

## PHỤ NỮ NÔNG THÔN TRONG PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỘNG ĐỒNG

TRẦN THỊ XUÂN LAN\*

Dưới tác động tích cực của những chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, gia đình trở thành đơn vị kinh tế tự chủ trong sản xuất nông nghiệp, quyền chủ động sản xuất của các hộ nông dân ngày càng được khẳng định và đảm bảo. Cơ chế khoán sản phẩm cuối cùng đến nhóm và người lao động đã thúc đẩy phụ nữ tích cực tăng gia sản xuất, cải thiện đời sống gia đình và nhờ vậy mà phát triển kinh tế cộng đồng nông thôn. Như vậy, trong khi phát huy vai trò lao động cho kinh tế hộ gia đình thì tựu trung lại, phụ nữ đã góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế cộng đồng rất đáng kể ở nông thôn hiện nay.

Trong khuôn khổ bài viết này, chúng tôi muốn đề cập đến vai trò của phụ nữ nông thôn tham gia phát triển kinh tế tại cộng đồng thông qua nghiên cứu trường hợp của chúng tôi tại huyện Thường Tín và Thạch Thất (Hà Nội) năm 2011 với mẫu khảo sát là 380 người (160 nam và 220 nữ).

### 1. Vai trò huy động vốn để sản xuất kinh doanh

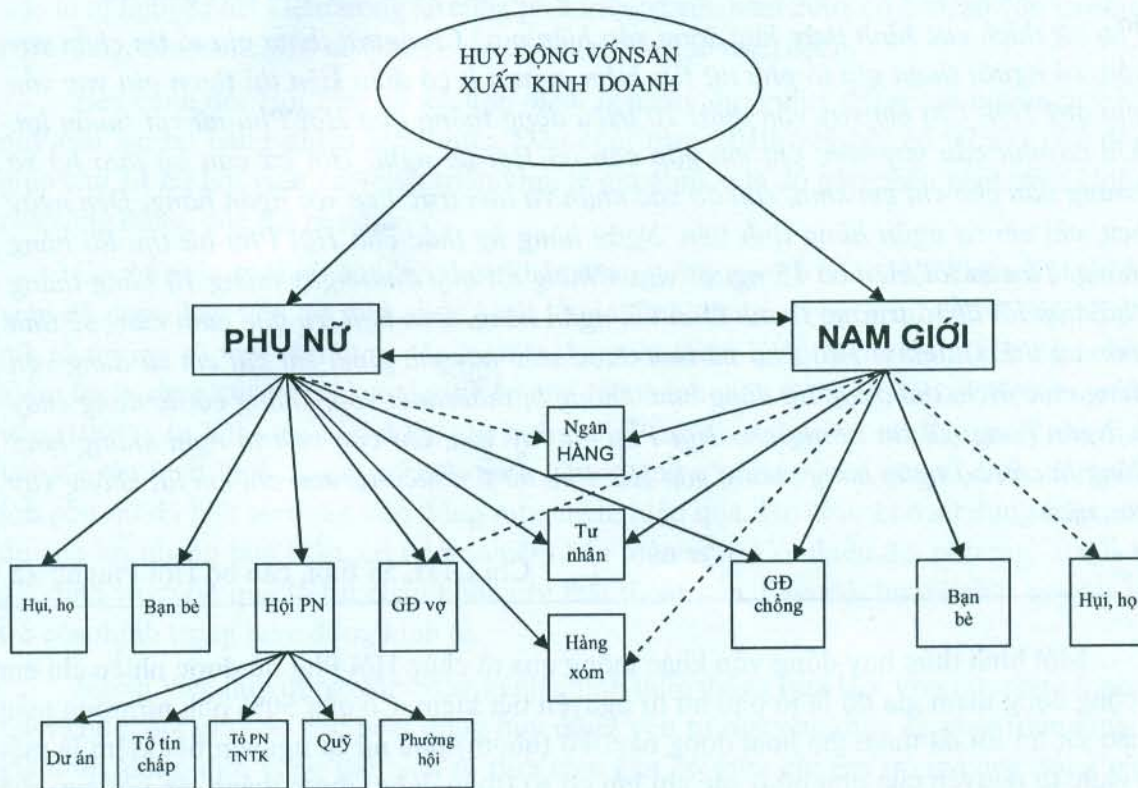
Bất cứ một cá nhân, một đơn vị sản xuất kinh doanh nào cũng vậy, muốn phát triển kinh tế phải có nguồn vốn (tiền). Bước sang kinh tế thị trường, khi người nông dân phải tự lo liệu các khâu trong sản xuất kinh doanh, thì vốn là vấn đề quan trọng buộc họ phải quan tâm, lo lắng. Vậy phụ nữ thực hiện vai trò huy động vốn trong sản xuất kinh doanh như thế nào?

Qua tìm hiểu chúng tôi thấy người nông dân thường có các hình thức huy động nguồn vốn là: dựa vào các mối quan hệ xã hội như người trong gia đình, người thân trong họ hàng, dựa vào quan hệ bạn bè và dựa vào quan hệ công việc. Cũng có hình thức vay vốn dựa vào tính chất pháp lý thông qua kênh chính thức (ngân hàng, các tổ chức tín dụng, tổ tiết kiệm tự nguyện do Hội Phụ nữ tổ chức...) và huy động vốn bằng cách tham gia nhóm tiết kiệm phi chính thức (tự phát kiêu hụi, họ, phường...).

Kết quả khảo sát cho thấy, khó khăn lớn nhất mà người nông dân nói chung và phụ nữ nông thôn nói riêng gặp phải trong sản xuất kinh doanh là thiếu vốn. Do đó, hình thức hỗ trợ vốn cùng nhau làm kinh tế là giải pháp được nhiều người chọn nhất, 58,4% số người được hỏi thừa nhận gia đình họ đã phải huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau. Tuy nhiên, vai trò huy động vốn trong cộng đồng của nam giới và phụ nữ không giống nhau (Biểu 1).

\* TS, Học viện Chính trị-Hành chính Khu vực I.

Biểu 1: Mô hình huy động vốn



Qua sơ đồ trên có thể thấy, trong sản xuất kinh doanh, phụ nữ và nam giới đều có trách nhiệm phát huy thế mạnh của mình để huy động vốn. Trên thực tế, nam giới ít có lợi thế hơn phụ nữ trong hoạt động này. Họ có thể mạnh để tiếp cận vốn với ngân hàng do có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để có thể thế chấp. Họ có thể vay mượn vốn qua bạn bè, gia đình họ hàng và cũng có thể vay tư nhân. Đối với gia đình bên vợ, hàng xóm hay các nhóm hội họ... nam giới thường sĩ diện hoặc ngại nên ít vay vốn từ những địa chỉ này. Còn với phụ nữ, họ có thể mạnh hơn nhiều trong việc vay vốn qua các kênh không chính thức như gia đình bên họ, bên chồng, hàng xóm láng giềng, tư nhân, bạn bè, hội họ và kênh chính thức qua hội phụ nữ. Điều đáng nói ở đây là hội phụ nữ các cấp đã biết cách tổ chức hoạt động hơn các đoàn thể khác, bằng nhiều hình thức họ đã huy động được nhiều nguồn, giúp hội viên được vay vốn để sản xuất kinh doanh. Quan trọng hơn, hội phụ nữ biết cách kiểm soát nguồn vốn, giúp đỡ hội viên sử dụng vốn có hiệu quả.

Hình thức đầu tiên là phụ nữ huy động vốn từ các tổ chức tài chính, ngân hàng thông qua các tổ tín chấp vay vốn của hội phụ nữ. Các tổ, nhóm này được thành lập và hoạt động dưới sự hỗ trợ của hội phụ nữ ở địa phương với phong trào “Phụ nữ giúp nhau phát triển kinh tế gia đình”. Để giúp đỡ và tạo điều kiện hỗ trợ cho chị em phát triển kinh tế, hội phụ nữ tín chấp, bảo lãnh, ký kết, chịu trách nhiệm với Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, ngân hàng Chính sách xã hội, Dự án 120 để tạo điều kiện cho chị em được vay vốn.

### Hộp 1. Phụ nữ với các hình thức huy động vốn thông qua Hội phụ nữ

*Phụ nữ thích các hình thức huy động vốn hiện nay. Có người tham gia tổ tín chấp vay vốn, có người tham gia tổ phụ nữ tiết kiệm, người ít có điều kiện thì tham gia vay vốn của quỹ Hội. Chị em vay vốn dưới 10 triệu đồng thông qua Hội Phụ nữ rất thuận lợi. Khi có nhu cầu vay vốn, chị em gặp cán bộ Hội đề nghị. Hội cử cán bộ đưa hồ sơ hướng dẫn cho chị em khai, sau đó xác nhận và làm trực tiếp với ngân hàng. Đến ngày hẹn, chị em ra ngân hàng lĩnh tiền. Ngân hàng ủy thác cho Hội Phụ nữ thu lãi hàng tháng. Tổ của tôi hiện có 15 người vay. Chúng tôi quy định ngày mùng 10 hàng tháng phải nộp lãi để tổ trưởng thanh toán với ngân hàng. Đến hạn trả gốc cuối cùng sẽ tính toán cụ thể. Chính vì Hội Phụ nữ làm được việc này mà giám sát chị em sử dụng vốn đúng mục đích, thu được lãi đúng hạn, không bị thất thoát vốn, không có nợ đọng chây ỳ. Ngân hàng rất tin tưởng cho Hội Phụ nữ vay vốn, chỉ cần một tổ nghi không hoạt động là cán bộ ngân hàng xuống gặp Hội Phụ nữ tìm hiểu tại sao chị em lại không vay vốn nữa.*

Chị LTH, 53 tuổi, cán bộ Hội Phụ nữ xã

Một hình thức huy động vốn khác thông qua tổ chức Hội Phụ nữ được nhiều chị em ở cộng đồng tham gia đó là tổ phụ nữ tự nguyện tiết kiệm. Có gần 50% phụ nữ trong mẫu khảo sát trả lời đã tham gia hoạt động này. Tổ (nhóm) phụ nữ tự nguyện tiết kiệm là một tổ chức tự nguyện của phụ nữ ở các chi hội cơ sở (thôn, làng) được thành lập với quy chế hoạt động, sinh hoạt chặt chẽ. Mỗi nhóm có từ 7-15 chị em (có nơi nhiều hơn), sống gần nhau, có sự tương trợ, động viên, khích lệ, chia sẻ kinh nghiệm làm ăn với nhau. Các thành viên tham gia tổ phụ nữ tự nguyện tiết kiệm, hàng tháng phải đóng góp một khoản tiền nhất định tạo thành vốn của tổ. Cũng có trường hợp chị em có tiền nhàn rỗi gửi vào tổ này để có vốn giúp đỡ các chị em khác. Thông qua nhóm, vốn vay được chuyển đến trực tiếp chị em có nhu cầu. Hình thức hoạt động này giúp cho phụ nữ rèn luyện ý thức tiết kiệm, biết hạch toán chi tiêu, sử dụng đồng vốn sao cho hiệu quả.

Nhu cầu vay vốn của nông dân nói chung và của phụ nữ nông thôn nói riêng là rất lớn. Bên cạnh vay vốn từ các tổ chức tín dụng, các ngân hàng thông qua tín chấp của tổ chức Hội Phụ nữ từ các tổ phụ nữ tự nguyện tiết kiệm, phụ nữ nông thôn còn được vay vốn qua quỹ của Hội Phụ nữ ở cơ sở địa phương. Hàng năm các cấp Hội Phụ nữ cơ sở tổ chức những ngày công lao động cho hội viên lấy tiền xung quỹ hoặc hội viên không lao động nhưng nộp tiền để tạo thành quỹ Hội. Các chi hội phụ nữ sử dụng vốn từ nguồn quỹ này luân phiên cho các hội viên gặp khó khăn vay. Số tiền vay qua quỹ Hội tuy không lớn như các nguồn vay khác nhưng đã kịp thời chia sẻ với những khó khăn của phụ nữ trong cộng đồng. 83,6% phụ nữ trong mẫu khảo sát trả lời “có” vay vốn để sản xuất kinh doanh và 66,4% phụ nữ được vay vốn từ các nguồn khác nhau thông qua Hội Phụ nữ.

Tìm hiểu hoạt động của một Hội Phụ nữ trên địa bàn nghiên cứu (xã Vạn Điểm) trong chương trình hỗ trợ phụ nữ phát triển kinh tế, chúng tôi thấy Hội Phụ nữ đã tín chấp vay vốn ngân hàng chính sách xã hội cho các hội viên. Năm 2001 có 1 tổ với số vốn vay là 100 triệu

đồng. Đến năm 2010 có 8 tổ với số vốn vay 921.500.000 đồng cho 134 hội viên phụ nữ vay. Các tổ tự nguyện tiết kiệm trong xã cũng phát triển mạnh, năm 2001 có 2 tổ, số vốn vay là 25 triệu đồng, đến năm 2010 có 8 tổ số vốn tiết kiệm lên 155 triệu đồng.

Bên cạnh đó, Hội Phụ nữ xã Vạn điểm còn xây dựng huy động các nguồn quỹ hội, quỹ câu lạc bộ bằng nhiều hình thức. Đến cuối năm 2010 quỹ hội có 97.971.000 đồng giúp cho 14 hộ hội viên vay phát triển kinh tế gia đình, qua đó góp phần phát triển kinh tế của cộng đồng, của địa phương.

Có thể nói, dưới nhiều hình thức khác nhau thông qua tổ chức Hội Phụ nữ nhiều hội viên đã được vay vốn để phát triển kinh tế gia đình. Quan trọng hơn, 100% cán bộ phụ nữ, tổ trưởng tổ vay vốn được tập huấn nghiệp vụ quản lý sổ sách, kiến thức hạch toán, kiểm tra thường xuyên việc sử dụng vốn của các thành viên trong tổ. Ngoài việc được vay vốn, 100% các hội viên còn được tập huấn nâng cao kiến thức về cách quản lý, sử dụng vốn để sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Trong quá trình vay vốn qua tổ chức hội, phần lớn phụ nữ đã biết sử dụng vốn đúng mục đích, hiệu quả. Họ chịu khó sử dụng được vốn dù cho lợi nhuận còn thấp, có trách nhiệm bảo toàn vốn. Có nhiều địa phương, 100% hộ gia đình vay vốn qua tổ tín chấp không bị thất thoát vốn. Qua đó, họ đã phát huy tốt vai trò của mình trong hoạt động kinh tế.

Ngoài việc huy động vốn bằng kênh chính thức thông qua Hội Phụ nữ, phụ nữ nông thôn còn tham gia vào các hoạt động huy động vốn tự nguyện khác để phát triển kinh tế gia đình, đồng thời cũng thể hiện rõ tình cảm gắn bó giữa chị em trong cộng đồng giúp nhau cùng chia sẻ những khó khăn. Đó là các hình thức: chơi họ, phường (thóc/gạo, phường gạch, phường tiền, phường vàng và các hình thức khác). Chẳng hạn, phường thóc, phường gạo có 22,3% phụ nữ được hỏi trả lời tham gia hình thức này. Tháng (hoặc vụ) này một gia đình trong tổ có công việc hoặc khó khăn, những người trong tổ đóng góp số lượng gạo/thóc đã được nhóm quy định đến giúp, sang tháng (vụ) sau lại đến gia đình khác. Ở xã Bình Yên huyện Thạch Thất, các chi hội phụ nữ đã xây dựng được 7 phường thóc, 18 phường gạo, 22 phường tiền. Mỗi năm đóng từ 3-5 tấn thóc/gạo và 40-50 triệu đồng, giúp đỡ những chị em có hoàn cảnh khó khăn. Kinh tế gia đình các hộ ngày càng khấm khá hơn, người ta bắt đầu nghĩ đến tổ chức một hình thức phường hội khác có giá trị kinh tế hơn thóc/gạo đó là phường tiền, phường vàng. Nhiều địa phương ở huyện Thường Tín có phường tiền phát triển và hoạt động khá mạnh. Hình thức phường vàng chưa phổ biến lắm, chỉ có 2,9% người trong mẫu khảo sát tham gia hình thức này, nó là hình thức mới chỉ xuất hiện ở cộng đồng nông thôn trong thời gian gần đây.

Như vậy, dưới nhiều hình thức phong phú, đa dạng và có hiệu quả, phụ nữ nông thôn đã phát huy tốt vai trò của mình, huy động được tối đa các nguồn vốn qua kênh chính thức (Hội Phụ nữ) và tự phát để giúp nhau phát triển kinh tế gia đình, qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế của cộng đồng.

## **2. Vai trò hỗ trợ, liên kết trong sản xuất kinh doanh**

Thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường đã cho người nông dân Việt Nam những bài học kinh nghiệm đó là liên kết, hợp tác, tập trung sức mạnh cộng

đồng để tăng sức cạnh tranh. Trong kinh tế hộ, mỗi gia đình là một đơn vị tự tổ chức lao động sản xuất kinh doanh. Họ bước vào kinh tế thị trường với tư cách là những hộ gia đình tiểu nông đầy mới mẻ, lạ lẫm. Do đó nhu cầu tất yếu đòi hỏi các hộ gia đình nông dân phải hợp tác, liên kết hỗ trợ nhau dưới nhiều hình thức để tăng nguồn lực, mở rộng sản xuất và tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Hiệu quả kinh tế trong sản xuất nông nghiệp tăng trưởng rõ rệt sau chuyển biến của sự đổi mới cơ chế quản lý này. Cùng với nó là những quan hệ được xác lập. Trong cơ chế đổi mới kinh tế theo định hướng thị trường đối với cộng đồng nông thôn, vai trò của phụ nữ trong những vấn đề kinh tế của cộng đồng làng xã được phát huy ra sao? Tình làng nghĩa xóm, quan hệ họ hàng, huyết thống hay các quan hệ khác chi phối vai trò liên kết, hợp tác của phụ nữ nông thôn như thế nào?

Nghiên cứu của chúng tôi cho thấy, phần lớn phụ nữ nông thôn đều khẳng định họ thường xuyên phải liên kết, hợp tác trong sản xuất kinh doanh. Sự liên kết/hợp tác ở đây có thể hiểu đó là sự kết hợp, chung sức, trợ giúp, trao đổi qua lại lẫn nhau của nhiều cá nhân, hộ gia đình trong cộng đồng về công lao động, tư liệu sản xuất, về kinh nghiệm sản xuất, về thị trường... để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Trên thực tế, phụ nữ nông thôn đã liên kết, hỗ trợ giúp nhau bằng nhiều việc cụ thể và dưới nhiều hình thức khác nhau. Khảo sát về vấn đề này, chúng tôi đã đưa ra câu hỏi: *“Trong sản xuất kinh doanh, gia đình ông/bà có liên kết, hợp tác cùng với các gia đình và cá nhân khác để làm ăn không?”* Kết quả 83,2% người trả lời (cả nam và nữ) nông thôn khẳng định “có” liên kết hợp tác cùng các gia đình khác trong sản xuất, kinh doanh, trong đó tỷ lệ nam (85,6%) và nữ (81,4%) chênh lệch không đáng kể.

Đổi công lao động đã được thực hiện ngay từ thời nguyên thủy của xã hội loài người. Các nhà nghiên cứu đã chỉ ra rằng, có xã hội con người là có phân công lao động, và do đó tất yếu phải có trao đổi. Theo C.Mác có con người là có phân công, có đổi trao. Đây không chỉ là một ý niệm kinh tế mác xít, mà là một chân lý kinh tế-xã hội học nói chung. Vì thế, trong xã hội nông nghiệp cổ truyền, việc trao đổi trong lao động cũng diễn ra thường xuyên, phổ biến. Một hình thức liên kết được người nông dân chọn nhiều nhất là hỗ trợ đổi công lao động dưới danh nghĩa là làm giúp. Hiện nay ở nông thôn, người nông dân có thể thuê, mượn lao động khi cần nhưng hỗ trợ, đổi công lao động giữa hộ này và hộ khác trong thôn chủ yếu dựa trên tình cảm cộng đồng, hàng xóm láng giềng chứ không nặng về tính toán thiệt hơn. 63,1% phụ nữ nông thôn khẳng định gia đình họ thường xuyên có đổi công lao động với gia đình khác ở cộng đồng trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tùy mỗi địa phương, mỗi địa bàn, mỗi ngành nghề mà sự đổi công lao động của các hộ gia đình có khác nhau.

Về tư liệu sản xuất ở nước ta, mức trang bị các loại công cụ sản xuất có giá trị cao của các hộ nông dân còn thấp. Tính bình quân mỗi hộ có công cụ sản xuất trị giá 4,4 triệu đồng, mỗi người lao động được trang bị 1,4 triệu đồng công cụ sản xuất. Hỗ trợ về tư liệu sản xuất tuy không phải là phổ biến như đổi công lao động, nhưng có 40,2% phụ nữ cho rằng gia đình họ thường phải vay mượn và hỗ trợ tư liệu sản xuất cùng với các gia đình khác trong cộng đồng. Loại tư liệu sản xuất được người dân và phụ nữ nông thôn hỗ trợ, giúp nhau nhiều là cho mượn công cụ sản xuất giản đơn và giống lúa cây, con đẻ sản xuất, chăn nuôi. Việc thuê mượn đất diễn ra vùng đồng bằng sông Hồng chiếm tỉ lệ thấp

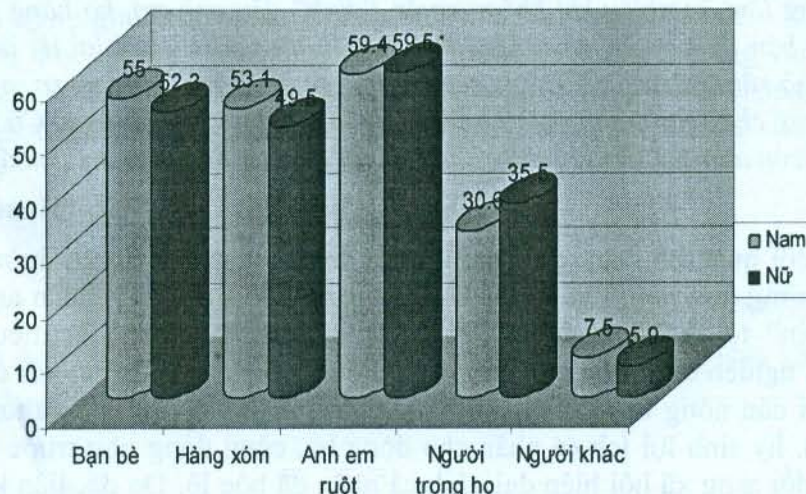
(3,2%), chủ yếu là thuê đất nông nghiệp trong thời gian 2000-2003. Sau năm 2003 việc thuê đất trở nên ít hơn. Việc mượn đất hầu như chiếm tỉ lệ không đáng kể (0,6%). Thuê mượn trâu bò làm sức kéo cũng không còn phổ biến như cách đây 20-30 năm nữa. Vùng đồng bằng sông Hồng, chỉ có 9,4% số hộ có trâu bò. Nếu năm 1990, cứ 3,9 hộ thì có 1 con trâu bò thì hiện nay 10 hộ mới có 1 con trâu bò.

Trước đây, trong canh tác nông nghiệp, kinh nghiệm làm ăn đã được ông cha ta đúc kết bằng tục ngữ, ca dao và truyền miệng cho nhau từ đời này qua đời khác. Với một kho tàng kinh nghiệm về thời tiết, về gieo trồng, về mùa vụ... những người nông dân sẽ yên tâm với mảnh ruộng cùng “con trâu đi trước cái cày theo sau”. Nhưng sự đổi mới của cơ chế kinh tế, đa dạng hóa ngành nghề, nông thôn không chỉ là nông nghiệp. Các ngành nghề đa dạng đã phát triển mạnh ở nhiều địa phương theo hướng sản xuất hàng hóa kinh tế thị trường. Người nông dân đã thực sự quan tâm đến việc liên kết, hỗ trợ nhau về kinh nghiệm sản xuất, kinh doanh. Kinh nghiệm giờ đây không đơn giản tìm thấy trong tục ngữ, ca dao nữa, kinh nghiệm làm ăn xuất phát từ những bài học thực tiễn của bạn bè, của người khác và của chính bản thân họ. 53,1% phụ nữ và 54% nam giới đã thừa nhận hỗ trợ, giúp đỡ nhau kiến thức, kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh.

Đặc biệt, sống trong nền kinh tế tự cung tự cấp đã quen, thị trường là một thứ gì đó còn xa lạ với người nông dân thì giờ đây trong cơ chế chuyển đổi kinh tế, người dân đã thấy sự cần thiết phải có thông tin, phải biết nắm bắt thị trường trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hơn 20,7% phụ nữ trong mẫu khảo sát đã cho rằng đã hỗ trợ nhau về thông tin thị trường.

Trong hoạt động kinh tế, phụ nữ cũng như nam giới đã liên kết, hợp tác hỗ trợ nhau cùng phát triển trên tinh thần cộng đồng. Tuy nhiên họ đã ưu tiên liên kết, hợp tác với ai trong sản xuất kinh doanh, đó là một nội dung chúng tôi đã tìm hiểu. Kết quả điều tra cho biết: đầu mối liên kết, hợp tác quan trọng được nhiều người tìm đến nhất là anh em ruột thịt, tức là quan hệ huyết thống, gần 60% phụ nữ trả lời đã chọn đầu mối này (xem Biểu 2), tỷ lệ chọn lựa giữa nam và nữ ở phương án này không có sự khác biệt đáng kể.

**Biểu 2: Đối tác nông dân thường liên kết trong sản xuất kinh doanh**



Phân tích Biểu 2 còn thấy, sự liên kết làm ăn với người cùng huyết thống (anh/chị em ruột) ở nông dân chiếm tỷ lệ cao nhất, ý kiến của nam giới và phụ nữ trả lời câu hỏi này là tương đối giống nhau (59,4% và 59,5%) nhưng đến liên kết, hợp tác với những “người trong họ” thì tỷ lệ này giảm hẳn (nam 30,6% và nữ 35,5%). Ngoài liên kết với những người cùng huyết thống trong hợp tác làm ăn, mỗi liên kết với bạn bè và những người hàng xóm/người cùng làng cũng được người dân và phụ nữ nông thôn coi trọng. Hơn một nửa số phụ nữ được hỏi (53,2%) đã khẳng định gia đình họ làm ăn với “bạn bè” và số liên kết với “hàng xóm láng giềng” cũng chiếm tỷ lệ suýt soát một nửa (49,5%). Đàn ông, những người thường được coi là “hướng ngoại” nhiều hơn phụ nữ thì trong trường hợp này - họ cũng cho rằng gia đình họ liên kết với bạn bè, với hàng xóm láng giềng tương đương với phụ nữ. Như vậy, sau “anh chị em ruột” thì “bạn bè” là đầu mối quan trọng tiếp theo mà người dân chọn lựa để liên kết trong sản xuất kinh doanh (53,4%). “Hàng xóm láng giềng”, với những “người cùng làng” chiếm vị trí thứ 3 với tỷ lệ 51,1%. Những “người trong họ” được người dân chọn vị trí thứ 4 trong hợp tác làm ăn.

Thứ tự lựa chọn này cũng đã được phát hiện trong một nghiên cứu ở một cộng đồng khác, tuy có một số điểm khác biệt cần lưu ý. Trong “Vai trò dòng họ trong đời sống cộng đồng làng xã hiện nay” (Nghiên cứu trường hợp làng Quỳnh Đôi, xã Quỳnh Đôi, huyện Quỳnh Lưu, tỉnh Nghệ An trong thời kỳ đổi mới) của Nguyễn Tuấn Anh (2004), tác giả đã đưa ra nhận định: “Trong làm ăn kinh tế, đối với người dân nông thôn Quỳnh Đôi, quan hệ ưu tiên nhất vẫn là quan hệ họ hàng cận huyết... tiếp đến là quan hệ bạn bè tin cậy, rồi quan hệ với người biết làm ăn và tiếp đến là hợp tác với những người trong họ, sau đó mới là quan hệ với bất kỳ ai biết làm ăn (50,3%) và cuối cùng là *quan hệ với người trong làng*” [6, tr.56] (tác giả nhấn mạnh).

Tuy nhiên, nếu ở Quỳnh Đôi, quan hệ liên kết làm ăn với những người hàng xóm láng giềng, những người cùng làng đứng ở vị trí cuối cùng trong thang đo thì trong nghiên cứu của chúng tôi, liên kết, hợp tác với hàng xóm, với những người cùng làng lại chiếm tỷ lệ hơn một nửa (51,1%) trên cả liên kết với những người trong họ hàng. Nếu phân tích cụ thể, chi tiết, nghiên cứu của chúng tôi còn chỉ ra rằng có địa bàn (huyện Thạch Thất) người nông dân còn coi trọng quan hệ làm ăn với hàng xóm láng giềng (70,2%) trên cả họ hàng (47,6%) và thậm chí trên cả anh em ruột thịt (68,5%). Giải thích cho hiện tượng này, đã có lời tâm sự:

*“Trong làm ăn nhiều khi không muốn “dính” đến anh em, họ hàng. Tôi đã có bài học của bản thân và bạn bè. Làm ăn với người ngoài có khi lại dễ ăn, dễ nói hơn, người nhà rất hay tự ái. Với lại, nếu có chuyện gì không hay xảy ra, người ngoài thì không sao, chứ người nhà thế nào rồi cũng mang tiếng với họ mạc. Có khi không làm cùng thì còn anh em, đến khi giúp nhau rồi lại mất hết tình cảm anh em ấy chứ”.*

(NTH, nữ, 40 tuổi)

Do đó, coi quan hệ thân tộc được ưu tiên trong quan hệ làm ăn dường như không đúng trong trường hợp này. Rất có thể ở đồng bằng Bắc Bộ câu ca “bán anh em xa mua láng giềng gần” tỏ ra ứng nghiệm. Và cũng có thể, đây chính là điều lo ngại của F.Tonnies khi nghiên cứu về cộng đồng. Bước sang cơ chế thị trường với cung cách làm ăn mới, người dân nông thôn không còn sống trong cộng đồng truyền thống thuần nhất với sự gắn bó, hy sinh lợi ích cá nhân cho dòng họ, cộng đồng như trước đây nữa. Quá trình chuyển đổi sang xã hội hiện đại, tính cá nhân đã bộc lộ. Do đó, liên kết làm ăn với đối tác nào trong cộng đồng với người nông dân không đơn thuần là vấn đề cảm tính.

Quan hệ cộng đồng về mặt kinh tế không chỉ dựa vào quan hệ gia đình mà còn dựa trên quan hệ công việc, quan hệ chức năng, nói theo Durkheim (1993) về cách tổ chức, phân công lao động trong xã hội. Đặc biệt ở các làng nghề nông thôn, khi trình độ phân công lao động ngày càng rõ thì vai trò nhiệm vụ của người lao động trong gia đình và trong các hộ gia đình càng chuyên môn hóa cao. Chính vì thế các hộ gia đình ngày càng phải tương tác với nhau, phụ thuộc chức năng lẫn nhau trong lao động sản xuất.

### Hộp 2: Phụ nữ nông thôn với phân công lao động trong làng nghề

*Trong nghề này, để làm ra một sản phẩm như bộ bàn ghế chạm khảm, tủ thờ... đưa ra thị trường phải qua rất nhiều công đoạn. Không nhà nào tự một mình có thể làm từ đầu chí cuối được. Chẳng hạn, nhà em mua gỗ về phải đưa xuống nhà anh Kh. (anh trai em) ở Đõ Xá pha gỗ ra thành phôi, tức là một bộ hàng gồm những thứ gì, phải pha ra đầy đủ từng đó thứ. Em mang gỗ đã pha về đưa cho chú em chồng làm ngang, tức là cắt, đục thành mộng mọo có thể lắp ráp vào với nhau. Tiếp theo đưa về nhà chạm, vạch mẫu rồi sang nhà anh Th. lộng thành các lỗ để khi chạm không phải đục. Sau đó còn phải thuê chị H. cắt trai. Chồng em chạm, còn em là người trực tiếp đục và gắn trai xuống gỗ. Khi đã đánh giấy ráp cho nhẵn và sạch sẽ rồi lại đưa về chú em chồng lắp vào thành sản phẩm, đưa xuống xưởng nhà ông M. để đánh vecni hoặc sơn phun. Nhìn chung để có một sản phẩm đem ra thị trường bán được phải qua rất nhiều công đoạn. Mỗi gia đình trong làng nghề chuyên môn hóa một công đoạn, nhà nào làm cái gì thì chỉ chuyên làm cái ấy, nên gia đình nọ phải "logic" với gia đình kia. Nếu không liên kết với nhau thì một nhà không thể nào làm ra nổi một sản phẩm được.*

(Chị HTH, 45 tuổi, nghề mộc, xã Vạn Điền)

Tóm lại, khi gia đình trở thành đơn vị kinh tế tự chủ trong sản xuất, người dân nói chung và phụ nữ nông thôn nói riêng đã thể hiện vai trò chủ động của mình. Bằng nhiều cách thức, con đường khác nhau, thông qua tổ chức hội hoặc tự phát họ đã tìm cách huy động vốn để phát triển kinh tế, góp phần cải thiện mức sống của gia đình. Bên cạnh đó, họ còn liên kết sức mạnh cộng đồng trong hỗ trợ đối công lao động, giúp nhau tư liệu sản xuất... cùng giúp nhau vượt qua khó khăn, giúp nhau xóa đói giảm nghèo. Vị thế của phụ nữ nông thôn trong gia đình và ngoài xã hội đã căn bản được nâng lên. Kinh tế gia đình phát triển thúc đẩy kinh tế cộng đồng phát triển không thể thiếu vắng vai trò của người phụ nữ. Hay nói cách khác, nói đến sự phát triển kinh tế cộng đồng không thể không nói đến sự phát triển của kinh tế hộ gia đình, trong đó có đóng góp đáng kể của phụ nữ.

### Tài liệu trích dẫn

Emile Durkheim. 1993. Các quy tắc của phương pháp xã hội học. Nxb Khoa học xã hội, Hà Nội.

Nguyễn Tuấn Anh. 2004. Vai trò dòng họ trong đời sống cộng đồng làng xã hiện nay.

Luận văn thạc sĩ.