

Bản tin CFO Việt Nam

CFOVIETNAM

Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 08/2019

TRONG SỐ NÀY

BẢN TIN 08/2019

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 8/2019 Câu lạc bộ CFO Việt Nam của chúng tôi cập nhật những điểm chính sau đây:

- **Thông tư số 42/2019/TT-BTC của Bộ Tài chính**

Thông tư này bãi bỏ Thông tư số 128/2014/TT-BTC ngày 05/09/2014 về giảm thuế TNCN đối với cá nhân làm việc tại Khu Kinh tế.

Hiệu lực thi hành từ ngày 26/8/2019.

- **Thông tư số 43/2019/TT-BTC của Bộ Tài chính**

Thông tư này hướng dẫn quy định tại Khoản 4 Điều 24 Nghị định số 82/2018/NĐ-CP ngày 22/05/2018 về quản lý Khu Công nghiệp (KCN) và Khu Kinh tế (KKT):

- Các khoản chi phí đầu tư xây dựng, vận hành hoặc thuê nhà chung cư và các công trình kết cấu hạ tầng xã hội phục vụ công nhân làm việc tại KCN, KKT được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

- Dự án đầu tư xây dựng nhà ở, công trình văn hóa thể thao, công trình kết cấu hạ tầng xã hội phục vụ công nhân làm việc tại KCN, KKT được hưởng ưu đãi về xây dựng nhà ở xã hội.

Hiệu lực thi hành từ ngày 26/8/2019.

- **Xác định chi phí lãi vay được trừ để xác định thu nhập chịu thuế TNDN theo quy định tại Khoản 3 Điều 8 Nghị định số 20/2017/NĐ-CP trong năm tài chính 2017**

- Áp dụng quy định đối với chi phí lãi vay phát sinh từ ngày 01/5/2017 trở đi đến hết năm tài chính, không phân biệt hợp đồng vay được ký kết trước hay sau ngày 01/5/2017;

- Trường hợp NNT hạch toán theo dõi riêng được kết quả kinh doanh từ ngày 01/5/2017 đến hết năm tài chính thì các chỉ tiêu để tính “Tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cộng chi phí lãi vay, chi phí khấu hao trong kỳ” được xác định theo số liệu phát sinh thực tế.

- Trường hợp NNT không hạch toán theo dõi riêng được kết quả kinh doanh từ ngày 01/5/2017 đến hết năm tài chính thì các chỉ tiêu để tính “Tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cộng chi phí lãi vay, chi phí khấu hao trong kỳ” được phân bổ tương ứng với số tháng còn lại của năm tài chính kể từ ngày 01/5/2017.

Hướng dẫn tại Công văn số 3002/TCT-DNL ngày 01/8/2019 của Tổng cục Thuế.

- **Áp dụng thuế GTGT 10% với cơ sở trung gian đào tạo không được cấp phép**

Trường hợp Công ty cung cấp dịch vụ trung gian đào tạo, dịch vụ đào tạo vận hành, quản trị hệ thống, dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ đào tạo chuyển giao công nghệ mà không được cơ quan có thẩm quyền cấp phép hoặc không đáp ứng các quy định tại các văn bản pháp luật liên quan thì không thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT, Công ty áp dụng thuế suất thuế GTGT 10% theo quy định tại Điều 11 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn 1853/TCT-CS của Tổng cục Thuế ngày 9/5/2019.

- **Hướng dẫn về thời hiệu xử phạt vi phạm hành chính về hóa đơn**

- Trường hợp hành vi vi phạm về hóa đơn đã quá thời hiệu xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực hóa đơn và không dẫn đến hành vi trốn thuế, gian lận về thuế nhưng hành vi này còn hiệu lực xử phạt hành vi vi phạm thủ tục thuế (02 năm) thì thuộc đối tượng Điều chỉnh của Nghị định số 129/2013/NĐ-CP.

- Trường hợp hành vi vi phạm về hóa đơn đã quá thời hiệu xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực hóa đơn nhưng chưa đến 05 năm và hành vi này dẫn đến hành vi trốn thuế, gian lận về thuế thì hành vi này bị xử phạt theo quy định tại Điều 10 và Điều 11 Nghị định số 129/2013/NĐ-CP.

Hướng dẫn tại Công văn số 2377/TCT-CS của Tổng cục Thuế ngày 12/6/2019.

- **Không chịu thuế TNCN đối với quà tặng không phải đăng ký quyền sở hữu**

Trường hợp khách hàng là cá nhân đạt doanh số được thưởng một chuyến du lịch (không phải bằng tiền) theo chương trình khuyến mại được thực hiện theo quy định tại Nghị định số 81/2018/NĐ-CP thì được xác định là thu nhập từ quà tặng không thuộc diện phải đăng ký quyền sở hữu nên không chịu thuế TNCN.

Hướng dẫn tại Công văn số 2875/TCT-DNNCN của Tổng cục Thuế ngày 22/7/2019.

- **Một số lưu ý khi doanh nghiệp bị cưỡng chế bằng biện pháp thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng**

Trong thời gian bị cưỡng chế bằng biện pháp thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng, nếu người nộp thuế có văn bản đề nghị sử dụng từng hóa đơn lẻ cho từng lô hàng, hạng mục công trình hoàn thành để có nguồn thanh toán tiền lương công nhân, thanh toán các khoản chi phí đảm bảo sản xuất kinh doanh được liên tục thì Cục Thuế các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương thực hiện tiếp tục cho người nộp thuế sử dụng từng hóa đơn lẻ với điều kiện người nộp thuế có văn bản cam kết thực hiện nộp ngay 18% doanh thu trên hóa đơn lẻ được sử dụng vào NSNN.

- Trường hợp trong thời gian cơ quan thuế ban hành Quyết định cưỡng chế nợ thuế bằng hình thức thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng không thuộc trường hợp không phải kê khai theo quy định tại Khoản c Điều 10 Thông tư số 156/2013/TT-BTC ngày 06/11/2013 của Bộ Tài chính, do đó người nộp thuế vẫn phải kê khai thuế theo quy định.

- Theo trình bày của Cục Thuế tại Công văn số 1395/CT-TTr ngày 7/3/2019: Doanh nghiệp có phát sinh doanh thu bán hàng hoá, doanh thu từ hoạt động xây dựng cơ bản trong thời gian bị cưỡng chế bằng biện pháp thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng, nếu Công ty chưa xuất hoá đơn cho khách hàng và chưa thực hiện kê khai thuế GTGT nhưng có kê khai quyết toán thuế TNDN đối với doanh thu phát sinh trong thời gian bị cưỡng chế thì Công ty bị xử phạt đối với hành vi bán hàng không xuất hoá đơn và bị xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực thuế đối với hành vi khai sai, khai thiếu thuế phải nộp. Ngoài ra, Công ty bị áp dụng các biện pháp khắc phục hậu quả đối với hành vi bán hàng không lập hoá đơn trong thời gian cơ quan thuế áp dụng biện pháp cưỡng chế nợ thuế bằng biện pháp thông báo hóa đơn không có giá trị sử dụng theo quy định.

Hướng dẫn tại Công văn số 2875/TCT-DNNCN của Tổng cục Thuế ngày 22/7/2019.

• Doanh nghiệp có thể cùng lúc sử dụng nhiều loại hình hóa đơn

Về việc doanh nghiệp sử dụng nhiều loại hóa đơn khác nhau, theo quy định Khoản 2 Điều 1 Nghị định số 04/2014/NĐ-CP, Công ty có thể đồng thời sử dụng cùng lúc nhiều hình thức hóa đơn khác nhau (hóa đơn đặt in, hóa đơn tự in, hóa đơn điện tử) trong khoảng thời gian từ ngày 01/11/2018 đến ngày 31/10/2020, trường hợp Công ty sử dụng hết hóa đơn đặt in đã thông báo phát hành mà vẫn có nhu cầu sử dụng tiếp hóa đơn đặt in thì Công ty được tiếp tục sử dụng hóa đơn đặt in theo quy định tại Nghị định số 51/2010/NĐ-CP và Nghị định số 04/2014/NĐ-CP.

Hướng dẫn tại Công văn số 59205/CT-TTHT ngày 29/7/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

• Chịu thuế TNCN đối với bảo hiểm nhân thọ có tích lũy

Khoản thu nhập cá nhân nhận được từ bồi thường bảo hiểm nhân thọ được miễn thuế TNCN theo Điều 12 Thông tư số 92/2015/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Điều 3 Thông tư số 111/2013/TT-BTC.

Trường hợp Công ty mua cho người lao động bảo hiểm nhân thọ có tích lũy về phí bảo hiểm thì đến thời điểm đáo hạn hợp đồng, công ty bảo hiểm có trách nhiệm khấu trừ tiền thuế theo tỷ lệ 10% trên khoản tích lũy tương ứng theo quy định tại Điều 14 Thông tư số 92/2015/TT-BTC sửa đổi, bổ sung Điều 7 Thông tư số 111/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 60503/CT-TTHT ngày 31/7/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

• Hướng dẫn về thuế suất thuế GTGT đối với dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế

- Trường hợp Công ty phát sinh dịch vụ bưu chính, chuyển phát theo chiều từ Việt Nam ra nước ngoài thì không áp dụng thuế suất thuế GTGT 0% theo quy định tại Khoản 2 Điều 1 Thông tư số 130/2016/TT-BTC mà áp dụng thuế suất GTGT 10% theo quy định tại Điều 11 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

- Trường hợp Công ty phát sinh dịch vụ bưu chính, chuyển phát theo chiều từ nước ngoài vào Việt Nam thì thuộc đối tượng không chịu thuế GTGT tại Khoản 10 Điều 4 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

- Trường hợp Công ty phát sinh dịch vụ vận tải hàng hóa không thuộc dịch vụ bưu chính theo quy định của pháp luật liên quan thì:

+ Đối với dịch vụ vận tải quốc tế theo quy định tại Tiết c Khoản 1 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC thì được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0% nếu đáp ứng điều kiện quy định tại Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

+ Đối với dịch vụ vận tải nội địa áp dụng thuế suất thuế GTGT 10% theo quy định tại Điều 11 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

Công ty phải xác định riêng từng loại hình dịch vụ có mức thuế suất thuế GTGT khác nhau để kê khai thuế GTGT theo từng mức thuế suất quy định với từng loại dịch vụ. Trường

hợp Công ty không xác định được theo từng mức thuế suất thì phải tính và nộp thuế GTGT theo mức thuế suất cao nhất của hàng hóa, dịch vụ mà Công ty sản xuất, kinh doanh.

(Tham khảo thêm Điều 3 Luật Bưu chính số 49/2010/QH12)

Hướng dẫn tại Công văn số 53570/CT-TTHT ngày 9/7/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

• Hướng dẫn về thuế suất thuế GTGT đối với dịch vụ vận tải quốc tế

Vận tải quốc tế bao gồm vận tải hành khách, hành lý, hàng hóa theo chặng quốc tế từ Việt Nam và nước ngoài hoặc từ nước ngoài đến Việt Nam, hoặc cả đi và đến ở nước ngoài. Trường hợp vận tải quốc tế bao gồm cả chặng vận tải nội địa thì vận tải quốc tế bao gồm cả chặng nội địa.

Thuế suất thuế GTGT của vận tải quốc tế là 0% theo quy định tại Điểm c Khoản 1 và Điểm c Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC

Hướng dẫn tại Công văn số 2200/CT-TTHT ngày 25/6/2019 của Cục thuế Thành phố Đà Nẵng.

Hướng dẫn tại Công văn số 53582/CT-TTHT ngày 8/7/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

• Chi phí được trừ khi mua hàng trực tuyến

- Trường hợp Công ty mua phần mềm qua website của nhà cung cấp nước ngoài nhưng không có hóa đơn đáp ứng quy định của Việt Nam (do nhà cung cấp nước ngoài không sử dụng hóa đơn tại Việt Nam) thì phải có tờ khai, chứng từ nộp thuế nhà thầu nước ngoài theo quy định để được hạch toán vào chi phí được trừ cho mục đích thuế TNDN.

- Trường hợp Công ty đặt phòng khách sạn qua website cung cấp dịch vụ đặt phòng tại Việt Nam của nước ngoài như Agoda, Booking.com... thì các khách sạn có trách nhiệm lập hóa đơn đối với dịch vụ cung cấp cho Công ty theo quy định. Chi phí đặt phòng này được xác định là chi phí được trừ khi tính thuế TNDN.

Hướng dẫn tại Công văn số 53582/CT-TTHT ngày 8/7/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

• kê khai, nộp thuế nhà thầu đối với tiền hoa hồng môi giới trả cho các tổ chức nước ngoài kinh doanh dịch vụ đặt phòng trực tuyến

Trường hợp Công ty có trả tiền hoa hồng môi giới cho các tổ chức nước ngoài kinh doanh đặt phòng tại Việt Nam theo hình thức trực tuyến (Nhà thầu nước ngoài) như: Expedia Ctrip... trên cơ sở thỏa thuận hoặc cam kết (chưa ký hợp

đồng bằng văn bản) giữa Công ty và Nhà thầu nước ngoài thì Công ty phải xác định rõ nghĩa vụ thuế (GTGT, TNDN) Nhà thầu nước ngoài đồng thời thực hiện việc kê khai, nộp thuế nhà thầu thay cho Nhà thầu nước ngoài.

Số thuế nộp thay Nhà thầu nước ngoài được kê khai, khấu trừ toàn bộ cho mục đích tính thuế TNDN.

Cụ thể theo hướng dẫn của Bộ Tài chính tại Công văn số 848/BTC-TCT ngày 18/01/2017 của Bộ Tài chính.

Hướng dẫn tại Công văn số số 2352/CT-TTHT ngày 03/7/2019 của Cục thuế Thành phố Đà Nẵng.

• Chi nhánh phụ thuộc được phép ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng

Trường hợp Chi nhánh là đơn vị phụ thuộc của Công ty, không có vốn riêng, không có tư cách pháp nhân thì có thể trực tiếp ký hợp đồng thương mại và thực hiện nội dung hợp đồng với khách hàng nếu Công ty có văn bản ủy quyền cho Chi nhánh (Khoản 1 Điều 45 Luật Doanh nghiệp năm 2014)

Hướng dẫn tại Công văn số 986/CT-TTHT ngày 19/6/2019 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Thuế nhà thầu đối với hoạt động mua bản quyền phần mềm tin học kèm dịch vụ phần mềm

Trường hợp Công ty ký hợp đồng với nhà thầu nước ngoài không có cơ sở thường trú tại Việt Nam để mua bản quyền phần mềm tin học có kèm theo dịch vụ phần mềm, nếu phần mềm này thuộc đối tượng quy định tại Khoản 1 và Khoản 10 Điều 3 Nghị định số 71/2007/NĐ-CP thì thu nhập từ việc bán phần mềm và cung cấp dịch vụ phần mềm của Nhà thầu nước ngoài thuộc đối tượng chịu thuế nhà thầu tại Việt Nam. Cụ thể:

- Thuế GTGT: Không chịu (Khoản 21 Điều 4 Thông tư số 219/2013/TT-BTC).

- Thuế TNDN: Tỷ lệ thuế với bản quyền phần mềm là 10%, dịch vụ phần mềm là 5% (Điểm a Khoản 2 Điều 13 Thông tư số 103/2014/TT-BTC).

Hướng dẫn tại Công văn số 12916/CT ngày 24/7/2019 của Cục thuế tỉnh Bình Dương.

• Thuế GTGT đối với dịch vụ kiểm tra hàng hóa sau gia công

Trường hợp Công ty ký hợp đồng gia công hàng hóa cho doanh nghiệp chế xuất (DNCX) là Công ty TNHH Samsung Electro-Mechanics Việt Nam, đồng thời ký tiếp hợp đồng thực hiện dịch vụ kiểm tra hàng hóa (sau gia công) cho DN

này, các hoạt động gia công và dịch vụ kiểm tra phân loại hàng hóa được thực hiện tại nhà xưởng của Công ty sau đó hàng hóa xuất trả lại cho DNCX (Bên giao gia công) thì: Hoạt động gia công hàng hóa và hoạt động kiểm tra hàng hóa được áp dụng thuế suất GTGT 0% nếu dịch vụ kiểm tra này gắn liền với hàng hóa DNCX giao cho Công ty gia công theo quy định Điểm b Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC và phải có đầy đủ hồ sơ hải quan theo quy định về gia công hàng hóa cho thương nhân nước ngoài để chứng minh hàng hóa được nhận và giao trả DNCX trước và sau khi gia công.

Hướng dẫn tại Công văn số 1514/CT-TTHT ngày 01/8/2019 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Hàng tặng không thanh toán không được hưởng ưu đãi thuế TNDN theo địa bàn

Trường hợp Công ty có nhập khẩu nhiều lô hàng bao gồm cả nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ và tài sản cố định theo loại hình Tờ khai H11 - Hàng tặng không thanh toán từ nước ngoài, thì khoản thu nhập này không phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh tại địa bàn ưu đãi và từ dự án đầu tư mới nên không được hưởng ưu đãi thuế TNDN.

Hướng dẫn tại Công văn số 5117/CT-TTHT ngày 24/6/2019 của Cục thuế tỉnh Vĩnh Phúc.

• Một số lưu ý về khai thuế khi chuyển địa điểm kinh doanh

- Địa điểm Kinh doanh (ĐĐKD) nằm trên cùng địa bàn tỉnh, thành phố với trụ sở chính thì Công ty có thể kê khai tập trung tại trụ sở chính cho ĐĐKD.

- Trường hợp Công ty chuyển trụ sở chính đến tỉnh khác trong khi ĐĐKD vẫn ở tỉnh cũ thì việc khai thuế có thể lựa chọn theo hai hình thức:

+ (i) ĐĐKD đăng ký thành lập Chi nhánh/Văn phòng Đại diện với Giấy Chứng nhận Đăng ký hoạt động (mã 13 số), khi đó Chi nhánh/Văn phòng Đại diện phải thực hiện khai thuế trực tiếp với cơ quan thuế tại tỉnh cũ.

(+ ii) ĐĐKD giữ nguyên mà không thành lập Chi nhánh/Văn phòng Đại diện thì Công ty phải kê khai, nộp thuế GTGT với cơ quan thuế tại tỉnh cũ theo trường hợp bán hàng vãng lai theo quy định Điểm c Khoản 1 và Điểm a Khoản 6 của Điều 11 Thông tư số 156/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 1019/CT-TTHT ngày 24/6/2019 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Thuế GTGT đối với dịch vụ cho thuê kho ngoại quan

- Trường hợp Công ty được phép thành lập và kinh doanh kho ngoại quan, thực hiện cung cấp dịch vụ cho thuê kho

ngoại quan với Công ty Ecom (Vương quốc Anh) để Công ty này lưu trữ nguyên vật liệu phục vụ gia công hàng xuất khẩu theo hợp đồng gia công, nguyên vật liệu sau khi gia công thành thành phẩm được xuất khẩu ra nước ngoài thì dịch vụ cho thuê kho ngoại quan này áp dụng thuế GTGT 0% theo Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

- Trường hợp Công ty cung cấp dịch vụ cho tổ chức nước ngoài nhưng gắn với việc bán, phân phối, tiêu thụ sản phẩm tại Việt Nam thì không được áp dụng thuế GTGT 0% theo quy định Khoản 3 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 1444/CT-TTHT ngày 02/8/2019 của Cục thuế tỉnh Bình Dương.

• Hàng mẫu không thanh toán được hưởng ưu đãi thuế TNDN theo lĩnh vực

Trường hợp Công ty phát sinh dây chuyền mới, có nhập về hàng mẫu như nguyên vật liệu, khuôn mẫu... không thanh toán cho nhà cung cấp, Công ty đã hạch toán là thu nhập khác. Nếu dây chuyền mới sản xuất các sản phẩm đã có đăng ký trong Giấy Chứng nhận Đăng ký Đầu tư thì khoản thu nhập này Công ty được hưởng ưu đãi thuế TNDN theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Đầu tư.

Hướng dẫn tại Công văn số 11368/CT-TTHT ngày 11/7/2019 của Cục thuế tỉnh Bình Dương.

• Lưu ý về xác định khoản vốn góp đầu tư

Trường hợp xác định khoản vốn góp đầu tư, về nguyên tắc việc góp vốn đầu tư bằng tiền của nhà đầu tư nước ngoài phải thực hiện thông qua hình thức chuyển khoản vào tài khoản vốn đầu tư trực tiếp mở tại một ngân hàng được phép. Do nhà đầu tư nước ngoài của Công ty chuyển khoản trực tiếp từ tài khoản ở nước ngoài sang tài khoản của bên cho thuê đất để thanh toán tiền thuê đất mà không thông qua tài khoản vốn đầu tư trực tiếp của Công ty mở tại ngân hàng được phép là không đúng quy định và khoản tiền này không được xem là khoản vốn góp hợp lệ của nhà đầu tư nước ngoài vào Công ty.

(Khoản 5 Điều 3, Khoản 2 Điều 4 Thông tư số 19/2014/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước; Điều 8 Nghị định số 70/2014/NĐ-CP của Chính phủ và Điều 5 Thông tư số 131/2010/TT-BTC của Bộ Tài chính về quy chế góp vốn nhà đầu tư nước ngoài).

Hướng dẫn tại Công văn số 11125/CT-TTHT ngày 8/7/2019 của Cục thuế tỉnh Bình Dương

• Hoàn thuế GTGT đối với hàng nhập khẩu sau đó tái xuất

Hướng dẫn về hoàn thuế GTGT đối với hàng nhập khẩu sau đó phải tái xuất trả lại chủ hàng ở nước ngoài hoặc tái xuất sang nước thứ ba:

- Đối với tờ khai xuất khẩu trước ngày 01/7/2016: Cơ quan Hải quan thực hiện hoàn thuế GTGT theo quy định tại Khoản 1 Điều 49 Thông tư số 38/2015/TT-BTC.

- Đối với Tờ khai Xuất khẩu từ ngày 01/7/2016 đến trước ngày 01/02/2018: Trường hợp doanh nghiệp đã nộp thuế GTGT đối với hàng nhập khẩu sau đó tái xuất thì tờ khai xuất khẩu đăng ký trong giai đoạn này không được hoàn thuế mà thực hiện kê khai, khấu trừ theo quy định tại Khoản 3 Điều 1 Thông tư số 130/2016/TT-BTC.

- Đối với Tờ khai Xuất khẩu từ ngày 01/02/2018: Cơ quan Hải quan thực hiện hoàn thuế GTGT theo quy định tại Khoản 64 Điều 1 Thông tư số 39/2018/TT-BTC nếu doanh nghiệp đã nộp thuế GTGT dẫn tại Công văn số 3005/TCHQ-TXNK ngày 16/5/2019 và àng nhập khẩu. Hướng Công văn số 1453/TCHQ-TXNK ngày 14/3/2019 của Tổng cục Hải quan.

Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam





Kinh nghiệm Pháp lý



Case study: Kinh nghiệm soát xét các điều khoản của hợp đồng lao động

BẢN GỐC CỦA KHÁCH HÀNG	TÀI LIỆU SAU KHI ĐƯỢC RÀ SOÁT
HỢP ĐỒNG LAO ĐỘNG	
<p>Điều 1: Công việc và địa điểm làm việc</p> <p>1.1. Công việc Chức vụ: Lập trình viên Công việc phải làm:</p> <ul style="list-style-type: none"> Thực hiện công việc liên quan đến: Phát triển, thiết kế, chạy thử, bảo trì và các dịch vụ khác có liên quan đến phần mềm, phần cứng, thiết bị, hệ thống dữ liệu; Tư vấn, nghiên cứu, thay đổi, cải tiến phần mềm cung cấp dịch vụ cài đặt, bảo trì, tư vấn, đào tạo dịch vụ phần mềm; Thực hiện các báo cáo từng tháng theo yêu cầu; Làm việc với đối tác và khách hàng của Công ty. Các công việc khác theo yêu cầu của cấp trên. <p>1.2. Địa điểm làm việc của người lao động: Bên B làm việc tại địa chỉ văn phòng công ty như đã nêu trên. Trường hợp Bên A thay đổi địa chỉ tại Tp. Hồ Chí Minh thì Bên B tiếp tục làm việc theo địa chỉ mới.</p>	<p>Điều 1: Công việc và địa điểm làm việc</p> <p>1.1 Chức danh công việc: Lập trình viên Người Lao động sẽ làm việc cho Công ty trong thời hạn nêu tại Điều 2 của Hợp đồng Lao động này với mô tả công việc được quy định cụ thể tại Phụ lục 1 của Hợp đồng Lao động.</p> <p>1.2 Công ty được quyền tạm thời chuyển Người Lao động làm công việc khác so với hợp đồng lao động phù hợp với quy định của pháp luật lao động. Trường hợp Người Lao động không chấp nhận thực hiện việc làm mới sau điều chuyển mà có lý do chính đáng thì hai bên tiến hành thỏa thuận để tạm hoãn hoặc chấm dứt hợp đồng trên cơ sở đồng thuận, tùy từng trường hợp cụ thể.</p> <p>1.3. Địa điểm làm việc: Tại địa chỉ văn phòng Công ty như được nêu tại phần đầu của Hợp đồng Lao động này hoặc tại một văn phòng mới, trong trường hợp Công ty thay đổi địa chỉ. Trường hợp do yêu cầu công việc hoặc nhu cầu kinh doanh của Công ty, Người Lao động đồng ý làm việc tại địa điểm khác với địa điểm làm việc nêu tại Điều 1.3 này theo quyết định của Công ty vào từng thời điểm và trong trường hợp này, Công ty sẽ báo trước ít nhất ba (03) ngày để Người Lao động thu xếp.</p>

Điều 4: Nghĩa vụ bảo mật thông tin của Người lao động

Bên B đồng ý rằng mọi thông tin nội bộ của Bên A gồm báo cáo hàng tuần, hàng tháng, hồ sơ dự án, thông tin khách hàng và các thông tin nội bộ khác là thông tin mật. Bên B sẽ không được tiết lộ, mua bán, trao đổi, chia sẻ cho bên thứ ba dưới bất cứ hình thức nào. Trường hợp Bên A có chứng cứ cho rằng Bên B tiết lộ thông tin ảnh hưởng đến kinh doanh, uy tín, thương hiệu của Bên A thì Bên B phải bồi thường thiệt hại 100%.

Điều 4: Bảo mật thông tin

4.1 Thông tin bảo mật bao gồm nhưng không giới hạn đối với các loại thông tin thuộc quyền sở hữu của hoặc có liên quan đến Công ty mà chưa được Công ty công bố rộng rãi ra công chúng như được liệt kê tại Phụ lục 2 của Hợp đồng Lao động này ("**Thông tin Mật**").

4.2 Trong suốt Thời Hạn và sau khi Hợp đồng Lao động này chấm dứt, Người Lao động đồng ý và cam kết:

a. Không được tiết lộ bất kỳ một phần hoặc toàn bộ Thông tin Mật, dù là dưới hình thức trực tiếp hay gián tiếp, bằng lời nói, bằng văn bản hay dưới bất kỳ hình thức nào khác hoặc làm cho bị tiết lộ bất kỳ Thông tin Mật hoặc để cho bất kỳ cá nhân hay tổ chức nào khác, kể cả người trong Công ty nếu người đó không được quyền tiếp cận Thông tin Mật, sử dụng bất kỳ Thông tin Mật nào;

b. Không được tự ý sao chép, lưu trữ hay sử dụng Thông tin Mật cho mục đích cá nhân hoặc bất kỳ mục đích nào khác ngoài mục đích được cho phép bởi Công ty;

c. Có nghĩa vụ bảo đảm an toàn, duy trì sự cẩn trọng cao nhất trong quá trình lưu trữ, sử dụng Thông tin Mật và nỗ lực tối đa để ngăn chặn hành vi xâm phạm, tiết lộ hoặc sử dụng trái phép Thông tin Mật; và

d. Không được sử dụng tên hoặc logo của bất kỳ khách hàng, đối tác của Công ty hoặc khách hàng, đối tác của khách hàng của Công ty làm tài liệu tham khảo công khai hoặc sử dụng chúng trong bất kỳ hình thức trao đổi thông tin công khai nào.

4.3 Khi kết thúc Thời Hạn mà hai bên không gia hạn Hợp đồng Lao động hoặc ký kết Hợp đồng Lao động mới hoặc khi Hợp đồng Lao động chấm dứt trước Thời Hạn, Người Lao động có nghĩa vụ:

a. Bàn giao lại cho Công ty toàn bộ bản gốc và/hoặc bản sao các tài liệu, hồ sơ có chứa đựng Thông tin Mật mà Người lao động đang nắm giữ;

b. Bàn giao lại cho Công ty toàn bộ Thông tin Mật đang được Người lao động lưu trữ hoặc sử dụng dưới dạng dữ liệu máy vi tính (soft-copy), phần mềm (software) hoặc bất kì hình thức tương tự khác, nếu có.

Kể từ thời điểm hoàn thành nghĩa vụ bàn giao theo quy định tại Điều này, Người Lao động không được phép tiếp tục lưu trữ hoặc sử dụng Thông tin Mật dưới bất kì hình thức nào.

4.4 Trường hợp Người Lao động vi phạm quy định về việc bảo mật thông tin tại Điều này, Người Lao động phải (i) bồi thường cho Công ty tất cả và bất cứ thiệt hại nào phát sinh từ hành vi vi phạm của Người Lao động, bao gồm nhưng không giới hạn thiệt hại về vật chất, hình ảnh, uy tín, chi phí khắc phục thiệt hại và chi phí pháp lý để giải quyết vụ việc, bao gồm cả chi phí thuê luật sư; và (ii) bị xử lý kỷ luật bằng hình sa thải hoặc các hình thức khác theo quy định tại Nội quy lao động của Công ty.



Tin Tài chính



Giá vàng tiếp tục quá trình tăng phi mã

Nhiều chuyên gia lạc quan cho rằng, có lẽ không cần đợi đến cuối năm, giới đầu tư có thể sớm nhìn thấy giá vàng thế giới chạm ngưỡng kháng cự 1.500 USD/ounce.

Trong tuần đầu tháng 8, giá vàng thế giới đã tăng tới 80 USD/ounce, tương đương 5,7%. Thị trường trải qua 4 phiên giao dịch tăng giá liên tiếp, trong đó biên độ dao động ngày cao nhất lên tới 40 USD/ounce, rộng hiếm có của loại tài sản này trong vài năm qua.

Phiên châu Á sáng nay, giá vàng thế giới tiếp tục vọt lên ngưỡng kháng cự 1.490 USD/ounce, đạt đỉnh cao nhất trong 7 năm, trước khi có sự điều chỉnh nhẹ về mặt kỹ thuật.

Thị trường kim loại quý đang liên tục nhận được các tin tức tích cực và xu hướng tăng được dự báo vẫn còn. Đặc biệt, trong bối cảnh căng thẳng Mỹ - Trung Quốc đã lên thêm một bước.

Đồng Nhân dân tệ vào đầu tuần đã giảm xuống thấp nhất 11 năm, dẫn đến việc hàng hoá của Mỹ trở nên đắt đỏ hơn với người tiêu dùng Trung Quốc. Đáp lại động thái này, Bộ Tài chính Mỹ chính thức gọi Trung Quốc là 'quốc gia thao túng tiền tệ', đây là cáo buộc đầu tiên kể từ năm 1994.

'Cơ sở' vàng ngày càng gia tăng do dòng tiền đang di

chuyển nhanh sang các kênh đầu tư an toàn. Căng thẳng tiếp tục gia tăng khi Bộ Thương mại Trung Quốc cho biết các công ty Trung Quốc đã ngừng mua nông sản Mỹ.

Thị trường đang đổ dồn vào động thái tiếp theo của Mỹ. Các chuyên gia đều cho rằng 'tình trạng chiến tranh tiền tệ là điều không ai mong muốn' mà khi đó các quốc gia sẽ rơi vào các vòng phá giá tiền tệ, làm ảnh hưởng tới cả doanh nghiệp lẫn người tiêu dùng, đẩy lạm phát lên cao còn giá tài sản sụt giảm. Điều này sẽ đẩy nguy cơ giảm tốc tăng trưởng toàn cầu lên cao hơn.

Sự phát triển mới nhất trong cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung Quốc đang đè nặng lên tăng trưởng kinh tế của Mỹ và điều đó khiến giới đầu tư kỳ vọng Fed sẽ buộc phải đẩy mạnh quá trình nới lỏng chính sách tiền tệ thông qua việc tiếp tục hạ lãi suất vào cuộc họp tháng 9 tới.

Theo báo cáo mới nhất, ngân hàng JP Morgan đã khuyến cáo khách hàng của mình rằng các nhà đầu tư nên đa dạng hóa danh mục theo xu hướng giảm tỷ lệ nắm giữ đồng USD và tăng mua vào vàng và các loại tiền tệ khác.

Đáng chú ý, ngân hàng này cho rằng đồng USD đang mất dần vị thế. Dữ liệu gần đây về việc dự trữ tiền tệ cho thấy các ngân hàng trung ương đang ngày càng đa dạng hóa, đặc biệt tăng nắm giữ vàng với tốc độ kỷ lục, bán đồng USD và mua Euro.

Thực tế rằng, đồng tiền mạnh nhất đã thay đổi nhiều lần trong lịch sử khi trung tâm kinh tế thế giới thay đổi, nhưng vàng lại luôn ở vị thế an toàn trong hàng ngàn năm và giới đầu tư luôn tìm tới loại tài sản này khi cảm thấy rủi ro.

Dự báo tích cực của việc nới lỏng chính sách tiền tệ gia tăng đã khiến lợi suất trái phiếu 10 năm giảm xuống mức thấp nhất trong gần 3 năm. Điều này khiến sức hấp dẫn của vàng tăng lên, chuyên gia phân tích kỹ thuật tại City Index, ông Fawad Razaqzada cho biết.

Quỹ giao dịch vàng lớn nhất thế giới SPDR Gold Trust tăng lượng vàng dự trữ thêm 0,53% lên mức 835,16 tấn trong phiên đầu tuần.

Quy đổi sang đồng Việt Nam, giá vàng thế giới tương đương 42,15 triệu đồng/lượng (chưa tính phí vận chuyển và phí bảo hiểm), cao hơn giá vàng SJC 1 triệu đồng/lượng.

Giá vàng miếng trong nước cũng đang tăng mạnh theo xu hướng của thế giới, tính đến 10h sáng nay, Công ty vàng bạc đá quý Sài Gòn yết giá SJC tăng gần 780.000 đồng/lượng so với chiều qua, ở mức 41,15 - 41,53 triệu đồng/lượng (mua vào - bán ra) tại khu vực thành phố Hồ Chí Minh.

Tại khu vực Hà Nội, giá vàng SJC được niêm yết ở mức 41,15 – 41,55 triệu đồng/lượng.

Tập đoàn DOJI niêm yết giá vàng miếng SJC tại 41,07 - 41,63 triệu đồng một lượng, tăng 540.000 đồng so với hôm qua.



Diễn biến giá vàng thế giới 24 giờ qua.

@TheLEADER

“

Góc Quản trị



Quản trị năng lượng trong doanh nghiệp gia đình

Quản trị năng lượng là bí quyết phát triển nguồn lực quý giá nhất cho các doanh nghiệp gia đình.

Theo ông Alanin Goudsmet, Chủ tịch Tập đoàn Mentally Fit Global, năng lượng trong mỗi con người đến từ bốn nguồn chính: Cơ thể, cảm xúc, tâm trí, tinh thần. Mỗi loại năng lượng này đều có thể được mở rộng một cách hệ thống, đều đặn, vô giới hạn và luôn mới mẻ bằng các hành động luyện tập có chủ ý theo lịch trình cố định, giúp chúng trở thành những hành động vô thức và tự động nhanh nhất có thể.

Từ thực tế hơn 20 năm huấn luyện tinh thần cho các cá nhân và đội ngũ, ông Alanin Goudsmet cho rằng, trong cuộc đua thời đại số, quản trị năng lượng là bí quyết phát triển nguồn lực quý giá nhất cho các doanh nghiệp gia đình.

Nhiều người thường không chú ý đến tầm quan trọng của năng lượng trong công việc và cuộc sống cá nhân. Nếu không có đủ lượng, chất, trọng tâm và tác động của năng lượng cần thiết, mọi hoạt động của công ty sẽ kém hiệu quả. Hiệu suất, sức khỏe và hạnh phúc được tạo lập trên cơ sở quản trị năng lượng thông minh.

Người lãnh đạo phải quản trị được năng lượng của tập thể, gia đình và của chính mình mới có thể truyền cảm hứng cho toàn đội ngũ và phục hồi nguồn năng lượng chung, tạo nên sức bật mới cho tổ chức.

Muốn quản trị năng lượng trong một công ty, trước tiên bản thân nhà lãnh đạo phải thay đổi cách tư duy, cách tiếp cận và chiến lược với từng nhân viên của mình, để thích nghi trước, ông Alain Goudsmet chia sẻ trong hội thảo “Xây dựng thể hệ lãnh đạo kế cận: Bài học kinh nghiệm của các doanh nghiệp gia đình thành công trên thế giới” do MFG và LBC vừa tổ chức tại TP. HCM.

“Người lãnh đạo cần linh hoạt, dễ thay đổi, thích nghi, tạo độ tin tưởng và tăng dần tốc độ khó của công việc để phù hợp với từng nhân viên. Chúng ta phải thay đổi trước để phù hợp với họ, mới có thể giúp nhân viên vươn mình và cố gắng hơn nữa”, ông Alain Goudsmet nói.

Theo phân tích của vị huấn luyện viên tinh thần này, khái niệm liên tục phát triển là vô cùng quan trọng, muốn thế phải nhanh, hiệu quả, vượt ra khỏi vùng thoải mái của mình. Đặc biệt người lãnh đạo phải biết phân tích, không che dấu những gì chưa tốt, phải làm việc đó một cách minh bạch, rõ ràng với chính mình và với nhân viên.

Giống như khi tung một quả bóng cho nhân viên, để nhân viên của mình có thể bật lại cao hơn, người lãnh đạo phải có những phản hồi cứng rắn hơn. Luôn dành lời khen ngợi, đóng góp những phản hồi tích cực mới phát triển được nhân sự, kết hợp giữa giao thách thức và khuyến khích bằng khen ngợi, giúp quả bóng học được, để cứng hơn mới va đập với mặt bàn cao hơn. Như vậy, phải xem lại từng cá nhân trong đội, có thể quả bóng nhỏ nhưng ruột đặc lại cứng hơn, còn quả bóng to nếu xác rỗng cũng không thể bật lại trong quá trình hoạt động, ông lấy ví dụ.



Ông Alain Goudsmet, chuyên gia huấn luyện tinh thần, huấn luyện viên của nhiều lãnh đạo cao cấp trong các tập đoàn đa quốc gia

Bí quyết thành công là tối giản và hiện hữu

Chia sẻ về cách thức đào tạo đội ngũ kế thừa F2, F3 cho một doanh nghiệp gia đình, Chủ tịch Tập đoàn Mentally Fit Global cho biết, trong mối quan hệ giữa F1, F2, F3, ngoài quan hệ cha - con còn là đối tác kinh doanh, là cộng sự.

Do đó, phải làm cho những vai trò khác nhau này hiện diện rõ ràng, khi nào cần tách riêng mối quan hệ cha và con, khi nào là đối tác, cộng sự trong kinh doanh. Trong đào tạo F2, F3, cần luôn thách thức họ bằng những công việc khó hơn, mục tiêu cao hơn, để tạo nên sức bật mới.

“Doanh nghiệp của tôi cũng là doanh nghiệp gia đình. Tôi nghiệm ra rằng, để tìm tới sự đồng thuận, bố mẹ đừng ngồi đó chờ con cái đến tiếp cận mà phải chủ động tìm tới con để tránh xung đột bằng trao đổi thẳng thắn”, ông nói.

Khi thế hệ kế cận tiếp quản công ty, thường họ muốn mang lại luồng gió mới bằng thay đổi mọi thứ, từ chiến lược đến nhân sự theo cách của mình.

Tuy nhiên, ông Alain Goudsmet cho rằng, đôi khi lãnh đạo của thế hệ kế cận trong doanh nghiệp gia đình khi được tiếp quản công ty đã quá phấn khích với thay đổi mà quên đi cái gì cần giữ lại.

Nhà lãnh đạo kế cận chỉ cần thay đổi một phần nào đó của doanh nghiệp còn bản sắc là cái gì thì cần phải giữ lại. Phải biết tập trung vào cái gì cần thay đổi trong tương lai, còn những giá trị tạo nên bản sắc, văn hoá là điều cần giữ vì nó tạo ra sự khác biệt giữa công ty bạn với thế giới.

Tuy nhiên, chất lượng thực sự của các điều khoản này không phụ thuộc vào chất lượng của văn bản luật. Trong khá nhiều trường hợp, thành viên HĐQT độc lập có đủ tiêu chí như quy định, nhưng lại không thực sự độc lập về tư duy, về hành động, thậm chí lại thiên về lợi ích của một nhóm cổ đông. Việc bầu HĐQT mới cũng vậy, có doanh nghiệp khi thay đổi cổ đông lớn đã thay đổi toàn bộ thành viên HĐQT, không có sự kế thừa, dẫn đến gián đoạn, thiếu liên mạch trong điều hành.

Thành công của F2, F3 phụ thuộc rất nhiều vào sự kết nối với F1, sự đồng cảm, thấu hiểu tâm tư vô cùng quan trọng. Đôi khi có những dự án mới, F1 phải làm cho thật sự hấp dẫn trong tương lai, để truyền cảm xúc, niềm say mê cho thế hệ F2, F3.

Bộ não chỉ có thể làm việc hiệu quả khi tất cả được hiện hữu và tối giản để mọi việc được dễ dàng. Muốn mọi người hiểu

rõ về sức mạnh thương hiệu của mình, thế hệ F2, F3 phải xây dựng được một câu chuyện hiện hữu, trong đó có quá khứ, tương lai một cách ngắn gọn và dễ hiểu nhất.

Thế hệ sáng lập F1 thì không có quá khứ nhưng thế hệ F2 và F3 phải làm cho mọi giai đoạn quá khứ, hiện tại và tương lai được sáng tỏ một cách tối giản và hiện hữu, thậm chí chỉ thể hiện trong một trang giấy.

Người lãnh đạo kế cận đừng bao giờ quên những thành công của từng bước đường quá khứ để thấy được lịch sử của thương hiệu, cho mọi người thấy được tương lai, tham vọng 5 - 10 năm nữa. Có như vậy, mới khiến marketing nội bộ và ngoại bộ phát triển tốt, tạo được niềm tự hào cho từng nhân viên

“Một số công ty không chú ý marketing cho niềm tự hào quá khứ, chúng ta đến từ đâu, sẽ đi đến đâu. Nhiều khi do việc cắt giảm chi phí khiến nhân viên tưởng như ngọn đèn cuối đường hầm đã bị tắt. Nhà lãnh đạo phải cho nhân viên thấy được sứ mệnh và tầm nhìn, đó chính là ánh sáng đường hầm. Nếu chỉ tập trung vào công việc hàng ngày sẽ khiến nhân viên cảm thấy không hứng thú, mất động lực làm việc”, Chủ tịch Tập đoàn Mentally Fit Global nhấn mạnh.

Phương pháp luận sử dụng "con số 3 thần kỳ"

Ở các công ty, mỗi dịp kết thúc năm thường tất cả thành viên họp lại, phân tích những mặt được và chưa được, đề ra năm sau phải làm gì? Theo kinh nghiệm của ông Alain Goudsmet, hãy chọn **con số 3 thần kỳ** để tạo nên sự tập trung của toàn đội ngũ.

“Hãy chọn 3 điều được nhất và 3 điều chưa được nhất, giống như trong thể thao vậy. Phải động não để liệt kê và chọn ra con số 3 thần kỳ, sau đó là xây dựng phương án hành động. Bạn không thể khắc phục tất cả khiếm khuyết mà chỉ tập trung toàn lực cho con số 3 thần kỳ mà thôi. Hãy chuyển mỗi điều chưa được thành 3 hành động cụ thể cho toàn đội ngũ để tạo sức mạnh tổng lực. Đây là phương pháp luận được phổ biến trên toàn cầu”, ông phân tích.

Theo ông Alain Goudsmet, các nhà lãnh đạo nên luôn luôn bắt đầu bằng quá trình tư duy: "Cái gì? Tại sao? Như thế nào?"

Câu hỏi “Tại sao?” được giải thích bằng tương lai, có nghĩa là tương lai được quyết định bằng hiện tại. Người lãnh đạo phải kích thích được cảm hứng của nguồn nhân sự. Đây chính là khâu lãnh đạo và huấn luyện mà doanh nghiệp thường quên. Còn quản lý là tập trung vào quá trình thực hiện, phải xem lại người lãnh đạo có làm tốt công việc huấn

luyện hay chưa? Với cấp quản lý, phải trao quyền cho họ, cùng họ phân tích để tìm ra những điểm yếu cần khắc phục.

Nhà lãnh đạo không thể lan truyền trí thông minh cho người khác mà chỉ có thể lan truyền cảm xúc, niềm say mê, đó là nguồn năng lượng tinh thần tạo ra lợi ích dài hạn nhất. Có 3 loại tính cách nhà lãnh đạo tương lai: Người muốn chỉ trích, người ra lệnh và người truyền cảm hứng.

"Bạn có trở thành nhà lãnh đạo truyền cảm hứng hay không tùy thuộc vào khả năng quản trị năng lượng trong quản trị nhân sự. Muốn thế, phải học cách lắng nghe và thấu hiểu với từng nhân viên. Cảm xúc là bình diện vô cùng quan trọng. Tại sao thế hệ F2 và F3 muốn làm những gì khác? Vì họ có tham vọng khác.

Với doanh nghiệp gia đình, yếu tố tình cảm vô cùng quan trọng, phải có mối liên hệ tình cảm vô cùng mạnh mẽ giữa F1 với F2, F3 để xác định rõ mục tiêu tương lai là gì? Sau đó cả ba thế hệ đều cùng nhau học hỏi thì tự động thành công sẽ tới”, ông Alain Goudsmet kết luận.

@TheLEADER

“ ”

Tin hoạt động



Chương trình chia sẻ kinh nghiệm “Xây dựng Kế hoạch Ngân sách năm 2020”

Bản chất của Kế hoạch ngân sách (KHNS) chính là Kế hoạch kinh doanh sắp tới được thể hiện bằng tiền, nói cách khác, đó chính là tổng hợp của tất cả mọi kế hoạch trong một doanh nghiệp. Chính vì vậy, dự toán ngân sách phù hợp với mô hình doanh nghiệp và xu hướng thị trường là vô cùng quan trọng, và là nhiệm vụ thường niên của ban lãnh đạo. Tuy nhiên, công việc này luôn đứng trước nhiều thách thức và khó khăn do môi trường kinh doanh luôn thay đổi và khó dự đoán, hoặc do thiếu kinh nghiệm trong điều phối hay phân công giữa các phòng ban...

Nằm trong chuỗi các hoạt động chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn về quản trị tài chính doanh nghiệp do CFO Việt Nam tổ chức, trong tuần đầu tháng 8/2019 ông Nguyễn Hữu Thành – Giám Đốc Điều hành CFO Việt Nam & Tập đoàn AsialInvest đã trực tiếp tham gia hỗ trợ Công ty Cổ Phần Nhựa Bình Minh (BMP) triển khai công tác “Xây dựng Kế hoạch Ngân sách năm 2020”.

Thông qua 2 ngày làm việc tập trung cao độ với mục tiêu có thể trình Hội đồng quản trị phê duyệt Kế hoạch Ngân sách năm 2020 vào đầu tháng 11 năm 2019, BMP đã hoàn tất được việc xác lập các bộ phận ngân sách theo đặc thù riêng của doanh nghiệp; thành lập và bổ nhiệm đầy đủ các thành viên Ban ngân sách, qua đó trao đổi thống nhất phân công,

phân nhiệm cũng như hoàn thiện các biểu mẫu kế hoạch ngân sách bằng Excel (theo cách làm phổ biến nhất hiện nay).

Đại diện Ban lãnh đạo BMP, Phó Tổng Giám đốc Nguyễn Thanh Quan đã gửi lời cảm ơn sâu sắc và trân trọng đến CFO Việt Nam vì những hỗ trợ nhiệt huyết cho BMP qua chương trình “Xây dựng Kế hoạch Ngân sách năm 2020”. Ông hy vọng rằng trong thời gian tới, BMP sẽ tiếp tục có cơ hội đồng hành cùng các chuyên gia có nhiều kinh nghiệm thực chiến của CFO Việt Nam.

@VP CFOVietnam



Họp Ban điều hành CFO Việt Nam tại Hà Nội

Vào ngày 20 tháng 7, Ban điều hành CFO Việt Nam tại HN đã tổ chức gặp gỡ và bàn về KH tổ chức đoàn của CFO Việt Nam đi giao lưu tại Singapore vào tháng 10/2019. Chương trình sẽ được thông báo chung đến toàn thể hội viên khi hoàn tất khâu chuẩn bị với đối tác Singapore.

Tại cuộc họp, Chủ tịch Nguyễn Ngọc Bách cũng đã trao quyết định đến 2 thành viên mới tham gia vào ban điều hành tại Hà Nội với vai trò là Phó Trưởng Ban “Ban Thành viên và Tổ chức Sự kiện” Khu vực phía Bắc:

- 1 - Ông Nguyễn Thế Hùng - Giám đốc Tài chính Tập đoàn Đất Lộc
- 2- Bà Tạ Thị Thanh Hà - Giám đốc điều hành Công ty tư vấn tài chính kế toán GA VN

@VP CFOVietnam



Sự kiện sắp tới

- Chương trình đào tạo Giám đốc tài chính (thứ 7 hàng tuần)
- Hội thảo chuyên môn “Ngăn chặn khủng hoảng tài chính (IFRS 9) và Tương lai của tiền tệ (tiền điện tử)” 15/8 tại TP HCM và 16/8 tại Hà Nội
- Kỹ thuật Quản lý Thu hồi công nợ hiệu quả (29/08)
- Sự kiện VACD chủ đề “Căng thẳng Mỹ Trung tác động tới kinh tế Việt Nam – Vấn đề lãi suất tỷ giá và thị trường tiền tệ Việt Nam trong thời gian tới” (17/08)
- Xây dựng Hệ thống Kế toán quản trị (07/09 – 28/09)
- Lập kế hoạch ngân sách doanh nghiệp bằng excel (17/09)



Dành cho nhà tài trợ

Dành cho nhà tài trợ

Dành cho nhà tài trợ

Ban biên tập

Ông Lê Hải Phong

Bà Hương Vũ

Ông Nguyễn Hữu Thành

Ông Lê Hồng Lĩnh

CFO Vietnam

Lầu 4, 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

