

Ở vùng dân tộc thiểu số đã hình thành nền kinh tế hàng hóa từ khá sớm
(Ảnh: Một khu chợ thuộc xã biên giới Tril Lễ, Quế Phong ngày nay)



VÀI NÉT VỀ THƯƠNG MẠI Ở MIỀN NÚI NGHỆ AN TRƯỚC 1945

■ Bùi Minh Hào

Trong nghiên cứu về vùng dân tộc thiểu số ở miền núi Nghệ An thì các nghiên cứu về hoạt động thương mại, trao đổi, buôn bán hàng hóa của đồng bào vẫn còn là vấn đề ít được quan tâm. Trong các sách về lịch sử địa phương cũng có đề cập đến một vài thông tin nhưng còn rất ít ỏi và rời rạc. Trong khi đó, cuộc tranh luận về việc có hay không sự xuất hiện của kinh tế thị trường vùng dân tộc thiểu số trước năm 1986 vẫn còn là nội dung gây nhiều tranh luận hiện nay. Điều đó càng làm cho nghiên cứu kinh tế ở vùng dân tộc thiểu số trở nên hấp dẫn và cần thiết. Trong bài viết này, chúng tôi muốn đưa ra một vài lập luận ban đầu để trao đổi nhằm gợi mở, tìm kiếm đường hướng đi vào tiếp cận một vấn đề nan giải như vậy. Những lập luận này chủ yếu dựa vào định tính và cần phải tiếp tục có những nghiên cứu sâu sắc thêm nhằm bổ sung hay bác bỏ các nhận định đã đặt ra để đi đến những vấn đề quan trọng hơn.

1. Kinh tế tự cung tự cấp, kinh tế hàng hóa và mạng lưới thương mại ở miền núi

Kinh tế tự cung tự cấp là mô hình sản xuất kinh tế tập trung vào phục vụ các nhu cầu thiết yếu của cá nhân và gia đình là chính. Ở đó, đối tượng sản xuất, quy mô sản xuất tùy thuộc vào nhu cầu của gia đình. Hay nói cách khác là người ta sản xuất cái gì và sản xuất bao nhiêu tùy theo nhu cầu của gia đình họ mà thôi. Kinh tế tự cung tự cấp được nhiều người cho là mô hình phổ biến của các xã hội lạc hậu, chậm phát triển với kỹ thuật sản xuất thô sơ. Và ở nước ta, khi nói đến vùng dân tộc thiểu số, người ta gắn họ với nền kinh tế tự cung tự cấp cho đến sau Đổi mới năm 1986 mới có sự chuyển đổi sang kinh tế thị trường.

Một quan niệm khác cho rằng từ khá sớm, ở vùng dân tộc thiểu số đã hình thành nền kinh tế hàng hóa và sự trao đổi hàng hóa trở nên khá phổ biến dù chưa phát triển thành thị trường rộng lớn. Quan điểm này được khá nhiều nhà nghiên cứu nước ngoài chấp thuận khi họ tiếp cận các mạng lưới trao đổi hàng hóa của những người dân tộc thiểu số ở nhiều khu vực khác nhau. Kinh tế hàng hóa còn được xem như bước đầu phát triển của kinh tế thị trường hiểu theo nghĩa hiện nay. Trong kinh tế hàng hóa, từ trao đổi các sản phẩm dư thừa, người ta đã đi đến sản xuất các sản phẩm để làm hàng hóa trao đổi và cũng hình thành những vật ngang giá đóng vai trò như tiền tệ. Thực tế cho thấy, trước năm 1945, ở miền núi Nghệ An đã có những mạng lưới trao đổi hàng hóa phát triển. Có thể xem đó là những mạng lưới thương mại dù quy mô chưa thật sự rộng lớn như hiện nay nhưng bản chất thì không có quá nhiều khác biệt.

Các mạng lưới thương mại ở miền núi gắn với các loại sản phẩm đặc thù khác nhau, hình thành qua sự trao đổi hàng hóa lâu dần trở nên bền chặt hơn. Đó là các mạng lưới trao đổi, buôn bán nông lâm sản, các sản phẩm thủ công nghiệp, hay một số mặt hàng đặc biệt như muối, thuốc phiện. Bạc nén trở thành một vật ngang giá quan trọng trong mạng lưới thương mại ở vùng dân tộc thiểu số. Những mạng lưới này đã xuất hiện khá sớm, bị hạn chế nhiều trong giai đoạn kinh tế hợp tác xã (đầu những năm 1960, đầu những năm 1990) và hưng khởi trở lại trong giai đoạn gần đây.

2. Các hình thức tổ chức mạng thương mại

2.1. Trao đổi phân tán trong dân

Hình thức đầu tiên là trao đổi phân tán trong các làng bản hay liên làng bản trong vùng. Ban đầu, người ta đem sản phẩm mình dư thừa ra đổi cho hộ gia đình khác để lấy các sản phẩm mình cần thiết ở trong bản. Khi này chủ yếu là họ tự tìm đến nhau nên quy mô, phạm vi thu hẹp trong bản là chính. Sau đó xuất hiện một số người môi giới để hai bên cần thiết gặp gỡ nhau để trao đổi. Và dần hình thành thu mua, buôn bán. Việc trao đổi phân tán trong dân bản hình thành sớm và tồn tại cho đến hiện nay. Nó dựa vào mạng lưới xã hội trong cộng đồng. Họ nắm bắt được thông tin về sản xuất và nhu cầu của nhau nên tiến hành các trao đổi với nhau dựa vào thông tin đó. Họ chấp nhận trao đổi với người trong bản cho dù rẻ hơn một chút so với buôn bán với người ngoài bản. Hầu hết, các cộng đồng từ Thái, Khơ Mú, Thổ, Mông... đều hình thành và phát triển mạng lưới trao đổi, buôn bán phân tán này. Cùng với đó là sự hình thành mạng lưới trao đổi, buôn bán theo vùng, rộng lớn hơn, ở cấp liên bản và liên cộng đồng. Các cộng đồng khác nhau ở các làng bản khác nhau cũng đưa hàng hóa ra buôn bán, trao đổi với nhau dựa vào thông tin được những người trong mạng lưới cung cấp. Một người Khơ Mú muốn mua áo quần từ người Thái thì họ có thể hỏi thông tin qua người Khơ Mú hay người Thái mà họ quen biết để đến mua. Nhìn chung, trong hình thức trao đổi này, người mua và người bán gặp gỡ nhau trực tiếp, dựa trên nhu cầu sử dụng là chủ yếu.

2.2. Trao đổi tập trung ở chợ

Khi xuất hiện những người trung gian chuyên đi thu gom hàng hóa của nhiều người để bán lại cho người khác, thì cũng xuất hiện tiền đề để hình thành chợ. Chợ là để người mua gặp gỡ người bán và người trung gian thu gom hàng hóa mang ra đây để bán. Nhu cầu trao đổi càng tăng

lên thì chợ càng phát triển mạnh mẽ. Ở vùng miền núi Nghệ An, do địa hình chia cắt, giao thông đi lại khó khăn nên chợ cũng hình thành khá muộn và số lượng ít. Gần như chỉ có chợ vùng để trao đổi, buôn bán chứ chưa xuất hiện các chợ ở cấp nhỏ hơn.

Trước năm 1945, chợ Con Cuông và chợ Quỳnh Châu đã trở thành chợ vùng, là trung tâm mua sắm, là đầu mối giao thương quan trọng của cả một vùng rộng lớn. Theo Vi An (2017a) thì thời Pháp, vùng đường 7 có 3 huyện miền núi, thì chỉ có huyện Con Cuông có chợ; vùng đường 48 có 5 huyện trung du, miền núi thì chợ chỉ có ở huyện Quỳnh Châu. Hai chợ này có vai trò quan trọng trong việc lưu thông hàng hóa cho toàn vùng. Chợ vùng họp theo phiên và ít khi có quán hàng cố định. Thường thì đến phiên chợ, người dân và các thương lái mang hàng hóa ra đây để bán. Những người khác cũng đến để bán cái mình có hay mua cái mình cần. Hết phiên chợ thì họ lại mang hàng hóa về và chờ phiên sau lại đến. Hình thức thương mại tập trung ở chợ như vậy khá hạn chế vì đi lại khó khăn.

2.3. Trao đổi với các thương lái đến thu mua

Từ khá sớm, đã xuất hiện các thương lái người Việt hay người Hoa đi buôn bán ở vùng miền núi. Họ thường mang hàng dưới xuôi như muối, vải vóc, công cụ lao động lên bán cho dân miền núi, và thu mua những lâm thổ sản từ miền núi về bán cho người miền xuôi.

Trong một số tài liệu cho thấy các thương lái vùng biển đã mang muối lên bán khá sớm, từ thời phong kiến. Đến thời Pháp thì việc bán muối do một số thương lái được chính quyền cho phép mới được buôn bán muối và họ kích giá lên rất cao. Mạng lưới trao đổi, buôn bán của các thương lái có lúc còn phát triển đến các làng bản. Những thương lái đi thu mua hàng hóa, buôn bán với đồng bào đến tận vùng cao, vùng sâu. Thậm chí họ còn thu mua cả thuốc phiện để đem bán.

3. Các mạng lưới thương mại quan trọng

3.1. Nông lâm sản và dòng hàng từ ngược xuống xuôi

Về cơ bản, các hộ gia đình vùng dân tộc thiểu số đều sinh sống chủ yếu dựa vào các hoạt động nông lâm sản. Họ canh tác nương rẫy hay ruộng nước và khai thác lâm thổ sản. Hoạt động nông lâm nghiệp của họ chủ yếu phục vụ nhu cầu gia đình, là nền kinh tế tự cung tự cấp là chủ yếu. Sự trao đổi nông lâm sản trong cộng đồng có diễn ra nhưng khá hạn chế vì hầu như tất cả các hộ gia đình đều tự sản xuất được các sản phẩm thiết yếu. Sự trao đổi chỉ diễn ra giữa một vài



Toàn bộ sản phẩm thương mại trước 1945 phần lớn là do đồng bào các dân tộc trong vùng làm ra
(Ảnh: Chợ phiên Mường Quạ Con Cuông)

gia đình trong một tình huống cụ thể nào đó. Hay giữa các cộng đồng qua một số sản phẩm đặc thù như người Mông hay Khơ Mú có thể mang một số sản phẩm trên đỉnh cao xuống đổi lấy gạo hay vài sản phẩm của người Thái vùng thung lũng. Nhưng các hoạt động trao đổi nông lâm sản trong cộng đồng hay vùng là ít phổ biến.

Tuy nhiên, trao đổi nông lâm sản qua các thương lái về miền xuôi lại khá phổ biến. Nhiều loại lâm thổ sản quý hiếm ở vùng miền núi đã được các thương lái miền xuôi lên thu gom lại rồi mang về miền xuôi bán lại để kiếm lợi nhuận được coi là dòng chảy chủ yếu của hàng hóa thuộc lĩnh vực này. Từ các loại hàng hóa quý như sừng tê, ngà voi, mật gấu, da hổ, nhung huơu... đến các loại sản phẩm nông nghiệp như lúa gạo, mật ong... đều được thương lái thu mua về xuôi để bán.

3.2. Muối và dòng hàng thiết yếu từ xuôi lên ngược

Nếu như nông lâm sản là hàng hóa chính trong dòng chảy thương mại từ miền ngược xuống miền xuôi, thì muối là mặt hàng quan trọng nhất trong dòng chảy từ miền xuôi lên miền ngược. Các thương lái từ miền xuôi đương nhiên mang theo nhiều thứ lên miền ngược để bán cho người dân, từ vải vóc, nông cụ hay trang sức, nhưng muối luôn có một vị thế quan trọng, thứ mà ở miền núi không sản xuất được.

Từ thời phong kiến, một số thương lái vùng biển đã mang muối lên bán cho vùng miền núi và hình thành tuyến thương mại muối từ vùng biển lên dù còn mờ nhạt. Đến thời Pháp thuộc, muối trở thành tuyến thương mại quan trọng và chính quyền bảo hộ ra các chính sách thắt chặt quản lý mặt hàng này. Trong các loại thuế thì thuế đánh vào muối là quan trọng. Vì vậy mà giá muối khi lên đến miền núi đã tăng nhiều lần. Vào cuối thế kỷ XIX, một tạ muối mua ở nơi sản xuất thuộc vùng Quỳnh Lưu, Diễn Châu vào khoảng 6 hào 2 xu, thì lên Cửa Rào (Tương Dương) bán giá 6 đồng 5 hào (tức là tăng hơn chục lần) (UBND huyện Tương Dương 2004: trang 32).

3.3. Dệt may thổ cẩm và mạng lưới thương mại của người Thái

Trong các dân tộc thiểu số ở miền núi Nghệ An

thì người Thái là cộng đồng có sản phẩm dệt may chất lượng và có giá trị nhất. Sản phẩm dệt may của người Thái trở thành món hàng hóa trao đổi khá phổ biến ở vùng miền núi và được nhiều cộng đồng ưa chuộng. Đề cập về vấn đề này, Nguyễn Đình Lộc (2009: trang 68-69) đã cho rằng “người ta không chỉ dệt cho nhu cầu của mình mà còn trao đổi cho một khối lượng cư dân lớn sống kề cạnh không dệt vải như Thổ, Khơ Mú, Mông và cả khối cộng đồng liên núi liên sông như ở Lào. Thu nhập do nghề dệt đem lại ở nhiều gia đình đông con gái trở thành một nguồn lợi lớn, đóng vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế”.

Qua khảo sát các tộc người khác như Thổ, Khơ Mú hay Ô Đu thì cho thấy trong lịch sử họ trao đổi các sản phẩm để lấy thổ cẩm và trang phục của người Thái là phổ biến. Nhiều nhóm như Khơ Mú hay Ô Đu sống xen kẽ với người Thái và chủ yếu sử dụng trang phục người Thái may hay mua thổ cẩm người Thái về may mặc thì mối quan hệ này càng khăng khít hơn. Họ bỏ tiền bạc ra mua hoặc đem một số sản phẩm nông nghiệp hay thủ công ra để trao đổi, thậm chí là đem sức lao động đi làm thuê để đổi lại trang phục. Nhiều nhóm người Thổ cũng mua áo quần từ người Thái để mặc và sau đó còn học nghề dệt may của người Thái. Vậy nên xem nhiều trang phục của nhiều cộng đồng thì thấy rõ sự ảnh hưởng của kỹ thuật dệt may của người Thái. Sản phẩm dệt may của người Thái cũng trao đổi, bán sang cho nhiều cộng đồng ở bên kia biên giới nước bạn Lào, cho dù trong đời sống của người Thái thì dệt may cũng chỉ là nghề phụ và phụ thuộc vào sản xuất nông nghiệp (Vi Văn An 2017b).

3.4. Trâu bò và mạng lưới thương mại của người Mông

Người Mông sống ở vùng núi cao và tham gia vào các mạng lưới thương mại khá sớm. Nhiều học giả nước ngoài khi tiếp cận

NGHIÊN CỨU - TRAO ĐỔI

các nhóm người Mông ở vùng Tây Bắc Việt Nam đã đi đến khẳng định rằng họ chính là mắt xích quan trọng trong hệ thống thương mại ở vùng núi cao, giáp biên giới Việt - Trung với nhiều loại hình sản phẩm hàng hóa quan trọng như thảo quả, ngô, lúa, trâu bò, hàng dệt may... (Claire Tugault-Lafleur and Sarah Turner (2009); Sarah Turner (2012, 2017); Jean Michaud và Sarah Turner (2016)... Về người Mông ở Nghệ An, Nguyễn Ngọc Thanh và Ngọc Thi (1996) cũng cho rằng, trước đây đã phát triển các mạng lưới thương mại với nhiều mặt hàng khác nhau từ nông lâm sản, hàng thủ công và vật nuôi.

Trong các hàng hóa của người Mông thì trâu bò là một loại hàng hóa quan trọng. Trong văn hóa người Mông, trâu bò là vật nuôi có giá trị kinh tế, là một thứ của cải, và cũng là một con vật có vai trò quan trọng trong việc thực hành các nghi lễ văn hóa. Trong các nghi lễ quan trọng thì phải có trâu để làm lễ. Vậy nên trâu bò là mặt hàng có giá trị trao đổi cao. Hình thành các mạng lưới buôn bán trâu bò trong vùng thậm chí xuyên biên giới. Người Mông vừa mua trâu bò để phục vụ sản xuất hay thực hành văn hóa, vừa tích trữ trâu bò như một loại của cải để khi cần tiền thì đem bán. Trâu bò cũng trở thành một loại quà tặng có giá trị để cha mẹ cho con khi ra ở riêng hay anh em biếu nhau khi cần thiết.

Mạng lưới buôn bán trâu bò hình thành khá sớm ở người Mông. Trước hết là việc mua bán trâu bò trong cộng đồng cùng làng bản diễn ra khá phổ biến. Sau đó là mạng lưới buôn bán trâu bò của người Mông ở các làng bản khác nhau hay bên kia biên giới. Người Mông thích mua bán trâu bò cho người trong cộng đồng hơn là mua bán với người ngoài. Khi có nhu cầu mua bán trâu bò thì họ sẽ

Một số sản phẩm đặc thù của mạng lưới thương mại miền núi Nghệ An trước 1945



Nông sản



Thủ công



Trâu bò

hỏi người trong bản trước, sau đó hỏi ở các bản gần với họ. Họ chấp nhận bán cho người cùng tộc mà rẻ hơn một chút hay mua của người đồng tộc mà đắt hơn một chút so với người khác vì theo họ thì người cùng tộc sẽ có thêm được niềm tin, sự chia sẻ hơn so với người ngoài. Trong quá trình phát triển đã hình thành các thương lái người Mông đi mua bán trâu bò trên cả một vùng rộng lớn hay xuyên biên giới. Họ mua về và bán lại cho người khác khi có nhu cầu để tìm kiếm một khoản lợi nhuận. Cũng có khi họ giới thiệu hoặc mua bán cho những người thân quen mà không lấy thêm khoản nào hay lấy nhưng rất ít nếu có quan hệ thân thiết. Mạng lưới thương mại trâu bò là một mạng lưới chặt chẽ và đặc trưng trong xã hội người Mông ở vùng cao.

3.5. Thuốc phiện và mạng lưới thương mại của người Mông, người Khơ Mú

Cũng như nhiều vùng khác, mạng lưới thương mại thuốc phiện ở miền Tây Nghệ An hình thành và phát triển khá sớm. Đến nay, tài liệu liên quan đến vấn đề này vẫn còn vô cùng hạn chế. Nhưng miền Tây Nghệ An là một phần của vùng núi cao từ Nam Trung Quốc qua vùng Đông Dương, vốn là khu vực mà thuốc phiện là mặt hàng phổ biến. Ở đây, mạng lưới thương mại gắn với hai nhóm là người Mông và người Khơ Mú, đặc biệt là người Mông - vốn là một tộc người có nhiều gắn kết với loại cây trồng này ở nhiều nơi mà họ sinh sống.

Lược qua các tài liệu liên quan đến miền núi Nghệ An đều có rất ít thông tin về vấn đề này nên cũng khó để xác định quy mô và sản lượng thuốc phiện mà người Mông và người Khơ Mú sản xuất. Nhưng việc hai cộng đồng này tham gia và mạng lưới thuốc phiện thì không ai phủ nhận. Họ vừa tham gia trồng thuốc phiện, bán thuốc phiện và hút thuốc phiện. Nó phổ biến đến mức mà sau cách mạng tháng 8/1945 đã trở thành một nội dung quan trọng mà các chính sách của tỉnh quan tâm nhiều trong quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền núi. Trong Báo cáo tình hình miền núi các mặt từ ngày cách mạng tháng Tám đến năm 1958 của Ban Dân tộc tỉnh Nghệ An đã xem việc giải quyết vấn đề về thuốc phiện ở cộng đồng người Mông và Khơ Mú là nội dung rất quan trọng. Trong đó tập trung vào việc: Thứ nhất là hạn chế sản xuất,

nghiện hút và chủ trương thu thuế, thua mua thuốc phiện một cách mềm dẻo, dựa vào tình hình thực tế và không để xảy ra xung đột. Thứ hai, với người Mông và Khơ Mú tham gia vào việc trồng, mua bán và hút thuốc phiện thì cần có chiến lược giải quyết từ từ, vừa chuyển đổi sản xuất sang các loại cây trồng khác, vừa tuyên truyền giáo dục đồng bào về tác hại của thuốc phiện để họ hạn chế dần và đi đến chấm dứt. Thứ ba, đối với thương lái người Việt và Hoa kiều ở Cửa Rào thì cho phép lên mua bán ở vùng thu hoạch thuốc phiện và hạn chế các gian thương cũng như các thương lái ở vùng khác đến. Hạn chế việc buôn lậu thuốc phiện giữa các vùng và qua biên giới (Ban Dân tộc Nghệ An 2017: trang 100-101).

Những thông tin này cho thấy một số vấn đề: Thứ nhất, tình hình trồng, buôn bán và hút thuốc phiện trước 1945 rất phổ biến ở người Mông và người Khơ Mú ở miền núi Nghệ An. Và nó tiếp tục phổ biến cho đến những năm 1980. Nó phổ biến đến mức trở thành một thứ quan trọng trong cuộc sống của họ, có khi còn trao đổi khi thiếu tiền để mua bán. Người dân trồng và buôn bán, vừa cả sử dụng khiến thuốc phiện trở thành sản phẩm có giá trị về kinh tế trong cuộc sống. Vì thế nên khi xử lý vấn đề này, chính quyền đã lựa chọn con đường hạn chế dần và đi đến nghiêm cấm trong hàng chục năm mới hoàn thành chứ không làm nghiêm ngay từ đầu vì sợ xung đột. Thứ hai là đã có nhiều thương lái người Việt và Hoa kiều đã tìm lên đây để mua bán thuốc phiện. Một số đã trở thành đầu mối quan trọng như ở Cửa Rào (Tương Dương) chẳng hạn. Một số mua bán theo chuyến. Vì thế mà sau này chính quyền hạn chế các thương lái lũng đoạn bằng cách đánh thuế cao, hạn chế đối tượng và ngăn cấm buôn bán lậu thuốc phiện. Thứ ba, đã

hình thành mạng lưới buôn bán thuốc phiện quyền biên giới từ Việt Nam, Lào và Trung Quốc nên chính quyền sau đó đã phải thắt chặt quản lý để giải quyết vấn đề này.

Tóm lại, mạng lưới thương mại thuốc phiện hình thành sớm và có vai trò quan trọng ở vùng miền núi Nghệ An, gắn với người Mông và Khơ Mú. Họ trồng, buôn bán và sử dụng thuốc phiện khá phổ biến. Sau năm 1945, những hoạt động này vẫn tiếp tục nhưng dần được chính quyền kiểm soát và đến cuối những năm 1980 đầu những năm 1990 thì việc trồng và buôn bán, sử dụng thuốc phiện gần như chấm dứt với sự nghiêm cấm của nhà nước.

4. Kết luận

Ngày nay, kinh tế thị trường ở vùng dân tộc thiểu số nói chung và vùng dân tộc thiểu số ở Nghệ An nói riêng đã phát triển mạnh mẽ. Nhưng quay trở lại lịch sử, kinh tế thị trường vùng dân tộc thiểu số đã hình thành và phát triển như thế nào vẫn còn là vấn đề gây tranh luận. Có người cho rằng kinh tế thị trường vùng dân tộc thiểu số chỉ xuất hiện từ sau năm 1986, còn trước đó là kinh tế tự cung tự cấp. Nhưng cũng có nhiều quan điểm cho rằng kinh tế thị trường đã xuất hiện và phát triển ở vùng dân tộc thiểu số khá sớm với nhiều mạng lưới thương mại quan trọng. Kinh tế hợp tác xã là một nét cắt ngang làm cho nền kinh tế thị trường bị gián đoạn và sau Đổi mới lại được mở cửa để phát triển tiếp.

Bài viết này chấp nhận quan điểm thứ hai nhưng với lập luận rằng nền kinh tế vùng dân tộc thiểu số trước đây đã xuất hiện các mạng lưới thương mại ở các cấp độ khác nhau và đó là nền kinh tế hàng hóa hay một bước phát triển ban đầu của nền kinh tế thị trường hiện đại sau này. Các mạng lưới thương mại đã hình thành và có vai trò quan trọng đối với sự phát triển ở miền núi Nghệ An mà tiêu biểu như mạng lưới thương mại nông lâm sản từ miền núi xuống miền xuôi, mạng lưới thương mại muối và vải sản phẩm khác từ miền xuôi lên miền người, mạng lưới thương mại hàng dệt may thổ cẩm gắn với người Thái, mạng lưới thương mại trâu bò gắn với người Mông hay mạng lưới thương mại thuốc phiện gắn với người Mông, người Khơ Mú. Tuy nhiên, đây mới chỉ là những thảo luận ban đầu. Và bởi vì đây là một vấn

đề quan trọng nên cần phải có những nghiên cứu sâu sắc hơn, toàn diện hơn, nhằm góp phần làm rõ hơn về bức tranh lịch sử kinh tế nói riêng và lịch sử nói chung của vùng dân tộc thiểu số miền núi Nghệ An./.

Tài liệu tham khảo:

1. Vi An (2017a), *Tết Nguyên Đán với các dân tộc thiểu số Nghệ An*. <http://vanhoanghean.com.vn/dat-va-nguoi-xu-nghe/xu-nghe-ngay-nay/11694-tet-nguyen-dan-voi-cac-dan-toc-thieu-so-nghe-an>. Xuất bản ngày 26/01/2017. Truy cập ngày 03/3/2022.
2. Vi Văn An (2017b), *Người Thái ở miền Tây Nghệ An*, Nxb Thế Giới, Hà Nội.
3. Ban Dân tộc tỉnh Nghệ An (2016): *Ban Dân tộc tỉnh Nghệ An-70 năm xây dựng và phát triển (1946-2016)*, Nxb Nghệ An.
4. Claire Tugault-Lafleur and Sarah Turner (2009). *The price of spice: Ethnic minority livelihoods and cardamom commodity chains in upland northern Vietnam*. Singapore Journal of Tropical Geography 30, tr.388-403.
5. Jean Michaud and Sarah Turner (2016). *Tonkin's uplands at the turn of the 20th century: Colonial military enclosure and local livelihood effects*. Asia Pacific Viewpoint, Vol. 57, No. 2, pp.154-167.
6. Nguyễn Đình Lộc (2009): *Các dân tộc thiểu số ở Nghệ An*, Nxb Nghệ An.
7. Sarah Turner (2012). "Forever Hmong": *Ethnic Minority Livelihoods and Agrarian Transition in Upland Northern Vietnam*. The Professional Geographer, 64:4, pp.540-553.
8. Sarah Turner (2017). *A Fortuitous Frontier Opportunity Cardamom Livelihoods in the Sino-Vietnamese Borderlands*. In: Dan Smyer Yü & Jean Michaud (eds.), "Trans-Himalayan Borderlands. Livelihoods, Territorialities, Modernities". Amsterdam: Amsterdam University Press, pp.263-283.
9. Sarah Turner và Jean Michaud (2016), *Sinh kế nơi biên cương: sự thích ứng của người Mông ở vùng biên giới Việt-Trung*. Trong: Nguyễn Văn Sửu, Lâm Bá Nam, Vương Xuân Tình, Nguyễn Văn Huy (chủ biên), "Nhân học ở Việt Nam: Lịch sử, hiện trạng và triển vọng", Nxb Tri thức, Hà Nội, tr.315-333.
10. Nguyễn Ngọc Thanh, Ngọc Thi (1996), *Sự hình thành ý thức sản xuất kinh doanh hàng hóa của người Mông ở Kỳ Sơn, Nghệ An*, Tạp chí Dân tộc học, số 2.
11. UBND huyện Tương Dương (2004): *Lịch sử Đảng bộ huyện Tương Dương*, sơ thảo, tập 1 (1945-1975), Nxb Nghệ An.