

Bản tin CFO Việt Nam

CFOVIETNAM

Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 08/2020

TRONG SỐ NÀY

BẢN TIN 08/2020

1. Bản tin thuế
2. Kinh nghiệm pháp lý
3. Tin tài chính
4. Góc quản trị
5. Tin hoạt động

“

Bản tin thuế



Bản tin thuế tháng 8/2020 của CFO Việt Nam cập nhật những điểm chính sau đây:

• **Thông tư số 13/2020/TT-BTTTT (TT 13) ngày 3 tháng 7 năm 2020 của Bộ Thông tin và Truyền thông (BTTTT) quy định việc xác định hoạt động sản xuất phần mềm đáp ứng quy trình**

Ngày 3 tháng 7 năm 2020, BTTTT ban hành TT 13 quy định việc xác định hoạt động sản xuất sản phẩm phần mềm đáp ứng quy trình để được hưởng ưu đãi thuế TNDN. Một số điểm cập nhật so với Thông tư số 16/2014/TT-BTTTT (TT 16) trước đó về việc xác định hoạt động sản xuất sản phẩm phần mềm đáp ứng quy trình để hưởng ưu đãi thuế TNDN như sau:

TT 13	TT 16
1. Doanh nghiệp thực hiện ít nhất một trong hai công đoạn:	1. Doanh nghiệp thực hiện một hoặc nhiều công đoạn sau:
<i>1.1 Xác định yêu cầu</i>	<i>1.1 Phân tích và thiết kế</i>
<i>1.2. Phân tích và thiết kế</i>	<i>1.2. Lập trình, viết mã lệnh</i>
	<i>1.3. Kiểm tra, thử nghiệm phần mềm</i>
2. Quy định chi tiết về tài liệu chứng minh từng tác nghiệp ở mỗi giai đoạn	2. Không quy định chi tiết về tài liệu chứng minh từng tác nghiệp ở mỗi giai đoạn

Hoạt động sản xuất sản phẩm phần mềm là ngành nghề đặc biệt khuyến khích đầu tư và được hưởng ưu đãi thuế TNDN. Các doanh nghiệp trong lĩnh vực này nên rà soát các hoạt động, chuẩn bị và lưu trữ các tài liệu yêu cầu tại TT 13.

TT 13 có hiệu lực từ ngày 19 tháng 8 năm 2020.

• **Thông tư số 69/2020/TT-BTC (TT 69) ngày 15 tháng 7 năm 2020 hướng dẫn hồ sơ, thủ tục xử lý nợ theo Nghị quyết số 94/2019/QH14**

Hồ sơ xóa nợ tiền phạt chậm nộp, tiền chậm nộp với Người nộp thuế (NNT) bị phá sản, bao gồm:

- Văn bản đề nghị xóa nợ của cơ quan quản lý thuế nơi NNT nộp tiền thuế theo mẫu số 01/VBĐN ban hành kèm theo TT 69;
- Thông báo của Tòa án có thẩm quyền về việc thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản hoặc Quyết định mở thủ tục phá sản hoặc Quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp của Tòa án nhưng NNT chưa được xử lý xóa nợ theo quy định của Luật Quản lý thuế (bản chính hoặc bản sao có chứng thực);
- Đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản (nếu có);
- Thông báo tiền thuế nợ, tiền phạt và tiền chậm nộp hoặc văn bản xác nhận số tiền thuế, tiền phạt và tiền chậm nộp NNT đang nợ đến thời điểm ngày 30/6/2020 của cơ quan quản lý thuế;
- Văn bản xác nhận của UBND xã, phường, thị trấn nơi NNT đăng ký địa chỉ hoạt động kinh doanh về việc NNT không còn hoạt động sản xuất, kinh doanh tại địa chỉ đã đăng ký trừ trường hợp NNT đã có Quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp của Tòa án;

- Văn bản công khai danh sách NNT được đề nghị xóa nợ theo mẫu số 01/CK ban hành kèm theo Thông tư 69/2020.

Thông tư 69/2020/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 01/7/2020.

• **Nghị quyết số 116/2020/QH14 (NQ 116) ngày 19 tháng 6 năm 2020 của Quốc hội về việc giảm thuế TNDN phải nộp của năm 2020.**

Ngày 19 tháng 6 năm 2020, Quốc hội ban hành NQ 116 về việc giảm 30% số thuế TNDN phải nộp của năm 2020 đối với trường hợp doanh nghiệp có tổng doanh thu năm 2020 không quá 200 tỷ đồng.

Nghị quyết này có hiệu lực thi hành sau 45 ngày kể từ ngày ký và áp dụng cho kỳ tính thuế năm 2020.

• **Thông tư số 69/2020/TT-BTC (TT 69) ngày 15 tháng 7 năm 2020 hướng dẫn hồ sơ, thủ tục xử lý nợ theo Nghị quyết số 94/2019/QH14**

Hồ sơ xóa nợ tiền phạt chậm nộp, tiền chậm nộp với Người nộp thuế (NNT) bị phá sản, bao gồm:

- Văn bản đề nghị xóa nợ của cơ quan quản lý thuế nơi NNT nợ tiền thuế theo mẫu số 01/VBĐN ban hành kèm theo TT 69;

- Thông báo của Tòa án có thẩm quyền về việc thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản hoặc Quyết định mở thủ tục phá sản hoặc Quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp của Tòa án nhưng NNT chưa được xử lý xóa nợ theo quy định của Luật

Quản lý thuế (bản chính hoặc bản sao có chứng thực);

- Đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản (nếu có);

- Thông báo tiền thuế nợ, tiền phạt và tiền chậm nộp hoặc văn bản xác nhận số tiền thuế, tiền phạt và tiền chậm nộp NNT đang nợ đến thời điểm ngày 30/6/2020 của cơ quan quản lý thuế;

- Văn bản xác nhận của UBND xã, phường, thị trấn nơi NNT đăng ký địa chỉ hoạt động kinh doanh về việc NNT không còn hoạt động sản xuất, kinh doanh tại địa chỉ đã đăng ký trừ trường hợp NNT đã có Quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp của Tòa án;

- Văn bản công khai danh sách NNT được đề nghị xóa nợ theo mẫu số 01/CK ban hành kèm theo Thông tư 69/2020.

Thông tư 69/2020/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 01/7/2020.

• **Văn bản số 3949/CV-BCĐ ngày 24 tháng 7 năm 2020 (VB 3949) của Ban chỉ đạo quốc gia phòng chống dịch COVID-19 về việc tăng cường đảm bảo phòng chống dịch COVID-19 cho chuyên gia nhập cảnh Việt Nam làm việc**

Theo hướng dẫn của VB 3949, để chuyên gia nước ngoài vào Việt Nam làm việc sau ngày 5 tháng 8 năm 2020 thì cần bảo đảm các yêu cầu sau:

- Chuyên gia được xét nghiệm SARS-CoV-2 bằng kỹ thuật Real time-PCR trong thời gian từ 03 đến 07 ngày trước

ngày nhập cảnh vào Việt Nam. Xét nghiệm SARS-CoV-2 phải được thực hiện tại phòng xét nghiệm do Chính phủ phê duyệt hoặc thuộc hệ thống phòng xét nghiệm của Tổ chức Y tế thế giới.

- Chuyên gia có bảo hiểm y tế quốc tế hoặc cơ quan, tổ chức mời chuyên gia cam kết chi trả chi phí điều trị trong trường hợp bị mắc COVID-19.
- Đơn vị mời chuyên gia chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn phòng chống dịch COVID-19 khi mời chuyên gia vào làm việc.

Lưu ý, VB 3949 không áp dụng đối với các chuyên gia đã có vé máy bay và sẽ nhập cảnh vào Việt Nam trước ngày 5 tháng 8 năm 2020.

• Công văn số 2835/TCT-TTKT ngày 14 tháng 7 năm 2020 (CV 2835) của Tổng Cục Thuế (TCT) hướng dẫn tổ chức thực hiện Nghị định số 68/2020/NĐ-CP (NĐ 68)

Trong công văn này, TCT hướng dẫn một số nội dung liên quan đến việc áp dụng tăng trần chi phí lãi vay quy định tại NĐ 68 cho kỳ quyết toán thuế năm 2019 và xử lý hồi tố đối với các năm 2017 và 2018. Một số điểm lưu ý như sau:

1. Đối với kỳ quyết toán thuế năm 2019

- Doanh nghiệp đã kê khai quyết toán thuế năm 2019 theo kỳ tính thuế đến hạn trước ngày 31 tháng 3 năm 2020 thì được phép thực hiện kê khai bổ sung để khấu trừ chi phí lãi vay theo NĐ 68.

- Doanh nghiệp chưa đến kỳ kê khai quyết toán thuế năm 2019 thì thực hiện khấu trừ chi phí lãi vay được trừ theo NĐ 68.

2. Đối với việc xử lý hồi tố cho kỳ tính thuế TNDN năm 2017 và 2018

a) Phạm vi áp dụng

- Việc xử lý hồi tố chi phí lãi vay không chế chỉ áp dụng với:
 - Mức khống chế chi phí lãi vay (cụ thể từ 20% lên 30%);
 - Phương pháp tính chi phí lãi vay thuần (lãi vay trừ (-) lãi tiền gửi, lãi cho vay).
 - Không áp dụng hồi tố đối với quy định chuyển tiếp chi phí và đối tượng miễn áp dụng.

b) Thực hiện bù trừ số thuế TNDN đã nộp trong các năm 2017 và 2018

- Trong trường hợp tính toán lại theo quy định tại NĐ 68 mà số thuế TNDN giảm thì sẽ được giảm số tiền chậm nộp tương ứng (nếu có), cụ thể:
 - Nếu chưa qua thanh tra, kiểm tra: Người nộp thuế thực hiện bù trừ phần chênh lệch số tiền thuế TNDN và tiền chậm nộp tương ứng vào số thuế TNDN năm 2020, nếu không bù trừ hết, được tiếp tục bù trừ vào số thuế của 05 năm tiếp theo kể từ năm 2020.

- Nếu đã qua thanh tra, kiểm tra và có kết luận, quyết định xử lý: Người nộp thuế đề nghị cơ quan thuế quản lý trực tiếp xác định lại số thuế TNDN phải nộp. Phần chênh lệch số thuế TNDN phải nộp, tiền chậm nộp tương ứng được bù trừ vào số thuế năm 2020, nếu không bù trừ hết, được tiếp tục bù trừ vào số thuế của 05 năm tiếp theo kể từ năm 2020.

• **Hướng dẫn 05/HD-LĐLĐ ngày 31 tháng 3 năm 2020 (HD 05) của Liên đoàn Lao động TP. Hồ Chí Minh về việc đóng Kinh phí Công đoàn (KPCĐ) cho Lao động nước ngoài (LĐNN) thuộc diện tham gia Bảo hiểm Xã hội (BHXH) bắt buộc**

Theo HD 05, khi sử dụng LĐNN là đối tượng tham gia BHXH bắt buộc thì doanh nghiệp có trách nhiệm đóng KPCĐ với mức 2% trên tổng quỹ lương đóng BHXH. Thời điểm bắt đầu đóng là từ ngày 1 tháng 12 năm 2018. Doanh nghiệp thực hiện đóng hàng tháng cùng thời điểm đóng BHXH cho LĐNN.

• **Hướng dẫn về chính sách thuế nhà thầu đối với cung cấp máy móc thiết bị (MMTB) kèm dịch vụ**

Trường hợp Công ty S.E Hàn Quốc ký hợp đồng với Công ty TNHH Pavonine Vina để cung cấp dây chuyền MMTB kèm theo các dịch vụ được thực hiện tại VN như lắp đặt, vận hành, chạy thử, bảo hành và phát sinh thu nhập tại VN thì S.E Hàn Quốc thuộc đối tượng nộp thuế nhà thầu.

Trường hợp hợp đồng có tách riêng được giá trị lắp đặt nhưng

không tách các giá trị dịch vụ khác như vận hành, kiểm tra, chạy thử (hoặc không thể hiện các dịch vụ này bao gồm trong giá trị lắp đặt), bảo hành thì dịch vụ lắp đặt áp dụng tỷ lệ 5% thuế GTGT và TNDN; giá trị còn lại của hợp đồng (bao gồm giá trị MMTB và giá trị các dịch vụ khác đi kèm chưa tách riêng được) áp dụng tỷ lệ 3% GTGT và 2% TNDN theo quy định Điểm b.2 Khoản 2 Điều 12 và Điểm b.2 Khoản 2 Điều 13 của Thông tư số 103/2014/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 2972/TCT-CS của Tổng Cục thuế ngày 24/7/2020.

• **Hướng dẫn phương pháp ghi nhận doanh thu đối với việc kinh doanh cơ sở hạ tầng cho thuê lại đất trong Khu công nghiệp (KCN)**

Trường hợp doanh nghiệp thực hiện dự án đầu tư cơ sở hạ tầng, nhà để chuyển nhượng hoặc cho thuê, có thu tiền ứng trước của khách hàng theo tiến độ nhưng chưa đủ điều kiện ghi nhận doanh thu (DT) (chưa bàn giao bất động sản cho bên mua) thì áp dụng quy định tạm nộp thuế TNDN theo tỷ lệ %/DT thu được tiền.

Trường hợp DN kinh doanh cơ sở hạ tầng cho thuê lại đất trong KCN thì đã ghi nhận DT (đã bàn giao đất cho bên thuê), chỉ là lựa chọn phương pháp ghi nhận DT một lần hay phân bổ theo thời gian cho thuê; vì vậy không thuộc trường hợp được áp dụng quy định tạm nộp thuế TNDN theo tỷ lệ %/DT thu được tiền tại các Thông tư số 130/2008/TT-BTC,

Thông tư số 123/2012/TT-BTC và Thông tư số 78/2014/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 2955/TCT-CS của Tổng Cục thuế ngày 23/7/2020.

• Hướng dẫn chính sách thuế đối với việc Doanh nghiệp chế xuất bán thành phẩm cho công ty con nội địa

Trường hợp Công ty là doanh nghiệp chế xuất (DNCX) sản xuất tất, sợi co giãn, sợi chun và sợi cotton, có nhu cầu bán thành phẩm sợi của mình cho công ty con là công ty nội địa thì Công ty sử dụng hóa đơn bán hàng để lập và giao cho khách hàng (Mẫu 07KPTQ ban hành kèm theo Thông tư số 39/2014/TT-BTC) và không phải kê khai nộp thuế GTGT.

Doanh nghiệp nội địa mua hàng hóa của Công ty thực hiện thủ tục hải quan và kê khai nộp thuế với cơ quan hải quan theo quy định.

Công ty không phải mở sổ sách hạch toán theo dõi riêng đối với doanh thu và chi phí của hoạt động này.

Hướng dẫn tại Công văn số 2041/CT-TTHT của Cục thuế TP. Hà Nội ngày 14/7/2020.

• Hướng dẫn chính sách thuế đối với việc thanh lý hợp đồng cho thuê lại quyền sử dụng đất

Trường hợp năm 2017, 2018 Công ty ký hợp đồng cho thuê lại quyền sử dụng (QSD) đất với các tổ chức, cá nhân (sau

đây gọi là Bên đi thuê), đến năm 2019, do không có nhu cầu sử dụng đất thuê, các Bên thanh lý hợp đồng thuê. Theo thỏa thuận thanh lý, sau khi trừ đi thời gian thuê thực tế, Bên đi thuê nhận lại một khoản tiền từ Công ty thì:

- Nếu khi thanh lý hợp đồng, Bên đi thuê không nhận được bất kỳ khoản thu nhập nào, phần đất thuê thanh lý Bên đi thuê chưa xây dựng cơ sở hạ tầng (CSHT) và hoạt động thanh lý không gắn với hoạt động chuyển nhượng tài sản trên đất, thì Bên đi thuê không phải kê khai, nộp thuế.

- Trường hợp việc thanh lý hợp đồng gắn với việc chuyển nhượng bất động sản (BDS) (CSHT trên đất mà Bên đi thuê đã xây dựng trong thời gian thuê) thì Bên đi thuê có trách nhiệm kê khai, nộp thuế từ hoạt động chuyển nhượng BDS theo quy định.

Hướng dẫn tại Công văn số 68700/CT-TTHT của Cục thuế TP. Hà Nội ngày 23/7/2020.

• Hướng dẫn chính sách thuế đối với việc Doanh nghiệp chế xuất cho thuê nhà xưởng dư thừa

Trường hợp Công ty là doanh nghiệp chế xuất cho thuê lại văn phòng, nhà xưởng dư thừa đảm bảo đúng theo các quy định của pháp luật hiện hành thì hoạt động này thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, Công ty phải hạch toán riêng và đăng ký thuế với cơ quan thuế để kê khai nộp thuế GTGT riêng.

Trường hợp trong cùng kỳ tính thuế Công ty có phát sinh 8

hoạt động sản xuất kinh doanh chính bị lỗ thì được bù trừ với thu nhập chịu thuế của hoạt động cho thuê nhà xưởng, văn phòng.

Hướng dẫn tại Công văn số 3993/CT-TTHT của Cục thuế Hải Dương ngày 6/7/2020.

• Hướng dẫn chính sách thuế đối với việc Doanh nghiệp chế xuất (DNCX) chuyển thành doanh nghiệp nội địa

Trường hợp Công ty chuyển đổi loại hình từ DNCX thành DN nội địa thông thường, thì Công ty thực hiện nộp thuế GTGT của tài sản cố định (TSCĐ), nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhập khẩu (NK) theo hướng dẫn của Hải quan.

Nếu sau khi chuyển đổi, Công ty đăng ký kê khai, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và tiếp tục sử dụng tài sản này thì căn cứ chứng từ nộp thuế GTGT ở khâu NK, Công ty được kê khai, khấu trừ thuế GTGT đầu vào tương ứng với giá trị còn lại của TSCĐ nêu trên.

Nếu sau khi chuyển đổi, dự án của Công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu tư, chưa đi vào hoạt động thì Công ty thuộc trường hợp được xét hoàn thuế GTGT đối với cơ sở kinh doanh mới thành lập từ dự án đầu tư theo Khoản 3 Điều 1 Thông tư số 130/2016/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 2077/CT-TTHT của Cục thuế Hải Phòng ngày 16/7/2020.

• Hướng dẫn về thuế Nhà thầu nước ngoài đối với máy móc thiết bị có phần mềm tích hợp sẵn

Về nguyên tắc, theo Khoản 2 Điều 2, Thông tư số 103/2014/TT-BTC (TT 103), tổ chức/cá nhân nước ngoài cung cấp hàng hóa cho bên Việt Nam không kèm theo các dịch vụ thực hiện tại Việt Nam thuộc đối tượng không phải nộp thuế nhà thầu. Dịch vụ hoặc dịch vụ gắn với hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế GTGT do nhà thầu nước ngoài cung cấp sử dụng cho sản xuất kinh doanh của Công ty thuộc đối tượng nộp thuế nhà thầu.

Trường hợp Công ty nhập khẩu (NK) hàng hóa có điểm giao nhận trong lãnh thổ Việt Nam hoặc có kèm theo điều khoản dịch vụ như lắp đặt, hướng dẫn vận hành chạy thử... thì thuộc đối tượng chịu thuế nhà thầu, cụ thể:

- Về thuế GTGT: Máy móc, thiết bị công nghệ thông tin (IT) có kèm theo phần mềm Công ty NK từ nước ngoài, phần mềm này được tích hợp sẵn trong máy móc, thiết bị IT (phần mềm được nhúng, tích hợp sẵn trong thiết bị) thì máy móc, thiết bị IT bao gồm cả giá trị phần mềm được tích hợp sẵn đó thuộc đối tượng chịu thuế GTGT. Phần mềm được nhúng, tích hợp sẵn trong thiết bị không coi là dịch vụ đi kèm hàng hóa.

Trường hợp máy móc, thiết bị IT được giao nhận tại cửa khẩu (CIF/FOB) thì giá trị máy móc, thiết bị IT chỉ phải chịu thuế GTGT khâu NK; phần giá trị dịch vụ vận hành, chạy thử, lắp đặt thuộc đối tượng chịu thuế GTGT nhà thầu.

Trường hợp hợp đồng không tách riêng được giá trị hàng hóa và dịch vụ đi kèm (bao gồm cả dịch vụ kèm theo miễn phí) thì thuế GTGT nhà thầu phải nộp được tính chung cho cả hợp đồng.

Trường hợp máy móc, thiết bị IT được giao trong lãnh thổ Việt Nam thì thuế GTGT nhà thầu phải nộp được tính trên toàn bộ giá trị máy móc, thiết bị.

Công ty xác định thuế GTGT nhà thầu phải nộp theo Điều 12 TT103.

- Về thuế TNDN: TN chịu thuế TNDN của nhà thầu nước ngoài là toàn bộ giá trị máy móc, thiết bị IT; dịch vụ vận hành, chạy thử, lắp đặt...

Công ty xác định thuế TNDN nhà thầu phải nộp theo Điều 13 TT103.

Hướng dẫn tại Công văn số 2273/CT-TTHT của Cục thuế Bắc Ninh ngày 13/7/2020.

Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam





Kinh nghiệm Pháp lý



Ký kết Hợp đồng Dịch vụ và vấn đề cấp Thẻ tạm trú với người nước ngoài làm việc tại Việt Nam – Những vấn đề và hậu quả pháp lý cần lưu ý

Bên cạnh những điểm tích cực khi số lượng người lao động nước ngoài vào Việt Nam làm việc ngày càng tăng, không thể phủ nhận ngày càng nhiều tranh chấp xảy ra giữa người lao động nước ngoài và người sử dụng lao động trong việc đảm bảo thực hiện các thủ tục xin cấp Giấy phép Lao động (“GPLĐ”), Thẻ Tạm trú (“TTT”), đặc biệt trong trường hợp các bên lựa chọn giao kết một hợp đồng dịch vụ thay vì hợp đồng lao động theo quy định pháp luật. Câu hỏi được đặt ra là (i) liệu người sử dụng lao động nước ngoài và người lao động nước ngoài có thể giao kết hợp đồng dịch vụ nhằm điều chỉnh quan hệ lao động như thỏa thuận; và (ii) trách nhiệm pháp lý của các bên khi không tuân thủ quy định pháp luật trong việc cấp TTT và GPLĐ. Phân tích vụ việc thực tế mà Công ty Luật DIMAC đã hỗ trợ các bên giải quyết dưới đây sẽ giúp chúng ta xem xét vấn đề này cụ thể hơn

Ký Hợp đồng dịch vụ thay cho Hợp đồng lao động

Tháng 06/2018, Ông Christ¹, chuyên gia quốc tịch Úc, đồng ý ký thư đề nghị làm việc được gửi bởi một Công ty Cổ phần của Việt Nam (“**Công ty**”) có các nội dung chính về vị trí công việc, mức lương thử việc, thời hạn thử việc cùng các điều khoản cơ bản về phúc lợi khác (“**Thư Đề nghị**”). Tháng 07/2018, Ông

Christ nhận được từ Công ty một (01) Thẻ tạm trú ký hiệu “LD” có thời hạn hai (02) năm nhưng Ông Christ lại không nhận được GPLĐ trong suốt thời gian làm việc. Kết thúc thời hạn thử việc, không một hợp đồng lao động nào được chính thức ký kết bởi Ông Christ không đồng ý với nội dung bản thảo hợp đồng. Tháng 12/2019, sau hơn một năm làm việc mà không ký hợp đồng lao động, Ông Christ và Công ty tiến hành ký kết một (01) **hợp đồng dịch vụ** có thời hạn bốn (04) tháng với mức lương tổng cho toàn bộ hợp đồng, mặc dù trong thực tế Ông Christ vẫn nhận lương từng tháng và chịu sự quản lý của Công ty theo quy định pháp luật lao động từ tháng 06/2018.

Trong quá trình thực hiện Hợp đồng, do bức xúc về cách quản lý của Công ty, Ông Christ đã đề nghị Công ty giải quyết các vấn đề của ông bằng văn bản. Tuy nhiên, Công ty từ chối giải quyết và khẳng định quan hệ việc làm giữa các bên chịu sự điều chỉnh bởi hợp đồng dịch vụ. Sau đó, ông bị Công ty chấm dứt hợp đồng khi thời hạn hết hạn. Tiếp theo, Ông Christ bị cơ quan quản lý xuất nhập cảnh thu hồi Thẻ Tạm trú với lý do là “*cơ quan chủ quản đề nghị rút ngắn thời hạn*” vào tháng 07/2019. Qua tìm hiểu trên hệ thống của cơ quan quản lý Nhà nước, ông phát hiện ra rằng công ty chủ quản là một công ty đã tuyên bố giải thể, không phải Công ty ông đang làm việc. Giải quyết tranh chấp phát sinh do ông Christ cho rằng Công ty đã chấm dứt quan hệ lao động trái luật, Công ty cho rằng mối quan hệ giữa Ông Christ và Công ty chỉ chịu sự điều chỉnh bởi hợp đồng dịch vụ, mà không phải hợp đồng lao động nên

Công ty không phải chịu trách nhiệm đối với việc chấm dứt và Thẻ tạm trú đã cấp. Dưới góc độ pháp lý, một số vấn đề cần được phân tích để hiểu rõ hơn.

Tính pháp lý của việc giao kết hợp đồng dịch vụ giữa các bên

Việc các công ty tiến hành lựa chọn hợp đồng dịch vụ để giao kết với người lao động nước ngoài không phải là một vấn đề mới trong thực tiễn. Theo đó, bên cạnh việc không chịu sự ràng buộc về mức lương tối thiểu theo quy định Bộ luật Lao động, không bị bắt buộc về thời hạn giao kết, không thuộc trường hợp đóng bảo hiểm xã hội bắt buộc tại Việt Nam, trong một số trường hợp, công ty sẽ lựa chọn không tiến hành thủ tục cấp GPLĐ cũng như TTT cho người lao động nước ngoài theo quy định pháp luật.

Theo quy định pháp luật hiện hành, hợp đồng dịch vụ không phải là một loại hợp đồng lao động, mà chỉ nhằm ghi nhận “*sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên cung ứng dịch vụ thực hiện công việc cho bên sử dụng dịch vụ, bên sử dụng dịch vụ phải trả tiền dịch vụ cho bên cung ứng dịch vụ*”.² Tuy nhiên, trong trường hợp này, Ông Christ làm việc cho Công ty liên tục, thường xuyên từ tháng 06/2018, nhận lương theo tháng, cũng như chịu sự quản lý theo chính sách nhân sự của Công ty. Do vậy, việc Công ty và Ông Christ tiến hành ký kết hợp đồng dịch vụ, nếu có vụ kiện xảy ra thì Tòa án có cơ sở để nhận định việc này là nhằm che giấu bản chất mối quan hệ lao

động giữa các bên nên sẽ được xem là không đúng quy định.

Trách nhiệm pháp lý của mỗi bên khi không tuân thủ quy định cấp TTT và GPLĐ

Theo Bộ luật Lao động 2012 (“**BLLĐ**”) và các văn bản liên quan³, chúng ta có thể xác định, trừ các trường hợp quy định theo Điều 172 của BLLĐ, *người lao động nước ngoài vào làm việc tại Việt Nam cần tuân thủ trình tự xin cấp GPLĐ, tiếp đến phải ký kết hợp đồng lao động bằng văn bản theo quy định pháp luật lao động Việt Nam trước ngày dự kiến làm việc cho người sử dụng lao động, rồi mới tiến hành xin cấp TTT ký hiệu LĐ*. Do vậy, Công ty và Ông Christ đã vi phạm quy định pháp luật khi sử dụng lao động nước ngoài và tiến hành làm việc tại Việt Nam mà không có GPLĐ. Đồng thời, tính pháp lý của TTT đã được cấp khi chưa có GPLĐ cũng là vấn đề mà các bên và Tòa án, nếu có vụ kiện xảy ra, cần làm rõ.

Theo đó, ngoài việc đối mặt với trách nhiệm liên quan đến việc cấp TTT, Công ty có khả năng đối diện với các quyết định xử phạt hành chính của cơ quan quản lý Nhà nước do (i) vi phạm sử dụng lao động nước ngoài không có GPLĐ; (ii) không ký kết hợp đồng lao động theo quy định; và (iii) không thực hiện đúng trách nhiệm theo quy định của pháp luật hoặc khai báo không đúng sự thật khi bảo lãnh, mời hoặc làm thủ tục nhập cảnh cho người nước ngoài vào Việt Nam⁴ với số tiền phạt từ hàng chục đến trăm triệu đồng. Mặc khác, dù là bên ngay tình chịu thiệt hại thực tế đối với các hành vi của Công ty gây ra, Ông Christ

có khả năng bị trục xuất khỏi Việt Nam đối với vi phạm không có GPLĐ. Đồng thời, với thực tế là làm việc mà không có GPLĐ, mọi quyền lợi lao động của Ông Christ tại Công ty sẽ không được đảm bảo, mà có thể chỉ nhận được tiền lương theo thời gian làm việc thực tế. Quan trọng hơn, là một chuyên gia hàng đầu, nếu Ông Christ bị trục xuất khỏi Việt Nam thì sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến hình ảnh của Ông trong mắt đối tác và các nhà tuyển dụng sau này.

Từ sự việc nêu trên, chúng tôi nhận thấy tầm quan trọng trong việc Công ty cần thông báo ngay từ đầu cho người lao động nước ngoài nắm rõ quy định pháp luật Việt Nam trước khi tiến hành ký kết bất kỳ thư đề nghị hoặc hợp đồng lao động. Ngoài ra, cơ quan Nhà nước cần tăng cường rà soát, đánh giá và hoàn thiện quy chế phối hợp theo quy định của pháp luật giữa cơ quan cấp GPLĐ, cụ thể là Sở Lao động Thương binh Xã hội và Cơ quan Quản lý Xuất Nhập cảnh trong việc cấp TTT để đảm bảo việc cấp TTT được tuân thủ trong mọi trường hợp. Việc tiến hành có thể sẽ mất nhiều nguồn lực nhưng đây là việc phải làm để đảm bảo quyền và lợi ích của người lao động nước ngoài tại Việt Nam, cũng như tính minh bạch của luật pháp Việt Nam trong mắt người lao động nước ngoài.

Trần Ngọc Khánh Quỳnh – Luật sư Sơ cấp

Phạm Quốc Tuấn - Luật sư Trưởng

Công ty Luật TNHH DIMAC



(1) Tên của người lao động nước ngoài đã được thay đổi so với vụ việc thực tế, chỉ để thể hiện nội dung vụ việc. Việc có thể giống hoặc trùng tên với bất kỳ một cá nhân người nước ngoài nào không hề có nghĩa đề cập, ám chỉ hoặc có mối liên quan giữa cá nhân đó với bất kỳ

khía cạnh hay nội dung nào của bài viết này.

2) Điều 513 BLDS 2015

(3) Điều 169 BLLĐ, Điều 12.3 Nghị định 11/2016/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của BLLĐ về lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam

(4) Điều 17 Nghị định 167/2013

“

Tin Tài chính



Doanh nghiệp Việt có 100 đồng đi vay 65 đồng?

Theo VNEconomy - Ông Nguyễn Quang Thuân cho rằng tỷ lệ này khá an toàn và nó được thống kê từ hơn 1.000 doanh nghiệp niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam...



Ông Nguyễn Quang Thuân

Giới kinh tế những ngày đầu năm 2020 đã có nhiều ý kiến trái chiều xung quanh quan điểm và số liệu công bố của một nhóm chuyên gia độc lập, GDP mỗi năm làm ra không đủ để trả lãi vay.

Để làm rõ quan điểm này, VnEconomy có tham vấn quan điểm của ông Nguyễn Quang Thuân, Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của FiinGroup – đơn vị sở hữu kho dữ liệu về kinh tế, doanh nghiệp rất lớn tại Việt Nam.

Giới kinh tế hiện đang khá lo lắng về số nợ của doanh nghiệp phi tài chính được đưa ra bởi một nhóm các chuyên gia độc lập cho thấy tổng dư nợ của nhóm doanh nghiệp phi tài chính tính đến hết năm 2017 đạt 13,8 triệu tỷ đồng, tổng nguồn vốn hơn 22 triệu tỷ đồng. Dữ liệu của Fiin về tổng nợ của khối doanh nghiệp trong nước nói chung và các doanh nghiệp niêm yết trên 3 sàn hiện nay thì khối nợ đáng lo không?

Dữ liệu từ Fiin cho thấy, 1.019 doanh nghiệp niêm yết trên 3 sàn chứng khoán tại Việt Nam thì hệ số nợ vay/vốn chủ (Debt/Equity) của khối doanh nghiệp đại chúng Việt Nam đang ở mức 0,65 lần. Tức là cứ có 100 đồng vốn tự có thì các doanh nghiệp đi vay ngân hàng hoặc vay chủ nợ khác 65 đồng và được gọi là nợ vay. Số nợ vay này nếu xem trong báo cáo tài chính thì nó thường bao gồm vay ngắn hạn và vay dài hạn trên bảng cân đối kế toán.

Mức độ đòn bẩy tài chính này thì có thể nói về lý thuyết đây là ngưỡng an toàn vì nó thấp hơn 1x. Tuy nhiên, để đánh giá cụ thể thì nó tùy thuộc vào các yếu tố khác cũng như là đặc thù của ngành. Chẳng hạn, ngành bất động sản lại có xu hướng giảm và hiện ở mức 0,57 lần vào cuối quý 3/2019 (dữ liệu được tính cho 110 công ty bất động sản bao gồm các tên tuổi lớn nhất như VinGroup, Sun Group, Novaland, Nam Long...).



Mức độ đòn bẩy của các công ty đại chúng 5 năm qua 2015 – 2019. Dữ liệu từ FiinGroup

Nguyên nhân xuất phát từ các chủ đầu tư bất động sản đã chủ động giảm tỷ lệ sử dụng vốn vay và chuyển hướng để khách hàng mua nhà vay thông qua các chương trình hợp tác 3 nhà: chủ đầu tư, ngân hàng và khách hàng mua nhà. Số dư nợ vay riêng cho khách mua nhà đã tăng rất mạnh trong 5 năm qua hiện chiếm khoảng 13,14% tổng dư nợ toàn ngành trong khi tổng dư nợ vay cho các chủ đầu tư hay doanh

ngiệp bất động sản chỉ chiếm 6,1% tổng dư nợ vay toàn ngành. Do đó, đánh giá rủi ro của ngành bất động sản sẽ không chỉ tập trung ở phía doanh nghiệp hay chủ đầu tư mà chúng ta cần nhìn bức tranh rộng hơn đó là đến cả hàng trăm ngàn khách hàng vay mua nhà.

Xét về hệ số khả năng trả lãi vay (Interest Cover), theo dữ liệu của FiinGroup thì hiện hệ số này cũng của ngành bất động sản ở mức 3,5 lần cho năm 2018. Theo đó, doanh nghiệp cứ làm ra 3,5 đồng thì dùng 1 đồng trả lãi vay. Đây là mức có thể nói về khá là an toàn trên bình diện chung!

Tuy nhiên, chúng tôi dự kiến năm 2019 này sẽ giảm nhẹ do tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT) và lợi nhuận trước khấu hao, thuế và lãi vay (EBITDA) đang có dấu hiệu giảm tốc.

Các nhận định này có được nhờ chúng tôi có thống kê và phân tích số liệu cho 3.000 công ty đại chúng tại Việt Nam định kỳ hàng quý và hàng năm qua. Khi mở rộng ra cơ sở dữ liệu cho khoảng 200.000 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam cũng cho kết quả tương tự.

Đó là với khối doanh nghiệp, còn hệ số đó với cả nền kinh tế thì sao. Ông nghĩ sao về quan điểm tăng GDP không đủ trả lãi vay hàng năm?

Đòn bẩy tài chính chỉ nên được xem xét ở dư nợ vay bao gồm các khoản phải trả lãi vay thay vì tổng mức công nợ của

doanh nghiệp gồm nhiều hạng mục không có bản chất là “đi vay” theo nghĩa là trách nhiệm phải trả nợ ví dụ như doanh thu trả chậm, khách hàng – nhà cung cấp trả trước...

Việc dùng tổng công nợ để tính áp lực chi phí lãi vay mà một doanh nghiệp hay cả nền kinh tế phải trả là không hợp lý. Ví dụ nếu như tổng vốn chủ sở hữu 8,5 triệu tỷ đồng cuối năm 2017, của khối doanh nghiệp phi tài chính tại Việt Nam là đúng thì nếu áp dụng hệ số D/E của các công ty đại chúng ở mức 0,65 lần thì số nợ vay sẽ ở mức 5,5 triệu tỷ đồng, chứ không phải là 13,8 triệu tỷ đồng.



Ước tính trên của chúng tôi dựa trên hệ số D/E của các công ty đại chúng. Nhưng thực tế các doanh nghiệp chưa niêm yết theo chúng tôi, có mức đòn bẩy thấp hơn vì các doanh nghiệp đại chúng hầu hết là các doanh nghiệp tốt và có định mức tín

nhiệm cao hơn và do đó có thể được vay nhiều hơn.

Và nếu tính cả phần nợ Chính phủ (khoảng 3,4 triệu tỷ đồng) thì tổng nợ vay là vào khoảng 8,9 triệu tỷ đồng, tức tương đương 380 tỷ USD.

Để đánh giá khả năng trả nợ của quốc gia thì nên xem xét quy mô giữa tổng chi phí lãi vay phải trả (ước tính là 34 tỷ USD (380 tỷ USD * 9%). Nếu so với giá trị GDP danh nghĩa là 277 tỷ USD thì rõ ràng mức hệ số GDP/Chi phí lãi vay của toàn nền kinh tế hiện đang ở mức 8,1 lần.

Việc dùng tỷ lệ tăng trưởng 7% của GDP để tính và so sánh với chi phí lãi vay của toàn nền kinh tế là không hợp lý. Lý do là GDP, theo bản chất của nó, đã là giá trị tăng thêm dù các nhà kinh tế học có tính toán theo phương pháp nào đi chăng nữa.

GDP năm 2019 của Việt Nam được Chính phủ công bố khoảng 277 tỷ USD, Việt Nam vẫn thuộc nhóm tăng trưởng top đầu khu vực và thế giới? Nền kinh tế Việt đang tăng trưởng dựa nguồn lực nào và tăng trưởng đó so với khối nợ thì sao – có đảm bảo khả năng trả nợ, thưa ông?

Ở góc độ “cầu kéo” cho sự tăng trưởng GDP các năm gần đây thì như nhiều nhà kinh tế đã phân tích thì tăng trưởng GDP của Việt Nam chủ yếu đến từ tăng trưởng xuất khẩu và cầu về tiêu dùng và đầu tư của khối tư nhân trong bối cảnh đầu tư công chậm lại.

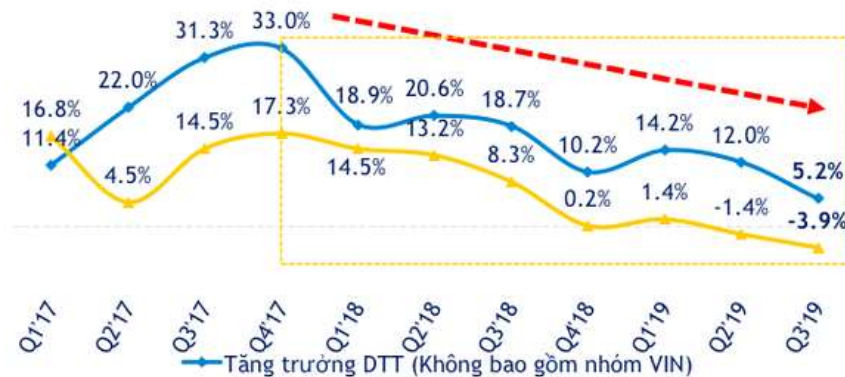
Ở góc độ “nguồn cung” cho tăng trưởng kinh tế thì cũng rõ ràng là khối doanh nghiệp tư nhân, trong đó đặc biệt là các tập đoàn kinh tế tư nhân mới nổi gần đây và khối doanh nghiệp FDI đã đóng góp giá trị gia tăng cho phát triển kinh tế.



Xét trên góc độ về đánh giá khả năng trả nợ thì rõ ràng là chúng ta cần xem xét khối doanh nghiệp tư nhân trong nước thay vì khối FDI. Lý do là Nợ vay khối FDI có quy mô nhỏ hơn và thường gắn với sự hỗ trợ tài chính của các tập đoàn mẹ của họ.

Việc xem xét đánh giá khối doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam cần tổng thể chứ không thể dựa vào một vài chỉ tiêu tài

chính và kết luận được điều gì. Tuy nhiên, số liệu của chúng tôi cũng chỉ ra rằng tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận kế toán vẫn tốt, nhưng chất lượng của lợi nhuận hàng quý đang có dấu hiệu đi xuống.



Nguồn: FinPro Platform

Ghi chú: Số liệu dựa trên công bố của 1042 DNYY trên 3 sàn. EBIT & EBITDA không bao gồm nhóm Ngân hàng và Bảo Hiểm. Nhóm VinGroup bao gồm: VIC, VHM, VRE, SDI, VEF

Tăng trưởng doanh thu đang thấp dần theo từng quý của nhóm doanh nghiệp bất động sản

“

Góc Quản trị



Doanh nghiệp làm gì để tồn tại trước cú sốc Covid-19 thứ hai?

"Covid-19 là một phép thử với câu hỏi trong tình huống tệ nhất, doanh nghiệp có thể làm gì để tồn tại phát triển, tăng trưởng đột phá".



Nhiều doanh nghiệp quan tâm đến câu chuyện chuyển đổi số để tối ưu hoá năng suất

Tối ưu hóa và đột phá trong vận hành luôn nhận được rất nhiều sự quan tâm của các doanh nghiệp, đặt trong bối cảnh phức tạp và đầy thử thách khi làn sóng thứ hai của đại dịch Covid-19 được dự đoán sẽ ảnh hưởng sâu và rộng đến môi trường kinh doanh.

Theo bà Trần Thị Thúy Ngọc, Phó tổng giám đốc Deloitte Việt Nam, trước khi nói đến câu chuyện nâng cao hiệu suất, doanh nghiệp cần lùi lại một bước để xem mình đang ở đâu, mục tiêu đã đạt được chưa, cần tập trung lĩnh vực và thị trường nào, dùng thước đo nào để thực hiện chiến lược.

Mỗi doanh nghiệp đang ở mỗi giai đoạn khác nhau, có chiến lược và cách thức thực hiện khác nhau. Có những doanh nghiệp lựa chọn đi ra thị trường với mức giá thấp nhất, thời gian nhanh nhất. Cũng có những doanh nghiệp tập trung vào trải nghiệm khách hàng để tạo nên những khách hàng trung thành.

Trong khi đó, nhiều doanh nghiệp khác tập trung vào yếu tố sáng tạo với các sản phẩm mới, dịch vụ và thị trường mới.

Khi đã xác định được năng lực và chiến lược ở thời điểm hiện tại, doanh nghiệp cần biết trong một đến mười năm tới sẽ ở đâu, làm gì để tồn tại và phát triển.

Đáng chú ý, một nghiên cứu của Deloitte chỉ ra, nếu chỉ có CEO, chủ tịch hay cổ đông đưa ra mục tiêu, chiến lược kinh

doanh thì doanh nghiệp khó thành công. Sự thành công của chiến lược phải đến từ tất cả cán bộ nhân viên, từ những người cấp cao nhất đến cấp thấp nhất để tạo nên một văn hoá toàn doanh nghiệp là lúc nào cũng tiên phong, tiến ra thị trường.

“Covid-19 là một phép thử với câu hỏi *trong tình huống tệ nhất, doanh nghiệp có thể làm gì để tồn tại phát triển, tăng trưởng đột phá*”, bà Ngọc nói tại hội thảo “Đột phá hiệu suất trong vận hành doanh nghiệp” do FPT tổ chức.



Bà Trần Thị Thúy Ngọc, Phó tổng giám đốc Deloitte Việt Nam

Theo đánh giá chung của Deloitte, một trong những lý do khiến các doanh nghiệp Việt Nam quản trị năng suất còn yếu kém là do văn hoá thường xuyên không tuân thủ, các văn bản ban hành theo sự vụ không có hệ thống.

Năng suất, theo ông Nguyễn Thế Mạnh - Trưởng phòng cấp cao của Deloitte Việt Nam, là giá trị được tạo ra trên nguồn lực bỏ ra. Nếu đầu ra gặp khó thì giảm thiểu nguồn lực đầu vào sẽ là một cách để doanh nghiệp tăng năng suất trong mùa khủng hoảng.

Năng lực số hoá sẽ giúp doanh nghiệp giải bài toán này. Xu thế số hoá dù muốn hay không thì vẫn sẽ xảy ra.

Dữ liệu chỉ mới dừng lại ở tầng thông tin

Thực tế cho thấy, nhiều công ty chưa thực sự ý thức được tầm quan trọng của công nghệ thông tin trong kinh doanh dẫn tới không biết làm thế nào để số hoá, bắt đầu từ đâu.

Theo một thống kê của Trung tâm dữ liệu Internet (IDC), có khoảng 70-80% doanh nghiệp chuyển đổi số thất bại. Nguyên nhân lớn nhất thường do chủ doanh nghiệp không muốn thay đổi, hoặc họ tư duy rằng câu chuyện chuyển đổi số là việc của tổng giám đốc (CEO), giám đốc công nghệ thông tin (CIO) hay giám đốc công nghệ (CTO). Trong khi chuyển đổi số muốn thành công cần phải xuất phát từ tư duy số của người chủ doanh nghiệp.

“May một cái áo quá rộng hoặc quá chật thì sẽ không đưa ra được chiến lược chuyển đổi số phù hợp với chiến lược kinh doanh”, ông Mạnh ví von.

Một nguyên nhân khác nữa đến từ tâm lý ngại thay đổi của người nhân viên, họ không nhìn thấy được lợi ích từ sự thay đổi nên không hành động.

Đáng chú ý, nhiều doanh nghiệp luôn nghĩ mình đã có hệ thống quản lý văn bản chuẩn rồi. Nhưng vấn đề nổi cộm là hệ thống văn bản tản mát khắp nơi dẫn tới khó khăn khi tác nghiệp, mất thời gian đi tìm văn bản; quy trình nghiệp vụ không đủ chi tiết, thiếu sự phối hợp giữa các phòng ban; hiếm có hệ thống báo cáo quản trị đúng, có dữ liệu nhưng chưa sử dụng được dữ liệu cho mục tiêu quản trị điều hành.

Theo chuyên gia của Deloitte, trong bài toán chuyển đổi số thì yếu tố kinh điển là dữ liệu, nhưng đa phần dữ liệu ở các doanh nghiệp chỉ mới dừng lại ở tầng thông tin mà chưa đưa lên được tầng dự báo. Như vậy, trước tiên phải tìm ra bệnh của mình thì công nghệ mới giúp các doanh nghiệp giải quyết được vấn đề.

Công nghệ thông tin giải quyết 4 vấn đề mùa Covid

Trong xu thế hiện nay, công nghệ thông tin được coi là một thành phần trong chiến lược của doanh nghiệp, để đưa ra quyết định nhanh chóng và tăng hiệu suất vận hành, tối đa hoá lợi nhuận.



Ông Nguyễn Xuân Việt, Giám đốc Công nghệ FPT IS

Ông Nguyễn Xuân Việt, Giám đốc Công nghệ FPT IS cho rằng việc tối ưu quy trình là một điều quan trọng giúp doanh nghiệp tăng hiệu suất.

Bởi lẽ thực tế ứng dụng công nghệ thông tin trong các doanh nghiệp hiện tại cho thấy, hệ thống thông tin chủ yếu được xếp theo hàng dọc và thiếu tính liên kết dẫn tới dữ liệu bị phân tán, khi cần ra quyết định không có ngay dữ liệu để ra quyết định nhanh.

"Yếu tố then chốt trong quá trình vận hành số chính là tốc độ - tốc độ triển khai, kết nối, quản trị và đánh giá hiệu quả -

yếu tố tiên quyết cho một doanh nghiệp sống sót và thịnh vượng của thị hiện tại. Bằng việc ứng dụng công nghệ hay chuyển đổi số các quy trình vận hành, doanh nghiệp sẽ sở hữu một lợi thế cạnh tranh to lớn khi quản trị nhanh chóng, kịp thời, từ đó tối ưu chi phí và nâng cao trải nghiệm khách hàng", lãnh đạo FPT nhận định.

Theo các chuyên gia, chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả vận hành có 3 tầng cơ bản gồm: số hoá, ứng dụng số hoá để tăng doanh thu; và chuyển đổi số.

Một doanh nghiệp đang có một núi quy trình đang được xử lý bằng hệ thống trên giấy tờ, bản cứng thì có thể sử dụng giải pháp số hoá quy trình. Số hóa giúp quy trình xử lý công việc được minh bạch, giúp mọi người có trách nhiệm hơn.

Doanh nghiệp sử dụng hệ thống thông tin thu thập dữ liệu từ tất cả nguồn phân tích, sau đó sử dụng dữ liệu này để phục vụ cho việc ra quyết định nhanh có hướng đi đúng về quản trị, hỗ trợ cán bộ quản lý cấp trung kiểm soát vận hành thông qua các báo cáo trực quan đa chiều được xây dựng từ các dữ liệu.

Hiện FPT đang cung cấp ra thị trường mô hình vận hành số thực tiễn, thông minh cùng bộ công cụ 16 giải pháp đã được đội ngũ FPT nghiên cứu và phát triển dựa trên chính nhu cầu của doanh nghiệp. Các giải pháp ấn tượng có thể được kể đến như: nền tảng tự động hóa quy trình doanh nghiệp

akaBot; bộ đôi FPT SPro và FPT SFlash, bí quyết số hoá quy trình cấu trúc và phi cấu trúc trong doanh nghiệp, hợp đồng điện tử FPT.eContract ...

Ông Việt cho biết, bộ giải pháp công nghệ của FPT giúp nâng cao tới 80% năng suất, tiết kiệm đến 60% chi phí và 90% thời gian, đảm bảo kinh doanh xuyên suốt, liên mạch 24/7.

“Đặc biệt, trong bối cảnh Covid có thể tạo ra một liên minh tiêu thụ và chia sẻ cho nhau, giống như khái niệm bán chéo, đảm bảo kinh doanh liên tục, phục hồi và bứt phá thời Covid”, ông Việt nói.

Theo ông Việt, có bốn yếu tố bị ảnh hưởng trong bối cảnh Covid-19 mà công nghệ thông tin có thể hỗ trợ giải quyết là mất cân bằng cung cầu toàn diện; suy giảm thanh khoản và khủng hoảng tài chính; đứt gãy chuỗi cung ứng; thay đổi môi trường làm việc.

Để phục hồi nhu cầu tiêu dùng, cần phải có những kênh bán hàng đột phá. Trước đây bán hàng tại siêu thị thì nay chuyển sang bán hàng trực tuyến. Để kiểm soát được tính thanh khoản, chuyển từ hình thức trả tiền hoặc đầu tư từ Capex sang Opex, thay vì mua sẽ đi thuê. Để kết nối liên tục chuỗi cung ứng thì cần làm sao tạo ra hệ sinh thái.

Ngoài ra, cần hỗ trợ nhân sự thích nghi với hoạt động làm việc từ xa, đảm bảo vận hành trơn tru trong môi trường an ninh mạng tốt.

Chương trình “Cải tiến tinh gọn trong trạng thái bình thường mới”

Vào ngày 30/07/2020, CFO Việt Nam tiếp tục triển khai chương trình chia sẻ kinh nghiệm hỗ trợ doanh nghiệp thông qua hội thảo trực tuyến với chủ đề: “**Cải tiến tinh gọn trong trạng thái bình thường mới**” - Diễn giả Phạm Thanh Diệu (Chủ tịch – Giám đốc CiCC)

Thông qua buổi hội thảo trực tuyến, bằng kinh nghiệm thực tế ông Phạm Thanh Diệu đã giúp các doanh nghiệp hiểu rõ hơn về:

- Cải tiến tính **hiệu quả, tinh gọn** trong quá trình sản xuất kinh doanh, cải tiến các hoạt động giúp giảm chi phí tăng lợi nhuận.
- Nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm và dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh bằng các công cụ cải tiến tiên tiến.
- Công cụ và phương pháp “**Lean – Tinh gọn**” tìm ra nguyên nhân của các loại **lãng phí** trước áp lực của khách hàng để mang lại lợi ích, tạo ra mức độ hiệu quả cho doanh nghiệp
- Loại bỏ các loại **lãng phí** từ khi khách hàng đặt hàng, chú trọng các hoạt động tạo ra giá trị cho khách hàng và doanh nghiệp

Bên cạnh đó ông Phạm Thanh Diệu đã chia sẻ tài liệu “**The Toyota Way and TPS Model – Lean Production System CiCC**” và một số trò chơi mô phỏng liên quan đến **phương pháp Lean**. Từ đó, giúp các thành viên tham dự chương trình có được kinh nghiệm để áp dụng vào doanh nghiệp.



Để tham khảo nghe lại các bản ghi âm hội thảo trực tuyến, vui lòng liên hệ: **0903 985 066** (Ms. Uyên)
0903 543 348 (Ms. Hoa)

Sự kiện sắp tới

- **Kỹ năng Định giá Doanh nghiệp và Kinh nghiệm Thẩm định dự án đầu tư (từ 9:00-16:30 ngày 22/08/2020)**
- **Kinh nghiệm xem xét hợp đồng và kỹ thuật xử lý các vấn đề tranh chấp (từ 9:00-16:30 ngày 28/08/2020)**
- **Quản trị Rủi ro & Kiểm.soaát Nội bộ Doanh nghiệp (từ 9:00-16:30 ngày 29/08/2020)**

>>> Đăng ký ngay <<<

- Liên hệ đăng ký: **0903 985 066** (Ms. Uyên)
0903 543 348 (Ms. Hoa)



Ban biên tập

Ông Lê Hải Phong

Bà Hương Vũ

Ông Nguyễn Hữu Thành

Ông Lê Hồng Lĩnh

CFO Vietnam

Lầu 7, Tòa nhà Phượng Long

506 Nguyễn Đình Chiểu, P4, Q3. Tp. HCM

T: 028 66 701 666 E: contact@cfo.vn

W: www.CFO.vn

