

A long-exposure photograph of a city at night. Several tall, modern buildings with curved facades are illuminated with blue and white lights. In the foreground, a multi-lane road shows significant light trails from vehicles, with green and red lines crisscrossing the scene, suggesting a busy traffic intersection. Streetlights cast a warm yellow glow. The overall atmosphere is vibrant and urban.

Bản tin CFO Việt Nam

CFOVIETNAM
Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 06/2020

TRONG SỐ NÀY

BẢN TIN 06/2020

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 6/2020 của CFO Việt Nam cập nhật những điểm chính sau đây:

• Điều chỉnh mức giảm trừ gia cảnh của thuế TNCN

Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã quyết nghị điều chỉnh mức giảm trừ gia cảnh của thuế TNCN như sau:

- Mức giảm trừ đối với đối tượng nộp thuế là 11 triệu đồng/tháng (132 triệu đồng/năm).
- Mức giảm trừ đối với mỗi người phụ thuộc là 4,4 triệu đồng/tháng.

Nghị quyết có hiệu lực thi hành từ ngày 1/7/2020 và áp dụng từ kỳ tính thuế năm 2020 trở đi.

Các trường hợp đã tạm nộp thuế theo mức giảm trừ gia cảnh quy định trước khi Nghị quyết này có hiệu lực thi hành thì được xác định lại mức giảm trừ gia cảnh theo Nghị quyết này khi quyết toán thuế TNCN năm 2020.

Quy định tại Nghị quyết số 954/2020/UBTVQH14 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội ngày 2/6/2020.

• Hướng dẫn triển khai thực hiện gia hạn nộp thuế theo Nghị định số 41/2020/NĐ-CP

Số thuế TNDN còn phải nộp theo quyết toán của kỳ tính thuế năm 2019 được gia hạn tối đa bằng 20% tổng số thuế TNDN phải nộp cả năm theo quyết toán.

Trường hợp doanh nghiệp có kỳ tính thuế TNDN theo năm tài chính không trùng năm dương lịch, thì thời hạn nộp thuế được gia hạn xác định phù hợp với kỳ tính thuế TNDN của doanh nghiệp.

Hướng dẫn tại Công văn số 5977/BTC-TCT của Tổng cục Thuế ngày 20/5/2020.

• Địa điểm kinh doanh khác tỉnh với đơn vị chủ quản được thông báo phát hành hóa đơn

Hướng dẫn khai thuế, sử dụng hóa đơn đối với Địa điểm kinh doanh của doanh nghiệp khác tỉnh với đơn vị chủ quản. Theo đó, Địa điểm kinh doanh khách tỉnh được tự kê khai thuế GTGT, thông báo phát hành sử dụng hóa đơn lấy thông tin của Địa điểm kinh doanh và gửi cho cơ quan thuế địa phương quản lý Địa điểm kinh doanh.

Hướng dẫn tại Công văn số 405/TCT-KK của Tổng Cục thuế ngày 4/2/2020.

• Hướng dẫn về chi phí visa, đóng góp quỹ phòng chống thiên tai

- Trường hợp các khoản chi phí làm và gia hạn thẻ tạm trú, thị thực cho người lao động nước ngoài (NLĐNN) do người sử dụng lao động (NSDLĐ) chi trả để NLĐNN đủ điều kiện vào làm việc tại các tổ chức tại Việt Nam (VN) là trách nhiệm của NSDLĐ thì các khoản chi phí này không tính vào thu nhập chịu thuế TNCN từ tiền lương, tiền công của NLĐNN.

- Trường hợp khoản chi phí làm thị thực cho người lao động (NLĐ) làm việc tại các tổ chức tại VN đi công tác nước ngoài theo yêu cầu của công việc là công tác phí theo đúng quy chế tài chính hoặc quy chế nội bộ của tổ chức và theo quy định Điểm đ.4 Khoản 2 Điều 2 Thông tư số 111/2013/TT-BTC thì không tính vào thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân của NLĐ. Phần chi công tác phí vượt mức quy định được tính vào thu nhập chịu TNCN của NLĐ.

- Trường hợp các khoản chi phí làm thẻ tạm trú, thị thực cho NLĐNN do công ty chi trả thay cho NLĐ là lợi ích được hưởng của NLĐ thì các khoản này tính vào thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân từ tiền lương, tiền công của NLĐNN.

- Trường hợp NLĐ tại các tổ chức đóng góp vào Quỹ phòng chống thiên tai được thành lập theo quy định tại Nghị định số 94/2014/NĐ-CP thì được giảm trừ đối với các khoản đóng góp nêu trên vào TN chịu thuế TNCN từ tiền lương, tiền công.

- Hướng dẫn tại Công văn số 2014/TCT-DNNCN của Tổng Cục thuế ngày 18/5/2020.

• Hướng dẫn về nộp hồ sơ quyết toán thuế TNCN trong trường hợp phát sinh hoàn

Trường hợp các hồ sơ khai thuế của cá nhân trực tiếp quyết toán thuế TNCN năm 2019 có phát sinh số thuế được hoàn thì các cá nhân có thể nộp hồ sơ quyết toán thuế TNCN năm 2019 sau ngày 30/3/2020 theo quy định Khoản 4 Điều 28

Thông tư số 111/2013/TT-BTC: "Trường hợp cá nhân có phát sinh hoàn thuế thu nhập cá nhân nhưng chậm nộp tờ khai quyết toán thuế theo quy định thì không áp dụng phạt đối với vi phạm hành chính khai quyết toán thuế quá thời hạn"

Hướng dẫn tại Công văn số 1306/TCT-DNNCN của Tổng Cục thuế ngày 27/3/2020.

• Hướng dẫn xử lý thuế GTGT đầu vào của hàng xuất khẩu

Trường hợp theo trình bày của Cục Thuế tỉnh Hưng Yên, năm 2017 Công ty TNHH MTV Burim Vina có số thuế GTGT đầu vào của hàng hóa xuất khẩu đủ điều kiện khấu trừ nhưng Công ty không kê khai khấu trừ mà hạch toán vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN năm 2017. Cục Thuế tỉnh Hưng Yên thực hiện kiểm tra chấp hành pháp luật thuế tại trụ sở Công ty đã phát hiện và loại khỏi chi phí được trừ đối với số thuế GTGT đầu vào của hàng hóa xuất khẩu nêu trên đồng thời ban hành quyết định truy thu, xử phạt đối với hành vi khai sai thuế TNDN. Công ty đã nộp đầy đủ số thuế TNDN truy thu và tiền xử phạt theo quyết định thì việc khai bổ sung thực hiện theo hướng dẫn tại Khoản 2 Điều 5 Nghị định số 83/2013/NĐ-CP ("NĐ 83") và Khoản 5 Điều 10 Thông tư số 156/2013/TT-BTC ("TT156").

+ Khoản 2, Điều 5, NĐ183: "Khi cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền đã ban hành kết luận, quyết định xử lý về thuế sau kiểm tra, thanh tra; nếu người nộp thuế phát hiện hồ

sơ khai thuế đã nộp và được kiểm tra, thanh tra (liên quan đến thời kỳ, phạm vi kiểm tra, thanh tra) còn sai sót thì người nộp thuế được tự khai bổ sung, điều chỉnh; việc xử lý căn cứ chế độ quy định và nguyên nhân khách quan, chủ quan của việc khai sót, chưa đúng phải điều chỉnh.

+ Khoản 5, Điều 10, TT156: "Trường hợp cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền đã ban hành kết luận, quyết định xử lý về thuế liên quan đến tăng, giảm số thuế GTGT còn được khấu trừ thì người nộp thuế thực hiện khai điều chỉnh vào hồ sơ khai thuế của kỳ tính thuế nhận được kết luận, quyết định xử lý về thuế theo kết luận, quyết định xử lý về thuế của cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền (người nộp thuế không phải lập hồ sơ khai bổ sung)."

Hướng dẫn tại Công văn số 1746/TCT-CS của Tổng Cục thuế ngày 4/5/2020.

• Nghĩa vụ thuế đối với khoản vay nước ngoài được xóa nợ gốc và lãi

Trường hợp Công ty ký kết hợp đồng vay tiền của tổ chức nước ngoài, nay tổ chức nước ngoài có kế hoạch xóa khoản nợ vay (gốc và lãi) cho Công ty thì:

- Đối với khoản lãi tiền vay, do không phát sinh thanh toán tiền cho tổ chức nước ngoài nên Công ty không phải kê khai, nộp thuế nhà thầu cho tổ chức nước ngoài.
- Đối với khoản nợ vay (gốc và lãi) của Công ty nay được xóa,

Công ty phải hạch toán thu nhập khác để xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Hướng dẫn tại Công văn số 92132/CT-TTHT của Cục thuế TP. Hà Nội ngày 10/12/2019.

• Hướng dẫn về bồi thường hàng hóa bị hư hỏng, hao hụt, mất mát

Trường hợp Công ty ký hợp đồng thuê các thiết bị thi công của nhà cung cấp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; trong quá trình bảo quản, sử dụng có phát sinh hư hỏng, hao hụt, mất mát thiết bị do lỗi của Công ty và phải bồi thường bằng tiền cho nhà cung cấp (quy định cụ thể tại Hợp đồng) thì:

- Trường hợp các thiết bị thi công bị hư hỏng được trả lại cho nhà cung cấp thì khoản tiền bồi thường đối với thiệt hại này thuộc trường hợp không phải kê khai, tính nộp thuế GTGT, khi nhận tiền nhà cung cấp lập chứng từ thu (không lập hóa đơn), Công ty lập phiếu chi. Phiếu chi và biên bản do hai bên lập (tại biên bản có xác định giá trị hàng hóa hư hỏng phải bồi thường) là căn cứ để Công ty tính vào chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

- Trường hợp các thiết bị thi công bị mất mát không hoàn trả lại cho nhà cung cấp thì nhà cung cấp phải lập hóa đơn xuất giao cho Công ty. Khoản chi liên quan đến thiết bị bị mất, nếu thuộc trường hợp bị mất cắp thì Công ty không được tính vào

chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN.

Hướng dẫn tại Công văn số 13316/CT-TTHT của Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh ngày 11/11/2019.

• Hướng dẫn chính sách thuế đối với việc cung cấp dịch vụ kiểm tra hàng hóa cho doanh nghiệp nước ngoài

Trường hợp Công ty ký hợp đồng cung cấp dịch vụ kiểm tra hàng hóa cho doanh nghiệp ngoài Việt Nam (hàng hóa được doanh nghiệp ngoài Việt Nam bán cho doanh nghiệp chế xuất; hàng hóa được mang ra ngoài doanh nghiệp chế xuất để thực hiện dịch vụ kiểm tra, sau khi kiểm tra được giao trả lại cho DNCX thì hoạt động này được áp dụng thuế suất 0% theo quy định Điểm b Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC đồng thời có đầy đủ hồ sơ hải quan chứng minh hàng hóa được nhận và giao trả doanh nghiệp chế xuất trước và sau kiểm tra.

Doanh nghiệp chế xuất có trách nhiệm kê khai thuế nhà thầu đối với giá trị hàng hóa nhập khẩu từ doanh nghiệp ngoài Việt Nam nêu trên

Công ty sử dụng hóa đơn GTGT để lập đối với hoạt động cung ứng dịch vụ kiểm tra hàng hóa cho doanh nghiệp ngoài Việt Nam nêu trên theo Điểm a Khoản 2 Điều 3 Thông tư số 39/2014/TT-BTC (được sửa đổi bổ sung tại Khoản 1 Điều 5 Thông tư số 119/2014/TT-BTC). Hướng dẫn tại Công văn số 1022/CT-TTHT của Cục thuế Bắc Ninh ngày 1/4/2020.

• Hướng dẫn về ghi nhận chi phí tư vấn quản lý

Trường hợp Công ty CP đầu tư TNG Holdings Việt Nam (sau đây gọi là TNG) cung cấp các dịch vụ hỗ trợ quản lý, vận hành chuyên sâu cho các Công ty khách hàng (bao gồm Công ty con, đơn vị thành viên và các doanh nghiệp khác phù hợp với quy định của pháp luật (hỗ trợ quản lý, hỗ trợ nhân sự, hỗ trợ giám sát...)) dưới hình thức hợp đồng thỏa thuận, TNG xuất hoá đơn cho các Công ty khách hàng và ghi nhận doanh thu theo quy định, nếu các khoản phí dịch vụ Công ty khách hàng trả cho TNG đáp ứng điều kiện tại Điều 9 Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp, các văn bản hướng dẫn thi hành và các khoản chi phí dịch vụ của các giao dịch liên kết được xác định theo quy định tại Nghị định số 20/2017/NĐ-CP (và văn bản sửa đổi, bổ sung (nếu có) - Ban Biên tập), khoản chi đảm bảo theo dõi hạch toán cụ thể (có đầy đủ hồ sơ theo dõi chi tiết về nội dung, khối lượng công việc, hiệu quả công việc) đúng bản chất thực tế theo quy định của pháp luật thì khoản chi phí này là chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN của Công ty khách hàng.

Hướng dẫn tại Công văn số 1744/TCT-CS của Tổng Cục thuế ngày 4/5/2020.

• Hướng dẫn về thuế nhà thầu nước ngoài đối với chi phí vận chuyển

Trường hợp Công ty Krones AG ký hợp đồng với Công ty TNHH nước tinh khiết Núi Tiên để cung cấp hàng hóa theo

điều kiện CIF/CIP/DAP-Incoterms 2010 kèm theo các dịch vụ được thực hiện tại Việt Nam (VN) như lắp đặt, chạy thử... đồng thời các Bên ký Phụ lục hợp đồng liệt kê từng phần giá trị hợp đồng, trong đó có giá trị phần “đóng gói” ở nước ngoài về “vận chuyển” từ nước ngoài về đến cảng/sân bay ở VN thì phần giá trị đóng gói, vận chuyển từ nước ngoài về đến cảng/sân bay ở VN là các chi phí mà người bán (Công ty Krones AG) chịu phải được tính, cấu thành trong giá trị hàng hóa (máy móc thiết bị), không được xác định là các dịch vụ tách rời do Công ty Krones AG cung cấp cho Công ty Núi Tiên ở nước ngoài. Vì vậy, Công ty Krones AG thuộc đối tượng áp dụng của Thông tư số 103/2014/TT-BTC và giá trị hàng hóa tính thuế nhà thầu trong trường hợp này bao gồm cả giá trị đóng gói, vận chuyển ở nước ngoài về đến cảng/sân bay ở VN.

Hướng dẫn tại Công văn số 1841/TCT-CS của Tổng Cục thuế ngày 8/5/2020.

• Thuế GTGT đối với việc ký hợp đồng với đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng

- Trường hợp Công ty CP cao tốc Phú Quốc có ký hợp đồng với các doanh nghiệp làm đại lý bán vé tàu cao tốc đúng giá cho Công ty thì Công ty kê khai tính nộp thuế GTGT trên toàn bộ doanh thu bán vé, các doanh nghiệp làm đại lý bán vé đúng giá hưởng hoa hồng theo quy định của pháp luật về thương mại.

- Trường hợp Công ty CP cao tốc Phú Quốc ký hợp đồng với các cá nhân làm đại lý bán vé tàu cao tốc đúng giá hưởng hoa hồng (thuộc ngành dịch vụ bán áp dụng theo Khoản 7 Điều 5 Thông tư số 219/2013/TT-BTC. Công ty chi trả khoản hoa hồng cho cá nhân thực hiện khai thuế, nộp thuế thay cho cá nhân theo tờ khai thuế mẫu số 01/CNKD ban hành kèm theo Thông tư số 92/2015/TT-BTC. Công ty nộp hồ sơ khai thuế thay cho cá nhân tại Chi cục Thuế nơi Công ty đặt trụ sở. Trên hồ sơ tính thuế, chứng từ tính thuế vẫn thể hiện người nộp thuế là cá nhân kinh doanh.

Hướng dẫn tại Công văn số 2078/TCT-DNNCN của Tổng Cục thuế ngày 20/5/2020.

• Hướng dẫn thuế TNCN đối với các chương trình khuyến mại

Trường hợp Công ty tổ chức chương trình khuyến mại đã được sự chấp thuận của cơ quan quản lý Nhà nước:

- Nếu chương trình tổ chức tặng quà khuyến mại cho khách hàng dựa trên doanh số mua hàng, mà cá nhân nhận được quà là "Vàng 9999" thuộc tài sản không phải đăng ký quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, thì cá nhân có quà tặng không thuộc đối tượng chịu thuế TNCN từ quà tặng.

- Nếu Công ty tổ chức chương trình khuyến mại tặng phiếu cào trúng thưởng mang tính may rủi. Cá nhân nếu trúng thưởng sẽ phải chịu thuế TNCN từ trúng thưởng theo quy định

tại Khoản 6 Điều 2 Thông tư số 111/2013/TT-BTC. Việc xác định TN tính thuế theo Điểm b Khoản 1 Điều 25 Thông tư số 111/2013/TT-BTC.

Hướng dẫn tại Công văn số 5565/CT-TTHT của Cục thuế Bình Dương ngày 18/3/2020.

- **Hướng dẫn ghi nhận chi phí liên quan đến giấy phép lao động đối với lao động nước ngoài**

- Trường hợp doanh nghiệp (DN) có thuê lao động nước ngoài để thực hiện công việc tại Việt Nam (VN) thuộc trường hợp phải có giấy phép lao động, nếu không sẽ chưa đủ cơ sở tính vào chi phí được trừ thuế TNDN và chưa đủ cơ sở khấu trừ thuế GTGT đầu vào.

- Trường hợp DN có thuê lao động nước ngoài để thực hiện công việc tại VN thuộc trường hợp di chuyển trong nội bộ DN và thuộc phạm vi 11 ngành dịch trong biểu cam kết WTO gồm: kinh doanh, thông tin, xây dựng, phân phối, giáo dục, môi trường, tài chính, y tế, du lịch, văn hóa giải trí và vận tải (không thuộc diện cấp giấy phép lao động) thì các khoản chi phí DN chi trả cho người lao động được tính vào chi phí được trừ và được khấu trừ thuế GTGT đầu vào tương ứng.

Hướng dẫn tại Công văn số 26515/CT-TTHT của Cục thuế TP. Hà Nội ngày 23/4/2020

- **Về việc chuyển quyền sở hữu cổ phần của công ty quản lý quỹ**

Trường hợp Công ty là công ty quản lý quỹ được thành lập và hoạt động theo quy định tại Thông tư số 212/2012/TT-BTC được khách hàng là tổ chức nước ngoài ủy thác tài sản bằng tiền để Công ty quản lý và đầu tư vào các công ty cổ phần đại chúng, Công ty được yêu cầu đứng tên chủ sở hữu các cổ phần thay cho khách hàng thì khi Công ty hoàn trả tài sản ủy thác cho khách hàng bằng cách chuyển quyền sở hữu các cổ phần từ Công ty sang khách hàng thì tổ chức nước ngoài chưa phải khai và nộp thuế TNDN từ hoạt động chuyển nhượng vốn.

Hướng dẫn tại Công văn số 4136/CT-TTHT của Cục thuế TP. HCM ngày 29/4/2020.

- **Hướng dẫn về thuế GTGT đối với khoản chi hỗ trợ lãi vay**

Trường hợp Công ty có chương trình khuyến mãi, thúc đẩy thị trường, phát triển khách hàng cho Công ty và có phát sinh khoản chi tiền hỗ trợ lãi vay cho khách hàng mua căn hộ thì khoản chi hỗ trợ này Công ty không phải kê khai, tính nộp thuế GTGT; Công ty lập chứng từ chi tiền, cơ sở kinh doanh khi nhận tiền hỗ trợ lập chứng từ thu.

Hướng dẫn tại Công văn số 11294/CT-TTHT của Cục thuế Bình Dương ngày 25/5/2020.

- **Nghĩa vụ thuế đối với hàng nhập khẩu tiêu hủy**

Trường hợp Công ty nhập khẩu hàng hóa, vật tư từ nước 9

ngoài để sx hàng XK thì:

- Nếu Cty thực hiện chuyển đổi mục đích sử dụng hoặc chuyển tiêu thụ nội địa đối với vật tư, hàng hóa NK để sx hàng XK thì t.h kê khai, nộp đủ tiền thuế, tiền phạt (nếu có) theo quy định. Theo nội dung trình bày, Cty đã nộp đủ thuế GTGT khâu NK, sau đó tiến hành tiêu hủy toàn bộ hàng hóa, vật tư đã thực hiện chuyển đổi, thì đối với thuế GTGT đầu vào của hàng hóa, NVL nhập khẩu chuyển đổi mục đích nhưng chưa thực hiện sử dụng cho sxkd hàng chịu thuế GTGT mà tiến hành tiêu hủy toàn bộ do không đảm bảo yêu cầu của khách hàng nên không được khấu trừ thuế GTGT đã nộp theo quy định.

- Nếu việc thực hiện tiêu hủy giá trị thành phẩm được tạo ra từ NVL nhập khẩu để sx hàng XK (không bao gồm hàng hóa, NVL NK đã chuyển đổi mục đích nêu trên) thì Cty phải t.h kê khai, nộp đầy đủ tiền thuế đối với giá trị NVL NK phục vụ sx thành phẩm tiêu hủy trên theo quy định.

Hướng dẫn tại Công văn số 10664/CT-TTHT của Cục thuế Bình Dương ngày 14/5/2020.

• Hướng dẫn xử lý thuế GTGT đối với chi nhánh ngừng hoạt động

Về xử lý nghĩa vụ thuế GTGT của Chi nhánh (CN) chấm dứt hoạt động đối với trường hợp CN là đơn vị phụ thuộc khác tỉnh, TP với trụ sở chính tự kê khai, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì: số thuế GTGT đầu vào chưa khấu trừ hết của CN tính đến thời điểm CN chấm dứt hoạt động là

số thuế GTGT chưa khấu trừ hết của Công ty. Công ty có văn bản đề nghị cơ quan thuế quản lý trực tiếp CN chuyển số thuế còn được khấu trừ của CN về cho Công ty để tiếp tục theo dõi khấu trừ đồng thời cơ quan thuế quản lý trực tiếp CN có xác nhận CN đã hoàn thành nghĩa vụ thuế, trong đó bao gồm cả số thuế GTGT đầu vào đủ điều kiện khấu trừ nhưng chưa khấu trừ hết tính đến thời điểm chấm dứt hoạt động để Công ty làm cơ sở tiếp tục kê khai khấu trừ vào hồ sơ khai thuế GTGT của Công ty.

Hướng dẫn tại Công văn số 10718/CT-TTHT của Cục thuế Bình Dương ngày 15/5/2020.

• Hướng dẫn về thuế GTGT cho dịch vụ sửa chữa khuôn cho doanh nghiệp chế xuất (DNCX)

Trường hợp Công ty thực hiện sản xuất trên cơ sở sử dụng khuôn do SamSung (DNCX) cung cấp. Quá trình sử dụng khuôn để sản xuất hàng hóa cho DNCX phát sinh hư hỏng phải sửa chữa, thì dịch vụ sửa chữa khuôn do Công ty thực hiện cho DNCX nếu đáp ứng điều kiện tại Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 219/2013/TT-BTC thì được áp dụng thuế suất GTGT 0% (do khuôn được dùng trong quá trình tham gia sản xuất hàng hóa cho DNCX).

Hướng dẫn tại Công văn số 1286/CT-TTHT của Cục thuế Bắc Ninh ngày 20/5/2020.

“

Kinh nghiệm Pháp lý



Thời hạn bảo hành Công trình nhà chung cư Áp dụng theo Hợp đồng Xây dựng đã ký với Chủ đầu tư hay theo luật?

Bảo hành công trình xây dựng là nghĩa vụ chung của nhà thầu theo pháp luật về xây dựng. Đối với công trình xây dựng là nhà ở, bao gồm nhà chung cư, việc bảo hành sẽ được thực hiện theo cả pháp luật xây dựng và pháp luật nhà ở. Một câu hỏi đặt ra là nhà thầu thi công ("**Nhà thầu**") sẽ phải bảo hành trong bao nhiêu lâu. Ở bài viết này, dựa trên một vụ việc thực tế DIMAC đang tư vấn giải quyết, chúng tôi chia sẻ và làm rõ các vấn đề liên quan đến thời gian bảo hành những công trình nhà chung cư để bán được phân loại vào công trình cấp đặc biệt hoặc cấp I ("**Công trình**") và đưa ra cách tiếp cận nếu có sự mâu thuẫn giữa Hợp đồng xây dựng đã ký giữa giữa chủ đầu tư dự án nhà chung cư ("**Chủ đầu tư**") và Nhà thầu ("**Hợp đồng**") và quy định hiện hành về thời hạn bảo hành..

Nhà thầu có nghĩa vụ bảo hành Công trình trong 24 tháng hay 60 tháng?

Trong một tình huống thực tế rằng theo Hồ sơ mời thầu, Thư chấp nhận (Letter of Acceptance - LOA) của Chủ đầu tư và Thỏa thuận Hợp đồng (Contract Agreement) được ký giữa hai Bên đã ghi nhận thời hạn bảo hành theo thỏa thuận là 24 tháng kể từ ngày Công trình được Chủ đầu tư nghiệm thu toàn bộ. Khi đó, có phải trong mọi trường hợp thời hạn nghiệm thu theo thỏa thuận sẽ được áp dụng hay không. Thực tế không

hẳn như vậy. Khi nghiệm thu, Chủ đầu tư mới phát hiện rằng thời hạn bảo hành công trình nhà chung cư theo quy định cao hơn 24 tháng nên đã không phản đối thỏa thuận. Lập luận của Chủ đầu tư thể hiện rằng :

- Thời gian bảo hành sẽ là (i) Không ít hơn 24 tháng đối với công trình, hạng mục công trình cấp đặc biệt và cấp I; và (ii) **Riêng đối với nhà ở, thời gian bảo hành theo quy định của pháp luật về nhà ở**, như quy định tại Điều 35.2.(c) Nghị định 46/2015/NĐ-CP ("**Nghị định 46**"). Ở đây ta thấy rằng *công trình nhà chung cư đang đề cập vừa là công trình cấp I hoặc đặc biệt vừa là nhà ở, nhưng vì nhà ở là phân cấp đặc thù hơn* nên theo quy định này, công trình nhà chung cư sẽ tuân theo pháp luật về nhà ở; và



- Tổ chức thi công xây dựng nhà ở phải bảo hành nhà ở **theo quy định của pháp luật về xây dựng và Nhà ở được bảo hành** kể từ khi hoàn thành việc xây dựng và nghiệm thu đưa vào sử dụng **tối thiểu là 60 tháng** theo quy định tại Điều 85.1 và Điều 85.2 của Luật Nhà ở 2014. Do vậy, Chủ đầu tư **có quyền yêu cầu** Nhà thầu thực hiện trách nhiệm bảo hành theo quy định này.

Bảo hành nhà ở 60 tháng – Trách nhiệm của Chủ đầu tư hay cả đối với Nhà thầu?

Xem xét vấn đề này, có thể thấy *quy định của pháp luật nhà ở không thể hiện rõ thời hạn bảo hành 60 tháng là áp dụng (1) chỉ cho nghĩa vụ của chủ đầu tư đối với người mua nhà chung cư; hay (2) cho cả nghĩa vụ của nhà thầu thi công đối với chủ đầu tư*. Điều này hiện vẫn gây tranh cãi và những ai ủng hộ quan điểm (1) hay (2) này đều có những lý lẽ riêng. Cụ thể:

- Với những người ủng hộ quan điểm (2) thì *Nghị định 46 đã nói rất rõ thời gian bảo hành đối với nhà chung cư là theo pháp luật về nhà ở và theo pháp luật nhà ở thì đã quy định rõ thời gian bảo hành tương ứng*. Ngoài ra, còn quy định chủ đầu tư có quyền yêu cầu nhà thầu thi công bảo hành công trình. Do đó, thời hạn bảo hành công trình nhà chung cư áp dụng đối với nhà thầu cũng phải tối thiểu là 60 tháng.

- Với những người ủng hộ quan điểm (1) thì lập luận rằng Nghị định 46 đã dẫn chiếu đến pháp luật nhà ở, nhưng sau đó, *pháp luật nhà ở đã dẫn chiếu ngược trở lại pháp luật xây dựng*. Khi

đó, nghĩa vụ bảo hành của nhà thầu đối với công trình nhà chung cư sẽ áp dụng cho công trình cấp I hoặc đặc biệt là 24 tháng. Hơn nữa, *Điều 85.1 Luật Nhà ở lại thể hiện rõ trách nhiệm bảo hành cho nhà ở với thời hạn 60 tháng là áp dụng cho chủ đầu tư, mà không đề cập trực tiếp đến nhà thầu*. Do vậy, nếu hai bên đã thỏa thuận nhà thầu có nghĩa vụ bảo hành công trình nhà ở là 24 tháng thì đó là chủ đầu tư đã tự hạn chế và từ bỏ quyền của mình.

Hiện nay, rất khó để có thể kết luận quan điểm nào là phù hợp hơn. Khi gặp vấn đề này, các bên nên tham vấn ý kiến từ Cơ quan nhà nước để có được hướng dẫn cụ thể, đặc biệt khi *Chủ đầu tư và Nhà thầu đã thỏa thuận ghi nhận thời gian bảo hành Công trình là 24 tháng*.

Cách giải quyết như thế nào nếu vụ tranh chấp được mang ra Tòa án hoặc Trọng tài?

Như đã chia sẻ, vấn đề thời gian bảo hành hiện nay vẫn chưa được quy định rõ dẫn đến hai cách hiểu khác nhau. Để giải quyết, điều đầu tiên cần làm rõ là thời hạn bảo hành theo luật định và xem xét về quyền tự do thỏa thuận của hai bên theo Bộ luật dân sự. Từ kinh nghiệm, chúng tôi thấy rằng khả năng sẽ có hai (02) cách tiếp cận khi cơ quan tài phán xử lý:

Nếu thời gian bảo hành 24 tháng được xác định là phù hợp theo quy định của pháp luật thì rõ ràng, yêu cầu của Chủ đầu tư đối với Nhà thầu là không có căn cứ; hoặc

Nếu thời gian bảo hành 24 tháng được xác định là không phù hợp theo quy định mà phải là 60 tháng thì cơ quan tài phán thường sẽ cho rằng thỏa thuận của các bên là không phù hợp, để buộc phải điều chỉnh thời gian bảo hành tăng lên 60 tháng.

Khi đó, các chi phí bảo hành cho thời gian 36 tháng bị tăng lên sẽ được phân bổ cho hai bên theo mức độ lỗi của mỗi bên, có xét đến yếu tố như *bên nào soạn thảo thỏa thuận, bên nào đưa ra đề xuất thời gian là 24 tháng trước, Nhà thầu đưa ra mức giá dựa trên những căn cứ gì, hai bên đã cùng đồng thuận và tự nguyện ký thỏa thuận này hay không, và các yếu tố liên quan khác.*

Từ thực tế này, chúng tôi thấy rằng cả Chủ đầu tư và Nhà thầu, khi ký hợp đồng thi công công trình nhà chung cư, đặc biệt cho điều khoản thời gian bảo hành, hai bên cần thảo luận kỹ về quy định của pháp luật nhà ở để làm rõ và thống nhất ngay từ đầu để tránh tranh chấp sau này. Tuy nhiên, một khi Hợp đồng đã được ký thì *mỗi bên bên cần thể hiện tính trách nhiệm và chính trực của mình*, giữ và thực hiện theo những gì mình đã cam kết, tránh trường hợp nhận thấy quy định của pháp luật có lợi mà phủ nhận đi các cam kết trước đây. Việc này nếu xảy ra thì bên phủ nhận có thể sẽ nhận được một lợi ích ngắn hạn nhưng khả năng sẽ bị tổn hại về uy tín, hình ảnh và danh tiếng trong dài hạn từ các đối tác chiến lược của mình.



Nguyễn Thị Kim Yến – Luật sư Sơ cấp

Phạm Quốc Tuấn - Luật sư Trưởng

Công ty Luật TNHH DIMAC

(1) Doanh nghiệp có thể có thêm các thông tin về Công ty Luật DIMAC tại website www.dimac-law.com

“

Tin Tài chính



Đầu tư thời Covid-19: Mạnh tay hay co cụm?

Các chuyên gia tài chính cho rằng, tuyệt đối không được để tất cả trứng trong cùng một giỏ, đầu tư đa dạng là nguyên tắc bất di bất dịch trong kinh doanh.



Trong khủng hoảng Covid-19, có nên mở rộng đầu tư hay không phụ thuộc nhiều vào nội lực của các doanh nghiệp.

Đẩy mạnh hay co cụm đầu tư?

Đối mặt với nhiều khó khăn do ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch Covid-19, các doanh nghiệp cũng dần thoát khỏi nỗi lo sợ trước nỗ lực kiểm soát dịch bệnh hiệu quả cũng như các chính sách hỗ trợ từ Chính phủ để bình tâm chọn cho mình giải pháp, hướng đi phù hợp nhằm vượt qua khủng hoảng và tiếp tục phát triển trong giai đoạn bình thường mới (new normal).

Ông Nguyễn Xuân Đại, thành viên Câu lạc bộ Giám đốc tài chính Việt Nam (VCFO) cho biết, phương án được nhiều doanh nghiệp lựa chọn để sống sót trong thời kỳ khủng hoảng là kiểm soát chi phí. Trong đó, đa số biện pháp kiểm soát, cắt giảm chi phí được thực hiện trên các khoản đầu tư vốn và rất ít doanh nghiệp cắt giảm chi phí số hóa.

Điều này chủ yếu đến từ tâm lý chung cho rằng các giải pháp kỹ thuật số sẽ là liều thuốc chữa lành hữu hiệu giúp doanh nghiệp phát triển trở lại nhanh chóng sau khi khó khăn đã qua đi.

Bên cạnh phương án kiểm soát chi phí, một số giám đốc tài chính cũng cho biết, công ty của họ đang tính đến các kế hoạch thay đổi nguồn cung ứng, lựa chọn nguồn cung thay thế ở các quốc gia khác.

Với bài toán đầu tư vốn mùa dịch, ông Đại cho rằng, nếu doanh nghiệp có một sức khỏe tốt, tiềm lực dồi dào thì đây là thời cơ để mở rộng đầu tư. Ngược lại, nếu doanh nghiệp đang tồn tại những vấn đề khó khăn, đây cũng là cơ hội để tái cơ cấu bộ máy hoạt động theo hướng hoàn thiện và hiệu quả hơn.

Đối với những doanh nghiệp lựa chọn co cụm đầu tư, ông Đại khẳng định tại buổi tọa đàm trực tuyến Đầu tư vốn thời Covid: đẩy mạnh hay co cụm? do VCFO tổ chức: “Đây không phải là việc gì xấu mà chỉ là sự bảo toàn về tài chính và nguồn lực nhằm tạo bước đà phát triển trong tương lai.”

Theo đó, doanh nghiệp đang gặp khó khăn cần tái cấu trúc toàn diện bộ máy vận hành, từ khâu sản xuất, kinh doanh cho tới cung ứng, nhân sự, nghiên cứu và phát triển... để tối ưu hóa chi phí hoạt động.

Sau đó bắt đầu tiến hành xem xét những khoản mục đầu tư; tạm hoãn các dự án để đánh giá lại hiệu quả; thoái vốn hoặc bán lại những dự án hợp tác, đầu tư tiêu tốn ngân sách cao; bán những tài sản kém hiệu quả; đẩy mạnh thu hồi công nợ; đàm phán giãn thanh toán nợ; kiểm soát chi tiêu chặt chẽ và cân đối dòng tiền.

Đối với những doanh nghiệp có “sức khỏe” khả quan, ông Đại khuyên rằng đây là cơ hội vàng để đầu tư, song phải cẩn thận tính toán để tránh những rủi ro không đáng có.

Hiện nay, nhiều công ty trong các ngành nghề chịu nhiều ảnh hưởng bởi dịch đang rất khó khăn. Các nhà đầu tư hoàn toàn có thể cân nhắc tới những công ty này vì giá trị đầu tư rẻ, tuy nhiên vẫn cần xem xét khả năng phục hồi của họ sau đại dịch. Theo đó, những ngành như du lịch, hàng không, bất động sản dịch vụ... là ứng cử viên tiềm năng để cân nhắc.

Đại diện VCFO nhấn mạnh, tuyệt đối không được để tất cả trứng trong cùng một giỏ. Đầu tư đa dạng là nguyên tắc bất di bất dịch trong kinh doanh.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần nghiên cứu kỹ những yếu tố pháp lý liên quan, cũng như khả năng huy động vốn vay.

“Tuy lãi suất ngân hàng đã giảm theo quy định của chính phủ, nhưng đối với các khoản vay để đầu tư vào lĩnh vực rủi ro cao thì lãi suất cho vay vẫn có thể rất cao”, ông Đại lý giải.

Để có được gói vay với lãi suất ưu đãi nhất, bà Trúc Nguyễn, giám đốc tài chính một ngân hàng chia sẻ, các ngân hàng thường đưa ra mức lãi suất dựa trên mối quan hệ lâu dài với doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp muốn có được mức lãi suất tốt, doanh nghiệp cần phải chứng minh giá trị của mình, đề xuất mong muốn hoặc cam kết hợp tác dài hạn, có thể là giới thiệu thêm khách hàng cho ngân hàng thông qua mối quan hệ của mình trên thương trường.

Đánh giá sức khỏe doanh nghiệp để xác định hướng đầu tư

Ông Đại nhận định, trong bối cảnh hiện nay, việc đánh giá lại sức khỏe của doanh nghiệp là phương pháp tốt nhất giúp xác định hướng đi của các hoạt động đầu tư tiếp theo. Với nhiều năm kinh nghiệm quản lý tài chính, ông Đại chỉ ra sáu tiêu chí để doanh nghiệp có thể tự đánh giá sức khỏe của mình trong thời kỳ đại dịch.

Đầu tiên, doanh nghiệp cần phải có một hội đồng quản lý khủng hoảng với thành viên là những quản lý cấp cao. Nhiệm vụ của hội đồng này bao gồm nghiên cứu tác động, dự đoán kịch bản và đưa ra chính sách cho doanh nghiệp trong tình thế khó khăn.

Thứ hai, cần tiến hành đánh giá lại nguồn nhân lực - tài sản quý nhất của doanh nghiệp. Bên cạnh việc cắt giảm nhân sự, một số công ty có thể lựa chọn tìm kiếm thêm nguồn nhân lực chất lượng cao bằng cách sàng lọc lực lượng lao động mất việc trên thị trường do ảnh hưởng của dịch.

Thứ ba, cần đánh giá lại sức khỏe của nhà cung ứng nhằm xác định tình hình của nhà cung ứng, động thái của nhà cung ứng trong bối cảnh hiện tại, khả năng của nhà cung ứng trong việc đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp trong hiện tại và tương lai.

Thứ tư, đánh giá lại tài chính và thanh khoản. Ông Đại nhấn mạnh, đây là khâu quan trọng nhất để dẫn tới quyết định đầu tư trong tương lai. Cụ thể, các doanh nghiệp cần xem xét lại nghĩa vụ thanh toán nợ để giảm thiểu gánh nặng tài chính, xem xét nhu cầu vốn ngắn hạn thông qua đàm phán gia hạn thời hạn thanh toán hay cắt giảm chi phí thừa thãi, tính toán và cân nhắc những gói đầu tư dài hạn, xem xét lại các điều khoản nợ vay.

Tùy thuộc vào tình hình và triển vọng, doanh nghiệp có thể phát hành trái phiếu hoặc tìm kiếm các gói vay nợ dài hạn để bổ sung nguồn vốn cần thiết. Bên cạnh đó, các vấn đề tồn đọng hoặc mới phát sinh liên quan đến tài chính cũng cần được đưa ra hướng giải quyết kịp thời.

Thứ năm, phân tích những thay đổi về thuế và thương mại. Trong thời kỳ khó khăn, các chính sách về thuế và thương mại của Việt Nam cũng như các quốc gia khác sẽ có sự thay đổi nhất định. Nhiệm vụ của doanh nghiệp là phân loại các thay đổi này xem chúng tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của từng ngành nghề, từng thị trường như thế nào, từ đó đưa ra phương án tối ưu để tận dụng lợi thế và giảm thiểu khó khăn.

Cuối cùng, xem xét lại chiến lược và thương hiệu. Chiến lược đầu tư, kinh doanh có thể rất phù hợp với doanh nghiệp trong giai đoạn kinh tế bình thường, nhưng sẽ phát sinh nhiều nhược điểm trong thời kỳ khủng hoảng như hiện nay.

Vì vậy, doanh nghiệp cần phải đánh giá thường xuyên chiến lược để xem có còn phù hợp không, có phát huy hết nguồn lực của doanh nghiệp hay chưa. Tương tự, cần xem xét lại những thương hiệu đang đầu tư để đưa ra quyết định tiếp tục đầu tư hay dừng lại để bảo toàn chi phí.

Giải đáp những băn khoăn của doanh nghiệp về vấn đề đầu tư trong bối cảnh hiện nay, ông Dương Hải, Phó chủ tịch VCFO cho rằng, hiện tại, không hề có khu vực nào là đầu tư an toàn vì tình hình vẫn đang diễn biến hết sức bất ổn, bất định.

“Trong tình hình khó khăn, doanh nghiệp nên hạn chế vay vốn để tránh rủi ro, đồng thời liệu cơm gạo sắp hết, sức đến đâu thì đầu tư đến đó chứ không nên làm quá sức”, ông Hải nói.

Để đo lường hiệu quả những dự án đầu tư, ông Hải đưa ra nhiều thước đo cốt lõi như thời gian hoàn vốn, giá trị hiện tại thuần, tỷ suất hoàn vốn nội bộ hay phân tích độ nhạy cảm.

“Tiền là thứ duy nhất đút được vào túi. Người có tiền sẽ có thể đầu tư, có thể chớp lấy cơ hội vàng để mua những tài sản với mức giá rẻ về cho bản thân, và tiền cũng là thước đo chính xác nhất xem đầu tư hiệu quả hay kém hiệu quả”, Phó chủ tịch VCFO khẳng định.



@TheLEADER

“

Góc Quản trị



Chiến lược quản trị rủi ro giúp Vietjet vượt qua đại dịch

Lãnh đạo Vietjet khẳng định đã vượt qua đại dịch một cách ngoạn mục, nhờ tiềm lực tài chính dồi dào và chiến lược quản trị rủi ro.



Vốn là một ngành cực kỳ nhạy cảm với sự biến đổi kinh tế, ngành hàng không còn có đặc thù như chi phí cố định lớn, chi phí vận hành cao và bị kiểm soát chặt chẽ bởi các cơ quan quản lý nhưng cầu tiêu thụ lại khó xác định.

Đáng chú ý, từ đầu năm đến nay, thế giới đã trải qua thời điểm cực kỳ khó khăn do ảnh hưởng của dịch Covid-19. Trong đó, ngành hàng không bị ảnh hưởng trực tiếp bởi những tác động của đại dịch và được dự báo là mất rất nhiều thời gian để vực dậy.

Tuy nhiên, trong báo cáo thường niên 2019 của Vietjet mới được công bố, Tổng giám đốc Vietjet Nguyễn Thị Phương Thảo đã khẳng định, bằng tiềm lực tài chính dồi dào và sự vững vàng của đội ngũ, hãng hàng không này "đã vượt qua đại dịch một cách ngoạn mục, xây dựng chiến lược mới sẵn sàng cất cánh bay cao hơn."

"Chúng tôi đang nhìn thấy những cơ hội rất rộng mở sau đại dịch", bà Thảo nói.

"Có thể với doanh nghiệp khác, việc gượng dậy phải mất nhiều thời gian, nhưng với mô hình hàng không chi phí thấp như Vietjet, các nghiên cứu trên thế giới đều khẳng định hàng không chi phí thấp là hình mẫu lý tưởng của khả năng vượt qua những cuộc khủng hoảng", nữ tỷ phú chia sẻ.

Được biết, trong ba tháng đầu năm, Vietjet lỗ thấp nhất trong ba hãng hàng không lớn nhất Việt Nam, với mức lỗ gần 1.000 tỷ đồng, so với con số gần 2.400 tỷ đồng của Vietnam Airlines.

Để vượt qua khủng hoảng và cất cánh sau đại dịch, công tác quản trị rủi ro, tạo thế chủ động khi đối mặt với những tình huống bất ngờ đóng một vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động của Vietjet.

Quản trị rủi ro trong kinh doanh

Trong báo cáo thường niên năm 2019, Vietjet khẳng định chiến lược phát triển kinh doanh luôn tập trung vào các hoạt động cốt lõi, được xác định một cách rõ ràng và xuyên suốt trong toàn công ty.

Trong quá trình thực hiện, doanh nghiệp này đã nhận diện các rủi ro tiềm tàng tác động đến mục tiêu chiến lược và đưa ra các giải pháp quan trọng để xử lý rủi ro, đặc biệt trong hoàn cảnh nền kinh tế, chính trị thế giới có nhiều biến động cùng với môi trường cạnh tranh gay gắt giữa các hãng hàng không trong nước và trong khu vực.

Các giải pháp bao gồm hoạch định hoạt động cốt lõi của công ty và tập trung nguồn lực vào việc cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng không chất lượng và an toàn, quản trị hiệu quả

và áp dụng nhiều biện pháp tiết kiệm chi phí, xây dựng chiến lược tài chính trung và dài hạn nhằm đảm bảo dòng tiền hoạt động, xây dựng các phương án ứng phó với thay đổi của thị trường, xây dựng và củng cố chuỗi giá trị để tạo lợi thế cạnh tranh và gia tăng giá trị cho khách hàng.

Bên cạnh đó, hãng cũng không ngừng hoàn thiện công tác quản trị doanh nghiệp, áp dụng các nguyên tắc và thông lệ quản trị tiên tiến trên thế giới để tối ưu hóa nguồn lực nội tại; phát huy hình ảnh và thương hiệu uy tín của Vietjet trong nước và khu vực. Ngoài ra, Vietjet duy trì phong cách làm việc chuyên nghiệp trong toàn thể cán bộ nhân viên, góp phần tạo dựng môi trường và văn hóa chuyên nghiệp.

Bà Nguyễn Thanh Hà, Chủ tịch HĐQT Vietjet chia sẻ, dù đối mặt với những thách thức vô cùng to lớn khi dịch Covid-19 bùng phát trên toàn cầu nhưng đội ngũ Vietjet vẫn luôn tự tin, lạc quan, bình tĩnh biến nguy thành cơ, nhanh chóng triển khai chiến lược chuyển đổi phù hợp với tình hình.

Bên cạnh những chuyến bay giải cứu hành khách khỏi vùng bị ảnh hưởng của dịch, Vietjet đã đẩy mạnh vận tải hàng hóa, vận chuyển được hàng nghìn tấn hàng hóa thiết yếu, trang thiết bị y tế phòng chống dịch. Tất cả hành khách, phi hành đoàn, phương tiện, tàu bay đều an toàn tuyệt đối, đi qua dịch bệnh nhờ kỷ luật tuân thủ những quy trình phòng chống dịch của các nhà chức trách trong nước và quốc tế.

Cùng với đó, Vietjet tập trung hoàn thiện bộ máy tổ chức; tăng cường tiết kiệm, tổ chức làm việc khoa học để vừa đảm bảo công việc, vừa đảm bảo an toàn và đời sống cho cán bộ công nhân viên; triển khai các khóa học trực tuyến cho lãnh đạo, nhân viên; tập trung làm mới đội tàu bay; củng cố các yếu tố chuẩn bị cho bước nhảy vọt sau đại dịch.

Quản trị rủi ro tài chính

Vietjet hiện đang hoạt động khai thác tại nhiều quốc gia với 40 điểm đến nằm tại 12 vùng lãnh thổ. Do đó, rủi ro tài chính của hãng chủ yếu đến từ tỉ giá hối đoái, giá nhiên liệu bay và bất ổn chính trị - xã hội.

Thứ nhất, rủi ro giá nhiên liệu bay ảnh hưởng mạnh đối với các hãng vận tải hàng không nói chung, do tính biến động bất định và tỷ trọng chính chiếm khoảng 35% cơ cấu chi phí hoạt động của hãng.

Trong những năm qua, Vietjet đã thực hiện nhiều biện pháp hữu hiệu nhằm giảm thiểu những tác động của rủi ro từ biến động giá nhiên liệu. Trong đó, sử dụng đội tàu bay có mức tuổi bình quân thấp nhằm tối ưu hóa nhiên liệu tiêu hao; triển khai chương trình tiết kiệm nhiên liệu; khai thác và vận hành đội tàu bay thế hệ mới Airbus A321 NEO, giúp tiết kiệm tới 16% tiêu hao nhiên liệu.

Dịch Covid-19 bùng phát đã làm suy yếu nhu cầu đối với nhiên liệu, đặc biệt là ở Trung Quốc, nơi có các nhà máy đã

không hoạt động và hàng ngàn chuyến bay bị hủy. Việc các nhà cung cấp nhiên liệu không có sự đồng thuận về chính sách khiến giá nhiên liệu giảm mạnh, tạo cơ hội cho các hãng hàng không gồm Vietjet tận dụng những hóa đơn năng lượng giá rẻ trong hiện tại và sử dụng công cụ phái sinh hàng hóa để tối ưu giá nhiên liệu trong dài hạn.

Thứ hai, rủi ro tỉ giá ảnh hưởng nhiều tới những hãng hàng không vay nợ để tài trợ đội tàu bay thông qua nghiệp vụ thuê tài chính. Ngoài ra, các nhóm chi phí chính như nhiên liệu bay, chi phí sở hữu máy bay được thanh toán bằng USD.

Theo định hướng hiện nay, Vietjet đang tập trung phát triển các đường bay quốc tế, do đó ngoại tệ cũng đang dần chiếm tỉ trọng lớn trong doanh thu của hãng.

Các biện pháp quản trị rủi ro tỉ giá của Vietjet có thể kể đến như xây dựng kế hoạch tài chính trung và dài hạn, quản lý chặt chẽ ngân quỹ thông qua dự báo dòng tiền theo tuần, tháng, quý, năm nhằm điều phối dòng tiền đáp ứng kịp thời phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tối ưu hóa dòng tiền, tiết giảm chi phí cơ hội và gia tăng thu nhập từ hoạt động tài chính.

Hãng đã đàm phán, thương lượng với các tổ chức tín dụng uy tín nhằm có được lãi suất, chi phí vốn tối ưu nhất; thương lượng với khách hàng ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ và thanh toán bằng USD để tạo nguồn USD trong kinh doanh.

Ngoài ra, Vietjet theo dõi chặt chẽ biến động của thị trường và lãi suất để đưa ra các cảnh báo và đề xuất biện pháp ứng phó thông qua sử dụng các công cụ phái sinh như hoán đổi ngoại tệ, hợp đồng quyền chọn... để đảm bảo nguồn ngoại tệ, đặc biệt là USD khi cần thiết.

Thứ ba, rủi ro bất ổn xã hội do đại dịch Covid-19 tác động lên tính an toàn của ngành cũng như tâm lý của hành khách. Nhiều quốc gia trong khu vực như Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ... đã đưa ra những biện pháp hạn chế nhập cảnh, hạn chế di chuyển và bản thân hành khách cũng có tâm lý lo ngại.

Sự sụt giảm mạnh về dòng tiền doanh thu từ việc bán vé khiến cho các hãng hàng không nói chung cũng như Vietjet nói riêng gặp trở ngại trong việc duy trì tính thanh khoản do đặc thù ngành, các khoản chi phí vận hành và chi phí tài sản cố định vẫn phải trả thường xuyên với giá trị lớn.

Đối phó với tình hình trên, Vietjet đã kịp thời đưa ra những giải pháp nhằm cắt giảm chi phí vận hành bao gồm hoãn, dừng đầu tư tài sản cố định có giá trị lớn, tạm dừng công tác tuyển dụng, khuyến khích nhân viên nghỉ phép tự nguyện, làm việc với các cơ quan nhà nước nhằm xin hỗ trợ về thuế và chính sách ưu đãi.

Trong ngắn và trung hạn, các biện pháp trên đã giúp công ty duy trì hoạt động và giảm thiểu tối đa tác động do đại dịch gây ra.

Để duy trì tính thanh khoản và dòng tiền, song song với hoạt động vận chuyển hành khách và hàng hóa, Vietjet cũng đã làm việc tích cực để thỏa thuận cắt giảm 30 - 70% giá, phí dịch vụ, và gia hạn thời hạn thanh toán với các nhà cung cấp trọng yếu, các định chế tài chính tàu bay quốc tế, các ngân hàng trong và ngoài nước.



@TheLEADER

Những lỗ hổng quản trị khiến các thương vụ M&A thất bại

Việc thiếu sẵn sàng của cả hệ thống, từ người lãnh đạo đến nhân viên, từ chất lượng quản trị yếu kém đến thiếu đạo đức kinh doanh cũng như văn hoá doanh nghiệp là yếu tố khiến nhiều thương vụ mua bán và sáp nhập (M&A) rơi vào ngõ cụt.



Mua bán và sáp nhập (M&A) không còn là khái niệm xa lạ với các doanh nghiệp Việt Nam. Trong mỗi quá trình phát triển, doanh nghiệp đều có thể tìm được những cơ hội để lớn mạnh một cách nhanh chóng, đặc biệt là thông qua việc mua bán và sáp nhập.

Nhiều thương vụ đình đám đã được thực hiện trong thời gian gần đây như SK Group (Hàn Quốc) đầu tư 1 tỷ USD để trở thành đối tác chiến lược của Vingroup, cái bắt tay tỷ USD giữa Vingroup và Masan hay Vietcombank bán thành công hơn 111 triệu cổ phiếu cho đối tác chiến lược nước ngoài.

Tuy nhiên, chuyên gia tư vấn tài chính Phạm Xuân Anh, Giám đốc khối ngân hàng đầu tư của Công ty CP Chứng khoán MB (MBS) nhìn nhận, trên thực tế, đã có không ít thương vụ thất bại, xuất phát từ nhiều yếu tố.

Trong đó, sự yếu kém trong công tác quản trị được ông Anh nhấn mạnh. Nhìn lại các thương vụ M&A thành công kể trên có thể thấy, bên mua là các doanh nghiệp lớn có hệ thống quản trị rất bài bản, chuyên nghiệp.

Chưa sẵn sàng nghĩa là còn vấn đề

Để một thương vụ M&A thành công, ông Anh cho rằng, trước hết, các doanh nghiệp được mua phải luôn ở một trạng thái sẵn sàng để bán, từ chủ doanh nghiệp đến nhân viên. Chừng nào doanh nghiệp còn ngại ngùng, còn cảm thấy nguy cơ, rủi ro thì chưa thể bàn đến việc bán doanh nghiệp.

“Doanh nghiệp đã đạt đến một trình độ quản trị, trình độ phát triển nhất định thì không ngại bị doanh nghiệp khác mua lại. Còn ngần ngại có nghĩa là còn nhiều hạn chế”, ông Anh nói tại chương trình Cafe quản trị tháng 6/2020 với chủ đề “Xu hướng M&A với các tác động từ dịch bệnh và khẩu vị đầu tư” do Hội các Nhà quản trị doanh nghiệp Việt Nam (VACD) tổ chức.

Bên cạnh đó là sự sẵn sàng về nguồn lực, từ tài sản đến hệ thống quản trị. Tuy nhiên nhiều doanh nghiệp Việt dường như chưa đạt được điều này.

Các doanh nghiệp quy mô nhỏ thường do chủ doanh nghiệp trực tiếp đứng ra quản lý tất cả tài sản, mọi tài sản vẫn được vận hành hiệu quả.

Khi lớn dần, bóng doanh nghiệp ngày càng cao thì bóng đen cũng càng lớn mà đằng sau đó là tài sản “nằm đắp chiếu” rất nhiều nhưng không hề được rà soát.

Dịch Covid-19 diễn ra tác động mạnh mẽ đến các doanh nghiệp, song cũng là thời cơ để các doanh nghiệp bàn nhiều hơn đến câu chuyện tái cấu trúc.

Theo ông Anh, về bản chất, tái cấu trúc từ trước đến nay vẫn là đưa tất cả tài sản, nguồn lực tài chính tham gia thực sự vào hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Ông Anh kể lại, người phụ trách toàn bộ mảng sản xuất trong

một doanh nghiệp sản xuất đồ gia dụng là anh rể của giám đốc, rất giỏi về kỹ thuật và có khả năng làm ra nhiều loại sản phẩm. Nhưng thị trường không cần những sản phẩm người này làm ra, nên các công cụ, vật tư mà doanh nghiệp phải đi vay ngân hàng để mua bị thừa thãi, không tạo doanh thu.

Do đó, doanh nghiệp phải có hệ thống để luôn rà soát và đánh giá tất cả tài sản trong công ty xem đã tạo ra tiền hay chưa, có phải là tài sản xấu, tài sản chết hay không.

Liên quan đến tính hiệu quả của các tài sản trong doanh nghiệp, ông Anh nhớ lại giai đoạn hàng loạt doanh nghiệp Việt Nam bước vào cuộc đua đầu tư đa ngành, đa nghề, đa lĩnh vực, đặc biệt là làn sóng đầu tư vào bất động sản vì tỷ suất lợi nhuận cao.

Khi cách thức này không còn phù hợp trong bối cảnh hiện nay, các doanh nghiệp làm trái ngành nghề thường để lại một lượng tài sản xấu, tài sản chết rất lớn.

“Nhiều doanh nghiệp trong giai đoạn 2005-2015 thường xuyên đi vay ngắn hạn để đầu tư dài hạn, cộng với vòng quay vốn lưu động đang tốt nên lấy ra đầu tư ngoài ngành, dẫn đến nhiều hậu quả nghiêm trọng”, ông Anh cho biết.

Theo chuyên gia này, nhiều doanh nghiệp chỉ vì muốn xây dựng một hình ảnh, muốn xây một cái gì đó không phải của mình thành của mình mà để lại dư nợ và tài sản xấu rất lớn, dẫn đến có thể phải bán đi và phá sản.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất đang làm rất tốt nhưng không có nhiều tiếng tăm nên ông chủ muốn đầu tư xây một toà nhà 40 tầng ở mặt phố để làm nên thương hiệu trong khi chưa đủ sức.

Trong khi đó, doanh nghiệp ở các nước phát triển ở châu Âu có tuổi đời hàng trăm năm vẫn luôn kiên định với một ngành.

Hermes vẫn là một hãng thời trang xa xỉ mà không hề đổ tiền vào đầu tư bất động sản suốt gần 200 năm nay. Các doanh nghiệp Nhật Bản cũng tương tự.

Còn doanh nghiệp Việt từ khi thành lập đến nay dù tuổi đời còn rất trẻ nhưng đã qua không biết bao nhiêu ngành nghề, dẫn đến chập giật, không có nền tảng phát triển.

Theo ông Anh, đó là một trong những lý do tại sao đến nay Việt Nam vẫn không có ngành công nghiệp phụ trợ thực sự, về cơ bản chỉ sản xuất thô và xuất khẩu thô ra thế giới.

“Chất lượng tài sản của doanh nghiệp phải tốt vì đó là thứ hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, để có quyền đàm phán về giá, tránh tình trạng phải úp mở, thụt thò khi cung cấp tài liệu vì có phốt, vẫn muốn bán các tài sản không tốt với mức giá tốt”, chuyên gia MBS lưu ý.

Trong quá trình làm tư vấn, ông Anh từng làm việc với một doanh nghiệp hoạt động rất tốt, tỷ suất lợi nhuận cao nhưng quản trị tài sản kém, để hàng trôi nổi trên các kênh phân phối

một cách khó kiểm soát, thời gian từ khi đưa ra kênh phân phối đến khi thu được tiền về cũng rất lâu.

Tư vấn vào kiểm tra mới vỡ lẽ ra là tất cả nhân viên bán hàng đang trục lợi trên chính doanh nghiệp, nhận tiền về nhưng không nộp cho doanh nghiệp.

Ông Anh cho rằng, các doanh nghiệp cần phải xây dựng bộ chỉ tiêu về quản trị doanh nghiệp, đặc biệt nhằm quản trị toàn bộ tài sản ngắn hạn, tài sản lưu động có trong doanh nghiệp.

Bộ chỉ tiêu này phải tách rời ra khỏi quan điểm quản trị của chủ doanh nghiệp, có hệ thống giám sát và quản trị độc lập. Việc ứng dụng công nghệ sẽ hỗ trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp trong bối cảnh hiện nay.

Nhiều doanh nghiệp cũng không có chiến lược, kế hoạch kinh doanh, đến lúc cần mới mời đơn vị tư vấn xây kế hoạch trong khi kế hoạch kinh doanh phải do chính doanh nghiệp xây nên vì doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh, hiểu các vấn đề liên quan cũng như là đơn vị thực thi kế hoạch. Từ đó, doanh nghiệp mới xây được kế hoạch đầu tư, đến kế hoạch tài chính, kế hoạch vốn.

“Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp không có chiến lược nên ứng phó với thị trường rất nhanh trong khi tính ổn định, bền vững để phát triển một nền tảng lâu dài thường không được xem trọng và để lại hệ lụy là nhiều tài sản không tạo ra doanh thu và lợi nhuận”, chuyên gia MBS nhìn nhận.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất đang làm rất tốt nhưng không có nhiều tiếng tăm nên ông chủ muốn đầu tư xây một toà nhà 40 tầng ở mặt phố để làm nên thương hiệu trong khi chưa đủ sức.

Trong khi đó, doanh nghiệp ở các nước phát triển ở châu Âu có tuổi đời hàng trăm năm vẫn luôn kiên định với một ngành.

Hermes vẫn là một hãng thời trang xa xỉ mà không hề đổ tiền vào đầu tư bất động sản suốt gần 200 năm nay. Các doanh nghiệp Nhật Bản cũng tương tự.

Còn doanh nghiệp Việt từ khi thành lập đến nay dù tuổi đời còn rất trẻ nhưng đã qua không biết bao nhiêu ngành nghề, dẫn đến chập giật, không có nền tảng phát triển.

Theo ông Anh, đó là một trong những lý do tại sao đến nay Việt Nam vẫn không có ngành công nghiệp phụ trợ thực sự, về cơ bản chỉ sản xuất thô và xuất khẩu thô ra thế giới.

“Chất lượng tài sản của doanh nghiệp phải tốt vì đó là thứ hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, để có quyền đàm phán về giá, tránh tình trạng phải úp mở, thụt thò khi cung cấp tài liệu vì có phốt, vẫn muốn bán các tài sản không tốt với mức giá tốt”, chuyên gia MBS lưu ý.

Trong quá trình làm tư vấn, ông Anh từng làm việc với một doanh nghiệp hoạt động rất tốt, tỷ suất lợi nhuận cao nhưng quản trị tài sản kém, để hàng trôi nổi trên các kênh phân phối

một cách khó kiểm soát, thời gian từ khi đưa ra kênh phân phối đến khi thu được tiền về cũng rất lâu.

Tư vấn vào kiểm tra mới vỡ lẽ ra là tất cả nhân viên bán hàng đang trục lợi trên chính doanh nghiệp, nhận tiền về nhưng không nộp cho doanh nghiệp.

Ông Anh cho rằng, các doanh nghiệp cần phải xây dựng bộ chỉ tiêu về quản trị doanh nghiệp, đặc biệt nhằm quản trị toàn bộ tài sản ngắn hạn, tài sản lưu động có trong doanh nghiệp.

Bộ chỉ tiêu này phải tách rời ra khỏi quan điểm quản trị của chủ doanh nghiệp, có hệ thống giám sát và quản trị độc lập. Việc ứng dụng công nghệ sẽ hỗ trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp trong bối cảnh hiện nay.

Nhiều doanh nghiệp cũng không có chiến lược, kế hoạch kinh doanh, đến lúc cần mới mời đơn vị tư vấn xây kế hoạch trong khi kế hoạch kinh doanh phải do chính doanh nghiệp xây nên vì doanh nghiệp là đơn vị kinh doanh, hiểu các vấn đề liên quan cũng như là đơn vị thực thi kế hoạch. Từ đó, doanh nghiệp mới xây được kế hoạch đầu tư, đến kế hoạch tài chính, kế hoạch vốn.

“Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp không có chiến lược nên ứng phó với thị trường rất nhanh trong khi tính ổn định, bền vững để phát triển một nền tảng lâu dài thường không được xem trọng và để lại hệ lụy là nhiều tài sản không tạo ra doanh thu và lợi nhuận”, chuyên gia MBS nhìn nhận.

Văn hoá doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh được các nhà đầu tư coi trọng.

Bên cạnh việc quản trị các tài sản hữu hình, doanh nghiệp cũng cần chú trọng phát triển các tài sản vô hình như văn hoá doanh nghiệp, hệ thống về văn hoá quản trị doanh nghiệp.

“Khi quản trị công ty, phải xác định sự quan trọng của yếu tố đồng bộ. Tất cả cán bộ đến làm việc cần cảm thấy được cống hiến, cảm thấy giá trị của họ nằm trong giá trị chung của doanh nghiệp. Đó là tài sản vô hình tạo nên giá trị mà các nhà đầu tư nước ngoài rất cần”, ông Anh nói.

Nhiều doanh nghiệp Việt đã và đang ý thức được câu chuyện này, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn. Lãnh đạo thực hiện phân quyền cho cán bộ cấp dưới với cơ chế tự chịu trách nhiệm. Không loại trừ trường hợp nhiều cán bộ cấp trung ra quyết định sai lầm nhưng phân quyền mới giúp doanh nghiệp phát triển sức mạnh tập thể.

Trong khi đó, có những doanh nghiệp dù rất lớn nhưng mọi quyết định, từ chính sách về giảm giá, chiết khấu sản phẩm bán hàng hàng ngày vẫn phụ thuộc vào chủ doanh nghiệp nên rủi ro rất cao.

Việc quản trị hiệu quả để đảm bảo năng suất thực sự thay vì làm theo hình thức cũng cần được lưu ý bởi yếu tố này cũng góp phần ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Một thực trạng diễn ra tại nhiều doanh nghiệp là nhân sự nào cũng “kêu” bận, nhiều việc và ở lại công ty đến tối muộn để chứng minh mình nhiều việc hơn người khác. Văn hoá này khá tương tự ở Nhật Bản. Nhiều khi chỉ cần làm việc đến 4h chiều nhưng sếp chưa về nên nhân viên cũng ngồi lại đến tối.

“Một công ty cứ phải gò bó nhau về hình thức thì liệu có tốt? Với một công ty, giá trị thực tế của mỗi cá nhân nên được đo lường hết sức rõ ràng, rà soát tính hiệu quả của quy hoạch về nhân sự tại các phòng ban chức năng, thực hiện định biên nhân sự để đảm bảo hiệu quả”, ông Anh nói.

Ngoài ra, những công ty lớn thường xảy ra trường hợp thông tin bất đối xứng, sai lệch thông tin khi được truyền qua các cấp khác nhau. Càng lên cao bao nhiêu thì thông tin thứ cấp càng được vo tròn trong khi thông tin sơ cấp càng bị xa rời, dẫn đến quyết định của người đứng đầu với hệ thống bị sai lệch.

Theo ông Anh, doanh nghiệp Việt phần lớn ở quy mô vừa và nhỏ có hệ thống quản trị còn yếu kém, dẫn đến câu chuyện sử dụng vốn không đúng mục đích, không hiệu quả.

Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp theo mô hình doanh nghiệp gia đình có các thành viên gia đình từ bố, mẹ, con, cháu nằm trong ban điều hành nên dù có làm sai thì đội ngũ tham mưu ở dưới cũng không dám nói, tạo nên lỗ hổng rất lớn về quản trị.

Ngoài ra trong quản trị doanh nghiệp, cần lựa chọn những người có đức và có tài. Ông Anh kể lại, trong một lần đến làm hồ sơ liên quan đến tài trợ vốn cổ phần cho một doanh nghiệp, ông thấy hồ sơ, sổ sách vứt lung tung; phỏng vấn 3 cán bộ các cấp về hoạt động kinh doanh thì mỗi người nói một kiểu; xuống dưới nhà thấy một dàn xe ô tô đẹp. Ông từ chối đầu tư, và không ngoài dự đoán, 3 năm sau công ty này vỡ nợ.

Đặc biệt, một thứ rất quan trọng cần có là đạo đức của người chủ doanh nghiệp, của lãnh đạo doanh nghiệp. Ông Anh cho rằng, nếu không có đạo đức thì không nên làm lãnh đạo mà chỉ nên là một cổ đông lớn. Nhiều doanh nghiệp được một người có đạo đức không tốt dẫn dắt nên từ doanh nghiệp tốt trở thành tệ hại, gần như các nhà đầu tư không hợp tác.

Về vấn đề đạo đức, chuyên gia MBS cho biết, trên thế giới thậm chí đã lượng hoá tất cả bằng con số. Trong bản đánh giá doanh nghiệp 50 trang thì đã có tới 10 trang đánh giá về đạo đức, tác phong, cách thức quản trị của người lãnh đạo doanh nghiệp vì nó ảnh hưởng đến hiệu quả của doanh nghiệp.

Ông Anh từng làm việc với một công ty bất động sản có cách thức và hệ thống quản trị rất tốt, rất nghiêm khắc và minh bạch. Lãnh đạo yêu cầu, nếu nhận quà có giá trị quá 2 triệu đồng phải nộp lại cho công ty, nếu không sẽ bị đuổi việc hoặc bêu danh.

Công ty này chỉ có một sổ kế toán duy nhất được sử dụng xuyên suốt khi làm việc với các bên hữu quan trong khi rất nhiều doanh nghiệp hiện nay thường có tới 3-4 sổ kế toán vì bản chất là trốn thuế, lách thuế nhưng đồng thời cũng "tạo cơ hội" cho hệ thống phía dưới "đục nước béo cò".

“Có những trường hợp lúc đầu cung cấp thông tin một đằng, khi nhà đầu tư vào thẩm định chi tiết thấy khác hẳn nên giá trị cứ thế bị cắt dần hoặc bị từ chối đầu tư. Các nhà đầu tư nước ngoài rất coi trọng tính nhất quán từ chiến lược đến thông tin”, ông Anh cho biết.



@TheLEADER

Chương trình “CFO Việt Nam cùng góp sức giúp Doanh nghiệp vượt khủng hoảng”

- ❖ Vào ngày 05 và 08/05/2020 phối hợp cùng với EY Việt Nam các tổ chức hội thảo: **“Phân tích các chính sách hỗ trợ của Chính phủ hiện nay về thuế TNDN, TNCN”** và **“Các lưu ý quan trọng về Chuyển giá và Hải Quan”**.
- ❖ Vào ngày 12 và 15/05/2020 phối hợp cùng Bizconsult tổ chức các hội thảo: **“Dịch bệnh Covid 19 - Sự kiện bất khả kháng”** và **“Vận dụng các quy định pháp luật về lao động trong bối cảnh dịch bệnh Covid19”**.
- ❖ Vào ngày 21/05/2020 phối hợp cùng POCD tổ chức hội thảo: **“Đánh giá Mô hình Kinh doanh và Tái Thiết kế Mô hình Tổ chức phù hợp sau Covid-19”**.
- ❖ Vào ngày 22/05/2020 phối hợp cùng RSM Việt Nam tổ chức hội thảo: **“Quản trị Rủi ro về Thuế thời COVID-19”**.

- ❖ Vào ngày 20/05/2020 phối hợp cùng Sovico & HSBC tổ chức hội thảo: **“Đầu tư vốn thời Covid-19: đẩy mạnh hay co cụm?”**.

Webinar: Đầu tư vốn thời Covid-19: đẩy mạnh hay co cụm? 9:00-11:00 | 20/05

Đẩy mạnh đầu tư hay co cụm

Điểm cốt lõi

- Phân tích dự án đầu tư vốn nên kết hợp Thời gian hoàn vốn (Payback), Giá trị hiện tại thuần (NPV), Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR), Phân tích độ nhạy cảm (Sensitive Analysis)
- Đầu tư là chi tiền và phải thu được **TIỀN** về



CFO
CAPITAL



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



Sự kiện sắp tới



- **Lập Kế hoạch Ngân sách Doanh nghiệp bằng Excel (từ 9:00-16:00 ngày 18/06/2020)**
- **Kế toán Tập đoàn và Hợp nhất Báo cáo Tài chính (từ 9:00-16:00 ngày 20&27/06/2020)**

- **Hội thảo trực tuyến: “Kinh nghiệm quản lý Chi phí hiệu quả (từ 9:00-11:00 ngày 26/06/2020)**

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



Ban biên tập

Ông Lê Hải Phong

Bà Hương Vũ

Ông Nguyễn Hữu Thành

Ông Lê Hồng Lĩnh

CFO Vietnam

Lầu 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

