

PHƯƠNG PHÁP CHIẾT TÁCH LỢI NHUẬN TRONG CHUYỂN GIÁ

TS. ĐOÀN TRANH
Trưởng 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 chiết tách lợi nhuận 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 chiết tách lợi nhuận

Trong thực tế, có những trường hợp các thành viên trong MNC có mối liên kết mua bán qua lại với nhau chặt chẽ, các giao dịch với khối lượng giao dịch nhiều và phức tạp vì vậy mà các phương pháp khác trong chuyển giá tỏ ra không hiệu quả. Trong trường hợp này thì phương pháp chiết tách lợi nhuận là phương pháp phù hợp nhất.

Phương pháp chiết tách lợi nhuận dựa vào lợi nhuận thu được từ một giao dịch liên kết tổng hợp do nhiều công ty con của MNC liên kết thực hiện, từ đó thực hiện tính toán lợi nhuận thích hợp cho từng thành viên tham gia trong giao dịch liên kết đó theo cách mà các bên giao dịch độc lập phân chia lợi nhuận trong điều kiện tương đương.

Giao dịch liên kết tổng hợp do nhiều cơ sở kinh doanh (các công ty con của MNC) liên kết tham gia thường là các giao dịch mang tính đặc thù, duy nhất bao gồm nhiều giao dịch liên kết có liên quan chặt chẽ với nhau về các đặc tính của sản phẩm. Ví dụ như các sản phẩm chuyên dụng hay các sản phẩm mang tính độc quyền, hoặc các giao dịch liên kết khép kín giữa các bên có liên quan. Các mối liên kết này thường kéo dài cả vòng đời sản phẩm từ lúc mua nguyên vật liệu đầu vào, đến sản xuất, lắp ráp sản phẩm cho đến cả khâu phân phối sản phẩm đến tay người tiêu dùng.

Dựa vào mối quan hệ liên kết giữa các bên tham gia thì phương pháp chiết tách lợi nhuận có hai cách tính như sau:

Cách thứ nhất: Phân bổ lợi nhuận cho từng bên liên kết trên cơ sở đóng góp vốn (chi phí); theo đó lợi nhuận của mỗi bên tham gia trong giao dịch được xác định trên cơ sở, phân bổ tổng lợi nhuận thu được từ giao dịch liên kết tổng hợp theo tỷ lệ vốn (chi phí) sử dụng trong giao dịch liên kết của cơ sở kinh doanh trong tổng vốn đầu tư để tạo ra sản phẩm cuối cùng.

Cách thứ hai: phân chia lợi nhuận theo hai bước như sau:

- *Bước 1:* mỗi bên tham gia vào giao dịch liên kết được phân chia phần lợi nhuận cơ bản tương ứng với các chức năng hoạt động của mình. Phần lợi nhuận cơ bản này phản ánh giá trị lợi nhuận của giao dịch liên kết tổng hợp mà mỗi bên thu được do thực hiện chức năng hoạt động của mình và chưa tính đến các yếu tố đặc thù và duy nhất (ví dụ độc quyền sở hữu hoặc sử dụng tài sản vô hình hoặc quyền sở hữu trí tuệ). Phần lợi nhuận cơ bản được tính theo tỷ suất lợi nhuận gộp hoặc tỷ suất sinh lời tương ứng với giá trị phù hợp nhất thuộc biên độ giá thị trường chuẩn theo tỷ suất lợi nhuận gộp.

- *Bước 2:* Phân chia lợi nhuận phụ trội. Mỗi bên tham gia giao dịch liên kết được nhận tiếp phần lợi nhuận phụ trội tương ứng với tỷ lệ đóng góp liên quan đến tổng lợi nhuận phụ trội tức là tổng lợi nhuận thu được trừ (-) tổng lợi nhuận cơ bản đã phân chia ở bước thứ nhất của giao dịch liên kết tổng hợp. Phần lợi nhuận phụ trội này phản ánh lợi nhuận của giao dịch liên kết tổng hợp mà cơ sở kinh doanh thu được ngoài phần lợi nhuận cơ bản nhờ các yếu tố đặc thù và duy nhất.

Phần lợi nhuận phụ trội của mỗi bên được tính bằng tổng lợi nhuận phụ trội thu được từ các giao dịch liên kết tổng hợp nhân với tỷ lệ đóng góp các chi phí hoặc tài sản dưới đây của mỗi bên như: chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm, giá trị (sau khi đã trừ khấu hao) của tài sản vô hình hoặc quyền sở hữu trí tuệ được sử dụng để sản xuất, kinh doanh sản phẩm.

Phương pháp chiết tách lợi nhuận này trong thực tế thường được áp dụng trong các trường hợp các bên liên kết cùng tham gia nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới hoặc phát triển sản phẩm là tài sản vô hình độc quyền hoặc các giao dịch trong quy trình sản xuất, kinh doanh chuyển tiếp giữa các bên liên kết từ khâu nguyên vật liệu đến thành phẩm cuối cùng để lưu thông sản phẩm gắn liền với việc sở hữu hoặc quyền sở hữu trí tuệ duy nhất.