

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH  
PHÒNG ĐÀO TẠO SAU ĐẠI HỌC**



# **ĐẦU TƯ QUỐC TẾ**

**Tên đề tài:**

**TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ QUỐC TẾ (FDI) TẠI VIỆT NAM  
DỰ ÁN ĐẦU TƯ LIÊN DOANH CÔNG TY ITOCHU-MỸ TÀI**

<b>Giảng viên phụ trách:</b>	<b>GS. TS. Võ Thanh Thu</b>
<b>Lớp:</b>	<b>Cao Học Thương Mại K20</b>
<b>Nhóm thực hiện:</b>	1. Cao Thị Đường 2. Dương Văn Định 3. Thái Thị Kim Dung 4. Nguyễn Thị Tuyết Nhung 5. Dương Thị Thùy Ngân

*Tp Hồ Chí Minh tháng 11 năm 2011*

**GIỚI THIỆU DỰ ÁN ĐẦU TƯ**

**LIÊN DOANH**

**ITOCHU GREEN&WATER HOLDINGS COMPANY LIMITED**

**VÀ**

**CÔNG TY MỸ TÀI**



## MỤC LỤC

<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	6
<b>I. Giới thiệu chủ đầu tư</b> .....	7
1.1 Giới thiệu chung Itochu Corporation và Itochu Green&Water Holdings Company .....	7
1.2 Mục tiêu và định hướng .....	7
<b>II. Giai đoạn chuẩn bị đầu tư</b> .....	8
2.1 Nghiên cứu môi trường đầu tư tại Việt Nam .....	8
2.2 Xây dựng luận chứng kinh tế kỹ thuật(LCKTKT) .....	10
2.2.1 Tổ chức nhân sự soạn thảo dự án.....	10
2.2.2 Xác định kinh phí soạn thảo dự án .....	11
2.2.3 Lập trình soạn thảo dự án.....	12
2.2.4 Lập qui trình soạn thảo dự án .....	13
2.3 Xây dựng dự án tiền khả thi.....	14
2.3.1 Căn cứ, cơ sở xác định sự cần thiết phải đầu tư.....	15
2.3.2 Sản phẩm .....	16
2.3.3 Nguồn cung nguyên vật liệu .....	16
2.3.4 Khu vực địa điểm.....	16
2.3.5 Công nghệ, kỹ thuật .....	16
2.3.6 Ước tính nhu cầu lao động, giải pháp sản xuất .....	17
2.3.7 Phân tích tài chính.....	17
2.3.8 Lợi ích kinh tế xã hội .....	17
<b>III. Chọn đối tác tại Việt Nam để đầu tư</b> .....	18
3.1 Tìm đối tác liên kết đầu tư .....	18
3.2 Tiêu chuẩn của đối tác liên kết đầu tư .....	18
3.3 Đàm phán để thực hiện liên kết đầu tư .....	19
3.4 Chọn đối tác Công ty Cổ phần Mỹ Tài .....	19
3.4.1 Giới thiệu chung.....	19
3.4.2 Mục tiêu và định hướng .....	20
3.4.3 Tình hình hoạt động, sản xuất kinh doanh và xuất khẩu .....	20
3.5 Lý do chọn Công ty Cổ Phần Mỹ Tài .....	21
<b>IV. Lập hồ sơ đăng ký đầu tư</b> .....	22
4.1 Thông tin về thủ tục đầu tư .....	22

4.2 Thủ tục xin giấy phép hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.....	22
4.3 Ngôn ngữ sử dụng.....	23
4.4 Hồ sơ đăng ký.....	23
4.5 Cơ quan tiếp nhận hồ sơ dự án đầu tư.....	24
<b>V. Triển khai dự án sau khi nhận được giấy phép đầu tư.....</b>	<b>25</b>
5.1 Tổ chức điều hành hoạt động.....	25
5.2 Thủ tục hành chính sau khi nhận GCNĐT.....	25
5.2.1 Bỏ cáo thành lập công ty.....	25
5.2.2 Thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.....	26
5.3 Các thủ tục hành chính khác.....	26
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>27</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>28</b>

## LỜI NÓI ĐẦU

Theo số liệu Cục Đầu tư nước ngoài dựa trên báo cáo của các địa phương và số liệu thu thập được, tính đến ngày 20 tháng 11 năm 2011 cả nước có 919 dự án mới được cấp GCNĐT với tổng vốn đăng ký 9,91 tỷ USD, tính chung cả cấp mới và tăng vốn, các nhà đầu tư nước ngoài đã đăng ký đầu tư vào Việt Nam 12,69 tỷ USD, bằng 84% so với cùng kỳ năm 2010. Tổng số vốn giải ngân tính đến tháng 11 năm 2011 của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam là 10,05 tỷ USD, tăng 1% so với cùng kỳ năm 2010.

Việt Nam nổi lên ở Đông Nam Á là một nền kinh tế đang phát triển mạnh mẽ, những chính sách khuyến khích của chính phủ sẽ đẩy mạnh thiện chí đầu tư của các nước vào Việt Nam, trong đó phải kể đến Nhật Bản là nước đứng vị trí thứ hai với tổng vốn đầu tư đăng ký cấp mới và tăng thêm là 2,12 tỷ USD, chiếm 16,7 % tổng vốn đầu tư, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ chế biến gia tăng giá trị hàng xuất khẩu tại Việt Nam, với 382 dự án đầu tư đăng ký mới.

Nhằm nghiên cứu và hiểu một cách tổng quan về tổ chức hoạt động đầu tư FDI tại Việt Nam cũng như nắm bắt quy trình tổ chức thực hiện một dự án FDI cụ thể, nhóm đã nghiên cứu, tổ chức dự án đầu tư liên doanh giữa công ty Itochu Green&Water Holdings Company Limited (Nhật Bản) và công ty Mỹ Tài (Việt Nam) nhằm đầu tư dây chuyền sản xuất đồ gỗ nội thất tại Khu công nghiệp Phú Tài, Qui Nhơn, Bình Định phục vụ cho nhu cầu nội địa và xuất khẩu, gia tăng doanh số, mở rộng thị phần của cả hai bên liên doanh với tổng số vốn đầu tư là 10 triệu USD.

Do giới hạn về thời gian, kiến thức có hạn và đặc biệt là thiếu kinh nghiệm thực tế nên đề tài không thể tránh khỏi những thiếu sót. Nhóm hy vọng sẽ nhận được nhiều những ý kiến nhận xét, đóng góp để có thể hoàn thiện đề tài một cách tốt nhất.

Nhóm chân thành cảm ơn GS. TS Võ Thanh Thu đã trực tiếp giảng dạy và hướng dẫn nhóm thực hiện đề tài và tập thể lớp Cao Học Thương Mại K20 đã đóng góp ý kiến giúp hoàn thành đề tài của nhóm tốt hơn.

## **I. Giới thiệu chủ đầu tư.**

### **1.1 Giới thiệu chung Itochu Corporation và Itochu Green&Water Holdings Company**

ITOCHU Corporation được thành lập vào năm 1058, có trụ sở chính tại Minato-ku, Tokyo, Nhật Bản. Với khoảng 130 cơ sở trên 168 quốc gia và trên 4300 nhân viên (tính đến tháng 3 năm 2011), lĩnh vực kinh doanh chủ yếu xuất nhập khẩu, kinh doanh ở nước ngoài của các sản phẩm khác nhau như công nghệ thông tin, dệt may và công nghệ truyền thông, máy móc, năng lượng, kim loại, khoáng sản, hóa chất, lâm sản, hàng hóa nói chung, thực phẩm, xây dựng, bất động sản, tài chính, bảo hiểm, dịch vụ và hậu cần, cũng như đầu tư kinh doanh ở Nhật Bản và ở nước ngoài.

Itochu Corporation đồng thời là chủ sở hữu là công ty ITOCHU Green and Water - có trụ sở tại Minatoku-Tokyo, Nhật Bản, Itochu Corporation được thành lập vào 1970 với tiền thân là công ty Itochu Forestry Service số vốn ban đầu là 10 triệu Yen tăng lên hơn 200 triệu Yen tính đến nay. Lĩnh vực hoạt động chủ yếu là điện công nghiệp, xây dựng công trình dân dụng, dự án đường ống cấp nước, công trình công nghiệp, cảnh quan khu vực công nghiệp, cung cấp dịch vụ kỹ thuật để cải tạo rừng và tài nguyên rừng hiệu quả tạo ra từ việc sử dụng công nghệ. Hiện công ty đã có nhiều chi nhánh tại Nhật. Mục tiêu công ty là đưa ra các giải pháp môi trường, phấn đấu để môi trường rừng bền vững, hướng đến tiếp tục sử dụng tài nguyên rừng bền vững của đất nước ở nước ngoài. Bắt đầu của chúng tôi, sử dụng bền vững, và tất cả những người có thể cung cấp sản phẩm chất lượng tuyệt vời và các tính năng Chúng tôi tin tưởng.

Hiện nay, Itochu Green and Water là nhà phân phối của công ty kỹ nghệ gỗ Mỹ Tài có trụ sở tại thành phố Qui Nhơn- Bình Định, Việt Nam với sản phẩm chính là sản phẩm gỗ ngoại thất nhằm phục vụ cho lĩnh vực kinh doanh công trình dân dụng, công nghiệp của công ty.

### **1.2 Mục tiêu và định hướng.**

Nhằm đẩy mạnh thị phần đồ gỗ không chỉ sản phẩm ngoại thất mà còn sản phẩm nội thất phục vụ cho các công trình dân dụng và công nghiệp, dịch vụ giải trí, khách sạn, công ty lập kế hoạch góp vốn liên doanh với công ty gỗ Mỹ Tài tại Việt Nam nhằm bổ sung nguồn vốn, đầu tư thêm dây chuyền sản xuất sản phẩm với đặc tính thích hợp với Nhật Bản, xuất khẩu sang Nhật Bản và các nước trong khu vực.

Tiến tới thâm nhập thị trường Việt Nam ở những lĩnh vực kinh doanh hiện thời qua đó liên kết với các đối tác khác nhằm mở rộng mối quan hệ, mở rộng thị trường tại nước ngoài, đặc biệt là khu vực Asean.

## **II. Giai đoạn chuẩn bị đầu tư**

**2.1 Nghiên cứu môi trường đầu tư tại Việt Nam:** nhằm nâng cao hiệu quả của dự án, mang lại lợi nhuận cao và giảm thiểu rủi ro cho nhà đầu tư.

Về tình hình chính trị-kinh tế-xã hội tại Việt Nam khá ổn định từ trước đến nay kể cả vấn đề về an ninh trật tự và an toàn xã hội. Hơn nữa, việc tương đồng về bản sắc văn hóa Á đông cũng là một trong những thuận lợi về mặt cộng tác trong công việc.

Hệ thống pháp lý khá đầy đủ và ổn định, có nhiều cơ chế chính sách thông thoáng nhằm khuyến khích và thu hút cho nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư trực tiếp, đặc biệt Nhật Bản là 1 trong những nước nhận được sự ưu đãi hàng đầu.

Báo cáo Môi trường Kinh doanh năm 2010 với chủ đề “Cải cách qua thời kỳ khó khăn” do Ngân hàng thế giới công bố, Việt Nam đứng thứ 93 trong bảng xếp hạng về mức độ thuận lợi kinh doanh trong tổng số 183 nền kinh tế được khảo sát. Báo cáo đã đánh giá cao động thái hỗ trợ doanh nghiệp của Việt Nam như cắt giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp từ 28% xuống còn 25%; loại bỏ thuế thu nhập bổ sung đối với hoạt động chuyển nhượng đất đai. Ngoài ra, gia tăng cạnh tranh trong ngành công nghiệp hậu cần và việc áp dụng thủ tục hải quan mới - nằm trong khuôn khổ chương trình cải cách thành viên WTO cũng góp phần giảm bớt chậm trễ trong hoạt động thương mại quốc tế với 2 cải cách, bao gồm thương mại quốc tế và nộp thuế, thời gian nhập khẩu và xuất khẩu giảm 2 ngày.

Tuy nhiên, vẫn còn những điểm chưa thuận lợi của môi trường kinh doanh Việt Nam như thời gian xuất khẩu một container của Việt Nam mất tới 22 - 23 ngày, trong khi tại Thái Lan là 15 ngày, Hồng Kông, Singapore là 5 - 6 ngày; thời gian doanh nghiệp dành cho việc nộp thuế tới 1.050 giờ/năm hay để giải thể doanh nghiệp ở Việt Nam mất tới 5 năm, chi phí tốn kém 15% giá trị tài sản...Ngoài ra, vẫn còn nhiều rào cản trong vấn đề minh bạch, công khai về chính sách, về thông tin, thiếu sự chặt chẽ. Bản Báo cáo đánh giá Chỉ số mức độ bảo vệ nhà đầu tư được tổng hợp kết quả từ 3 chỉ số: mức độ công khai thông tin, trách nhiệm của thành viên HĐQT (trách nhiệm cá nhân) và mức độ dễ dàng mà cổ đông có thể kiện (khả năng của cổ đông có thể kiện thành viên HĐQT và các lãnh đạo khác khi quản lý sai trái). Lĩnh vực này, Việt Nam xếp hạng nằm trong nhóm cuối, đứng thứ 172 với 2,7 điểm (tính theo thang điểm 10). Đáng lưu ý là chỉ số mức độ trách nhiệm của thành viên HĐQT chỉ được chấm 0 điểm. Đó là sự khó khăn trong việc truy cứu trách nhiệm thành viên HĐQT trong các trường hợp không công khai thông tin hoặc giao dịch cổ phiếu bất thường, gây thiệt hại cho các cổ đông thiểu số. Đây là vấn đề cần lưu tâm trong quá trình đầu tư tại Việt Nam.

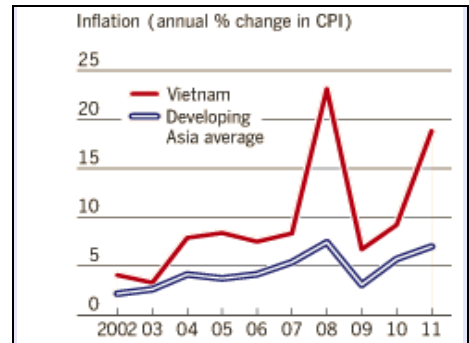


Bảng 1: XẾP HẠNG MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA VIỆT NAM

Chỉ tiêu xếp hạng	Năm 2009	Năm 2010	Tăng/giảm thứ hạng
Mức độ thuận lợi kinh doanh	91	93	-2
Thành lập doanh nghiệp	109	116	-7
Cấp giấy phép xây dựng	67	69	-2
Tuyển dụng và sa thải lao động	100	103	-3
Đăng ký tài sản	37	40	-3
Vay vốn tín dụng	27	30	-3
Bảo vệ nhà đầu tư	171	172	-1
Nộp thuế	140	147	-7
Thương mại quốc tế	73	74	-1
Thực thi hợp đồng	39	32	7
Giải thể doanh nghiệp	126	127	-1

Nguồn: Báo cáo môi trường kinh doanh năm 2010 - Ngân hàng thế giới WB

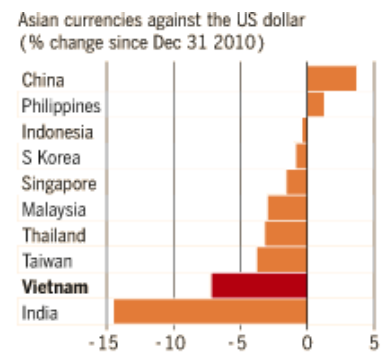
Chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam được Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) đánh giá khá toàn diện, nó bao gồm 3 chỉ số trụ cột: chỉ số cơ bản, chỉ số nâng cao hiệu quả, và chỉ số về đổi mới và độ tinh vi trong kinh doanh. Các chỉ số trụ cột này lại bao gồm nhiều chỉ số thành phần. Chỉ số cơ bản gồm có 4 chỉ số thành phần liên quan đến thể chế, cơ sở hạ tầng, môi trường kinh tế vĩ mô và giáo dục cơ bản và y tế. Chỉ số nâng cao hiệu quả gồm có 6 chỉ số thành phần: đào tạo và giáo dục trình độ cao, hiệu quả thị trường hàng hoá, hiệu quả thị trường lao động, phát triển thị trường tài chính, tính sẵn có về mặt công nghệ, và quy mô thị trường. Chỉ số đổi mới và độ tinh vi trong kinh doanh gồm 2 chỉ số thành phần là đổi mới và độ tinh vi trong kinh doanh. Nhìn chung, các chỉ số này tăng qua từng năm nhưng vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Cần cân nhắc các vấn đề liên quan đến chất lượng của mạng lưới kinh doanh, công nghiệp hỗ trợ, chất lượng điều hành ..



Tốc độ tăng lạm phát hàng năm của Việt Nam (đường màu đỏ) so với các nước đang phát triển khác ở châu Á (màu xanh).

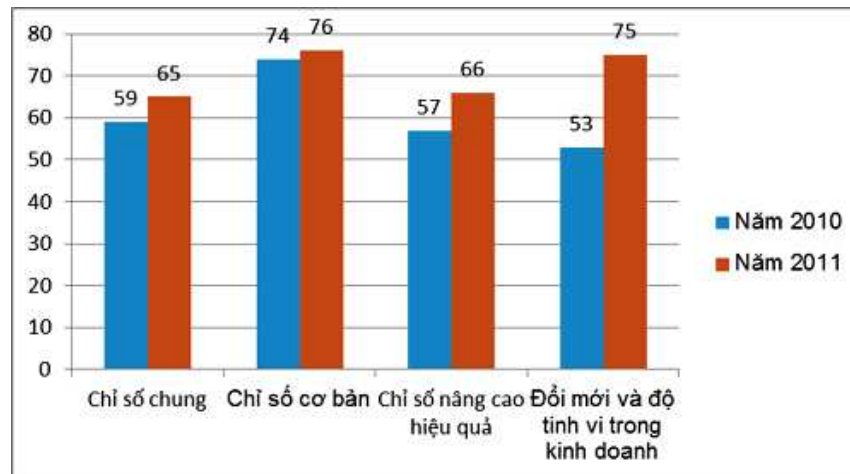


Tốc độ tăng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam từ năm 2000 - 2011 (dự kiến). Đơn vị: Tỷ USD



So với USD, tỷ giá đồng nội tệ Việt Nam tăng nhanh thứ 2, sau Ấn Độ (tính từ 31/12/2010).

(Nguồn: IMF, EIU, Thomson Reuters, Datastream).

**Đồ thị 1. So sánh các chỉ số chính của năng lực cạnh tranh quốc gia.**

Nguồn: WEF (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum.

Môi trường tài chính: hệ thống ngân hàng đang trong giai đoạn hoàn thiện và phát triển, có nhiều cơ chế ưu đãi cho doanh nghiệp đầu tư FDI nhưng riêng năm 2011 tỷ lệ lạm phát tăng cao, lãi suất tăng cao và thị trường ngoại hối còn bấp bênh. Do đó, cần cân nhắc kỹ vấn đề này có thể làm tăng chi phí sản xuất, gặp phải khó khăn trong việc tiếp cận vay vốn bằng cả nội tệ và ngoại tệ.

Chất lượng nguồn nhân lực và chi phí lương: nhân công dồi dào, giá rẻ, lương trung bình 2 triệu đồng/ tháng là một lợi thế tốt trong quá trình đầu tư. Nhưng trình độ nguồn nhân lực chưa cao, tác phong công nghiệp chưa tốt, ý thức tổ chức chưa cao là những khó khăn cần phải khắc phục. +

## 2.2 Xây dựng luận chứng kinh tế kỹ thuật (LCKTKT)

Nghiên cứu xây dựng dự án khả thi, tạo cơ sở vững chắc cho việc đưa ra quyết định bỏ vốn hay không nên bỏ vốn cho cơ hội đầu tư đã xác định.

### 2.2.1 Tổ chức nhân sự để soạn thảo dự án:

➤ **Chủ nhiệm ban soạn thảo dự án:** do một chuyên gia cao cấp phòng đầu tư Itochu Green & Water phụ trách, là người có chuyên môn giỏi, nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực nội thất. Chủ nhiệm ban soạn thảo chịu trách nhiệm:

- + Lập đề cương sơ bộ, chi tiết dự án
- + Tổ chức hội thảo, xin ý kiến chuyên gia để đóng góp cho dự án
- + Chịu trách nhiệm về công nghệ, thiết bị, các kỹ thuật sẽ áp dụng trong dự án...
- + Tuyển chọn các thành viên trong và ngoài cơ quan tham gia dựng dự án
- + Lập kế hoạch giám sát, đánh giá việc thực hiện dự án.
- + Lập quy trình, lịch trình soạn thảo dự án
- + Dự trù kinh phí soạn thảo
- + Phân công công việc cho từng thành viên trong ban soạn thảo

- + Tổ chức trình bày và thẩm định dự án
- **Thành viên ban soạn thảo:** kế toán trưởng công ty Itochu Green&Water phụ trách tài chính:
- + Lập bảng cơ cấu vốn đầu tư
- + Lập danh mục máy móc thiết bị cần thiết cho dự án, dự toán giá thành của các máy móc, thiết bị
- + Dự toán chi phí, lương và chế độ cho nhân sự thực hiện dự án.
- + Phân tích chỉ tiêu tài chính: doanh thu dự kiến, thuế phải nộp, khấu hao tài sản cố định, dự kiến lời/ lỗ trong các năm hoạt động, thời gian thu hồi vốn...
- + Nghiên cứu, tìm hiểu hệ thống kế toán, quy định tài chính như: bảo hiểm y tế, xã hội, thuế TNCN,...
- **Thành viên ban soạn thảo:** trưởng bộ phận Đầu tư Itochu Green&Water chịu trách nhiệm:
- + Phối hợp với phía đối tác VN tìm hiểu môi trường đầu tư tại VN
- + Nghiên cứu thị trường nguyên liệu gỗ tại VN, phân tích được các vấn đề như:
  - Nhu cầu, thị hiếu tiêu dùng
  - Thị trường chế biến, sản xuất và tiêu thụ ngành gỗ
  - Trình độ chế biến
  - Xu hướng phát triển của thị trường
- + Xác định thị trường mục tiêu, khách hàng mục tiêu
- + Đề ra chiến lược marketing và chiến lược kinh doanh trong từng giai đoạn
- **Thành viên ban soạn thảo (Mỹ Tài):** 01 chuyên viên phòng kinh doanh của Mỹ Tài và 02 chuyên viên phòng kế hoạch- kỹ thuật, chịu trách nhiệm:
- + Triển khai các công việc cụ thể do trưởng bộ phận đầu tư chỉ định
- + Đóng góp ý kiến xây dựng đề án dựa trên kinh nghiệm, kiến thức thị trường địa phương hiện có.
- + Đánh giá, nhận xét và bổ sung dựa trên đề cương soạn thảo dự án.
- + Thư ký, trực tiếp soạn thảo dự án, trên cơ sở những kết quả làm việc của các thành viên và nội dung đã thống nhất giữa các thành viên, . . .

### 2.2.2 Xác định kinh phí soạn thảo dự án

Các căn cứ xác định chi phí soạn thảo dự án cho dự án lập nhà máy sản xuất đồ gỗ nội thất:

Đây là lĩnh vực đòi hỏi công nghệ hiện đại của Châu Âu, yêu cầu người có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao để vận hành hệ thống sản xuất và xử lý nước thải hiện đại. Đây là ngành nghề được khuyến khích đầu tư và không thuộc lĩnh vực chịu sự hạn chế từ phía cơ quan quản lý của Việt Nam.

Văn phòng công ty và Nhà máy dự kiến xây dựng trong diện tích nhà máy hiện tại trong khu công nghiệp Phú Tài, Bình Định đã được qui hoạch. Mỹ Tài đã thuê được hơn 6 ha đất trong khu công nghiệp này.

Công suất: 40 container 40' /tháng, sản lượng xuất khẩu khoảng 30-40 container 40'/tháng

Tuy Mỹ Tài có nhiều năm kinh nghiệm với mặt hàng ngoại thất nhưng lại không có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực chế biến nội thất. Do đó, việc hợp tác liên doanh với Itochu Green&Water vốn đang là nhà phân phối của mình và giàu kinh nghiệm trong việc xây dựng các dự án đầu tư trong lĩnh vực này sẽ là một ưu thế.

Dựa vào quy mô dự án không quá lớn, lại khá quen thuộc với cả hai bên, tổng chi phí dự toán cho dự án khoảng USD 51.000 (chiếm khoảng 0.4% tổng kinh phí dự án), chi tiết phân bổ như sau :

STT	Các khoản chi	Số tiền (USD)
<b>1</b>	<b>Chi cho các chuyên gia trong nhóm soạn thảo, cụ thể:</b>	<b>44.000</b>
1.1	Chủ nhiệm dự án	16.000
1.2	Kế toán trưởng của Itochu Green&Water	10.000
1.3	Trưởng bộ phận đầu tư Itochu Green&Water	12.000
1.4	03 chuyên viên của Mỹ Tài	6.000
<b>2</b>	<b>Chi phí thông tin, tài liệu trong và ngoài nước phục vụ cho việc soạn thảo</b>	<b>2.000</b>
<b>3</b>	<b>Chi phí khảo sát về Việt Nam</b>	<b>4.000</b>
<b>4</b>	<b>Chi phí khác</b>	<b>1.000</b>
Tổng cộng		40.000

(Bảng 1: Kinh phí soạn thảo dự án)

### 2.2.3 Lập lịch trình soạn thảo dự án.

Căn cứ lập lịch trình soạn thảo dự án:

+ Qui mô dự án tương đối vừa, dựa trên kinh nghiệm sẵn có của hai bên liên doanh đã đầu tư vào những dự án tương tự khác, với các số liệu có sẵn về môi trường đầu tư Việt Nam

+ Nguồn dữ liệu về ngành có thể thu thập từ Hiệp hội lâm sản Việt Nam (Hawa), tư vấn của Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn, trung tâm xúc tiến đầu tư tỉnh Bình Định, website Bộ Kế Hoạch đầu tư, Hiệp hội thương mại Việt Nhật, v.v

+ Các thành viên ban soạn thảo là chuyên viên có kinh nghiệm am tường và có kinh nghiệm về nguồn nguyên liệu sản xuất và thị trường xuất khẩu...

+ Kinh phí cho ban soạn thảo được cung cấp đầy đủ và theo lịch trình.

Dựa vào các yếu tố trên, thời gian yêu cầu nộp dự án bắt đầu từ ngày 15/12 đến ngày 15/02 (khoảng 50 ngày, không kể ngày nghỉ lễ)

Lịch trình trên đây chỉ mang tính chất tương đối, trong quá trình thực hiện soạn thảo có khả năng chỉnh sửa phù hợp với thông tin cập nhật, trao đổi giữa các thành viên.

#### 2.2.4 Lập quy trình soạn thảo dự án

##### ➤ Mục tiêu dự án

+ Mở rộng sản phẩm ngành hàng gỗ nội thất tại thị trường Việt Nam, Nhật Bản và xuất khẩu sang các nước khác.

+ Tìm kiếm lợi nhuận trong ngành công nghiệp đang phát triển lớn mạnh và nhu cầu ngày càng tăng trên thế giới

+ Đáp ứng nhu cầu phát triển ngành gỗ nội thất cho khách hàng của công ty Itochu Green&Water tại Nhật Bản và các nước khác), tạo tiền đề mở rộng các lĩnh vực kinh doanh liên quan.

##### ➤ Nhận dạng dự án

+ Sản phẩm: nội thất từ gỗ

+ Khách hàng mục tiêu: nội địa và thị trường xuất khẩu truyền thống, Châu Âu và các thị trường khác mà các thương hiệu Itochu Green Water đang thống lĩnh.

+ Vốn đầu tư ước tính: 10 triệu USD

+ Hình thức dự án: thành lập công ty liên doanh tại Việt Nam

➤ Lập đề cương sơ bộ (thẩm định đề cương sơ bộ)

➤ Lập đề cương chi tiết (thẩm định đề cương chi tiết)

Thu thập số liệu và xử lý số liệu:

+ Tìm hiểu luật đầu tư của Việt Nam

+ Tìm hiểu chính sách quản lý thuế, chính sách tài chính đối với doanh nghiệp FDI, các chính sách đối với người lao động trong doanh nghiệp FDI của VN, .

+ Tìm hiểu về việc sở hữu và quản lý trong liên doanh tại Việt Nam

STT	Tên công việc	Thời gian thực hiện		Tổng thời gian (ngày)
		Bắt đầu	Kết thúc	TC: 47
1	Thu thập số liệu và xử lý số liệu	15/12	2/1	20

<b>2</b>	<b>Đúc kết các phần của dự án để tiến hành lập bản thảo của dự án :</b>	<b>3/1</b>	<b>23/1</b>	<b>16</b>
<b>2.1</b>	Căn cứ, cơ sở xác định sự cần thiết phải đầu tư	6/1	5/1	02
<b>2.2</b>	Dự kiến phương án sản phẩm, hình thức đầu tư và năng lực sản xuất	15/4	11/1	05
<b>2.3</b>	Xác định nhu cầu các yếu tố đầu vào, khả năng, giải pháp đảm bảo	12/1	13/1	02
<b>2.4</b>	Các phương án về khu vực địa điểm	14/1	14/1	01
<b>2.5</b>	Phân tích kỹ thuật	16/1	19/1	04
<b>2.6</b>	Sơ bộ ước tính nhu cầu lao động và giải pháp về tổ chức sản xuất	20/1	21/1	02
<b>2.7</b>	Phân tích tài chính			
<b>2.8</b>	Phân tích kinh tế xã hội			
<b>2.9</b>	Các điều kiện về tổ chức thực hiện			
<b>2.10</b>	Kết luận - kiến nghị			
<b>3</b>	<b>Thẩm định trong nhóm soạn thảo</b>	<b>27/1</b>	<b>30/1</b>	<b>03</b>
<b>4</b>	<b>Hiệu chỉnh dự án về hình thức và nội dung để hoàn tất dự án</b>	<b>31/1</b>	<b>1/2</b>	<b>02</b>
<b>5</b>	<b>In ấn và soạn thảo tóm tắt dự án</b>	<b>2/2</b>	<b>3/2</b>	<b>02</b>
<b>6</b>	<b>Chuẩn bị để bảo vệ trước hội đồng tư vấn</b>	<b>4/2</b>	<b>6/2</b>	<b>02</b>
<b>7</b>	<b>Thẩm định dự án</b>	<b>7/1</b>	<b>8/2</b>	<b>02</b>

(Bảng 2: Lịch trình soạn thảo dự án)

### 2.3 Xây dựng dự án tiền khả thi.

Nội dung dự án tiền khả thi theo quy định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư bao gồm:

#### 2.3.1 Căn cứ, cơ sở xác định sự cần thiết phải đầu tư:

Dựa vào chính sách khuyến khích, ưu đãi đầu tư FDI, đặc biệt là thúc đẩy hợp tác thương mại Việt- Nhật của nước sở tại và trên cơ sở chiến lược kinh doanh, hợp tác với đối tác của công ty ITOCHO trong giai đoạn tiếp theo cộng với việc môi trường kinh doanh có nhiều thuận lợi, điều kiện tự nhiên khá tốt như nguồn nhân công dồi dào, có các cảng biển trải dài trên địa bàn cả nước, rất phù hợp cho việc vận chuyển những container công kênh, chiếm nhiều chỗ như đồ gỗ..làm cơ sở cho việc xây dựng dự án đầu tư.

Về thị trường, trong những năm qua, ngành công nghiệp chế biến gỗ đã có bước phát triển vượt bậc, kim ngạch xuất khẩu hàng năm trong năm 2010, các thị trường xuất khẩu đồ gỗ của Việt Nam đều có mức phục hồi đáng kể so với năm 2009, và năm 2011 kim ngạch xuất khẩu đồ gỗ nhiều khả năng sẽ vượt chỉ tiêu 4 tỷ USD, tăng khoảng 30% so với năm 2010, và dự tính đến năm 2020 mới đạt được mục tiêu kim ngạch là 7 tỷ USD. Việt Nam là một trong những quốc gia xuất khẩu đồ gỗ hàng đầu trong khu vực và thế giới. Cả nước đã có trên 2500 doanh nghiệp, trong đó nhiều doanh nghiệp đã phát triển thành các tập đoàn lớn, trong đó có 421 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đã hình thành các cụm công nghiệp chế biến gỗ có quy mô lớn, gồm: cụm các tỉnh miền Đông Nam Bộ, gồm TP.HCM, Đồng Nai và Bình Dương; cụm các tỉnh Tây Nguyên và Nam Trung Bộ; cụm Hà Nội và các tỉnh lân cận. Trong đó, cụm các tỉnh miền Đông Nam Bộ trở thành một khu liên hợp chế biến đồ gỗ cao cấp, lớn nhất nước.

Ngành gỗ Việt Nam đã vươn lên vị trí thứ 4 trong khối các nước Đông Nam Á (sau Malaysia, Indonesia và Thái Lan) trong cuộc đua chiếm thị phần xuất khẩu đồ gỗ. Sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam đã xuất khẩu sang 120 nước, trong đó EU, Mỹ, Nhật Bản là những thị trường tiêu thụ sản phẩm lớn nhất, chiếm hơn 70% tổng sản phẩm gỗ xuất khẩu của cả nước.

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam được giảm thuế nhập khẩu gỗ nguyên liệu cũng như giảm thuế xuất khẩu sản phẩm hàng hóa vào thị trường các nước. Đây là những yếu tố tạo ra lợi thế kinh doanh trên thị trường. Bên cạnh đó, việc Mỹ đánh thuế chống bán phá giá khá cao đối với Trung Quốc cũng là một trong những lợi thế để các doanh nghiệp tăng cường xuất khẩu vào thị trường này.

Theo Hội mỹ nghệ và chế biến gỗ TP. HCM (HAWA), ngoài những lợi thế nêu trên, Việt Nam còn nhiều thế mạnh khác mà chúng ta chưa tận dụng hết. Đó là Việt Nam có nguồn nhân công dồi dào, có các cảng biển trải dài trên địa bàn cả nước, rất phù hợp cho việc vận chuyển những container cồng kềnh, chiếm nhiều chỗ như đồ gỗ.

Hiện nay sản phẩm gỗ của Việt Nam đã thâm nhập đến 120 quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong đó 3 thị trường lớn và rất khó tính thì hàng của chúng ta đã có được những vị thế nhất định, thị trường xuất khẩu chủ yếu là Hoa Kỳ (chiếm 38%-41% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu), các nước thuộc khối EU (chiếm 28-44% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu) và Nhật Bản (chiếm 12-15% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu), trong khi nhu cầu sử dụng loại hàng này luôn tăng nhanh nên tiềm năng XK của Việt Nam là rất lớn.

Ngoài ra, môi trường chính trị xã hội ổn định và có hành lang pháp lý thông thoáng; những cơ hội khách quan từ việc đồ gỗ nội thất văn phòng của Trung Quốc bị kiện bán phá giá vài năm trước

đây, nên nhiều tập đoàn sản xuất đã chuyển sang đầu tư vào VN; một số doanh nghiệp đã tranh thủ được các nguồn lực, kể cả Việt kiều, tạo ra khả năng về tài chính, nâng cao trình độ thiết bị - công nghệ và tiếp cận các thị trường lớn như Mỹ, EU, Nhật, Đài Loan ...; giá nhân công lao động tại VN rẻ hơn so với các quốc gia trong khu vực.

2.3.2 Sản phẩm: gỗ nội thất xuất khẩu và nhiều tính năng phù hợp thị trường Việt Nam

- + Hình thức đầu tư: công ty TNHH 2 thành viên trở lên
- + Công suất: 5-6 container 40' / tháng, chiếm khoảng 20% so với hàng ngoại thất

2.3.3 Nguồn cung nguyên vật liệu:

Dựa vào nguồn cung ứng nguyên vật liệu đầu vào sẵn có của công ty Mỹ Tài và tìm kiếm thêm nguồn cung từ phía công ty như:

- + Nguồn cung hiện tại của Mỹ Tài
- + Rừng trồng khai thác bên Lào
- + Nguồn nhập khẩu tại: Châu Mỹ, Bắc Mỹ, Canada, Nam Phi..

2.3.4 Khu vực địa điểm:

Dựa vào cơ sở công ty Mỹ Tài tại địa phương, dự án chọn đầu tư địa điểm nhà máy tại khu Công nghiệp Phú Tài- Bình Định. Đây là

- + Khu vực sản xuất tập trung của đa số cty chế biến và khai thác gỗ, khoáng sản.
- + Hệ thống giao thông thuận lợi
- + Vị trí gần cảng Quy Nhơn, Thị Nại, biên giới Lào thuận lợi cho việc XNK

2.3.5 Công nghệ, kỹ thuật:

- + Trình độ công nghệ dây chuyền sản xuất hiện có
- + Nâng cấp chuyên xử lý, sấy, định hình của Nhật Bản
- + Trang bị hệ thống xử lý hút bụi, hút ẩm, nước thải hiện đại

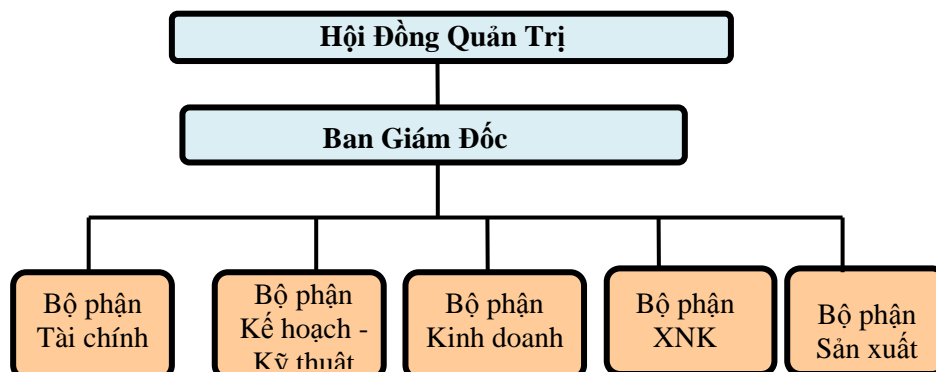
(Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức quản lý sản xuất của Công ty)





### 2.3.6 Ước tính nhu cầu lao động và giải pháp tổ chức sản xuất

- + Ban điều hành, quản lý: 30
- + Nhân viên: 50
- + Công nhân : 300 công nhân cơ sở, 100 công nhân vụ mùa



(Sơ đồ 2: Sơ đồ tổ chức quản lý sản xuất của Công ty)

Khi triển khai dự án, tổ chức đào tạo, nâng cao tay nghề cho công nhân, đưa người sang Nhật đào tạo ở những khâu cốt yếu, kỹ thuật cao. Ngoài ra, đưa ra nhiều khóa huấn luyện kỹ năng làm việc, tổ chức quản lý cho đội ngũ công nhân viên.

### 2.3.7 Phân tích tài chính

- + Tổng kinh phí dự án: 10 triệu USD
- + Nguồn vốn : vốn chủ sở hữu (70%) và vốn vay (30%)
- + Hình thức góp vốn : tiền mặt, dây chuyền công nghệ
- + Tiến độ góp vốn: trong vòng 2 tháng kể từ ngày triển khai.
- + Dự trữ chi phí sản xuất: tăng 13-18% qua các năm (tương đương mức lạm phát hằng năm tại Việt Nam)
- + Doanh thu dự án : tăng 20-30% qua các năm.
- + Lợi nhuận: 4 năm đầu lỗ, tăng 15-25% qua các năm kể từ năm thứ 5.
- + Thời gian hoàn vốn: 12 năm
- + Chỉ tiêu phân tích tài chính: NPV. IRR. vv

### 2.3.8 Lợi ích kinh tế - xã hội

- + Tạo việc làm cho hơn 300 lao động bao gồm nhân viên và công nhân
- + Nâng cao nguồn thu nhập cho người lao động
- + Tạo nguồn thu ngoại tệ từ nguồn xuất khẩu, đáp ứng thêm nhu cầu nội địa đang gia tăng với giá thấp hơn hàng hóa nhập khẩu từ các nước

- + Đóng góp cho ngân sách nhà nước thông qua nguồn thuế gia tăng, thuế nhập khẩu phụ liệu
- + Nâng cao quan hệ hợp tác Việt – Nhật ở những lĩnh vực kinh doanh khác của 2 bên

Một số hạn chế:

- + Bụi từ dăm gỗ có thể gia tăng hàng năm mặc dù được xử lý tại chỗ.
- + Lượng bụi ô nhiễm môi trường do vận chuyển gỗ và sản phẩm từ nơi khác đến nhà máy và ngược lại.

Theo dự tính, Công Ty có thể đi vào hoạt động chính thức kể từ tháng thứ 5 sau khi nhận từ ngày cấp Giấy Phép Đầu Tư, chi tiết như sau:

STT	Công việc	Tháng (tính ngày cấp Giấy Phép Đầu Tư)		
		1-2	3-4	5
1.	Công việc sau cấp phép (1)			
2.	Xây dựng tạo nhà xưởng và văn phòng			
3.	Lắp đặt máy móc thiết bị			
4.	Tuyển dụng và đào tạo lao động			
5	Hoạt động chính thức			

*Bảng 3: Lịch biểu thực hiện dự án)*

(Ghi chú: <sup>(1)</sup> Bao gồm: làm con dấu, mở tài khoản ngân hàng, đăng ký mã số thuế, mã số xuất nhập khẩu, kế hoạch xuất nhập khẩu, kế hoạch tuyển dụng lao động...)

### **III. Chọn đối tác tại Việt Nam**

#### **3.1 Tìm đối tác liên kết đầu tư**

Tìm hiểu thông tin về đối tác đầu tư thông qua các kênh thông tin:

- + Hiệp hội xúc tiến thương mại Việt Nhật
- + Phòng Công Thương tỉnh Bình Định
- + Hiệp hội gỗ và Lâm sản Việt Nam
- + Hiệp hội chế biến gỗ và thủ công mỹ nghệ Việt Nam
- + Danh mục các dự án kêu gọi đầu tư của các cơ quan nhà nước ở các cấp quản lý trung ương và địa phương.
- + Bạn hàng kinh doanh hiện hữu của công ty Itochu Green

#### **3.2 Tiêu chuẩn của đối tác liên kết đầu tư**

Tiêu chí lựa chọn đối tác đầu tư phù hợp:

- + Có sở trường kinh doanh phù hợp: sản xuất và chế biến sản phẩm gỗ nội và ngoại thất.
- + Kinh nghiệm kinh doanh, quản lý, vận hành, khai thác kỹ thuật
- + Có năng lực tài chính: minh bạch và bền vững, báo cáo tài chính rõ ràng, công khai
- + Có nhu cầu hợp tác đầu tư.

### 3.3 Đàm phán để thực hiện liên kết đầu tư

- + Quản lý dự án
  - Chỉ đạo, quản lý, điều hành dự án
  - Nhân sự triển khai, thực hiện dự án
  - Tổ chức dự án
  - Thư ký dự án
  - Tiến độ thực hiện dự án
  - Tổ chức thực hiện dự án Triển khai dự án
- + Tài chính:
  - Tỷ lệ vốn góp: tiền mặt, công nghệ kỹ thuật, thương hiệu, dây chuyền trang thiết bị
  - Tiến độ góp vốn
  - Tỷ lệ phân chia lợi nhuận
  - Phân bổ chi phí tài chính, chỉ định nhà quản lý tài chính

### 3.4 Chọn đối tác Công ty cổ phần Mỹ Tài:

#### 3.4.1 Giới thiệu chung

Tên công ty: Công Ty Cổ Phần Mỹ Tài

Địa chỉ: Khu Công Nghiệp Phú Tài, Bình Định, Việt Nam

Website: <http://www.mytai.com.vn>

Đại diện theo pháp luật: Lê Văn Linh

Chức vụ: Giám đốc

Mỹ Tài thành lập từ tháng 3/1998, với quy mô ban đầu chỉ là xưởng sản xuất nhỏ với hơn 100 công nhân, hiện nay Mỹ Tài đã có 2 nhà máy diện tích 6 ha tại KCN Phú tài Qui Nhơn, tỉnh Bình Định và 1 showroom tại TP. HCM cùng đội ngũ hơn 900 cán bộ, công nhân viên. Mỹ Tài hiện tại đang thuộc top 5 một trong những công ty dẫn đầu về chất lượng sản phẩm gỗ ngoài trời tại Việt Nam. Người sáng lập công ty Mỹ Tài là Ông Lê Duy Linh, hiện là Chủ tịch hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc của công ty.

Thương hiệu của Mỹ Tài được khách hàng tin tưởng không chỉ vì chất lượng sản phẩm mà còn bởi thời gian giao hàng chính xác và thái độ phục vụ khách hàng hết mình của công ty. Vì trách nhiệm với cộng đồng và bảo vệ môi trường sống, sản phẩm của chúng tôi được sản xuất từ nguồn gỗ rừng trồng như Hardwood, bạch đàn, keo... được chứng nhận FSC (SGS-COC-001585).

Sản phẩm kinh doanh: đồ gỗ dành cho ngoài trời, dành cho khu du lịch, nội thất

Hiện nay, sản phẩm của Mỹ Tài được xuất khẩu tới các châu lục trên thế giới như Châu Âu, Bắc Mỹ, Châu A ... cùng với các khách hàng tên tuổi như M&S, Casino, Arena, amazone.com, TJX, Freedom, Itochu, ... Trong nước, Mỹ Tài là sự lựa chọn hàng đầu của các khách sạn 5 sao như: Rex, Majestic, New world, Continental... cùng các sân GOLF nổi tiếng như sân GOLF Thủ Đức...

Chi nhánh công ty: trong khuôn viên xinh đẹp của sân golf Rạch Chiếc, trên xa lộ Hà Nội, cửa ngõ của TP. HCM. Showroom hiện trưng bày đầy đủ các mẫu mã sản phẩm của Mỹ Tài Furniture, vừa là nơi các khách hàng xuất khẩu đến thăm quan cũng như là đầu mối phân phối sản phẩm trong nước của Mỹ Tài

Nhà phân phối chính: Chi Lai, Showroom Instyle Living, Showroom Mộc Phước Thạch (TPHCM); ITC Green & Water Corp (Nhật); Langris co., ltd (Nga) . Nga là một thị trường mới với nhiều tiềm năng. Sự hợp tác giữa Mỹ Tài và Nhà phân phối VALDI tại Nga mở ra nhiều cơ hội giới thiệu các sản phẩm Outdoor Furniture với một thị trường hoàn toàn mới mẻ và hứa hẹn nhiều cơ hội mới.

#### 3.4.2 Mục tiêu và định hướng

Với tầm nhìn tương lai là trở thành một tập đoàn đa ngành nghề như Outdoorfurniture, du lịch, bất động sản và khai thác khoáng sản ... Mỹ Tài không ngừng phấn đấu và phát triển hơn nữa để mang tới cho khách hàng những sản phẩm có chất lượng cao và dịch vụ tốt nhất.

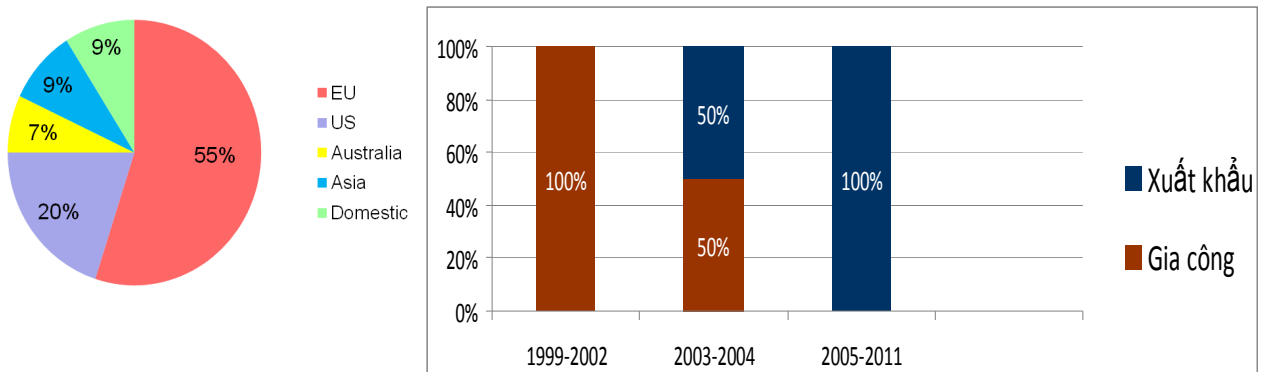
Sau đó, tiến tới liên kết với các đối tác nhằm mở rộng mối quan hệ, mở rộng mô hình kinh doanh và mở rộng thị trường tại nước ngoài, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với văn hóa và nhu cầu của từng khu vực.

#### 3.4.3 Tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh và xuất khẩu

Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu vẫn còn “dư âm” đến nay đã làm tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu gỗ trở nên gay gắt về chất lượng và giá cả. Tuy phải đối mặt với rất nhiều thách thức, Công ty Mỹ Tài vẫn hoàn thành chỉ tiêu tăng trưởng doanh thu và xuất sắc vượt chỉ tiêu về lợi nhuận do Đại Hội Đồng Cổ Đông đề ra.

Trong năm 2010, doanh thu thuần của công ty đạt 12.000.000 USD, tăng 15% so với năm trước và đạt 98% kế hoạch.

Loại hình kinh doanh của công ty cũng có những bước phát triển vượt bậc. Trước kia, công ty chủ yếu ký hợp đồng gia công (Sub-contract) nhưng từ năm 2005 trở lại đây đã ký được hợp đồng xuất khẩu trực tiếp.



Đồ thị 2- Tình hình sản xuất, kinh doanh xnk tại công ty Mỹ Tài

Trong năm 2010, Công ty đã thực hiện đúng định hướng của HĐQT về việc đẩy mạnh doanh thu xuất khẩu, góp phần giảm rủi ro về tập trung thị trường. Những nỗ lực mới để khai phá thị trường Mỹ, Châu Âu đã có kết quả khi doanh thu cả năm, tăng gần 73% so với 2009, đạt gần 100% kế hoạch đề ra.

Công ty đã đẩy mạnh việc xúc tiến thương mại ra thị trường thế giới, xác định các thị trường trọng điểm như Mỹ, Châu Âu, Úc. Sản phẩm phù hợp từng thị trường đã đưa thương hiệu công ty được khách hàng biết đến nhiều hơn với thị phần chi phối trong nước và xuất khẩu sản phẩm đến 25 trong nước và thế giới.

### 3.5 Lý do chọn công ty gỗ Mỹ Tài

Ngành sản xuất, chế biến các sản phẩm gỗ là một trong những ngành phát triển nhanh và mạnh tại Việt Nam, mang lại doanh thu xuất khẩu cho quốc gia tương đối lớn và nhận được khá nhiều sự hỗ trợ từ Chính phủ do đó cơ hội phát triển và mở rộng cho hoạt động kinh doanh và mở rộng sản xuất của Mỹ Tài và Itochu Green& Water.

Công ty Mỹ Tài là một trong những công ty xuất khẩu gỗ có doanh thu tương đối lớn tại Việt Nam, được Bộ Thương Mại trao tặng thương hiệu doanh nghiệp xuất khẩu uy tín trong 2004-2006, là một trong số công ty hàng đầu có thành tích xuất sắc góp phần phát triển kinh tế tỉnh Bình Định.

Mỹ Tài hiện tại đang thuộc top 5 một trong những công ty dẫn đầu về chất lượng sản phẩm gỗ ngoài trời tại Việt Nam, có khách hàng truyền thống với nhu cầu đặt hàng ngày càng tăng mà công suất nhà máy hiện giờ chưa đáp ứng được. Đầu quý 4, 2011 công ty đã ký được hợp đồng xuất khẩu đồ gỗ ngoài trời sang thị trường Anh, Pháp, Úc, Mỹ và Thụy Sĩ với tổng trị giá 3,5 triệu USD. Riêng khách hàng Thụy Sĩ chiếm hơn 1 triệu USD.

Có lợi thế về nhân lực, kinh nghiệm tổ chức quản lý, vận hành máy móc, trang thiết bị, dây chuyền hiện có trong suốt quá trình phát triển.

Công ty Mỹ Tài có kế hoạch mở rộng nhà máy, trang bị thêm chuyên sản xuất hàng nội thất, đa dạng hóa mặt hàng xuất khẩu. Tuy nhiên, do còn hạn chế về vốn cũng như trình độ công nghệ, v,v và nhân cơ hội hợp tác kinh doanh với công ty Nhật vốn là đại lý của công ty nên hai bên tiến hành kế hoạch hợp tác theo hình thức đầu tư liên doanh góp vốn và chuyển thiết bị hiện đại.

#### **IV. Lập hồ sơ đăng ký đầu tư**

##### **4.1 Thông tin về thủ tục đầu tư**

- + Tư vấn đầu tư của Hiệp hội xúc tiến thương Mại Việt Nhật
- + Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Bình Định
- + Luật đầu tư số 59/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005
- + Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006
- + Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư)

##### **4.2 Thủ tục xin giấy phép hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam**

Các dự án nước ngoài tại Việt Nam được chấp thuận dưới hình thức giấy phép đầu tư. Việc cấp giấy phép đầu tư được thực hiện một trong hai quy trình sau:

- Dự án thẩm tra cấp giấy chứng nhận đầu tư:
- Dự án thuộc diện đăng ký cấp giấy phép đầu tư:

Theo quy định của Luật Đầu tư số 59/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005 và Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006, nhà đầu tư nước ngoài (cụ thể là công ty ITOCHU Green and Water ) lần đầu đầu tư vào Việt Nam phải có dự án đầu tư và thực hiện thủ tục đầu tư để được cấp Giấy chứng nhận đầu tư.

- Dự án không thuộc nhóm A.

- Phù hợp với quy hoạch đã được duyệt
- Không thuộc danh mục dự án phải lập báo cáo đánh giá tác động của môi trường.

Ngoài ra, dự án này còn đáp ứng điều kiện: Xuất khẩu 80% sản phẩm, 20% sản phẩm cung cấp nội địa

Do đó, dự án này chỉ cần đăng ký xin Giấy phép đầu tư. Giấy chứng nhận đầu tư đồng thời là Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

### 4.3 Ngôn ngữ sử dụng

Hồ sơ dự án đầu tư có vốn đầu tư nước ngoài và các văn bản trên làm bằng tiếng Việt hoặc tiếng Việt và tiếng nước ngoài thông dụng; trường hợp có sự khác nhau giữa bản tiếng Việt và bản tiếng nước ngoài thì áp dụng bản tiếng Việt.

(Điều 4 Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư)

### 4.4 Hồ sơ đăng ký

Theo luật đầu tư của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 59/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005, quy định ở điều 46 về thủ tục đăng ký đầu tư đối với dự án có vốn đầu tư nước ngoài và theo Nghị định số 108/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006 của Thủ tướng Chính Phủ về hướng dẫn một số điều của Luật đầu tư.

Dự án đầu tư vào khu công nghiệp Phú Tài, tỉnh Bình Định Hồ sơ đăng ký đầu tư trong trường hợp công ty Itochu Green & Water gắn với việc thành lập công ty liên doanh Itochu Green&Water-My Tai là tổ chức kinh tế, dự án không thuộc danh mục lĩnh vực đầu có điều kiện, hồ sơ đăng ký nộp tại trung tâm xúc tiến đầu tư thuộc Sở Kế Hoạch Đầu Tư để được đăng ký cấp Giấy chứng nhận đầu tư, bao gồm các tài liệu sau:

**Số lượng hồ sơ nộp: 04 bộ hồ sơ** (trong đó 01 bộ gốc, bằng tiếng Việt hoặc tiếng Việt và tiếng nước ngoài thông dụng) được đóng thành từng quyển, bao gồm :

1. Bản đăng ký/đề nghị cấp GCNĐT theo mẫu: Phụ lục I-3 của Quyết định 1088/2006/QĐ-BKH ngày 19/10/2006 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

2. Hồ sơ kèm theo gồm:

+ Văn bản xác nhận tư các pháp lý, tình hình tài chính của các bên như: bản sao Quyết định thành lập/Giấy CNĐKKD/hoặc tài liệu tương đương khác của tổ chức; Văn bản uỷ quyền kèm bản sao Giấy chứng minh nhân dân/Hộ chiếu/hoặc chứng thực cá nhân hợp pháp khác của người đại diện;

+ Báo cáo năng lực tài chính do Itochu Green&Water lập và chịu trách nhiệm [nội dung báo cáo phải thể hiện rõ nguồn vốn đầu tư mà Nhà đầu tư sử dụng để đầu tư và Nhà đầu tư có đủ khả năng tài chính để thực hiện dự án].

+ Hợp đồng liên doanh

+ Dự thảo Điều lệ doanh nghiệp. Dự thảo Điều lệ công ty phải có đầy đủ chữ ký (và được ký từng trang) của chủ sở hữu công ty, người đại diện theo pháp luật của công ty. Nội dung điều lệ phải đầy đủ nội dung theo Điều 22 Luật Doanh nghiệp.

+ Danh sách thành viên

→ Các văn bản trên phải được hợp pháp hóa lãnh sự (bản sao có công chứng hoặc chứng thực của cơ quan cấp không quá 3 tháng trước ngày nộp hồ sơ)

#### **4.5 Cơ quan tiếp nhận hồ sơ dự án đầu tư**

Theo điều 40 của nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006 của Thủ Tướng Nguyễn Tấn Dũng quy định .

Sở Kế hoạch và Đầu tư tiếp nhận hồ sơ dự án đầu tư thực hiện trên địa bàn.

Trung tâm xúc tiến Đầu tư thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định tiếp nhận hồ sơ dự án đầu tư có trách nhiệm hướng dẫn, kiểm tra tính hợp lệ của hồ sơ dự án đầu tư và làm các thủ tục đầu tư theo quy định.

Thời hạn giải quyết: 06 ngày làm việc (so với quy định Trong thời hạn 15 ngày làm việc kể từ ngày nhận được hồ sơ đăng ký đầu tư và hồ sơ đăng ký kinh doanh hợp lệ, và cấp Giấy chứng nhận đầu tư mà không được yêu cầu bổ sung thêm giấy tờ nào khác).

Lệ phí: Không phí nếu chỉ cấp GCNĐT; 100.000đ nếu cấp GCNĐT gắn với thành lập doanh nghiệp, 20.000đ nếu cấp GCNĐT gắn với thành lập chi nhánh.

### **V. Triển khai dự án sau khi nhận được giấy phép đầu tư.**

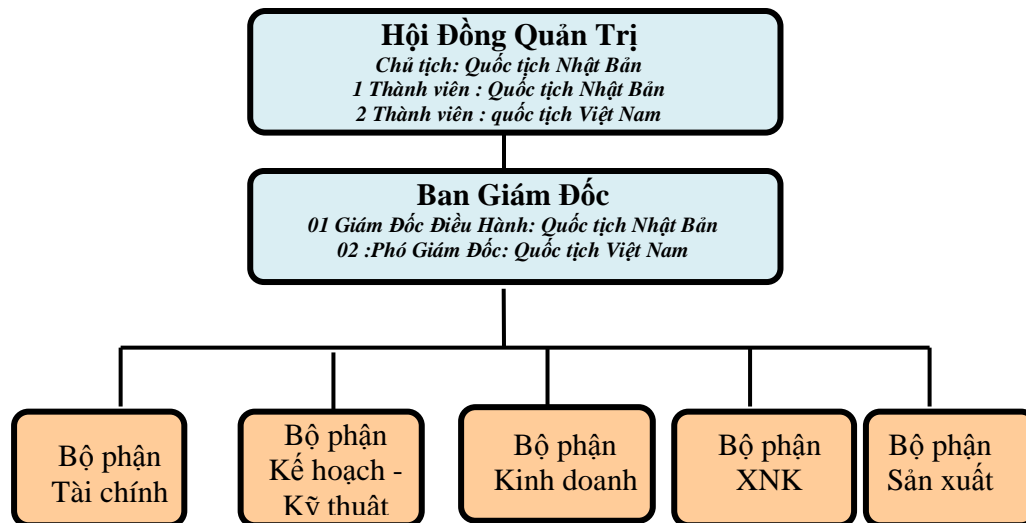
#### **5.1 Lập tổ chức điều hành hoạt động**

Đối với hình thức liên doanh đầu tư nước ngoài:

Thành lập hội đồng quản trị của doanh nghiệp liên doanh trong vòng 30 ngày kể từ ngày được cấp giấy phép đầu tư.

Trách nhiệm và vị trí của các thành viên trong Hội Đồng Quản Trị của Công Ty được trình bày chi tiết trong Điều Lệ và Hợp Đồng Liên Doanh giữa các Bên. Vì vậy, Công Ty sẽ xây dựng một cơ cấu quản lý tối ưu trên cơ sở các yếu tố năng động và hiệu quả, được minh họa sơ lược bởi sơ đồ dưới đây:





(Sơ đồ 3: Sơ đồ tổ chức quản lý của Công ty)

Nhiệm kỳ Hội đồng quản trị: 3 năm

Họp Hội đồng quản trị : mỗi quý 1 lần. Trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày được cấp Giấy CNĐT, Hội đồng quản trị tổ chức phiên họp đầu tiên nhằm:

- + Thông qua qui chế hoạt động của Hội Đồng Quản trị.
- + Bổ nhiệm Tổng Giám đốc, các Phó tổng giám đốc, kế toán trưởng.
- + Xác định tiến độ góp vốn pháp định của bên liên doanh.
- + Trong phiên họp đầu tiên, Hội đồng quản trị phải thông qua Biên bản họp HĐQT có đầy đủ thông tin và chữ ký chủ tọa và thư ký với các nội dung chủ yếu:
- + Thời gian, địa điểm họp,
- + Số thành viên họp, thành viên Hội đồng Quản trị được ủy quyền của các thành viên khác dự phiên họp (nếu có)
- + Chương trình, nội dung làm việc
- + Ý kiến phát biểu tóm tắt
- + Nội dung biểu quyết, kết quả đối với từng nội dung, quyết định thông qua

Hội đồng Quản trị ban hành nghị quyết, quyết định về từng vấn đề cụ thể căn cứ vào Biên bản họp Hội đồng quản trị

## 5.2 Thủ tục hành chính sau khi nhận GCNĐT

### 5.2.1 Bố cáo thành lập công ty

Tiến hành thông cáo báo chí công ty được thành lập với các nội dung sau :

- + Tên doanh nghiệp: Công Ty Liên Doanh My Tai- Itochu Green Water
- + Địa chỉ giao dịch: đường số 9, Bùi Thị Xuân, Qui Nhơn, Bình Định

- + Giấy phép đầu tư số: DN80523795 ngày 01 tháng 12 năm 2011 do UBND tỉnh Bình Định cấp
- + Ngành nghề kinh doanh : Sản xuất, chế biến, kinh doanh, xuất nhập khẩu đồ gỗ nội thất.
- + Vốn đăng ký: 14 triệu đô la Mỹ
- + Tỷ lệ vốn góp : Itochu Green&Water (80 % ) ; Mỹ Tài (20%)
- + Nhà đầu tư: Itochu Green & Water Company, Ltd (Nhật Bản) và Công ty gỗ Mỹ Tài (Việt Nam)
- + Đại diện hợp pháp: Ông Saito (quốc tịch Nhật Bản) số passport TF9895500 cấp ngày 15/09/2001 tại Nhật Bản
- + Nơi đăng ký kinh doanh: UBND tỉnh Bình Định, Việt Nam

### 5.2.2 Làm thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

Làm thủ tục ký hợp đồng thuê lại đất và sử dụng các tiện ích công cộng trong KCN Phú Tài, Bình Định.

### 5.3 Các thủ tục hành chính khác

- + Đăng ký trụ sở doanh nghiệp, đăng ký nhân sự tại Sở Kế hoạch đầu tư
- + Khắc và đăng ký con dấu tại Công an tỉnh Bình Định
- + Mở tài khoản của Doanh Nghiệp tại Ngân hàng
- + Làm thủ tục xin giấy phép lao động cho người nước ngoài
- + Thực hiện đăng ký các thủ tục xuất nhập cảnh, cư trú...cho người Nhật, đăng ký sử dụng các phương tiện thông tin liên lạc, truyền thông, và các lĩnh vực liên quan,
- + Làm thủ tục duyệt thiết kế kỹ thuật công trình xây dựng.
- + Tuyển chọn và ký hợp đồng lao động theo Luật Lao động.
- + Các công việc khác theo quy định.

## **KẾT LUẬN**

Đối với nhà đầu tư, để tiến hành đầu tư ra nước ngoài đòi hỏi nhà đầu tư cần am hiểu thị trường nơi dự định đầu tư. Việc nghiên cứu kỹ lưỡng các vấn đề trong quá trình đầu tư ở các giai đoạn giai đoạn chuẩn bị đầu tư, giai đoạn tìm đối tác (đối với hình thức hợp tác hay liên doanh), giai đoạn xin giấy phép, giai đoạn triển khai dự án về cơ bản sẽ giúp cho nhà đầu tư giảm thiểu rủi ro cũng như chi phí khi đầu tư và triển khai dự án đầu tư tại Việt Nam.

Dự án nhóm nghiên cứu góp phần giúp cho nhà đầu tư có thêm thông tin trong việc đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi và ngày càng thu hút đầu tư nước ngoài trực tiếp tại Việt Nam, một trong những mối quan tâm hàng đầu của chính phủ hiện nay.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Sách và văn bản:

1. Giáo trình *Kỹ thuật đầu tư trực tiếp nước ngoài*. GS. TS. Võ Thanh Thu, TS. Ngô Thị Ngọc Huyền (9/2011), NXB Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh
2. **Luật đầu tư** của Quốc Hội nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 59/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005
3. **Nghị định** của Chính Phủ số 108/2006/NĐ-CP Ngày 22/09/2006 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của luật đầu tư.
4. **Quyết định** của bộ kế hoạch và đầu tư số 1088/2006/QĐ-BKH ngày 19/10/2006 về việc ban hành các mẫu văn bản thực hiện thủ tục đầu tư tại Việt Nam

### Website:

- [www.mpi.gov.vn](http://www.mpi.gov.vn) – Bộ kế hoạch và đầu tư
- <http://www.dpi.hochiminhcity.gov.vn> – Sở kế hoạch và đầu tư Tp. Hồ Chí Minh
- [www.moit.gov.vn](http://www.moit.gov.vn) – Bộ Công Thương
- [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn) – Bộ Tài Chính
- [www.vir.com.vn](http://www.vir.com.vn) – Báo Đầu Tư online
- <http://www.binhdininvest.gov.vn> - Trang tin xúc tiến đầu tư và hợp tác tỉnh Bình Định
- [www.mytai.com.vn](http://www.mytai.com.vn) - Công ty gỗ Mỹ Tài
- [www.itochugreen.jp](http://www.itochugreen.jp) - Công ty Itochu Green&Water Holdings Company