

PHÂN TÍCH LỢI THẾ CẠNH TRANH NGHỀ DỆT THỔ CẨM AN GIANG THEO PHƯƠNG PHÁP PACA

Huyền Trường Huy¹ và Nguyễn Xuân Quang²

ABSTRACT

This study aims to analyze a situation of produce and competitive advantage from the 22 brocade knitting households in An Giang through using the methods of stable livelihood framework and participatory appraisals of competitive advantage. As a result, it found that this sector has a long history of development in accordance with the settle of the Khmer and Cham minority, simply technique of product, low investment, female is predominant in the labor force. Besides, the competitive advantage of product presents the indigeuos cultural characters. However, this sector has some disadvantages that are dependent on market of tourism, seasonal; be substituted by industrial goods, weak promotion of product.

Keywords: brocade knitting, competitive advantage

Title: Analysis of competitive advantage for brocade knitting sector in An Giang by the method of the Participatory Appraisals of Competitive Advantage

TÓM TẮT

Mục tiêu của nghiên cứu nhằm phân tích thực trạng sản xuất và lợi thế cạnh tranh của nghề dệt thổ cẩm An Giang thông qua các công cụ phân tích như khung sinh kế và PACA. Qua khảo sát 22 cơ sở dệt thổ cẩm tại An Giang, nghiên cứu đã phát hiện một số điểm sau: nghề dệt thổ cẩm hình thành khá lâu, thiết bị sản xuất đơn giản, chi phí đầu tư thấp, lao động tham gia chủ yếu là nữ, nguyên nhân chính tham gia ngành do tính kế thừa. Hơn nữa, nghề dệt thổ cẩm có một số điểm lợi thế cạnh tranh đó là sử dụng nguồn tơ thiên nhiên, sản phẩm thể hiện nét văn hóa bản địa. Tuy nhiên, một số điểm bất lợi thế đó là thị trường đầu ra hạn chế, phụ thuộc ngành du lịch và tính thời vụ, bị thay thế bởi sản phẩm công nghiệp, khâu xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm còn hạn chế.

Từ khóa: nghề dệt thổ cẩm, lợi thế cạnh tranh

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Phát triển ngành nghề truyền thống là chiến lược kinh tế quan trọng của Đảng và nhà nước ta, nó không những khôi phục được các hoạt động ngành nghề, tạo việc làm cho số đông lao động tại địa phương, nâng cao thu nhập, mà còn tạo ra khối lượng hàng xuất khẩu, đồng thời góp phần bảo vệ những giá trị bản sắc văn hoá dân tộc của địa phương. Ví dụ: hoạt động đan lát lục bình ở Đồng Tháp, bánh pía, lạp xưởng ở Sóc Trăng, dệt chiếu, thảm ở Trà Vinh, đường thốt nốt, kẹo dừa Bến Tre, mây tre đan ở Cần Thơ, gốm đồ ở Vĩnh Long, dệt thổ cẩm ở An Giang.

Trên cơ sở đánh giá hiện trạng về các làng nghề truyền thống tại Đồng bằng Sông Cửu Long đã được xác định, vì vậy một câu hỏi đặt ra là các địa phương sẽ triển khai các mô hình làng nghề này như thế nào để phù hợp với qui mô của hộ sản

¹ Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh

² Học viện Ngân hàng

xuất; bởi vì đối tượng tham gia những hoạt động ngành nghề không ai khác là các thành viên trong hộ. Tuy nhiên, nguồn lực của hộ sản xuất tương đối hạn chế do đó sẽ xuất hiện sự cạnh tranh trong việc phân bổ nguồn lực giữa hoạt động ngành nghề và hoạt động khác vì liên quan đến chi phí cơ hội của nông hộ.

Vì vậy, việc phân tích lợi thế cạnh tranh ngành nghề truyền thống là hết sức cần thiết nhằm cung cấp thông tin thực tiễn, dự báo về tính khả thi và bền vững của các hoạt động ngành nghề. Do đó, trong nghiên cứu này, tác giả tập trung làm rõ hai mục tiêu: (i) mô tả thực trạng phát triển nghề dệt thổ cẩm và (ii) xác định lợi thế cạnh tranh của ngành nghề dệt thổ cẩm An Giang theo phương pháp PACA¹.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Thu thập số liệu

2.1.1 Chọn địa bàn nghiên cứu

Do đặc điểm sản xuất của các ngành nghề truyền thống thường được tổ chức sản xuất tập trung tại một địa phương (ấp, xã) nên việc chọn điểm khảo sát cũng mang tính đại diện cao. Cụ thể, đối với nghề dệt thổ cẩm chủ yếu tập trung tại hai huyện Tân Châu và Tịnh Biên tỉnh An Giang.

2.1.2 Số liệu sơ cấp được thu thập từ các đối tượng sau:

- Hộ tham gia ngành nghề: Đề tài tiến hành khảo sát và phỏng vấn trực tiếp 22 hộ dệt thổ cẩm tại An Giang. Nội dung thu thập từ đối tượng này chủ yếu liên quan đến thực trạng sản xuất của hộ về qui mô, nguồn lực sản xuất, thị trường đầu vào và đầu ra, và ảnh hưởng của các chính sách, tổ chức nghề nghiệp tại địa phương.
- Cán bộ thuộc các tổ chức nghề nghiệp (Hợp tác xã): nhóm nghiên cứu thu thập những thông tin liên quan đến xu hướng phát triển ngành, những hoạt động thường niên hỗ trợ các cơ sở sản xuất.
- Cán bộ thuộc các cơ quan địa phương: Thực hiện phương pháp phỏng vấn bán cấu trúc về một số vấn đề như: vai trò của địa phương đối với sự phát triển ngành, đóng góp của cơ sở đối với phát triển kinh tế - xã hội địa phương và việc thực hiện các chính sách hỗ trợ phát triển ngành truyền thống.

2.1.3 Số liệu thứ cấp

Thu thập từ các cơ quan quản lý ngành, chính quyền địa phương bao gồm báo cáo tổng kết năm, kế hoạch và các chính sách liên quan đến phát triển ngành nghề truyền thống từ trung ương đến địa phương.

2.2 Phương pháp phân tích

(i) Thực trạng phát triển nghề dệt thổ cẩm được mô tả thông qua phương pháp đánh giá khung sinh kế ABCD² (Assets Based Community Development - Phát triển cộng đồng). Khung sinh kế bao gồm 5 loại tài sản, nguồn lực cơ bản: nguồn nhân lực; vật lực, tài lực; nguồn lực tự nhiên; kết cấu hạ tầng; và nguồn lực xã hội.

(ii) Lợi thế cạnh tranh của nghề dệt thổ cẩm được xác định với sự tham gia của các đối tượng liên quan (gọi là PACA). Bởi vì, đây là một tập hợp các công cụ để dự báo lợi thế và bất lợi thế cạnh tranh về ngành hàng của địa phương nào đó. Phương pháp này tiếp cận thực tế từ dưới lên, mang tính tập thể bao gồm nhà sản xuất, hiệp hội nghề nghiệp, các tổ chức hỗ trợ, chính quyền địa phương và các đối tượng khác. Tóm lại, Phương pháp này bao gồm hai công cụ cơ bản sau:

- *Mô hình 5 động lực* của Michael Porter nhằm xác định tình hình hiện tại của ngành hàng dựa vào 5 nhóm động lực: Đối thủ mới tham gia ngành, đối thủ trong ngành, các nhà cung cấp, khách hàng tiêu thụ, và hàng hoá thay thế.
- *Mô hình kim cương* của Michael Porter nhằm dự báo những lợi thế và bất lợi thế trong quá trình xây dựng năng lực cạnh tranh của ngành hàng nào đó. Sự đánh giá theo mô hình kim cương gồm 4 yếu tố cơ bản: Chiến lược kinh doanh và cạnh tranh, các ngành liên quan và hỗ trợ, các yếu tố đầu vào, và các điều kiện về nhu cầu.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

Mặc dù là nghề truyền thống, nhưng kết quả khảo sát 22 hộ tham gia nghề dệt thổ cẩm cho thấy có đến 77% hộ vừa tham gia nghề dệt, vừa tham gia các hoạt động khác như nông nghiệp, phi nông nghiệp và chỉ có 23% hộ chuyên nghề dệt thổ cẩm. Theo anh Mohamad – Chủ nhiệm HTX Châu Giang, phần lớn các hộ đều có đất canh tác, do đó họ tham gia nghề dệt thổ cẩm nhằm mục đích bảo tồn nền văn hoá. Tuy nhiên, ở xã Văn Giáo, Tịnh Biên thì hoạt động của nghề dệt thổ cẩm thể hiện sự sôi động hơn; bởi vì, hầu như nhà nào cũng có ít nhất một khung dệt. Đồng thời, nghề dệt thổ cẩm đóng góp quan trọng đối với thu nhập của hộ gia đình.

3.1 Tổ chức sản xuất

Qua kết quả khảo sát 22 hộ tham gia nghề dệt thổ cẩm tại xã Châu Phong và Văn Giáo cho thấy, hộ tham gia nghề dệt dưới 3 hình thức chính, bao gồm: gia công cho HTX, tự sản xuất và tự tiêu thụ, và hình thức kết hợp hai dạng trên. Hình thức tổ chức sản xuất phụ thuộc vào thị trường tiêu thụ, giá cả và điều kiện về mẫu mã sản phẩm. Từ đó, hộ sản xuất dựa vào khả năng của mình và sẽ lựa chọn hình thức sản xuất thích hợp trong mỗi thời điểm nhất định.

Bảng 1: Hình thức tổ chức sản xuất của hộ

Hình thức	Châu Phong	Văn Giáo	Đvt: %
Gia công cho HTX.	30,0	16,6	22,7
Tự sản xuất và tự bán.	40,0	41,7	40,9
Cả 2 hình thức trên	30,0	41,7	36,4

Nguồn: Số liệu điều tra, 2007

Trường hợp, một số gia đình không có khung dệt thì họ có thể đến HTX để dệt gia công. Bên cạnh đó, có hơn 40% các hộ được phỏng vấn không tham gia HTX; bởi vì, khi vào HTX không có hiệu quả, do chưa có đơn đặt hàng, và thu nhập không ổn định. Ngoài ra, nếu tiêu thụ thông qua HTX thường gặp tình trạng thanh toán

chậm hơn so với trường hợp tự tiêu thụ; đồng thời, một số hộ dệt rất ít cho nên họ cho rằng không cần thiết phải tham gia HTX.

3.2 Sử dụng nguồn lực sản xuất

3.2.1 Lao động

Lao động nữ chiếm đến 80% lực lượng lao động, hầu hết là lao động gia đình, thuê mướn lao động bên ngoài rất ít, chủ yếu thuê lao động đối với khâu dệt. Số lượng lao động bình quân mỗi hộ từ 1 đến 2 người. Tuy nhiên, đối với những hộ Khmer đa phần chỉ một người làm và hầu hết là phụ nữ, họ phụ trách tất cả các công đoạn trong quá trình sản xuất. Theo kết quả phỏng vấn các hộ sản xuất tại Châu Phong cho thấy giá lao động thuê ở địa phương tăng hàng năm khoảng 23,75%. Trong khi đó, giá thuê nhân công dệt thổ cẩm không đổi, cho nên chỉ có ½ đối tượng học nghề dệt theo nghề. Tiền công bình quân đối với thợ giỏi từ 30.000đ-40.000đ /ngày, thợ có tay nghề chưa cao thì 15.000đ- 20.000đ/ngày.

3.2.2 Nguồn vốn

Vốn cố định của các cơ sở sản xuất chủ yếu đầu tư vào các thiết bị sản xuất. Kết quả khảo sát cho thấy vốn cố định trung bình của mỗi hộ sản xuất từ 4 đến 5,6 triệu đồng. Vốn lưu động của hộ sản xuất chủ yếu để mua nguyên vật liệu như chỉ, cotton... Theo kết quả khảo sát, nguồn vốn lưu động của hộ sản xuất bình quân khoảng 2.700.000 đồng. Có đến 9 hộ trong tổng số 22 hộ được khảo sát thì nguồn vốn này được vay từ Quỹ hỗ trợ dân tộc, Hội phụ nữ, Ngân hàng chính sách xã hội... Nguồn vốn vay này chiếm khoảng 73% trong cơ cấu vốn lưu động của hộ sản xuất. Tuy nhiên, một số hộ sản xuất không vay vốn do các nguyên nhân sau: 44% trong số họ cho rằng không muốn mở rộng sản xuất do không thuê mướn được thợ và lo ngại về thị trường tiêu thụ; 22% cho rằng do không có tài sản thế chấp, và thủ tục vay vốn cũng là nguyên nhân dẫn đến 22% trong số họ không vay vốn.

3.2.3 Thiết bị sản xuất

Qua quá trình quan sát tại hai địa bàn nghiên cứu cho thấy rằng khung dệt là thiết bị sản xuất chính của nghề dệt thổ cẩm. Khung dệt được làm bằng gỗ và có cải tiến hơn so với 15 năm trước như dây đưa thoi giúp tăng năng suất, giá trị mỗi khung dệt dao động từ 3-5 triệu đồng.

3.3 Phân tích lợi thế cạnh tranh

3.3.1 Mô hình 5 động lực

Hầu như không có sự cạnh tranh về sản phẩm thổ cẩm giữa người Khmer và Chăm ở An Giang, do các nguyên nhân sau: thứ nhất, thiết kế hoa văn, mẫu mã khác nhau; thứ hai, chủng loại sản phẩm và khách hàng tiêu dùng cũng khác nhau.

Theo quan sát tại các cửa hàng bán sản phẩm lưu niệm làm bằng thổ cẩm tại Cần Thơ cho thấy hầu hết các sản phẩm do các nhà sản xuất thổ cẩm ở Ninh Thuận, Bình Thuận phân phối. Bởi vì, mẫu mã khá đa dạng; tinh xảo, có tính kết hợp với các vật liệu khác như da, gỗ.

a) Nhà cung cấp

Nguồn nguyên vật liệu phải mua từ Lâm Đồng (tơ), TPHCM (cotton) thông qua các thương lái. Do đó, có đến hơn 80% những hộ được hỏi cho rằng họ không chủ động nguồn nguyên liệu và thương lái là người quyết định giá

Nguồn cung cấp lao động đang dần ít đi do ½ số lao động được đào tạo bằng kinh phí của Tỉnh không theo nghề. Điều này xuất phát từ chênh lệch thu nhập giữa nghề dệt và các nghề khác tại địa phương như thêu, đan, làm mướn, buôn bán nhỏ...

Nguồn vốn cung cấp cho phát triển ngành chưa được hỗ trợ từ các ngân hàng thương mại, mà chủ yếu từ Quỹ hỗ trợ dân tộc, Hội Phụ nữ, Ngân hàng chính sách... là chủ yếu nên số lượng vốn chưa nhiều. Các nguồn vốn từ chương trình khuyến công chưa đầy đủ.

b) Khách hàng

Khách hàng của các hộ dệt thổ cẩm được chia thành hai nhóm: khách hàng của hộ dệt thổ cẩm người Khơme và của người Chăm

- Hộ dệt thổ cẩm của người Khơme: khách hàng của họ chủ yếu là người thu gom (chiếm 70%), HTX (chiếm 28%) và người tiêu dùng ở địa phương (2%). Những người thu gom ở địa sẽ mang sản phẩm đi phân phối lại cho các cửa hàng bán vải tại các địa phương có đồng bào dân tộc Khơme sinh sống như Kiên Giang, Trà Vinh, Sóc Trăng... Ngoài ra, họ chỉ bán cho HTX khi nào HTX có nhận đơn đặt hàng từ các đối tác ở TPHCM hoặc Hà Nội.
- Hộ dệt thổ cẩm của người Chăm: sản phẩm của họ được phân phối trực tiếp đến các cửa hàng bán sản phẩm lưu niệm, khách sạn, nơi vui chơi giải trí ở An Giang, Cần Thơ...

Tuy nhiên, hạn chế của các hộ dệt thổ cẩm trong khâu tiêu thụ đó là chỉ sản xuất theo mẫu đặt hàng của khách hàng, họ chưa thực hiện những cuộc thăm dò, quan sát về nhu cầu, sở thích của người tiêu dùng về sản phẩm. Hơn nữa, sản phẩm còn đơn điệu, chưa tạo được giá trị gia tăng của sản phẩm như các sản phẩm thổ cẩm truyền thống của các nước như Malaysia, Thái Lan.

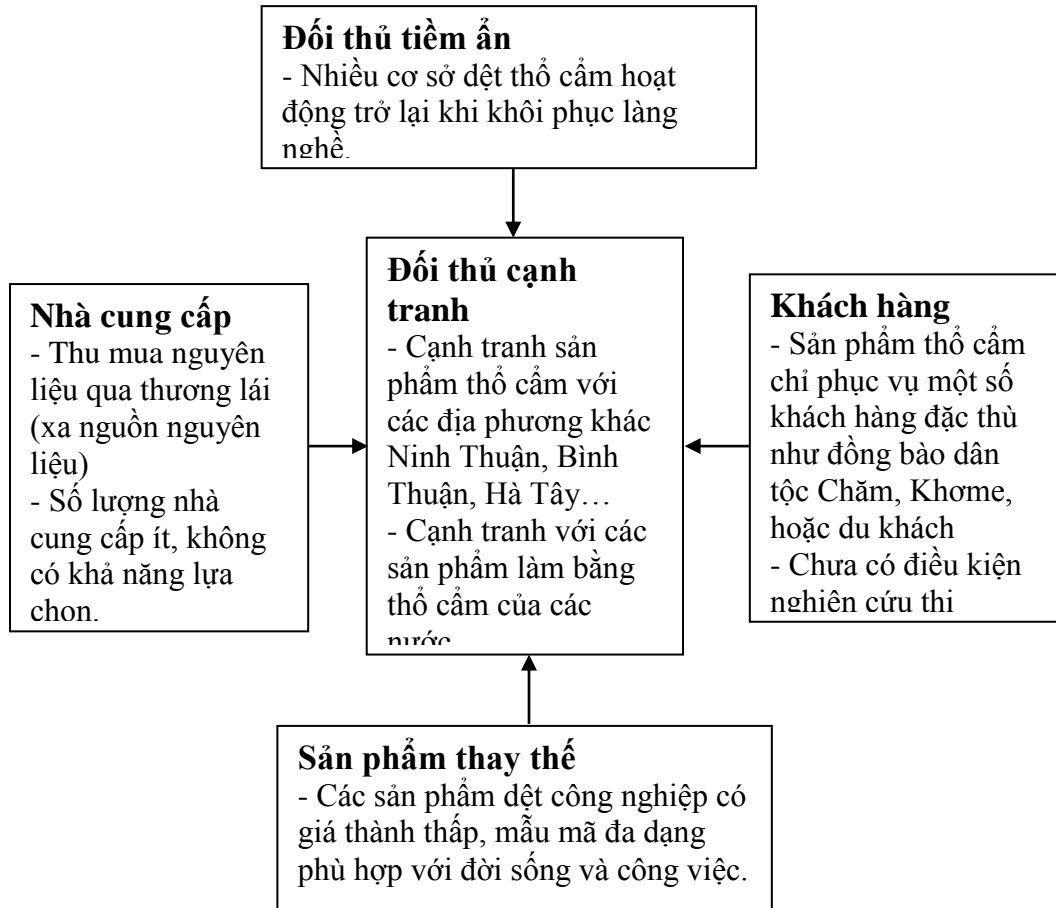
c) Đối thủ tiềm ẩn

Theo thông tin từ Phòng Kinh tế huyện Tân Châu, hiện nay huyện đang trình Tỉnh kế hoạch phát triển làng nghề dệt thổ cẩm. Nếu kế hoạch này được thực hiện thì các hộ dệt thổ cẩm người Chăm ở xã Châu Phong sẽ có ưu thế về vốn vay ưu đãi, được đào tạo về tay nghề, hỗ trợ về xúc tiến thương mại, quảng bá sản phẩm. Dự báo có khoảng trên 200 hộ dệt thổ cẩm tham gia (nguồn: Website tỉnh An Giang www.angiang.gov.vn) trong chương trình đưa làng nghề trở thành trung tâm du lịch cộng đồng. Điều này sẽ tạo nên sự cạnh tranh ngay trong bản thân các hộ sản xuất về thu hút lao động có tay nghề, mẫu mã với nhau, tuy nhiên việc cạnh tranh này sẽ làm cho làng nghề ngày càng phát triển. Những người có tay nghề cao có cơ hội được phát triển, các cơ sở mới và cũ cần biết cách liên kết chung về chiến lược, cách quảng bá, tạo uy tín sản phẩm... để tạo sự phát triển chung cho làng nghề.

d) Sản phẩm thay thế

Theo nhận định của anh Mohamad: phần lớn thế hệ trẻ người dân tộc bây giờ đi học, đi làm nên họ hiếm khi sử dụng trang phục truyền thống mà chủ yếu dùng quần jean, áo somi, vải công nghiệp,... Hơn nữa, phụ nữ Chăm ít dùng thổ cẩm như xưa mà thay vào đó là dùng các loại vải khác có giá thành rẻ hơn như hiện nay. Vì vậy, các sản phẩm thổ cẩm phục vụ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày của người Chăm cũng dần dần bị thay thế.

Các sản phẩm thổ cẩm nhập từ nước ngoài hoặc các loại vải tương tự như thổ cẩm được dệt công nghiệp với giá bán rẻ hơn thổ cẩm dệt thủ công. Điều này cũng ảnh hưởng làm cho vải thổ cẩm cũng bị thay thế.



Hình 1: Mô hình 5 động lực của nghề dệt thổ cẩm An Giang

3.3.2 Mô hình kim cương

a) Chiến lược kinh doanh và cạnh tranh

Dựa trên các lợi thế cạnh tranh về sản phẩm gắn liền với những đặc điểm văn hóa, dân tộc. Đồng thời, kết hợp với các yếu tố địa phương như chương trình khuyến công và các thế mạnh về danh lam thắng cảnh đã tạo nên những sản phẩm thổ cẩm phục vụ cho đời sống và du lịch.

Sự cạnh tranh tay nghề giữa các nghệ nhân trong ngành sẽ góp phần thúc đẩy họ tạo ra những sản phẩm ngày càng đạt chất lượng cao hơn về mẫu mã, cũng như làm tăng giá trị sản phẩm.

Tuy nhiên, hiện nay nghề dệt thổ cẩm An Giang hoạt động riêng rẽ giữa hai dân tộc Chăm và Khơme, cho nên chưa tạo được lợi thế cạnh tranh dựa trên sự liên kết các hộ sản xuất. Do đó, các đơn đặt hàng với số lượng lớn thì không đủ thời gian và nhân lực để sản xuất.

b) Ngành nghề phụ trợ

Một số ngành phụ trợ có liên quan đến nghề dệt thổ cẩm bao gồm ngành sản xuất tơ, nhuộm, thời trang và kể ngành du lịch. Trong đó, ngành du lịch đóng vai trò quan trọng đối với khâu tiêu thụ sản phẩm; bởi vì, khách hàng nội địa ngày càng chuyển dần sang sử dụng các sản phẩm vải công nghiệp.

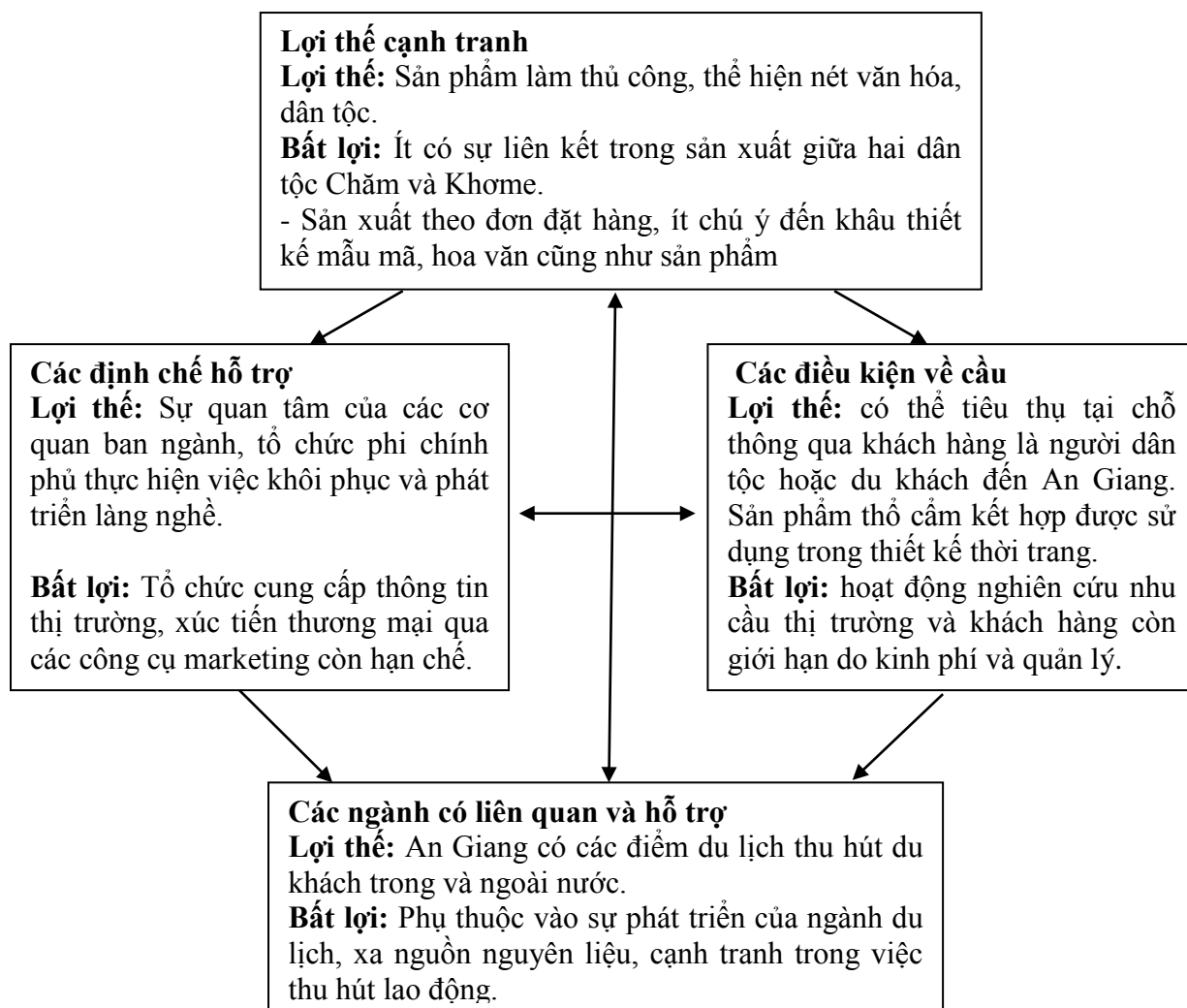
Kế hoạch hỗ trợ giới thiệu sản phẩm thổ cẩm của địa phương chưa nhiều, đa số là tham gia các kỳ hội chợ, các hoạt động xúc tiến thương mại và quảng bá sản phẩm thổ cẩm An Giang chưa mạnh so với các địa phương khác như Ninh Thuận, Bình Thuận...

c) Các định chế hỗ trợ

Hiện nay, các cơ quan ban ngành tỉnh An Giang đang xây dựng chương trình khôi phục và phát triển làng nghề dệt thổ cẩm. Đây là chương trình nhằm phát triển nghề truyền thống cũng như tạo những điểm thu hút du khách khi đến An Giang. Hơn nữa, chương trình khuyến công và các hoạt động hỗ trợ đồng bào dân tộc cũng góp phần thu hút người dân tham gia trở lại nghề dệt thổ cẩm truyền thống. Tuy nhiên, khâu xúc tiến thương mại và quảng bá sản phẩm trên các phương tiện truyền thông như internet còn hạn chế nên sản phẩm thổ cẩm An Giang ít được người tiêu dùng biết đến như sản phẩm thổ cẩm của các địa phương khác.

d) Điều kiện về cầu

Hiện nay, sản phẩm thổ cẩm chủ yếu phục vụ một số khách hàng đặc thù. Cho nên, điều này ảnh hưởng đến sự mở rộng và phát triển của ngành. Vì vậy, cần có sự can thiệp, hỗ trợ của các tổ chức, ban ngành liên quan đến các hoạt động nghiên cứu thị trường để nắm bắt nhu cầu một cách tốt hơn qua các đối tượng như du khách trong và ngoài nước. Hơn nữa, ngoài sự phụ thuộc vào ngành du lịch, sản phẩm thổ cẩm gần đây còn phục vụ cho ngành thiết kế thời trang nhằm tôn vinh vẻ đẹp dựa trên sự kết hợp giá trị truyền thống và hiện đại.



Hình 2: Mô hình kim cương của nghề dệt thổ cẩm An Giang

4 KẾT LUẬN

Qua phân tích thực trạng sản xuất và đánh giá lợi thế cạnh tranh của 22 hộ dệt thổ cẩm tại An Giang, kết quả của nghiên cứu được tóm lược ở những điểm sau: sản phẩm truyền thống thể hiện nét văn hóa bản địa và dân tộc; sử dụng nguồn nguyên liệu thiên nhiên; thiết bị sản xuất đơn giản, đầu tư thấp. Ngành nghề truyền thống cho thấy khá phù hợp với phụ nữ. Tuy nhiên, nghề dệt thổ cẩm vẫn còn tồn tại một số bất lợi thế đó là: thị trường tiêu thụ hạn chế và phụ thuộc vào ngành du lịch; vai trò hỗ trợ của các tổ chức chưa mạnh trong khâu xúc tiến thương mại; năng lực quản lý và thiết kế sản phẩm còn đơn giản; bị thay thế bởi các sản phẩm công nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Đài Tiếng nói Việt Nam (2006). *Làng nghề Đồng bằng sông Cửu Long: Liên kết để phát triển*. Xem tại: www.vovnews.vn

Đặng Kim Sơn (2007), *Nghiên cứu cơ sở khoa học và thực tiễn cho việc xây dựng các chính sách và biện pháp giải quyết vấn đề môi trường ở làng nghề Việt Nam*. Tạp chí Hoạt động Khoa học, Số 01/2007. Xem tại:

<http://www.tchdkh.org.vn/tchitiet.asp?code=2407>

Hội bảo vệ thiên nhiên và môi trường Việt Nam, *Làng nghề trước những thách thức về môi trường sống*. Có thể xem tại

http://www.vacne.org.vn/CD_ROM/root/data/HTML/ChuongVI-4.html

Hòa Bình (2006), *Làng nghề ĐBSCL: liên kết để phát triển*. Có thể xem tại

<http://www.most.gov.vn/doan/bai.asp?code=4107>

Huỳnh Văn Sáu (2006), Đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành cao su Việt Nam theo quan điểm của Michael Porter, *Tạp chí phát triển kinh tế*. Đại học Kinh tế TP.HCM, số 193. Có thể xem tại

<http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/ptkt2006/thang11-06/mucluc.htm>

Jorg Meyer Stamer (2003). *PACA – Đánh giá lợi thế cạnh tranh với sự tham gia của nhiều đối tượng*. Phiên bản 4.0. www.mesopartner.com

Nguyễn Hữu Đăng và nhóm nghiên cứu (2005). *Nghiên cứu đề xuất các giải pháp phát triển làng nghề truyền thống trong quá trình CNH-HDH nông thôn ở ĐBSCL*. Đề tài NCKH cấp Bộ.

Quyết định số 132 của Chính phủ ngày 24 tháng 11 năm 2000 về “*Một số chính sách khuyến khích phát triển ngành nghề nông thôn*”.

Tạp chí Cộng sản (03/2007). *Sản phẩm làng nghề của Hà Tây trong bức tranh xuất khẩu hàng thủ công đồ Việt Nam*. Xem tại: www.tapchicongsan.org.vn

Thái Chí Bình (2006). *HDH nông nghiệp nông thôn trên cơ sở ngành nghề truyền thống ở Tây Nam Bộ*. Tạp san khoa học 2006. Đại học Mở TP.HCM. Xem tại:

www.ou.edu.vn/vietnam/files/tapsankhoahoc/2006/PDF

Thông tấn xã Việt Nam (2001). *Việt Nam đổi mới*. Xem tại

<http://viet.vietnamembassy.us/tintuc/story.php?d=20010129163702>

Thông tư số 03 của Bộ Công nghiệp, ngày 23 tháng 06 năm 2005: “*Hướng dẫn thực hiện một số nội dung của Nghị Định 134/NĐ-CP của Chính phủ về khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn*”

Từ điển bách khoa toàn thư mở. *Lịch sử hình thành và phát triển làng nghề*. Xem tại:

<http://vi.wikipedia.org/wiki/>

Viện phát triển bền vững ở Việt Nam (04/2006). *Ô nhiễm môi trường làng nghề Việt Nam*.

Có thể xem tại: www.va21.org/vie/index.php

Vietnam Trade Fair-Mạng chào bán sản phẩm trực tuyến. Có thể xem tại

http://www.vietnamtradefair.com/sp/thucong_thocam.htm