



Chuỗi ấn phẩm về Giao dịch liên kết

Kỳ 05 & 06: Tác động của đại dịch Covid-19 tới tái cấu trúc doanh nghiệp và doanh nghiệp rủi ro thấp

Ngày 30/09/2020

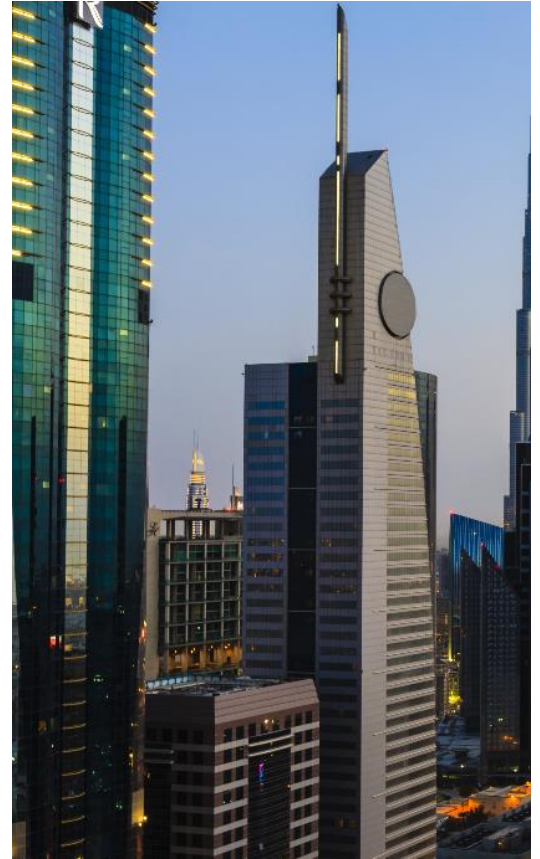
Chuỗi ấn phẩm về Giao dịch liên kết bao gồm các nội dung chính sau:

1. Sự gián đoạn của chuỗi cung ứng do đại dịch Covid-19 – Mô hình chuỗi cung ứng hiện tại của các tập đoàn có thể phải thay đổi về lâu dài và những rủi ro tiềm tàng cần xem xét. Xem chi tiết tại [đây](#).
2. Thỏa thuận về chính sách giá trong tập đoàn trước đại dịch Covid-19 có thể không còn áp dụng được và sự cần thiết trong việc xem xét lại các chính sách này. Xem chi tiết tại [đây](#).
3. Sửa đổi quy định về mức khống chế lãi vay: Những điều doanh nghiệp cần cân nhắc và hành động. Xem chi tiết tại [đây](#).
4. Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận trong các năm bị ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19. Xem chi tiết tại [đây](#).
5. Tái cấu trúc doanh nghiệp dưới góc nhìn của chuyên gia.
6. Các công ty được phân loại rủi ro thấp có thực sự ít bị ảnh hưởng do đại dịch Covid-19?
7. Tác động của đại dịch Covid-19 đến việc đàm phán và/hoặc quy trình thực hiện đối với thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA).
8. Xu hướng thanh tra chống chuyển giá: liệu có kế hoạch nới lỏng cho người nộp thuế hay xu hướng tăng cường cho ngân sách Nhà nước?

Lời giới thiệu

Nền kinh tế toàn cầu hiện đang chứng kiến sự gián đoạn nghiêm trọng, gây ra bởi Covid-19. Đại dịch có ảnh hưởng tiêu cực đến nhu cầu và gây gián đoạn chuỗi cung ứng. Theo đó, một lượng lớn các doanh nghiệp bị buộc phải đóng cửa hoặc tạm thời ngưng hoạt động. Ngay cả khi bắt đầu hoạt động lại, nhiều doanh nghiệp vẫn đang phải hoạt động dưới mức công suất thiết kế, do nhu cầu chưa được phục hồi hoàn toàn và các chuỗi cung ứng chỉ đang dần trở lại bình thường. Tình hình nói trên phổ biến tại các công ty ở Việt Nam – thường là các công ty con của tập đoàn đa quốc gia và có đặc thù của các doanh nghiệp chịu rủi ro ở mức hạn chế/thấp. Các công ty này bao gồm các công ty gia công, công ty cung cấp dịch vụ theo hợp đồng hoặc các công ty phân phối chịu rủi ro ở mức thấp. Các công ty này thường hoạt động trong điều kiện tách biệt, do họ thường nhận được một mức lợi nhuận cố định trên chi phí hoặc phân phối các sản phẩm dựa trên đơn đặt hàng. Tuy nhiên, khi nền kinh tế toàn cầu chứng kiến gián đoạn nghiêm trọng do Covid-19, liệu các công ty chịu rủi ro thấp này có thể tiếp tục ghi nhận mức lợi nhuận hoạt động tương tự giai đoạn trước Covid-19, hay mức lợi nhuận bị ảnh hưởng theo những tổn thất mà công ty mẹ phải gánh chịu?

Ngoài ra, cũng nên lưu ý rằng một khi các tập đoàn đa quốc gia quyết định đóng cửa hoặc dịch chuyển một số cơ sở sản xuất/phân phối của mình, việc đánh giá lại cấu trúc tập đoàn và các giao dịch liên kết cũng cần được soát xét. Ví dụ, tập đoàn có thể cân nhắc tái cấu trúc chuỗi cung ứng nhằm quản lý nguồn cung hoặc đóng cửa các cơ sở sản xuất để giảm lỗ. Cho dù các quyết định tái cấu trúc này là tạm thời hay lâu dài, các giao dịch liên kết mới sẽ phát sinh thêm hoặc một số giao dịch liên kết hiện tại sẽ ghi nhận thay đổi trọng yếu hoặc không phát sinh nữa. Theo đó, trong quá trình cân nhắc các hoạt động tái cấu trúc, tập đoàn cần cân nhắc tới hồ sơ chức năng của từng công ty cũng như các điều kiện thực tế mà mỗi công ty đang gặp phải.



Gợi ý của chúng tôi

Phân tích chi tiết về giá chuyển nhượng

Những khoản lỗ phát sinh có liên quan trực tiếp đến khả năng kiểm soát rủi ro hoạt động. Nếu một công ty được thành lập với đặc thù của một công ty chịu rủi ro thấp và được hưởng một mức lợi nhuận nhất định trên tổng chi phí, việc giải thích lỗ phát sinh thường rất khó. Tuy nhiên, chúng ta có thể đánh giá liệu các công ty này có thể hoạt động với mức lợi nhuận thấp hơn hoặc thậm chí ghi nhận lỗ bằng cách soát xét xem các công ty tương đồng có chịu các chi phí tương ứng và vì vậy, phát sinh lỗ trong giai đoạn hoạt động kinh doanh bị gián đoạn do Covid-19 hay không. Để làm được điều này, người nộp thuế cần có phân tích chi tiết về giá chuyển nhượng với một phân tích so sánh hỗ trợ. Một vài gợi ý nhằm thực hiện phân tích so sánh này như sau:

- Chỉ sử dụng dữ liệu năm đánh giá hoặc thậm chí sử dụng dữ liệu theo quý của các công ty tương đồng, nếu sẵn có, nhằm phản ánh ảnh hưởng của đại dịch;
- Thực hiện điều chỉnh Phân tích yếu tố đặc biệt đối với mức tỷ suất lợi nhuận của bên được đánh giá;
- Phân tích mức tỷ suất lợi nhuận của công ty trong nhiều giai đoạn như sau:
 - Trước ảnh hưởng của đại dịch, cụ thể là trong các điều kiện hoạt động kinh doanh thông thường;
 - Trong giai đoạn đại dịch; và
 - Giai đoạn phục hồi.

Điều này giúp trình bày rõ ảnh hưởng của đại dịch. Một phần phân tích ngành chi tiết cũng góp phần giải thích các ảnh hưởng của đại dịch đối với ngành hoạt động của công ty.



Điều chỉnh giá chuyển nhượng trong các chuỗi cung ứng hiện tại

Do các chuỗi cung ứng thương mại đang chịu ảnh hưởng từ Covid-19, việc đánh giá lại hồ sơ chức năng của các công ty trong tập đoàn và mức tỷ suất lợi nhuận của các công ty con cấu thành chuỗi cung ứng là cần thiết và đem lại nhiều lợi ích. Khi thực hiện các điều chỉnh này, cần lưu ý đến việc xác định các bên phải chịu các rủi ro liên quan đến các quyết định hoạt động và kinh doanh.

Xem xét/điều chỉnh cấu trúc tập đoàn

Khi các tập đoàn đa quốc gia quyết định tái cấu trúc mô hình hoạt động nhằm giảm thiểu tác động của đại dịch, các chính sách giá chuyển nhượng sẽ được cân nhắc điều chỉnh nhằm thể hiện sự phân chia lại các chức năng, tài sản và rủi ro của mỗi công ty trong tập đoàn. Doanh nghiệp nên soát xét lại xem các mô hình và hợp đồng mới đã thể hiện đúng hồ sơ chức năng của công ty hay chưa.

Gợi ý của chúng tôi (tiếp)

Xem xét/điều chỉnh các hợp đồng giao dịch liên kết

Đánh giá chuyên sâu lại các hợp đồng giao dịch liên kết hiện có (dù đã được hoặc không được cụ thể hóa bằng một hợp đồng chính thức) là cần thiết nhằm xác định liệu một hợp đồng có cần được xem xét/điều chỉnh trong điều kiện khủng hoảng hiện tại. Việc điều chỉnh hợp đồng nên phản ánh kết quả phân tích Điều chỉnh giá chuyển nhượng trong các chuỗi cung ứng hiện tại (như chi tiết đã nêu trong đoạn trên).

Thêm vào đó, đối với các hợp đồng tài chính, liệu các chính sách giá này có cần được xem xét lại khi môi trường kinh doanh đang cực kỳ biến động và không thể lường trước? Ví dụ, khoản vay lớn hoặc mức lãi suất cao hơn mặc dù có thể giúp Tập đoàn tuân thủ theo nguyên tắc giá giao dịch độc lập, nhưng cũng đồng thời đặt bên đi vay vào tình trạng chịu áp lực tài chính cao hơn và chịu rủi ro vượt mức cho phép. Tương tự, các chính sách giá trong tương lai cũng cần tham khảo đến dự báo thị trường sau Covid-19.



Áp dụng điều khoản bất khả kháng trong các hợp đồng giao dịch liên kết

Điều khoản bất khả kháng trong một hợp đồng giao dịch liên kết quy định các trường hợp/ điều kiện nằm ngoài khả năng kiểm soát của các bên, có khả năng làm cho việc thực hiện hợp đồng gặp khó khăn hoặc không thể thực hiện được. Nếu các điều khoản này được áp dụng, bên phát sinh sự kiện bất khả kháng có thể đình chỉ, trì hoãn hoặc được miễn thực hiện trách nhiệm mà không phải chịu bất kỳ hậu quả nào. Một vài điểm lưu ý khi thực hiện phân tích giá chuyển nhượng và phân tích so sánh được tóm tắt như sau:

- Việc đánh giá mức trọng yếu liên quan tới ảnh hưởng của Covid-19 để công ty áp dụng các điều khoản bất khả kháng trong hợp đồng giao dịch liên kết hay không cần một phân tích thông tin cụ thể về hoạt động kinh doanh của công ty và phân tích này cũng cần được ghi nhận phù hợp và đầy đủ.
- Ngoài ra, cũng cần xem xét khoảng thời gian công ty không thể thực hiện nghĩa vụ của mình theo hợp đồng giao dịch liên kết. Ví dụ, trong trường hợp hợp đồng dài hạn nhưng ảnh hưởng của đại dịch khiến một bên không thể thực hiện nghĩa vụ trong ngắn hạn, liệu đã có đủ điều kiện để thực hiện các điều khoản bất khả kháng?
- Covid-19 làm gián đoạn chuỗi cung ứng, thay đổi nhân công, gián đoạn hoạt động kinh doanh và suy giảm lợi nhuận hoặc phát sinh lỗ. Tùy vào mức độ nghiêm trọng của việc gián đoạn chuỗi cung ứng và hoạt động kinh doanh, có thể sẽ phát sinh các trường hợp không thể thực hiện hợp đồng, và do đó, cần áp dụng điều khoản bất khả kháng. Tuy nhiên, cần phải đánh giá một cách cẩn trọng trong từng trường hợp xem tác động từ việc gián đoạn chuỗi cung ứng và hoạt động kinh doanh do đại dịch gây ra có đủ để thực hiện các điều khoản bất khả kháng. Thêm vào đó, việc giảm lợi nhuận hoặc lỗ không thể là lý do dẫn tới việc thực hiện các điều khoản bất khả kháng do đây là nghĩa vụ thực hiện hợp đồng và không đảm bảo một mức lợi nhuận cố định.
- Câu hỏi muôn thuở là liệu việc đàm phán lại các điều khoản đã được ký kết giữa các bên liên kết (bằng cách áp dụng các điều khoản bất khả kháng) có tuân theo nguyên tắc giá giao dịch độc lập? Để trả lời vấn đề này, chúng ta cần phải phân tích đâu là phản ứng của các bên độc lập với các điều kiện tương đồng? Liệu các bên độc lập có đàm phán lại hợp đồng theo cách thức tương tự không?
- Đôi khi, việc tiếp tục thực hiện hợp đồng theo hướng tiếp cận mới (ví dụ như một hợp đồng mới phản ánh các áp lực thương mại do Covid-19 gây ra) có thể đem lại hiệu quả tốt hơn việc đàm phán lại hợp đồng hiện có.



Gợi ý của chúng tôi (tiếp)

Thực hiện thu thập chứng từ hỗ trợ

Nếu ảnh hưởng của Covid-19 đòi hỏi phải thay đổi chính sách giá chuyển nhượng, các chuỗi cung ứng trong tập đoàn, phương pháp định giá, v.v..., đây là thời điểm tốt để chuẩn bị các hồ sơ chứng từ hỗ trợ cho quá trình thanh kiểm tra. Sẽ rất hữu ích nếu công ty có thể ghi nhận lại các áp lực thương mại gây ra bởi Covid-19 (và các phân tích liên quan tới thuế/giá chuyển nhượng) (ví dụ như sụt giảm về đơn đặt hàng, gián đoạn nguồn doanh thu, gián đoạn chuỗi cung ứng truyền thống, chi phí phát sinh do công suất nhàn rỗi, v.v...) trên cơ sở thời gian thực tế phát sinh dưới hình thức email, biên bản họp hoặc các ghi chú/báo cáo. Việc chủ động thu thập thông tin này sẽ tiết kiệm thời gian và nỗ lực của công ty trong các cuộc thanh/kiểm tra thuế trong tương lai.



Chúng tôi hỗ trợ bằng cách

- Thực hiện phân tích chuyên sâu về các giao dịch liên kết và nêu rõ các ảnh hưởng của Covid-19 đối với hoạt động kinh doanh, nhằm hỗ trợ giải trình cho các doanh nghiệp chịu rủi ro thấp nhưng phát sinh lỗ;
- Soát xét phân tích so sánh và phân tích giá chuyển nhượng nhằm điều chỉnh các khác biệt trọng yếu giữa các công ty chịu ảnh hưởng của Covid-19 và các công ty không chịu ảnh hưởng;
- Hỗ trợ soát xét các giao dịch tài chính trong Tập đoàn, nhất là trong trường hợp các công ty có tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu cao;
- Hỗ trợ soát xét các mô hình sau quá trình tái cấu trúc từ góc độ xác định tính tuân thủ giá thị trường của Việt Nam;
- Hỗ trợ thiết lập và quản lý các giao dịch liên kết mới phát sinh do tái cơ cấu doanh nghiệp;
- Hỗ trợ chuẩn bị hồ sơ chứng từ để ghi nhận các ảnh hưởng của Covid-19 trên cơ sở thực tế phát sinh.

Liên hệ với chúng tôi



Thomas McClelland
Phó Tổng Giám đốc phụ trách
+84 28 7101 4333
tmcclelland@deloitte.com



Đinh Mai Hạnh
Phó Tổng Giám đốc
+84 24 7105 0050
handinh@deloitte.com



Bùi Ngọc Tuấn
Phó Tổng Giám đốc
+84 24 7105 0021
tbui@deloitte.com



Phan Vũ Hoàng
Phó Tổng Giám đốc
+84 28 7101 4345
hoangphan@deloitte.com



Nguyễn Thị Khánh Hà
Giám đốc
+84 28 710 14470
hatkng@deloitte.com



Tất Hồng Quân
Giám đốc
+84 28 710 14341
quantat@deloitte.com



Hoàng Thị Lê Phương
Trưởng phòng cấp cao
+84 28 710 14373
phuongthoang@deloitte.com



Mukherjee Supratik
Trưởng phòng cấp cao
+84 28 710 14450
supmukherjee@deloitte.com



Hà Đức Thanh
Trưởng phòng cấp cao
+84 24 710 50105
thanhha@deloitte.com



Lê Na
Trưởng phòng cấp cao
+84 24 710 50035
nale@deloitte.com



Nguyễn Trung Ngân
Trưởng phòng
+84 24 710 50098
ngantnguyen@deloitte.com



Tăng Minh Tùng
Trưởng phòng
+84 28 710 14363
tungtang@deloitte.com



Trần Hồng Anh
Trưởng phòng
+84 24 710 50063
anhtran@deloitte.com

Văn phòng Hà Nội

Tầng 15, Tòa nhà Vinaconex,
34 Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội
Tel: +84 24 7105 0000
Fax: +84 24 6288 5678

 www.deloitte.com/vn

Văn phòng TP. Hồ Chí Minh

Tầng 18, Tòa nhà Times Square,
57-69F Đồng Khởi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Tel: +84 28 7101 4555
Fax: +84 28 3910 0750

 deloittevietnam@deloitte.com



Tên Deloitte được dùng để chỉ một hoặc nhiều thành viên của Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL” hay “Deloitte Toàn cầu”), và mạng lưới các hãng thành viên trên toàn cầu (gọi chung là Tổ chức Deloitte). DTTL và mỗi thành viên trực thuộc là một pháp nhân riêng biệt và độc lập về mặt pháp lý, không bị ràng buộc lẫn nhau đối với các bên thứ ba. DTTL và mỗi thành viên trực thuộc chỉ chịu trách nhiệm cho hành vi và thiếu sót của mình, chứ không phải chịu trách nhiệm lẫn nhau. DTTL không cung cấp dịch vụ cho các khách hàng. Vui lòng xem tại www.deloitte.com/about để biết thêm thông tin chi tiết.

Deloitte Châu Á Thái Bình Dương là một hãng thành viên của Deloitte Toàn cầu. Các thành viên và các đơn vị trực thuộc của Deloitte Châu Á Thái Bình Dương cung cấp dịch vụ cho khách hàng tại hơn 100 thành phố trong khu vực, bao gồm Auckland, Bangkok, Bắc Kinh, Hà Nội, Hồng Kông, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Thượng Hải, Singapore, Sydney, Đài Bắc và Tokyo. Tại các nước thành viên, các hoạt động kinh doanh được thực hiện độc lập bởi các pháp nhân riêng biệt.

Deloitte Việt Nam

Tại Việt Nam, dịch vụ chuyên ngành được cung cấp bởi từng pháp nhân riêng biệt, và chi nhánh của pháp nhân đó, được gọi chung là Deloitte Việt Nam.

Tài liệu này chỉ chứa đựng những thông tin chung và nhằm mục đích tham khảo, do vậy, không một hãng Deloitte Touche Tohmatsu Limited, hay bất kỳ một hãng thành viên hay công ty con (sau đây được gọi chung là “Tổ chức Deloitte”) và các nhân viên của họ được xem là, trong phạm vi nội dung của tài liệu này, cung cấp dịch vụ hay đưa ra những ý kiến, tư vấn về chuyên môn cho người đọc. Tài liệu này không cấu thành ý kiến tư vấn đối với người đọc và sẽ không ảnh hưởng đến các ý kiến tư vấn khác do bất kỳ nhân viên của Tổ chức Deloitte cung cấp. Những thông tin thể hiện trong tài liệu này không áp dụng đối với các trường hợp riêng biệt của doanh nghiệp. Trước khi đưa ra bất kỳ một quyết định hay hành động nào có thể ảnh hưởng tới tình hình tài chính hoặc hoạt động kinh doanh, người đọc nên tham khảo ý kiến chuyên gia tư vấn.

Không có tuyên bố, bảo đảm hoặc cam kết nào (rõ ràng hay ngụ ý) được đưa ra về tính chính xác hoặc tính đầy đủ của thông tin trong tài liệu này, và không một hãng thành viên nào thuộc mạng lưới các công ty Deloitte chịu trách nhiệm đối với bất kỳ thiệt hại, tổn thất xảy ra trực tiếp hay gián tiếp do kết quả của việc người đọc sử dụng, công bố, phát tán ra bên ngoài hoặc dựa vào tài liệu này để hành động, không hành động hoặc ra bất kỳ quyết định nào. DTTL và mỗi thành viên là một pháp nhân riêng biệt và độc lập về mặt pháp lý.