

Hợp tác xã tiểu thủ công nghiệp Tràm Hành: Hướng đi cho riêng mình

Ngành nghề sản xuất tranh cửa lọng, chạm bút lửa và hoa khô tại Đà Lạt đã được hình thành từ lâu. Với đôi bàn tay khéo léo, các nghệ nhân có thể tạo nên những tác phẩm nghệ thuật từ hoa khô, cửa lọng ngày càng phong phú và trình độ nghệ thuật ngày càng cao, thu hút được sự chú ý của du khách trong nước cũng như quốc tế. Hợp tác xã Tiểu thủ công nghiệp tổng hợp (HTX TTCN) Tràm Hành là một cơ sở sản xuất rất phát triển với những ngành nghề sản xuất này.

Người yêu nghệ thuật khoa khô và tranh cửa lọng Đà Lạt hầu hết đều biết HTX TTCN Tràm Hành trước đây gọi là cơ sở hoa khô Nguyễn Trọng Hiếu. Mới đây, tháng 4/2012, thực hiện dự án “Xây dựng mô hình thí điểm tổ hợp tác hoặc hợp tác xã sản xuất hoa khô, hoa gỗ, tranh cửa lọng, tranh chạm bút lửa phục vụ cho dịch vụ du lịch trên địa bàn thành phố Đà Lạt”, UBND thành phố Đà Lạt đã quyết định nâng cấp cơ sở hoa khô Nguyễn Trọng Hiếu thành tổ chức sản xuất tập thể có tư cách pháp nhân mới, đó chính là HTX TTCN tổng hợp Tràm Hành.

Với tên gọi mới, quy mô phát triển mới cùng những kế hoạch, dự án mới, sau một thời gian đi vào sản xuất, hoạt động sản xuất, kinh doanh của HTX Tràm Hành đã cho thấy những dấu hiệu đáng vui mừng, đó là “xuất xưởng” trên 1.250 sản phẩm hoa khô, hoa gỗ trang trí các loại, đạt doanh thu ban đầu khoảng 50 triệu đồng. Bên cạnh nguyên liệu hoa cắt cành cao cấp, hoa đại mua về sấy khô, HTX còn tận dụng các phế phẩm như vỏ bìa ván, vỏ cành cây, vỏ trái cây rừng, gốc cây cà phê... để “chế tác” ra các mặt hàng thủ công chính gồm hoa khô treo tường, bình hoa khô để bàn, hoa khô trang trí, các hoa ghép từ những mảnh gỗ vụn. Cùng với việc trưng bày bán tại các điểm du lịch trong thành phố Đà Lạt, HTX còn tổ chức đưa khách đoàn về Tràm Hành trực tiếp tham quan từng công đoạn sản xuất thủ công của HTX. Đầu bước đầu phải vượt qua những khó khăn về nguồn vốn góp của xã viên, về cách thức quản lý, về cách tiếp cận với thị trường du lịch, nhưng kết quả nổi bật là HTX TTCN Tràm Hành là đã tìm thấy hướng đi cho riêng mình.

Mục đích hướng tới của HTX Tràm Hành là luôn tạo ra sự đa dạng, mới mẻ và có tính nghệ thuật cao. Mỗi sản phẩm thủ công đều mang đậm đặc trưng của thành phố du lịch Đà Lạt, từ đó tạo ra sức cạnh tranh cao tại thị trường trong nước và vươn ra thị trường quốc tế... Chính vì những định hướng rõ ràng như vậy, nên HTX Tràm Hành đã có những bước đi vào

thị trường tương đối thận trọng mà chắc chắn. HTX mới bước đầu được xây dựng không những đặt mục tiêu sản xuất ra sản phẩm đẹp, độc đáo, mang đậm dấu ấn của Đà Lạt, mà còn luôn trăn trở, tìm mọi cách làm thế nào để tiêu thụ những sản phẩm đó một cách hiệu quả nhất. Ông Nguyễn Trọng Hiếu - Chủ nhiệm HTX cho biết: “Tiêu thụ sản phẩm là khâu quan trọng trong quá trình sản xuất của HTX. Muốn cho HTX tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì mặt hàng của chúng tôi đưa ra phải được khách hàng chấp nhận sử dụng, có như vậy thì mới có thu nhập để trang trải những chi phí về nguyên vật liệu, nhân công, vốn vay... và tiếp theo là để mở rộng kinh doanh. Vì vậy, nếu không tiêu thụ được sản phẩm thì mọi hoạt động sẽ bị ngừng trệ”.

HTX Tràm Hành đã tìm ra cho mình một con đường để tồn tại và phát triển, đó là từng gần sản phẩm với mỗi loại khách hàng. Ông Hiếu cho biết thêm: “Để có thể tồn tại và phát triển được trong môi trường cạnh tranh thì chúng tôi phải luôn bám sát, có trách nhiệm với từng sản phẩm của mình làm ra, để người tiêu dùng sử dụng được nhiều nhất có thể, để cuối cùng tạo ra cho mình một chỗ đứng thích hợp và vững chắc trong lòng người tiêu dùng. Muốn tiêu thụ sản phẩm tốt thì phải nghiên cứu thị trường hàng hóa nói chung, thị trường hoa khô nói riêng”. Sản phẩm chính của HTX Tràm Hành khi chưa thành lập HTX là sản xuất cung cấp hoa khô. Hoa khô nói chung cũng có nhiều người làm, nhưng hoa khô của HTX Tràm Hành thì khác hẳn



Sản phẩm hoa khô của HTX Tràm Hành đang từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh

về đặc trưng, kĩ thuật, tính năng, độ bền, sử dụng tốt, thân thiện với môi trường. “Đặc biệt, chúng tôi luôn tìm hiểu về sở thích của khách hàng ở từng vùng miền, gam màu, kiểu dáng, giá cả... để sản xuất những sản phẩm phù hợp với mỗi khách hàng ở mỗi vùng miền. Cái mà chúng tôi đưa ra cho khách hàng là thứ khách hàng cần chứ không phải là thứ mà chúng tôi có” - ông Hiếu nhấn mạnh.

Mặc dù vậy, điều cốt yếu mà HTX Trạm Hành vẫn luôn duy trì và coi là mục tiêu sống còn, đó là luôn luôn cải tiến chất lượng. Chất lượng sản phẩm là một yếu tố rất quan trọng. Chất lượng sản phẩm tốt sẽ như sợi dây vô hình ràng buộc chặt chẽ khách hàng với người sản xuất, tạo đà thuận lợi, thành hay bại của sản phẩm làm ra. Mà chất lượng sản phẩm phụ thuộc rất lớn vào yếu tố con người, kĩ năng tay nghề và cái tâm của người thợ đã gửi vào sản phẩm... Hội tụ tất cả những điều này, thêm vào đó là tận dụng hiệu quả các kênh quảng cáo, tuyên truyền, khuyến khích thương hiệu qua báo chí, truyền hình, qua những cuộc hội chợ triển lãm và

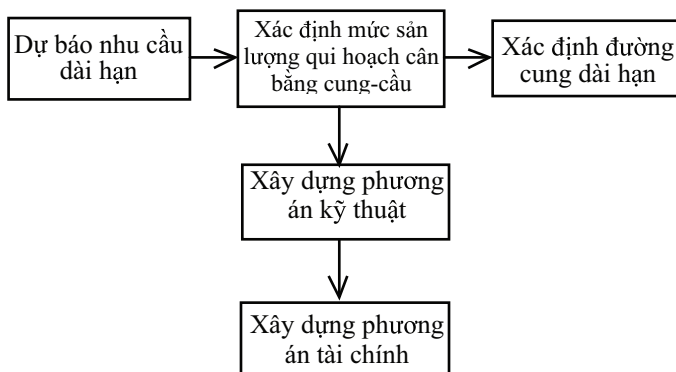
người tiêu dùng... HTX Trạm Hành đã thực sự tìm được một hướng đi cho riêng mình.

Trước những khó khăn kinh tế chung hiện nay, HTX Trạm Hành cũng không tránh khỏi những lao đao, chính vì vậy, HTX cần phải có đối sách phù hợp để giữ vững mức tăng trưởng. Ông Nguyễn Trọng Hiếu cho rằng, mọi hoạt động của HTX Trạm Hành phải luôn gắn với chiến lược phát triển du lịch của thành phố Đà Lạt. Chính vì vậy, để không bị “hắt” khỏi guồng quay này, HTX vẫn duy trì tham gia các chương trình chung của Thành phố, tham gia các hội chợ trưng bày, triển lãm để quảng bá hình ảnh, sản phẩm của HTX, tiếp tục tìm kiếm khách hàng để tiêu thụ sản phẩm thông qua các hội chợ, triển lãm, lễ hội... “Tôi tin rằng với sự quyết tâm này, khó khăn sẽ từng bước qua đi. Du lịch Đà Lạt còn thì chúng tôi còn. Vẫn còn nhiều du khách tìm đến với thành phố mộng mơ thì hoa khô và các sản phẩm được làm ra từ đôi bàn tay và tình yêu nghề của người thợ HTX Trạm Hành vẫn còn được yêu thích và có chỗ đứng vững vàng”.

Đào Phai

Phân tích cân bằng cung cầu...

(Tiếp theo trang 25)



Hình 3. Quy trình đề xuất cho qui hoạch hệ thống điện

cung. Để khắc phục rủi ro nói trên, chúng ta cần phải cải tiến phương pháp qui hoạch sao cho phù hợp với qui luật cung - cầu. Hình 3 thể hiện qui trình qui hoạch hệ thống điện đề xuất theo đó mức sản lượng toàn ngành trong tương lai phải được xác định một cách đồng thời với giá cả dựa trên mối quan hệ cung cầu.

Để có thể xây dựng qui hoạch theo qui trình trên, chúng ta phải xác định các đường cung và cầu điện năng trong dài hạn phụ thuộc vào giá điện.

IV. Kết luận

Qua việc áp dụng mô hình cung - cầu phân tích phương pháp qui hoạch hiện nay, bài báo rút ra kết luận rằng, một trong những nguyên nhân dẫn tới việc chậm tiến độ của các

qui hoạch điện lực gần đây chính là do tính định hướng cầu của phương pháp qui hoạch đang được áp dụng. Đã đến lúc chúng ta không thể thỏa mãn nhu cầu ở bất kì mức giá nào, mà nhu cầu được thỏa mãn và mức giá phải là hai biến được xác định đồng thời. Bài báo cũng đưa ra đề xuất về việc xác định mức đồng thời sản lượng qui hoạch và giá điện qui hoạch dựa trên mô hình cân bằng cung cầu, qua đó giúp cho các cơ quan chức năng có những giải pháp phù hợp, nhằm xây dựng các qui hoạch phát triển điện lực có tính khả thi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] H. Seifi and M.S. Sepasian, “Electric Power System Planning: Issues, Algorithms and Solutions”. Springer, 2011.

[2] Viện Năng lượng, “Quy hoạch phát triển Điện lực quốc gia giai đoạn 2006-2015 có xét triển vọng đến 2025”; 2005.

[3] Trương Huy Hoàng, “Đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố thu nhập và giá đến nhu cầu điện năng,” Tuyển tập báo cáo hội thảo khoa học công nghệ điện lực Việt Nam; 2003.

[4] H.G. Stoll, L.J. Garver, G.A. Jordan, W.W. Price, R.M. Sigley, R.S. Szczepanski, and J.B. Tice, “Least-cost Electric Utility Planning”. John Wiley & Sons, 1989.

[5] Nguyễn Lâm Tráng, “Quy hoạch Phát triển hệ thống điện “Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật”; 2005.