

Nền kinh tế - sức khỏe: Một hướng khai thác giá trị kinh tế của các tri thức y học cổ truyền

■ Bùi Minh Hào



Ngày nay, kinh tế dược liệu trở thành một thuật ngữ thời thượng được sử dụng khá phổ biến. Và nó cũng trở thành một lĩnh vực được nhiều địa phương quan tâm đầu tư. Không những vậy, kinh tế dược liệu còn được nhiều cộng đồng lựa chọn để phát triển kinh tế thị trường và tạo nên nhiều thương hiệu dược liệu có mạng lưới thương mại rộng lớn. Quay trở về với lịch sử lâu đời của việc thương mại các loại dược liệu, đặc biệt là các loại hương liệu hay gia vị, vốn hình thành và phát triển từ rất lâu, thậm chí trước cả khi hình thành các quốc gia ngày nay. Trong bài viết này, trọng tâm lại đặt các phân tích về kinh tế dược liệu trên một phương diện khác. Đó là tiếp cận sự hình thành và phát triển kinh tế dược liệu dựa trên những hành vi kinh tế, những động thái của người dân khi tham gia vào nền kinh tế dược liệu. Dược liệu, bên cạnh một thể hiện là sản phẩm của hoạt động kinh tế là trồng trọt hay khai thác trong tự nhiên, còn là sản phẩm của các hoạt động văn hóa. Đó là tri thức về y học cổ truyền, là những kỹ năng được lưu truyền qua các thế hệ liên quan đến việc khai thác, sử dụng các loại cây thuốc. Nền động thái đưa dược liệu vào thị trường cũng là một cách thức mà người dân khai thác nguồn vốn văn hóa về dược liệu để phát triển kinh tế.

Thầy lang ở bản Khơ Mú làm kinh tế

Ông Moong Văn Sơn, sinh năm 1966 trong một gia đình có nhiều đời làm thầy lang trong bản Minh Tiến, một bản của người Khơ Mú ở xã Lượng Minh, huyện Tương Dương, tỉnh Nghệ An. Ông có bố và bác ruột đều làm thầy lang nên từ bé đã được học tập các kiến thức về dược liệu và chữa bệnh để khi lớn lên cũng sẽ làm thầy lang. Sau khi bố và bác qua đời, ông tiếp nối công việc đi lấy thuốc cho ai bị bệnh mà cần đến mình với tư cách một thầy lang. Trong nhiều năm, ông Sơn ít khi sử dụng các bài thuốc cổ truyền vì người dân chủ yếu ra trạm xá lấy thuốc Tây về uống. Trừ một số người già vẫn thích dùng các loại thuốc cổ truyền. Khoảng năm 2016, có một lần ông bị ốm nặng phải ra bệnh viện điều trị. Trong mấy ngày nằm viện, ông quen biết thêm một số người bệnh. Rồi có người chia sẻ với ông là bị đau dạ dày nặng nên việc uống thuốc Tây cũng rất lo lắng. Nhưng quá trình điều trị thì không thể không uống. Ông bèn cho biết là người Khơ Mú có bài thuốc chữa đau dạ dày rất hiệu quả mà ông cũng thỉnh thoảng bốc cho người trong bản. Thế rồi ông bốc thử mấy thang cho người này sử dụng. Một thời gian sau, thuốc có hiệu quả và người này đến tận nhà để cảm ơn ông. Không chỉ vậy còn giới thiệu thêm một số người bị đau dạ dày để lấy thuốc uống. Mỗi thang thuốc tầm 30-50 ngàn đồng tùy theo loại thuốc chữa bệnh. Cứ như vậy mà ngày càng có nhiều người lấy thuốc của ông hơn và thu nhập từ việc bán thuốc của ông cũng tăng lên đáng kể. Không chỉ đau dạ dày mà còn một số bệnh khác như đau đại tràng, bệnh sỏi thận, bệnh tim mạch... Người này lấy uống mà đỡ thì đi kể cho người khác. Cứ thế mà lan rộng ra. Thế nên ông đi rừng lấy thuốc nhiều hơn về chặt ra phơi khô và để dành đó. Ngày trước mỗi lần có người bệnh đến nhờ thì ông mới vào rừng lấy thuốc. Còn bây giờ có thời gian rảnh ông lại mang gùi vào rừng để tìm cây thuốc về phơi khô dự trữ. Hiện nay, ông trở thành một thầy lang bán thuốc được khá nhiều người biết đến và mỗi tháng trung bình ông thu về được 2-3 triệu.

Qua câu chuyện của ông Moong Văn Sơn có thể thấy rằng, việc đưa các bài thuốc cổ truyền vào kinh tế thị trường là một quá trình mà ở đó, sự thay đổi hành vi và động thái của con người là vô cùng quan trọng. Cũng như các thầy lang ở các cộng đồng khác, tri thức về y dược học cổ truyền của ông Sơn được bố và bác truyền lại. Đây là một nguồn vốn văn hóa được thừa hưởng, tiếp nối qua các thế hệ trong gia đình. Và việc chữa bệnh cứu người của ông đơn thuần là thực hiện hành vi của một thầy lang, đó là hành vi văn hóa là chủ yếu chứ không hẳn là hành vi kinh tế bởi thù lao thầy lang nhận được không hẳn là thu nhập kinh tế. Nhưng từ cơ duyên bốc thuốc chữa khỏi bệnh cho một người bị đau dạ dày và được giới thiệu cho những người khác, ông ý thức rõ ràng hơn về việc lấy thuốc để bán cho khách hàng với giá cả cụ thể. Càng ngày, nguồn tiền có được từ bán thuốc trở thành một thu nhập về kinh tế của gia đình ông. Không chỉ ông mà vợ và con cũng tham gia vào việc chặt thuốc, phơi thuốc hay đi giao thuốc. Đây là quá trình chuyển biến từ hành vi văn hóa của một thầy lang trong xã hội truyền thống sang hành vi kinh tế với động thái tìm kiếm thu nhập rõ ràng trong nền kinh tế thị trường. Những hoạt động này cũng đặt trong một bối cảnh rộng lớn là sự thay đổi trong đời sống xã hội của cộng đồng Khơ Mú mà ông Sơn là một thành viên.

Hệ thống thương mại thuốc tẩm của người Dao Đỏ

Bà Lý Mây Chạn, sinh năm 1954 trong một gia đình người Dao Đỏ tại

thôn Sả Xéng, xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai. Cuối những năm 1990, khách du lịch vào Tả Phìn tăng lên nhanh chóng. Tuy nhiên, khách vào tham quan rồi đi ra Sa Pa nghỉ ngơi, người dân trong xã không thu được lợi ích gì nhiều ngoài việc bán hàng rong. Nhận thức được điều đó, Lý Mỷ Chạn suy nghĩ làm sao để giữ được khách nghỉ lại trong xã để giới thiệu văn hóa truyền thống, bán hàng hóa và các dịch vụ khác. Năm 2000, bà mạnh dạn sửa sang lại nhà cửa, chia thành các phòng nhỏ và kín, mua chăn đệm và xây dựng hệ thống vệ sinh khép kín sạch sẽ để đón khách du lịch. Đó chính là du lịch cộng đồng (homestay) đang khá phổ biến ở vùng Sa Pa. Lúc đầu có mỗi gia đình bà, sau đó mở rộng ra thêm một số hộ gia đình khác. Đến nay, trong xã có hơn bốn mươi hộ hoạt động du lịch cộng đồng, nguồn thu từ hoạt động này trở thành một phần quan trọng để phát triển kinh tế gia đình. Trong quá trình làm du lịch cộng đồng, bà Lý Mỷ Chạn lại suy nghĩ mạnh dạn hơn: Tổ tiên người Dao qua bao đời đã để lại một di sản to lớn về tri thức y học dân gian. Nhiều loại thuốc được người Dao phát hiện và chế biến rất hữu ích trong việc bảo vệ và chăm sóc sức khỏe. Ví dụ điển hình là thuốc tắm của người Dao Đỏ. Khách du lịch muốn tắm thuốc không chỉ để

bảo vệ sức khỏe mà còn để tìm hiểu nhiều thêm về y học của người Dao. Nếu có thể biến những tri thức y học này thành các sản phẩm bán cho khách thì sẽ thu được một nguồn tài chính để xây dựng quê hương. Bà cũng có được học và biết một ít bài thuốc cơ bản của người Dao. Nhưng cảm thấy như vậy còn ít nên bà đi tìm các thầy lang để học hỏi thêm. Bà ghi chép lại các bài thuốc một cách cụ thể hơn. Sau đó là việc kết hợp đưa các bài thuốc thành sản phẩm để phục vụ du khách và kiếm thêm thu nhập. Lúc đầu, bà cùng một số người đi lấy thuốc về nấu cho khách tắm và thu tiền. Tuy nhiên, việc nấu thuốc trực tiếp tốn cây thuốc mà hiệu quả không cao, không thể đem đi bán ở nhiều nơi khác. Thế nên bà Lý Mỷ Chạn suy nghĩ đến việc chiết xuất các loại thuốc khác để đem ra bán cho khách du lịch. Các bài thuốc chữa viêm xoang, chữa đau lưng hay thuốc sái, thuốc chữa các bệnh đau xương khớp... được bà chiết xuất cho vào chai bán tại nhà. Tiến thêm một bước, bà



Bài thuốc tắm lá sau sinh của người Dao đỏ nước tiếng gần xa

đặt in nhãn mác các loại dược liệu và mua các loại chai, can to nhỏ khác nhau về để nấu thuốc xong pha chế và cho vào chai đóng kín có dán nhãn hắc hoi. Một mặt, bà sử dụng thuốc tắm, thuốc ngâm chân kết hợp với phát triển du lịch cộng đồng để phục vụ du khách ngay tại nhà. Mặt khác, thông qua các mạng lưới xã hội bà tạo dựng được trong quá trình làm ăn cũng như các mạng xã hội để giới thiệu và bán thuốc cho những ai có nhu cầu. Sau đó, bà còn ký hợp đồng với các doanh nghiệp ở trong miền Nam ra để cung cấp thuốc tắm và một vài loại thuốc khác cho họ để kinh doanh, buôn bán trong đó. Hiện nay, bà trở thành một trong những người sản xuất và buôn bán thuốc tắm lớn ở Tả Phìn. Mỗi năm, doanh thu từ việc bán thuốc của bà có thể đạt gần 500 triệu đồng. Nếu trừ các chi phí đầu tư thì cũng đem lại cho bà một nguồn lợi nhuận khoảng 200 triệu.

Ở Tả Phìn, bà Chạn chỉ là một ví dụ về sự tiếp cận thị trường và phát triển kinh tế dược liệu. Trong khoảng một thập niên trở lại đây, Tả Phìn trở thành một trung tâm phát triển mạnh về các hoạt động thương mại dược liệu không chỉ ở Sa Pa mà còn của cả miền Tây Bắc, được trong và ngoài nước biết đến.

Khi mới xuất hiện, thuốc tắm người Dao chỉ được phân phối và sử dụng chủ yếu ở các khu vực người Dao làm du lịch cộng đồng và vùng lân cận. Nhưng càng ngày, thị trường thuốc tắm người Dao càng được mở rộng ra nhiều nơi trong cả nước. Trước hết, thuốc tắm được các hộ gia đình du lịch cộng đồng phục vụ du khách khi đến tham quan làng bản, nghỉ ngơi và ăn uống tại địa phương. Thuốc của người Dao nhưng người Kinh và người Mông cũng mua về để phục vụ du khách. Nhiều xã phát triển du lịch cộng đồng như Tả Van, Bản Hồ, Lao Chải... cũng mua thuốc tắm của người Dao ở Tả Phìn về để phục vụ du khách và bán lẻ. Thị trấn Sa Pa với hàng loạt các nhà hàng, khách sạn, các khu dịch vụ chăm sóc sức khỏe, massage xông hơi... là thị trường quan trọng của thuốc tắm người Dao. Ở thành phố Lào Cai, nhiều khách sạn

cũng có phục vụ tắm thuốc và buôn bán. Nhiều đại lý ở Sa Pa, Lào Cai kinh doanh thuốc tắm của người Dao. Hiện nay, thị trường thuốc tắm người Dao đã lan rộng ra nhiều nơi trong cả nước. Các tỉnh, thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Vinh, Huế, Đà Nẵng, Đồng Nai, Thành phố Hồ Chí Minh đều có các cơ sở dịch vụ phục vụ tắm thuốc và bán thuốc tắm người Dao. Bên cạnh cung cấp thuốc tắm cho các đại lý, các cơ sở kinh doanh dịch vụ liên quan thì thuốc tắm người Dao cũng được buôn bán si, lẻ qua nhiều kênh phân phối cá nhân, đặc biệt trong vài ba năm gần đây là mạng lưới bán hàng online qua mạng xã hội.

Thị trường tiêu thụ thuốc càng rộng lớn thì cũng kéo theo sự hình thành thị trường cung cấp cây thuốc tươi làm nguyên liệu để sản xuất thuốc. Riêng thuốc tắm, hiện nay ở Tả Phìn không còn cung cấp đủ nguyên liệu và người ta bắt đầu mở rộng thu mua cây thuốc ra nhiều vùng khác trong huyện Sa Pa, thậm chí qua bên huyện Bát Xát. Công ty Cổ phần kinh doanh các sản phẩm bản địa Sa Pa (SAPANAPRO) mỗi năm cần hàng vạn tấn cây thuốc để sản xuất thuốc tắm và một số loại thuốc khác để cung cấp cho thị trường. Đây là một công ty do người Dao thành lập ra và hiện nay được mở rộng lên thành 120 cổ đông là các hộ gia đình người Dao và người Mông ở Tả Phìn tham gia. Hàng tháng, các cổ đông có trách nhiệm đi lấy cây thuốc về bán lại cho công ty để sản xuất thuốc. Ngoài một diện tích nhỏ khoảng 3ha cây dược liệu do công ty trồng thì còn lại là thu mua từ các cổ đông và người dân. Số hộ

gia đình tham gia trồng các loại cây thuốc để bán cho Công ty SAPANAPRO ngày càng tăng lên và hiện nay diện tích cây thuốc của người dân vào khoảng 55ha. Nhưng ở Tả Phìn, không chỉ Công ty SAPANAPRO thu mua thuốc tẩm mà nhiều gia đình sản xuất thuốc tẩm để kinh doanh cũng thu mua của người dân. Cây thuốc trong rừng ngày càng cạn kiệt, gần 60ha cây thuốc ở Tả Phìn chỉ cung cấp được một phần nhỏ nguyên liệu nên người ta mở rộng thu mua ra nhiều xã.

Nếu thuốc tẩm Dao Đỏ là thương hiệu mang tính cộng đồng, thể hiện nguồn vốn văn hóa cộng đồng thì để khai thác nó cần có những năng lực cá nhân. Không phải người Dao nào ở huyện Sa Pa hay ở xã Tả Phìn đều có thể sản xuất và kinh doanh thuốc tẩm hiệu quả. Có thể nói, những người làm được điều này là một con số rất ít trong cộng đồng đó. Đó là những người có tri thức về y học cổ truyền người Dao, có mạng lưới xã hội, có năng lực tiếp cận thị trường, biết sử dụng thành thạo trang thiết bị công nghệ phổ biến, có những kỹ năng cần thiết để tham gia vào mạng lưới thương mại được liệu. Nói cách khác thì đó là dựa vào nguồn vốn văn hóa cá nhân, đó là những tri thức, kỹ năng, kinh nghiệm, nguồn lực mà một người có được trong quá

trình phát triển để làm nền tảng tham gia vào thị trường. Nếu theo nguồn vốn văn hóa cá nhân thì người Dao ở Sa Pa có thể phân chia thành ba nhóm phổ biến khi tham gia vào thị trường thuốc tẩm: i) Nhóm những người tham gia trồng hoặc đi lấy cây thuốc trong rừng để cung cấp nguyên liệu sản xuất thuốc tẩm. Nhóm này chiếm số lượng lớn nhất vì hầu hết người Dao ở độ tuổi trưởng thành đều nhận diện được một số cây thuốc phổ biến; ii) Nhóm tham gia kinh doanh thuốc tẩm để phục vụ du lịch cộng đồng cũng như bán lẻ. Là nhóm đông thứ hai, bao gồm những hộ gia đình người Dao tham gia du lịch cộng đồng hay mở cửa hàng dịch vụ. Họ có thể tự nấu thuốc tẩm theo bài thuốc cơ bản gồm các loại thuốc phổ biến, hoặc đơn thuần là mua của người khác về để phục vụ du khách hay bán lại kiếm lời; iii) Nhóm sản xuất thuốc tẩm và một số loại thuốc khác theo các bài thuốc cổ truyền của người Dao để cung cấp cho khách du lịch, cho các



Phụ nữ Người Dao đi hái thuốc

gia đình làm du lịch cộng đồng hay các điểm bán lẻ thuốc tẩm cũng như cho các cơ sở kinh doanh dịch vụ ở nhiều nơi khác.

Nền kinh tế - sức khỏe

Xem xét sự thay đổi hành vi kinh tế và động thái phát triển của cả trường hợp người Khơ Mú ở bản Minh Tiến và người Dao ở xã Tả Phìn đã đề cập ở trên, có thể thấy được một số nét đặc trưng như sau. Trước hết, những người tham gia vào thương mại hóa dược liệu đều có những nét chung là dựa vào nguồn vốn văn hóa của cộng đồng mình. Ở đây chính là tri thức về y học cổ truyền của cộng đồng tộc người như Khơ Mú, Dao Đỏ. Ông Moong Văn Sơn hay bà Lý Mẩy Chạn không chỉ đơn thuần là lấy các cây thuốc về để bán lại cho khách hàng, mà là sử dụng vốn văn hóa từ y học truyền thống của họ để tạo ra các sản phẩm là hàng hóa đưa ra thị trường. Như vậy, họ nhất thiết phải có sự hiểu biết về những tri thức y học cổ truyền của cộng đồng họ. Nhưng nếu chỉ có vậy thì chưa đủ, mà còn cần phải những trải nghiệm thị trường, thông tin chính sách phát triển hay mạng lưới xã hội của mình để tạo ra mạng lưới thương mại sản phẩm.

Về bản chất, hoạt động thương mại dược liệu của người Dao ở Tả Phìn hay những người khác đã đề cập đến là các hoạt động kinh tế gắn liền với sự phát triển của hệ thống dịch vụ chăm sóc sức khỏe. Sản phẩm được đưa vào thị trường lúc này không còn đơn thuần là các dược liệu thô, mà nó là sản phẩm của những tri thức y học, những kinh nghiệm và cả kỹ năng về chăm sóc sức khỏe của các cộng đồng được tích lũy qua nhiều thế hệ. Hiện nay, khi mà nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng cao, thì những tri thức này trở thành một nguồn vốn quan trọng để phát triển kinh tế. Nó là động lực hình thành một nền kinh tế mới có thể gọi là nền kinh tế - sức khỏe. Nền kinh tế sức khỏe là nền kinh tế hoạt động với mục đích hướng đến chăm sóc sức khỏe cho con người, và nguồn lực chính của nó là tri thức, kỹ năng về chăm sóc sức khỏe của các cộng đồng. Hay nói cách khác, đó là nền kinh tế phát

triển dựa vào nguồn vốn văn hóa sức khỏe của các cộng đồng. Sở dĩ cần thảo luận thêm về kinh tế - sức khỏe để có sự so sánh với kinh tế dược liệu, một lĩnh vực được đề cập đến ngay đầu chương này.

Những phân tích về kinh tế dược liệu vùng dân tộc thiểu số lâu nay tập trung vào việc khai thác và trồng các loại cây thuốc. Điều này cũng có nghĩa là nó chưa thoát ra khỏi nông nghiệp. Nền kinh tế dược liệu hiểu theo sự bó hẹp như vậy trở thành một phần nhỏ của nông nghiệp mà thôi. Đương nhiên, kinh nghiệm và kỹ thuật trồng các loại cây thuốc hay khai thác các cây thuốc từ tự nhiên cũng là tri thức y học cổ truyền, tức là các giá trị văn hóa cộng đồng. Nói vậy để thấy từ kinh tế dược liệu đến kinh tế - sức khỏe luôn có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Sử dụng tri thức và kỹ thuật để khai thác và trồng các cây dược liệu có thể là điểm chung của các hoạt động này. Nhóm người Nùng ở xã Yên Khê, huyện Con Cuông, tỉnh Nghệ An đã vận dụng tri thức về y học cổ truyền đi khai thác các cây thuốc ở vùng quanh rừng quốc gia Phù Mát để kiếm sống. Họ đơn thuần chỉ đi vào rừng tìm các loại cây thuốc về phơi khô và đem bán cho chính các đồng tộc của mình ở ngoài quê cũ. Trong khi đó, một số người Khơ Mú đã làm được việc này khi không chỉ vào rừng lấy thuốc mà còn phân chia thuốc với các tỷ lệ khác nhau theo các bài thuốc cổ truyền để tạo thành các loại thuốc chữa bệnh bán cho khách hàng. Còn với người Dao Đỏ ở Tả Phìn, việc thương mại hóa các bài thuốc cổ truyền lại trở nên phổ biến. Người dân vẫn tham gia vào khai thác, trồng các cây dược liệu, nhưng

chủ yếu phục vụ nhu cầu nguyên liệu cho công ty và các hộ gia đình ở trong xã. Việc bán nguyên liệu thô ra thị trường có nhưng không nhiều, và ở chiều ngược lại, họ còn đi thu gom nguyên liệu ở các vùng khác về để sản xuất. Những sản phẩm dược liệu mà người Dao đưa ra thị trường là sản phẩm đặc trưng bởi những giá trị văn hóa mang tính bản sắc cộng đồng của họ. Không chỉ thuốc tắm mà còn rất nhiều loại khác từ thuốc ngâm chân, thuốc xoa bóp, các loại nước hoa, nước giặt, kem dưỡng da, cao xoa bóp... đều là những sản phẩm từ các bài thuốc.

Như vậy, kinh tế - sức khỏe, dù chưa thật sự rõ ràng, nhưng có những đặc trưng của nó khi gắn với hệ thống tri thức văn hóa về chăm sóc sức khỏe của các cộng đồng là nguồn lực phát triển. Ở đó, người dân vừa vận dụng các tri thức, kinh nghiệm và kỹ thuật khai thác, trồng các loại cây thuốc, vừa vận dụng tri thức văn hóa chăm sóc sức khỏe, mà quan trọng là các bài thuốc cổ truyền vào việc tạo ra hàng hóa để cung cấp cho thị trường. Nếu các tri thức về khai thác hay trồng các loại cây thuốc phổ biến như thảo quả, quế, hồi, sa nhân... vốn được hầu hết những người dân vùng dân tộc thiểu số nắm bắt và thực hiện được. Đó là những kỹ năng nông lâm nghiệp được truyền thụ lại và được thực hành liên tục, thì các tri thức về các bài thuốc lại khác, nó được ít người biết đến hơn. Trước đây, chủ yếu là các thầy lang mới biết được các bài thuốc này, hiện nay thì phổ biến hơn trong quá trình phát triển của kinh tế - sức khỏe. Ở Tả Phìn, có đến 88% người dân tham gia trồng thảo quả, 86% hộ gia đình tham gia vào việc đi khai thác hay trồng các cây thuốc để bán cho người khác làm nguyên liệu, nhưng chỉ có 16% hộ gia đình vận dụng bài thuốc tắm để chế biến thuốc tắm phục vụ khách hàng, và chỉ 2,7% số hộ gia đình biết vận dụng các bài thuốc để tạo ra nhiều loại sản phẩm cung cấp cho thị trường rộng lớn hơn. Ở Sa Pa, thậm chí còn có những người Mông, người Giáy, người Kinh cũng học theo các bài thuốc tắm của người Dao để tạo ra thuốc tắm phục vụ khách hàng cũng với thương hiệu là “thuốc tắm Dao Đỏ”.

Tóm lại, trong bài này, nội dung xoay quanh thảo luận về vốn văn hóa trong thương mại các bài thuốc cổ truyền và nền kinh tế - sức khỏe. Thực tế cho thấy việc thương mại hóa các bài thuốc y học cổ truyền của nhiều cộng đồng đã được nhiều người quan tâm và thực hiện. Tuy nhiên, quá trình thương mại hóa các bài thuốc cổ truyền ở vùng dân tộc thiểu số ở các cộng đồng khác nhau cũng có trình độ phát triển khác nhau. Xâu chuỗi các trường hợp đã thảo luận thì có thể nhận ra một chuỗi thay đổi các hành vi kinh tế và động thái phát triển của người dân tộc thiểu số khi đối diện với kinh tế thị trường. Và nó cũng là những thể hiện của các bước phát triển khác nhau của kinh tế thị trường vùng dân tộc thiểu số. Điểm chung của những người tham gia vào mạng lưới thương mại dược liệu là dựa vào nguồn vốn văn hóa cộng đồng, cụ thể là hệ thống tri thức về chăm sóc sức khỏe cộng đồng, là các bài thuốc chữa bệnh theo tri thức y học cổ truyền của các dân tộc. Nhưng với những nguồn vốn văn hóa cá nhân khác nhau, từ tri thức văn hóa truyền thống, sự trải nghiệm thị trường, năng lực tiếp nhận thông tin chính sách và cả mạng lưới xã hội, mà họ có những con đường đi khác nhau, gặt hái những kết quả khác nhau. Càng ngày, những tri thức về chăm sóc sức khỏe cộng đồng càng trở thành một nguồn vốn quan trọng và nó góp phần hình thành nền kinh tế - sức khỏe. Dù sẽ còn những ý kiến thảo luận khác nhau về vấn đề này nhưng cũng phải công nhận là kinh tế - sức khỏe đang ảnh hưởng và chi phối nhiều hoạt động của con người./.