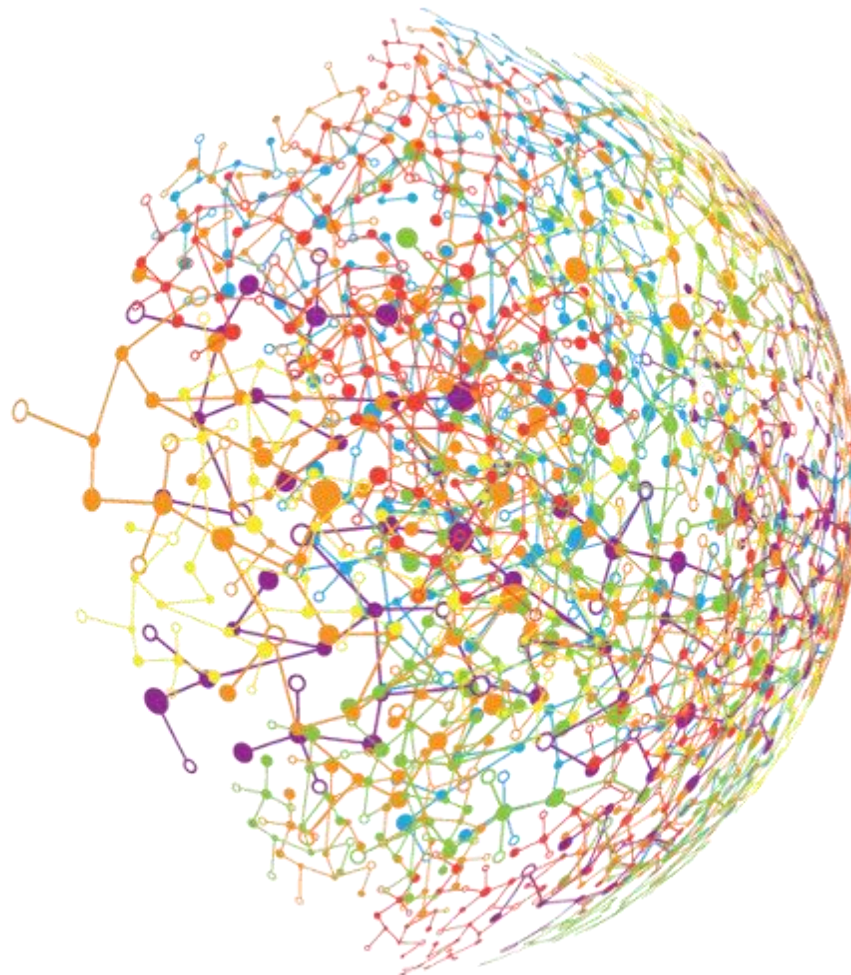


Deloitte.



Những lưu ý liên quan đến Giao dịch liên kết tại Việt Nam trong bối cảnh Covid-19 - *Đề xuất giải pháp*

Chia sẻ trực tuyến – 09/07/2020



MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS
since 1845

Diễn giả



Đinh Mai Hạnh
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách dịch vụ tư vấn
về giao dịch liên kết
handinh@deloitte.com

Chị Mai Hạnh gia nhập Deloitte Việt Nam từ năm 1996, với 9 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kiểm toán và 15 năm trong mảng Tư vấn thuế, Chị đã tham gia các khoá đào tạo chuyên ngành tại Deloitte Đông Nam Á và Deloitte châu Á Thái Bình Dương, tham gia vào nhiều dự án quốc tế của Deloitte và có sự kết nối rộng khắp.

Chị Mai Hạnh phụ trách dịch vụ tư vấn về giao dịch liên kết của Deloitte Việt Nam. Chị đã cung cấp các dịch vụ tư vấn trong nhiều ngành/ lĩnh vực khác nhau cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và tập đoàn lớn trong nước. Bên cạnh đó, chị Mai Hạnh đã có nhiều đóng góp trong lĩnh vực tư vấn thông qua các ấn phẩm và bài báo chuyên sâu được đánh giá cao.



Tất Hồng Quân
Giám đốc
quantat@deloitte.com

Anh Hồng Quân là chuyên gia trong lĩnh vực tư vấn về giá chuyển nhượng với hơn 10 năm kinh nghiệm. Anh Quân đã tham gia các khóa đào tạo chuyên ngành tại Deloitte Đông Nam Á và Deloitte châu Á Thái Bình Dương.

Anh Hồng Quân là chuyên gia hàng đầu tại Deloitte Việt Nam về ứng dụng công nghệ liên quan đến dịch vụ về giá chuyển nhượng, chuyên phụ trách áp dụng các công cụ (như . CDX, Digital DoX, v.v...) được phát triển bởi Deloitte.

Anh tham gia vào nhiều dự án quốc tế về BEPS bao gồm tư vấn soát xét hợp đồng giao dịch, chuẩn bị và soát xét Hồ sơ xác định giá thị trường, Hỗ trợ thanh kiểm tra, v.v..

Nội dung

- 1 Tác động của Covid-19 – Những vấn đề cần cân nhắc
- 2 Nghị định 68/2020/NĐ-CP - Sửa đổi, bổ sung khoản 3 Điều 8 Nghị định 20/2017/NĐ-CP
- 3 Cập nhật tình hình thanh tra, kiểm tra chống chuyển giá
- 4 Hỏi và Đáp

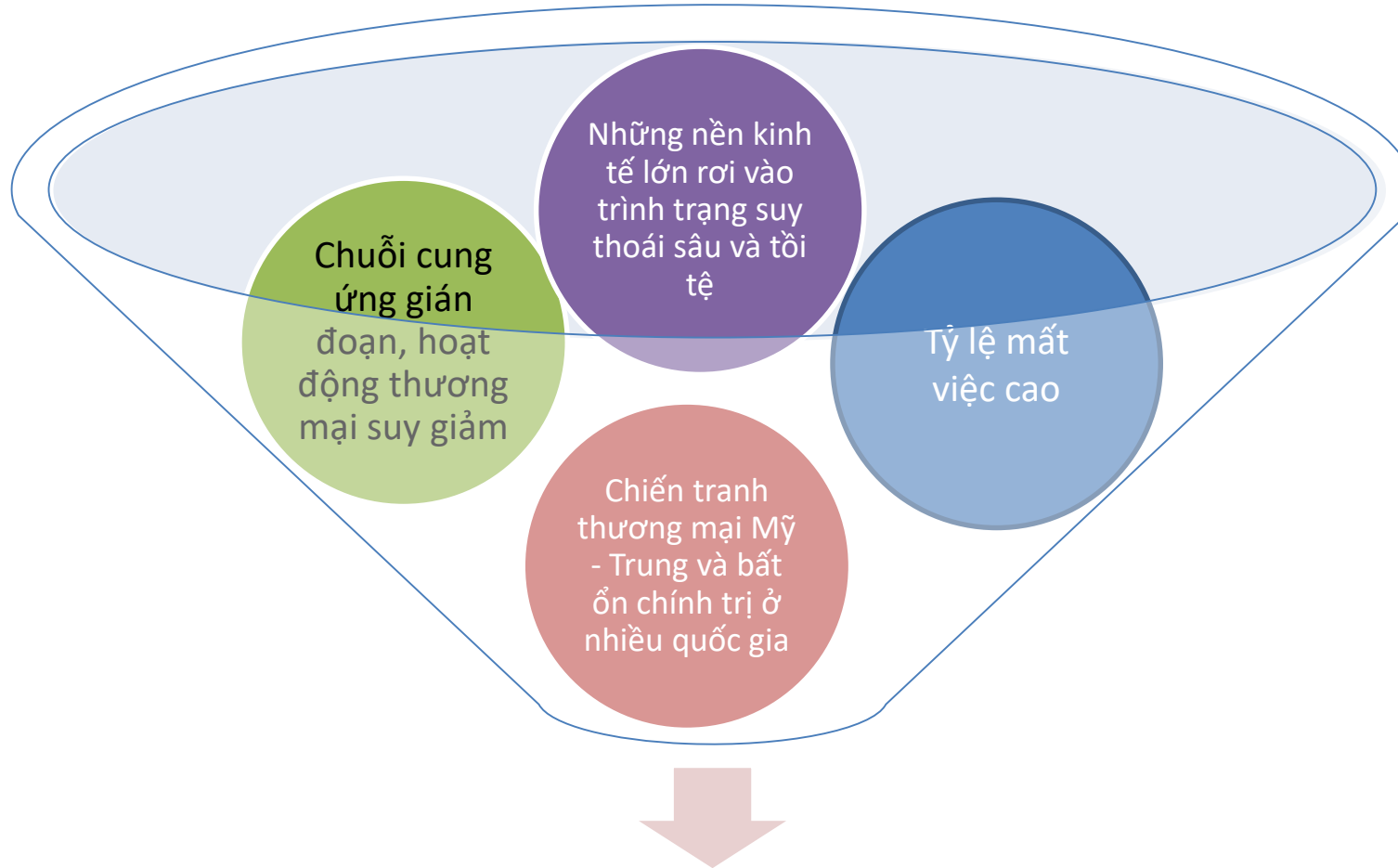


1

Tác động của Covid-19
Những vấn đề cần cân nhắc



Tình hình kinh tế Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2020



GDP nửa đầu năm 2020 **tăng 1,81%** so với cùng kỳ năm trước

Mức tăng **thấp nhất** trong giai đoạn **2011-2020**

Quản lý rủi ro trong tình hình COVID-19

Bước 1

Trao đổi về ảnh hưởng của đại dịch Covid-19 ở mỗi quốc gia và đánh giá rủi ro

Đánh giá rủi ro

Bước 2

Đánh giá chính sách giá nội bộ & chiến lược về tình hình tuân thủ

Đánh giá lại sự tuân thủ

Bước 3

Chuẩn bị Hồ sơ phân tích giao dịch liên kết với đầy đủ thông tin để đảm bảo tính tuân thủ

Chuẩn bị và lưu trữ Hồ sơ

Bước 4

Chuẩn bị kỹ lưỡng để đưa ra những phản hồi đối với câu hỏi từ cơ quan thuế

Chuẩn bị cho thanh/kiểm tra

Sự gián đoạn của chuỗi cung ứng do đại dịch Covid-19

Đại dịch Covid 19 bùng phát tại Đại công xưởng của thế giới

Chuỗi cung ứng bị ngắt quãng một cách nghiêm trọng

Cân nhắc các lựa chọn tạm thời và/hoặc tái cơ cấu chuỗi cung ứng cho tương lai

Cân nhắc cấu trúc lại chuỗi cung ứng bên ngoài Trung Quốc

- Xem xét phân bổ lại hoạt động của toàn bộ chuỗi giá trị trong Tập đoàn;
- Tái cấu trúc các thỏa thuận giao dịch liên kết trong Tập đoàn.

Đánh giá toàn diện chuỗi giá trị trước khi thực hiện

- Đánh giá lợi ích kinh tế, chức năng, rủi ro của các công ty thuộc chuỗi cung ứng;
- Tối ưu hóa vận hành và giảm rủi ro (cả về phương diện thuế) đối với hoạt động kinh doanh hậu đại dịch Covid 19

Điều chỉnh chính sách giá đảm bảo mức lợi nhuận cho các đơn vị chịu rủi ro thấp

- Tránh những truy vấn liên quan đến giao dịch liên kết

Lưu giữ hồ sơ phản ánh các tác động của đại dịch lên chuỗi cung ứng cho tương lai

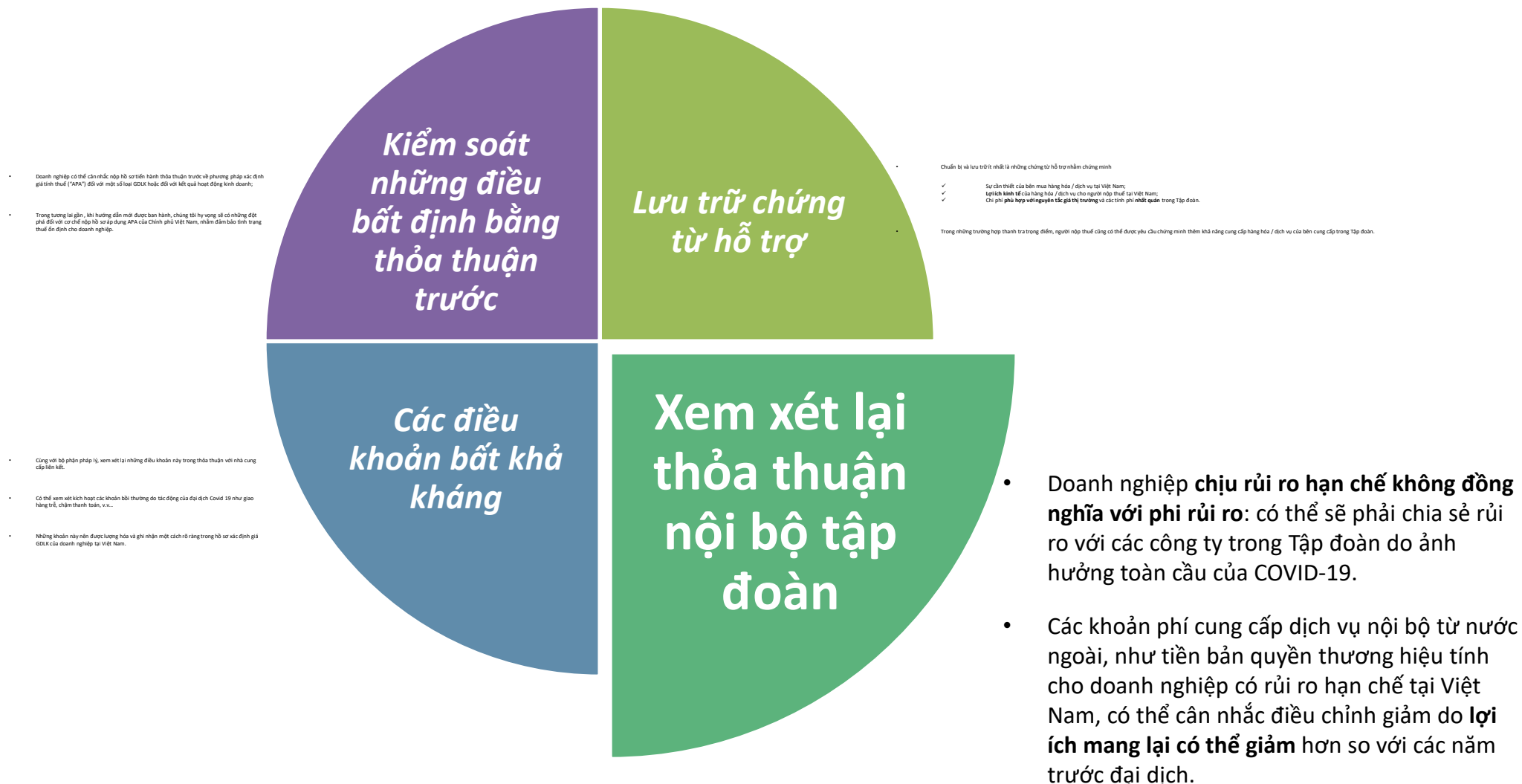
- Hồ sơ Quốc gia trình bày chi tiết về tác động của Covid-19 đối với sản lượng, năng suất sản xuất, chi phí không hiệu quả, v.v... dẫn đến kết quả hoạt động kinh doanh thấp. Phân tích ngành cũng nên được cân nhắc thực hiện chuyên sâu.

Thỏa thuận nội bộ của Tập đoàn đa quốc gia



- Chuẩn bị và lưu trữ ít nhất là những chứng từ hỗ trợ nhằm chứng minh
 - ✓ Sự cần thiết của bên mua hàng hóa / dịch vụ tại Việt Nam;
 - ✓ **Lợi ích kinh tế** của hàng hóa / dịch vụ cho người nộp thuế tại Việt Nam;
 - ✓ Chi phí **phù hợp với nguyên tắc giá thị trường** và các tính phí **nhất quán** trong Tập đoàn.
- Trong những trường hợp thanh tra trọng điểm, người nộp thuế cũng có thể được yêu cầu chứng minh thêm khả năng cung cấp hàng hóa/ dịch vụ của bên cung cấp trong Tập đoàn.

Thỏa thuận nội bộ của Tập đoàn đa quốc gia



Thỏa thuận nội bộ của Tập đoàn đa quốc gia

- Doanh nghiệp có thể căn nhắc nộp hồ sơ tiến hành thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá trị thuế ("NAFTA") đối với một số loại GDLK hoặc đối với kết quả hoạt động kinh doanh.
- Trong tương lai gần, khi hướng dẫn mới được ban hành, chúng tôi hy vọng sẽ có những đợt phủ độ với cơ chế nộp hồ sơ áp dụng APA của Chính phủ Việt Nam, nhằm đảm bảo tính trung thực ổn định cho doanh nghiệp.

**Kiểm soát
những điều
bất định bằng
thỏa thuận
trước**

**Lưu trữ chứng
từ hỗ trợ**

Chuẩn bị và lưu trữ từ hồ sơ là những chứng từ hỗ trợ nhằm chứng minh

- ✓ Sự cần thiết của bản mua hàng hóa / dịch vụ tại Việt Nam;
- ✓ Lợi ích kinh tế của hàng hóa / dịch vụ cho người nộp thuế tại Việt Nam;
- ✓ Chi phí phù hợp với nguyên tắc giá thị trường và các tính phí nhất quán trong Tập đoàn.

Trong những trường hợp thanh tra trọng điểm, người nộp thuế cũng có thể được yêu cầu chứng minh thêm khả năng cung cấp hàng hóa / dịch vụ của bên cung cấp trong Tập đoàn.

- Cùng với bộ phận pháp lý, xem xét lại những điều khoản này trong thỏa thuận với nhà cung cấp liên kết.
- Có thể xem xét kích hoạt các khoản bồi thường do tác động của đại dịch Covid 19 như giao hàng trễ, chậm thanh toán, v.v...
- Những ảnh hưởng này nên được lượng hóa và phân tích trong hồ sơ xác định giá GDLK của doanh nghiệp tại Việt Nam.

**Các điều
khoản bất khả
kháng**

**Xem xét lại
thỏa thuận
nội bộ tập
đoàn**

Doanh nghiệp chịu rủi ro hạn chế không đồng nghĩa với phí rủi ro: có thể sẽ phải chia sẻ rủi ro với các công ty trong Tập đoàn do ảnh hưởng toàn cầu của COVID-19.

Các khoản phí cung cấp dịch vụ nội bộ từ nước ngoài, như tiền bản quyền thương hiệu trình cho doanh nghiệp có rủi ro hạn chế tại Việt Nam, có thể cần mức điều chỉnh giảm do lợi ích mang lại có thể thiếu hiệu quả hơn với các năm trước đại dịch.

Thỏa thuận nội bộ của Tập đoàn đa quốc gia

- 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;
- 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.



- Cùng với bộ phận pháp lý, xem xét lại những điều khoản này trong thỏa thuận với nhà cung cấp liên kết.
- Có thể xem xét kích hoạt các khoản bồi thường do tác động của đại dịch Covid-19 như giao hàng trễ, chậm thanh toán, v.v..
- 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.

Chuẩn bị và lưu trữ tài liệu chứng từ hỗ trợ nhằm chứng minh

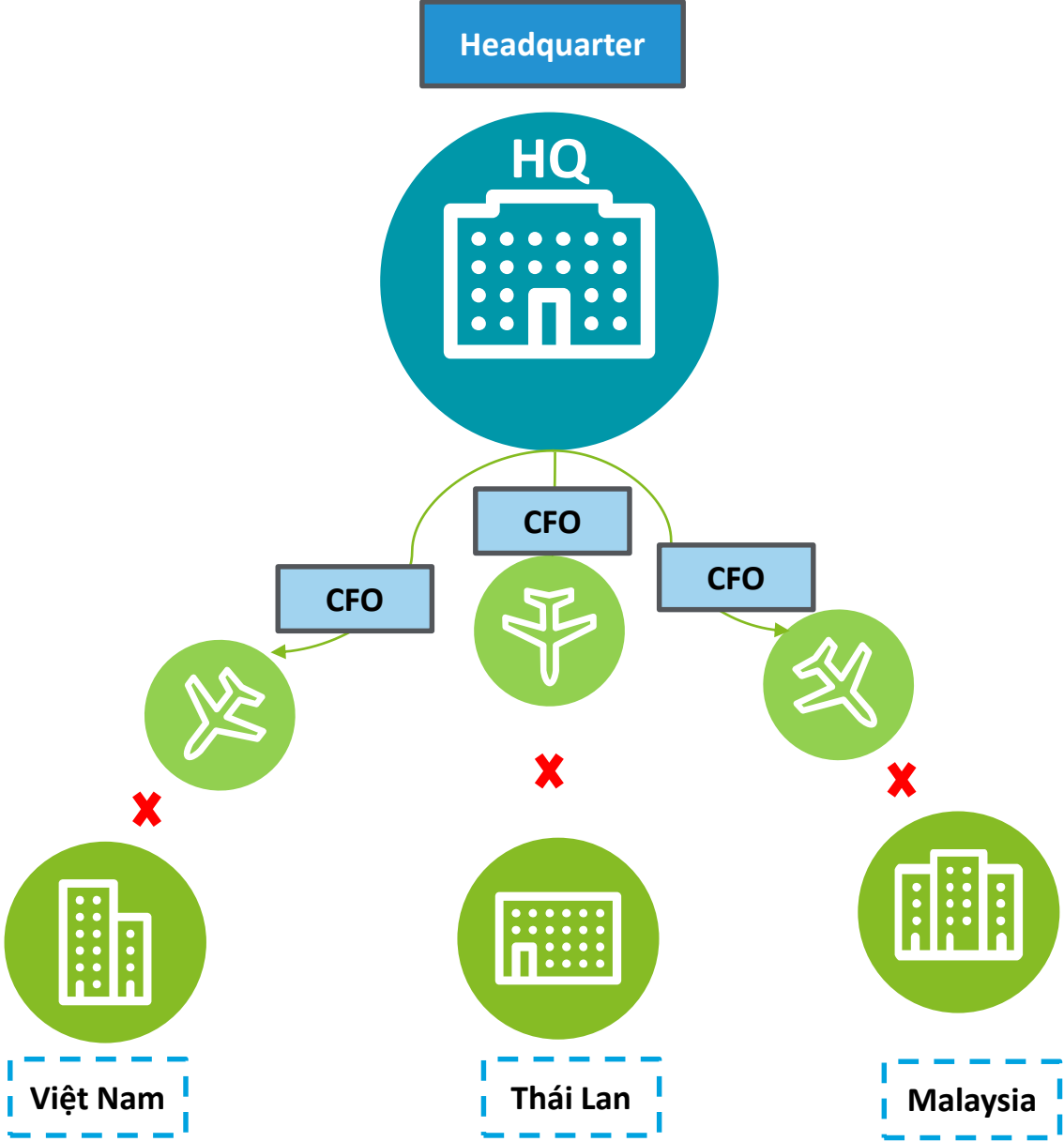
- ✓ Sự cần thiết của bản mua hàng hóa / dịch vụ tại Việt Nam;
- ✓ Lịch kinh tế của hàng hóa / dịch vụ cho người nộp thuế tại Việt Nam;
- ✓ Chi phí phù hợp với nguyên tắc giá thị trường và các tính phí nhất quán trong Tập đoàn.

Trong những trường hợp thanh tra trọng điểm, người nộp thuế cũng có thể được yêu cầu chứng minh thêm khả năng cung cấp hàng hóa / dịch vụ của bên cung cấp trong Tập đoàn.

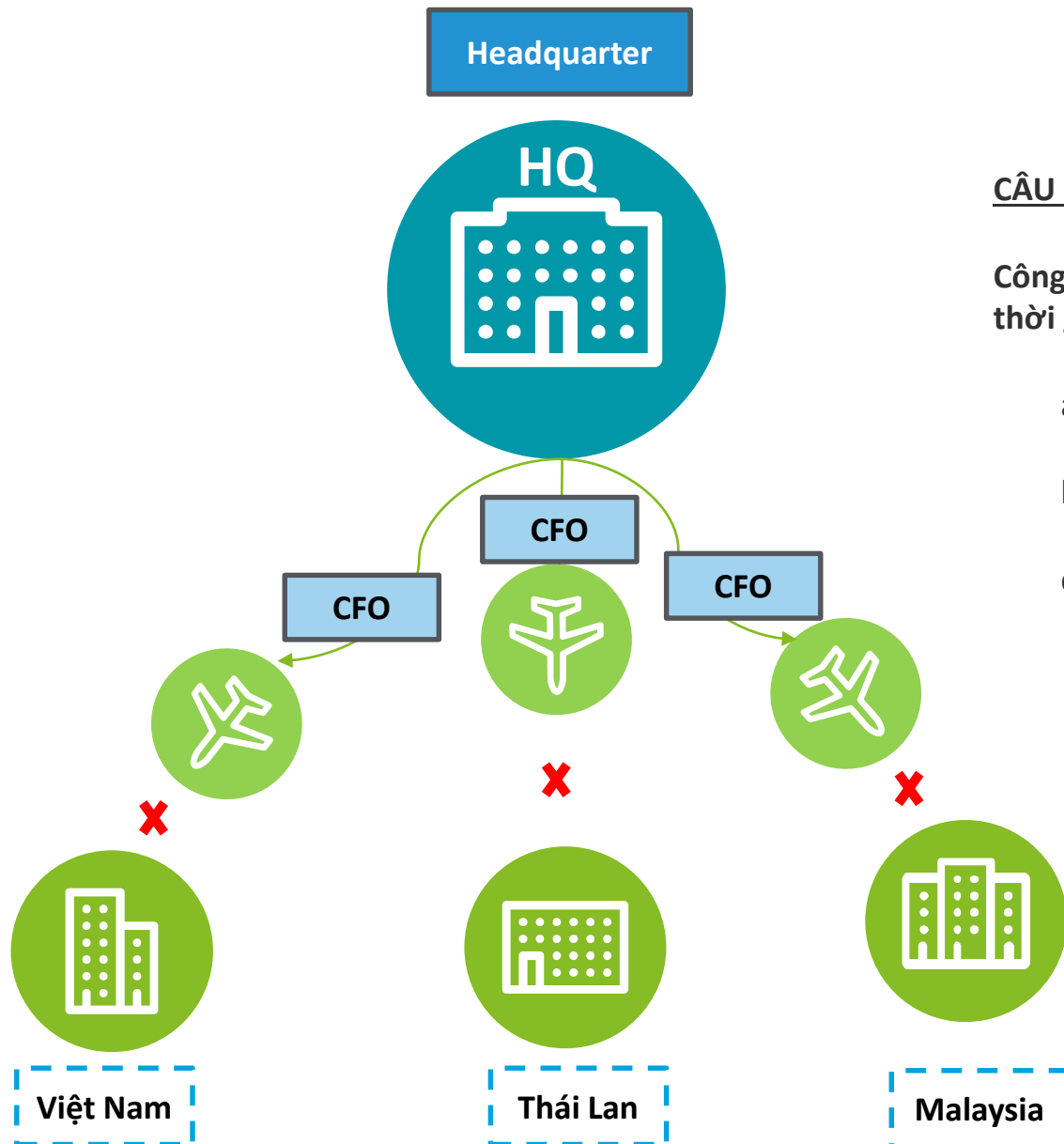
Doanh nghiệp chịu rủi ro hạn chế không đồng nghĩa với phí rủi ro: có thể sẽ phải chia sẻ rủi ro với các công ty trong Tập đoàn do ảnh hưởng toàn cầu của COVID-19.

Các khoản phí cung cấp dịch vụ nội bộ từ nước ngoài, như tiền bản quyền thương mại trình cho doanh nghiệp sử dụng tại Việt Nam, có thể cần được điều chỉnh giảm do lợi ích mang lại có thể thiếu hiệu quả hơn so với các năm trước đại dịch.

Ví dụ thực tế



Ví dụ thực tế



CÂU HỎI:

Công ty con ở Việt Nam vẫn phải trả phí dịch vụ cho Công ty mẹ tương tự như thời gian trước khi Covid-19 bùng nổ?

- a) Vẫn phát sinh chi phí và trả tiền như các năm trước;
- b) Trả mức thấp hơn tùy vào quyết định phân bổ của công ty mẹ;
- c) Không trả

Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận



Tận dụng quy định *Ngưỡng an toàn*

- Theo hướng dẫn OECD, đây là tập hợp các quy định áp dụng cho một số trường hợp nhất định nhằm giúp người nộp thuế đủ điều kiện **giảm bớt nghĩa vụ** về tuân thủ.
- Khả năng áp dụng các quy định *Ngưỡng an toàn* hiện tại cũng **có thể thay đổi so với những năm trước** do sự thay đổi về tình hình thực tế của doanh nghiệp do suy giảm quy mô kinh doanh, doanh thu, khối lượng giao dịch, tái cấu trúc giao dịch trong Tập đoàn



Phân tích biến động lợi nhuận cho mục đích giá chuyển nhượng

- Nhằm chứng minh biến động về lợi nhuận phát sinh do hoàn cảnh đặc biệt của đại dịch COVID-19 mà không phải vì các hành vi chuyển giá
- Theo đó, các công ty nên xem xét việc ghi nhận, phân tích và định lượng các nguyên nhân thương mại, tài chính, kinh tế thay đổi tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sụt giảm về cầu, gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí phát sinh do công suất nhàn rỗi hoặc các chi phí phát sinh bất thường, v.v...
- Việc ghi nhận và định lượng trên cần được thực hiện một cách hợp lý và nhất quán, đảm bảo tính so sánh với các công ty tương đồng trên thị trường



Áp dụng phương pháp tiếp cận thực tiễn cho phân tích so sánh

Cần nhắc thực hiện điều chỉnh đối với phân tích so sánh bao gồm:

- ✓ Loại bỏ các công ty tương đồng trong phân tích cũ không chịu tác động của COVID-19
- ✓ Bổ sung hoặc loại bỏ các tiêu chí sàng lọc
- ✓ Lựa chọn năm phân tích so sánh (sử dụng dữ liệu một năm hoặc nhiều năm)
- ✓ Áp dụng mô hình phân chia tổn thất (loss-split model)
- ✓ Thực hiện các điều chỉnh về giá chuyển nhượng để nâng cao tính tương đồng của các công ty tương đồng được lựa chọn trong phân tích so sánh (điều chỉnh về công suất, vốn lưu động, sử dụng tỷ suất sinh lời tính theo đồng tiền mặt, v.v...)



Lên kế hoạch hoặc thỏa thuận về chính sách giá của các giao dịch liên kết nhằm chia sẻ tác động của COVID-19

- Quá trình thỏa thuận này cần được cân nhắc cẩn thận để phản ánh phù hợp những tổn thất của các bên trong chuỗi cung ứng, và phải được áp dụng nhất quán cho toàn Tập đoàn.
- Trong đó, các giao dịch tài chính cần được lưu ý, do nhu cầu cao về các khoản tài trợ nội bộ cũng như bảo lãnh cho các khoản vay trong thời kỳ khó khăn.



Trao đổi cách tiếp cận với cơ quan thuế

- Doanh nghiệp nên chủ động trao đổi và xin hướng dẫn từ cơ quan thuế, nếu có thể, về các phương án tiếp cận liên quan đến chính sách giá chuyển nhượng trong giai đoạn nhạy cảm của đại dịch COVID-19 để đảm bảo các quyết định đưa ra một cách hợp lý
- Đồng thời, việc trao đổi sẽ giúp cơ quan thuế cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các chính sách phù hợp.

Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận



Tận dụng quy định *Ngưỡng an toàn*

- Theo hướng dẫn OECD, đây là tập hợp các quy định áp dụng cho một số trường hợp nhất định nhằm giúp người nộp thuế đủ điều kiện **giảm bớt nghĩa vụ** về tuân thủ.
- Khả năng áp dụng các quy định *Bến cảng an toàn* hiện tại cũng **có thể thay đổi so với những năm trước** do sự thay đổi về tình hình thực tế của doanh nghiệp do suy giảm quy mô kinh doanh, doanh thu, khối lượng giao dịch, tái cấu trúc giao dịch trong Tập đoàn



Phân tích biến động lợi nhuận cho mục đích giá chuyển nhượng

- Nhằm chứng minh biến động về lợi nhuận phát sinh do hoàn cảnh đặc biệt của đại dịch COVID-19 mà không phải vì các hành vi chuyển giá
- Theo đó, các công ty nên xem xét việc ghi nhận, phân tích và định lượng các nguyên nhân thương mại, tài chính, kinh tế thay đổi tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sụt giảm về cầu, gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí phát sinh do công suất nhàn rỗi hoặc các chi phí phát sinh bất thường, v.v...
- Việc ghi nhận và định lượng trên cần được thực hiện một cách hợp lý và nhất quán, đảm bảo tính so sánh với các công ty tương đồng trên thị trường



Áp dụng phương pháp tiếp cận thực tiễn cho phân tích so sánh

Cần nhắc thực hiện điều chỉnh đối với phân tích so sánh bao gồm:

- ✓ Loại bỏ các công ty tương đồng trong phân tích cũ không chịu tác động của COVID-19
- ✓ Bổ sung hoặc loại bỏ các tiêu chí sàng lọc
- ✓ Lựa chọn năm phân tích so sánh (sử dụng dữ liệu một năm hoặc nhiều năm)
- ✓ Áp dụng mô hình phân chia tổn thất (loss-split model)
- ✓ Thực hiện các điều chỉnh về giá chuyển nhượng để nâng cao tính tương đồng của các công ty tương đồng được lựa chọn trong phân tích so sánh (điều chỉnh về công suất, vốn lưu động, sử dụng tỷ suất sinh lời tính theo dòng tiền mặt, v.v...)



Lên kế hoạch hoặc thỏa thuận về chính sách giá của các giao dịch liên kết nhằm chia sẻ tác động của COVID-19

- Quá trình thỏa thuận này cần được cân nhắc cẩn thận để phản ánh phù hợp những tổn thất của các bên trong chuỗi cung ứng, và phải được áp dụng nhất quán cho toàn Tập đoàn.
- Trong đó, các giao dịch tài chính cần được lưu ý, do nhu cầu cao về các khoản tài trợ nội bộ cũng như bảo lãnh cho các khoản vay trong thời kỳ khó khăn.



Trao đổi cách tiếp cận với cơ quan thuế

- Doanh nghiệp nên chủ động trao đổi và xin hướng dẫn từ cơ quan thuế, nếu có thể, về các phương án tiếp cận liên quan đến chính sách giá chuyển nhượng trong giai đoạn nhạy cảm của đại dịch COVID-19 để đảm bảo các quyết định đưa ra một cách hợp lý
- Đồng thời, việc trao đổi sẽ giúp cơ quan thuế cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các chính sách phù hợp.

Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận



Tận dụng quy định *Ngưỡng an toàn*

- Theo hướng dẫn OECD, đây là tập hợp các quy định áp dụng cho một số trường hợp nhất định nhằm giúp người nộp thuế đủ điều kiện **giảm bớt nghĩa vụ** về tuân thủ.
- Khả năng áp dụng các quy định *Bến cảng an toàn* hiện tại cũng **có thể thay đổi so với những năm trước** do sự thay đổi về tình hình thực tế của doanh nghiệp do suy giảm quy mô kinh doanh, doanh thu, khối lượng giao dịch, tái cấu trúc giao dịch trong Tập đoàn



Phân tích biến động lợi nhuận cho mục đích giá chuyển nhượng

- Nhằm chứng minh biến động về lợi nhuận phát sinh do hoàn cảnh đặc biệt của đại dịch COVID-19 mà không phải vì các hành vi chuyển giá
- Theo đó, các công ty nên xem xét việc ghi nhận, phân tích và định lượng các nguyên nhân thương mại, tài chính, kinh tế thay đổi tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sụt giảm về cầu, gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí phát sinh do công suất nhân rỗi hoặc các chi phí phát sinh bất thường, v.v...
- Việc ghi nhận và định lượng trên cần được thực hiện một cách hợp lý và nhất quán, đảm bảo tính so sánh với các công ty tương đồng trên thị trường



Áp dụng phương pháp tiếp cận thực tiễn cho phân tích so sánh

Cần nhắc thực hiện điều chỉnh đối với phân tích so sánh bao gồm:

- ✓ Loại bỏ các công ty tương đồng trong phân tích cũ không chịu tác động của COVID-19
- ✓ Bổ sung hoặc loại bỏ các tiêu chí sàng lọc
- ✓ Lựa chọn năm phân tích so sánh (sử dụng dữ liệu một năm hoặc nhiều năm)
- ✓ Áp dụng mô hình phân chia tổn thất (loss-split model)
- ✓ Thực hiện các điều chỉnh về giá chuyển nhượng để nâng cao tính tương đồng của các công ty tương đồng được lựa chọn trong phân tích so sánh (điều chỉnh về công suất, vốn lưu động, sử dụng tỷ suất sinh lời tính theo dòng tiền mặt, v.v...)



Lên kế hoạch hoặc thỏa thuận về chính sách giá của các giao dịch liên kết nhằm chia sẻ tác động của COVID-19

- Quá trình thỏa thuận này cần được cân nhắc cẩn thận để phản ánh phù hợp những tổn thất của các bên trong chuỗi cung ứng, và phải được áp dụng nhất quán cho toàn Tập đoàn.
- Trong đó, các giao dịch tài chính cần được lưu ý, do nhu cầu cao về các khoản tài trợ nội bộ cũng như bảo lãnh cho các khoản vay trong thời kỳ khó khăn.



Trao đổi cách tiếp cận với cơ quan thuế

- Doanh nghiệp nên chủ động trao đổi và xin hướng dẫn từ cơ quan thuế, nếu có thể, về các phương án tiếp cận liên quan đến chính sách giá chuyển nhượng trong giai đoạn nhạy cảm của đại dịch COVID-19 để đảm bảo các quyết định đưa ra một cách hợp lý
- Đồng thời, việc trao đổi sẽ giúp cơ quan thuế cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các chính sách phù hợp.

Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận



Tận dụng quy định *Ngưỡng an toàn*

- Theo hướng dẫn OECD, đây là tập hợp các quy định áp dụng cho một số trường hợp nhất định nhằm giúp người nộp thuế đủ điều kiện **giảm bớt nghĩa vụ** về tuân thủ.
- Khả năng áp dụng các quy định *Bến cảng an toàn* hiện tại cũng **có thể thay đổi so với những năm trước** do sự thay đổi về tình hình thực tế của doanh nghiệp do suy giảm quy mô kinh doanh, doanh thu, khối lượng giao dịch, tái cấu trúc giao dịch trong Tập đoàn



Phân tích biến động lợi nhuận cho mục đích giá chuyển nhượng

- Nhằm chứng minh biến động về lợi nhuận phát sinh do hoàn cảnh đặc biệt của đại dịch COVID-19 mà không phải vì các hành vi chuyển giá
- Theo đó, các công ty nên xem xét việc ghi nhận, phân tích và định lượng các nguyên nhân thương mại, tài chính, kinh tế thay đổi tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sụt giảm về cầu, gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí phát sinh do công suất nhàn rỗi hoặc các chi phí phát sinh bất thường, v.v...
- Việc ghi nhận và định lượng trên cần được thực hiện một cách hợp lý và nhất quán, đảm bảo tính so sánh với các công ty tương đồng trên thị trường



Áp dụng phương pháp tiếp cận thực tiễn cho phân tích so sánh

Cần nhắc thực hiện điều chỉnh đối với phân tích so sánh bao gồm:

- ✓ Loại bỏ các công ty tương đồng trong phân tích cũ không chịu tác động của COVID-19
- ✓ Bổ sung hoặc loại bỏ các tiêu chí sàng lọc
- ✓ Lựa chọn năm phân tích so sánh (sử dụng dữ liệu một năm hoặc nhiều năm)
- ✓ Áp dụng mô hình phân chia tổn thất (loss-split model)
- ✓ Thực hiện các điều chỉnh về giá chuyển nhượng để nâng cao tính tương đồng của các công ty tương đồng được lựa chọn trong phân tích so sánh (điều chỉnh về công suất, vốn lưu động, sử dụng tỷ suất sinh lời tính theo đồng tiền mặt, v.v...)



Lên kế hoạch hoặc thỏa thuận về chính sách giá của các giao dịch liên kết nhằm chia sẻ tác động của COVID-19

- Quá trình thỏa thuận này cần được cân nhắc cẩn thận để phản ánh phù hợp những tổn thất của các bên trong chuỗi cung ứng, và phải được áp dụng nhất quán cho toàn Tập đoàn.
- Trong đó, các giao dịch tài chính cần được lưu ý, do nhu cầu cao về các khoản tài trợ nội bộ cũng như bảo lãnh cho các khoản vay trong thời kỳ khó khăn.



Trao đổi cách tiếp cận với cơ quan thuế

- Doanh nghiệp nên chủ động trao đổi và xin hướng dẫn từ cơ quan thuế, nếu có thể, về các phương án tiếp cận liên quan đến chính sách giá chuyển nhượng trong giai đoạn nhạy cảm của đại dịch COVID-19 để đảm bảo các quyết định đưa ra một cách hợp lý
- Đồng thời, việc trao đổi sẽ giúp cơ quan thuế cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các chính sách phù hợp.

Lập kế hoạch cho các trường hợp ghi nhận lỗ hoặc biến động lợi nhuận



Tận dụng quy định *Ngưỡng an toàn*

- Theo hướng dẫn OECD, đây là tập hợp các quy định áp dụng cho một số trường hợp nhất định nhằm giúp người nộp thuế đủ điều kiện **giảm bớt nghĩa vụ** về thuế.
- Khả năng áp dụng các quy định *Bến cảng an toàn* hiện tại cũng **có thể thay đổi so với những năm trước** do sự thay đổi về tình hình thực tế của doanh nghiệp do suy giảm quy mô kinh doanh, doanh thu, khối lượng giao dịch, tái cấu trúc giao dịch trong Tập đoàn



Phân tích biến động lợi nhuận cho mục đích giá chuyển nhượng

- Nhằm chứng minh biến động về lợi nhuận phát sinh do hoàn cảnh đặc biệt của đại dịch COVID-19 mà không phải vì các hành vi chuyển giá
- Theo đó, các công ty nên xem xét việc ghi nhận, phân tích và định lượng các nguyên nhân thương mại, tài chính, kinh tế thay đổi tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như sụt giảm về cầu, gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí phát sinh do công suất nhàn rỗi hoặc các chi phí phát sinh bất thường, v.v...
- Việc ghi nhận và định lượng trên cần được thực hiện một cách hợp lý và nhất quán, đảm bảo tính so sánh với các công ty tương đồng trên thị trường



Áp dụng phương pháp tiếp cận thực tiễn cho phân tích so sánh

Cần nhắc thực hiện điều chỉnh đối với phân tích so sánh bao gồm:

- ✓ Loại bỏ các công ty tương đồng trong phân tích cũ không chịu tác động của COVID-19
- ✓ Bổ sung hoặc loại bỏ các tiêu chí sàng lọc
- ✓ Lựa chọn năm phân tích so sánh (sử dụng dữ liệu một năm hoặc nhiều năm)
- ✓ Áp dụng mô hình phân chia tổn thất (loss-split model)
- ✓ Thực hiện các điều chỉnh về giá chuyển nhượng để nâng cao tính tương đồng của các công ty tương đồng được lựa chọn trong phân tích so sánh (điều chỉnh về công suất, vốn lưu động, sử dụng tỷ suất sinh lời tính theo dòng tiền mặt, v.v...)



Lên kế hoạch hoặc thỏa thuận về chính sách giá của các giao dịch liên kết nhằm chia sẻ tác động của COVID-19

- Quá trình thỏa thuận này cần được cân nhắc cẩn thận để phản ánh phù hợp những tổn thất của các bên trong chuỗi cung ứng, và phải được áp dụng nhất quán cho toàn Tập đoàn.
- Trong đó, các giao dịch tài chính cần được lưu ý, do nhu cầu cao về các khoản tài trợ nội bộ cũng như bảo lãnh cho các khoản vay trong thời kỳ khó khăn.

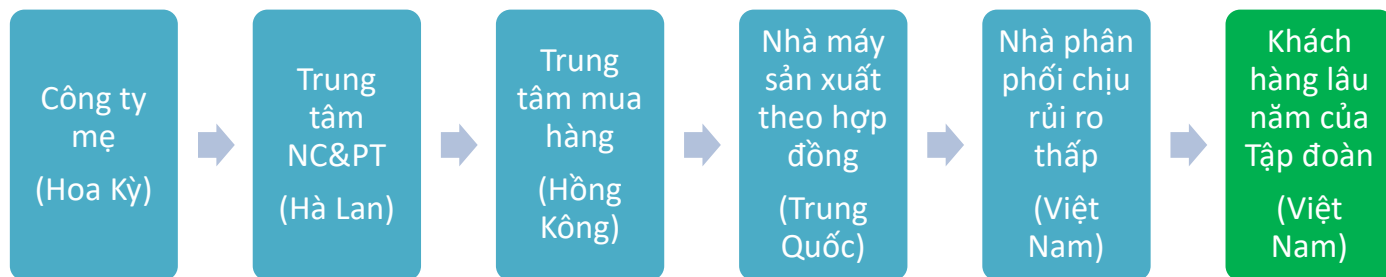


Trao đổi cách tiếp cận với cơ quan thuế

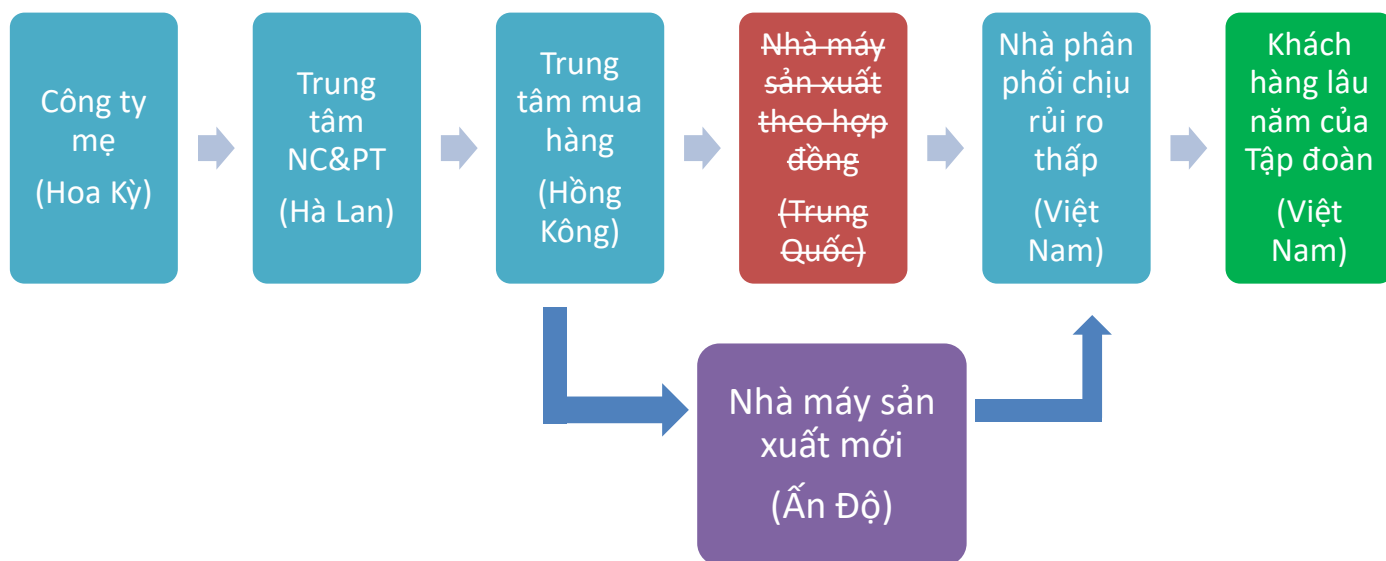
- Doanh nghiệp nên chủ động trao đổi và xin hướng dẫn từ cơ quan thuế, nếu có thể, về các phương án tiếp cận liên quan đến chính sách giá chuyển nhượng trong giai đoạn nhạy cảm của đại dịch COVID-19 để đảm bảo các quyết định đưa ra một cách hợp lý
- Đồng thời, việc trao đổi sẽ giúp cơ quan thuế cập nhật tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó đưa ra các chính sách phù hợp.

Ví dụ thực tế

Trước Covid-19



Sau Covid-19



CÂU HỎI:

Nhà máy sản xuất theo hợp đồng được đảm bảo 5% lợi nhuận hoạt động trên tổng chi phí.

Do nhà máy ở Ấn Độ mới thành lập nên chi phí ban đầu cao, nhà máy phải bán cho nhà phân phối ở Việt Nam với giá cao hơn để đảm bảo 5% lợi nhuận.

Nhà phân phối ở Việt Nam không thương thảo được giá bán cao hơn với khách hàng nên ghi nhận lợi nhuận thấp hơn hoặc lỗ.

Theo các anh chị, Công ty phân phối ở Việt Nam, theo anh chị sẽ nên làm gì:

- Vẫn mua hàng từ nhà máy Ấn Độ của Tập đoàn và chịu lỗ;
- Không mua hàng và hoạt động cầm chừng ngắn hạn
- Vẫn mua hàng từ nhà máy Ấn Độ của Tập đoàn với giá cao hơn nhưng nên được Tập đoàn bồi thường để đảm bảo mức lợi nhuận phù hợp với thị trường.

2

Nghị định 68/2020/NĐ-CP -
Sửa đổi, bổ sung
khoản 3 Điều 8 Nghị định
20/2017/NĐ-CP



Nghị định 68 - Sửa đổi, bổ sung khoản 3 Điều 8 Nghị định 20

- 01 **Mức trần** khống chế Tổng chi phí lãi vay (sau khi trừ lãi tiền gửi và tiền cho vay) là **30%**
- 02 Chi phí **lãi vay không được trừ** trong **kỳ được chuyển** sang kỳ tính thuế tiếp theo (liên tục không quá 05 năm)
- 03 NNT được **khai bổ sung** quyết toán thuế TNDN cho 2017-2018 trước **01/01/2021** (phần thuế TNDN nộp thừa được bù trừ vào số thuế TNDN phải nộp tối đa không quá 05 năm, từ 2020).
- 04 Trường hợp đã thanh tra, kiểm tra thuế: NNT đề nghị cơ quan Thuế xác định lại số thuế phải nộp. Cơ quan Thuế không thực hiện thanh / kiểm tra lại.
- 05 Ban hành **Mẫu số 01** mới thay thế Mẫu 01 của Nghị định 20 áp dụng từ **kỳ tính thuế 2019**
- 06 Không áp dụng đối với khoản vay của người nộp thuế là tổ chức tín dụng, tổ chức kinh doanh bảo hiểm, các khoản vay ODA, vay ưu đãi của Chính phủ, ...

3

Cập nhật tình hình thanh tra
kiểm tra chống chuyển giá



Bối cảnh thu Ngân sách Nhà nước và Thanh kiểm tra thuế

KẾ HOẠCH 2020

DỰ TOÁN THU NSNN

Cả năm 2020: 1.254 nghìn tỷ VND (tăng 7,4% so với năm 2019)

KẾ HOẠCH THANH KIỂM TRA THUẾ 2020

1. Số cuộc thanh tra kiểm tra: tối thiểu **19,5%** số doanh nghiệp đang hoạt động (~**136.500 DN**).

2. Lĩnh vực tập trung:

- ✓ DN nhiều năm chưa TTKT, đặc biệt DN lớn;
- ✓ DN có giao dịch liên kết
- ✓ DN được hưởng ưu đãi thuế;
- ✓ DN có rủi ro cao về hóa đơn, về hoàn thuế;

TÌNH HÌNH THỰC TẾ

THU NSNN 06 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

Lũy kế tháng 06/2020: đạt **43,8%** dự toán (95,9% so với cùng kỳ năm 2019).

TÌNH HÌNH THANH KIỂM TRA THUẾ 06 THÁNG ĐẦU NĂM 2020

- 1. Số cuộc thanh kiểm tra: 29.280** cuộc thanh tra, kiểm tra, đạt 31,67% kế hoạch năm 2020; đạt 82,84% so với cùng kỳ năm 2019; kiểm tra 281.219 hồ sơ khai thuế tại cơ quan thuế.
- 2. Thanh kiểm tra DN giao dịch liên kết:** thanh tra, kiểm tra 72 doanh nghiệp có hoạt động giao dịch liên kết; truy thu, truy hoàn và phạt 212 tỷ đồng; giảm lỗ 1.367 tỷ đồng; điều chỉnh tăng thu nhập chịu thuế 1.479 tỷ đồng.

Xu hướng thanh kiểm tra thuế trong năm 2020

Xu hướng chung (*)

MỤC TIÊU

- Tăng cường tính tuân thủ của NNT
- Biện pháp tăng thu cho Ngân sách NN trong bối cảnh NSNN bị giảm thu do Covid-19



01

Tiếp tục tăng cường thanh kiểm tra: tạm thời chưa điều chỉnh kế hoạch thanh kiểm tra, triển khai quyết liệt việc thanh kiểm tra theo kế hoạch sau giai đoạn giãn cách xã hội.

02

Đẩy mạnh ứng dụng CNTT trong công tác thanh kiểm tra: sử dụng nhật ký điện tử; xây dựng phần mềm hỗ trợ thanh kiểm tra; xây dựng CSDL tỷ suất lợi nhuận ngành cho mục đích thanh tra chống chuyển giá.

03

Áp dụng phương pháp thanh kiểm tra theo rủi ro, đối với các vấn đề có ảnh hưởng lớn đến thu NSNN (hoàn thuế, ưu đãi thuế), có xu hướng thực hiện thanh kiểm tra ngày càng chặt chẽ, thận trọng.

04

Sự tham gia của các cơ quan chức năng khác: giảm hơn so với năm trước. Năm 2020, KTNN sẽ không thực hiện đối chiếu nghĩa vụ ngân sách của các doanh nghiệp.

05

Lĩnh vực, chuyên đề trọng tâm thanh kiểm tra: Bất động sản, chuyển nhượng vốn, hoàn thuế, giá chuyển nhượng, thương mại điện tử, ưu đãi thuế.

(*) Tổng hợp dựa trên các văn bản chỉ đạo của Bộ Tài chính, cơ quan thuế và quan sát của Deloitte

Đội ngũ của chúng tôi

Đội ngũ chuyên gia nghiệp vụ



Tắt Hồng Quân
Giám đốc dịch vụ tư vấn Thuế

Bao gồm các **chuyên viên giàu kinh nghiệm** đưa ra những tư vấn hiệu quả để giảm thiểu rủi ro tiềm tàng cũng như tối đa hóa lợi ích cho khách hàng



Đinh Mai Hạnh
Phó Tổng Giám đốc

Đội ngũ lãnh đạo của chúng tôi có **nhều kinh nghiệm** tư vấn thuế và làm việc với cơ quan nhà nước các cấp

Đội ngũ chuyên gia làm việc với cơ quan nhà nước



Nguyễn Đình Phong
Giám đốc

Với các thành viên trước đây đã làm việc trong các cơ quan của chính phủ (từ 8-11 năm), nhóm **hỗ trợ giải quyết các vấn đề với các cơ quan nhà nước**

Nhóm phụ trách dịch vụ khách hàng



Brian Wong
Giám đốc nhóm khách hàng sử dụng tiếng Trung



Pavel Poskakukhin
Giám đốc nhóm khách hàng Châu Âu



Son Won Sik
Giám đốc nhóm khách hàng Hàn Quốc



Takaishi Gen
Giám đốc nhóm khách hàng Nhật Bản

Nhóm dịch vụ khách hàng luôn **hỗ trợ liên tục để tăng cường hiệu quả giao tiếp** và cung cấp dịch vụ



HỎI VÀ ĐÁP



Deloitte.

**Xin chân thành
cảm ơn Quý vị !**





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.