

# Bản tin CFO Việt Nam

**CFO VIETNAM**  
Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 06/2019

# TRONG SỐ NÀY

## BẢN TIN 06/2019

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 số tháng 06/2019 của VCFO cập nhật những điểm chính sau đây:

- **Tăng mức lương cơ sở từ ngày 1/7/2019**

Theo ND 38/2019/NĐ-CP ngày 9/5/2019, mức lương cơ sở sẽ tăng từ 1.390.000 đồng/tháng lên 1.490.000 đồng/tháng.

Theo đó, mức tiền lương đóng BHXH, BHYT, KPCĐ được tính tối đa bằng 20 lần mức lương cơ sở cũng sẽ tăng lên. Tuy nhiên, thay đổi này chỉ ảnh hưởng đến những người lao động và doanh nghiệp có mức tiền lương tháng đóng BHXH, BHYT cao hơn mức tối đa.

Hiệu lực thi hành từ ngày 1/7/2019.

- **Kê khai thuế GTGT hàng nhập khẩu nộp thừa**

Trường hợp người nộp thuế có số thuế GTGT hàng NK nộp thừa thì số tiền thuế nộp thừa được thực hiện theo quy định tại Điều 47 Luật Quản lý thuế; số thuế GTGT hàng NK nộp thừa không thuộc trường hợp được khấu trừ, hoàn thuế GTGT theo quy định tại Luật Thuế GTGT. Nếu người nộp thuế đã kê khai khấu trừ thì phải thực hiện khai điều chỉnh

hồ sơ khai thuế tại CQT theo hướng dẫn tại khoản 5 Điều 10 TT156. Nếu cơ quan Thuế đã hoàn, người nộp thuế nộp lại số tiền thuế hoàn cao hơn số tiền được hoàn theo kết quả kê khai điều chỉnh và tiền chậm nộp kể từ ngày nhận được tiền hoàn thuế theo quyết định của CQT đến ngày nộp tiền thu hồi hoàn vào NSNN theo quy định tại khoản 2 Điều 106 Luật Quản lý thuế.

Hướng dẫn tại công văn số 1744/TCT-KK ngày 3/5/2019 của Tổng Cục thuế.

- **Chi phí lãi vay khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN**

Tổng chi phí lãi vay phát sinh trong kỳ của người nộp thuế được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN theo quy định tại Khoản 3 Điều 8 Nghị định số 20/2017/NĐ-CP được tính trên tổng chi phí lãi vay phát sinh trong kỳ, không phân biệt chi phí lãi vay phát sinh từ giao dịch vay với bên liên kết hay bên độc lập.

Hướng dẫn tại công văn số 1267/TCT-DNL ngày 8/4/2019 của Tổng Cục thuế.

- **Ưu đãi thuế TNDN đối với sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ**

Về thời điểm bắt đầu áp dụng ưu đãi thuế TNDN đối với các dự án sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ thực hiện theo quy định tại Điều 4 Thông tư số 21/2016/TT-BTC của Bộ Tài chính; trường hợp nếu dự án đầu tư mở rộng của Công ty bắt đầu thực hiện từ năm 2016 đã được hưởng ưu đãi theo điều kiện khác thì thời gian hưởng ưu đãi theo điều kiện sản xuất sản phẩm công nghiệp hỗ trợ phải trừ đi thời gian ưu đãi đã hưởng (dự án đầu tư mở rộng không được hưởng mức thuế suất ưu đãi).

Hướng dẫn tại công văn số 1667/TCT-CS ngày 25/4/2019 của Tổng Cục thuế.

- **Thuế nhà thầu đối với hoạt động quảng cáo trên Google, Facebook**

Trường hợp Google, Facebook (Nhà thầu nước ngoài không có cơ sở thường trú tại Việt Nam) ký hợp đồng với Cty TNHH thời trang Elise để cung cấp dịch vụ quảng cáo trên ứng dụng Google, Facebook và phát sinh thu nhập tại VN thì Google, Facebook thuộc đối tượng nộp thuế nhà

thầu (thuế GTGT, thuế TNDN) tại VN. Cty có trách nhiệm khai, khấu trừ và nộp thuế thay cho Nhà thầu nước ngoài theo quy định. Khoản chi phí nộp thay thuế cho Nhà thầu nước ngoài này Cty được tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN nếu khoản chi đáp ứng đủ các điều kiện tại Điều 4, TT96 và theo thỏa thuận tại hợp đồng nhà thầu, doanh thu Google, Facebook nhận được không bao gồm thuế TNDN; Cty được khấu trừ số thuế GTGT nộp thay này nếu đáp ứng điều kiện tại Điều 15, TT219.

Hướng dẫn tại công văn số 38360/CT-TTHT ngày 27/5/2019 của Cục thuế Hà Nội.

- **Phiếu mua hàng cấp cho nhân viên chịu thuế TNCN**

Trường hợp Công ty cấp phiếu mua hàng cho nhân viên thì đây là khoản thu nhập chịu thuế TNCN và Công ty phải tính khoản thu nhập này cho từng cá nhân thụ hưởng khi quyết toán thuế TNCN.

Hướng dẫn tại công văn 5056/TCT-CS ngày 13/12/2018 của Tổng Cục thuế.

- **Chính sách thuế đối với thu nhập từ phát hành game và thanh toán qua cổng điện tử**

Trường hợp Cty Koei Nhật Bản thực hiện phát hành game tại VN thông qua Apple Store/Google Store và có thu nhập do người chơi VN chi trả bao gồm tiền mua game, mua các vật phẩm trong game thì Koei Nhật Bản thuộc đối tượng chịu thuế nhà thầu 5%TNDN và 5% GTGT.

Trường hợp Cty VCCorp và Cty VTC Intecom kinh doanh dịch vụ thanh toán qua cổng thanh toán điện tử Wepay và VTCpay. Bên mua trả tiền qua các cổng thanh toán này để VCCorp và VTC Intecom chuyển tiền thanh toán cho nhà cung cấp tại nước ngoài. Bên bán chuyển trả phí dịch vụ thu hộ hoặc phí xử lý thanh toán được hưởng theo thỏa thuận giữa bên bán với VCCorp và VTC Intecom thì 2 Cty này có trách nhiệm khai, nộp thuế đối với doanh thu là phí dịch vụ thu hộ hoặc xử lý thanh toán thu được từ người bán tại nước ngoài chi trả.

Hướng dẫn tại công văn số 1548/TCT-CS ngày 19/4/2019 của Tổng Cục thuế.

- **Áp dụng biện pháp cưỡng chế thuế bằng thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng**

Trường hợp người nộp thuế sử dụng hóa đơn trong t/g cơ quan thuế có quyết định về việc áp dụng cưỡng chế bằng biện pháp thông báo hóa đơn không còn giá trị sử dụng là hành vi sử dụng hóa đơn bất hợp pháp, bên mua hàng không được kê khai khấu trừ thuế GTGT và không được tính vào chi phí hợp lý khi x/đ TN chịu thuế TNDN. Bên mua và bên bán phải lập biên bản thu hồi hóa đơn và thực hiện kê khai điều chỉnh trước khi cơ quan thuế công bố quyết định kiểm tra tại DN.

Sau khi hết hiệu lực của quyết định cưỡng chế, hóa đơn tiếp tục được sử dụng thì bên bán lập hóa đơn cho hàng hóa đã xuất trong t/g bị cưỡng chế sử dụng hóa đơn để thực hiện kê khai theo quy định.

Hướng dẫn tại công văn 815/CT-TTHT ngày 27/5/2019 của Cục thuế tỉnh Bắc Ninh.

## • Chi trả khoản trợ cấp mất việc làm cao hơn quy định

Trường hợp Cty chi trả các khoản trợ cấp, hỗ trợ cho NLĐ (HĐLĐ từ 3 tháng trở lên) do Cty chấm dứt HĐLĐ trước thời hạn thì:

- + Đối với khoản trợ cấp mất việc làm theo đúng quy định Luật BHXH và Bộ Luật lao động thì không tính vào TN chịu thuế từ tiền lương, tiền công của NLĐ
- + Nếu cao hơn quy định thì sẽ được tổng hợp cùng với tiền lương, tiền công để khấu trừ thuế TNCN theo biểu lũy tiến trước khi chi trả

Trường hợp khoản hỗ trợ tài chính bằng 02 tháng lương sau khi đã chấm dứt HĐLĐ, nếu từ 2 triệu trở lên thì Cty phải khấu trừ thuế TNCN theo mức 10% trên tổng TN chi trả.

Hướng dẫn tại công văn số 39722/CT-TTHT ngày 29/5/2019 của Cục thuế Hà Nội.

## • Giới hạn vốn vay để thực hiện dự án của doanh nghiệp

- Căn cứ Khoản 1, Điều 5, TT12/2014/TT-NHNN: "Bên đi vay được phép vay nước ngoài để thực hiện phương án SXKD, DA đầu tư của Bên đi vay hoặc của DN mà Bên đi vay tham

gia góp vốn đầu tư trực tiếp (chỉ áp dụng cho vay trung, dài hạn) ..."

- Căn cứ quy định tại Tiết i, Điểm b, Khoản 2, Điều 11, TT12/2014/TT-NHNN: "Trường hợp Bên đi vay có DA đầu tư sử dụng vốn vay nước ngoài đã được cấp IC, số dư nợ vay trung, dài hạn (gồm cả dư nợ vay trong nước) để phục vụ DA đó tối đa không vượt quá phần chênh lệch giữa tổng vốn đầu tư và vốn góp ghi nhận trên IC"

Ví dụ: IC ghi tổng vốn đầu tư 5 triệu USD, vốn góp 2 triệu USD thì cty được vay tối đa không vượt quá 3 triệu USD (5tr - 2tr)

Hướng dẫn tại công văn 3452/NHNN-QLNH ngày 13/5/2019 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

*Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam*





## Kinh nghiệm Pháp lý





## Case study: Kinh nghiệm rà soát Hợp đồng Kinh tế

BẢN GỐC CỦA KHÁCH HÀNG	TÀI LIỆU SAU KHI ĐƯỢC RÀ SOÁT
<b>HỢP ĐỒNG THUÊ NHÀ XƯỞNG</b>	
<p><b>ĐIỀU 1: TÀI SẢN, THỜI HẠN THUÊ</b></p> <p>1.1 Bên A đồng ý cho Bên B thuê nhà xưởng (chia làm 2 giai đoạn) và văn phòng tọa lạc tại Khu Công Nghiệp Nam Tân Uyên, xã Hội Nghĩa, Thị xã Tân Uyên.</p> <p>Mô tả nhà xưởng:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Diện tích Đất: 46.305 m<sup>2</sup></li> <li>b) Diện tích văn phòng: 784 m<sup>2</sup></li> <li>c) Diện tích Nhà xưởng giai đoạn 1: 14.658 m<sup>2</sup></li> <li>d) Diện tích Nhà xưởng giai đoạn 2: 15.050 m<sup>2</sup></li> <li>e) Diện tích sản xuất nhập hàng: 455 m<sup>2</sup></li> </ul> <p>1.2 Điều kiện bàn giao:</p> <p>Nhà xưởng thiết kế và thi công đúng theo yêu cầu của Bên B Hệ thống điện tại trạm và hệ thống nước tại đồng hồ nước. Hệ thống PCCC theo tiêu chuẩn của nhà nước. Bên A có trách nhiệm làm vệ sinh nhà xưởng trước khi bàn giao cho Bên B.</p>	<p><b>ĐIỀU 1:TÀI SẢN THUÊ</b></p> <p>1.1 Bên A đồng ý cho Bên B thuê và Bên B đồng ý thuê tài sản là nhà xưởng theo 2 giai đoạn và thuê văn phòng đã có sẵn trên khu đất có diện tích 46.305 m<sup>2</sup> thuộc quyền sở hữu hợp pháp của Bên A tọa lạc tại Khu Công Nghiệp Nam Tân Uyên mở rộng, Xã Hội Nghĩa, Thị xã Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương ("<b>Tài Sản Thuê</b>"). Đặc tính kỹ thuật và chất lượng của Tài Sản Thuê, danh mục các trang thiết bị kèm theo bên trong Tài Sản Thuê được nêu chi tiết tại Phụ Lục 01 của Hợp Đồng.</p> <p>1.2 Khuôn viên và tiện ích của Tài Sản Thuê bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Diện tích Đất: 46.305 m<sup>2</sup></li> <li>b) Diện tích văn phòng: 784 m<sup>2</sup></li> <li>c) Diện tích Nhà xưởng giai đoạn 1: 14.658 m<sup>2</sup></li> <li>d) Diện tích Nhà xưởng giai đoạn 2: 15.050 m<sup>2</sup></li> <li>e) Diện tích sản xuất nhập hàng: 455 m<sup>2</sup></li> </ul> <p>Tất cả vị trí cho các khu vực trên có bản vẽ đính kèm tại Phụ lục 2 của Hợp Đồng này.</p>

<p>1.3 Thời hạn hiệu lực của Hợp Đồng là 13 năm từ ngày ký Hợp Đồng.</p>	<p>1.3 Bản sao Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quyền sở hữu công trình đối với Tài Sản Thuê (“<b>Giấy Chứng Nhận</b>”) được chứng thực hợp pháp và đính kèm tại Phụ Lục 3 của Hợp Đồng này. Trong trường hợp có bất kỳ sự thay đổi nào đối với Giấy Chứng Nhận, Bên A sẽ cung cấp bản sao Giấy Chứng Nhận có thay đổi được chứng thực hợp pháp cho Bên B trong ba (03) ngày làm việc kể từ ngày có thay đổi và theo yêu cầu của Bên B tùy từng thời điểm.</p> <p>1.4 Kể từ Ngày Bàn Giao, Bên B được toàn quyền sử dụng Tài Sản Thuê làm nhà xưởng sản xuất, văn phòng và phục vụ cho các mục đích kinh doanh hợp pháp khác của Bên B phù hợp với thỏa thuận của Các Bên theo Hợp Đồng này.</p>
<p><b>ĐIỀU 2: ĐƠN GIÁ THUÊ VÀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN</b></p> <p><b>2.1 Đơn giá thuê:</b></p> <p>Đơn giá thuê nhà xưởng giai đoạn 1 là USD/m<sup>2</sup>/tháng (Đôla Mỹ/m<sup>2</sup>/tháng), tỷ giá tạm tính tại thời điểm ký Hợp Đồng là 22,500 VND/USD, tương đương 18,000 VND/m<sup>2</sup>/tháng, được áp dụng từ ngày 16 tháng 04 năm 2015 đến ngày 31 tháng 03 năm 2016. Từ ngày 01 tháng 04 năm 2016 đơn giá thuê là USD/m<sup>2</sup>/tháng, tỷ giá tạm tính tại thời điểm ký Hợp Đồng là 22,500 VND/USD, tương đương 19,125 VND/m<sup>2</sup>/tháng.</p>	<p><b>ĐIỀU 4: ĐƠN GIÁ THUÊ VÀ THANH TOÁN</b></p> <p><b>4.1 Đơn giá thuê Tài Sản Thuê</b></p> <p>Kể từ ngày ký kết Hợp Đồng này, đơn giá thuê Tài Sản Thuê được xác định như sau “<b>Giá Thuê</b>”):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>i. Đơn giá thuê nhà xưởng giai đoạn một (01) là VND/m<sup>2</sup>/tháng, được áp dụng từ ngày cho đến ngày.</li> <li>ii. Đơn giá thuê văn phòng là VND/m<sup>2</sup>/tháng, áp dụng từ ngày.</li> <li>iii. Đơn giá thuê nhà xưởng giai đoạn hai (02) là VND/m<sup>2</sup>/tháng, áp dụng từ ngày.</li> </ol>

- Đơn giá thuê văn phòng là USD/m<sup>2</sup>/tháng (Đôla Mỹ/m<sup>2</sup>/tháng), tỷ giá tạm tính tại thời điểm ký Hợp Đồng là 22,500 VND/USD, tương đương 35,550 VND/m<sup>2</sup>/tháng, được áp dụng từ ngày 01 tháng 06 năm 2015 đến ngày 31 tháng 03 năm 2016. Từ ngày 01 tháng 04 năm 2016 đơn giá thuê là USD/m<sup>2</sup>/tháng, tỷ giá tạm tính tại thời điểm ký Hợp Đồng là 22,500 VND/USD, tương đương 35,550 VND/m<sup>2</sup>/tháng.
- Đơn giá thuê nhà xưởng giai đoạn 2 là USD/m<sup>2</sup>/tháng (Đôla Mỹ/m<sup>2</sup>/tháng), tỷ giá tạm tính tại thời điểm ký Hợp Đồng là 22,500 VND/USD, tương đương 20,250 VND/m<sup>2</sup>/tháng, áp dụng từ ngày 15 tháng 04 năm 2016.
- Giá thuê sẽ được điều chỉnh mỗi 3 năm 1 lần cho 2 đợt đầu tiên, sau đó mỗi 5 năm 1 lần (tính từ thời điểm ngày 16 tháng 04 năm 2015). Giá điều chỉnh sẽ tùy theo giá thị trường.

## 2.2 Phương thức thanh toán;

- Bên B thanh toán tiền thuê nhà xưởng (bao gồm thuế GTGT) cho Bên A 02 tháng 01 lần theo hình thức chuyển khoản trong vòng 05 ngày sau khi nhận được Hóa đơn tài chính hợp lệ từ Bên A.
- Đồng tiền thanh toán là VND theo tỷ giá của ngân hàng TMCP Ngoại Thương tại thời điểm thanh toán (trung bình cộng giữa giá mua và giá bán).

- Giá Thuê sẽ được điều chỉnh mỗi ba (03) năm một (01) lần cho hai (02) đợt đầu tiên, sau đó mỗi năm (05) năm một (01) lần (tính từ thời điểm ký kết Hợp Đồng này). Giá điều chỉnh sẽ tùy theo giá thị trường nhưng không được tăng/giảm quá 10% so với Giá Thuê đang áp dụng trước đó. Các Bên sẽ ký Phụ lục Hợp Đồng để ghi nhận việc điều chỉnh đơn Giá Thuê, nếu có.
- Đơn Giá Thuê trên chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng (“GTGT”) 10% và đã bao gồm phí quản lý của Khu Công Nghiệp, phí nước thải, nhưng không bao gồm các chi phí hoạt động nào khác của Bên B.

## 4.2 Phương thức thanh toán

- a) Bên B thanh toán tiền thuê Tài Sản Thuê (bao gồm thuế GTGT) cho Bên A định kỳ hai (02) tháng một (01) lần và không trễ hơn bảy (07) ngày kể từ ngày nhận được hóa đơn GTGT hợp lệ từ Bên A, theo hình thức chuyển khoản vào tài khoản của Bên A nêu tại Phần đầu của Hợp Đồng hoặc tài khoản khác do Bên A thông báo cho Bên B tại từng thời điểm. Các chi phí chuyển khoản, nếu có sẽ do Bên B chịu.
- b) Đồng tiền thanh toán là Việt Nam Đồng (VNĐ).

## ĐIỀU 6: HIỆU LỰC VÀ CHẤM DỨT

6.1. Hợp Đồng có hiệu lực kể từ ngày ghi trên Hợp đồng.

6.2 Hợp Đồng không bị hủy ngang và bị chấm dứt trong suốt Thời Hạn Thuê, ngoại trừ khi xảy ra một trong những sự kiện sau đây:

- a) Bên Thuê thông báo chấm dứt khi xảy ra Sự Kiện Bất Khả Kháng theo quy định tại điều 4.4 của Hợp Đồng này;
- b) Một Bên bị phá sản hoặc giải thể (trừ trường hợp nhằm tái cơ cấu) hoặc bị yêu cầu tuyên bố phá sản; hoặc
- c) Một Bên vi phạm bất cứ nghĩa vụ nào của mình theo Hợp Đồng này mà không khắc phục hoặc không khắc phục trong thời hạn ba mươi (30) ngày kể từ ngày bên bị vi phạm thông báo cho Bên vi phạm. Trong trường hợp này, Bên vi phạm phải thanh toán cho Bên bị vi phạm một khoản tiền phạt tương đương với Khoản Tiền Bảo Đảm.

6.3 Trong trường hợp Hợp Đồng bị chấm dứt theo điều 6.2(b) và (c) nêu trên, trừ trường hợp có thỏa thuận khác, mỗi Bên sẽ, trong thời hạn bảy (07) ngày làm việc, mỗi Bên sẽ hoàn trả lại cho nhau tất cả những gì đã nhận và mỗi Bên sẽ gánh chịu thiệt hại của mình, nếu có, và không được yêu cầu Bên kia bồi thường.

6.4 Khi Hợp Đồng bị chấm dứt theo quy định tại điều 6.2 nêu trên, Bên Thuê có trách nhiệm bàn giao Tài Sản Thuê trong điều kiện hoạt động bình thường (trừ những hao mòn tự nhiên) cho Bên Cho Thuê.

## ĐIỀU 8: HIỆU LỰC VÀ CHẤM DỨT

8.1. Hợp Đồng có hiệu lực kể từ ngày ký.

8.2. Hợp Đồng không bị hủy ngang và bị chấm dứt trong suốt Thời Hạn, ngoại trừ khi xảy ra một trong những sự kiện sau đây:

- a) Các Bên thỏa thuận chấm dứt Hợp Đồng này bằng văn bản;
- b) Bên B thông báo chấm dứt khi xảy ra Sự Kiện Bất Khả Kháng theo quy định tại Điều 6.4 của Hợp Đồng này;
- c) Một Bên bị phá sản hoặc giải thể theo quyết định của cơ quan có thẩm quyền (trừ trường hợp giải thể hoặc chấm dứt hoạt động do tái cơ cấu, chia, tách hoặc sáp nhập công ty theo quy định của Luật Doanh nghiệp); hoặc
- d) Một Bên vi phạm bất cứ nghĩa vụ nào của mình theo Hợp Đồng này mà không khắc phục vi phạm đó trong thời hạn bốn mươi lăm ngày (45) ngày kể từ ngày nhận được thông báo của Bên không vi phạm. Bên bị vi phạm có quyền gửi văn bản cho Bên vi phạm chấm dứt Hợp Đồng này với thời hạn báo trước mười lăm (15) ngày tính đến ngày chấm dứt. Trong trường hợp này, Bên vi phạm phải bồi thường toàn bộ và đầy đủ khoản thiệt hại thực tế mà Bên bị vi phạm phải gánh chịu do hành vi vi phạm của Bên vi phạm gây ra.

8.3. Trong trường hợp Hợp Đồng bị chấm dứt theo Điều 8.2(b), trừ trường hợp có thỏa thuận khác, trong thời hạn bảy (07) ngày làm việc, mỗi Bên sẽ hoàn trả lại cho nhau tất cả những gì đã nhận và mỗi Bên sẽ gánh chịu thiệt hại của mình, nếu có, và không được yêu cầu Bên kia bồi thường thiệt hại.

8.4. Khi Hợp Đồng bị chấm dứt theo Điều 8.2(a) và Điều 8.2(c), quyền và nghĩa vụ của Các Bên sẽ được giải quyết theo văn bản thỏa thuận của Các Bên và quy định tương ứng của pháp luật.

8.5. Khi Hợp Đồng bị chấm dứt theo Điều 8.2 nêu trên, Bên B có trách nhiệm bàn giao và Bên A có trách nhiệm nhận lại Tài Sản Thuê trong điều kiện hoạt động bình thường (trừ những hao mòn tự nhiên, hoặc các thay đổi hoặc hỏng hóc đã mà Bên B thông báo cho Bên A trước khi chấm dứt Hợp Đồng) và phù hợp với Điều 5.2(b)(iv) của Hợp Đồng. Đối với Khoản Tiền Bảo Đảm sẽ được thực hiện theo quy định tại Điều 4.2.(b) nêu trên.

8.6. Việc chấm dứt Hợp Đồng này, vì bất kỳ lý do gì, cũng sẽ không miễn trừ cho bất kỳ Bên nào nghĩa vụ hay trách nhiệm phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp Đồng này cũng như bất kỳ nghĩa vụ hay trách nhiệm nào khác phát sinh do các hành vi vi phạm của Bên vi phạm trước thời điểm Hợp Đồng chấm dứt.



# Tin Tài chính



## Tín dụng tăng trưởng 5,74% trong 5 tháng đầu năm 2019

**Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, tín dụng đối với hầu hết các lĩnh vực ưu tiên đều tăng trưởng khá trong khi các lĩnh vực rủi ro được kiểm soát chặt chẽ theo định hướng.**

Thông tin về kết quả hoạt động ngân hàng 6 tháng đầu năm 2019, Ngân hàng Nhà nước cho biết tính đến hết ngày 31/5, dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế tăng 5,74% so với cuối năm 2018.

Tín dụng đối với hầu hết các lĩnh vực ưu tiên đều tăng khá như: lĩnh vực xuất khẩu tăng 13%; doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao tăng 14,33%, doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng 5,04%; lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn tăng 5%; lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ tăng 4,11%.

Đồng thời tín dụng đối với lĩnh vực rủi ro được kiểm soát chặt chẽ, phù hợp với định hướng của NHNN.

Trong bối cảnh ngày càng nhiều yếu tố gây áp lực tăng lãi suất, NHNN đã điều hành lãi suất phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và thị trường tiền tệ, ổn định các mức lãi suất điều hành; chỉ đạo Tổ chức tín dụng (TCTD) rà soát, cân đối tài chính, tiết giảm chi phí để áp dụng lãi suất cho vay hợp lý, nỗ

lực giảm lãi suất cho vay khi điều kiện cho phép trên cơ sở đảm bảo an toàn tài chính.

Thị trường tương đối ổn định, tỷ giá diễn biến bám sát điều kiện thị trường; thanh khoản đảm bảo, giao dịch ngoại tệ thông suốt, các nhu cầu ngoại tệ hợp pháp được đáp ứng đầy đủ, kịp thời.

Chính sách cho vay trong nông nghiệp, nông thôn để đẩy lùi **tín dụng đen** đã nâng mức cho vay không có tài sản đảm bảo đối với cá nhân, hộ gia đình sản xuất nông nghiệp cư trú ngoài khu vực nông thôn từ 50 triệu đồng lên 100 triệu đồng; Cá nhân, hộ gia đình cư trú tại địa bàn nông thôn từ 100 triệu đồng lên 200 triệu đồng; mở rộng việc cho vay không có tài sản đảm bảo đối với doanh nghiệp chưa được cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

NHNN cũng khuyến khích Ngân hàng thương mại phát triển mô hình ngân hàng lưu động ở những vùng khó khăn, tạo điều kiện cho các khách hàng thuận tiện hơn trong việc tiếp cận vốn và các dịch vụ ngân hàng khác; xem xét gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ khi người dân gặp khó khăn do các nguyên nhân chính đáng chưa thể trả được nợ đúng hạn, giúp người dân tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng, không phải đi vay nặng lãi từ các đối tượng cho vay tín dụng đen.

Về xử lý nợ xấu, tính từ năm 2012 đến tháng 3/2019, toàn hệ thống các TCTD đã xử lý được 907,33 nghìn tỷ đồng nợ xấu. Riêng từ 15/8/2017 đến cuối tháng 3/2019, toàn hệ thống đã xử lý được 227,86 nghìn tỷ đồng nợ xấu xác định theo Nghị quyết 42, trong đó xử lý nợ xấu nội bảng là 117,8 nghìn tỷ đồng.

Tốc độ **xử lý nợ xấu** cũng được cải thiện đáng kể. Tính trung bình từ 15/8/2017 đến tháng 3/2019, mỗi tháng toàn hệ thống xử lý được khoảng 5,8 nghìn tỷ đồng/tháng, cao hơn 4 nghìn tỷ đồng so với kết quả xử lý nợ xấu trung bình từ 2012-2017 trước khi Nghị quyết 42 có hiệu lực.

Kết quả xử lý nợ xấu xác định theo Nghị quyết số 42 theo hình thức khách hàng trả nợ có xu hướng tăng, phần nào phản ánh ý thức trả nợ của khách hàng đã cải thiện khi TCTD, VAMC có quyền thu giữ tài sản bảo đảm theo Nghị quyết số 42.

Bên cạnh những kết quả nói trên, hoạt động thanh toán trong nền kinh tế cũng đã đạt được những kết quả tích cực.

Theo Vụ trưởng Vụ Thanh toán (NHNN) Phạm Tiến Dũng, trong Quý I/2019, số lượng giao dịch thanh toán nội địa qua thẻ ngân hàng tăng 18,45% so với cùng kỳ năm 2018 với tổng số tiền giao dịch hơn 171 nghìn tỷ đồng. Số lượng giao dịch tài chính qua kênh Internet tăng khoảng 66% với giá trị giao dịch tăng khoảng 13,46% so với cùng kỳ năm 2018.

Đặc biệt năm 2018 và những tháng đầu năm 2019 chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ trong thanh toán điện tử, nhất là qua điện thoại di động; số lượng giao dịch tài chính qua kênh điện thoại di động đạt hơn 76 triệu giao dịch với giá trị giao dịch hơn 924 nghìn tỷ đồng (tăng tương ứng 97,75% và 232,3% so với cùng kỳ năm 2018).

@theLeader







## Góc Quản trị



## Nắm bắt tác lực cạnh tranh: Chìa khóa thành công của nhà quản trị

**Nắm bắt tác lực cạnh tranh cơ bản, nhằm đưa ra chính sách phù hợp trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là nhiệm vụ quan trọng của bất cứ nhà quản trị nào.**

Được đề xuất bởi Michael Porter - nhà hoạch định chiến lược và cạnh tranh hàng đầu thế giới, những tác lực cạnh tranh cơ bản dưới đây sẽ giúp nhà quản trị đưa ra chính sách phù hợp trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

### Cường độ cạnh tranh

Cường độ cạnh tranh tăng lên khi doanh nghiệp tìm ra cơ hội để cải thiện vị thế hoặc cảm nhận sức ép từ doanh nghiệp khác trong ngành. Phụ thuộc vào một số yếu tố tương tác với nhau, cường độ cạnh tranh thường biến đổi theo thời gian và cần được đánh giá một cách độc lập.

Yếu tố đầu tiên là mức độ cạnh tranh, phụ thuộc vào số lượng công ty trong ngành và quy mô hay sức mạnh tương đối của chúng.

Những ngành càng có nhiều doanh nghiệp sở hữu quy mô và sức mạnh tương đương, hoặc bao gồm một số lượng lớn doanh nghiệp, càng có xu hướng cạnh tranh nhiều hơn. Cần lưu ý, doanh nghiệp trong các ngành tăng trưởng chậm có khả năng cạnh tranh cao hơn so với các ngành tăng trưởng nhanh.

Sự đa dạng của doanh nghiệp cạnh tranh trong ngành về nguồn gốc xuất xứ, văn hóa, chiến lược kinh doanh, dẫn đến mục tiêu và phương thức cạnh tranh khác nhau, cũng tác động lên mức độ cạnh tranh. Do vậy, các ngành có doanh nghiệp cạnh tranh toàn cầu hoặc startup thường có phương thức cạnh tranh đa dạng, riêng biệt.

Doanh nghiệp thương mại điện tử thường thay đổi quy tắc cạnh tranh bằng việc chú trọng nguồn doanh thu, các kênh phân phối đa dạng hoặc mô hình kinh doanh mới.

Các “rào cản rút lui” bao gồm yếu tố kinh tế, chiến lược kinh doanh hoặc một lý do đặc biệt nào đó, giữ cho công ty không rời bỏ ngành, dù không sinh lợi hoặc có thể thua lỗ.

Chẳng hạn, do tài sản cố định đã đầu tư, thỏa thuận lao động đã cam kết, hợp đồng đối tác chiến lược giữa các đơn vị đã ký kết..., doanh nghiệp buộc phải chọn phương án cạnh tranh giảm tỷ suất sinh lợi.

Một yếu tố khác tác động đến cường độ cạnh tranh là tình trạng thiếu sự khác biệt hoặc chi phí chuyển đổi thấp. Chi phí chuyển đổi (switching costs) là chi phí phát sinh khi người tiêu dùng chuyển từ việc sử dụng sản phẩm hay dịch vụ của công ty này sang công ty khác.

Khi chi phí chuyển đổi thấp, doanh nghiệp chịu áp lực phải thỏa mãn người tiêu dùng do họ có thể dễ dàng chuyển đổi. Nếu sản phẩm của nhiều doanh nghiệp càng tương tự nhau, khách hàng càng có khả năng chuyển đổi, dẫn đến doanh nghiệp có xu hướng cạnh tranh nhiều hơn, đặc biệt về giá.

## **Nguy cơ gia nhập ngành**

Khả năng doanh nghiệp mới gia nhập một ngành phụ thuộc vào mức độ của “rào cản gia nhập”, thường do doanh nghiệp hiện hữu tạo ra để ngăn cản sự gia nhập của doanh nghiệp mới.

Rào cản gia nhập đầu tiên là hiệu quả kinh tế của quy mô sản xuất (economy of scale). Thông thường, chi phí sản phẩm hay dịch vụ sẽ giảm khi sản lượng tăng. Điều đó xuất phát từ nhiều yếu tố, đặc biệt đến từ sự chuyên môn hóa và năng lực của doanh nghiệp, cũng như mức chiết khấu cao theo số lượng mua. Hiệu quả kinh tế sẽ ngăn đối thủ gia nhập vì phải vận hành với quy mô lớn hoặc chịu bất lợi về chi phí của quy mô nhỏ.

Chẳng hạn, một nhà chế tạo xe hơi mới gia nhập thị trường phải chấp nhận chi phí trên đơn vị sản phẩm cao, do cần chi phí đầu tư lớn để thiết lập cơ sở sản xuất, nghiên cứu và phát triển, huấn luyện nhân viên, quảng cáo, tồn kho..., trừ phi ngay từ đầu đã có thể sản xuất số lượng lớn.

Cũng có doanh nghiệp tạo được lợi thế chi phí không liên quan tới quy mô và không bị doanh nghiệp mới gia nhập sao chép bằng sáng chế hay sở hữu công nghệ do vị trí thuận lợi, nguồn nhân lực chất lượng cao...

Chính sách của chính phủ cũng kiểm soát việc gia nhập ngành nào đó (như thiết lập một bệnh viện, một hãng hàng không, công ty điện thoại, cấp nước...), thông qua yêu cầu cấp phép hoặc các quy định khác.

## **Những tác lực khác**

Sản phẩm thay thế là sản phẩm được sản xuất bởi doanh nghiệp trong một ngành khác nhưng thỏa mãn nhu cầu tương tự của khách hàng. Dù xuất phát từ ngoài ngành, những sản phẩm này có thể hạn chế việc định giá của doanh nghiệp trong ngành.

Người mua sản phẩm của một ngành có thể hạ thấp tỷ suất sinh lợi của ngành đó bằng việc mặc cả để có được chất lượng cao hơn hoặc nhiều dịch vụ hơn. Sức mạnh mặc cả này tăng lên khi lượng mua chiếm tỷ trọng đáng kể so với tổng thể doanh thu ngành (như trong thị trường phụ kiện hay nguyên vật liệu); sản phẩm mua chiếm tỷ trọng đáng kể trong chi phí của người mua, hay sản phẩm mua được tiêu chuẩn hóa, ít khác biệt, không quan trọng đối với người mua.

Người mua có thể mặc cả dẫn đến cạnh tranh về giá trong những trường hợp có chi phí chuyển đổi thấp và có thể tự do thay đổi nhà cung cấp, có lợi nhuận thấp, có thông tin đầy đủ, hay có khả năng trở thành nhà cung cấp (như các hãng chế tạo xe hơi lớn sử dụng khả năng tự chế tạo như một sức mạnh mặc cả).

@DoanhnhânSaiGon



“ ”

## Tin hoạt động



## Chương trình chia sẻ “Kinh nghiệm Xem xét hợp đồng và Kỹ thuật xử lý các vấn đề tranh chấp”

Hợp đồng kinh tế giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong sự tồn tại, phát triển của Doanh nghiệp. Việc xem xét để chỉnh sửa nâng cao chất lượng của hợp đồng kinh tế trước khi tiến hành ký kết nhằm khắc phục những sơ hở, thiếu sót của hợp đồng, hạn chế tranh chấp xảy ra sẽ giúp Doanh nghiệp tránh được những thiệt hại hàng chục, hàng trăm triệu, thậm chí hàng tỷ đồng hoặc những hậu quả khác không thể lường hết được.

Ngày 31/05/2019, CFO Việt Nam đã phối hợp cùng DIMAC tổ chức chương trình chia sẻ “Kinh nghiệm Xem xét hợp đồng và Kỹ thuật xử lý các vấn đề tranh chấp”, giúp người tham dự có những kinh nghiệm thực tế để hoàn toàn tự tin khi xem xét, đánh giá một hợp đồng từ các yếu tố pháp lý khác nhau; biết cách tập trung vào những điều khoản quan trọng của hợp đồng khi xem xét hay thương lượng; hiểu rõ những rủi ro trong quá trình đàm phán ký kết hợp đồng, xét từ góc độ quy trình hình thành hợp đồng, thời điểm hợp đồng có hiệu lực và rủi ro được chuyển giao; nắm vững các dạng tranh chấp, biết cách phòng ngừa rủi ro và giải quyết tranh chấp nếu xảy ra.

@VP CFOVietnam



## Sự kiện sắp tới

- Chương trình đào tạo Giám đốc tài chính (thứ 7 hàng tuần)
- Xây dựng Hệ thống Tiền lương theo Giá trị Công việc (20-21/06)
- Các vấn đề Cốt lõi về Pháp lý Doanh nghiệp và Kinh doanh (22/06)
- Khóa học toàn diện về thuế quốc tế: Làm chủ các tác động thuế đối với các giao dịch xuyên biên giới (25-26/06)
- Phân tích BCTC dành cho Lãnh đạo Doanh nghiệp (28/06)
- Quản Trị Rủi Ro và Kiểm Soát Nội Bộ (29/06)



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](mailto:contact@cfo.vn)

W: [www.CFO.vn](http://www.CFO.vn)

