

# CÁC QUY ĐỊNH VỀ ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO TẠI VIỆT NAM - CHUYỂN GIÁ

■ Phan Hiển Minh \*, Trần Xuân Kiêm \*\*, Phan Trần Trung Quang \*\*\*

## TÓM TẮT

*Khi một doanh nghiệp nước ngoài hay một công ty đa quốc gia đã quyết định đầu tư kinh doanh vào một quốc gia khác, họ đã tìm hiểu rất kỹ các thông tin về thị trường mới như: tiềm năng, các chính sách xã hội, kinh tế, đầu tư, kể cả chính sách về thuế để xác định chiến lược kinh doanh cũng như ước tính lợi nhuận trong tương lai phù hợp với các quy định pháp quy của chính nước sở tại cũng như tại quốc gia của thị trường mới. Nhằm tránh và giảm thiểu các trở ngại về việc đánh thuế trùng đối với các giao dịch của trụ sở chính (tại nước sở tại) và văn phòng mới (tại quốc gia của thị trường mới), công ty cần tuân thủ và áp dụng các quy định về Định giá chuyển giao đối với các giao dịch này.*

*Các khái niệm về Định giá chuyển giao, chống chuyển giá, công ty liên kết, doanh nghiệp liên kết... đã được ban hành trong các văn bản pháp quy về thuế tại Việt Nam từ năm 1997.*

*Hướng dẫn về Định giá chuyển giao của OECD chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp có giao dịch xuyên quốc gia; trong khi, các Thông tư 117/2005 và Thông tư 66/2010 được áp dụng cho các doanh nghiệp có giao dịch liên kết xuyên quốc gia và cả giao dịch liên kết trong nước. Hơn nữa, định nghĩa về doanh nghiệp liên kết (DNLK) của Việt Nam rộng hơn so đối với thông lệ quốc tế.*

## ABSTRACT

### Regulations on transfer pricing in Vietnam

*When a foreign enterprise or a multinational company has decided to invest in an enterprise in other nation, they studied carefully the information about new market such as the potentiality, and society, economy, investment and tax policies to determine the business strategy as well as to estimate the future profits in accordance with the legal regulations in the country where the new market is located. To avoid and minimize the obstacles of double taxation for the transactions of its headquarters (in the country) and the new office (in the country where the new market is located), the company should comply with and apply regulations on transfer pricing for these transactions.*

*The concepts of transfer pricing, anti-transfer pricing, associated companies, associated enterprises and so on have been enacted in the legal documents on taxes in Vietnam since 1997.*

*The OECD's transfer pricing guidelines only apply to enterprises with cross-border transactions; whereas, the Circulars No. 117/2005 and No. 66/2010 are applied to enterprises with cross-border associated transactions and domestic associated transactions. Moreover, the definition of associated enterprises in Vietnam is wider than that of international practice.*

\*, \*\* TS, Đại học Văn Hiến  
\*\* Công ty kiểm toán Deloitte

**C**huyển giá là gì?

Trong nền kinh tế thị trường, doanh thu và chi phí đều phụ thuộc vào quy luật cung - cầu, nghĩa là doanh nghiệp chỉ có thể đạt doanh thu tối đa ở một mức nào đó và chi phí cũng tiêu hao tối thiểu ở một mức nào đó. Việc mở rộng địa bàn và thị trường kinh doanh là việc tất yếu trong kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, mở rộng để có thêm thị trường mới, có được thêm doanh thu và tương ứng với mở rộng thị trường mới là chi phí để tiếp cận và định vị trên thị trường mới. Tùy vào sản phẩm, dịch vụ công ty cung cấp cũng như đối tượng khách hàng của công ty, mỗi công ty sẽ có chính sách tiếp cận và định vị thị trường mới khác nhau. Tùy vào các chính sách về kinh tế, xã hội của thị trường mới, công ty sẽ có các kế hoạch để lựa chọn thị trường nào là tiềm năng, cách tiếp cận nào phù hợp nhất.

Như đã đề cập ở trên, doanh thu và chi phí đều hữu hạn, bên cạnh các tác động về các chính sách xã hội, kinh tế, đầu tư... thì các chính sách thuế của thị trường mới có ảnh hưởng trọng yếu đến kế hoạch phát triển cũng như quyết định của công ty trong việc tiếp cận một thị trường mới. Do chính sách thuế ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của công ty từ hoạt động kinh doanh cũng như việc chuyển lợi nhuận về nước, chính vì thế đối với một thị trường mới, bên cạnh tiềm năng về doanh thu thì một chính sách thuế rõ ràng minh bạch và hấp dẫn là một trong những điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp quyết định lựa chọn đầu tư.

Khi một doanh nghiệp nước ngoài hay một công ty đa quốc gia (ĐQG) đã quyết định đầu tư kinh doanh vào một quốc gia khác, họ đã tìm hiểu rất kỹ các thông tin về thị trường tiềm năng, các chính sách xã hội, kinh tế, đầu tư, kể cả chính sách về thuế để xác định chiến lược kinh doanh cũng như ước tính lợi nhuận trong tương lai phù hợp với các quy định pháp quy của chính nước sở tại cũng như tại quốc gia của thị trường mới. Nhằm tránh và giảm thiểu các trở ngại về việc đánh thuế trùng đối với các giao dịch của trụ sở chính (tại nước sở tại) và văn phòng mới (tại quốc gia của thị trường mới), công ty cần

tuân thủ và áp dụng các quy định về Định giá chuyển giao (ĐGCG) đối với các giao dịch này. Như vậy, ĐGCG là một phương pháp để một doanh nghiệp có thể bảo vệ chính lợi ích của mình đối với vấn đề đánh thuế trùng lặp. Bên cạnh đó, ĐGCG cũng chính là phương pháp mà cơ quan thuế áp dụng để kiểm tra một doanh nghiệp đã tuân thủ hay không các quy định thuế của nước sở tại. Các khái niệm trên được đề cập khá rõ ràng và chi tiết tại "Chỉ dẫn thực tiễn về ĐGCG cho các nước đang phát triển của Liên hiệp quốc (LHQ) (United Nations - UN) (Chỉ dẫn về ĐGCG của LHQ) (United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries – UN TPM) [8, Chương 2].

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp dựa sự khác biệt về chính sách thuế của các nước đã thực hiện việc dàn xếp các giao dịch nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp mình. Việc tối đa hóa lợi nhuận là điều dĩ nhiên xét về khía cạnh doanh nghiệp nhưng lợi nhuận đó phải hợp pháp và tuân thủ pháp luật của cả nước sở tại và quốc gia được đầu tư. Đối với mỗi một công ty tại một quốc gia của một tập đoàn, xét về phương diện nội bộ, công ty chỉ là một bộ phận và phải chịu sự chi phối của trụ sở chính; tuy nhiên, về mặt pháp lý, công ty được thành lập theo quy định của một quốc gia, do đó, công ty là một pháp nhân độc lập với trụ sở chính. Chính về thế, trong bối cảnh thương mại toàn cầu, các giao dịch giữa trụ sở chính và công ty cũng phải tuân theo các nguyên tắc chung của thị trường cũng như các quy định pháp luật của cả hai quốc gia. Cụ thể hơn, việc thực hiện và dàn xếp giao dịch chỉ với mục đích tối đa hóa lợi nhuận, tối thiểu chi phí không tuân theo nguyên tắc Giá thị trường (GTT) được xem là hành vi "chuyển giá".

Các quy định pháp luật của Việt Nam về ĐGCG.

Các khái niệm về ĐGCG, chống chuyển giá, công ty liên kết, doanh nghiệp liên kết... đã được ban hành trong các văn bản pháp quy về thuế tại Việt Nam từ năm 1997.

Thông tư 74-TC/TCT ban hành ngày 20/10/1997 đã định nghĩa về "công ty liên kết"; đưa ra 3 phương pháp

để “chống chuyển giá” hay ĐGCG: thứ nhất: phương pháp so sánh giá thị trường tự do, thứ hai: phương pháp sử dụng giá bán ra để xác định giá mua vào với tỷ lệ lãi gộp và thứ ba: phương pháp sử dụng giá thành toàn bộ để xác định lợi tức chịu thuế với tỷ lệ lãi ròng [1].

Tiếp theo, thông tư 89/1999/TT-BTC ban hành ngày 16/07/1999 và thông tư 13/2001/TT-BTC ban hành ngày 08/03/2001 đã sửa đổi “công ty liên kết” thành “doanh nghiệp liên kết” và sửa đổi ở phương pháp thứ ba với “lợi tức chịu thuế” thành “thu nhập chịu thuế” [2], [3].

Tiếp đến, thông tư 117/2005/TT-BTC ban hành ngày 19/12/2005 đã hướng dẫn thực hiện việc xác định GTT trong giao dịch giữa các công ty có quan hệ liên kết. Thông tư cung cấp khá chi tiết về phạm vi áp dụng, nguyên tắc GTT (hay Arm’s Length Principle - ALP), định nghĩa về giao dịch liên kết (GDLK), các bên liên kết (BLK) và các phương pháp xác định GTT (bao gồm 3 phương pháp truyền thống và 2 phương pháp lợi nhuận giao dịch như Hướng dẫn về ĐGCG của OECD), các yêu cầu về việc lưu giữ, cung cấp thông tin và tài liệu chứng từ chứng minh giá giao dịch [4].

Trước khi có thông tư 117/2005, việc xác định GTT được hiểu là nghĩa vụ của cơ quan thuế. Từ khi thông tư 117/2005 có hiệu lực, doanh nghiệp phải thực hiện kê khai, xác định phương pháp tính giá phù hợp theo quy định và lưu giữ các chứng từ chứng minh, cơ quan thuế là người kiểm tra, thanh tra, ấn định thuế và xử phạt trong những trường hợp có vi phạm.

Thông tư 66/2010/TT-BTC ban hành ngày 22/04/2010 thay thế thông tư 117/2005 với một vài điểm sửa đổi, bổ sung. Các quy định ở hai thông tư này chủ yếu dựa trên Hướng dẫn về ĐGCG của OECD. Tuy nhiên, thông tư 66/2010 vẫn còn một số điểm chưa rõ ràng và không đồng nhất với Hướng dẫn về ĐGCG của OECD. Hướng dẫn về ĐGCG của OECD chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp có giao dịch xuyên quốc gia; trong khi, các thông tư 117/2005 và thông tư 66/2010 được áp dụng cho các doanh nghiệp có giao dịch liên kết xuyên quốc gia và cả giao dịch liên kết trong nước [4], [5]. Hơn

nữa, định nghĩa về doanh nghiệp liên kết (DNLK) của Việt Nam rộng hơn so đối với thông lệ quốc tế. Thông tư 117/2005 và thông tư 66/2010 tuy đã đánh dấu một bước thay đổi đáng kể trong các quy định pháp luật về ĐGCG cũng như đối với vấn đề chuyển giá nhưng cả hai thông tư vẫn chưa đề cập đến cơ chế “Thoả thuận giá trước” (TTGT) (Advance Pricing Agreement - APA).

Ngày 22/07/2013, Nghị định 83/2013/NĐ-CP được ban hành đã có quy định về cơ chế TTGT [6]. Điều đó cho thấy sự nỗ lực của Việt Nam trong việc tạo một môi trường kinh doanh và đầu tư hấp dẫn, minh bạch nhằm hội nhập với nền kinh tế thế giới.

Hướng dẫn về ĐGCG của OECD.

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) cung cấp các định mức mà các chính phủ có thể so sánh các kinh nghiệm chính sách, tìm kiếm giải pháp cho các vấn đề chung, xác định áp dụng tốt nhất và làm việc để phối hợp các chính sách trong nước và quốc tế [7, trang đầu tiên].

Từ “Báo cáo về ĐGCG và các công ty đa quốc gia” thì Hướng dẫn về ĐGCG của OECD được chính thức phát hành vào ngày 13/07/1995 bởi Hội đồng OECD [7, đoạn đầu tiên, lời nói đầu]. Hướng dẫn về ĐGCG của OECD sẽ được tiếp tục bổ sung các hướng dẫn về các vấn đề của ĐGCG và sẽ được xem xét lại theo từng thời kỳ và sửa đổi liên tục [7, đoạn cuối cùng, lời nói đầu].

Hiện nay trên thế giới, có rất nhiều quốc gia bao gồm cả các nước là thành viên và các nước không là thành viên của OECD đã đưa nội dung của Hướng dẫn về ĐGCG của OECD vào các quy định pháp quy về ĐGCG cũng như quy định rõ việc tham khảo đến Hướng dẫn về ĐGCG của OECD trong việc phân tích và xử lý các vấn đề liên quan đến ĐGCG<sup>1</sup>.

Chỉ dẫn về ĐGCG của LHQ được phát triển với các tiêu chí<sup>2</sup>:

1 <http://www.deloitte.com/tax>, Deloitte, 2012 Global Transfer Pricing - Country Guide

2 [http://www.un.org/esa/ffd/tax/2013ITCM/TP\\_news-letter4\\_may2013.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/tax/2013ITCM/TP_news-letter4_may2013.pdf)

- Đi theo nguyên tắc GTT được chấp nhận tại Điều 9 của Quy ước thuế LHQ<sup>3</sup> và đồng nhất với Quy ước thuế OECD.

- Phản ánh các thực tiễn của các nước đang phát triển theo khả năng phát triển tương ứng của họ;

- Tập trung chú ý vào kinh nghiệm thực tiễn của các nước đang phát triển

- Rút ra sau khi công việc đang được thực hiện

tại các diễn đàn khác, cụ thể là OECD.

Chỉ dẫn về ĐGCG của LHQ này không những được sử dụng để hỗ trợ các nhà quản lý về việc ban hành chính sách ĐGCG mà còn hỗ trợ người nộp thuế trong công việc quản lý thuế [8, Đoạn đầu, Lời giới thiệu].

<sup>3</sup> "Quy ước thuế mẫu của Liên hiệp quốc (LHQ) (hay United Nations - UN) giữa các nước phát triển và đang phát triển" (Quy ước thuế LHQ) (hay Model United Nations Double Taxation Convention between Developed and Developing Nations - UN MTC)

#### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Thông tư 74-TC/TCT ngày 20/10/1997;
2. Thông tư 89/1999/TT-BTC ngày 16/07/1999;
3. Thông 13/2001/TT-BTC ngày 08/03/2001;
4. Thông tư 117/2005/TT-BTC ngày 19/12/2005;
5. Thông tư 66/2010/TT-BTC ngày 22/04/2010;
6. Nghị định 83/2013/NĐ-CP ngày 22/07/2013;
7. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, OECD, July 2010;
8. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries, UN, 2013.