

THƯƠNG VỤ BJC - MM MEGA MARKET VIỆT NAM: “PHÉP THỦ” CHO THUẾ CHUYỂN NHƯỢNG VỐN THEO NGHỊ ĐỊNH 320

LS. TRỊNH NGỌC NAM (*)



Những ngày đầu năm 2026, Công ty Berli Jucker Public Company Limited (BJC) của Thái Lan công bố khoản đầu tư khoảng 19.300 tỉ đồng (hơn 700 triệu đô la Mỹ) để thầu tóm hoạt động của Công ty TNHH MM Mega Market Việt Nam (MMVN). Điều đáng chú ý không chỉ là quy mô, mà là cấu trúc giao dịch và hệ quả thuế: tùy cách xác định “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam” và việc giao dịch có đáp ứng ngoại lệ tái cơ cấu nội bộ theo Nghị định 320/2025/NĐ-CP hay không, nghĩa vụ thuế có thể khác nhau rất đáng kể. Với các giao dịch có yếu tố nước ngoài, thay đổi chính sách thuế lần này sẽ tác động trực tiếp đến cách thiết kế cấu trúc và phân bổ rủi ro giữa các bên.

Vì sao “chuyển nhượng gián tiếp” qua Singapore?

Thay vì mua trực tiếp phần vốn góp tại Công ty MMVN, BJC thực hiện thông qua công ty con C-Distribution Asia Pte. Ltd. (CDA) tại Singapore, mua 100% cổ phần của TCC Land International (Singapore) Pte. Ltd. - pháp nhân đang nắm giữ toàn bộ vốn của MMVN. Về hình thức, giao dịch diễn ra tại Singapore và đối tượng là cổ phần công ty Singapore. Nhưng về thực chất, giá trị kinh tế chủ yếu được tạo ra từ tài sản và hoạt động tại Việt Nam, nên phát sinh câu hỏi về quyền đánh thuế của Việt Nam đối với chuyển nhượng gián tiếp.

Một điểm then chốt khác là BJC và bên bán (thông qua

các pháp nhân thuộc TCC Group) đều nằm trong cùng tập đoàn của ông Charoen Sirivadhanabhakdi. Vì vậy, giao dịch có thể được nhìn nhận như một bước tái cấu trúc nội bộ trong cùng tập đoàn, thay vì một thương vụ giữa hai bên độc lập. Chính yếu tố “nội bộ tập đoàn” là cơ sở để xem xét ngoại lệ thuế theo Nghị định 320, nhưng cũng là nơi đòi hỏi chứng cứ rõ ràng nhất.

Cú chuyển chính sách: từ “lợi nhuận ròng” sang “thuế suất ấn định”

Trong nhiều năm, chuyển nhượng vốn của tổ chức nước ngoài tại Việt Nam thường gắn với cách tiếp cận đánh thuế theo thu nhập tính thuế: thuế suất phổ biến 20% áp dụng trên phần chênh lệch giữa giá chuyển nhượng và giá vốn, sau khi trừ chi phí chuyển nhượng hợp lệ. Cách tiếp cận này tương đối “đúng bản chất kinh tế”, nhưng trong thực tế dễ phát sinh tranh cãi về giá vốn, chi phí, và nhất là phần giá trị nào thuộc Việt Nam khi giao dịch là chuyển nhượng gián tiếp.

Nghị định 320/2025/NĐ-CP (hướng dẫn Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp sửa đổi) tạo ra một thay đổi lớn trong tư duy quản lý đối với doanh nghiệp nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng vốn có thể được tính theo tỷ lệ 2% trên “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam”. Mục tiêu là đơn giản hóa khâu tính thuế và tăng khả năng thu, trong bối cảnh cơ quan thuế thường khó kiểm chứng giá vốn và chi phí ở các tầng pháp nhân nước ngoài.

Tuy nhiên, cơ chế mới không đồng nghĩa “2% nhân với giá trị thương vụ toàn cầu” trong mọi trường hợp. Với chuyển nhượng gián tiếp, việc xác định “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam” mới là điểm quyết định. Đây là nơi các bên phải chuẩn bị lập luận và hồ sơ, thay vì chỉ nhìn vào con số giá trị giao dịch được công bố (*headline value*).

Ba điểm “chưa ngã ngũ” trong chuyển nhượng gián tiếp

Thứ nhất, Nghị định 320 chưa cung cấp một “công thức” duy nhất để xác định “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam” khi pháp nhân bị chuyển nhượng là công ty nắm vốn (*holding company*) nắm giữ nhiều tài sản hoặc hoạt động đa quốc gia. Nếu pháp nhân Singapore chỉ nắm duy nhất MMVN (mô hình *single-asset holding*), khả năng cơ quan thuế coi phần doanh thu phát sinh tại Việt Nam tương ứng gần như toàn bộ giá chuyển nhượng là cao hơn. Ngược lại, nếu còn tài sản, dòng tiền hoặc hoạt động ngoài Việt Nam, câu hỏi trọng tâm sẽ là phương pháp xác định và chứng minh phần giá trị gắn với Việt Nam, bao gồm giả định định giá và dữ liệu hỗ trợ.

Thứ hai, ranh giới giữa “giá thị trường” và “logic tái



Nghị định 320/2025/NĐ-CP (hướng dẫn Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp sửa đổi) tạo ra một thay đổi lớn trong tư duy quản lý đối với doanh nghiệp nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng vốn có thể được tính theo tỷ lệ 2% trên “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam”.

cấu trúc nội bộ” trong việc chứng minh điều kiện “không phát sinh thu nhập” chưa có tiêu chí thống nhất. Giao dịch nội bộ có thể được thực hiện theo giá vốn hoặc giá trị ghi sổ nhằm sắp xếp cấu trúc sở hữu, không nhằm hiện thực hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, nếu mức giá thấp hơn đáng kể so với giá trị kinh tế, cơ quan thuế có thể đặt vấn đề “không phù hợp theo giá thị trường” và xem xét quyền kiểm tra, thậm chí ấn định.

Thứ ba, tiêu chuẩn chứng cứ tối thiểu để cơ quan thuế chấp nhận ngoại lệ tái cơ cấu nội bộ vẫn là khoảng trống thực tiễn: mức độ chi tiết của sơ đồ sở hữu; tài liệu nào đủ để chứng minh không thay đổi “công ty mẹ tối cao”; hồ sơ nào đủ để chứng minh “không phát sinh thu nhập”; và yêu cầu về chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt. Khi chưa có bộ tiêu chí được áp dụng ổn định, kết quả có thể phụ thuộc đáng kể vào cách đánh giá của cơ quan thuế trong từng vụ việc.

Vì sao con số “386 tỉ đồng” xuất hiện?

Với tỷ lệ 2%, nếu giả định “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam” trùng với toàn bộ giá trị giao dịch 19.300 tỉ đồng, nghĩa vụ thuế sẽ xấp xỉ 386 tỉ đồng. Đây là một kịch bản tham chiếu và chỉ đứng vững khi (i) cơ quan thuế coi toàn bộ giá chuyển nhượng là doanh thu phát sinh tại Việt Nam hoặc (ii) người nộp thuế không có hoặc không chứng minh được cơ chế phân bổ hợp lý khi pháp nhân bị chuyển nhượng còn nắm giữ tài sản ngoài Việt Nam.

Ngoại lệ tái cơ cấu nội bộ: lối thoát có điều kiện

Nghị định 320 cho phép một ngoại lệ quan trọng đối với tái cấu trúc nội bộ: giao dịch chuyển nhượng vốn có thể không áp dụng phương pháp thuế suất ấn định nếu đồng thời đáp ứng hai điều kiện. Một là giao dịch không làm thay đổi “công ty mẹ tối cao” của các bên tham gia có ▶

sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp doanh nghiệp tại Việt Nam sau tái cơ cấu. Hai là giao dịch không phát sinh thu nhập.

Trong thực tiễn, điều kiện “không phát sinh thu nhập” gần như buộc các bên phải chuẩn bị hồ sơ định giá và logic kinh doanh của tái cấu trúc. Nếu áp dụng giá vốn hoặc giá trị ghi sổ, cần giải trình mục tiêu tái cấu trúc và chứng cứ nền tảng để đối thoại với câu hỏi “phù hợp theo giá thị trường” từ cơ quan thuế. Không có hồ sơ, khả năng bị ấn định giá tăng lên đáng kể.

DTA Việt Nam - Singapore: lá chắn có điều kiện

Vì bên chuyển nhượng là pháp nhân Singapore, khả năng viện dẫn Hiệp định tránh đánh thuế hai lần (DTA) Việt Nam - Singapore thường được nhắc đến. Tuy nhiên, DTA không phải “tấm khiên tự động”. Trong một số trường hợp, DTA vẫn cho phép Việt Nam đánh thuế, ví dụ khi cổ phần chuyển nhượng có giá trị phát sinh chủ yếu từ bất động sản tại Việt Nam. Vì vậy, cần kiểm tra tỷ trọng giá trị bất động sản trong tổng giá trị doanh nghiệp theo số liệu tài chính hoặc định giá, thay vì suy đoán từ việc doanh nghiệp có hệ thống bán lẻ lớn hay có nhiều điểm bán.

Bên cạnh đó, rủi ro bị từ chối ưu đãi DTA là hiện hữu nếu cơ quan thuế đánh giá cấu trúc thiếu “thực chất”, hoặc người yêu cầu không đáp ứng tiêu chí chủ sở hữu thực hưởng theo hướng dẫn áp dụng DTA. Do đó, hồ sơ “substance” tại Singapore (nhân sự, văn phòng, chức năng, nơi ra quyết định) và hồ sơ mục đích kinh doanh của cấu trúc là yếu tố cần được chuẩn bị nghiêm túc, đặc biệt trong giao dịch có tính “nội bộ” và có động cơ thuế để bị nghi ngờ.

Bài học Big C và thông điệp cho các giao dịch tương tự

Thương vụ Big C năm 2016 thường được nhắc đến như một minh chứng rằng Việt Nam có xu hướng tiếp cận theo “bản chất quyết định hình thức” đối với chuyển nhượng gián tiếp khi giá trị thực nằm ở Việt Nam. Cấu trúc nước ngoài không tự động “đứng ngoài” quyền đánh thuế của Việt Nam nếu tài sản và nguồn tạo giá trị gốc nằm tại Việt Nam.

Điểm khác của thương vụ BJC - MMVN (nếu đúng là tái cơ cấu nội bộ) là khả năng tiếp cận ngoại lệ theo Nghị định 320. Nhưng khả năng đó chỉ mở ra khi đáp ứng được điều kiện và có hồ sơ chứng minh đủ mạnh. Nếu không, cơ chế thuế suất ấn định vẫn chi phối, và tranh luận sẽ tập trung vào hai trục: phần doanh thu phát sinh tại Việt Nam và khả năng cơ quan thuế ấn định lại giá.

Khuyến nghị thực tiễn: chuẩn bị hồ sơ ngay từ giai đoạn thiết kế giao dịch

Với các thương vụ mua bán - sáp nhập doanh nghiệp (M&A) xuyên biên giới, việc tuân thủ thuế không thể để



Thương vụ BJC - MMVN, nếu được nhìn nhận là tái cơ cấu nội bộ trong cùng tập đoàn, có thể trở thành “phép thử” quan trọng cho cách cơ quan thuế áp dụng ngoại lệ “không đối công ty mẹ tối cao” và “không phát sinh thu nhập”, qua đó định hình chuẩn mực tuân thủ cho các thương vụ chuyển nhượng gián tiếp trong thời gian tới.

đến giai đoạn hậu kiểm. Nghĩa vụ khai và nộp thuế phát sinh ngay khi hoàn tất chuyển nhượng, nên cần chuẩn bị hồ sơ và trao đổi sớm. Các bên nên chuẩn bị tối thiểu bốn nhóm hồ sơ.

Một là hồ sơ sở hữu và kiểm soát để chứng minh “công ty mẹ tối cao” không thay đổi sau tái cấu trúc (sơ đồ sở hữu, tài liệu đăng ký doanh nghiệp, báo cáo tài chính kiểm toán, trích lục cổ đông...).

Hai là hồ sơ định giá và logic kinh doanh của tái cấu trúc (phương pháp xác định giá, cơ sở định giá, tài liệu quyết định và mục tiêu tái cấu trúc).

Ba là hồ sơ thanh toán, bảo đảm có chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt và lộ trình thanh toán rõ ràng.

Bốn là nếu cân nhắc DTA, chuẩn bị hồ sơ “substance” tại Singapore và tài liệu chứng minh điều kiện hưởng ưu đãi.

Kết luận

Nghị định 320 tạo ra bước chuyển đáng kể về vấn đề thuế chuyển nhượng vốn đối với doanh nghiệp nước ngoài. Cơ chế thuế suất ấn định có thể tăng tính khả thi quản lý, nhưng đồng thời đẩy trọng tâm tranh luận sang “doanh thu tính thuế phát sinh tại Việt Nam”, chất lượng chứng cứ và rủi ro ấn định giá. Thương vụ BJC - MMVN, nếu được nhìn nhận là tái cơ cấu nội bộ trong cùng tập đoàn, có thể trở thành “phép thử” quan trọng cho cách cơ quan thuế áp dụng ngoại lệ “không đối công ty mẹ tối cao” và “không phát sinh thu nhập”, qua đó định hình chuẩn mực tuân thủ cho các thương vụ chuyển nhượng gián tiếp trong thời gian tới.

^(*) Công ty Luật Vilasia