

# Bản tin CFO Việt Nam

**CFOVIETNAM**

Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 11/2019

# TRONG SỐ NÀY

## BẢN TIN 11/2019

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

“ ”

## Bản tin thuế



Bản tin thuế tháng 11/2019 của CFO Việt Nam cập nhật những điểm chính sau đây

## • Hướng dẫn một số nội dung Thông tư số 68/2019/TT-BTC về hóa đơn điện tử

Tổng cục Thuế đã ban hành một số hướng dẫn các nội dung của Thông tư số 68/2019/TT-BTC về hóa đơn điện tử (HĐĐT) khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ như sau:

- Nội dung trên HĐĐT;
- Các trường hợp hóa đơn không nhất thiết có đầy đủ các nội dung;
- Định dạng HĐĐT;
- Các trường hợp rủi ro cao về thuế sử dụng HĐĐT có mã của cơ quan thuế;
- Sử dụng HĐĐT có mã theo từng lần phát sinh;
- Sử dụng HĐĐT trong trường hợp xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ;
- Trường hợp ngừng sử dụng hóa đơn có mã và không có mã của cơ quan thuế;
- Xử lý hóa đơn có mã và không có mã khi có sai sót;
- Chuyển dữ liệu HĐĐT không có mã đến cơ quan thuế;
- Xử lý sự cố khi sử dụng HĐĐT có mã của cơ quan thuế...

Hướng dẫn tại Công văn số 4178/TCT-CS của Tổng cục Thuế ngày 15/10/2019.

## • Hướng dẫn kê khai đối với hàng hóa đã xuất khẩu bị trả lại

Trường hợp công ty xuất khẩu (XK) hàng hóa và đã khai thuế GTGT đối với hàng XK, sau đó hàng đã XK bị khách hàng nước ngoài trả lại (có biên bản 2 bên, có hồ sơ nhập khẩu (NK) NK hàng XK bị trả lại) thì Công ty thực hiện kê khai bổ sung hồ sơ khai thuế của kỳ tính thuế đã khai XK hàng có liên quan.

Trường hợp việc khai bổ sung làm giảm số tiền thuế đã được hoàn thì Công ty nộp trả số đã hoàn chênh lệch vào NSNN và nộp tiền chậm nộp tính từ thời điểm nhận được tiền hoàn thuế đến thời điểm nộp trả tiền hoàn.

Hướng dẫn tại Công văn số 4242/TCT-KK của Tổng cục Thuế ngày 21/10/2019.

## • Hướng dẫn về việc doanh nghiệp cho vay không tính lãi

Trường hợp doanh nghiệp cho các tổ chức, cá nhân mượn tiền không tính lãi suất thì đây là hoạt động cho vay vốn không theo giá giao dịch trên thị trường nên khoản vay này thuộc diện bị cơ quan thuế thực hiện ấn định theo quy định Điểm e Khoản 1 Điều 37 Luật Quản lý Thuế số 78/2006/QH11.

Hướng dẫn tại Công văn số 4376/TCT-CS của Tổng cục Thuế ngày 28/10/2019.

## • Máy móc, thiết bị có thể bị xem là bất động sản cho mục đích áp dụng hiệp định thuế

Theo Thông tư 205/2013/TT-BTC của Bộ Tài Chính hướng dẫn Hiệp định tránh đánh thuế hai lần giữa Việt Nam và các nước, khái niệm bất động sản trong trường hợp của Việt Nam bao gồm các bất động sản theo quy định của Bộ Luật Dân sự và Luật Kinh doanh Bất động sản, và các tài sản phụ kèm theo các bất động sản này.

Theo Bộ Luật Dân sự 2015, bất động sản bao gồm đất đai; nhà, công trình xây dựng gắn liền với đất đai; tài sản khác gắn liền với đất đai, nhà, công trình xây dựng; tài sản khác theo quy định của pháp luật.

Luật Kinh doanh bất động sản cũng định nghĩa bất động sản tương tự.

Các quy định nêu trên không nêu rõ liệu máy móc, thiết bị được gắn với nhà xưởng có bị xem là bất động sản. Tổng cục Thuế hướng dẫn Cục thuế Hà Nội, để Cục thuế Hà Nội hướng dẫn một công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất bia về việc áp dụng ưu đãi thuế đối với hoạt động chuyển nhượng vốn theo Hiệp định thuế Việt Nam – Singapore, như sau:

“Trường hợp máy móc, thiết bị được gắn với nhà xưởng của Công ty một cách thường xuyên, ổn định trong thời gian dài; máy móc thiết bị cùng với nhà xưởng tạo thành nhà máy bia hoàn chỉnh, phục vụ chức năng sản xuất sản phẩm bia thì máy móc, thiết bị được coi là bất động sản”.

Nhìn chung, hướng dẫn này không có lợi cho người nộp thuế khi nhiều hiệp định cho phép Việt Nam đánh thuế trên thu nhập thu được từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản tại Việt Nam hoặc thu nhập từ chuyển nhượng cổ phần của một công ty mà tài sản của công ty bao gồm trực tiếp hay gián tiếp chủ yếu là các bất động sản nằm tại Việt Nam.

Hướng dẫn trên cho thấy cơ quan thuế đang diễn giải việc áp dụng hiệp định thuế theo hướng khắt khe hơn. Do đó, trước khi áp dụng hiệp định thuế, công ty cần phân tích kỹ hơn điều kiện được hưởng ưu đãi thuế theo hiệp định.

Hướng dẫn tại Công văn số 3402/TCT-HTQT ngày 27/8/2019 của Tổng Cục thuế về việc xác định bất động sản cho mục đích áp dụng hiệp định thuế.

## • Không có quy định chuyển lỗ trong trường hợp chuyển đổi hình thức chi nhánh

Theo Khoản 3 Điều 20 Nghị định số 218/2013/NĐ-CP thì:

“3. Doanh nghiệp thành lập hoặc doanh nghiệp có dự án đầu tư từ việc chuyển đổi loại hình doanh nghiệp, chuyển đổi chủ sở hữu, chia, tách, sáp nhập, hợp nhất có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) (kể cả tiền phạt nếu có), đồng thời được kế thừa các ưu đãi thuế TNDN (kể cả các khoản lỗ chưa được kết chuyển) của doanh nghiệp hoặc dự án đầu tư trước khi chuyển đổi, chia, tách, sáp nhập, hợp nhất nếu tiếp tục đáp ứng các điều kiện ưu đãi thuế TNDN, điều kiện chuyển lỗ theo quy định của pháp luật.” 5

Bộ Tài chính tham chiếu đến quy định này để hướng dẫn người nộp thuế rằng văn bản pháp luật thuế TNDN hiện hành chỉ quy định chuyển lỗ trong trường hợp doanh nghiệp chuyển đổi loại hình doanh nghiệp và không có quy định chuyển lỗ trong trường hợp chuyển đổi hình thức chi nhánh (từ chi nhánh hạch toán độc lập chuyển đổi sang chi nhánh hạch toán phụ thuộc).

Bộ Tài chính không nêu rõ liệu chi nhánh sau khi chuyển đổi hình thức có được phép chuyển lỗ phát sinh trước khi chuyển đổi hay không.

Nếu việc chuyển lỗ khi chuyển đổi hình thức chi nhánh là vấn đề chưa rõ, thì việc liệu sau khi chuyển đổi, chi nhánh có được kế thừa ưu đãi thuế TNDN được hưởng trước khi chuyển đổi sẽ cũng là một câu hỏi với cùng một lập luận như trên (tức là văn bản pháp luật thuế TNDN hiện hành chỉ quy định kế thừa ưu đãi thuế trong trường hợp doanh nghiệp chuyển đổi loại hình doanh nghiệp và không có quy định kế thừa ưu đãi thuế trong trường hợp chuyển đổi hình thức chi nhánh).

Hướng dẫn tại Công văn số 11243/BTC-TCT ngày 24/9/2019 của Bộ Tài Chính về việc chuyển lỗ trong trường hợp chuyển đổi hình thức chi nhánh.

## • Hướng dẫn về kê khai thuế nhà thầu đối với cá nhân người nước ngoài

Trường hợp cá nhân người nước ngoài ký hợp đồng chuyển giao công nghệ sản xuất sản phẩm mới với công ty Việt Nam (VN) thì:

- Nếu cá nhân nước ngoài là thương nhân thì xác định là cá nhân kinh doanh, thu nhập (TN) của cá nhân chịu thuế nhà thầu đối với TN từ kinh doanh. Phía VN kê khai, khấu trừ, nộp thay thuế GTGT, TNCN cho cá nhân kinh doanh người nước ngoài theo mẫu số 01/CNKD tại Thông tư số 92/2015/TT-BTC. Lưu ý, cá nhân nước ngoài là thương nhân phải có đăng ký kinh doanh theo luật nước ngoài hoặc giấy tờ chứng minh là thương nhân được pháp luật nước ngoài công nhận. Các giấy tờ nước ngoài khi sử dụng ở VN phải được hợp pháp hóa lãnh sự theo Thông tư số 01/2012/TT-NG.

- Nếu cá nhân nước ngoài không phải là thương nhân thì chỉ chịu thuế TNCN đối với TN từ tiền lương, tiền công. Phía VN sẽ khấu trừ 10% nếu là cá nhân cư trú hoặc 20% không cư trú hoặc theo biểu lũy tiến nếu là cá nhân cư trú và hợp đồng đáp ứng là hợp đồng lao động.

Hướng dẫn tại Công văn số 79762/CT-TTHT của Cục thuế Hà Nội ngày 22/10/2019.

## • Hướng dẫn về hóa đơn khi thay đổi địa chỉ trụ sở

Trường hợp Công ty Smec Vina thay đổi địa chỉ trụ sở từ Bắc Ninh về Hà Nội và Cục thuế Bắc Ninh đã lập thông báo về việc người nộp thuế chuyển địa điểm (Form 09) gửi Cục thuế Hà Nội, thì trong thời gian chờ cấp lại Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp (CN ĐKDN), nếu Công ty phát sinh hoạt động mua, bán hàng hóa, Công ty ghi địa chỉ trên hóa đơn theo Giấy CN ĐKDN đã đăng ký. Sau khi nhận được Giấy CN ĐKDN thay đổi địa chỉ mới, nếu Công ty vẫn có nhu cầu sử dụng các số hóa đơn đã thông báo phát hành còn tồn chưa sử dụng thì thực hiện theo hướng dẫn tại Khoản 2 Điều 9 Thông tư số 39/2014/TT-BTC (gửi Thông báo điều chỉnh thông tin hóa đơn đến Cơ quan thuế mới theo Mẫu số 3.13 Phụ lục 3 Thông tư số 39/2014/TT-BTC, đóng dấu tên địa chỉ mới cạnh tiêu thức cũ...)

Hướng dẫn tại Công văn số 76004/CT-TTHT của Cục thuế Hà Nội ngày 31/10/2019.

## • Hướng dẫn về phân bổ chi phí marketing cho công ty con và chi nhánh hạch toán phụ thuộc

Trường hợp Công ty đứng ra ký hợp đồng Marketing với các đối tác cho toàn bộ hoạt động của Công ty, chi nhánh phụ thuộc và công ty con của Công ty thì sau khi Công ty nhận được hóa đơn chi phí marketing từ nhà cung cấp, Công ty sẽ thực hiện xuất hóa đơn phân bổ chi phí marketing cho các công ty con và chi nhánh phụ thuộc (theo thỏa thuận đã ký kết

giữa các bên). Việc phân bổ này được tiến hành phải phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, công ty con và chi nhánh phụ thuộc.

Hướng dẫn tại Công văn số 9116/CT-TTHT của Cục thuế Vĩnh Phúc ngày 31/10/2019.

## • Khấu trừ số thuế đã nộp tại nước ngoài vào số thuế phải nộp tại Việt Nam

Cá nhân cư trú có hai nguồn thu nhập: thu nhập phát sinh tại Việt Nam và thu nhập phát sinh tại nước ngoài thì cá nhân thực hiện kê khai trực tiếp với cơ quan thuế đối với phần thu nhập phát sinh tại nước ngoài. Tại thời điểm quyết toán thuế TNCN, số thuế đã nộp trên thu nhập phát sinh tại nước ngoài sẽ được trừ vào số thuế TNCN phải nộp tại Việt Nam. Số thuế được trừ nộp tại nước ngoài không vượt quá số thuế phải nộp theo biểu thuế của Việt Nam tính phân bổ cho phần thu nhập phát sinh tại nước ngoài.

Trường hợp cá nhân cư trú có thu nhập phát sinh tại Việt Nam nhưng được chi trả ở hai nơi: tại Việt Nam và tại nước ngoài thì số thuế nộp ở nước ngoài cho phần thu nhập phát sinh tại Việt Nam không được trừ vào số thuế TNCN phải nộp tại Việt Nam.

Hướng dẫn tại Công văn số 8913/CT-TTHT ngày 20/8/2019 của Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh.

- **Hướng dẫn về chi phí nguyên vật liệu tiêu hủy và mở tờ khai hải quan, hạch toán chi phí đối với nhà cung cấp nội địa**

Trường hợp Công ty trong quá trình sản xuất kinh doanh có một số mã nguyên vật liệu và thành phẩm do quá trình bảo quản làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, nếu không thuộc trường hợp hư hỏng do thay đổi quy trình sinh hóa tự nhiên hay do hết hạn sử dụng thì chi phí hàng hóa tiêu hủy này không thuộc trường hợp được tính vào chi phí được trừ theo quy định.

Trường hợp các nhà cung cấp nội địa khi bán hàng hóa là lương thực, thực phẩm, hàng tiêu dùng để phục vụ cho hoạt động sinh hoạt hàng ngày của Công ty (là doanh nghiệp chế xuất) thì được áp dụng thuế suất thuế GTGT 0% nếu đáp ứng các điều kiện quy định Điều 16 Thông tư số 219/2013/TT-BTC và không cần tờ khai Hải quan.

Đối với các trường hợp doanh nghiệp chế xuất mua hàng hóa nhằm mục đích tiêu, tặng không có tờ khai Hải quan thì áp dụng mức thuế suất thuế GTGT 10%.

Công ty được tính chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế TNDN nếu đáp ứng quy định Điều 4 Thông tư 96.

Hướng dẫn tại Công văn số 6358/CT-TTHT của Cục thuế Hải Dương ngày 31/10/2019.

- **Hướng dẫn chính sách thuế đối với trường hợp công ty mua nhà chung cư cho lao động nước ngoài và khai thuế GTGT đầu vào của hàng xuất khẩu bị trả lại**

- Trường hợp Công ty mua nhà chung cư làm nơi ở cho lao động nước ngoài, trong hợp đồng lao động quy định Công ty chi trả tiền lương (không bao gồm tiền nhà ở) và chịu trách nhiệm bố trí nơi ở cho lao động nước ngoài trong thời gian ở Việt Nam thì:

+ Về thuế TNDN: Được tính vào chi phí khoản trích khấu hao, chi phí sửa chữa, các khoản chi liên quan căn hộ chung cư theo quy định Khoản 1 Điều 9 Thông tư số 45/2013/TT-BTC, Điều 4 TT96/2015, Khoản 2 Điều 3 TT25/2018.

+ Về thuế TNCN: Tính vào thu nhập chịu thuế TNCN của người lao động căn cứ vào chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, các khoản chi liên quan đến căn hộ tương ứng thời gian lao động nước ngoài sử dụng nhà ở theo hướng dẫn tại Khoản 2 Điều 11 Thông tư số 92/2015/TT-BTC.

- Đối với thuế GTGT đầu vào của hàng xuất khẩu bị trả lại, trường hợp Công ty xuất bán cho doanh nghiệp chế xuất nhưng bị trả lại một phần hàng hóa thì:

+ Công ty chưa đủ điều kiện khấu trừ thuế GTGT đầu vào của hàng xuất bán bị trả lại do không có chứng từ thanh toán qua ngân hàng. Công ty thực hiện khai điều chỉnh thuế GTGT đầu vào của kỳ tính thuế có sai sót theo Khoản 5c Điều 10 Thông tư số 156/2013/TT-BTC.



+ Trường hợp Công ty tái xuất bán số lượng hàng trả lại trên thì Công ty được xem xét khấu trừ, hoàn thuế GTGT tương ứng với giá trị hàng được tái xuất của kỳ phát sinh hàng tái xuất.

Hướng dẫn tại Công văn số 2595/CT-TTHT của Cục thuế Thái Nguyên ngày 31/10/2019.

- **Thuế Thu nhập cá nhân cho khoản tiền vé máy bay của người nước ngoài làm việc tại Việt Nam**

Thuế TNCN áp dụng đối với khoản trợ cấp là tiền vé máy bay do công ty chi trả cho người lao động nước ngoài là cá nhân cư trú như sau:

- Chiều từ nước ngoài đến Việt Nam làm việc: không tính vào thu nhập chịu thuế TNCN vì khoản chi này được xem là một phần của khoản trợ cấp chuyển vùng một lần.

- Chiều từ Việt Nam ra nước ngoài tại thời điểm kết thúc hợp đồng làm việc: tính vào thu nhập chịu thuế TNCN.

Hướng dẫn tại Công văn số 8806/CT-TTHT ngày 20/8/2019 của Cục thuế Thành phố Hồ Chí Minh.

- **Hướng dẫn về việc thanh toán tiền hàng, dịch vụ bằng thẻ tín dụng cá nhân**

Trường hợp Công ty ủy quyền cho nhân viên sử dụng thẻ tín dụng cá nhân để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, sau đó

Công ty sẽ thanh toán lại cho nhân viên bằng chuyển khoản từ tài khoản của Công ty vào tài khoản cá nhân. Nếu hình thức thanh toán này được quy định cụ thể trong quy chế tài chính của Công ty hoặc quyết định về việc ủy quyền của Công ty cho cá nhân thì hình thức này được coi là đáp ứng đủ điều kiện chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt, để kê khai khấu trừ thuế GTGT đầu vào và được tính vào chi phí được trừ.

Công ty có trách nhiệm lập và theo dõi danh sách các tài khoản thẻ tín dụng cá nhân được ủy quyền và cung cấp cho cơ quan thuế khi cần.

Hướng dẫn tại Công văn số 20581/CT-TTHT ngày 31/10/2019 của Cục thuế Bình Dương.

- **Khoản chi phí được trừ khi xác nhận thu nhập chịu thuế đối với chi phí công tác**

Công ty TNHH Một thành viên do 1 cá nhân làm chủ phát sinh chi phí đi công tác của Tổng Giám đốc (là chủ công ty) như chi phí đi lại, thuê chỗ ở,.. nếu thuộc khoản chi phí có tính chất tiền lương, tiền công thì không được trừ khi tính thuế TNDN.

Hướng dẫn tại Công văn số 78143/CTTTHT ngày 14/10/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

- **Hóa đơn và lệ phí môn bài đối với tổ chức không phải là doanh nghiệp phát sinh hoạt động cung ứng dịch vụ**

Trường hợp Trung tâm Tư vấn Pháp luật và Trợ giúp Pháp lý cho Gia đình Liệt sỹ (gọi tắt là “Trung tâm”) là tổ chức không kinh doanh, có phát sinh hoạt động cung ứng dịch vụ liên quan đến lĩnh vực tư vấn pháp luật, trợ giúp pháp lý miễn phí cho gia đình liệt sỹ; bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của họ theo quy định của pháp luật..., cần có hóa đơn để giao cho khách hàng thì được cơ quan thuế cấp hóa đơn.

Trường hợp Trung tâm không phải tổ chức có hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa dịch vụ thì không thuộc trường hợp phải nộp lệ phí môn bài.

Hướng dẫn tại Công văn số 78923/CTTTHT ngày 17/10/2019 của Cục thuế Thành phố Hà Nội.

- **Viết hóa đơn ngoại tệ và thay đổi đơn vị tiền tệ trong kế toán**

Trường hợp Công ty được bán hàng thu ngoại tệ theo quy định của pháp luật, tổng số tiền thanh toán được ghi bằng tiếng Việt; Công ty đồng thời ghi trên hóa đơn tỷ giá ngoại tệ với đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch bình quân của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm lập hóa đơn.

Công ty đang sử dụng đơn vị tiền tệ trong kế toán là Việt Nam đồng, nếu nghiệp vụ thu, chi chủ yếu của Công ty bằng ngoại tệ (đồng USD) và thỏa mãn các tiêu chuẩn tại Khoản 2 và Khoản 3 Điều 4 Thông tư số 200/2014/TT-BTC thì được thay đổi đơn vị tiền tệ trong kế toán từ Việt Nam đồng sang USD và chỉ được thực hiện tại thời điểm bắt đầu niên độ kế toán mới. Công ty phải báo với cơ quan thuế về việc thay đổi chậm nhất là 10 ngày làm việc kể từ ngày kết thúc niên độ kế toán.

Hướng dẫn tại Công văn số 20918/CT-TTHT ngày 21/10/2019 của Cục thuế Bình Dương.

*Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam*





## Kinh nghiệm Pháp lý



## Đình chỉ vụ kiện tại trung tâm trọng tài: Ba nguyên nhân thường gặp và các giải pháp

Để một vụ tranh chấp được giải quyết tại một trung tâm trọng tài nói chung hay tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (“VIAC”) nói riêng thì hai bên phải có thỏa thuận điều khoản trọng tài<sup>(1)</sup> và điều khoản trọng tài này phải hợp pháp. Hai bên trong vụ tranh chấp có thể thỏa thuận điều khoản trọng tài này trước hoặc sau khi phát sinh tranh chấp nhưng phải trước khi một bên yêu cầu cơ quan trọng tài giải quyết. Tuy nhiên, trên thực tế có nhiều vụ việc đã được trung tâm trọng tài thụ lý và giải quyết do vào thời điểm nhận hồ sơ khởi kiện, người nộp đã xuất trình được điều khoản thỏa thuận trọng tài<sup>(2)</sup> nhưng khi xem xét về thẩm quyền, Hội đồng Trọng tài (“HĐTT”) sau khi thành lập, đã buộc phải tuyên Trung tâm Trọng tài được bên khởi kiện chọn không có thẩm quyền giải quyết.

Các doanh nghiệp sẽ tìm được ở bài viết này ba (03) nguyên nhân gây ra vấn đề trên và giải pháp để xử lý ở phần kết luận mà doanh nghiệp cần lưu ý khi ký kết hợp đồng, trong đó có điều khoản trọng tài.

### Người ký thỏa thuận trọng tài không có thẩm quyền

Đây là nguyên nhân đầu tiên dễ có thể xảy ra nhất nhưng doanh nghiệp nhiều khi không để ý hoặc cho rằng nó không ảnh hưởng đến quyền của các bên. Thực tế là vào thời điểm hai doanh nghiệp ký hợp đồng với nhau, thường là khi đó

mối quan hệ của họ là khá tốt nên nếu người ký của mỗi bên không phải là người đại diện theo pháp luật hoặc đại diện ủy quyền thì họ thường dễ “bỏ qua” cho nhau. Việc yêu cầu cung cấp Giấy ủy quyền thường bị xem là vấn đề tế nhị do bên yêu cầu có thể bị hiểu lầm là “không tin nhau” và không cần thiết bởi vì sau đó hai bên vẫn triển khai hợp đồng trên thực tế. Tuy nhiên, trong trường hợp xảy ra tranh chấp, nếu bên khởi kiện (“Nguyên đơn”) không chứng minh được người đại diện theo pháp luật của bên bị kiện (“Bị đơn”) trong quá trình xác lập, thực hiện thỏa thuận trọng tài hoặc trong tố tụng trọng tài, đã biết mà không phản đối hoặc đã chấp nhận thỏa thuận trọng tài<sup>(3)</sup> này thì nhiều khả năng HĐTT sẽ phải tuyên rằng điều khoản trọng tài là vô hiệu theo Điều 18.2 của Luật Trọng tài Thương mại và do đó, phải ra Quyết định đình chỉ vụ kiện.<sup>(4)</sup>

### Thỏa thuận trọng tài nằm trong một văn bản không có mối liên hệ đến quan hệ tranh chấp

Nguyên nhân thứ hai gây ra vấn đề trên đây là thỏa thuận trọng tài được ghi nhận trong một Hợp đồng nguyên tắc hoặc Điều khoản và Điều kiện Chung (“Hợp đồng Nguyên tắc”) mà văn bản này không có bất kỳ liên quan nào đến tài liệu mà Nguyên đơn dựa trên đó để khởi kiện Bị đơn. Cụ thể, trong một vụ kiện tại Trung tâm Trọng tài, Nguyên đơn và Bị đơn đã ký một Hợp đồng Nguyên tắc và sau đó, dựa trên các đơn đặt hàng (Orders) của Bị đơn thì Nguyên đơn sẽ cung cấp dịch vụ cụ thể cho Bị đơn.

Sau khi Nguyên đơn đã cung cấp dịch vụ và nhiều lần yêu cầu thanh toán nhưng Bị đơn không trả tiền mà chỉ xác nhận nợ vào hóa đơn dịch vụ, Nguyên đơn đã khởi kiện Bị đơn dựa trên hóa đơn đó (“Hóa đơn Quá hạn”). Tuy nhiên, khi xem xét thẩm quyền, HĐTT nhận ra trên Hóa đơn Quá hạn đó không thể hiện bất kỳ thông tin, sự kết nối hay liên quan đến Hợp đồng Nguyên tắc, và Nguyên đơn cũng không (i) cung cấp cho HĐTT bằng chứng nào thể hiện sự liên quan giữa hai văn bản này; và (ii) chứng minh được người đại diện theo pháp luật của Bị đơn đã biết về sự liên quan và chấp nhận thỏa thuận trọng tài đó nên HĐTT đã phải tuyên Trung tâm Trọng tài không có thẩm quyền giải quyết và theo đó, ra Quyết định đình chỉ vụ kiện.

## **Nguyên đơn gửi văn bản thỏa thuận lại điều khoản trọng tài tới sai địa chỉ của Bị đơn**

Theo Điều 43.5 của Luật Trọng tài Thương mại, trường hợp các bên đã có thỏa thuận trọng tài nhưng không thể xác định được tổ chức trọng tài (do ghi sai tên trung tâm trọng tài) thì bên muốn khởi kiện (“Bên đề nghị”) sẽ phải gửi văn bản đến bên kia để thỏa thuận lại điều khoản trọng tài, theo hướng sửa lại tên trung tâm trọng tài cho chính xác và đề nghị bên kia cho ý kiến trong thời gian hợp lý, thông thường trên thực tế là 7-10 ngày (“Đề nghị Điều chỉnh”). Trường hợp bên kia trả lời đồng ý, phản đối hay im lặng thì Bên đề nghị sẽ vẫn có quyền nộp đơn khởi kiện tới Trung tâm

Trọng tài đã thỏa thuận (nếu hai bên đồng ý) hoặc chủ động lựa chọn một trung tâm trọng tài khác theo quyết định của mình (nếu hai bên không đạt được thỏa thuận). Tuy nhiên, trong một vụ kiện mà DIMAC là luật sư của Bị đơn, một vấn đề xảy ra là Nguyên đơn đã gửi Đề nghị Điều chỉnh tới sai địa chỉ của Bị đơn và Nguyên đơn không chứng minh được Bị đơn đã nhận được Đề nghị Điều chỉnh. Do đó, HĐTT đã phải ra Quyết định đình chỉ vụ kiện.

Các tình huống trên đây đều dẫn đến hậu quả là vụ kiện bị đình chỉ<sup>(5)</sup>, nghĩa là Nguyên đơn không được quyền khởi kiện lại trừ trường hợp có căn cứ chứng minh có thỏa thuận trọng tài hợp pháp hoặc đã gửi Đề nghị Điều chỉnh đến đúng địa chỉ của Bị đơn. Do vậy, các doanh nghiệp cần đảm bảo rằng hợp đồng hoặc tài liệu chứa điều khoản trọng tài đã được (i) ký bởi người đại diện hợp pháp, cụ thể là người đại diện theo pháp luật hoặc người đại diện ủy quyền hợp pháp; hoặc (ii) nếu không được ký bởi người đại diện hợp pháp thì người đại diện theo pháp luật cũng đã biết và không phản đối. Một trong những cách dễ làm nhất là sau khi hợp đồng được ký bởi người không có thẩm quyền của một bên thì bên kia nên gửi một email cho người đại diện hợp pháp đính kèm bản cứng đã được quét (scan) và yêu cầu người này xác nhận trước khi thực hiện hợp đồng.

Trường hợp nếu hai bên ký một Hợp đồng Nguyên tắc và thực hiện giao hàng/cung cấp dịch vụ theo những lần khác nhau thì trong tài liệu xác nhận nghĩa vụ của bên mua hàng hóa hoặc sử dụng dịch vụ, ví dụ như Biên bản xác nhận nợ, Biên bản thanh lý hay Biên bản nghiệm thu luôn phải có nội dung đề cập trực tiếp và rõ ràng đến Hợp đồng Nguyên tắc như một căn cứ để hình thành và thực hiện giao dịch này. Giải pháp cho nguyên nhân cuối cùng là bên muốn khởi kiện phải luôn đảm bảo gửi Đề nghị Điều chỉnh tới đúng địa chỉ của Bị đơn, giữ các biên nhận gửi thư đảm bảo và các chứng cứ thể hiện người của Bị đơn đã nhận.

Khi biết cách để những tình huống trên không xảy ra đối với doanh nghiệp, cho dù chỉ là một số nguyên nhân chính nhưng lại khá phổ biến thì đó thực sự là một sự chuẩn bị hiệu quả và qua đó, giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm rất nhiều chi phí, tiền bạc hay thời gian khi phải tham gia vào một vụ kiện tại VIAC, đồng thời những kiến thức và kinh nghiệm thiết thực này sẽ giúp cho doanh nghiệp soạn thảo và thực hiện hợp đồng hiệu quả hơn, đặc biệt là mang vụ tranh chấp, nếu có, giữa hai bên về đúng nơi giải quyết đã thống nhất khi ký hợp đồng.

Phạm Quốc Tuấn

**Luật sư Trưởng, Trọng tài viên VIAC**

**Công ty Luật DIMAC**

- (1) Điều 5.1 của Luật Trọng tài Thương mại 2010
- (2) Điều 30.3 của Luật Trọng tài Thương mại
- (3) Điều 3.2 của Nghị quyết 01/2014/NQ-HĐTP
- (4) Điều 43.1 của Luật Trọng tài Thương mại
- (5) Điều 43.1 của Luật Trọng tài Thương mại



“

## Tin Tài chính



## Doanh nghiệp trả lãi suất huy động vốn 20%/năm

**Đợt phát hành trái phiếu của Công ty Đầu tư thương mại Hồng Hoàng mới đây ghi nhận mức lãi suất lên đến 20%/năm. Đây là mức lãi suất trái phiếu doanh nghiệp cao nhất từ trước đến nay.**

Công ty Đầu tư thương mại Hồng Hoàng mới đây công bố thông tin về đợt phát hành trái phiếu doanh nghiệp với tổng giá trị phát hành hơn 1.402 tỷ đồng. Các trái phiếu có kỳ hạn 5 năm và được bán toàn bộ cho nhà đầu tư nước ngoài.

Đáng chú ý, lãi suất phát hành thực tế của đợt phát hành này lên đến 20%/năm. Đây là mức lãi suất trái phiếu doanh nghiệp cao nhất được ghi nhận trong làn sóng phát hành trái phiếu doanh nghiệp gần đây. Thương vụ có lãi suất cao nhất được ghi nhận trước đó là 14,5%/năm của Công ty Bất động sản Phát Đạt.

Tài sản đảm bảo cho đợt phát hành trái phiếu doanh nghiệp của công ty Hồng Hoàng là hơn 60,7 triệu cổ phần phổ thông của Ngân hàng TMCP ACB. Đơn vị môi giới, tư vấn cho đợt phát hành cũng là Công ty TNHH chứng khoán ACB (ACBS).

Công ty Đầu tư thương mại Hồng Hoàng được thành lập năm 2016 với vốn điều lệ chỉ 5 tỷ 20 triệu đồng, người đại diện pháp luật là bà Phạm Thị Khánh Hồng. Có tên tuổi khá lạ lẫm với quy mô vốn khiêm tốn, Hồng Hoàng vẫn huy động

vốn nghìn tỷ trên thị trường trái phiếu doanh nghiệp. Đây không phải là trường hợp cá biệt, trước đó thị trường đã ghi nhận rất nhiều cái tên lạ lẫm huy động được cả chục nghìn tỷ đồng qua kênh trái phiếu doanh nghiệp.

Đáng chú ý nhất là Công ty TNHH Yamagata (Yamagata), trong những tháng đầu năm 2019, đã tiến hành 5 đợt phát hành trái phiếu kỳ hạn 10 năm, với số dư gốc trái phiếu lên tới 10.035 tỷ đồng. Tổng dư nợ trái phiếu của Công ty theo báo cáo đã tăng lên 15.902 tỷ đồng tại thời điểm cuối tháng 6 vừa qua.

Thống kê của Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội cho thấy, trong tháng 10, đã có 132 đợt đăng ký phát hành trái phiếu của 34 doanh nghiệp với tổng giá trị đăng ký lên tới 32,3 nghìn tỷ đồng. Mặc dù vậy, chỉ có 120 đợt phát hành thành công trong tháng vừa qua và giá trị phát hành thực tế là 16,9 nghìn tỷ đồng.

Lũy kế từ đầu năm đến nay, đã có tổng cộng 760 đợt đăng ký phát hành trái phiếu của 176 doanh nghiệp với tổng giá trị là 311,5 nghìn tỷ đồng. Trong đó, có 617 đợt phát hành thành công với giá trị phát hành thực tế đạt 202,2 nghìn tỷ đồng.

Vùng lãi suất phát hành của doanh nghiệp dao động từ 6,5 – 20%/năm, với chi phí huy động vốn trung bình là 10,69%/năm.



Về quy mô phát hành trái phiếu theo loại hình doanh nghiệp, bất động sản đã vượt qua ngân hàng trở thành nhóm doanh nghiệp phát hành trái phiếu lớn nhất với 4.863 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 28,7%. Trái phiếu nhóm này có kỳ hạn trung bình 3 năm với chi phí huy động vốn là 10,5%/năm. Nhóm ngân hàng đứng thứ 2 với 3.481 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 20,54%. Trái phiếu ngân hàng có kỳ hạn bình quân 3,52 năm với chi phí huy động vốn là 7,23%/năm.

Bên cạnh thị trường trong nước, các doanh nghiệp cũng bắt đầu phát hành trái phiếu ra thị trường quốc tế. Trong tháng 10, đã có 2 đợt đăng ký phát hành trái phiếu doanh nghiệp ra thị trường quốc tế, với giá trị đăng ký đạt 600 triệu USD.

Lũy kế 10 tháng đầu năm, có tổng cộng 7 đợt đăng ký phát hành ra nước ngoài với tổng giá trị đạt 2,35 tỷ USD. Mặc dù vậy, chỉ có đợt phát hành diễn ra với giá trị phát hành đạt 300 triệu USD.

@TheLEADER



“

## Góc Quản trị



## 6 nút thắt khiến Việt Nam chưa sẵn sàng đón dòng vốn tỷ đô từ Trung Quốc

Dòng vốn đầu tư từ Trung Quốc được cho rằng sẽ chuyển đến Việt Nam do thương chiến Mỹ - Trung, nhưng Việt Nam rất không sẵn sàng phát huy cơ hội trung hạn này, TS. Hàn Mạnh Tiến, Chủ tịch Hội các Nhà quản trị doanh nghiệp Việt Nam nhận định

Trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung ngày càng diễn biến phức tạp, câu hỏi đặt ra là: Việt Nam nên định vị và chuẩn bị mình thế nào trước dòng vốn đổ về từ Trung Quốc để thực hiện việc tăng trưởng?

"Hai bên Mỹ - Trung hiểu nhau quá rõ, do đó các đàm phán rất phức tạp và sẽ kéo dài. Việt Nam chắc chắn sẽ bị ảnh hưởng cả trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn", ông Tiến nhìn nhận.

Chủ tịch VACD phân tích, một năm rưỡi vừa qua Việt Nam được hưởng lợi nhất định từ dòng thương mại và tài chính. Năm vừa rồi xuất khẩu Việt Nam tăng gần 7%, cán cân thương mại, cán cân xuất khẩu tăng, dòng vốn đổ vào tăng khoảng 7 - 8% so với năm ngoái. Về ngắn hạn, tác động tích cực được Việt Nam tranh thủ đón nhận.



TS. Hàn Mạnh Tiến, Chủ tịch Hội VACD

Tuy nhiên theo ông Tiến, khó khăn đang chờ đợi ở phía trước. Dòng vốn đầu tư từ Trung Quốc được cho rằng sẽ chuyển đến Việt Nam, nhưng Việt Nam rất không sẵn sàng phát huy cơ hội trung hạn này. Có 6 vấn đề quan trọng khiến Việt Nam chưa sẵn sàng đón nhận dòng vốn lớn từ Trung Quốc chuyển sang.

Thứ nhất là hệ thống hạ tầng Việt Nam rất kém. "Nhiều đại biểu nói với tôi mất hơn 1 tiếng di chuyển mới đến được hội nghị này", ông Tiến chia sẻ tại Vietnam CFO Forum 2019 vừa tổ chức tại TP. HCM.

Thứ hai hệ thống cảng biển, tay nghề công nhân thấp, giá đất rất cao, chuỗi cung ứng không đảm bảo, hệ thống pháp luật không theo kịp khi Việt Nam đã bước vào 4.0.

Về phía doanh nghiệp, phòng vệ thương mại tăng rất cao, thế nào là xuất xứ Việt Nam, thế nào là hàng Việt Nam, thế nào là hàng Trung Quốc đội lốt hàng Việt ra nước ngoài... các vấn đề liên quan đến tài chính và tiền tệ? Doanh nghiệp phải quan tâm đến tài chính tiền tệ nhiều hơn, nhất là năng lực quản trị.

"Có hay không chiến tranh thương mại, chúng ta vẫn phải đối mặt với vấn đề quản trị, nhất là quản trị rủi ro. Số lượng đóng cửa doanh nghiệp năm vừa rồi rất cao. Cuộc chiến thương mại ẩn chứa nhiều rủi ro trong dài hạn, bộc lộ nhiều vấn đề cơ cấu quản trị nền kinh tế Việt Nam, quản trị doanh nghiệp Việt Nam còn yếu", Chủ tịch VACD nhấn mạnh.



Ông Eduardo Francisco chủ tịch IAFEI.

Ông Eduardo Francisco - Chủ tịch IAFEI cho biết, sang châu Âu, có thể thấy các quốc gia hầu như không tăng trưởng GDP, châu Á tăng trưởng đều là may mắn. Philippines cũng đang cân nhắc đầu tư chậm lại, lo ngại căng thẳng toàn cầu, chờ xem tình hướng chuyển động thế nào. Philippines chủ yếu tiêu dùng, không xuất khẩu nhiều như Việt Nam, GDP tăng trưởng chủ yếu nhờ xây dựng mới và thương mại. Trung Quốc có thể bán phá giá với giá cực rẻ xuất sang Philippines, nên Philippines cũng được hưởng lợi. Công ty Viễn thông lớn nhất Philippines một nửa là sở hữu của Trung Quốc, nên cũng thận trọng, không muốn bị kiểm soát.

Ở một góc nhìn khác, ông Hiroaki Endo, Chủ tịch IAFEI châu Á cho rằng, không nên ủng hộ hoàn toàn Trung Quốc hoặc Mỹ, mà nên giữ thái độ trung lập để quan sát vấn đề căng thẳng thương mại. Mỹ và Trung Quốc có thể không bao giờ hiểu nhau, nhưng làm sao hai bên tìm đến sự thấu hiểu chung. 80% hàng hoá gia dụng của Mỹ đến từ Trung Quốc, tăng thuế có phải giải pháp tốt không? Việc đó do Mỹ quyết định. Nhìn vào ASEAN, Nhật Bản đã có vai trò chủ động hơn để ổn định tình hình ASEAN và Nhật Bản.

"Chúng ta không thể đứng ngoài cuộc mà là một phần trong cuộc chơi thương mại này. Mô hình cũ của kinh tế Nhật Bản không phù hợp nữa, làm sao chuyển sang mô hình hợp tác mạnh mẽ với Việt Nam và Philippines, để đóng vai trò là một phần của ASEAN là điều chính phủ Nhật Bản quan tâm.

Hai tuần trước tôi cũng ở Mỹ, Trung Quốc luôn nhìn thương mại như chiến trường, liên quan đến chiến lược quân sự, đối đầu bằng nền tảng 5G, còn ông Trump nhìn thương mại như công cụ để đắc cử. Thảo luận giữa Mỹ và Trung Quốc sẽ kéo dài nhiều năm. Nhật Bản phải tìm giải pháp để ứng phó, cùng tiến hoá với khu vực ASEAN", ông Hiroaki Endo nói.

Kiến nghị giải pháp cho Việt Nam, ông Teng Theng Dar - nhà sáng lập Asia Entrepreneurs Exchange cho rằng, Việt Nam nên tập trung phát triển nông nghiệp theo hướng công nghệ cao, để giải quyết lương thực cho cả khu vực.

"Cuộc chiến này không đơn thuần là thương mại, liên quan cả đến chính trị, quân sự. Vị thế Mỹ không đơn thuần là ông Trump, mà giữa hai đảng, chúng ta phải theo dõi rất sâu sát. Gần đây chúng ta nói nhiều hơn khi Trump không tham gia TPP, không muốn làm việc với ASEAN nữa, đó là điều đáng thất vọng với ASEAN. Liệu sẽ tác động thương mại dựa trên nguyên tắc hay không? Có vẻ Trung Quốc tự tách khỏi thế giới và khu vực, quay về đàm phán song phương. May mắn thay Nhật Bản đang quay về với ASEAN. Hy vọng sự điều chỉnh này giúp ASEAN giảm thiểu rủi ro đến từ Mỹ", ông Teng Theng Dar phân tích.

Theo nhà lãnh đạo này, không thể xem nhẹ vấn đề lương thực, an ninh và an toàn về lương thực, biến đổi khí hậu. Việt Nam có nền tảng vững mạnh về lương thực, thủy sản.

Toàn bộ khu vực ASEAN đều bước vào giai đoạn lão hoá, cần nguồn lương thực ổn định. Việt Nam nên tập trung thế mạnh sẵn có của mình về rau củ quả, Nhật Bản sản xuất theo nông nghiệp dọc, cùng một mảnh đất sản xuất 6 tầng rau củ quả, tăng sản lượng theo cấp số nhân, công nghệ mới đó hoàn toàn có thể triển khai ở Việt Nam.



*Ông Teng Theng Dar, nhà sáng lập Asia Entrepreneurs Exchange.*

Thứ hai là mô hình tài chính mới để phát triển nông nghiệp mới, công nghệ mới, giúp cho sản xuất gấp 5 lần về sản lượng.

Đồng quan điểm với nhận định của ông Teng Theng Dar, Chủ tịch VACD Hàn Mạnh Tiến cho rằng, nông nghiệp Việt Nam đang phát triển mạnh, hàng hoá nông sản vào Trung Quốc hiện được quản lý chặt hơn, tạo thuận lợi cho dòng chính ngạch. Lượng lớn rau quả xuất khẩu một cách bài bản, chất lượng tốt. Người Trung Quốc vừa rồi yêu cầu sản phẩm thanh long dù đăng ký nhãn ở Cục sở hữu trí tuệ, vẫn phải có chữ R, bảo đảm hàng chính ngạch chất lượng cao.

Thứ hai các doanh nghiệp lớn và tổ chức Chính phủ hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tìm ra thị trường mới. Chính phủ Nhật Bản cùng chính phủ Việt Nam bảo hộ chỉ dẫn địa lý cho ba sản phẩm Việt Nam vào Nhật Bản. Yêu cầu chất lượng là bắt buộc. Qua làm việc với các hộ dân, có thể thấy rất rõ để tồn tại cần phải có nền nông nghiệp sạch trong tương lai.

Ông Steven Clarke - RMIT Asia Graduate Center cũng lưu ý thêm, các nhà máy Việt Nam cần chú ý tới việc không vi phạm các nguyên tắc về xuất xứ hàng hoá, gian lận thương mại. Các khu công nghiệp mở rộng rất nhanh, hiện đã có 165 khu công nghiệp, cần phải bảo đảm tiêu chuẩn gì để xuất được sang thị trường Mỹ. Nhiều ý kiến cho rằng Việt Nam và Mỹ sẽ đi đến hợp tác toàn diện về thương mại tự do. Doanh nghiệp hơn lúc hết phải nghiên cứu kỹ về chính sách trong bối cảnh này.

Ngoài ra, cũng cần chú ý tới câu chuyện thương mại tự do

với Trung Quốc. Liệu Việt Nam có đủ khả năng để hấp thụ nguồn vốn chuyển dịch từ Trung Quốc sang? Việt Nam giống như ngôi sao đang lên và sáng chói, nhưng vì sáng quá nên phải thận trọng, tìm ra những cái bẫy không muốn rơi vào. Hiện nay, trách nhiệm của các giám đốc tài chính (CFO) ngày càng nặng nề hơn, cần đưa ra những tính toán để quyết định chính xác hơn.

Từ góc nhìn CFO, thị trường chứng khoán Mỹ tăng cao đến mức kỷ lục nhất là tới mùa bầu cử sắp tới, sự bất định và giao động sẽ tồn tại rất lâu, làm sao có quyết định để đa dạng hoá các khoản đầu tư.

Giá lao động bắt đầu tăng cao, giới trung lưu Trung Quốc ngày một tăng, họ không muốn làm người lao động nữa. Thị trường lao động Việt Nam sẽ lặp lại quy luật đó, làm sao bảo vệ các nhà máy với việc tăng trưởng tầng lớp trung lưu?

"Việt Nam phát triển rất nhanh, đứng thứ 36 trên toàn cầu về áp dụng công nghệ. Cho dù tôi là doanh nghiệp hay nhà tài chính, đó là thông tin rất quan trọng. Nhưng chỉ số về khả năng làm kinh doanh thuận lợi ở Việt Nam vẫn còn rất thấp", ông Steven Clarke nhấn mạnh.

@TheLEADER

“ ”

## Tin hoạt động



## DIỄN ĐÀN CFO VIỆT NAM 2019

### Phát triển bền vững, Kiến tạo tương lai

Ngày 12 tháng 11 năm 2019, tại TP Hồ Chí Minh, CFO Vietnam phối hợp với Hiệp hội quốc tế các Nhà quản trị Tài chính cấp cao (IAFEI), Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA) và Hiệp hội các Giám đốc Tài chính Nhật Bản (JACFO) tổ chức Diễn đàn CFO Việt Nam lần thứ 11. Hơn 300 đại biểu là Lãnh đạo các doanh nghiệp (DN), các nhà Quản trị tài chính cấp cao, Giám đốc tài chính và 12 cơ quan thông tấn báo đài đã tham dự Diễn đàn.



Với chủ đề **“Thương mại Toàn cầu: Thêm Chủ Động, Bớt Ứng Phó”**, Diễn đàn CFO Việt Nam 2019 tập trung thảo luận những hành động mà doanh nghiệp phải thực thi tức thời để “sống sót” trong giai đoạn “căng thẳng thương mại toàn cầu” với quá nhiều bất ổn như hiện nay, đồng thời thông qua sự thảo luận từ hơn 20 Diễn giả là các Chuyên gia Kinh tế trong nước và quốc tế, các doanh nghiệp đã được chia sẻ những

giải pháp lâu dài nhằm chủ động kiểm soát các rủi ro trong dài hạn. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng được khuyến nghị cần theo dõi sát sao những thay đổi mới về thuế quan, pháp lý và thương mại sắp diễn ra, luôn cảnh giác trước những nguy cơ của hiệu ứng lan tỏa và rủi ro thị trường để không chỉ chủ động nắm bắt các cơ hội mà còn tận dụng triệt để, nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững.



**Diễn đàn CFO Việt Nam 2019** là sự kiện thường niên lần thứ 11 được tổ chức tại Việt Nam tạo điều kiện để các Giám đốc Tài chính và các Chuyên gia Tài chính trong và ngoài nước cùng thảo luận, chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm, đưa ra các dự báo, phân tích chuyên môn và cũng là nơi tạo cơ hội giao lưu mở ra các thỏa thuận hợp tác trong tương lai giữa các doanh nghiệp.



## Chương trình chia sẻ kinh nghiệm “Kỹ năng thiết lập mục tiêu, giao việc và đánh giá công việc hiệu quả”

Trong công tác quản lý, vai trò của việc thiết lập mục tiêu, phân công và ủy thác công việc đóng vai trò rất quan trọng, điều này giúp gia tăng hiệu quả làm việc của người quản lý. Ngoài ra, việc xác định được các công việc và đối tượng nhân viên phù hợp để phân công giao việc sẽ đảm bảo các công việc được thực hiện hiệu quả và tăng năng suất cao hơn.

Ngày 23/11/2019, CFO Việt Nam đã phối hợp cùng LDG Group tổ chức chương trình chia sẻ kinh nghiệm “**Kỹ năng thiết lập mục tiêu, giao việc và đánh giá công việc hiệu quả**” dành cho các lãnh đạo và quản lý, giúp người tham dự có những kinh nghiệm thực tế để hoàn toàn tự tin nắm vững các công cụ, quy trình, phương pháp, kỹ thuật để xác lập mục tiêu, tiêu chí đánh giá, ghi nhận đánh giá hiệu quả công việc của nhân viên. Bên cạnh đó, trong quá trình học học viên được khuyến khích liên hệ thực tiễn hoạt động doanh nghiệp để phát hiện ra các vấn đề tồn tại và biết cách xử lý; vấn đề của học viên sẽ được phân tích trên lớp và sử dụng như các minh họa sống động. Học viên sẽ thực hành các kỹ năng xử lý tình huống tại lớp.



## Sự kiện sắp tới



- [Chương trình đào tạo Giám đốc tài chính \(thứ 7 hàng tuần\)](#)
- [Quản trị Chiến lược Doanh nghiệp \(30/11\)](#)
- [Lập Kế hoạch Ngân sách Doanh nghiệp \(10/12\)](#)
- [Chương trình đào tạo: Train the trainer \(19-20/12\)](#)



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)

