



LỚP ĐÀO TẠO:

**LƯU Ý CHO DOANH NGHIỆP KHI KHAI THÁC LỢI THẾ  
TỪ RCEP VÀ EVFTA**

- **Thời gian:** 8h00 – 16h30, ngày 09/4/2021 (Thứ Sáu)

- **Địa điểm:** Khách sạn REX, số 141 Nguyễn Huệ, Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

<b>Thời gian</b>	<b>Nội dung</b>
08:00 – 08:30	Tiếp nhận đăng ký. Phát biểu khai mạc của BTC.
<b><u>Phần 1:</u> Cơ hội khai thác triệt để lợi ích mà các Hiệp định mang lại</b>	
08:30 – 10:00	<b>EVFTA – Mở rộng cơ hội cho Việt Nam tiếp cận hiệu quả thị trường EU</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Quy tắc xuất xứ hàng hóa và một số nguyên tắc đặc trưng trong Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam – EU (EVFTA);</li><li>- Khó khăn mà doanh nghiệp còn vướng mắc trong tiến trình áp dụng ưu đãi từ Hiệp định và hướng khắc phục.</li></ul>
10:00 – 10:15	<b>Nghỉ giải lao</b>
10:15 – 11:30	<b>Hiệp định Đối tác Kinh tế toàn diện khu vực (RCEP) – Nhận diện cơ hội và thách thức</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Quy tắc xuất xứ nội khối – Điểm khác biệt lớn so với các Hiệp định khác Việt Nam đã ký kết;</li><li>- Cơ hội cho doanh nghiệp Việt đẩy mạnh xuất khẩu, tham gia chuỗi giá trị mới: Ngành hàng nào là thế mạnh của Việt Nam trong Hiệp định?</li><li>- Cuộc chiến lĩnh thị trường trong nước – Thách thức đặt ra đối với doanh nghiệp ngay cả trên “sân nhà”.</li></ul>
<b><u>Phần 2:</u> Quy định của các Hiệp định chi phối việc thực hiện hợp đồng thương mại và mua bán hàng hóa của doanh nghiệp</b>	
13:30 – 15:00	<b>Sự giao thoa của các Hiệp định mới và điểm cần lưu ý khi thực hiện hợp đồng cung ứng giữa các thị trường</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mối quan hệ 3 bên trong hoạt động xuất nhập khẩu bối cảnh Hiệp định RCEP và EVFTA có hiệu lực – Liệu có phải nước cờ thuận lợi cho Việt Nam?</li></ul>

	- Khúc mắc trong vấn đề áp dụng ưu đãi từ Hiệp định khi áp dụng chuỗi cung ứng RCEP – EVFTA.
15:00 – 15:15	<b>Nghỉ giải lao</b>
15:15 – 16:30	<p><b>Rủi ro pháp lý có thể xảy ra trong hoạt động xuất nhập khẩu và phương thức giải quyết phù hợp</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dự phòng các tình huống và phân tích mối quan hệ giữa các chủ thể trong quan hệ mua bán hàng hóa;</li> <li>- Xây dựng các điều khoản chiến lược ở từng hoàn cảnh nhất định nhằm tạo thuận lợi trong chuỗi cung ứng.</li> </ul>
16:30	<b>Kết thúc lớp</b>