



Vừa ra mắt, ông Thiệu Lê Bình - giám đốc Công ty cổ phần Golden Woods Việt Nam (Biên Hòa, Đồng Nai) - đã phải tìm kiếm cách tuyển 50 công nhân để kịp thời và hành nhà máy sản xuất để kịp thời và hoàn thành phần xây dựng và lắp đặt máy móc. “Là chúng tôi đã sản xuất trước hết, nhưng khi đó rất khó kiếm nhân viên vì họ đều có tâm lý muốn về quê học để ra mắt mới” - ông Bình cho hay. Thuê lại nhà xưởng

Là một công ty mới thành lập, quy mô nhỏ nên đầu tư vào ngành [chế biến đồ nội thất](#) trong bối cảnh nhu cầu khách hàng giảm dần hàng loạt các nhà sản xuất trong nước đã khiến các thành viên sáng lập không khi nào băn khoăn. Tuy nhiên, theo phân tích của ông Bình, trong bối cảnh kinh tế khó khăn vẫn có những cơ hội để đầu tư, rồi rõ ràng ngành này có thể là cơ hội cho những người khác. “Hiện nay, quan trọng nhất trong kinh doanh đó là đầu tư thì chúng tôi đã tìm kiếm được khách hàng và có những hợp đồng đầu tiên” - ông Bình nói.



Phần lớn thành viên sáng lập của [Golden Woods VN \(GWV\)](#) đầu tư những công nhân nước ngoài, nên khi đầu tư thực tế VN đã gặp không ít khó khăn vì chi phí đầu tư thực tế là cao hơn nhiều so với dự kiến ban đầu. “Đầu tư tại VN cái gì cũng khó vì phải nhập khẩu hầu như toàn bộ nguyên liệu, các phụ liệu cho sản xuất thì phân tán nhiều nơi mà lại rất tốn kém thời gian và chi phí, chứ không như nước ngoài có những khu vực chuyên cung cấp các sản phẩm phụ trợ”.

Do đó, sau khi cân nhắc thay vì đầu tư xây dựng toàn bộ nhà máy trong khu công nghiệp, GWV đã chọn cách thuê lại cơ sở hạ tầng của một công ty đang đang tạm ngừng hoạt động để giảm chi phí đầu tư ban đầu. “Có nhu cầu công ty nội thất thì gian qua thì khách hàng nên nhà xưởng bỏ không, chúng tôi chọn cách thuê lại để giảm chi phí và đầu tư, dồn tiền vào sản xuất” - ông Bình cho biết.

Hôm nay 18-2, GWV dự kiến sản xuất những sản phẩm đầu tiên là bàn ghế, tủ... cho khách [hàng xuất khẩu](#) đi châu Âu dù công nhân tuyển chưa đủ. “Để đáp ứng đơn hàng, chúng tôi phải chọn giải pháp gia công thêm bên ngoài để kịp giao hàng trong khi chờ đợi công nhân” - ông Bình cho biết.

Ngoài ra, theo ông Bình, v lâu dài công ty cũng đã tính đ n chuy n đ u t m r ng nhà máy, ngoài hàng xu t kh u công ty đ nh h ng s s n xu t các s n ph m n i th t riêng cho th tr ng VN.

Có đ n hàng đ n tháng 5 -2013



Ông Đi n Quang Hi p, giám đ c Công ty s n xu t đ g n i th t [Minh Phát 2 - Mifaco \(Bình D ng\)](#), cho bi t đ n th i đ m này công ty đã có đ n hàng n đ nh đ n tháng 5. Trong tháng đ u năm đã có kho ng 120 container [s n ph m g \[/url\]](#) đ c xu t kh u sang th tr ng M (c tính 30 t đ ng). “Hi n chúng tôi đã chu n b t t c nguyên v t li u đ ch vài ngày n a công nhân vào là tăng t c tri n khai ngay các đ n hàng. Đ u năm nay, tình hình giá đ u vào khá n đ nh, do đó vi c th a thu n giá c v i các đ i tác n c ngoài cũng thu n l i” - ông Hi p bày t . (Lê S n - Tu i Tr Online)

Ngu n : Tu i Tr Online

S u t m : Phan Đăng An - Admin - Furniture Vietnam Forum [Xem ti p :CLICK VÀO ĐÂY](#)
[FURNITURE VIETNAM FORUM](#)