PHƯƠNG PHÁP CHUYỂN GIAO LỢI NHUẬN RÒNG

TRONG CHUYỂN GIÁ

TS. ĐOÀN TRANH
Trường Đại học Duy Tân

1. Đặt vấn đề

Vấn đề chuyển giá nội bộ của các công ty đa quốc gia (MNC) là vấn đề thực tế nhằm đạt được chi phí bé nhất để có lợi nhuận cao nhất, trong đó việc khai thác ưu đãi thuế tại mỗi quốc gia là vấn đề quan tâm nhiều nhất khi thực hiện chuyển giá trong nội bộ các MNC. Để tránh gian lận thuế gây thất thu thuế tại các quốc gia có doanh nghiệp thường trú đặt cơ sở và cũng nhằm mục tiêu tránh đánh thuế trùng vào các khoản thu nhập của các công ty trong nội bộ của MNC. Các quốc gia mà đặc biệt các quốc gia thuộc tổ chức OECD đã đưa ra những hướng dẫn nhằm hướng dẫn các quốc gia trong tổ chức này áp dụng nguyên lý cách tay vươn dài tức mọi giao dịch trong nội bộ của MNC phải dựa trên cơ sở của giá cả theo thị trường.

Dưới những nguyên lý của cánh tay vươn dài, các công ty con thuộc MNC phải xác định giá giao dịch nội bộ thế nào đảm bảo giống như các giao dịch của các doanh nghiệp độc lập với điều kiện hoạt động tương đương nhau. Tổ chức OECD đưa ra 5 phương pháp chuyển giá cho phép các MNC áp dụng là: 1) Phương pháp định giá chuyển giao trên cơ sở giá tự do có thể so sánh được (Comparable Uncontrolled Price – CUP); 2) Phương pháp giá bán lại (Resales Price Method); 3) Phương pháp giá vốn cộng Lãi (Cost Plus Method); 4) Phương pháp chiết tách lợi nhuận (Profit Split Method); và 5) Phương pháp so sánh lợi nhuận (Transactional Net Margin Method – TNMM).

Trong nội dung của bài viết này chúng ta nghiên cứu phương pháp giá bán lại (Resales Price Method) là phương pháp được áp dụng trong điều kiện cung cấp dịch vụ và tài chính trong nội bộ các MNC.

2. Nội dung của phương pháp chuyển giao lợi nhuận ròng (Transaction Net Margin Method – TNMM)

Theo phương pháp này thì lợi nhuận thu được từ các bên liên kết sau khi đã trừ đi các định phí và biến phí liên quan, được xem xét theo theo tỷ lệ phần trăm của một khoản mục cơ sở nào đó, ví dụ là doanh số bán hàng, tổng giá vốn hàng bán ra hay tổng giá trị tài sản… thích hợp nhất là khi lợi nhuận này được so sánh với lợi nhuận của các hoạt động giao dịch độc lập khác có thể so sánh được của cùng công ty mà chúng ta đang đề cập đến. Trong trường hợp nếu không tồn tại các giao dịch độc lập có thể so sánh đối với công ty con của MNC thì ta có thể lấy lợi nhuận thu được trong các chuyển giao có thể so sánh được của hai công ty không liên kết khác làm cơ sở. Trong một số trường hợp cần phải áp dụng các điều chỉnh mang tính định lượng cho các khác biệt về mặt vật chất giữa các chuyển giao liên kết và các chuyển giao độc lập.

Do phương pháp này tập trung vào phân tích lợi nhuận phát sinh từng nghiệp vụ chuyển giao một cách riêng lẻ, nên phương pháp này sẽ bị gặp khó khăn khi các nghiệp vụ phát sinh có mối

quan hệ ràng buộc chặt chẽ với nhau. Các chuyển giao mang tính chất đa dạng và phức tạp sẽ khó tìm được các giao dịch tương ứng để có thể so sánh được.

Dựa vào các phương pháp mà OECD hướng dẫn như trên các MNC sẽ lựa chọn cho mình một phương pháp định giá chuyển giao sao cho phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của mình. Đồng thời, các phương pháp này là các công cụ hữu hiệu cho các quốc gia giám sát các hoạt động chuyển giá mà các MNC thực hiện nhằm hạn chế các tác hại tiêu cực của hoạt động chuyển giá đối với nền kinh tế.