

SỢI GIẢ MÂY:

Nguyên liệu mới cho ngành mây tre đan

● PHẠM THANH BÌNH - Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty Đi Bi

Đi Bi là Công ty chuyên sản xuất chế tạo hàng nội, ngoại thất phục vụ cho nhu cầu trong nước và xuất khẩu, có trụ sở tại xã Phước Tân, TP. Biên Hòa. Nhờ mạnh dạn sử dụng sợi giả mây vào sản xuất các mặt hàng thủ công mỹ nghệ, Công ty đã gặt hái được nhiều thành công với doanh thu hàng triệu đô la, giải quyết công ăn việc làm cho hàng ngàn lao động.

Những thành viên trong công ty đều xuất thân từ những gia đình vốn có truyền thống làm các mặt hàng thủ công mỹ nghệ như các sản phẩm làm từ mây, cói, lục bình... Tuy nhiên, các mặt hàng sản xuất từ nguồn nguyên liệu tự nhiên thường khó chế tác, mẫu mã xấu, độ bền lại không cao. Bên cạnh đó, các nguồn nguyên liệu này đang dần dần cạn kiệt. Chính những điều này đã thôi thúc chúng tôi tìm hướng đi mới: sử dụng sợi giả mây vào sản xuất.

Lúc đó, vào khoảng năm 2006, nhận thấy nguồn mây đang dần dần cạn kiệt, nguyên liệu lúc có, lúc không. Bạn hàng còn giao cho Công ty những loại mây non, dẫn đến việc chất lượng sản phẩm làm ra không đạt yêu cầu, khiến cho Công ty mất uy tín. Thế là công ty quyết tâm sử dụng dây nhựa để sản xuất thử. Công ty bắt đầu lặn lội tìm kiếm đối tác đặt hàng sợi giả mây, đầu

tư mua thêm máy móc, chế tạo khung sản phẩm dựa trên những mẫu mã tự thiết kế. Từ đó, Công ty Đi Bi chuyên sản xuất các các mặt hàng thủ công mỹ nghệ bằng nguyên liệu nhân tạo ra đời.

Các sản phẩm được sản xuất bằng sợi giả mây có nhiều ưu điểm, nhẹ hơn, bền hơn, đẹp hơn và dễ chế tạo hơn so với sợi mây truyền thống. Bên cạnh đó, khung của các sản phẩm đều được làm bằng nhôm cũng là một ưu điểm của mặt hàng này, vì chúng nhẹ hơn, bền hơn, lại không bị mối mọt như khung tre hoặc khung mây.

Những ngày đầu sử dụng nguồn nguyên liệu mới vào sản xuất, kéo theo đó sự thay đổi về kỹ thuật, Đi Bi phải đối diện với khá nhiều khó khăn do các lao động chỉ quen với kỹ thuật sản xuất các mặt hàng từ nguồn nguyên liệu truyền thống. May mắn là Sở Công Thương và Trung tâm Khuyến



Gian hàng giới thiệu sản phẩm

công Đồng Nai hỗ trợ tổ chức nhiều lớp đào tạo lao động cho Công ty. Lao động được đào tạo bài bản, lành nghề đã trở thành bước đệm đầu tiên trong hành trình chinh phục thị trường của Đi Bi. Bên cạnh đó, trong những hội chợ triển lãm, các hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước, Đi Bi cũng nhận được sự hỗ trợ của Sở Công Thương và Trung tâm Khuyến công hỗ trợ một phần chi phí gian hàng và phí vận chuyển, Đi Bi đã mạnh dạn mang các sản phẩm của mình đi tham dự các hội chợ triển lãm, các hội chợ hàng thủ công mỹ nghệ trong và ngoài nước. Sở Công Thương còn thường xuyên hỗ trợ Công ty tham gia các đoàn đi khảo sát thị trường, tham quan các mô hình sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ ở các doanh nghiệp nước ngoài như Trung Quốc, Lào, Campuchia... để học hỏi thêm kinh nghiệm. Bên cạnh đó, việc quảng bá sản phẩm

trên internet cũng được Công ty chú trọng. Công ty đã lập các gian hàng trên các website thương mại điện tử nước ngoài để thường xuyên quảng bá, giới thiệu sản phẩm mới. Đó là những tiền đề vững chắc để cho các sản phẩm của Đi Bi ngày càng được nhiều người biết đến, và Đi Bi đã có thị trường khá vững chắc trong và ngoài nước.

Hầu hết các sản phẩm hiện nay đều do Công ty tự thiết kế mẫu mã và sản xuất. Tới nay, Đi Bi có hơn 2.000 mẫu mã sản phẩm như bàn ghế sofa, bàn ghế ăn, ghế resor, giường bãi biển, tủ, xích đu, chậu hoa,... hầu hết là mặt hàng sợi giả mây. Mỗi tháng Đi Bi xuất khẩu từ 15 - 25 container hàng hóa. Thị trường chủ yếu là Mỹ, Nhật Bản, châu Âu... Đây là những thị trường khó tính, nhưng Công ty đã chiếm được thị phần khá vững chắc. Mẫu mã, kiểu dáng sản phẩm luôn được Đi

Bi chú trọng, nghiên cứu đổi mới. Bên cạnh đó, chất lượng sản phẩm và thời gian giao hàng là những nguyên tắc “vàng” mà Công ty luôn phải tuân theo khi làm ăn với đối tác.

Để cũng nhau vượt qua giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay, Đi Bi đã chọn cách liên kết với nhiều doanh nghiệp, cơ sở đan lát khác để cùng phát triển. Trách nhiệm của Đi Bi là tìm nguồn hàng, còn các đơn vị liên kết thì tổ chức sản xuất. Theo đó, liên kết sẽ có lợi cho cả hai bên, bởi các đơn vị liên kết thì có hàng sản xuất và được hỗ trợ về vốn để mua nguyên liệu, còn Đi Bi dám nhận những đơn hàng lớn mà trước đây một mình doanh nghiệp không thể thực hiện nổi. Mặc dù lợi nhuận của các bên chỉ đạt 80% so với việc doanh nghiệp tự ký hợp đồng rồi tổ chức sản xuất, nhưng so với phương án đầu tư mở rộng sản xuất trong điều kiện hiện nay thì vẫn hiệu quả hơn.

Chính vì có những bước đổi mới như vậy, nên Đi Bi đã đạt được nhiều thành công, sản phẩm của Công ty ngày càng được đánh giá cao trên thị trường trong và ngoài nước. Hiện nay, ngoài hơn 100 lao động thường xuyên tại Công ty, Đi Bi còn mở thêm nhiều chi nhánh ở các huyện Định Quán, Tân Phú (Đồng Nai) và các tỉnh miền Tây để tận dụng nguồn lao động nhân rỗi ở các địa phương. Số lao động thường xuyên của Công ty hiện nay đã xấp xỉ 1.500 người, với mức thu nhập từ 3 - 5 triệu đồng mỗi tháng. Doanh thu của Công ty ước tính đạt hơn 2 triệu USD trong năm 2012. ■