

THẢO GỖ KHÓ KHĂN TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP MÂY TRE ĐAN

Bùi Hữu Đức*

1. Vài nét về tình hình xuất khẩu hàng mây tre đan của nước ta trong năm 2008

Theo số liệu thống kê mới nhất, năm 2008 kim ngạch xuất khẩu hàng mây tre đan cả nước giảm so với năm 2007 do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Trong cơ cấu các chủng loại hàng mây tre, lá, thảm, sơn mài xuất khẩu chủ yếu trong năm 2008, kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng bằng tre đan chiếm tỷ trọng cao nhất với 55,6 triệu USD, tăng 17,5% so với cùng kỳ năm 2007 và chiếm 24,8% tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng mây tre lá, thảm, sơn mài của cả nước (tỷ lệ này của năm 2007 là 21,6%). Trong 3 tháng cuối năm, xuất khẩu mặt hàng tre đan tăng, nhất là các mặt hàng gia dụng bằng tre đan đã liên tục tăng mạnh như: khay tre, bát, đĩa bằng tre, rổ rá tre, bàn, ghế tre, bình tre, ván sàn tre, tranh tre, màn tre... Các thị trường xuất khẩu hàng tre đan chủ yếu của Việt Nam trong năm 2008 là: Mỹ, Pháp, Đức, Nhật Bản, Tây Ban Nha, Bỉ, Italia, Nga, Hàn Quốc, Ba Lan, Anh, Hà Lan...

Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng bằng mây đan năm 2008 đạt 33,1 triệu USD, giảm 17,9% so với cùng kỳ năm 2007 và chiếm 14,7% tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng mây tre lá, thảm, sơn mài của cả nước trong năm, trong khi tỷ lệ này của năm 2007 là 18,4%. Trong các sản phẩm mây đan xuất khẩu trong năm 2008 thì kim ngạch xuất khẩu mặt hàng bàn ghế bằng mây đan đạt cao nhất với 15,3 triệu USD, giảm 9,5%

so với cùng kỳ năm 2007 và chiếm 46,2% tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng mây đan của cả nước (tỷ lệ này năm 2007 là 40,5%). Một số các sản phẩm khác xuất khẩu trong năm 2008 cũng đạt kim ngạch khá cao như: khay mây, giỏ mây, hộp mây, thùng mây, rổ rá bằng mây đan, bát đĩa mây, kệ mây... Các thị trường xuất khẩu hàng mây tre đan chủ yếu của Việt Nam trong năm 2008 là Đức, Mỹ, Nhật Bản, Pháp, Tây Ban Nha, Italia, Thụy Điển, Anh, Ba Lan, Hà Lan, Bỉ...

Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng bằng lục bình, lá buông năm 2008 đạt 31,6 triệu USD, giảm 10,5% so với năm trước. Sau khi tăng mạnh trong năm 2007 (tăng 57,1%) thì năm 2008, xuất khẩu mặt hàng lục bình, lá buông của Việt Nam đã giảm sút, trong đó, mặt hàng chậu đan bằng lục bình giảm khá mạnh, chỉ đạt 5,5 triệu USD, giảm 28,6% so với năm 2007. Một số mặt hàng bằng lục bình xuất khẩu trong năm 2008 cũng đạt kim ngạch khá cao như: giỏ lục bình, bàn ghế đan bằng lục bình, rổ, rá đan bằng lục bình, khay lục bình, bát đĩa lục bình... Các thị trường xuất khẩu mặt hàng lục bình, lá buông chủ yếu của Việt Nam trong năm 2008 là: Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Ôxtrâyliya, Mỹ, Bỉ, Tây Ban Nha, Ba Lan, Italia...

Như vậy, mặc dù tính chung kim ngạch xuất khẩu ngành hàng mây tre đan có sự giảm sút nhưng việc xuất khẩu ngành hàng xuất khẩu này của nước ta vẫn có nhiều tín

* Bùi Hữu Đức, Tiến sĩ kinh tế, Trường đại học Thương mại Hà Nội

hiệu khả quan và chắc chắn sẽ lấy lại đà tăng trưởng khi nền kinh tế thế giới vượt qua giai đoạn khủng hoảng.

2. Thực trạng doanh nghiệp mây tre đan và những khó khăn chủ yếu trong hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp thời gian qua

Các doanh nghiệp mây tre đan xuất khẩu có vai trò đặc biệt quan trọng và là tác nhân chính trong hoạt động xuất khẩu các sản phẩm mây tre đan. Hiện tại trong các số liệu thống kê chính thức của Nhà nước chưa có số liệu riêng về các doanh nghiệp mây tre đan, mà được thống kê chung vào nhóm các doanh nghiệp chế biến lâm sản (gỗ, tre, nứa, lá, rơm rạ...). Số lượng doanh nghiệp này tăng lên liên tục trong những năm gần đây. Nếu như năm 2000 cả nước chỉ có 742 doanh nghiệp hoạt động trong thời gian này thì con số này đã lên tới 2032 vào năm 2006. Số lao động thường xuyên trong các doanh nghiệp này cũng tăng gần gấp 2 lần từ hơn 62 ngàn người năm 2000 lên gần 114 ngàn người năm 2006. Tuy nhiên, nếu xét về tỉ trọng trong tổng số doanh nghiệp trong cả nước thì ngành mây tre đan còn quá nhỏ bé so với các ngành khác như xây dựng, thương nghiệp: chiếm chưa đến 2% trong khi con số này đối với các doanh nghiệp xây dựng là gần 14%; các doanh nghiệp thương nghiệp là gần 42%, công nghiệp chế biến (trong đó có mây tre đan) chiếm hơn 21%...

Nếu phân theo qui mô lao động, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chế biến mây tre đan chủ yếu có qui mô không lớn. Hầu như không có doanh nghiệp nào có qui mô 5000 người trở lên. Số doanh nghiệp qui mô trên 300 lao động chỉ ở mức 1-2%. Phổ biến các doanh nghiệp có qui mô dưới 200 lao động, trong đó qui mô dưới 50 lao động chiếm hơn 44% số doanh nghiệp hiện có. Con số này là 20,7% đối với doanh nghiệp có qui mô từ 50-199 lao động. Tuy nhiên, với đặc thù sử dụng lao động nông thôn và lao động nông nhân tại chỗ nên lực lượng lao động thời vụ làm việc trong ngành mây tre đan còn lớn hơn nhiều. Xét về vốn, các doanh

nh nghiệp nước ta còn quá khiêm tốn. Phần lớn các doanh nghiệp (gần $\frac{3}{4}$ số doanh nghiệp) có số vốn dưới 5 tỉ đồng. Số doanh nghiệp có vốn lớn hơn 50 đồng mỗi chỉ ở mức dưới 5% số doanh nghiệp hiện tại.

Về nhân sự quản lý doanh nghiệp: Theo số liệu điều tra của Trung tâm thông tin Bộ NN&PTNT, xét về độ tuổi các chủ doanh nghiệp mây tre đan trong các làng nghề phần lớn đã ở mức trên 45 tuổi. Số người ở độ tuổi từ 45 - 60 chiếm tới 53,25% số người được hỏi, thậm chí còn tới hơn 5% số chủ doanh nghiệp đã ở tuổi nghỉ hưu. Đây cũng là một đặc điểm của ngành mây tre đan, yêu cầu cao về kinh nghiệm và kỹ năng, nhất là những nghệ nhân trong làng nghề. Trong khi đó những người ở độ tuổi dưới 35 chưa tới 10%, phần nào hạn chế tính năng động và sáng tạo trong sản xuất kinh doanh. Yếu tố tuổi tác này cũng ảnh hưởng không nhỏ đến tính bảo thủ trong việc thiết kế mẫu mã và kỹ thuật của ngành mây tre đan trong thời gian qua. Khoảng $\frac{1}{5}$ số chủ doanh nghiệp trưởng thành từ trong thực tiễn sản xuất kinh doanh (theo kiểu cha truyền con nối). Chỉ có gần 15% số chủ doanh nghiệp có kiến thức về kinh tế thương mại hay tài chính. Phần lớn (tới hơn 62% số người được hỏi) trưởng thành không qua đào tạo chuyên môn chính qui mà chủ yếu trưởng thành qua kinh nghiệm làm việc trong ngành.

Các doanh nghiệp mây tre với vai trò là hạt nhân trong hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan đã đóng góp đáng kể trong thành tích xuất khẩu mặt hàng này những năm qua. Nhiều doanh nghiệp có tầm ảnh hưởng rộng, có vai trò quyết định quá trình khôi phục và phát triển các làng nghề mây tre đan truyền thống tại các vùng nông thôn, đạt doanh thu xuất khẩu cao như doanh nghiệp Hiệp Hòa (Thái Bình) với doanh thu xuất khẩu hàng năm từ 22 đến 27 tỉ đồng; Công ty XNK mây tre đan Ngọc Động (Duy Tiên - Hà Nam) với doanh thu xuất khẩu đạt từ 22-25 tỉ đồng/năm; doanh nghiệp tư nhân Thanh Bình (Thái Bình) với doanh thu xuất khẩu hàng năm xấp xỉ 10 tỉ đồng; Công ty TNHH mỹ nghệ Hoa Sơn (Chương Mỹ -

Hà Nội) với doanh thu xuất khẩu hàng năm khoảng 5 tỉ đồng...

Tuy nhiên, hoạt động sản xuất và xuất khẩu hàng mây tre đan của các doanh nghiệp cũng gặp không ít những khó khăn. Kết quả điều tra của chúng tôi đối với một số doanh nghiệp mây tre xuất khẩu ở các tỉnh Hà Tây (cũ), Thái Bình, Hà Nam... cho thấy những khó khăn chủ yếu của các doanh

nh nghiệp mây tre xuất khẩu hiện nay là: Thiếu vốn và khó tiếp cận nguồn vốn vay, khan hiếm nguyên liệu và chất lượng nguyên liệu không bảo đảm, thiếu thông tin thị trường, thiếu sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước, mặt bằng sản xuất hạn chế, các vấn đề kỹ thuật bảo quản, vận chuyển nguyên liệu và thành phẩm, mẫu mã sản phẩm chưa đa dạng...

Bảng 1: Những khó khăn chủ yếu của doanh nghiệp mây tre xuất khẩu vùng Đồng bằng sông Hồng qua kết quả điều tra

STT	Khó khăn	Số DN ý kiến	Tỷ lệ (%)
1	Thiếu vốn và khó tiếp cận nguồn vốn vay	12/12	100
2	Thiếu nguyên liệu	12/12	100
3	Thiếu thông tin thị trường xuất khẩu	10/12	83,3
4	Mặt bằng sản xuất hạn chế	11/12	91,7
5	Trang thiết bị, công nghệ sản xuất lạc hậu	9/12	75
6	Sản xuất nhỏ lẻ, tính liên kết hạn chế	9/12	75
7	Khả năng xúc tiến thương mại yếu	8/12	66,7
8	Cạnh tranh gay gắt từ hàng mây tre xuất khẩu của Trung Quốc	7/12	58,3
9	Thiếu sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước	6/12	50

Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra của tác giả năm 2008.

*** Thiếu vốn và khó tiếp cận các nguồn vốn vay:**

Khi các doanh nghiệp có hợp đồng xuất khẩu chỉ được ứng 1 phần tiền nhưng họ lại phải ứng với tỷ lệ khá cao cho người sản xuất nên rất khó khăn về vốn lưu động. Đa số lượng vốn vay là vốn ngắn hạn. Mặc dù điều này phù hợp với tình hình hiện nay của qui trình kinh doanh hàng mây tre đan (mang tính hợp đồng gia công theo đơn đặt hàng của khách hàng), nhưng xét về chiến lược rất khó có thể có những chiến lược sản phẩm hay chiến lược thị trường bền vững. Tỷ lệ doanh nghiệp được vay cũng không phải là nhiều nhất là đối với vốn dài hạn, chỉ dưới 5% số doanh nghiệp được hỏi.

Phần lớn các cơ sở sản xuất mây tre xuất khẩu đều thiếu vốn, giá nguyên liệu lại “leo thang” nên không dám ký hợp đồng xuất khẩu với đối tác. Các ngân hàng đang thắt chặt tín dụng để kiểm chế lạm phát, nên các doanh nghiệp làng nghề rất khó tiếp cận nguồn vốn. Mặt khác, doanh nghiệp cũng không dám vay vốn vì lãi suất cao, lo đầu tư không có lãi... Hiện nay, gần 50 doanh nghiệp mây tre tại làng nghề mây tre đan Phú Vinh (với khoảng 8.000 lao động) đang trong tình trạng sản xuất cầm chừng, nhiều cơ sở nhỏ đã tạm ngừng hoạt động. Thiếu vốn còn khiến cho các hộ gia đình, các cơ sở sản xuất không đổi mới được công nghệ, chất lượng sản phẩm chưa được nâng cao, mẫu

mã đơn điệu, không chiếm lĩnh được thị trường. Mặc dù có nhiều nguồn tín dụng dành cho doanh nghiệp, nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng tiếp cận được nguồn vốn đó, bởi họ không đủ khả năng đáp ứng những quy định của các ngân hàng.

Kết quả điều tra cho thấy rằng các doanh nghiệp mây tre khó có thể đạt được những khoản vay lớn (hơn 100 triệu đồng). Đồng thời thủ tục rườm rà của ngân hàng cũng làm cho các doanh nghiệp này hết sức mệt mỏi. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ được nhận định là khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, chứ chưa nói đến hộ gia đình. Một lý do cũng mang tính chủ quan nữa là các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ phát triển ý tưởng và gây dựng doanh nghiệp (theo kiểu doanh nghiệp gia đình) dựa trên kinh nghiệm và ý chí của mình. Vì thế mà các kế hoạch kinh doanh, vốn là cơ sở quan trọng để các ngân hàng xem xét cho vay, lại rất ít thuyết phục và đôi khi làm qua loa, sơ sài.

*** Khan hiếm nguyên liệu:**

Đây là vấn đề khó khăn rất lớn đối với các doanh nghiệp mây tre đan. Xấp xỉ 90% nguyên liệu sản xuất các mặt hàng mây tre đan hiện nay ở Hà Tây (cũ) phụ thuộc nguồn cung cấp từ các tỉnh ngoài, chi phí vận chuyển cao, tiêu cực phí trên đường vận chuyển lớn làm cho giá thành nguyên liệu bị đẩy lên cao. Mặt khác, do được thu gom từ nhiều nguồn nên chất lượng nguyên liệu không đồng đều, thậm chí không bảo đảm yêu cầu sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Không bảo đảm sự ổn định của nguồn cung nguyên liệu đầu vào chính là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm nhiều doanh nghiệp mây tre đan trên địa bàn không đáp ứng được các đơn hàng lớn của đối tác nước ngoài, bỏ lỡ nhiều cơ hội xuất khẩu.

Theo Cục chế biến Nông Lâm Thủy sản và Nghề muối (Bộ NN&PTNT), hiện nay có khoảng 40% các cơ sở sản xuất mây tre đan (chủ yếu tập trung ở khu vực ĐBSH) đang phải hoạt động cầm chừng, thậm chí đối đầu với nguy cơ đóng cửa vì không thể chủ động

được nguồn nguyên liệu và một số nguyên nhân khác. Tài nguyên mây tre ở nước ta nhiều nhưng cũng đang cạn kiệt dần do những khai thác bất hợp lý, khai thác quá mức làm cho chất lượng và số lượng nguyên liệu giảm trầm trọng. Riêng tại Hà Nội, nơi có 94 làng nghề mây tre đan, nhu cầu nguyên liệu cho nghề này tới hàng ngàn tấn/năm, song chủ yếu đều phải mua từ các tỉnh vùng Tây Bắc, miền Trung và các nước Lào, Campuchia, Indonesia... Đây chính là nguyên nhân đẩy giá thành sản phẩm mây tre đan lên cao và các doanh nghiệp xuất khẩu mây tre đan cũng không dám ký các hợp đồng lớn vì không chủ động được nguồn nguyên liệu.

*** Tình trạng sản xuất nhỏ lẻ, manh mún:**

Đây là hiện tượng khá phổ biến đối với các doanh nghiệp sản xuất mây tre đan trong cả nước. Chuẩn bị hành trang để bước vào "chợ" thế giới, các doanh nghiệp sản xuất mây tre đan đều nhận thức được cách khắc phục tình trạng sản xuất nhỏ lẻ, manh mún là liên doanh, liên kết tạo sức cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài nhưng cách liên doanh, liên kết và quản lý, vận hành thế nào thì vẫn còn lúng túng. Gần đây nhất, Hiệp hội mây tre đan Hà Tây đã được thành lập và đi vào hoạt động với nhiều mục tiêu hoạt động, trong đó có mục tiêu góp phần giảm sự phân tán, manh mún này; tăng cường sự liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp thành viên tham gia hiệp hội, góp phần nâng cao sức cạnh tranh xuất khẩu của sản phẩm mây tre đan Việt Nam. Đó cũng chính là trách nhiệm của các cấp chính quyền và ngành chức năng trong việc tổ chức, tập hợp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, đồng thời trang bị kiến thức về hội nhập kinh tế quốc tế cho lực lượng giám đốc doanh nghiệp và chủ cơ sở sản xuất kinh doanh ở các làng nghề.

*** Khả năng tìm hiểu thị trường, xây dựng thương hiệu sản phẩm, xúc tiến thương mại của các doanh nghiệp còn non kém:**

Đa số các doanh nghiệp sản xuất mây tre của Việt Nam đều sản xuất theo mẫu mã

của nước ngoài hoặc nhái lại và gia công cho tập đoàn nước ngoài nên thường bị ép giá. Việc tham gia các triển lãm và hội chợ trong và ngoài nước của các doanh nghiệp bị hạn chế bởi nguồn tài chính không lớn.

Thị trường mây tre giang đan Trung Quốc và Indonesia đang được nhà nước của họ bảo trợ về nguồn nguyên liệu, xúc tiến thương mại và được miễn tiền thuê đất... trong khi ở Việt Nam chưa có điều kiện này. Đặc biệt, điều sống còn của doanh nghiệp tại thị trường mây tre đan nước ngoài là mẫu mã sản phẩm phải thường xuyên mới và hấp dẫn, nhưng nhìn chung việc sáng tạo, cải tiến mẫu mã của doanh nghiệp nước ta còn chưa đáp ứng được nhu cầu, việc xây dựng thương hiệu sản phẩm cũng còn gặp nhiều khó khăn.

- Cơ sở vật chất, mặt bằng sản xuất của các doanh nghiệp còn hạn chế. Thực tế, sản phẩm mây, giang đan là đồ thủ công cần phải được bảo quản tốt, trong khi nhà, xưởng, cơ sở vật chất của nhiều doanh nghiệp còn nghèo nàn, mưa một chút là có thể mốc làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Quá trình sản xuất, sơ chế, bảo quản sản phẩm lại bị chia nhỏ tại các hộ gia đình với các điều kiện bảo quản không bảo đảm, chủ yếu tận dụng nhà, bếp, sân của các hộ, không có khu vực sản xuất và bảo quản riêng, chuyên dụng. Việc vận chuyển dài ngày và trong điều kiện thời tiết không thuận lợi cũng là nguyên nhân làm giảm chất lượng sản phẩm, thậm chí nhiều lô hàng bị biến dạng bị đối tác từ chối nhập do không đáp ứng yêu cầu so với hợp đồng đã ký kết.

Khó khăn của các doanh nghiệp mây tre đan xuất khẩu càng lớn hơn trong năm 2008, khi mà nền kinh tế thế giới rơi vào khủng hoảng, nhu cầu của thị trường thế giới về sản phẩm mây tre đan suy giảm. Các doanh nghiệp làng nghề cần tiếp tục tìm ra các giải pháp vượt qua thời điểm khó khăn, duy trì hoạt động và mở rộng quy mô vào thời điểm thích hợp.

3. Một số giải pháp đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp mây tre đan trong thời gian tới

Để tiếp tục đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu trong thời gian tới, bản thân các doanh nghiệp sản xuất mây tre đan phải nỗ lực trong việc lựa chọn và thực thi các giải pháp phù hợp, bên cạnh đó vai trò của các cơ quan quản lý nhà nước trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp trong các hoạt động có liên quan cũng cần được tăng cường. Cụ thể là:

** Về phía các doanh nghiệp xuất khẩu mây tre:*

- Chủ động tạo nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu: Các doanh nghiệp cần chủ động tạo nguồn nguyên liệu sản xuất bằng cách ký hợp đồng với các hộ gia đình đã được nhà nước khuyến khích thông qua các chính sách phát triển vùng nguyên liệu mây tre đan. Cũng có thể thông qua việc ký hợp đồng với các HTX, các doanh nghiệp, tạo lập một mạng lưới vệ tinh chuyên cung ứng nguyên liệu mây tre cho doanh nghiệp sản xuất sản phẩm mây tre đan xuất khẩu. Kinh nghiệm phát triển xuất khẩu của nhiều doanh nghiệp xuất khẩu mây tre đan cho thấy, sự khó khăn trong sản xuất và xuất khẩu mặt hàng này không chỉ nằm ở đầu ra, mà còn ở các yếu tố nguyên liệu đầu vào. Việc xây dựng, khai thác vùng nguyên liệu tại chỗ ổn định, lâu dài, giá rẻ với nhiều hình thức đầu tư liên kết, liên doanh, bao tiêu sản phẩm để bảo đảm sự chủ động về cả số lượng và chất lượng nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu cần nhận được sự quan tâm từ nhiều phía, trong đó các doanh nghiệp và Hiệp hội ngành nghề đóng vai trò quan trọng.

- Đa dạng hoá và luôn đổi mới mẫu mã sản phẩm: Hầu hết người tiêu dùng, nhất là người tiêu dùng nước ngoài đều không thích mua những sản phẩm mây tre đan mà mẫu mã giống với những sản phẩm mà mình đã từng dùng. Vì vậy, để đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng mây tre đan hơn nữa, các doanh nghiệp cần đặc biệt quan tâm đến

mẫu mã của sản phẩm, cần cải thiện mẫu mã các sản phẩm trong từng lô hàng xuất khẩu làm sao cho các sản phẩm của mình luôn mới trong con mắt của người tiêu dùng. Bên cạnh đó thì ngoài việc tập trung khai thác tốt các thị trường sẵn có, thì các doanh nghiệp nghiên cứu để mở rộng thị trường để tạo ra nhiều hướng đi cho các sản phẩm của mình. Mẫu mã sản phẩm cần được nghiên cứu thiết kế riêng phù hợp với đặc điểm tâm lý, văn hoá, nhu cầu, sở thích của người tiêu dùng ở từng khu vực thị trường. Chẳng hạn: Nhu cầu của người Nhật Bản về hàng thủ công mỹ nghệ rất đa dạng, thay đổi nhanh theo mùa, vòng đời của một sản phẩm rất ngắn, đòi hỏi sự phong phú, đa dạng về kiểu dáng và màu sắc. Các sản phẩm đòi hỏi cao về chất lượng, độ bền, sự tiện dụng và thân thiện với môi trường. Thị hiếu của người tiêu dùng Nhật Bản chịu ảnh hưởng sâu sắc của các yếu tố truyền thống văn hóa và điều kiện kinh tế. Nhìn chung họ có thẩm mỹ cao, tinh tế và sẵn sàng trả giá cao hơn cho các mặt hàng có chất lượng tốt. Trong khi đó, người tiêu dùng Mỹ lại đề cao các yếu tố bản địa, không thích sử dụng những sản phẩm có sự “xung đột văn hóa” với các nền văn hóa khác...

- Đầu tư xây dựng cơ sở vật chất và trang thiết bị hiện đại, mở rộng quy mô sản xuất, hạn chế sự manh mún, phân tán trong sản xuất hoặc kiểm soát và bảo đảm được chất lượng sản phẩm thu gom từ các hộ gia đình, hoàn thiện sản phẩm theo đúng yêu cầu chất lượng trước khi xuất khẩu. Bên cạnh những công đoạn, khâu sản xuất buộc phải theo quy trình thủ công để duy trì yếu tố truyền thống và sự độc đáo của sản phẩm, cần tăng cường cơ giới hóa các công đoạn sản xuất bằng cách đầu tư các máy móc, thiết bị trong các khâu sơ chế nguyên liệu, đóng gói sản phẩm... ứng dụng công nghệ hiện đại để nâng cao năng suất, giảm giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm mây tre đan xuất khẩu.

- Đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại: Các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hàng mây tre đan cần kiên trì trong việc tiếp

cận thị trường nước ngoài, đặc biệt là các thị trường “khó tính” như Nhật Bản, EU, Hoa Kỳ... Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp đã nhanh chóng bỏ cuộc chỉ sau một vài thương vụ không thành công. Vấn đề là các doanh nghiệp phải tìm ra nguyên nhân của những thất bại để rút kinh nghiệm, tìm hiểu thông tin thị trường từng nước để sản xuất ra những sản phẩm có mẫu mã đa dạng, phù hợp với sở thích của người tiêu dùng từng nước, tránh tình trạng các sản phẩm dù xuất khẩu sang thị trường nào cũng có mẫu mã “na ná” như nhau. Việc tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế trong và ngoài nước, tăng cường giới thiệu sản phẩm qua các phương tiện truyền thông, đặc biệt là qua mạng Internet cần được quan tâm nhiều hơn. Các doanh nghiệp cần xây dựng và đầu tư nâng cao chất lượng, quảng bá rộng rãi trang web của mình, xem đó là kênh thông tin quan trọng kết nối và chia sẻ thông tin hữu hiệu trong hoạt động sản xuất và xuất khẩu của doanh nghiệp.

- Tăng cường liên kết với nhau thông qua việc tham gia các Hiệp hội ngành hàng, chia sẻ thông tin, hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất và xuất khẩu, tránh tình trạng “mạnh ai nấy làm”, cạnh tranh thiếu lành mạnh, phân tán, manh mún trong sản xuất mà hậu quả là hoạt động xuất khẩu chỉ dừng lại ở quy mô nhỏ lẻ, thiếu bền vững và không ổn định, không đáp ứng được các đơn hàng xuất khẩu với số lượng lớn, khả năng cạnh tranh của sản phẩm kém so với sản phẩm mây tre đan của các nước khác như Trung Quốc, Indonesia... (Chẳng hạn, Hiệp hội mây tre đan tỉnh Hà Tây (cũ) đã được thành lập và đi vào hoạt động từ năm 2007 đã góp phần giải quyết các khó khăn vướng mắc nêu trên, đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp thành viên).

** Về phía các cơ quan quản lý nhà nước:*

- Quy hoạch xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu mây tre: Để sản xuất mặt hàng mây tre đan một cách bền vững, Nhà nước cần có chính sách quy hoạch vùng nguyên

liệu, cần điều tra cơ bản về nguồn nguyên liệu này, sau đó chọn ra những giống, loài có khả năng phát triển mạnh, giá trị kinh tế cao, tổ chức gieo trồng có quy hoạch từ quy mô trang trại gia đình, vườn rừng, khu vực rừng sản xuất lớn, vừa xen canh vừa chuyên canh rộng lớn.

Các cơ quan quản lý nhà nước các địa phương cần nghiên cứu ban hành các chính sách khuyến khích phát triển vùng nguyên liệu mây tre đan, bao gồm: Chính sách đất đai; Chính sách trồng, khoanh nuôi, bảo vệ, chăm sóc cây nguyên liệu mây tre đan; Chính sách tín dụng; Chính sách đầu tư cơ sở hạ tầng; Chính sách chuyển giao khoa học - kỹ thuật và công nghệ; Chính sách thuế; Chính sách khai thác, lưu thông nguyên liệu mây tre đan... Các chính sách trên được thực hiện chủ yếu đối với các doanh nghiệp, các hộ gia đình tham gia xây dựng vùng nguyên liệu mây tre đan theo quy hoạch của các địa phương. Việc liên kết tạo vùng nguyên liệu giữa các địa phương trong và ngoài vùng cũng cần được tăng cường. Khi xây dựng được vùng nguyên liệu đủ lớn và bảo đảm chất lượng với sự đồng nhất của nguyên liệu sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp mây tre đan có đầu vào ổn định, có thể sản xuất với quy mô lớn theo đơn hàng của các đối tác nước ngoài.

Hiện tại, Trung tâm Khuyến nông Hà Nội đang phối hợp với 2 huyện Thạch Thất và Chương Mỹ trồng thử nghiệm 52,5 ha mây nếp dưới 2 hình thức xen canh và trồng thuần trên đất đồi nhằm rút kinh nghiệm để phổ biến rộng cho các địa phương và bà con nông dân trong tỉnh hiện đang sinh trưởng, phát triển khá tốt, tỷ lệ cây sống trên 95%. Số diện tích mây nếp này sau khi thu hoạch sẽ góp phần giải toả "cơn khát" nguồn nguyên liệu cho các làng nghề mây tre đan ở ngoại thành Hà Nội đang phải chịu từ nhiều năm nay. Dự kiến, trong năm 2009, Trung tâm sẽ tiếp tục phối hợp với UBND huyện Chương Mỹ và Mỹ Đức để trồng thêm 50 ha mây nếp theo phương thức trồng thuần và trồng xen trên các vùng đất đồi, đất vườn. Mô hình trồng mây nếp

cải tiến ở Thái Bình cho thấy, có thể chủ động được nguồn nguyên liệu tại chỗ với chi phí thấp mà mức thu nhập của nông dân khá cao, từ 50 - 60 triệu đồng/ha/năm. Đây là những mô hình có kết quả khả quan bước đầu cần được các cơ quan quản lý nhà nước và địa phương tiếp tục quan tâm tạo điều kiện phát triển và nhân rộng.

- Đẩy mạnh hỗ trợ các doanh nghiệp trong công tác nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại sản phẩm mây tre đan xuất khẩu. Các cơ quan nhà nước có liên quan ở địa phương như Sở Công thương, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn... cần tranh thủ các nguồn thông tin từ các cơ quan Trung ương, các tham tán thương mại ở nước ngoài, phối hợp với các Hiệp hội ngành hàng nghiên cứu thị trường và dự báo nhu cầu, giá cả, mẫu mã, thị hiếu của khách hàng từng nước đối với các mặt hàng mây tre đan, cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp và làng nghề để kịp thời điều chỉnh sản xuất cho phù hợp với thị trường. Việc hỗ trợ xúc tiến thương mại cũng có thể được thực hiện thông qua những hình thức khác như hỗ trợ một phần kinh phí cho doanh nghiệp tham gia hội chợ triển lãm, giới thiệu sản phẩm ở nước ngoài... hoặc tổ chức các hội chợ quốc tế, triển lãm hàng thủ công mỹ nghệ tại Việt Nam kết hợp với du lịch làng nghề tạo cơ hội giao thương cho các doanh nghiệp làng nghề với các đối tác và người tiêu dùng nước ngoài.

- Có chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp, hợp tác xã tham gia sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng thủ công truyền thống, trong đó có mặt hàng mây tre đan. Thực tiễn cho thấy, trong hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan của các làng nghề nông thôn, các doanh nghiệp có một vai trò quan trọng. Doanh nghiệp trong các làng nghề đóng vai trò "đầu tàu" trong chuỗi cung ứng các sản phẩm mây tre đan xuất khẩu, từ khâu cung ứng nguyên liệu đến khâu nghiên cứu thị trường, thiết kế mẫu mã, thu gom hoàn thiện sản phẩm, tổ chức xuất khẩu... Làng nghề nào có các doanh nghiệp mạnh đứng ra làm đầu mối tổ chức

sản xuất và xuất khẩu sản phẩm, làng nghề đó có thể phát triển nghề và người lao động sống được với nghề và ngược lại. Vì vậy, các cơ quan nhà nước có liên quan cần nghiên cứu ban hành các chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp, hợp tác xã kinh doanh xuất khẩu hàng thủ công mỹ nghệ nói chung, hàng mây tre đan nói riêng như chính sách tín dụng ưu đãi, chính sách đất đai, chính sách thuế, hỗ trợ đào tạo nghề cho người lao động...; tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, hợp tác xã có thể tham gia nhiều hơn, tích cực và hiệu quả hơn trong hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan, qua đó góp phần phát triển làng nghề truyền thống, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người dân các vùng nông thôn.

Đặc biệt, vấn đề ưu đãi vay vốn cần nhận được sự quan tâm thỏa đáng hơn từ các cơ quan nhà nước. Mặc dù mấu chốt để giải cứu các làng nghề hiện nay là tìm kiếm thị trường nhưng để làm được việc này thì phải vực dậy năng lực của các doanh nghiệp bằng việc giúp họ sớm được tiếp cận với nguồn vốn vay hỗ trợ 4% theo gói kích cầu của Chính phủ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp làng nghề lại rất khó tiếp cận được nguồn vốn trên. Lý do là theo điều kiện mà Ngân hàng Nhà nước đưa ra, để được vay nguồn vốn ưu đãi 4%, các doanh nghiệp phải có đầy đủ điều kiện sản xuất kinh doanh, trả hết nợ cũ và phải bảo đảm làm ăn có lãi, trong khi đó, các doanh nghiệp nhỏ và vừa đang gặp khó khăn do tổng dư nợ của họ quá lớn. Theo thống kê, dư nợ của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tới 50% tổng vốn vốn đăng ký kinh doanh. Nếu không thanh toán được vốn dư nợ cũ, doanh nghiệp làng nghề không thể vay được vốn mới. Theo Hiệp hội Làng nghề

Việt Nam, hiện dư nợ của các doanh nghiệp làng nghề và hợp tác xã làng nghề trong cả nước đã lên tới 2.169 tỉ đồng. Ngân hàng Nhà nước cần nghiên cứu chỉ đạo Ngân hàng NN&PTNT, Ngân hàng Đầu tư Phát triển ở các tỉnh xem xét cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở làng nghề sớm được vay vốn với mức lãi suất hỗ trợ của Chính phủ.

Thực hiện đồng bộ các giải pháp trên đây, có thể tin tưởng và hy vọng rằng, bức tranh xuất khẩu của các doanh nghiệp mây tre đan sẽ có nhiều điểm sáng hơn trong thời gian tới, đáp ứng được nhu cầu việc làm, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống cho người dân trong các làng nghề mây tre đan ở các vùng nông thôn nước ta trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ NN&PTNT, Tài liệu Tọa đàm *Phát triển bền vững nghề mây tre đan*, Hà Nội, ngày 11/12/2008.
- Lê Kim Hoa, "Một số giải pháp phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm làng nghề ở Thái Bình", *Tạp chí Khoa học Thương mại*, số 14/2006.
- Nguyễn Thị Nhiều, "Sản phẩm làng nghề của Hà Tây trong bức tranh xuất khẩu hàng TCMN Việt Nam", *Tạp chí Cộng sản điện tử*, Số 6 (126) năm 2007.
- Phạm Xuân Phương và các thành viên, *Cơ sở khoa học xây dựng cơ chế chính sách và tổ chức hình thành vùng chuyên canh nguyên liệu mây tre phục vụ TTCN- TCMN*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ 2008.
- Phạm Minh Trí, *Thực trạng các doanh nghiệp ngành mây tre đan và các giải pháp thúc đẩy phát triển*, tài liệu hội thảo "Cơ hội đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn trong bối cảnh mới", Hà Nội, ngày 19 tháng 8 năm 2008.