

Chủ đề:

Vận dụng hiệu quả Hiệp định thương mại tự do (FTA) trong bối cảnh hiện nay

ThS. Cao Thị Phi Vân
Phó Giám Đốc

Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư TPHCM (ITPC)
51 Đinh Tiên Hoàng, quận 1, TPHCM

Nội dung chính

- I. Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do
- II. Những cơ hội và thách thức cơ bản của doanh nghiệp
- III. Một số lưu ý trong vận dụng các FTAs

Nội dung chính

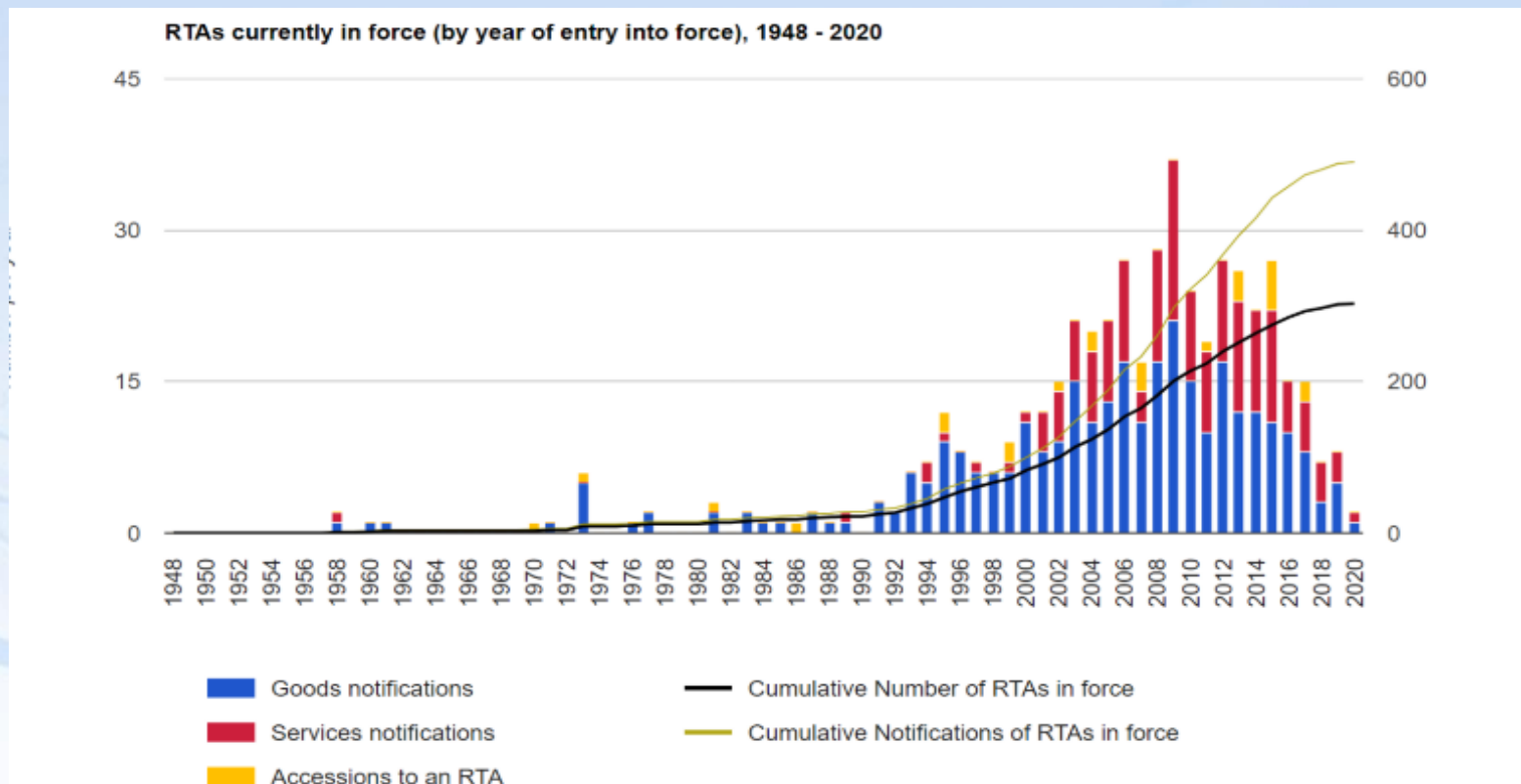
Phần I

Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do



Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Xu hướng và Mức độ hội nhập kinh tế toàn cầu



Source: WTO Secretariat - June 2020

Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Xu hướng và Mức độ hội nhập kinh tế toàn cầu



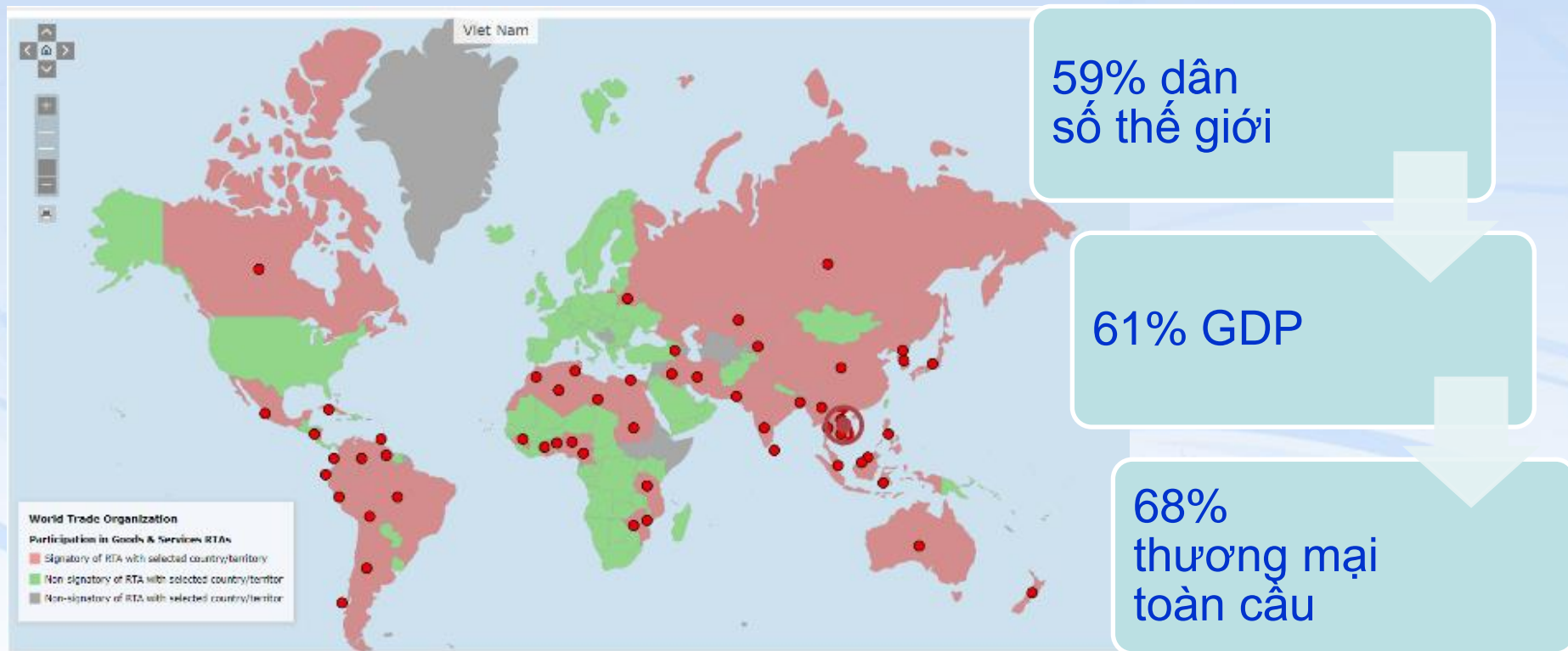
Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Sự tham gia tích cực và sâu rộng của Việt Nam



Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Sự tham gia tích cực và sâu rộng của Việt Nam



Source: WTO 2020

Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Nội dung và lĩnh vực hội nhập mở rộng



30/6/2019

Xu hướng tham gia các Hiệp định Thương mại Tự do

Điểm mới trong FTA thế hệ mới

Mức độ cam kết:

→ 100%
các dòng thuế

Lĩnh vực cam kết:

Thương mại,
dịch vụ, môi
trường, lao
động, sở
hữu trí tuệ;

....
thể chế,
pháp lý

Kim ngạch xuất nhập khẩu 2019

ASEAN

57 tỷ USD

+2,2%

EU

56,4 tỷ USD

+38,61%

HÀN QUỐC

66,7 tỷ USD

+6,7%

Kim ngạch xuất nhập khẩu 2019

NHẬT BẢN

40 tỷ USD

+11%

HOA KỲ

75,72 tỷ USD

+42%

Cần tăng cường mối quan hệ với các nước có ký kết FTA

Nội dung chính

Phần II

Những cơ hội và thách thức cơ bản của doanh nghiệp



Cơ hội và thách thức

Cơ hội

- Mở rộng thị trường xuất khẩu;
- Thu hút FDI từ các nước
- Thúc đẩy các quan hệ kinh tế khác
- Gia tăng tính ổn định, bền vững của kinh tế

Cơ hội và thách thức

Thách thức

- Cạnh tranh về thị trường;
- Cạnh tranh trong thu hút FDI;
- Các thách thức chung: môi trường, biến đổi khí hậu...
- Ảnh hưởng từ đại dịch Covid 19

Cơ hội và thách thức

Thách thức với DN

Thông tin

Năng lực vận hành

Rào cản

Nguồn lực triển khai

Nội dung chính

Phần III

Một số lưu ý trong vận dụng hiệu quả các FTAs



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Nghiên cứu thông tin – thị trường



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Cập nhật các yêu cầu của thị trường



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Nâng cao năng lực cạnh tranh



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Khảo sát thực tế



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Nhân lực



Công nghệ



Một số lưu ý để vận dụng hiệu quả FTA

Tận dụng ưu đãi thuế quan

Phòng tránh rủi ro



Certificate of Origin

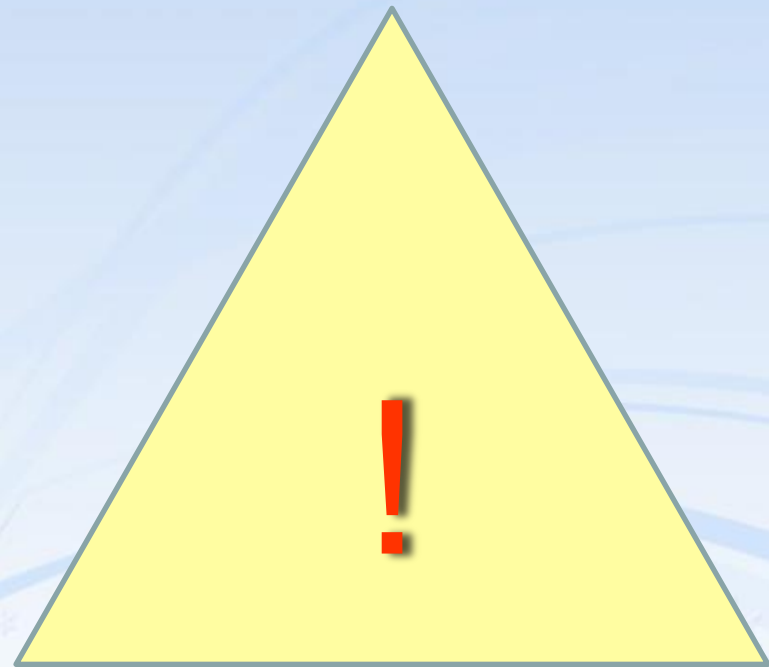
GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES

CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined declaration and certificate)

FORM A

VIETNAM

MADE IN VIETNAM



Chủ đề:

Vận dụng hiệu quả Hiệp định thương mại tự do (FTA)
trong bối cảnh hiện nay



Trân trọng cảm ơn sự lắng nghe của quý vị!



VIAC



RỦI RO PHÁP LÝ VÀ PHƯƠNG PHÁP GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP BẰNG PHƯƠNG THỨC TỔ TỤNG TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI

LS. LƯƠNG VĂN LÝ

**Cố vấn cao cấp Global Lawyers – Trọng tài viên
Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)**

1

Tranh chấp do dịch Covid-19

2

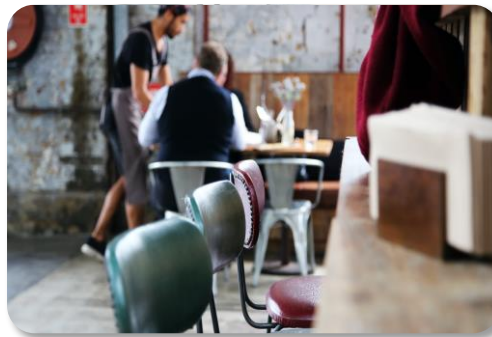
Vướng mắc trong giải quyết

3

Giải quyết tại tòa án hay trọng tài

Các loại tranh chấp do dịch Covid-19

- 1 - Hợp đồng thuê mặt bằng, hợp đồng mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, phổ biến nhất là đặt phòng khách sạn, tổ chức tour du lịch; hợp đồng lao động.
- 2 - Tranh chấp do các bên gặp khó khăn hiện tại hoặc dự kiến về lưu chuyển tiền tệ, suy giảm đáng kể hoặc mất khả năng chi trả do cách ly, giãn cách xã hội, tâm lý ngán ngại của khách hàng
- 3 - Đây là trường hợp sự cố đột biến, không lường trước được, hậu quả nghiêm trọng nhưng sẽ vượt qua, tuy không dự kiến được là bao lâu.



- 1 Hoãn thực hiện, điều chỉnh hay chấm dứt hợp đồng?
- 2 Giải quyết trên cơ sở quy định nào của pháp luật cho phù hợp?
- 3 “Bất khả kháng” hay “hoàn cảnh thay đổi cơ bản”



VƯỚNG MẮC TRONG GIẢI QUYẾT

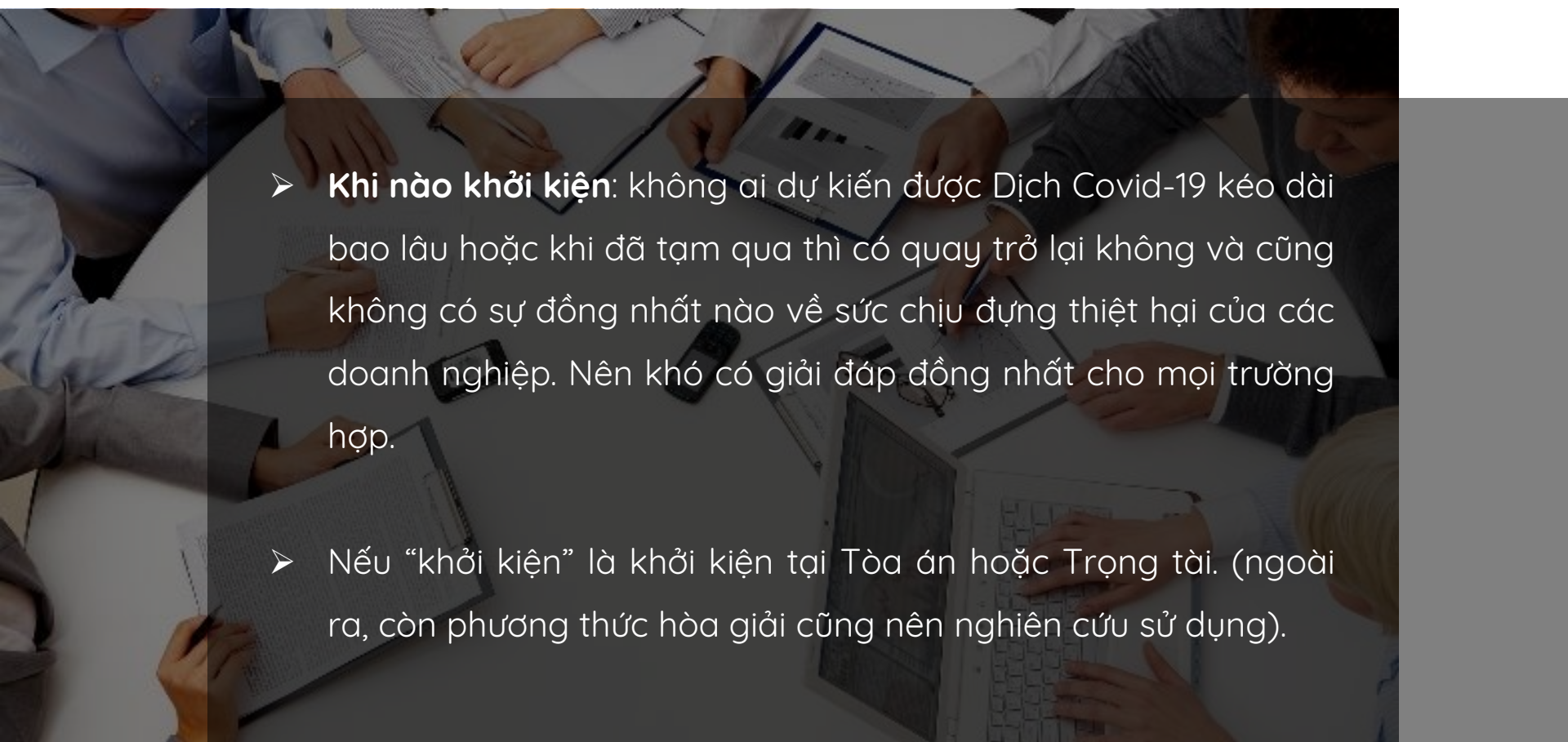
Bất khả kháng

- Nếu không quy định cụ thể trường hợp dịch bệnh trong điều khoản về sự kiện bất khả kháng trong hợp đồng thì khó nêu “Bất khả kháng”

Hoàn cảnh thay đổi cơ bản

- Phải đưa tranh chấp ra tòa án giải quyết vì chỉ có tòa án mới có thẩm quyền quyết định biện pháp khắc phục

Giải quyết tại Tòa án hay Trọng tài

- 
- **Khi nào khởi kiện:** không ai dự kiến được Dịch Covid-19 kéo dài bao lâu hoặc khi đã tạm qua thì có quay trở lại không và cũng không có sự đồng nhất nào về sức chịu đựng thiệt hại của các doanh nghiệp. Nên khó có giải đáp đồng nhất cho mọi trường hợp.
 - Nếu “khởi kiện” là khởi kiện tại Tòa án hoặc Trọng tài. (ngoài ra, còn phương thức hòa giải cũng nên nghiên cứu sử dụng).

Thủ tục tại Tòa án và tại Trọng tài



TRÌNH TỰ, THỜI HẠN	Theo Bộ luật Tố tụng dân sự	Một phần theo pháp luật về trọng tài áp dụng tại địa điểm trọng tài/Quy tắc tố tụng của Trung tâm trọng tài được chọn và một phần do các bên tranh chấp tự xác định
THÔNG TIN LIÊN QUAN ĐẾN VỤ TRANH CHẤP	Công khai	Bảo mật
ĐỊA ĐIỂM GIẢI QUYẾT	Nơi Tòa án có thẩm quyền xét xử	Do các bên tranh chấp chọn
NGÔN NGỮ	Tiếng Việt	Do các bên tranh chấp chọn
GIÁ TRỊ PHÁP LÝ CỦA BẢN ÁN/PHÁN QUYẾT	Hai cấp xét xử: sơ thẩm và phúc thẩm.	Phán quyết trọng tài là chung thẩm
HIỆU LỰC THI HÀNH	Bản án sơ thẩm có hiệu lực thi hành nếu không bị kháng cáo trong thời hạn quy định; Bản án phúc thẩm có hiệu lực thi hành từ ngày tuyên án	Có hiệu lực thi hành trừ trường hợp bị Tòa án tuyên hủy theo yêu cầu của một bên tranh chấp.

VAW
2020

VIAC

Xin cảm ơn!

NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA KHI DOANH NGHIỆP TIẾN HÀNH CÁC PHƯƠNG ÁN MỚI NHẪM KHÔI PHỤC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

LS. Lê Thành Kính

Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn – Trọng tài viên Trung tâm
Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) – Trọng tài viên Trung tâm Trọng
tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

NỘI DUNG

VIAC

1. THAY ĐỔI HÌNH THỨC GIAO THƯƠNG SANG TRỰC TUYẾN
2. TIẾP TỤC HỢP ĐỒNG VỚI CÁC ĐỐI TÁC CŨ VÀ THIẾT LẬP HỢP ĐỒNG VỚI CÁC ĐỐI TÁC MỚI



Thực trạng kinh doanh trực tuyến hiện nay tại Việt Nam



Theo Hiệp hội Thương mại điện tử Việt Nam (VECOM), năm 2018 thương mại điện tử (TMĐT) Việt Nam tiếp tục phát triển toàn diện với tốc độ tăng trưởng trên 30% với quy mô thị trường TMĐT lên tới khoảng 7,8 tỷ USD.

Báo cáo mới đây của Vietnam Report cho thấy, tốc độ tăng trưởng thị trường bán lẻ của Việt Nam luôn duy trì ở mức cao, khoảng 10%/năm, giá trị thị trường bán lẻ đạt khoảng 120 tỷ USD vào năm 2017 và ước đạt khoảng 160 tỷ USD vào năm 2020.

Thực tế cho thấy, nhân sự làm trong lĩnh vực này vẫn thiếu từ các kỹ năng phục vụ giao dịch TMĐT (như: tạo sản phẩm, cập nhật thông tin sản phẩm, quảng bá sản phẩm, xử lý đơn hàng online...) cho đến các kỹ năng sử dụng công cụ trên các sàn TMĐT (trong nước và quốc tế) để giới thiệu và bán sản phẩm.

- 1** Hình thức bán hàng thông qua website riêng. Đây là hình thức kinh doanh cần tuân thủ một số quy định theo Thông tư số 47/2014/TT-BCT sửa đổi, bổ sung bởi Thông tư 21/2018/TT-BCT quản lý website thương mại điện tử và Nghị định số 52/2013/NĐ-CP được sửa đổi, bổ sung Nghị định số 08/2018/NĐ-CP về thương mại điện tử.
- 2** Người bán trên các mạng xã hội quy định tại Khoản 1, Điều 6 Thông tư số 47/2014/TT-BCT sửa đổi, bổ sung bởi Thông tư 21/2018/TT-BCT phải tuân thủ những quy định tại Điều 37 Nghị định số 52/2013/NĐ-CP được sửa đổi, bổ sung Nghị định số 08/2018/NĐ-CP

Lợi ích kinh doanh trực tuyến hậu dịch bệnh



Có thể nói, chuyển đổi sang mô hình kinh doanh online không chỉ giúp doanh nghiệp tồn tại sau mùa dịch, mà đây còn là xu hướng tương lai của ngành bán lẻ. Mạng lưới internet độ phát triển mạnh mẽ và phổ biến hơn, nhu cầu mua sắm online tăng mạnh chính là một trong những lý do để doanh nghiệp nên chuyển dịch sang kinh doanh online.

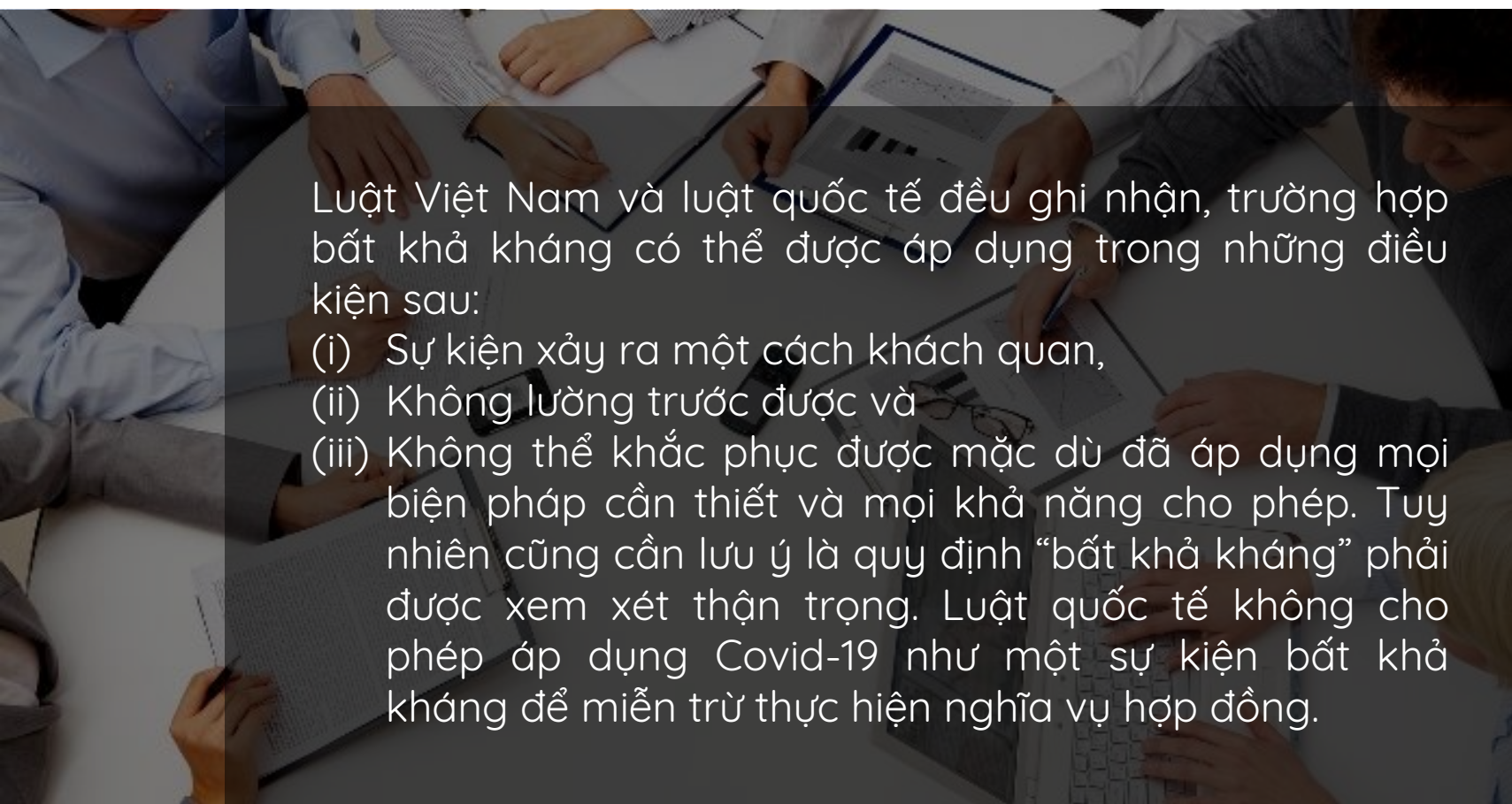
Phần lớn người tiêu dùng cũng có thói quen tìm kiếm thông tin trên mạng internet. Vì thế doanh nghiệp cũng cần đầu tư website, marketing online, gian hàng trực tuyến trên sàn giao dịch thương mại điện tử. Qua đó, doanh nghiệp dễ dàng tìm thấy khách hàng của mình hơn, có cơ hội để thúc đẩy hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu.

Lợi ích kinh doanh trực tuyến hậu dịch bệnh

Khi cả thế giới đang chuyển mình và hướng đến nền công nghệ 4.0, các phương thức thanh toán, kinh doanh online cũng phát triển một cách mạnh mẽ. Có thể khẳng định online chính là xu hướng tất yếu của tương lai, việc nắm bắt xu hướng, đầu tư đẩy mạnh hình thức này sẽ giúp doanh nghiệp thích ứng được sự thay đổi của thị trường, dễ dàng vượt qua khó khăn hơn và phát triển mạnh mẽ.

Một trong những kênh mà doanh nghiệp có thể đầu tư ngay bây giờ với phí hợp lý, hoặc miễn phí như: tạo và phát triển trang Fanpage trên mạng xã hội, thiết kế website, blog, kết hợp nhiều phần mềm, ứng dụng, trang khác nhau để phát triển kinh doanh như Tik Tok, Zalo,... Đặc biệt việc đầu tư cho nội dung chất lượng cũng ảnh hưởng lớn đến việc tạo thiện cảm cho khách hàng, mở rộng được lượng tiếp cận, tương tác, thúc đẩy hiệu quả kinh doanh.

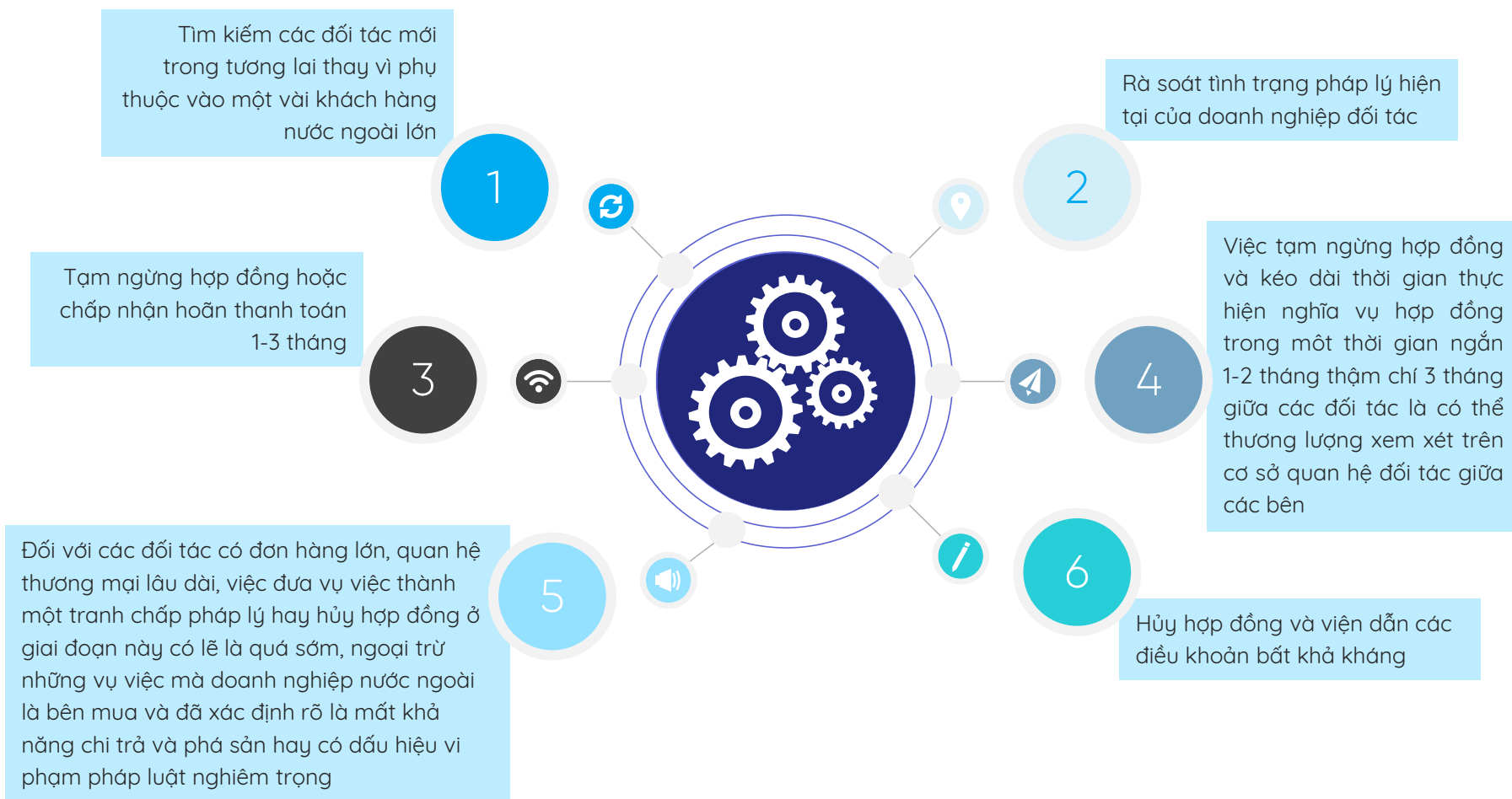
Tiếp tục hợp đồng với các đối tác cũ và thiết lập hợp đồng với các đối tác mới



Luật Việt Nam và luật quốc tế đều ghi nhận, trường hợp bất khả kháng có thể được áp dụng trong những điều kiện sau:

- (i) Sự kiện xảy ra một cách khách quan,
- (ii) Không lường trước được và
- (iii) Không thể khắc phục được mặc dù đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết và mọi khả năng cho phép. Tuy nhiên cũng cần lưu ý là quy định “bất khả kháng” phải được xem xét thận trọng. Luật quốc tế không cho phép áp dụng Covid-19 như một sự kiện bất khả kháng để miễn trừ thực hiện nghĩa vụ hợp đồng.

Các hình thức xử lý



VAW
2020

VIAC

Xin cảm ơn!