

Doanh nghiệp đón đầu xu hướng kinh doanh sau dịch Covid-19

18/06/2020 22:33

(TBTCO) - Trong bối cảnh dịch bệnh được kiểm soát, doanh nghiệp (DN) nên quan tâm xu hướng kinh doanh trực tuyến trong bán lẻ, có giải pháp ứng phó thích hợp trước những rủi ro pháp lý và vận dụng hiệu quả các hiệp định thương mại tự do (FTA) mới có thể nhanh chóng khôi phục sản xuất, kinh doanh.



Các diễn giả chia sẻ thông tin và khuyến nghị giải pháp giúp DN nhanh chóng khôi phục sản xuất kinh doanh sau dịch Covid-19. Ảnh ĐD

Ngày 18/6, Trung tâm Xúc tiến thương mại và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh (ITPC) đã phối hợp với Trung tâm Trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC) tổ chức hội thảo “Một số lưu ý cho DN khi khôi phục hoạt động sau dịch Covid-19”.

Sự kiện nhằm mục đích hỗ trợ DN cập nhật thông tin thị trường, phòng ngừa rủi ro pháp lý phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp, khôi phục lại hoạt động kinh doanh, trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 gần như được kiểm soát..., đã thu hút gần 200 đại diện các DN quan tâm, tham dự.

Đón đầu xu hướng kinh doanh trực tuyến

Phát biểu tại hội thảo, luật sư Lê Thành Kính - Giám đốc Công ty Luật TNHH Lê Nguyễn – Trọng tài viên VIAC cho rằng, trong bối cảnh dịch bệnh vẫn còn diễn biến phức tạp tại nhiều nơi trên thế giới như hiện nay, việc thay đổi hình thức kinh doanh sang trực tuyến là một hướng đi đúng cho DN Việt Nam.

Dẫn chứng những số liệu về thị trường bán lẻ trong nước, ông Lê Thành Kính cho biết, những năm gần đây lĩnh vực này có tốc độ tăng trưởng duy trì ở mức cao, khoảng 10%/năm, với giá trị thị trường ước đạt 160 tỷ USD vào năm 2020. Bên cạnh đó, Việt Nam hiện được đánh giá là một trong những thị trường thương mại điện tử (TMĐT) phát triển nhanh nhất ở Đông Nam Á, chỉ xếp sau Indonesia.

Với mức tăng trưởng cao và liên tục từ năm 2015 trở lại đây, vai trò của TMĐT cũng dần trở nên quan trọng hơn khi tỷ trọng doanh thu từ TMĐT trên tổng mức bán lẻ hàng hóa cả nước năm 2019 đạt 4,2%, tăng 0,6% so với năm 2018. Số lượng người tham gia mua sắm trực tuyến trên các nền tảng TMĐT cũng tăng vọt.

Cụ thể, năm 2019, cả nước có 39,9 triệu lượt người tham gia mua sắm trực tuyến, tăng 11,8% so với năm 2018 và tăng gần gấp đôi chỉ sau 3 năm. Giá trị mua sắm trực tuyến bình quân đầu người đạt 202 USD, tăng 8,6%. Đồng thời, hành lang pháp lý cho hoạt động kinh doanh trực tuyến cũng đã được Chính phủ và các bộ, ngành ban hành. Đây là tiền đề quan trọng để các DN gia nhập và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh trực tuyến của mình.



Gần 200 DN quan tâm, tìm hiểu thông tin về những giải pháp giúp mau chóng phục hồi sản xuất, kinh doanh sau dịch. Ảnh ĐĐ

Kinh tế thế giới đang chuyển mình hướng đến nền công nghiệp 4.0, các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán mobile ngày càng phổ biến; cùng với sự phát triển mạnh mẽ của các nền tảng mạng xã hội như Facebook, Zalo, Tiktok, Instagram, Youtube... thì kinh doanh trực tuyến đang ngày càng trở nên quan trọng đối với DN.

“Như vậy, kinh doanh trực tuyến không chỉ giúp DN tồn tại trong tình hình dịch bệnh hiện nay, mà đây còn là xu hướng tương lai của ngành bán lẻ. Người tiêu dùng ngày càng sử dụng internet nhiều hơn, tìm kiếm sản phẩm và mua sắm trực tuyến nhiều hơn, mở

ra cơ hội cho DN thúc đẩy hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu” – ông Lê Thành Kính nhấn mạnh.

Ứng phó thích hợp với những rủi ro pháp lý

Tại hội thảo, luật sư Lương Văn Lý - cố vấn cao cấp Global Lawyers – Trọng tài viên VIAC, cũng nêu lên các loại tranh chấp phổ biến do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 gây ra như: tranh chấp về hợp đồng thuê mặt bằng, hợp đồng mua bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, phổ biến nhất là đặt phòng khách sạn, tổ chức tour du lịch, hợp đồng lao động...

Bên cạnh đó là những tranh chấp do các bên gặp khó khăn về lưu chuyển tiền tệ, suy giảm đáng kể hoặc mất khả năng chi trả do cách ly, giãn cách xã hội; do sự cố đột xuất, không lường trước, có hậu quả nghiêm trọng, không xác định được thời gian phục hồi...

Với các loại tranh chấp nêu trên, DN sẽ gặp một số vướng mắc trong giải quyết như là hoãn thực hiện, điều chỉnh hay hủy hợp đồng; nếu giải quyết thì sẽ căn cứ trên cơ sở quy định nào của pháp luật cho phù hợp; tranh chấp đó có được áp dụng điều khoản “bất khả kháng” hay chỉ là “hoàn cảnh thay đổi cơ bản”.

Chính vì thế, DN nên tìm hiểu kỹ xem nội dung về điều kiện “bất khả kháng” trong hợp đồng có quy định trường hợp dịch bệnh cụ thể hay không. Nếu là “hoàn cảnh thay đổi cơ bản”, DN cần cân nhắc đưa tranh chấp ra tòa án giải quyết vì chỉ có tòa án mới có thẩm quyền quyết định biện pháp khắc phục. Tuy nhiên, DN cũng nên xem xét thời điểm khởi kiện và nơi tiến hành khởi kiện (tòa án hay trọng tài), phương thức hòa giải cũng nên được quan tâm xem xét thấu đáo, đảm bảo lợi ích các bên và tránh mất thời gian lẫn chi phí.

Luật sư Lương Văn Lý cũng cung cấp nhiều thông tin liên quan đến trình tự thủ tục giải quyết tranh chấp tại tòa và nhờ trọng tài. Qua đó, giúp DN phân biệt được sự khác nhau giữa 2 hình thức giải quyết để có sự lựa chọn phù hợp.

Vận dụng hiệu quả các FTA

Việt Nam là một trong những quốc gia tích cực tham gia ký kết và thực thi các FTA nhất. Hiện nay, Việt Nam đã ký kết 13 FTA (trong đó 12 FTA đã có hiệu lực và EVFTA mới được Quốc hội thông qua ngày 8/6/2020), 3 FTA đang trong quá trình đàm phán, với tổng số 58 quốc gia và vùng lãnh thổ. Đặc biệt, Việt Nam đã chủ động và tích cực ký kết các FTA thế hệ mới như CPTPP, EVFTA.

Đây là các FTA có mức cam kết rất cao, gần 100% các dòng thuế sẽ được các bên cam kết xóa bỏ, tạo hành lang thuận lợi cho hàng hóa lưu thông tự do giữa các đối tác tham gia hiệp định, độ mở của nền kinh tế rất cao. Các FTA thế hệ mới không chỉ bó hẹp trong thương mại và đầu tư như các FTA truyền thống, mà còn bao gồm các cam kết về mua sắm chính phủ, chính sách cạnh tranh, các biện pháp phi thuế quan, thương mại dịch vụ,

quyền sở hữu trí tuệ, tiêu chuẩn và hợp chuẩn, cơ chế giải quyết tranh chấp, lao động, môi trường...

Tại hội thảo, bà Cao Thị Phi Vân – Phó Giám đốc ITPC, đã chia sẻ về cách thức để vận dụng hiệu quả các FTA trong bối cảnh hiện nay. Đó là đẩy mạnh thu thập thông tin, nghiên cứu thị trường; cập nhật thường xuyên các yêu cầu của thị trường; nâng cao năng lực cạnh tranh; thực hiện các hoạt động khảo sát thị trường thực tế...

“Bên cạnh đó là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; đẩy mạnh ứng dụng khoa học, công nghệ, trí tuệ nhân tạo trong hoạt động sản xuất, kinh doanh; nghiên cứu và hiểu biết đầy đủ về các cam kết của FTA thì mới có thể tận dụng hiệu quả nhất các ưu đãi thuế quan, phòng tránh rủi ro hiệu quả” – bà Cao Thị Thu Vân nói./.

Đỗ Doãn (ghi)