

TÀI LIỆU SỰ KIỆN

HỘI NGHỊ

GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 7 năm 2024

Đơn vị đồng hành

DENTONS LUATVIET

VILAF
VIETNAM INTERNATIONAL LAW FIRM

DILINH
LEGAL

NISHIMURA
& ASAHI

ACSV
LEGAL

newsun
LAW FIRM
CHUYÊN NGHIỆP - CHUYÊN SÂU - CHUYÊN TÂM

TBA
HỘI DOANH NGHIỆP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

HIỆP HỘI TÀI CHẾ CHẤT THẢI VIỆT NAM

HAWA

BLUSAIGON



HỘI NGHỊ | CONFERENCE

GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH & QUẢN LÝ TRANH CHẤP

CURRENT INTERNATIONAL TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

 Ngày 04/07/2024 | 13 giờ 30 – 17 giờ 00
July 04th, 2024 | 01:30 PM – 05:00 PM

 Khách sạn Kim Đô | Royal Hotel Saigon
133 Nguyễn Huệ, Bến Nghé, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
133 Nguyen Hue Street, Ben Nghe Ward, Dist 1, HCMC

Thời gian Timeframe	Nội dung Descriptions
13:30 – 14:00	Đón tiếp đại biểu <i>Welcome guests</i>
14:00 – 14:05	Tuyên bố lý do, giới thiệu đại biểu <i>Introduction</i>
14:05 – 14:10	Phát biểu khai mạc <i>Opening Remark</i> Bà Hồ Thị Quyên – Phó Giám đốc Trung tâm Xúc tiến Thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh <i>Mrs. Ho Thi Quyen – Deputy Director of Ho Chi Minh City Investment and Trade Promotion Center (ITPC)</i>
14:10 – 14:15	Phát biểu chào mừng <i>Welcome Speech</i> LS. Châu Việt Bắc – Phó Tổng Thư ký Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam <i>Mr. Chau Viet Bac – Deputy Secretary General of Vietnam International Arbitration Centre (VIAC).</i>
Phần 1: Bối cảnh của nền kinh tế và tiêu chuẩn mới với hoạt động giao thương xuyên biên giới <i>Part 1: The economic context and new standards for cross-border trade transactions</i>	
14:15 – 14:30	Yêu cầu về chuyển đổi xanh và vấn đề đặt ra với hoạt động xuất nhập khẩu. <i>Requirements for green transformation and emerging issues import-export activities.</i>

Thời gian Timeframe	Nội dung Descriptions
14:30 – 14:45	<u>Trình bày bởi / Presented by:</u> TS. Võ Trí Thành – Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu và Cạnh tranh, Trọng tài viên VIAC <i>Dr. Vo Tri Thanh – Director of Institute for Brand & Competitiveness Strategy, VIAC's Arbitrator.</i>
14:30 – 14:45	Tận dụng các cam kết trong xuất nhập khẩu: Những vấn đề phát sinh và chính sách từ các thị trường đối với doanh nghiệp Việt trong giai đoạn mới. <i>Taking advantage of import-export agreements: Emerging issues and policies of international markets for Vietnamese enterprises under new context.</i> <u>Trình bày bởi / Presented by:</u> Ông Nguyễn Hữu Nam – Phó Giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Chi nhánh Khu vực TP. Hồ Chí Minh (VCCI HCM) <i>Mr. Nguyen Huu Nam – Deputy General Director of Vietnam Chamber of Commerce and Industry – Ho Chi Minh City Branch (VCCI HCM).</i>
14:45 – 15:00	Giải lao Time-break
	Phần 2: Hạn chế “bẫy ngoại thương” thông qua công cụ pháp lý và lưu ý khi giải quyết tranh chấp liên quan đến giao dịch xuyên biên giới <i>Part 2: Avoiding “trap” in international trade by legal tools and suggestions for resolving cross-border disputes</i>
15:00 – 15:15	Giải pháp hợp đồng cho một số thị trường xuất nhập khẩu trọng điểm (Trung Quốc, EU, Nhật Bản) và phương thức hạn chế sự chi phối của đối tác trong giải quyết tranh chấp có yếu tố nước ngoài. <i>Contract solutions for key import-export markets (China, EU, Japan) and methods of avoiding the effect of partners during the process of resolving foreign-element disputes.</i> <u>Trình bày bởi / Presented by:</u> LS. Bùi Văn Thành – Trưởng Văn phòng Luật sư Mặt Trời Mới (New Sun Law Firm), Trọng tài viên VIAC, Hòa giải viên VMC. <i>Mr. Bui Van Thanh – Head of New Sun Law Firm, VIAC's Arbitrator, VMC's Mediator.</i>

Thời gian Timeframe	Nội dung Descriptions
	Góc nhìn doanh nghiệp: Trở ngại từ thị trường, đối tác và ứng phó của doanh nghiệp khi thực hiện giao dịch ngoại thương <i>Businesses' enterprises: Challenges from markets, partners and solutions when performing international trade contracts.</i> <u>Trình bày bởi / Presented by:</u> • Ông Vũ Quang Huy – Ủy viên Ban chấp hành HAWA, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần TEKCOM <i>Mr. Vu Quang Huy – Member of HAWA Executive Committee, General Director of TEKCOM Joint Stock Company</i> • Bà Tôn Nữ Xuân Quyên – Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần BLUSAIGON <i>Mrs. Ton Nu Xuan Quyen – Chairman of Board BLUSAIGON.</i>
15:15 – 15:45	
Phần 3: Thảo luận mở rộng vấn đề và lấy ý kiến doanh nghiệp Part 3: Discussion part and collecting businesses' opinions	
	<u>Điều phối / Moderator:</u> Ông Trần Việt Anh – Chủ tịch Hiệp hội Tái chế chất thải Việt Nam, Chủ tịch Hội Doanh nghiệp TP. Thủ Đức, Phó Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh, Trọng tài viên VIAC <i>Mr. Tran Viet Anh – Chairman of the Vietnam Waste Recycling Association, Chairman of the Thu Duc City Business Association, Vice Chairman of Ho Chi Minh City Business Association, VIAC's Arbitrator</i> <u>Chuyên gia tham dự / Panelists:</u> • TS. Võ Trí Thành – Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu và Cạnh tranh, Trọng tài viên VIAC <i>Dr. Vo Tri Thanh – Director of Institute for Brand & Competitiveness Strategy, VIAC's Arbitrator</i> • Ông Nguyễn Hữu Nam – Phó Giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Chi nhánh Khu vực TP. Hồ Chí Minh (VCCI HCM) <i>Mr. Nguyen Huu Nam – Deputy General Director of Vietnam Chamber of Commerce and Industry – Ho Chi Minh City Branch</i> • ThS. Nguyễn Anh Dương – Trưởng ban Ban Nghiên cứu tổng hợp, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) <i>Mr. Nguyen Anh Duong – Director of Department for General Economic Issues, Central Institute for Economic Management (CIEM)</i>
15:45 – 16:45	

Thời gian Timeframe	Nội dung Descriptions
15:45 – 16:45	• LS. Bùi Văn Thành – Trưởng Văn phòng Luật sư Mặt Trời Mới, Trọng tài viên VIAC, Hoà giải viên VMC <i>Mr. Bui Van Thanh – Head of New Sun Law Firm, VIAC's Arbitrator, VMC's Mediator</i> • Ông Vũ Quang Huy – Ủy viên Ban chấp hành HAWA, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần TEKCOM <i>Mr. Vu Quang Huy – Member of HAWA Executive Committee, General Director of TEKCOM Joint Stock Company.</i> • Bà Tôn Nữ Xuân Quyên – Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần BLUSAIGON <i>Mrs. Ton Nu Xuan Quyen – Chairman of Board BLUSAIGON.</i>
16:45 – 17:00	Tổng kết và Bế mạc <i>Closing Remark</i>



THAM LUẬN

CHUYỂN ĐỔI XANH VÀ CÁC VẤN ĐỀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

TS. VÕ TRÍ THÀNH

Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu và Cạnh tranh,
Trọng tài viên VIAC

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



1

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

MỤC LỤC

- 1 Chuyển đổi xanh: Xu thế & lựa chọn tất yếu (Thế giới và Việt Nam)
- 2 Các vấn đề đối với thương mại quốc tế
- 3 Thay cho lời kết

2

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



- Sự thay đổi về chất trong nhận thức về phát triển:



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

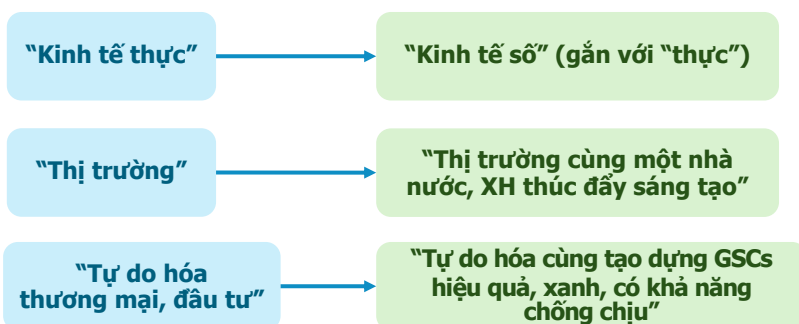


3

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



- Sự thay đổi về chất trong nhận thức về phát triển:



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



4

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



■ Cuộc cách mạng tạo đột phá phát triển:

- Cách mạng công nghiệp 4.0 (năng lượng, vật liệu, sinh học, và đặc biệt là công nghệ số).
- Những tác động sâu rộng đến toàn bộ đời sống kinh tế - xã hội loài người (phương thức sản xuất kinh doanh; lối sống...).
- Cách mạng thể chế (cách thức vận hành thị trường; tiêu chuẩn, tiêu chí & can thiệp/hỗ trợ cuộc sống; Hợp tác & Cam kết quốc tế).



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



5

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



■ “Mệnh lệnh” chính trị mạnh mẽ:

- SDGs 17 mục tiêu + Cam kết “Net Zero” tại COP 26 (VN cùng 135 quốc gia) + APEC (2022): BCG Goals; AEC 2025: Thúc đẩy phát triển xanh + Khung khổ về CE.
- Nhiều nước thực thi Chiến lược Tăng trưởng xanh.

VN: Luật bảo vệ môi trường (2020) + Chiến lược Tăng trưởng xanh 2021-2030, tầm nhìn 2050 (2021); Đề án KTTH (2022); Sơ đồ điện VIII (2023); Cơ chế EPR (2024); KH phát triển TT tín chỉ carbon,...



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



6

Chiến lược TTX (2021)	Kế hoạch hành động (2022)
• 04 nhóm mục tiêu: i. Cường độ phát thải trên GDP so với 2014 giảm ít nhất 15% đến năm 2030 và 30% đến năm 2050 ii. Xanh hóa các ngành kinh tế iii. Xanh hóa lối sống và thúc đẩy tiêu dùng bền vững iv. Xanh hóa quá trình chuyển đổi • Cam kết phát thải ròng bằng 0 tại COP26	• 09 chủ đề tổng thể: i. XD, hoàn thiện thể chế, CS; nâng cao hiệu lực, hiệu quả QLNN ii. Truyền thông, giáo dục và nâng cao nhận thức iii. Phát triển nguồn nhân lực và việc làm xanh iv. Huy động nguồn lực tài chính, thúc đẩy đầu tư cho TTX v. Khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo vi. Hội nhập và hợp tác quốc tế vii. Bình đẳng trong chuyển đổi xanh viii. Quản lý chất thải ix. Tiêu dùng và mua sắm xanh, bền vững • 10 chủ đề ngành ưu tiên: Năng lượng; Công nghiệp; Giao thông vận tải; Xây dựng; nông nghiệp & nông thôn; Quản lý chất lượng không khí; Quản lý tài nguyên nước, tài nguyên đất và đa dạng sinh học; Kinh tế biển xanh; Y tế; Du lịch

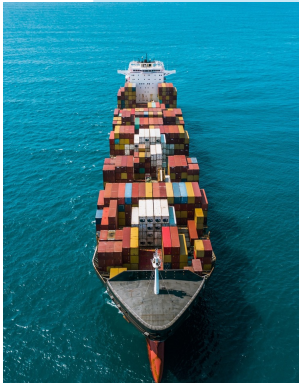
HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



7

LEGAL MANAGEMENT
SERIES 2024



CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)

- **Áp lực thị trường & chuyển động cùng xu thế:**
 - Đòi hỏi của Cách mạng tiêu dùng (xanh, an toàn, nhân văn,...).
 - Lĩnh vực đầu tư/mô hình kinh doanh mới: kinh tế tuần hoàn; thành phố thông minh; kinh tế sáng tạo (creative economy),... .
 - Việc thực thi hợp tác/cam kết hội nhập quốc tế, nhất là các FTA chất lượng cao (TPP/CPTPP, EVFTA,...).

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



8

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



■ Áp lực thị trường & chuyển động cùng xu thế:

- Tiêu chuẩn/điều kiện tiếp cận nguồn lực, thị trường (nhất từ các nước phát triển):
 - ESG, báo cáo PTBV, báo cáo phát thải khí nhà kính (3 scopes) & Thuế carbon
 - Chuỗi cung ứng và cả vấn đề khai thác tài nguyên liên quan (gián tiếp)
 - “Supply Chain Due Diligence Act”: nghĩa vụ đối với các công ty liên quan đến “xanh” và lao động trong chuỗi cung ứng



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



9

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



Chuyển động thị trường VN

- **Nông nghiệp:** VAC → VACB, VACR, VAH; Vinamilk: “Chu trình xanh” trang trại sữa.
- **Công nghiệp:** Theo Corporate Sustainable Index (CSI); KCN sinh thái (Thí điểm Bộ Kế hoạch–Đầu tư + Sáng kiến tư nhân); Heineken: Mô hình KTTH RESOLVE.
- **Dịch vụ:** Ngân hàng xanh; Du lịch xanh và du lịch chăm sóc sức khỏe (wellness tourism)...
- **Lợi ích (các nghiên cứu DN theo hướng xanh & trách nhiệm XH):** Tăng năng suất, hiệu quả SXKD; Tiếp cận tài chính/vốn thuận hơn; Có khả năng chống chịu tốt hơn; Bình đẳng giới tốt hơn; Giá trị DN gia tăng cùng uy tín/thương hiệu của DN.

→ Cơ hội thị trường đang giảm thiểu cái gọi là sự đánh đổi giữa hiệu quả sản xuất kinh doanh với “going green” và có trách nhiệm xã hội.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



10

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ & LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



- **Quá trình cấp bách, đầy thách thức với chi phí chuyển đổi không nhỏ:**
 - Thực thi cam kết COP 26 với TG còn 25 - 35 năm... “Bỏ lỡ, khó gỡ”.
 - **VN:** Theo BaU, GDP cộng dồn đến 2050 mất 13% - 19% do BĐKH & XK sang các nước OECD giảm 30% so mức hiện tại (ước tính một NC của WB 2024).
 - **VN:** Tăng trưởng trung bình phải 6.5%/năm trong hơn 20 năm tới (đạt là nền kinh tế PT, thu nhập cao) + “Net zero” 2050 (theo NHTG 2022: đến 2040 VN cần bổ sung USD 368 tỷ).

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



11

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ VÀ LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



- **Quá trình cấp bách, đầy thách thức với chi phí chuyển đổi không nhỏ:**

Quan niệm CE của Việt Nam (Điều 142 Luật Bảo vệ môi trường 2020): CE “là mô hình kinh tế trong đó các hoạt động thiết kế, sản xuất, tiêu dùng và dịch vụ nhằm giảm khai thác nguyên liệu, vật liệu, kéo dài vòng đời sản phẩm, hạn chế chất thải phát sinh và giảm thiểu tác động xấu đến môi trường”.

Quan niệm về CE: Các góc nhìn

- **CE:** Khai thác – Sản xuất – Sử dụng – Thải loại → Nguyên lý “mọi thứ đều là đầu vào đối với thứ khác” (Pearce & Turner 1990).
- **EU:** “nền kinh tế trong đó giá trị của sản phẩm, nguyên liệu và tài nguyên được duy trì trong giai đoạn tối đa cùng giảm thiểu việc tạo ra chất thải”.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



12

CHUYỂN ĐỔI XANH: XU THẾ VÀ LỰA CHỌN TẤT YẾU (THẾ GIỚI & VIỆT NAM)



- Quá trình cấp bách, đầy thách thức với chi phí chuyển đổi không nhỏ:

Quan niệm về CE: Các góc nhìn

- Trong chuỗi các khâu sản xuất:** 3R → 9R (refuse; rethink; reduce; reuse; repair; refurbish; remanufacture; repurpose; recycle; recover).
- Theo CMCN 4.0 & Sáng tạo:** Innovations in core technology; Innovations in product design; Innovations in revenue mode; Institutional change.
- Theo quan hệ đầu vào - đầu ra giữa các ngành, tổ hợp sản xuất:** “Circular supply chain” được dùng như sự kết hợp CE với quản trị chuỗi cung ứng (SCM); Phát triển Cụm liên kết ngành & Khu công nghiệp sinh thái.

Mỗi góc nhìn về CE đều có hàm ý chính sách đáng lưu ý!

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

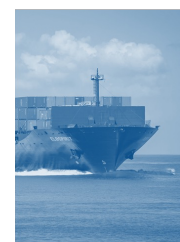
VIAC



13

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- Đổi mới:** Cải cách thị trường + Ổn định vĩ mô + Hội nhập quốc tế (mở cửa & hội nhập kinh tế làm trọng tâm; WTO & các FTAs, nhất là các FTAs chất lượng cao cùng phát triển quan hệ đối tác quan trọng (“toàn diện/chiến lược/chiến lược toàn diện”).
- Tác động hội nhập:** Cải cách thị trường + Ổn định vĩ mô + Hội nhập quốc tế (mở cửa & hội nhập kinh tế làm trọng tâm; WTO & các FTAs, nhất là các FTAs chất lượng cao cùng phát triển quan hệ đối tác quan trọng (“toàn diện/chiến lược/chiến lược toàn diện”).



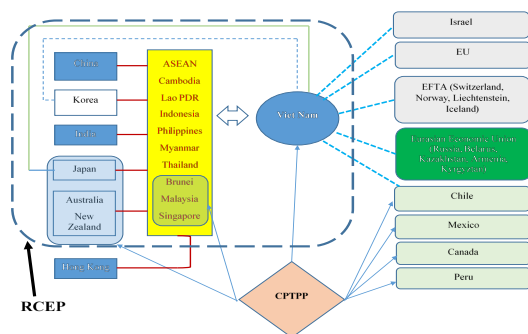
HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



14

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



Vai trò hội nhập, FTAs:

- Mở rộng TM (xuất khẩu)
- Thu hút đầu tư (FDI chất lượng)
- Chất xúc tác thúc đẩy cải cách thể chế, MTĐTKD
- Đa dạng hóa thị trường; giảm thiểu rủi ro

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



15

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



Tỷ USD	2010	2015	2019	2022
TMHH	157.1	327.8	518.0	730.2
XKHH	72.2	162.0	264.3	371.3
TMDV	17.4	27.3	41.8	38.4
XKDV	7.5	11.3	20.4	12.9
Du lịch	4.5	7.4	11.8	3.7

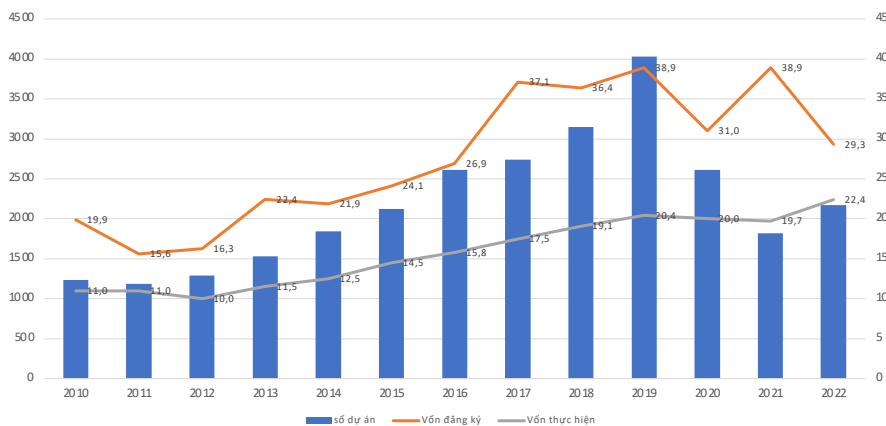
HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



16

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



17

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

▪ Sự hình thành và tiến triển GSCs:

- (i) Lợi thế so sánh, chi phí vận chuyển giảm cùng tự do hóa TM, đầu tư
→ Chuỗi cung ứng toàn cầu GSCs (1990 – 2015);
- (ii) CMCN 4.0 & Dx & Tối ưu hóa chuỗi cung ứng → Shortened SCs (từ 2015);
- (iii) Bảo hộ/CT TM/Covid-19/xung đột địa-chính trị → Onshoring & Friend-Shoring;
- (iv) Những thay đổi về chất trong nhìn nhận về phát triển → Tạo dựng GSCs hiệu quả, “xanh”, có khả năng chống chịu.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



18

Tối ưu hóa chuỗi cung ứng

Tối ưu hóa con người, quy trình, công cụ

Big Data & Analytics → [Stakeholders: Khách hàng, Nhà sản xuất, Nhà phân phối, Nhà bán lẻ] → [Processes: Chuẩn hóa, Tối ưu hóa, Kiểm soát] → [Tools: Kỹ thuật và Công nghệ & IOT] → Công nghiệp 4.0

7 Rs OF LOGISTICS

Requires the right data and information at the right moment, time and place

Green Supply Chain Management

REVERSE LOGISTICS

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

19

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

- **Một số hàm ý chính sách cho TM, XK:**
- **Nước nội, thuyền nội:** Nỗ lực thực thi 3 nhóm CS (ổn định kinh tế vĩ mô; lành mạnh hóa TTTC & TTBDs + Kích cầu & hỗ trợ doanh nghiệp + Hoàn thiện khung khổ pháp lý “cũ” và xây “mới” tạo động lực phát triển mới) và hành động quyết liệt.
- **Vượt khó hiện nay:**
 - Linh hoạt đối tác, thị trường (Trong nước, ngoài nước);
 - Chuyển đổi/ điều chỉnh sản phẩm (câu chuyện ngành gỗ, thủy sản!);
 - Tích hợp đa phương thức/đa kênh trong tiếp cận thị trường, đối tác/ khách hàng.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

20

CÁC VẤN ĐỀ ĐỐI VỚI THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Vấn đề nền tảng:

- Tháo gỡ 2 điểm nghẽn hạ tầng và nhân lực.
- Thu hút đầu tư, FDI có chất lượng cùng nâng cấp, tăng VA cho doanh nghiệp Việt. Ngoài việc cải thiện chung (mặt bằng; nhân lực; thể chế & MTKD; hạ tầng), cần tập trung nâng cấp// tạo dựng: Môi trường đảm bảo đầu vào và sản xuất kinh doanh xanh + Môi trường số thuận lợi, ổn định & an toàn) + Môi trường sống cho chuyên gia có kỹ năng, cao cấp (cùng gia đình họ).
- Nâng cấp, tăng VA cho doanh nghiệp Việt: Tạo dựng sự hấp dẫn thu hút đầu tư cùng độ lan tỏa (công nghệ, kỹ năng...) của đầu tư.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



21

THAY CHO LỜI KẾT

“Trong nguy có cơ”: Lợi thế, xu thế
“Tư duy lại, Thiết kế lại, Xây dựng lại” trong một thế giới đổi thay
Nền tảng: Văn hóa + Công nghệ + Kỹ năng

**“Go green” và thực hiện ESG là một nhân tố có tính “sống còn”
 trong XD thương hiệu và phát triển bền vững DN**

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



22

THAY CHO LỜI KẾT



Thông điệp với DN

- | | |
|---|--|
| ■ Một Thế giới với nhiều bất định, rủi ro | ■ Học cách quản trị rủi ro, các cú "sốc" (địa chính trị; cung ứng hàng hóa cơ bản, GSCs; tài chính-tiền tệ, dịch bệnh, thiên tai...) |
| ■ Một Thế giới của liên kết | ■ Học cách tăng cường năng lực cạnh tranh thông qua kết nối thị trường, đối tác và trong GSCs/GVCs |
| ■ Một Thế giới đi cùng những bước nhảy vọt về công nghệ | ■ Học để sáng tạo không ngừng và chuyển đổi số thành công (sản phẩm, kỹ năng, phương thức/ mô hình SXKD, quản trị).
<u>Gốc</u> : Công nghệ & Văn hóa doanh nghiệp |
| ■ Một Thế giới vì phát triển bền vững, tăng trưởng xanh | ■ Học để có một tầm nhìn và chiến lược sản xuất kinh doanh mới <ul style="list-style-type: none"> • Tiếp cận vốn dễ hơn khi có dự án "xanh" • Tiêu dùng "xanh" trở thành một nhân tố quyết định phát triển SXKD • SXKD "xanh", KTTH chính là sáng tạo, trách nhiệm và uy tín/thương hiệu của doanh nghiệp |

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



23



TS. VÕ TRÍ THÀNH

Viện trưởng Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu và Cạnh tranh,
Trọng tài viên VIAC

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



24

THAM LUẬN

TẬN DỤNG CÁC CAM KẾT TRONG XUẤT NHẬP KHẨU

Những vấn đề phát sinh và yêu cầu từ các thị trường lớn đối với doanh nghiệp Việt trong giai đoạn mới

Ông Nguyễn Hữu Nam

Phó Giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)
chi nhánh khu vực TP. HCM

VCCI
CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



1

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

NỘI DUNG TRÌNH BÀY

1

Bối cảnh

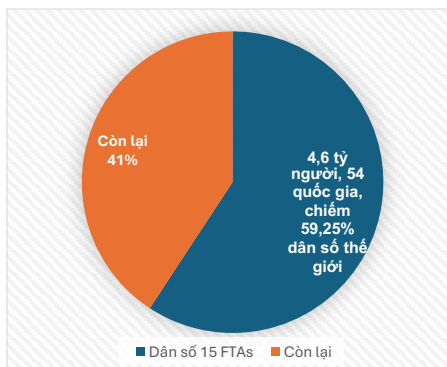
2

Các yêu cầu từ các thị trường lớn

2

BỐI CẢNH

- Quy mô về dân số theo 15 FTA đang có hiệu lực



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

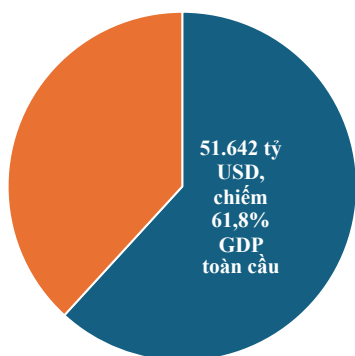
VIAC



3

BỐI CẢNH

- Quy mô về GDP theo 15 FTA đang có hiệu lực



Nguồn: IMF (2020)



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



4

BỐI CẢNH

- Cơ hội

Đâu là cơ hội?



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



5

BỐI CẢNH

- Cơ hội

Tự do hóa thương mại, tối ưu các ưu đãi thuế quan

Thu hút dòng vốn đầu tư FDI

CƠ HỘI

Thúc đẩy chuỗi cung ứng

Động lực cho cải cách và đổi mới

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

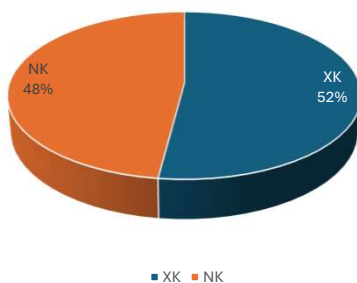


6

BỐI CẢNH

Kim ngạch XNK 2023

KN XNK: 683 tỷ USD



Nguồn: Tổng cục Hải quan



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

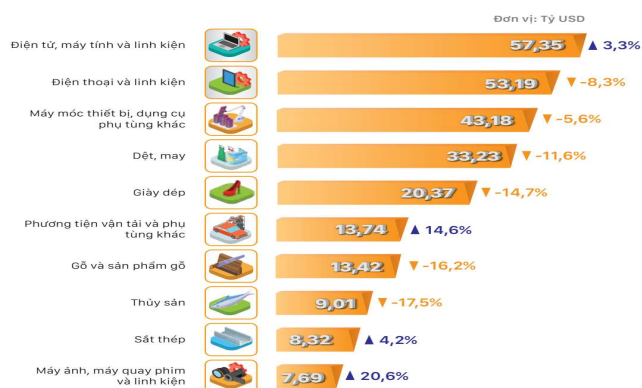
VIAC



7

BỐI CẢNH

Top 10 ngành hàng có kim ngạch XK lớn nhất năm 2023



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

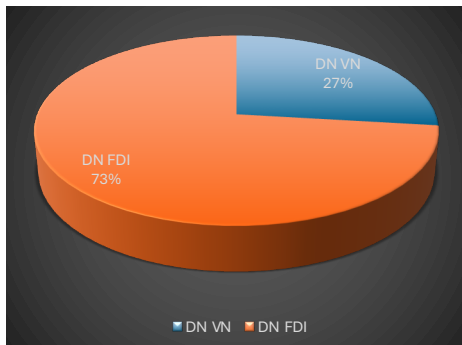


8

4

BỐI CẢNH

- Tỷ lệ giá trị XK giữa DNVN và DN FDI 2023



Nguồn: Tổng cục Thống kê



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



9

BỐI CẢNH

- Thách thức

Thách thức đó là gì?



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



10

BỐI CẢNH

- Thách thức



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



11

CÁC YÊU CẦU TỪ CÁC THỊ TRƯỜNG LỚN



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



12



Ông Nguyễn Hữu Nam

**Phó giám đốc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI)
chi nhánh khu vực TP. HCM**

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



THAM LUẬN

GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM VÀ PHƯƠNG THỨC HẠN CHẾ SỰ CHI PHỐI CỦA ĐỐI TÁC TRONG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP CÓ YẾU TỐ NƯỚC NGOÀI

LS. Bùi Văn Thành

Trưởng Văn phòng Luật sư Mặt Trời Mới (NewSun Law Firm),
Trọng tài viên VIAC

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



1

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

MỤC LỤC

- 1 MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM**
- 2 GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI**
- 3 KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP**

2

I. MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM

Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng **15,1%** (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

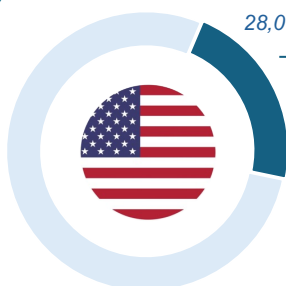


3

I. MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM

Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng 15,1% (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023

• HOA KỲ



28,0%

34,2 tỷ USD

Tỷ lệ xuất siêu của Việt Nam rất cao (86,6 % tính riêng quý I/2024).

Thực tế xuất siêu của Việt Nam sang Hoa Kỳ đã duy trì qua nhiều năm

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



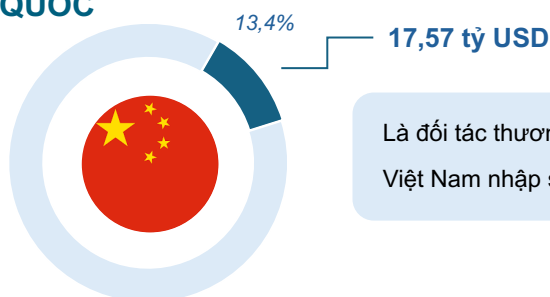
4

I. MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM



Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng 15,1% (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023

• TRUNG QUỐC



Là đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam.
Việt Nam nhập siêu lớn từ Trung Quốc.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



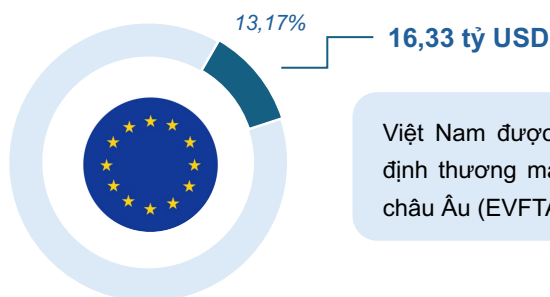
5

MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM



Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng 15,1% (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023

• EU



Việt Nam được hưởng lợi khá nhiều từ Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Liên minh châu Âu (EVFTA) có hiệu lực từ 01/8/2020

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



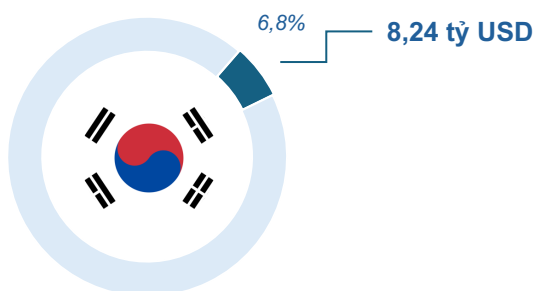
6

I. MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM



Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng 15,1% (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023

• HÀN QUỐC



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



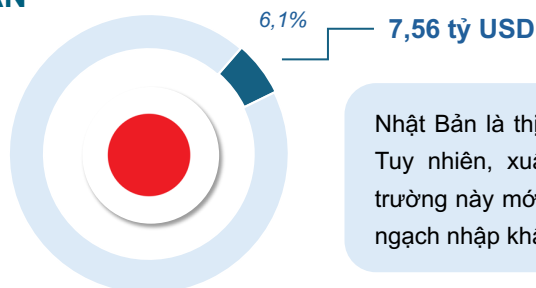
7

I. MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG XUẤT NHẬP KHẨU TRỌNG ĐIỂM



Trong bốn tháng đầu năm 2024, **xuất khẩu** của Việt Nam đạt 123,99 tỷ USD, tăng 15,1% (tương đương 16,26 tỷ USD) so với cùng kỳ năm 2023

• NHẬT BẢN



Nhật Bản là thị trường có sức tiêu thụ rất lớn. Tuy nhiên, xuất khẩu của Việt Nam vào thị trường này mới chỉ chiếm khoảng 3% tổng kim ngạch nhập khẩu của quốc gia này từ thế giới.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



8

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI



1. Hiểu rõ tính chất, đặc điểm của hợp đồng ngoại thương:

- Tính chuyên nghiệp.
- Tính đối ngoại.
- Tính quốc tế.
- Tính hội nhập.
- Chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản quy phạm pháp luật.
- Tiềm ẩn nhiều rủi ro về chính trị, pháp lý, thanh toán, chất lượng, vận chuyển, văn hóa, ngôn ngữ...

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT




9

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

2. Rà soát, đánh giá, xác minh về năng lực chủ thể giao kết hợp đồng:

- * **Vấn đề của doanh nghiệp:** Không tiến hành hoặc Không có biện pháp tiến hành hoặc Không rõ nội dung cần tiến hành.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT




10

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

* Tình huống: Thị trường Nhật Bản

Vụ tranh chấp hợp đồng nhập khẩu phế liệu thép từ công ty Nhật Bản



Thép phế liệu theo tiêu
chuẩn Nhật Bản



Trị giá 890.000 USD
CIF cảng Hải Phòng



Thanh toán bằng L/C
Điều kiện thanh toán là bộ
chứng từ bề mặt theo UCP

Ngân hàng phát hành là
ngân hàng thương mại
Việt Nam

Ngân hàng thụ hưởng là
ngân hàng Nhật Bản

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



11

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

* Tình huống: Thị trường Nhật Bản

Vụ tranh chấp hợp đồng nhập khẩu phế liệu thép từ công ty Nhật Bản



Điều kiện giao hàng:
CIF cảng Hải Phòng



Hàng xếp lên tàu:
Rác thải



Toàn bộ chứng từ là
giả mạo

- Hành trình tàu đến phao số không, chưa vào lãnh hải Việt Nam, rồi neo đậu tại cảng Trung Quốc. Không có thông báo nhận hàng của đại lý hãng tàu tại Việt Nam.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



12



II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

* Tình huống: Thị trường Nhật Bản

Vụ tranh chấp hợp đồng nhập khẩu phế liệu thép từ công ty Nhật Bản

- Yêu cầu áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời: Tạm dừng thanh toán LC
- Khởi kiện giải quyết tranh chấp tại VIAC, tuyên hủy HĐ (hợp đồng không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên không phải thực hiện nghĩa vụ đã thỏa thuận. Cụ thể: Không phải mở, thanh toán LC).
- Nhưng công ty Nhật Bản này chỉ sau một thời gian lại giao dịch “thành công” với một doanh nghiệp Việt Nam khác với phương thức tương tự
- Phối hợp luật sư Trung Quốc về việc kiện bên thuê tàu

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



13



II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

* Tình huống: Thị trường Hoa Kỳ

Thị trường Hoa Kỳ:

Lựa chọn pháp nhân phù hợp vì tác động đến các hoạt động kinh doanh của người xuất khẩu, gồm thuế, trách nhiệm pháp lý...

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

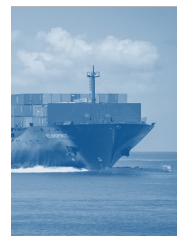
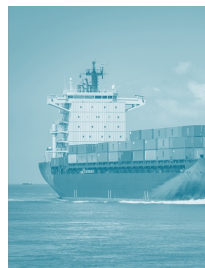
VIAC



14

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

- Rà soát, đánh giá về các đơn đặt mua hàng số lượng bất thường, điều kiện giao dịch bất thường.
- Yêu cầu cung cấp và/hoặc xác minh về Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, hộ chiếu của người đại diện theo pháp luật, thông tin tài khoản,...
- Tra cứu: (1) Thông tin về đăng ký doanh nghiệp; (2) Thông tin về tình trạng hoạt động của doanh nghiệp; (3) Thông tin về tình trạng nợ thuế nhập khẩu, nợ thuế xuất khẩu của doanh nghiệp; (4) Tranh chấp và khiếu kiện; (5) Vấn đề của bên mua....



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

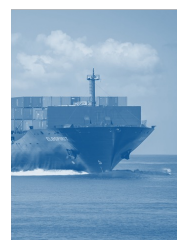
VIAC



15

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI

- Kiểm tra trực tiếp
- Thông qua các kênh có thể để kiểm tra về đối tác.
- Thông qua thương vụ Việt Nam ở nước ngoài.
- Thông qua các kênh khác: Bạn bè, khách hàng...
- **Kiên trì nguyên tắc và quy trình quản trị hợp đồng theo hệ thống của doanh nghiệp đã thiết lập** (ví dụ, quy trình rà soát qua sale, thu mua, pháp chế, luật sư, cấp phê duyệt...)



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



16

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI



3. Rà soát, đánh giá, xác minh về năng lực thực hiện các điều khoản thương mại của khách hàng

3.1. Giá và thanh toán:

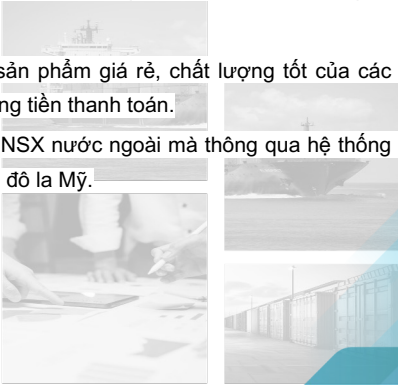
❖ Rà soát, đánh giá về các đơn đặt mua hàng số lượng bất thường, điều kiện giao dịch bất thường.

* Thực tiễn:

- Thị trường Trung Quốc: (i) Cực kỳ cạnh tranh về giá; (ii) Năng lực sản xuất sản phẩm giá rẻ, chất lượng tốt của các doanh nghiệp Trung Quốc; (iii) Hàng giả, hàng nhái; (iv) Đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán.
- Thị trường Nhật Bản: (i) Chuỗi siêu thị Nhật Bản không nhập hàng trực tiếp từ NSX nước ngoài mà thông qua hệ thống nhập khẩu do người bản địa điều hành; (ii) Đồng Yên đang bị mất giá so với đồng đô la Mỹ.

* Giải pháp cho doanh nghiệp:

- Hạn chế các hình thức thanh toán tiềm ẩn nhiều rủi ro.
- Rà soát, đánh giá, xác minh về năng lực tài chính của khách hàng.
- Rà soát, đánh giá, xác minh về năng lực phân phối hàng hóa của khách hàng.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



17

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI



3.2. Điều kiện giao hàng:

Lựa chọn doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vận chuyển:

* Thực tiễn:



Công ty thương mại
100% vốn Việt Nam

- Địa điểm giao hàng tại Thổ Nhĩ Kỳ,
- Điều kiện thông quan lấy hàng là phải có vận đơn gốc
- Số lượng 13 con't, cảng đi Hải Phòng



Doanh nghiệp
Trung Quốc

- Tàu vận tải biển quốc tế do bên mua đặt với đại lý hãng tàu tại Trung Quốc.
- Vận đơn gốc do hãng biển quốc tế tại Hà Nội giao cho khách hàng. Phí tàu thanh toán trước, trả hết một lần. Bên đặt thuê vận chuyển đã trả hết.
- Tranh chấp giữa bên thuê vận chuyển (bên mua) với đại lý hãng tàu biển quốc tế tại Trung Quốc, không cho đại lý của hãng tàu biển tại Hà Nội giao vận đơn gốc cho bên bán.

* Giải pháp: Cần lựa chọn đơn vị cung cấp đáng tin cậy và minh bạch trong khâu chứng từ.

- Tính toán thật cẩn trọng thời gian giao hàng:

+ Thực tiễn: Vi phạm phổ biến trong hoạt động XNK là việc giao hàng không đúng thời hạn.

+ Giải pháp: (i) Nếu giao hàng chậm bị buộc phải giao đủ số lượng bằng phương thức khác. (ii) Bị áp dụng chế tài phạt vi phạm; (iii) Bị yêu cầu bồi thường; (iv) Bị xếp điểm thấp nếu là nhà cung cấp.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



18

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI



- **Rà soát, đánh giá quy định pháp luật sở tại về khử trùng, kiểm dịch động thực vật, an toàn vệ sinh thực phẩm...ở nước sở tại**
- + **Thực tiễn:** Một số vấn đề phát sinh trên thực tiễn:
 - Doanh nghiệp bị trả lại hàng 3 con't do khi nhập vào Hoa Kỳ không đáp ứng điều kiện về khử trùng khi kiểm tra lại tại Mỹ.
 - 30 lô hàng sầu riêng bị trả về nguyên nhân: Có cadimi vượt ngưỡng. Bộ NN và PTNT đang tìm nguyên nhân.
 - Dư lượng thuốc bảo vệ thực vật trong chè xuất khẩu sang Đài Loan Trung Quốc.
- + **Giải pháp:** Doanh nghiệp cần thực hiện bước nghiên cứu, rà soát quy định của các quốc gia sở tại về các quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh thực phẩm...và đối chiếu với sản phẩm của mình trước khi tiến hành xuất khẩu. Nếu không đáp ứng, cần có giải pháp đàm phán lại trong hợp đồng để tránh bị trả hàng về.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



19

II. GIẢI PHÁP HỢP ĐỒNG CHO DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH MỚI



4. Phương thức giao kết hợp đồng:

- Hầu hết hợp đồng ngoại thương không thể ký trực tiếp giữa hai bên, thay vào đó các bên thường phải ký thông qua fax hoặc gửi bản scan có chữ ký, hoặc đóng dấu cho nhau qua email. Trong trường hợp này, bên yêu cầu xác lập hợp đồng phải có nghĩa vụ chứng minh cho việc xác lập hợp đồng.
- Điều kiện sử dụng chữ ký điện tử để thiết lập hợp đồng. Các bên nên lưu giữ các email giữa hai bên và mô tả người nhận, các vấn đề cần xử lý hoặc xác nhận trong nội dung chính của email thay vì tệp đính kèm.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



20



III. KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

1. Cần trọng rà soát trước khi chấp nhận (ký) thỏa thuận về điều kiện để trở thành nhà cung cấp:

- Hợp đồng mẫu.
- Kiểm tra nhà xưởng, điều kiện tuân thủ các yêu cầu về đánh giá nhà xưởng.
- Điều khoản pháp lý, các thỏa thuận (áp đặt) trong hợp đồng.

2. Có chiến lược trong tìm kiếm khách hàng, lựa chọn khách hàng:

- Chủ động tìm kiếm và thiết lập mối quan hệ kinh doanh chiến lược.
- Xuất khẩu tại chỗ.
- Doanh nghiệp chế xuất.
- Tiếp cận doanh nghiệp FDI Nhật Bản? Doanh nghiệp FDI Đài Loan? Doanh nghiệp FDI Trung Quốc?
- Khai thác tính liên kết, kết nối của các hiệp hội thương gia, hiệp hội ngành nghề.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



21



III. KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

3. Cần trọng trong xây dựng các điều khoản, nội dung giao dịch:

- Về tên gọi của hàng hóa.
- Về thông số kỹ thuật hàng hóa.
- Về trường hợp hai bên giao dịch theo mẫu hàng hóa.
- Nên có điều khoản "dung sai chất lượng", "linh hoạt" đối với những loại hàng hóa đặc biệt.
- Điều khoản về số lượng.
- Về đóng gói hàng hóa.
- Về giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa.
- Chú trọng, cần trọng tìm hiểu chính sách, pháp luật về nhập khẩu, thông quan hàng hóa của nước nhập khẩu.
- Về kiểm soát rủi ro trong việc giao hàng, nghiệm thu, chuyển giao quyền sở hữu, chuyển giao rủi ro đối với hàng hóa xuất khẩu.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

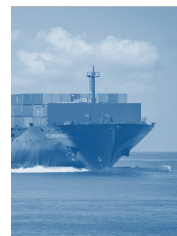
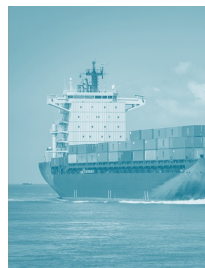


22

III. KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

4. Lựa chọn luật áp dụng giải quyết tranh chấp:

- Luật áp dụng: CISC? Incoterm? Luật Việt Nam?
- Phương thức giải quyết tranh chấp: Lựa chọn phương thức giải quyết tranh chấp ngoài tòa án (thương lượng, hòa giải, trọng tài).



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



23



LS. Bùi Văn Thành

Trưởng Văn phòng Luật sư Mặt Trời Mới (NewSun Law Firm),
Trọng tài viên VIAC

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



24

THAM LUẬN

GÓC NHÌN DOANH NGHIỆP: TRỞ NGẠI TỪ THỊ TRƯỜNG, ĐỐI TÁC VÀ ỨNG PHÓ CỦA DOANH NGHIỆP

Ông Vũ Quang Huy

Ủy viên Ban chấp hành
Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TP. Hồ Chí Minh (HAWA)



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



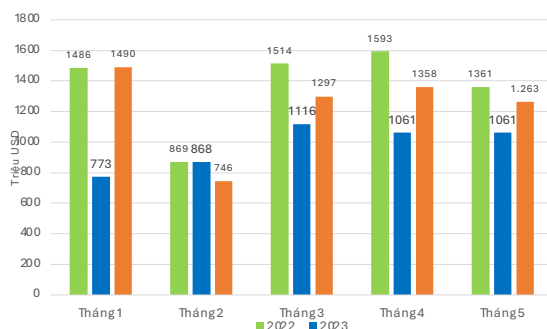
1

KIM NGẠCH XUẤT KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ

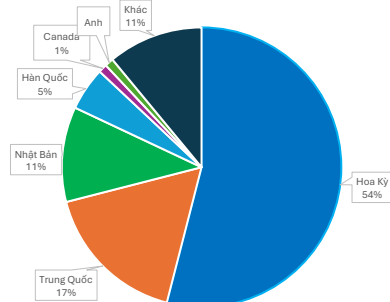


Kim ngạch xuất khẩu G&SPG 5 tháng đầu năm 2024

6,174 tỷ USD tăng 24,2% so với cùng kỳ 2023



**So sánh kim ngạch xuất khẩu G&SPG
5 tháng đầu năm 2022, 2023 và 2024**



**Thị phần về kim ngạch xuất khẩu G&SPG
của Việt Nam trong tháng 5/2024**

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

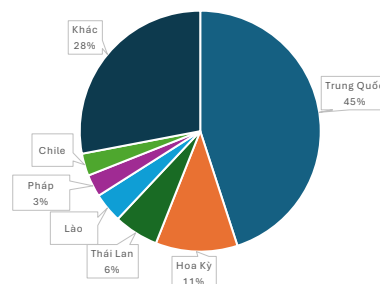
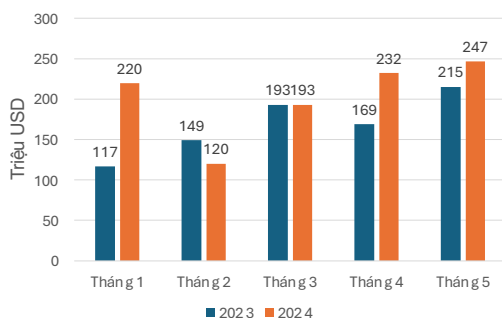
2

NHẬP KHẨU GỖ VÀ SẢN PHẨM GỖ



Kim ngạch nhập khẩu G&SPG 5 tháng đầu năm 2024

1,015 tỷ USD tăng **19,5%** so với cùng kỳ 2023



Kim ngạch nhập khẩu G&SPG về Việt Nam 4 tháng đầu năm 2023 và 2024

Thị phần về kim ngạch nhập khẩu G&SPG của Việt Nam trong tháng 5/2024

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



3

THÁCH THỨC



1. Các thị trường xuất khẩu chủ lực đang ngày càng thực thi các quy định chặt chẽ hơn về tính hợp pháp và tính bền vững của sản phẩm gỗ

EUDR

Quy định chống phá rừng của Châu Âu
có hiệu lực từ cuối tháng 6 năm 2023

2. Mỹ yêu cầu gia tăng tần suất các vụ điều tra áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại đối với ngành gỗ. Gần đây nhất, DOC tiếp tục gia hạn điều tra lẩn tránh thuế với gỗ nhập khẩu từ Việt Nam

Ngoài ra, một số quốc gia nhập khẩu đưa ra rào cản phi thuế quan để hạn chế hàng hoá nhập khẩu

3. Các yêu cầu về mức phát thải carbon thấp trong các hoạt động của toàn chuỗi cung ứng nhằm đạt mục tiêu Net-zero

4. Trong các giao dịch kinh tế xuất nhập khẩu, doanh nghiệp phải ứng phó với nhiều loại "bẫy ngoại thương"



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



4

RỦI RO BẦY NGOẠI THƯƠNG

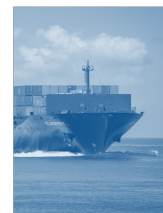
1. Lừa đảo thương mại

- Giả mạo giấy tờ: Đối tác nước ngoài có thể cung cấp các giấy tờ giả mạo như hợp đồng, giấy chứng nhận chất lượng, chứng từ vận chuyển, v.v.
- Doanh nghiệp ma: Một số doanh nghiệp giả mạo có thể sử dụng thông tin ảo để thực hiện các giao dịch không có thật.

2. Hợp đồng không rõ ràng

- Điều khoản bất lợi: Hợp đồng có thể chứa các điều khoản không rõ ràng hoặc thiên vị cho bên bán, gây thiệt hại cho bên mua.
- Điều kiện thanh toán: Các điều kiện thanh toán phức tạp hoặc không rõ ràng có thể dẫn đến tranh chấp và mất mát tài chính.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



5

RỦI RO BẦY NGOẠI THƯƠNG

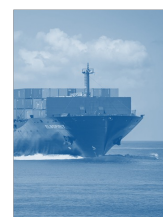
3. Rủi ro về thanh toán

- Chậm trễ thanh toán: Đối tác không thực hiện thanh toán đúng hạn, gây ảnh hưởng đến dòng tiền và hoạt động kinh doanh.
- Không thanh toán: Rủi ro đối tác không thanh toán sau khi nhận hàng hoặc sử dụng các phương thức thanh toán không an toàn.

4. Rủi ro vận chuyển

- Mất mát hàng hóa: Hàng hóa bị mất mát hoặc hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- Chi phí vận chuyển tăng cao: Thay đổi về chi phí vận chuyển hoặc các chi phí liên quan khác có thể làm tăng chi phí giao dịch..

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



6

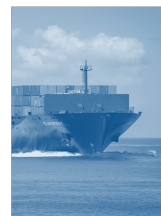
RỦI RO BẦY NGOẠI THƯƠNG

5. Biến động thị trường và chính sách

- Biến động tỷ giá: Thay đổi tỷ giá hối đoái có thể ảnh hưởng đến giá trị giao dịch.
- Chính sách thuế quan và phi thuế quan: Thay đổi về chính sách thuế quan hoặc các quy định phi thuế quan có thể làm tăng chi phí hoặc gây khó khăn cho việc nhập khẩu/xuất khẩu hàng hóa.

6. Rủi ro pháp lý và tuân thủ:

- Tuân thủ quy định: Các quy định pháp lý về xuất nhập khẩu thay đổi liên tục và doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc tuân thủ.
- Tranh chấp pháp lý: Các tranh chấp pháp lý về hợp đồng, chất lượng hàng hóa, vận chuyển, v.v.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



7

CÁC BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA BẦY NGOẠI THƯƠNG

1

Thẩm định đối tác kỹ lưỡng

Nghiên cứu kỹ lưỡng về đối tác, kiểm tra thông tin công ty, lịch sử giao dịch, và tham khảo từ các nguồn đáng tin cậy.

2

Soạn thảo hợp đồng rõ ràng và chi tiết

Đảm bảo hợp đồng được soạn thảo rõ ràng, bao gồm các điều khoản về thanh toán, vận chuyển, bảo hiểm, và giải quyết tranh chấp.

3

Sử dụng các phương thức thanh toán an toàn

Áp dụng các phương thức thanh toán như thư tín dụng (L/C), đặt cọc đủ chi phí vận chuyển chở hàng về/ giảm giá bán để thanh lý trong trường hợp KH từ chối nhận hàng để giảm thiểu rủi ro về thanh toán

4

Bảo hiểm hàng hóa

Mua bảo hiểm cho hàng hóa để bảo vệ khỏi các rủi ro trong quá trình vận chuyển.

5

Theo dõi và cập nhật thông tin thị trường và chính sách

Luôn cập nhật các thay đổi về chính sách, thuế quan, và thị trường để có những điều chỉnh kịp thời trong chiến lược kinh doanh.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



8



Hội chợ xuất khẩu đồ gỗ và nội thất TP. Hồ Chí Minh

HAWAEXPO 2024

2500 Gian hàng	500 Doanh nghiệp	20,075 Khách tham quan
-------------------	---------------------	---------------------------

80% Nhà triển lãm là Doanh nghiệp sản xuất Việt Nam

- >75% doanh nghiệp triển lãm có hợp đồng, MOU ký kết
- > 115 triệu USD là tổng giá trị đơn hàng ghi nhận chưa đầy đủ từ các doanh nghiệp sau hội chợ
- >72% doanh nghiệp triển lãm đăng ký tham triển lãm năm tiếp theo

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

9



Organized by

Hawa Expo | NAVIGATING THE WORLD OF POSSIBILITY

HOCHIMINH EXPORT FURNITURE FAIR

HAWAEXPO 2025

The Nationally Endorsed Export Furniture Fair in Vietnam

05 – 20
– 07 MARCH 25

WHITE PALACE – VIETNAM
588 Phạm Văn Đồng St, Thủ Đức City, HCMC, Vietnam

- 600 Gian hàng
- 300 Nhà triển lãm
- 20,000 Khách tham quan/nhà mua hàng
- >10 chuỗi sự kiện Diễn đàn, hội thảo chuyên ngành, workshop, hoạt động kết nối giao thương

NGHỆ THUẬT ĐÁN LÁT THỦ CÔNG VÀ TRẢI NGHIỆM

10



THAM GIA HỘI CHỢ HIGH POINT TẠI MỸ 4 KỲ LIÊN TIẾP

- Thông qua nguồn ngân sách từ chương trình XTTM Quốc gia, HAWA phối hợp cùng Cục XTTM tổ chức gian hàng Vietnam Pavilion tại High Point Market
- Quy mô gian hàng: 460m². Tuyển chọn doanh nghiệp Nội ngoại thất và Thủ công Mỹ nghệ
- **Kỳ 1 Tháng 10/2023:** 16 Doanh nghiệp
- **Kỳ 2 Tháng 04/2024:** 13 Doanh nghiệp
 - + 3 DN có đơn hàng trực tiếp tại hội chợ
 - + 10 DN đang trong giai đoạn thương thảo hợp đồng, làm hàng mẫu, đặt lịch hẹn với đối tác nhà mua hàng sang thăm nhà máy tại Việt Nam
- **Kỳ 3 Tháng 10/2024**
- **Kỳ 4 Tháng 4/2025**



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



11



DỰ ÁN ĐOÀN DN VIỆT NAM THAM GIA TRIỂN LÃM MILAN DESIGN WEEK

- Dự án được sự hỗ trợ của UBND TP.HCM, do Trung tâm XTTM và Đầu tư (ITPC) và HAWA phối hợp tổ chức.
- Quy mô **360m²**
- **35 doanh nghiệp** nội thất và thủ công mỹ nghệ
- Đón tiếp **13.000 lượt** khách tham quan



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



12

HỘI CHỢ HÀNG VIỆT NAM TIÊU BIỂU XUẤT KHẨU 2024

HCM CITY EXPORT 2024



Sản phẩm nông nghiệp	Đồ gỗ & Thủ công mỹ nghệ	Thủy hải sản	Dệt may, Da giày, túi xách	Thực phẩm & Đồ uống	Cao su - Nhựa, Cơ khí, Điện tử	Nhóm hàng xuất khẩu khác & Dịch vụ hỗ trợ
----------------------	--------------------------	--------------	----------------------------	---------------------	--------------------------------	---

450
Gian hàng

> 400
Doanh nghiệp

7133
Khách tham quan

- Hội chợ do Sở Công Thương tổ chức, bao gồm 7 ngành hàng
- >30 Doanh nghiệp ngành Gỗ, nội thất & TCMN tham gia trưng bày với quy mô diện tích khoảng 831m²
- >40 Doanh nghiệp nội thất, TCMN kết nối giao thương với hệ thống siêu thị Kohnan Nhật Bản - chuyên thu mua các sản phẩm nội thất, mỹ nghệ, sản phẩm gia dụng
- Bên cạnh đó, các doanh nghiệp còn được kết nối giao thương, mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng thông qua bộ phận thu mua sản phẩm non-food của các hệ thống siêu thị MM Mega Market, Central Retail,...

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP

CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT




13

TRIỂN LÃM NỘI THẤT VÀ XÂY DỰNG VIỆT NAM - VIBE 2024

650 gian hàng	12,000 khách tham quan	250 nhà triển lãm
10,000 m ² không gian triển lãm	300 cuộc giao thương B2B	10 sự kiện chuyên ngành

- VIBE - nền tảng giao thương toàn diện dành cho thị trường nội địa và xuất khẩu dự án
- Được tổ chức bởi Hội Mỹ nghệ & Chế biến gỗ TP. Hồ Chí Minh HAWA với sự phối hợp của Hiệp Hội Xây dựng và Vật liệu xây dựng TP. Hồ Chí Minh (SACA)
- Ngành hàng: DN sản xuất, phân phối nội ngoại thất, DN nhà thầu xây dựng, Studio thiết kế, văn phòng kiến trúc, DN cung cấp nguyên vật liệu, DN cung cấp thiết bị, Các DN FDI trong ngành

Website: www.thoibienexpo.com
Hotline: +84 907 980 983
Email: info@thoibienexpo.com

**02
05**

**THÁNG 10
2024**

SECC - 198 Nguyễn Văn Linh,
P. Tân Phú, Q. 7, TP.HCM

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

mpc

14



Ông Vũ Quang Huy
Ủy viên Ban chấp hành
Hội Mỹ nghệ và Chế biến gỗ TP. Hồ Chí Minh (HAWA)

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT



TRUNG TÂM TRONG TÀI QUỐC TẾ VIỆT NAM
VIETNAM INTERNATIONAL ARBITRATION CENTRE

LEGAL MANAGEMENT
SERIES 2024

THAM LUẬN

**XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM &
THÁCH THỨC HIỆN TẠI**

Bà Tôn Nữ Xuân Quyên

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần BLUSAIGON

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

1

LEGAL MANAGEMENT
SERIES 2024

1. TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU

(Tính từ 01/2024 đến 06/2024)

Cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu:

- Nhóm hàng công nghiệp chế biến ước đạt 166,79 tỷ USD, chiếm 87,7%.

Cơ cấu nhóm hàng nhập khẩu:

- Nhóm hàng tư liệu sản xuất ước đạt 167,73 tỷ USD, chiếm 94%

Thị trường xuất, nhập khẩu hàng hóa:

- Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch ước đạt 54,3 tỷ USD.
- Trung Quốc là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam với kim ngạch ước đạt 67 tỷ USD.

Cán cân thương mại hàng hóa:

- Ước tính xuất siêu 11,63 tỷ USD (cùng kỳ năm trước xuất siêu 13,44 tỷ USD).
- Khu vực kinh tế trong nước nhập siêu 12,35 tỷ USD; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (kể cả dầu thô) xuất siêu 23,98 tỷ USD.

(Theo Tổng cục Thống kê công bố báo cáo tình hình kinh tế - xã hội quý II và 6 tháng đầu 2024)

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

2

1. KHÓ KHĂN CỦA MỘT VÀI NGÀNH CỤ THỂ

NGÀNH DỆT MAY

- Xuất khẩu giảm 20% trong nửa đầu năm 2024 do nhu cầu từ Mỹ và EU giảm.
- Đồng thời, thiếu lao động lành nghề khiến năng suất và chất lượng sản phẩm giảm.
- VD: Công ty May 10 báo cáo giảm 15% sản lượng do thiếu hụt lao động tay nghề.

NGÀNH ĐIỆN TỬ

- Đơn hàng xuất khẩu giảm 18% do cạnh tranh gay gắt và nhu cầu giảm. Thiếu lao động kỹ thuật cao khiến việc đáp ứng yêu cầu công nghệ trở nên khó khăn.
- VD: Samsung Việt Nam đã phải giảm sản lượng do thiếu hụt lao động kỹ thuật.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



3

2. NGUYÊN NHÂN

- Thị trường thể hiện rõ phân khúc tiêu dùng => NSX cần nắm bắt xu hướng, thiết kế, tối ưu hóa: mẫu mã, công năng, chi phí,...
- Tỷ giá USD tăng cao có lợi cho xuất khẩu, nhưng làm giá mua của khách hàng cao => lượng đơn hàng giảm => khách hàng đẩy chuyển qua những mã hàng có giá rẻ hơn.
- Các tuyến đường biển bị ảnh hưởng => Chi phí vận chuyển tăng và thời gian giao hàng kéo dài.
- VD: Chi phí vận chuyển hàng hóa qua Biển Đỏ đã tăng kể từ khi phiến quân Houthis ở Yemen bắt đầu tấn công các tàu thương mại vào cuối tháng 11 và sự gián đoạn tiếp tục này có thể dẫn đến lạm phát cao hơn toàn cầu.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



4

3. GIẢI PHÁP TRƯỚC MẮT CHO TÌNH HÌNH XNK VIỆT NAM



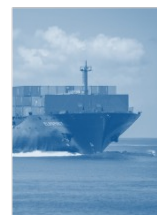
3.1. CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VÀ CƠ HỘI MANG LẠI

HIỆP ĐỊNH CPTPP

- Hiệp định này mang lại lợi ích lớn cho DN Việt Nam nhờ giảm thuế, mở rộng thị trường và khuyến khích nâng cao chất lượng sản phẩm để đạt tiêu chuẩn quốc tế.
- VD: Vinatex đã mở rộng thị trường sang Canada nhờ CPTPP.

HIỆP ĐỊNH EVFTA

- Giúp Việt Nam tiếp cận thị trường EU với ưu đãi thuế quan, thúc đẩy cải thiện chất lượng và tiêu chuẩn sản phẩm.
- VD: Vinamilk đã tăng 25% doanh số 2024 nhờ xuất khẩu sữa vào EU với mức thuế giảm.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



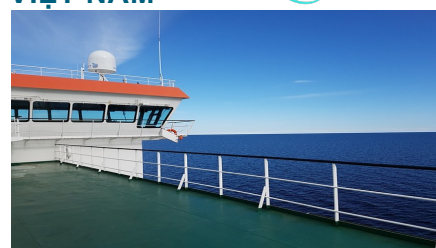
5

3. GIẢI PHÁP TRƯỚC MẮT CHO TÌNH HÌNH XNK VIỆT NAM



3.2. THIẾT LẬP QUAN HỆ ĐỐI TÁC ĐA DẠNG

- Giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro đứt gãy chuỗi cung ứng, tăng cường kiểm soát chất lượng và đảm bảo nguồn cung ổn định.
- VD: Công ty Dệt may Thành Công hợp tác với các nhà cung cấp từ Hàn Quốc và Nhật Bản để đảm bảo nguyên liệu ổn định.



3.3. CẢI THIỆN LOGISTICS NỘI BỘ

- Đầu tư vào hạ tầng vận tải và kho bãi, ứng dụng công nghệ vào quản lý logistics giúp giảm chi phí và tối ưu hóa chuỗi cung ứng.
- VD: TH True Milk đã đầu tư vào hệ thống kho lạnh và quản lý vận tải bằng công nghệ 4.0.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



6

3.4. NÂNG CAO NĂNG LỰC HẬU CẦN

Đầu tư vào hạ tầng như đường bộ, cảng biển và dịch vụ logistics giúp tăng cường kết nối và lưu thông hàng hóa.

VD: Dự án nâng cấp cảng Cái Mép-Thị Vải giúp tăng khả năng lưu thông hàng hóa cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Giảm chi phí vận chuyển và lưu kho bằng cách ứng dụng công nghệ vào quản lý và hợp tác với các nhà cung cấp dịch vụ logistics chuyên nghiệp.

VD: Vinfast sử dụng dịch vụ của DHL.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



7

3.5. THÍCH NGHI VỚI YÊU CẦU MỚI VỀ BỀN VỮNG

- **Nghiên cứu và áp dụng tiêu chuẩn bền vững:** đầu tư vào công nghệ xanh, đảm bảo sản phẩm & quy trình sản xuất đạt tiêu chuẩn quốc tế.
- VD: Nestlé Việt Nam đã đầu tư vào công nghệ sản xuất thân thiện với môi trường và đạt chứng nhận bền vững quốc tế.
- **Tìm kiếm chứng nhận bền vững** để tăng uy tín và khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.
- VD: Cty Gỗ An Cường đã đạt chứng nhận FSC (Forest Stewardship Council) đáp ứng yêu cầu bền vững của thị trường EU.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



8

3.6 HỢP TÁC VÀ ĐỔI MỚI

TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC QUỐC TẾ

Tham gia các chương trình hỗ trợ để nâng cao năng lực, học hỏi và áp dụng công nghệ tiên tiến từ đối tác quốc tế.

VD: Vinamilk hợp tác với tập đoàn Bel (Pháp) để nâng cao chất lượng sản phẩm & mở rộng thị trường.

ĐỔI MỚI CÔNG NGHỆ

Đầu tư R&D sản phẩm mới, ứng dụng Kaizen và công nghệ số để tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

VD: FPT Software đầu tư vào nghiên cứu và phát triển trí tuệ nhân tạo (AI) để cung cấp giải pháp công nghệ cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



9

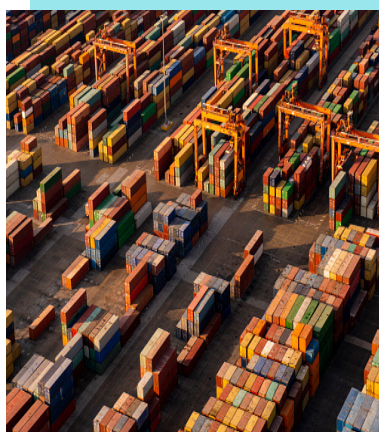
BỀN VỮNG VÀ THÍCH ỨNG VỚI YÊU CẦU THỊ TRƯỜNG

NĂNG LỰC SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ:

- BLUSAIGON sản xuất các sản phẩm từ vỏ ngọc trai thiên nhiên, bao gồm bút viết và trang sức, kết hợp nghệ thuật truyền thống và thiết kế hiện đại.

THÍCH ỨNG VỚI YÊU CẦU VỀ BỀN VỮNG:

- Nghiên cứu và áp dụng các tiêu chuẩn mới về bền vững để duy trì và phát triển thị trường xuất khẩu, đặc biệt là tại Châu Âu.
- Đảm bảo nguồn nguyên liệu từ các nông trại nuôi trồng có chứng nhận.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



10

BỀN VỮNG VÀ THÍCH ỨNG VỚI YÊU CẦU THỊ TRƯỜNG

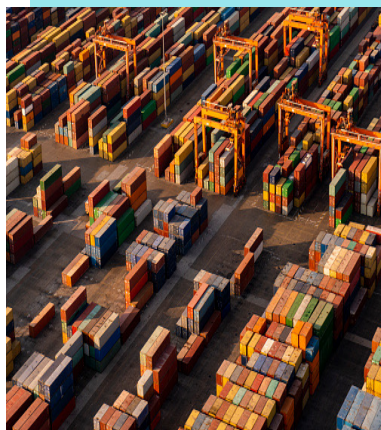


LỢI ÍCH TỪ CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI:

- Tận dụng các lợi ích từ các hiệp định thương mại như EVFTA để giảm thuế và mở rộng thị trường.
- Các sản phẩm của BLUSAIGON đã được tiếp nhận tích cực tại các thị trường cao cấp như EU và Mỹ.

ĐÓNG GÓP VÀO NỀN KINH TẾ VÀ XÃ HỘI:

- BLUSAIGON không chỉ đóng góp vào nền kinh tế Việt Nam thông qua việc xuất khẩu sản phẩm chất lượng cao mà còn giới thiệu nghệ thuật truyền thống của Việt Nam ra thế giới.
- Doanh nghiệp cũng đầu tư vào cộng đồng địa phương và bảo vệ môi trường, thể hiện trách nhiệm xã hội và bền vững.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



11

KẾT LUẬN & TRIỂN VỌNG



TRIỂN VỌNG TÍCH CỰC:

- Việt Nam đang trải qua giai đoạn thách thức nhưng cũng là cơ hội để các doanh nghiệp nâng cao năng lực và thích ứng với thị trường quốc tế.

CẦN SỰ ĐỔI MỚI VÀ HỢP TÁC:

- Các doanh nghiệp cần liên tục đổi mới và nâng cao năng lực để vượt qua thách thức và tận dụng cơ hội từ thị trường quốc tế.
- Việc tham gia các hiệp định thương mại và đầu tư vào bền vững sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh tốt hơn trên thị trường toàn cầu.



HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐÓI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC



12



THANK YOU

TÔN NỮ XUÂN QUYÊN

Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần BLUSAIGON

HỘI NGHỊ GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG HIỆN THỜI: SỰ ĐỔI HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ TRANH CHẤP
CONFERENCE CURRENT FOREIGN TRADE TRANSACTIONS: CHANGES IN BUSINESS STRATEGIES AND DISPUTES MANAGEMENT

VIAC

