

NGHỀ ĐAN LÁT CỦA NG- ỒI KHƠ-MÚ Ở BẢN ĐỈNH SƠN I TRONG CƠ CHẾ KINH TẾ THỊ TR- ỜNG

LA CÔNG Ý - VÕ MAI PH- ONG

Bản Đỉnh Sơn I thuộc xã Hữu Kiệm, huyện Kỳ Sơn, tỉnh Nghệ An. Bản cách cửa khẩu Nậm Cắn ở biên giới Việt-Lào hơn 30km, cách thị trấn M- ờng Xén, trung tâm của huyện hơn 10km và cách quốc lộ 7A chỉ 2km. C- dân của Đỉnh Sơn I hầu hết là ng- ời Khơ-mú. Họ nổi tiếng là những ng- ời đan lát giỏi với những sản phẩm khá đẹp và mang đặc tr- ng dân tộc t- ơng đối rõ nét nh- gùi lúa, mâm, ghế, ép đưng xôi,...

Có thể nói, đan lát là nghề thủ công truyền thống của ng- ời Khơ-mú, đ- ợc phát triển mạnh và phổ biến t- ơng đối rộng rãi. Tuy nhiên, cho đến những năm 80 của thế kỷ XX, cũng nh- ở nhiều bản khác, nghề đan lát của bản Đỉnh Sơn I hoàn toàn mang tính chất tự cung, tự cấp. Các sản phẩm do họ làm ra không nhiều và chủ yếu phục vụ cho nhu cầu của chính những ng- ời dân trong bản, ít khi trở thành những mặt hàng để trao đổi, mua bán. Trong điều kiện của nền kinh tế còn mang nặng tính tự nhiên, tự cấp, tự túc, hoạt động trao đổi, mua bán nói chung cũng nh- việc trao đổi, mua bán sản phẩm đan lát của ng- ời Khơ-mú nói riêng rất ít và chủ yếu đ- ợc tiến hành d- ới hình thức nguyên thủy, sơ khai là vật đổi vật. Theo lời kể của những ng- ời dân trong bản thì lúc bấy giờ “nhà nào đan, nhà nấy dùng”, hay thỉnh thoảng đan giúp hàng xóm; hãn

hữu lắm mới đem đổi 1-2 cái mâm hoặc vài cái ghế lấy các vật dụng khác.

Đến cuối những năm 80, nền kinh tế thị tr- ờng đ- ợc xác lập đã có những ảnh h- ưởng nhất định đến đời sống kinh tế-xã hội của c- dân các dân tộc ở miền núi. Trong bối cảnh chung đó, nghề đan lát của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I đã phát triển thêm, dần dần v- ợt ra khỏi khuôn khổ tự cung, tự cấp và từng b- ớc tiếp cận với thị tr- ờng. Những ng- ời thợ đan lát không chỉ lo làm cho mình và gia đình những vật dụng cần thiết trong cuộc sống hàng ngày nh- tr- ớc đây nữa mà nhiều ng- ời, tr- ớc hết là những ng- ời đan giỏi đã bắt đầu quan tâm đến việc sản xuất hàng hoá. Đối với những sản phẩm có thể bán đ- ợc nh- mâm hay ghế, họ làm hàng loạt để đem đi bán hoặc mang đổi cho ng- ời Hmông hay ng- ời Thái ở trong vùng để lấy thóc gạo, gia súc, gia cầm, vải vóc, quần áo.

Phải đến những năm 90, nhất là từ năm 1993 - khi chợ biên giới Việt-Lào đ- ợc thành lập tại cửa khẩu Nậm Cắn thì mới thực sự là “thời kỳ hoàng kim” của nghề đan lát của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I. Mỗi tháng chợ này họp 2 phiên vào ngày 15 và 30 âm lịch, mỗi phiên có thể kéo dài đến 2 ngày. Có thể nói, chợ vùng biên có vai trò rất quan trọng đối với đời sống kinh tế-xã hội của huyện miền núi Kỳ Sơn. Nơi đây trở thành nơi tiêu thụ chính và tiêu thụ nhiều nhất các loại sản phẩm

nông nghiệp và thủ công nghiệp của c- dân trong vùng. Nhờ có chợ vùng biên, hoạt động trao đổi, mua bán trở nên nhộn nhịp, tấp nập hơn và một l- ượng khá lớn các sản phẩm đan lát của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I đã đ- ợc tiêu thụ. Thị tr- ờng nghề đan đ- ợc mở rộng sang cả huyện T- ờng D- ờng kề cận và thậm chí v- ượt qua biên giới quốc gia sang tận n- ớc bạn Lào. Điều đó góp phần thúc đẩy nghề đan phát triển hơn nữa, tạo thêm công ăn việc làm đem lại một nguồn thu nhập đáng kể và t- ơng đối ổn định cho nhiều gia đình.

Vì thế, thời gian này, hầu hết các gia đình trong bản Đỉnh Sơn I đã tham gia tích cực vào việc đan lát và ng- ời ta thấy ở đây quang cảnh khá sôi động của một làng nghề: *“Nhà nhà đan, ng- ời ng- ời đan”*. Với mong muốn bán đ- ợc nhiều hàng hơn và bán với giá cao hơn, ng- ời ta không chỉ lo làm cho sản phẩm của mình thật chắc, thật bền mà trong chừng mực nhất định còn chú ý đến việc thay đổi hình thức, cải tiến mẫu mã, sao cho sản phẩm thật đẹp, thật trau chuốt và phù hợp với thị hiếu của ng- ời tiêu dùng. Anh Lữ Văn Sần, 38 tuổi, chủ tịch Hội Nông dân xã Hữu Kiệm cho biết : *“Càng ngày chúng tôi càng phải làm đẹp hơn, có nh- thế mới thu hút đ- ợc nhiều ng- ời mua và cạnh tranh đ- ợc với hàng hoá của ng- ời khác”*. D- ối đây, chúng tôi sẽ đề cập đến vấn đề kinh tế thị tr- ờng đã tác động nh- thế nào đối với nghề đan lát của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I, và d- ối những tác động của nó, nghề đan lát truyền thống của họ sẽ phát triển ra sao.

1. Mua nguyên liệu

Hầu hết các gia đình làm nghề đan lát ở Đỉnh Sơn I đều tự mình làm lấy tất cả mọi việc, kể từ tìm kiếm nguyên liệu cho đến tạo ra sản phẩm và mang đi tiêu thụ. Dích thân ng- ời thợ đan hay vợ con họ đi vào rừng lấy mây tre về đan, hay phải mua thêm nguyên liệu... Những ng- ời có thời gian rỗi rãi nh- ng không biết đan hoặc đan kém thì đi lấy nguyên liệu về bán. Những ng- ời có nhu cầu mua th- ờng đặt tr- ớc về chủng loại, số l- ượng với ng- ời đi lấy nguyên liệu. Ng- ời ta cũng có thể mua nguyên liệu của những ng- ời lấy đ- ợc nhiều mây nh- ng ch- a cần đan ngay. Hiện nay, do mây đã trở nên khan hiếm nh- ng nhu cầu về loại nguyên liệu này vẫn khá lớn nên t- ơng đối có giá: loại đẹp khoảng 1.500đ/ kg, còn loại xấu cũng 1.000đ/ kg. Ng- ời dân địa ph- ơng cho biết, đi khai thác mây trong 1 ngày nếu gặp may có thể đ- ợc khoảng 30kg, bán đ- ợc chừng 30.000đ-40.000đ. Do nguồn nguyên liệu tại chỗ ngày càng khan hiếm, đi khai thác mây ở các khu rừng trong bản cũng nh- các bản lân cận vẫn không đủ dùng, một số ng- ời đã tính đến việc đặt mua mây của những bản ở xa hơn, chẳng hạn bản Nhan Ly thuộc xã Tà Cả là nơi hiện còn t- ơng đối nhiều mây và giá khá rẻ, chỉ khoảng 500đ/ kg. Ngoài ra, để đan vệt xúc cá và chài đánh cá, từ lâu ng- ời ta dùng dây c- ọc thay cho dây gai. Dây c- ọc th- ờng đ- ợc mua tại chợ M- ờng Xén hoặc do th- ơng nhân mang đến tận nhà với giá khoảng 60.000đ/ kg.

Để có nguyên liệu, ngoài mua bằng tiền mặt, những ng- ời thợ đan lát ở bản Đỉnh Sơn I còn áp dụng một số hình thức trao đổi khác ít nhiều mang tính chất truyền thống nh- đổi sản phẩm lấy nguyên liệu. Chẳng hạn, 1 cái mâm có thể đổi đ- ợc 30-40kg mây, hoặc là “ng- ời có cửa, kẻ có công”- ng- ời đan và ng- ời có nguyên liệu chia nhau những sản phẩm mà họ đã cùng tạo ra. Việc phân chia th- ờng đ- ợc tiến hành theo công thức: ng- ời đan lấy 2 phần, còn ng- ời góp nguyên liệu đ- ợc nhận 1 phần. Nếu toàn bộ nguyên liệu để làm một sản phẩm nào đấy là do ng- ời khác mang đến, còn ng- ời đan chỉ việc làm thôi thì số tiền bán sản phẩm đó sẽ đ- ợc chia đôi, mỗi ng- ời một nửa. Trên thực tế, chỉ những ng- ời không biết đan mới chịu góp nguyên liệu và sự “hợp tác” theo kiểu nh- thế th- ờng chỉ gặp trong việc làm mâm, một sản phẩm thuộc loại khó đan nhất nh- ng lại dễ bán nhất. Theo lời ông Lữ Bum Bào, khi đan lát ng- ời Khơ-mú “*ít khi cộng tác với nhau, chỉ trừ tr- ờng hợp ng- ời nào không biết đan mặt mâm thì mới nhờ ng- ời khác làm hộ. Ng- ời nào làm nhiều thì h- ởng nhiều, ng- ời nào làm ít thì h- ởng ít*”. Ngoài mua và đổi sản phẩm, trong những tr- ờng hợp nhất định, với tinh thần t- ơng trợ, giúp đỡ lẫn nhau ng- ời ta còn vay hay xin của ng- ời khác một ít nguyên liệu để dùng tạm.

2. Tiêu thụ sản phẩm

Hiện nay, ở bản Đỉnh Sơn I có 14 hộ th- ờng xuyên đan, chừng 10 hộ thỉnh thoảng cũng có một vài sản phẩm để bán. Tính trung bình, hàng năm, mỗi hộ có từ

vài chục đến hàng trăm sản phẩm đ- a ra thị tr- ờng. Chẳng hạn năm 2000, gia đình ông Lữ Xen Tang đã bán hơn 100 sản phẩm các loại, trong đó có khoảng 30 cái mâm, 30-40 cái ghế, 30 cái gùi, 20-30 cái nong và nia, 10 cái vợt xúc cá.

Nhìn chung, cho đến nay những sản phẩm đan lát đ- ợc nhiều ng- ời - a chuộng và do đó bán đ- ợc nhiều hơn cả vẫn là mâm, ghế, gùi, nong nia, chài và vợt. Giá cả một số sản phẩm khá cao. Mâm th- ờng đ- ợc bán với giá 60.000đ/ chiếc, gùi lúa khoảng 50.000đ/ chiếc, ghế: 15.000-25.000/ chiếc, nong: 20.000đ/ chiếc, nia: 30.000đ/ chiếc, dầm: 15.000-20.000đ/ chiếc, rá: 10.000-15.000đ/ chiếc, chài: 50.000đ/ chiếc, vợt: 30.000đ/ chiếc. Trong thời gian chợ biên giới còn hoạt động, do nhiều ng- ời cần mua nên giá hàng th- ờng không thống nhất và cùng một mặt hàng nào đấy nh- ng mỗi nơi, mỗi lúc ng- ời ta có thể bán với những giá t- ơng đối chênh nhau. Chẳng hạn, loại mâm 6 *nắm* (đơn vị đo l- ờng của ng- ời Khơ-mú), nếu bán tại chợ M- ờng Xén là 60.000đ/ chiếc, nh- ng bán tại bản chỉ khoảng 50.000-55.000đ/ chiếc; nếu khách hàng mua nhiều, từ 5 cái trở lên có thể đ- ợc giảm giá, chỉ khoảng 45.000-50.000đ/ chiếc. Giá bán sản phẩm phụ thuộc vào kích th- ớc của nó to hay nhỏ, tốn nhiều hay tốn ít nguyên liệu. Chẳng hạn, giá mâm đ- ợc tính theo độ lớn của đ- ờng kính mặt mâm, cứ 1 nắm tay là 10.000đ. Giá bán một số sản phẩm còn phụ thuộc vào kỹ thuật chế tác nó đơn giản hay phức tạp. Ví dụ nh- ghế mây, nếu đan theo kỹ thuật *xìng kê* thì chỉ

15.000đ/ chiếc, nh- ng nếu đan theo kỹ thuật *khảm sam* thì phải 20.000đ/ chiếc, còn đan theo kỹ thuật *c- n đing roi* thì lên tới 25.000đ/ chiếc. Nhiều khi giá bán một mặt hàng nào đó còn phụ thuộc vào việc phải vận chuyển nó đi xa hay gần và đ- ờng đi đến đó khó hay dễ. Chẳng hạn, nếu bán cho ng- ời Thái dọc quốc lộ 7A thì mỗi chiếc mâm chỉ khoảng 50.000-70.000đ, còn khi mang đến tận các bản ng- ời Hmông ở trên núi cao thì đ- ợc bán với giá cao hơn nhiều, có thể tới 100.000đ/ chiếc.

Việc bán các sản phẩm đan lát nhiều khi diễn ra ngay tại bản và phần lớn khách hàng chính là những ng- ời hàng xóm, do những ng- ời này không biết đan hoặc không có điều kiện để tự đan lấy sản phẩm nào đó. Một số ng- ời cho chúng tôi biết, họ rất thích mua sản phẩm của ng- ời trong bản về dùng, chỉ khi ở đây không có ai bán thì mới ra chợ mua. Những mặt hàng th- ờng tiêu thụ trong nội bộ bản gồm gùi lúa, giỏ để tuốt lúa và ép đựng xôi. Nhu cầu về gùi lúa khá lớn và t- ờng đối th- ờng xuyên vì mỗi hộ cần tới 2-3 chiếc và nếu không giữ gìn cẩn thận thì loại gùi này chỉ dùng đ- ợc 3-5 năm là hỏng hẳn, phải thay gùi mới. Với những khách hàng là ng- ời ngoài thì đ- ờng nhiên phải “tiền trao, cháo múc”, nếu có bán chịu thì cũng chỉ bán cho những ng- ời t- ờng đối quen thân, “khả dĩ có thể tin t- ờng đ- ợc” hoặc có nhà ở ngay cạnh đ- ờng mà họ hay đi qua. Nh- ng với ng- ời trong bản, ng- ời ta không ngại việc bán chịu và sẵn sàng cho khách hàng nợ lại,

đến vụ thu hoạch mới thu hồi. Tr- ớc kia, một chiếc gùi lúa có giá trị bằng số thóc đổ đầy cái gùi đó, còn hiện nay thì tùy theo gùi to hay nhỏ mà tính tiền. Ngoài khách hàng ng- ời Việt Nam, đôi khi những ng- ời thợ đan bản Đỉnh Sơn I còn đ- ợc đón tiếp một vài khách hàng từ Lào sang. Những khách hàng có thể bắt chọt tìm đến nhà mua hàng, ng- ời ta th- ờng làm sẵn một số sản phẩm và đặt trên gác bếp để khi có ng- ời cần thì có thể đáp ứng ngay.

Ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I còn mang các sản phẩm của mình đi bán ở các bản khác, xã khác, thậm chí cả huyện khác theo kiểu bán rong. Lực l- ợng th- ờng xuyên mang hàng đi bán khá đông và ng- ời ta th- ờng đi theo nhiều tuyến đ- ờng khác nhau: hoặc đi bằng xe máy hay ô tô đến các xã Nặm Cẩn, Nam Cản, M- ờng Líp (bản Ta Đò), Huổi Tụ (chợ Huổi Đun); hoặc là đi bộ đến các xã Tây Sơn (bản Huổi Giảng), Hữu Lập (bản Loọng Ó), Bảo Nam (bản Hin Pèn, L- u Tân, Thâu Đi, Pia Khoang), Na Ngoi (bản Thăm Hòn, Na Ngoi, Buộc Mụ, Huổi Pát, Huổi Cả, Huổi Cang). Nếu đi bộ ng- ời ta buộc các sản phẩm lại với nhau và gùi đi. Mỗi lần mang hàng đi nh- thế nếu không bán hết thì hoặc là phải ngủ trọ lại một đêm để hôm sau đi bán tiếp hoặc gửi lại nhà ng- ời quen, nhờ họ bán hộ hay để lần sau đến lấy đi bán. Tr- ớc đây, khi chợ biên giới còn hoạt động, ng- ời ta có thể bán các sản phẩm của mình theo đơn đặt hàng. Ng- ời bán và ng- ời mua thoả thuận với nhau về số l- ợng hàng, giá cả cũng nh- về thời gian và địa điểm giao hàng.

Một số sản phẩm đan lát, tr- ớc hết là mâm và ghế còn đ- ợc bán sang bên kia biên giới Việt-Lào. Hiện nay, trong bản có chừng 5-6 ng- ời thỉnh thoảng lại mang một chuyến hàng sang Lào để bán. Các bản mà họ hay đến bán hàng là Na N- ơng, Noong Quang, Huổi Cùng thuộc xã Pha Ven, huyện Noọng Hét, tỉnh Xiêng Khoảng. Khi mang hàng sang Lào, để tránh làm thủ tục và nộp lệ phí xuất, nhập cảnh họ không đi theo quốc lộ 7A qua cửa khẩu Nặm Cắn mà th- ờng đi theo những con đ- ờng mòn xuyên qua rừng; trong mỗi chuyến nh- ế mỗi ng- ời chỉ mang đ- ợc từ 4-6 chiếc mâm.

Ng- ời ta bán sản phẩm của mình lấy tiền hoặc đổi lấy những sản phẩm khác mà họ cần nh- lúa gạo, gia súc, gia cầm. Mặc dù đổi lấy hiện vật “kinh tế” hơn nh- ng nhiều ng- ời vẫn thích lấy tiền và chỉ với những khách hàng nào không có tiền mặt, họ mới chịu đổi lấy hiện vật. Giá để trao đổi đ- ợc tính theo giá thị tr- ờng. Riêng với ng- ời trong bản thì giá gạo hay các loại gia súc, gia cầm để trao đổi đ- ợc ban quản lý bản quy định nh- sau: Gạo: 2.300-2.500đ/ kg, gà: 25.000đ/ kg, vịt: 15.000đ/ con, lợn giống: 12.000-15.000đ/ kg, lợn thịt: 8.000-9.000đ/ kg, dê: 15.000đ/ kg.

Nhiều ng- ời th- ờng tự đem sản phẩm của mình đi bán. Những ng- ời tuổi cao, sức yếu nh- ông Lữ Xen Tang th- ờng chỉ mang hàng đến chợ M- ờng Xén hoặc bán rong dọc quốc lộ 7A, chứ không đến các bản ở cách xa đ- ờng cái.. Ông L- ơng Bào

Keo cho biết: “*Những ng- ời trên 60 tuổi thì ít khi mang hàng sang Lào bán mà chỉ đi bán trong vòng bán kính khoảng 3 - 5km*”. Nh- ng một số ng- ời chỉ chuyên tâm vào việc đan, còn việc bán sản phẩm thì dành cho con cháu, vì “*thanh niên khoẻ hơn, đi đ- ợc xa hơn*”. Chẳng hạn, ông L- ơng Bào Keo chỉ suốt ngày ngồi đan và để 3 ng- ời con trai thay phiên nhau đem hàng đi bán. Trong những năm chợ biên giới còn hoạt động, có một số ng- ời còn mua gom hàng để mang lên chợ bán lại với giá cao hơn. Cần nói thêm, trong quá trình sản xuất các hộ hầu nh- không có sự liên kết, hợp tác với nhau mà hoàn toàn làm theo lối đơn lẻ, theo từng hộ, mạnh ai nấy làm, nh- ng khi đi bán hàng thì họ lại thích “*buôn có bạn, bán có ph- ờng*”, đi cùng với nhau thành từng nhóm, th- ờng mỗi nhóm có 3 hoặc 5 ng- ời. Theo kinh nghiệm của ông Lữ Bào Luông, khi đi bán hàng cùng nhau thì phải để cho ng- ời có hàng xấu bán tr- ớc, ng- ời có hàng đẹp bán sau hoặc bán với giá chênh lệch nhau một ít thì mới dễ bán.

Nhiều khi do bận công kia, việc nọ hay vì làm đ- ợc ít hàng, ng- ời ta không đi chợ bán mà nhờ ng- ời khác, tr- ớc hết là những ng- ời thân thiết nh- anh, chị, em ruột bán giúp. Giá hàng đ- ợc xác định tr- ớc. Bán đ- ợc bao nhiêu tiền ng- ời bán đ- a hết cho ng- ời có hàng. Tuy nhiên, nếu bán đ- ợc giá cao hơn thì ng- ời có hàng th- ờng đ- a cho ng- ời bán giúp mình một ít. Chẳng hạn, bán 1 cái mâm đ- ợc 70.000đ thì ng- ời có hàng có thể đ- a cho ng- ời bán giúp khoảng 10.000đ.

Cho đến nay, việc tiêu thụ sản phẩm đan lát của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I vẫn chủ yếu đ- ợc thực hiện theo lối “tự sản, tự tiêu”, chứ ch- a có những cơ sở kinh doanh, buôn bán làm “đại lý” để tiêu thụ giúp họ. Theo ng- ời dân địa ph- ơng, mấy năm tr- ớc một số quầy hàng ở chợ M- ờng Xén đã có ý định buôn bán sản phẩm đan lát, nh- ng sau đó không ai thực hiện vì họ cho rằng loại hàng này bán chậm, lại công kênh, trong khi quầy hàng của họ thì quá chật hẹp. Mãi đến năm 2002 mới có vài ng- ời ở thị trấn M- ờng Xén vào đặt mua một số mặt hàng nh- mâm (loại 8 năm) với giá 70.000đ/ chiếc và ghế với giá 20.000đ/ chiếc để bán lại cho khách thập ph- ơng.

Khách hàng của ng- ời Khơ-mú không chỉ có những ng- ời đồng tộc ở trong bản và một số bản lân cận nh- Đỉnh Sơn II mà còn có các dân tộc khác cùng c- trú trong vùng, tr- ớc hết là ng- ời Thái, ng- ời Hmông và gần đây còn có cả một số ng- ời Kinh. Nhiều ng- ời đến Kỳ Sơn học tập và công tác cũng mua mâm hay ghế về dùng hoặc làm kỷ niệm. Ngoài ra, các sản phẩm đan lát truyền thống của ng- ời Khơ-mú còn thu hút sự chú ý của cả một số ng- ời n- ớc ngoài. Đó là các điều phối viên của dự án vận động nhân dân bỏ trồng cây thuốc phiện hay các nhân viên của UNICEF giám sát thực hiện ch- ơng trình “n- ớc sạch nông thôn”.

Đến nay, những ng- ời bán hàng nắm rất vững sở thích, thị hiếu của từng dân tộc. Họ biết rõ dân tộc nào thì cần sản

phẩm gì. Vì thế, khi đến vùng ng- ời Hmông họ th- ờng đem theo mâm và ghế; đến với khách hàng ng- ời Kinh cũng mang mâm, ghế và nia; còn đến bản ng- ời Thái thì ngoài mâm, gùi còn thêm nong, nia và ép. Họ cũng biết rất rõ từng đối t- ượng một cần những sản phẩm nh- thế nào. Anh Lữ Văn Oanh cho biết: “Ng- ời Kinh, ng- ời Thái thích mua những cái mâm đẹp có màu trắng nên khi làm chúng tôi phải chẻ mây nhỏ, vành ngoài làm hơi rộng; còn ng- ời Hmông chỉ thích mâm màu vàng và phải sử dụng đ- ợc bền chứ không cầu kỳ, vì vậy phải chẻ mây to, đan vành nhỏ hơn cho chắc chắn và khi làm xong phải gác lên sàn bếp mấy ngày để đ- ợc màu vàng óng. Mâm cho ng- ời Hmông phải đan cao vì các gia đình nuôi rất nhiều chó, đặt mâm cao thì mới khuất tầm nhìn của chó”.

Khi mang hàng đến bản Hmông, họ th- ờng đổi lấy thóc gạo hay gia súc: mỗi chiếc mâm có thể đổi đ- ợc 60kg thóc hay 8-10kg chó hoặc dê. Nhiều ng- ời thích đổi lấy gia súc hơn là thóc gạo vì đổi lấy gia súc không những lãi hơn mà còn đỡ công vận chuyển do có thể dắt nó về đ- ợc. Một khi đã mang hàng đi bán thì dù khách hàng có là ng- ời đồng tộc đi chăng nữa họ vẫn bán với giá thông th- ờng, chỉ khi bán hàng tại bản thì mới có thể giảm giá chút ít; chẳng hạn, mỗi chiếc mâm có thể giảm 4.000-5.000đ. Tuy nhiên, với những khách hàng từng giúp nguyên liệu hay chỉ chỗ có thể khai thác mây thì họ th- ờng bán rẻ hơn, chỉ bằng 60-70% giá bán thông th- ờng.

Trong khi bán hàng, những “th- ờng nhân” Khơ-mú không bỏ qua việc “tiếp thị”. Theo lời anh Lữ Văn Oanh, mỗi khi bán hàng anh th- ờng mời chào khách hàng bằng những câu đại loại nh- : “*Anh mua cái mâm này đi, chỉ 50.000đ thôi mà có thể dùng đ- ợc 30 năm cơ đấy*” hay: “*Nếu anh lấy chiếc mâm này có thể dùng cả đời ng- ời, còn con chó thì giết thịt ăn là hết thôi mà*”. Khi đến bản Hmông, nếu khách hàng là đàn ông thì họ sử dụng tiếng Thái trong giao tiếp, còn nếu khách hàng là phụ nữ thì họ buộc phải chào hàng bằng tiếng Hmông. Vì thế, những ng- ời th- ờng xuyên đến bán hàng ở các bản Hmông đều biết vài câu tiếng Hmông thông dụng.

Ng- ời Khơ-mú cũng tin rằng có ngày tốt, ngày xấu, giờ tốt, giờ xấu và với những công việc quan trọng nh- ma chay, c- ối xin, làm nhà mới, phải đ- ợc bắt đầu vào những ngày, giờ mà họ cho là tốt. Khi mang theo nhiều hàng hay đi bán ở những địa điểm t- ờng đối xa ng- ời ta cũng phải chọn ngày, chọn giờ nh- vậy. Giống nh- ở ng- ời Thái hay ng- ời Xinh-mun, việc chọn giờ tốt của ng- ời Khơ-mú cũng đ- ợc thực hiện trên một tấm “lịch” mà họ gọi là *cà la nham*. Trên đó khắc 25 ô với một số ký hiệu nh- sau: 4 dấu chấm gọi là *xi sum* và 2 dấu chấm gọi là *xoong hua ma* biểu thị giờ tốt, dấu nhân gọi là *liềm vay* biểu thị giờ bình th- ờng, hình vuông gọi là *poot* biểu thị giờ xấu; còn 1 dấu chấm gọi là *hua đăm* biểu thị giờ rất xấu (xem hình d- ới đây).

•	• •	□	X	• • • •
• •	□	X	• • • •	•
□	X	• • • •	•	• •
X	• • • •	•	• •	□
• • • •	•	• •	□	X

Theo lịch của ng- ời Khơ-mú thì mỗi tháng có 30 ngày và 1 ngày đ- ợc bắt đầu lúc trời hửng sáng (quãng 6 giờ). Cột thứ nhất của tấm lịch t- ờng ứng với các ngày 1 và 6, cột thứ 2: các ngày 2 và 7, cột thứ 3: các ngày 3 và 8, cột thứ t- : các ngày 4 và 9, cột thứ 5: các ngày 5 và 10. Việc tính giờ theo thứ tự từ d- ới lên trên, bắt đầu từ ô d- ới cùng, hết 5 ô thì vòng trở lại từ đầu. Ví dụ, vào ngày một thì 6 giờ, 9 giờ, 11 giờ, 14 giờ và 16 giờ là giờ tốt.

Ng- ời ta kiêng ngày Dần, ngày Tuất và tránh những giờ t- ờng ứng với ô có 1 dấu chấm và ô có hình vuông, vì họ tin rằng, đi bán hàng vào những ngày, giờ đó có thể gặp rủi ro, tai nạn hay ít nhất thì cũng bị ế hàng. Họ th- ờng chọn ngày Thân, ngày Sửu, ngày Mão để đi bán hàng và cố xuất phát vào những giờ t- ờng ứng với ô có 2 hay 4 dấu chấm, vì họ cho là đi bán vào những ngày, giờ đó hàng sẽ bán chạy và bán đ- ợc giá hơn. Ng- ời ta còn tin rằng,

nếu số ng- ời cùng đi bán hàng với nhau là một số chẵn sẽ không gặp may nên nếu không đi một mình thì phải đi với 2 hay 4 ng- ời. Ngoài ra, nếu trên đ- ờng đi mà gặp con dú thì cũng là điềm xấu, phải quay về.

Nhiều ng- ời không muốn để sản phẩm tồn đọng quá lâu nên cứ đan đ- ợc 5-6 cái mâm và vài cái ghế là họ lại mang đi bán. Mỗi lần đi bán hàng ng- ời khoẻ có thể mang đ- ợc 6 cái mâm, 2-6 chiếc ghế và 5-6 cái nong hoặc nia. Ông Lữ Xen Tang cho biết, mỗi tuần ông đi bán hàng chừng 2 lần. Do già yếu, không thể mang nhiều hàng và không đi xa đ- ợc nên mỗi lần ông chỉ đem độ 2-3 cái mâm lên ngay chợ M- ờng Xén để bán. Khách hàng của ông khá đông, do ng- ời này dùng hàng của ông thấy tốt lại giới thiệu cho ng- ời kia mua,... Thậm chí, một số ng- ời mua hàng của ông nhiều lần đã trở thành ng- ời quen. Ông Lữ Bào Luông còn trẻ và khoẻ hơn nên th- ờng đi rất xa để bán hàng. Nơi ông th- ờng xuyên đem hàng đến bán là chợ Huổi Đun (xã Huổi Tụ). Đây là địa bàn c- trú của ng- ời Hmông, vừa xa, vừa khó đi, nếu đi bộ phải mất cả một ngày đ- ờng mới tới nơi. Tại đây, mỗi tháng chợ họp 2 phiên, mỗi phiên ông bán đ- ợc khoảng 300.000-500.000đ.

Nhìn chung, giá trị ngày công đan lát khá cao. Ng- ời ta chỉ cần ngồi nhà, lúc nào rỗi rãi thì lại tranh thủ đan, chứ không phải “phơi m- a, phơi nắng” nh- đi làm n- ơng, làm rẫy nh- ng lại có thu nhập nhiều hơn. Theo anh Lữ Văn Thanh, nếu làm 6 cái mâm thì đi lấy mây mất khoảng

4 công, uốn chân, làm vành mất 1 công, đan mất 6 công; nếu mỗi cái mâm bán đ- ợc 60.000đ thì thu đ- ợc 360.000đ, tính trung bình 1 ngày công đ- ợc khoảng 30.000đ. Thật ra, giá trị ngày công đan lát không cao nh- anh Thanh đã tính toán; nếu trừ tiền nguyên liệu đi thì đan mâm mỗi ngày đ- ợc khoảng 7.000-8.000đ, còn đan ghế chỉ đ- ợc 6.000-7.000đ. Tuy nhiên, thu nhập theo ngày công nh- vậy vẫn là điều mơ - ớc của nhiều ng- ời dân vùng cao.

Anh Lữ Văn Thanh còn cho biết: "*Thấy đan chài có thu nhập ổn định, cao hơn so với làm nông nghiệp mà lại không phải làm vất vả nên cả nhà tôi năm vừa rồi không làm n- ơng nữa mà chỉ ở nhà đan, đến mùa cũng đủ thóc ăn*". Riêng năm 2002, gia đình anh đan đ- ợc 57 cái chài, mỗi cái bán 50.000đ, thu đ- ợc tất cả 2.850.000đ, t- ơng đ- ơng với 2 tấn thóc. Theo sổ ghi chép các khoản thu nhập của gia đình anh thì trong tháng 7/ 2002 số tiền thu đ- ợc từ việc đan chài là nguồn thu lớn nhất, cao hơn nhiều so với các nguồn thu khác. Cụ thể là, đan chài: 400.000đ, bán hàng xén: 150.000đ, chạy máy xay xát: 80.000đ, chạy xe ôm: 50.000đ, các nguồn khác: 70.000đ.

Hơn nữa, làm nghề đan lát không cần nhiều vốn liếng nh- chăn nuôi mà lại tránh đ- ợc những rủi ro.

Vì thế, những ng- ời đan giỏi có tiếng hầu nh- không tham gia sản xuất nông nghiệp mà chủ yếu làm nghề đan lát. Một số ng- ời còn mong muốn đ- ợc Nhà n- ớc đầu t- , cho vay vốn để phát triển sản

xuất. Nếu có đủ vốn họ sẽ thành lập x- ưởng sản xuất hoặc hợp tác xã nhằm tạo công ăn việc làm, thu hút lao động d- thừa và tăng thu nhập.

*
* *

Mặc dù chỉ là nghề phụ gia đình và chủ yếu làm vào lúc nông nhàn, nh- ng đan lát đã đem lại một nguồn thu nhập đáng kể cho ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I. Trong thời gian chợ biên giới còn hoạt động, với mỗi phiên chợ, một hộ có thể thu đ- ợc từ 100.000đ trở lên và trong một năm mỗi hộ có thể thu đ- ợc từ vài trăm nghìn đến 1-2 triệu đồng. Riêng những hộ có ng- ời đan giỏ và chuyên làm nghề mỗi năm thu khoảng 5-7 triệu đồng. Nhiều hộ có thu nhập chính từ nghề đan lát và những hộ làm thêm nghề đan lát th- ờng có “đồng ra, đồng vào”, đời sống t- ơng đối khá hơn so với những hộ không làm. Trong số 10 hộ đ- ợc xếp vào loại khá giả, có 6 hộ th- ờng xuyên tham gia đan lát với t- cách là sản xuất hàng hoá.

Tuy nhiên, mấy năm gần đây chợ biên giới không hoạt động nữa, do đó l- ợng sản phẩm đ- ợc tiêu thụ giảm đi đáng kể và nhiều ng- ời không tập trung vào việc đan lát. Anh Lữ Văn Sần cho biết: *“Thời gian 1994-1996 gia đình tôi đan rất nhiều, vì có chợ biên giới nên tiêu thụ đ- ợc nhiều sản phẩm, còn hiện nay tôi không đan nữa mà chỉ làm rẫy, chạy xe lai, mua hàng về bán quán”*.

Vì vậy, muốn bảo tồn và phát triển nghề đan lát tr- ớc hết phải có thị tr- ờng tiêu thụ sản phẩm ổn định. Điều đó đòi

hỏi chợ biên giới sớm đ- ợc tái lập. Thật may mắn, gần đây, chính quyền tỉnh Nghệ An và tỉnh Xiêng Khoảng đã có kế hoạch xây dựng lại chợ vùng biên Nậm Cắn với quy mô lớn hơn; nó không chỉ đơn thuần là chợ cửa khẩu của hai n- ớc Việt-Lào mà có thể mang tầm vóc quốc tế, trở thành nơi giao l- u hàng hoá giữa Việt Nam với một số n- ớc trong khu vực. Nghị quyết của Đảng bộ tỉnh Nghệ An cũng đề cập đến việc mở lại chợ cửa khẩu vào năm 2005. Ngoài ra, để giải quyết tình trạng nguồn nguyên liệu đan lát đang ngày càng trở nên khan hiếm, gần đây, HĐND khoá XVIII xã Hữu Kiệm (2000-2004) đã có chủ tr- ờng xây dựng dự án trồng mây ở Đỉnh Sơn I.

Hiện nay, nghề đan lát truyền thống của ng- ời Khơ-mú ở Đỉnh Sơn I lại đang đứng tr- ớc những vận hội phát triển mới, nh- ng liệu nó có thật sự đ- ợc bảo tồn và tiếp tục phát triển hay không? Đó là một câu hỏi mà chỉ các cấp chính quyền địa ph- ơng và ng- ời dân ở đây mới có thể trả lời một cách chính xác nhất.



Ngày hội Văn hoá các dân tộc Tây Bắc
Ảnh: Trần Bình