

VỐN VĂN HÓA TRONG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG THẢO QUẢ CỦA NGƯỜI DAO Ở THỊ XÃ SA PA, TỈNH LÀO CAI

Bùi Minh Hào

Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội
Email: buihao261@gmail.com

Ngày nhận bài: 24/10/2020
Ngày phản biện: 05/11/2020
Ngày tác giả sửa: 08/11/2020
Ngày duyệt đăng: 09/11/2020
Ngày phát hành: 20/11/2020

DOI:
<https://doi.org/10.25073/0866-773X/479>

Thảo quả là một loại hương liệu đặc biệt có giá trị kinh tế cao và có thị trường rộng lớn. Thảo quả được đồng bào người Dao sinh sống ở thị xã Sa Pa trồng từ lâu trong lịch sử và sớm có vai trò quan trọng trong nền kinh tế của họ. Trong quá trình phát triển kinh tế thị trường hiện nay, thảo quả cũng giữ một vị trí đáng kể. Đồng bào người Dao ở nơi đây đã vận dụng vốn văn hoá của mình một cách hiệu quả trong quá trình phát triển thị trường hương liệu. Từ việc phân tích mạng lưới xã hội, chuỗi hàng hoá thảo quả và những nỗ lực của người dân trong phát triển thị trường, bài viết nghiên cứu việc người Dao ở Sa Pa vận dụng vốn văn hoá vào phát triển kinh tế.

Từ khoá: Vốn văn hoá; Người Dao ở thị xã Sa Pa; Thảo quả; Thị trường hương liệu; Chuỗi hàng hoá.

1. Đặt vấn đề

Người Dao là cộng đồng có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội miền núi Tây Bắc Việt Nam. Trong nhiều năm trở lại đây, kinh tế của người Dao ở khu vực Tây Bắc đang chuyển đổi mạnh mẽ theo hướng phát triển kinh tế thị trường. Người Dao ở thị xã Sa Pa (trước là huyện Sa Pa), tỉnh Lào Cai là một ví dụ điển hình. Trong các hoạt động kinh tế thị trường của người Dao ở thị xã Sa Pa, hương liệu có vị trí trọng yếu. Trong đó, thảo quả là cây hương liệu có giá trị kinh tế cao nhất và quan trọng nhất trong mạng lưới thương mại hương liệu của người Dao ở đây. Từ cuối thế kỷ XIX và đầu thế kỷ XX, mạng lưới thương mại thảo quả xuyên biên giới Việt Nam - Trung Quốc đã hình thành và người Dao (cùng với người Mông, người Giáy) đã tham gia vào mạng lưới buôn bán thảo quả, trong đó người Dao chủ yếu là cung cấp thảo quả. Sau khi thu hoạch, họ để tươi hoặc sấy khô rồi đem bán cho các thương lái là người Kinh, người Giáy hoặc người Hoa. Từ đó, thảo quả đi đến các đại lý, các nhà phân phối, chiết xuất ở miền xuôi hoặc bên kia biên giới.

Vốn văn hoá được hiểu là tổng thể các mạng lưới xã hội, các vốn văn hoá cá nhân, vốn văn hoá cộng đồng và vốn văn hoá thể chế mà một cá nhân hay một nhóm có thể vận dụng để phát triển kinh tế, tạo ra lợi ích cho mình. Vốn văn hoá có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế thị trường. Điều đó được người Dao ở thị xã Sa Pa thể hiện rõ trong quá trình phát triển thị trường hương liệu thảo quả của họ.

2. Tổng quan nghiên cứu

Nghiên cứu về kinh tế hương liệu, dược liệu của người Dao đã được nhiều nhà khoa học quan tâm trong thời gian qua. Trong bộ sách “Các dân tộc ở Việt Nam” phần viết về dân tộc Dao có trình bày nhiều vấn đề liên quan đến việc trồng quế của người Dao. Theo đó, cây quế được người Dao trồng ở nhiều nơi từ các vùng người Dao ở các tỉnh Yên Bái, Lào Cai, Quảng Ninh... và tham gia vào mạng lưới thương mại cây quế (Vương Xuân Tình, chủ biên, 2019, tr.217). Ở những nơi như huyện Văn Yên (tỉnh Yên Bái), người Dao chỉ chiếm 21,1% dân số, nhưng lại làm chủ 90% diện tích cây quế. Họ trồng quế thành các rừng rộng lớn, xây dựng mô hình kinh tế quế (Hoàng Nam 1998, tr.9-10). Một số tài liệu khác lại quan tâm đến việc trồng cây sa nhân tím, một loại dược liệu cũng quan trọng của người Dao được trồng ở vùng núi cao vừa. Theo Quốc Hồng (2018) thì “Toàn tỉnh Lào Cai hiện có khoảng 398ha cây sa nhân tím, đem lại nguồn thu ổn định hàng chục tỷ đồng mỗi năm cho nông dân vùng cao, góp phần xóa nghèo bền vững và tạo đà vươn lên làm giàu hiệu quả. Mục tiêu đến năm 2020, đồng bào các dân tộc thiểu số ở các xã vùng cao, biên giới sẽ tiếp tục mở rộng diện tích cây sa nhân tím, đạt khoảng gần 1.000ha. Lào Cai cũng đã đưa cây sa nhân tím vào quy hoạch phát triển vùng cây dược liệu của tỉnh”. Tuy quan tâm nhiều đến các cây hương liệu, dược liệu của người Dao, nhưng các nhà nghiên cứu chưa quan tâm nhiều đến cây thảo quả.

Nghiên cứu nhiều về cây thảo quả và mạng lưới thương mại thảo quả ở khu vực Tây Bắc là các nhà khoa học nước ngoài. Trong đó phải kể đến các công trình nghiên cứu của các học giả như: Sarah Turner

và Jean Michaud (2008); Claire Tugault-Lafleur and Sarah Turner (2009); Jean Michaud (2010); Sarah Turner (2012); Sarah Turner, Christine Bonnin và Jean Michaud (2015); Sarah Turner và Jean Michaud (2016, 2017)... Tuy nhiên, những nghiên cứu của các tác giả nước ngoài này tập trung vào cộng đồng người Mông (những người láng giềng của người Dao, sinh sống ở vùng núi cao hơn) trong bối cảnh xuyên biên giới (nghiên cứu ở phía Bắc Việt Nam và phía Nam Trung Quốc). Các nhà nghiên cứu quan tâm nhiều đến sự phát triển của mạng lưới thương mại thảo quả. Từ việc phân tích các mạng lưới thương mại thảo quả, chuỗi hàng hóa thảo quả, các nhà nghiên cứu đã đi sâu khám phá các chiến lược phát triển sinh kế của người vùng cao phía Bắc Việt Nam, cái gọi là “quyết định sinh kế hàng ngày” (Daily livelihood decisions) (Sarah Turner, Christine Bonnin và Jean Michaud, 2015). Trong hoạt động kinh tế thị trường hiện tại, các tác giả này chủ trọng nhiều đến giá trị thương mại của cây thảo quả - loại cây được ví như “cây thuốc phiện mới” của người dân. Các công trình nghiên cứu này có giá trị lớn khi mở ra nhiều vấn đề quan trọng cả về lý thuyết lẫn thực tiễn cho các nghiên cứu về sự phát triển miền núi. Nó đặt vấn đề bản sắc văn hóa, cá tính con người làm cơ sở cho sự phân tích về phát triển kinh tế trong bối cảnh hiện đại hóa, thị trường hóa ở miền núi. Đồng thời, mở ra những hướng nghiên cứu tiếp theo. Tuy vậy, các tác giả cũng mới tập trung vào nhóm người Mông. Trong khi người Dao - một cộng đồng cùng trồng cây thảo quả tương tự người Mông và có vai trò quan trọng ở vùng miền núi, lại chưa được quan tâm. Vậy nên nghiên cứu này tiếp tục khảo sát về mạng lưới thương mại của người Dao ở thị xã Sa Pa trên cơ sở phân tích các nguồn vốn văn hoá được người Dao vận dụng vào phát triển mạng lưới thương mại thảo quả hiện nay.

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết này là kết quả của 4 chuyến khảo sát thực địa vùng người Dao ở thị xã Sa Pa từ năm 2016 đến năm 2020. Bên cạnh việc nghiên cứu thực địa ở xã Tả Phìn là địa bàn nghiên cứu chính, người nghiên cứu còn khảo sát một số cộng đồng người Dao ở các xã Tả Van, Bản Khoang, Thanh Kim để có cái nhìn rộng hơn. Trọng tâm của những chuyến thực địa là phân tích các nguồn vốn văn hoá của người Dao và việc vận dụng nguồn vốn văn hoá vào quá trình phát triển kinh tế thị trường, đặc biệt là các hoạt động trên thị trường hương liệu, dược liệu, thị trường thủ công nghiệp và thị trường du lịch.

Phương pháp quan trọng nhất trong quá trình nghiên cứu điền dã để thu thập tư liệu là phỏng vấn sâu. Để tìm hiểu về mạng lưới thương mại thảo quả của người Dao ở thị xã Sa Pa, người nghiên cứu đã tiến hành 25 cuộc phỏng vấn sâu. Trong đó có 11 cuộc phỏng vấn những người sản xuất thảo quả; 6

cuộc phỏng vấn những người đi thu gom và làm đại lý thu mua thảo quả; 3 cuộc phỏng vấn cán bộ chính quyền địa phương liên quan đến các chính sách phát triển cây thảo quả; 5 cuộc phỏng vấn những người làm quán phở hay bán thuốc Nam. Các cuộc phỏng vấn sâu mang lại nhiều thông tin liên quan đến các hoạt động kinh tế cũng như việc người dân tham gia vào hoạt động thị trường thảo quả và họ đã vận dụng vốn văn hoá của mình trong quá trình phát triển kinh tế thảo quả ra sao. Bên cạnh đó, bài viết còn sử dụng phương pháp thảo luận nhóm. 4 cuộc thảo luận nhóm được thực hiện với những người Dao ở xã Tả Phìn và Thanh Kim về nội dung sản xuất và buôn bán thảo quả. Những cuộc thảo luận nhóm thường thu được nhiều nội dung thú vị sau khi những người tham gia tranh luận nhiều lần để đi đến một ý kiến cuối.

Bên cạnh phương pháp thu thập thông tin từ quá trình nghiên cứu thực địa, là việc khảo sát các tài liệu nghiên cứu của các học giả trước đây, thu thập thông tin từ các báo cáo kinh tế - xã hội, số liệu thống kê của chính quyền địa phương để có cái nhìn đa chiều và sâu sắc hơn. Cùng với đó là việc trao đổi, tham khảo ý kiến chuyên gia trong các vấn đề liên quan đến nội dung nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Cây thảo quả trong đời sống của người Dao

Đối với người Dao ở thị xã Sa Pa thì thảo quả là một loại cây tạo nguồn thu nhập quan trọng. Trong cuộc sống sinh hoạt, người Dao cũng sử dụng thảo quả trong chữa bệnh, nhưng lượng thảo quả cần cho việc này rất nhỏ. Do đó, vai trò quan trọng nhất của thảo quả là bán để tạo nguồn thu nhập cho các hộ gia đình. Người Dao ở các xã Tả Phìn, Bản Khoang, Thanh Kim, Nậm Càng đều quan tâm đến thảo quả và xem đó như một thứ của cải có thể tích trữ.

Ở xã Tả Phìn, hầu hết các gia đình người Dao đều có nương thảo quả, diện tích này không ngừng tăng lên. Năm 2004, diện tích nương thảo quả ở xã Tả Phìn chỉ hơn 251ha, đến năm 2014, đã tăng lên 283ha và đến năm 2020 là 334ha. Năng suất trung bình hàng năm của thảo quả đạt khoảng 80kg/ha quả tươi. Giá thương lái thu mua hiện nay khoảng 25 ngàn đồng/kg quả tươi thì mỗi năm cũng tạo ra một khoản tiền 668 triệu đồng. Tính cấp hộ gia đình thì đó chưa phải là nguồn tiền lớn so với các hoạt động khác, song vì thu hoạch một lúc với số lượng lớn nên thảo quả là nguồn dự trữ của cải của đồng bào để phòng lúc ốm đau, bệnh tật hay thiên tai mất mùa. Trước đây, khi thu hoạch thảo quả, người ta thường làm khô và cất đi, khi nào cần tiền mới đem bán. Lúc bán thảo quả thường là lúc cần tiền để mua phân bón, giống lúa, ngô, thuốc thang, các thứ khác khi lễ Tết, đi chơi chợ. Nói chung, trong đời sống hàng ngày, thảo quả là nguồn tiền cất trữ quan trọng: “Lúc trong nhà có người ốm đau mình bán thảo quả để mua thuốc chữa bệnh. Lúc phải

mua lúa giống, phân bón để gieo mùa thì mình cũng bán thảo quả thôi. Mình không làm ra được nhiều tiền nên phải bán thảo quả. Nếu không có thảo quả để bán thì mình cũng không biết làm thế nào để lo những việc trong gia đình khi cần một khoản tiền lớn.” (Phụ nữ, dân tộc Dao, xã Tả Phìn, phỏng vấn ngày 28/6/2018).

Hơn nữa, thảo quả như là một cửa cái quý mà mỗi nhà đều hiểu và tích trữ. Họ xem như là một nguồn đảm bảo sự an toàn trong cuộc sống. Lúc cần tiền thì họ đem bán mà không cần biết lúc đó giá thảo quả lên cao hay thấp. Và cũng chỉ có thảo quả mới có thể đưa lại một khoản tiền lớn cho họ khi cần thiết. Như vậy, có thể thấy, trong cuộc sống của người Dao ở thị xã Sa Pa, ngoài để làm thuốc, thảo quả là một loại hàng hoá có giá trị kinh tế được đồng bào đem bán khi cần một khoản tiền lớn. Nó cũng được coi như một thứ tài sản có giá trị mà người ta cất trữ trong gia đình để sử dụng khi cần thiết hoặc được cha mẹ cho lại con cái để đem bán khi cần tiền.

4.2. Mạng lưới xã hội trong sản xuất thảo quả

4.2.1. Cây thảo quả

Cây thảo quả sống lâu năm, cao 2 - 3m, thân rễ to, phân cành, mọc thành cụm. Cụm hoa dạng bông, mọc từ gốc thân, dài 15 - 20cm. Đài dạng ống, tràng hoa màu vàng. Quả mọc thành chùm, hình trứng, màu đỏ tía. Hạt màu vàng nâu, có áo hạt, vị ngọt, mùi thơm hơi cay. Thảo quả là cây đặc biệt ưa bóng mát, ẩm nên chỉ có thể trồng được dưới tán rừng, ở độ cao 1.300 - 2.200m, khí hậu ẩm mát quanh năm, nhiệt độ trung bình năm 13 - 15,3 độ C, thường xuyên có sương mù, lượng mưa 3.500 - 3.800mm/năm, độ ẩm không khí trung bình từ 90% đến bão hòa. Thảo quả được trồng bằng cây con ươm từ hạt tươi hoặc trồng bằng nhánh non tách từ bụi cây già. Cây mới trồng sau khoảng 3 năm thì có quả. Năng suất đạt cao nhất là giai đoạn từ năm thứ 6 đến năm thứ 15. Người Dao ở thị xã Sa Pa thường ươm cây giống để trồng vì cây non tách ra trồng sau mấy năm sẽ không nảy chồi, thời gian có thể ra quả cho thu hoạch ngắn (cây trồng từ ươm giống có thể cho thu hoạch đến 20 năm). Để sản xuất thảo quả, cần hai nhân tố quan trọng là diện tích đất rừng để trồng thảo quả và nguồn lao động.

4.2.2. Đất rừng để trồng thảo quả

Thảo quả thường phát triển tốt ở vùng núi cao, khí hậu mát lạnh và đặc biệt sinh trưởng dưới tán của các rừng già, rừng rậm có tán cây cao che chắn. Nếu lượng ánh sáng quá nhiều, cây thảo quả sẽ chết hoặc vẫn sống nhưng không cho nhiều quả, hoặc chất lượng quả kém.

Đất rừng để trồng thảo quả ngày càng hạn chế. Theo thống kê của địa phương, diện tích nương thảo quả trong mấy năm trước, đặc biệt giai đoạn trước năm 2015 tăng khá nhanh. Nhưng theo người dân,

diện tích nương thảo quả của họ không tăng, thậm chí giảm đi. Việc Nhà nước thống kê tăng là vì trước đó họ chưa thống kê loại nương này, nên khi thực hiện qua các năm cho con số tăng thêm. Chẳng hạn như, diện tích thảo quả ở xã Tả Phìn từ khoảng năm 2005 đến năm 2015 có tăng, nhưng từ năm 2015 đến năm 2020 gần như không tăng.

Khi diện tích rừng già còn nhiều, nương thảo quả cũng nhiều hơn. Nhưng càng ngày rừng già càng ít đi, nên nương thảo quả cũng giảm do không còn tán cây cao che chắn. Mấy năm trở lại đây, khí hậu trở nên khắc nghiệt, nương thảo quả càng bị đe dọa. Những đợt lạnh, xuất hiện băng tuyết, cây thảo quả cũng chết. Những đợt nắng nóng kéo dài, cây thảo quả bị khô héo và không ra quả. Khi không có quả thu hoạch, người dân cũng bỏ dần, ít quan tâm đến nương thảo quả. Khảo sát với 31 hộ gia đình người Dao ở xã Tả Phìn cho thấy, mùa thảo quả năm 2020 có đến 9 hộ không lên nương thu hoạch vì biết không có nhiều quả; 4 hộ chỉ tranh thủ lên nương thảo quả thu hoạch một lần chứ không quan tâm nhiều đến loại nương này như trước đây. Lý do là giữa năm vừa rồi, một đợt nắng nóng kéo dài làm cây thảo quả chết nhiều, cho sản lượng thấp.

Nói vậy không có nghĩa người dân loại bỏ nương thảo quả ra khỏi sinh kế của mình. Trong bối cảnh vai trò kinh tế của nương thảo quả giảm dần do người dân có nhiều hoạt động sinh kế khác, dễ hiểu vì sao nhiều người không tập trung vào nương thảo quả. Nhưng họ vẫn trao đổi, chia sẻ quyền thu hoạch và kiểm tra nương thảo quả cho người thân. Mùa thảo quả đến, người dân vẫn đi kiểm tra nương, nếu có nhiều quả, họ kiểm tra liên tục để bảo vệ nương, nhất là vào thời điểm gần thu hoạch thảo quả. Thường thì những người có quan hệ gần gũi, là anh em, hay bạn bè thân thiết sẽ hợp tác để đi kiểm tra và bảo vệ nương thảo quả. Trường hợp cây năm đó ít quả, người ta giao lại quyền thu hoạch cho những người thân. Trường hợp gia đình chuyển đi nơi khác sinh sống, họ bán lại cho những người anh em, họ hàng. Điều này khá phổ biến ở xã Tả Phìn khi trong 5 năm qua có không dưới chục gia đình mua lại nương thảo quả từ anh em bà con.

4.2.3. Nguồn lao động sản xuất thảo quả

Người Dao ở thị xã Sa Pa có công ty cổ phần về thuốc tẩm, các hợp tác xã về thổ cẩm nhưng về trồng thảo quả vẫn là hộ gia đình. Nguồn lao động chính là lao động gia đình. Trong gia đình, phân công lao động về thảo quả như sau: Đàn ông đi phát các cây nhỏ để trồng thảo quả; phụ nữ ươm cây giống nhỏ từ hạt; đàn ông và phụ nữ cùng trồng cây giống ở nương thảo quả. Mỗi năm làm có hai lần, chủ yếu là đi chặt các cây đại và những cây thảo quả quá già để nương thảo quả sinh trưởng tốt hơn. Việc này chủ yếu do người đàn ông làm cùng với việc đi kiểm tra và bảo vệ nương thảo quả. Đến mùa thu hoạch chủ yếu cũng do đàn ông thực hiện,

phụ nữ chỉ tham gia nếu gia đình ít lao động. Trước đây đi lại khó khăn, người ta thường sấy khô thảo quả trên nương rồi mang về bán, nhưng nay lại chủ yếu mang quả tươi về bán. Nương thảo quả thường ở vùng rừng sâu núi cao, đi lại mất nhiều thời gian, nên không phải ai cũng có thể lên đó làm. Vậy nên, giữa các gia đình có quan hệ thân thiết như anh em, họ hàng và bạn bè thân văn trao đổi lao động với nhau để bảo vệ và thu hoạch thảo quả.

4.2.4. Hợp tác và xung đột trong sản xuất thảo quả

Trong quá trình sản xuất thảo quả của người Dao ở thị xã Sa Pa cũng luôn diễn ra sự hợp tác cũng như xung đột với nhiều hiệu hiện khác nhau. Nếu như sự hợp tác trong sản xuất thảo quả thường diễn ra mạnh mẽ trong nội bộ của các hộ gia đình, các nhóm, thì xung đột lại diễn ra đối với người ngoài mạng lưới xã hội của các hộ gia đình đó. Sự hợp tác thường diễn ra trong quá trình trồng, kiểm tra thảo quả, bảo vệ nương thảo quả, thu hoạch, sấy khô và vận chuyển. Những người là anh em hoặc họ hàng thì hợp tác chặt chẽ hơn, nhất là khi có nương thảo quả gần nhau để có thể đi làm cùng nhau. Họ vừa giúp đỡ nhau trên đường đi, vừa trao đổi công việc và thay nhau làm một số việc liên quan đến nương thảo quả. Khi cần nhiều sức lao động như đi lấy củi trong rừng để sấy khô thảo quả, họ cũng làm cùng nhau. Những năm thảo quả được mùa, sự hợp tác chặt chẽ hơn, còn những năm mất mùa, người ta cũng chuyển giao quyền thu hoạch cho người thân. Sự xung đột, gay gắt nhất là giữa chủ nương với những người đi trộm thảo quả. Những năm thảo quả được giá, thì đến mùa sẽ có nhiều người hái trộm mang đi bán. Người Mông cố gắng bảo vệ nương thảo quả của mình là chính chứ không mong muốn truy đuổi hay kiện tụng những người ăn trộm thảo quả vì lo ngại những hậu quả để lại nếu xung đột trực tiếp. Người Dao ở Sa Pa cũng gặp tình trạng tương tự. Để hạn chế tình trạng này, những năm thảo quả được mùa, họ tập hợp thành nhóm hỗ trợ nhau đi kiểm tra, bảo vệ nương thảo quả.

4.3. Mạng lưới thương mại thảo quả

4.3.1. Người bán thảo quả

Trong nghiên cứu về mạng lưới thương mại thảo quả ở biên giới Việt Nam - Trung Quốc, Claire Tugault-Lafleur và Sarad Turner (2009) đã phân tích một cách đầy đủ về chuỗi hàng hoá và mạng lưới thương mại thảo quả của người Mông ở miền Bắc Việt Nam. Chuỗi hàng hoá thảo quả của người Dao ở thị xã Sa Pa cũng không khác nhiều so với người Mông bởi cả người Dao và người Mông đều đóng vai trò là những người cung cấp nguyên liệu đầu vào, họ trồng và bán thảo quả cho thương lái, là nhóm đầu tiên của chuỗi hàng hoá thảo quả. Tiếp theo trong chuỗi hàng hoá là những thương lái làm công tác thu gom thảo quả, chủ yếu là người Kinh. Nhóm thứ 3 là các đại lý thu mua hàng từ thương lái, vận chuyển thảo quả bán cho các cơ sở chế biến

hay tiêu dùng lẻ. Nhóm đại lý này có nhiều cấp độ khác nhau và không nhất thiết phải luân chuyển thảo quả lần lượt qua các nhóm. Nhóm thứ 4 là các cơ sở sử dụng, chế biến thảo quả, và các điểm bán lẻ thảo quả khô, đây là những quán ăn sử dụng thảo quả làm gia vị, những cơ sở sản xuất dược liệu hay các cửa hàng thuốc Nam. Nhóm cuối cùng là người tiêu dùng.

4.3.2. Người thu gom thảo quả

Trước đây, các thương lái người Hoa đi đến các bản để thu mua thảo quả của người dân, hoặc họ đến thị xã Sa Pa lập điểm thu mua rồi gom hàng từ các thương lái là người Kinh và người Giáy đi thu gom từ các bản về. Sau đó họ thuê vận chuyển sang Trung Quốc. Hiện nay, vai trò thu gom thảo quả ở các bản chủ yếu do người Kinh đảm nhiệm. Có ít nhất 3 điểm lớn ở thị xã Sa Pa chuyên thu gom thảo quả của người Dao. Đến mùa thảo quả, họ đi về các bản để thu mua rồi chuyển về Sa Pa để sấy khô, sau đó chuyển đi bán. Ở các xã có diện tích trồng thảo quả lớn, thường có những người Kinh làm đầu mối thu gom ngay ở xã. Đa phần họ làm việc này lâu năm và có mối quan hệ tốt với người dân. Họ thu gom thảo quả rồi bán cho những điểm thu gom lớn hơn ở thị xã Sa Pa. Những năm khan hiếm thảo quả, những người thu gom còn đến gặp các hộ gia đình có nhiều diện tích trồng thảo quả để đặt tiền trước và khi thu hoạch họ nhận thảo quả luôn. Do hợp tác với nhau lâu năm nên người ta tạo được niềm tin với nhau. Vậy nên rất hiếm khi có những gia đình mang thảo quả đi ra thị xã Sa Pa hay xuống thành phố Lào Cai bán cho các đại lý lớn. Nhưng những người thu gom thì khác, bởi ở góc độ nào đó họ cũng như một đại lý nhỏ, và nhiều khi họ thu gom được nhiều hàng thì sấy khô và đem bán cho các đại lý lớn mà không qua đại lý trung gian ở thị xã Sa Pa. Ở xã Tả Phìn là một minh chứng.

Việc thu gom thảo quả ở xã Tả Phìn do một phụ nữ người Kinh gốc Nam Định lên đây thực hiện. Người này có hơn 30 năm thu gom thảo quả bán cho các đại lý. Khi mới lên thị xã Sa Pa thì đi thu mua trong các bản rồi về bán cho đại lý ở thị trấn. Từ đầu năm 2000, thấy xã Tả Phìn thuận lợi để phát triển nên vào mua đất làm nhà để thu mua thảo quả và làm nhiều dịch vụ khác. Nhà ngay mặt đường chính của xã nên người dân thu hoạch về là chở đến bán. Đến mùa người này phải thuê thêm một người giúp việc để cân và ghi sổ sách. Hơn 20 năm sinh sống trong xã và thu mua thảo quả, nên tạo được lòng tin và mối quan hệ chặt chẽ, bà trở thành đầu mối duy nhất tập trung thảo quả khu vực này. Sau khi thu mua quả tươi, tiến hành sấy khô bằng lò lớn, đốt củi gỗ (phải mua) và trấu (có sẵn do nhà làm xay xát lúa). Mỗi lần sấy được một tấn quả tươi. Sự thay đổi trọng lượng trong quá trình sấy tùy thuộc vào chất lượng quả. Những quả to, già thì hao hụt ít, còn quả nhỏ, non thì hao hụt nhiều. Nhưng thường

6-8 cân tươi mới sấy được một cân khô. Sau đó bà chuyên xuống bán cho đại lý thảo quả ở thành phố Lào Cai. Mỗi năm người này thu gom và bán từ 20-25 tấn thảo quả khô cho các đại lý ở thành phố Lào Cai.

4.3.3. Các đại lý thu mua, tập trung thảo quả

Là các điểm tập kết hàng hoá từ những người thu gom thảo quả, nên đại lý có nhiều cấp khác nhau và không hẳn lúc nào cũng luân chuyển hàng hoá theo cấp từ nhỏ đến lớn. Có những đại lý nhỏ tập hợp thảo quả từ những thương lái thu gom trong bản ra, rồi bán cho đại lý lớn hơn. Như trường hợp 3 đại lý ở thị xã Sa Pa thường tập trung hàng hoá của 10-15 thương lái. Họ thu gom rồi sấy khô và chở xuống bán cho đại lý lớn hơn ở thành phố Lào Cai. Cũng có những người trực tiếp thu gom từ người dân mà không qua các thương lái, cũng là một đại lý như trường hợp ở xã Tả Phìn. Và đại lý như họ ở thị xã Sa Pa cũng khá nhiều do mấy năm gần đây, đường sá đi lại vận chuyển dễ dàng hơn nên việc chuyển 5-10 tấn hàng ra thành phố Lào Cai không quá khó. Ở thành phố Lào Cai, có những đại lý lớn gom hàng trong cả tỉnh, thậm chí ở các tỉnh khác về để chuyển sang bán cho các đại lý lớn hơn bên Trung Quốc. Thường thì những đại lý lớn này sẽ trao đổi với thương nhân phía Trung Quốc để thống nhất lượng hàng cũng như giá cả. Sau đó họ về gom hàng và làm các thủ tục xuất khẩu qua biên giới. Tuy nhiên, cũng có những đại lý lớn hơn ở Hà Nội thu mua hàng hoá của các đại lý ở thành phố Lào Cai để đem bán cho các khu chế xuất dược liệu hay xuất khẩu. Như vậy, chỉ tính chuỗi hàng hoá thảo quả ở Việt Nam cũng có thể thấy có một số cấp đại lý khác nhau: (i). Đại lý nhỏ thu gom trực tiếp từ người dân và bán cho đại lý vừa hoặc bán cho đại lý lớn ở thành phố Lào Cai; (ii). Đại lý vừa thu gom từ các thương lái và các đại lý nhỏ và đem bán cho các đại lý lớn ở thành phố Lào Cai; (iii). Đại lý lớn ở thành phố Lào Cai thu gom từ các đại lý nhỏ ở nhiều nơi rồi bán cho các doanh nghiệp, đại lý lớn hơn ở Hà Nội hoặc Trung Quốc; (iv). Các đại lý hoặc công ty ở Hà Nội thu mua từ nhiều nơi, cung cấp cho các cơ sở chế biến dược liệu hoặc xuất khẩu. Tuy nhiên, như đã nói, đây không phải là phân cấp đại lý của một doanh nghiệp, chỉ đơn thuần là để xem xét mối quan hệ với người dân trồng thảo quả qua những bước trung gian nào. Còn lại sự phân cấp này không có giá trị trong việc luân chuyển hàng hoá vì người ta có thể bán cho đại lý nào tùy vào sự thuận. Thậm chí, người dân cũng có thể mang thảo quả đến bán trực tiếp cho các đại lý lớn nếu họ có khối lượng lớn.

4.3.4. Cơ sở chế biến và sử dụng thảo quả

Đây là những sơ sở mua thảo quả từ các đại lý về chế biến thành dược liệu hoặc sử dụng làm gia vị trong chế biến ẩm thực. Trọng chế biến dược liệu, hàng loạt loại thuốc cần đến thảo quả nên nó

trở thành nguyên liệu quan trọng cho ngành công nghiệp chế biến dược liệu ở các thành phố lớn và ở nhiều nước trên thế giới. Thảo quả là một vị thuốc quan trọng trong các bài thuốc Nam và ngành Đông y cũng sử dụng với nhiều giá trị khác nhau. Hàng loạt cửa hàng bán thuốc đều sử dụng thảo quả, cũng là các cơ sở bán lẻ thảo quả. Trong ẩm thực, phở là món không thể thiếu thảo quả. Bên cạnh đó, một số ngành công nghiệp chế biến bánh kẹo cũng sử dụng loại hương liệu này. Như vậy, hệ thống cơ sở chế biến và sử dụng thảo quả khá đa dạng. Họ có thể mua thảo quả từ các đại lý lớn, cũng có thể đi mua ở các đại lý trung gian nhỏ hay trực tiếp lên mua của người dân về sử dụng.

4.3.5. Người tiêu dùng thảo quả

Đứng cuối cùng trong chuỗi hàng hoá là người tiêu dùng các sản phẩm liên quan đến thảo quả. Số lượng người tiêu dùng thảo quả rất lớn, là những người dùng thuốc để chữa bệnh, ăn phở, ăn bánh kẹo có sử dụng thảo quả. Dù có thể họ nhận biết được hoặc không nhưng họ có tham gia vào chuỗi hàng hoá này vì phải thanh toán một khoản tiền để sử dụng các sản phẩm liên quan đến thảo quả.

4.3.6. Giá cả và lợi ích trong chuỗi hàng hoá thảo quả

Giá cả của thảo quả trên thị trường biến động liên tục. Như Claire Tugault-Lafleur và Sarad Turner (2009, pp.397) cho biết thì năm 2008, giá thảo quả người Mông (và các cộng đồng khác như người Dao) bán cho thương lái tại Sa Pa là 3,75 USD/kg, thì được bán lại ở Mỹ hoặc Canada là 20-24 USD/kg, có trường hợp một cửa hàng bán lẻ ở Canada đã đội giá lên đến 220 USD/kg. Trong quá trình phân phối của mạng lưới thương mại thảo quả, người Dao (và cả người Mông) gần như không có vai trò trong việc quyết định giá cả. Theo các chủ đại lý thu gom, phân phối thảo quả thì giá cả thường được những doanh nghiệp lớn ở Trung Quốc định ra theo biến động trên thị trường thế giới. Chủ một đại lý lớn ở thành phố Lào Cai cho biết “Khi doanh nghiệp bên Trung Quốc qua đặt hàng, ví dụ 50 tấn hay 100 tấn thì họ cũng định giá luôn. Từ đó mình áp giá cho các đại lý nhỏ khác để họ thu gom. Các đại lý nhỏ lại theo đó mà áp giá cho những người đi thu gom thảo quả ở các bản. Và những người này lại áp giá mua thảo quả của người dân. Cứ qua mỗi khâu trung gian như vậy thì giá thảo quả giảm xuống 1-2 giá. Đến người dân bán là giá thấp nhất” (Đàn ông, người Kinh, ở thành phố Lào Cai, phỏng vấn ngày 14/10/2020).

Nói vậy không có nghĩa là từ đầu mùa giá cả không thay đổi. Mà ngược lại, giá cả có thể thay đổi theo ngày, thậm chí trong ngày. Điều đó yêu cầu những người thu mua phải liên hệ với các đại lý lớn để nắm được giá cả sao cho hợp lý. Còn với người dân, họ thu hoạch về thì bán lại cho những đại lý nhỏ hoặc người thu gom. Trường hợp nếu giá lúc đó

thấp quá thì họ mang về để hôm sau bán. Cũng có những gia đình biết liên lạc nhiều nơi để tham khảo giá cả khi mà họ có lượng thảo quả lớn nhằm tìm kiếm nguồn thu nhập cao hơn từ việc bán số thảo quả đó. Đa phần những người thu mua thảo quả có quan hệ khá thân với những người trồng thảo quả cũng cố gắng chia sẻ về giá cả với người dân sao cho hợp lý. Hầu hết, họ đều đi theo giá chung của thị trường và được biết các thông tin từ mạng lưới thương mại thảo quả mà họ tham gia. Khi giá cả thay đổi thì người thu mua cũng cho người dân đến bán thảo quả biết để họ lựa chọn bán hay mang về.

Giá cả thường hay biến động, lợi ích của những người tham gia vào mạng lưới thương mại thảo quả cũng khác nhau. Những người Dao sản xuất thảo quả nhận được khoản tiền bán sản phẩm của mình. Có thể so với công sức họ bỏ ra thì thể là ít trong khi những người làm trung gian trong chuỗi hàng hoá nhận được nhiều hơn dù bỏ công sức ít hơn. Nhưng điều đó cũng không quá phi lý trong nền kinh tế thị trường bởi họ cũng phải đầu tư vào những nguồn vốn khác. Còn với người dân, trước đây thảo quả là nguồn thu từ tự nhiên, giờ phải đầu tư trồng và chăm bón, kiểm tra, bảo vệ. Nhưng trong bối cảnh sinh kế của họ còn chưa thật sự đa dạng, các nguồn vốn còn hạn chế thì thu nhập từ thảo quả như vậy cũng là một nguồn thu quan trọng. Và càng ngày, khi các nguồn vốn của người dân được nâng cao, họ biết cách tiếp cận thị trường thì sẽ có những thay đổi, ít nhất là trong mối quan hệ giữa họ và những người trung gian thu gom thảo quả. Và thực tế, đã có một số người tự thu gom thảo quả của gia đình mình và anh em thân thiết lại chở đi nhập cho các đại lý lớn hơn để được nhận thêm vài giá mà nếu bán ở ngay bản họ sẽ không được hưởng. Còn với những người trung gian, họ làm đại lý thu mua rồi đi bán lại cho đại lý lớn hơn với sự chênh lệch khoảng 3-5 ngàn đồng/kg thảo quả khô. Họ có vốn nên có thể buôn bán hàng chục tấn một năm khiến thu nhập của họ cũng cao hơn. Các đại lý lớn cũng vậy. Đó cũng là lý do làm cho giá cả từ người sản xuất đến người tiêu dùng thảo quả chênh lệch nhau nhiều lần.

5. Thảo luận

Người Dao ở thị xã Sa Pa từ sớm đã biết vận dụng các nguồn vốn văn hoá của mình vào phát triển thị trường thảo quả ở miền núi Tây Bắc. Và càng ngày, các mạng lưới xã hội càng có vai trò quan trọng trong việc phát triển thị trường hương liệu. Họ vận hành các mạng lưới cả nội tại lẫn ngoại tại, cả chủ quan lẫn khách quan vào quá trình sản xuất và lưu thông thảo quả. Tuy nhiên, nhiều vấn đề quan trọng vẫn chưa thể giải quyết và nguy cơ diễn ra những xung đột vẫn luôn hiện hữu khi lợi ích giữa các bên liên quan vẫn chưa được đảm bảo.

Mạng lưới thương mại thảo quả của người Dao thể hiện chuỗi hàng hoá thảo quả khá phức tạp, với nhiều đối tượng tham gia và trong một không gian

rộng lớn không chỉ ở vùng Tây Bắc mà còn rộng ra miền xuôi, xuyên biên giới và đến nhiều nước khác nhau. Vậy nên, phân tích mạng lưới xã hội trong một không gian xã hội liên quan đến thương mại thảo quả là điều quan trọng và có nhiều giá trị khoa học cũng như thực tiễn. Bởi sự phân tích này cho thấy vai trò của những nhóm tham gia vào mạng lưới thương mại này là gì và nó ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động của cả mạng lưới thương mại đó. Phân tích vốn văn hoá trong một không gian xã hội nhất định cũng cho chúng ta rõ hơn về ảnh hưởng của các nguồn vốn văn hoá vào phát triển kinh tế - xã hội là như thế nào.

Qua những phân tích trên chúng ta cũng đặt ra câu hỏi về vai trò của thảo quả đối với người Dao trong tương lai sẽ như thế nào? Thảo quả là loại cây hương liệu có giá trị kinh tế cao trong đời sống của người Dao ở thị xã Sa Pa. Họ trồng nhiều thảo quả trên nương và đến mùa thu hoạch thì mang về bán cho các thương lái hay các đại lý. Nguồn thu nhập từ thảo quả là nguồn tiền mặt quan trọng giúp họ giải quyết được nhiều vấn đề trong gia đình. Nhưng càng ngày, vai trò của thảo quả cũng giảm dần do trồng thảo quả ngày càng hạn chế hơn vì diện tích đất rừng không còn nhiều, nhất là rừng già, vốn là nơi thuận lợi cho trồng thảo quả ngày càng giảm xuống. Hơn nữa, khí hậu thay đổi làm ảnh hưởng đến việc trồng thảo quả. Những đợt lạnh kéo dài, tạo ra băng tuyết hay những đợt nắng nóng gay gắt đều làm thảo quả chết, hư hại và ít quả, chất lượng quả kém. Bên cạnh đó, sinh kế người Dao ở đây cũng ngày càng được đa dạng. Người dân có nhiều việc khác để kiếm ra nguồn tiền mặt hơn nên vị thế của thảo quả cũng suy giảm.

6. Kết luận

Người Dao ở thị xã Sa Pa sản xuất và buôn bán thảo quả từ rất sớm và thảo quả trở thành một phần lịch sử trong hoạt động kinh tế của cộng đồng này. Trong gần một thập kỷ qua, điều kiện tự nhiên, kinh tế xã hội có nhiều thay đổi kinh tế thảo quả cũng gặp nhiều khó khăn, lúc thì mất mùa, lúc giảm giá và thường xuyên bị ép giá từ phía thương nhân Trung Quốc. Tuy nhiên, dù thay đổi thế nào thì thảo quả vẫn có vai trò nhất định trong nền kinh tế người Dao ở đây. Họ không ngừng mở rộng mạng lưới xã hội, phát huy vốn văn hoá vào quá trình phát triển thị trường thảo quả. Những nỗ lực đó, có lúc đã đạt được nhiều kết quả đáng kể. Nhưng vì nhiều hạn chế trong hầu hết các nguồn vốn nên sự phát triển thị trường thảo quả của người Dao cũng gặp nhiều khó khăn. Vậy nên, trong thời gian tới, để người Dao tham gia chủ động và hiệu quả hơn vào mạng lưới thương mại thảo quả cần có những biện pháp để nâng cao nguồn vốn văn hoá cũng như phát huy các nguồn vốn khác cho người Dao nhằm giúp họ có vị thế quan trọng trong mạng lưới thương mại thảo quả./.

Tài liệu tham khảo

- Bonnin, C., & Turner, S. (2011). Livelihood Vulnerability and Food Security among Upland Ethnic Minorities in Northern Vietnam. *Kasarinlan: Philippine Journal of Third World Studies*, 26(1–2), pp.324-340.
- Hồng, Q. (2018). Thoát nghèo nhờ trồng sa nhân tím. *Báo Nhân dân* điện tử, cập nhật ngày 29/5/2018. <https://nhandan.org.vn/dan-toc-mien-nui/thoat-ngheo-nho-trong-sa-nhan-tim-325613/>
- Michaud, J., & Turner, S. (2016). Tonkin's uplands at the turn of the 20th century: Colonial military enclosure and local livelihood effects. *Asia Pacific Viewpoint*, 57(2), pp.154-167.
- Nam, H. (1998). Nghề trồng quế của người Dao ở Văn Yên (Yên Bái). Trong *Sự phát triển văn hoá xã hội của người Dao: Hiện tại và tương lai* (p. tr.208-213). Hà Nội: Trung tâm Khoa học Xã hội và Nhân văn Quốc gia.
- Tình, V. X. (2019). *Các dân tộc ở Việt Nam, tập 4, Nhóm ngôn ngữ Hmông-Dao và Tạng-Miến* (Chủ biên). Hà Nội: Nxb. Chính trị quốc gia.
- Tugault-Lafleur, C., & Turner, S. (2009). The price of spice: Ethnic minority livelihoods and cardamom commodity chains in upland northern Vietnam. *Singapore Journal of Tropical Geography*, 30, pp.388-403.
- Turner, S. (2012). Forever Hmong": Ethnic Minority Livelihoods and Agrarian Transition in Upland Northern Vietnam. *The Professional Geographer*, 64(4), pp.540-553.
- Turner, S. (2017). A Fortuitous Frontier Opportunity Cardamom Livelihoods in the SinoVietnamese Borderlands. In D. S. Yü & J. Michaud (Eds.), *Trans-Himalayan Borderlands. Livelihoods, Territorialities, Modernities* (p. pp.263-283). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Turner, S., & Michaud, J. (2016). Sinh kế nơi biên cương: Sự thích ứng của người Hmông ở vùng biên giới Việt-Trung. Trong N. V. Sửu, L. B. Nam, V. X. Tình, & N. V. Huy (Eds.), *Nhân học ở Việt Nam: Lịch sử, hiện trạng và triển vọng* (tr.315-333). Hà Nội: Nxb. Tri thức.

CULTURAL CAPITAL IN DEVELOPING THE CARDAMOM MARKET OF DAO PEOPLE IN SA PA TOWN, LAO CAI PROVINCE

Bui Minh Hao

University of Social Sciences and Humanities,
Vietnam National University, Hanoi
Email: buihao261@gmail.com

Received: 24/10/2020
Reviewed: 05/11/2020
Revised: 08/11/2020
Accepted: 09/11/2020
Released: 20/11/2020

DOI:
<https://doi.org/10.25073/0866-773X/479>

Abstract

Cardamom is a special flavoring with a high economic value and a large market. Cardamom was planted by the Dao people in Sa Pa for a long time in history and soon played an important role in their economy. In the current market economic development, cardamom also holds a significant position. The Dao people in Sa Pa have applied their cultural capital effectively in the process of developing the flavoring market. From the analysis of social networks, cardamom commodity chains and people's efforts in market development, the paper examines the Dao people in Sa Pa applying cultural capital to economic development.

Keywords

Cultural capital; Dao people in Sa Pa; Cardamom; Flavoring market; Chain of goods.