

Bản tin CFO Việt Nam

Tháng 10/2011

NỘI DUNG

➤ Tin hoạt động VCFO

- CFO Việt Nam thành lập Hội đồng Chuyên môn
- Hội nghị thế giới Hiệp hội các Nhà quản trị Tài chính cấp cao (IAFEI) tại Bắc Kinh
- Hội thảo “Hệ thống Báo cáo quản trị - Công cụ ra quyết định”
- Tọa đàm chia sẻ kinh nghiệm “Quản lý công nợ phải thu”
- Khai giảng Chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính tại Hà Nội

➤ Kết nối kiến thức

- Nghệ thuật huy động vốn từ các quỹ đầu tư quốc tế

➤ Thông tin pháp luật nổi bật

- Đầu tư: Định hướng thu hút vốn FDI thời gian tới
- Lao động: Tiếp tục quản lý chặt lao động người nước ngoài.
- Thuế: Giải tỏa vướng mắc truy thu thuế nhập khẩu linh kiện.
- Ngân hàng: Kiểm soát lãi suất huy động.

➤ Kế hoạch các sự kiện

- Diễn đàn CFO Việt Nam 2011
- Tọa đàm “Huy động vốn từ các nhà đầu tư - DN cần chuẩn bị gì?”
- Chương trình đào tạo 11/2011

Phát hành vào ngày 05-11-2011

Chịu trách nhiệm nội dung:

Vũ Thu Hương
Phó Giám đốc
ĐT : (84) 903 432 791
Email: huong.vu@cfo.vn

Nguyễn Hữu Thành
Chủ nhiệm Diễn đàn
ĐT : (84) 918 413 420
Email: contact@cfo.vn

CÂU LẠC BỘ GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH VIỆT NAM-VCFO
(Trực thuộc Hội các Nhà quản trị doanh nghiệp Việt Nam -VACD)

Địa chỉ: Lầu 04, Tòa nhà Phụng Long
506 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3
Tp Hồ Chí Minh- Việt Nam
Điện thoại: (84-8) 6290 3568
Fax: (84-8) 6290 3563
Email: contact@cfo.vn / admin@cfo.vn
Website: http://www.cfo.vn

Đơn vị Bảo trợ



www.vacd.vn

AsiaInvest
Connecting Successes

www.asiainvest.com.vn

Đối tác phát triển bản tin

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

www.ey.com/VN/en/Home

Tin hoạt động VCFO

CFO Việt Nam thành lập Hội đồng chuyên môn



Hội đồng chuyên môn của VCFO đã có buổi họp đầu tiên vào sáng 04/10/2011 và thống nhất được các chức danh chủ chốt của Hội đồng, trong đó ThS. Dương Hải – Phó Giám đốc thường trực CLB Giám đốc Tài chính Việt Nam đảm nhận vị trí Chủ tịch Hội đồng, ThS. Trần Xuân Nam, PGS. TS. Vũ Hữu Đức, ThS. Vũ Thu Hương đảm nhận các vị trí Phó Chủ tịch Hội đồng.

Với quyết tâm xây dựng VCFO thực sự là một tổ chức xã hội nghề nghiệp uy tín của các CFO và các Nhà quản trị Tài chính cấp cao của Việt Nam, VCFO đã và đang nỗ lực thúc đẩy các hoạt động chuyên môn mang tính thực tiễn cao theo chuẩn quốc tế.

Tiếp theo việc trở thành thành viên của Hiệp hội Quốc tế các Nhà quản trị Tài chính cấp cao (IAFEI), ngày 26/08/2011, Hội đồng Chuyên môn của VCFO đã chính thức được thành lập.

Hội nghị thế giới các Nhà quản trị tài chính cấp cao (IAFEI) tại Bắc Kinh ngày 16-18/09/2010

Với chủ đề “Quản trị Tài chính và phát triển kinh doanh trong tình hình mới” (Financial Leadership and Business Development in a New Reality), Hội nghị thế giới các Nhà quản trị tài chính cấp cao lần thứ 41 (41st IAFEI World Congress) đã diễn ra tại Bắc Kinh- Trung Quốc từ ngày 16 đến 18/09/2010. Trước đó một ngày, Hội đồng điều hành và Ban Giám đốc của IAFEI đã nhóm họp và bầu chọn Hội đồng điều hành niên khóa 2012 trong đó ông Hiroshi Yaguchi tiếp tục giữ chức Chủ tịch IAFEI thế giới và ông Nguyễn Ngọc Bách – Giám đốc VCFO được bầu là Chủ tịch IAFEI khu vực Châu Á. Đại diện cho CLB Giám đốc Tài chính Việt Nam, ông Dương Hải – Phó Giám đốc thường trực VCFO đã tham dự Hội nghị.



Hội đồng điều hành IAFEI tham dự Hội nghị IAFEI lần thứ 41 tại Bắc Kinh, Trung Quốc

Hội thảo “Hệ thống Báo cáo quản trị - Công cụ ra quyết định của nhà quản lý”

Hội thảo do CLB CFO Việt Nam và CFO Capital phối hợp tổ chức vào ngày 15/09/2011 tại TP Hồ Chí Minh và ngày 20/09/2011 tại Hà Nội đã thu hút khoảng 160 người từ gần 120 doanh nghiệp là các CFO, Kế toán trưởng, Trưởng/Phó phòng Kế toán – Tài chính và các kế toán tổng hợp, chuyên viên tài chính, kế toán, các nhà quản lý doanh nghiệp tham gia.

Tại Hội thảo, Diễn giả Dương Hải – Phó Giám đốc thường trực VCFO cùng với các khách mời và các thành viên trong Ban Chuyên môn của CLB đã chia sẻ những kinh nghiệm thực tiễn trong quá trình tổ chức xây dựng hệ thống báo cáo quản trị giúp lãnh đạo các doanh nghiệp nắm bắt được mục tiêu, cách

thức tổ chức hệ thống báo cáo quản trị phục vụ hiệu quả cho việc ra quyết định điều hành và quản trị doanh nghiệp của mình.



Toàn cảnh Hội thảo



Các Diễn giả tại phiên thảo luận

Toạ đàm chia sẻ kinh nghiệm “Quản lý công nợ phải thu”



Thành viên Đinh Thị Thu Hải chia sẻ kinh nghiệm tại buổi tọa đàm

Trong bối cảnh kinh tế khó khăn, việc các doanh nghiệp tăng cường chiếm dụng các khoản công nợ phải trả là một điều tất yếu. Hơn lúc nào hết, áp lực phải thu hồi tốt các khoản công nợ phải thu đang đề nặng lên vai các chuyên viên quản lý tài chính. Nằm trong hoạt động sinh hoạt chuyên môn tháng 10, chiều ngày 28/10/2011 các Thành viên CFO Việt Nam đã cùng nhau gặp gỡ chia sẻ các kinh nghiệm thực tiễn trong việc tổ chức quản lý các khoản công nợ phải thu đi từ vấn đề thu thập thông tin đánh giá năng lực khách hàng, quyết định cấp hạn mức tín dụng, các cách thức giao dịch để thu hồi nợ hiệu quả, cũng như cách tổ chức cộng tác chặt chẽ giữa phòng Tài chính-Kế toán và phòng Kinh doanh trong vấn đề quản lý công nợ này.

Khai giảng Chương trình đào tạo Giám đốc tài chính tại Hà nội

Tiếp nối sự thành công chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính đã triển khai tại TP Hồ Chí Minh, sáng ngày 15/10/2011, Câu lạc bộ Giám đốc tài chính Việt Nam VCFO và CFO Capital đã chính thức khai giảng khóa đầu tiên chương trình đào tạo Giám đốc Tài chính (CFO) tại Hà Nội. Đại diện cho Ban điều hành VCFO, ông Đặng Tiến Hùng, Phó Ban Chuyên môn của CLB đã đến tham dự.



Ông Hùng phát biểu khai giảng khóa học



Các học viên tham gia buổi khai giảng tại Hà Nội

Sau sự kiện khai giảng chương trình tại Hà Nội, sáng ngày 30/10/2011 Lễ bế giảng và trao chứng chỉ Chương trình đào tạo CFO khóa đầu tiên cũng đã diễn ra trang trọng tại Thành phố Hồ Chí Minh.



Các học viên tốt nghiệp Chương trình đào tạo CFO khóa đầu tiên do VCFO tổ chức

(Isabella Phạm)

Kết nối kiến thức

Nghệ thuật huy động vốn từ các quỹ đầu tư quốc tế

Hầu hết các công ty Việt Nam đều có quy mô vốn còn rất hạn chế. Làm thế nào để huy động vốn một cách hiệu quả, nhất là từ các quỹ đầu tư quốc tế (QĐT) luôn là câu hỏi lớn của các Tổng giám đốc (CEO)? Các nhà đầu tư cá nhân cũng luôn đặt câu hỏi là các QĐT phân tích, định giá một công ty (CT) như thế nào?

1. Tại sao cần huy động vốn từ các QĐT?

Các QĐT luôn là địa chỉ tốt để các CT có nhu cầu tăng vốn chủ sở hữu tìm đến không phải chỉ vì họ là người có nguồn tài chính vô cùng dồi dào mà hơn thế nữa sự có mặt của họ với tư cách là cổ đông lớn sẽ làm tăng giá trị cổ phiếu CT bạn, do các QĐT thường đánh giá CT rất toàn diện, kỹ càng và yêu cầu cao, khát khe trước khi họ chấp nhận đầu tư với số lượng lớn vào một CT nào đó.

2. Quy trình đánh giá của các QĐT?

Quy trình này thường gồm các bước sau:

- 1) Lãnh đạo CT tiếp xúc, giới thiệu với QĐT về CT, kế hoạch kinh doanh và nhu cầu tăng vốn.
- 2) QĐT tự đánh giá sơ bộ về công ty.
- 3) Hai bên đồng ý về bản ghi nhớ sơ bộ về các điều khoản đầu tư.
- 4) QĐT thường thuê công ty thứ 3 chuyên nghiệp để đánh giá (due-diligence) toàn diện về CT.
- 5) Đàm phán cuối cùng và ký hợp đồng đầu tư.

Tùy thuộc vào quy mô và sự phức tạp trong hoạt động của CT, quy mô của việc mua bán và từng QĐT mà thời gian đánh giá dài hay ngắn, nó thường kéo dài từ 2-5 tháng.

3. Các QĐT tìm kiếm cái gì?

Các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ cần hiểu rằng sẽ rất khó khăn cho bất cứ một CT nhỏ nào có thể vượt qua được quá trình chọn lọc của các QĐT và đáp ứng được các điều kiện khát khe để được đầu tư. Yếu tố làm hấp dẫn các QĐT đó là CT có lợi nhuận cao, tỷ lệ tăng trưởng cao ổn định, có

một chiến lược hiện hữu khôn ngoan tạo lợi nhuận tốt. Các QĐT tìm kiếm các đặc điểm gì từ CT mà họ muốn đầu tư? Đó là:

- 1) Đội ngũ lãnh đạo giỏi,
- 2) CT có các lợi thế cạnh tranh,
- 3) ngành hàng đang tăng trưởng mạnh;
- 4) chiến lược hiện hữu tốt có thể thực hiện được (kế hoạch kinh doanh tốt trong ít nhất 3-5 năm);
- 5) các yếu tố vô hình tốt như hệ thống quản trị, nhân sự, thương hiệu...

4. Các QĐT đánh giá những vấn đề gì?

Họ thường phân tích CT những vấn đề sau:

4.1. Cấu trúc và ban lãnh đạo CT?

Trước khi giao một khoản tiền lớn cho ai quản lý giúp để làm cho khoản tiền của bạn lớn lên, bạn quan tâm đến những vấn đề gì trước tiên? Đó là họ là ai? Hiện họ có cái gì? Họ là người đáng tin cậy? và họ có những thành tích gì trong quá khứ? QĐT cũng vậy trước tiên họ muốn biết cấu trúc CT của bạn? CT sở hữu những CT con nào và có vốn đầu tư vào những CT nào? QĐT thích CT có cấu trúc đơn giản, không quá phức tạp về pháp lý và điều hành. Tiếp theo QĐT luôn phỏng vấn trực tiếp Chủ tịch HĐQT, CEO và tiếp đến là các giám đốc chức năng CT. Họ muốn biết ban lãnh đạo CT, đặc biệt là CEO đã có kinh nghiệm và thành tích gì trong quản trị doanh nghiệp? Trong nền kinh tế cạnh tranh toàn cầu như ngày nay và Việt Nam đã là thành viên của WTO, thì QĐT luôn thích CEO có tầm nhìn chiến lược, suy nghĩ toàn cầu, nhưng có khả năng hành động địa phương (think globally, act locally). Bởi vậy QĐT thường thích CEO là người bản địa để hiểu tốt hơn về văn hóa và nhu cầu địa phương nhưng được đào tạo bài bản, nhất là từ các trường đại học tên tuổi thế giới và đặc biệt là kinh nghiệm quản lý trong các môi trường chuyên nghiệp như các công ty đa quốc gia thành công. CEO cần có khả năng phân tích ngành trên phạm vi quốc gia, khu vực và toàn cầu để thấy được xu hướng phát triển của ngành trong hiện tại và tương lai.

- *Tầm nhìn công ty:* QĐT muốn đầu tư vào các công ty có tầm nhìn xa, để có được sự phát triển và duy trì lợi thế cạnh tranh lâu dài và bền vững. Rất nhiều QĐT chỉ thích đầu tư vào các công ty có tầm nhìn "là công ty số 1" hay số 2 trong lĩnh vực mà nó cạnh tranh vì các công ty này thường có được nhiều lợi thế cạnh tranh do tính kinh tế của quy mô (economy of scale) và do vậy thường có tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu cao hay trên vốn chủ sở hữu cao hơn so với các đối thủ.

- *Cấu trúc vốn cổ đông.* QĐT thích các CT có vốn tư nhân hơn là các CT có phần vốn lớn của nhà nước. Họ cũng không thích CT có vốn của một cá nhân hay một nhóm cổ đông lớn có liên quan chiếm hơn 50% vốn cổ phần của CT, bởi điều đó có thể tạo nên sự độc quyền trong quản trị và làm ảnh hưởng đến tính minh bạch trong quản trị CT. HĐQT, ban điều hành CT nắm giữ số lượng lớn cổ phiếu sẽ là động lực tốt để phát triển công ty một cách dài hạn. Các nhà đầu tư sẽ cảm thấy tin tưởng hơn nếu CT có QĐT chuyên nghiệp đã đầu tư vào.

4.2. Phân tích ngành/ cơ hội thị trường:

- *Phân tích cung cầu của ngành:* CT cần chuẩn bị các số liệu thống kê của hiệp hội ngành hay các nguồn thống kê đáng tin cậy để chỉ ra tổng cung và tổng cầu của các sản phẩm trong ngành hay phân khúc mà mình tham gia cạnh tranh. Một ngành mà tổng cung nhỏ hơn tổng cầu luôn được đánh giá cao để đầu tư.

- *Phân tích cạnh tranh ngành:* Qua việc phân tích 5 lực lượng cạnh tranh cơ bản:

- 1) cạnh tranh giữa các đối thủ hiện hữu,
- 2) mối đe dọa từ các đối thủ mới
- 3) mối đe dọa của các sản phẩm thay thế.
- 4) quyền lực thỏa thuận giá của người mua và
- 5) quyền lực thỏa thuận giá của các nhà cung cấp.

Tùy theo từng ngành, từng CT và từng thời điểm để các QĐT tập trung phân tích lực lượng nào là chính. Tuy nhiên lực lượng số 1) và số 2) luôn được quan tâm. Các QĐT xem mức độ cạnh tranh hiện tại của ngành có khốc liệt không? Có bao nhiêu CT cạnh tranh trực tiếp? có bao nhiêu CT có

quy mô tương tự và là đối thủ chính của CT? Vị thế của CT trong ngành như thế nào? Mức độ tập trung (concentration) trong ngành có cao không? những ngành có mức độ tập trung cao (vài ba công ty lớn chiếm thị phần áp đảo trong ngành) thì chỉ có các CT trong топ dẫn đầu là có lợi thế, các công ty nhỏ sẽ rất yếu thế. Việc tăng trưởng nhu cầu của ngành có lớn không? Nếu nhu cầu tăng trưởng cao sẽ giảm được mức độ cạnh tranh. Hàng rào ngăn cản (exit barriers) các CT mới tham gia cạnh tranh là gì? Nhà nước, hiệp hội ngành có những quy định gì ngăn cản việc các CT nước ngoài, hay CT mới thành lập? Hàng rào thuế nhập khẩu các sản phẩm cùng loại có đủ lớn để ngăn cản việc nhập khẩu hàng từ nước ngoài không? Những CT nước ngoài nào đang và sắp vào Việt Nam? Hãy xem mức độ cạnh tranh trong ngành như thế nào?

4.3. Phân tích Marketing hỗn hợp:

QĐT xem xét chiến lược Marketing hỗn hợp của CT và việc thực thi nó, bao gồm

- 1) sản phẩm;
- 2) giá;
- 3) hệ thống phân phối và
- 4) hệ thống khuyến mãi (promotion).

Sản phẩm của CT có gì đặc biệt hơn so với các đối thủ cạnh tranh? Chất lượng của nó so với các đối thủ? QĐT thường phỏng vấn trực tiếp những người sử dụng cuối cùng các sản phẩm của CT. Cấu trúc giá thành các sản phẩm của CT so với các CT tốt trong ngành của VN và quốc tế có hợp lý không? Giá bán của CT có cạnh tranh không? Lợi nhuận trên doanh thu của CT? Khi giá nguyên liệu tăng, CT có khả năng tăng giá bán để phù hợp với biến động của giá nguyên liệu và chi phí khác tăng không? Hệ thống marketing như khuyến mãi, quảng cáo, hệ thống nhận diện thương hiệu, PR của CT có gì đặc biệt so với các đối thủ? Hệ thống phân phối sản phẩm của CT bao phủ đến mức độ nào? Với các CT hàng tiêu dùng nhanh, số điểm bán lẻ có vai trò rất lớn quyết định sự thành công của CT.

4.4. Phân tích các hoạt động sản xuất & chuỗi cung ứng?

Mục tiêu của phần phân tích này là để thấy được các tài sản, trang thiết bị, đất đai của CT được đầu tư với giá trị thế nào, cao hay thấp so với giá thị trường hiện tại và công suất của nó là bao nhiêu? Công nghệ từ đâu, có hiện đại hay lạc hậu so với các đối thủ cạnh tranh trong nước và quốc tế? Nhà máy được đặt ở vị trí có thuận lợi cho việc sản xuất, kinh doanh hay không? Tỷ lệ sử dụng các thiết bị có cao không? nếu không cao thì tại sao? CT có xử lý được các vấn đề môi trường không? CT có chủ động được nguồn cung cấp nguyên liệu không? giá nguyên liệu có ổn định không? Việc quản trị hệ thống chuỗi cung ứng có hiệu quả như thế nào?

4.5. Hệ thống quản trị và nhân sự:

QĐT thích các CT được điều hành một cách hệ thống và bài bản thông qua một chuỗi các chính sách, các quy trình sản xuất, kinh doanh chính của CT và nó được cập nhật thường xuyên. Quản trị chiến lược xuyên suốt các khối chức năng cũng luôn được các QĐT quan tâm. QĐT thích các CT có sự phân quyền mạnh và có hệ thống kiểm soát nội bộ tốt. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của các phòng ban, các cá nhân được phân công rõ ràng, không bị chồng chéo, không bị bỏ sót. CT có các chính sách thu hút và giữ được người tài. Họ cũng thích CT có môi trường làm việc chuyên nghiệp, có chính sách đối xử công bằng với mọi người, khuyến khích mọi người để họ có thể đóng góp tốt nhất cho sự phát triển của công ty.

4.6. Phân tích tài chính và kế hoạch kinh doanh:

QĐT sẽ tin tưởng hơn nếu CT được kiểm toán bởi một trong 4 công ty kiểm toán quốc tế lớn (big four). Họ luôn phân tích các báo cáo tài chính kiểm toán quá khứ ít nhất là 3-5 năm. QĐT không chỉ quan tâm đến lãi lỗ mà họ rất quan tâm đến dòng tiền kinh doanh (có phù hợp với số lãi?). QĐT luôn muốn biết thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) của CT vì việc miễn, giảm thuế TNDN sẽ ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh cũng như sự dự đoán dòng tiền tương lai. QĐT luôn muốn biết ngân sách năm hiện tại của CT theo từng tháng cũng như các số liệu kế hoạch kinh doanh trong ít nhất là 5 năm tới.

- Kế hoạch kinh doanh: CT cần làm QĐT hiểu rõ

- 1) CT cần tăng bao nhiêu vốn cho đợt này và toàn bộ dự án cần bao nhiêu vốn, liệt kê các tài sản cố định và lưu động;
- 2) trong đó bao nhiêu % là từ vốn cổ đông, bao nhiêu là từ vốn vay;
- 3) tiền cần vào tháng, quý, năm nào?;
- 4) tính khả thi của dự án, về mặt pháp lý, kỹ thuật, tác động môi trường, nguồn nhân lực và các chỉ số tài chính cơ bản của dự án;
- 5) các giả định cơ bản làm cơ sở để tính các số liệu tài chính và
- 6) các số liệu tài chính cơ bản cho dự án. QĐT luôn quan tâm các số liệu tài chính cả số tuyệt đối và tỷ lệ tăng trưởng như Doanh thu, Lãi trên mỗi cổ phiếu (EPS), Lãi trên Vốn Chủ Sở Hữu (ROE), Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.

5. Định giá bán cổ phiếu (CP):

Có nhiều phương pháp để định giá CP trong đó phương pháp dùng phổ biến là chỉ số P/E; Chiết khấu dòng tiền tự do vốn chủ sở hữu và tham khảo giá thị trường hiện tại cũng như chỉ số Giá trên giá trị sổ sách (P/B). Để đơn giản các CT thường tham khảo chỉ số P/E hiện tại của các CT cùng ngành và có quy mô gần tương đương. Người ta thường sử dụng EPS của năm hiện tại để tính P/E. Cái khó nhất trong việc tính giá trị CP của CT chính là việc kiểm tra tính hợp lý của các giả định tăng trưởng lượng hàng bán, giá bán, giá thành và các chi phí lớn dùng để tính các báo cáo tài chính tương lai. Các số liệu này phải phù hợp với các số liệu quá khứ hoặc nếu có thay đổi thì nó phải phù hợp với sự thay đổi kinh tế vĩ mô và xu hướng của thị trường trong nước và quốc tế. Trong việc tính giá trị CP theo phương pháp chiết khấu dòng tiền tự do vốn chủ sở hữu, bạn cần kiểm tra lại các giả định cơ bản như tỷ lệ chiết khấu? Tỷ lệ chi phí vốn chủ sở hữu? Tỷ lệ tăng trưởng? Vì chỉ cần sự thay đổi nhỏ trong các giả định cơ bản này thì giá trị nội tại CP sẽ thay đổi rất lớn. Giá bán cổ phiếu như thế nào là tốt? Giá bán quá cao không phải là tốt vì sau khi mua cổ đông mới sẽ không hoặc có lãi ít, lúc đó các cổ đông mới sẽ quay lại làm khó dễ CT. CEO có kinh nghiệm là phải làm sao để giá cổ phiếu của công ty cao hợp lý và tăng trưởng ổn định. Bởi vậy để bán được CP với giá cao hợp lý, CEO cần phải làm việc với nhiều QĐT để tạo sự cạnh tranh giữa những người mua. Hơn nữa mỗi QĐT có chiến lược đầu tư khác nhau, bởi vậy làm việc với nhiều QĐT sẽ cho phép CT tìm được QĐT phù hợp. Để thuyết phục các QĐT, CEO cần chỉ ra các lợi thế cạnh tranh của CT cũng như chỉ cho họ thấy nếu QĐT vào CT bây giờ thì họ sẽ có mức lợi nhuận như thế nào sau thời gian vài ba năm tới.

(Trần Xuân Nam, MBA)

Thông tin pháp luật nổi bật

❖ Đầu tư: Định hướng thu hút vốn FDI trong thời gian tới

Kể từ khi thực hiện phân cấp quản lý nhà nước về cấp phép đầu tư nhiều thủ tục hành chính đã được cắt, giảm. Nhưng cũng vì sự trao quyền lớn cho địa phương nên đã xảy ra một số hậu quả không mong muốn như cấp phép không theo quy hoạch, ngộ nhận về năng lực chủ đầu tư, giám sát sau khi cấp phép kém. Một phần nguyên nhân là do các địa phương chạy đua thu hút vốn FDI mà không quan tâm đúng mức hiệu quả dự án mang lại. Đã có một số địa phương bắt đầu rút giấy phép đầu tư của một số dự án nhiều tỷ đô được khuyến khích quá mức do không đủ kiên nhẫn chờ lời hứa của chủ đầu tư. Tuy nhiên, hậu quả để lại cho địa phương từ việc thu hồi đất, giải phóng mặt bằng để triển khai dự án thì khó lòng giải quyết hết. Một điều đáng lo ngại nữa là xuất hiện tình trạng nhà đầu tư nước ngoài kiện cơ

quan quản lý, đòi bồi thường thiệt hại. Và không ít lần nhà nước đã phải bỏ tiền ra để đền bù cho nhà đầu tư vì những sai sót của cá nhân thi hành công vụ. Cái giá phải trả không chỉ là mất mát về tiền bạc mà còn là ấn tượng xấu về môi trường đầu tư tại Việt Nam.

Trên cơ sở nhìn nhận vai trò quan trọng của nguồn vốn FDI đối với nền kinh tế, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các bộ, ngành, địa phương phải chấn chỉnh công tác quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài trong thời gian tới. Trong giai đoạn 2011-2020 Việt Nam tiếp tục ưu tiên các dự án có công nghệ hiện đại, thân thiện với môi trường, sử dụng có hiệu quả các nguồn tài nguyên, khoáng sản, đất đai; tập trung thu hút vào các lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ, công nghiệp phục vụ nông nghiệp, dịch vụ có lợi thế, có hàm lượng tri thức cao, công nghệ thông tin. Đặc biệt, các dự án phi sản xuất, khai thác không gắn với chế biến sẽ bị hạn chế cấp phép

và không cấp phép cho các dự án sử dụng lãng phí năng lượng, tài nguyên, sử dụng công nghệ lạc hậu, gây ô nhiễm môi trường. Từ lâu nay dự án hoạt động trong lĩnh vực phân phối luôn bị thẩm tra kỹ về năng lực của chủ đầu tư. Với chỉ thị này thì khả năng được cấp phép những dự án này sẽ càng khó hơn. Tuy nhiên, nếu chưa có một bộ tiêu chuẩn về điều kiện để được cấp phép thì rất dễ xảy ra tình trạng tùy tiện của cơ quan quản lý, việc “chạy” dự án sẽ xuất hiện như trước đây.

Thời gian tới, các doanh nghiệp FDI có lẽ sẽ “khó khăn” hơn khi thực hiện nghĩa vụ thuế. Bởi trong quý IV 2011 Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, Bộ Công Thương, UBND các tỉnh sẽ xây dựng Đề án ngăn ngừa và hạn chế tình trạng chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

❖ Lao động: Tiếp tục quản lý chặt chẽ lao động nước ngoài

Bộ Lao động, Thương binh và xã hội tiếp tục thúc giục chính quyền địa phương tăng cường thanh tra, giám sát lao động người nước ngoài. Trong văn bản mới ban hành, Bộ LĐTBXH đặc biệt chú ý tới các dự án do nhà thầu nước ngoài thực hiện. Bởi số lượng lao động phổ thông người nước ngoài làm việc tại các dự án do nhà thầu nước ngoài phụ trách quá lớn. Đây cũng là nơi xảy ra vi phạm pháp luật về lao động người nước ngoài chủ yếu, gây bất bình cho xã hội. Từ trước tới nay, ngoài một số trường hợp cá biệt thì Việt Nam chỉ cho phép người nước ngoài có trình độ cao, nghệ nhân lao động ở Việt Nam theo Giấy phép lao động. Lao động phổ thông nước ngoài chưa bao giờ được cấp phép. Tuy nhiên những người nay lại có thể ở lại Việt Nam trong một khoảng thời gian bằng con đường du lịch nên rất khó quản lý. Đồng thời thời gian qua công tác quản lý đăng ký tạm trú kém, quy định trực xuất phức tạp cũng làm cho nhà thầu nước ngoài coi thường. Nếu quản lý được việc cư trú của người nước ngoài tốt thì cơ hội cho những lao động phổ thông này sẽ không còn. Vì thực tế tế thời gian, chi phí cho mỗi lần đi lại để làm thủ tục xuất nhập cảnh bằng con đường du lịch cũng tốn kém.

Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội cũng yêu cầu các nhà thầu nước ngoài đang thực hiện dự án hoặc gói thầu đã trúng thầu trước ngày 01/08/2011 (ngày Nghị định 46/2011/NĐ-CP có hiệu lực) thì nhà thầu nước ngoài phải xây dựng và báo cáo kế hoạch sử dụng lao động nước ngoài và lao động Việt Nam với Chủ tịch UBND tỉnh, trong đó nêu rõ nhu cầu đề nghị tuyển lao động Việt Nam để thay

thế lao động nước ngoài.

Công an tỉnh sẽ không cấp thị thực, không gia hạn tạm trú, buộc xuất cảnh đối với những người nước ngoài làm việc tại địa phương khi chưa có giấy phép lao động, giấy phép lao động hết hiệu lực hoặc vô hiệu

❖ Thuế: Giải tỏa vướng mắc truy thu thuế nhập khẩu linh kiện

Sau khi phát hiện trong thời gian dài nhiều doanh nghiệp lắp ráp, sản xuất ô tô đã nhập khẩu linh kiện, bộ linh kiện dù không đạt tỷ lệ rời rạc theo quy định vẫn kê khai thuế nhập khẩu theo thuế đối với từng linh kiện thay vì theo thuế của xe nguyên chiếc cơ quan hải quan đã định truy thu thuế. Thuế suất ưu đãi đối với linh kiện, bộ linh kiện được ấn định ở mức cao nhất là 27%, trong khi thuế suất thuế nhập khẩu ô tô nguyên chiếc ở mức từ 72 - 83%. Chính chênh lệch thuế suất lớn, lại diễn ra trong thời gian dài (từ 2006) nên nếu truy thu số thuế sẽ lên tới hàng ngàn tỷ đồng. Nếu điều này xảy ra thì có thể xảy ra sự hỗn loạn, các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp ô tô khó có thể tồn tại khi mà lợi nhuận hàng năm thì đã chia, nguồn vốn chỉ đủ để phục vụ kinh doanh theo kế hoạch. Và thực tế cũng có ít người nghĩ rằng nhà nước có thể truy thu số tiền quá lớn như vậy. Gần như các doanh nghiệp ô tô và cơ quan quản lý đều tìm cách giải quyết nhưng theo hướng thừa nhận sự đã rồi, cố gắng lập lại trật tự để doanh nghiệp ổn định sản xuất là chủ yếu. Do đó mà trong hướng dẫn mới đây Bộ Tài chính đã quy định chỉ truy thu thuế nếu giá trị linh kiện, bộ linh kiện nhập khẩu không đạt mức độ rời rạc nếu vượt quá 10% tổng giá trị của các linh kiện để sản xuất, lắp ráp thành ô tô hoàn chỉnh. Cụ thể: Đối với các linh kiện ô tô nhập khẩu trong giai đoạn từ ngày 15/04/2006 đến ngày 31/12/2010: Tổng trị giá của các linh kiện nhập khẩu chưa đảm bảo mức độ rời rạc không vượt quá 10% tổng trị giá của các linh kiện (*nhập khẩu và mua trong nước nếu có*) để sản xuất, lắp ráp thành ô tô hoàn chỉnh của tất cả các loại xe trong từng năm. Đối với các linh kiện ô tô nhập khẩu từ ngày 01/01/2011 trở đi: i) Thời điểm trước ngày cơ quan hải quan thực hiện kiểm tra phân loại, tính thuế bộ linh kiện ô tô: Tổng trị giá của các linh kiện nhập khẩu chưa đảm bảo mức độ rời rạc không vượt quá 10% tổng trị giá của các linh kiện (*nhập khẩu và mua trong nước nếu có*) để sản xuất, lắp ráp thành ô tô hoàn chỉnh của tất cả các loại xe kể từ ngày 01/01/2011 đến ngày

cơ quan hải quan thực hiện kiểm tra; ii) Thời điểm sau ngày cơ quan hải quan thực hiện kiểm tra phân loại, tính thuế bộ linh kiện ô tô: Tổng trị giá của các linh kiện nhập khẩu chưa đảm bảo mức độ rời rạc không vượt quá 10% tổng trị giá của các linh kiện (nhập khẩu và mua trong nước nếu có) để sản xuất, lắp ráp thành ô tô hoàn chỉnh của tất cả các loại xe kể từ ngày cơ quan hải quan thực hiện kiểm tra. Tuy nhiên linh kiện được xem xét phải không là khung gầm đã gắn động cơ, khung xe, thân xe, thùng xe (không phân biệt loại xe); ca bin (đối với xe tải). Có lẽ việc đưa ra con số 10% xuất phát từ thống kê của Bộ Tài chính rằng trên thực tế giá trị các linh kiện, bộ linh kiện không đạt độ rời rạc chỉ ở mức 1% -2%. Các doanh nghiệp chỉ bị vướng đối với mặt hàng như ống xả, ghế, lốp, vành v.v. giá trị thấp. Do vậy có lẽ không doanh nghiệp nào còn bị truy thu.

❖ Ngân hàng: Kiểm soát lãi suất huy động

Theo quy định hiện hành thì các tổ chức tín dụng chỉ được trả lãi cho nguồn vốn huy động ở mức 14%/năm. Mức lãi suất này đã bao gồm các khoản khuyến mãi. Tuy vậy, do các tổ chức này không bị khống chế mức lãi suất cho vay và hiện tại mức lãi suất đang phổ biến trên 20%/năm. Chính chênh lệch quá lớn giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay nên nhiều ngân hàng đã tìm mọi cách huy động được càng nhiều tiền càng tốt để cho vay. Việc các ngân hàng đua nhau cộng thêm lãi suất cho khách hàng vượt hạn mức lại đẩy lãi suất cho vay ngày càng cao, ảnh hưởng tới mục tiêu kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô của Chính

phủ. Ngân hàng Nhà nước đã có nhiều cảnh báo xử phạt những sai phạm trong hoạt động tín dụng của ngân hàng nhưng kết quả không như mong muốn. Nguyên nhân có thể xuất phát từ tình trạng thiếu vốn nghiêm trọng của một số ngân hàng nhỏ nên đã bất chấp mệnh lệnh của cơ quan quản lý. Riêng với những ngân hàng lớn có thể không thiếu vốn nhưng trước tình cảnh nguồn vốn bị các ngân hàng khác lấy mất nên cũng phải nhảy vào cuộc đua chung. Do vậy, thiết lập lại trật tự trong hoạt động tín dụng là cần thiết nhằm tránh sự đổ vỡ của hệ thống. Bằng việc gắn trách nhiệm cá nhân với sai phạm của tổ chức có thể cải thiện được tình trạng hiện nay. Theo Ngân hàng Nhà nước, từ ngày 07/9/2011 tổ chức tín dụng vi phạm quy định về huy động vốn sẽ bị hạn chế mở rộng phạm vi, quy mô, địa bàn hoạt động trong thời hạn 1 năm kể từ ngày bị xử lý; đơn vị vi phạm thuộc tổ chức tín dụng sẽ bị hạn chế hoặc tạm đình chỉ hoạt động huy động và cho vay; người quản lý, điều hành tổ chức tín dụng bị đình chỉ hoặc tạm miễn nhiệm chức vụ. Những cá nhân này cũng không được đảm nhiệm vị trí quản lý tại chính tổ chức đó trong thời hạn 3 năm kể từ ngày bị kỷ luật.

Đồng thời Ngân hàng Nhà nước cũng thay đổi quy định về lãi suất huy động bằng việc khống chế lãi suất trần đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng là 6%/năm, các kỳ hạn khác vẫn 14%/năm. Đáng chú ý nhằm tránh hình thức trả lãi cao theo phương thức “tiền lãi nhập gốc”, Ngân hàng Nhà nước yêu cầu mức lãi suất trần phải tính theo phương thức trả lãi cuối kỳ, các phương thức trả lãi khác đều quy đổi theo phương thức trả lãi cuối kỳ.

Kế hoạch các sự kiện

Diễn đàn Giám đốc tài chính Việt Nam 2011

Trong khuôn khổ hợp tác chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức về quản trị tài chính doanh nghiệp giữa các thành viên của Hiệp hội quốc tế các Nhà quản trị Tài chính cấp cao (IAFEI) - một tổ chức quốc tế uy tín có 18 Hiệp hội Giám đốc Tài chính (CFO) quốc gia là thành viên với hơn 16.000 các nhà quản trị Tài chính cấp cao tham gia sinh hoạt - Câu lạc bộ Giám đốc Tài chính Việt Nam (VCFO) phối hợp cùng Hiệp hội Giám đốc tài chính Nhật Bản (JACFO) tổ chức “**Diễn đàn Giám đốc Tài chính Việt Nam 2011**” với chủ đề “**CFO Châu Á chuẩn bị cho giai đoạn phát triển mới**” vào ngày 23/11/2011 tại Khách sạn Sheraton – 80 Nguyễn Du, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Diễn đàn dự kiến sẽ hân hạnh đón tiếp khoảng 300 đại biểu là đại diện của các Hiệp hội thành viên IAFEI, thành viên VCFO, JACFO, đại diện các tổ chức Tài chính – Kế toán quốc tế, lãnh đạo Bộ ngành, các Hiệp hội, các Giám đốc doanh nghiệp và các CFO, Kế toán trưởng, các nhân sự tài chính cấp cao, cùng với sự tham gia đưa tin của các cơ quan thông tấn báo chí trong nước và quốc tế. Đây sẽ là cơ hội đặc biệt để Quý vị tham gia giao lưu chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn về Quản trị tài chính doanh nghiệp và quảng bá thương hiệu, hình ảnh, nâng cao uy tín, vị thế của mình đối với cộng đồng các Nhà quản lý Tài chính cấp cao của Việt Nam và của khu vực Châu Á Thái Bình Dương.

Ban điều hành CLB CFO Việt Nam trân trọng kính mời Quý vị đăng ký tài trợ, tham gia sự kiện này.
Để có thông tin chi tiết về Diễn đàn CFO Việt Nam 2011 vui lòng liên hệ:

Cô Nguyễn Thùy Nhiệm - Email: CFOforum2011@cfo.vn

Đường dây nóng: (84-8) 3503 3250 - Mobile: 0907 590 960



Các đại biểu CFO Châu Á tham gia Diễn đàn CFO 2009



Toàn cảnh Diễn đàn CFO 2010 ngày 24/11/2010

Tọa đàm “Huy động vốn từ các nhà đầu tư - doanh nghiệp cần chuẩn bị gì?”

Thiếu vốn để mở rộng kinh doanh, phát triển sản xuất hay thậm chí để duy trì sản xuất là khó khăn chung mà các doanh nghiệp, đặc biệt với chính sách tiền tệ chặt chẽ đang được áp dụng thì việc sử dụng các kênh huy động vốn truyền thống ngày càng khó khăn. Đây là lúc các doanh nghiệp cần có các chuẩn bị kỹ để có thể tiếp cận nguồn vốn từ các nhà đầu tư. Vậy các doanh nghiệp cần phải làm gì? Tọa đàm “Huy động vốn từ các nhà đầu tư – doanh nghiệp cần chuẩn bị gì?” được tổ chức tại Hà Nội vào chiều ngày 11/11/2011 sẽ phần nào tìm được lời giải đáp

CLB CFO Việt Nam trân trọng kính mời Quý Anh/Chị đăng ký tham gia Tọa đàm này

Vui lòng gửi xác nhận tham dự của anh/chị bằng email với các thông tin : **Họ và tên, Chức vụ, Số Điện thoại di động, Tên cơ quan, Địa chỉ** trước **17.00 ngày 10 tháng 11 năm 2011** theo địa chỉ:

Ms. Tạ Thị Dung – 0908.706.064
Email: dung.ta@cfo.vn

Ms. Trang Nhung – 0936.35680
Email: nhung.le@cfocapital.com.vn

Chương trình đào tạo của VCFO trong tháng 11 năm 2011

STT	KHÓA HỌC	NGÀY KHAI GIẢNG DỰ KIẾN	THỜI LƯỢNG (số buổi học)	ĐỊA ĐIỂM
1	Lập kế hoạch ngân sách doanh nghiệp	11/11/2011	2	Hồ Chí Minh
2	Huấn luyện kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp	8-12/11/2011	5	Hà Nội
3	Phân tích chuyên sâu báo cáo tài chính	18/11/2011	2	Hà Nội
4	Giám đốc tài chính	19/11/2011	32	Hồ Chí Minh
5	Kỹ thuật hợp nhất báo cáo tài chính	24 & 25/11/2011	4	Hồ Chí Minh
6	Phân tích chuyên sâu báo cáo tài chính	29/11/2011	2	Hồ Chí Minh

Liên hệ:

Tại TP HỒ CHÍ MINH

Ms. Tạ Dung - Tel: 08. 6290 3568
Mobile: 0908.706.064
Fax: 08. 6290 3563
Email: dung.ta@cfo.vn

Tại TP HÀ NỘI

Ms. Nhài - Tel: 04. 3927 5858
Mobile: 0972.402.092
Fax: 04. 3927 5001
nhai.pham@cfocapital.com.vn