

CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG TỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP LÀNG NGHỀ: TRƯỜNG HỢP LÀNG NGHỀ LỰA VẠN PHÚC

TS. VŨ HOÀNG NAM*, LÊ THỊ THÙY LINH & NGUYỄN THỊ NGỌC ÁNH

Làng nghề giữ vai trò quan trọng đối với sự phát triển của khu vực nông thôn VN. Các làng nghề hiện đang tạo ra hàng triệu việc làm với mức thu nhập cao cho người dân. Tuy nhiên, các nghiên cứu về làng nghề còn ít, đặc biệt là các nghiên cứu có tính định lượng. Bài viết này đã chứng minh được rằng nguồn vốn nhân lực và truyền thống gia đình là các nhân tố quyết định tác động tới đến quy mô, chất lượng sản phẩm và chiến lược marketing của các cơ sở sản xuất ở làng nghề lựa Vạn Phúc ở miền Bắc VN.

1. Lời mở đầu

Sự phát triển của các doanh nghiệp (DN) nhỏ và vừa có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc tạo ra việc làm cho người nghèo (Humphrey and Schmitz, 1996; Hayami, 1998; Otsuka, Estudillo, and Sawada, 2009). Đối với các DN hương trấn (TVEs) ở Trung Quốc, Sonobe và Otsuka (2006) khẳng định học vấn, kiến thức và kỹ năng của người lãnh đạo và của người lao động là những nhân tố quyết định tới sự thành công của các DN này. Ngoài ra, vốn xã hội cũng đóng vai trò không kém phần quan trọng đối với sự phát triển của các DN trong các cụm công nghiệp ở châu Phi (Akoten and Otsuka, 2007). Liệu nguồn vốn nhân lực và vốn xã hội có vai trò tương tự đối với sự phát triển của các DN làng nghề ở VN hay không là một câu hỏi cần được trả lời để có thể đưa ra các chính sách phát triển làng nghề hiệu quả nhất.

Các cơ sở sản xuất trong hơn 2.000 làng nghề ở VN chủ yếu tồn tại dưới hình thức hộ gia đình và các DN có quy mô nhỏ và vừa (International Japan Cooperation Agency, 2004). Trong bài viết này, chúng tôi gọi chung các cơ sở sản xuất trong

làng nghề là các DN. Mặc dù nhiều làng nghề còn đang sản xuất các sản phẩm thủ công truyền thống nhưng một số khác đã bắt đầu sản xuất các sản phẩm mới và có chất lượng cao hơn để xuất khẩu. Vạn Phúc là một trong số những làng nghề như vậy và là làng nghề sản xuất lựa nổi tiếng của nước ta. Bài viết này được thực hiện dựa trên số liệu khảo sát thu thập được từ 57 DN trong làng nghề này trong thời gian ba năm: 2005, 2007 và 2009.

2. Lịch sử phát triển, quy trình sản xuất ở làng nghề lựa Vạn Phúc và các giả thuyết

Vạn Phúc nằm cách trung tâm Hà Nội khoảng 10 km và là nơi sản xuất nhiều loại lựa độc đáo như vân, sa, nhiễu, gấm, vóc được khách hàng trong và ngoài nước hết sức ưa chuộng. Các gia đình ở Vạn Phúc đã dệt lựa từ hơn 1000 năm trước đây. Năm 1962, Hợp tác xã dệt lựa Vạn Phúc thành lập để thống nhất các gia đình làm nghề dệt theo phương thức sản xuất tập trung. Tới năm 1992, hoạt động sản xuất đã được chuyển về các hộ gia đình. Ban đầu, do thiếu thị trường nên người dân Vạn Phúc phải tự đạp xe ra Hà Nội để chào bán sản phẩm của mình. Tuy nhiên sau này

* Trường Đại học Ngoại thương

cùng với sự phát triển của sản xuất, lụa Vạn Phúc ngày càng được nhiều người biết tới. Người mua hàng đã tới tận làng để đặt hàng và thiết lập các mối quan hệ buôn bán lâu dài. Nghề lụa ở Vạn Phúc phát triển rất mạnh trong giai đoạn 2001 – 2006 nhưng tới năm 2007, sản xuất bắt đầu giảm sút do giá tơ đầu vào tăng mạnh. Khủng hoảng kinh tế năm 2008 càng khiến cho các DN gặp nhiều khó khăn và tới đầu năm 2010, chỉ còn khoảng 60 hộ dệt lụa tiếp tục sản xuất.

Lụa và các sản phẩm từ lụa Vạn Phúc được sản xuất và bán theo quy trình như sau: 1) Tơ đầu vào được DN dệt mua từ các đại lý ở tỉnh ngoài như Sơn Đồng, Đan Phượng, Nam Hà, Bảo Lộc hoặc từ những người bán tơ nhỏ lẻ từ nơi khác tới; 2) DN dệt tiến hành dệt lụa một từ tơ; 3) Lụa một dệt ra được bán cho người thu gom nhỏ lẻ, bán thẳng cho các DN chuỗi nhuộm trong làng hoặc bán trực tiếp cho khách hàng ở các tỉnh khác; 4) Lụa nhuộm xong có thể được bán ngay hoặc được cất may tại các nhà may trong hoặc ngoài làng và bán cho các cửa hàng tại phố lụa trong làng hoặc tại các cửa hàng ở Hà Nội. Bên cạnh các cửa hàng lụa, các DN có số lượng đông nhất là các DN dệt. Một vài DN trong làng tiến hành tất cả các công đoạn sản xuất cho đến khi bán sản phẩm hoàn thiện cho khách hàng nhưng phần lớn chỉ chuyên sâu vào một số công đoạn nhất định. Bài viết này chỉ tập trung vào nhóm các DN dệt lụa một từ tơ.

Trước đây, Vạn Phúc chỉ sản xuất các sản phẩm giản đơn và có chất lượng thấp. Trong những năm qua, các DN trong làng đã không ngừng cải tiến mẫu mã và chất lượng sản phẩm. Các DN cũng thay đổi cách thức bán các sản phẩm này. Cụ thể, các DN dệt sản xuất lụa chất lượng cao thường bán trực tiếp cho các cơ sở chuỗi nhuộm hoặc bán trực tiếp cho khách hàng ở các tỉnh khác thay vì bán cho người thu gom nhỏ lẻ như trước đây. Nhiều nghiên cứu trước đây đã

chứng minh học vấn giữ vai trò rất quan trọng trong việc cải tiến chất lượng sản phẩm, quy trình sản xuất và marketing của các DN trong cụm công nghiệp (Schultz, 1975; Altenburg và Meyer-Stamer, 1999; Sonobe và Otsuka, 2006; Akoten và Otsuka, 2007; Vũ Hoàng Nam et al., 2009). Chính vì vậy, chúng tôi đưa ra các giả thuyết như sau:

Giả thuyết 1: *Chủ DN có trình độ học vấn cao có xu hướng sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, tiêu thụ các sản phẩm trực tiếp và có quy mô DN lớn.*

Cũng như các làng nghề khác, truyền thống gia đình có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của các DN ở làng nghề Vạn Phúc. Với đặc điểm nghề dệt lụa thường mang tính chất “cha truyền con nối” nên:

Giả thuyết 2: *Truyền thống làm nghề lụa của gia đình chủ DN có tác động tích cực tới việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tiêu thụ các sản phẩm trực tiếp và mở rộng quy mô DN.*

3. Số liệu

Vào tháng 2/2010, chúng tôi tiến hành khảo sát tại làng nghề Vạn Phúc. Cuộc khảo sát được tiến hành với toàn bộ các DN chuyên dệt lụa trong làng nghề và thu được mẫu khảo sát bao gồm 57 DN. Dữ liệu được thu thập từ thông tin cá nhân của chủ DN, các thông tin về sản xuất, lao động, giá sản phẩm và marketing trong ba năm: 2005, 2007 và 2009 [1]. Do thông tin về doanh thu và chi phí không đầy đủ và chính xác nên chúng tôi không thể dùng giá trị gia tăng mà buộc phải dùng số lao động để phản ánh quy mô của DN [2].

Bảng 1 trình bày kết quả kinh doanh của các nhóm DN phân theo trình độ học vấn của chủ DN bao gồm: số lao động [3], giá sản phẩm thực tế cao nhất [4], và tỷ lệ % doanh thu bán sản phẩm trực tiếp cho các cơ sở chuỗi nhuộm hoặc khách hàng ngoài tỉnh. Các chủ DN được chia thành hai nhóm: nhóm có số năm đi học nhiều nhất là 9 và

Bảng 1. Kết quả kinh doanh của DN phân theo trình độ học vấn của chủ DN

	Lao động			Giá sản phẩm cao nhất (ngàn đồng)			Tiêu thụ trực tiếp (%)		
	2005	2007	2009	2005	2007	2009	2005	2007	2009
Số năm đi học ≤9	2,2	2,2	2,1	11,7	13,0	15,5	40,7	42,5	37,2
Số năm đi học ≥10	2,5	2,4	2,0	47,4**	52,0**	62,0**	59,8*	59,8*	45,8

* và ** thể hiện sự chênh lệch có ý nghĩa ở mức 10% và 5%.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

nhóm có số năm đi học ít nhất là 10. Theo bảng này, sự khác biệt về quy mô, thể hiện bằng số lao động là không đáng kể giữa hai nhóm DN. Tuy nhiên, các chủ DN có số năm đi học ít nhất là 10 sản xuất các sản phẩm có chất lượng cao hơn và tiêu thụ sản phẩm trực tiếp nhiều hơn các chủ DN khác [5]. Kết quả này phù hợp với Giả thuyết 1.

Bảng 2 cũng trình bày kết quả kinh doanh của các nhóm DN nhưng phân theo truyền thống của gia đình chủ DN. Nhóm DN có bố mẹ đẻ và bố mẹ chồng/vợ trước đây đã từng làm nghề dệt được so sánh với nhóm DN khác. Kết quả cho thấy, mặc dù không phải tất cả các chủ DN sinh ra trong các gia đình có truyền thống làm nghề có kết quả kinh doanh tốt hơn các DN khác nhưng về cơ bản những số liệu trong Bảng 2 là phù hợp với Giả thuyết 2.

Bảng 3 trình bày đặc điểm cá nhân của chủ DN và đặc điểm của các DN. Theo bảng này, các chủ DN dệt ở Vạn Phúc nói chung đã tốt nghiệp cấp 2, có độ tuổi trung bình khá thấp nhưng có số năm kinh nghiệm trong nghề cao. Tỷ lệ các chủ DN có bố mẹ đẻ trước đây đã từng làm nghề dệt là rất lớn. Đó có thể là một trong những lý do giải thích vì sao tỷ lệ vốn tự có của chủ DN khi bắt đầu xây dựng DN chỉ gần 14% [6]. Bảng 3 cũng cho thấy

so với số năm kinh nghiệm của chủ DN thì tuổi của DN thấp hơn nhiều.

Bảng 3: Đặc điểm cá nhân của chủ DN (2009)

Trình độ học vấn	9,0
Số năm kinh nghiệm trong nghề dệt	24,4
Tuổi	29,0
Giới tính (Nữ =1)	0,5
Bố đẻ trước đây có làm nghề dệt (Có =1)	0,8
Mẹ đẻ trước đây có làm nghề dệt (Có =1)	0,8
Bố chồng (vợ) trước đây có làm nghề dệt (Có =1)	0,5
Mẹ chồng (vợ) trước đây có làm nghề dệt (Có =1)	0,5
Số anh chị em ruột đã thành lập xưởng trước cơ sở	1,2
Tỷ lệ vốn tự có khi cơ sở mới thành lập (%)	13,9
Số năm hoạt động của cơ sở	13,0

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

4. Kết quả phân tích hồi qui

Để kiểm định hai giả thuyết ở trong Phần 2, chúng tôi ước lượng các tham số của hàm số lượng lao động trong các DN, giá bán sản phẩm cao nhất trong năm và tỷ lệ phần trăm doanh thu được tiêu

Bảng 2. Kết quả kinh doanh của DN phân theo truyền thống của gia đình

	Lao động			Giá sản phẩm cao nhất (ngàn đồng)			Tiêu thụ trực tiếp (%)		
	2005	2007	2009	2005	2007	2009	2005	2007	2009
Bố đẻ									
Trước không làm nghề dệt	1,9	1,8	1,6	11,6	13,3	14,7	30,0	30,0	17,9
Trước làm nghề dệt	2,5*	2,5*	2,2*	32,9	35,6	42,5	55,6**	56,6**	48,5**
Mẹ đẻ									
Trước không làm nghề dệt	2,0	1,9	1,7	11,9	13,6	14,9	30,8	30,8	16,7
Trước làm nghề dệt	2,4	2,4	2,1	31,8	34,5	41,2	54,2**	55,2**	47,4**
Bố chồng (vợ)									
Trước không làm nghề dệt	2,0	2,0	1,8	28,6	30,8	35,5	39,5	41,5	42,1
Trước làm nghề dệt	2,7**	2,7**	2,2	26,4	29,3	36,0	60,4**	60,4*	39,6
Mẹ chồng (vợ)									
Trước không làm nghề dệt	2,1	2,1	1,9	30,1	32,3	36,9	40,5	42,6	43,3
Trước làm nghề dệt	2,6	2,6	2,2	25,1	27,9	34,5	57,9*	57,9	38,6

* và ** thể hiện sự chênh lệch có ý nghĩa ở mức 10% và 5%.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả

Bảng 4: Các nhân tố tác động tới hoạt động của các DN dệt

	Tổng số lao động	Giá bán cao nhất	Tỷ lệ DT tiêu thụ trực tiếp
	OLS	OLS	Tobit
	(1)	(2)	(3)
Số năm đi học của chủ DN	0,135** (2,02)	34,831*** (3,63)	0,469*** (3,79)
Tuổi của DN	0,016 (0,82)	-0,887 (-0,61)	-0,031 (-0,85)
Số năm kinh nghiệm của chủ DN	-0,050** (-2,42)	0,942 (0,33)	-0,022 (-0,87)
Tuổi của chủ DN	0,046** (2,33)	8,379*** (3,30)	0,033 (1,22)
Giới tính của chủ DN (Nữ =1)	-0,135 (-0,60)	-51,053*** (-2,73)	0,049 (0,14)
Bố đẻ chủ DN từng dệt (=1)	1,493*** (4,89)	13,372 (0,46)	0,699 (0,77)
Mẹ đẻ chủ DN từng dệt (=1)	-0,272 (-0,73)	-8,722 (-0,44)	2,391** (2,09)
Bố vợ/chồng chủ DN từng dệt (=1)	0,877** (2,51)	37,392** (2,11)	2,359*** (2,75)
Mẹ vợ/chồng chủ DN từng dệt (=1)	-0,151 (-0,50)	-31,627 (-1,09)	-1,189 (-1,51)
Số lượng anh chị em ruột đã lập DN trước	-0,050 (-1,23)	-9,879* (-1,86)	-0,100 (-1,11)
% vốn tự có khi DN được thành lập	0,001 (0,33)	-0,746** (-2,20)	-0,004 (-0,63)
Biến giả năm 2007	-0,026 (-0,10)	-9,402 (-0,56)	0,079 (0,22)
Biến giả năm 2009	-0,351 (-1,32)	-8,286 (-0,42)	-0,248 (-0,64)
Hằng số	-1,025 (-0,84)	-586,323*** (-3,46)	-7,267*** (-3,54)
R-2	0,22	0,38	0,08
Left-censored : Right-censored observation			56:00.0
Số DN	170	170	170

Số trong ngoặc là thống kê t (t-statistics) dựa trên sự ổn định của phương sai sai số (heteroskedasticity-robust standard errors) *, **, *** thể hiện mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5%, và 1%.

thụ theo hình thức bán trực tiếp cho các cơ sở chuỗi nhuộm hoặc khách hàng ngoài tỉnh. Đối với hàm số lượng lao động và giá bán sản phẩm cao nhất chúng tôi sử dụng mô hình bình phương nhỏ nhất (OLS) với giá trị thống kê t dựa trên sự ổn định của phương sai sai số (heteroskedasticity-robust) để tiến hành hồi quy. Vì tỷ lệ phần trăm doanh thu bán sản phẩm trực tiếp cho các cơ sở chuỗi nhuộm hoặc khách hàng ngoài tỉnh nhận nhiều giá trị 0 và 1 nên chúng tôi sử dụng mô hình Tobit để hồi quy. Chúng tôi gộp số liệu của các năm 2005, 2007, 2009 và sử dụng biến giả cho năm 2007 và 2009 trong cả ba phương trình hồi quy. Hệ thống các biến độc lập là giống nhau trong cả ba phương trình. Chúng tôi cũng đồng thời tiến hành kiểm định khả năng đa cộng tuyến của các biến độc lập. Kết quả cho thấy hiện tượng này không đáng lo ngại trong các phương trình hồi quy (giá trị trung bình $VIF=3,17$),

Bảng 4 trình bày kết quả hồi quy các nhân tố tác động tới hoạt động của các DN. Các biến số quan trọng về cơ bản khẳng định hai giả thuyết nêu ra trong Phần 2. Hệ số của số năm đi học của chủ DN có giá trị dương và có ý nghĩa ở mức rất cao trong cả ba phương trình. Kết quả này cho thấy những chủ DN có trình độ học vấn cao hơn thường có quy mô DN lớn hơn, chất lượng sản phẩm cao hơn và tiêu thụ trực tiếp nhiều hơn những người khác. Đồng thời, tuổi của chủ DN cũng có hệ số dương và có ý nghĩa thống kê cao trong phương trình (1) và (2). Điều này chứng tỏ tầm quan trọng của nguồn vốn nhân lực đối với sự phát triển của các DN trong làng nghề Vạn Phúc. Các kết quả này khẳng định Giả thuyết 1 của chúng tôi là đúng.

Bên cạnh đó, các kết quả hồi quy cũng khẳng định Giả thuyết 2 của chúng tôi. Biến số bố đẻ của chủ DN từng làm nghề dệt có hệ số dương và có ý nghĩa về mặt thống kê trong phương trình (1). Biến số mẹ đẻ của chủ DN từng làm nghề dệt có hệ số dương và có ý nghĩa thống kê trong phương trình (3). Đặc biệt, biến số bố vợ hoặc chồng của chủ DN có giá trị dương và rất có ý nghĩa về mặt thống kê trong cả ba phương trình [7]. Những kết quả này cho thấy những chủ DN sinh ra trong các gia đình có truyền thống làm nghề có quy mô DN lớn hơn, chất lượng của sản phẩm cao hơn và có xu hướng tiêu thụ sản phẩm trực tiếp hơn các DN khác. Theo Bảng 4, những DN có chủ là nữ thường sản xuất sản phẩm có chất lượng thấp hơn. Đồng thời, Bảng 4 cũng cho thấy những DN được đầu tư nhiều bằng vốn tự có thường sản xuất những sản phẩm có chất lượng thấp hơn và điều này phù hợp với số liệu thống kê trong Bảng 3 của chúng tôi.

5. Kết luận

Nhiều nghiên cứu về cụm công nghiệp trên thế giới đã chứng minh được vai trò của trình độ học vấn đối với sự phát triển của các DN. Tuy nhiên, có rất ít nghiên cứu tương tự về các cụm công nghiệp làng nghề ở VN. Bài viết này đã cho thấy trình độ học vấn của chủ DN (đo bằng số năm đi học) và truyền thống của gia đình người chủ DN (đo bằng kinh nghiệm trong nghề của bố mẹ đẻ và bố mẹ vợ hoặc chồng của chủ DN) là các nhân tố quan trọng tác động tới hoạt động sản xuất và kinh doanh của các DN trong làng nghề Vạn Phúc. Điều này góp phần quan trọng giải thích tại sao sự phát triển của các làng nghề ở VN thường



có truyền thống lịch sử lâu đời và thường ở những khu vực nhất định mà các khu vực khác khó có thể sao chép. Đồng thời, nghiên cứu này cũng cho thấy để phát triển các làng nghề, điều quan trọng là phải nâng cao trình độ cho chủ các DN. Trong những nghiên cứu tới, chúng tôi hy vọng có thể kiểm chứng những kết luận trong bài viết này ở các làng nghề khác ở nước ta ■

CHÚ THÍCH

[1] Trong số 57 DN, có một DN được thành lập từ năm 2006.

[2] Mặc dù số lao động không phải là một chỉ tiêu phản ánh quy mô của DN tốt như giá trị gia tăng nhưng ở các DN dệt lụa ở Vạn Phúc thì đây là một chỉ tiêu chấp nhận được do dệt lụa là một công việc không phức tạp, thường đòi hỏi một lao động cho một máy dệt với công suất dệt không khác nhau nhiều.

[3] Bao gồm cả chủ DN.

[4] Các DN dệt lụa thường sản xuất nhiều loại lụa khác nhau. Đồng thời giá lụa cũng thường xuyên thay đổi theo thời gian. Vì vậy, chúng tôi quyết định thu thập giá bán lụa cao nhất trong mỗi năm của mỗi DN. Giá thực tế được điều chỉnh theo chỉ số giá bán sản phẩm của người sản xuất hàng công nghiệp (Năm 2000 = 100) (GSO, 2010).

[5] Giá thực tế của sản phẩm phản ánh chất lượng của sản phẩm.

[6] So với các nguồn vốn khác: vay từ ngân hàng, thừa kế của gia đình, vay của gia đình.

[7] Kết quả hồi quy cũng cho thấy biến số số lượng anh chị em ruột đã lập DN trước có giá trị âm ở trong phương trình (2). Tuy nhiên, hệ số này chỉ có ý nghĩa ở mức thấp, 10%.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Akoten, John E., Otsuka, Keijiro, 2007, "From tailors to mini-manufacturers: the role of traders in the performance of garment enterprises in Kenya", *Journal of African Economies* 16 (4), 564-595.

Altenburg, Tilman, Meyer-Stamer, Jorg, 1999, "How to promote clusters: policy experiences from Latin America", *World Development* 27 (9), 1693-1713.

Hayami, Yujiro, 1998, "Toward an alternative path of economic development: an introduction. In: Hayami, Yujiro (Eds.), *Toward the Rural-Based Development of Commerce and Industry: Selected Experiences from East Asia*", *World Bank Economic Development Institute, Washington, DC*, pp. 1-20.

Humphrey, John, Schmitz, Hubert, 1996, "The triple C approach to local industrial policy", *World Development* 24, 1859-1877.

Japan International Cooperation Agency (JICA), 2004, *The Study on Artisan Craft Development Plan for Rural Industrialization in The Socialist Republic of Vietnam*, JICA, Hanoi.

Otsuka, Keijiro, Estudillo, Jonna, P., Sawada, Yasuyuki, 2009, *Rural Poverty and Income Dynamics in Asia and Africa*, Routledge, London, UK.

Schultz, Theodore W., 1975. "The value of the ability to deal with disequilibria", *Journal of Economic Literature* 13 (3), 827-846.

Sonobe, Tetsushi, Otsuka, Keijiro, 2006, "Cluster-Based Industrial Development: An East Asian Model", *Palgrave Macmillan*, New York.

Vu, Nam H., Sonobe, Tetsushi, Otsuka, Keijiro, 2009. "An inquiry into the transformation process of village-based industrial clusters: The case of an iron and steel cluster in northern Vietnam", *Journal of Comparative Economics* 37 (4), 517-684.

