



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 tính” - ông Bình cho hay. Thuê lại nhà xưởng

Là một công ty mới thành lập, quy mô nhỏ nhúng 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 cách để vượt qua, rồi rõ ràng ngày nay có thể là cách để cho người khác. “Hiện nay, quan trọng nhất trong kinh doanh đó là để ra 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 \(GWV\)](#) đều là những người nước ngoài, nên khi đầu tư thành lập VN đã gặp không ít khó khăn vì chi phí đầu tư thành lập là cao hơn nhiều so với đội ngũ ban đầu. “Đầu tư tại VN cái gì cũng khó vì phải nhập khẩu hầu như toàn bộ nguyên liệu, các phần 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 các nhà xưởng của một công ty đang đang tạm ngưng 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 đội ngũ 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 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 Đ 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 [url]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](#)