Từ truyền thống đến thị trường: Sự chuyển đổi kinh tế của người Dao Đỏ ở xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai

Bùi Minh Hào(*)

Tóm tắt: *Trong vài thập kỷ qua, với sự phát triển của các đô thị vừa và nhỏ ở miền núi, nền kinh tế hàng hóa ở vùng dân tộc ít người phát triển nhanh chóng. Sự hình thành thị trường, đặc biệt là sự chuyển đổi về mặt kinh tế từ nền kinh tế truyền thống sang nền kinh tế thị trường, đã tác động toàn diện đến đời sống kinh tế, văn hóa và xã hội của các dân tộc ít người. Qua nhiều năm khảo sát sự chuyển đổi kinh tế của người Dao Đỏ ở xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai, chúng tôi muốn làm rõ hơn về quá trình chuyển đổi kinh tế ở miền núi, trong trường hợp này lấy đối tượng là người Dao Đỏ ở xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai. Trên cơ sở đó, bài viết cho thấy những yếu tố đặc trưng cũng như những quy luật chung của quá trình thị trường hóa miền núi đang diễn ra ngày càng sâu rộng ở Việt Nam.*

Từ khóa: Kinh tế thị trường, Thị trường hóa, Chuyển đổi kinh tế, Dân tộc ít người, Người Dao Đỏ, Sa Pa

I. Kinh tế hàng hóa ở khu vực miền núi vùng đồng bào dân tộc ít người

1. Miền núi, vùng đồng bào dân tộc ít người là một dạng nông thôn đặc biệt. Trong quá trình phát triển, "chuyển sang sản xuất hàng hóa là một yêu cầu khách quan có tính quy luật. Đưa nông thôn nước ta chuyển sang sản xuất hàng hóa là một tất yếu lịch sử" (Phan Đại Doãn, 1989, tr.28).

Đặc điểm của nền kinh tế hàng hóa miền núi là phát triển thấp, chậm, dựa trên sự nâng cao năng suất và sản lượng của các ngành đã có trước đó để tạo ra sản phẩm dư thừa đem đi trao đổi; phát triển trên nền tảng của nông nghiệp, thủ công nghiệp và thương nghiệp, yếu tố công nghiệp mờ nhạt. Kinh tế hàng hóa diễn ra có các yếu tố thị trường chi phối nhưng không mang tính quyết định vì các quy luật thị trường biểu hiện không trọn vẹn.

Có thể nói, phát triển kinh tế hàng hóa nông thôn nói chung và miền núi nói riêng đã tạo ra một bước tiến mới trong sự phát triển kinh tế đất nước. Nhưng sự phát triển này cũng mang theo nhiều vấn đề phức tạp, cần được nhận thức rõ và điều chỉnh hợp lý.

(*) Trung tâm Di sản các nhà khoa học Việt Nam.

2. Người Dao Đỏ là một bộ phận dân cư quan trọng ở Sa Pa - một huyện vùng cao nằm ở phía Tây Nam của tỉnh Lào Cai. Với dân số khoảng hơn 1,2 vạn, người Dao Đỏ chiếm tỷ lệ khoảng 26% dân số của Sa Pa, là cộng đồng đông dân thứ 2 sau người H'mông trên địa bàn.

Người Dao Đỏ ở xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai là một cộng đồng sinh sống lâu đời, có một nền văn hóa đa dạng và kinh tế khá phát triển. Là một bộ phận nhạy bén với kinh tế hàng hóa, sau nhiều năm bắt nhịp với sự phát triển, nền kinh tế của người Dao Đỏ đang thay đổi nhanh chóng theo hướng từ kinh tế tự cung tự cấp truyền thống sang kinh tế thị trường. Trong khoảng hơn một thập niên qua, dưới tác động của đô thị hóa ở Sa Pa, sự phát triển của du lịch và sự hỗ trợ của nhiều chính sách nhà nước, nền kinh tế của người Dao Đỏ ở Tả Phìn đang có những thay đổi rõ rệt theo hướng tiến lên kinh tế thị trường.

Từ năm 2007 đến nay, trải qua gần 8 năm khảo sát thực địa tại Tả Phìn, chúng tôi đã tiếp cận và hiểu rõ hơn về quá trình hình thành thị trường và sự tác động của nó đến đời sống người dân. Kinh tế truyền thống thay đổi nhanh chóng, theo đó là sự xuất hiện của nhiều hình thức tổ chức sản xuất mới và sự trỗi dậy của kinh tế gia đình. Tư duy kinh tế của người dân cũng thay đổi sang những tính toán lợi ích, đặt vấn đề lợi nhuận lên vị trí cao hơn dù vẫn chọn con đường phát triển an toàn nhất. Sự biến đổi kinh tế kéo theo sự thay đổi về văn hóa, xã hội. Nhiều nét văn hóa truyền thống bắt đầu thay đổi theo cả hướng tích cực và tiêu cực.

II. Sự chuyển đổi kinh tế của người Dao Đỏ ở xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai

1. Hoạt động kinh tế truyền thống của người Dao Đỏ

Kinh tế chiếm đoạt tự nhiên bao gồm các hoạt động hái lượm - săn bắt/bắn và hái thuốc.

Người Dao Đỏ có nhiều kinh nghiệm trong các hoạt động kinh tế hái lượm - săn bắt/bắn dựa trên sự hiểu biết về các quy luật sinh trưởng của sinh thái tự nhiên trong vùng. Sản phẩm chính là nấm hương, sa nhân, măng rừng, mộc nhĩ, củ mài, rau xanh, mật ong,... Trước đây, người Dao Đỏ săn bắn được nhiều loại thú lớn như hươu, nai, hoẵng và hổ. Họ vừa đi săn tập thể vừa đi cá nhân. Ngày nay, săn bắn chỉ gắn liền với việc bảo vệ mùa màng, đối tượng chủ yếu là các loài thú nhỏ như chồn, cáo, sóc, lợn rừng,.....

Hái thuốc nam là nghề cổ truyền của người Dao Đỏ. Việc tìm và sử dụng thuốc nam thể hiện được vốn kiến thức y học đa dạng và phong phú của người dân. Các bài thuốc quý được truyền thụ cẩn thận nên chỉ có một số người biết. Còn các bài thuốc đơn giản thì rất nhiều người biết dùng, nhưng họ không biết hết các vị thuốc nên hiệu quả không cao.

Bảng 1: Số liệu kinh tế chăn nuôi của xã Tả Phìn từ năm 2010 đến 2013

Đơn vị tính: con

Chăn nuôi	2010	2011	2012	2013
Đàn trâu	359	359	429	494
Đàn bò	75	75	98	133
Đàn lợn	1.258	1.324	1.453	1.500
Đàn gia cầm	6.200	6.340	6.585	5.988

Nguồn: *Tổng hợp số liệu từ báo cáo tổng kết các năm 2010, 2011, 2012, 2013 của UBND xã Tả Phìn.*

Hoạt động kinh tế nông nghiệp

Trồng trọt: Người Dao Đỏ ở Tả Phìn có hai hình thức canh tác chính là nương rẫy và ruộng nước. Trước đây, người Dao Đỏ sống du canh du cư nên canh tác nương rẫy giữ vai trò chính. Hiện nay, do đất rừng có hạn, nương rẫy không thể đảm bảo được đời sống của người dân nên đồng bào chuyển sang canh tác ruộng nước và sống định canh định cư. Bộ nông cụ chính của người Dao Đỏ ở đây bao gồm: cuốc (nhìu), dao phát (dụ ngâu), liềm gặt (dụ lìm), cày (lảy), bừa đứng, cưa, gậy chọc lỗ (trụ), gùi (chui)...

Người Dao Đỏ ở Tả Phìn là cộng đồng có nhiều kinh nghiệm trong canh tác ruộng bậc thang, mỗi năm làm một vụ lúa (từ tháng 4-9). Mỗi vụ, trung bình mỗi hộ gia đình gieo khoảng 20 kg giống lúa (khoảng 0,5 ha ruộng) và thu hoạch được khoảng 60 đến 80 bao thóc (khoảng 1,5 đến 2,0 tấn thóc). Đến nay, hầu hết các hộ gia đình đã sử dụng các loại giống mới (được Nhà nước bán có trợ giá) nên năng suất tăng lên nhiều (hơn 40 tạ/ha).

Nương rẫy "là khái niệm dùng để chỉ những mảnh đất trồng do chặt cây, đốt rừng mà có, không sử dụng vĩnh viễn, không liên tục, có thời gian bỏ hóa, từ du canh dẫn đến du cư" (Đặng Nghiêm Vạn, 1975, tr.8). Trước đây, nương rẫy là nguồn cung cấp lương thực và thực phẩm chủ yếu của họ. Nương chủ yếu trồng ngô có xen canh và luân canh các loại cây khác như đỗ tương, đậu cô ve, đậu răng ngựa, cà chua, khoai sắn... là nguồn sống chính của họ trong một thời gian dài trước khi canh tác ruộng nước phát triển. Ngày nay, nương rẫy vẫn giữ vai trò quan trọng.

Nương thảo quả cũng có một vai trò rất quan trọng với người Dao Đỏ. Thảo quả là một loại hương liệu quý có giá trị kinh tế cao. Hầu hết các hộ gia đình người Dao Đỏ ở Tả Phìn đều có nương thảo quả. Những năm thảo quả khô được giá cao (khoảng 100 nghìn/kg) thì nguồn tiền thu được lên đến hàng chục triệu. Thảo quả trở thành một thứ của cải và được các gia đình tích trữ như một nguồn đảm bảo sự an toàn cho mình. Họ bán thảo quả khi cần thiết như để mua ti vi, xe máy hay mua trâu, bò để cày ruộng.

Chăn nuôi: Người Dao Đỏ biết chăn nuôi từ rất sớm, chăn nuôi trâu, bò trước hết là để đảm bảo sức kéo cho sản xuất. Họ còn chăn nuôi ngựa, dê và nhiều lợn, gà để lấy thịt. Nguồn thức ăn chính cho vật nuôi là thực vật tự nhiên và chất bột từ trồng trọt mà chủ yếu là ngô. Do nguồn lương thực ngày càng đảm bảo được cho con người nên lượng bột dành cho chăn nuôi tăng lên. Tuy nhiên, đàn vật nuôi vẫn luôn bị rình rập bởi các dịch bệnh và sự khắc nghiệt của khí hậu.

Hoạt động thủ công nghiệp

Thủ công nghiệp ở đây được sản xuất theo quy mô hộ gia đình với mục đích phục vụ nhu cầu sản xuất và sinh hoạt hàng ngày.

Nghề rèn là một nghề thủ công lâu đời và đạt đến trình độ khá cao của người Dao Đỏ. Họ tự rèn lấy các công cụ sản xuất của mình như lưỡi cuốc, lưỡi cày, dao, liềm... Trong quy trình rèn có nhiều bước kỹ thuật khó chỉ được gia truyền nên không nhiều nhà phát triển nghề này. Hiện nay, nghề rèn đang bị mất dần do người dân nhận thấy mua công cụ dưới xuôi đưa lên, rẻ hơn so với sản phẩm họ bỏ công ra làm.

Nghề dệt may và thêu thổ cẩm là nghề thủ công quan trọng phục vụ nhu cầu mặc và làm đẹp cho đồng bào. Người phụ nữ Dao Đỏ ở Tả Phìn là những người có bàn tay khéo léo, giỏi dệt vải và may thêu. Dệt vải lanh là nghề quan trọng và được người Dao Đỏ biết đến từ khá lâu. Riêng nghề may thêu thổ cẩm của người Dao Đỏ ở đây rất nổi tiếng. Hầu hết phụ nữ được học thêu may từ lúc còn rất nhỏ nên ai cũng biết thêu và thêu rất đẹp. Thêu may cũng là một tiêu chuẩn để đánh giá về tài năng và phẩm hạnh của người phụ nữ ở đây.

Ngoài ra, đan lát và làm đồ bạc cũng từng là các nghề thủ công truyền thống của người Dao Đỏ. Các gia đình đều biết đan lát các dụng cụ sinh hoạt và sản xuất bằng tre, mây như gùi, rổ, rá... Nhưng hiện nay, hai nghề này đang bị mai một do hiếm các nguồn nguyên liệu và không cạnh tranh được với hàng công nghiệp dưới xuôi chuyển lên.

Hoạt động trao đổi sản phẩm

Trong nền kinh tế truyền thống của người Dao Đỏ, hoạt động trao đổi sản phẩm diễn ra từ lâu nhưng chỉ dừng lại ở sự trao đổi đơn thuần mà không tồn tại hoạt động buôn bán. Hình thức trao đổi chủ yếu là đem vật ra trao đổi vật. Những người có nhu cầu sẽ trực tiếp trao đổi cho nhau. Trước đây, xã Tả Phìn không có chợ, người dân phải xuống tận Sa Pa mới mua được các nhu yếu phẩm như muối, dầu thắp sáng... Các sản phẩm họ đem trao đổi chủ yếu là các thứ đặc sản như nấm hương, mật ong.

Có thể thấy, kinh tế truyền thống của người Dao Đỏ ở Tả Phìn là một nền kinh tế tự nhiên, khép kín, trình độ phát triển thấp và phụ thuộc nhiều vào thiên nhiên. Người Dao Đỏ biết tận dụng các điều kiện tự nhiên để tiến hành sản xuất nhưng nhìn chung năng suất lao động và hiệu quả sản xuất của họ vẫn còn khiêm tốn.

2. Sự biến đổi trong nền kinh tế truyền thống

Dù chậm chạp nhưng nền kinh tế của đồng bào người Dao Đỏ đang có những thay đổi rõ nét từ du canh du cư sang định canh định cư, từ quảng canh, độc canh chuyển sang thâm canh, xen canh, luân canh với kỹ thuật cao hơn, từ canh tác nương rẫy là chủ yếu chuyển sang canh tác lúa nước.

Canh tác nương rẫy năng suất và sản lượng không cao mà tính rủi ro rất lớn. Canh tác ruộng nước năng suất cao hơn và ổn định hơn, có thể đảm bảo tốt hơn cho đời sống của họ. Bước chuyển này là tiền đề chuyển lương thực chính là ngô sang lúa. Sau bước chuyển đổi này, nương rẫy vẫn không mất đi mà tồn tại song song với ruộng nước.

Quá trình chuyển từ du canh du cư sang định canh định cư là kết quả của việc thực hiện chính sách định canh định cư cho đồng bào dân tộc ít người, giúp đồng bào ổn định cuộc sống.

Chuyển biến trong kỹ thuật canh tác nông nghiệp từ độc canh, quảng canh sang luân canh, xen canh và thâm canh cũng là một bước chuyển quan trọng. Cây trồng được luân canh quanh năm và xen canh nhiều loại nên tác động của thời tiết đến mùa màng có phần hạn chế, giảm rủi ro do thời tiết gây ra.

Tóm lại, sự chuyển đổi trong nền kinh tế truyền thống ở nơi đây đã đưa đến hệ quả cuối cùng là kinh tế hàng hóa xâm nhập sâu vào nền kinh tế truyền thống và phát triển, phá vỡ vỏ bọc khép kín để đưa nền kinh tế tiến lên kinh tế thị trường.

3. Hoạt động kinh tế hàng hóa của người Dao Đỏ

* Các hoạt động sản xuất hàng hóa

Về *sản xuất hàng hóa nông phẩm*, trên toàn huyện Sa Pa năm 2014 có 640 ha rau xanh, sản lượng đạt 8.960 tấn rau, nguồn thu từ các nương rau này đạt hơn 9,0 tỷ đồng(*). Đây là nguồn rau phục vụ cho nhu cầu của khách du lịch và người dân trong thị trấn Sa Pa. Những người Kinh, khi thấy nhu cầu nông sản ở thị trấn tăng nhanh đã thuê đất của người dân bản địa, đầu tư giống, phân bón, kỹ thuật và thuê người dân ở đó sản xuất. Người Dao Đỏ sau một thời gian cũng nhận thức được việc đầu tư trồng cây rau xanh và các dược liệu, hương liệu để bán cho khách sẽ thu được nhiều lợi hơn. Họ bắt đầu trồng các loại rau, cây thuốc, cây atiso... để làm hàng hóa.

Trước đây, họ chỉ bán thảo quả khi cần tiền. Nhưng giờ họ biết phải bán lúc nào được giá cao nhất. Việc trồng các cây đặc sản có giá trị kinh tế cao hơn cũng kích thích người dân đầu tư sản xuất nông nghiệp. Hay sự phát triển của các công ty chế biến thuốc tắm trên địa bàn làm cho cây thuốc ngày càng hiếm, điều này khiến người ta nghĩ đến việc ươm giống và trồng cây thuốc. Đây chính là sự phát triển nông nghiệp hàng hóa để cung cấp nguyên liệu cho thủ công nghiệp phát triển.

Về *sản xuất hàng hóa thủ công nghiệp*, trước hết là sự thay đổi trong mục đích sản xuất. Đó là sự thay đổi từ sản xuất phục vụ nhu cầu của chính mình chuyển sang sản xuất hàng hóa, phục vụ khách hàng và hướng ra thị trường. Nhu cầu thị trường thì đa dạng, trong khi đó, các sản phẩm của địa phương sản xuất chỉ dừng lại ở một số môtip (kiểu mẫu) nhất định về hình thức lẫn hoa văn nên khó tiêu thụ trên thị trường. Nhưng nhờ sự tư vấn của người Kinh mà họ đã có những thay đổi nhất định để đáp ứng thị trường. Những thay đổi này làm cho mẫu mã hàng hóa thủ công của họ đa dạng hơn nhiều, nhưng điều đó lại đặt ra vấn đề chất lượng sản phẩm và biến đổi văn hóa tộc người.

Chính nhờ sự thay đổi trong mục đích sản xuất đã kéo theo nhiều thay đổi khác trong các hoạt động sản xuất. Hệ quả quan trọng của nó là làm một số ngành thủ công có nhu cầu và có sức cạnh tranh trên thị trường phát triển nhanh chóng như sản xuất thổ cẩm, kinh doanh thuốc tắm..., nhưng cũng làm mai một, hạn chế một số ngành không đủ sức cạnh tranh như làm đồ bạc, nghề rèn...

* Các hình thức tổ chức sản xuất thủ công nghiệp

Sản xuất hộ gia đình: Trong sản xuất thủ công nghiệp, sản xuất hộ gia đình là một hình thức tổ chức sản xuất rất hiệu quả.

Hầu hết các gia đình người Dao Đỏ ở Tả Phìn đều tham gia hoạt động thủ công nghiệp, nhưng chỉ một số gia đình tham gia hoạt động sản xuất hàng hóa, nhiều nhất là sản xuất thổ cẩm. Trong mỗi gia đình, sự tham gia hoạt động kinh tế được phân chia rõ ràng. Đàn ông thường đi làm nương, sản xuất nông nghiệp, đàn bà ngoài tham gia sản xuất còn thêu thổ cẩm, bán hàng rong. Trong gia đình, thường là một hay vài người tham gia sản xuất mặt hàng để đem bán được, và người sản xuất cũng là người đi bán hàng (khi sản xuất thổ

(*) Số liệu thống kê của Phòng Kinh tế huyện Sa Pa năm 2014.

cẩm) hoặc sản xuất theo đặt hàng trước (như làm đồ bạc).

Trong sản xuất hộ gia đình, do hạn chế về vốn, tiếp cận thị trường và nhiều yếu tố khác nên còn nhiều khó khăn. Họ không đủ điều kiện để chuyên môn hóa sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Hơn nữa, họ còn thiếu hiểu biết về kinh tế thị trường, về sự biến động trên thị trường để điều chỉnh sản xuất. Nhận thức được sự nhỏ hẹp, yếu thế của kinh tế hộ gia đình nên một số người đang tìm cách tập hợp nhau lại, góp vốn để tăng cường tiềm lực của mình cùng tham gia khai thác các nguồn lực.

Công ty cổ phần: Từ các bài thuốc tắm cổ truyền của cha ông để lại, người Dao Đỏ đã dùng nó để bảo vệ sức khoẻ của mình qua bao nhiêu thế hệ. Nay kinh tế phát triển, có nhiều khách du lịch tới và có nhu cầu được tắm thuốc nên thuốc tắm trở thành hàng hóa được ưa thích. Được sự giúp đỡ của các trường Đại học Dược Hà Nội và Đại học Nông Nghiệp I trong cách chiết xuất thuốc tắm, đầu năm 2007, 19 gia đình người Dao Đỏ đã cùng nhau góp vốn xây dựng Công ty cổ phần Kinh doanh các sản phẩm bản địa Sa Pa (Sa Pa Napro). Công ty hoạt động theo hình thức: Các cổ đông theo sự phân chia thay nhau đi lấy cây thuốc trong rừng. Những người làm việc ở công ty chịu trách nhiệm chiết xuất, đun nấu thuốc và đóng vào lọ. Chai lọ và nhãn mác được đặt sản xuất ở Hà Nội và chuyển lên. Sau một năm hoạt động, công ty đã bán ra thị trường hơn 6.000 chai thuốc tắm và thu về hơn 250 triệu đồng. Năm 2013, công ty đạt doanh thu hơn 2 tỷ đồng, và 6 tháng đầu năm 2014 đã đạt doanh thu 1,7 tỷ đồng.

Về bản chất, đây là một hình thức tổ chức sản xuất tập thể nhằm tăng cường nguồn vốn để mở rộng sản xuất, là sự hợp tác hóa và chuyên môn hóa sản xuất. Nhưng sự mở rộng sản xuất làm cho cây thuốc đang bị cạn kiệt. Việc đảm bảo nguồn nguyên liệu là công tác quan trọng để tiếp tục phát triển công ty.

Câu lạc bộ sản xuất: là hình thức tổ chức sản xuất tập thể, giống như các hợp tác xã trước đây, chỉ khác là ban quản lý câu lạc bộ có quyền quyết định các khâu sản xuất và đưa ra thị trường.

Câu lạc bộ thổ cẩm Tả Phìn được thành lập cuối năm 1998 trên cơ sở hợp tác của Dự án phát triển vùng cao Lào Cai và Quỹ SIDA của Thuỵ Điển. Khi mới thành lập, câu lạc bộ chỉ có 30 người tham gia (16 người H'mông và 15 người Dao Đỏ), sau một năm đã tăng lên 72 người. Năm 2000 lên đến 120 người và đến cuối năm 2007 là 250 người, nếu tính cả những người tham gia không chuyên thì lên đến 300 người. Về tổ chức, câu lạc bộ có một ban quản lý chuyên lo đầu vào và đầu ra của hàng hóa, các thành viên tham gia rất tự do, ai cũng có thể đăng ký tham gia, họ nhận mẫu hàng và sản xuất, đến đúng thời hạn thì nộp lại cho ban quản lý để giao hàng. Ban quản lý đem hàng đi tiêu thụ bằng cách gửi cho các cửa hàng ở nhiều nơi như thị trấn Sa Pa, thành phố Lào Cai, hay Hà Nội. Những nơi bán hàng xem xét thị hiếu của khách hàng, thiết kế các mẫu mới rồi chuyển về cho ban quản lý. Số tiền trả nhân công tính theo sản phẩm, ai tham gia đều và làm được nhiều hàng thì thu được nhiều tiền. Số lượng hàng hóa của Câu lạc bộ bán đi tương đối, doanh thu trung bình hàng năm khoảng 250 triệu đồng (năm 2008). Tuy nhiên, từ năm 2012 đến nay, doanh thu lại giảm sút xuống còn 150 triệu đồng và năm 2013 là 120 triệu đồng do không nhận

được các đơn hàng lớn và không tìm được các quỹ tài trợ từ bên ngoài.

Sự phát triển của Câu lạc bộ gắn liền với các nguồn tài trợ từ bên ngoài, ban đầu là quỹ SIDA (giai đoạn 1998-1999), rồi đến quỹ Ford (Mỹ) (giai đoạn 2000-2001)... Khi không nhận được nguồn tài trợ từ các quỹ thì câu lạc bộ lâm vào khó khăn và có nguy cơ tan rã. Hoạt động của Câu lạc bộ mang tính thụ động, từ ban quản lý đến người tham gia đều không có tính chủ động đối với thị trường.

* Hoạt động trao đổi, buôn bán, kinh doanh nhỏ và dịch vụ du lịch

Hoạt động trao đổi, buôn bán

Tham gia trực tiếp: Có thể hiểu là hình thức người sản xuất trực tiếp đem sản phẩm trao đổi trên thị trường, với cách thức như *bán hàng rong*. Đây là hoạt động vừa mang tính chất kinh tế, vừa mang tính văn hóa cộng đồng. Người Dao Đỏ ở Tả Phìn còn xuống tận chợ Sa Pa để bán hàng. Trong chợ Sa Pa có một khu chợ gọi là chợ văn hóa các dân tộc, chủ yếu là người H'mông và người Dao Đỏ tham gia bán hàng. Nhiều người Dao Đỏ từ Tả Phìn và các nơi khác xuống đây bán hàng nhưng lượng hàng bán được cũng không nhiều, chủ yếu là vào các ngày chợ phiên cuối tuần.

Tham gia gián tiếp: Là hình thức người sản xuất gửi sản phẩm của mình cho các cửa hàng bán hộ hay bán lại cho các cửa hàng kinh doanh. Câu lạc bộ thổ cẩm hay Công ty Sa Pa - Napro thường thực hiện hình thức gửi hàng này. Cụ thể, Sa Pa - Napro có 3 điểm bán hàng ở trung tâm xã Tả Phìn, 1 điểm ở đường Dương Văn Công, thị trấn Sa Pa, 1 điểm ở chợ Cốc Lếu, thành phố Lào Cai và 1 điểm ở đường Khương Thượng, Đống Đa, Hà Nội. Còn Câu lạc bộ thổ cẩm có 2 điểm bán hàng ở trung tâm xã, 1 điểm ở thị trấn Sa Pa và 1 điểm ở Trung tâm thương mại Craft like, Văn Miếu, Hà Nội. Các điểm này là cầu nối quan trọng giữa người sản xuất với thị trường, những người bán hàng cũng là những người tư vấn thị trường, gợi ý và thiết kế mẫu mã cho người sản xuất. Theo tổng kết của Câu lạc bộ thổ cẩm thì hơn 80% nguồn thu hàng năm của câu lạc bộ là tiền bán hàng gửi từ các cửa hàng này.

Kinh doanh nhỏ và dịch vụ du lịch

Kinh doanh nhỏ: là các hoạt động buôn bán như tiệm tạp hóa, quán ăn, quán bán đồ lưu niệm... Khu trung tâm xã với hơn 40 nóc nhà mà phần lớn là các tiệm tạp hóa, quán ăn, quán bán đồ lưu niệm. Người Dao Đỏ chủ yếu bán thổ cẩm, thuốc nam, và các mặt hàng do họ sản xuất, đối tượng chủ yếu của họ là khách du lịch.

Bảng 2: Cơ cấu dân tộc trong kinh doanh nhỏ ở xã Tả Phìn đầu năm 2008

TT	Dân tộc tham gia	Số cơ sở	Tỷ lệ %
1	Kinh	19	48,7
2	Dao Đỏ	17	43,6
3	H'mông	3	7,7
4	Tổng	39	100,00

Nguồn: *Điều tra thực tế của tác giả, tháng 8/2014.*

Các hoạt động này chủ yếu do người Kinh tham gia vì họ có điều kiện đi lại, chuyên chở hàng hóa. Đây là hoạt động kinh tế chính của các gia đình người Kinh ở đây, vì họ phần lớn mới di cư lên đây, ruộng, nương không có hoặc có ít nên sống chủ yếu dựa vào nguồn thu nhập này. Để hoạt đông kinh doanh nhỏ cần có hai điều kiện: có một số vốn nhất định để chuẩn bị các cơ sở vật chất, và phải biết tìm nguồn hàng và có phương

tiện chuyên chở hàng hóa. Một điều đáng chú ý ở đây là bên cạnh bán các mặt hàng đặc sản địa phương hay các sản phẩm thủ công nghiệp của đồng bào dân tộc thì còn có rất nhiều hàng hóa nhập từ Trung Quốc sang bày bán tại đây. Không những người Kinh mà cả người Dao Đỏ và H'mông cũng mua lại hàng Trung Quốc để bán lấy lời.

Dịch vụ du lịch tại nhà: Là hình thức đón khách nghỉ lại qua đêm hoặc dài ngày trong gia đình và thu tiền các dịch vụ như ăn, ngủ, tắm thuốc... Hoạt động này đòi hỏi phải có cơ sở hạ tầng nhất định: nhà cửa kiên cố, có giường đệm, các cơ sở vệ sinh phải sạch sẽ. Hoạt động này thường đi kèm theo việc bán các mặt hàng lưu niệm và dịch vụ tắm thuốc. Hiện tại xã Tả Phìn có 29 gia đình làm dịch vụ du lịch tại nhà này, chủ yếu là người Dao Đỏ hoạt động trong lĩnh vực này. Dịch vụ du lịch còn bị nhiều hạn chế do sự ràng buộc của các công ty du lịch, sự quản lý phức tạp của chính quyền địa phương.

Với lượng khách ngủ lại qua đêm ở các làng bản ít nên thu nhập của các gia đình cũng không nhiều . Giá các dịch vụ trong hoạt động du lịch tại nhà này gồm: tiền ngủ 25 nghìn/người/ngày đêm (năm 2007), năm 2008 là 40 nghìn/người/ngày đêm, năm 2013 tăng lên 120 nghìn/người/ngày đêm; tắm thuốc 50 nghìn/người/lần tắm (năm 2008), đến năm 2013 tăng lên 80 nghìn/người/lần tắm. Như vậy có thể thấy nguồn thu này là không đáng kể. Tuy nhiên, nó có xu hướng tăng lên rõ rệt. Vài năm trở lại đây chủ yếu là khách đến ăn uống và tắm thuốc, còn khách ở nhiều ngày thì ít hơn.

Tóm lại, các hoạt động trao đổi, buôn bán, kinh doanh nhỏ và dịch vụ du lịch của người Dao Đỏ ở Tả Phìn đã có những khởi sắc nhất định trong thập niên qua. Nhưng các hoạt động này còn nhiều hạn chế do quy mô nhỏ, vốn ít, nguồn hàng kém đa dạng và chưa biết cách tiếp cận thị trường nên nguồn thu từ đó không lớn. Trong quá trình phát triển, các hạn chế được khắc phục dần thì các hoạt động này sẽ phát triển nhanh chóng và hiệu quả hơn, và nó sẽ trở thành một nguồn thu nhập quan trọng của đồng bào.

3. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự chuyển đổi kinh tế của người Dao Đỏ

Tiến lên kinh tế thị trường là quy luật phổ biến của sự phát triển kinh tế. Sự chuyển đổi kinh tế của các dân tộc ít người miền núi nói chung và trường hợp của người Dao Đỏ ở Tả Phìn, Sa Pa là đúng với quy luật đó. Chuyển sang nền kinh tế hàng hóa chính là sự đáp ứng các nhu cầu phát triển của xã hội. Nhưng sự chuyển đổi này cũng chịu nhiều yếu tố tác động.

Chính sách và đường lối phát triển kinh tế-xã hội miền núi của Đảng và Nhà nước có ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự phát triển kinh tế hàng hóa trên hai phương diện: phá vỡ tính chất khép kín, tự cung tự cấp, và mở đường cho việc thu hút các nguồn đầu tư lên vùng miền núi.

Sự phát triển của du lịch là một động lực tác động mạnh đến sự chuyển đổi kinh tế của các dân tộc ít người ở miền núi. Chính sự hưng khởi của ngành du lịch ở Sa Pa là một nhân tố tác động trực tiếp đến sự chuyển đổi kinh tế của người Dao Đỏ ở Tả Phìn. Du lịch mang theo một luồng sinh khí mới xâm nhập sâu vào xã hội truyền thống, tạo ra nhiều nhu cầu mới cho cả dân bản địa và khách du lịch. Trong quá trình tiếp xúc, người bản địa đã tiếp nhận được hơi thở của cuộc sống hiện

đại để hình thành ý chí vươn lên trong kinh tế. Du lịch đã thúc đẩy nhanh sự phát triển của kinh tế hàng hóa, rút ngắn quá trình phát triển kinh tế-xã hội từ truyền thống đến hiện đại. Ở Tả Phìn, hầu hết các cơ sở vật chất (đường giao thông) đều được xây dựng từ du lịch và trước hết là phục vụ du lịch. Bản thân ngành du lịch cũng tạo ra thị trường tiêu thụ cho nền sản xuất hàng hóa của đồng bào.

Các yếu tố văn hóa xã hội tộc người có vai trò quan trọng trong sự chuyển đổi kinh tế ở miền núi. Văn hóa tộc người trở thành hàng hóa thu hút khách du lịch (hay là hàng hóa hóa văn hóa). Thổ cẩm và thuốc tắm ở Tả Phìn là hai ví dụ cho sự "hàng hóa hóa văn hóa" hay "thương mại hóa văn hóa". Ngược lại, các hoạt động trao đổi cũng biểu hiện khác đi do sự chi phối của văn hóa tộc người.

Bên cạnh các yếu tố trên thì sự chuyển đổi kinh tế ở miền núi còn chịu tác động của các yếu tố mang tính chất cá nhân của chủ thể tham gia như: học vấn, giới tính, lứa tuổi, trình độ giao tiếp,… Đây là những yếu tố quan trọng nhưng cũng lại là những hạn chế lớn nhất đối với đồng bào dân tộc ít người nói chung, đồng bào người Dao Đỏ ở Tả Phìn nói riêng, đặc biệt là vùng phát triển du lịch như ở Sa Pa này.

Kết luận

Hiện nay, nền kinh tế-xã hội người Dao Đỏ ở Tả Phìn đang có sự chuyển đổi nhanh chóng theo hướng phát triển kinh tế hàng hóa. Quá trình chuyển đổi đó đang ở trong giai đoạn đầu, nền kinh tế hàng hóa đang trong quá trình hình thành và phát triển nên chưa định hình rõ nét. Hoạt động kinh tế hàng hóa của người Dao Đỏ, dù còn ở trình độ thấp nhưng cũng đã diễn ra trên tất cả các lĩnh vực. Trong sản xuất, nông nghiệp đang ở giai đoạn chuyển mình theo xu hướng sản xuất nông phẩm hàng hóa nhưng chưa biểu hiện rõ nét; thủ công nghiệp là hoạt động sản xuất hàng hóa rõ ràng nhất. Trong trao đổi, buôn bán hàng hóa, hình thức chủ yếu là gửi nhờ bán hàng hay đi bán hàng rong, người sản xuất thụ động trong việc tìm kiếm thị trường.

Nền kinh tế hàng hóa ở khu vực miền núi nói chung hay ở Tả Phìn nói riêng còn mang tính chất nhỏ hẹp, manh mún, yếu ớt, thiếu tiềm lực cạnh tranh, chịu tác động của nhiều yếu tố vừa chủ quan, vừa khách quan. Vấn đề quan trọng là làm sao để khắc phục các hạn chế, phát huy thế mạnh tạo điều kiện để phát triển nhanh chóng nền kinh tế hàng hóa, làm bàn đạp để đưa nền kinh tế-xã hội miền núi theo kịp với sự phát triển chung của đất nước. Đó là nội dung và cũng là thách thức cho các chiến lược, dự án phát triển kinh tế-xã hội các dân tộc ở miền núi trong thời gian tới ❑

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hoàng Hữu Bình (2004), "Một số vấn đề đặt ra trong phát triển ở vùng dân tộc và yêu cầu đổi mới quản lý nhà nước về công tác dân tộc", Tạp chí *Dân tộc học*, số 5, tr.53-60.
2. Trần Bình (2005), *Tập quán mưu sinh của các dân tộc ít người ở Đông Bắc Việt Nam,* Nxb. Phương Đông.
3. Nguyễn Văn Chính, Hoàng Lương (2003), "Tổng quan về tình hình nghiên cứu trong lĩnh vực phát triển miền núi và đào tạo cán bộ dân tộc ít người", Tạp chí *Dân tộc học*, số 3.

4. John Clammer (2001), *Ngư dân, dân du canh, người bán hàng rong, nông dân và dân du mục: Nhân học kinh tế*, trong: Grant Evans (chủ biên, 2001), *Bức khảm văn hóa hóa châu Á: Tiếp cận nhân học*, Nxb. Văn hóa Dân tộc, Hà Nội.
5. Phan Đại Doãn (1989), "Kinh tế hàng hóa trong nông thôn truyền thống", Tạp chí *Thông tin Kinh tế*, tháng 12.
6. Bế Viết Đẳng, Nguyễn Nam Tiến, Nông Trung (1971), *Người Dao Đỏ ở Việt Nam*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.
7. Đảng Cộng sản Việt Nam (1992), *Một số văn kiện về chính sách dân tộc - miền núi của Đảng và Nhà nước*, Nxb. Sự thật, Hà Nội.
8. Mạc Đường (2006), "Sự hình thành không gian đô thị và phát triển xã hội miền núi ở nước ta", Tạp chí *Dân tộc học*, số 2.
9. Trần Hồng Hạnh (2002), "Tri thức địa phương trong sử dụng thuốc nam của người Dao Đỏ (xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai)", Tạp chí *Dân tộc học*, số 5.
10. Francois Houtart (2004), "Những suy nghĩ về sự quá độ hướng về một nền kinh tế thị trường", Tạp chí *Xã hội học*, số 4, Nguyễn Đình Thanh dịch.
11. Lâm Mai Lan, Phạm Mộng Hoa (2000), "Những tác động kinh tế-xã hội của du lịch đối với các dân tộc ít người ở Sa Pa", Tạp chí *Dân tộc học*, số 4.
12. Hà Quế Lâm (2000), *Xóa đói giảm nghèo ở vùng dân tộc ít người nước ta hiện nay. Thực trạng và giải pháp*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
13. Phạm Văn Linh (2001), *Các khu kinh tế cửa khẩu biên giới Việt-Trung và tác động của nó tới sự phát triển kinh tế hàng hóa ở Việt Nam*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
14. Nguyễn Hữu Ngà (2005), "Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công chức dân tộc ít người trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa", Tạp chí *Dân tộc học*, số 3.
15. Samuel L. Popkin (1979), *The rational Peasant. The political Economy of rural Society in Vietnam*, University of California Press, Ltd. USA.
16. James C. Scott (1976), *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale Univ Pr., USA.
17. Trịnh Thị Thanh Thuỷ (2004), "Phát triển dịch vụ hỗ trợ kinh doanh hàng hóa trên địa bàn miền núi, vùng sâu, vùng xa", Tạp chí *Cộng sản*, số 13, tháng 7.
18. Trung tâm Khoa học xã hội và Nhân văn Quốc gia (1996), *Những đặc điểm kinh tế-xã hội các dân tộc miền núi phía Bắc*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.
19. Bùi Xuân Trường (2004), "Vấn đề đào tạo, bồi dưỡng cán bộ dân tộc miền núi", Tạp chí *Giáo dục lý luận*, số 1.
20. Thomas Sikor, Jenny Sowerwine, Jeff Romm, Nghiêm Phương Tuyến (2008), *Thời kỳ mở cửa: những chuyển đổi kinh tế-xã hội ở vùng cao Việt Nam*, Nxb. Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
21. Vũ Quốc Thúc (1950), *Nền kinh tế công xã ở Việt Nam*, Pari-Hanoi.
22. Đặng Nghiêm Vạn (1975), "Vài ý kiến về vấn đề nương rẫy trong thời kỳ quá độ tiến lên chủ nghĩa xã hội", Tạp chí *Dân tộc học*, số 1.