

A long-exposure photograph of a city at night. Several tall, modern skyscrapers are visible, their windows glowing with light. In the foreground, a multi-lane highway shows blurred light trails from cars, primarily in white and yellow. The sky is dark, and the overall scene is illuminated by the city's lights and the colorful light trails.

Bản tin CFO Việt Nam

CFOVIETNAM

Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 02/2020

TRONG SỐ NÀY

BẢN TIN 02/2020

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 2/2020 của CFO Việt Nam cập nhật những điểm chính sau đây:

- **Hướng dẫn lập hóa đơn GTGT đối với phần chênh lệch của phiếu quà tặng, thẻ mua hàng**

Về nguyên tắc Phiếu quà tặng, Thẻ mua hàng do các nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ phát hành là các chứng từ có giá trị như tiền, được sử dụng như công cụ thanh toán, khi phát hành chưa phải là hoạt động bán hàng hóa, dịch vụ nên các nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ chưa phải lập hóa đơn để kê khai thuế. Vì vậy, việc Công ty mua Phiếu quà tặng, Thẻ mua hàng của các nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ sau đó bán lại cho các doanh nghiệp khác (Bên thứ 3) có nhu cầu sử dụng hoặc cho, biếu tặng thì Công ty không phải lập hóa đơn đối với giá trị của Phiếu quà tặng, Thẻ mua hàng này nhưng Công ty phải lập hóa đơn GTGT thuế suất 10% đối với phần chênh lệch giữa giá trị thực tế Công ty thu được từ Bên thứ 3 so với số tiền Công ty trả cho Bên phát hành Phiếu quà tặng, Thẻ mua hàng như một khoản thu từ hoạt động cung cấp dịch vụ.

Hướng dẫn tại Công văn số 129/CT-TTHT ngày 15/1/2020 của Cục thuế TP. Hải Phòng.

- **Hướng dẫn việc xuất hóa đơn đối với trường hợp nhận ủy thác xuất khẩu (XK)**

Trường hợp Công ty nhận ủy thác XK từ khách hàng và thỏa thuận thanh toán trước tổng tiền cước thuê tàu cho hãng tàu thì đây là khoản thu hộ, chi hộ. Nếu các hãng tàu lập hóa đơn ghi tên và Mã số thuế của khách hàng thì khi thu lại số tiền chi hộ, Công ty không phải xuất hóa đơn GTGT, kê khai nộp thuế mà chỉ lập chứng từ thu, chi theo quy định. Nếu hãng tàu lập hóa đơn ghi tên, Mã số thuế của Công ty thì khi thu lại tiền của khách hàng, Công ty phải lập hóa đơn GTGT.

- Trường hợp Công ty nhận ủy thác XK và có thu tiền thù lao ủy thác thì Công ty phải xuất hóa đơn GTGT, kê khai, nộp thuế theo quy định Khoản 3 Điều 1 Thông tư số 119/2014/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 323/TCT-CS ngày 31/1/2020 của Tổng cục Thuế.

- **Kinh doanh lĩnh vực hành quốc tế đưa khách Việt Nam ra nước ngoài chịu thuế GTGT**

Trường hợp Công ty kinh doanh dịch vụ lĩnh vực hành quốc tế đưa khách từ Việt Nam ra nước ngoài thuộc đối tượng phải xác định thuế GTGT theo quy định tại Điều 8 Luật thuế GTGT. Giá tính thuế GTGT đối với dịch vụ du lịch theo hình thức lĩnh vực hành quốc tế thực hiện theo hướng dẫn tại Khoản 16 Điều 7 Thông tư số 219/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 5616/TCT-CS ngày 31/12/2019 của Tổng cục Thuế.

• Hướng dẫn việc sử dụng phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ khi xuất khẩu hàng hóa

Trường hợp Công ty giao hàng theo điều khoản EXW, FOB, CIF, hàng hóa đã đóng công-ten-nơ, đóng seal (kẹp chì niêm phong) tại nhà máy và đi ra cửa khẩu, đã có bộ hồ sơ xuất khẩu (XK) trong đó có hóa đơn thì Công ty không phải sử dụng Phiếu Xuất kho kiêm Vận chuyển Nội bộ cho quá trình vận chuyển hàng hóa ra bãi kiểm hóa làm thủ tục Hải quan.

- Trường hợp Công ty ủy thác XK thì thực hiện theo Phụ lục 2.3 Thông tư số 39/2014/TT-BTC: "Trường hợp ủy thác XK hàng hóa, khi xuất hàng giao cho cơ sở nhận ủy thác, đơn vị có hàng ủy thác XK sử dụng Phiếu Xuất kho kiêm Vận chuyển Nội bộ kèm theo Lệnh Điều động Nội bộ. Khi hàng đã thực xuất có xác nhận của Hải quan, căn cứ các chứng từ đối chiếu, xác nhận về số lượng, giá trị hàng thực tế XK của cơ sở nhận ủy thác XK, đơn vị có hàng ủy thác lập hóa đơn GTGT để kê khai nộp thuế, hoàn thuế GTGT hoặc hóa đơn bán hàng. Cơ sở nhận ủy thác sử dụng hóa đơn GTGT hoặc hóa đơn bán hàng để xuất cho khách hàng nước ngoài."

Hướng dẫn tại Công văn số 1723/CT-TTHT ngày 21/1/2020 của Cục thuế tỉnh Bình Dương.

• Hướng dẫn hồ sơ hoàn thuế GTGT khi bên nước ngoài mất khả năng thanh toán

Trường hợp trong hồ sơ hoàn thuế của Công ty có phát sinh số thuế GTGT đề nghị hoàn liên quan đến trường hợp bên nước ngoài mất khả năng thanh toán thì Công ty phải có văn bản giải trình rõ lý do và được sử dụng một trong số các giấy tờ quy định tại Điểm d.1 Khoản 3 Điều 16 Thông tư số 219/2013/TT-BTC để thanh toán cho chứng từ thanh toán qua ngân hàng như:

- Tờ khai Hải quan hàng hoá nhập khẩu từ Việt Nam đã đăng ký với cơ quan Hải quan tại nước nhập khẩu hàng hoá (01 bản sao); hoặc

- Đơn khởi kiện đến toà án hoặc cơ quan có thẩm quyền tại nước nơi người mua cư trú kèm giấy thông báo hoặc kèm giấy tờ có tính chất xác nhận của cơ quan này về việc thụ lý đơn khởi kiện (01 bản sao); hoặc

- Phán quyết thắng kiện của toà án nước ngoài cho cơ sở kinh doanh (01 bản sao); hoặc

- Giấy tờ của tổ chức có thẩm quyền nước ngoài xác nhận (hoặc thông báo) bên mua nước ngoài phá sản hoặc mất khả năng thanh toán (01 bản sao).

Hướng dẫn tại Công văn số 324/TCT-CS ngày 21/1/2020 của Tổng cục Thuế.

- **Hướng dẫn về xuất hóa đơn GTGT trong phân bổ chi phí thỏa thuận hợp tác ba bên**

Trường hợp Công ty ký thỏa thuận với 2 công ty khác về việc đồng tổ chức sự kiện lễ ký kết thỏa thuận hợp tác 3 bên, theo đó 1 bên được cử ra làm đại diện để ký với nhà cung cấp dịch vụ tổ chức hội nghị và thực hiện thanh toán toàn bộ chi phí cho nhà cung cấp, sau đó bên được cử làm đại diện phân bổ đều chi phí cho các bên thì: Khi bên đại diện phân chia chi phí cho các bên, bên đại diện có trách nhiệm xuất hóa đơn GTGT cho các bên còn lại, kê khai, nộp thuế GTGT theo quy định.

Hướng dẫn tại Công văn số 1965/CT-TTHT ngày 15/1/2020 của Cục thuế TP. Hà Nội.

- **Hướng dẫn trích lập dự phòng đầu tư tài chính theo Thông tư số 48/2019/TT-BTC**

Trường hợp Công ty góp vốn vào công ty Pin GP mà công ty này lập Báo cáo Tài chính (BCTC) năm khác với thời điểm lập BCTC năm của Công ty thì Công ty không được trích lập dự phòng đối với khoản đầu tư này, trừ các trường hợp Công ty được trích lập dự phòng căn cứ theo BCTC quý gần nhất của công ty Pin GP theo Khoản 2c Điều 5 Thông tư số 48/2019/TT-BTC (Tổ chức nhận vốn góp đã ngừng hoạt động chờ giải thể, tổ chức nhận vốn góp được phép lập BCTC

khác thời điểm doanh nghiệp góp vốn và đã có thông báo tới cơ quan có thẩm quyền).

- Trường hợp Công ty trích lập dự phòng đầu tư tài chính không đúng theo Thông tư số 48/2019/TT-BTC thì không được trừ khoản trích lập này khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN theo Điều 4 Thông tư số 96/2015/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 422/CT-TTHT ngày 6/1/2020 của Cục thuế TP. Hà Nội.

- **Hướng dẫn thuế GTGT đối với dịch vụ thực hiện ngoài khu chế xuất**

Trường hợp Công ty thực hiện dịch vụ kiểm tra, sửa chữa, phân loại hàng hóa cho doanh nghiệp chế xuất (DNCX) nhưng thực hiện ngoài DNCX, để có căn cứ áp dụng thuế suất 0% trong trường hợp này thì khi hàng hóa của DNCX đưa ra ngoài để doanh nghiệp nội địa kiểm tra, sửa chữa, phân loại phải được cơ quan hải quan quản lý, giám sát quá trình hàng hóa đưa ra và nhận lại của DNCX.

Hướng dẫn tại Công văn số 81/CT-TTHT ngày 16/1/2020 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Hướng dẫn về chi phúc lợi nghỉ mát cho nhân viên không chịu thuế Thu nhập cá nhân

Trường hợp hàng năm Công ty có chi phúc lợi (nghỉ mát) thông qua doanh nghiệp du lịch tổ chức kỳ nghỉ cho người lao động, hóa đơn doanh nghiệp du lịch lập giao cho đơn vị ghi rõ số lượng nhân viên và đơn giá cho mỗi người tham gia và thực tế người lao động của Công ty được hưởng kỳ nghỉ đó, thì khoản chi này không tính vào thu nhập chịu thuế TNCN của người lao động.

(Quy định Điểm đ.3.2 Khoản 2 Điều 2 Thông tư số 111/2013/TT-BTC nêu rõ nội dung chi trả phí dịch vụ không ghi tên cá nhân được hưởng thì không tính vào thu nhập chịu thuế).

Hướng dẫn tại Công văn số 105/CT-TTHT ngày 20/1/2020 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Hướng dẫn hạch toán chi phí khấu hao căn hộ chung cư đối với thu nhập chịu thuế TNDN và thuế TNCN

Trường hợp Công ty mua nhà là căn hộ chung cư cho cán bộ quản lý, nhân viên là người nước ngoài làm việc tại Công ty ở, nếu căn hộ thuộc sở hữu của Công ty được ghi trên Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà thì chi phí khấu hao căn hộ được tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

- Chi phí khấu hao căn hộ, các chi phí điện, nước... Công ty

trả thay người sử dụng căn hộ được tính vào thu nhập chịu thuế TNCN của người sử dụng căn hộ theo quy định Điều 11 Thông tư số 92/2015/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 97/CT-TTHT ngày 20/1/2020 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

• Hướng dẫn về giao dịch liên kết khi phát sinh khoản vay giữa hai doanh nghiệp cùng chủ sở hữu

Trường hợp Công ty cho doanh nghiệp khác có cùng chủ sở hữu vay tiền thì giao dịch này được xác định là giao dịch liên kết theo Nghị định số 20/2017/NĐ-CP, nếu có khác biệt trọng yếu so với giao dịch vay vốn độc lập thì phải thực hiện điều chỉnh theo Nghị định 20/2017/NĐ-CP này và Thông tư số 41/2017/TT-BTC. Cơ quan thuế có quyền ấn định tỷ lệ lãi suất để xác định doanh thu tính thuế theo quy định Điểm e Khoản 1 Điều 37 Luật Quản lý Thuế.

Hướng dẫn tại Công văn số 1726/CT-TTHT ngày 21/1/2020 của Cục thuế tỉnh Bình Dương.

Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam



“

Kinh nghiệm Pháp lý



SOÁT XÉT HỢP ĐỒNG THI CÔNG VỚI QUYỀN LỢI ĐẢM BẢO HƠN CHO CHỦ ĐẦU TƯ (ĐIỀU KHOẢN GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG, NGHIỆM THU/BÀN GIAO VÀ BẢO HÀNH)

BẢN GỐC CỦA KHÁCH HÀNG	TÀI LIỆU SAU KHI ĐƯỢC RÀ SOÁT
HỢP ĐỒNG THI CÔNG	
ĐIỀU 2: GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG 2.1. Giá trị hợp đồng: 1,499,962,507 VND Giá trị quyết toán sẽ căn cứ vào số lượng thực tế. 2.3 Nếu có phát sinh thêm các hạng mục công việc mới, hai bên cần thỏa thuận về giá cả, thời hạn, khối lượng công việc và các điều khoản khác được thể hiện bằng một Phụ lục, là phần không thể tách rời của Hợp đồng này.	ĐIỀU 2: GIÁ TRỊ HỢP ĐỒNG 2.1 Giá trị Hợp Đồng như sau: • Giá trị hợp đồng: 1.363.602.280 VNĐ • Thuế GTGT 10%: 136.360.228 VNĐ Tổng Giá Trị Hợp Đồng: 1.499.962.508 VNĐ (Bằng chữ: Một tỷ bốn trăm chín mươi chín triệu chín trăm sáu mươi hai ngàn năm trăm lẻ tám đồng) Việc tạm ứng và thanh toán Giá Trị Hợp Đồng sẽ được thực hiện tại Điều 5 dưới đây. 2.2 Giá trị Hợp Đồng này là trọn gói, cố định và không thay đổi trong suốt quá trình thực hiện Hợp Đồng, trừ trường hợp thay đổi phạm vi công việc được Chủ Đầu Tư đồng ý, thể hiện thông qua việc hai Bên sẽ ký kết một phụ lục của Hợp Đồng để ghi nhận vấn đề này. 2.3 Trường hợp có công việc phát sinh theo Điều 2.2 trên đây, việc thanh toán sẽ được quy định tại phụ lục Hợp Đồng tương ứng.

ĐIỀU 3: THỜI GIAN GIAO HÀNG – NGHIỆM THU

3.2. Thời gian hoàn thành toàn bộ khối lượng công việc: 45 ngày kể từ ngày tạm ứng, duyệt bản vẽ chi tiết và Bên B nhận được mặt bằng thi công.

Thời gian thực hiện sẽ được gia hạn trong trường hợp Bên A có phát sinh công việc ảnh hưởng đến tiến độ thi công hoặc vì những lý do bất khả kháng ngoài sự kiểm soát của Bên B. Thời gian gia hạn sẽ do hai bên thỏa thuận.

3.3. Thời gian nghiệm thu: trong vòng 03 ngày kể từ ngày hoàn tất việc giao hàng và lắp đặt. Nếu quá hạn 03 ngày Bên A vẫn chưa tạo điều kiện cho Bên B tiến hành nghiệm thu thì việc nghiệm thu coi như hoàn tất.

ĐIỀU 3: THỜI GIAN THỰC HIỆN, NGHIỆM THU VÀ BÀN GIAO CÔNG TRÌNH

3.1 Thời gian hoàn thành toàn bộ khối lượng công việc là bốn mươi lăm (45) ngày tính từ Ngày Bắt đầu Thi công đến Ngày Hoàn thành (“Thời Gian Hoàn Thành”), trừ trường hợp xảy ra sự kiện bất khả kháng theo Điều 11 hoặc do phát sinh thêm khối lượng công việc theo Điều 2.2. Thời gian thi công tính bằng ngày, bao gồm cả các ngày nghỉ cuối tuần, nghỉ Lễ và Tết.

3.2 Thời Gian Hoàn Thành là khoảng thời gian mà Nhà Thầu được sử dụng để thực hiện và hoàn thành toàn bộ công việc của Nhà Thầu được quy định tại Phụ lục 1 của Hợp Đồng, bao gồm cả việc điều chỉnh, sửa chữa và/hoặc làm lại hoàn toàn hạng mục thi công không đúng hoặc không phù hợp với Bản Vẽ Thi Công được duyệt, cho đến ngày Chủ Đầu Tư xác nhận nghiệm thu và bàn giao đưa vào sử dụng theo quy trình thực hiện tại Điều 3.3 dưới đây.

3.3 Sau khi Nhà Thầu nhận thấy việc thi công đã hoàn tất và đáp ứng được tất cả các tiêu chuẩn về số lượng và chất lượng theo thỏa thuận, Nhà Thầu sẽ gửi một văn bản thông báo việc đã hoàn thành thi công đến Chủ Đầu Tư và đề nghị tiến hành nghiệm thu công trình (“Báo Cáo Hoàn Thành”). Trong vòng ba (03) ngày kể từ ngày nhận được Báo Cáo Hoàn Thành từ Nhà Thầu, Chủ Đầu Tư sẽ thu xếp để kiểm định Công Trình và cùng với Nhà Thầu tiến hành nghiệm thu toàn bộ các hạng mục thi công. Theo đó:

a. Trường hợp việc thi công đáp ứng được toàn bộ và tất cả các điều kiện về khối lượng và chất lượng, hai bên sẽ ký kết biên bản nghiệm thu, bàn giao đưa vào sử dụng (“Biên Bản Nghiệm Thu Bàn Giao”) trong vòng một (01) Ngày Làm Việc sau khi kiểm định công trình. Trong trường hợp này, Ngày Hoàn Thành được tính là ngày Báo Cáo Hoàn Thành.

b. Trường hợp khi tiến hành nghiệm thu mà các hạng mục thi công không đảm bảo bất kỳ vấn đề/điều kiện gì về khối lượng và chất lượng theo thỏa thuận hoặc quy định của Nhà nước về xây dựng, hai Bên sẽ cùng lập một danh sách các lỗi thi công, ghi nhận các hạng mục mà Nhà Thầu cần khắc phục, sửa chữa hoặc thay thế dứt điểm (“Danh Mục Lỗi”). Trong vòng năm (05) ngày kể từ ngày lập Danh Mục Lỗi, Nhà Thầu có nghĩa vụ khắc phục các lỗi thi công đã liệt kê tại Danh Mục Lỗi và gửi văn bản thông báo đến Chủ Đầu Tư để tiến hành nghiệm thu lại (“Thông báo Khắc phục”). Trong vòng ba (03) ngày kể từ ngày nhận được thông báo này từ Nhà Thầu, Chủ Đầu Tư sẽ thu xếp để kiểm định Công Trình cùng với Nhà Thầu để tiến hành nghiệm thu toàn bộ các hạng mục thi công. Trong trường hợp này, Ngày Hoàn Thành được tính là ngày nghiệm thu sau cùng.

Để đảm bảo rõ ràng, (i) Nhà Thầu phải đảm bảo thời gian thực hiện Hợp Đồng theo đúng Điều 3.1 trên đây và hoàn thiện tất cả lỗi trong các Danh Mục Lỗi; và (ii) Biên Bản Nghiệm Thu Bàn Giao chỉ được ký nếu tất cả các Danh Mục Lỗi đã được hoàn thiện. Nếu thời gian chậm hoàn tất thi công, Nhà Thầu sẽ phải chịu chế tài (phạt và bồi thường) được quy định tại Điều 7.2.(f) dưới đây theo số ngày thi công chậm.

ĐIỀU 6: THỜI GIAN BẢO HÀNH

6.1. Thời gian và phương thức bảo hành

Bảo hành 12 tháng theo quy định của nhà sản xuất.

- Thời gian bảo hành được tính từ ngày ký Biên bản nghiệm thu
- Trong thời gian bảo hành Bên B sẽ sửa chữa những hư hỏng về kỹ thuật của sản phẩm.

6.2. Điều kiện không được bảo hành:

- Sản phẩm không còn trong thời gian bảo hành;
- Sản phẩm hư hỏng do lỗi của người sử dụng dù vô tình hay cố ý gây ra;
- Sản phẩm hư hỏng do những nguyên nhân như môi trường, tai nạn, thiên tai, hỏa hoạn, trầy xước, nứt mẻ, hao mòn tự nhiên trong quá trình sử dụng;
- Sản phẩm hư hỏng do được đặt lên tổ mối hoặc được đặt chung các sản phẩm khác đang bị mối mọt;
- Sản phẩm hư hỏng do mặt sản phẩm tiếp xúc với axit, xút và các hóa chất khác;
- Sản phẩm hư hỏng do đặt nơi ẩm ướt, bị ngâm nước;
- Sản phẩm hư hỏng do sử dụng không đúng chức năng và sử dụng vượt tải trọng cho phép khi thiết kế;
- Sản phẩm hư hỏng do tự ý thay đổi và sửa chữa kết cấu sản phẩm;
- Sản phẩm hư hỏng do dòng điện không ổn định (đối với sản phẩm sử dụng điện). Không bảo hành bóng đèn (nếu có).

ĐIỀU 6: THỜI GIAN BẢO HÀNH

6.1 Các hạng mục thi công hoàn thành phải được Nhà Thầu bảo hành trong vòng mười hai (12) tháng, tính từ ngày ký Biên bản Nghiệm thu (“Thời Hạn Bảo Hành”) theo đúng quy định của pháp luật liên quan.

6.2 Trong Thời Hạn Bảo Hành, ngoài trường hợp quy định theo Điều

6.4 dưới đây, Nhà Thầu đồng ý và cam kết sửa chữa, thay mới, khắc phục mọi sai sót, khiếm khuyết của một hoặc các hạng mục Công Trình mà Nhà Thầu đã thi công theo Hợp Đồng hoàn toàn bằng chi phí của Nhà Thầu. Việc sửa chữa các lỗi này phải được bắt đầu trong vòng không quá hai (02) Ngày Làm Việc sau khi nhận được thông báo bằng văn bản của Chủ Đầu Tư về các lỗi này (“Thời Gian Bắt Đầu”) và hoàn thành không vượt quá mười (10) ngày kể từ ngày bắt đầu.

6.3 Nếu quá Thời Gian Bắt Đầu mà Nhà Thầu không thực hiện các công việc sửa chữa thì Chủ Đầu Tư có toàn quyền sử dụng khoản tiền bảo hành theo chứng thư bảo lãnh bảo hành để thuê tổ chức, cá nhân khác sửa chữa, mà không phụ thuộc vào ý kiến và/hoặc sự chấp nhận của Nhà Thầu.

6.4 Các trường hợp dưới đây chỉ không được bảo hành nếu Nhà Thầu cung cấp căn cứ/bằng chứng chứng minh cho sự từ chối hợp lý của mình:

	a. Thiết bị cung cấp và/hoặc hạng mục thi công bị hư hỏng do lỗi sử dụng cố ý của Chủ Đầu Tư, thể hiện không đúng tài liệu kỹ thuật hoặc sử dụng không đúng chức năng và vượt quá giới hạn sử dụng cho phép của thiết kế ; b. Thiết bị cung cấp và/hoặc hạng mục thi công bị hư hỏng do tai nạn, thiên tai, hỏa hoạn, hao mòn tự nhiên trong quá trình sử dụng; hoặc c. Thiết bị cung cấp và/hoặc hạng mục thi công bị hư hỏng do Chủ Đầu Tư tự ý thay đổi và sửa chữa kết cấu sản phẩm.
--	---

Công ty Luật TNHH DIMAC

Công ty Luật DIMAC cung cấp các dịch vụ pháp lý quan trọng cho các doanh nghiệp lớn, bao gồm các công ty, tổ chức của Việt Nam cùng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, bao gồm:

- **Đầu tư nước ngoài**
- **Doanh nghiệp**
- **Mua bán & Sáp nhập**
- **Bất động sản và xây dựng**
- **Giải quyết Tranh chấp**
- **Thương lượng Chuyên nghiệp**
- **Xử lý nợ Ngân hàng và doanh nghiệp**
- **Đào tạo Pháp lý**

“

Tin Tài chính



Ngân hàng giảm lãi suất cho doanh nghiệp chịu tác động của dịch nCoV

Trước diễn biến phức tạp của dịch viêm đường hô hấp cấp do virus Corona chủng mới gây ra, một số ngân hàng đã có động thái hỗ trợ khách hàng vay vốn chịu ảnh hưởng từ dịch bệnh.

Ngày 10/2, thực hiện chủ trương của Chính phủ và định hướng của Ngân hàng nhà nước, ngân hàng Vietcombank cho biết đang triển khai giải pháp chia sẻ hỗ trợ khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh do virus Corona mới (2019-nCoV).

Cụ thể, chương trình hỗ trợ hướng tới các doanh nghiệp, cá nhân sản xuất kinh doanh thuộc các lĩnh vực vận tải kho bãi; dịch vụ du lịch, nhà hàng, khách sạn; thực phẩm và đồ uống có cồn; xuất nhập khẩu chủ yếu với thị trường Trung Quốc (thuộc lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, thủy sản, dệt may, da giày...); những ngành chịu tác động khác theo đánh giá cập nhật và thông báo của Vietcombank.

Biện pháp hỗ trợ được ngân hàng đưa ra đó là cơ cấu lại thời hạn trả nợ, giãn thời hạn trả nợ, không tính lãi suất phạt quá hạn; giảm lãi suất đối với dư nợ hiện hữu như sau: giảm 1%/năm đối với dư nợ vay VND ngắn hạn; giảm 1,5%/năm đối với dư nợ vay VND trung dài hạn; giảm lãi suất 0,5%/năm đối với dư nợ vay USD ngắn hạn; giảm 0,75%/năm đối với dư nợ vay USD trung dài hạn; cho vay

mới với lãi suất ưu đãi giảm tối đa tới 1%/năm đối với VND và 0,5%/năm đối với USD cho các khách hàng thuộc các lĩnh vực trên đáp ứng điều kiện vay vốn của VCB.

Thời gian triển khai hoạt động hỗ trợ sẽ bắt đầu từ ngày 11/02/2020 đến hết 30/04/2020.

Trước diễn biến phức tạp của dịch viêm đường hô hấp cấp do virus Corona chủng mới gây ra, một số ngân hàng đã có động thái hỗ trợ khách hàng vay vốn chịu ảnh hưởng từ dịch bệnh.

Trước đó, VPBank cũng cho biết sẽ giảm lãi suất cho vay tới những đối tượng bị ảnh hưởng bởi dịch nCoV. Các lĩnh vực chịu ảnh hưởng lớn như vận tải, kho bãi, lưu trú, tour du lịch, nhà hàng,..., đặc biệt tại các tỉnh du lịch như Quảng Ninh, Đà Nẵng, Nha Trang hay các doanh nghiệp xuất khẩu lớn sang thị trường Trung Quốc đều sẽ được hỗ trợ giảm lãi suất cho vay tới 1,5%/năm đối với các khoản vay không có tài sản bảo đảm và giảm tới 1%/năm đối với các khoản vay có tài sản bảo đảm.

Ước tính, số khách hàng của VPBank được giảm lãi suất là khoảng 1.000 doanh nghiệp.

Một số ngân hàng khác như Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (VietinBank), Ngân hàng TMCP Tiên Phong (TPBank)... hiện đang trong quá trình rà soát để đưa ra những chính sách và hỗ trợ phù hợp với từng đối tượng và lĩnh vực chịu ảnh hưởng do dịch bệnh.

Động thái trên của các ngân hàng tuân thủ theo văn bản số 541/NHNN-TD của Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 4/2/2020 về việc triển khai các giải pháp hỗ trợ khắc phục thiệt hại do ảnh hưởng của dịch do virus Corona.

Trong văn bản, Thống đốc NHNN yêu cầu các tổ chức tín dụng chỉ đạo các chi nhánh, phòng giao dịch, chủ động nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh, mức độ thiệt hại của khách hàng đang vay vốn do ảnh hưởng của dịch nCoV, nhất là những ngành, lĩnh vực có thể bị ảnh hưởng nhiều như du lịch, nông nghiệp, xuất khẩu, ... để kịp thời áp dụng các biện pháp hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho khách hàng như cơ cấu lại thời hạn trả nợ, xem xét miễn giảm lãi vay, ... theo quy định pháp luật hiện hành. Chủ động hướng dẫn, hỗ trợ người dân trong quá trình xử lý các đề nghị tháo gỡ khó khăn về hoạt động vay vốn.

Đối với NHNN chi nhánh các tỉnh, thành phố, nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh và theo dõi diễn biến dịch nCoV, ảnh hưởng của dịch bệnh trên địa bàn để chỉ đạo các tổ chức tín dụng rà soát, thống kê dư nợ vay bị thiệt hại, kịp thời thực hiện các biện pháp hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, người dân phù hợp với các quy định của pháp luật hiện hành.

@TheLEADER



“

Góc Quản trị



Những ‘nét vẽ’ làm nên thương hiệu doanh nghiệp

Bên cạnh đáp ứng nhu cầu mới của khách hàng trong bối cảnh mới, việc xây dựng thương hiệu trước hết cần ý chí mạnh mẽ và quyết đoán từ những người lãnh đạo.

Trong bối cảnh tầng lớp trung lưu được mở rộng nhờ thu nhập trung bình gia tăng, câu chuyện thương hiệu của doanh nghiệp cũng được nhắc đến nhiều hơn khi hành vi người tiêu dùng không chỉ dừng lại “ăn no mặc ấm” mà còn “ăn ngon mặc đẹp”.

Vài năm trở lại đây, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bắt đầu xuất hiện trong các bảng xếp hạng thương hiệu có giá trị của khu vực và thế giới nhưng số lượng vẫn còn rất khiêm tốn.

Điều này không chỉ phản ánh thực tế Việt Nam có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, thậm chí siêu nhỏ “sáng cây chiều gặt” mà còn cho thấy không ít doanh nghiệp chưa có ý thức đối với thương hiệu hoặc chưa biết bắt đầu từ đâu.

Theo ông Vũ Xuân Trường, thành viên ban cố vấn Viện Nghiên cứu chiến lược thương hiệu và cạnh tranh, tư duy sản phẩm là tư duy đã tồn tại nhiều năm và trong bối cảnh hiện nay, tư duy quan trọng hơn là tư duy coi thương hiệu là một vũ khí để cạnh tranh.

Doanh nghiệp được nhận định cần có sự thay đổi từ kinh tế sản phẩm chỉ quan tâm đến khái niệm lợi ích sang kinh tế

thương hiệu với sự quan tâm đến giá trị. Ông Trường cho rằng để phát triển thương hiệu, những nhân vật đứng đầu doanh nghiệp cần một tầm nhìn đủ lớn, đủ tâm và đủ dài để có thể nhìn thấy xu hướng của thị trường, từ đó chuyển hóa thành các mục tiêu và thực thi.

Trong quá trình ấy, “tiếp thị, sáng tạo sẽ là những mũi khoan, chìa khóa mang lại thành công”, ông Trường chia sẻ tại tọa đàm “Làm gì để củng cố và phát triển thương hiệu của doanh nghiệp ngành dầu khí?”.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải chú trọng đến tư duy thị trường, tư duy quản trị và tư duy lãnh đạo cùng với thay đổi nhận thức, hệ thống hóa quản trị chuyên nghiệp để có thể phát triển đột phá và vững chắc.

“Câu chuyện thương hiệu là câu chuyện dài, không thể một sớm một chiều”, ông Trường nhấn mạnh.

Theo ông Lê Quốc Vinh, Chủ tịch Le Group, quan điểm thương hiệu đã thay đổi nhiều và đang chuyển dịch theo phương thức marketing hoàn toàn khác bằng cách xây dựng mối quan hệ với các khách hàng.

“Ngày hôm nay muốn làm thương hiệu phải tạo ra cuộc trò chuyện với khách hàng, hiểu khách hàng thông qua đối thoại trực tiếp với họ và chiến lược marketing là chiến lược kiểu hiện đại 4.0. Xây dựng thương hiệu chính là thổi hồn, biến thương hiệu đó thành con người”, ông Vinh cho hay.

Theo đó, bốn yếu tố then chốt để xây dựng thương hiệu bao gồm hành xử như một con người, biết sử dụng, ứng dụng dữ liệu để tiếp cận với các đối tượng khách hàng toàn cầu, chiến lược cá nhân hóa và phải có tính nhân văn.

Ông Vũ Bằng, nguyên Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, thành viên Tổ tư vấn của Chính phủ, nhận định quản trị doanh nghiệp và thương hiệu là mối quan hệ không thể tách rời. Do đó, muốn nâng cao thương hiệu và phát triển bền vững phải gắn với quản trị doanh nghiệp.



Ông Vũ Bằng, nguyên Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, thành viên Tổ tư vấn của Chính phủ.

Trong quản trị công ty, một trong những nguyên tắc quan trọng nhất là làm sao phát huy lợi ích không chỉ của doanh nghiệp mà còn là của cán bộ công nhân viên, khách hàng, nhà

đầu tư cũng như các bên liên quan. “Sự thay đổi phải là sự thay đổi của công ty, từ đó tăng khả năng cạnh tranh và phát triển thương hiệu”, ông Vũ Bằng nhấn mạnh.

Theo ông, muốn xây dựng và phát triển thương hiệu phải có tư tưởng đổi mới, tầm nhìn chiến lược, sự thay đổi theo thời gian và sự quyết đoán của lãnh đạo công ty.

“Quản trị tốt sẽ nâng cao giá trị và giá cổ phiếu công ty. Khi giá trị công ty được nâng lên, thương hiệu cũng tăng theo. Khi đã thương hiệu tốt, hoạt động tốt thì khả năng vay vốn, khả năng tiếp cận vốn dễ dàng hơn với chi phí thấp hơn”, ông phân tích.

Để tăng cường thương hiệu, trước hết cần có nhận thức và hiểu biết về quản trị công ty, trong đó có quản trị thương hiệu và quan trọng nhất là sự quan tâm và quyết định của ban lãnh đạo. Bên cạnh đó, trên cơ sở đánh giá hiểu biết quản trị để xây dựng lộ trình quản trị công ty.

Minh bạch được đánh giá là yếu tố quan trọng bởi khi tạo được sự minh bạch, thị trường sẽ hiểu doanh nghiệp hơn và trong trường hợp có sự cố, doanh nghiệp đó có thể vượt qua.

“Cuối cùng, dưới góc độ Nhà nước, cần phải có hoạt động giám sát gian dối thương hiệu và tiêu chuẩn cũng như cần có chính sách bảo vệ đổi mới sáng tạo doanh nghiệp”, ông Bằng nhấn mạnh.

“

Tin hoạt động



Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp: "Cập nhật Thuế cho Kỳ quyết toán thuế năm 2019"

Thanh tra, kiểm tra thuế đối với người nộp thuế bao gồm cả cá nhân và doanh nghiệp là một trong những **tiêu điểm quan trọng** mà trong những năm gần đây **Cơ quan Thuế tập trung nhiều nguồn lực để xử lý**. Thông qua việc gia tăng hoạt động thanh tra kiểm tra, **Cơ quan thuế đã rà soát, truy thu và xử phạt rất nhiều sai phạm** do người nộp thuế chưa hiểu và tuân thủ đúng các quy định về thuế.

Không còn là vấn đề tuân thủ, các tổ chức và cá nhân **cần nắm bắt được những rủi ro thuế** đang tiềm tàng và có kế hoạch cho những phương thức khắc phục một cách kịp thời và chiến lược. Điều này lại càng đặc biệt quan trọng trong bối cảnh **Luật Quản lý thuế 2019 có hiệu lực với những thay đổi quan trọng** liên quan đến nghĩa vụ tuân thủ của người nộp thuế cũng như đến công tác kiểm tra tuân thủ của cơ quan thuế.

Nhằm đưa ra những ý kiến hỗ trợ Doanh nghiệp đảm bảo tính tuân thủ pháp luật Thuế trong giai đoạn quyết toán thuế cuối năm và chuẩn bị cho những thay đổi có thể diễn ra trong thời gian tới, CFO Việt Nam đã tổ chức buổi hội thảo chuyên đề **"Cập nhật quan trọng về Thuế cho Kỳ Quyết toán thuế năm 2019"** tại Hà Nội (10/01/2020) và TP.HCM (16/01/2020).

@VP CFOVietnam



Hội thảo được tổ chức vào ngày 10/01/2020 tại Hà Nội với sự hỗ trợ từ các chuyên gia EY Việt Nam



Hội thảo được tổ chức vào ngày 16/01/2020 tại TP.HCM với sự hỗ trợ từ các chuyên gia Deloitte Việt Nam

CFO Việt Nam: Chào đón Thành viên mới Ban điều hành

Ngày 14/01/2020, Ông Nguyễn Ngọc Bách – Phó Chủ tịch VACD, Chủ tịch CFO Việt Nam; Ông Nguyễn Hữu Thành – Phó Chủ tịch TT CFO Việt Nam và Ông Lê Hồng Lĩnh – Trưởng ban Truyền thông CFO Việt Nam đại diện Ban điều hành CFO Việt Nam đã đến thăm trụ sở Vinamilk - Thành viên CFO Việt Nam. Tại buổi làm việc, Ông Nguyễn Ngọc Bách cũng đã trao quyết định bổ nhiệm Ông Lê Thành Liêm - Thành viên HĐQT, Giám đốc Điều hành Tài chính của Vinamilk tham gia Ban điều hành CFO Việt Nam với vai trò là Phó Chủ tịch.



Trên cơ sở kế hoạch các hoạt động trong năm 2020, Ban điều hành CFO Việt Nam cũng đã thống nhất khởi động chương trình tham quan, tiếp nhận chia sẻ kinh nghiệm Quản lý Tài chính thực tiễn từ các doanh nghiệp có qui mô lớn trong và ngoài nước bắt đầu từ Vinamilk.





Ban biên tập

Ông Lê Hải Phong

Bà Hương Vũ

Ông Nguyễn Hữu Thành

Ông Lê Hồng Lĩnh

CFO Vietnam

Lầu 4, Tòa nhà Phụng Long

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

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

W: www.CFO.vn

