

Bản tin CFO Việt Nam

CFOVIETNAM

Connecting Knowledge - Creating Shareholder Value

Tháng 09/2019

TRONG SỐ NÀY

BẢN TIN 09/2019

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 9/2019 Câu lạc bộ CFO Việt Nam của chúng tôi cập nhật những điểm chính sau đây:

- **Xử lý hồ sơ khai thuế sai sót phát hiện qua thanh tra, kiểm tra**

Trường hợp khi cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền công bố quyết định kiểm tra thuế, thanh tra thuế tại trụ sở người nộp thuế và qua công tác thanh tra, kiểm tra phát hiện hồ sơ khai thuế có sai sót thì:

- Đối với các hoá đơn đầu ra: Hoá đơn đầu ra xuất bán phát sinh kỳ nào thì thực hiện kê khai bổ sung, điều chỉnh kỳ thuế phát sinh hoá đơn đó.
- Đối với các hóa đơn đầu vào: Sau khi cơ quan thuế, cơ quan có thẩm quyền công bố quyết định kiểm tra thuế, thanh tra thuế tại trụ sở người nộp thuế, các hóa đơn đầu vào sai sót được phát hiện sẽ không được kê khai, khấu trừ bổ sung tại kỳ tính thuế phát hiện hoá đơn bỏ sót do không đủ điều kiện khấu trừ theo quy định.

Người nộp thuế được hạch toán thuế giá trị gia tăng không được khấu trừ này vào chi phí để tính thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc tính vào nguyên giá của tài sản cố định, trừ số thuế GTGT của hàng hoá, dịch vụ mua vào từng lần có giá trị từ hai mươi triệu đồng trở lên không có chứng từ thanh

toán không dùng tiền mặt theo quy định.

Hướng dẫn tại công văn 3437/TCT-CS của Tổng cục thuế ngày 29/8/2019.

- **Các khoản đầu tư ra nước ngoài không được trích lập dự phòng**

Trường hợp doanh nghiệp trong năm 2018 có trích lập dự phòng đầu tư ra nước ngoài thì phải tiến hành hoàn nhập, ghi giảm chi phí tại thời điểm lập BCTC năm 2019 theo quy định Khoản 4 Điều 3 và Khoản 5 Điều 8 của TT48/2019/TT-BTC.

- Khoản 4 Điều 3: "Doanh nghiệp không trích lập dự phòng rủi ro cho các khoản đầu tư ra nước ngoài."
- Khoản 5 Điều 8: "Số dư dự phòng các khoản đầu tư ra nước ngoài mà doanh nghiệp đã trích lập đến trước thời điểm Thông tư này có hiệu lực thi hành (nếu có) được hoàn nhập, ghi giảm chi phí tại thời điểm lập báo cáo tài chính năm 2019."

Hướng dẫn tại công văn 3470/TCT-TTKT của Tổng cục thuế ngày 30/8/2019.

• Hướng dẫn về khôi phục MST của doanh nghiệp

Trường hợp DN đã có hồ sơ chấm dứt hiệu lực MST nay đề nghị được tiếp tục hoạt động trở lại thì thực hiện khôi phục MST theo quy định Khoản 1c, Điều 20, TT95/2016/TT-BTC khi:

- DN đã hoàn thành hủy hồ sơ giải thể bên phía cơ quan ĐKKD;
- Tình trạng hoạt động của DN tại cơ sở dữ liệu quốc gia về ĐKDN là đang hoạt động và tại hệ thống thông tin thuế thì tình trạng của DN là ngừng hoạt động nhưng chưa hoàn thành thủ tục đóng MST.

(Từ ngày 1/7/2020, việc khôi phục MST được thực hiện theo Điều 40 Luật QLT 38/2019/QH14 ngày 13/6/2019)

Hướng dẫn tại công văn 3224/TCT-KK của Tổng cục thuế ngày 13/8/2019.

• Hướng dẫn về thu nhập từ chuyển nhượng vốn của công ty nước ngoài

Thu nhập từ hoạt động chuyển nhượng vốn của Heineken Asia Pacific cho Công ty TNHH Nhà máy Bia Heineken Việt Nam đối với 100% vốn góp trong Công ty TNHH Nhà máy Bia Heineken Hà Nội - sau đây gọi là Công ty - sẽ chịu thuế tại Việt Nam nếu trên 50% giá trị của Công ty trực tiếp hoặc gián tiếp từ bất động sản.

- Đối với quyền sử dụng đất: giá trị quyền sử dụng đất của Công ty được coi là bất động sản khi xác định tỷ lệ bất động sản trên tổng tài sản.

- Đối với máy móc, thiết bị: 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 khi xác định tỷ lệ bất động sản trên tổng tài sản.

Hướng dẫn tại công văn 3402/TCT-DNNCN của Tổng cục thuế ngày 27/8/2019.

• Hướng dẫn về thuế TNCN khoản hỗ trợ nhà phân phối

Trường hợp DN có các chính sách hỗ trợ cho các khách hàng đạt chỉ tiêu về doanh số. Theo đó, hỗ trợ nhà phân phối theo tỷ lệ % trên doanh số thì thực hiện xuất hóa đơn theo giá đã giảm (tương tự như hình thức chiết khấu thương mại). Mặt khác, đối với hình thức chi hỗ trợ khách hàng đạt doanh số thông qua đại lý/nhà phân phối bằng hình thức cản trừ công nợ thì doanh nghiệp thực hiện khấu trừ và nộp thay thuế TNCN với thuế suất 1%.

Hướng dẫn tại công văn số 2754/CT-TTHT ngày 25/3/2019 của Cục thuế TP. HCM.

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

Khoản thu nhập cá nhân nhận được từ bồi thường bảo hiểm nhân thọ được miễn thuế TNCN theo Điều 12, TT92/2015 sửa đổi, bổ sung Điều 3, TT111/2013.

Trường hợp công ty mua cho người lao động bảo hiểm nhân thọ có tích lũy về phí bảo hiểm thì đến thời điểm đáo hạn hợp đồng, công ty bảo hiểm có trách nhiệm khấu trừ tiền thuế theo tỷ lệ 10% trên khoản tích lũy tương ứng theo quy định Điều 14, TT92 sửa đổi, bổ sung Điều 7, TT111/2013/TT-BTC.

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

• **Hướng dẫn xuất hóa đơn dịch vụ của doanh nghiệp chế xuất**

Trường hợp Cty là DNCX thuê đất tại KCN của Cty Viglacera để làm bãi đỗ xe và sử dụng các dịch vụ hạ tầng tại bãi đỗ xe do Cty Viglacera cung cấp không thuộc đối tượng áp dụng thuế suất GTGT 0%.

- Trường hợp Cty cho Cty SDI Việt Nam (là DNCX) thuê lại một phần diện tích bãi đỗ xe và các dịch vụ hạ tầng liên quan, Cty phải xuất hóa đơn GTGT 10% cho Cty SDI Việt Nam. Cty liên hệ cơ quan thuế địa phương để được cấp hóa đơn lẻ theo quy định.

Hướng dẫn tại công văn 1962/CT-TTHT ngày 3/9/2019 của Cục thuế Bắc Ninh.

• **Hướng dẫn về lưu trữ hóa đơn điện tử**

Doanh nghiệp là bên bán cần lưu trữ HĐĐT trong vòng 10 năm và lưu trữ song song 2 bản định dạng PDF và XML. Trong đó, bản định dạng XML chứa dữ liệu của toàn bộ hóa đơn và có đầy đủ giá trị pháp lý khi chưa bị sửa đổi. Bản định dạng PDF chỉ là bản thể hiện của bản XML, không có giá trị pháp lý.

Hướng dẫn tại công văn 12973/CT-TTHT ngày 25/7/2019 của Cục thuế Bình Dương.

Chuyên mục tài trợ bởi EY Vietnam



“ ”

Kinh nghiệm Pháp lý



Hiểu biết chung về thương lượng hợp đồng và Kỹ thuật xử lý đàm phán mặc cả lập trường

Tất cả chúng ta, bao gồm cả các chủ doanh nghiệp, mỗi khi nghĩ đến việc đàm phán hợp đồng không khỏi lo lắng. Sở dĩ chúng ta lo lắng là có lý do của nó. Ngoài việc không biết đối tác của mình sẽ đàm phán, yêu cầu, thái độ như thế nào thì còn rất nhiều tình huống phát sinh trong quá trình đàm phán, đòi hỏi chúng ta phải giải quyết hay ra quyết định vào thời điểm đó, chưa nói đến nỗi sợ đàm phán thất bại. Nội dung của bài viết này sẽ tập trung vào ba (03) vấn đề chính, đó là hiểu về bản chất và cách đàm phán hợp đồng thông thường, hai (02) phương pháp đàm phán thường sử dụng và cách giải quyết khi có sự xuất hiện vấn đề mặc cả lập trường trên bàn đàm phán. Bài viết này không đề cập đến nhiều các kỹ thuật quan trọng khác như việc chuẩn bị, đòn bẩy, chiến thuật, chiến lược trong đàm phán hợp đồng và các bẫy trong thương lượng.

Trước tiên, chúng ta cần nhìn thấy bản chất của đàm phán, đó chính là “sự trao đổi” các lợi ích của hai hoặc nhiều bên đối với nhau khi tham gia vào một cuộc đàm phán. Nếu chúng ta đã có tất cả những điều mong muốn trước cuộc đàm phán, bằng cách này hay cách khác, thì chúng ta sẽ

không có hứng thú hay ý định tham gia vào cuộc đàm phán nữa. Tương tự như vậy, nếu chúng ta biết rằng chắc chắn đối tác sẽ không “cho” chúng ta cái chúng ta muốn, chúng ta cũng sẽ không đàm phán. Do vậy, một cuộc đàm phán chỉ xảy ra nếu mỗi bên có cái để “cho” đối tác đàm phán và có cái muốn “nhận” từ đối tác của họ.

Đối với một cuộc đàm phán hợp đồng, một “trò chơi” rất khác với đàm phán giải quyết tranh chấp, điều đầu tiên những người tham gia cần biết là hiểu rõ cách thức hai bên sẽ làm việc với nhau khi đàm phán các điều khoản. Ở điểm này, có hai (02) cách thức chung đó là trao đổi trực tiếp các lợi ích (trade-off) và thỏa hiệp (compromise). Về trao đổi lợi ích, cách làm ở đây là hai bên sẽ trao đổi các “điều khoản” với nhau, thực ra là điều họ mong muốn ở điều khoản đó cho nhau. Ví dụ như một bên quan trọng về thời gian giao hàng, một bên quan trọng về giá mua bán. Do vậy, họ sẽ đồng ý rằng bên bán được quyền giao hàng trễ hơn nhưng bên bán sẽ giảm giá 5% cho bên mua. Về cách thức thỏa hiệp, việc sử dụng sẽ hơi khác, khi đó các bên sẽ thỏa thuận để chia khoảng bất đồng. Một ví dụ là bên bán nói giá 100 đồng/sản phẩm, bên mua đang trả 80 đồng/sản phẩm, họ sẽ đồng ý rằng giá của một sản phẩm ở xung quanh điểm 90 đồng.

Về phương pháp để đàm phán, chúng ta thông thường sử dụng hay có xu hướng sử dụng hai (02) cách, đó là đàm phán cứng và đàm phán mềm. Đàm phán cứng là việc một bên sẽ sử dụng mọi cách thức và gây áp lực có thể để buộc đối tác phải nhượng bộ, đồng ý với ý kiến, quan điểm của họ về vấn đề đang thương lượng. Nếu sử dụng thành công phương pháp này, bên sử dụng sẽ là bên “chiến thắng”, đạt được lợi ích họ muốn bảo vệ và bên kia là bên “thua cuộc”. Đối nghịch với đàm phán cứng là đàm phán mềm. Ở phương pháp này, bên sử dụng sẽ có xu hướng mềm mỏng, sẵn sàng nhượng bộ các lợi ích để đổi lấy các quan hệ đang có hoặc sẽ có. Rút cục, bên sử dụng sẽ nhận được mối quan hệ mà họ xem là quan trọng nhưng sẽ buồn lòng vì lợi ích đã phải nhường cho bên kia. Một lưu ý quan trọng là dù là mỗi bên có sử dụng phương pháp đàm phán nào hay đối tác có gây cho mình bất kỳ sự khó chịu hay áp lực nào thì chúng ta cần giữ cho mình bình tĩnh để tránh phá vỡ cuộc đàm phán.

Một vấn đề khó thường xảy ra trên bàn đàm phán hợp đồng, đó là khi hai bên đều sử dụng đàm phán cứng và nhất quyết bám chặt vào lập trường thể hiện thông qua nội dung điều khoản mà không chịu nhượng bộ nhau. Khi đó, điều chúng ta cần làm là giải quyết tính huống này theo cách đàm phán có nguyên tắc. Cụ thể, mỗi bên sẽ phải tìm

và hiểu thực sự đối tác đang muốn lợi ích gì mà khiến họ giữ chặt lập trường đó. Cách để tìm ra lợi ích là đặt câu hỏi “Tại sao họ lại có lập trường đó?”. Sau khi đã tìm ra hoặc một cách thành thật, chúng ta có thể hỏi đối tác về lợi ích họ muốn nhận được, hai bên sẽ cùng nhau đặt câu hỏi rằng có giải pháp nào để giúp cho cả hai bên đạt được các lợi ích hai bên mong đợi hay không. Khi đã sáng tạo ra các giải pháp rồi thì việc cuối cùng họ cần làm là chọn giải pháp tốt nhất cho tình huống đó.

Một ví dụ cho tình huống này là khi hai bên đàm phán về điều khoản bồi thường, bên mua yêu cầu bên bán phải ghi vào trong hợp đồng là nếu bên Bán giao hàng không đảm bảo chất lượng, bên Bán phải bồi thường cho bên Mua các thiệt hại trực tiếp và gián tiếp, trong khi bên Mua chỉ đồng ý bồi thường thiệt hại trực tiếp. Ở tình huống này, lợi ích bên Mua mong nhận được là đảm bảo tất cả quyền lợi của mình theo luật, còn bên Bán thì muốn công bằng, không đồng ý bồi thường thiệt hại gián tiếp do sợ rủi ro. Sau khi hiểu được lợi ích mong đợi của các bên, sau khi chúng ta đặt câu hỏi “Có giải pháp nào để ghi điều khoản mà giúp bên Mua đảm bảo hết các quyền lợi theo luật, bên Bán có được sự công bằng và không bị rủi ro hay không?” thì giải pháp sẽ xuất hiện là cụm từ ...thiệt hại hợp pháp”.

Để kết luận, từ các nguyên tắc cơ bản được thể hiện trên đây, người đi thương lượng hợp đồng, với hai cách tiếp cận thông thường, cần phải biết mình có gì để “cho”, muốn “nhận” điều gì, mình có thể thỏa hiệp ở mức độ nào để sẵn sàng tham gia vào quá trình “trao đổi”. Khi đàm phán, mỗi chúng ta cũng cần nhắc mình để nhận ra bên kia đang sử dụng phương pháp đàm phán gì và nếu mình sử dụng đàm phán cứng hay đàm phán mềm thì điều gì mình sẽ nhận được, mình sẽ “mất” cái gì để sử dụng phương pháp cho hợp lý. Quan trọng nhất là khi nhận biết hai bên đang ở tình huống “**mặc cả lập trường**” thì trước tiên, chúng ta sẽ từ hỏi chúng ta rằng đối tác đang mong muốn “**lợi ích**” gì bằng cách đặt câu hỏi “**Tại sao**”, kết hợp với lợi ích mình thực sự biết mình muốn đạt được, giải pháp sẽ xuất hiện khi chúng ta đặt đúng câu hỏi để tìm giải pháp đáp ứng được lợi ích của cả hai bên. Làm được như vậy, cả hai bên đều vui mừng và cùng “win-win” bởi lợi ích và mối quan hệ khi đó đều được đạt được ở mức tối đa, mà không có bên thắng hay bên thua.

Phạm Quốc Tuấn

Luật sư Trưởng DIMAC

Chương trình Đàm phán Harvard





Tin Tài chính



Cảnh báo rủi ro đầu tư trái phiếu doanh nghiệp bất động sản

Ngân hàng Nhà nước vừa có công văn gửi tới các ngân hàng thương mại trong nước yêu cầu kiểm soát rủi ro trong hoạt động đầu tư trái phiếu doanh nghiệp, đặc biệt doanh nghiệp bất động sản.

Qua giám sát, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) cho biết hoạt động đầu tư **trái phiếu doanh nghiệp** của một số ngân hàng thương mại trong nước đang tiềm ẩn rủi ro khi các ngân hàng này có số dư trái phiếu doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và tiếp tục tăng nhanh.

Đặc biệt, số dư đầu tư trái phiếu vào lĩnh vực xây dựng, bất động sản lớn khi thị trường bất động sản chưa hồi phục vững chắc, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vẫn còn nhiều khó khăn.

Cùng với đó là hoạt động đầu tư trái phiếu với mục đích khác ở mức cao và biến động lớn, khó kiểm soát; hoặc tiếp tục đầu tư trái phiếu với mục đích cơ cấu lại nợ của tổ chức phát hành trong năm 2019.

Để đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng, hạn chế rủi ro trong hoạt động mua trái phiếu doanh nghiệp. Thống đốc NHNN yêu cầu các ngân hàng thương mại phải rà soát các

quy định nội bộ, đảm bảo ban hành đầy đủ theo đúng quy định của pháp luật, đặc biệt các quy định nội bộ liên quan đến hoạt động mua trái phiếu doanh nghiệp như quy định về quy trình, thủ tục thẩm định, phê duyệt và quyết định mua trái phiếu doanh nghiệp,... phù hợp với đặc điểm hoạt động của kinh doanh ngân hàng theo đúng quy định tại thông tư số 22/2016 của NHNN.

Các ngân hàng không được mua trái phiếu doanh nghiệp trong đó có mục đích để cơ cấu lại khoản nợ của doanh nghiệp phát hành.

Kiểm soát chặt chẽ hoạt động đầu tư trái phiếu có mục đích đầu tư vào các chương trình, dự án thuộc lĩnh vực kinh doanh bất động sản hoặc tăng quy mô vốn của tổ chức phát hành hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản để hạn chế rủi ro.

Tăng cường kiểm tra, giám sát sau cho vay, trong đó đặc biệt là giám sát việc sử dụng vốn đúng mục đích khi **phát hành trái phiếu** của doanh nghiệp. Thường xuyên theo dõi, đánh giá để xác định sớm các dấu hiệu bất thường về khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ của doanh nghiệp, kịp thời phát hiện, xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm pháp luật, quy định nội bộ trong hoạt động cấp tín dụng.

Tăng cường kiểm soát hoạt động đầu tư trái phiếu đối với doanh nghiệp có số dư lớn, nhất là doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với nhiều tổ chức tín dụng, doanh nghiệp khác, đảm bảo tuân thủ đúng quy định về giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn tín dụng.

NHNN cho biết sẽ xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư trái phiếu doanh nghiệp.

Gần đây, các doanh nghiệp Việt Nam liên tục phát hành trái phiếu để huy động vốn, đặc biệt là các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản. Theo thống kê của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), quy mô thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam tăng trưởng lần lượt là 29,5% và 30,1% trong các năm 2017 và 2018.

Ước tính trong 5 tháng đầu năm 2019, có 61.037 tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp đã được phát hành, phần lớn là trái phiếu ngân hàng, bất động sản và công ty chứng khoán.

Trong đó, các doanh nghiệp bất động sản, xây dựng, hạ tầng đã phát hành 16,2 nghìn tỷ đồng. Đây cũng là nhóm ngành có lãi suất coupon cao nhất, phổ biến trên 10%/năm. Thậm chí, một số doanh nghiệp bất động sản đã phát hành trái phiếu với mức lãi suất trên 14%/năm.



“

Góc Quản trị



Động viên nhân viên qua thiết kế công việc

Có nhiều cách động viên nhân viên. Ngoài những phần thưởng, phúc lợi, đề bạt, sự công nhận, khen ngợi... các nhà quản trị cần thiết kế và phân công công việc sao cho phù hợp với năng lực của nhân viên.

Thiết kế công việc là sự phân công công việc theo nhiệm vụ để thực hiện chiến lược kinh doanh. Nếu công việc được thiết kế phù hợp sẽ là một nhân tố động viên nhân viên làm việc và sự thành công của tổ chức.

Quan tâm đến tăng trưởng năng suất không đều, chất lượng sản phẩm không như ý, sự thỏa mãn nhân viên đang suy giảm đã thuyết phục các nhà quản trị xem xét hai hướng thiết kế công việc.

Công việc phù hợp với mỗi người

Hướng này làm tăng cường cả năng suất công việc và trải nghiệm cho người làm công việc đó. Hai kỹ thuật chính bao gồm mở rộng công việc và phong phú hóa công việc.

Mở rộng công việc là quá trình phối hợp hai hay nhiều nhiệm vụ chuyên biệt trong một chuỗi công việc vào một công việc duy nhất, có mức độ phức tạp và mới mẻ vừa phải. Cần lưu ý là hai nhiệm vụ nhằm chán không nhất thiết tạo nên một công việc có tính thách thức. Nếu lương và thành quả lao động cân

đối, sự ghét bỏ và nhầm chán trong công việc có thể bị loại bỏ bởi sự mở rộng công việc.

Làm phong phú công việc là tái thiết kế một công việc để tăng tính động viên, từ đó tăng cường sự thách thức của công việc ngược với chuyên môn của nhân viên nào đó. Khác với mở rộng công việc chỉ đơn thuần kết hợp những công việc chuyên môn, sự phong phú hóa công việc phức tạp hơn, nó còn là trách nhiệm hoạch định và ra quyết định cho người phụ trách.

Công việc có thể được phong phú hóa bằng sự nâng cấp 5 phương diện cốt yếu của công việc. Đó là (1) sự đa dạng kỹ năng, đòi hỏi đa dạng hoạt động khi tiến hành công việc, bao gồm việc sử dụng một số kỹ năng và tài năng; (2) đặc điểm của nhiệm vụ đòi hỏi sự hoàn thành của một tổng thể xác định các công việc từ khi bắt đầu đến khi đạt kết quả; (3) ý nghĩa của nhiệm vụ, thể hiện mức độ công việc có tác động quan trọng đến đời sống của người khác, trong tổ chức hay bên ngoài; (4) sự tự chủ nghĩa là mức độ công việc đem lại sự độc lập và sự riêng tư trong việc lập lịch biểu công việc và xác định các thủ tục được dùng khi tiến hành; (5) là sự phản hồi về công việc, thể hiện ở mức độ tiến hành công việc đem đến cho cá nhân thông tin trực tiếp và rõ ràng về hiệu suất công việc.

Giúp con người phù hợp với công việc

Trong các tình huống công việc đơn điệu, có thể thực hiện các bước để tránh sự bất mãn và tăng sự động viên. Muốn điều chỉnh nhân sự nhằm thích ứng với công việc, trước hết phải tìm hiểu công việc có phù hợp hay không. Sự bất ngờ khi bị giao việc thường là nguyên nhân gây ra sự bất mãn, không có tính động viên, thậm chí dẫn đến nghỉ việc. Phân công công việc thích hợp giúp nhân viên tránh bất mãn trong quá trình làm việc, tỷ lệ nghỉ việc thấp hơn và thành quả công việc cao hơn.

Sự luân phiên công việc là một giải pháp quan trọng khác. Đây là quá trình di chuyển nhân viên từ một công việc chuyên môn này đến một công việc chuyên môn khác, nhờ vậy tránh được sự nhàm chán, cân đối việc thiếu hụt nhân sự, bảo đảm an toàn trong công việc, giảm sự mệt mỏi. Tuy vậy, không nên thay đổi quá thường xuyên làm cho nhân viên cảm thấy bị điều động không công bằng và mất định hướng.

Nhà quản trị có thể vận dụng các giải pháp làm việc có giới hạn. Để tránh sự nhàm chán của nhân viên đối với công việc có tính thủ tục và tẻ nhạt, có thể dùng kỹ thuật giờ nghỉ tình huống (contingent time off - CTO), gồm việc thiết lập tiêu chuẩn hay hạn mức thành quả hằng ngày, nhân viên sẽ được nghỉ khi hoàn thành tiêu chuẩn hay hạn mức đó.

Phương pháp này thường đem lại thành công với năng suất cao hơn trong công việc.

Muốn điều chỉnh nhân sự nhằm thích ứng với công việc, trước hết phải tìm hiểu công việc có phù hợp hay không. Sự bất ngờ khi bị giao việc thường là nguyên nhân gây ra sự bất mãn, không có tính động viên, thậm chí dẫn đến nghỉ việc. Phân công công việc thích hợp giúp nhân viên tránh bất mãn trong quá trình làm việc, tỷ lệ nghỉ việc thấp hơn và thành quả công việc cao hơn.

@DoanhnhansaiGon



“ ”

Tin hoạt động



Hội thảo “Thích ứng tốt hơn với hệ thống quản lý thuế nghiêm ngặt được thúc đẩy bởi số hóa”

Các tác động của môi trường kinh doanh toàn cầu, cùng nhiều quy định, hướng dẫn mới liên quan tới nghĩa vụ thuế của doanh nghiệp được ban hành thời gian qua đã và đang có tác động lớn đến nhiều mặt hoạt động của doanh nghiệp tại Việt Nam. Để đáp ứng và tuân thủ những quy định mới này, doanh nghiệp nên đầu tư các nguồn lực một cách thích đáng để tránh các rủi ro về thuế. Đây là ý kiến được các chuyên gia của EY Việt Nam chia sẻ tại hội thảo “Thích ứng tốt hơn với hệ thống quản lý thuế nghiêm ngặt được thúc đẩy bởi số hóa” do CFO Việt Nam phối hợp với EY Việt Nam tổ chức vào ngày 13/09/2019 tại Hà Nội với hơn 400 đại diện Doanh nghiệp tham dự.

Theo các chuyên gia của EY Việt Nam, doanh nghiệp đang kinh doanh trong một môi trường thuế chịu ảnh hưởng bởi nhiều tác động từ chiến tranh thương mại, bất ổn chính trị, biến động của nền kinh tế thế giới đến những phát triển chóng mặt về công nghệ.

Trong bối cảnh gia tăng các xung đột thương mại trên thế giới, các quốc gia đang sử dụng thuế quan như một vũ khí chủ yếu để tái lập thương mại công bằng, tạo ra áp lực trực tiếp khiến các doanh nghiệp phải sắp xếp lại chuỗi giá trị, chuỗi cung toàn cầu.

Kể từ năm 2015 khi Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đưa ra các khuyến nghị chính sách tại Chương trình hành động Chống xói mòn cơ sở thuế và chuyển lợi nhuận (BEPS) gồm 15 hành động, thu hút sự tham gia của trên 100 quốc gia trong đó có Việt Nam, các thành viên phải nội luật hoá quy định pháp luật của mình, phù hợp với mục tiêu của chương trình.

Ngoài ra, sự phát triển nhanh chóng của thương mại điện tử và cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đã đặt ra thách thức mới cho các nước trong việc thu thuế nền kinh tế số. Gần đây nhất, ngày 9 tháng 6 năm 2019, các bộ trưởng tài chính và thống đốc ngân hàng trung ương của Nhóm các nền kinh tế phát triển và mới nổi hàng đầu thế giới (G20) đã nhất trí về tầm quan trọng của việc tìm ra một hệ thống toàn cầu nhằm đánh thuế các hãng internet khổng lồ.



Trên cơ sở đó, chính sách thuế của Việt Nam cũng có một số điểm nổi bật, đặc biệt liên quan tới việc sửa đổi chính sách thuế và cải cách quản lý thuế. Việc sửa đổi chính sách thuế thời gian gần đây nhằm mục đích hướng tới việc giảm chi phí tuân thủ, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin hỗ trợ doanh nghiệp tuân thủ quy định về thuế.

Luật Quản lý thuế sửa đổi (“Luật thuế”) được Quốc hội thông qua ngày 13 tháng 6 năm 2019, sẽ có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2020, đưa ra nhiều quy định mới liên quan tới việc thực hiện và quản lý thuế trên nền tảng internet (e-tax). Theo đó, Luật thuế đưa ra quy định đầu tiên về hóa đơn điện tử, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2022, yêu cầu người bán hàng, khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, phải lập hóa đơn điện tử để giao cho người mua. Trong trường hợp người bán sử dụng máy tính tiền, người bán đăng ký sử dụng hóa đơn điện tử được khởi tạo từ máy tính tiền có kết nối chuyển dữ liệu điện tử với cơ quan thuế.

Luật thuế cũng lần đầu đưa ra các quy định quản lý thuế đối với hoạt động thương mại điện tử. Các nhà cung cấp ở nước ngoài, không có cơ sở thường trú tại Việt Nam, nhưng có hoạt động thương mại điện tử, phải có nghĩa vụ đăng ký thuế, khai thuế, nộp thuế tại Việt Nam. Ngoài ra, ngân hàng thương mại có trách nhiệm trong việc khấu trừ, nộp thay nghĩa vụ thuế phải nộp theo quy định pháp luật về thuế của tổ chức, cá nhân ở nước ngoài có hoạt động kinh doanh

thương mại điện tử có phát sinh thu nhập từ Việt Nam.

Bên cạnh xu hướng sửa đổi chính sách thuế và cải cách quản lý thuế, hoạt động thanh tra, kiểm tra trong ngành này sẽ ngày một hiệu quả hơn. Nhiệm vụ trọng tâm mà Thanh tra ngành thuế sẽ thực hiện trong thời gian tới là thanh tra các doanh nghiệp có khả năng có số thu điều tiết ngân sách Trung ương lớn, tăng cường thanh tra, kiểm tra sau hoàn thuế, chú trọng thanh tra các doanh nghiệp có giao dịch liên kết, có dấu hiệu chuyển giá.



“Công tác thanh tra chắc chắn sẽ hiệu quả hơn dưới sự hỗ trợ của phương thức điện tử”, bà Hương Vũ – Phó Chủ tịch CFO Việt Nam, Tổng Giám đốc EY Việt Nam nói. “Với việc công tác quản lý thuế của cơ quan thuế ngày càng hiệu quả, yêu cầu tuân thủ đối với các doanh nghiệp cũng ngày càng trở nên thiết yếu để tránh hậu quả phạt thuế, truy thu thuế”.

Các doanh nghiệp tham dự hội thảo đã gửi những thắc mắc của mình tới chuyên gia của EY Việt Nam liên quan tới việc tuân thủ những quy định mới, đặc biệt là vấn đề về hoá đơn điện tử, giao dịch liên kết và thuế thu nhập cá nhân. Các chuyên gia EY Việt Nam đã chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn trong việc xử lý các vướng mắc về thuế của doanh nghiệp cũng như cách thức doanh nghiệp chủ động quản trị các rủi ro về thuế, đồng thời chuẩn bị tốt nhất cho các cuộc thanh kiểm tra của cơ quan thuế.

Hội thảo là sự kiện lớn thường niên về thuế do CFO Việt Nam và EY Việt Nam phối hợp tổ chức. Hội thảo giúp các doanh nghiệp có cái nhìn tổng quát và thấu đáo hơn trong việc xây dựng kế hoạch thuế và quản trị rủi ro, từ đó nâng cao hơn hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

@VP CFOVietnam



Diễn đàn CFO Việt Nam lần thứ 11: “Chiến tranh thương mại: Thêm Chủ động, bớt Ứng phó”

Diễn đàn CFO Việt Nam lần thứ 11 do CFO Việt Nam phối hợp cùng Hiệp hội Kế toán Công chứng Anh Quốc (ACCA) và Hiệp hội các Giám đốc Tài chính Nhật Bản (JACFO) tổ chức với chủ đề “**Chiến tranh thương mại: Thêm Chủ động, bớt Ứng phó**”, sẽ được diễn ra vào ngày 12 tháng 11 năm 2019 từ 8h30 đến 17h30 tại Khách sạn Lotte Legend Sài Gòn Hotel, Thành phố Hồ Chí Minh.

Trân trọng kính mời Anh Chị Thành viên CFO chốt kế hoạch tham dự Diễn đàn để cùng nhau chia sẻ, trao đổi kinh nghiệm, kiến thức đồng thời mở ra cơ hội giao lưu hợp tác trong tương lai.

Truy cập trang thông tin chính thức cfoforum.vn của Diễn đàn để đăng ký tham dự và chia sẻ đến các đối tác quan tâm.

@VP CFOVietnam

11th
CFO
FORUM
VIETNAM

VIETNAM
CFO
FORUM 2019

TRADE WAR More Proactive
Less Reactive

12th November 2019
Lotte Legend Sai Gon Hotel, HCMC, Vietnam

CFOVIETNAM
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF FINANCIAL EXECUTIVES INSTITUTES
ACCA Think Ahead

Chương trình chia sẻ kinh nghiệm “Kỹ năng bán hàng B2B”

Phần lớn doanh nghiệp bán hàng B2B thường loay hoay tìm kiếm và phát triển các quy trình bán hàng chuẩn nhằm nhanh chóng mở rộng thị trường. Tuy nhiên việc này rất tốn thời gian và thường gặp phải những khó khăn nhất định vì bên cạnh việc chú trọng đào tạo kiến thức chuyên môn về sản phẩm/ dịch vụ thì đa phần các kinh nghiệm lẫn bí quyết/ tuyệt chiêu bán hàng B2B phải tiếp nhận từ sự truyền đạt lại của thế hệ đi trước.

Trong bối cảnh việc bán hàng B2B ngày càng cạnh tranh và thách thức thì bắt buộc mỗi chuyên viên bán hàng B2B phải trở thành một chiến binh thực thụ, am hiểu chuyên môn, làm chủ nghệ thuật bán hàng để ứng phó linh động và hiệu quả với từng dự án, từng khách hàng cụ thể.

Nằm trong chuỗi các hoạt động chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn do CFO Việt Nam tổ chức, 2 ngày 09&10/09/2019 vừa qua, ông Lê Duy Quang – Chuyên gia tư vấn doanh nghiệp, đã trực tiếp tham gia hỗ trợ Công ty Giải pháp Thi công Saki triển khai công tác “Phát triển kỹ năng bán hàng B2B”.

Thông qua 2 ngày làm việc tập trung cao độ, các chuyên viên bán hàng công ty Saki đã có được tầm nhìn và định hướng rõ ràng trong lĩnh vực tư vấn bán hàng, bên cạnh đó

còn nắm vững các nguyên tắc bán hàng B2B, bí quyết nâng cao tỉ lệ chốt hợp đồng sau khi bán hàng...

@VP CFOVietnam



Sự kiện sắp tới

- [Chương trình đào tạo Giám đốc tài chính \(thứ 7 hàng tuần\)](#)
- [Kinh nghiệm Xem xét Hợp đồng và Xử lý các Vấn đề Tranh chấp](#) (27/09)
- [Kinh nghiệm Huy động Vốn](#) (12/10)
- [Xây dựng Ngân sách cho Doanh nghiệp](#) (15/10)
- [Quản lý Vốn lưu động](#) (19/10)
- [Lập Kế hoạch Chí phí thuế](#) (26/10)



Dành cho nhà tài trợ

Dành cho nhà tài trợ

Dành cho nhà tài trợ

Ban biên tập

Ông Lê Hải Phong

Bà Hương Vũ

Ông Nguyễn Hữu Thành

Ông Lê Hồng Lĩnh

CFO Vietnam

Lầu 4, Tòa nhà Phượng Long

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

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

W: www.CFO.vn

