

SỰ HÌNH THÀNH Ý THỨC SẢN XUẤT KINH DOANH HÀNG HOÁ CỦA NGƯỜI H'MÔNG Ở KỶ SƠN - NGHỆ AN

NGUYỄN NGỌC THANH
NGỌC THI

Kỳ Sơn nằm ở phía Tây tỉnh Nghệ An, giáp với nước Cộng hoà dân chủ nhân dân Lào, địa hình phức tạp, hiểm trở, đồi núi chiếm 95%, đất đai có độ dốc rất lớn, nhiều thung lũng khuất gió, hẹp, dễ gây lũ lụt về mùa mưa. Về địa hình Kỳ Sơn, có thể chia ra thành 4 tiểu vùng :

Tiểu vùng 1: Bao gồm các xã Mường Lống, Huổi Tu, Na Ngoi, Đọọc Mạy, Nậm Cắn. Vùng này mang tính khí hậu á ôn đới rõ rệt, hầu hết các tháng trong năm đều có mây mù bao phủ nên độ ẩm cao.

Tiểu vùng 2: Gồm các xã Nậm Cắn, Trường Sơn, Na Loi, Mường Típ, Mường Ải; nằm tiếp cận dãy Trường Sơn, có địa hình cao và dốc, tạo nên nhiều thung lũng sâu, hẹp. Ở vùng này mưa tương đối ít, độ ẩm cao, quanh năm có mây mù bao phủ.

Tiểu vùng 3: Gồm các xã Bắc Lý, Mỹ Lý, Keng Đu, có địa hình thấp hơn.

Tiểu vùng 4: Gồm các xã Bảo Thắng, Bảo Nam, Phà Đánh, Tà Cả, Hữu Kiệm, Hữu Lập, Chiêu Lưu: những nơi này có nhiều thung lũng, ít mưa, khí hậu hai mùa rõ rệt (mùa mưa và mùa khô).

Hiện nay ở Kỳ Sơn có 4 dân tộc cùng cư trú. Người Việt (Kinh) tập trung chủ yếu tại thị trấn huyện, chợ đường biên v.v. . . Người Thái sinh sống quần tụ từng bản làng đông đúc trong các thung lũng,

người Khơ Mú sống rải rác lưng chừng núi, người H'mông ở trên vùng núi cao, trong các thung lũng hẹp, ở các vùng xa xôi hẻo lánh và có một số bản xuống núi định cư làm ruộng nước như Sơn Hà xã Tà Cả (gần huyện thị trấn huyện). Sống trong điều kiện như vậy, người H'mông không những sớm thích nghi mà còn có nhiều biện pháp ứng đối với thiên nhiên từ truyền thống đến tiếp thu các yếu tố mới.

Trước khi xem xét sự hình thành ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá ở người H'mông chúng tôi muốn trình bày đôi nét về kinh tế truyền thống ở tộc người này.

I. Người H'mông ở Kỳ Sơn với kinh tế truyền thống

1. Làm nương rẫy và trồng lúa nước Ở Kỳ Sơn, người H'mông sống chủ yếu bằng kinh tế nương rẫy, một vài điểm định cư biết trồng lúa nước, ngoài ra họ còn chăn nuôi, làm nghề thủ công, săn bắn hái lượm.

Trên nương rẫy đồng bào trồng nhiều giống cây khác nhau như lúa, kê, khoai, sắn, dong giềng, bầu bí, các loại đậu v.v. . Có thể nói trên mảnh nương của mỗi gia đình là một tổ hợp của nhiều loại cây trồng.

Chu kì canh tác nương rẫy được tính từ khi phát đốt rừng cho đến khi rừng bị bỏ hoá và thời gian dài hay ngắn để canh tác phụ thuộc vào độ dốc và màu của

đất. Trong canh tác nương rẫy người H'mông tích lũy được nhiều kinh nghiệm việc chống xói mòn bằng phương pháp xẻ rãnh hoặc xếp đá ngăn cho đất khỏi bị trôi màu. Ngoài ra còn gieo trồng gối vụ các giống cây khác nhau. Gieo trồng gối vụ làm cho cây cỏ mọc ít nên đỡ tốn công làm đất, vụ nào cũng đưa năng suất cây trồng hợp lý, hơn thế nữa còn có tác dụng tiết kiệm đất, luôn giữ được lớp đất màu, xốp, trên bề mặt đất chậm bị xói mòn và nâng cao năng suất lao động.

Trên nương rẫy người H'mông trồng một số loại giống cây chính sau đây:

Ngô: có hai loại, ngô tẻ (póc cừ chua) và ngô nếp (póc cừ lậu) trồng vào tháng 4 thu hoạch vào cuối tháng 8 đầu tháng 9.

Lúa: có nhiều loại giống, trong đó có ba loại lúa tẻ được gieo trồng chính: lúa xương (plê xa) gieo vào tháng 6, thu hoạch vào tháng 11. Giống lúa này đạt năng suất trung bình 1,5 tấn/ha. Lúa xống cừ (plê xống cừ) gieo trồng vào tháng 6, thu hoạch vào tháng 11. Lúa trắng (plê đơ) gieo trồng vào cuối tháng 5 thu hoạch đầu tháng 11. Ngoài ra họ còn trồng 3 loại lúa nếp như: lúa mai (plê cá thênh); lúa khâu tạ (plê khâu tạ), lúa bí (plê tau).

Thuốc phiện: Với người H'mông đây là loại cây trồng truyền thống. Cách trồng đơn giản, thường họ chỉ gieo hạt giống xuống rồi dùng chiếc cốc bướm bập nhẹ xuống lấp đất lên là được.

Cây trồng trên nương rẫy cho thu hoạch thấp, lại phải sử dụng nhiều công lao động. Chẳng hạn một gia đình có 2 lao động, trong một năm có thể phát được 1 ha đất rừng, nếu là rừng già sẽ mất 200 công. Gieo 40 kg thóc giống sẽ thu hoạch được 2000 kg (giá 1kg thóc = 1.200 đ - thời điểm 1994). Những năm về sau công lao động càng tăng 220 - 230 công nhưng số thóc thu hoạch chỉ được khoảng 1000

kg. Nương ngô năng suất cũng chỉ được 1000 - 1500 kg/1 ha. Riêng nương thuốc phiện nếu sử dụng với số công như nương lúa, năng suất 1 ha đạt 3 kg nhựa (1 kg nhựa = 1200.000 đ - thời điểm 1994).

Trước đây thường một gia đình ở Kỳ Sơn có vài ha trồng thuốc phiện. Người ta pha chế nhựa thuốc phiện bán để lấy tiền, trao đổi lấy các mặt hàng phục vụ cho nhu cầu cuộc sống và sử dụng vào các mục đích khác nhau.

Bên cạnh việc canh tác nương rẫy, ở một số bản người H'mông ở Kỳ Sơn cũng đã bắt đầu trồng lúa nước từ mấy chục năm nay, tuy nhiên trình độ làm ruộng nước còn thấp, chưa biết áp dụng các biện pháp kỹ thuật tiên tiến vì vậy năng suất không cao.

2. Chăn nuôi và nghề thủ công

Chăn nuôi ở người H'mông tương đối phát triển, vật nuôi bao gồm nhiều loại: lợn, trâu, bò, dê, ngựa, gà, vịt v.v.

Việc nuôi bò, chủ yếu dùng để chọi - một trò chơi không thể thiếu trong các dịp hội hè, tết nhất, và khi cần, người ta có thể đem bán lấy bạc nén tích lũy trong nhà. Ngựa dùng để thô hàng và là phương tiện vận chuyển đi xa, còn trâu là con vật được dùng nhiều trong các nghi lễ đám tang, cúng vía v.v...

Nét nổi bật trong chăn nuôi truyền thống của người H'mông ở đây là nuôi lợn: trung bình mỗi nhà có từ 15 - 20 con. Thức ăn nuôi lợn là các loại rau rừng, ngô và sắn. Lợn nuôi vừa dùng cho cúng bái vừa là sản phẩm hàng hoá, khi cần bán cũng được món tiền, để trang trải các công việc trong nhà. Đàn gia cầm (gà, vịt) được nuôi tương đối nhiều, và cũng chủ yếu dùng cho các nghi lễ: cúng vía, nhận con nuôi, cúng ma nhà v.v.

Bên cạnh việc chăn nuôi gia đình, người H'mông còn biết nhiều nghề thủ công như: rèn đúc, làm giấy, làm đồ gỗ,

đạn lát, làm cối xay bằng đá, nhằm phục vụ nhu cầu tự cung cấp. Đặc biệt nghề rèn của họ rất phát triển. Mỗi bản thường có từ một đến hai lò rèn. Con trai H'mông đến tuổi trưởng thành hầu hết đều biết rèn. Thợ rèn, thợ rèn được các loại công cụ sản xuất nông nghiệp như dao, búa, rìu, ngoài ra còn sản xuất được cả vũ khí đi săn: súng kíp và đúc đạn bằng gang.

Nếu như các nghề thủ công khác chỉ đóng khung trong nội bộ tộc người, không trở thành hàng hoá, thì nghề rèn và sản phẩm của nó đã được giao lưu tương đối rộng rãi. Các dân tộc khác (Khơ Mú, Thái) vẫn thường đến mua hoặc đổi chác lấy dao, rìu, và vũ khí đi săn của người H'mông.

3. Săn bắt, hái lượm

Săn bắt là hoạt động được tổ chức thường xuyên ở người H'mông Kỳ Sơn. Sản phẩm của hoạt động săn bắt cũng hết sức phong phú: không chỉ có thú nhỏ như chồn, cáo, gà rừng mà còn có cả thú lớn như lợn rừng, gấu, sơn dương.

Các loại thú lớn khi săn được, bộ xương dùng để nấu cao, thịt chia đều cho mọi người tham gia cuộc săn. Ở một số bản cư trú ven những con suối nhỏ, người H'mông còn dùng lá, vỏ cây rừng già nhỏ đem trộn tro bếp bỏ xuống suối cho cá bị say, nổi lên mặt nước để bắt dễ dàng.

Rừng núi, không chỉ đem lại cho họ một nguồn lợi là kinh tế nương rẫy mà còn mang đến nhiều nguồn lợi khác. Rừng núi bao quanh là môi trường thiên nhiên rất quen thuộc của đồng bào. Với người H'mông, rừng có ảnh hưởng sâu sắc đến mọi hoạt động của họ. Đây chính là nơi cung cấp nhiều sản phẩm hái lượm phục vụ vào nhiều mục đích khác nhau (chữa bệnh, nguồn thực phẩm, dùng để trao đổi v.v.). Có thể chia sản phẩm hái lượm thành 3 nhóm chính:

- Nhóm cây củ (củ mài, củ nâu, củ bầu) là nguồn bổ xung cho sự thiếu hụt lương thực vào những năm mất mùa, đói kém.

- Nhóm làm thổ sản: mộc nhĩ, nấm (nấm trùn, nấm mỡ, nấm mối, nấm hương); măng (măng tre, măng vầu, măng nứa); rau rừng (chua me, rau tàu bay, rau mì chính v. v...), gia vị (hạt dổi, riềng, tía tô).

- Nhóm dược liệu: chủ yếu là các loại cây rừng hái về chữa bệnh: bong gân, đau đầu, đau lưng, đường ruột, hô hấp và cho phụ nữ sau khi sinh đẻ.

- Nhóm vật liệu: tre nứa lá, mây, song và các loại gỗ quý dùng cho việc xây dựng nhà cửa, chuồng gia súc, đóng bàn ghế, v. v...

Có thể nói hoạt động hái lượm có ý nghĩa quan trọng trong đời sống của mỗi gia đình H'mông.

Như vậy, kinh tế nông nghiệp, nghề thủ công, chăn nuôi gia súc, săn bắt, hái lượm đều là cách thức dựa vào tài nguyên thiên nhiên và sức lao động để tạo ra một nền kinh tế truyền thống đa dạng: một mặt để tự túc, mặt khác làm hàng hoá nhỏ.

4. Trao đổi giao lưu hàng hoá trong xã hội truyền thống

Với một cơ cấu kinh tế truyền thống: nông nghiệp (nương rẫy + trồng lúa nước) + khai thác nguồn lợi thiên nhiên + chăn nuôi + nghề thủ công, nhiều người dễ lầm tưởng rằng đây chỉ là nền kinh tế tự nhiên, tự cung tự cấp đơn thuần. Thực tế không phải như vậy. Trong xã hội truyền thống, nền kinh tế tự cung tự cấp chỉ mang ý nghĩa bản chất, bởi lẽ không có một xã hội nào hoàn toàn khép kín. Đối với người H'mông cũng nằm trong qui luật đó: họ không thể nào tự túc được triết để những mặt hàng như muối,

dầu, chỉ thêu,... mà phải thông qua mua bán trao đổi với các thương nhân là người Việt hoặc Thái. Và để có tiền mua hàng, họ cũng phải bán một số sản phẩm, thậm chí đi bộ hàng chục km để bán và mua những thứ cần thiết.

Xưa kia các mặt hàng được người H'mông mang đi bán cũng hết sức phong phú. Trước hết là ngô. Diện tích trồng ngô của người H'mông thường chiếm quá nửa diện tích nương rẫy của mỗi gia đình. Sản lượng ngô thu hoạch được ngoài phần để chăn nuôi còn có dư thừa và trở thành hàng hoá. Đây là mặt hàng không thể thiếu trong giao lưu, trao đổi. Sau ngô là thóc gạo. Mặc dù diện tích trồng lúa nước hạn hẹp, nhưng bù lại, người ta làm lúa nương. Như đã trình bày, lúa nương có nhiều loại giống và trồng qua nhiều vụ, nhiều năm thu hoạch nên cũng có dư thừa. Góp vào giao lưu hàng hoá còn có các loại đậu như: đậu tương, đậu đũa, v. v..., sản phẩm của kinh tế tự nhiên như: nấm khô, mộc nhĩ, măng, mật ong và một số công cụ của nghề thủ công.

Nhìn chung các mặt hàng trên được bắt đầu bằng sự trao đổi trong nội bộ dân tộc. Trước Cách mạng tháng Tám 1945, trong xã hội người H'mông đã xuất hiện một số chức dịch kiêm buôn bán các mặt hàng như muối, vải ... Về sau phạm vi trao đổi mở rộng hơn. Họ trao đổi hàng hoá với các tộc người khác như Thái, Khơ Mú. Sự trao đổi nảy sinh do nhu cầu của mỗi tộc người. Chẳng hạn, người H'mông dùng ngô, thóc gạo, sản phẩm nghề rèn đúc để đổi lấy đồ đan lát của người Khơ Mú hoặc lưới, vỏ đánh cá của người Thái v.v... Tuy nhiên trong xã hội truyền thống của người H'mông, hàng hoá từ sản phẩm nông nghiệp và từ ngành nghề khác không giữ vị trí chủ đạo. Hàng hoá có giá trị chính là thuốc phiện.

II. Sự hình thành ý thức sản

xuất và kinh doanh hàng hoá

1. Cơ sở của ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá

Ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá của người H'mông hình thành có cơ sở lịch sử, kinh tế và xã hội của nó.

Trải qua vài thập kỷ, vừa do điều kiện chiến tranh chi phối, vừa do nhận thức ấu trĩ của một thời, nên kinh tế của người H'mông ở Nghệ An cũng như các vùng khác hầu như ít phát triển. Xã hội H'mông ở đây chỉ thực sự mở mang sau khi có chính sách đổi mới, và cũng từ đó, ý thức sản xuất, kinh doanh hàng hoá mới có điều kiện phát triển.

Cùng với xu thế đổi mới, một số tiền đề vật chất, tuy còn khiêm tốn, đã có vai trò như "bà đỡ" cho những nhân tố kinh tế hàng hoá của người H'mông xuất hiện. Tiền đề ấy, trước hết phải kể đến giao thông.

Có thể nói, cho đến nay, một trong những thành tích lớn lao về giao thông có tác động sâu sắc đến người H'mông ở Kỳ Sơn là con đường Mường Xén - Mường Lống. Đường này xuất phát từ thị trấn Mường Xén huyện Kỳ Sơn đã xuyên qua 3 xã, trong đó có 2 xã toàn người H'mông là Huổi Tụ và Mường Lống. Đường dài 45km, được tiến hành xây dựng từ năm 1987 - 1991 theo phương thức Nhà nước và nhân dân cùng làm (Nhà nước bỏ một số vốn và phương tiện, nhân dân góp thêm công sức). Vì tính chất tiêu biểu của nó, chúng tôi sẽ kết hợp phân tích tác động của huyết mạch giao thông này đến đời sống, và nhất là khía cạnh chúng ta đang bàn: tới sự hình thành ý thức sản xuất, kinh doanh hàng hoá của người H'mông.

Đường giao thông, trước hết có tác động đến sự hình thành và ổn định các tụ điểm dân cư. Như đã biết, cho đến nay, vấn đề định canh định cư của các dân tộc,

đặc biệt với người H'mông, vẫn còn nhiều nan giải. Song qua thực tiễn tại Kỳ Sơn - Nghệ An đã chứng minh, giao thông có tác động rất quan trọng đến định canh định cư của họ. Ở khu vực trung tâm xã Huổi Tụ, khi con đường khánh thành và chợ được thành lập, vào thời điểm tháng 10 - 1993 đã có 16 hộ gia đình H'mông trong tổng số 28 hộ tới định cư hoặc lập quán kinh doanh; tương tự, tại xã Mường Lống, chỉ số đó là 14/25 hộ⁽¹⁾. Đường giao thông phát triển còn kéo theo sự cư trú mật tập của dân cư. Ở bản Mường Lống thuộc xã Mường Lống - nơi giáp trục đường giao thông, đến nay có tới trên 100 hộ gia đình (sau phải chia thành bản Mường Lống 1 và Mường Lống 2). Ngoài lý do tăng dân số tự nhiên, còn có một số hộ từ các bản khác chuyển về. Việc chuyển cư, trước hết thường hay xảy ra với các cán bộ xã (do nhận thức, và cũng để tiện công tác), và từ đó, dân cũng noi theo. Điều này tưởng chừng hiển nhiên, song với người H'mông là một sự tiến bộ. Bởi như đã biết, họ vốn là cư dân nương rẫy, sống dựa vào đất đai tự nhiên để khai phá, nên rất ngại sống chen chúc. Có những nơi đã từng xảy ra trường hợp: khi đường giao thông đi qua một khu vực cư trú, có một số hộ gia đình chuyển cư vào rừng sâu để hy vọng canh tác thuận lợi hơn và sống an toàn hơn.

Tất nhiên, định canh định cư còn ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố khác, chẳng hạn như điều kiện sản xuất, nguồn nước, sự trợ giúp của nhà nước (vốn để sản xuất, xây dựng cơ sở hạ tầng và nguồn nước...). Và cuối cùng, định canh định cư lại có tác động quan trọng đến sản xuất, kinh doanh hàng hoá của người H'mông.

Nói tới tiền đề vật chất của ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá, còn phải kể tới điều kiện tự nhiên ở vùng người H'mông, đặc biệt là những gì thiên nhiên ưu đãi họ. Cư trú ở độ cao trên 800m trở lên, thuộc vùng khí hậu ôn đới, họ có một số loại cây đặc sản như thuốc phiện, đào, dược liệu. Cũng tại khu vực này, đồng cỏ, bãi chăn thả còn rộng nên chăn nuôi, nhất là chăn nuôi đại gia súc có điều kiện phát triển. Chẳng hạn, tại huyện Kỳ Sơn, đến nay còn 12.586 ha đồng cỏ, trong đó, chủ yếu là ở vùng cư trú của người H'mông. Hệ thống chợ ở các địa phương hiện nay có tác dụng như chất xúc tác mạnh mẽ vào xã hội H'mông, kích thích sự phát triển kinh tế hàng hoá ở họ. Tại Kỳ Sơn xưa kia chỉ có chợ thị trấn Mường Xén. Gần đây, đã xây dựng thêm 3 chợ nữa là chợ Nậm Cắn (chợ biên giới Việt - Lào) và chợ Huổi Tụ, Mường Lống (ra đời sau khi con đường Mường Xén - Mường Lống hoàn thành). Ở khu vực Kỳ Sơn - Nghệ An, người H'mông đều tới trao đổi ở cả 4 chợ, song những xã thuộc khu vực Đông Bắc của huyện thì tập trung nhiều hơn tại chợ Huổi Tụ và Mường Lống. Chợ tuy chỉ họp một tháng hai phiên, song do có hệ thống quán hàng của các hộ kinh doanh cố định nên đã trở thành một trung tâm trao đổi của khu vực. Có thể nói, ở đó đã manh nha của một thị tứ.

Đối với chợ cửa khẩu, ngoài vai trò là chợ khu vực, còn là cầu nối cho quan hệ kinh tế giữa các dân tộc hai nước Việt - Lào, trong đó có người H'mông.

Cuối cùng, sự ổn định về đời sống là một trong những cơ sở vững chắc để người H'mông tiến tới phát triển và kinh doanh hàng hoá. So với nhiều dân tộc thiểu số khác ở Nghệ An, người H'mông có thu nhập vào loại cao. Thu nhập đó vừa do ưu đãi của thiên nhiên (đất đai phì nhiêu, có cây đặc sản, chăn nuôi phát

(¹) . Ngoài người H'mông, các gia đình còn lại là người Việt (cán bộ, giáo viên và cả thương nhân từ Nghệ An, Mường Xén lên lập nghiệp).

triển) vừa do đức tính cần cù của họ, và cũng phải thừa nhận tính năng động, sự nhạy bén trong làm ăn kinh tế của tộc người này...

2. Những biểu hiện của ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá

Khi đất nước chuyển sang cơ chế thị trường, so với một số dân tộc khác, người H'mông ở Kỳ Sơn bắt nhịp tương đối nhanh với nền kinh tế hàng hoá, mà trước hết là dựa vào thế mạnh truyền thống của họ.

Như đã biết, cây thuốc phiện được trồng ở vùng người H'mông từ lâu đời, và đến gần đây thuốc phiện vẫn được coi là thu nhập quan trọng. Theo chủ trương chung của tỉnh Nghệ An, năm 1992 mới triển khai bỏ trồng cây thuốc phiện được 300/4000 hộ và đặt ra mục tiêu cho những năm tiếp theo là bỏ trồng loại cây này ở các huyện Tương Dương, Kỳ Phong và hạn chế ở huyện Kỳ Sơn. Như vậy, khác với một số nơi, tại Kỳ Sơn - Nghệ An, cuộc vận động bỏ trồng cây thuốc phiện chưa được thực hiện triệt để bởi nơi đây có một số đặc thù (là huyện biên giới, có nhiều điểm phức tạp về chính trị, xã hội), và từ lãnh đạo tỉnh đến lãnh đạo huyện cũng có cách ứng xử mềm dẻo hơn trong vấn đề này. Tại xã Mường Lống và Huổi Tụ, theo điều tra của chúng tôi, vào năm 1994 các gia đình ở đây thu trung bình từ 2-3 kg nhựa thuốc. Cá biệt, có những hộ thu hàng chục kg. Như vậy, có thể nói, cây thuốc phiện là thế mạnh hàng hoá trong hầu hết các gia đình H'mông ở Kỳ Sơn tại thời điểm này.

Sở dĩ cuộc vận động bỏ trồng cây thuốc phiện thực hiện còn khó khăn là bởi chưa có loại cây gì, con gì có thể thay thế được giá trị kinh tế của nó. Mà nói tới giá trị kinh tế, chính là nói tới trao đổi hàng hoá. Bởi tại vùng H'mông, số người

nghiện hút không nhiều. Thuốc phiện hầu hết được dùng để bán.

Trong hoạt động trồng trọt, hiện nay người H'mông còn có một số cây trồng, vừa để tiêu dùng, song cũng mang mục đích hàng hoá. Đó là các loại : đậu, dưa và các cây ăn quả như đào, mận. Đậu và dưa được trồng trên nương hoặc trong vườn nhà. Vào mùa thu hoạch, ngoài số lượng sử dụng, họ mang bán ở ngoài chợ (chợ khu vực và chợ thị trấn). Đào là cây ăn quả rất phát triển ở vùng cư trú của người H'mông, đặc biệt là tại những vùng cao như Mường Lống. Ở đây, một cây đào 5-7 tuổi có thể cho vài tạ quả. Có thể nói đó là một tiềm năng về hàng hoá, song đáng tiếc là do điều kiện giao thông chưa thuận lợi nên lượng tiêu thụ của nó chưa cao⁽²⁾. Cây mận Bắc Hà mới được đưa vào trồng thử nghiệm ở vùng cao H'mông (như ở Mường Lống - Kỳ Sơn) vài ba năm nay, trong chương trình thử nghiệm các cây trồng có giá trị để thay thế cây thuốc phiện. Kết quả bước đầu có nhiều khả quan (một số cây đã bói và rất sai quả). Song khó khăn vẫn là thị trường tiêu thụ.

Một trong những kế thừa thế mạnh truyền thống để phát triển nền kinh tế hàng hoá, còn có thể kể đến chăn nuôi. Như đã biết, do sống trong khu vực thuận lợi về địa hình và thời tiết nên chăn nuôi của người H'mông khá phát triển. Xin tham khảo kết quả chăn nuôi của một xã người H'mông thuộc huyện Kỳ Sơn (xem biểu 1)

Biểu 1: Chăn nuôi của xã Huổi Tụ năm 1993

TT	Chủng loại	Số con	Ghi chú
1	Trâu	20	Dùng để kéo gỗ là chính
2	Bò	850	

(²). Thí dụ, vào vụ đào 1994, trong khi tại chợ Vinh, một quả giá từ 500 - 600đ thì ở thị trấn Mường Xén (Kỳ Sơn) chỉ từ 100 - 150đ.

3	Lợn	2700	Có 20 con thỏ
4	Gà	3260	
5	Đe	120	
6	Vịt	20	
7	Ngựa	100	

Một vài năm gần đây, ở vùng người H'mông còn phát triển nuôi cá. Tại bản Sơn Hà (một bản định cư thuộc vùng thấp) của xã Tà Cạ huyện Kỳ Sơn, hầu như nhà nào cũng có ao. Họ mua giống của thương nhân người Kinh mang từ dưới xuôi lên. Cá nuôi, bên cạnh việc cải thiện, còn đem bán. Đáng lưu ý là cá ở vùng núi khá đắt, thậm chí giá còn cao hơn vùng đồng bằng. Người ta thả chủ yếu là giống trắm cỏ và mè. Có ao thu nhập hàng tạ cá một năm. Có nơi với độ cao gần 2000m so với mặt biển như xã Mường Lống mà nhiều hộ gia đình cũng có ao. Ở bản Mường Lống 1, hàng chục hộ đào ao thả các loại cá như rô phi, chép... Tuy cá ở đây không phát triển tốt như ở vùng thấp, song vẫn sử dụng cho cả tiêu dùng và bán.

Bên cạnh việc sản xuất nông nghiệp và chăn nuôi thì kinh doanh hàng hoá cũng là một xu hướng đang phát triển ở cộng đồng người H'mông. Trước hết, có một số người kinh doanh ngay những sản phẩm mà cộng đồng của họ sản xuất được.

Buôn bò là nghề đang thịnh hành tại vùng người H'mông. Con đường buôn bò lớn nhất của người H'mông tại huyện Kỳ Sơn là buôn bán qua Lào. Rất nhiều thanh niên của xã Mường Lống đã vượt sang cả huyện khác như Tương Dương, Quế Phong, thậm chí vào cả Hà Tĩnh để mua bò. Thường thì họ gom được chừng 1-2 xe tải mới vận chuyển sang Lào (qua Noong Hét hoặc Xiêng Khoảng), chuyển giao cho bạn buôn tại bên đó. Theo tính toán của họ, với số lượng bò chở đầy một xe tải, sẽ lãi 4 - 5 triệu đồng.

Trong lĩnh vực kinh doanh hàng hoá, người H'mông còn tham gia buôn bán các mặt hàng khác, nhất là các loại tạp phẩm (vải vóc, quần áo) và bán luôn tại chợ khu vực (như chợ Huổi Tụ, chợ Mường Lống). Nguồn hàng, họ ít lấy qua người Việt mà thường sang Lào, lấy của những người đồng tộc tại đó. Họ cũng ít đi theo con đường cửa khẩu mà tổ chức một nhóm vài ba người, vượt biên lấy hàng để không phải nộp thuế. Khi mang hàng về, lại chính họ là người đã "mua tận gốc bán tận ngon". Đáng lưu ý, có một số người không chỉ bán hàng ở khu vực chợ xã mình, mà còn mang hàng sang chợ xã khác để bán. Chẳng hạn, tại xã Huổi Tụ, vào thời điểm tháng 6 1994, thường xuyên có 5 - 6 người mang hàng sang bán tại chợ Mường Lống theo phiên.

Khảo sát phương thức kinh doanh của người H'mông tại hai khu vực chợ Huổi Tụ và Mường Lống, chúng tôi thấy có một số đặc điểm như sau:

- Kinh doanh theo phiên chợ: các chợ thường họp một tháng 2 phiên. Tới mỗi phiên, từ chiều hôm trước, nhiều thương nhân là người Việt, người Thái ở thị trấn huyện Kỳ Sơn hoặc một số nơi khác (Tương Dương, Con Cuông, thậm chí từ thành phố Vinh) đã mang hàng đến chợ. Địa phương tiến hành thu thuế theo chỗ ngồi, mỗi suất nộp 15.000 đ/phiên. Tại cả hai chợ, người H'mông cũng hoà vào hoạt động kinh doanh này. Mặt hàng họ thường buôn bán là tạp hoá (vải, quần áo, giày dép, đồ gia dụng...). Họ có ưu thế hơn các thương nhân từ nơi khác đến, bởi họ là người địa phương, có nhiều người quen, và tâm lý của người H'mông là thích mua hàng của người đồng tộc. Do vị trí của hai chợ và thời gian xây chợ cũng khác

nhau⁽³⁾ nên số người H'mông kinh doanh ở những chợ này cũng không giống nhau. Ở chợ Huổi Tụ, mỗi phiên có từ 60 - 80 thương nhân đến bán hàng, trong đó có khoảng 20 - 25 người thuộc dân tộc H'mông. Còn ở Mường Lống, số tư thương dưới xuôi lên ít, nên số tư thương là người H'mông chiếm tỷ trọng cao hơn: mỗi phiên có khoảng 16 - 18 người H'mông trên tổng số 30 - 35 người đến bán hàng. Chúng tôi đã thực hiện phỏng vấn một số tư thương H'mông thuộc diện "mua tận gốc, bán tận ngọn". Họ cho biết, trung bình mỗi phiên chợ cũng kiếm được khoảng 100.000 đ tiền lãi, cá biệt có phiên được 300.000 đ - 400.000 đ.

- Kinh doanh cố định: cách phân chia này cũng chỉ là tương đối, bởi có người kinh doanh cố định song vẫn có sạp hàng đăng ký tại phiên chợ. Để kinh doanh theo lối này, người ta phải xây dựng quán ngay tại khu vực chợ (cũng chính là khu trung tâm của xã, khu đầu mối giao thông), thậm chí có gia đình còn chuyển cư đến ở tại đó.

Mặt hàng kinh doanh, ngoài vải vóc, quần áo, thì phần lớn là tạp phẩm (kim chỉ, cúc áo, diêm, bật lửa, pin đèn, giày dép, mũ...). Bên cạnh đó, cũng có một số mở dịch vụ ăn uống.

Kinh doanh bằng ngành nghề tại khu vực này nhìn chung còn hạn chế. Cả tụ điểm buôn bán kinh doanh ở Huổi Tụ, chúng tôi mới thấy một trường hợp, đó là kinh doanh máy xay sát⁽⁴⁾. Để tiện theo dõi vấn đề này, xin hệ thống lại qua biểu 2 (xem biểu 2 cuối tài liệu).

Phương tiện để trao đổi cũng là một khía cạnh phản ánh trình độ và ý thức sản xuất, kinh doanh hàng hoá của người H'mông. Như đã biết, vật ngang giá được

dùng trong xã hội truyền thống chủ yếu là bạc. Kim loại này, không chỉ riêng người H'mông mà còn rất nhiều dân tộc thiểu số khác ưa chuộng, và được sử dụng phổ biến hơn vàng. Sở dĩ có hiện tượng này, có lẽ chủ yếu trang sức của họ đều làm từ bạc. Trang sức bạc, vừa theo quan niệm thẩm mỹ, vừa có thể kỵ gió độc.

Hiện nay, trong xã hội H'mông, bạc vẫn là vật ngang giá được ưa chuộng nhất. Nó dùng để trao đổi hàng hoá, đồng thời cũng là đối tượng tích lũy. Tiền giấy chỉ được sử dụng mua bán những hiện vật thông thường, còn mua bán các thứ có giá trị (như trâu, bò...) hoặc dẫn lễ trong đám cưới, người ta đều dùng bạc. Cũng có thể họ lấy tiền mặt khi bán hàng, nhưng sau đó nếu lượng tiền nhiều thì mua bạc tích trữ. Có một số thương nhân H'mông, do hoạt động buôn bán nhiều ở cửa khẩu và bên Lào nên họ cũng sử dụng thành thạo các ngoại tệ như đồng kíp, đô la; họ tính toán, chuyển đô rất nhanh giá trị tương ứng của ngoại tệ với tiền Việt Nam và so với giá bạc. Chính sự tiếp xúc, sử dụng ngoại tệ và nhiều phương thức trao đổi khác nhau đã giúp một số người H'mông trưởng thành khá nhanh trong thương trường.

Ở đây, chúng tôi còn muốn nói tới tác động của quy luật giá trị đối với xã hội H'mông hiện nay. Có thể nói, quy luật giá trị đã có những ảnh hưởng nhất định và làm thay đổi một số phong tục tập quán, đúng hơn là thay đổi nếp nghĩ của họ. Nói cách khác, trong một số hoàn cảnh họ phải ứng xử như thế nào để không dốt bỏ tập quán, nhưng lại có lợi về mặt kinh tế.

Xin đơn cử một số thí dụ. Chẳng hạn, khi làm lễ cúng vía cho người ốm bằng những gia súc lớn (như trâu, bò), trước đây, ngoài số thịt được sử dụng trong ăn uống và để dành, số còn lại, gia chủ đem biếu anh em, họ hàng. Song chỉ

(³). Tính từ trung tâm huyện Kỳ Sơn, chợ Mường Lống xa hơn chợ Huổi Tụ 20 km, và chợ này mới mở tháng 10 - 1993.

(⁴). Ở xã Huổi Tụ còn 15 máy xay sát ở các bản.

vài ba năm trở lại đây, có những nơi như ở xã Mường Lống, ngoài việc mời bữa cơm trong buổi lễ (bao gồm họ hàng, xóm giềng), họ chỉ biếu một chút phần cho những người gần gũi (chú bác, anh em), số thịt còn lại sẽ bán, thậm chí bán thêm cho ngay cả những người được phân biếu. Hoặc giả trong ngày tết, theo tập quán của người H'mông trước đây, mỗi gia đình phải có riêng một con lợn, dù to hay nhỏ. Song đến nay, họ có thể cùng nhau ăn đựng một con lợn - nếu con lợn quá to hoặc do điều kiện thiếu thốn...

Kết luận

Những trình bày trên đây của chúng tôi, tựu trung để hướng vào một đích: ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá của tộc người H'mông ở Kỳ Sơn - Nghệ An hiện nay như là một nhân tố mới của họ. Có thể nói, đây là quá trình tự lột xác để trút bỏ nền kinh tế tự cung tự cấp, chuyển sang kinh tế hàng hoá. Việc "lột xác" ấy, đã không đơn giản với cả những tộc người có bề dày tiếp xúc với thị trường như người Việt, thì rõ ràng, lại càng khó khăn cho những dân tộc ở vùng núi, trong đó có người H'mông. Song như đã thấy, mặc dù mới trải qua một giai đoạn ngắn ngủi của chính sách đổi mới, họ đã có sự chuyển mình. Điều đó chứng tỏ sự nhạy bén và năng động của họ, vừa phản ánh trình độ tiếp cận với cái mới, vừa là một biểu hiện của đặc thù tộc người.

Song, sự hình thành của ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá là không đơn giản. Trong bài viết này, chúng tôi đã phác thảo về kinh tế truyền thống của người H'mông, để rút ra những căn nguyên lịch sử của ý thức đó.

Mâm mống kinh tế hàng hoá của người H'mông ở Kỳ Sơn còn nảy sinh trên cơ sở một điều kiện tự nhiên có nhiều thuận lợi. Nếu như chúng tôi đã nói người

H'mông xúc tiếp với nền kinh tế hàng hoá khởi đầu từ thuốc phiện, là bởi chính tại vùng cư trú của họ có đầy đủ điều kiện cho sự phát triển của loại cây này. Ngoài ra, điều kiện thiên nhiên nơi đây cũng thuận lợi cho phát triển một số giống cây trồng khác và chăn nuôi. Và sau cùng, còn phải kể tới sự thích ứng của tộc người này với hoàn cảnh tự nhiên và xã hội. Thực ra, lịch sử tộc người của họ là cả một quá trình thích ứng: từ một dân tộc làm ruộng nước đã phải thích ứng để làm nương rẫy; từ một tộc người có quốc gia, đã phải xé vụn để thích ứng với các quốc gia khác; và vấn đề gay gắt nhất với họ hiện nay tại Việt Nam: từ một dân tộc hay du canh du cư, tàn phá môi trường, với nền kinh tế tự cung tự cấp, nay chuyển sang đỉnh cạnh tranh tự cấp và phải thích ứng với nền kinh tế hàng hoá. Qua những trình bày trên đây, một lần nữa lại chứng tỏ khả năng thích ứng của họ.

Trong bài viết, chúng tôi không đề cập ý thức sản xuất, kinh doanh hàng hoá của người H'mông một cách chung chung, mà thông qua những biểu hiện của nó ở một địa bàn cụ thể. Những biểu hiện ấy, đã phân nào phản ánh sự đa dạng. Tuy nhiên, qua đó cũng thấy rõ, người H'mông ý thức được thế mạnh của các loại đặc sản địa phương, nơi họ sinh sống.

Nhân tố mới này ở vùng người H'mông mang nhiều yếu tố tích cực, và như một động lực để góp phần tham gia vào vận hành nền kinh tế, nâng cao đời sống nhân dân. Đã xuất hiện những triệu phú, thậm chí tỉ phú trong cộng đồng của họ. Song, bên cạnh mặt tích cực, ý thức sản xuất và kinh doanh hàng hoá của người H'mông cũng đã lộ những mặt tiêu cực.

Cuối cùng chúng tôi muốn đề cập đến yếu tố xã hội có ảnh hưởng đến ý thức sản xuất kinh doanh hàng hoá ở người

H'mông, trước hết đó là tính cộng đồng tộc người mà biểu hiện rõ nét nhất là sự cố kết dòng họ, Mỗi dòng họ có người trưởng họ. Ông này cùng với chú dừ (trưởng làng), già làng, có tiếng nói quyết

định đến mọi hoạt động chung của cộng đồng. Vì thế muốn thay đổi hệ thống cây trồng truyền thống, tiến hành mở rộng chăn nuôi đại gia súc v.v... cần tranh thủ ý kiến của những người này./.

Biểu 2. Kinh doanh hàng hoá của tư nhân H'mông ở một số tụ điểm buôn bán thuộc huyện Kỳ Sơn

Số TT	Chủng loại	Xã Huổi Tu		Xã Mường Lống	
		Số hộ	% so với tổng số	Số hộ	% so với tổng số
1	Tạp phẩm	11	67,7	11	78,6
2	Hàng ăn(*)	4	25,0	3	21,4
3	Ngành nghề	1	7,3	0	0
4	Tổng số	16	100%	14	100%

(*) Các cửa hàng vừa bán tạp phẩm, vừa bán đồ ăn. Nhìn chung, các hàng ăn chỉ hay triển khai vào phiên chợ

TRANG PHỤC....(xem tiếp trang 88)

Qua trình bày những nét đặc trưng của trang phục Nùng An, chúng tôi nêu lên một số nhận xét sau:

- Người Nùng An, dù có hai nhóm nhỏ: Nùng An Phươn Lá và Nùng An Khen Lài nhưng trang phục của họ cơ bản thống nhất, khác chăng là trên những chi tiết, như - hoa văn trên ống tay, hoa văn trên tạp dề...

- Chuẩn mực cho một bộ trang phục Nùng An phải là: áo nam giới 5 thân, 4 túi ngoài, may chặt, cài cúc vải; quần ống

rộng. Đầu vấn khăn xung quanh hoặc đội mũ lưỡi trai; chân đi giày vải. Nữ mặc áo 5 thân dài quá mông, vòng cung của tà áo lớn hơn các nhóm khác và người Tày. Ống tay áo có tiếp lải (hoặc tạp dề phải có phươn lá). Phụ nữ vấn khăn xung quanh đầu và trùm khăn vuông ra bên ngoài. Đến tuổi trưởng thành nam nữ đều bịt răng vàng và chỉ bịt răng nanh hàm trên bên phải.

Trang phục Nùng hiện nay đã có một số thay đổi nhất định, nhất là lứa tuổi thanh niên. Nhiều vùng, như các thị trấn, thị xã, ven đường giao thông, người Nùng An mặc như người miền xuôi.