



Quản trị rủi ro Nguồn Vốn & Vốn lưu động trong bối cảnh kinh tế mới tại Việt Nam



Tháng 6 - 2026

Doanh nghiệp Việt Nam đang chịu áp lực liên tiếp và kéo dài từ chuỗi cú sốc vĩ mô

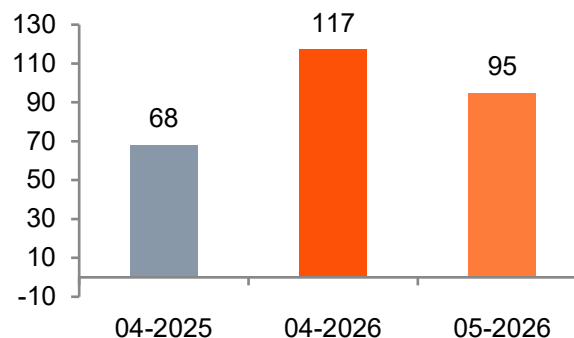
Hầu hết các dự toán ngân sách năm 2026 được xây dựng dựa trên giả định giá dầu ở mức khoảng 68 đô la Mỹ và cược vận chuyển bình thường. Thực tế cho thấy các giả định đó hiện không còn chính xác, làm nới rộng khoảng cách giữa kế hoạch và thực thi. Sai số vận hành trở thành rủi ro chiến lược đối với dòng tiền và biên lợi nhuận



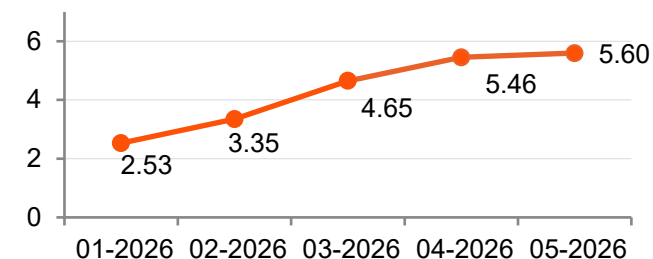
Mâu thuẫn Trung Đông & Nút thắt eo biển Hormuz

- Lưu lượng tàu qua Hormuz suy giảm 93%, từ 76 chuyến/ngày (tháng 2/2026) xuống chỉ còn 5 chuyến/ngày (tháng 4/2026) – một sự đứt gãy hiếm thấy về quy mô.
- Dầu Brent bật từ 68 USD/thùng (tháng 4/2025) lên 117 USD/thùng (tháng 4/2026), tăng 72% so với cùng kỳ. IEA đánh giá đây là “cú gián đoạn nguồn cung dầu lớn nhất trong lịch sử”.
- Lệnh ngừng bắn Mỹ – Iran được mô tả là “đang được duy trì hết sức mong manh” (Trump, 11/5/2026); nguy cơ tái leo thang vẫn hiện hữu, trong khi lộ trình giải quyết chưa rõ ràng.

Giá dầu Brent trung bình mỗi tháng (Đô la/thùng)



Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) của Việt Nam (%) so với cùng kỳ năm ngoái



Ba rủi ro chính tác động Việt Nam

An ninh năng lượng

85% lượng dầu thô nhập khẩu của Việt Nam đến từ Trung Đông. Mỗi đợt tăng giá dầu lập tức đẩy chi phí logistics, điện và sản xuất đi lên – và Việt Nam gần như không có nguồn dự trữ nội địa đủ lớn để hấp thụ cú sốc.

Mất giá đồng tiền

Việt Nam Đồng đã yếu đi khoảng 1,3% so với USD trong vòng một năm (từ 26.005 lên 26.356), khuếch đại chi phí của mọi nghĩa vụ thanh toán bằng USD ngay tại thời điểm giá dầu leo thang.

Lan truyền lạm phát

CPI tháng 5/2026 đạt 5,60% – mức cao nhất kể từ tháng 1/2020. Riêng nhóm giao thông tăng 12,48%, phản ánh tác động dây chuyền trực tiếp từ giá dầu vào rõ chi tiêu của người tiêu dùng và cấu trúc chi phí của doanh nghiệp.

Việt Nam: các chỉ số đã dịch chuyển

+12.48%

CPI nhóm giao thông so với cùng kỳ, tháng 5/2026

+ 98.8%

Lãi suất cho vay thương mại so với cùng kỳ, tháng 4/2026

+77.8%

Giá trị nhập khẩu xăng dầu so với cùng kỳ, Q1/2026

+1 – 2%

Số doanh nghiệp giải thể tăng đột biến so với cùng kỳ, Q1/2026

Nguồn: US Energy Information Administration; Investing.com; Macro me; Trading Economics; Atradius Collections; NSO Vietnam, Vietnam Industry and Trade Information Centre, Vietnam Bank Association; MUFG; MacroMicro



Đối với hoạt động của chúng tôi tại Việt Nam, tình hình Trung Đông đã buộc chúng tôi phải đặt biến động tỷ giá, chi phí năng lượng và gián đoạn vận chuyển vào trung tâm của bàn điều hành – siết chặt lập kế hoạch thanh khoản, phòng vệ rủi ro và giám sát các giao dịch xuyên biên giới cũng như phối nhiệm trong chuỗi cung ứng.

Giám đốc tài chính, một nhà sản xuất tủ bếp hàng đầu tại Việt Nam



Nhiều thương hiệu trong danh mục đã đề xuất nâng giá bán lẻ tại Việt Nam, do giá tại châu Âu đã được điều chỉnh để bù đắp chi phí sản xuất. Tại Việt Nam, mức tăng có thể còn cao hơn vì chúng tôi phải gánh thêm chi phí vận chuyển, thuế nhập khẩu và các chi phí địa phương.

Giám đốc Tài chính, một nhà bán lẻ thời trang xa xỉ hàng đầu tại Việt Nam



Trước tác động của tình hình căng thẳng leo thang ở khu vực Trung Đông khiến chi phí gia tăng, chúng tôi đang tập trung theo dõi và kiểm soát phí vận chuyển và hóa chất liên quan. Đồng thời chúng tôi cũng quan ngại về biến động tỷ giá ngoại hối, lãi suất thị trường và chi phí tài chính tăng cao

Phó Giám Đốc, một công ty chuyên về khai khoáng và vật liệu tiên tiến



Cước vận tải tăng và rủi ro chuỗi cung ứng leo thang vì chiến tranh đang đè nặng lên ngành nông sản. Dubai vốn là trung tâm trung chuyển và giao dịch nông sản chủ lực, nên nhu cầu xuất khẩu sang Trung Đông sụt giảm rõ rệt; cộng với biến động tỷ giá, phần lớn nhà giao dịch đang ở thế bị động.

Giám đốc, một công ty kinh doanh hàng nông sản tại Việt Nam



Rủi ro lớn nhất hiện nay là gián đoạn dòng tiền, thanh khoản, cùng với xu hướng tiêu dùng suy yếu. Những thay đổi này xuất phát từ căng thẳng leo thang tại khu vực Trung Đông, dẫn đến điều kiện thương mại biến động, sản lượng suy giảm, biên lợi nhuận bị thu hẹp và chi phí gia tăng đáng kể. Đồng thời, khả năng tiếp cận nguồn vốn cũng bị hạn chế trong bối cảnh tỷ giá và lãi suất gia tăng.

Giám đốc Tài chính, một công ty bán lẻ chuyên về thời trang và phong cách sống tại Việt Nam

Tình hình Hormuz tác động đến tài chính doanh nghiệp như thế nào?

Bốn kênh rủi ro đang đồng thời gây áp lực lên biên lợi nhuận, dòng tiền và năng lực huy động vốn. Xét riêng lẻ, từng kênh đều có thể quản trị được. Nhưng khi chúng cộng hưởng và không được kiểm soát, sức khỏe tài chính của doanh nghiệp có thể suy giảm ở tốc độ vượt xa khả năng phản ứng của bộ máy điều hành.

Kênh rủi ro



Chi phí năng lượng & nguyên liệu đầu vào

- Dầu ở mức khoảng 100 USD/thùng đang đẩy chi phí logistics, nhựa, sợi tổng hợp và năng lượng lên cao trên diện rộng.
- Các thông báo bất khả kháng từ nguồn cung LNG đang làm gián đoạn chuỗi cung ứng phân bón và hóa dầu.
- Doanh nghiệp không có công cụ phòng vệ giá hàng hóa đang trở thành "người chấp nhận giá", mất quyền chủ động về chi phí và thời điểm.



Gián đoạn chuỗi cung ứng

- Lưu lượng qua Hormuz giảm 93% (UNCTAD). Việc định tuyến lại kéo dài thời gian vận chuyển thêm 10–14 ngày, trong khi cước vận tải hiện cao gấp 3–4 lần mức trước khủng hoảng.
- Phản ứng tự nhiên của doanh nghiệp là tăng tồn kho an toàn – nhưng điều đó đồng nghĩa với việc “khóa” nguồn vốn lẽ ra dùng để trả nợ hoặc tài trợ tăng trưởng.



Biến động Tỷ giá & Siết van tín dụng

- VND giảm 1–2% từ đầu năm, đẩy chi phí nguyên liệu nhập khẩu tính theo USD lên cao.
- NHNN hạ mục tiêu tăng trưởng tín dụng 2026 xuống 15%, phát đi tín hiệu thận trọng đúng vào lúc nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp đang tăng.
- Phần lớn CFO chỉ phát hiện hạn mức bị thu hẹp tại thời điểm gia hạn – khi dư địa xoay sở đã không còn.



Áp lực từ khách hàng & nhu cầu

- Khách hàng cũng chịu áp lực chi phí tương tự, nên thanh toán chậm hơn và đặt hàng ít đi.
- Chu kỳ Khoản phải thu (DSO) đang tăng, với khoảng 35% hóa đơn B2B quá hạn.
- Trong cú sốc Ukraine, DSO của ngành sản xuất Việt Nam đã kéo dài thêm 8–12 ngày chỉ trong sáu tháng. Cú sốc lần này có cơ chế truyền dẫn còn trực tiếp hơn.

Các yếu tố bị ảnh hưởng

▲ Giá vốn

▲ Chi tiêu

▲ Thời gian cung ứng

▲ Chi phí hàng tồn kho

▼ Biên lợi nhuận

▼ Tín dụng

▲ DSO
(Thời gian thu hồi tiền hàng tồn đọng)

▼ Doanh thu

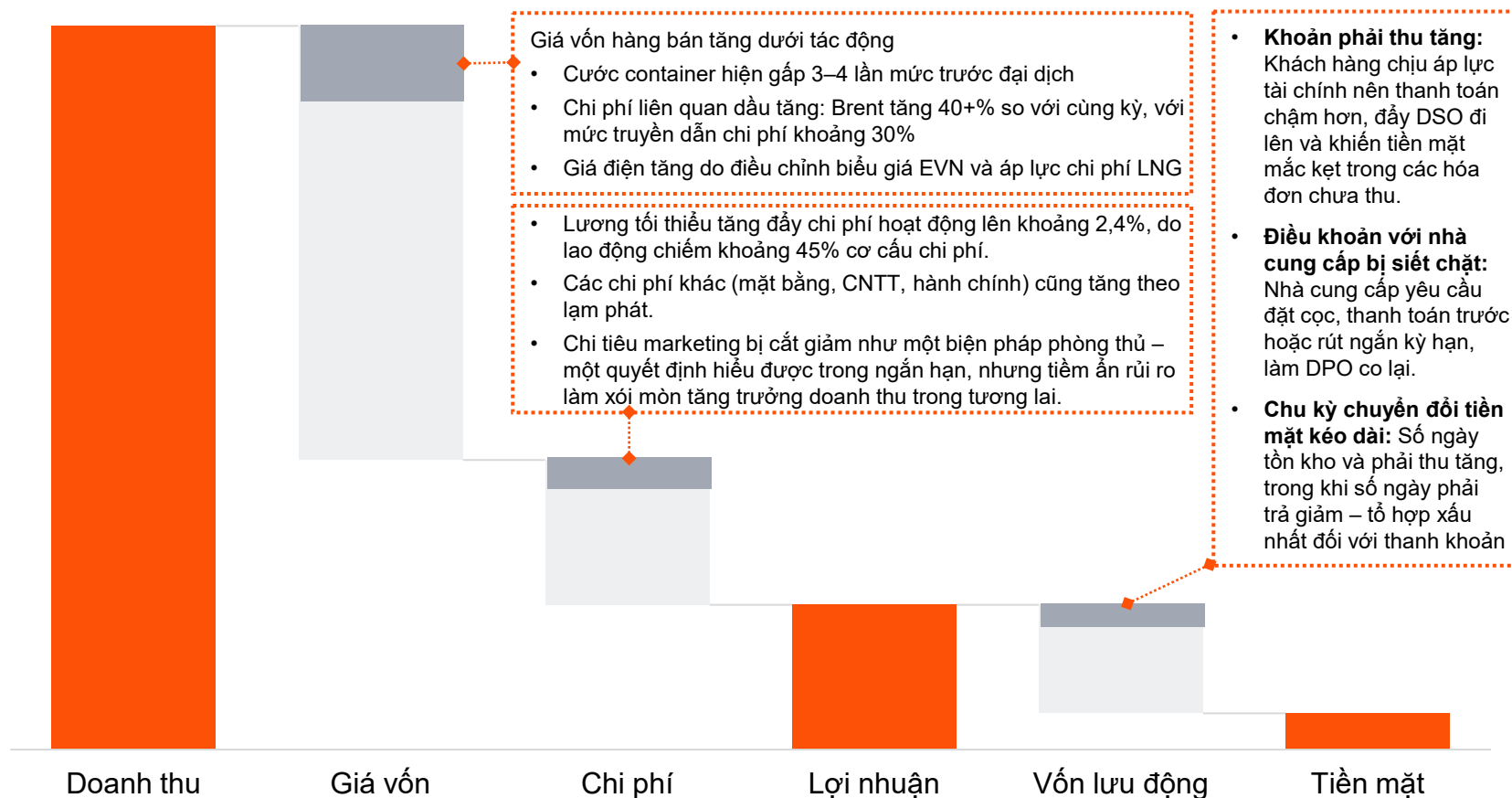
HỆ QUẢ TỔNG HỢP

Các cú sốc xảy ra đồng thời đang cộng hưởng, làm trầm trọng thêm áp lực thanh khoản và đẩy doanh nghiệp vào thế phụ thuộc nhiều hơn vào nguồn vốn bên ngoài – đúng vào lúc nguồn vốn đó trở nên đắt đỏ và khó tiếp cận hơn.

Phép tính tuy đơn giản, nhưng hệ quả thì không

Doanh nghiệp Việt Nam quy mô cấp trung hiện đang vận hành thấp hơn đáng kể so với kế hoạch, với áp lực dồn nén đồng thời lên cả ba trục: lợi nhuận, dòng tiền và năng lực huy động vốn.

Minh họa tác động lên ngân sách doanh nghiệp



Sources: PwC analysis.

PwC

Các ngành chịu tác động lớn nhất



Vận tải và logistics

Chịu tác động trực diện từ giá dầu cao, định tuyến lại, gián đoạn vận chuyển và thời gian giao hàng kéo dài. Chi phí nhiên liệu, cước vận tải và biên lợi nhuận cùng lúc bị ép lại.



Sản xuất (B2B)

Áp lực đến từ nhiều phía cùng lúc: chi phí nguyên liệu thô, cước vận tải, tỷ giá trên hàng nhập khẩu, rủi ro thu hồi công nợ và nguy cơ vi phạm các điều khoản ràng buộc tài chính khi EBIT suy giảm.



Bán lẻ / hàng tiêu dùng

Biên lợi nhuận bị ép từ cả hai phía – chi phí đầu vào tăng, trong khi sức mua của người tiêu dùng yếu đi.

Làm thế nào để giải phóng dòng tiền và củng cố năng lực quản trị ngân quỹ?

Sáu đòn bẩy có thể triển khai trong 3–6 tháng nhằm khơi thông dòng tiền bị "mắc kẹt", kiểm soát rủi ro chi phí và tỷ giá, đồng thời xây dựng năng lực ngân quỹ vững vàng trước áp lực kinh tế vĩ mô kéo dài

Nguồn vốn và Vốn lưu động



Quản lý công nợ phải thu & Tài trợ hóa đơn

Siết chặt điều kiện tín dụng đối với khách hàng, áp dụng kỷ luật thu hồi công nợ và sử dụng chiết khấu hóa đơn để chuyển công nợ thành tiền mặt nhanh hơn

Khoảng chênh lệch giữa điều khoản thanh toán đã thỏa thuận và thực tế thu tiền chính là nơi "chôn vùi" một lượng tiền mặt đáng kể của doanh nghiệp. Tài trợ hóa đơn là công cụ giúp biến các khoản chậm trả này thành dòng tiền tức thời



Tối ưu Công nợ Phải trả & Tài trợ Chuỗi cung ứng

Kéo dài thời hạn thanh toán cho nhà cung cấp và triển khai tài trợ chuỗi cung ứng (SCF) – để nhà cung cấp được thanh toán sớm trong khi doanh nghiệp được giãn kỳ hạn

Nếu thực thi tốt, đòn bẩy này có thể giải phóng nhiều tiền hơn cả việc xin một hạn mức tín dụng mới – không phát sinh chi phí tài chính, không tổn hại quan hệ với nhà cung cấp



Chiến lược huy động vốn và Quản trị tín dụng

Rà soát lại các điều khoản ràng buộc (covenants) trong hợp đồng tín dụng, đa dạng hóa quan hệ ngân hàng, chủ động đảm bảo hoặc gia hạn các hạn mức tín dụng - coi việc thanh lý tài sản là phương án cuối cùng có cấu trúc, không phải lựa chọn ưu tiên

Các ngân hàng đang ngày càng khắt khe trong việc chọn lọc, đặc biệt với ngành liên quan lĩnh vực năng lượng; đa dạng hóa nguồn vốn sớm giúp CFO chủ động hơn trước áp lực tái cấp vốn



Tối ưu Hàng tồn kho & Tài trợ Tồn kho

Thanh lý hàng tồn luân chuyển chậm, hiệu chỉnh lại mức tồn kho an toàn cho phù hợp, nghiên cứu áp dụng mô hình quản lý tồn kho do nhà cung cấp đảm nhiệm (Vendor-Managed Inventory – VMI) và sử dụng nghiệp vụ tài trợ thể chấp hàng tồn kho

Tồn kho được tích trữ vì lo ngại gián đoạn chuỗi cung ứng đang trở thành tài sản đắt đỏ nhất vì được mua ở mức giá đầu vào cao của hiện tại – tài trợ trên hàng tồn kho cho phép giải phóng dòng tiền mà không phải bán tháo hàng



Quản trị rủi ro hàng hóa & tỷ giá

Thiết lập chính sách phòng ngừa rủi ro có cấu trúc, chốt tỷ giá kỳ hạn cho các khoản phải trả USD và áp dụng công cụ bảo vệ giá đối với các đầu vào chính

Nhiều doanh nghiệp Việt Nam hiện vẫn chịu toàn bộ rủi ro giá dầu và tỷ giá mà chưa có chương trình phòng ngừa có cấu trúc. Khi dầu ở mức 68 USD/thùng, rủi ro này có thể còn kiểm soát được; nhưng ở mức khoảng 100 USD/thùng, đây là rủi ro Nguồn vốn rất đáng kể



Công nghệ & hiển thị dòng tiền

Triển khai bảng điều khiển dòng tiền theo thời gian thực, tích hợp dữ liệu ERP và tự động hóa việc theo dõi vị thế tiền mặt hàng ngày trên toàn bộ các đơn vị kinh doanh

Phần lớn bộ phận tài chính đang ra quyết định về tiền mặt dựa trên dữ liệu cũ 30–45 ngày. Trong một thị trường biến động như hiện nay, đó không phải dự báo – đó là lịch sử

Một số dự án tiêu biểu PwC hỗ trợ doanh nghiệp giải phóng dòng tiền và cải thiện công tác quản trị ngân quỹ

Dự án #1: Cải thiện vốn lưu động của một công ty sản xuất thực phẩm tại Việt Nam

Bối cảnh dự án

Khách hàng là một công ty sản xuất thực phẩm với danh mục sản phẩm đa dạng bao gồm khoai tây chiên, các loại hạt, đồ ăn nhẹ đặc biệt và các sản phẩm nướng, với hoạt động được tổ chức thành 11 đơn vị quản lý trên khắp Châu Âu và ba nhà máy sản xuất tại Việt Nam.

PwC thực hiện rà soát mức vốn lưu động, đánh giá mức độ trưởng thành của doanh nghiệp trong việc quản lý ngân quỹ nhằm giải phóng tiền mặt và nâng cao tính minh bạch tại toàn bộ các công ty thành viên.

Phương pháp tiếp cận

Giai đoạn 1

Đánh giá mức độ trưởng thành về quản lý vốn lưu động

- Đánh giá hiện trạng
- Rà soát số liệu quá khứ
- Xác định khoảng cách giữa hiện trạng với thông lệ tốt

Giai đoạn 2

Phân tích chuyên sâu giao dịch vốn lưu động

- Phỏng vấn và rà soát quy trình
- Xác định các điểm cần cải thiện qua phân tích chuyên sâu
- Xác định các cơ hội và lượng hóa số tiền mặt có thể giải phóng

Giai đoạn 3

Báo cáo / Bảng điều khiển (dashboard) vốn lưu động

- Thiết kế dashboard theo dõi vốn lưu động
- Phân tích biến động vốn lưu động dựa trên Bảng cân đối kế toán

Kết quả dự án

1

Chuẩn hóa điểm kiểm soát tồn kho; xây dựng dashboard theo thời gian thực

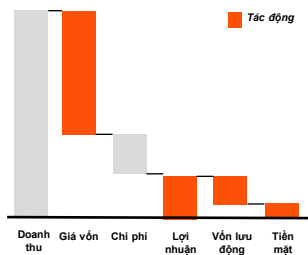
2

Tối ưu ~7 triệu USD từ việc giảm tồn kho thành phẩm xuất khẩu

3

Cải thiện ~2,5 triệu USD lợi nhuận bằng việc tối ưu quy trình

Các yếu tố tài chính mà dự án tác động



Dự án #2: Cải thiện EBITDA và vốn lưu động cho doanh nghiệp sở hữu chuỗi bán lẻ thời trang cao cấp ở Việt Nam

Bối cảnh dự án

Khách hàng là một doanh nghiệp bán lẻ thời trang cao cấp ở Việt Nam vận hành nhiều cửa hàng với hơn 20 thương hiệu, danh mục hàng hóa đa dạng bao gồm trang sức và đồng hồ, quần áo và giày dép.

PwC cùng doanh nghiệp tìm ra giải pháp cho các vấn đề làm giảm kết quả kinh doanh, bao gồm tỷ lệ tiêu thụ hàng hóa thấp, mức tồn kho cao và tỷ số EBITDA thấp.

Phương pháp tiếp cận

Giai đoạn 1a

Đo lường & Rà soát

- Đánh giá hiệu quả hoạt động hiện tại
- Xác định phân khúc thị trường và cơ hội tiềm năng còn khả năng phát triển
- Đánh giá điểm mạnh và khoảng cách
- Xác định các đòn bẩy giá trị để thúc đẩy tăng trưởng

Giai đoạn 1b

Xác định cơ hội

- Phát triển các đòn bẩy giá trị thành các sáng kiến cụ thể về:
 - Mở rộng ngành hàng & thâm nhập thị trường mới
 - Tối ưu danh mục
 - Các yếu tố hỗ trợ vận hành
- Sắp xếp ưu tiên theo giá trị, mức độ khẩn cấp và tính khả thi

Giai đoạn 2

Thiết kế Mô hình Vận hành Mục tiêu

- Hỗ trợ thiết kế mô hình vận hành "tương lai" gồm
 - Chọn lọc thương hiệu
 - Đánh giá hiệu quả kinh doanh từng thương hiệu
 - Nâng cấp năng lực nhân viên bán hàng
 - Quản lý tồn kho lâu ngày
 - Xác định cơ hội tiềm năng

Kết quả dự án

1

Ước tính EBITDA tăng thêm ~2,6 triệu USD

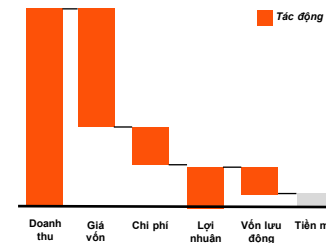
2

Cải thiện doanh thu nhờ việc tối ưu hóa danh mục sản phẩm và ngân sách, lựa chọn thương hiệu một cách hệ thống phát triển năng lực đội ngũ bán hàng

3

Cải thiện vốn lưu động bằng cách thanh lý hàng tồn kho lâu ngày thông qua bên thứ ba

Các yếu tố tài chính mà dự án tác động



Một số dự án tiêu biểu PwC hỗ trợ doanh nghiệp giải phóng dòng tiền và cải thiện công tác quản trị ngân quỹ

Dự án #3: Tư vấn chiến lược thanh lý tài sản cho một công ty sản xuất bia hàng đầu tại Việt Nam

Bối cảnh dự án

Khách hàng là một công ty nổi tiếng trong ngành sản xuất bia và là một thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam.

Công ty quyết định đóng cửa một nhà máy bia tại miền Trung. Trên cơ sở đó, công ty phối hợp cùng PwC để xây dựng chiến lược thanh lý tài sản, tập trung tối đa hóa giá trị thu hồi và nâng cao hiệu quả của quá trình thanh lý.

Phương pháp tiếp cận



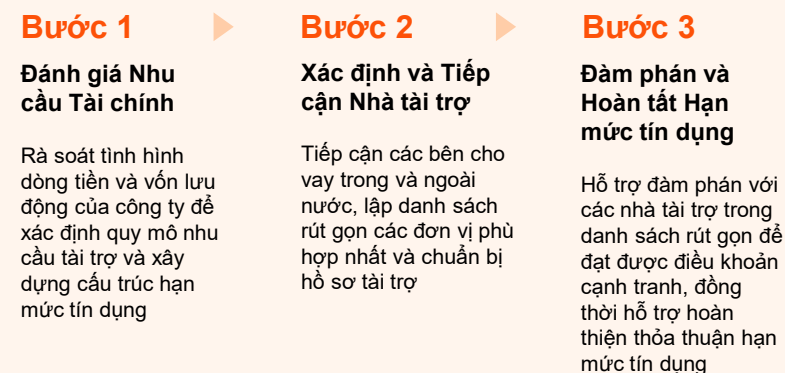
Dự án #4: Hỗ trợ khách hàng đảm bảo nguồn tài trợ thông qua việc đánh giá nhu cầu và kết nối với bên cho vay

Bối cảnh dự án

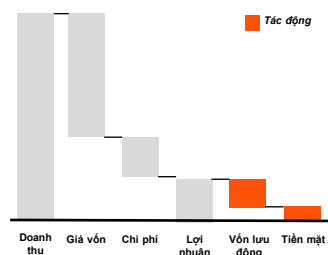
PwC được một công ty sản xuất và phân phối dụng cụ làm vườn nhờ tư vấn về việc xác định và lựa chọn các phương án tài trợ nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động và tài trợ ngắn hạn.

Khách hàng đang có tỷ trọng hàng tồn kho lớn và chu kỳ thu hồi công nợ kéo dài từ các khách hàng nước ngoài

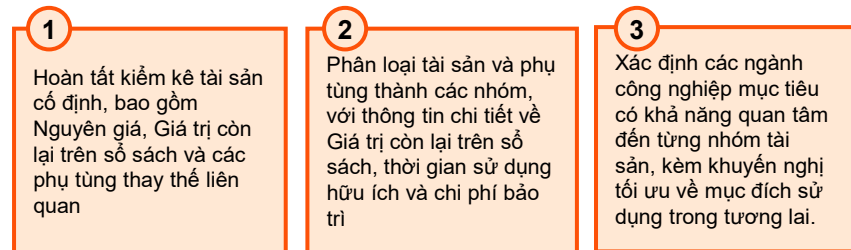
Phương pháp tiếp cận



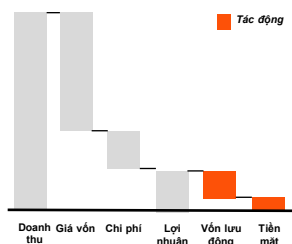
Các yếu tố tài chính mà dự án tác động



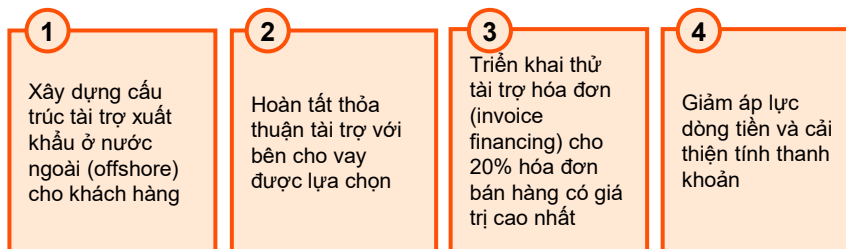
Kết quả dự án



Các yếu tố tài chính mà dự án tác động



Kết quả dự án



Vấn đề này có cấp bách với doanh nghiệp của Quý vị không? – Tự đánh giá nhanh

Nếu Quý vị trả lời **CÓ** cho từ 3 câu hỏi trở lên, doanh nghiệp của Quý vị nhiều khả năng đang có một lượng tiền đáng kể bị “kẹt” – và bối cảnh hiện tại đang khiến tình trạng này xấu đi từng tuần.

Ảnh hưởng
cao

- 1 Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt (C2C) của doanh nghiệp có **lớn hơn 60 ngày** không?
- 2 Có **hơn 25%** hóa đơn khách hàng đang quá hạn so với điều khoản đã thỏa thuận không?
- 3 Hạn mức vay hoặc thấu chi của doanh nghiệp có **tăng trong 12 tháng qua** để tài trợ vốn lưu động không?
- 4 Các chi phí đầu vào liên quan dầu (logistics, sọt tổng hợp, năng lượng) có đang tăng nhanh hơn giá bán không?

Ảnh hưởng
trung bình

- 5 Doanh nghiệp có đang giữ **hơn 60 ngày tồn kho** – bao gồm cả tồn kho an toàn cho rủi ro chuỗi cung ứng không?
- 6 Doanh nghiệp có đang thanh toán cho nhà cung cấp trong vòng dưới 30 ngày, trong khi thời gian thu hồi công nợ từ khách hàng kéo dài trên 60 ngày không?
- 7 Doanh nghiệp có thiếu chương trình **hedging có cấu trúc** cho tỷ giá hoặc giá hàng hóa cho các rủi ro USD và liên quan dầu không?
- 8 Doanh nghiệp có thiếu **tầm nhìn theo thời gian thực** về khả năng hiển thị tiền giữa các công ty con / đơn vị kinh doanh không?

Thời gian không còn nhiều

Mỗi ngày trì hoãn là một ngày dòng tiền chưa được khai thác – và là một rủi ro bạn chưa thể kiểm soát.

Cơ hội giải phóng tiền ước tính

~1.4 triệu USD

Chỉ cần rút ngắn Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt (C2C) ~5 ngày trên doanh thu **100 triệu USD**.

Doanh thu	Cải thiện 5 ngày	Cải thiện 10 ngày
30 triệu USD	~0,4 triệu USD	~0,8 triệu USD
100 triệu USD	~1,4 triệu USD	~2,7 triệu USD
300 triệu USD	~4,1 triệu USD	~8,2 triệu USD

Lượng tiền có thể giải phóng được (bằng USD) =
(số ngày tiết kiệm ÷ 365) × Doanh thu

Hỗ trợ từ PwC

Miễn phí



Khảo sát rủi ro Nguồn vốn & Thanh khoản

Trao đổi 1-1 trong 30 phút nhằm xác định các ưu tiên hàng đầu trong quản trị nguồn vốn và thanh khoản của doanh nghiệp.

Yêu cầu ngay

Miễn phí



Đổi chuẩn Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt (C2C)

Chúng tôi đổi chuẩn các chỉ số DSO, DIO và DPO của doanh nghiệp bạn với các đơn vị cùng ngành tại Việt Nam, đồng thời xác định cơ hội cải thiện chỉ trong một buổi làm việc tập trung.

Yêu cầu so sánh

Điểm khởi đầu phổ biến

Dịch vụ thu phí



Đánh giá Hiện trạng Nhanh

Trong vòng 2–3 tuần, chúng tôi bàn giao lộ trình cải thiện kèm các "điểm thắng nhanh" và kế hoạch hành động 12 tháng.

Liên hệ với chúng tôi

Liên hệ với chúng tôi



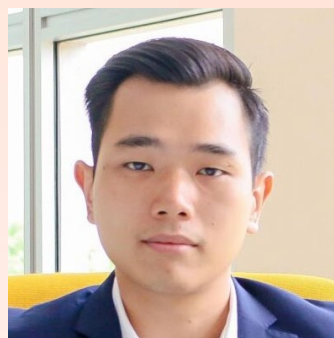
Mohammad Mudasser

Giám đốc
Dịch vụ Tư vấn Thương vụ - Chuyển đổi
PwC Thuế và Tư vấn (Việt Nam)
mohammad.mudasser@pwc.com



Pratiksha Bhanti

Trưởng phòng Cấp cao
Dịch vụ Tư vấn Thương vụ - Chuyển đổi
PwC Thuế và Tư vấn (Việt Nam)
bhanti.pratiksha@pwc.com



Lưu Chí Nhân

Trưởng phòng
Dịch vụ Tư vấn Thương vụ - Chuyển đổi
PwC Thuế và Tư vấn (Việt Nam)
luu.chi.nhan@pwc.com

©2026 Công ty TNHH Thuế và Tư Vấn PwC (Việt Nam). Bảo lưu mọi quyền. Trong tài liệu này, “PwC” là Công ty TNHH Thuế và Tư Vấn PwC (Việt Nam), và trong một số trường hợp có thể là mạng lưới PwC, trong đó mỗi công ty thành viên là một pháp nhân độc lập và riêng biệt. Vui lòng truy cập www.pwc.com/structure để biết thêm chi tiết.