



Chuỗi ấn phẩm về Giao dịch liên kết

Kỳ 02: Những vấn đề cần cân nhắc trong thỏa thuận nội bộ của tập đoàn đa quốc gia

Ngày 19/06/2020

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.
3. 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.
4. Tái cấu trúc doanh nghiệp dưới góc nhìn của chuyên gia.
5. Các công ty được phân loại rủi ro thấp có thực sự không bị ảnh hưởng do đại dịch Covid-19.
6. 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)
7. Xu hướng thanh tra chống chuyển giá: liệu có kế hoạch nói lỏng cho người nộp thuế hay xu hướng tăng cường cho ngân sách Nhà nước.

Lời giới thiệu

Như chúng ta đã biết, quy định về xác định giá trong giao dịch liên kết (“GDLK”) yêu cầu lập chứng từ để chứng minh sự tồn tại của giao dịch cung cấp hàng hóa và dịch vụ nội bộ giữa các công ty thuộc tập đoàn đa quốc gia và nguyên tắc giá thị trường (arm’s length principle) trong các giao dịch này. Theo đó, cơ quan Thuế ngày càng tăng truy vấn về bản chất so với hình thức, sự khác biệt giữa phương pháp xác định giá và kết quả giao dịch dẫn đến phải điều chỉnh kết quả kinh doanh, sự đầy đủ của hồ sơ chứng từ, v.v. trong thời gian trước đại dịch Covid-19.

Giờ đây, đại dịch đã và đang làm gián đoạn chuỗi cung ứng truyền thống của các tập đoàn như chúng tôi đã thảo luận ở Kỳ 01, nhu cầu thiết lập những giao dịch mới đòi hỏi phải xây dựng thỏa thuận nội bộ làm nền tảng càng trở nên cấp thiết. Theo đó, Deloitte mong muốn đưa ra những quan điểm đa chiều của mình dựa vào kinh nghiệm và quan sát sự phát triển về GDLK tại Việt Nam. Deloitte hy vọng những chia sẻ này sẽ giúp ích cho các nhà quản lý doanh nghiệp bao gồm Giám đốc điều hành và Giám đốc tài chính trong việc thảo luận ở các cấp độ vùng và tập đoàn.

Những quan sát và gợi ý của chúng tôi

Lưu trữ các chứng từ hỗ trợ

Trong bối cảnh thông thường, người nộp thuế tại Việt Nam được khuyến nghị nên chuẩn bị và lưu trữ ít nhất là những chứng từ hỗ trợ nhằm chứng minh rằng:

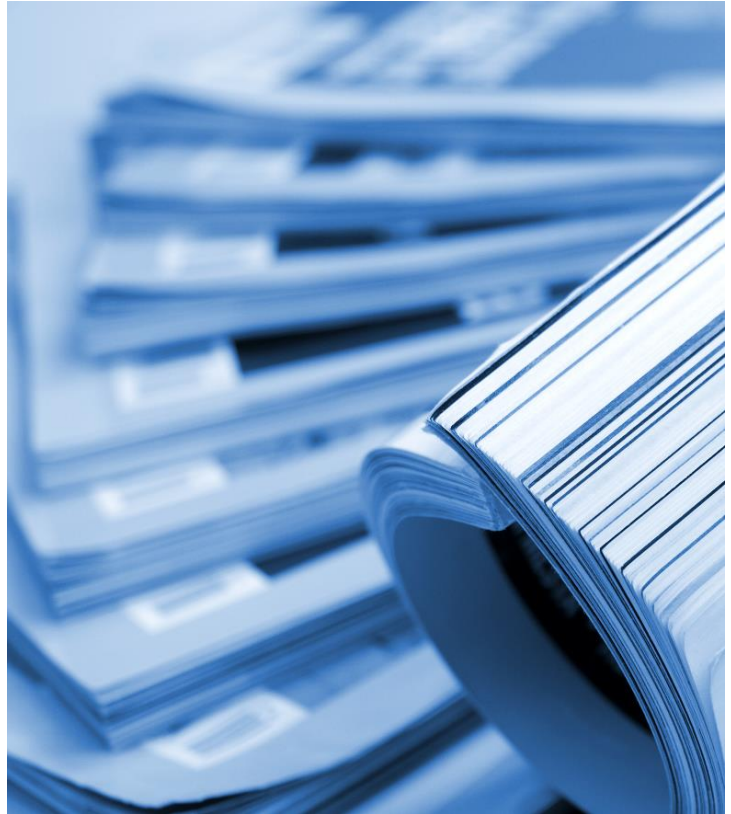
- Hàng hóa được chuyển giao phục vụ cho nhu cầu của bên mua hàng tại Việt Nam;
- Sự cần thiết và lợi ích kinh tế của các dịch vụ mua từ bên liên kết;
- Chi phí được tính phù hợp với nguyên tắc giá thị trường và được áp dụng nhất quán trong tập đoàn đa quốc gia.

Trong những trường hợp thanh tra trọng điểm, người nộp thuế cũng có thể được yêu cầu chứng minh thêm bản chất, chẳng hạn như năng lực về chức năng kinh doanh, quy mô, tài sản, v.v... của các nhà cung cấp dịch vụ trong việc cung cấp những dịch vụ này.

Ngoài những nội dung trên, các Giám đốc điều hành và Giám đốc tài chính của các công ty tại Việt Nam cũng nên xem xét gì thêm từ góc nhìn liên quan đến giao dịch liên kết trong giai đoạn hậu đại dịch.

Xem xét lại thỏa thuận trong nội bộ tập đoàn

Hầu hết doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là các công ty con của tập đoàn đa quốc gia và được phân loại là các doanh nghiệp chịu rủi ro hạn chế. Điểm cần lưu ý ở đây là những doanh nghiệp chịu rủi ro hạn chế không đồng nghĩa với phi rủi ro, có nghĩa là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp có thể chịu tác động bởi các yếu tố không thể lường trước được trên phạm vi toàn cầu, ví dụ như sự kiện đại dịch Covid-19. Nói một cách khác, mức độ chia sẻ rủi ro từ các ảnh hưởng này của một doanh nghiệp có rủi ro hạn chế và một doanh nghiệp tập đoàn - là những công ty chịu các rủi ro doanh nghiệp tự chủ sẽ là một câu hỏi vô cùng quan trọng. Nhìn chung, các công ty trong tập đoàn có thể phải chia sẻ thiệt hại ở mức độ khác nhau. Trong bối cảnh đó, việc tiếp cận bằng cách thiết lập chính sách giá và thỏa thuận nội bộ trước khi giao dịch để ứng phó những thay đổi một cách nhanh chóng và chủ động nên được soát xét một cách kỹ lưỡng ở mức độ tập đoàn.



Các doanh nghiệp tại Việt Nam có rủi ro hạn chế được dự đoán sẽ chỉ đạt mức lợi nhuận nằm dưới giá trị trung vị hoặc thậm chí dưới khoảng tứ phân vị các giá trị độc lập của năm trước đó.

Các khoản phí cung cấp dịch vụ nội bộ từ nước ngoài, như tiền bản quyền thương hiệu tính cho doanh nghiệp có rủi ro hạn chế tại Việt Nam, có thể cần nhắc điều chỉnh giảm do dịch vụ có thể sẽ trở nên thiếu hiệu quả hơn so với năm trước đại dịch. Trong một báo cáo nghiên cứu của McKinsey về nhu cầu tiêu dùng vào năm 2009, năm mà kinh tế thế giới đang trên đà hồi phục từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu ở giai đoạn 2007-2008, một phần lớn người tiêu dùng đã chuyển thói quen mua hàng sang những thương hiệu ở phân khúc thấp hơn dù họ vẫn ưa chuộng các thương hiệu ở phân khúc cao cấp hơn¹.

Note:

¹Betsy Bohlen, Steve Carlotti, and Liz Mihos, McKinsey & Company, "How the recession has changed US customer behavior", 01 December 2009, retrieved from <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/how-the-recession-has-changed-us-consumer-behavior>

Xem xét lại thỏa thuận trong nội bộ tập đoàn (tiếp theo)

Vấn đề là dù giá trị của một thương hiệu có thể không thay đổi, trong thời điểm khủng hoảng, thương hiệu có thể sẽ không còn mang lại nhiều doanh thu cho các công ty bán hàng hoặc phân phối như bình thường. Do đó, phí bản quyền thương hiệu tính trên phần trăm doanh thu bán hàng trả cho các bên sở hữu thương hiệu nên được cân nhắc điều chỉnh giảm, ít nhất là trong ngắn hạn.

Trong mọi trường hợp, các Giám đốc điều hành và Giám đốc tài chính của các công ty tại Việt Nam đều được khuyến nghị tham gia một cách tích cực trong quá trình trao đổi thông tin toàn cầu, và nắm rõ những tác động đến doanh nghiệp từ góc nhìn của cả tập đoàn.

Bài học từ quá khứ

Hầu hết người nộp thuế sẽ báo cáo kết quả kinh doanh của năm 2020 (năm chịu ảnh hưởng của đại dịch) trong năm 2021. Theo đó, người nộp thuế vẫn còn thời gian để thảo luận với trụ sở chính của họ nhằm điều chỉnh kịp thời các thỏa thuận trong nội bộ tập đoàn. Một trong những yếu tố cần được xem xét là đánh giá các tác động của những cuộc suy thoái trong quá khứ. Từ năm 1997, nền kinh tế toàn cầu đã chứng kiến những cuộc suy thoái nghiêm trọng xảy ra mỗi thập kỷ. Mặc dù, các tác động đến các ngành có thể khác nhau, việc nghiên cứu những kết quả trong quá khứ và tham khảo đến cách ứng phó của tập đoàn trong những trường hợp như vậy có thể là một trong những cơ sở để thiết lập các thỏa thuận mới trong bối cảnh của đại dịch lần này.

Các điều khoản bất khả kháng

Hợp đồng thương mại giữa các bên độc lập luôn có những điều khoản bất khả kháng. Người nộp thuế đều được khuyến nghị, cùng với bộ phận pháp lý, xem xét lại những điều khoản này trong thỏa thuận với nhà cung cấp liên kết. Doanh nghiệp có thể xem xét kích hoạt các khoản bồi thường do tác động của đại dịch Covid-19, chẳng hạn như bên liên kết cung cấp nguyên liệu nước ngoài giao hàng trễ. Ngoài ra, trên quan điểm pháp lý và thương mại, tiền phạt cho các khoản thanh toán chậm cũng có thể được xem xét và tạm dừng triệt để. Chúng tôi đề xuất rằng tất cả những khoản này nên được lượng hóa và ghi nhận một cách rõ ràng trong hồ sơ xác định giá GDLK của doanh nghiệp tại Việt Nam.

Kiểm soát những điều bất định bằng thỏa thuận trước

Vì môi trường kinh doanh hậu Covid-19 là rất khó dự đoán, doanh nghiệp có thể cân nhắc nộp hồ sơ tiến hành thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế ("APA") đối với một số loại GDLK hoặc đối với kết quả hoạt động kinh doanh. Về mặt kỹ thuật, theo quan điểm của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế và thông lệ quốc tế, việc nộp hồ sơ APA giúp chính sách xác định giá nội bộ tập đoàn minh bạch hơn với cơ quan Thuế và tạo cơ sở tính thuế vững chắc cho cả doanh nghiệp và cơ quan Thuế.

Từ thời điểm ban hành Thông tư số 201/2013/TT-BTC hướng dẫn nộp hồ sơ APA trong năm 2013, nhiều doanh nghiệp đã nộp hồ sơ APA cho Chính phủ Việt Nam. Trong tương lai gần, khi hướng dẫn mới được ban hành, chúng tôi hy vọng sẽ có những đột phá đối với cơ chế nộp hồ sơ áp dụng APA của Chính phủ Việt Nam, nhằm đảm bảo tình trạng thuế ổn định cho doanh nghiệp. Theo đó, các Giám đốc điều hành và Giám đốc tài chính của các công ty địa phương cũng được gợi ý nên thảo luận với các trụ sở chính về việc áp dụng APA như một trong những cách thức để kiểm soát những yếu tố bất ổn có thể xảy ra cho hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

Tóm lại, chúng tôi vừa đưa ra những quan sát và gợi ý đối với những loại hình và cách tiếp cận phổ biến. Tùy vào bản chất của ngành, tác động đến doanh nghiệp trong nước dẫn đến sự thay đổi trong thỏa thuận giao dịch hiện tại có thể khác nhau. Chúng tôi hân hạnh được lắng nghe thêm những thảo luận và phản hồi của doanh nghiệp. Chúng tôi mong muốn được đồng hành cùng với doanh nghiệp để vượt qua giai đoạn khó khăn và hướng đến giai đoạn phát triển thịnh vượng.



Các dịch vụ về giao dịch liên kết của Deloitte

- Phân tích chuyên sâu về giao dịch liên kết;
- Soát xét các hợp đồng BEPS/thỏa thuận trong tập đoàn;
- Soát xét Hồ sơ giao dịch liên kết;
- Soát xét các vấn đề liên quan đến giao dịch liên kết;
- Hỗ trợ lập chiến lược kế hoạch, chuẩn bị và nộp hồ sơ thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế ("APA")

Ấn phẩm kỳ sau:

Trong bài chia sẻ tiếp theo, chúng tôi sẽ thảo luận chi tiết hơn về 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.

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
+84 24 710 50035
nale@deloitte.com



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

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



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.

Về Deloitte Châu Á Thái Bình Dương

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.

Về Deloitte Việt Nam

Tại Việt Nam, Công ty TNHH Deloitte Việt Nam và các công ty thành viên cùng các chi nhánh của mỗi công ty trong hệ thống Deloitte Việt Nam là các đơn vị cung cấp dịch vụ chuyên ngành.

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. Thời điểm người đọc nhận được tài liệu này và không có bất kỳ phản hồi nào tới Deloitte, chúng tôi sẽ coi là người đọc đã đồng ý và chấp thuận với các thông tin và nội dung nêu trên.