KHẢO SÁT VIỆC TUÂN THỦ CÁC QUY ĐỊNH VỀ ĐỊNH GIÁ CHUYỂN NHƯỢNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

PGS. TS. BÙI LÊ HÀ & TS. HÀ NAM KHÁNH GIAO

VN gia nhập WTO năm 2006 đã mở ra nhiều cơ hội mới cho việc hội nhập vào kinh tế quốc tế, đồng thời cũng đem đến một số những thách thức nhất định trong quản lý kinh tế; trong đó có việc định giá chuyển nhượng giữa các bên liên kết trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại VN. Việc khảo sát 50 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại VN, và phỏng vấn một số chuyên gia định giá chuyển nhượng về thực trạng thực thi Thông tư 117/2005/TT-BTC cho thấy rằng các doanh nghiệp, nhìn chung, đã thực hiện việc kê khai các giao dịch liên kết với cơ quan thuế theo quy định. Tuy nhiên, đa số doanh nghiệp còn chưa chủ động trong việc chuẩn bị trước hồ sơ chứng minh giá thị trường của giao dịch liên kết, một số khác vẫn trong trạng thái "chờ và rút kinh nghiệm".

1. Mở đầu

Trong xu hướng hội nhập và toàn cầu hóa ngày càng cao, hoạt động kinh doanh của các công ty đa quốc gia cũng ngày càng mở rộng, các giao dịch xuyên biên giới có giá trị lớn giữa các công ty thành viên diễn ra thường xuyên. Việc hoạch định thuế và tuân thủ theo các quy định hiện hành tùy thuộc rất lớn vào mức độ chính xác của việc định giá các "giao dịch được kiểm soát" này. Để đánh giá và quản trị các rủi ro về thuế, các công ty phải xác định giá chuyển nhượng (transfer price) trong năm dựa trên những chính sách rõ ràng và thống nhất với những quy định hiện hành về định giá chuyển nhượng. Tuy nhiên, trên thực tế, việc xác lập và thực thi một chính sách định giá chuyển nhượng thỏa mãn cả hai mục tiêu thuế và kinh doanh là một điều hoàn toàn không dễ dàng.

Ngày 19/12/2005, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 117/2005/TT-BTC (Thông tư) hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Đối tượng áp dụng là các cơ sở kinh doanh hoạt động tại VN có thực hiện giao dịch với bên liên kết. Thông tư sử dụng bốn tiêu chuẩn phân tích để so sánh, chấp nhận năm phương pháp để định giá thị trường và nêu ra một số yêu cầu về lưu trữ hồ sơ. Các quy định trong Thông tư, nhìn chung, tương đồng với các hướng dẫn của OECD về định giá chuyển nhượng.

Nhằm có một cái nhìn khái quát và khách quan về việc tuân thủ các quy định về định giá chuyển nhượng nêu trong Thông tư, các tác giả đã tiến hành khảo sát thực tế 50 doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN, phỏng vấn một số chuyên gia trong lãnh vực định giá chuyển nhượng, kết hợp với sử dụng các tư liệu thứ cấp, sau đó sử dụng phương pháp thống kê mô tả để tiến hành phân tích việc tuân thủ các quy định về định giá chuyển nhượng của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN.

2. Một số lý luận cơ bản về định giá chuyển nhượng

2.1 Các khái niệm cơ bản về giá chuyển nhượng

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế ("Organisation of Economic Co-operation and Development- OECD") hướng dẫn về việc xác định giá chuyển nhượng: "Giá chuyển nhượng là giá áp dụng cho mục đích ghi sổ, dùng để định giá giao dịch giữa các công ty thành viên, được thống nhất quản lý với mức giá ảo cao hay thấp nhằm tác động vào các khoản phải trả cho thu nhập hoặc chuyển vốn giữa các công ty thành viên này".

Trong vài thập niên gần đây, nhiều quốc gia

cũng đã xác lập nhiều quy định nhằm kiểm soát hoạt động định giá chuyển nhượng. Hầu hết các quốc gia đều đặt ra "nguyên tắc giá thị trường" (arm's length principle) cho việc định giá chuyển nhượng. Nói một cách đơn giản, nguyên tắc giá thị trường là nguyên tắc xác định giá chuyển nhượng tuân thủ theo điều kiện khách quan của thị trường cạnh tranh, như thể các giao dịch này được thực hiện giữa các đơn vị độc lập. Các quy định về định giá chuyển nhượng trên thế giới đều hướng đến việc kiểm soát giá giao dịch của các doanh nghiệp có quan hệ liên kết với nhau. Về nguyên tắc chung, hai công ty có quan hệ liên kết với nhau khi một công ty có thể kiểm soát hay có ảnh hưởng trọng yếu lên những quyết định kinh doanh, và việc điều hành hoạt động của công ty kia hoặc cả hai công ty đều dưới quyền kiểm soát của một công ty khác. Thông thường, hai công ty được coi là có quan hệ liên kết với nhau khi công ty này nắm giữ trực tiếp hay gián tiếp tối thiểu 20% quyền biểu quyết của công ty kia.

Trong một số trường hợp, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc định giá chuyển nhượng do không thống nhất được với cơ quan thuế về giá chuyển nhượng phù hợp. Vì vậy, cơ quan thuế và doanh nghiệp sẽ thỏa thuận với nhau nhằm giải quyết những bất đồng nêu trên. Sự thỏa thuận đó tạm dịch là "thỏa thuận xác định giá trước" (Advance Pricing Arrangements). Theo định nghĩa của OECD về hướng dẫn định giá chuyển nhượng, thỏa thuận xác định giá trước là một thỏa thuận giữa bên nộp thuế, gồm một hay một số doanh nghiệp liên kết, với một hay một số cơ quan thuế nhằm xác định trước một loạt những tiêu chuẩn như phương pháp định giá, các giả định kinh tế, các dự báo của các giao dịch về định giá chuyển nhượng trong một khoảng thời gian cố định.

2.2. Cơ chế kiểm soát việc định giá chuyển nhượng trong hoạt động đầu tư của Bộ Tài chính

Cơ chế kiểm soát việc định giá chuyển nhượng trong hoạt động đầu tư của Bộ Tài chính được thể hiện trong Thông tư số 117/2005/TT-BTC (Thông tư) ban hành ngày 19/12/2005 và có hiệu lực thi hành từ ngày 26 tháng 1 năm 2006, Thông tư số 37/QD-BTC ban hành ngày 4/1/2006, Thông tư 115/2005/TT-BTC (16/12/2005), và Thông tư 119/2003/TT-BTC (12/12/2003).

Đối tượng áp dụng của Thông tư là các tổ chức, cá nhân sản xuất kinh doanh hàng hóa, dịch vụ (sau đây được gọi chung là các cơ sở kinh doanh) thực hiện một phần hoặc toàn bộ hoạt động kinh doanh tại VN có giao dịch kinh doanh với các bên có quan hệ liên kết có nghĩa vụ kê khai, xác định nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp tại VN.

Phạm vi áp dụng của Thông tư là các giao dịch mua, bán, trao đổi, thuê, cho thuê, chuyển giao hoặc chuyển nhượng hàng hóa, dịch vụ trong quá trình kinh doanh (được gọi chung là giao dịch kinh doanh) giữa các bên có quan hệ liên kết. Bên có quan hệ liên kết được định nghĩa trong Thông tư được áp dụng luật 20% quyền sở hữu, nghĩa là một cơ sở kinh doanh nắm giữ trực tiếp hoặc gián tiếp ít nhất 20% vốn cổ phần hoặc tổng tài sản của cơ sở kinh doanh kia.

Yêu cầu chung của các văn bản này là các giao dịch liên kết phải được so sánh với giá thị trường. Việc này thực hiện thông qua so sánh giá, hoặc gián tiếp thông qua so sánh lợi nhuận. Doanh nghiệp có trách nhiệm chứng minh các giao dịch liên kết của mình được thực hiện theo giá thị trường. Để đáp ứng yêu cầu này, doanh nghiệp phải lập lưu trữ hồ sơ xác định giá tại thời điểm giao dịch. Hồ sơ này khác với hồ sơ tạo lập trong giao dịch thông thường, được sử dụng nhằm xác định giá của giao dịch như hóa đơn, hợp đồng,... Trường hợp doanh nghiệp không cung cấp hồ sơ xác định giá, cơ quan thuế có quyền ấn định giá và việc này có thể gây ra những hậu quả xấu ngoài dự kiến, liên quan đến nghĩa vụ thuế và lợi nhuận của doanh nghiệp.

3. Khảo sát tình hình tuân thủ các quy định

3.1. Khảo sát qua bảng câu hỏi

Để tìm hiểu thực trạng tuân thủ các quy định trên của các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại VN, các tác giả đã thực hiện một khảo sát các doanh nghiệp thông qua bảng câu hỏi và bảng phỏng vấn các chuyên gia tư vấn về giá chuyển nhượng.

- Phạm vi và quy mô của mẫu khảo sát

Bảng câu hỏi khảo sát được thực hiện trên 50 doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài hoạt động trên địa bàn TP.HCM, Hà Nội, tỉnh Đồng Nai, và Bình Dương. Quốc gia đầu tư của các doanh nghiệp trong mẫu bao gồm một số nước châu Á như Đài Loan, Singapore, Malaysia, Nhật, Hàn Quốc, Trung Quốc, Thái Lan, ..., châu Âu gồm Đức, Anh, Pháp, châu Mỹ có Mỹ và một số vùng ưu đãi thuế quan như các quần đảo British Virgin,

Cayman, và Samoa. Lĩnh vực đầu tư của mẫu khảo sát bao gồm cả hàng tiêu dùng, điện tử, thực phẩm và thức uống, hàng công nghiệp, ôtô xe máy, dịch vụ và đầu tư - kinh doanh bất động sản. Phạm vi khảo sát là hoạt động tuân thủ các quy định về định giá chuyển nhượng từ năm 2006 đến giữa năm 2008.

- Kết quả khảo sát:

Mức độ can thiệp của Ban giám đốc vào việc tuân thủ Thông tư

Bảng 1

Mức độ	Số lượng	Tỷ trọng so với mẫu 50 DN
Chỉ nắm những nội dung tóm tắt của Thông tư	32	64%
Trực tiếp tìm hiểu hay tham gia các buổi hội thảo của cơ quan Thuế/công ty tư vấn	18	36%
Tham gia vào quá trình hoạch định và triển khai các bước tuân thủ	8	16%
Kiểm tra định kỳ việc tuân thủ	1	2%
Tổng cộng	**59***	

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

*: Doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều nội dung trong câu hỏi này

Bảng 1 cho thấy, mặc dù Thông tư về giá chuyển nhượng là một trong những nội dung quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến nghĩa vụ thuế và các khoản phạt thuế của doanh nghiệp lẫn của cả tập đoàn, nhưng có đến 64% doanh nghiệp được khảo sát cho biết Ban giám đốc chỉ nắm những nội dung chính của Thông tư do người dưới quyền báo cáo lại, 36% Ban giám đốc trực tiếp tìm hiểu hoặc tham gia các buổi hội thảo của cơ quan thuế hay công ty tư vấn.

Mẫu khảo sát cũng cho thấy chỉ có 16% Ban giám đốc thực sự tham gia vào quá trình hoạch định và triển khai các bước để tuân thủ luật, và 2% doanh nghiệp được khảo sát có Ban giám đốc trực tiếp kiểm tra quá trình tuân thủ.

Đơn vị đảm trách về giá chuyển nhượng tại VN

Bảng 2

Đơn vị đảm trách	Số lượng	Tỷ trọng
Lập phòng/bổ nhiệm chuyên gia định giá chuyển nhượng	1	2%
Phòng kế toán/tài chính kiêm nhiệm	45	90%
Phòng kế toán/tài chính kiêm nhiệm và sử dụng một số dịch vụ hỗ trợ của các công ty tư vấn	4	8%
Tổng cộng	**50**	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Theo Bảng 2, trong hai năm đầu thực hiện các quy định của Thông tư, xét về cơ cấu tổ chức, 90% doanh nghiệp trong mẫu khảo sát cử phòng kế toán/tài chính kiêm nhiệm việc tuân thủ các quy định về giá chuyển nêu trong Thông tư. Vì không có phòng ban chuyên trách, hạn chế về kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn, các phòng kế toán/tài chính này chỉ mới dừng lại ở việc kê khai theo quy định các giao dịch với bên liên kết.

Để khắc phục tình trạng trên, có 8% doanh nghiệp được khảo sát đã thuê dịch vụ của các công ty tư vấn để hỗ trợ quá trình thực hiện. Chỉ có một doanh nghiệp có chuyên gia giá chuyển nhượng nội bộ được điều từ công ty mẹ sang; tuy nhiên, cần xem xét đến mức độ am hiểu địa phương của chuyên gia nước ngoài.

Thời điểm doanh nghiệp quan tâm đến giá chuyển nhượng trong vòng đời dự án

Bảng 3

Giai đoạn	Số lượng	Tỷ trọng
Giai đoạn đưa ra ý tưởng về dự án	10	20%
Giai đoạn hoạch định dự án	16	32%
Giai đoạn thực hiện dự án	18	36%
Giai đoạn hoàn tất dự án	6	12%
Tổng cộng	**50**	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Xét về thời điểm doanh nghiệp bắt đầu quan tâm đến vấn đề giá chuyển nhượng, cũng như hồ sơ liên quan, Bảng 3 cho thấy, phần lớn doanh nghiệp tập trung vào giai đoạn hoạch định và thực hiện dự án (chiếm 68% doanh nghiệp trong mẫu).

Chỉ có 20% doanh nghiệp được khảo sát quan tâm đến vấn đề giá chuyển nhượng ngay từ khi mới đưa ra ý tưởng về dự án. Việc tính toán giá chuyển nhượng càng sớm sẽ giúp doanh nghiệp hoạch định và tuân thủ tốt hơn các quy định của luật.

Mức độ hiểu biết của doanh nghiệp về các nội dung của Thông tư
(1: thấp nhất, 5: cao nhất)

Bảng 4

Số lượng mẫu	Thang điểm						ĐTB
Nội dung	0	1	2	3	4	5	
Nguyên tắc giá thị trường	-	-	-	-	5	45	4,9
Quan hệ liên kết	-	-	-	27	23	-	3,5
Giao dịch với bên liên kết	-	-	14	23	17	-	3,3
Phương pháp xác định giá thị trường	1	30	18	1	-	-	1,4
Yêu cầu lập và lưu trữ hồ sơ xác định giá thị trường	-	5	34	11	-	-	2,1
Yêu cầu kê khai bắt buộc giao dịch với bên liên kết hàng năm	-	3	10	25	8	4	3,0
Yêu cầu cung cấp thông tin cho mục đích thanh tra thuế	-	2	10	17	15	6	3,3
Mức độ tuân thủ luật dựa trên các yêu cầu đề ra trong Thông tư	-	-	3	29	18	-	3,3

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Theo Bảng 4, phần lớn doanh nghiệp cho rằng họ thông hiểu Thông tư ở mức trên trung bình; chỉ có phương pháp xác định giá thị trường và những yêu cầu về lập và lưu trữ hồ sơ xác định giá thị trường thì nhiều doanh nghiệp còn gặp lúng túng. Cho đến nay, do nguồn dữ liệu được cơ quan thuế chấp nhận làm cơ sở so sánh giá còn rất hạn chế, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc chứng minh các giao dịch thực hiện theo giá thị trường. Thêm vào đó, số lượng hồ sơ cần thiết lưu trữ cho mỗi giao dịch cũng là một vấn đề được nhiều doanh nghiệp quan tâm, vì đa phần các hồ sơ liên quan đều được công ty mẹ hay tập đoàn lưu trữ ở nước ngoài.

Những công việc mà doanh nghiệp đã thực hiện để tuân thủ thông tư

Bảng 5

Công việc đã thực hiện	Số lượng	Tỷ trọng
Kê khai và nộp mẫu 01-2006 cho cơ quan thuế về giao dịch với bên liên kết thực hiện trong năm theo quy định	50	100%
Tìm hiểu thông tin về các quy định định giá chuyển nhượng và so sánh với các quy định tương tự tại các quốc gia của bên liên kết	4	8%
Đánh giá các rủi ro có thể có của các giao dịch với bên liên kết.	2	4%
Thực hiện các phân tích về chức năng của doanh nghiệp và các vấn đề liên quan đến thuế	4	8%
Nghiên cứu, soát xét lại quy trình định giá chuyển nhượng của doanh nghiệp.	3	6%
Xem xét lại toàn bộ giao dịch liên kết và xác định lại các quan hệ liên kết theo luật định	4	8%
Xây dựng chính sách định giá rõ ràng cho mỗi giao dịch và kiểm tra tính nhất quán giữa việc định giá trên cơ sở thuế và cơ sở hoạt động kinh doanh.	2	4%
Lựa chọn phương pháp định giá chuyển nhượng phù hợp	3	6%
Chuẩn bị và lưu trữ hồ sơ định giá chuyển nhượng của từng giao dịch với bên liên kết	5	10%
Lập và lưu trữ thỏa thuận tổng quát với bên liên kết để xác định vai trò, trách nhiệm mỗi bên và cơ sở định giá chuyển nhượng	10	20%
Bổ nhiệm chuyên viên kiểm tra quá trình xây dựng và thực hiện những chính sách trên để kịp thời giải quyết khó khăn và bất cập	1	2%
Kiểm tra định kỳ hoạt động chuyển giá	1	2%
Tổng cộng	**89***	

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

*: Doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều nội dung trong câu hỏi này

Kết quả ở Bảng 5 cho thấy, mặc dù toàn bộ doanh nghiệp trong mẫu khảo sát đều đã kê khai các giao dịch liên kết trong năm theo quy định, tuy nhiên, lại có rất ít doanh nghiệp (ít hơn 10%) thực hiện những bước cần thiết để có một kê khai

xác đáng như phân tích chức năng doanh nghiệp, lựa chọn phương pháp xác định giá thị trường phù hợp, soát xét lại quy trình định giá và lưu trữ hồ sơ liên quan, v.v.. Việc làm này có thể dẫn đến những rủi ro phạt thuế sau này khi cơ quan thuế thực sự kiểm tra mức độ tuân thủ của doanh nghiệp về giá chuyển nhượng, đặc biệt đối với những trường hợp chưa có chuẩn bị về hồ sơ xác định giá thị trường cũng như hồ sơ về hợp đồng với bên liên kết.

Bên cạnh đó, chỉ có một doanh nghiệp trong mẫu khảo sát (tức 2%) có bổ nhiệm chuyên gia định giá chuyển nhượng để đề xuất, xây dựng và thực hiện các chính sách tuân thủ. Cũng chỉ duy nhất một doanh nghiệp có soát xét, kiểm tra định kỳ việc tuân thủ các quy định về định giá chuyển nhượng, nhằm kịp thời xác định và khắc phục những hạn chế/khó khăn khi thực hiện. Đây là con số quá khiêm tốn, trong khi quy định về định giá chuyển nhượng đã chính thức có hiệu lực thi hành trong hai năm và rủi ro sai sót về xác định giá chuyển nhượng là khá cao.

Thời điểm và cách thức chuẩn bị hồ sơ xác định giá thị trường

Bảng 6

Thời điểm và cách thức chuẩn bị	Số lượng	Tỷ trọng
Chuẩn bị cùng lúc trên phạm vi toàn cầu cho toàn tập đoàn	3	6%
Chuẩn bị riêng lẻ theo từng quốc gia và điều chỉnh theo luật địa phương	2	4%
Chỉ chuẩn bị khi cần thiết, riêng lẻ theo từng quốc gia	16	32%
Không chuẩn bị trước	29	58%
Tổng cộng	**50**	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

Nếu xét về thời điểm và cách thức chuẩn bị hồ sơ xác định giá thị trường, Bảng 6 cho thấy 58% doanh nghiệp trong mẫu khảo sát không chuẩn bị trước hồ sơ xác định giá thị trường. Điều này một phần là do cho tới nay, cơ quan thuế chưa có hướng dẫn chi tiết về cách thức xác định giá thị trường cũng như các nguồn dữ liệu dùng so sánh còn rất hạn chế.

Có 32% doanh nghiệp trong mẫu khảo sát cho rằng họ sẽ chuẩn bị hồ sơ định giá khi cần thiết và chuẩn bị riêng lẻ cho thị trường VN. Tuy nhiên, vào thời điểm khảo sát, doanh nghiệp vẫn chưa chuẩn bị bất kỳ hồ sơ gì liên quan đến các giao dịch liên kết và cho rằng công ty mẹ sẽ hỗ trợ khi cần thiết. Cách làm này thực sự rủi ro vì doanh nghiệp chỉ có 30 ngày để chuẩn bị thông tin khi được cơ quan thuế yêu cầu, mà theo kinh nghiệm của các chuyên gia tư vấn thì 30 ngày sẽ không đủ nếu doanh nghiệp cần tìm kiếm dữ liệu ở những nguồn khác nhau, đặc biệt đối với những giao dịch diễn ra từ nhiều năm về trước.

Tuy nhiên, trong mẫu khảo sát cũng có 6% doanh nghiệp chuẩn bị hồ sơ cùng lúc trên phạm vi toàn cầu cho cả tập đoàn. Đây là một cách làm hiệu quả, nhất quán và giúp giảm chi phí, thời gian nhưng vấn đề quan trọng là doanh nghiệp cần tìm hiểu những khác biệt trong các quy định về định giá chuyển nhượng trên phạm vi quốc tế và VN để có những điều chỉnh thích hợp.

Bên cạnh đó, có 4%, tức 2 trong số 50 doanh nghiệp trong mẫu cho biết họ đã chuẩn bị hồ sơ riêng lẻ tại VN và cũng đã có những điều chỉnh về giá cho phù hợp với những quy định hiện hành. Đây là hai doanh nghiệp lớn và hoạt động tại nhiều nước trên thế giới nên đã có kinh nghiệm về xác định giá chuyển nhượng một cách hợp lý. Để đảm bảo mức độ tuân thủ, hai doanh nghiệp này đã thuê dịch vụ tư vấn để hỗ trợ trong buổi đầu áp dụng các quy định trên.

Đánh giá về chính sách định giá chuyển nhượng

Bảng 7

Tiêu chí	Số lượng	Tỷ trọng
Thỏa thuận bằng văn bản được lập cho mỗi giao dịch liên kết	50	100%
Chính sách định giá cho giao dịch liên quan được lập thành văn bản và thông báo rõ ràng cho các phòng ban liên quan	1	2%
Doanh nghiệp đã soát xét và điều chỉnh những khác biệt cơ bản giữa việc định giá theo cở sở định giá của thuế và theo cơ sở hoạt động kinh doanh	6	12%
Giá chuyển nhượng do công ty mẹ quyết định	29	58%
Tổng cộng	**86***	

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát

*: Doanh nghiệp có thể lựa chọn nhiều nội dung trong câu hỏi này.

Theo kết quả khảo sát trình bày ở Bảng 7, tất cả các giao dịch trong mẫu đều có thỏa thuận bằng

văn bản. Tuy nhiên, đa số văn bản được lập khá sơ sài, chủ yếu tập trung vào quy cách hàng hóa/bản chất của dịch vụ, giá, số lượng, và thời gian giao hàng. Theo các chuyên gia về định giá chuyển nhượng, điều khoản quyền và trách nhiệm là căn cứ để phân tích chức năng của mỗi bên trong giao dịch liên kết, từ đó xác định giá thị trường hợp lý của giao dịch.

Chỉ có 1 doanh nghiệp (2%) trong mẫu có chính sách rõ ràng nhằm tính toán giá giao dịch liên kết, trong khi đây được xem là một trong những tài liệu quan trọng trong hồ sơ xác định giá thị trường. Chỉ có 12% trong mẫu khảo sát tổ chức soát xét lại quá trình định giá chuyển nhượng và ghi nhận những khác biệt về cơ sở tính thuế và cơ sở định giá trong kinh doanh, từ đó ghi nhận những khác biệt cần điều chỉnh vào sổ sách kế toán.

Điều đáng chú ý là có đến 58% doanh nghiệp trong mẫu khảo sát cho biết giá chuyển nhượng do công ty mẹ quy định. Đa số doanh nghiệp chỉ áp dụng mức giá trên và hoàn toàn không biết đến cơ sở định giá cũng như những hồ sơ liên quan. Hạn chế này dễ dẫn đến hậu quả là giá được định tuân theo những quy định về định giá chuyển nhượng nơi công ty mẹ đặt trụ sở và không phù hợp với luật VN.

3.2 Khảo sát bằng phỏng vấn chuyên gia

- Phạm vi và quy mô phỏng vấn

Phỏng vấn được thực hiện với một số trưởng phòng cao cấp, trưởng nhóm chuyên trách về dịch vụ tư vấn định giá chuyển nhượng và một số trưởng phòng, trưởng nhóm kiểm toán của một trong những công ty kiểm toán hàng đầu tại VN có cung cấp dịch vụ tư vấn về định giá chuyển nhượng. Phạm vi khảo sát là hoạt động thực thi các quy định về định giá chuyển nhượng từ năm 2006 đến giữa năm 2008, căn cứ trên số hợp đồng. Số liệu phần trăm trong các Bảng 8, 9, 10 là trung bình cộng của ý kiến các chuyên gia.

- Nhận định về mức độ tuân thủ theo Thông tư của các doanh nghiệp

Việc kê khai các giao dịch liên kết là cơ sở để cơ quan thuế đánh giá rủi ro về định giá chuyển nhượng không hợp lý của doanh nghiệp. Do đó, việc kê khai đầy đủ, xác đáng có thể giảm bớt rủi ro nghi vấn từ phía cơ quan thuế. Các công ty đa quốc gia thường tiến hành phân tích xác định giá thị trường toàn cầu, và áp dụng cho các doanh nghiệp thành viên. Tuy nhiên, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại VN cần lưu ý rằng những việc này không thay thế công việc tuân thủ về xác định giá thị trường trong giao dịch liên kết tại VN.

Các kiểm toán viên cho biết có chưa đến 10% doanh nghiệp thực sự chú trọng việc tuân thủ các quy định của Thông tư bằng cách lập hồ sơ giá thị trường, đánh giá rủi ro giá chuyển nhượng, thực hiện phân tích chức năng doanh nghiệp, cũng như nghiên cứu, soát xét lại quy trình xác định giá chuyển nhượng. Đa số doanh nghiệp thuê dịch vụ của các công ty tư vấn để thực hiện những công việc trên.

Một số dịch vụ chính mà công ty tư vấn đã cung cấp 2006 - 2008

Bảng 8

Dịch vụ	Tỷ trọng
Lập hồ sơ xác định giá thị trường của các giao dịch liên kết	35%
Đánh giá rủi ro liên quan đến hoạt động định giá chuyển nhượng của doanh nghiệp	28%
Nghiên cứu/soát xét lại quy trình định giá chuyển nhượng	15%
Kê khai mẫu 01-2006 cho cơ quan thuế về các giao dịch với bên liên kết trong năm	11%
Tư vấn các quy định về định giá chuyển nhượng tại Việt Nam và các vấn đề liên quan	3%
Phân tích chức năng và tư vấn các vấn đề thuế liên quan	2%
Tư vấn các quy định về bên liên kết	2%
Quản lý thuế toàn cầu	2%
Tìm hiểu thông tin chung	2%
Tổng cộng	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ dữ liệu của các chuyên gia được phỏng vấn

Bảng 8 cho thấy, hơn một phần ba trong số các doanh nghiệp tìm đến chuyên gia tư vấn để thuê dịch vụ lập hồ sơ xác định giá thị trường, đây là một hồ sơ quan trọng và là bằng chứng của giao dịch theo giá thị trường. Do Thông tư mới có hiệu lực thi hành, các hướng dẫn thực hiện của cơ quan thuế chưa rõ ràng, vì vậy, dù đã có kinh nghiệm về giá chuyển nhượng ở những thị trường khác, nhiều doanh nghiệp vẫn tỏ ra thận trọng và tìm

đến sự hỗ trợ của các chuyên gia.

Bên cạnh đó, việc đánh giá rủi ro liên quan đến giá chuyển nhượng cũng được chú trọng và chiếm 28% trong tổng số các "đơn đặt hàng". Theo các chuyên gia, đánh giá rủi ro cũng là một việc quan trọng giúp doanh nghiệp xác định mức độ rủi ro mà doanh nghiệp có thể chấp nhận, từ đó xây dựng chiến lược hồ sơ định giá thị trường hiệu quả.

Quốc gia đầu tư của các dự án có thuê tư vấn về định giá chuyển nhượng

Bảng 9

Quốc gia	Tỷ trọng
Mỹ	44%
Nhật	33%
Đài Loan	7%
Đức	4%
Hàn Quốc	4%
Thụy Sĩ	4%
VN	4%
Tổng cộng	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả phỏng vấn

Mức độ tuân thủ Thông tư về xác định giá chuyển nhượng tại VN của doanh nghiệp còn tùy thuộc vào kinh nghiệm tuân thủ những quy định tương tự của tập đoàn. Những doanh nghiệp xuất xứ từ những quốc gia mà các quy định về xác định giá chuyển nhượng đã đi vào khuôn khổ có xu hướng chú trọng nhiều hơn đến việc tuân thủ các quy định mới tại VN. Cụ thể, trong số các doanh nghiệp thuê dịch vụ của chuyên gia, có đến 44% đến từ Mỹ, quốc gia xây dựng và phát triển những quy định về định giá chuyển nhượng sớm nhất trên thế giới, mặc dù đầu tư từ Mỹ vào VN giai đoạn 1988-2007 chỉ đứng thứ 8; tiếp đó là Nhật (33%) (Bảng 10).

Tỷ trọng theo ngành đầu tư của các dự án có thuê chuyên gia tư vấn

Bảng 10

Ngành đầu tư	Tỷ trọng
Hàng công nghiệp phục vụ sản xuất	37%
Hàng tiêu dùng	11%
Hàng điện tử	11%
Chế biến thực phẩm	8%
Ôtô – xe máy	8%
Hãng tàu – dịch vụ vận tải	7%
Hàng may mặc và túi xách	7%
Giày da	4%
Khác	7%
Tổng cộng	**100%**

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả phỏng vấn

Ở những quốc gia mà các quy định về giá chuyển nhượng đã được thực thi trong một thời gian dài, cơ quan thuế có xu hướng tập trung kiểm soát những giao dịch phức tạp và các giao dịch vô hình. Tuy nhiên, theo các chuyên gia, VN sẽ tập trung kiểm tra trước tiên những giao dịch hữu hình như giá chuyển nhượng tài sản cố định, nguyên vật liệu và thành phẩm ở giai đoạn đầu áp dụng các quy định này (Bảng 10). Tuy nhiên, ta cũng có thể thấy các doanh nghiệp trong ngành dịch vụ thực sự chưa quan tâm nhiều đến những quy định trên, dù tồn tại rủi ro về định giá chuyển nhượng trong ngành này dưới dạng các hợp đồng tư vấn, giám sát, hay quản lý, v.v..

4. Kiến nghị

Qua kết quả khảo sát, các tác giả đưa ra một số kiến nghị sau:

- Doanh nghiệp cần nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của việc tuân thủ các quy định về định giá chuyển nhượng là tiền đề để xây dựng một chính sách định giá hiệu quả.
- Doanh nghiệp cần xác định, tìm hiểu sự khác

biệt giữa việc định giá theo cơ sở thuế với việc định giá cho mục đích quản lý hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

• Cơ quan thực thi cũng như doanh nghiệp cần nắm rõ những khác biệt giữa các quy định về định giá chuyển nhượng của VN với một số quy định hiện hành trên thế giới, và có giải pháp giải quyết các khác biệt.

• Cơ quan thực thi cũng như doanh nghiệp cần hiểu thấu đáo các mối quan hệ liên kết trong tập đoàn theo quy định hiện hành, và xác định rõ cách thức ghi nhận và định giá của các giao dịch liên kết.

• Doanh nghiệp cần xác lập chính sách định giá cho mỗi giao dịch và kiểm tra tính nhất quán giữa mục đích thuế và mục đích kinh doanh.

• Doanh nghiệp cần lập và lưu trữ hồ sơ về hợp đồng với bên liên kết một cách linh hoạt.

5. Kết luận

Định giá chuyển nhượng là một hoạt động phổ biến trong các tập đoàn đa quốc gia, là một công cụ để các tập đoàn đa quốc gia tính toán lợi nhuận, kiểm soát vốn ở từng quốc gia, tối thiểu hóa thuế phải nộp cho Nhà nước và giảm thiểu rủi ro trong đầu tư. Thực chất, hoạt động định giá chuyển nhượng là một "con sóng ngầm" trong các dự án có vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài tại VN, có tác động mạnh mẽ đến nguồn thu ngân sách của nước nhận đầu tư, ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường cạnh tranh.

Thông tư 117/2005/TT-BTC ban hành vào cuối năm 2005, và có hiệu lực thi hành từ ngày 26/1/2006 thể hiện nỗ lực của Bộ Tài chính trong việc kiểm soát hoạt động định giá chuyển nhượng, chống thất thu thuế. Trong giai đoạn đầu áp dụng, các quy định này còn một số tồn tại gây khó khăn cho doanh nghiệp lẫn cơ quan thuế trong quá trình tuân thủ và kiểm soát. Việc thực thi chỉ dừng ở mức đối phó, kê khai những giao dịch với bên liên kết, và rất ít doanh nghiệp chuẩn bị một hồ sơ toàn diện chứng minh giá thị trường của giao dịch.

Để giảm thiểu rủi ro về giá chuyển nhượng, cả các cơ quan thực thi thông tư và các doanh nghiệp cần nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của việc định giá chuyển nhượng phù hợp, tìm hiểu những khác biệt về luật giữa các nước và cơ sở tính thuế với cơ sở hoạt động kinh doanh. Thêm vào đó, việc xác định chiến lược hồ sơ giá thị trường hợp lý, và có kiểm tra định kỳ quá trình thực thi, và giải quyết kịp thời những khó khăn gặp phải là những giải pháp doanh nghiệp cần thực hiện trong giai đoạn hiện nay■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quyết định 37/QĐ-BTC (4/1/2006)
2. Thông tư 115/2005/TT-BTC (16/12/2005)
3. Thông tư 117/2005/TT-BTC (19/12/2005)
4. Thông tư 119/2003/TT-BTC (12/12/2003)
5. OECD, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 1999