

## NGHIÊN CỨU CHUỖI GIÁ TRỊ NGÀNH HÀNG TƠ XƠ DỪA NHẪM TẠO VIỆC LÀM VÀ CẢI THIỆN THU NHẬP NGƯỜI NGHÈO Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Võ Thị Thanh Lộc, Nguyễn Phú Sơn, Võ Thanh Dũng, Nguyễn Công Toàn, Phạm Hải  
Bửu, Nguyễn Thị Thu An và Nguyễn Thị Kim Thoa<sup>1</sup>

### ABSTRACT

*Coconut fibrous husk, a byproduct of agriculture, is used very effectively to produce a mid-product called coconut fiber silk. Coconut fiber silk is used to make final products such as string, net, carpet, etc... This product line is developing very strongly in Mekong Delta, particularly in Ben Tre and Tra Vinh provinces. This industry not only helps consume the coconut fibrous husk byproduct but also creates new jobs for jobless people in rural areas, especially for the poor and women. However, at this time, this industry is not stable because of lacking of the links among chain actors that lead to a fluctuated market price. Therefore, to foster this product line and improve the poor's income, a study of coconut fiber silk value chain needs to be conducted. The chain actors include coconut fiber silk export companies, coconut brokers, coconut fiber silk enterprises, workers who are making final products from coconut fiber silk. There is a link among actors called vertical links. Besides, the horizontal links must be also studied, such as supporting organizations, coconut associations. The purpose of this study is to provide useful information to local authorities to support the process of developing policy and strategic plan for coconut fiber silk products. The final goal is to create more jobs and increase income for grassroot in rural areas.*

**Keywords:** coconut fiber silk, value chain, value added

**Title:** Study on value chain of coconut fiber products: job creation and improvement of the poor's income in the Mekong Delta

### TÓM TẮT

*Vỏ dừa là một phụ phẩm của nông nghiệp và nó đã được tận dụng rất hiệu quả để sản xuất những sản phẩm như tơ xơ dừa ép kiện, dây, lưới, thảm tơ xơ dừa, ... Ngành hàng này phát triển mạnh ở tỉnh Bến Tre, Trà Vinh và một số tỉnh khác ở đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) đã góp phần tạo việc làm cho lao động nhân rỗi ở nông thôn nhưng ngành hàng này cũng khá bấp bênh do giá cả đầu ra không ổn định, chưa có sự liên kết chặt chẽ giữa những tác nhân tham gia vào ngành hàng. Để phát triển ngành hàng và để gia tăng việc làm và cải thiện thu nhập của người nghèo thì việc phân tích chuỗi giá trị tơ xơ dừa cũng như phát triển chiến lược nâng cấp chuỗi là rất quan trọng. Để phát triển một ngành cần xem xét các vấn đề liên quan đến những người se chỉ ở cấp độ nông hộ với những tác nhân khác có trong chuỗi như thương lái mua bán dừa, người sản xuất nguyên liệu tơ, người dệt lưới, công ty xuất khẩu – liên kết này là liên kết dọc; ngoài ra phải xem xét các mối liên kết giữa những tổ chức hỗ trợ, thúc đẩy chuỗi, những hiệp hội của ngành hàng gọi là liên kết ngang. Mục tiêu phân tích chuỗi giá trị tơ xơ dừa là cung cấp thông tin hữu ích cho địa phương trong việc hoạch định chính sách phát triển ngành hàng tơ xơ dừa để tạo việc làm, tăng thu nhập cho người nghèo tham gia trong chuỗi thông qua việc phân tích chuỗi giá trị.*

**Từ khóa:** Tơ xơ dừa, chuỗi giá trị, giá trị tăng thêm

<sup>1</sup> Viện NC Phát triển ĐBSCL, Trường Đại học Cần Thơ

## 1 GIỚI THIỆU

Trong số các ngành hàng tiềm năng thuộc lĩnh vực phi nông nghiệp, những sản phẩm được sản xuất từ tơ xơ dừa không chỉ ở tỉnh Trà Vinh và Bến Tre mà còn ở các tỉnh khác như Sóc Trăng, Tiền Giang, Vĩnh Long,... được đánh giá có vai trò quan trọng trong việc giúp cho các hộ nghèo tận dụng thời gian nhàn rỗi và tạo thêm cơ hội việc làm nhằm tăng thu nhập cho người nghèo. Tuy ngành hàng này mới phát triển ở tỉnh Sóc Trăng, nhưng mỗi cơ sở chỉ với quy mô nhỏ đã giải quyết việc làm cho hơn 60 lao động, tạo thu nhập từ 30.000-50.000 đồng/ngày cho một lao động. Bên cạnh tạo việc làm và thu nhập cho những người trực tiếp tham gia sản xuất tơ xơ dừa, ngành còn mang lại lợi nhuận rất cao cho những nông dân chuyên canh cây dừa. Diện tích trồng dừa cả nước hiện nay khoảng 200.000 ha, trong đó tỉnh Bến Tre chiếm khoảng 25% diện tích, là một nguồn nguyên liệu dồi dào cho phát triển ngành tơ xơ dừa.

Mặc dù được đánh giá đây là ngành hàng tiềm năng nhưng để định lượng mức độ hiệu quả của ngành hàng, tham gia thị trường của sản phẩm, tham gia lao động của người nghèo cũng như việc xác định các giải pháp cần thiết và khả thi để thúc đẩy việc phát triển ngành hàng này vẫn chưa được nghiên cứu. Nghiên cứu này nhằm cung cấp những thông tin cần thiết và cách nhìn thiết thực cho các cấp lãnh đạo của địa phương, các cá nhân và doanh nghiệp tham gia ngành hàng trong việc hoạch định các chính sách hỗ trợ ngành, sử dụng lao động nông thôn cũng như xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh đáp ứng nhu cầu thị trường với giá thành cạnh tranh, tiết kiệm chi phí để quản lý chuỗi cung ứng hiệu quả, tăng giá trị gia tăng và lợi nhuận của ngành hàng.

## 2 MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

### Mục tiêu chung:

Nghiên cứu và phân tích chuỗi giá trị ngành hàng tơ xơ dừa và khả năng tham gia của người nghèo nhằm cung cấp những thông tin cần thiết và cách nhìn thiết thực cho các cấp lãnh đạo của địa phương, các cá nhân và doanh nghiệp tham gia ngành hàng này trong việc hoạch định các chính sách hỗ trợ ngành, sử dụng lao động nông thôn một cách hiệu quả.

### Mục tiêu cụ thể:

- Phân tích chuỗi giá trị ngành hàng tơ xơ dừa (TXD) và xác định các cản trở, cơ hội cho việc phát triển chuỗi giá trị;
- Phân tích tham gia của lao động vào chuỗi ngành hàng TXD;
- Đề xuất giải pháp để phát triển chuỗi giá trị ngành hàng và nâng cao khả năng tham gia của người nghèo vào chuỗi giá trị.

## 3 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

**Phương pháp tiếp cận:** Đề tài đã sử dụng lý thuyết “Liên kết chuỗi giá trị - ValueLinks” (2007) của Eschborn GTZ và “Thị trường cho người nghèo – công cụ phân tích chuỗi giá trị” M4P (2007).

**Phương pháp chọn mẫu:** Mẫu được chọn theo các cơ sở sau đây:

- Ba tỉnh có diện tích trồng dừa cũng như sản xuất chỉ xơ dừa nhiều nhất được chọn cho nghiên cứu này là tỉnh Bến Tre, Trà Vinh và Sóc Trăng.
- Những quan sát được chọn theo phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên với những tác nhân có mua bán dừa, tham gia se chỉ, các cơ sở sản xuất chỉ TXD, các công ty thu mua và sản xuất các sản phẩm TXD.
- Các tác nhân được chọn lựa mang tính chất liên kết chuỗi.

**Phương pháp thu thập dữ liệu:** Bên cạnh việc thu thập dữ liệu thứ cấp có liên quan đến ngành hàng còn phỏng vấn trực tiếp 112 quan sát mẫu là tác nhân ngành hàng.

**Phương pháp phân tích:** Đề tài sử dụng chủ yếu các phương pháp thống kê mô tả, phân tích chuỗi (chức năng chuỗi, tác nhân tham gia chuỗi, kênh thị trường và hỗ trợ thúc đẩy chuỗi), phân tích SWOT và phân tích lợi ích chi phí.

## 4 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

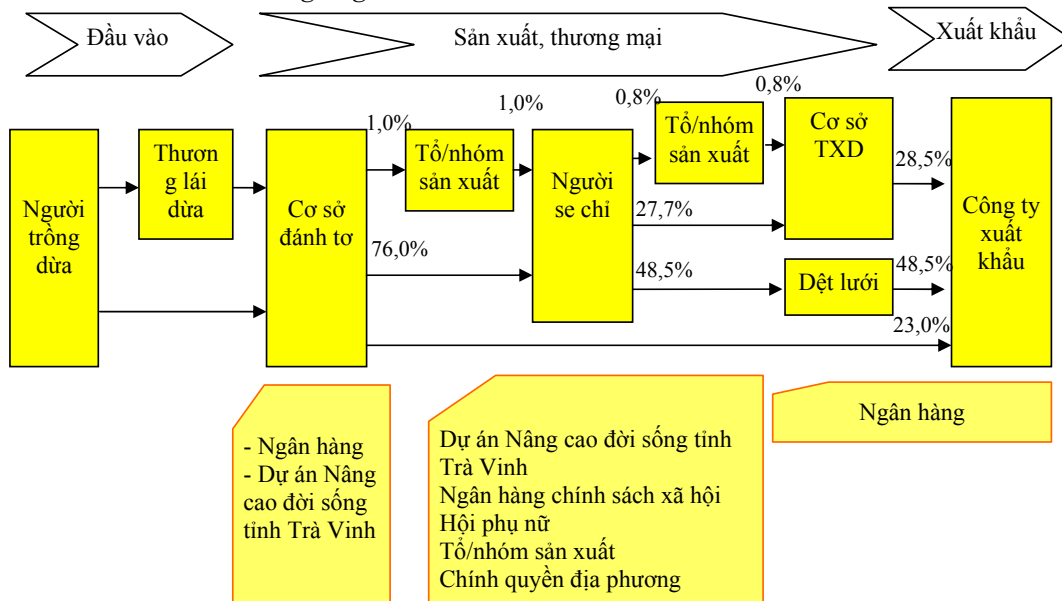
### 4.1 Phân tích chuỗi giá trị ngành hàng tơ xơ dừa

#### 4.1.1 Các chức năng cơ bản và các tác nhân trong chuỗi giá trị

- Chức năng đầu vào: người cung cấp nguyên liệu dừa chủ yếu là các thương lái cung ứng cho cơ sở sản xuất TXD hoặc cơ sở tự mua của người trồng dừa.
- Chức năng sản xuất, thương mại: trong chuỗi cung ứng sản phẩm TXD thì chức năng sản xuất và thương mại gắn liền với nhau. Các cơ sở đánh vỏ dừa thành tơ dừa, sau đó phân phối tơ dừa cho các tác nhân phía sau của chuỗi.
- Chức năng tiêu thụ: sản phẩm TXD chủ yếu được tiêu thụ bởi thị trường xuất khẩu và những công ty là đối tượng chủ yếu thực hiện chức năng này.

Chuỗi giá trị TXD được khảo sát có các tác nhân sau: (1) Người cung cấp dừa, (2) Thương lái dừa, (3) Cơ sở đánh tơ, (3) Người se chỉ, (4) Cơ sở dệt lưới, (5) công ty xuất khẩu (Hình 1).

4.1.2 Bản đồ chuỗi cung ứng tơ xơ dừa



Hình 1: Sơ đồ chuỗi cung ứng tơ xơ dừa

4.1.3 Các hoạt động hỗ trợ và thúc đẩy chuỗi giá trị

Các tác nhân trong chuỗi đã nhận được những hỗ trợ như sau:

- Các cơ sở đánh tơ, cơ sở dệt lưới, công ty xuất khẩu: được ngân hàng cho vay vốn, được dự án tổ chức đi học hỏi kinh nghiệm.
- Người se chỉ: đối tượng người se chỉ được nhiều chính sách hỗ trợ từ (1) Hội phụ nữ, Sở công nghiệp, Sở lao động thương binh xã hội: tổ chức dạy nghề se chỉ cho người nghèo, hỗ trợ máy se chỉ và 100 kg tơ để se ban đầu; (2) Dự án nâng cao đời sống tỉnh Trà Vinh: hỗ trợ vốn cho tổ/nhóm để trang bị máy se chỉ, hỗ trợ vốn lưu động, tổ chức tập huấn kiến thức kinh tế, kiến thức quản lý tổ nhóm cho một số thành viên làm công tác điều hành nhóm; (3) Các cơ sở đánh tơ: hỗ trợ máy se; và (4) Ngân hàng chính sách xã hội: cho người nghèo se chỉ vay vốn.

4.2 Kênh thị trường chuỗi

Theo hình 1, chuỗi giá trị tơ xơ dừa có 3 kênh thị trường chính như sau:

**Kênh 1:** Cơ sở đánh tơ → Người se chỉ → Cơ sở TXD → Công ty Xuất khẩu

76% sản lượng tơ từ cơ sở sản xuất tơ được phân phối đến người se chỉ và sau đó phân phối lại 28,5% sản lượng của chuỗi cho cơ sở TXD và công ty xuất khẩu.

**Kênh 2:** Cơ sở đánh tơ → Người se chỉ → Cơ sở dệt lưới → Công ty Xuất khẩu

76% sản lượng tơ từ cơ sở sản xuất tơ được phân phối đến người se chỉ, người se chỉ se thành chỉ đơn sau đó phân phối lại đến 48,5% sản lượng cho các cơ sở dệt lưới, các cơ sở dệt lưới tiêu thụ toàn bộ sản lượng lưới TXD thông qua các công ty.

**Kênh 3:** Cơ sở đánh tơ → Công ty Xuất khẩu

Có 23% lượng tơ được sản xuất từ cơ sở đánh tơ được phân phối trực tiếp cho các công ty xuất khẩu, các công ty này xử lý tơ sau đó đưa vào máy ép nên tơ lại thành khối để xuất khẩu.

**4.3 Phân tích kinh tế chuỗi**

**4.3.1 Giá trị gia tăng**

Giá trị gia tăng (GTGT) của các tác nhân theo từng kênh phân phối như sau:

**Kênh 1:** Cơ sở đánh tơ → Người se chỉ → Cơ sở TXD → Công ty XK

Để sản xuất 1 tấn tơ dứa, cơ sở đánh tơ bỏ ra trung bình 0,94 triệu đồng chi phí mua vỏ dứa, GTGT mà cơ sở TXD tạo ra là 2,39 triệu đồng (giá bán 3,33 triệu/tấn tơ). Từ 1 tấn tơ người se chỉ tạo ra khoảng 826 kg và thu được số tiền là 7,75 triệu đồng, GTGT người se chỉ tạo ra theo kênh này là 4,41 triệu đồng. Cơ sở TXD thu mua lượng chỉ đơn từ người se chỉ và thuê lao động se được khoảng 206 bộ chỉ đôi và bán cho công ty XK với giá trung bình 43.000 đồng/bộ, tổng số tiền cơ sở TXD thu được là 8,88 triệu đồng, GTGT cơ sở TXD tạo ra là 1,13 triệu đồng. Công ty chế biến tơ từ cơ sở TXD sau đó bán được 10,84 triệu đồng, GTGT công ty tạo ra là 1,96 triệu đồng.

**Bảng 1: GTGT của các tác nhân trong chuỗi theo kênh thị trường 1**

*Đơn vị tính: đồng*

<b>Khoản mục</b>	<b>Tác nhân</b>	<b>Cơ sở đánh tơ</b>	<b>Người se chỉ</b>	<b>Cơ sở TXD</b>	<b>Công ty XK</b>	<b>Tổng</b>
Giá bán		3.333.333	7.747.934	8.879.500	10.841.250	
Chi phí trung gian		940.100	3.333.333	7.747.934	8.879.500	
Chi phí tăng thêm		1.049.020	400.610	619.500	1.022.175	
Giá trị gia tăng		2.393.233	4.414.601	1.131.566	1.961.750	9.901.150
Giá trị gia tăng thuần		1.344.213	4.013.991	512.066	939.575	6.809.845
% giá trị gia tăng		24,2	44,6	11,4	19,8	100,0

*Nguồn: Kết quả khảo sát, 2009*

*Ghi chú: Tính theo sản lượng của 1 tấn tơ xơ dứa*

**Kênh 2:** Cơ sở đánh tơ → Người se chỉ → Cơ sở dệt lưới → Công ty xuất khẩu

Cơ sở đánh tơ tạo ra 2,39 triệu đồng GTGT. Người se chỉ se được khoảng 709 kg chỉ đơn và bán cho cơ sở dệt thu được 5,49 triệu đồng, GTGT người se chỉ tạo ra là 2,15 triệu đồng. Cơ sở dệt lưới dệt được khoảng 73 cuộn giá trung bình 131.000 đ/cuộn và phân phối sản phẩm cho công ty thu được 9,58 triệu đồng, GTGT cơ sở dệt lưới tạo ra là 4,09 triệu đồng. Công ty thu mua lượng lưới từ cơ sở dệt xử lý ẩm, ép kiện, xuất khẩu được 15,35 triệu đồng, GTGT công ty tạo ra lên đến 5,77 triệu đồng.

**Bảng 2: GTGT của các tác nhân theo kênh thị trường 2**

*Đơn vị tính: đồng*

<b>Khoản mục</b>	<b>Tác nhân</b>	<b>Cơ sở đánh tờ</b>	<b>Người se chỉ</b>	<b>Cơ sở dệt lưới</b>	<b>Công ty XK</b>	<b>Tổng</b>
Giá bán		3.333.333	5.485.816	9.576.100	15.351.000	
Chi phí trung gian		940.100	3.333.333	5.485.816	9.576.100	
Chi phí tăng thêm		1.049.020	424.823	2194828	3.281.459	
Giá trị gia tăng		2.393.233	2.152.483	4.090.284	5.774.900	14.410.900
Giá trị gia tăng thuần		1.344.213	1.727.660	1.895.456	2.493.441	7.460.770
% giá trị gia tăng		16,6	14,9	28,4	40,1	100,0

*Nguồn: Kết quả khảo sát, 2009*

*Ghi chú: Tính theo sản lượng của 1 tấn tơ xơ dừa*

**Kênh 3: Cơ sở đánh tờ → Công ty xuất khẩu**

Cơ sở đánh tờ bán tơ trực tiếp cho công ty xuất khẩu với giá 2,9 triệu đồng/tấn, GTGT mà cơ sở đánh tờ tạo ra là 1,96 triệu đồng (95,1%), GTGT công ty xuất khẩu tạo ra là 0,1 triệu đồng (4,9%).

**Bảng 3: GTGT của các tác nhân theo kênh thị trường 3**

*DVT: đồng*

<b>Khoản mục</b>	<b>Tác nhân</b>	<b>Cơ sở TXD</b>	<b>Công ty XK</b>	<b>Tổng</b>
Giá bán		2.900.000	3.000.000	
Chi phí trung gian		940.100	2.900.000	
Chi phí tăng thêm		1.049.020	40.000	
Giá trị gia tăng		1.959.900	100.000	2.059.900
Giá trị gia tăng thuần		910.880	60.000	970.880
% giá trị gia tăng		95,1	4,9	100,0

*Nguồn: Kết quả khảo sát, 2009*

*Ghi chú: Tính theo sản lượng của 1 tấn tơ xơ dừa*

**4.3.2 Lợi nhuận chuỗi**

Lợi nhuận hay còn gọi là GTGT thuần của mỗi tác nhân được tính bằng cách lấy GTGT của từng tác nhân trừ đi các chi phí tăng thêm. Theo bảng 1, 2 và 3 thì lợi nhuận của mỗi tác nhân theo 3 kênh thị trường như sau:

**Kênh 1:** Theo kênh phân phối này, người se chỉ tạo ra GTGT cao nhất và cũng nhận được lợi nhuận cao nhất, đạt 4,01 triệu đồng (chiếm 58,9% lợi nhuận của chuỗi), cơ sở đánh tờ nhận được 3,52 triệu đồng lợi nhuận, được phân phối 27,3% lợi nhuận của chuỗi (gồm 19,7% của khâu đánh tờ và 7,5% của khâu se chỉ đôi), công ty xuất khẩu được phân phối 13,8% lợi nhuận của chuỗi.

**Kênh 2:** Công ty xuất khẩu nhận được phân phối lợi nhuận cao nhất, lên đến 2,49 triệu đồng, chiếm 33,4% lợi nhuận của chuỗi. Cơ sở dệt lưới mặc dù tạo ra 28,4% GTGT cho chuỗi nhưng được phân phối lại chỉ có 25,4% lợi nhuận. Cơ sở đánh tờ được phân phối 18% lợi nhuận của chuỗi. Người se chỉ đóng góp vào chuỗi 14,9% GTGT nhưng nhận được 23,2% lợi nhuận.

**Kênh 3:** theo kênh này, tổng lợi nhuận của chuỗi là 0,97 triệu đồng/tấn tơ xơ dứa, trong đó cơ sở đánh tơ được phân phối một lượng lớn lợi nhuận của chuỗi, chiếm 93,8% và một lượng nhỏ được phân phối cho công ty xuất khẩu (6,2%).

Nhìn chung, kênh phân phối 2 là kênh tạo ra GTGT cao nhất do mặt hàng lưới TXD là mặt hàng có giá trị cao hơn so với những mặt hàng khác được sản xuất từ tơ xơ dứa và kênh này cũng tạo ra lợi nhuận cao nhất, gấp 1,1 lần kênh 1 và gấp 7,7 lần kênh 3.

#### 4.3.3 Phân tích tham gia của lao động vào chuỗi giá trị tơ xơ dứa

Bảng 4 chỉ ra rằng người se chỉ có giá trị lao động là cao nhất, lên đến 2.313 đồng/kg TXD (chiếm 44,0% giá trị lao động của chuỗi) và giá trị này chủ yếu là chi phí cơ hội của lao động trong việc se chỉ. Cơ sở dệt lưới TXD mặc dù có khả năng tạo việc làm ít hơn cơ sở đánh tơ hay công ty xuất khẩu nhưng giá trị lao động khá cao, đạt 1.849 đồng/kg TXD (chiếm 35,2% giá trị lao động). Giá trị lao động được tạo ra ở cơ sở đánh tơ khá thấp, chỉ đạt 764 đồng/kg TXD (chiếm 14,5%) nhưng với sản lượng TXD được sản xuất ở mỗi cơ sở khá cao (trung bình 863,8 tấn/cơ sở/năm) nên hiệu quả hoạt động của những cơ sở này là nhờ qui mô lớn. Công ty xuất khẩu sử dụng khá nhiều lao động làm cho giá trị lao động khá thấp, chỉ đạt 329 đồng/kg TXD (chiếm 6,3%).

**Bảng 4: Tỷ trọng lao động tham gia chuỗi giá trị tơ xơ dứa trong năm 2008**

Tác nhân	Cơ sở đánh tơ	Người se chỉ	Cơ sở dệt	Công ty xuất khẩu	Tổng
Giá trị lao động (ngàn đồng)	659.580	2.844	124.320	6.576.000	
Sản lượng qui đổi (kg TXD)	863.800	1.229	67.221	20.004.000	
Giá trị LĐ (đồng/kg TXD)	764	2.313	1.849	329	5.255
Tỷ trọng giá trị LĐ (%)	14,5	44,0	35,2	6,3	100,0

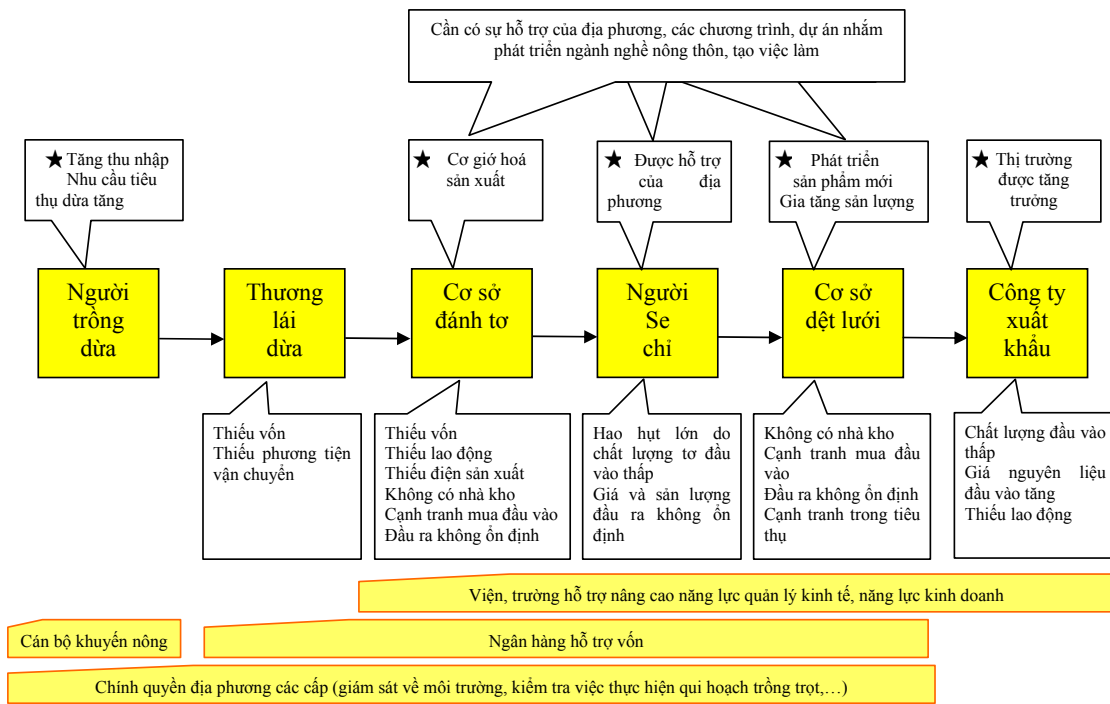
*Nguồn: Kết quả khảo sát, 2009*

Từ những phân tích trên cho thấy, chuỗi giá trị TXD giải quyết việc làm cho khá nhiều lao động tại chỗ ở địa phương thể hiện qua giá trị lao động tham gia trong toàn chuỗi.

#### 4.4 Nâng cấp chuỗi giá trị TXD và tăng khả năng tham gia của người nghèo

##### 4.4.1 Xác định tầm nhìn:

Dựa vào phân tích chuỗi giá trị hiện tại, phân tích SWOT (Hình 2) thì tầm nhìn của chiến lược nâng cấp chuỗi sẽ là “Phát triển thị trường và liên kết các tác nhân trong chuỗi”.



**Hình 2: Sơ đồ cơ hội và khó khăn của chuỗi giá trị tơ xơ dứa**

**4.4.2 Chiến lược nâng cấp:**

Đề tâm nhìn chiến lược thành công, chiến lược nâng cấp được chọn là “Chiến lược giảm chi phí, đầu tư công nghệ và gia tăng sản xuất”. Chiến lược này sẽ mang đến lợi ích như sau:

- Tăng sản lượng tơ được sản xuất để cung ứng nguyên liệu cho việc sản xuất các sản phẩm từ tơ xơ dứa.
- Đa dạng hoá sản phẩm của chuỗi sẽ làm cho việc tiêu thụ được liên tục và việc làm cho người lao động cũng được liên tục.
- Tăng việc làm thông qua việc tăng thời lượng, thời gian lao động cho những lao động hiện tại và tạo thêm việc làm mới cho lao động mới gia nhập ngành do thị trường TXD phát triển.
- Cơ giới hoá trong sản xuất giúp năng suất cao hơn sẽ làm cho GTGT của chuỗi tăng lên.
- Đáp ứng nhu cầu tiêu thụ của những khách hàng hiện tại và phát triển thị trường mới để giá cả đầu ra được ổn định, sản lượng đầu ra được gia tăng.

**4.4.3 Mục tiêu của chiến lược nâng cấp**

- Tăng trưởng số lượng tiêu thụ sản phẩm TXD và phát triển thị trường.
- Tạo việc làm và nâng cao thu nhập người nghèo.
- Tăng chất lượng sản phẩm tơ xơ dứa.
- Tăng giá trị gia tăng và lợi thế cạnh tranh toàn chuỗi, tăng thu nhập cho lao động tham gia ngành.



#### 4.4.4 Những hoạt động hỗ trợ cho chiến lược nâng cấp

- Chính quyền địa phương các cấp hỗ trợ về việc giám sát về môi trường của các cơ sở đánh tơ, kiểm tra việc thực hiện qui hoạch về trồng dừa ở địa phương.
- Cán bộ khuyến nông hỗ trợ người trồng dừa về kỹ thuật canh tác, chọn giống dừa phù hợp với địa phương và ngành hàng TXD.
- Viện, trường hỗ trợ về kiến thức thị trường, nâng cao năng lực quản lý, năng lực kinh doanh cho các tác nhân trong chuỗi.
- Ngân hàng hỗ trợ cho các tác nhân trong chuỗi vay vốn, vay với lãi suất thấp.

#### 4.4.5 Những giải pháp nhằm thực hiện chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị

Nhằm thực hiện chiến lược nâng cấp chuỗi giá trị TXD để tăng việc làm và thu nhập cho người nghèo tham gia chuỗi giá trị thì các tác nhân tham gia chuỗi giá trị cũng như chính quyền địa phương cần quan tâm, thực hiện những giải pháp như sau:

##### (a) Trong hoạt động sản xuất

- **Người trồng dừa:** thực hiện đúng quy hoạch về diện tích của địa phương, chọn giống dừa phù hợp, thực hiện đúng khuyến cáo về mật độ gieo trồng.
- **Thương lái dừa:** chủ động tạo mối liên kết với cơ sở TXD để cung ứng nguyên liệu dừa kịp thời và đúng loại sản phẩm cho cơ sở sản xuất.
- **Cơ sở đánh tơ:** cần bố trí sản xuất hợp lý để tăng năng suất lao động; liên kết chặt chẽ với những tác nhân trước chuỗi và sau chuỗi để đảm bảo nguồn nguyên liệu được cung ứng liên tục để đầu ra được đáp ứng liên tục cho người se chỉ hoặc công ty xuất khẩu; nâng cao chất lượng TXD được sản xuất ra từ cơ sở; có biện pháp xử lý những phế phẩm trong quá trình sản xuất để tránh ô nhiễm môi trường ảnh hưởng đến sức khỏe của những hộ gia đình lân cận.
- **Cơ sở dệt:** liên kết với người se chỉ để sản xuất, xây dựng mặt bằng sản xuất; liên kết chặt chẽ với công ty thu mua để nắm được sản lượng cần sản xuất, đa dạng hoá sản phẩm để tạo thêm lợi nhuận cho cơ sở và tạo thêm việc làm.
- **Công ty xuất khẩu:** các công ty nên liên kết lại với nhau, chia sẻ thông tin trong sản xuất, tiêu thụ, thống nhất những thỏa thuận về giá khi chào hàng xuất khẩu để tránh tình trạng cạnh tranh với nhau.

##### (b) Trong hoạt động tiêu thụ

Hai kênh thị trường chính 1 và 2 đã phân tích nên được tập trung nâng cấp để phát triển chuỗi giá trị cũng như tạo nhiều việc làm cho người lao động. Tuy nhiên, kênh thị trường 3 không khuyến khích phát triển vì kênh này có GTGT rất thấp (khoảng 2,1 triệu đồng/tấn tơ), không tận dụng được lao động sẵn có để sản xuất sản phẩm có GTGT cao hơn.

##### (c) Hoạt động hỗ trợ và thúc đẩy của địa phương

- **Quy hoạch vùng nguyên liệu dừa:** Chính quyền địa phương hỗ trợ để cho những vườn dừa có từ lâu đời thay đổi giống dừa mới để cho năng suất, chất lượng cao hơn. Đối với những địa phương chưa có quy hoạch vùng trồng dừa thì nên tiến hành việc quy hoạch về diện tích, vùng trồng dừa.
- Đào tạo nghề, nối kết giữa các tác nhân trong chuỗi

- **Đào tạo nghề:** Địa phương cần mở những lớp đào tạo nghề se chỉ cho lao động nhàn rỗi đặc biệt là lao động nữ và có những chính sách hỗ trợ sau đào tạo như hỗ trợ máy se chỉ, hỗ trợ vốn.
- **Tăng cường hợp tác sản xuất và tiêu thụ:** Các chương trình, dự án và chính quyền địa phương cần tổ chức lớp tập huấn cho những tác nhân trong chuỗi cùng dự đề cho các tác nhân này thấy được tầm quan trọng của việc liên kết sản xuất và tiêu thụ và định hướng cho các tác nhân thấy được cần liên kết với tác nhân nào trước và sau mình.
- **Thiết lập kênh cung ứng tơ xơ dứa ổn định:** cần có hợp đồng kinh tế chặt chẽ theo giá cả thị trường với tiêu chuẩn về thời gian, số lượng và chất lượng sản phẩm cụ thể giữa cơ sở TXD với công ty, cơ sở dệt với công ty để làm cơ sở cho cơ sở TXD, cơ sở dệt có kế hoạch sản xuất sẽ tạo mối liên kết giữa các tác nhân mà sản lượng, chất lượng, giá cả có thể trong tầm kiểm soát.

**(d) Hỗ trợ vốn sản xuất**

Nhà nước, Ngân hàng và các chương trình, dự án của Trung ương và địa phương hỗ trợ vốn cho các tác nhân trong chuỗi, đặc biệt hỗ trợ cho cơ sở TXD để đầu tư máy móc, kéo điện sản xuất, xây dựng kho bãi; hỗ trợ cho cơ sở dệt để xây dựng mặt bằng sản xuất, nhà kho, vốn lưu động để thu mua chỉ.

**5 KẾT LUẬN**

Kết quả phân tích chuỗi giá trị tơ xơ dứa đối với việc làm và thu nhập của người nghèo cho thấy người se chỉ nhận được tỷ trọng GTGT và lợi nhuận khá cao trong chuỗi nhưng vẫn nghèo và gặp nhiều khó khăn trong nghề se chỉ cũng như trong đời sống. Đề tạo thêm việc làm và gia tăng thu nhập và lợi nhuận chuỗi giá trị tơ xơ dứa đặc biệt là cho người nghèo thì chiến lược nâng cấp chuỗi cần được phát triển. Chiến lược đã đề ra một số giải pháp liên quan đến vấn đề sản xuất, thị trường cũng như các hoạt động hỗ trợ, thúc đẩy cần thiết để chuỗi phát triển trong đó việc liên kết các tác nhân để tạo lập một kênh thị trường ổn định và đầu tư cơ sở vật chất cho ngành nghề này là hai giải pháp quan trọng và cấp thiết nhất.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

Báo cáo diện tích, năng suất, sản lượng cây lâu năm tỉnh Trà Vinh năm 2008, Cục thống kê Trà Vinh.

Báo cáo giá trị sản xuất sản phẩm chủ yếu công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp tỉnh Trà Vinh năm 2008, Sở công thương tỉnh Trà Vinh.

Báo cáo tình hình thực hiện Hội đồng nhân dân huyện Mô Cày về phát triển kinh tế - xã hội năm 2008 và nhiệm vụ, giải pháp thực hiện năm 2009, Ủy Ban nhân dân huyện Mô Cày, tỉnh Bến Tre.

Báo cáo tổng kết ngành nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Bến Tre năm 2008, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Bến Tre.

Báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch năm 2008 và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2009, Ủy ban nhân dân tỉnh Trà Vinh .

Eschborn (2007) GTZ, “Liên kết chuỗi giá trị - ValueLinks”.

M4P (2007), Thị trường cho người nghèo – công cụ phân tích chuỗi giá trị.