dịp lấy vợ và ra riêng. 1 trường hợp khác là do tặng cho người quen. Hầu như không xảy ra thay đổi quyền sử dụng đất đai. Như trên cho thấy, cơ cấu đất đai của xã hội làng Bách Cốc có tính bình đẳng cao, đồng nhất và ổn định.

Kinh tế để ăn: Năng suất lúa ở Việt Nam cao. Về vụ hè thu thì năm 2004 diện tích bình quân trồng lúa là một hộ 1.782m² (năm 1999 - 2000 thì là 1.808m²) và thu hoạch được 800kg (930kg), và về vụ lúa Đông xuân thì năm 2005 diện tích bình quân trồng lúa của một hộ là 1.652m² (năm 1999 - 2000 thì là 1.657m²) và thu hoạch được 1.100kg (967kg). Tức là một hộ thu được gần 2 tấn thóc một năm. Tuy nhiên giá bán thóc quá thấp. Cho nên đa số thóc được tiêu thụ trong gia đình để ăn cơm và nuôi lợn. Trong 137 hộ được điều tra năm 2005 thì chỉ có 13 trường hợp buôn bán thóc và số lượng thóc bán đi đó không vượt quá 450kg của vụ hè thu và 430kg của về vụ Đông xuân. Do diện tích trồng lúa có tính bình đẳng, đồng nhất nên dù dưới kinh tế thị trường hầu như cũng không có bị ảnh hưởng. Trồng lúa mang ý nghĩa chính là bảo đảm lương thực đầy đủ cho gia đình. Là một cộng đồng trong vùng, hợp tác xã có chức năng lớn nhất là quản lý và bảo đảm sản xuất lương thực thông qua quản lý thủy lợi xả nước và cung cấp hạt giống, phân bón và thuốc trừ sâu...v.v. Tức là, dù thiếu tiền mặt nhưng không gặp vấn đề về để ăn. Cho đến khi giải quyết được vấn đề khó khăn về lương thực

trên cả nước suốt những năm 1980, thì điều này là điều kiện chính khiến những người trung niên trong làng hạnh phúc.

Xây nhà mới: Sau những năm 1980, khi giải quyết được cơ bản vấn đề lương thực bằng phát triển kỹ thuật trồng lúa, thì mối quan tâm của nông dân tập trung vào việc xây nhà mới. Kết quả phỏng vấn cho biết đến những năm 1980 thì nhà ở của đa số người dân là bằng mái rơm và tường vách đất. Sau khi Đổi Mới thì việc xây nhà mới được tiến hành rất nhanh. Sau năm 1990, 81% tổng số hộ hoàn thành xây nhà mới. Nếu đếm lại từ giữa những năm 1980 thì hầu như tất cả hộ hoàn thành việc xây nhà mới. Đến đầu những năm 1990 thì đa số các ngôi nhà được xây dựng theo kiểu truyền thống như tường gạch và mái ngói và từ cuối những năm 1990 thì nhà bê tông trở nên phổ biến. Nhưng sự kiện này cũng không thể khẳng định được là do ảnh hưởng của phát triển kinh tế thị trường. Đa số nhà mới như nêu trên đã được xây dựng trong thời kỳ thu nhập bình quân một hộ là khoảng 1.000.000 đồng/năm. Theo phỏng vấn thì đa số người dân đã vay tiền của họ hàng và người quen hay bán lợn và phải mất nhiều năm để trả hết tiền. Cho nên có thể nói rằng cơ cấu bảo đảm ổn định lương thực và nhà ở đã hình thành trước khi thị trường hóa kinh tế còn chưa phát triển. Tôi gọi kinh tế để bảo đảm ổn định lương thực và nhà ở là “kinh tế để ăn⁵”.

3. Dòng vào kinh tế thị trường: kinh tế kiếm tiền

Kinh tế kiếm tiền: trước đây chỉ là yếu tố phụ trong kinh tế đời sống, cuối những năm 1990 đồng thời với sự phát triển tiêu dùng đời sống thì “kinh tế lấy tiền” chuyển sang vị trí chủ đạo trong kinh tế đời sống.

Mua sắm trang phục: năm 1995-2000 về chi phí trang phục bình quân là 240.000 đồng/năm, tập trung vào mức 300~500.000 đồng/năm. Sự thay đổi trong những năm 1990 chỉ là sự tăng ít về số lượng tiêu dùng. Nhưng mà vào năm 2005 thì kể cả hộ không mua sắm trang phục nhiều cũng mua gấp bốn lần so với năm 2000. Thậm chí có hộ mua sắm trang phục lên tới 5.000.000/năm. Trong những năm nói trên thì giá cả trang phục không thay đổi nhiều. Cho nên có thể nói rằng sự thay đổi đã xảy ra về xu hướng tiêu dùng trang phục.

Mua sắm thực phẩm: xu hướng mua sắm thực phẩm cũng thay đổi một cách quyết định. Kết quả điều tra năm 1995 cho thấy việc ăn uống của nông dân theo nguyên tắc tự cung tự cấp và chỉ mua một số thực phẩm chế biến như dầu ăn, gia vị...v.v. Ngoại trừ những khi mất mùa thì rất ít mua gạo, rau, cá, thịt và hầu như không mua kẹo, bánh mỳ, các loại mì. Nhưng đến năm 2000 thì xu hướng mua rau và thịt phổ biến. Năm 2005, thu nhập từ buôn bán rau bình quân là 4.000 đồng/tháng, thu nhập từ buôn

⁵ Tôi nghĩ rằng kinh tế gia đình tại làng Bách Cốc có cơ cấu hai tầng được hình thành từ “kinh tế để ăn” và “kinh tế lấy tiền”. Kinh tế lấy tiền chính là cái gọi là kinh tế thị trường. Kinh tế để ăn trước hết có cơ cấu kinh tế nhằm bảo đảm ổn định lương thực. Hình thái này phát triển từ kinh nghiệm lịch sử. Hình thái này không quan tâm về giá trị thị trường mà tiếp tục duy trì sở hữu ruộng đất và trồng lúa. Khác với kinh tế tự cung tự cấp, thì không thể duy trì chi phí sản xuất trong kinh tế để ăn nếu không có thu nhập từ kinh tế lấy tiền. Kinh tế để ăn là chế độ nhằm duy trì sản xuất lương thực.

bán thịt bình quân là 190.000 đồng/năm. Xu hướng mua các loại mì, bánh, kẹo, trà, thuốc lá, bia cũng tăng lên.

Mua sắm đồ gia dụng điện: xu hướng mua đồ gia dụng điện cũng dần dần tăng lên. Làng Bách Cốc từ trước đây lâu rồi không có điện, chỉ mới có điện vào năm 1982. Khi đó 50% số lượng hộ trong làng có điện. Tất cả hộ trong làng có điện vào năm 2003. Lúc đầu bóng đèn điện được phổ biến, sau đó là quạt điện vào những năm 1980 và đến những năm 1990 thì tivi màu phổ biến. Nồi cơm điện xuất hiện vào năm 1997 và hoàn toàn phổ biến vào năm 2004. Nhưng tủ lạnh, máy vi tính, điện thoại thì chưa được phổ biến như đô thị.

Xe máy: đối với nông dân thì mua sắm xe máy là đồ đắt tiền nhất. Những năm 1990 ngoại trừ một số thanh niên đã đi ra nước ngoài làm việc, thì việc mua sắm xe máy chỉ là ước mơ rất khó thực hiện được. Xe máy bắt đầu phổ biến nhanh từ khoảng năm 2002 và vào năm 2005, 40% hộ đã sở hữu xe máy.

Chi phí xã giao: khi điều tra năm 1995 thì chi phí xã giao gồm có chi phí cho đám ma, đám cưới, ngày giỗ, còn chi phí cho lễ hội thì chỉ ít thôi. Nhưng đến năm 2002 thì các nghi lễ trở nên đẹp tuyệt vời. Tết Nguyên Đán là dịp quan trọng nhất đối với người Việt Nam thì các hộ chi phí bình quân là 778.000 đồng. Số tiền này nhiều hơn tổng chi phí để tham dự các bữa tiệc trong năm 2000. Bình quân chi phí xã giao trong 150 hộ là 996.800 đồng/năm/hộ. Tổng số chi phí cho đám ma, đám cưới, ngày giỗ, lễ hội, đóng góp tiền vào nơi thờ cúng như chùa và đền ...v.v. thì lên đến 1.030.000 đồng. Kết quả điều tra năm 2005 thì không có nhiều thay đổi. Cho nên có thể khẳng định là tới thời điểm khoảng năm 2000, chi phí xã giao tạm ngừng tăng lên.

Chi phí bảo vệ sức khỏe và chữa bệnh: chi phí bảo vệ sức khỏe và chữa bệnh tăng lên rất nhanh. Chi phí bình quân là 4.000 đồng/tháng để mua thuốc và đi trạm y tế. Trong điều tra năm 2000 thì có hai trường hợp bị bệnh nặng và phải chi phí 2.500.000 đồng (một trường hợp) và 9.000.000 đồng (một trường hợp khác). Trang thiết bị y tế trở nên hiện đại và việc nhập viện trở nên bình thường hơn, nhưng chi phí y tế đột xuất có thể làm kinh tế gia đình gặp nguy hiểm như phá sản. Nông dân sợ nhất khi bị bệnh nặng.

Chi phí giáo dục: sau khi đổi mới thì phổ biến giáo dục cao cấp là việc cần hoan nghênh. Trình độ học vấn tăng lên nhanh. Trong 71 người sinh ra những năm 1950 thì chỉ có 4 người đạt trình độ học vấn lớp 8 trở lên. Nhưng trong số 91 người được sinh ra những năm 1970 thì 32 người có trình độ lớp 8 trở lên. Trong 116 người sinh ra những năm 1980 thì 110 người có trình độ lớp 8 và 62 người có trình độ lớp 12, tức là tốt cấp III. Trong 17 người sinh ra năm 1987 thì 12 người tốt nghiệp trường cấp III vào năm 2005. Trình độ lớp 12 phổ biến không phân biệt nam nữ.

Số người học tiếp lên trường nghề, cao đẳng hoặc đại học cũng đang tăng lên nhanh. Năm 2000 thì hầu như không có người học tiếp lên cao.

Bảng 1: Tình trạng trình độ học vấn từ những năm 1950 đến những năm 1980

SINH NĂM:	1950-59			1960-69			1970-71			1980-81		
	Nam	Nữ	Cộng	nam	Nữ	cộng	Nam	nữ	Cộng	Nam	Nữ	Cộng
LỚP 1	4		4			0			0			0
LỚP 2			0	1	1	2			0			0
LỚP 4	3	9	12	1		1	2	1	3			0
LỚP 5	3	7	10		1	1	2	1	3		1	1
LỚP 6			0		1	1	3	1	4	2	1	3
LỚP 7	20	21	41	28	37	65	24	25	49		2	2
LỚP 8			0	1	9	10	3	2	5		1	1
LỚP 9			0	2	2	4	8	1	9	18	16	34
LỚP 10	2	2	4	3	5	8	1	8	9			0
LỚP 11			0	1	1	2			0	10	3	13
LỚP 12			0	1	2	3	6	3	9	32	30	62
CỘNG	32	39	71	38	59	97	49	42	91	62	54	116
KHÔNG BIẾT	4				4					3		3
BÌNH QUÂN (LỚP)	5,97	6,1	6,04	7,39	7,58	7,51	7,8	7,88	7,84	10,77	10,56	10,67
TRƯỜNG NGHỀ	2	2	4				6	1	7	5	4	9
CAO ĐẲNG			0				1	2	3	4	4	8
ĐẠI HỌC	1		1				1		1	5		5
CỘNG	3	2	5	0	0	0	8	3	11	14	8	22

Kết quả là, khi xu hướng mong muốn được giáo dục càng ngày càng sôi nổi thì chi phí giáo dục cũng tăng lên nhiều. Tại thời điểm năm 2002, chi phí giáo dục đã ảnh hưởng nặng nề đến kinh tế hộ nông dân. Đến năm 2005 thì chi phí giáo dục tăng lên gấp đôi. Thêm nữa, chi phí cần thiết để học tiếp lên đại học trở thành gánh nặng. Nếu đi trường đại học trong tỉnh Nam Định thì không khó khăn nhiều, mà nếu đi trường đại học ngoài tỉnh thì sẽ rất khó khăn về chi phí. Ví dụ sinh viên đi trường Đại học Bách Khoa Hà Nội cần được gia đình gửi tiền 9.000.000 đồng/năm, đi trường Đại học Nha Trang cần 8.000.000 đồng/năm và Trường Đại học Sư Phạm cũng cần 8.000.000 đồng/năm.

Bảng 2: So sách học phí theo kết quả điều tra năm 2000 và 2005

	SỐ NGƯỜI ĐANG ĐI HỌC (SỐ NGƯỜI TRẢ LỜI)		HỌC PHÍ(ĐỒNG/NGƯỜI/NĂM)	
	Năm 2000	Năm 2005	Năm 2000	Năm 2005
MẦM NON	20	23	329.185	550.696
CẤP 1	36	33	290.821	525.152
CẤP 2	32	35	353.806	895.714
CẤP 3	20	33	740.350	1.417.567
ĐẠI HỌC/CAO ĐẲNG	4	6	5.800.000	5.333.333
TRƯỜNG NGHỀ		10		2.951.000

4. Sự thay đổi của ngành nông nghiệp

Sự thay đổi của ngành nông nghiệp: nói chung từ năm 2000 đến năm 2005, chi phí đời sống của hộ nông dân làng Bách Cốc tăng lên gấp 4,5 lần. Tương đồng với xu hướng tiêu dùng như trên, thì thu nhập từ nông nghiệp, là nguồn thu nhập chủ yếu của nông dân làng Bách Cốc, cũng tăng lên nhất định.

Buôn bán rau: làng Bách Cốc nổi tiếng về trồng rau. Trong một khoảnh đất thuộc vào đất nhà ở thì tập trung trồng rau. Lao động trồng rau chủ yếu là lao động nữ và rau này được gửi bán tại các chợ trong làng hoặc TP. Nam Định. Những năm 1990 thì buôn bán rau chỉ đóng vị trí phụ trong kinh tế gia đình. Vào những năm 2000, do giá cả và nhu cầu rau tăng lên nhiều nên thu nhập từ buôn bán rau trở nên lớn hơn nhiều. Tại thời điểm năm 2005, thì 17 trường hợp có thu nhập từ buôn bán rau với mức 5.110.000 đồng/năm, con số này gấp khoảng 3 lần so với năm 2000.

Thu nhập từ nuôi lợn: thu nhập từ nuôi lợn là thu nhập tiền mặt sớm nhất sau khi tiến hành Đổi Mới. Đến năm 2002 thì tất cả các hộ nông dân đều nuôi lợn. Nhưng năm 2005 thì khoảng 20 hộ không còn tiếp tục nuôi lợn. Thêm nữa, số đầu lợn bình quân mà một hộ nuôi cũng giảm từ 3,86 con/hộ xuống còn 2,19 con/hộ. Việc nuôi lợn chia ra 3 loại là nuôi lợn nái, nuôi lợn con và nuôi lợn thịt. Trong các loại nuôi lợn thì chủ yếu là nuôi lợn thịt. Tại thời điểm 2005, trong 137 hộ có 116 hộ nuôi lợn thịt. Hiện giờ, nông dân đã giảm quy mô số hộ nuôi lợn thịt, và số hộ nông dân nuôi lợn nái tăng một ít. Năm 2005 thì thu nhập thực tế từ nuôi lợn là 2.240.000 đồng/hộ. Con số này không thay đổi nhiều so với con số năm 2000 là 2.220.000 đồng/hộ.

Ngoài nuôi lợn thì nông dân trồng khoai tây là sản phẩm tiêu biểu do hợp tác xã quản lý, và một số hộ nông dân bắt đầu nuôi bò. Nhưng mà thu nhập từ những việc này không đóng góp nhiều được cho kinh tế gia đình.

Như trên cho thấy, duy nhất thu nhập từ trồng rau có thể bù đắp được chỉ một phần xu hướng tăng nhanh về tiêu dùng sinh hoạt. Cho nên sự bù đắp vào sự tăng lên của tiêu dùng sinh hoạt là do sự phát triển ngành phi nông nghiệp trong làng Bách Cốc.

5. Sự thay đổi của ngành phi nông nghiệp

Ngành phi nông nghiệp: trong 137 hộ được điều tra ở xóm B thì có 18 hộ làm thương nghiệp và 88 hộ kinh doanh hay làm công, cả thường xuyên và tạm thời trong ngành phi nông nghiệp, tổng cộng là 106 hộ. Hầu như tất cả các hộ có tham gia ít nhiều việc phi nông nghiệp.

Thương nghiệp: thương nghiệp gồm có buôn bán thứ tạp phẩm và thực phẩm ở quán nhỏ và buôn bán nông sản như rau thịt. Hầu hết tất cả các hộ làm thương nghiệp buôn bán tại nhà. Thu nhập bình quân từ thương nghiệp như trên là 400~600.000 đồng/tháng. Đối với nông dân thì thương nghiệp như trên là một cách có ưu điểm thu được tiền mặt với số vốn nhỏ. Có nhiều trường hợp phụ nữ trung niên mở quán từ sau khi tốt nghiệp phổ thông.

Bảng 3: Thông tin người làm thương nghiệp năm 2005

MẶT HÀNG	NƠI MUA BUÔN TỪ	THU NHẬP (ĐỒNG/THÁNG)
ĐỒ TẠP PHẨM	Nam Định	250.000
THỰC PHẨM	Nam Định	200.000
ĐỒ TẠP PHẨM	Nam Định	300.000
RAU	Nam Định	400.000
TRỨNG	Nam Định	400.000
RAU	Nam Định	400.000
THỊT LỢN	Bách Cốc	500.000
THỊT LỢN	Bách Cốc	600.000
NGUYÊN LIỆU XÂY DỰNG	Nam Định	600.000
ĐỒ TẠP PHẨM	Nam Định	600.000
RAU, HOA QUẢ	Nam Định	833.333
THỰC PHẨM	Bách Cốc	1.000.000
HẢI SẢN	Bách Cốc	1.000.000
THAN	Quang Ninh	1.200.000
ĐỒ TẠP PHẨM	Nam Định	1.200.000
NGUYÊN LIỆU XÂY DỰNG	Bách Cốc	2.000.000

Thủ công nghiệp: có 8 hộ làm thủ công nghiệp, gồm có nghề chung cất rượu và sản xuất đồ đặc. Nhưng mà nghề này hầu như không phát triển từ năm 1995 là năm đầu tiên điều tra tiến hành. Chỉ có một trường hợp thành công trong sản xuất đồ đặc đạt thu nhập 5.000.000 đồng/tháng, đa số hộ làm thủ công nghiệp có thu nhập gần như tương đương hộ làm thương nghiệp.

Dịch vụ trong làng: ngoài các nghề phi nông nghiệp như trên thì còn có nghề như: làm thuê nông nghiệp, thợ cắt tóc, sửa chữa xe đạp, thợ may, vận chuyển nguyên vật liệu xây dựng, thợ xây dựng, bán trang thiết bị điện thoại...v.v. Ngoài ra có 9 hộ làm doanh nghiệp. Các công việc như trên chia thành 2 loại: một là nghề phụ trong kinh tế gia đình, và đạt được thu nhập bình quân 100~300.000 đồng/tháng. Loại khác là công việc đạt thu nhập 1.500.000đồng/tháng như nghề vận chuyển nguyên vật liệu xây dựng, nhưng chỉ có một trường hợp thành công. Hầu như tất cả các công việc trên đều chỉ có vị trí phụ và không đóng góp nhiều vào kinh tế gia đình.

Từ cuộc điều tra năm 1995 thì trong làng có 10 người làm công thường xuyên như công chức hành chính, giáo viên và nhân viên làm công tại các hàng quán buôn bán trong làng. Con số này không thay đổi nhiều so với năm 2000. Nhưng mức thu nhập tiền mặt của họ lớn hơn rất nhiều so với nông dân bình thường. Như giáo viên (không phải là xã viên hợp tác xã) được 3.000.000 đồng/tháng và công chức hành chính được 1.200.000 đồng/tháng. Nghề này cần trình độ học vấn khá cao và mối quan hệ đặc biệt mà con cái nông dân không dễ nhận được.

Đi xa làm việc: trường hợp đi xa làm việc như tại Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh vốn không phổ biến tại Bách Cốc. Theo cuộc điều tra năm 2002, có thể nắm được thì chỉ 10 trường hợp đi xa làm việc. Trong đó 5 trường hợp là đi làm việc ở Hà Nội, với những công việc lao động thời vụ trong khu vực đô thị như lao động nữ trong ngành dệt may, lái xe và bảo vệ. Hầu hết mọi nghề trên đều không đóng góp nhiều vào kinh tế gia đình ở làng quê Bách Cốc.

Cuộc điều tra năm 2005 cũng cho biết chỉ có 13 trường hợp đi làm xa. Chỉ những nghề như thợ may và lái xe có xu hướng tăng một ít. Một đặc trưng đáng kể là hầu hết mọi người làm công việc trên là những người khác so với năm 2002. Tức là công việc như trên thì thường xuyên xảy ra chuyển việc. Trong đó chỉ có hai trường hợp thành công nên có thể khẳng định đó là ngoại lệ. Về lý do người Bách Cốc không nhiệt tình đi xa làm việc thì bản thân người nông dân giải thích rằng: 1) không có trình độ học vấn như đại học và mối quan hệ đặc biệt thì rất khó được tuyển dụng vào làm việc ở cơ quan hành chính hoặc doanh nghiệp nhà nước, 2) lao động tự do như ngành xây dựng phải cực kỳ chịu khó nên mọi người bỏ về quê khá sớm, 3) chi phí sinh hoạt và chi phí đi lại cao đến nỗi không thể duy trì nổi cuộc sống ở đô thị.

Như trên cho thấy, đối với thanh niên Bách Cốc thì sinh hoạt đô thị chỉ là đối tượng khao khát không mang tính hiện thực.

Lao động xây dựng: vào thời điểm năm 2000, có sự phân biệt giữa thợ mộc và thợ hồ và chỉ có 23 trường hợp làm nghề này. Nhưng số người lao động có quan hệ với ngành xây dựng tăng đến 37 người vào năm 2005, mà thực sự trong đó thì có đến 13 người là người mới vào làm việc. Trong đó một trường hợp làm việc ở TP. Hạ Long và 36 người khác đều làm việc trong làng, TP. Nam Định hoặc trong huyện Vụ Bản. Tất cả 36 người này đều đi làm từ nhà của gia đình mình. Kiểu làm công không thay đổi nhiều so với năm 2002, nhưng thu nhập bình quân lên tới 587.000 đồng/tháng. Trường hợp thu nhập nhiều nhất là 1.000.000 đồng/tháng. Năm 2000 thì thu nhập bình quân trong nghề này

chỉ có 266.000 đồng/tháng. Từ năm 2000 phong trào xây dựng nhà ở tại TP. Nam Định rất sôi nổi làm nhu cầu sử dụng lao động ngành này tăng lên nhiều.

Bảng 4: Tình trạng lao động xây dựng

LOẠI NGHỀ	NƠI LÀM VIỆC	NĂM BẮT ĐẦU	THU NHẬP (ĐỒNG/THÁNG)
LĐ XÂY DỰNG		1994	500.000
LĐ XÂY DỰNG		1998	700.000
LĐ XÂY DỰNG	Vụ Bản	1995	600.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định		360.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định		500.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	1990	500.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	1992	500.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	1995	650.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	1998	670.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	1998	700.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	2000	700.000
LĐ XÂY DỰNG※	Nam Định	2000	700.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	2001	900.000
LĐ XÂY DỰNG※	Nam Định	2001	500.000
LĐ XÂY DỰNG※	Nam Định	2002	700.000
LĐ XÂY DỰNG※	Nam Định	2003	1.000.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	2003	500.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	2005	350.000
LĐ XÂY DỰNG	Nam Định	2005	500.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng		700.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng	1990	200.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng	1990	400.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định		500.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	1994	600.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	1995	600.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	1998	600.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	1999	750.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	2000	750.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	2002	1.000.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	2003	350.000
LĐ XÂY DỰNG	trong làng, Nam Định	2004	500.000
THỢ MỘC			800.000
THỢ MỘC	Nam Định		350.000
THỢ MỘC	Nam Định		500.000
THỢ MỘC※	trong làng	1992	800.000
GIÚP ĐÓNG GẠCH	trong làng	2002	300.000
BÌNH QUÂN			571.724

※ Là hộ có hai người trở lên làm nghề phi nông nghiệp. Thu nhập là tổng cộng thu nhập của họ.

Kiểu đi làm việc từ nhà của gia đình mình: như đã nói, kiểu đi làm việc từ nhà của gia đình mình thì có thể nhận được phân phối ruộng đất, duy trì hoạt động kinh tế để ăn, không cần ly khai khỏi xã hội làng xã và bảo đảm được thu nhập tiền mặt nhất định. Những lợi thế này được ủng hộ bởi ưu điểm về địa lý của Bách Cốc, chỉ cách TP. Nam Định 7km và đã phổ biến xe máy. Nhưng mà năm 2000 thì gia đình có thành viên làm việc theo kiểu này chỉ có 14 trường hợp. Thời điểm năm 2000 thì thu nhập bình quân khá thấp chỉ là 300~600.000 đồng/tháng gần bằng thu nhập thực tế của làm quán buôn bán tạp hóa. Nhưng mà làm việc theo kiểu này có ưu điểm lớn bởi vì có thể tiết kiệm chi phí nhà ở và ăn uống.

6. Sự khởi đầu của kiểu lao động “sáng đi tối về”

Xây dựng khu công nghiệp: thay đổi lớn nhất trong những năm 2000~2005 là sự kiện xây dựng Khu Công nghiệp (KCN) Hòa Xá⁶. KCN này nằm ở địa điểm gần như ngay giữa TP. Nam Định và Bách Cốc. Từ thời điểm năm 2000 đã có nhiều nhu cầu sử dụng lao động ngành xây dựng để xây dựng KCN này. Đến năm 2003 số người trong làng Bách Cốc đi làm việc tại doanh nghiệp trong KCN này mới chỉ là 1~2 người/năm; năm 2004 sau đó là 9 người, tại thời điểm tháng 8 năm 2005 thì thêm 8 người. Một thị trường lao động đã xuất hiện đột ngột ngay trước mắt làng Bách Cốc. Tại thời điểm điều tra năm 2005 thì chỉ trong xóm B, tới 29 gia đình có việc làm tại xưởng trong KCN.

Về nội dung làm việc thì số hộ có thành viên là công nhân ngành cơ khí là 5 gia đình, công nhân ngành may là 18 gia đình, ngoài ra các ngành khác là 4 gia đình. Thêm nữa, khác với trước đây khi số nam công nhân chiếm chủ yếu, còn hiện nay là nữ công nhân ngành may. Mức lương đạt tới 733.000 đồng/tháng, trong đó ngành may là 569.000 đồng/tháng. Gia đình của các công nhân trên đều cùng sống và có nhà tại xóm B; bản thân họ và gia đình nhận được quyền sử dụng ruộng đất.

Hiện tượng U-turn: trường hợp bà DTX là người xóm Dương Lai Ngoài (sinh năm 1980); sau khi tốt nghiệp cấp II thì bà DTX đi học nghề may một năm. Sau đó bà đi lên huyện Đông Anh, Hà Nội để làm việc tại cơ sở sản xuất giấy da, nhưng mặc dù tiền lương cao mà chi phí sinh hoạt ở Hà Nội cũng cao, nên sau một năm rưỡi thì bà về Nam Định và làm việc không có hợp đồng lao động. Vì đã có kỹ thuật may nên bà tìm được việc dễ dàng. Dù không có hợp đồng lao động mà bà phải đi làm 20~25 ngày/tháng và thu nhập bình quân là 400~500.000đồng/tháng tính theo sản phẩm (phỏng vấn ngày 2 tháng 8 năm 2002).

Do hình thành KCN ở Nam Định nên đã xuất hiện cơ cấu mới. Trong cơ cấu này thì người lao động không phải ly hương mà vẫn có thể duy trì kinh tế để ăn, đồng thời có thể thu được một lượng tiền mặt không nhỏ là trên 500.000 đồng/tháng.

Từ khi mô hình lao động “sáng đi tối về” bắt đầu thì tầng lớp trong làng chia ra 3 lớp chính. Như

⁶ Xem luận văn của Niimi viết về KCN Hòa Xá.

đã nói thì theo cuộc điều tra năm 2005, ước tính nhu cầu tiền mặt của một hộ gia đình bình quân là 10 triệu đồng/năm. 1) Tầng lớp dưới: thu nhập tiền mặt không tới 10 triệu đồng/năm. Có 32 hộ gia đình (23%) sản xuất nông nghiệp từ năm 2000, trong đó có 7 hộ hoàn toàn không có thu nhập tiền mặt và là hộ thế hệ cao tuổi sống phụ thuộc vào thu nhập tiền mặt của con. 2) Tầng lớp giữa: chiếm 65% tổng số hộ, là tầng lớp-chủ chốt và có thu nhập tiền mặt từ 5 triệu đến 25 triệu đồng. 3) Tầng lớp trên: 12 hộ (9%) thu nhập tiền mặt trên 25 triệu. Trong số đó có xu hướng tập trung từ 30~35 triệu/tháng. Tầng lớp trên này không có quan hệ với mô hình “sáng đi tối về” và bị làng xã xa lánh. Ngược lại tầng lớp giữa (65%) là tầng lớp cống hiến vào sự ổn định xã hội làng xã, có thể thực hiện đồng bộ giữa “kinh tế để ăn” và “kinh tế lấy tiền”. Tầng lớp dưới (23%) mặc dù nghèo mà vẫn nhận được đủ lương thực nhờ “kinh tế để ăn” trong sự ổn định xã hội làng xã.

Bảng 5: Phân phối theo thu nhập tiền mặt của mỗi gia đình (năm 2005)

THU NHẬP MỘT NĂM (ĐỒNG)	SỐ HỘ	THU NHẬP MỘT NĂM (ĐỒNG)	SỐ HỘ
DƯỚI 1 TRIỆU	4	45 triệu	1
5 TRIỆU	28	50 triệu	1
10 TRIỆU	28	55 triệu	1
15 TRIỆU	37	60 triệu	0
20 TRIỆU	16	65 triệu	1
25 TRIỆU	8	70 triệu	0
30 TRIỆU	3	75 triệu	1
35 TRIỆU	5	85 triệu	0
40 TRIỆU	2	85 triệu	1
		Cộng	137

7. Sự phát triển của kiều lao động “sáng đi tối về”

Cuộc điều tra năm 2008: vào năm 2008 dự án này được hợp tác với hội nghiên cứu làng xã Châu Á nhằm tiến hành tái điều tra để tìm hiểu thực thể công nhân trong địa bàn hợp tác xã Cốc Thành đang làm việc tại KCN Hòa Xá theo mô hình “sáng đi tối về”. Cuộc điều tra này tiến hành phỏng vấn 106 người (nam 47 người, nữ 59 người) trong địa bàn hợp tác xã Cốc Thành.

Về độ tuổi thì ngoài 5 người, tất cả mọi người đều được sinh ra sau năm 1975. Tức là công nhân KCN chủ yếu là thế hệ trẻ. Và tất cả các công nhân đều có gia đình sống trong làng. Về nam công nhân thì hầu như tất cả đều còn độc thân và có 4 thành viên trong gia đình (tức là cùng sống cùng với bố mẹ và một anh chị em ruột). Ngược lại về nữ công nhân, thì số người lập gia đình nhiều hơn nam công nhân và đa số có 4~5 thành viên trong gia đình, không phân biệt đã lấy chồng hay chưa. Gia đình

cùng sống với và bản thân công nhân có đất đai cho nhà ở và ruộng vườn do từng được chia vào năm 2003. Có thể nói rằng có cơ sở kinh tế để ăn.

Trình độ học vấn của lao động nữ: các câu trả lời tập trung vào lớp 9 và lớp 12. Điều này có tương quan với độ tuổi như sau: hầu hết những người sinh ra trước năm 1984 có trình độ lớp 9 và một phần hai số người sinh ra sau năm 1984 có trình độ lớp 12. Các công nhân sinh ra sau đó thì hầu hết đều có trình độ lớp 12.

Nhưng mà trình độ học vấn hầu như không ảnh hưởng tới mức lương. Như theo hình 7 phân tích tương quan giữa trình độ học vấn và mức lương, thì không có chênh lệch nhiều về mức lương giữa người trình độ lớp 9 và lớp 12. Thậm chí có trường hợp thu nhập rất cao ví như 2.000.000 đồng/tháng trong khi có trình độ lớp 9 (1 trường hợp) và lớp 12 (3 trường hợp). Thêm nữa, người có trình độ trên lớp 12 nhưng thu nhập tới 3.000.000 đồng/tháng tương đương mức lương của công chức tốt nghiệp đại học. Tức là mặc dù có trình độ lớp 12 mà vẫn có khả năng có thu nhập cao. Về nam công nhân cũng vậy: hầu như không có tương quan giữa tiền lương với trình độ học vấn hoặc độ tuổi.

Loại nghề nghiệp: loại nghề nghiệp của nữ công nhân cực kỳ bị hạn chế. Đại đa số công nhân nữ thuộc ngành may (51 trường hợp), chỉ có một số trường hợp sản xuất nệm (3 trường hợp) và nhân viên văn phòng (3 trường hợp). Ngược lại về nam công nhân, dù cũng có tập trung vào ngành dệt may, nhưng có xu hướng đa dạng hơn như đóng tàu và sửa chữa cơ khí...v.v.

Cho nên có thể khẳng định rằng số công nhân KCN trong xóm; 1) phần đông là nữ công nhân có gia đình, 2) tập trung vào ngành may, 3) công nhân dù có trình độ học vấn nào và thuộc độ tuổi nào cũng đều được thuê với mức lương thấp.

Xu hướng sử dụng tiền lương: mức lương của công nhân KCN nằm trong khoảng từ 600.000 đến 1.000.000 đồng/tháng. So với mức lương ở đô thị thì thấp đến nỗi khó có thể tưởng tượng được. Nhưng theo kết quả điều tra 2005, so với mức thu nhập tiền mặt trong làng thì mức lương trên được hiểu là thật sự thấp mà theo tiêu chuẩn chung thì vẫn có thể chấp nhận được.

Về đồ đạc tiền mà công nhân thanh niên mua sắm trong năm qua, thì nhiều nhất là mua xe máy (25 trường hợp). Điểm đáng kể là chiếc xe máy không chỉ mang tính hàng hóa mà còn là phương tiện sản xuất.

Nhiều thứ hai là trường hợp sửa nhà. Ngoài ra chỉ có 5 trường hợp mua đồ xa xỉ như bộ bàn ghế.

Mặt khác, về trường hợp công nhân thanh niên làm tại KCN thì chi phí để mua trang phục hầu như không thay đổi. Trong 12 trường hợp có trả lời thì chi phí trang phục bình quân chỉ là 100.000 đồng/tháng. Con số này không có sự thay đổi lớn. Thêm nữa, về chi phí xã giao thì công nhân thanh niên không chi nhiều cho mục này. Điểm này khác với xu hướng của cả hộ dân trong làng năm 2000⁷.

⁷ Điều đáng chú ý là chỉ có 7 trường hợp trả lời câu hỏi về chi phí xã giao. Có trường hợp 200.000 đồng/tháng và nhiều nhất là tới 720.000 đồng/tháng với người chưa lập gia đình, và 1.000.000 đồng/tháng với người đã lập gia đình. Nhưng mà nói chung thì có thể đoán là mức 500.000 đồng/năm.

Tiền gửi về cho gia đình của công nhân thanh niên chiếm phần nhiều trong tiền lương của họ. Vì tỷ lệ tiền gửi khác nhau nhiều cho nên khó khẳng định được xu hướng. Nhưng mà có thể nói rằng về cả nam công nhân và nữ công nhân thì số người gửi 40~50% tiền lương là đông nhất. Ngược lại, số người không gửi tiền chỉ là 11 người (nam 7 người, nữ 4 người).

Bố mẹ thường quản lý tiền gửi của công nhân chưa lập gia đình. Trường hợp nữ công nhân chưa lấy chồng thì gửi về nhà nhằm tiết kiệm để chuẩn bị kết hôn. Trường hợp công nhân đã lập gia đình thì gửi tiết kiệm để mua sắm đồ đạc tiền như xe máy và chuẩn bị học phí cho con cái.

Như nói ở trên, nữ công nhân chưa lấy chồng nhận thức rằng việc gửi tiền cho gia đình là nhằm tiết kiệm để chuẩn bị kết hôn⁸. Cho nên tiền lương của công nhân thanh niên KCN được nhận thức là thu nhập của gia đình, chứ không phải là thu nhập cá nhân. Mục đích của nữ công nhân gửi tiết kiệm là để chuẩn bị kết hôn. Và cả nam và nữ công nhân chưa lập gia đình gửi tiết kiệm để mua xe máy hoặc sửa nhà. Trường hợp cả hai vợ chồng công nhân thì mục đích gửi tiết kiệm là chuẩn bị học phí cho con cái và để đi du lịch trong nước là xu thế mà người Việt hiện nay ưa chuộng.

8. Kết luận

Như đã phân tích thì kinh tế Bách Cốc có cơ sở “kinh tế để ăn”, không có vấn đề về mặt ăn uống và nhà ở. Trong khi sinh hoạt gia đình phát triển từ cuối những năm 1990 thì quy mô tiêu dùng cho sinh hoạt trở nên rộng rãi. Chi phí sinh hoạt thường xuyên thì có thể tự bù đắp nhờ đa dạng hóa và thị trường hóa nông nghiệp. Thực sự là giá cả nông sản nhất là rau tăng lên. Nhưng mà vấn đề từ năm 2000 là phát triển giáo dục và y tế làm cho học phí và chi phí y tế tăng lên nhanh. Những chi phí tạm thời đó lên tới mức mấy triệu một lần. Mức chi phí này không thể bù đắp được chỉ bằng thu nhập từ nông nghiệp. Vì thu nhập từ nông nghiệp thay đổi nhiều theo năm và không ổn định. Ngành phi nông nghiệp thì có khả năng bù đắp những chi phí đó, nhưng mà thị trường ngành phi nông nghiệp xung quanh Nam Định còn rất hẹp, mức lương rất thấp và không ổn định. Để nhận được việc làm thường xuyên ở đô thị lớn như Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh, NLĐ cần có trình độ học vấn từ đại học trở lên và mối quan hệ đặc biệt, những điều kiện khó có được đối với người dân bình thường ở Bách Cốc. Cho dù có nhận được việc làm thường xuyên ở xa nhà, mà lại khó có thể chịu được mức chi phí sinh hoạt ở đô thị, khó gửi tiền về cho gia đình và không thể cống hiến vào kinh tế gia đình mình.

Sự xuất hiện KCN Hòa Xá ở địa điểm cách làng Bách Cốc 7 km vào năm 2003 đã cung cấp cho người dân Bách Cốc một thị trường lao động theo kiểu có thể đi làm việc từ nhà của gia đình mình. Kết quả là thanh niên trong làng vừa cùng sống với gia đình mình, vừa có thu nhập tiền mặt ổn định. Trước đây, một thanh niên cho dù có trình độ học vấn tốt nghiệp cấp ba, mà chỉ có thể nhận được việc

⁸ Về tỷ lệ gửi tiết kiệm thì người đã lập gia đình gửi tiết kiệm nhiều hơn. Có xu hướng không muốn cho biết thông tin về tiền tiết kiệm cho nên chỉ có 19 trường hợp trả lời. Thêm nữa có trường hợp không phân biệt tiền gửi cho gia đình và tiền gửi tiết kiệm. Nhưng mà có thể khẳng định rằng mọi người tiết kiệm ngoại trừ chi phí sinh hoạt. Ít nhất là tiết kiệm 2~3 triệu đồng/năm và có trường hợp hai vợ chồng tiết kiệm từ 7 trăm nghìn đến 1 triệu đồng/tháng.

thời vụ và tạm thời trong làng hoặc TP. Nam Định. Bây giờ thanh niên đó buổi sáng đi làm tại KCN là xã hội thị trường hiện đại, và buổi chiều trở về xã hội truyền thống⁹. Lúc này đã hoàn thiện mô hình “sáng đi tối về”. Thực sự thì mức lương cũng không cao và hầu như không có tăng lương ở KCN. Thêm nữa trình độ học vấn và độ tuổi không có ảnh hưởng tới mức lương. Nhất là nữ công nhân chỉ nhận được chức vụ thấp. Thanh niên có thể cảm thấy không hài lòng về mức lương thấp và việc không có triển vọng tương lai.

Tiền mặt vào hệ thống kinh tế truyền thống và kinh tế để ăn về hình thức là từ thu nhập cá nhân, nhưng thực sự là thuộc kinh tế gia đình. Tiền được gửi tiết kiệm sẽ quay về thanh niên khi cần chi phí kết hôn, mua sắm đồ đạc tiền như xe máy và học phí tương lai. Nhưng mà kể cả những mục đó cũng không thể vượt quá quan điểm giá trị truyền thống về tiêu dùng. Tóm lại thì thanh niên KCN không đi chơi và không thể ăn diện bánh chọe. Việc xây dựng KCN sắp xếp lại và duy trì cơ cấu hai tầng “kinh tế để ăn” và “kinh tế lấy tiền”.

Cho đến nay thì mô hình “sáng đi tối về” có lợi ích rất lớn cho cả hai phía là doanh nghiệp và NLD. Đối với doanh nghiệp tại KCN ở đô thị¹⁰ thì có thể tiết kiệm chi phí chuẩn bị cơ sở phúc lợi như ký túc xá và trạm y tế...v.v. bằng cách nhờ cơ sở phúc lợi của làng xã. Thêm nữa, có thể nhờ “kinh tế để ăn” để duy trì ổn định mức lương thấp.

Đối với NLD thì họ có thể tiếp tục sống ở trong xã hội truyền thống. Thanh niên không cần khai khẩn gia đình mình và không cần lo lắng về nhà ở và thức ăn, đồng thời có thể vẫn được tham gia sinh hoạt xã hội trong làng. Đã xuất hiện rộng rãi hiện tượng U-turn, thanh niên đã đi ra ngoài làng quay về quê và nhận được việc làm ở KCN. Sự bất mãn đối với KCN không đến mức quyết định. Không có nhiều cuộc đình công xảy ra ở KCN Hòa Xá¹¹.

Mỗi doanh nghiệp vào KCN Hòa Xá có một chiến lược kinh doanh riêng. Nhưng mà về phía xã hội vùng, thị trường lao động do các doanh nghiệp tạo ra lại thuộc vào hệ thống kinh tế và xã hội vùng quê mình. Kết quả thì hiện nay người dân vùng nhận thức quan hệ giữa các doanh nghiệp tại KCN và mình là quan hệ cộng sinh tương lợi. Điều này là cơ sở làm cho quan hệ lao động ổn định. Giai đoạn tiếp sau là phía doanh nghiệp cũng nhận thức được quan hệ cộng sinh tương lợi với người dân trong vùng. Doanh nghiệp cần thiết nhận thức rằng mình là một bộ phận trong hệ thống hệ thống kinh tế - xã hội vùng và đặt bản thân trong vùng.//.

⁹ Thực sự không phải là kiểu “sáng đi tối về” bởi vì nói chung công nhân thanh niên làm việc theo 3 ca.

¹⁰ Xem luận văn của Niimi về KCN ở đô thị.

¹¹ Theo cuộc điều tra Niimi vào tháng 3 năm 2009 thì ở KCN Hòa Xá không có khó khăn trong sắp xếp lao động do ảnh hưởng khủng hoảng suy giảm kinh tế thế giới và nhu cầu lực lượng lao động vẫn ổn định. Dự định tiếp tục tiến hành điều tra vào đầu mùa thu năm nay.