



Business Forum



Số 3 - 2009

白 天 行

DIỄN ĐÀN DOANH NGHIỆP

VIỆT NAM - NHẬT BẢN

VIET NAM - JAPAN BUSINESS FORUM

Tin kinh tế Việt Nam – Nhật Bản

1. Triển lãm Phát triển phần mềm SODEC lần thứ 18

Triển lãm Phát triển phần mềm (Software Development Expo) SODEC lần thứ 18 được tổ chức tại Tokyo tháng 5/2009. SODEC là triển lãm duy nhất chuyên về phần mềm tại Nhật Bản, tổ chức thường niên, luôn thu hút sự chú ý của đông đảo các tổ chức, doanh nghiệp toàn cầu hoạt động trong lĩnh vực Phát triển phần mềm và Hệ thống thông tin. Sự kiện này được đánh giá là triển lãm thương mại quan trọng nhất trong giới làm phần mềm, đồng thời là cơ hội lớn để quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp và tìm kiếm đối tác, khách hàng tiềm năng.

SODEC năm 2008 đã ghi nhận những con số rất ấn tượng trong giới phần mềm như 1.551 đơn vị tổ chức gian hàng, 118.876 khách tham quan, trong đó 85,8% các hoạt động tại Triển lãm chỉ dành cho mục đích thương mại. Dự kiến, năm 2009, SODEC sẽ thu hút khoảng 1.700 đơn vị tổ chức gian hàng, 125.000 khách tham quan và tỉ lệ các hoạt động thương mại sẽ đạt con số 90%. Đăng ký tham dự và phát biểu tại SODEC 2009 đến nay đã có một số doanh nghiệp tên tuổi như Microsoft, NTTdata, Nomura, Fujitsu, Hitachi, IBM, Nihondenki, ... Thông tin chi tiết về SODEC được đăng trên website chính thức của triển lãm (<http://www.sodec.jp/>)



Khách thăm quan các gian hàng tại Hội chợ

2. Nhật Bản sẽ sửa đổi luật giao dịch hàng hóa

Nguồn tin từ Thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản cho biết, Chính phủ Nhật Bản sẽ nỗ lực tạo thuận lợi hơn nữa cho các nhà đầu tư vào Nhật Bản, cụ thể là cải thiện tính minh bạch chính sách và đưa ra chế tài xử phạt nghiêm khắc hơn đối với trường hợp lũng đoạn thị trường trong nước. Trong khi tổng khối lượng giao dịch ngoại thương của Nhật Bản đã tăng gấp 4 lần trong 5 năm qua, thì khối lượng giao dịch nội thương đã giảm gần 2/3. Nguyên nhân là do quy định giao dịch hàng hóa nội thương của Nhật Bản quá phức tạp dẫn đến lưu thông hàng hóa bị cản trở. Một trong những thay đổi chính trong dự thảo luật giao dịch hàng hóa mới là việc ghép cả giao dịch ngoại thương và nội thương thành một luật duy nhất, được gọi là Luật giao dịch hàng hóa. Dự kiến, dự thảo luật này sẽ được thảo luận tại kỳ họp Quốc hội Nhật Bản trong quý II năm 2009.

3. Doanh nghiệp Nhật cắt giảm sản xuất

Theo kết quả khảo sát tại các doanh nghiệp Nhật Bản do Hiệp hội Doanh nhân Nhật Bản tại tp Hồ Chí Minh thực hiện quý I năm 2009, các nhà sản xuất phụ tùng xe hơi của Nhật Bản tại Việt Nam đã giảm 60-70% công suất. Khảo sát này cũng cho thấy những công ty Nhật sản xuất hàng hóa phục vụ thị trường nội địa Việt Nam có kết quả kinh doanh tốt hơn nhiều so với những đơn vị chủ trọng nhiều tới thị trường xuất khẩu. Đặc biệt, các nhà sản xuất điện tử gia dụng Nhật Bản đang rất thành công ở thị trường Việt Nam.

4. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp Nhật Bản tại Đà Nẵng

Tại Đà Nẵng, đầu năm 2009 đã có hai doanh nghiệp với vốn đầu tư 100% của Nhật Bản phải thu hẹp sản xuất hoặc ngừng hoạt động. Đó là Chi nhánh Công ty TNHH T.T.T.I Đà Nẵng cho 156 công nhân nghỉ việc, hưởng 70% lương cơ bản; Công ty TNHH TKR Việt Nam chuyên sản xuất linh kiện điện tử đã chấm dứt hợp đồng với 72 lao động. Tuy vậy, Đà Nẵng vẫn được JETRO (Tổ chức Xúc tiến Thương mại Nhật Bản) xếp thứ 3 về thu hút đầu tư tại Việt Nam. Hàng loạt các nhà đầu tư của Nhật đã tiếp cận với Đà Nẵng thông qua các hội thảo, diễn đàn đầu tư và trực tiếp đến khảo sát tại Đà Nẵng.



Cảng Tiên Sa – Đà Nẵng

Điều quan trọng nhất khiến các doanh nghiệp Nhật Bản hài lòng khi quyết định đầu tư vào Đà Nẵng là giá cả nhân công tương đối thấp, chỉ bằng một nửa so với ở Trung Quốc và 1/5 ở Nhật Bản, rẻ hơn đáng kể so với Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh... Những cơ hội liên kết mở rộng quan hệ kinh tế với các nước trong khu vực ngày càng được cải thiện khi Đà Nẵng trở thành một điểm quan trọng trong Hành lang Kinh tế Đông Tây (EWEC). Điều đó lý giải vì sao các nguồn vốn viện trợ ODA của Nhật Bản tại Đà Nẵng chủ yếu dành cho việc hoàn thiện tuyến EWEC, với hơn 250 triệu USD cho công trình Hầm đường bộ Hải Vân và nâng cấp Cảng Tiên Sa... Hiện tại, vấn đề nhân lực và cải cách hành chính là mối quan tâm lớn của

các doanh nghiệp Nhật Bản tại Đà Nẵng. Vì thế, trong các hoạt động xúc tiến, hợp tác, thu hút đầu tư trong thời gian tới, Đà Nẵng sẽ đẩy mạnh cung cấp thông tin về chính sách đầu tư cho các doanh nghiệp Nhật Bản. Đồng thời, Đà Nẵng sẽ nâng cấp kết cấu hạ tầng và các dịch vụ hỗ trợ đầu tư, trong đó chuẩn bị tốt việc triển khai các dự án trên các lĩnh vực sản xuất ô-tô, điện tử công nghệ cao...

5. Kim ngạch xuất khẩu dệt may sang Nhật ngày càng tăng

Do được ưu đãi thuế quan trong Hiệp định thương mại Việt-Nhật, nên hiện nhiều nhà nhập khẩu Nhật Bản đã chuyển một phần đơn hàng từ Trung Quốc sang Việt Nam. Trong quý I năm 2009, chỉ có đơn hàng sản xuất cho thị trường Nhật tăng lên, trong khi các đơn hàng cho thị trường Mỹ, EU đều giảm. Dự kiến,

kim ngạch xuất khẩu dệt may vào Nhật trong năm 2009 sẽ tăng 20% so với 820 triệu USD năm 2008. Theo số liệu thống kê đến tháng 4/2009, có 298 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu hàng dệt may sang thị trường Nhật Bản, tăng 28 đơn vị so với cùng thời điểm này năm ngoái. Trong đó dẫn đầu là công ty Cổ phần May Sài Gòn 3, Tổng công ty cổ phần may Việt Tiến, ...

(Nhữ Thị Mai Thu)

CHÈ ĐEN TRÊN XỨ SỞ TRÀ ĐẠO

1. Thị trường chè Nhật Bản

Ở Nhật Bản, chè uống được chia làm 3 loại:

- Chè xanh "green tea" (là loại chè tự nhiên không ủ)
- Chè Pauchon và chè Oolong (được ủ một phần)
- Chè đen "black tea" (được ủ hoàn toàn)

Cả ba loại chè trên đều được làm từ một loại chè nguyên liệu giống nhau, phân loại khác nhau là do phương pháp ủ chè và cách sản xuất khác nhau. Nhu cầu tiêu dùng chè đen ở thị trường Nhật Bản có xu hướng tăng ổn định, đặc biệt là đối với loại chè chưa chế biến. Chè đen là một mặt hàng thực phẩm có ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe con người nên khi xuất khẩu, doanh nghiệp phải tuân thủ theo các quy định của luật bảo vệ thực phẩm, cũng như những quy định khác về hải quan và nhập khẩu.

Ở Nhật, người uống chè đen chủ yếu ở lứa tuổi trung niên, từ 44 – 59 tuổi, họ uống để tăng cường cho sức khỏe. Hơn nữa, chè đen được coi là một sản phẩm xa xỉ nên phần lớn người tiêu dùng là những người có thu nhập trung bình khá trở lên.



Chè đen Nhật Bản

2. Xu hướng nhập khẩu chè đen

Có thể nói, Nhật Bản sản xuất chè đen rất ít mà chủ yếu nhập khẩu từ nước ngoài để đáp ứng cho nhu cầu trong nước. Vì vậy Nhật Bản là một thị trường nhập khẩu tương khá lớn, đứng thứ 13 trên thế giới về nhập khẩu chè đen (theo báo cáo của Hiệp hội chè quốc tế).

Việc cá nhân nhập khẩu trực tiếp sản phẩm này ngày càng nhiều vì chè đen được giới thiệu qua báo chí, truyền hình, mạng internet, hoặc thông qua Cơ quan Xúc tiến nhập khẩu của Nhật Bản hay Hiệp hội chè Nhật Bản. Các cơ quan này cung cấp những thông tin cần thiết, tư vấn cho các công ty nhập khẩu chè có triển vọng của Nhật Bản, liên kết giữa họ với các công ty nhập khẩu chè có triển vọng của Nhật Bản, liên kết giữa họ với các công ty xuất khẩu nước ngoài.

Ngoài ra, các công ty nước ngoài có thể tham gia Hội chợ Thương mại Quốc tế Nhật Bản, tuy nhiên không có hội chợ dành riêng cho một loại sản phẩm chè đen mà sẽ có một vài hội chợ về thực phẩm và đồ uống trong đó "Foodex Japan" là một trong những hội chợ lớn nhất về thực phẩm và đồ uống được tổ chức thường niên tại Nhật Bản, đã thu hút rất nhiều các công ty nước ngoài tham gia.

Chè đen được nhập khẩu vào Nhật dưới 3 hình thức chủ yếu:

(1) Nhập khẩu theo container loại nhỏ: chè đen được đóng gói trong túi thường khoảng 3 kg hay ít hơn, nhập khẩu theo container để bán lẻ cho người tiêu dùng.

(2) Nhập khẩu số lượng lớn: chè đen chưa chế biến được đóng gói trong túi giấy, hoặc trong hộp gỗ, và nhập khẩu với số lượng lớn, khi tới Nhật

Bản được pha chế, chế biến và đóng gói thành từng túi để bán lẻ cho người tiêu dùng, siêu thị, khách sạn theo đơn đặt hàng, hoặc chỉ cung cấp như một loại chè nguyên liệu cho các nhà sản xuất để chế biến thành nước chè đóng hộp.

(3) Chè đen uống liền: gồm chè nguyên chất và chè hỗn hợp được pha trộn với đường và các nguyên liệu khác. Nhật Bản nhập khẩu loại chè này không nhiều.

Hầu hết các công ty sản xuất chè đen của Nhật Bản đều ký hợp đồng đại lý độc quyền với một số công ty lớn chế biến chè ở nước ngoài, cho phép các công ty Nhật Bản này sử dụng độc quyền bản quyền nhãn hiệu, hoặc biểu tượng của công ty nước ngoài, có quyền đóng gói sản phẩm và quyền bán sản phẩm trên thị trường Nhật Bản, ước tính có khoảng 40 công ty như vậy.

- Chè thô chưa được chế biến nhập vào và được gia công, đóng gói, ghi nhãn tại Nhật, bán dưới nhãn mác chè Nhật.

- Công ty Nhật nhập chè đã gia công và sản xuất nước ngoài và thỏa thuận để đóng gói lại và bán lẻ ở Nhật.

- Chè được nhập khẩu và chế biến đóng gói vào hộp hoặc túi giấy và bán lẻ dưới dạng chè uống liền, hoặc chè uống liền được nhập, thêm đường và bao gói lại để bán.

3. Quy định pháp lý

Theo pháp luật hiện hành ở Nhật Bản, chè đen nhập khẩu chịu sự điều chỉnh của Luật Vệ sinh thực phẩm và được kiểm dịch tại cảng đến. Luật Đo lường cũng quy định ngoài bao gói hoặc container phải ghi rõ trọng lượng, tên và địa chỉ nhà sản xuất (hoặc nhà nhập khẩu).

Nhãn hiệu hàng hoá yêu cầu ghi rõ các nội dung: tên hàng, tên hàng, chất phụ gia (nếu có), nhà sản xuất (nhập khẩu), địa chỉ, nước xuất xứ, trọng lượng, hạn sử dụng, phương pháp bảo quản, chú ý khi sử dụng. Mã số HS được quy định như sau:

Loại chè	Mã số HS
Chè đen (chưa ủ)	0902.30-010
Chè đen (rời)	902.40-210
Chè uống liền	2101.20-110

Các địa chỉ liên hệ

- HIỆP HỘI CHÈ NHẬT BẢN

JC Bldg 1F, 3-6-22 Shibakoen, minato-ku, Tokyo-105-0001
Tel: 03-3431-6509/
Fax: 03-3431-6711

- FIRT INTERNATIONAL CORP

3-1-24, asagaga-Minami, Siginami-ku, Tokyo 166-0004
Tel: 03-3391-5331
Fax: 03-3391-9327
Email: import@firt-intl.co.jp

- JAPAN GREENTEA CO., LTD

Uchida-Bld 3F, 124-16, Takadanobaba, Shinjuku-ku, Tokyo 169-0075
Tel: 03-32000-0611
Email: frgu7020@mb.infoweb.ne.jp

- S.ISHIMITSU & CO., LMT

4-40, Iwaya-mirami-machi, Nadu-ku, Kobe 657-0856
Tel: 078-861-7778
Fax: 078-882-1624
Email: K-sonia@shimistu.co.jp

(Bùi Kim Diệp)

CHÈ – MẶT HÀNG NÔNG SẢN ĐANG CÓ TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN NHẤT

Việt Nam coi chè là sản phẩm từ cây công nghiệp được chú trọng xuất khẩu từ nhiều năm nay. Tỷ trọng chè xuất khẩu thường chiếm tới 80% - 85% tổng sản lượng. Việt Nam hiện có 3 loại chè: chè đen, chè xanh và một số loại chè khác. Trong đó, sản lượng xuất khẩu chủ yếu là chè đen. Hiện trên cả nước có khoảng 20 doanh nghiệp chè với 60 dòng sản phẩm được đăng ký thương hiệu chè Việt.

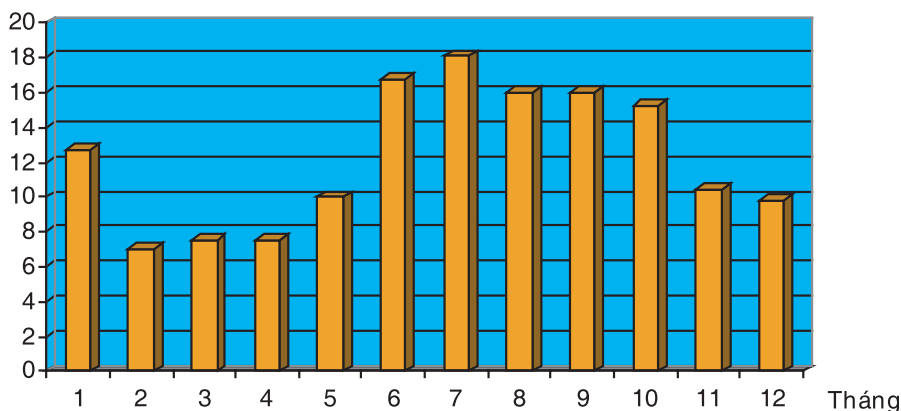


Dây chuyền sấy, lên men chè xuất khẩu

Cả năm 2008, lượng chè xuất khẩu của Việt Nam đạt 104 nghìn tấn, trị giá đạt 147 triệu USD, giảm 5,4% về lượng nhưng tăng nhẹ 0,2% về trị giá so với năm 2007. Theo kế hoạch của ngành chè Việt Nam năm 2009, ngành chè dự kiến sẽ xuất khẩu 117 nghìn tấn với kim ngạch đạt khoảng 167 triệu USD, tăng 13,6% so với năm 2008. Đây là mặt hàng duy nhất trong nhóm ngành nông nghiệp đưa ra mục tiêu tăng giá trị.

KIM NGẠCH XUẤT KHẨU CHÈ CỦA VIỆT NAM 12 THÁNG NĂM 2008

(Triệu USD)



(Nguồn: Bộ Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn)

KHẢO SÁT THỊ TRƯỜNG: VÙNG KANSAI

Kansai - khu vực trung tâm của phía Tây Nhật Bản

Khu vực Kansai gồm 7 tỉnh Nara, Wakayama, Mike, Kyoto, Osaka, Hyogo và Shiga. Giữa các tỉnh này có sự gắn kết rất chặt chẽ về kinh

tế. Đây là một trong những khu kinh tế lớn và năng động nhất của Nhật Bản với nhiều doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ trong lĩnh vực công nghiệp, công nghệ cao.

Những năm gần đây GDP của cả

vùng kinh tế Kansai đạt khoảng 800 tỷ USD. Các ngành kinh tế chính xếp theo thứ tự doanh số là dịch vụ, thương mại, sản xuất, công nghiệp, bất động sản... Tổng kim ngạch xuất khẩu của Kansai đạt khoảng 270 tỷ USD/năm, trong đó các mặt hàng

nhập khẩu chính là dầu thô, sản phẩm may mặc và các phụ kiện, thiết bị văn phòng...; các mặt hàng xuất khẩu chính là linh kiện điện tử, thiết bị hoá học, sắt thép thành phẩm.... Theo kế hoạch, trong 10 dự án đầu tư sản xuất lớn nhất của Nhật Bản từ năm 2009 đến 2011 có tới 5 dự án tập trung tại vùng Kansai, chiếm khoảng 45% vốn đầu tư của 10 dự án này.



Các trung tâm thương mại ở Kansai luôn nhộn nhịp và sầm uất

Kansai và triển vọng hợp tác

Theo ông Masaaki Homma – Viện trưởng Viện nghiên cứu kinh tế xã hội Kansai, liên kết kinh tế giữa Việt Nam với Kansai cần được tồn tại với tư cách là đối tác toàn cầu để cùng phát triển. Cả hai bên cần hiểu biết lẫn nhau không chỉ về kinh tế mà cả về lịch sử, văn hóa. Ông

Tomohumi Hiraku - Cục trưởng Cục kinh tế, thương mại và công nghiệp vùng Kansai cho rằng cần quan tâm nhiều hơn đến môi trường trong quá trình hợp tác phát triển kinh tế. Để nâng cao khả năng cạnh tranh quốc tế của ngành công nghiệp Việt Nam, đặc biệt là ngành công nghiệp xuất khẩu yêu cầu phải đáp ứng được các yêu cầu về môi trường.

Năm 2008, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam với Kansai đạt khoảng 4,1 tỷ USD (chiếm khoảng 25% tổng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam với Nhật Bản). Trong đó Việt Nam xuất khẩu khoảng 2,1 tỷ USD. Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam vào thị trường Kansai là dầu thô, cà phê, hàng dệt may, chè, hải sản, mỹ nghệ, đồ gỗ gia dụng...

Các mặt hàng nhập khẩu chính của Việt Nam từ Kansai là máy móc công cụ và trang thiết bị cơ khí đạt kim ngạch 250 triệu USD, máy và trang thiết bị điện đạt 270 triệu USD, sắt thép và sản phẩm sắt thép đạt 200 triệu USD, nhựa và sản phẩm nhựa đạt 110 triệu USD.

Tính đến nay, các doanh nghiệp vùng Kansai đã đầu tư vào Việt Nam khoảng 8 tỷ USD chiếm khoảng 20% tổng giá trị đầu tư của Nhật Bản vào Việt Nam. Phần lớn dự án của các doanh nghiệp vùng Kansai đầu tư vào Việt Nam thuộc các lĩnh vực công nghiệp phụ trợ như sản xuất thiết bị điện, điện tử, vật liệu... Một số dự án tiêu biểu là Maruichi Steel Tube (sản xuất vật liệu thép, 74,4 triệu USD), Sanyo (sản xuất sản phẩm điện gia dụng 44 triệu USD), Kyoei Steel (sản xuất

thép 32 triệu USD).

Đặc trưng của các ngành công nghiệp ở vùng Kansai

- Sản xuất trang thiết bị liên quan đến môi trường hàng đầu Nhật Bản.
- Sản xuất máy móc, thiết bị phân tích, đo đạc môi trường được triển khai rộng rãi trên toàn cầu.
- Tập trung nhóm các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có năng lực kỹ thuật cao, đóng vai trò trụ cột trong lĩnh vực môi trường.
- Tập trung các nhà sản xuất điện dân dụng chiếm thị phần cao trên thị trường trong nước về lĩnh vực pin mặt trời, pin nhiên liệu, pin tích điện.
- Có nhiều nhà sản xuất có kỹ thuật cao trong lĩnh vực xử lý nước (kỹ thuật biển nước biển thành nước ngọt, hệ thống nước máy v.v.)

Địa chỉ liên hệ

Cục kinh tế công nghiệp Kansai

<http://www.kansai.meti.go.jp/>
Địa chỉ: 1-5-44 otemae, chyu-o ku, osaka shi

Phòng thông thương, Ban dự án quốc tế

E-mail: kin-kjn2@meti.go.jp
Fax: F816-6966-6087

Phòng tài nguyên, năng lượng, môi trường, Ban môi trường, tái chế

E-mail: kin-kankyo@meti.go.jp
Fax: F816-6966-6081

(Nguyễn Tiến Đức)

GÓC VĂN HÓA: YOSAKOI

Yosakoi là một lễ hội múa vừa truyền thống vừa hiện đại của Nhật Bản. Bắt đầu từ năm 1954 ở một phố buôn bán thuộc thành phố Kochi Nhật Bản, Yosakoi càng ngày càng phát triển và lan rộng trên khắp nước Nhật. Yosakoi theo tiếng địa phương của vùng Kochi nghĩa là “Đêm này mời bạn đến”.

Đây là điệu múa tập thể cho các nhóm không quá 150 người, mặc áo

happi truyền thống vừa nhảy múa vừa tiến lên phía trước. Người tham gia múa Yosakoi không phân biệt nam-nữ, già-trẻ, lớn-bé; mỗi đội múa thiết kế một kiểu dáng trang phục với màu sắc riêng rực rỡ và tươi vui.

Yosakoi



THE RECENT LABOUR MARKET IN VIETNAM

Under the recent economic conditions, Vietnamese enterprises as well as labourers tend to be more careful when considering a career change. The most simple and effective method to tighten the spending to survive in the economic recession is to cut staff. Layoffs are forecast to surge in industries that had recruited more people in the past two years. Finance, real estate and IT industries are predicted to be most hard hit with layoffs.

The IT industry is also suffering from the economic crisis. If students were confident to find good jobs immediately after graduation in 2007, then the newly graduated are feeling pessimistic because as much as 10 per cent - 15 per cent of IT workers will be laid off in 2009. FPT, a leading IT firm in Vietnam, has recently decided to reduce staff by 10 per cent. According to experts, construction, tourism and service sectors will also face a similar situation in 2009 because of weak demands. Travelling will be a luxury option for many. The economic crisis is leaving adverse impacts on business operations of

travel and service firms and of course shrinking incomes of labourers in these sectors. "In 2009, if the situation is not better, we will have to cut staff," an executive of a service firm said.



One of FPT's showrooms

While most industries are forecast to suffer a downturn, the year 2009 is said to belong to medicine and pharmaceutical industries. The Ministry of Health informed that the healthcare sector is still short of

human resources. It is said that a domestic company needs to recruit an additional 40 - 80 employees a year, mainly university graduates. At present, about 55,000 doctors are serving more than 85 million Vietnamese people. Thus, only 6.4 doctors take care of 10,000 residents on average. In remote areas, the ratio is only 2/10,000. Also according to this ministry, hospitals will need around 6,000 doctors, 1,500 pharmacists, 10,000 nurses and 7,000 other staff a year. The demand of hospitals from now to 2010 is more than 74,000 people. This is the "magnet" of labour in the coming time.

On the other hand, when the economy stagnates, companies will try their best to secure a stronger foothold and show off their capacities in the hard time. This is also the chance for communication, marketing and sales to develop. According to a survey from the job website in Vietnam, Vietnamworks.com, sales, marketing and communication sectors have the highest demand at the moment.

DA NANG - AN ATTRACTIVE DESTINATION FOR INVESTORS

Danang is evidence that Vietnam has increased investment opportunities in tourism and industry beyond Hanoi, the official capital in the north, and Ho Chi Minh City, the industrial capital in the south. Although still seemingly provincial, Danang is the fourth-largest city in the country and its economic growth rate of 13 percent far outpaced the national rate of 8 percent. Per capita income in the city is \$1,015, which is 1.5 times that of Vietnam's average. "It's a golden opportunity for investors and the key coastal position and expanding road network could make Danang "the second Singapore". Authorities also hope the new international highway that ends at Danang's port will increase trade and make Danang the new gateway to the Pacific Ocean. The road, financed by \$2.5 billion from the Asian Development Bank, is called the East-West Corridor and stretches from Myanmar through Laos and Thailand and eases the transport of goods from more remote areas in Southeast Asia to markets abroad.

Targeting to become one of the nation's big urban areas and the central region's socio-economic centre, Da Nang plans to build a hi-tech industrial zone with the hope of utilising it to create a breakthrough in its socio-economic development strategy, thus enabling it to lead other localities in national industrialisation and modernisation and turn into an industrialised city prior to 2020. The municipal authorities plan to locate the Da Nang Hi-tech Industrial Zone in the southwest of the city on a total land acreage of 1,400 ha. The zone is designed to encompass plants producing hi-tech industrial products, areas to supply hi-tech services and related services, technology research centres, and human resource training centres.

On the regional and international scale, Danang is considered one of



A view of an Industrial Zone in Danang

the important gateways of the Central Highlands of Vietnam, Laos, Cambodia, Thailand and Myanmar to the sea and Northeast Asian nations via the East-West Economic Corridor linking Tien Sa Seaport as an ending point. Situated in one of the international sea and air routes, Danang City has a very advantageous geographic location for quick and sustainable socio-economic development.

DONG NAI FDI BUSINESSES TRYING TO OVER COME DIFFICULTIES

Most foreign direct investment (FDI) businesses in Dong Nai province are having a hard time due to the global economic crisis. Many have cut back on production and are just trying to keep their heads above water. The amount of new FDI capital that was registered in the first quarter of this year was far below what it was in the same quarter in previous years. While in the first quarter of last year 22 projects increased capital with some US\$190 million, this year only five companies did so and with just US\$12.8 million.

The Dong Nai Industrial Zones Authority surveyed more than 260 businesses in December 2008 to get an idea of the impact of the global economic crisis on businesses in the province. At that time 180 of the 260 businesses said that they were then having problems. This was particularly so for businesses that exported their products to Europe and the US. Regarding their 2009 business

goals, 71% said that they will try to maintain their current level of production while 19% said that they had already cut down on the size of their workforce and cut back on production because they didn't have the orders. Amazingly, 10% said that they expect to expand production. New FDI businesses in industrial zones have asked for an extension in carrying out proposed projects and many have notified authorities that they must postpone the construction of factories or operations due to the shrinking market.

Mr. Yoshikawa Hisao, the chairman of the Japan Business Association in Dong Nai, said that the association has 50 members and that most are now in difficulty. Hardest hit have been the automobile production/assemblers and those making electronic accessories. These companies saw orders fall by 50-70% just in recent time. Next in line are those

in the electronics industries who saw orders fall by 50%. An exception was Sanyo which makes electric appliances for the domestic market. A representative of Splendour in Nhon Trach 1 Industrial Park said that his company wanted to obtain a subsidized loan in order to pay salaries. He found out that his company is not eligible because it has more than VND10 billion in capital and 1,300 employees. Splendour had requested a VND4-5 billion preferential loan to pay salaries and maintain business until June when new orders are expected. A representative of the Two J Vina Company in Long Khanh, a company that makes shirts and towels for export said that orders fell sharply and that the company might have to lay-off many of its 600 employees very soon. Fortunately, the company soon after received an order from abroad for conical hats.

FOUR NEW ODA PROJECTS FROM JAPAN

An agreement was concluded on March 31 in Tokyo, Japan, stipulating that Japanese official development assistance (ODA) loan capital in the amount of 83.2 billion yen is to be used for four transport infrastructure and environment projects in Vietnam. Vietnam and Japan recently signed a diplomatic note to resume ODA for Vietnam. The capital for the following projects is to be accounted for in the Japanese 2008 fiscal year which ended March 31, 2009.

1. Building an internal railway system in Hanoi (Route 2, Phase 1, Nam Thang Long-Tran Hung Dao). A loan of 14.688 billion yen is to be used to build the railway

and purchase the necessary equipment/consultant services. In Phase 1, a 12 km overhead and underground railway is to be built between Nam Thang Long and Tran Hung Dao in the western part of Hanoi.

2. Infrastructure improvement in Hai Phong (Phase 2). A loan of 21.306 billion yen is to be used to improve drainage in the To Lich River basin in line with the 2001-2010 National Environment Protection Strategy (NSEP).

3. Improving drainage in Hanoi (Phase 2). A loan of 29.289 billion yen is to be used to improve drainage in the To Lich River basin as per the 2001-2010 National

Environment Protection Strategy (NSEP).

4. Improving the nation's roads (Phase 2). A loan of 17.918 billion yen is to be used to ensure an adequate and safe road network and improve road transportation in both urban and rural areas.

Japan continues to be one of Vietnam's largest ODA providers. The Japan Bank for International Cooperation (JBIC) said that it provides more ODA loan capital to Vietnam than it does to any other country except India and Indonesia./.

(Vu Thi Ha Thu)

The Vietnam-Japan Business Forum's Newsletters are issued monthly for not only the Forum's members but also other businesses and organizations that are interested in doing business with Japan. The Forum's Secretariat is looking forward to receiving participation and great support from all organizations, agencies, overseas and domestic enterprises. All contributing ideas and information can be sent to:

CONTACT:
VIETNAM - JAPAN BUSINESS FORUM
International Relations Department
Vietnam Chamber of Commerce and Industry
9 Dao Duy Anh Str., Hanoi
Tel: +84 4 35742161
Fax: +84 4 35742020/ 35742030
Email: trangttq@vcci.com.vn