



USAID
TỪ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

VIAC
SYMPOSIUM
2024

PHIÊN B – Buổi chiều

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VƯƠN RA QUỐC TẾ TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ BIẾN ĐỘNG

Quét QR Code hoặc truy cập
<https://viacsymposium.vn>
để xem thêm thông tin



13h10 – 17h00, Thứ Tư,
ngày 26/06/2024



Phòng Ballroom 1 & 2, Khách sạn
Meliá Hà Nội, 44 Lý Thường Kiệt,
Hoàn Kiếm, Hà Nội



Song ngữ Tiếng Việt
& Tiếng Anh

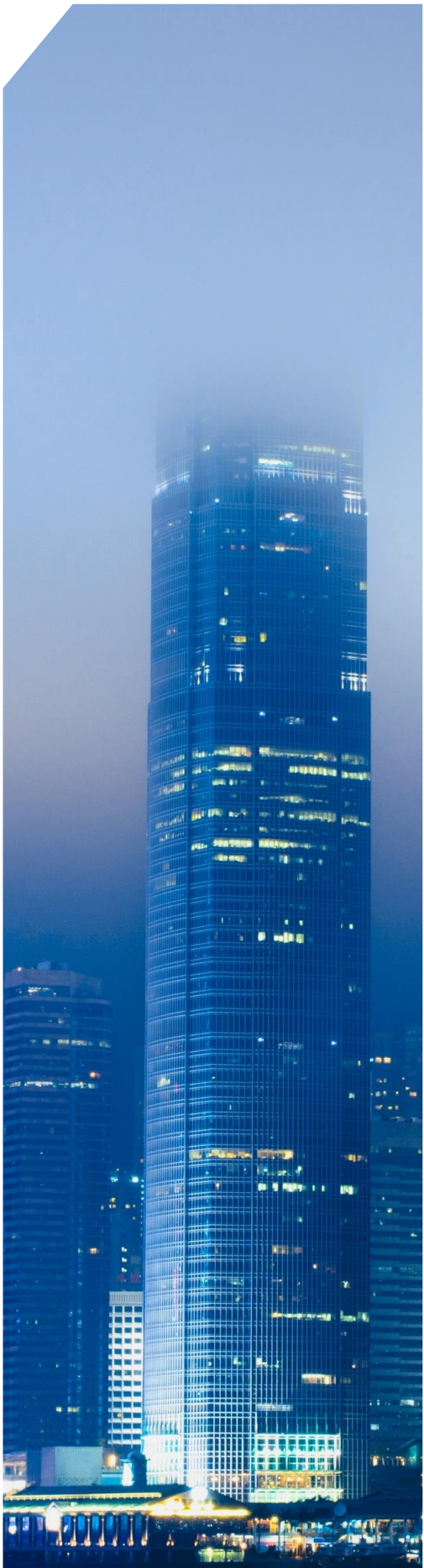


Trực tiếp tại chỗ & Trực tuyến

DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VƯƠN RA QUỐC TẾ TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ BIẾN ĐỘNG

Thị trường toàn cầu đã và đang trải qua giai đoạn biến động chưa từng có với nhiều thách thức đối với hoạt động đầu tư và kinh doanh quốc tế. Theo Báo cáo Tình hình và triển vọng kinh tế thế giới 2024 của Liên Hợp Quốc, triển vọng kinh tế ngắn hạn hiện vẫn còn ở mức thận trọng do những điểm hạn chế của nền kinh tế vẫn tồn tại, trong bối cảnh lãi suất tiếp tục ở mức cao, căng thẳng địa chính trị kéo dài và các rủi ro về biến đổi khí hậu gia tăng. Điều này đặt ra nhiều thách thức cho các doanh nghiệp nói chung trong việc định hình chiến lược đầu tư ra thị trường quốc tế. Tuy vậy, sự dịch chuyển chuỗi cung ứng, xu hướng đa dạng hóa nguồn cung, hay nhu cầu tiêu dùng mới đang mở ra cánh cửa cho các doanh nghiệp Việt Nam vươn ra thị trường quốc tế. Việc nắm bắt và tận dụng những cơ hội này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về mặt pháp lý, cũng như chiến lược linh hoạt và khả năng thích ứng nhanh chóng với các thay đổi của thị trường.

Trong khuôn khổ **VIAC SYMPOSIUM 2024**, với chủ đề “Thương mại và Đầu tư Xuyên biên giới trong Bối cảnh Kinh tế Biến Động: Tranh chấp và Trọng tài”, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) sẽ dành Phiên nội dung thứ 2 để thảo luận về **“Doanh nghiệp Việt Nam vươn ra quốc tế trong bối cảnh kinh tế biến động”**. Phiên nội dung được kỳ vọng mở ra diễn đàn để các doanh nghiệp, chuyên gia, và các bên liên quan cùng trao đổi, thảo luận về những rủi ro trong việc xuất khẩu hàng hóa và đầu tư ra nước ngoài, đồng thời đề ra giải pháp giúp doanh nghiệp Việt Nam vượt qua thách thức, nắm bắt cơ hội, bứt phá trên thị trường quốc tế.



DOANH NGHIỆP VIỆT NAM VƯƠN RA QUỐC TẾ
TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ BIẾN ĐỘNG

THỜI GIAN	NỘI DUNG
13:10 – 13:30	Đăng ký
13:30 – 13:45	Phát biểu khai mạc
13:45 – 14:00	Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa VIAC và các Hiệp hội doanh nghiệp
Phần 01: SẢN PHẨM VIỆT NAM VƯƠN RA QUỐC TẾ – NHỮNG CHẶNG ĐƯỜNG GẶP GHIỀNH VÀ NHỮNG THỊ TRƯỜNG TIỀM NĂNG	
Phần 1.1 : Tóm lược tình hình xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang một số thị trường tiềm năng	
14:00 – 15:15	Diễn giả Ông Đậu Anh Tuấn – Phó Tổng Thư ký, Trưởng Ban Pháp chế Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trọng tài viên VIAC
Phần 1.2: Thách thức từ thực tiễn và rủi ro pháp lý khi xuất khẩu hàng hóa, sản phẩm của Việt Nam sang các thị trường chủ lực	
14:15 – 15:15	Điều phối viên Ông Đậu Anh Tuấn – Phó Tổng Thư ký, Trưởng Ban Pháp chế Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trọng tài viên VIAC
	Chuyên gia khách mời Ông Trương Văn Cẩm – Phó Chủ tịch Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS)
	Chuyên gia khách mời Ông Nguyễn Hoài Nam – Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Thủy sản Việt Nam (VASEP)
Bà Quách Thuý An – Phó Giám đốc Công ty CP Headway Việt Nam	
15:15 – 15:30	Nghỉ giữa giờ
Phần 02: HÀNH TRÌNH DÒNG VỐN ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM – XÂM NHẬP VÀ PHÁT TRIỂN THỊNH VƯỢNG Ở NHỮNG MIỀN ĐẤT MỚI	
15:30 – 16:20	Diễn giả Chính sách hỗ trợ của Chính phủ cho Nhà đầu tư Việt Nam tham gia thị trường quốc tế trong bối cảnh kinh tế biến động (tham luận dẫn đề) Ông Vũ Văn Chung – Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư
	Diễn giả PGS. TS. Phạm Duy Nghĩa – Giám đốc Chương trình chính sách công, Đại học Fulbright Việt Nam, Viện trưởng Viện Nghiên cứu và Đào tạo Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIART) trực thuộc VIAC
	Diễn giả Ls. Trương Nhật Quang – Luật sư Điều hành Công ty Luật YKVN, Trọng tài viên VIAC
Ông Vũ Ánh Dương – Phó Chủ tịch thường trực kiêm Tổng Thư ký VIAC	
16:20 – 17:00	Phần thảo luận: Phòng ngừa và quản trị rủi ro pháp lý để bảo vệ dòng vốn Việt Nam ở những điểm đến đầu tư
17:00	Kết thúc Phiên B

THÔNG TIN DIỄN GIẢ



TS. VŨ TIẾN LỘC

*Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam,
Đại biểu Quốc hội, Ủy viên Ủy ban Kinh tế của Quốc hội*

Trước khi đảm nhiệm chức vụ Chủ tịch Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), TS. Lộc được biết đến là một chuyên gia kinh tế và diễn giả có uy tín hàng đầu Việt Nam, một chính khách có tư duy đối mới với những góc nhìn mang tầm vĩ mô, tổng thể và cách tiếp cận thực tiễn, sáng tạo. TS. Lộc đã có nhiều đóng góp to lớn giúp thúc đẩy công cuộc cải cách thể chế, hội nhập và cải thiện môi trường kinh doanh, đầu tư tại Việt Nam. Đồng thời, ông cũng tham gia trực tiếp vào việc thúc đẩy các hiệp định thương mại tự do, các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư lớn ở tầm quốc gia, góp phần đưa nhiều dự án đầu tư của nước ngoài vào Việt Nam và thúc đẩy xuất khẩu của Việt Nam ra nước ngoài, hướng dẫn và hỗ trợ các doanh nghiệp và hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam hội nhập quốc tế. Bên cạnh đó, TS. Lộc cũng tham gia chủ trì nhiều diễn đàn, đối thoại chính sách giữa Chính phủ và doanh nghiệp, các hội nghị thượng đỉnh và diễn đàn kinh doanh lớn ở Việt Nam và ở nước ngoài có sự tham gia của các nguyên thủ quốc gia, các nhà khoa học và các CEO hàng đầu. Ông là Chủ tịch Hội nghị thượng đỉnh các nhà lãnh đạo doanh nghiệp APEC (APEC CEO Summit) năm 2006, 2017.



Ông VŨ ÁNH DƯƠNG

*Phó Chủ tịch thường trực kiêm Tổng Thư ký
Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)*

Luật sư Vũ Ánh Dương có trên 25 năm công tác tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) và có nhiều kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực trọng tài thương mại, pháp luật hợp đồng và pháp luật thương mại quốc tế. LS Dương đã tham gia tích cực vào các hoạt động nghiên cứu, góp ý, xây dựng pháp luật, cụ thể là thành viên Ban soạn thảo và Tổ biên tập của nhiều dự án luật quan trọng như: Pháp lệnh Trọng tài Thương mại 2003, Luật Trọng tài Thương mại 2010, Bộ luật dân sự 2015, Nghị định hướng dẫn thi hành Luật Trọng tài thương mại 2010, Nghị định Hòa giải thương mại; Thành viên Ban soạn thảo Quy tắc VIAC phiên bản 2004, 2012 & 2017, Quy tắc Hòa giải VMC; Quy tắc đạo đức Trọng tài viên. Bên cạnh đó, LS Dương cũng tham gia giảng dạy về trọng tài thương mại và hợp đồng tại một số cơ sở đào tạo luật của Việt Nam, Học viện Tư pháp, Liên đoàn Luật sư Việt Nam, VCCI v.v.

Với vai trò là Trọng tài viên, LS Dương đã tham gia giải quyết nhiều vụ tranh chấp liên quan đến các lĩnh vực mua bán hàng hóa quốc tế, bảo hiểm, xây dựng, thuê v.v. với tư cách là đồng Trọng tài viên, Trọng tài viên duy nhất và Chủ tịch Hội đồng Trọng tài.



PGS. TS. PHẠM DUY NGHĨA

*Giám đốc Chương trình chính sách công, Đại học Fulbright
Việt Nam, Viện trưởng Viện Nghiên cứu và Đào tạo Trọng tài
Quốc tế Việt Nam (VIART) trực thuộc VIAC*

PGS. TS. Phạm Duy Nghĩa là học giả hàng đầu về luật và quản trị nhà nước ở Việt Nam. Ông tham gia giảng dạy môn Pháp luật và Quản trị Nhà nước, Chính sách công và Phương pháp Nghiên cứu Chính sách công. Ông là tác giả của nhiều sách giáo khoa và ấn phẩm khoa học về các vấn đề pháp lý và quản trị. Một trong những nghiên cứu của ông tập trung vào quản trị hiệu quả, bao gồm các kiến giải làm thế nào để tăng cường sự tham gia của người dân vào quy trình hoạch định chính sách cũng như làm thế nào để nâng cao hiệu quả, tính minh bạch và trách nhiệm giải trình của chính phủ.

Ông Phạm Duy Nghĩa có bằng cử nhân và Tiến sĩ Luật Đại học Leipzig (CHDC Đức). Ông cũng là học giả Fulbright tại trường Luật, Đại học Harvard và nghiên cứu viên tại Đại học Stanford. Ông Phạm Duy Nghĩa cũng đã có nhiều năm hành nghề trong lĩnh vực trọng tài với nhiều cương vị như Trọng tài viên, Giảng viên, Nhà Nghiên cứu. Trước khi trở thành Viện trưởng Viện Nghiên cứu và Đào tạo Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIART), Ông đã có nhiều năm là Trọng tài viên Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam, tham gia giải quyết nhiều vụ tranh chấp kinh doanh thương mại, bao gồm cả các vụ phức tạp, có giá trị lớn hay có yếu tố nước ngoài.

THÔNG TIN DIỄN GIẢ



Ông NGUYỄN HOÀI NAM

Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Thủy sản Việt Nam (VASEP)

Ông Nguyễn Hoài Nam giữ chức vụ Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Thủy sản Việt Nam từ năm 2007, đồng thời ông cũng giữ chức vụ Trưởng VPDD Hiệp hội tại Hà Nội kiêm Giám đốc Trung tâm đào tạo & Xúc tiến thương mại VASEP.

Ông Nam đã có gần 20 năm công tác trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nói chung và chế biến, xuất khẩu thủy sản nói riêng. Ông có kinh nghiệm trong tổ chức và thực hiện các hoạt động tham vấn chính sách, quản lý và điều phối các dự án trong và ngoài nước. Ông còn có kinh nghiệm trong huấn luyện, tư vấn, đánh giá và hướng dẫn áp dụng quản lý chất lượng theo HACCP tại các nhà máy chế biến thủy sản; thực hiện tư vấn đầu tư xây dựng nhà máy chế biến thủy sản xuất khẩu và nâng cấp nhà xưởng; và, kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn lựa chọn và đấu thầu mua sắm, lắp đặt trang thiết bị cho nhà máy chế biến thủy sản.

Ông cùng với VASEP đã đồng hành cùng doanh nghiệp Việt Nam với nhiều hoạt động kết nối, liên kết hoạt động của doanh nghiệp, hướng tới nâng cao giá trị, chất lượng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm thủy sản Việt Nam không chỉ trong nước mà còn vươn ra thị trường quốc tế.



Ls. TRƯƠNG NHẬT QUANG

Luật sư Điều hành Công ty Luật YKVN, Trọng tài viên VIAC

Luật sư Trương Nhật Quang, Luật Sư Điều Hành của YKVN, được công nhận là luật sư hàng đầu trong các giao dịch công ty, tập trung vào các giao dịch ngân hàng, thị trường vốn và mua bán sáp nhập. Ông đã tư vấn thành công cho các giao dịch mang tính bước ngoặt tại Việt Nam, thường xuyên tư vấn các vấn đề phức tạp về vay và cho vay cũng như đại diện cho các cơ quan chính phủ và các tổ chức đa quốc gia trong các dự án công nghiệp mang tầm cỡ quốc gia.

Luật sư Quang là tác giả của nhiều ấn phẩm về môi trường pháp lý của Việt Nam, và là đồng tác giả nhiều bài báo đặc biệt về ngân hàng và tài trợ dự án tại Việt Nam, như chương về Việt Nam trong cuốn Niên Giám Ngân Hàng 2004 (Banking Yearbook 2004) (Tạp Chí Luật Tài Chính Quốc Tế, 2004), "Tài Trợ Dự Án BOT Ở Việt Nam" (Asia Law, 2003), và chương về Việt Nam của "Giao Dịch Bảo Đảm Ở Các Thị Trường Đang Nổi Ở Châu Á" (Asia Law, 1997). Đặc biệt, luật sư Quang là tác giả của chuyên luận Pháp Luật Về Doanh Nghiệp - Các Vấn Đề Pháp Lý Cơ Bản và sách Kỹ Năng Hành Nghề Luật Sư Tư Vấn - Chia Sẻ Kinh Nghiệm Hành Nghề Thực Tế Tại Việt Nam.

Luật sư Quang được Tạp chí Legal 500 vinh danh tại Sảnh Danh Vọng (Hall of Fame) và được trao danh hiệu "Luật Sư Điều Hành của Năm" tại Giải thưởng Legal 500 Đông Nam Á 2023.



Ông ĐẬU ANH TUẤN

Phó Tổng Thư ký, Trưởng Ban Pháp chế Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trọng tài viên VIAC

Ông Đậu Anh Tuấn là Ủy viên Ban Thường trực, Phó Tổng thư ký của Liên đoàn Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tổ chức quốc gia lớn nhất đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Ông Tuấn đồng thời cũng là Trưởng Ban Pháp chế, phụ trách đơn vị chuyên về chính sách, pháp luật và cải cách môi trường kinh doanh của VCCI từ năm 2012 đến nay.

Hơn 20 năm công tác tại Ban Pháp chế VCCI và 10 năm phụ trách đơn vị này ông Tuấn là người có nhiều kinh nghiệm trong các vấn đề chính sách, pháp luật liên quan đến doanh nghiệp. Ông Tuấn trực tiếp tham gia ban soạn thảo, tổ biên tập và tổ công tác thi hành nhiều đạo luật quan trọng liên quan đến doanh nghiệp như Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Đất đai, Luật Chứng khoán v.v. cùng hàng trăm đạo luật, nghị định và thông tư liên quan đến doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh khác. Ông Tuấn là người trực tiếp tư vấn, giải quyết các tranh chấp, bảo vệ quyền lợi của ngành hàng, của các doanh nghiệp trong và ngoài nước, nhiều vụ việc đặc biệt phức tạp và nhạy cảm.

THÔNG TIN DIỄN GIẢ



Bà **QUÁCH THÚY AN**

Phó Giám đốc Công ty CP Headway Vietnam

Bà Quách Thúy An (Alissa Quach) hiện đang giữ chức vụ Phó Giám đốc Công ty cổ phần Headway Việt Nam.

Quan điểm của bà trong việc đáp ứng yêu cầu phát triển liên tục luôn đề cao yếu tố con người với trí thông minh, sự sáng tạo và tư duy định hướng đưa ra giải pháp cho những vấn đề đầy thách thức, khó khăn. Bà đã có hơn 15 năm trong lĩnh vực xuất nhập khẩu và đã đồng hành cùng nhiều cá nhân đồng nghiệp và các tổ chức cùng ngành đạt được mục tiêu và phát triển lên một tầm cao mới.

Bà tốt nghiệp cử nhân trong lĩnh vực Quản trị Kinh doanh Quốc tế và có bằng Thạc sĩ Khoa học về Vận tải và Logistics từ Đại học Must với sự hỗ trợ của Viện Công nghệ Massachusetts (MIT) tại Hoa Kỳ.

Bên cạnh các hoạt động chuyên môn, bà luôn đồng hành cùng Công ty Headway để tổ chức các hoạt động xã hội như từ thiện, các chương trình đồng hành, và trao giải cho các cuộc thi nhằm tìm kiếm tài năng mới trong ngành logistics.



Ông **TRƯƠNG VĂN CẨM**

Phó Chủ tịch Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS)

TS. Trương Văn Cẩm tốt nghiệp Đại học ngành Kinh tế lao động tại Đại học Leipzig Đức năm 1978, là Tiến sĩ kinh tế tại Đức năm 1994. Trước khi công tác tại Hiệp hội Dệt May Việt Nam, ông đã làm việc tại Nhà máy Dệt 8/3 Hà Nội, Liên Hiệp các Xi nghiệp Dệt, giữ chức Trưởng Ban kế hoạch Tổng Công ty Dệt May Việt Nam, Phó chủ tịch Công đoàn Dệt May Việt Nam.

TS. Trương Văn Cẩm đã có trên 20 bài viết đăng trên một số Tạp chí chuyên ngành trong nước và quốc tế với các chủ đề về quá trình chuyển đổi kinh tế tại Việt Nam và các nước Đông Âu, về quản lý nguồn nhân lực, thỏa ước lao động tập thể ngành, quan hệ lao động, tiền lương tối thiểu v.v.



Ông **VŨ VĂN CHUNG**

Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Ông Vũ Văn Chung là Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư. Ngoài ra, ông còn giữ chức Giám đốc Ban quản lý Dự án Nâng cấp và phát triển hệ thống thông tin quốc gia về đầu tư. Ông đã có nhiều đóng góp cho sự phát triển đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thông qua các lớp tập huấn kiến thức đầu tư và việc tham gia các diễn đàn hợp tác đầu tư trong khu vực và thế giới.



USAID
TƯ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

TÌNH HÌNH XUẤT, NHẬP KHẨU CỦA HÀNG HÓA VIỆT NAM TỚI MỘT SỐ THỊ TRƯỜNG QUAN TRỌNG

ÔNG ĐẬU ANH TUẤN

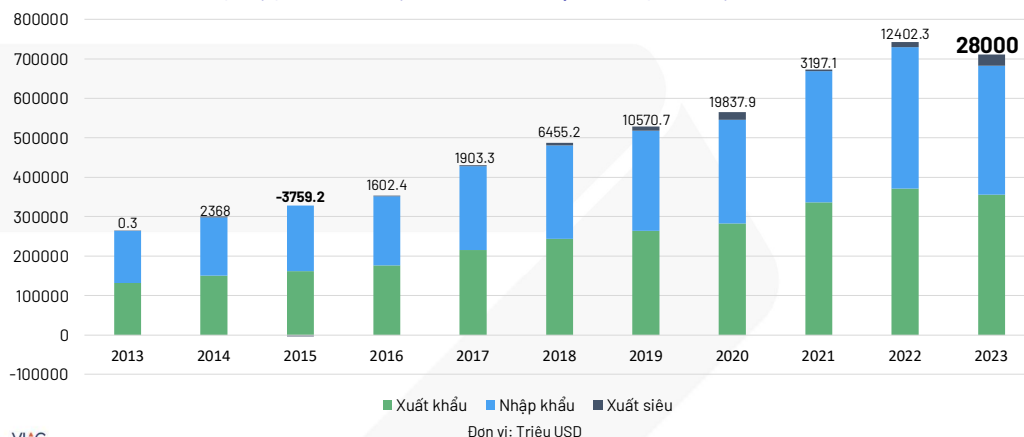
Phó Tổng thư ký, Trưởng Ban Pháp chế
Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU

Tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hóa tăng liên tục trong giai đoạn 2013-2022 và giảm nhẹ năm 2023.
Xuất siêu Việt Nam tăng trở lại sau đại dịch COVID-19

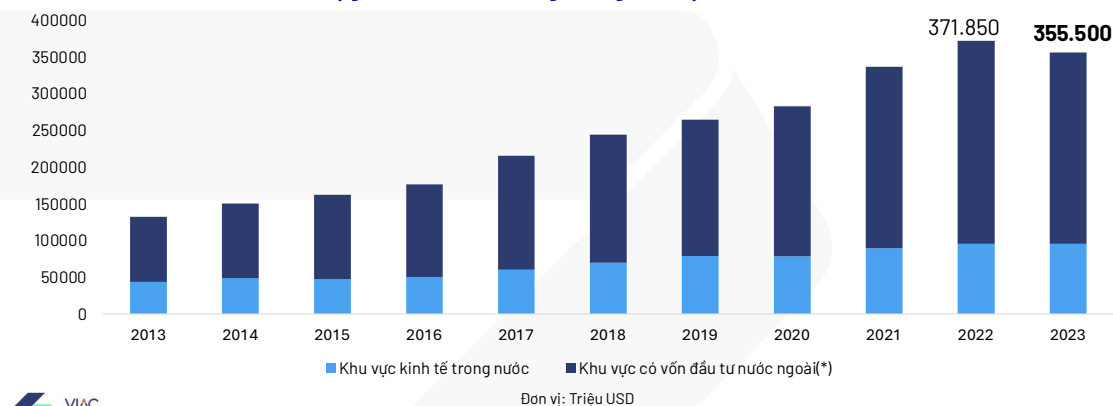
Tổng trị giá xuất nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2013-2023



TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU

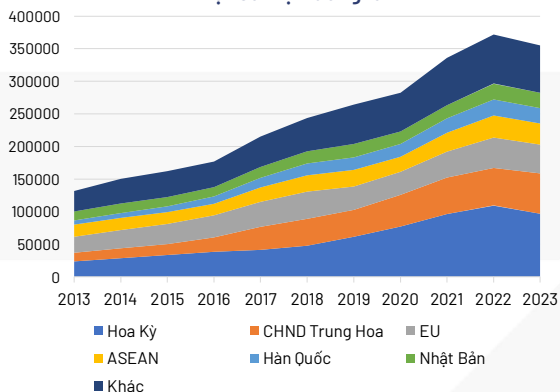
Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa tăng liên tục trong giai đoạn 2013-2022 và giảm 4,4% năm 2023.
Xuất khẩu hàng hóa từ khu vực có vốn đầu tư nước ngoài luôn chiếm hơn 2/3 tổng trị giá xuất khẩu

Trị giá xuất khẩu hàng hóa giai đoạn 2013-2023

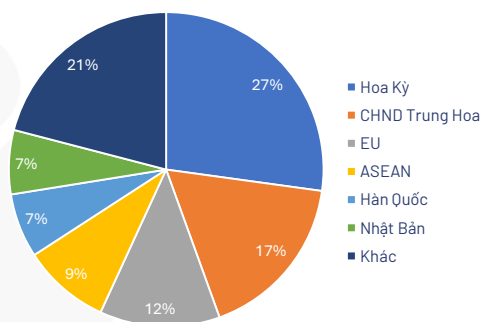


HOA KỲ VÀ TRUNG QUỐC LÀ THỊ TRƯỜNG NHẬP KHẨU NHIỀU HÀNG HÓA TỪ VIỆT NAM NHẤT

Trị giá xuất khẩu của Việt Nam tới một số thị trường lớn

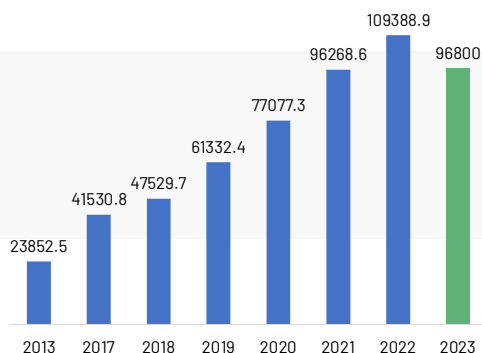


Cơ cấu xuất khẩu theo một số quốc gia và khu vực năm 2023

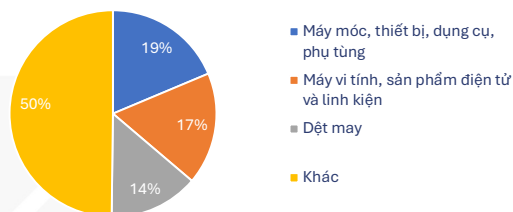


XUẤT KHẨU VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG HOA KỲ

Trị giá xuất khẩu hàng hóa vào Hoa Kỳ giai đoạn 2013-2023



Cơ cấu xuất khẩu hàng hóa đến Hoa Kỳ năm 2023



Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, chiếm 27% trị giá xuất khẩu năm 2023 và Việt Nam chiếm 3% mức nhập khẩu của Hoa Kỳ.

Các sản phẩm xuất khẩu chủ lực bao gồm Dệt may, Giày dép, Điện tử và linh kiện, Đồ gỗ và nội thất, Thủy sản. Năm 2023, hầu hết các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam đều có tốc độ tăng trưởng âm, có 12 nhóm hàng đạt kim ngạch từ 1 tỷ USD trở lên.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM KHI XUẤT KHẨU SANG THỊ TRƯỜNG HOA KỲ

Cơ hội

- Thị trường lớn và ổn định
- Tác động tốt từ Hiệp định thương mại song phương và đa phương
- Nâng cao chất lượng sản phẩm
- Thúc đẩy dòng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam

Thách thức

- Tiêu chuẩn chất lượng cao
- Cạnh tranh mạnh mẽ đến từ nội tại quốc gia và các quốc gia khác
- Thay đổi chính sách thương mại, xu hướng bảo hộ Thương mại xuất hiện nhiều
- Chi phí logistics gia tăng

XUẤT KHẨU VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC



6.4%

Xuất khẩu ở thị trường Trung Quốc tăng 6,4% là điểm sáng trong xuất khẩu của cả nước năm 2023 trong bối cảnh xuất khẩu sang hầu hết các thị trường chủ lực đều giảm.



SẢN PHẨM XUẤT KHẨU CHỦ LỰC

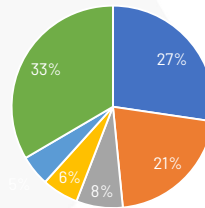
Các sản phẩm chủ lực bao gồm Nông sản, Thủy sản, Gỗ và các sản phẩm từ gỗ, Khoáng sản và Hàng điện tử, linh kiện.



Trị giá xuất khẩu hàng hóa vào Trung Quốc giai đoạn 2013-2023



Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu đến Trung Quốc năm 2023



- Điện thoại và linh kiện
- Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện
- Máy ảnh, máy quay phim và linh kiện
- Hàng rau quả
- Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác
- Khác

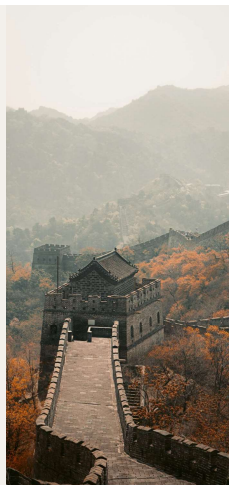
7

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC XUẤT KHẨU ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC



Cơ hội

- Thị trường tiêu thụ lớn
- Vị trí địa lý gần gũi
- Hiệp định Thương mại song phương và đa phương tạo cơ hội tiết giảm các rào cản phi thuế quan
- Lợi thế về hài hòa quy tắc xuất xứ, tăng thêm lựa chọn về thuế quan ưu đãi khi xuất khẩu sang Trung Quốc



Thách thức

- Các thách thức đến từ hàng rào phi thuế quan
- Tiêu chuẩn chất lượng yêu cầu ngày càng cao
- Cạnh tranh thị trường mạnh mẽ và thói quen tiêu mua sắm online ngày càng phát triển
- Các chính sách thương mại và bảo hộ thương mại đang có xu hướng gia tăng



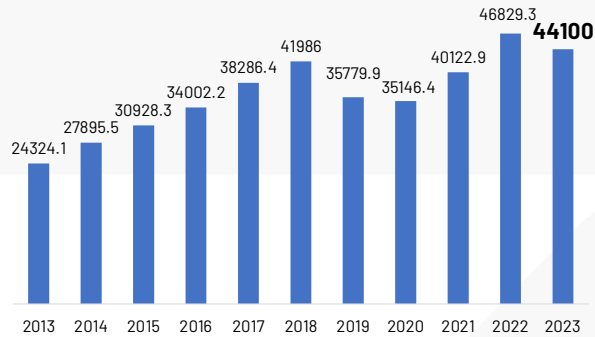
8

XUẤT KHẨU VIỆT NAM VÀO THỊ TRƯỜNG EU

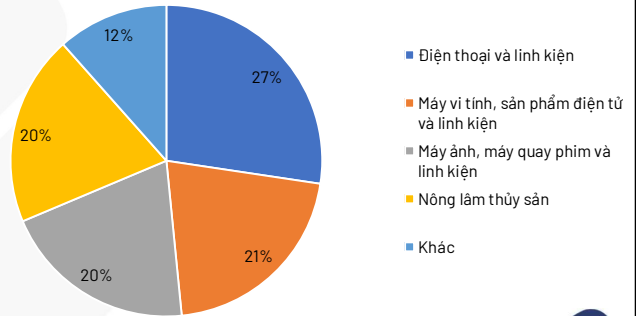
EU là thị trường lớn và tương đối ổn định với thị trường Việt Nam.

Các sản phẩm chủ lực bao gồm Nông sản, Thủy sản, Dệt may và giày dép, Điện tử và linh kiện.

Trị giá xuất khẩu hàng hóa vào EU
giai đoạn 2013-2023



Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu đến EU năm 2023



9

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA VIỆT NAM KHI XUẤT KHẨU SANG THỊ TRƯỜNG EU

CƠ HỘI

- 1 Việc tham gia các hiệp định thương mại tự do tạo lợi thế về thuế
- 2 Thị trường tiêu thụ lớn hơn 500 triệu người tiêu dùng có sức mua cao và nhu cầu đa dạng
- 3 Tiêu chuẩn chất lượng cao: Việc tuân thủ các tiêu chuẩn này giúp nâng cao uy tín và chất lượng sản phẩm của Việt Nam, tạo cơ hội mở rộng thị trường.
- 4 Nâng cao năng lực cạnh tranh: Tham gia vào thị trường EU khuyến khích các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực sản xuất, cải tiến công nghệ



THÁCH THỨC

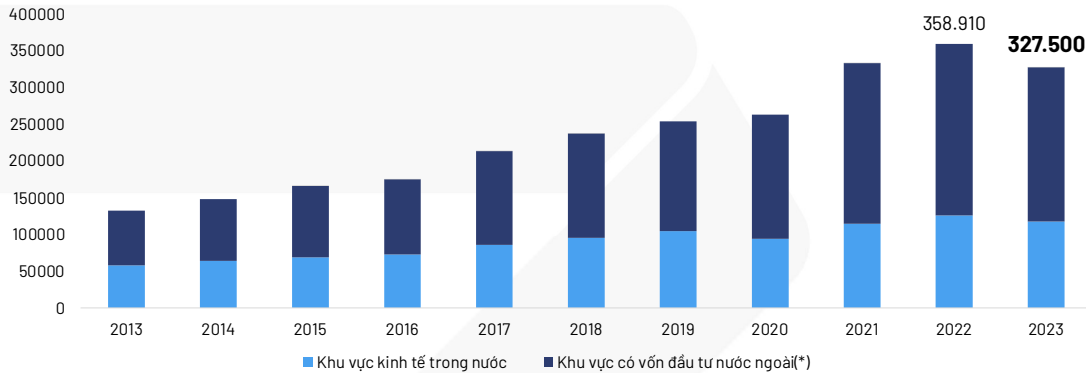
- 1 Tiêu chuẩn chất lượng nghiêm ngặt yêu cầu các doanh nghiệp đầu tư mạnh mẽ vào công nghệ và quy trình
- 2 Chi phí logistics
- 3 Chính sách thương mại và quy định của EU thường xuyên thay đổi
- 4 Cạnh tranh gay gắt
- 5 Các yêu cầu về truy xuất nguồn gốc

10

TÌNH HÌNH NHẬP KHẨU

Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa tăng liên tục trong giai đoạn 2013–2022 và giảm 8,9% năm 2023. Nhập khẩu hàng hóa từ khu vực có vốn đầu tư nước ngoài luôn chiếm hơn ½ tổng trị giá nhập khẩu và tăng dần

Trị giá nhập khẩu hàng hóa giai đoạn 2013–2023



NHẬP KHẨU VIỆT NAM TỪ THỊ TRƯỜNG HOA KỲ



Trị giá nhập khẩu năm 2023

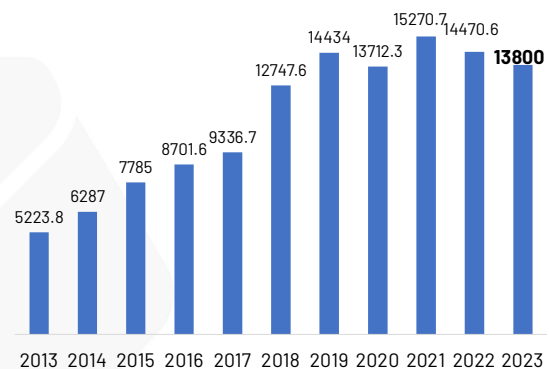
Nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ Hoa Kỳ trong năm 2023 đạt 13,8 tỷ USD, giảm gần 700 triệu USD so với năm 2022.



Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu

Nhóm hàng nhập khẩu lớn nhất và duy nhất đạt kim ngạch tỷ đô là máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 3,82 tỷ USD. Ngoài ra, nhiều nhóm hàng nhập khẩu có kim ngạch hàng trăm triệu USD như: bông; máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng; thức ăn gia súc và nguyên liệu...

Trị giá nhập khẩu hàng hóa từ Hoa Kỳ giai đoạn 2013–2023



NHẬP KHẨU VIỆT NAM TỪ THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC

Trị giá nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc giai đoạn 2013-2023



Trị giá nhập khẩu năm 2023

Nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc đạt 111,64 tỷ USD, giảm hơn 7,3 tỷ USD so với năm 2022. Số dư thương mại song phương Việt Nam-Trung Quốc giảm trong năm qua là do giảm ở chiều nhập khẩu nguyên phụ liệu, máy móc thiết bị. Mức giảm nhập khẩu so với năm ngoái tương đương 7,3 tỷ USD.



Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu

Năm 2023, có 17 nhóm hàng nhập khẩu từ Trung Quốc đạt kim ngạch từ 1 tỷ USD trở lên, trong đó 2 nhóm hàng đạt kim ngạch chục tỷ USD là Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đạt 23,4 tỷ USD; máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng đạt 22,5 tỷ USD.

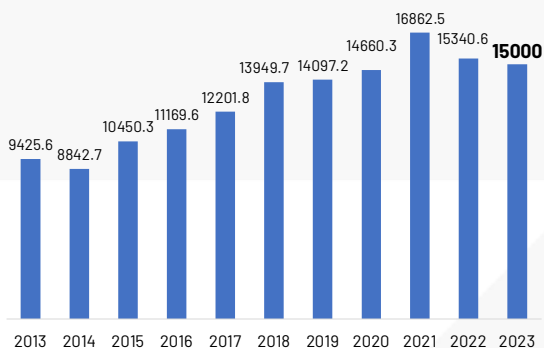
13

NHẬP KHẨU VIỆT NAM TỪ THỊ TRƯỜNG EU

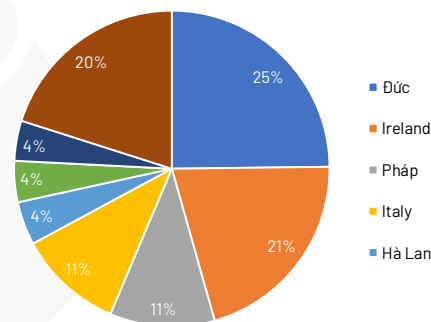
Nhập khẩu hàng hóa từ EU đạt khoảng 15 tỷ USD, giảm hơn 340 triệu USD so với năm 2022.

Các mặt hàng chính bao gồm máy vi tính và linh kiện, Máy móc, thiết bị và dụng cụ, dược phẩm, sản phẩm hóa chất, thủy sản, sữa và sản phẩm từ sữa. Các mặt hàng nhập khẩu chính từ EU đều ghi nhận có sự sụt giảm trong 2023.

Trị giá nhập khẩu hàng hóa từ EU giai đoạn 2013-2023



Cơ cấu nhập khẩu của Việt Nam và các nước EU



14

CƠ HỘI

- Vị trí địa chính trị quan trọng chiến lược (kết nối Trung Quốc, ASEAN...)
- Chính sách mở cửa, hội nhập mạnh mẽ của Việt Nam
- Nâng cấp quan hệ ngoại giao với các cường quốc
- Xu hướng đa dạng hoá chuỗi cung ứng trên thế giới
- Môi trường kinh doanh Việt Nam ngày càng cải thiện

THÁCH THỨC

- Xu hướng bảo hộ và các hàng rào thương mại trong xuất khẩu
- Tốc độ tăng trưởng XNK có chiều hướng chững lại
- Sự thống trị của các doanh nghiệp FDI trong bức tranh xuất khẩu
- Tiêu chuẩn cao của hàng hoá xuất khẩu: xanh, giảm phát thải...
- Chất lượng cơ sở hạ tầng phục vụ XNK của Việt Nam chưa đáp ứng yêu cầu
- Sự phát triển chậm của công nghiệp phụ trợ

Trân trọng cảm ơn!



ĐÀU ANH TUẤN

Phó Tổng thư ký, Trưởng Ban Pháp chế
Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam



USAID
TƯ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

Ông VŨ VĂN CHUNG

Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài - FIA
Bộ Kế hoạch và Đầu tư - MPI



NỘI DUNG



**Tổng quan về đầu tư của Việt
Nam ra nước ngoài**



**Chính sách hỗ trợ đầu tư ra nước
ngoài của Việt Nam**



**Một số lưu ý với các doanh nghiệp
Việt Nam khi đầu tư ra nước ngoài**



I. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM RA NƯỚC NGOÀI

1.733 dự án

22,25 tỷ đô la Mỹ

81 quốc gia và vùng lãnh thổ



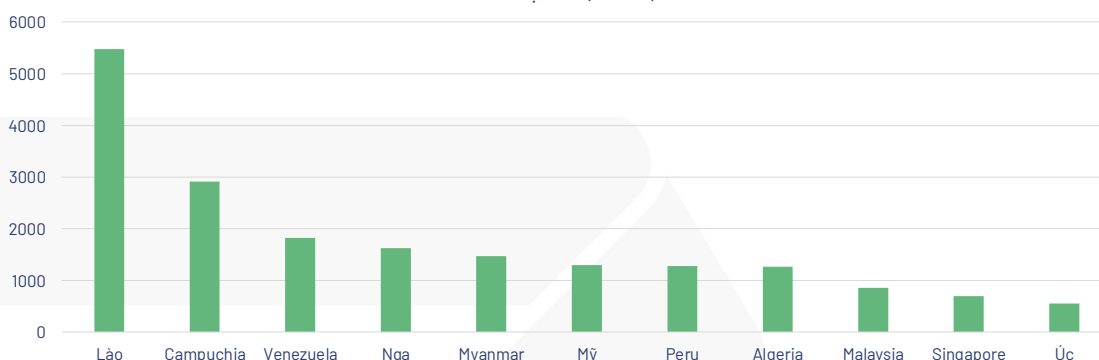
viettel



3

I. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM RA NƯỚC NGOÀI

Theo địa bàn (tr.USD)

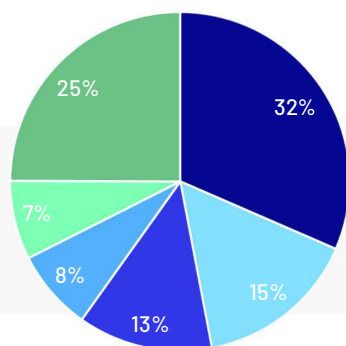


Đã đầu tư sang **81** quốc gia và vùng lãnh thổ.
Bên cạnh các địa bàn đầu tư truyền thống như: Lào, Campuchia, Myanmar..., ĐTRNN đã mở rộng sang các nước phát triển như: Hoa Kỳ, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore...



4

I. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM RA NƯỚC NGOÀI



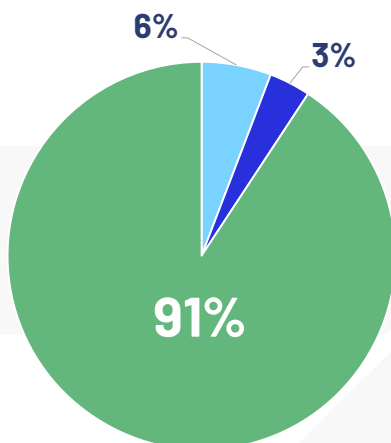
Theo ngành

- Khai khoáng
- Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản
- Thông tin và truyền thông
- Công nghiệp chế biến, chế tạo
- Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng, hơi nước và điều hòa không khí
- Khác

Đã đầu tư vào **18** ngành, lĩnh vực.

Ngoài các lĩnh vực đầu tư truyền thống và có thế mạnh như: khoáng sản, năng lượng, nông lâm nghiệp, viễn thông... đã mở rộng ra các lĩnh vực khác như công nghệ thông tin, công nghệ cao, dịch vụ, sản xuất công nghiệp, các ngành có hàm lượng kỹ thuật hiện đại đang có xu hướng gia tăng đáng kể.

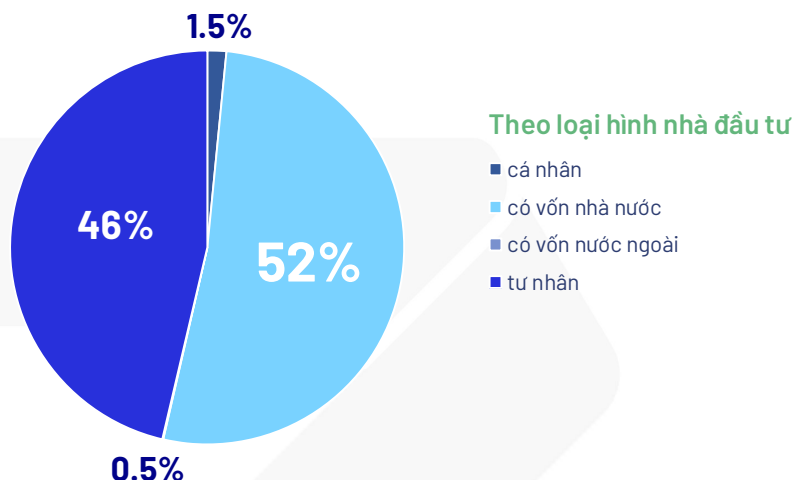
I. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM RA NƯỚC NGOÀI



Theo hình thức đầu tư

- BCC
- góp vốn, mua cổ phần
- thành lập tổ chức kinh tế mới

I. TỔNG QUAN VỀ ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM RA NƯỚC NGOÀI



II. HỖ TRỢ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI CỦA VIỆT NAM

- 1 Có định hướng đầu tư ra nước ngoài rõ ràng
- 2 Tạo lập khuôn khổ pháp lý đồng bộ theo hướng rõ ràng, minh bạch và thuận lợi
 - Khuôn khổ pháp lý trong nước
 - Khuôn khổ pháp lý quốc tế
 - Thiết lập khuôn khổ pháp lý với nước tiếp nhận đầu tư
- 3 Một số chính sách hỗ trợ về tài chính cho doanh nghiệp
- 4 Hỗ trợ thông qua hoạt động ngoại giao, hợp tác quốc tế

1. ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

Việt Nam đã xác định phát triển đội ngũ doanh nghiệp Việt Nam đến năm 2030

(**NQ số 66-NQ/CP** của Chính phủ ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 41-NQ/TW ngày 10/10/2023 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát huy vai trò của đội ngũ doanh nhân trong thời kỳ mới)

Có ít nhất 2 triệu doanh nghiệp, hình thành và phát triển nhiều doanh nhân lãnh đạo các tập đoàn kinh tế mạnh, có tiềm lực, có sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế, phát huy vai trò mở đường dẫn dắt các ngành, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế.

Số lượng doanh nghiệp được xếp vào danh sách doanh nghiệp có giá trị thương hiệu cao nhất của các tổ chức xếp hạng uy tín trên thế giới tăng 10% mỗi năm.

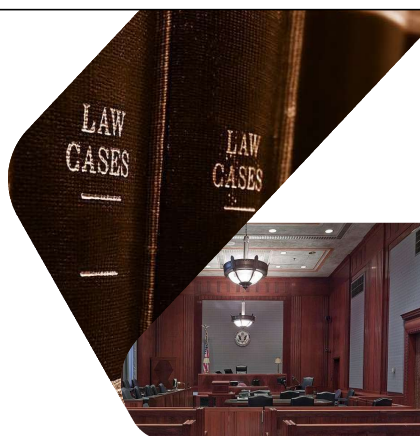
Có ít nhất 10 doanh nhân Việt Nam lọt vào danh sách tỷ phú đô la Mỹ thế giới, 05 doanh nhân quyền lực nhất châu Á do các tổ chức uy tín thế giới bình chọn

1. ĐỊNH HƯỚNG ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

- Xác định rõ nguyên tắc đầu tư ra nước ngoài (Điều 51 Luật Đầu tư):

“Nhà nước khuyến khích đầu tư ra nước ngoài nhằm khai thác, phát triển, mở rộng thị trường; tăng khả năng xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ, thu ngoại tệ; tiếp cận công nghệ hiện đại, nâng cao năng lực quản trị và bổ sung nguồn lực phát triển kinh tế - xã hội của đất nước”

- Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Đề án “Thúc đẩy đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài”** tại Quyết định số 236/QĐ-TTg ngày 20/3/2009. Theo đó, xác định cụ thể các địa bàn, lĩnh vực ưu tiên đầu tư ra nước ngoài và các giải pháp, chính sách thúc đẩy, hỗ trợ đầu tư ra nước ngoài.



2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.1. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ TRONG NƯỚC

Khuôn khổ pháp lý trong nước đã được xây dựng đồng bộ và đang tiếp tục được hoàn thiện theo hướng đơn giản, rõ ràng, minh bạch

- Luật Đầu tư số 61/2020/QH14
- Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư
- Nghị định số 124/2017/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2017 của Chính phủ quy định về đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực đầu khí (đang được nghiên cứu sửa đổi, bổ sung)
- Nghị định số 135/2015/NĐ-CP ngày 31/12/2015 của Chính phủ quy định về đầu tư gián tiếp ra nước ngoài
- Thông tư số 03/2021/TT-BKHĐT ngày 09/4/2021 của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định mẫu văn bản, báo cáo liên quan đến đầu tư tại Việt Nam, đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài và xúc tiến đầu tư và Thông tư số 25/2023/TT-BKHĐT ngày 31/12/2023 sửa đổi Thông tư số 03/2021/TT-BKHĐT

Quy định của pháp luật chuyên ngành: ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán (ngành nghề có điều kiện) và các quy định của pháp luật liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa, thuế, lao động...

2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.1. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ TRONG NƯỚC

Quy định về chính sách ngoại hối liên quan đến đầu tư ra nước ngoài:

1

Pháp lệnh Ngoại hối 2005, sửa đổi năm 2013

2

Thông tư 12/2016/TT-NHNN ngày 29/6/2016 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn về quản lý ngoại hối đối với hoạt động đầu tư ra nước ngoài

3

Thông tư 36/2018/TT-NHNN ngày 25/12/2018 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay để đầu tư ra nước ngoài của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng

2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.1. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ TRONG NƯỚC

Quy định rõ các hình thức đầu tư (Điều 52 Luật Đầu tư)

- Thành lập tổ chức kinh tế theo quy định của pháp luật nước tiếp nhận đầu tư
- Đầu tư theo hình thức hợp đồng ở nước ngoài
- Góp vốn, mua cổ phần, mua phần vốn góp của tổ chức kinh tế ở nước ngoài để tham gia quản lý tổ chức kinh tế đó
- Mua, bán chứng khoán, giấy tờ có giá khác hoặc đầu tư thông qua các quỹ đầu tư chứng khoán, các định chế tài chính trung gian khác ở nước ngoài
- Các hình thức đầu tư khác theo quy định của pháp luật nước tiếp nhận đầu tư

2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.1. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ TRONG NƯỚC

Điều 53 Luật Đầu tư quy định về ngành, nghề cấm đầu tư ra nước ngoài:

- Ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh quy định tại Điều 6 của Luật này và các điều ước quốc tế có liên quan;
- Ngành, nghề có công nghệ, sản phẩm thuộc đối tượng cấm xuất khẩu theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại thương;
- Ngành, nghề cấm đầu tư kinh doanh theo quy định của pháp luật nước tiếp nhận đầu tư

2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.1. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ TRONG NƯỚC

Xác định rõ ngành nghề đầu tư ra nước ngoài có điều kiện

Điều 54 Luật Đầu tư quy định 05 ngành, nghề đầu tư ra nước ngoài có điều kiện

1

Ngân hàng

(theo quy mô vốn và chấp thuận của cơ quan quản lý chuyên ngành)

2

Bảo hiểm

(theo quy mô vốn và chấp thuận của cơ quan quản lý chuyên ngành)

3

Chứng khoán

(theo quy mô vốn và chấp thuận của cơ quan quản lý chuyên ngành)

4

Báo chí, phát thanh, truyền hình
(chủ thể đầu tư theo Luật Báo chí)

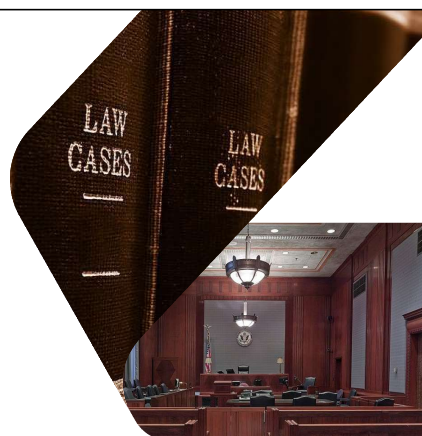
5

Kinh doanh bất động sản
(phải là doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp)

2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.2. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ ĐA PHƯƠNG

- 17 Hiệp định Thương mại tự do (FTA) thế hệ mới như: **Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP)** và **Hiệp định thương mại tự do giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu (EU) – EVFTA, RCEP...**, trong đó có nội dung điều chỉnh quan hệ hợp tác về đầu tư.
- Các hiệp định đa phương sở hữu những quy định liên quan đến vấn đề đầu tư quốc tế như **Hiệp định Đầu tư toàn diện ASEAN (ACIA)**, **Hiệp định TPP**, **Hiệp định Đối tác kinh tế ASEAN – Nhật Bản (AJCEP)**...
- Cơ chế hợp tác đa phương: **Khu vực tam giác Phát triển Campuchia- Lào- Việt Nam (CLV)**, **Campuchia-Lào-Myanmar-Việt Nam (CLMV)**...



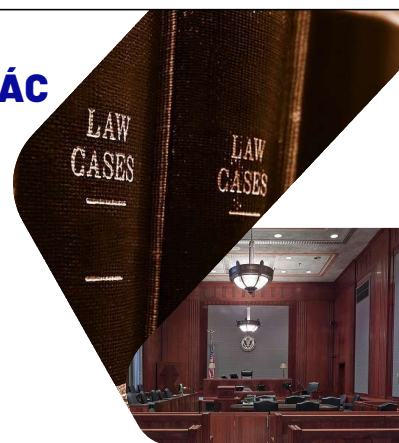
2. XÂY DỰNG KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ

2.3. KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ VỚI NƯỚC TIẾP NHẬN ĐẦU TƯ (SONG PHƯƠNG)



3. HỖ TRỢ XÚC TIẾN ĐẦU TƯ VÀ NGHIÊN CỨU ĐỐI TÁC

- Thông qua hoạt động của các Đoàn thăm chính thức của Lãnh đạo cấp cao Việt Nam đến các nước và của Lãnh đạo cấp cao các nước đến Việt Nam.
- Các Hội nghị xúc tiến đầu tư do Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các Bộ, ngành, địa phương, Hiệp hội doanh nghiệp phối hợp với đối tác nước ngoài tổ chức.
- Tăng cường công tác nghiên cứu, xuất bản các tài liệu về xu hướng đầu tư, địa bàn, lĩnh vực ưu tiên đầu tư do các cơ quan nhà nước, hiệp hội doanh nghiệp, doanh nghiệp có hoạt động đầu tư lớn thực hiện.
- Thông qua hỗ trợ cung cấp thông tin của cơ quan đại diện ngoại giao Việt Nam tại nước ngoài.
- Hợp tác và phát huy có hiệu quả với người Việt Nam định cư ở nước ngoài và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam.
- **Đã thành lập một số Hiệp hội doanh nghiệp đầu tư ra nước ngoài (Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam tại Lào, Campuchia và Myanmar; Hiệp hội doanh nghiệp; Bộ Thông tin và Truyền thông đã thành lập Tổ tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp số Việt nam đi ra thế giới trong lĩnh vực thông tin và truyền thông...)**



4. MỘT SỐ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH

- Doanh nghiệp có thể được vay tối đa 70% từ tổ chức tín dụng để đầu tư ra nước ngoài (*Thông tư 36/2018/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về hoạt động cho vay để đầu tư ra nước ngoài của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng*).
- Đối với một số địa bàn đặc thù: Doanh nghiệp được hỗ trợ vay vốn ưu đãi từ Ngân hàng phát triển Việt Nam (Quyết định số 482/QĐ-TTg ngày 14/4/2010 của Thủ tướng Chính phủ về cơ chế, chính sách khuyến khích phát triển kinh tế đối ngoại vùng biên giới Việt Nam – Lào và Việt Nam – Campuchia).
- Nhà đầu tư được cho tổ chức kinh tế được thành lập tại nước ngoài gắn với dự án đầu tư vay vốn (*Khoản 3 Điều 69 Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư*).
- Nhà đầu tư được tạo điều kiện để hoán đổi cổ phần trong công ty của mình tại Việt Nam với đối tác nước ngoài để hợp tác đầu tư, kinh doanh (*Khoản 4 Điều 69 Nghị định số 31/2021/NĐ-CP ngày 26/3/2021 của Chính phủ*).
- Hiện có nhiều tổ chức tín dụng của Việt Nam (*Vietcombank, BIDI, Vietinbank, Agribank, MB, SHB, ACB...*) đã mở chi nhánh, ngân hàng con ở nước ngoài để hỗ trợ cho hoạt động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam.

5. HỖ TRỢ THÔNG QUA CƠ QUAN ĐẠI DIỆN VIỆT NAM Ở NƯỚC NGOÀI

Trách nhiệm theo dõi, hỗ trợ hoạt động đầu tư và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư Việt Nam tại nước tiếp nhận đầu tư (*Khoản 5 Điều 69 Luật Đầu tư*)

Phối hợp với các cơ quan liên quan nắm bắt thông tin và hỗ trợ các nhà đầu tư Việt Nam trong hoạt động đầu tư kinh doanh và việc chấp hành các quy định pháp luật của quốc gia, vùng lãnh thổ tiếp nhận đầu tư; bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư Việt Nam ở nước ngoài; hỗ trợ, tạo điều kiện và tháo gỡ khó khăn cho các nhà đầu tư Việt Nam trong quá trình thực hiện dự án đầu tư ở nước sở tại phù hợp với các quy định tại Luật Cơ quan đại diện nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ở nước ngoài (*Khoản 8 Điều 99 Nghị định số 31/2021/NĐ-CP*)

III. MỘT SỐ LƯU Ý DOANH NGHIỆP KHI ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI



Nhà đầu tư thực hiện hoạt động đầu tư ra nước ngoài phải tuân thủ quy định của Luật này, quy định khác của pháp luật có liên quan, pháp luật của quốc gia, vùng lãnh thổ tiếp nhận đầu tư (sau đây gọi là nước tiếp nhận đầu tư) và điều ước quốc tế có liên quan; tự chịu trách nhiệm về hiệu quả hoạt động đầu tư ở nước ngoài. *(Khoản 2 Điều 51 Luật Đầu tư).*



Thực hiện chế độ Thông báo đầu tư và báo cáo tình hình hoạt động định kỳ đến các cơ quan quản lý trong nước và cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài để được hỗ trợ kịp thời khi có vướng mắc *(Khoản 3, 4, 5 Điều 73 Luật Đầu tư).*



Nghiên cứu kỹ càng và tìm hiểu cho thấu đáo về luật pháp, chính sách, điều kiện và cơ hội đầu tư của nước tiếp nhận đầu tư nhằm hạn chế các rủi ro không đáng có.



Lựa chọn ngành nghề, lĩnh vực, địa bàn đầu tư phù hợp với thế mạnh và khả năng của mình.



Cần có sự liên kết chặt chẽ và hiệu quả hơn giữa các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư ra nước ngoài, nhất là các doanh nghiệp lớn mang tính dẫn dắt hoặc thông qua các Hiệp hội doanh nghiệp nhằm tận dụng tối đa kinh nghiệm, lợi thế, sức mạnh của nhau để đem lại hiệu quả cho tất cả các bên và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh trên cùng địa bàn.

Trân trọng cảm ơn!



Ông VŨ VĂN CHUNG

Phó Cục trưởng Cục Đầu tư nước ngoài - FIA
Bộ Kế hoạch và Đầu tư - MPI



USAID
TƯ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

RỦI RO PHI THỊ TRƯỜNG TRONG KINH DOANH QUỐC TẾ

CHIẾN LƯỢC QUẢN TRỊ RỦI RO TỪ GÓC NHÌN NGHIÊN CỨU CHÍNH SÁCH CÔNG

PGS.TS. PHẠM DUY NGHĨA

Giám đốc Chương trình chính sách công, Đại học Fulbright Việt Nam,
Viện trưởng Viện Nghiên cứu và Đào tạo Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIART) thuộc VIAC



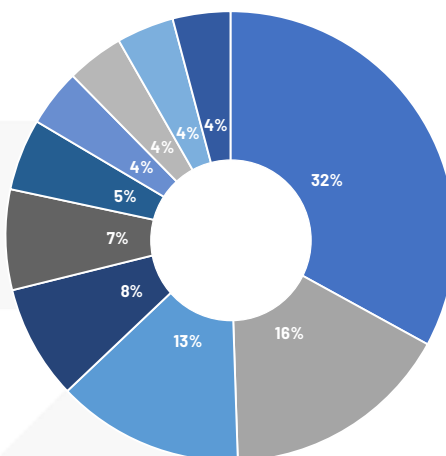
BỐI CẢNH: ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP RA NƯỚC NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Thống kê: Theo Bộ KHĐT, tính đến 4/2024, có 1.733 Dự án đầu tư trực tiếp ra nước ngoài còn hiệu lực, với số vốn đăng ký 22,22 tỷ USD.

Sở hữu: 30 DNNN đầu tư 6,6 tỷ USD (PVN: 4 tỷ USD, Viettel: 1,4 tỷ USD; Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam 772 triệu USD).

Lĩnh vực: Dầu khí, ga, khai khoáng; nông lâm nghiệp, Thương mại, BĐS, Xây dựng.

Địa bàn: Truyền thống LB Nga, Lào; Campuchia, Myanmar, Đông Timor, Burundi và Haiti, từ đó mở rộng sang Châu Phi, Nam Mỹ, Bắc Mỹ & Châu Âu, Australia.



- Khai khoáng
- Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản
- Thông tin và truyền thông
- Sản xuất và phân phối điện, khí đốt, nước nóng...
- Công nghiệp chế biến, chế tạo
- Nghệ thuật, vui chơi và giải trí
- Hoạt động kinh doanh bất động sản
- Hoạt động tài chính, ngân hàng và bảo hiểm

NỘI DUNG TRÌNH BÀY: RỦI RO PHI THỊ TRƯỜNG

1. Nhận dạng Rủi ro phi thị trường
2. Phương pháp tiếp cận Quản trị rủi ro phi thị trường
 - Tiếp cận từ góc nhìn tuân thủ thể chế
 - Tiếp cận từ Nguồn lực & Năng lực doanh nghiệp
 - Tiếp cận từ góc nhìn Liên minh với các đối tác khác
3. Một số thảo luận góp phần xây dựng Chiến lược Quản trị rủi ro phi thị trường của DN



Bối cảnh phi thị trường: Tương tác phức hợp của nhiều Bên liên quan

Quản trị các rủi ro phi thị trường: Xây dựng đối thoại chính sách, Chia sẻ thông tin, Tài trợ tạo dựng niềm tin, Giữ mối quan hệ với các Nhà hoạch định chính sách...

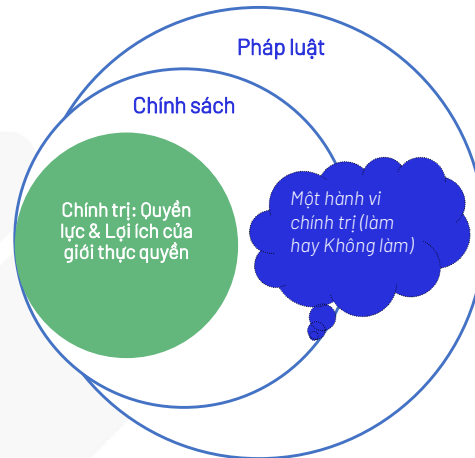
Các hành vi phi thị trường của các bên liên quan

Các hành vi phi thị trường của các bên liên quan

Các hành vi phi thị trường của các bên liên quan

Rủi ro Chính trị, Chính sách, Pháp luật

- Đây là rủi ro phi thị trường thường trực nhất các Nhà đầu tư nên biết.
- Rủi ro Chính trị là Khả năng xuất hiện Một hành vi chính trị (làm/không làm) trực tiếp/gián tiếp, làm ảnh hưởng tích cực/tiêu cực, nhất thời/lâu dài, tới kết quả kinh doanh của DN (cả vĩ mô và vi mô).
- Do dự báo được các khả năng xuất hiện, Rủi ro chính trị có thể đoán định, tiên lượng được, vì thế có thể quản trị được.
- Rủi ro chính trị có liên quan đến Bất ổn chính trị (do thiếu thông tin mang tính dự báo được, bất ổn định chính trị không thể đo lường, không thể quản trị được).



Ví dụ: Các làn sóng bảo vệ môi trường & chủ nghĩa dân tộc

Cá nhân: Chu Xuân Phàm "Muốn bắt cá, bắt tôm hay nhà máy, cứ chọn đi! Nếu chọn cả hai thì làm thủ tướng cũng không giải quyết được" TTO 25/04/2016

Tạo căng thẳng, châm ngòi cho các làn sóng bảo vệ môi trường và chủ nghĩa dân tộc (bài ngoại).

Tạo thêm rủi ro không đáng có cho các nhà sản xuất.

Một quân đốc, một nhà báo... đều có thể châm ngòi tạo ra những làn sóng phản đối lan rộng.

Đại diện Formosa: "Muốn bắt cá, bắt tôm hay nhà máy, chọn đi!"

H. VĨNH - V.B. PHẠM - Q. NAM gửi

Tuổi Trẻ trên Google News

TTO - "Muốn bắt cá, bắt tôm hay nhà máy, cứ chọn đi! Nếu chọn cả hai thì làm thủ tướng cũng không giải quyết được..."



Rủi ro thường bắt đầu bằng ứng xử thiếu tinh tế với những tiếng xì xầm

- Luật Chính quyền: Không lắng nghe, Không phản ứng
- DN: Không lắng nghe, Không phản ứng, Không chia sẻ thông tin, Không hợp tác với các Nhà lập pháp, Quan chức, Tổ chức xã hội, Các nhóm có tính chất ngoài lề, thậm chí là cá nhân
- Cảm giác bị bỏ ngoài lề dẫn đến tới phản đối, phản kháng, từ đó dẫn tới các rủi ro ngoài tầm kiểm soát,
- Gây ảnh hưởng tiêu cực cho DN.



7

Ba cách tiếp cận - Quản trị rủi ro - Phi thị trường



8

Cách tiếp cận thứ nhất: Thể chế nào DN ấy

- Quy mô DN Việt Nam (mới trưởng thành từ thị trường nội địa) tương đối nhỏ so với các Tập đoàn đa quốc gia (TNC), nếu chưa đủ kinh nghiệm chủ động tài trợ chính trị, đối thoại, vận động chính sách ở nước nhận đầu tư => chọn chiến lược Ưu tiên rà soát trước khi gia nhập thị trường.
- Ví dụ: TCT Thăm dò và khai thác dầu khí (PVEP): Dự án Junin ở Venezuela (chính trị rối ren sau khi Tổng thống Chavez qua đời) và Peru Lô 67 (Thổ dân ngăn cản Chính phủ Peru làm đường ống dẫn dầu qua rừng rậm của họ) có thể chưa đánh giá đúng/đủ các rủi ro chính trị trước khi gia nhập thị trường.
- Nếu nước nhận đầu tư có Chính quyền trung ương tập quyền mạnh, ổn định (Trung Quốc, LB Nga) cách tiếp cận này có ưu thế.
- Nếu quốc gia đa đảng, phân tán theo hình thức liên bang hoặc phân quyền mạnh, đầu tư chính trị của DN (vào một đảng, nhóm thế lực...) từ ưu thế có thể nhanh chóng trở thành bất lợi.

Chiến lược từ cách tiếp cận tuân thủ thể chế

Quan sát các DN đi trước, họ ứng xử như thế nào với Chính quyền nước nhận đầu tư, từ đó rút ra kinh nghiệm cho DN đi sau.

Đặc biệt thận trọng với các quốc gia thiếu các thể chế phát triển (quản tính vừa làm vừa xây dựng thể chế, vừa xây nhà, vừa lo giấy phép, vừa vận động quy hoạch...) có thể trở nên rất rủi ro trong môi trường Bất ổn định chính trị.

Đầu tư vào các quốc gia có thể chế phát triển (US, Châu Âu: DN nên ưu tiên Chiến lược tuân thủ Pháp luật & tuân thủ Điều tiết nhà nước).

Tuân thủ quy định của nước nhận đầu tư: Các quy trình đấu thầu, các điều tiết của Nhà nước, tìm Đối tác có lợi thế trong tuân thủ các quy định này.

Chủ động tìm kiếm Tư vấn Các nhà quản lý, Các tổ chức thực thi pháp luật, Quản trị chi phí tuân thủ, Lựa chọn địa điểm đầu tư nơi Chi phí tuân thủ hợp lý nhất

Cách tiếp cận thứ 2: Dựa vào Năng lực sẵn có của DN

▪ Nhìn lại 1.716 dự án: DN Việt Nam thành công bằng cách tiếp cận nào, ở những quốc gia nào, với những dự án cụ thể gì?

▪ DN Việt Nam có thể có những thế mạnh gì trong Quản trị rủi ro phi thị trường (Nguồn lực/Năng lực từ kinh nghiệm sẵn có trong nước)?

- Tính tương thích của quốc gia nhận đầu tư về thể chế đang chuyển đổi (LB Nga, Lào, Cambodia, Mozambic, Algeria...)
- Duy trì được Vốn chính trị (tài trợ, chia sẻ thông tin, đối thoại chính sách, tiếp cận được với quan chức địa phương...) để quản trị rủi ro.

Chiến lược từ cách tiếp cận thứ 2: Chủ động tạo ra không gian chính sách

Duy trì các khuyến khích tài chính để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với Chính quyền, Quan chức, Các nhà hoạch định chính sách, Cộng đồng địa phương (báo chí, mạng xã hội, tổ chức tôn giáo)

Chia sẻ thông tin,
Chủ động Đối thoại chính sách,
Giữ mối quan hệ

Tài trợ

Các khoản
đóng góp

Quan hệ công chúng,
Đối thoại & Giữ mối
liên hệ với Cộng đồng

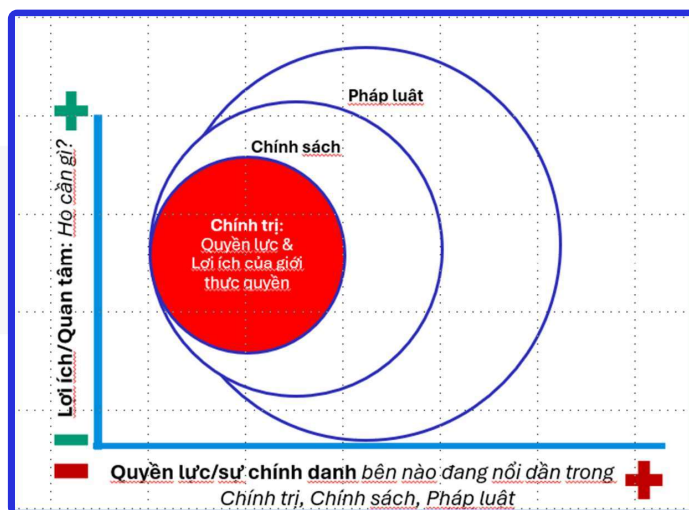
Nhạy cảm với các biến đổi
chính trị, giảm nguy cơ
Lợi thế trở thành Bất lợi

Chủ động tạo tiếng nói, giúp Chính quyền địa phương
thấu hiểu, lưu ý đến quan tâm của doanh nghiệp đầu tư từ
Việt Nam

Cách tiếp cận thứ ba: Liên minh chia sẻ nguồn lực với đối tác

- DN cần chia sẻ, tạo liên minh có nhiều nguồn lực quản trị rủi ro chính trị hơn với các tổ chức (Sứ quán, Hiệp hội) và Tổ chức/DN khác (Nhà phân phối tại địa phương, Ngân hàng...), tạo Liên minh với nhiều nguồn lực đa dạng và linh hoạt tận dụng thế mạnh của từng bên liên kết
- Nếu một thị trường bị điều tiết quá chặt chẽ, tìm các chiến lược thay thế (ví dụ M&A, lựa chọn thị trường thay thế)
- Lựa chọn đối tác có thế mạnh (ví dụ trong đối thoại chính sách, giữ mối quan hệ với chính quyền) song cũng lưu ý nguy cơ quá lệ thuộc vào năng lực của họ & có thể mất dần kiểm soát khi quan hệ trong Liên minh không còn suôn sẻ

KẾT LUẬN: PHÂN TÍCH CÁC BLO TRONG ĐỘ NỔI THEO THỜI GIAN





Trân trọng cảm ơn!



PGS. TS. Phạm Duy Nghĩa

*Giám đốc Chương trình chính sách công,
Đại học Fulbright Việt Nam, Viện trưởng Viện Nghiên cứu và Đào tạo
Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIART) trực thuộc VIAC*



USAID
TƯ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

HÀNH TRÌNH DÒNG VỐN ĐẦU TƯ CỦA VIỆT NAM: XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN THỊNH VƯỢNG Ở NHỮNG MIỀN ĐẤT MỚI

LS. TRƯƠNG NHẬT QUANG

Lược sư Điều hành – Công Ty Luật TNHH YKVN
Trọng tài viên VIAC



CÁC VẤN ĐỀ TRÌNH BÀY

- I** Nhận xét chung về đầu tư ra nước ngoài
- II** Hình thức đầu tư và chấp thuận của cơ quan nhà nước
- III** Tuân thủ pháp luật và thông lệ nước sở tại
- IV** Một số tranh chấp trên thực tiễn
- V** Một số kết luận



NHẬN XÉT CHUNG VỀ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

- Cơ chế đầu tư ra nước ngoài đã được quy định tại Luật Đầu tư 2005, cho phép doanh nghiệp Việt Nam đầu tư trực tiếp và gián tiếp.
- Các khoản đầu tư trực tiếp lớn chủ yếu bởi các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân hàng đầu của Việt Nam. Phạm vi đầu tư có xu hướng mở rộng từ các thị trường trong khu vực (như Lào, Campuchia) sang các thị trường phát triển (như Hoa Kỳ, Châu Âu).
 - Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam (PVN) và Viettel.
 - Vinamilk, Masan, Vingroup và FPT.
- Các khoản đầu tư trực tiếp lớn chủ yếu bởi các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân hàng đầu của Việt Nam.
 - Khai thác tài nguyên và nông nghiệp.
 - Sản xuất.
 - Dịch vụ

NHẬN XÉT CHUNG VỀ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

- Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam (PVN) thành lập liên doanh Rusvietpetro tại Nga vào năm 2008 để khai thác dầu khí tại Nga.
- HAGL bắt đầu đầu tư tại Lào từ năm 2007, tới nay hiện có 6 công ty con ở Lào và Campuchia.
- Vinamilk đầu tư vào nhà máy sữa tại New Zealand vào năm 2010 và công ty tại Mỹ vào năm 2013.
- Viettel đầu tư ra nước ngoài trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ viễn thông từ năm 2009, tới nay đã đầu tư tại nhiều thị trường là Mozambique, Myanmar, Haiti, Burundi, Timor Leste, Tanzania, Cameroon, Lào, Campuchia và Peru.
- FPT hiện có khoảng 40 công ty con và công ty liên kết tại nước ngoài, riêng tại Mỹ đã thực hiện 3 vụ mua bán & sáp nhập lớn với một số doanh nghiệp phần mềm tại thị trường Mỹ.
- Bitexco Energy mua lại toàn bộ công ty ở Canada là Talisman (Vietnam 15-2/01) vào năm 2021 để khai thác dầu khí ngoài khơi thềm lục địa Việt Nam.
- Masan mua cổ phần trong công ty công nghệ AI ở Singapore là Trusting Social vào năm 2022.
- Vingroup thực hiện nhiều dự án đầu tư ra nước ngoài và hiện có khoảng 20 công ty con tại nhiều nước như Mỹ, Canada, Pháp, Hà Lan, Úc, v.v, đặc biệt là công ty Vinfast Auto (Singapore) đã niêm yết trên sàn NASDAQ của Mỹ.

HÌNH THỨC ĐẦU TƯ VÀ CHẤP THUẬN CỦA CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

Có hai hình thức đầu tư ra nước ngoài là đầu tư (i) trực tiếp bao gồm thành lập tổ chức kinh tế, góp vốn, mua cổ phần để quản lý tổ chức kinh tế, hoặc đầu tư theo hợp đồng và (ii) gián tiếp bao gồm mua, bán chứng khoán, giấy tờ có giá khác hoặc đầu tư thông qua các quỹ đầu tư chứng khoán, các định chế tài chính trung gian khác.

→ Hình thức đầu tư trực tiếp phổ biến hơn.

Có 3 chấp thuận chính đối cho đầu tư trực tiếp ra nước ngoài:

1. Chấp thuận đầu tư của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Thủ tướng Chính phủ và Quốc hội;
2. Chấp thuận đăng ký giao dịch ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước; và
3. Chấp thuận tập trung kinh tế của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia.

Chấp thuận đầu tư bao gồm giấy chứng nhận đăng ký đầu tư ra nước ngoài (GCNĐKĐTNN) từ Bộ Kế hoạch và Đầu tư đối với các dự án không thuộc thẩm quyền chấp thuận của Quốc hội hoặc Thủ tướng Chính phủ.

Các dự án đầu tư có vốn đầu tư ra nước ngoài trên 20.000 tỷ Đồng cần chấp thuận của Quốc Hội và trên 800 tỷ Đồng sẽ cần chấp thuận của Thủ tướng Chính phủ.

HÌNH THỨC ĐẦU TƯ VÀ CHẤP THUẬN CỦA CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

Nhà đầu tư Việt Nam cần thực hiện thủ tục điều chỉnh GCNĐKĐTNN trong các trường hợp quy định, trong đó trường hợp điều chỉnh thường thấy nhất là thay đổi về vốn đầu tư ra nước ngoài.

Nhà đầu tư Việt Nam cần mở tài khoản đầu vốn tư ra nước ngoài ở tổ chức tín dụng được phép để phục vụ các hoạt động đầu tư ở nước ngoài. Tài khoản này sẽ được sử dụng để thực hiện mọi hoạt động chuyển tiền giữa Việt Nam và nước ngoài của nhà đầu tư Việt Nam liên quan tới dự án đầu tư tại nước ngoài.

Lợi nhuận tới từ hoạt động kinh doanh tại nước ngoài cần phải được chuyển về nước trong thời hạn quy định (6 tháng kể từ ngày quyết toán thuế) hoặc giữ lại để tái đầu tư. Các trường hợp được giữ lại lợi nhuận để:

a
tiếp tục góp vốn đầu tư ở nước ngoài trong trường hợp chưa góp đủ vốn theo đăng ký;

b
tăng vốn đầu tư ra nước ngoài; và

c
thực hiện dự án đầu tư mới ở nước ngoài.

GCNĐKĐTNN cần điều chỉnh đối với trường hợp (a) và (b) và cần GCNĐKĐTNN mới đối với trường hợp (c).

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VÀ THÔNG LỆ NƯỚC SỞ TẠI

Việc đầu tư hoặc hoạt động ở thị trường nước ngoài cần chấp thuận của cơ quan nhà nước sở tại. Ví dụ như đối với việc niêm yết của công ty Vinfest Singapore trên thị trường chứng khoán Hoa Kỳ, công ty cần nộp hồ sơ và công bố thông tin cho Ủy ban Chứng khoán Hoa Kỳ (SEC).

Cần lưu ý các quy định về chống hối lộ, tài trợ khủng bố, chống rửa tiền và giao dịch với các tổ chức, cá nhân bị trừng phạt.

Ngoài vấn đề về tuân thủ pháp luật, các thị trường quốc tế thường có những thông lệ quan trọng và việc tuân thủ các thông lệ thị trường sở tại là cần thiết để công ty đầu tư tại nước ngoài làm việc với các đối tác tại nước ngoài.

Các vấn đề ngoại pháp lý quan trọng mà nhà đầu tư Việt Nam cần lưu ý là:

Báo cáo tài chính theo quy định của nước tiếp nhận đầu tư (thông thường theo IFRS hoặc GAAP);

1

3

Bảo vệ dữ liệu, bảo mật thông tin.

2

Các chính sách và công bố thông tin liên quan tới quản trị công ty, hoạt động xã hội và bảo vệ môi trường (ESG) – các bộ quy tắc và tiêu chuẩn ESG đang có xu hướng trở thành một thông lệ cần phải có ở các quốc gia phát triển; và

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT VÀ THÔNG LỆ NƯỚC SỞ TẠI

ESG là một vấn đề mới và đặt ra các tiêu chuẩn chưa quen thuộc ở Việt Nam

1

Bảo vệ môi trường

2

Đạo đức kinh doanh

3

Chính sách quà tặng

4

Tổ cáo nội bộ

5

Quản trị
(thành viên độc lập + quản lý giao dịch với người có liên quan).

9

Không bóc lột lao động trẻ em.

8

Không quấy rối tình dục

7

Đối xử với người lao động

6

Chống giao dịch nội gián

Bảo vệ dữ liệu, bảo mật thông tin áp dụng khi doanh nghiệp Việt Nam cung cấp dịch vụ và thu thập dữ liệu cá nhân của người tiêu dùng và chuyển về Việt Nam.

ESG

MỘT SỐ TRANH CHẤP TRÊN THỰC TIỄN

Các loại tranh chấp của nhà đầu tư Việt Nam khi đầu tư tại nước ngoài đã xảy ra bao gồm tranh chấp giữa các đối tác liên doanh hoặc giữa các cổ đông, tranh chấp với nhà thầu và bên thứ ba, tranh chấp giữa các cổ đông với chính công ty đầu tư tại nước ngoài.

Các tranh chấp được trình bày dưới đây dựa trên những nguồn thông tin công khai.

1 Viettel và Bestcam liên quan tới Nexttel (liên doanh ở Cameroon)

- Tại Cameroon, Viettel đã thành lập liên doanh Viettel Cameroun SARL ("Nexttel"). Trong liên doanh này, Viettel nắm **70%** cổ phần và Bestcam nắm **30%** cổ phần còn lại.
- Viettel và Bestcam xảy ra tranh chấp liên quan tới vấn đề điều hành và quản lý công ty giữa 2 bên trong liên doanh Nexttel. Tranh chấp này hiện đang được giải quyết tại trọng tài.
- Các vấn đề liên doanh, kể cả phân bổ quyền quản lý công ty, nên được quy định rõ ràng trong các hợp đồng liên doanh cũng như tài liệu thành lập công ty để khi xảy ra tranh chấp thì có cơ sở rõ ràng và minh bạch để giải quyết tranh chấp.



<https://www.rfa.org/vietnamese/news/vietnamnews/vietnam-cameroon-solution-to-nexttel-crisis-05132019091223.html>



9

MỘT SỐ TRANH CHẤP TRÊN THỰC TIỄN

2 VinFast Auto Ltd ("VinFast") và một số cổ đông của VinFast

- Vào 4/2024, một số cổ đông của VinFast đã gửi đơn kiện tập thể (class-action law suit) yêu cầu bồi thường thiệt hại đối với việc VinFast đã đưa ra công bố thông tin thiếu chính xác trong các tài liệu niêm yết liên quan tới nguồn vốn để phục vụ kế hoạch phát triển và các mục tiêu giao hàng trong năm 2023.
- Hiện tại, vẫn chưa có diễn biến mới đối với vụ tranh chấp này sau khi các cổ đông nộp đơn kiện.
- Các vụ kiện class-action của công ty niêm yết trên sàn chứng khoán Hoa Kỳ được cho là phổ biến. Do đó, các công ty có dự định niêm yết tại nước ngoài cần nhận thức những rủi ro về mặt pháp lý và tổ tụng khi hoạt động tại Hoa Kỳ.



VinFast Class Action Lawsuit News – Seek Counsel Potential to Make Claim, Recover Losses, Contact Johnson Fistel, LLP (VFS)

Provided by GlobeNewswire
Jun 4, 2024 11:40pm

SAN DIEGO, June 04, 2024 (GLOBE NEWSWIRE) – Shareholder rights law firm Johnson Fistel, LLP announces that a class action lawsuit has commenced on behalf of investors of VinFast Auto Ltd. (NASDAQ: VFS) ("VinFast" or the "Company"). Join the VinFast class action lawsuit to potentially recover losses. Johnson Fistel LLP, a top law firm, can help you become the lead plaintiff.



<https://www.morningstar.com/news/globe-newswire/9148592/vinfast-class-action-lawsuit-news-seek-counsel-potential-to-make-claim-recover-losses-contact-johnson-fistel-llp-vfs>

10

MỘT SỐ TRANH CHẤP TRÊN THỰC TIỄN

3

Maurizio Liberati kiện Falcomar. Ltd (đại lý bán vé máy bay của Vietnam Airlines tại Ý) và Vietnam Airlines

1

Từ năm 1994 đến năm 2000, Maurizio Liberati khởi kiện Vietnam Airlines liên quan đến việc thanh toán các chi phí đối với các công việc do ông Liberati đã thực hiện cho Falcomar. Ltd. Tòa án Ý đã ban hành bản án tuyên bố Vietnam Airlines phải bồi thường khoản tiền thiệt hại cho ông Liberati.



2

Vietnam Airlines nhận được giấy triệu tập của tòa nhưng lại không có mặt tại phiên tòa sơ thẩm và sau khi tòa đưa ra bản án, cũng không kháng cáo trong thời gian quy định. Chỉ tới khi sau khi bị phong tỏa tài khoản ở nước ngoài, Vietnam Airlines mới làm việc với các bên để thực hiện các thủ tục kháng án, yêu cầu hủy bỏ bản án.

3

Nhà đầu tư Việt Nam cần chú trọng, theo dõi sát sao và tham gia vào các tranh chấp pháp lý để bảo vệ quyền lợi của mình, đặc biệt là khi nhà đầu tư có tài sản ngoài Việt Nam.



<https://tuoitre.vn/vu-vietnam-airlines-bi-kiem-tai-y-co-them-chung-cu-truoc-phen-tranh-tung-cuoi-cung-306472.htm>

11

MỘT SỐ TRANH CHẤP TRÊN THỰC TIỄN

4

Trung Nguyen Group Corp khởi kiện bà Lê Hoàng Diệp Thảo liên quan tới công ty Trung Nguyen International Pte Ltd

Trung Nguyen Group Corp đã khởi kiện bà Thảo và một số cá nhân khác tại tòa án Singapore với cáo buộc bà Thảo đã làm giả giấy tờ để chuyển nhượng cổ phần của Trung Nguyen Group Corp trong Trung Nguyen International Pte Ltd. (là công ty được thành lập tại Singapore) cho bà Thảo và một số cá nhân khác, vi phạm hợp đồng và có hành vi trộm con dấu và giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Tòa án Singapore nhận thấy rằng các yếu tố tranh chấp có liên hệ mật thiết đến Việt Nam. Do đó, tòa án Singapore đã áp dụng lệnh hoãn xét xử để chờ kết quả giải quyết của vụ án tại Việt Nam.

Tranh chấp của công ty đầu tư ở nước ngoài có thể liên quan đến các cá nhân, tổ chức ở Việt Nam và có thể được tố tụng ở nhiều khu vực tài phán khác nhau.

Trung Nguyen Group Corp
v
Trung Nguyen International Pte Ltd and others
(2016) SGHC 256

High Court — Suit No 1206 of 2015 (Summons No 3356 of 2016)
Valerie Thean JC
A 11 August 2016
21 November 2016
Valerie Thean JC

Introduction

1. I granted the first and second defendants ("the Applicants") a stay of proceedings in this action on the ground that Vietnam was the forum conveniens to determine the claim in this action. The plaintiff has appealed and I now furnish the grounds for my decision.

Facts

2. The plaintiff is a company incorporated under the laws of Vietnam.¹ Its Chairman and legal representative is one Dang Le Nguyen Vu ("DV"). The plaintiff is in the business of producing, processing and distributing coffee.

3. Vu and the second defendant, Le Hoàng Diệp Thảo ("Thảo") married in Vietnam in 1998. In 1999, they set up their first café. Their business prospered and the plaintiff, incorporated in 2006, became the vehicle through which the business is run. The first defendant, a Singapore company incorporated in 2008, is used to supply the plaintiff's coffee products to international clients.



https://www.elitigation.sg/gd/s/2016_SGHC_256

12

MỘT SỐ KẾT LUẬN

Doanh nghiệp Việt Nam ngày càng có nhu cầu mở rộng kinh doanh và xâm nhập vào các thị trường phát triển.

Doanh nghiệp Việt Nam đầu tư ra nước ngoài cần làm thủ tục với cơ quan nhà nước Việt Nam để xin đầy đủ các chấp thuận.

Ngoài việc tuân thủ pháp luật của nước tiếp nhận đầu tư, các doanh nghiệp Việt Nam còn cần chú ý tới những thông lệ thị trường như áp dụng các chính sách như ESG, bảo vệ dữ liệu cá nhân và những vấn đề mà các đối tác tại nước ngoài quan tâm.

Các tranh chấp đáng chú ý trên thực tế chủ yếu liên quan đến tranh chấp giữa các đối tác liên doanh hoặc cổ đông, tranh chấp với nhà thầu và bên thứ ba và tranh chấp giữa các cổ đông với chính công ty đầu tư tại nước ngoài. Tranh chấp cổ đông đại chúng kiện chính công ty (như VinFast) thì không phải là một tranh chấp thường thấy ở Việt Nam.

Để tránh hoặc chuẩn bị cho các tranh chấp, các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý:

1. Hợp đồng và tài liệu đầu tư cần được soạn thảo cẩn thận và quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ các bên.
2. Có các tư vấn từ tư vấn tài chính, tư vấn thuế, tư vấn ngành và tư vấn luật.
3. Nếu có tranh chấp cần chuẩn bị và chú ý tham gia, đặc biệt khi có tài sản ở nước ngoài.
4. Cần chuẩn bị là có thể phải tham gia giải quyết tranh chấp ở cả Việt Nam và nước ngoài.

Trân trọng cảm ơn!



LS. Trương Nhật Quang

Luật sư Điều hành – Công Ty Luật TNHH YKVN
(84-28) 3822 3155
quang.truong@ykvn-law.com



USAID
TƯ NHÂN DÂN MỸ

VIAC

TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

TRỌNG TÀI QUỐC TẾ - PHƯƠNG THỨC BẢO ĐẢM THỰC THI HỢP ĐỒNG TRONG ĐẦU TƯ, KINH DOANH XUYÊN BIÊN GIỚI

ÔNG VŨ ÁNH DƯƠNG

Phó Chủ tịch thường trực kiêm Tổng thư ký
Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC)



Khác với thương mại hàng hóa & dịch vụ, đầu tư ra nước ngoài là quyết định đưa vốn, tài sản khác vào nước tiếp nhận đầu tư cho mục tiêu làm ăn kinh doanh lâu dài.

Đầu tư ra nước ngoài là việc nhà đầu tư chuyển vốn; hoặc thanh toán mua một phần hoặc toàn bộ cơ sở kinh doanh; hoặc xác lập quyền sở hữu để thực hiện hoạt động đầu tư kinh doanh ngoài lãnh thổ Việt Nam; đồng thời trực tiếp tham gia quản lý hoạt động đầu tư đó. (Điều 3.1 Nghị định 83/2015 CP-NĐ)



ĐẦU TƯ & THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA, DỊCH VỤ QUỐC TẾ

Sự gắn bó với
Nước tiếp nhận
đầu tư

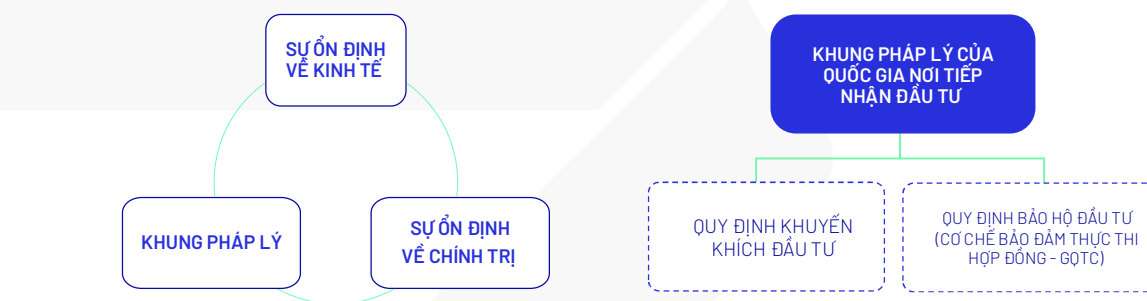


Mục tiêu phát
triển lâu dài



TÍNH DÀI HẠN
CỦA HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ

CÁC YẾU TỐ NHÀ ĐẦU TƯ CẦN QUAN TÂM VỚI CÁC ĐIỂM ĐẾN ĐẦU TƯ



CÁC YẾU TỐ NHÀ ĐẦU TƯ CẦN QUAN TÂM VỚI CÁC ĐIỂM ĐẾN ĐẦU TƯ

Các thị trường có thể chế/khuôn
khô pháp lý đang phát triển

• Lào, Campuchia, Venezuela, Cuba, Châu Phi,...

Các thị trường đã phát triển thể
chế/khuôn khô pháp lý đầy đủ

• Mỹ, Đức, New Zealand

Việc hiểu được khung pháp lý về các cơ chế
ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG tại các
quốc gia điểm đến là yếu tố cần thiết giúp
nhà đầu tư có thể yên tâm thực hiện đầu tư hơn

TRỌNG TÀI THƯƠNG MẠI CƠ CHẾ ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG HIỆU QUẢ & TỐI ƯU



5

TRỌNG TÀI – CƠ CHẾ ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG HIỆU QUẢ & TỐI ƯU

Ưu điểm của trọng tài quốc tế

Tôn trọng quyền tự
quyết của các bên
(Party Autonomy)

Trung lập
(Neutrality)

Không công khai
(Confidentiality)

Linh hoạt
(Flexibility)

PQTT có giá trị
chung thẩm
(Finality)

Phạm vi thi hành
PQTT rộng



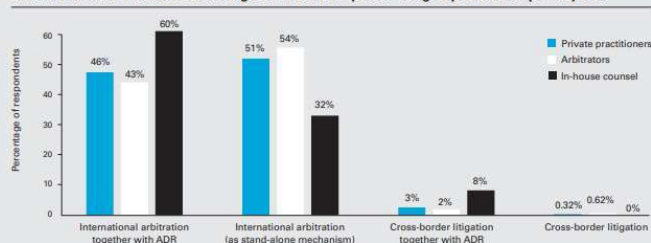
6

TRỌNG TÀI – CƠ CHẾ ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG HIỆU QUẢ & TỐI ƯU

Theo một khảo sát của **Đại học Queen Mary** năm 2018,

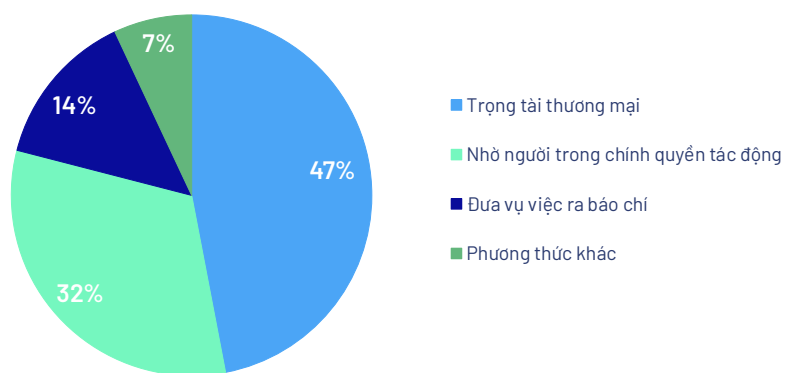
92% Doanh nghiệp lựa chọn **Trọng tài** giải quyết tranh chấp xuyên biên giới

Chart 2: Preferred method of resolving cross-border disputes – subgroups based on primary role



TRỌNG TÀI – CƠ CHẾ ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG HIỆU QUẢ & TỐI ƯU

PHƯƠNG THỨC GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP ĐƯỢC LỰA CHỌN BỞI DOANH NGHIỆP DÂN DOANH
(CHỈ SỐ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CẤP TỈNH: VCCI & USAID 2016)



TRỌNG TÀI – CƠ CHẾ ĐẢM BẢO THỰC THI HỢP ĐỒNG HIỆU QUẢ & TỐI ƯU

10 NGUYÊN TẮC THIÊN NIÊN KỶ LONDON



PHƯƠNG THỨC TRỌNG TÀI QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM

KHUÔN KHỔ PHÁP LÝ VỀ TRỌNG TÀI Ở VIỆT NAM

Trọng tài tại Việt Nam

Chủ trương của Nhà nước thúc đẩy sử dụng phương thức giải quyết tranh chấp bằng trọng tài

Khung pháp lý về Trọng tài đã tương đối đồng bộ với các tiêu chuẩn quốc tế

Đã có tổ chức trọng tài có kinh nghiệm & khả năng giải quyết tranh chấp quốc tế phức tạp - VIAC

Từ **1995**, Việt Nam là thành viên **Công ước NewYork 1958** về công nhận và cho thi hành **Phán quyết trọng tài nước ngoài**

Hiện có khoảng **170** quốc gia & vùng lãnh thổ là thành viên Công ước NewYork 1958

→ Cho phép các phán quyết trọng tài của Trọng tài của VIAC có thể được công nhận và thi hành toàn cầu

LƯU Ý KHI LỰA CHỌN TRỌNG TÀI

- Phải có thỏa thuận trọng tài
- Lĩnh vực giải quyết tranh chấp thuộc thẩm quyền của trọng tài
- Thỏa thuận trọng tài phải chỉ rõ tên tổ chức trọng tài hoặc hình thức trọng tài
- Sử dụng điều khoản trọng tài mẫu của các trung tâm trọng tài

KHUYẾN NGHỊ SỬ DỤNG ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI MẪU

ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI MẪU

"Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tổ tụng trọng tài của Trung tâm này".

Ngoài ra, các bên có thể bổ sung:

- (a) số lượng trọng tài viên là [một hoặc ba];
- (b) địa điểm trọng tài là [thành phố và/hoặc quốc gia];
- (c) luật áp dụng cho hợp đồng là [];*
- (d) ngôn ngữ trọng tài là [].**

Ghi chú:

* Chỉ áp dụng đối với tranh chấp có yếu tố nước ngoài.

** Chỉ áp dụng đối với tranh chấp có yếu tố nước ngoài hoặc tranh chấp có ít nhất một bên là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

VIAC

Điều khoản
trọng tài mẫu

ĐIỀU KHOẢN TRỌNG TÀI MẪU ÁP DỤNG CHO THỦ TỤC RÚT GỌN

Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết bằng trọng tài tại Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC) theo Quy tắc tổ tụng trọng tài của Trung tâm này. Các bên thỏa thuận rằng tổ tụng trọng tài sẽ được tiến hành theo Thủ tục rút gọn quy định tại Điều 37 của Quy tắc tổ tụng trọng tài của VIAC."

Ngoài ra, các bên có thể bổ sung:

- (a) địa điểm trọng tài là [thành phố và/hoặc quốc gia];
- (b) luật áp dụng cho hợp đồng là [];*
- (c) ngôn ngữ trọng tài là [].**

Ghi chú:

* Chỉ áp dụng đối với tranh chấp có yếu tố nước ngoài.

** Chỉ áp dụng đối với tranh chấp có yếu tố nước ngoài hoặc tranh chấp có ít nhất một bên là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

ĐIỀU KHOẢN HÒA GIẢI MẪU VMC

VMC | Trung tâm
Hòa Giải
Việt Nam

Tiếng Việt:

"Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này sẽ được giải quyết tranh chấp bằng hòa giải tại Trung tâm Hòa giải Việt Nam (VMC) thuộc Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam theo Quy tắc hòa giải của Trung tâm này".

Tiếng Anh:

"All dispute arising out of or in connection with this contract shall be resolved through mediation at the Vietnam Mediation Centre (VMC), a division of Vietnam International Arbitration Centre, in accordance with its Mediation Rules".

HOẠT ĐỘNG GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TẠI VIAC

2.940 VỤ TRANH CHẤP
(1993 - 2023)



31,45%

Tranh chấp có ít nhất một bên là FDI



46,12%

Tranh chấp trong nước (không có yếu tố FDI)



22,43%

Tranh chấp quốc tế

56,1%

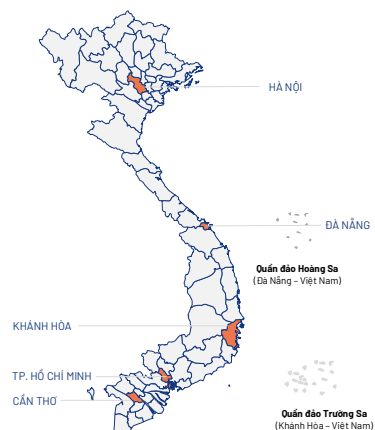
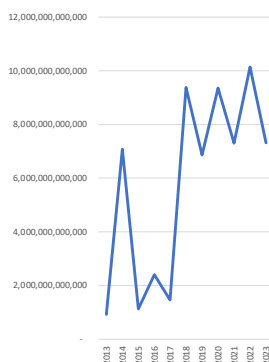
Tỷ lệ vụ tranh chấp có Luật sư tham gia với vai trò Người bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp hoặc Người đại diện theo ủy quyền



TOP 10 quốc tịch các bên tranh chấp nước ngoài tại VIAC

TỔNG TRỊ GIÁ TRANH CHẤP (2013 - 2023)

63.374 TỶ ĐỒNG
~2,72 TỶ USD



15



**Trân trọng
cảm ơn!**



ÔNG VŨ ÁNH DƯƠNG

Phó Chủ tịch thường trực kiêm Tổng thư ký
Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC)



THƯƠNG MẠI VÀ ĐẦU TƯ XUYÊN BIÊN GIỚI TRONG BỐI CẢNH KINH TẾ BIẾN ĐỘNG: TRANH CHẤP & TRỌNG TÀI

PHIÊN B: THẢO LUẬN VỀ THÁCH THỨC TỪ THỰC TIỄN VÀ RỦI RO PHÁP LÝ KHI XUẤT KHẨU HÀNG HÓA, SẢN PHẨM CỦA VIỆT NAM SANG CÁC THỊ TRƯỜNG CHỦ LỰC

Phiên thảo luận được diễn ra với sự điều phối của ông Đậu Anh Tuấn – Phó Tổng Thư ký, Trưởng Ban Pháp chế Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Trọng tài viên VIAC, với sự tham gia chia sẻ của các chuyên gia gồm:

Ông Trương Văn Cẩm – Phó Chủ tịch Hiệp hội Dệt may Việt Nam (VITAS)

Ông Nguyễn Hoài Nam – Phó Tổng Thư ký Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP)

Bà Quách Thúy An – Phó Giám đốc Công ty CP Headway Việt Nam

Thị trường toàn cầu đã và đang trải qua giai đoạn biến động chưa từng có với nhiều thách thức đối với hoạt động đầu tư và kinh doanh quốc tế. Theo Báo cáo Tình hình và triển vọng kinh tế thế giới 2024 của Liên Hợp Quốc, triển vọng kinh tế ngắn hạn hiện vẫn còn ở mức thận trọng do những điểm hạn chế của nền kinh tế vẫn tồn tại, trong bối cảnh lãi suất tiếp tục ở mức cao, căng thẳng địa chính trị kéo dài và các rủi ro về biến đổi khí hậu gia tăng. Điều này đặt ra nhiều thách thức cho các doanh nghiệp nói chung trong việc định hình chiến lược đầu tư ra thị trường quốc tế. Tuy vậy, sự dịch chuyển chuỗi cung ứng, xu hướng đa dạng hóa nguồn cung, hay nhu cầu tiêu dùng mới đang mở ra cánh cửa cho các doanh nghiệp Việt Nam vươn ra thị trường quốc tế. Việc nắm bắt và tận dụng những cơ hội này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về mặt pháp lý, cũng như chiến lược linh hoạt và khả năng thích ứng nhanh chóng với các thay đổi của thị trường.

Ông Đậu Anh Tuấn: *Điều đầu tiên tôi muốn đặt câu hỏi cho 3 diễn giả ở đây là thách thức mà các doanh nghiệp trong lĩnh vực/ngành hàng của các anh chị đang phải đối mặt, đặc biệt là những thách thức pháp lý?*

Ông Trương Văn Cẩm: Xin cảm ơn câu hỏi của anh Đậu Anh Tuấn. Kính thưa tất cả các quý vị đại biểu tham dự hôm nay, tôi rất cảm ơn VIAC đã mời tôi tham dự buổi tọa đàm này và cũng có đôi lời chia sẻ.

Ngành dệt may là ngành sử dụng lao động nhiều nhất trong các ngành kinh tế trên cả nước và cũng là một trong những ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Ngành dệt may đã có một khoảng thời gian phát triển rất nhanh cùng với kinh tế Việt Nam. Năm 2001, ngành dệt may xuất khẩu 1,96 tỷ USD, đến năm 2022 đã đạt đến 44,4 tỷ USD, mức tăng hơn 22,6 lần trong khoảng hơn 20 năm. Tuy nhiên, chúng ta biết năm 2023 là năm cực kỳ khó khăn, ngành dệt may xuất khẩu khoảng 39 tỷ USD, mức giảm khoảng 11% so với trước đó. Bước sang 6 tháng đầu năm 2024, tình hình có khá hơn thì chúng tôi dự kiến khoảng 19,3 tỷ USD và tăng khoảng 4% so với năm 2023 và cả năm chúng tôi dự kiến sẽ đạt khoảng 41,5 – 42 tỷ USD, mặc dù đầu năm chúng tôi đặt mục tiêu 44 tỷ USD.

Về những thách thức thì chúng ta biết rất rõ rằng trong những năm gần đây, tình hình thế giới đang biến động. Ngành dệt may là ngành xuất khẩu là chính, chúng tôi dành đến trên 85% năng lực để xuất khẩu. Như vậy, khi tình hình thế giới biến động, đại dịch covid 19, xung đột giữa các khu vực đặc biệt là giữa Nga và Ukraine, Trung Đông. Điều này tác động trực tiếp đến ngành dệt may. Trước đây thì ngành dệt may luôn tăng trưởng dương, nhưng bắt đầu từ năm 2020 là bắt đầu tăng trưởng âm, đến năm 2021 thì khá hơn một chút nhưng đến năm 2023 thì lại âm khoảng gần 11%. Như vậy nó không còn xu thế trước đây chỉ có đi lên nữa mà bây giờ là trời sục có lên có xuống. Nguyên nhân của tình trạng này do các yếu tố biến động trên thế giới ảnh hưởng đến các thị trường mà chúng ta xuất khẩu đi. Và thứ hai nữa thì chúng ta biết rằng xu hướng và trào lưu gần đây thì các thị trường nhập khẩu hàng dệt may họ đưa ra rất nhiều những quy định và ngành dệt may thì xuất khẩu đến những thị trường ví dụ như Mỹ chiếm khoảng 40%, Nhật Bản chiếm khoảng 12%, EU chiếm khoảng 11%, Hàn Quốc và Trung Quốc mỗi nước khoảng 9%. Đây đều là những thị trường khó tính và đưa ra những yêu cầu rất cao. Tôi nói ví dụ gần đây thì Mỹ đưa ra đạo luật và chống lao động cưỡng bức, và tiếp sau đó là Đạo luật chống lao động cưỡng bức người Ngô Duy Nhĩ, tức là vùng Tân Cương. Tất cả những bông sản xuất ở vùng Tân Cương và sản phẩm của nó đều bị truy soát. Ở Đức thì có Đạo luật Tra xuất chuỗi cung ứng, đã có hiệu lực từ mùa thu năm 2023. Rồi gần đây nhất là tháng 4 -5 năm 2024 thì EU đã thông qua đạo luật về Thẩm định Trách nhiệm doanh nghiệp trong chuỗi cung ứng. Tức là rất nhiều các nước đưa ra những quy định mà nếu chúng ta không để ý thì sẽ gặp rủi ro rất lớn. Thêm một điều nữa mà tôi cho rằng liên quan tới hội thảo ngày hôm nay, tức là do điều kiện biến động của thị trường thế giới như vậy, cho nên rất nhiều khách hàng của ngành dệt may, thậm chí có những khách hàng có lịch sử hàng trăm năm rồi, vẫn phá sản. Tôi nói ví dụ như hệ thống bán hàng của Mỹ J.C. Penny. Và gần đây nhất là Exposed của Mỹ phá sản. Và như vậy hàng chục doanh nghiệp, thậm chí nhiều hơn, những doanh nghiệp lớn của chúng tôi là những bạn hàng lâu năm là ăn đòn đủ, thậm chí là mất rất nhiều tiền. Chúng ta biết rằng cách đây vài năm là tầm năm 2000 chẳng hạn, một doanh nghiệp ở Nam Định cả trăm tỷ đến vài trăm tỷ, tiền hàng đọng với hệ thống J.C. Penny. Rồi là trước đây năm 2018 thì doanh nghiệp Thành Công – một doanh nghiệp trong nam cũng bị như vậy. Còn mới gần đây thì cũng có những doanh nghiệp đang lao đao vì Exposed phá sản, nộp đơn phá sản vào ngày 22/4 vừa rồi. Đây là những yếu tố mà tôi cho rằng có ảnh hưởng rất lớn tới ngành dệt may Việt Nam.

Ông Đạ Anh Tuấn: Vâng cảm ơn anh Trương Văn Cẩm. *Như vậy có thể thấy được rằng là rất là nhiều quy định, hàng rào tiêu chuẩn, hàng rào trách nhiệm xã hội và rất nhiều vấn đề đang được các quốc gia xây dựng lên, và rõ ràng là thị trường biến đổi rất là nhanh. Và như anh nói có rất nhiều những chuỗi của hàng rất nổi tiếng có thể phá sản và có thể phát sinh các vấn đề pháp lý đối với nhà cung cấp từ Việt Nam. Dưới góc nhìn của anh Nguyễn Hoài Nam thì anh nhận định như thế nào?*

Ông Nguyễn Hoài Nam: Xin cảm ơn anh Tuấn

Thưa các anh chị, ngành hàng của chúng tôi là một ngành hàng không lớn lắm, với quy mô công nghiệp để có thể xuất khẩu được hiện nay thì có khoảng 1500 đơn vị đang tham gia vào xuất khẩu thủy sản. Trong số đấy thì cũng chỉ có khoảng gần 1000 đơn vị là có nhà máy ở quy mô công nghiệp. Tôi nói là quy mô công nghiệp bởi vì đó là theo các điều kiện của ngành, liên quan đến điều kiện có thể xuất khẩu. và với khoảng 10 tỷ USD xuất khẩu thì ngành hàng chúng tôi không phải là lớn so với các ngành hàng khác trong nước tính theo kim ngạch. Tuy nhiên rằng ở vị trí định hình là một quốc gia cung cấp sản phẩm thủy sản cho thế giới, thì ngành hàng chúng tôi cũng đang duy trì năng lực cạnh tranh với vị trí đứng thứ ba thế giới, sau Trung Quốc và Na Uy, tính theo kim ngạch mà chúng ta cung cấp cho thế giới và nhu cầu tiêu dùng.

Đối với câu hỏi của anh Tuấn liên quan đến thách thức pháp lý thì tôi xin chia sẻ ngắn gọn như sau. Ngành hàng của chúng tôi là một ngành nghề kinh doanh có điều kiện bởi vì nó gắn với điều kiện về an toàn thực phẩm, về trách nhiệm với môi trường, liên quan đến cả vấn đề về xã hội. Về vấn đề này, đối với các thách thức từ bên ngoài chúng tôi gọi là thách thức khách quan mà ngành chúng tôi, những doanh nghiệp nào muốn tham gia vào cuộc chơi này thì có chung nhận thức là chúng tôi có thể gom lại là có 4 thách thức khách quan từ bên ngoài.

Thách thức thứ nhất là những xu hướng mà các thị trường chính, các thị trường lớn chi phối ngành hàng này họ sẽ đưa ra, trong khuôn khổ phù hợp với WTO, chứ không phải là bất hợp pháp. Đây thực sự là thách thức khi chúng ta còn nhiều việc phải làm. Ví dụ như ngành thủy sản Việt Nam đang được cảnh báo thẻ vàng khai thác đánh bắt hải sản. Cảnh báo thẻ vàng là quy định của Châu Âu trên nền tảng của FAO. Họ đưa ra những quy định bảo vệ và bảo tồn, tập trung vào vấn đề hợp pháp. Rõ ràng, đối với một vùng biển mênh mông như vậy, và một nghề cá nhân dân thì công tác quản lý cần thời gian và nỗ lực từ trung ương đến địa phương. Đó là những thách thức xuất khẩu mà một nhóm ngành hàng hay một doanh nghiệp tham gia vào phải vượt qua để thực hiện hồ sơ, những nguyên tắc cơ bản trong việc xuất khẩu hàng hóa.

Thách thức thứ hai chính đến từ sự chủ động từ một số thị trường mà họ có nền tảng pháp luật cho phép. Tôi ví dụ như Chống bán phá giá hay chống trợ cấp, mà ngành hàng chúng tôi, hai sản phẩm chủ lực đều đã bị dính hai vụ kiện chống bán phá giá từ phía Mỹ. Mà tất nhiên chúng ta biết rằng là chống bán phá giá tức là doanh nghiệp bên Mỹ kiện doanh nghiệp Việt Nam. Thế còn chống trợ cấp là chính phủ Mỹ sẽ kiện hoặc xem xét các điểm

bất hợp lý theo luật chống trợ cấp của họ. Nên là những doanh nghiệp nào mà tham gia vào sẽ gặp thách thức thứ hai để giữ và duy trì thị phần của mình, nguồn cung của mình đối với các thị trường lớn.

Thách thức thứ ba, lừa đảo trong thương mại quốc tế mà thường xảy ra ở những nhóm mặt hàng có đặc thù và yêu cầu cụ thể. Câu chuyện lừa đảo đối với đơn hàng cụ thể hay đối với những nhóm mặt hàng vào thời điểm cụ thể.

Thách thức cuối cùng đến từ chính hoạt động kinh doanh hàng ngày, những tranh cãi về vấn đề pháp lý. Dù đã có hợp đồng, dù đã có giao hàng và thậm chí đã có làm ăn với nhau một thời gian, nhưng sự hợp tác chưa đúng hoàn toàn có thể xảy ra những tranh cãi khi mà sự cố xảy ra. Ví dụ như sự cố về bao bì, sự cố về chất lượng, sự cố về đơn giá khi mà phía bên mua họ chủ động ép giá vì những lý do không được nói trước. Tất cả những lý do đấy đều dẫn đến tranh cãi về pháp lý trong bối cảnh kinh doanh xuất nhập khẩu xuyên biên giới hiện nay.

Đây là những thách thức chúng tôi chia sẻ dưới góc độ là người quan sát trong ngành hàng thủy sản của chúng tôi về xuất nhập khẩu. Hiện tại, tôi chỉ muốn nói một điều rằng chính phủ đã luôn chủ động để cải thiện môi trường kinh doanh, rất nhiều văn bản đã được điều chỉnh, sửa đổi hoặc xây dựng mới. Quá trình đấy có thể diễn ra trong ít nhất 5 – 10 năm vừa qua. Đối với lại từng thời điểm cụ thể, doanh nghiệp thực sự, trong nhiều trường hợp, cảm thấy là có rủi ro. Bởi vì những rủi ro này nó đến từ chuyện là khi có sự chòng chéo của văn bản pháp luật, hoặc là nó có những sự chưa đầy đủ hoặc đa nghĩa, gây ra rủi ro trong việc thực thi, kiểm tra. Và đó là các rủi ro pháp lý trong nội tại mà chúng ta đang trong quá trình điều chỉnh và xây dựng để hoàn thiện các khung pháp lý. Đối với thủy sản chúng tôi cũng đang vướng ở chỗ này. Và Hiệp hội của chúng tôi phải tham gia vào lãnh địa này để hỗ trợ tối đa, đồng hành cùng nhà nước để hỗ trợ tối đa cho doanh nghiệp. Hạn chế những rủi ro liên quan đến quá trình kinh doanh ở trong nước, nếu như không có một sự chuẩn bị thỏa đáng.

Ông Đặng Anh Tuấn: Vâng cảm ơn anh Nguyễn Hoài Nam, bên cạnh 4 nhóm thách thức mà anh khái quát mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải khi đi ra thị trường các nước. Điều này cũng một phần đến từ chính phủ các nước cũng như các đối tác từ bên ngoài. Anh Nam có nói một điều mà tôi thấy rất là quan trọng là doanh nghiệp của Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài cũng đang đối mặt với những rủi ro tới chính sách của chính Việt Nam, và đấy cũng là một vấn đề lớn hiện tại. Như vậy là khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu không chỉ là trách nhiệm của doanh nghiệp mà chúng tôi còn nhìn thấy rất nhiều những tranh chấp còn có trách nhiệm của các bộ, ban, ngành, các cơ quan nhà nước có liên quan tại Việt Nam. Và rủi ro chính sách thì cũng tương đối lớn. Đây là chủ đề mà tôi rất quan tâm. *Tôi xin phép hỏi bà Quách Thúy An – Phó giám đốc Công ty cổ phần Headway Việt Nam. Bà An hoạt động trong lĩnh vực Logistic cho nên là chúng tôi muốn hỏi, không chỉ riêng các doanh nghiệp logistic đâu, chúng tôi muốn hỏi cả những khách hàng của*

doanh nghiệp, logistic, những nhà xuất khẩu mà bà đã cung cấp các dịch vụ hỗ trợ thì bà nhìn thấy những rủi ro pháp lý gì mà họ thường gặp phải?

Bà Quách Thúy An: Đứng ở góc độ là một nhà vận chuyển, cung cấp dịch vụ vận chuyển cho các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài thì thời gian qua điều mà doanh nghiệp Việt Nam đối mặt nhiều nhất mà phía công ty vận chuyển chúng tôi nhận thấy là người xuất khẩu họ có những rào cản về nắm được các quy định của nước nhập khẩu ví dụ như về chứng từ, manifest, và những quy định về nhà nước ở tại để họ có thể thông quan được lô hàng đó. Nhiều trường hợp doanh nghiệp Việt Nam có ký hợp đồng vận chuyển, có ký L/C đầy đủ, tuy nhiên khi sản phẩm đến nước sở tại thì người nhận hàng lại đánh giá lô hàng đó không đạt chất lượng và họ cho là không đạt chuẩn để có thể tiêu thụ tại nước sở tại và họ yêu cầu phải giảm giá hoặc yêu cầu trả một nửa giá so với ban đầu. Nếu một doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu ra nước ngoài không đủ vững về quy định pháp luật cũng như các điều luật về tranh chấp thì họ có thể vấp phải rào cản rất lớn là mất hàng, hoặc người nhận hàng sẽ từ chối nhận hàng tại cảng đến. Trong trường hợp này, đương nhiên trách nhiệm phát sinh từ lô hàng đó sẽ khiến doanh nghiệp Việt Nam phải chịu thiệt thòi rất nhiều, vừa mất hàng mà vừa chịu chi phí phát sinh. Thì đây là rào cản pháp lý rất lớn đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Ông Đậu Anh Tuấn: Vâng xin cảm ơn chị Quách Thúy An. Đó là phần chia sẻ về những trục trặc mà doanh nghiệp Việt Nam gặp phải. Thực ra là cá nhân tôi quan sát thì tình trạng này ngày càng nghiêm trọng và diễn ra phổ biến hơn. Năm ngoái thì chúng tôi có tổ chức một hội thảo và tôi không ngờ lại nhận được nhiều sự quan tâm như vậy. Từ vụ 100 container hạt điều của doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang Ý và sau đó bị lừa đảo và có nguy cơ bị mất hàng. Tất nhiên sau đó thì nhờ sự nỗ lực của các cơ quan ngoại giao, thương vụ và chính quyền thì đã ngăn chặn được và khắc phục được thiệt hại rất lớn có thể phát sinh. Thì chúng tôi tổ chức hội thảo là để rút ra những bài học từ vụ việc đó và các ngành hàng khác có thể học được không, nhưng tôi thấy được sau hội thảo đấy có nhiều đặc điểm mà tôi muốn hỏi các quý vị ở đây rằng liệu có những yếu tố, những trục trặc đấy do tư duy kinh doanh, cách kinh doanh của chính doanh nghiệp Việt Nam hay không? Tôi lấy ví dụ chẳng hạn như rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam không quen sử dụng các dịch vụ pháp lý và rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam không hợp tác với nhau, chẳng hạn như vụ hạt điều là khách hàng mới, mà đặc biệt là đặt một lô hàng rất lớn như thế trong một giai đoạn ngắn và tiếp cận với nhiều nhà cung cấp khác nhau cùng một thời điểm. Tuy nhiên, các doanh nghiệp lại không chia sẻ thông tin với nhau. Rồi là họ không sử dụng dịch vụ pháp lý và tương đối thiếu kinh nghiệm. *Phần nào đấy thì tôi muốn hỏi anh Cẩm và anh Nam rằng liệu những vấn đề và rủi ro pháp lý như vậy có phần nào đến từ văn hóa kinh doanh hay từ chính doanh nghiệp Việt Nam hay không ạ?*

Ông Trương Văn Cẩm: Tôi cho rằng là có. Tôi ví dụ một công ty đã vướng vào vấn đề này mà chịu thiệt thòi rất lớn dưới tác động của Covid mà khách hàng phá sản. Bởi vì trước đây những công ty thường xây dựng mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng một cách lâu dài và tin cậy. Cho nên đôi khi họ không tập trung để ký những điều khoản ràng

buộc với nhau để khi có vấn đề gì thì dễ phân xử. Dĩ nhiên là cũng có những vấn đề bất khả kháng, tôi nói ví dụ như khách hàng người ta phá sản. Tuy nhiên ngay cả trong trường hợp đó thì một hợp đồng chặt chẽ cũng sẽ giúp chúng ta giảm đi mức độ thiệt hại và rủi ro.

Tôi nghĩ rằng tình trạng này diễn ra đầu tiên là do tư tưởng người bán và người mua là khách hàng lâu năm và tin tưởng lẫn nhau. Theo quan điểm tin tưởng là tốt, tuy nhiên phải có hợp đồng chặt chẽ để khi có vấn đề gì thì sẽ đỡ thiệt hại hơn. Chính vì vậy hiệp hội chúng tôi cũng có khuyến nghị các doanh nghiệp. Thứ nhất là doanh nghiệp phải đa dạng hóa thị trường. Trước thì ngành dệt may chỉ có khoảng độ 4 – 5 thị trường chính, chiếm khoảng 80% kim ngạch xuất khẩu. Nhưng dần dần sau này, năm 2023 mặc dù tình hình hết sức khó khăn như vậy nhưng doanh nghiệp lại mở rộng thị trường. Như vậy, đa dạng hóa thị trường cũng đồng nghĩa với việc là chúng ta đa dạng, chia sẻ rủi ro. Ví dụ như đa dạng hóa khách hàng chúng tôi cũng khuyến nghị doanh nghiệp để phòng ngừa rủi ro. Ví dụ như chúng ta chỉ dựa vào một vài khách hàng thì khi chúng ta gặp vấn đề gì thì sẽ phải chịu thiệt thòi rất lớn. Ngoài ra, các doanh nghiệp, nếu không có đủ sự hiểu biết thông tin thì còn phải nhờ đến các công ty tư vấn chuyên nghiệp, các công ty bảo hiểm uy tín. Cho nên, tôi cho rằng là văn hóa kinh doanh của doanh nghiệp trong thời điểm hiện tại phải cần rất nhiều thay đổi.

Ông Nguyễn Hoài Nam: Tôi nghĩ là trong bối cảnh biến động như hiện nay, qua các vụ việc mà ngành hàng chúng tôi đã gặp phải cách đây 8-9 năm thì chúng tôi cũng rút ra được một vài kinh nghiệm. Thứ nhất, đối với sự tăng cường các quy định về thị trường, thì chúng tôi thấy rằng không có con đường nào khác ngoài sự chủ động của hiệp hội và các doanh nghiệp thành viên trong vấn đề đáp ứng các quy định đó. Đối với thách thức thứ hai liên quan đến các vụ kiện chủ động từ phía nước nhập khẩu thì ví dụ như hiện nay ở cấp độ WTO không cấm việc chống bán phá giá hay chống trợ cấp, do vậy cũng không có con đường nào khác ngoài sự chủ động của chúng ta để tham gia vào sân chơi. Bởi vì khi chúng ta không chủ động hoặc từ chối sân chơi thì điều này đồng nghĩa với việc chúng ta rời bỏ thị trường. Vấn đề thứ ba liên quan đến lừa đảo, sau khi xem kỹ hồ sơ của hai bên thì chúng tôi thấy rằng ở trên góc độ doanh nghiệp của chúng ta, dựa trên phương châm tin tưởng và chữ tín nên hợp đồng giữa các bên cũng khá là sơ sài. Do vậy, chúng tôi cũng đưa ra khuyến nghị cho tất cả các doanh nghiệp thủy sản hợp đồng khá là đơn giản, và dấu hiệu mà thường để mở L/C mà họ vẫn lấy được hàng mà mình lại không lấy được tiền đó là khi họ tạo niềm tin lớn là doanh nghiệp đó đến từ các nước G7. Khách hàng đến từ các nước G7, những ngân hàng của họ lại không nằm ở những nước mà họ đóng trụ sở. Ví dụ như khách hàng ở Canada nhưng ngân hàng của họ báo trong giao dịch lại nằm ở Úc. Đây là dấu hiệu mà khi tìm hiểu kỹ mới thấy rằng họ quá hiểu về những chuyện của L/C, mà trong L/C lại luôn có một dòng rất nhỏ nằm trong mớ bong bóng của các hồ sơ L/C, đó là họ có thể lấy hồ sơ đó để đi kiểm hàng. Với những lô hàng mà phải kiểm tra để làm điều kiện nhập khẩu thì những phần nhỏ đấy thôi làm họ có thể lấy được hồ sơ mà không kèm với thanh toán. Tôi nói ví dụ chuyện này để thể hiện rằng chúng ta phải có sự hỗ trợ hơn hay là khuyến cáo với cộng đồng doanh nghiệp, cũng như rất cần sự chung tay của các tổ

chức, của các anh chị làm liên quan đến các vấn đề về luật pháp, các vấn đề pháp lý trong thương mại quốc tế để hỗ trợ cho câu chuyện này. Chúng tôi cũng làm việc với các ngân hàng lớn để giúp các doanh nghiệp trơn tru hơn trong các công tác liên quan đến L/C. Về câu chuyện tranh chấp trong hợp đồng, tôi thấy thường xảy ra thường xuyên và cuối cùng thì cũng sẽ đối chiếu với hợp đồng đã ký giữa hai bên. Nếu hợp đồng sơ sài thì thường bên bị thì thường sẽ chịu thiệt hại. Do vậy tôi rất mong rằng là ở góc độ cộng đồng doanh nghiệp tham gia vào thương mại quốc tế nên chú ý hơn về việc hoàn thiện hợp đồng để tạo sự bình đẳng và tạo điểm tựa ổn định nếu có vấn đề phát sinh tranh chấp. Đặc biệt là đối với các ngành hàng tạm gọi là kinh doanh có điều kiện, đi kèm yêu cầu về kiểm dịch và kiểm chất lượng và kiểm tra hồ sơ.

Bà Quách Thúy An: Cũng đồng ý với hai diễn giả trên thì hợp đồng là điều kiện tiên quyết để bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Bản thân người xuất khẩu cũng phải nắm luật và có sự thương lượng rõ ràng và đầy đủ để bảo vệ chính mình bởi một khi tranh chấp xảy ra thì sẽ được giải quyết dựa trên hợp đồng và các hóa đơn phát hành kèm theo. Nếu hợp đồng thương mại không vững và các điều kiện không đủ để bảo vệ người xuất khẩu thì người thiệt thòi sẽ là người xuất khẩu. Ngoài ra, thời gian gần đây các doanh nghiệp bên nước ngoài cũng đang phá sản rất là nhiều, có trường hợp là doanh nghiệp Noble House về nhập khẩu hàng nội thất, họ phá sản dưới sự bảo hộ của pháp luật Mỹ. Do vậy, doanh nghiệp Việt Nam đã phải chịu rất là nhiều thiệt thòi trong việc thu hồi công nợ bởi dưới sự bảo hộ của luật phá sản Mỹ thì tài sản của doanh nghiệp phá sản sẽ được xử lý theo tỷ lệ và mức độ ưu tiên thanh toán rất là chậm và nhỏ cho doanh nghiệp Việt Nam. Thứ hai về rào cản pháp lý thì nó cũng sẽ liên quan đến những bất ổn của tình hình vận chuyển hiện nay, thời gian vận chuyển hay chi phí cũng sẽ tăng. Thời gian vận chuyển tăng cũng do những thay đổi như biến động chính trị ở biển Đỏ hay kênh đào Panama thì chu trình vận chuyển hàng hóa cũng sẽ thay đổi và thời gian vận chuyển cũng sẽ dài hơn, do đó sẽ ảnh hưởng tới chất lượng của hàng hóa, dẫn đến rủi ro là người nhận hàng họ cũng có thể từ bỏ hàng. Cho nên hợp đồng thương mại của mình cũng phải rõ về thời gian giao hàng và chất lượng hàng hóa, cũng như căn lịch trình để đặt hàng đi như thế nào cho phù hợp với thời hạn giao hàng, tránh rủi ro pháp lý và dẫn đến tranh chấp. Bản thân người xuất khẩu cũng phải tìm hiểu trên hợp đồng thương mại rằng khi có tranh chấp thì giải quyết tranh chấp ở đâu và phương thức giải quyết tranh chấp là gì, để phù hợp với khả năng của doanh nghiệp Việt Nam khi đi ra nước ngoài. Ở mỗi quốc gia thì pháp luật liên quan đến giải quyết tranh chấp sẽ có sự khác nhau thì các doanh nghiệp thương thảo hợp đồng cũng sẽ phải có sự đàm phán với người mua là địa điểm giải quyết tranh chấp ở đâu và luật áp dụng.

Ông Đặng Anh Tuấn: Chúng ta đã nói những thách thức pháp lý mà doanh nghiệp gặp phải, chúng ta phần nào đẩy lý giải về nguyên nhân từ doanh nghiệp Việt Nam, thì tôi muốn hỏi ở đây những giải pháp, những cách thức mà doanh nghiệp tư nhân cần phải làm gì? Các cách thức như đa dạng hóa thị trường như anh Cẩm có nêu thì qua kênh nào và kinh phí đâu để các doanh nghiệp tư nhân để lấy thông tin về thị trường?

Ông Trương Văn Cẩm: Thứ nhất thì đúng như anh Tuấn nói thì các doanh nghiệp cần phải có thông tin về các thị trường. Chính vì vậy, tôi cũng đánh giá cao trong thời gian vừa qua, chính phủ Việt Nam cũng tổ chức những buổi ngoại giao kinh tế, gặp mặt tất cả các đại diện Việt Nam ở nước ngoài, và chúng tôi cũng có nhiều lần được tham gia. Bên cạnh đó còn có các buổi trao đổi ý kiến, yêu cầu các hiệp hội đưa ra thông tin ở thị trường. Đó cũng là một cách để chúng tôi cũng thu nạp thông tin, và thậm chí còn có những buổi làm việc đề nghị với Đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài, và có phản hồi ngay và có hẳn một văn bản để gửi về. Tôi nói ví dụ khi chúng tôi muốn tìm hiểu về thị trường Bangladesh. Dĩ nhiên là hiệp hội dệt may có tổ chức một số đoàn sang đấy để tìm hiểu thị trường nhưng cũng không dễ, và các anh các chị ở bên đấy họ nắm rất rõ các thông tin đó, và họ gửi ngay về cho mình một đánh giá rất là quý. Hoặc thị trường Trung Quốc cũng là được đánh giá rất là kỹ. Thì tôi cho rằng đấy là một cách thức hỗ trợ từ cơ quan nhà nước. Rồi Bộ Công thương trong thời gian vừa qua tháng nào cũng tổ chức một cuộc giao ban xúc tiến xuất khẩu, thì đây cũng là cuộc trao đổi giữa các tham tán thương mại tại các đại sứ, đây là hình thức mà tôi cho rằng là rất hiệu quả. Thêm nữa thì một trong những giải pháp chúng tôi cũng khuyến nghị doanh nghiệp liên quan đến đạo luật rà soát chuỗi cung ứng về lao động và môi trường. Thì tôi nghĩ rằng, như đối với ngành dệt may của chúng tôi thì quá nhiều công đoạn và hình thức xuất khẩu, tùy theo hình thức một phải có những giải pháp phù hợp. Nếu xuất khẩu theo hình thức gia công thì khách hàng người ta chỉ định cho mình vấn đề nguyên phụ liệu, thì mình không lo gì nguồn gốc xuất xứ của nguyên liệu ở đâu cả. Tuy nhiên, khi doanh nghiệp chọn hình thức mua đứt bán đoạn thì phải tìm mọi cách anh kiểm tra được nguồn gốc của nguyên liệu ở đâu mà anh biết rằng ngành dệt may chiếm trên 50% là nhập nguyên phụ liệu từ Trung Quốc. Đạo luật Chống lao động cưỡng bức người Duy Ngô Nhĩ có tác động rất nhiều đến vấn đề này. Nếu chúng ta không chú ý mà nhập nguyên liệu từ vùng Tân Cương thì rất có thể sẽ phát sinh vấn đề. Muốn đạt được những điều trên, doanh nghiệp Việt Nam cần phải có những bộ phận ứng dụng công nghệ thông tin và tìm hiểu thông tin, vì chúng ta chịu hoàn toàn trách nhiệm về chuyện đó. Và khi làm việc với đối tác thì doanh nghiệp Việt Nam phải đưa ra hợp đồng hết sức chặt chẽ. Từ đó mới tránh được các rủi ro mang lại.

Ông Đậu Anh Tuấn: *Vâng xin cảm ơn anh Cẩm. Anh Cẩm thì nhấn mạnh nhiều đến vai trò của nhà nước và hiệp hội ngành hàng. Cả hai yếu tố này đều rất là quan trọng. Thế còn anh Nam thì sao ạ?*

Ông Nguyễn Hoài Nam: Theo tôi, trong bối cảnh hiện nay mà sự đa dạng cũng có, sự bất ổn cũng có và liên tục có sự điều chỉnh thì tôi nghĩ rằng ít nhất phải có ba giải pháp.

Thứ nhất là về doanh nghiệp. Tôi nghĩ là không phải doanh nghiệp nào cũng có những con người làm công tác pháp chế để có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong mọi giao dịch kinh doanh trong nước và quốc tế. Thế nên, khuyến nghị về mặt năng lực thì tôi nghĩ tốt nhất chúng ta có được cán bộ mà hiểu biết, cập nhật được những chuyện liên quan đến pháp lý, pháp chế để hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của chúng ta là tốt nhất. Trong trường hợp không có thì tôi cũng nghĩ rằng ở bên ngoài chúng ta hiện nay đang có rất nhiều

cơ chế và tổ chức có thể hỗ trợ chuyện đó. Các doanh nghiệp cũng nên đặt vấn đề về kinh doanh bền vững, kinh doanh ổn định hay kinh doanh an toàn, trong đó có vấn đề pháp lý này, để chúng ta sử dụng dịch vụ từ bên ngoài. Dịch vụ ở đây có thể bao gồm tham gia vào các hoạt động đào tạo, hội thảo, tư vấn... Đây là khuyến nghị đầu tiên của tôi, dù quy mô doanh nghiệp của anh chị ở mức độ nào.

Giải pháp thứ hai ở cấp độ hiệp hội bởi vì hiện nay rất nhiều doanh nghiệp tự nguyện tham gia vào một hiệp hội nào đó. Có những doanh nghiệp tham gia đến 2 – 3 hiệp hội, thì tôi nghĩ rằng vai trò của hiệp hội trong việc này rất ý nghĩa. Chẳng hạn như ở hiệp hội chúng tôi, hiệp hội chúng tôi thì cũng chỉ là một ngành hàng hẹp và nhỏ thôi, nhưng chúng tôi luôn duy trì 6 nhóm công việc liên tục, trong đó nhóm về chính sách và nhóm về nâng cao năng lực chuyên tổ chức đào tạo và hội thảo. Do vậy đối với các vấn đề về pháp lý, hai nhóm đó trong hiệp hội của chúng tôi sẽ nỗ lực hết khả năng của mình để kết nối với những mạng lưới để tạo ra năng lực và thông tin tốt nhất cho doanh nghiệp chúng tôi. Đây là một kênh ở cấp độ hiệp hội được các doanh nghiệp thành viên đánh giá cao.

Thứ ba là ở cấp độ các tổ chức như VCCI và VIAC, hoặc các tổ chức thuần túy có năng lực cao về mặt pháp lý, cũng nên có chia sẻ và mở rộng nhiều hơn nữa, và lan tỏa đến cộng đồng doanh nghiệp nơi họ luôn gặp phải ít nhất 4 thách thức từ phía bên ngoài. Một chùm thách thức trong bối cảnh chúng ta đang hoàn thiện cơ sở pháp lý. Ví dụ, để xuất một lô hàng có nguồn gốc khai thác biển của nước ta sang châu Âu thôi, doanh nghiệp thực sự phải tham vấn rất nhiều bên để có sẵn sàng xuất khẩu, nếu không rất nhiều rủi ro ở phía trước.

Bà Quách Thúy An: Dạ em xin phép bổ sung ý của anh Nam về việc để xuất một lô hàng một cách an toàn thì, đảm bảo tránh được rủi ro thì bản thân doanh nghiệp đó cũng phải thực sự nâng cao nguồn chất lượng của ngành. Bản thân doanh nghiệp phải có những cán bộ ưu tú về ngành này, hiểu rõ thị trường, nắm rõ quy định của nước nhập khẩu để đảm bảo hàng xuất đi đúng và đủ quy trình, đảm bảo thông quan và nhập khẩu an toàn. Thứ hai là nếu doanh nghiệp không có được nguồn nhân lực mạnh, mũi nhọn để nắm vững được quy định và quy luật của nước nhập khẩu thì nên sử dụng các đối tác để tư vấn cho mình tại vì một số công ty họ sẽ có đại lý toàn cầu và một trong những đại lý đó có thể nằm trong tổ chức toàn cầu như WCA, thì ở mỗi nước sẽ có một số đối tác họ sẽ nắm rất vững quy định của các nước đó và có thể đưa ra các hướng dẫn cụ thể, chi tiết về thực tế quy định mỗi nước. Cuối cùng, bản thân doanh nghiệp cũng phải tham gia, tham vấn và tham mưu từ các tổ chức uy tín trong và ngoài nước để nắm rõ những quy định và thay đổi về tình hình trong nước và thế giới, đảm bảo cho lô hàng của mình được xuất đi an toàn.

Ông Đạu Anh Tuấn: Tôi nghĩ quan điểm của các diễn giả đưa ra đều rất thực tiễn. Sau đây chúng ta sẽ mở câu hỏi cho các đại biểu tham dự sự kiện ngày hôm nay. Xin mời giáo sư Lê Hồng Hạnh.

GS. Lê Hồng Hạnh: Xin các cảm ơn các diễn giả về những thông tin được đề cập. *Tôi xin có câu hỏi dành cho diễn giả liên quan đến rủi ro pháp lý. Thứ nhất là theo quan điểm của*

tôi các rủi ro có thể kiểm soát và khắc phục được nếu có xảy ra, nhưng đối với rủi ro pháp lý thì quả thực là khó bởi vì nó đối bằng phá sản bằng những tổn thất không thể bù đắp được. Vậy tôi muốn hỏi một chút là với biện pháp thẻ vàng của Châu Âu và khó khăn xuất khẩu gỗ - gỗ xuất khẩu phải không được khai thác một cách bất hợp pháp. Thì tôi muốn hỏi là hai hiệp hội đã có phối hợp nào để chia sẻ dữ liệu hoặc tri thức liên quan tới việc khắc phục rủi ro về thẻ vàng đối với các sản phẩm thủy sản xuất khẩu của Việt Nam? Đối với những người sản xuất hải sản thì họ vô cùng khó trong việc nhận diện đâu là luật môi trường quốc tế đang cấm và đâu là pháp luật nước sở tại họ cấm.

Ông Đặng Anh Tuấn: Dạ vâng xin cảm ơn GS. Lê Hồng Hạnh, tôi muốn nghe thêm một vài câu hỏi nữa cho các diễn giả ở đây, xin mời quý vị.

Khán giả: Em xin chào các diễn giả ạ, hiện tại em đang là pháp chế cho công ty Logistic, Công ty TNHH Toàn cầu Khải Minh. *Trong quá trình bên em hoạt động thì công ty cũng có gặp một vài vấn đề liên quan đến việc hỗ trợ khách hàng xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ. Bên mua hàng họ yêu cầu điều tra về điều kiện C-TPAT. C-TPAT không chỉ đối với bên xuất khẩu là khách hàng của bên em mà còn đối với bên logistic của công ty em. Thì em muốn hỏi ở trong hai hiệp hội rằng những bên xuất khẩu của hiệp hội có gặp vấn đề rủi ro đấy để khiến cho những doanh nghiệp của mình không thể xuất khẩu sang thị trường Mỹ được không ạ?*

Ls. Nguyễn Mạnh Dũng: Tôi là luật sư Nguyễn Mạnh Dũng, Phó viện trưởng Viện đào tạo của VIAC – VIART. *Trong hoạt động đào tạo của tôi thì nhấn mạnh rất nhiều đến đào tạo về hợp đồng và xin hỏi các diễn giả là các anh có nhìn thấy nhiều hợp đồng giao dịch giữa doanh nghiệp của hiệp hội và các đối tác và trong hợp đồng đó có bao giờ đề cập đến CISG 1980 hoặc đề cập đến VIAC như trung tâm giải quyết tranh chấp hay không, hay hoàn toàn không đề cập đến?*

Câu hỏi của diễn giả trên Zoom: *Xin hỏi anh Cẩm về các rủi ro về thay đổi pháp luật liên quan đến tra soát nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa như anh vừa chia sẻ. Trong hợp đồng mua bán hàng hóa em ký với đối tác thì có điều khoản bên nhập khẩu chịu trách nhiệm thông báo các thay đổi pháp luật có ảnh hưởng tới việc nhập khẩu hàng hóa vào. Thì như vậy là có thiệt hại, bên em buộc bên nhập khẩu chịu, hoặc ít nhất chia sẻ được không?*

Phản trả lời của anh Trương Văn Cẩm: Đối với câu hỏi ở trên Zoom, tôi cho rằng là trong tình hình hiện nay trong hợp đồng ký với bên đối tác các bạn đưa điều khoản đó vào hợp đồng như vậy thì khi có rủi ro thì đương nhiên là các bạn có thể buộc bên nhập khẩu phải chịu trách nhiệm. Tuy nhiên, theo quan điểm của tôi thì làm thế nào để chúng ta cùng phối hợp với nhau, giữa đối tác và nhà sản xuất để xem là liệu khi chúng ta sử dụng nguyên phụ liệu đó thì như thế nào. Nếu chúng ta chỉ phụ thuộc vào phía đối tác thì khi có vấn đề gì thì đúng là theo hợp đồng thì đối tác chịu, nhưng giả sử là họ chịu thì có khi chúng ta mất đối tác hoặc phải chia sẻ. Vì họ có thiệt hại thì bản thân chúng ta là đối tác cũng phải có sự chia sẻ. Cho nên, chúng ta phải phối hợp với họ để nắm được chuyện đấy càng sớm càng tốt. Hiện nay, chúng tôi có nhiều cuộc hội thảo mà các chuyên gia đưa ra giải pháp

truy soát được nguồn gốc của các loại nguyên phụ liệu đó, nếu chúng ta có điều kiện thì tự chúng ta cũng có thể truy soát được bởi không chỉ có mỗi đối tác này mà còn nhiều đối tác khác, cho nên là việc chúng ta nhận thức được vấn đề này hết sức quan trọng, để chúng ta có thể vừa giữ được khách hàng và vừa giảm thiểu thiệt hại.

Về câu hỏi của LS. Nguyễn Mạnh Dũng, thì hiện nay tôi chưa nhìn thấy. Như vậy có nghĩa rằng là doanh nghiệp hiện nay chỉ khi nào có vấn đề cần phải giải quyết thì họ sẽ tìm đến các luật sư và trung tâm trọng tài, chứ ngay từ đầu thì bản thân tôi chưa nhìn thấy.

Ông Đặng Anh Tuấn: Tôi không ngạc nhiên về câu trả lời này, tôi cũng đã đọc một hợp đồng có trị giá vài triệu đô và khoảng 3 trang giấy. Tuy nhiên có một điểm tích cực là tình hình đang được cải thiện dần. Hi vọng rằng những nội dung của Công Ước Vienna và những vấn đề quan trọng sẽ được hiệp hội doanh nghiệp và các doanh nghiệp hiểu hơn. Và tôi cho rằng đây là nhiệm vụ của VIAC, nhiệm vụ của VCCI, như anh Nam có chia sẻ. Xin mời anh Nam.

Ông Nguyễn Hoài Nam: Vâng cảm ơn anh Tuấn, tôi xin phép được chia sẻ về ba câu hỏi liên quan. Thứ nhất là câu hỏi của anh Dũng, câu hỏi của anh rất là thú vị và cũng phải nói thật là ít, không nhiều lắm. Như vừa nãy tôi có chia sẻ sau những vụ việc xảy ra chúng tôi có xem một vài hợp đồng, thì chúng tôi thấy rằng là giữa hai bên khi đã là đối tác của nhau thì hợp đồng rất đơn giản. Ngành chúng tôi thì kinh doanh lâu đời nhất là với các đối tác Nhật Bản, cho nên rằng đến các thị trường khác thì khi doanh nghiệp chưa có những sự chuẩn bị về mặt pháp lý đầy đủ và không có nhân sự pháp chế nên vẫn dựa trên cách làm cũ. Tôi hi vọng rằng làm sao các doanh nghiệp cải thiện chỗ này, với tư cách hiệp hội thì chúng tôi cũng mong muốn làm được nhiều hơn nữa, làm sao tạo được mạng lưới để chia sẻ thông tin với các doanh nghiệp.

Còn câu hỏi về C-TPAT, về mặt vướng mắc thì chúng tôi chưa gặp phải. Doanh nghiệp xuất đi Mỹ hay xuất đi Châu Âu cũng đều có sự chuẩn bị, dù theo kênh nào. Nhưng xuất đi Mỹ thì cũng phải chuẩn bị khá nhiều thứ theo nhiều đạo luật khác nhau. Ví dụ như doanh nghiệp của chúng tôi xuất khẩu sang Mỹ, dù họ không yêu cầu rằng Việt Nam cấp giấy chứng thư an toàn vệ sinh thực phẩm (“Heath Certificate”) nhưng phải làm những giấy tờ khác như C-TPAT, hay làm đăng ký chống khủng bố sinh học, thông báo hải quan, v.v. Tuy nhiên thì hiện tại chúng tôi vẫn chưa có vướng mắc nào xảy ra.

Đối với câu hỏi của GS. Lê Hồng Hạnh thì tôi xin trả lời như sau. Đối với cảnh báo thẻ vàng của Châu Âu đã diễn ra từ tháng 10/2017 đến nay đã được khoảng 7 năm, và chúng ta đã có 4 lần Châu Âu sang thanh tra. Trước hết thì đây là cảnh báo, thì trong câu chuyện về IUU xuất phát từ việc bảo tồn bởi vì các tổ chức của LHQ đánh giá các vùng biển trên thế giới về các vấn đề nguồn lợi và môi trường, trong đó đã có những dữ liệu để đánh giá rằng nguồn lợi sụt giảm và nguồn lợi sụt giảm không thể phục hồi được ở một số khu vực. Do vậy điều này thúc đẩy nguyên tắc rằng các quốc gia cần phải có biện pháp bảo tồn cho tương lai. Châu Âu là quốc gia đi đầu và vào năm 2009 họ có một chỉ thị về chuyện này. Hiện nay có Mỹ và Nhật Bản cũng đi theo xu hướng này. Đối với Châu Âu thì quy tắc về vấn

đề này cũng khá đầy đủ và nghiêm ngặt. Nguyên tắc cảnh báo ở đây họ muốn rằng đối với những quốc gia có muốn có quan hệ thương mại với Châu Âu, trong trường hợp này là xuất khẩu sản phẩm hải sản khai thác biển thì phải tuân thủ chỉ thị đó, trong đó có chuyện mình không đi khai thác bất hợp pháp, toàn bộ tàu biển phải được đăng ký và truy xuất được – tức phải có hệ thống định vị giám sát hành trình. Câu chuyện ở đây là nghề cá của chúng ta là nghề cá nhân dân, do vậy những yêu cầu của phía Châu Âu khiến chúng ta phải điều chỉnh rất là nhiều, đặc biệt là kiểm soát được mức độ khai thác và nguồn lợi biển. Đây là vấn đề cấp quốc gia, chính phủ và cơ quan có thẩm quyền, và hiệp hội chúng tôi chỉ mang tính chất đại diện cho các doanh nghiệp ngành hàng, do vậy chúng tôi xác định rằng phải tăng cường 4 việc: (1) đẩy mạnh tuyên truyền, (2) đẩy mạnh hợp tác với chính phủ và Bộ Nông nghiệp và tổ công tác IUU để hoàn thiện các khung pháp lý ở Việt Nam, (3) tham gia vào hợp tác quốc tế để thúc đẩy hợp tác quốc tế để thúc đẩy sự hỗ trợ của quốc tế đối với ngành thủy hải sản của Việt Nam, (4) hỗ trợ doanh nghiệp hoàn thiện liên tục hoàn thiện năng lực để kiểm tra từng lô hàng và đơn hàng.



Giới thiệu VIAC eCase

VIAC eCase đặt mục tiêu trở thành nền tảng tích hợp tất cả trong một cho hoạt động nộp đơn điện tử và quản lý vụ tranh chấp trực tuyến, giúp nâng cao hiệu quả về thời gian và chi phí của thủ tục trọng tài và mang tới trải nghiệm tốt hơn cho người sử dụng dịch vụ trọng tài.

VIAC eCase được phát triển và vận hành bởi Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), thể hiện quyết tâm của VIAC trong thích ứng với quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế số của Việt Nam thông qua cung cấp cơ chế GQTC phù hợp để đảm bảo thực thi hợp đồng điện tử – một trong các cốt lõi của nền kinh tế số.

VIAC eCase là một bước tiến của VIAC nhằm giảm dấu chân carbon và thực hành hoạt động trọng tài không dùng hồ sơ bản in.

Tính năng chính

Nộp hồ sơ điện tử và Quản lý tài liệu an toàn

Tải lên và đặt lịch nộp tài liệu tố tụng, lưu trữ an toàn, sắp xếp và tải về tất cả các tài liệu tố tụng một cách đơn giản.

Theo dõi vụ việc

Theo dõi các vụ việc trọng tài trong thời gian thực thông qua việc tra cứu các sự kiện quan trọng (các cuộc họp, các phiên xét xử hay các hạn nộp tài liệu), và được thông báo ngay khi có các bước tố tụng mới diễn ra trong toàn bộ thủ tục trọng tài. Tất cả được tích hợp vào tính năng Lịch làm việc của Người dùng.

Thông báo và Nhắc nhở

Nhận các thông báo trong Nền tảng và thông qua email để luôn được cập nhật các diễn biến quan trọng trong các vụ tranh chấp, bao gồm nhắc lịch đối với các hạn nộp tài liệu, các cuộc họp và phiên xét xử, các tài liệu mới được tải lên, các thay đổi trong lịch cuộc họp và phiên xét xử.

Hỗ trợ song ngữ

Giao diện của Nền tảng có thể dễ dàng chuyển đổi giữa tiếng Anh và tiếng Việt để đáp ứng nhu cầu của các bên và trọng tài viên trong cả các thủ tục trọng tài trong nước và quốc tế.

Tại sao chọn VIAC eCase?

Khả năng truy cập

Dễ dàng truy cập Nền tảng dù Người dùng ở bất cứ múi giờ nào chỉ với kết nối internet cơ bản và các thiết bị điện tử thông minh.



Bảo mật và Bảo vệ Dữ liệu

Đăng nhập vào tài khoản của bạn một cách an toàn qua hai bước xác thực; Thông tin và Dữ liệu trên Nền tảng được bảo vệ theo quy chuẩn tuân thủ quy định trong nước và quốc tế bao gồm GDPR của Châu Âu.

Minh bạch

Bảo vệ tính minh bạch thông qua duy trì lưu trữ rõ ràng và toàn diện tất cả các hoạt động trên Nền tảng.



Tiết kiệm chi phí và thời gian

Tối ưu hóa quy định và chi phí chung thông qua việc nộp hồ sơ điện tử và quản lý vụ việc trực tuyến, đồng thời giảm thiểu chi phí đi lại, ở và các chi phí khác liên quan đến các cuộc họp và phiên xét xử trực tiếp.

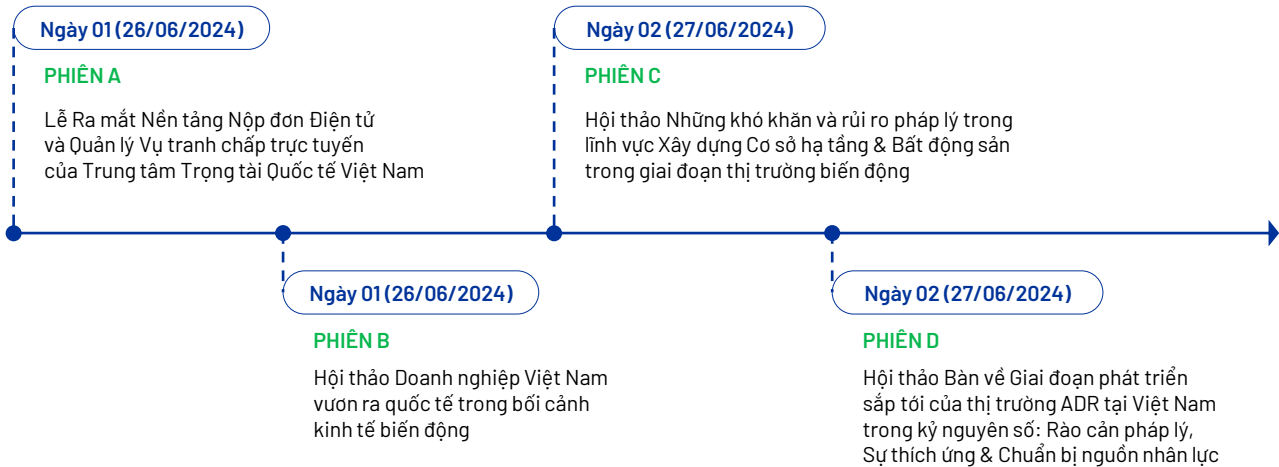
Nền tảng VIAC eCase được phát triển bởi Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), với sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID)

Giới thiệu



Trong những năm gần đây, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) được coi là điểm sáng và là một trong những động lực quan trọng của nền kinh tế, giúp Việt Nam ngày càng nâng cao vị thế trong chuỗi giá trị toàn cầu. Bên cạnh nỗ lực đẩy mạnh thu hút đầu tư từ nước ngoài, Chính phủ Việt Nam cũng đã có nhiều chính sách, chiến lược phát triển nhằm tạo điều kiện và đồng hành cùng các doanh nghiệp Việt Nam vươn ra thị trường quốc tế. Lũy kế đến 20/04/2024, Việt Nam đã có 1.733 dự án đầu tư ra nước ngoài còn hiệu lực với tổng vốn đầu tư hơn 22,22 tỷ USD; trong đó, vốn đầu tư tập trung nhiều nhất vào các ngành bán buôn, bán lẻ (chiếm 39,4%), hoạt động kinh doanh bất động sản (chiếm 21,5%) và xây dựng (chiếm 20%). Việc tăng cường dòng vốn đầu tư ra nước ngoài đã góp phần khẳng định Việt Nam là khu vực kinh tế năng động, tích cực và chủ động hội nhập kinh tế sâu rộng, đồng thời thúc đẩy quan hệ kinh tế nói riêng cũng như quan hệ chính trị, xã hội và ngoại giao giữa Việt Nam với các quốc gia tiếp nhận đầu tư nói chung.

Theo đó, với mong muốn mở ra một diễn đàn trao đổi thông tin bổ ích, tập trung thảo luận và giải quyết những mối lo ngại của nhà đầu tư và doanh nghiệp Việt Nam khi mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài, thúc đẩy việc sử dụng trọng tài trong việc giải quyết tranh chấp nhằm góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và đầu tư xuyên biên giới, Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC), với sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), tổ chức sự kiện mang tên **VIAC SYMPOSIUM 2024**. **VIAC SYMPOSIUM 2024** sẽ xoay quanh chủ đề **“Thương mại và đầu tư xuyên biên giới trong thời kỳ kinh tế bất ổn: Tranh chấp và Trọng tài”**, theo đó các phiên thảo luận sẽ tập trung xem xét, đánh giá về những biến động kinh tế hiện nay cũng như trao đổi về các biện pháp thích hợp để vượt qua những trở ngại đó. Diễn đàn hướng tới quy tụ nhiều chuyên gia, luật sư, nhà nghiên cứu, cộng đồng người thực hành nghề luật, cũng như các nhà đầu tư, doanh nghiệp trong và ngoài nước quan tâm và đang triển khai các hoạt động đầu tư quốc tế.



Theo Số liệu thống kê Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư <<https://ipcs.mpi.gov.vn/tinh-hinh-thu-hut-dau-tu-nuoc-ngoai-4-thang-nam-2024/#:~:text=T%E1%BB%95ng%20v%E1%BB%91n%20%C4%91%E1%BA%A7u%20t%C6%B0%20c%E1%BB%A7a,K%E1%BB%B3%2C%20New%20Zealand%20v%C3%A0%20Singapore%E2%80%A6>> truy cập ngày 15/05/2024



Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (VIAC)

Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt Nam (tiếng Anh: Vietnam International Arbitration Centre, viết tắt là VIAC) được thành lập vào năm 1993 theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam, trên cơ sở hợp nhất Hội đồng Trọng tài Ngoại thương (thành lập năm 1963) và Hội đồng Trọng tài Hàng hải (thành lập năm 1964). Theo quy định của Pháp lệnh Trọng tài thương mại năm 2003, Luật Trọng tài thương mại năm 2010 và Điều lệ hiện hành, VIAC là tổ chức độc lập. Phán quyết của các Hội đồng Trọng tài thuộc VIAC là chung thẩm và được công nhận, thi hành tại Việt Nam và trên 170 quốc gia, vùng lãnh thổ trên thế giới theo Công ước về Công nhận và thi hành các quyết định trọng tài nước ngoài (Công ước New York 1958).

Là tổ chức trọng tài, hòa giải hàng đầu tại Việt Nam và có uy tín quốc tế, những năm gần đây, VIAC đã giải quyết hàng nghìn vụ tranh chấp trong nước và quốc tế liên quan đến tất cả lĩnh vực như mua bán hàng hóa, vận tải, bảo hiểm, xây dựng, tài chính, ngân hàng, đầu tư và các lĩnh vực khác với các bên tranh chấp đến từ hầu hết các tỉnh thành tại Việt Nam và các quốc gia, vùng lãnh thổ là đối tác kinh tế thương mại hàng đầu của Việt Nam. Trải qua gần ba thập kỷ hình thành và phát triển, VIAC đã không ngừng lớn mạnh, đem lại niềm tin và là chỗ dựa về công lý của cộng đồng doanh nghiệp trong nước và quốc tế.



Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID)

Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ trong tiếng Anh là United States Agency for International Development (USAID). USAID là một cơ quan phát triển quốc tế do chính phủ Liên bang Mỹ điều hành được cho là cơ quan phát triển hàng đầu thế giới. Mục đích thúc đẩy sự phát triển ở nước ngoài được kết hợp với các lợi ích xa hơn của Mỹ ở nước ngoài.

Cơ quan Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) được thành lập theo sắc lệnh hành pháp của Tổng thống John F. Kennedy vào năm 1961. Với nền kinh tế toàn cầu vẫn còn tương đối mong manh trong giai đoạn sau khi Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc, thúc đẩy tăng trưởng ở các nước đang phát triển được coi là công việc thiết yếu cho sự thịnh vượng của chính Mỹ. USAID giúp các quốc gia duy trì độc lập và tự do cũng được nêu bật như một lý do căn bản.

ĐƠN VỊ ĐỒNG HÀNH

Đơn vị tài trợ
Kim cương

DZUNGSRT
& ASSOCIATES



Đơn vị
tài trợ Bạc



Đơn vị
Hỗ trợ



HOP DANG'S CHAMBERS
ARBITRATION & LEGAL EDUCATION



ABOUT US / VỀ CHÚNG TÔI

At DZUNGSRT & ASSOCIATES, we provide specialized legal services to our clients in all complex matters related to our areas of practice maintaining the highest professional standards and help clients navigate beyond the intricacies of Shipping, Insurance, Corporate & Commercial through all effective Dispute Resolution alternatives.

Tại DZUNGSRT & ASSOCIATES, chúng tôi cung cấp cho khách hàng các dịch vụ pháp lý chuyên biệt đối với các vấn đề phức tạp liên quan đến các lĩnh vực hành nghề của công ty với tiêu chuẩn chuyên môn cao nhất và giúp khách hàng định hướng giải quyết các vấn đề phức tạp trong lĩnh vực Hàng hải, Bảo hiểm, Doanh nghiệp & Thương mại thông qua các phương thức giải quyết tranh chấp thay thế một cách hiệu quả.



An independent boutique Law firm Established in 1994
By senior partner Manh Dung Nguyen
Công ty luật chuyên biệt và độc lập Thành lập năm 1994
Người sáng lập: Ls. Nguyễn Mạnh Dũng

OUR LOCATIONS / VĂN PHÒNG CỦA CHÚNG TÔI



HANOI OFFICE
6-11th fl, HAREC Bld.,
4A Lang Ha, Ba Dinh Dist, Hanoi, Vietnam
VĂN PHÒNG HÀ NỘI
Phòng 6, Tầng 11, Tòa nhà HAREC
4A Láng Hạ, Q. Ba Đình, Hà Nội
+(84.24) 3772 6970

SAIGON OFFICE
1605-16th fl, Saigon Riverside,
2A-4A Ton Duc Thang, D1, HCMC, Vietnam
CHI NHÁNH TẠI TP. HỒ CHÍ MINH
Phòng 1605, tầng 16, Tòa nhà VP Saigon Riverside
2A - 4A đường Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Q. 1
Tp. Hồ Chí Minh
+(84.28) 3822 0076

MARKET ACHIEVEMENTS / THÀNH TỰU TRONG NGÀNH



Vietnam Firm of the Year 2024
Công ty luật hàng đầu tại Việt Nam năm 2024



Outstanding | Dispute Resolution
Vượt trội | Giải quyết Tranh chấp



Tier 1 | Dispute Resolution & Arbitration
Tier 1 | Shipping & Aviation
Hạng 1 | Giải quyết Tranh chấp & Trọng tài
Hạng 1 | Hàng hải & Hàng không



Band 2 | Dispute Resolution
Hạng 2 | Giải quyết Tranh chấp



CORE AREAS OF EXPERTISE LĨNH VỰC HÀNH NGHỀ CHỦ CHỐT



SHIPPING HÀNG HẢI

wet works & dry works
tại hiện trường & hỗ trợ từ xa



DISPUTE RESOLUTION GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

(pre) arbitration, (pre) litigation, ADR, recovery
(tiền) trọng tài, (tiền) tố tụng, ADR



INSURANCE & RE-INSURANCE BẢO HIỂM & TÁI BẢO HIỂM

marine & non marine insurance
bảo hiểm hàng hải & phi hàng hải



CORPORATE & COMMERCIAL DOANH NGHIỆP & THƯƠNG MẠI

Investment, labor, tax, restructuring & insolvency,
contracts & transactions, logistics
đầu tư, lao động, thuế, tái cấu trúc & phá sản
doanh nghiệp, hợp đồng & ngoại thương, logistics

OUR PARTNERS

LUẬT SƯ THÀNH VIÊN CỦA CHÚNG TÔI



NGUYEN MANH DZUNG
Senior Partner
LS. NGUYỄN MẠNH DŨNG
Giám đốc
+84 (0) 903 807 376
dzung.nguyen@dzungsrt.com



NGUYEN NGOC MINH
Partner
LS. NGUYỄN NGỌC MINH
Phó giám đốc
+84 (0) 976 597 636
minh.nguyen@dzungsrt.com



VU PHUONG TRANG
Partner
LS. VŨ PHƯƠNG TRANG
Phó giám đốc
+84 (0) 989 771 780
trang.vu@dzungsrt.com



TRAN HA HAN
Partner
LS. TRẦN HÀ HÂN
Trưởng phòng Hàng hải &
Tranh Tụng
+84 (0) 986 414 702
han.tran@dzungsrt.com



NGUYEN THI THU TRANG
Special Arbitration Counsel
TS. NGUYỄN THỊ THU TRANG
Trưởng phòng Trọng tài
+84 (0) 345 480 795
trang.nguyen@dzungsrt.com



DANG VU MINH HA
Partner
LS. ĐẶNG VŨ MINH HÀ
Trưởng phòng ADR
+84 (0) 904 804 494
ha.dang@dzungsrt.com

Giới thiệu Đơn vị đồng hành



Bizlink là hãng luật chuyên nghiệp cung cấp đầy đủ các dịch vụ pháp lý doanh nghiệp cho khách hàng. Công ty được thành lập vào năm 2007 bởi luật sư chính uy tín Đỗ Trọng Hải cùng với nhóm luật sư cấp cao từng làm việc cho các công ty luật lớn tại Việt Nam.

Chúng tôi có chuyên môn đặc biệt và chủ yếu cung cấp tư vấn tiêu chuẩn cao về doanh nghiệp & thương mại, đầu tư nước ngoài, ngân hàng & tài chính, bất động sản & xây dựng, giải quyết tranh chấp & kiện tụng, sáp nhập & mua lại, thị trường vốn, lao động & việc làm, thuế & bảo hiểm, hàng không & viễn thông, sở hữu trí tuệ.

Chúng tôi đại diện cho các doanh nghiệp nước ngoài và Việt Nam hàng đầu đang đầu tư và/hoặc kinh doanh tại Việt Nam. Chúng tôi đặt mình vào sứ mệnh đạt được và duy trì sự tin cậy, sự tự tin và lòng trung thành của khách hàng, đồng thời mang một triết lý trong hoạt động của mình, theo đó khách hàng tin cậy vào Bizlink không chỉ với tư cách là luật sư mà còn với tư cách là bạn bè của họ.



Công ty luật Tri Thức (Scientia) được thành lập bởi các luật sư giàu kinh nghiệm với sự hiểu biết sâu sắc về hệ thống pháp luật qua gần 30 năm hành nghề và làm việc trong cả lĩnh vực tư và lĩnh vực công. Đội ngũ của chúng tôi sở hữu kiến thức chuyên sâu về nghề luật sư, đúc kết qua thời gian phục vụ đa dạng các khách hàng trong các giao dịch phức tạp cùng kinh nghiệm làm việc lâu năm tại các công ty luật quốc tế có uy tín tại Việt Nam. Tại Scientia, giá trị cốt lõi của chúng tôi là mang lại niềm vui và sự hài lòng cho khách hàng thông qua những sản phẩm pháp lý chất lượng cao được cung cấp bởi đội ngũ luật sư chuyên nghiệp, tận tâm, tài năng và có trách nhiệm.





Mọi thông tin chi tiết và hỗ trợ khác liên quan đến tài liệu và video ghi hình lại sự kiện, vui lòng liên hệ:

Chị NGUYỄN MAI THU

☎ 085 866 4863
🌐 thu.nguyen@vmc.org.vn

Chị LƯU NGỌC ANH

☎ 033 491 4657
🌐 anh.luu@viac.org.vn

VIAC TRUNG TÂM TRỌNG TÀI
QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trụ sở chính Hà Nội

📍 Tầng 6 VCCI Tower, số 9 Đào Duy Anh, phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội
☎ 0243.574.4001
📠 0243.574.3001

Chi nhánh tại Tp. Hồ Chí Minh

📍 Tầng 5 Tòa nhà VCCI, số 171 Võ Thị Sáu, Quận 3, tp. Hồ Chí Minh
☎ 0283.932.1632
📠 0283.932.0119