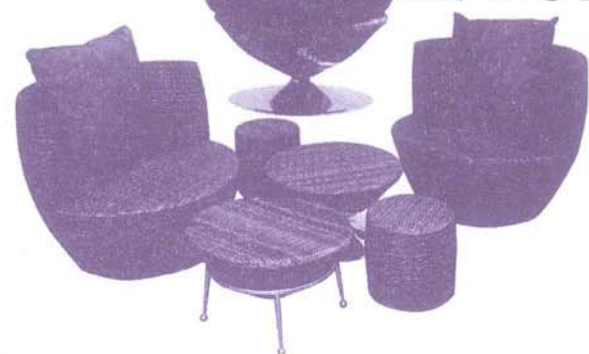


THÚC ĐẨY HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP MÂY TRE ĐAN VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG HỒNG

TS. BÙI HỮU ĐỨC



Hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan nước ta nói chung, vùng Đồng bằng sông Hồng (ĐBSH) nói riêng trong thời gian qua đã thu được những kết quả đáng khích lệ, góp phần khôi phục và phát triển các làng nghề mây tre đan truyền thống ở các vùng nông thôn. Trong đó, các doanh nghiệp xuất khẩu mây tre đan có một vai trò quan trọng như là những hạt nhân không thể thiếu trong các làng nghề. Mặc dù trong năm 2008 và những tháng đầu năm 2009, hoạt động xuất khẩu mây tre đan của các doanh nghiệp nước ta nói chung, vùng ĐBSH nói riêng gặp nhiều trở ngại do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới, nhiều doanh nghiệp mây tre đan trong vùng rơi vào tình trạng sản xuất cầm chừng, nhưng vẫn có cơ sở để tin tưởng rằng xuất khẩu hàng mây tre đan sẽ lấy lại được đà tăng trưởng khi nền kinh tế thế giới vượt qua giai đoạn khó khăn.

Bài viết này tập trung phân tích những khó khăn chủ yếu trong hoạt động sản xuất và xuất khẩu hàng mây tre đan của các doanh nghiệp mây tre đan vùng ĐBSH qua kết quả điều tra, qua đó kiến nghị các giải pháp cần thực hiện từ phía các cơ quan quản lý nhà nước và các doanh nghiệp nhằm tháo gỡ khó khăn và thúc đẩy xuất khẩu mặt hàng này trong thời gian tới.

1. Tổng quan tình hình xuất khẩu hàng mây tre đan của nước ta thời gian qua

Theo số liệu thống kê của Trung tâm Thông tin Công nghiệp và Thương mại - Bộ Công thương

(VITIC), 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 VN trong năm 2008 là: Mỹ, Pháp, Đức, Nhật, Tây Ban Nha, Bỉ, Ý, 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 VN trong năm 2008 là Đức, Mỹ, Nhật, Pháp, Tây Ban Nha, Ý, Thụy Điển, Anh, Ba Lan, Hà Lan, Bỉ...

Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng bằng lục bình, lá buong năm 2008 đạt 31,6 triệu USD, giảm 10,5% so với năm trước. Như vậy sau khi tăng mạnh trong năm 2007 (tăng 57,1%) thì sang năm 2008, xuất khẩu mặt hàng lục bình, lá buong của VN 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 buong chủ yếu của VN trong năm 2008 là: Đức, Anh, Pháp, Hà Lan, Úc, Mỹ, Bỉ, Tây Ban Nha, Ba Lan, Ý...

Trong những tháng đầu năm 2009, tình hình xuất khẩu hàng mây tre lá, thảm, sơn mài của nước ta vẫn diễn biến thất thường. Theo thông tin từ VITIC (vinanet.com.vn): Kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng mây tre lá, thảm, sơn mài của VN

vào thị trường Đức chỉ đạt 9,4 triệu USD, giảm 15% so với cùng kỳ năm 2008; tuy nhiên, một số thị trường lại tăng so với cùng kỳ năm 2008 như kim ngạch xuất khẩu vào thị trường Áo trong 4 tháng đầu năm 2009 đạt 1,1 triệu USD, tăng 4,4 lần so với cùng kỳ năm 2008. Mặc dù vậy, tính chung trong 5 tháng đầu năm 2009, tổng kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng mây tre lá, thảm, sơn mài của VN chỉ đạt 70 triệu USD, giảm 25% so với cùng kỳ năm 2008.

Như vậy, mặc dù kim ngạch xuất khẩu hàng mây tre lá, thảm, sơn mài (trong đó có hàng mây tre đan) trong thời gian gần đây có sự giảm sút, nhưng việc xuất khẩu ngành hàng này của nước ta vẫn có nhiều tín hiệu khả quan và có khả năng lấy lại đà tăng trưởng khi nền kinh tế thế giới vượt qua giai đoạn khủng hoảng.

Trong cơ cấu xuất khẩu hàng mây tre đan cả nước, vùng ĐBSH đóng góp một tỷ trọng đáng kể (theo ước tính của tác giả chiếm khoảng 45% giá trị xuất khẩu mây tre đan cả nước, trong đó riêng Hà Tây (cũ) đã chiếm tới xấp xỉ 10,5%) do ĐBSH là vùng hội tụ khá đầy đủ các cơ hội phát triển bền vững làng nghề theo hướng bảo tồn và phát triển làng nghề truyền thống, trong đó có mặt hàng mây tre đan. Toàn vùng có đến 346 làng nghề mây tre đan trên tổng số 723 làng nghề mây tre đan cả nước (số liệu điều tra của tổ chức quốc tế Nhật JICA). Hầu hết các địa phương trong vùng đều có các làng nghề mây tre đan, trong đó có các làng nghề khá nổi tiếng như: Phú Nghĩa, Phú Vinh, Trường Yên (Hà Tây cũ); Thiện Phiến, Văn Phúc, Liên Khê (Hưng Yên); Chính Mỹ, Tiên Sa, Tiên Cẩm (Hải Phòng); Ngọc Động (Hà Nam); Cát Đằng (Nam Định); Chính Thôn, Thái Xuyên, Thượng Hiền (Thái Bình), Xuân Lai (Bắc Ninh)... Thị trường tiêu thụ sản phẩm mây tre đan của các làng nghề vùng ĐBSH hiện nay chủ yếu là xuất khẩu, trong đó thị trường EU, Nhật và Mỹ có vị trí trọng yếu.

2. Thực trạng doanh nghiệp mây tre đan vùng ĐBSH

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 cả nước nói chung, vùng ĐBSH nói riêng. Theo Phạm Minh Trí - Trung tâm Tin học Thống kê - Bộ NNPTNT, 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 nhỏ. Hầu như không có doanh nghiệp nào có qui mô 5.000 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. Trên 80% các doanh nghiệp mây tre không có đủ vốn để đổi mới kỹ thuật, mở rộng qui mô sản xuất nên hầu hết đều sử dụng công nghệ, thiết bị lạc hậu, năng suất lao động và chất lượng sản phẩm thấp. Mặt khác do thiếu sự phối hợp đồng bộ của các ngành khoa học kỹ thuật, văn hóa... nên sản phẩm kém đa dạng về mẫu mã, sức cạnh tranh hạn chế cả trên thị trường trong nước lẫn xuất khẩu. Tuy nhiên với đặc thù sử dụng lao động nông thôn và lao động nông nhân tại các vùng nên lực lượng lao động thời vụ làm việc trong ngành mây tre đan còn lớn hơn nhiều. Xét về vốn, các doanh nghiệp nước ta còn quá khiêm tốn. Phần lớn các doanh nghiệp (gần ¾ số doanh nghiệp) có số vốn dưới 5 tỉ đồng. Số doanh nghiệp có vốn lớn hơn 50 tỷ đồng mới chỉ ở mức dưới 5% số doanh nghiệp hiện tại.

Về nhân sự quản lý doanh nghiệp: Cũng theo Phạm Minh Trí - 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 đến 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 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 đan trong vùng DBSH cũng không nằm ngoài thực trạng này.

Mặc dù còn nhiều hạn chế về các yếu tố nguồn lực, nhưng với vai trò là hạt nhân trong hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan, các doanh nghiệp kinh doanh hàng mây tre đan đã đóng góp đáng kể trong thành tích xuất khẩu mặt hàng này trong thời gian qua ở vùng DBSH. 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, Công ty TNHH Hồng Tiến (Hà Đông - Hà Nội) với doanh thu xuất khẩu hàng năm đạt 17-18 tỷ đồng, 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 tỷ đồng... Tuy nhiên, hoạt động sản xuất và xuất khẩu hàng mây tre đan của các doanh nghiệp trong vùng DBSH cũng gặp không ít những khó khăn.

Chúng tôi đã tiến hành điều tra điển hình các

doanh nghiệp mây tre đan trong vùng (chủ yếu ở các tỉnh Hà Tây (cũ), Thái Bình, Hà Nam...) với 20 doanh nghiệp được lựa chọn để thu thập thông tin thông qua việc thiết kế bảng câu hỏi với các câu hỏi chủ yếu tập trung xoay quanh những khó khăn trong hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp và ý kiến của doanh nghiệp về các giải pháp cần thực hiện từ phía doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước để đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu hàng mây tre đan trong thời gian tới, số doanh nghiệp gửi lại bảng câu hỏi đã điền đủ thông tin là 12). Kết quả điều tra cho thấy những khó khăn chủ yếu của các doanh 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 đảm bảo, thiếu thông tin thị trường, thiếu sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước, mặt bằng sản xuất hạn chế, trang thiết bị và công nghệ lạc hậu, sản xuất nhỏ lẻ thiếu tính liên kết, khả năng xúc tiến thương mại yếu, mẫu mã sản phẩm chưa đa dạng, cạnh tranh gay gắt từ hàng mây tre xuất khẩu của Trung Quốc, Indonesia...

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

Khó khăn	Số DN ý kiến	Tỷ lệ (%)
Thiếu vốn và khó tiếp cận nguồn vốn vay	12/12	100,0
Thiếu nguyên liệu	12/12	100,0
Thiếu thông tin thị trường xuất khẩu	10/12	83,3
Mặt bằng sản xuất hạn chế	11/12	91,7
Trang thiết bị, công nghệ sản xuất lạc hậu	9/12	75,0
Sản xuất nhỏ lẻ, tính liên kết hạn chế	9/12	75,0
Khả năng xúc tiến thương mại yếu	8/12	66,7
Cạnh tranh gay gắt từ hàng mây tre xuất khẩu của Trung Quốc	7/12	58,3
Thiếu sự hỗ trợ của các cơ quan quản lý nhà nước	6/12	50,0

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 một phần tiền nhưng họ lại phải ứng với tỷ lệ khá cao cho người sản xuất nên rất khó

khẩn 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 kiềm 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, 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 đảm bảo yêu cầu sản xuất sản phẩm xuất khẩu. Không đảm bảo 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 mây tre đan trong cả nước. Chuẩn bị hành trang để bước vào "chợ" thế giới, các doanh nghiệp 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 VN. 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

nh 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 mây tre của VN đều sản xuất theo mẫu mã của nước ngoài hoặc nhái lại và gia công cho tập đoàn nước ngoài nên 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 họ bảo trợ về nguồn nguyên liệu, xúc tiến thương mại và được miễn tiền thuê đất... trong khi ở VN 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 có 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 đảm bảo, chủ yếu tận dụng nhà, bếp, sân của các hộ, không có khu vực sản xuất và bảo quản riêng. 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 kiến nghị nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu

Để tiếp tục đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu

hàng mây tre đan của các doanh nghiệp vùng ĐBSH trong thời gian tới, các cơ quan quản lý nhà nước trung ương và các địa phương trong vùng cần tiếp tục nghiên cứu và thực thi các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp một cách phù hợp. Bản thân các doanh nghiệp mây tre đan cũng cần phải nỗ lực trong việc lựa chọn các giải pháp cụ thể để tháo gỡ khó khăn, nâng cao hiệu quả trong hoạt động xuất khẩu. Cụ thể là:

• **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 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 đảm bảo 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 tỏa "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 này, 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. Hay như 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 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 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 VN 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 đảm bảo 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 vay 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 tỷ 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.

• 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 đảm bảo 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 có 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 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 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 đảm bảo 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, Mỹ... 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).

Các giải pháp trên nếu được thực hiện đồng bộ sẽ góp phần thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp mây tre đan vùng ĐBSH, phát triển các làng nghề mây tre đan, giải quyết được nhu cầu việc làm, nâng cao thu nhập và cải thiện đời sống cho người dân trong các làng nghề mây tre đan trong vùng trong thời gian tới■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ NN&PTNT, *Phát triển bền vững nghề mây tre đan*, Tài liệu tọa đàm, ngày 11/12/2008, Hà Nội.
2. Bùi Hữu Đức (chủ nhiệm đề tài), *Giải pháp đẩy mạnh xuất khẩu mặt hàng mây tre đan của các làng nghề vùng Đồng bằng sông Hồng*, Đề tài NCKH cấp Bộ năm 2008, mã số B2008-07-52.
3. 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.
4. 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.
5. 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 NCKH cấp Bộ 2008.
6. Phạm Minh Trí, *Thực trạng các doanh nghiệp ngành mây tre đan và các giải pháp thúc đẩy phát triển*, bài viết tham gia hội thảo “Cơ hội đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn trong bối cảnh mới”, Hà Nội, ngày 19/8/2008.
7. Thông tin từ một số trang web trên Internet.