

# Vấn đề định giá chuyển giao ở các quốc gia đang phát triển: Phân tích khả năng áp dụng APA tại Việt Nam

THS. ĐẶNG THỊ BẠCH VÂN & THS. LÊ THÙY GIANG

*Trường Đại học Kinh tế TP.HCM*

**B**ài viết này tập trung nghiên cứu về chủ đề định giá chuyển giao và những quan ngại thực tế xung quanh chủ đề này ở các quốc gia đang phát triển. Bên cạnh đó, bài viết cũng lưu ý một số vấn đề khi bước đầu thực hiện cơ chế thỏa thuận giá trước (APA) ở VN.

**Từ khóa:** Định giá chuyển giao, cơ chế thỏa thuận giá trước (APA), Việt Nam.

## 1. Định giá chuyển giao

Định giá chuyển giao là thuật ngữ dùng để nói về việc định giá các giao dịch về tài sản hoặc dịch vụ xuyên biên giới, giữa các bên có liên quan trong nội bộ doanh nghiệp (được gọi là các doanh nghiệp liên kết hoặc các bên liên kết). Những giao dịch này được gọi là những giao dịch “có kiểm soát”, khác với loại giao dịch tự do giữa các bên độc lập (dựa trên giá thị trường).

Cấu trúc của các giao dịch nội bộ trong một công ty đa quốc gia bị tác động bởi các yếu tố thị trường lẫn nội bộ công ty, các yếu tố này lại khác với các điều kiện thị trường mở giữa các công ty độc lập. Ngày càng nhiều giao dịch quốc tế không còn bị chi phối hoàn toàn bởi các tác nhân thị trường nữa, mà bị tác động bởi lợi ích chung của các thực thể trong cùng tập đoàn. Vì vậy việc định giá chuyển giao cho các giao dịch này là chuyện bình thường trong hoạt động của các

công ty đa quốc gia, không nhất thiết dẫn tới việc tránh thuế. Từ khi việc định giá này không tuân theo những quy ước quốc tế hoặc không tuân theo nguyên tắc giá thị trường mà luật thuế nội địa đặt ra thì khi đó mới được xem là hành vi định giá sai, định giá không thỏa đáng hay định giá không theo nguyên tắc giá thị trường. Từ đó, chúng ta mới xét đến vấn đề trốn thuế hay tránh thuế của các giao dịch liên kết.

Khi việc đánh thuế với một giao dịch quốc tế xảy ra thì sẽ liên quan đến các thành viên trong cùng tập đoàn đa quốc gia và các cơ quan thuế của các quốc gia tương ứng. Các tình huống đánh thuế giữa hai quốc gia luôn gặp phải là những vấn đề về quyền đánh thuế, phân phối thu nhập và xác định giá trị tính thuế của các giao dịch tương ứng, chẳng hạn: Chính phủ nước nào sẽ đánh thuế thu nhập của các đối tượng tham gia giao dịch, và chuyện gì xảy ra nếu cả hai chính phủ đều muốn

đánh thuế lên cùng khoản thu nhập đó. Các vấn đề thuế quốc tế, nhất là những vấn đề liên quan đến định giá chuyển giao đặt ra rất nhiều thách thức, mà sự phức tạp và quy mô của chúng thường làm nản lòng những cơ quan quản lý thuế cỡ nhỏ. Vì vậy, việc ban hành các quy định về giá chuyển giao rất cần thiết cho các quốc gia để bảo vệ cơ sở tính thuế của họ, để tránh đánh thuế hai lần và để cải thiện giao dịch quốc tế. Đối với các quốc gia đang phát triển, các quy định về định giá chuyển giao là cần thiết để tạo ra một môi trường chắc chắn cho trao đổi quốc tế, đồng thời đảm bảo không mất nguồn thu từ thuế.

## 2. Các nguyên tắc điều chỉnh giá chuyển giao nội bộ của các giao dịch liên kết

### 2.1. Nguyên tắc giá thị trường

Bản thân thuật ngữ giá thị trường không phải là thuật ngữ được chính thức đề cập trong Khoản 1, Điều 9 của Công ước

mẫu về thuế của Liên Hiệp Quốc, nhưng nó được chấp nhận rộng rãi bởi các quốc gia tuân thủ Điều 9 này và được lý giải đôi chút khác nhau tùy vào thực tế mỗi nước. Ngay cả các hướng dẫn của OECD về việc xác định giá thị trường cho các giao dịch liên kết cũng dựa trên nguyên tắc này

Cơ sở của nguyên tắc giá thị trường là thị trường chi phối hầu hết các giao dịch trong nền kinh tế nên ta có thể coi các giao dịch nội bộ tương đương với các giao dịch giữa các thực thể độc lập. Theo nguyên tắc giá thị trường, giá của các giao dịch nội bộ được kiểm tra và có thể bị điều chỉnh nếu giá chuyển giao đi lệch ra khỏi mức giá trong những giao dịch thị trường. Các giao dịch liên kết phải được so sánh với các giao dịch độc lập trong những điều kiện tương đương để từ đó xác định mức giá chuyển giao hợp lý. Do đó, những thực thể độc lập trong thị trường là cơ sở, là mốc để xác định giá chuyển giao hợp lý cho những giao dịch liên kết có liên quan tới nghĩa vụ thuế. Tuy nhiên, việc áp dụng giá thị trường vào thực tế là một việc làm phức tạp, đòi hỏi phải xác định được những giao dịch thị trường đáng tin cậy có thể so sánh được. Ngoài ra, các bên có liên quan, nhất là cơ quan thuế các nước cần nhận thức rõ một thực tế là có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến giá thị trường, các yếu tố này có thể là do chính sách, quy định của chính phủ cho đến dòng luân chuyển vốn của các thực thể trong cùng một tập đoàn đa quốc gia.

Việc tính toán giá thị trường dựa trên phân tích định giá chuyển giao

là một công việc phức tạp. Công việc này đòi hỏi nỗ lực và thiện chí từ cả bên người nộp thuế lẫn cơ quan thuế xét về các mặt giấy tờ, cơ sở, phân tích và nghiên cứu; các dữ liệu so sánh đóng vai trò quan trọng. Vấn đề chính là làm sao áp dụng nguyên tắc giá thị trường vào thực tiễn để tính ra được giá thị trường của một giao dịch. Có một vài phương pháp định giá thị trường chấp nhận được, tạo ra cơ sở để tính giá thị trường, chẳng hạn phương pháp so sánh giá giao dịch độc lập, phương pháp giá bán lại và phương pháp giá vốn cộng lãi. Không có phương pháp duy nhất nào phù hợp với mọi tình huống và người nộp thuế phải lựa chọn phương pháp mà họ cho là sát với giá thị trường nhất cho giao dịch đang xét đến.

Nguyên tắc giá thị trường được xem là nguyên tắc truyền thống, đã và đang được chấp nhận rộng rãi và đưa vào các quy định về định giá chuyển giao ở nhiều nơi trên thế giới. Quá trình xác định giá thị trường thường gồm các bước sau:

- So sánh tính tương đương giữa giao dịch liên kết với giao dịch độc lập
- Đánh giá giao dịch
- Đánh giá từng giao dịch riêng lẻ và các giao dịch kết hợp
- Sử dụng biên độ giá trị trường hay trung vị của biên độ
- Sử dụng dữ liệu thu thập được qua nhiều năm
- Xem xét các khoản lỗ
- Xem xét các khoản tiết kiệm và tiền thuê địa điểm
- Xem xét xác khoản bù trừ có chủ đích và
- Sử dụng định giá hải quan

## 2.2. Phương pháp phân chia lợi nhuận toàn cầu

Bên cạnh nguyên tắc giá thị

trường, phương pháp phân chia lợi nhuận toàn cầu cũng được sử dụng để giải quyết vấn đề định giá chuyển giao của các giao dịch liên kết. Phương pháp này phân bổ lợi nhuận toàn cầu giữa các doanh nghiệp liên kết của một tập đoàn đa quốc gia dựa trên một công thức điều chỉnh nhiều hệ số (chẳng hạn như tài sản, chi phí hoặc doanh thu, ..).

Có hai kiểu phương pháp dựa trên lợi nhuận giao dịch được đưa ra trong quy định về thuế của cơ quan thuế Mỹ và trong hướng dẫn của OECD, đó là Phương pháp so sánh lợi nhuận (phương pháp lợi nhuận ròng giao dịch, TNMM, hay phương pháp lợi nhuận tương đương CPM) và phương pháp tách lợi nhuận.

Như đã nói, ba phương pháp đầu tiên (CUP, RPM, CM) thường được gọi là phương pháp “giao dịch truyền thống” còn hai phương pháp cuối được gọi là “phương pháp lợi nhuận giao dịch” hay phương pháp “dựa trên lợi nhuận”. càng ngày người ta càng coi trọng các phương pháp dựa trên lợi nhuận. Tất cả những phương pháp này được chấp nhận rộng rãi tại cơ quan thuế của các nước.

## 2.3. Vấn đề định giá chuyển giao trong quy định thuế nội địa

Điều 9 (“Doanh nghiệp liên kết”) trong các hiệp ước thuế thường chỉ quy định những điều kiện cơ bản để điều chỉnh giá chuyển giao và những điều chỉnh tương ứng nhằm hạn chế hiện tượng đánh thuế hai lần. Điều này đề xuất việc áp dụng nguyên lý giá thị trường nhưng không nói cụ thể các quy tắc tính giá chuyển giao. Vì vậy, người ta thường hiểu là Điều 9 không áp dụng vào nội địa – nó không tạo ra một cơ chế định giá chuyển giao

tại một quốc gia nơi mà một cơ chế như vậy chưa tồn tại.

Tuy nhiên, các cơ chế định giá chuyển giao là sản phẩm của luật thuế nội địa và mỗi quốc gia cần phải đưa ra những quy định chi tiết của nước mình để thực thi các quy định về định giá chuyển giao. Nhiều quốc gia đã thông qua các quy định về định giá chuyển giao nội địa nhưng chúng lại giới hạn việc áp dụng những quy định đó chỉ đối với các giao dịch liên kết quốc tế mà thôi. Quan trọng là chúng ta để ý định nghĩa về “doanh nghiệp liên kết” được dựa trên tình hình trong nước và như thế nó có sự biến đổi theo từng nước. Ví dụ, phần lớn các quốc gia sử dụng những tiêu chuẩn kết hợp để đánh giá những người nộp thuế như vậy, đó là sự kết hợp về tiêu chuẩn cổ đông tối thiểu (thường là bằng hoặc hơn 50%) và kiểm soát có hiệu quả bằng bất kỳ nhân tố nào khác (Sự phụ thuộc vào những điều kiện tài chính, nhân sự và thương mại). Tiêu chí De Minimis (Mức tối thiểu) để tính giá trị giao dịch các bên có liên kết cũng có tồn tại. Nói cách khác, một số giao dịch có thể được coi là nhỏ tới mức mà chi phí tuân thủ hay chi phí thu thuế không bù đắp được cho việc áp dụng các quy tắc định giá chuyển giao, nhưng nó sẽ không cho phép những giao dịch trong thực tế lớn hơn được tách thành những giao dịch nhỏ hơn để tránh áp dụng luật thuế tối thiểu này.

Việc quy định về ngưỡng an toàn - những quy định trong đó nếu lợi nhuận mà người nộp thuế báo cáo có đúng nằm trong khoảng, phần trăm hay dưới một mức nào đó, thì người nộp thuế sẽ không phải tuân theo một quy định phức tạp - chỉ có thể được sử dụng bởi

người nộp thuế tùy theo họ chọn. Việc áp dụng ngưỡng an toàn cũng có rủi ro, chẳng hạn như việc đặt ra tham số hay ngưỡng, vốn chủ sở hữu và các vấn đề đồng nhất cũng có khi rất tùy tiện, không tương thích với nguyên tắc giá thị trường, các cơ hội lên kế hoạch thuế và trốn thuế, và các rủi ro tiềm năng về đóng thuế hai lần. Trong bất kỳ trường hợp nào, để nhất quán với mục đích của tài liệu này, việc giới thiệu quy định về ngưỡng an toàn sẽ liên quan tới việc phân tích liệu những lợi ích về đơn giản thủ tục hành chính khi áp dụng ngưỡng an toàn có thể bù đắp cho chi phí phát sinh khi áp dụng một luật lệ khác với nguyên tắc giá thị trường hay không.

## 2.4. Điều khoản tập đoàn nước ngoài có kiểm soát

Một số quốc gia thực hiện quy định về tập đoàn nước ngoài có kiểm soát (CFC). Các quy định CFC được thiết kế để ngăn chặn việc nộp chậm thuế hay tránh thuế của các đơn vị nộp thuế sử dụng những tập đoàn nước ngoài trong đó chúng đóng vị trí là cổ đông nắm quyền kiểm soát trong những nước có thuế suất thấp và “đạt” thu nhập tại các nước đó. Các quy định CFC coi nguồn thu nhập này như thể nó đã được quay trở về nước và do đó phải chịu thuế trước khi nguồn thu nhập đó chuyển về nước thật sự. Ở nơi áp dụng cả quy định CFC lẫn như quy định về định giá chuyển giao, một câu hỏi quan trọng nảy sinh là quy định này được ưu tiên hơn trong việc điều chỉnh lợi nhuận của người nộp thuế. Do các quy định về định giá chuyển giao giả định là mọi giao dịch ban đầu đều được thực hiện dưới nguyên tắc giá thị trường, nên người ta thường cho rằng các quy định về

định giá chuyển giao nên được ưu tiên áp dụng trước quy định CFC. Sau khi áp dụng các quy định về định giá chuyển giao, các quốc gia có thể áp dụng quy định CFC vào phần lợi nhuận mà các công ty con nước ngoài giữ lại.

## 2.5. Vấn đề “vốn chủ sở hữu thấp” – Thin Capitalization

Khi vốn của một công ty được thành lập mà có số tiền vay lớn hơn số vốn chủ sở hữu, thì người ta gọi doanh nghiệp đó có “vốn mỏng”. Theo quan điểm về thuế, khi cung cấp tài chính bằng cách đi vay cho một công ty sẽ có lợi hơn là đóng góp vốn chủ sở hữu bởi vì tiền lãi vay có thể được khấu trừ vào tiền thuế còn cổ tức trả cho cổ đông thì không được khấu trừ. Để khiến cho các công ty không thể tránh thuế bằng cách này, nhiều nước đã áp dụng các luật lệ ngăn chặn tình trạng “vốn mỏng”, bằng cách đưa ra một tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu tối đa. Các cơ quan thuế của quốc gia thường áp dụng những quy định đặt giới hạn lên số tiền lãi vay có thể được khấu trừ thuế khi tính lợi nhuận của công ty. Những quy định như vậy được đặt ra sao cho chúng tránh được việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài thông qua hình thức vay lớn, và do đó sẽ giúp quốc gia bảo vệ được cơ sở tính thuế của mình. Từ quan điểm làm chính sách, nếu không kiểm soát được các khoản trả tiền lãi vay của các doanh nghiệp liên kết thì các công ty đa quốc gia sẽ lợi dụng kẽ hở này và có lợi thế hơn các công ty trong nước không có được ưu thế đó.

## 2.6. Chuẩn bị hồ sơ

Một vấn đề quan trọng khác khi triển khai luật thuế nội địa đó là yêu cầu về hồ sơ liên quan tới chuyển giá. Cơ quan thuế cần rất



nhiều loại văn bản kinh doanh để áp dụng nguyên tắc giá thị trường cho từng kiểu loại đơn vị nộp thuế cụ thể. Tuy nhiên, tùy quy định thì lại đòi hỏi những giấy tờ khác nhau, mức hình phạt khác nhau và đơn vị chức năng cấp nào có quyền đòi những giấy tờ này nếu đơn vị nộp thuế không đưa ra những giấy tờ đó. Và còn cả vấn đề là liệu những hồ sơ này có cần phải nộp cùng một lúc hay không.

Khi xác định các yêu cầu về hồ sơ cần thiết thì cần phải để ý tới chi phí thi hành mà người nộp thuế phải bỏ ra để hình thành hoàn chỉnh hồ sơ. Một vấn đề khác là liệu các lợi ích trong việc hoàn thành hồ sơ xét từ quan điểm quản lý của cơ quan thuế khi chỉ xử lý được một số ít những người nộp thuế không tuân thủ thì có thỏa đáng không khi mà nó đặt gánh nặng lên số đông người nộp thuế nói chung. Một nguyên tắc hiệu quả cần nhớ đó là cần tuân thủ phương pháp quốc tế tính tới chi phí tuân thủ của người nộp thuế, trừ phi nếu không sử dụng phương pháp này thì phải có lý do rõ ràng và thỏa đáng, bởi vì các quy định địa phương không dễ gì thay đổi ngay được (Các quy định ở đây là những yêu cầu về thể chế hay những yêu cầu pháp luật quan trọng). Trong những trường hợp khác thì tất cả các bên đều có lợi nếu cùng sử dụng một quan điểm đã được chấp nhận rộng rãi.

### 3. Thỏa thuận xác định giá trước

Gần đây, các công ty đa quốc gia thường phụ thuộc vào thỏa thuận định giá trước (APA) với cơ quan thuế, nhất là về phần tiến trình thỏa thuận chung. Các thỏa thuận này được đặt tên như vậy bởi vì phương pháp định giá được thống nhất trước tùy vào

kiểu giao dịch, và chúng thường được gọi là “các giao dịch được bảo đảm.” APA giúp tạo ra sự vững chắc cho người nộp thuế về vấn đề nộp thuế cho những giao dịch quốc tế nhất định và nó được người nộp thuế coi là cách thức an toàn nhất để tránh bị đánh thuế hai lần, nhất là khi những thỏa thuận này mang tính song phương hay đa phương.

### 4. Giới hạn về mặt thời gian

Một điểm quan trọng khác trong luật nội địa về định giá chuyển giao đó là vấn đề “thời hiệu” – thời gian cho phép trong luật nội địa để cơ quan quản lý thuế thực hiện kiểm toán vấn đề định giá chuyển giao và đưa ra những đánh giá cần thiết. Do việc kiểm toán vấn đề định giá chuyển giao có thể là gánh nặng cho người nộp thuế lẫn cơ quan thuế, nên “thời hiệu” thi hành thường được mở rộng hơn so với các trường hợp đánh thuế trong nước nói chung. Tuy nhiên, nếu khoảng thời gian điều chỉnh quá dài sẽ khiến cho người nộp thuế trong một số trường hợp chịu rủi ro tài chính lớn. Sự khác biệt trong cách thức hoạt động ở các quốc gia liên quan tới giới hạn thời gian có thể dẫn tới đánh thuế hai lần. Các quốc gia nên nghĩ tới việc cân bằng giữa lợi ích của người nộp thuế với khoản thuế mình thu được khi họ mở rộng thời hiệu điều chỉnh.

### 5. Các hiệp ước thuế và các quy định về định giá chuyển giao nội địa

Cả các quốc gia phát triển lẫn đang phát triển đều cần phải có các quy định về định giá chuyển giao nội địa để chống lại hành vi thao túng giá chuyển giao và cũng cần điều khoản về doanh nghiệp liên kết trong các hiệp ước thuế (thường

là Điều 9) mà điều này liên quan tới việc tránh và loại bỏ việc tránh đánh thuế hai lần do các điều chỉnh giá chuyển giao. Một quan điểm cho rằng điều khoản các doanh nghiệp liên kết trong một hiệp ước thuế giúp tạo ra một cơ sở tách biệt và độc lập cho một nước để từ đó điều chỉnh giá chuyển giao. Một quan điểm trái ngược lại cho rằng các hiệp ước thuế không tăng quyền thu thuế của một quốc gia và kết quả là điều khoản các doanh nghiệp liên kết trong hiệp ước thuế của một quốc gia không thể được coi là một quyền thu thuế riêng lẻ được. Chi tiết này trong luật nội địa sẽ khác nhau theo từng quốc gia và thường khác nhau tùy thuộc vào việc quốc gia đó đã tiến bộ ra sao trong tiến trình định giá chuyển giao của mình.

Việc các công ty đa quốc gia lợi dụng giá chuyển giao để chuyển lợi nhuận từ quốc gia có mức thuế suất thấp sang quốc gia có mức thuế suất cao có vẻ là một nghịch lý, tuy nhiên điều này lại xảy ra trong thực tế (Ví dụ, như thể hưởng lợi ích về thuế tại nước có thuế suất cao hoặc là do các khoản lỗ ở nước thuế cao có thể được bù đắp bởi khoản lợi nhuận ở nước có mức thuế thấp). Các công ty đa quốc gia cũng có thể có một động cơ chuyển lợi nhuận tới những nước chưa áp dụng luật thuế, chẳng hạn như chưa áp dụng các quy định về định giá chuyển giao. Định giá chuyển giao là “một cuộc chơi ăn thua”, nó là một tình huống trong đó nếu một nước này muốn thu được lợi trong lợi nhuận chịu thuế thì nước còn lại phải chịu tổn hại. Hậu quả là một số doanh nghiệp quốc tế phải định ra một mức giá chuyển giao sao cho có lợi cho một nước có khả năng thi hành các quy định về định giá chuyển

giao, có như vậy thì công ty đó mới giảm thiểu được rủi ro khi chuyển lợi nhuận trong định giá chuyển giao và tránh được những hình phạt tại quốc gia đó. Hơn nữa, nếu để xảy ra những bất đồng về định giá chuyển giao thì sẽ rất mất thời gian và tốn kém.

## 6. Sự phù hợp giữa các mô hình LHQ, OECD, hướng dẫn của OECD với bối cảnh/tình hình của các nước đang phát triển

Các quy định về định giá chuyển giao đã và đang được xây dựng và phát triển chủ yếu trong các nước thành viên của OECD (nghĩa là tại các quốc gia đang phát triển) chỉ bởi do yếu tố kinh tế và lịch sử của các quốc gia này. Nhiều quốc gia đang phát triển hiện đang đối mặt với những vấn đề tương tự mà các quốc gia OECD gặp phải giai đoạn từ thập niên 70 đến thập niên 90. Do đó cần tập trung vào một số mảng chính mà các quốc gia đang phát triển hay gặp khó khăn trong việc thực thi nguyên tắc giá thị trường.

Các quốc gia đang phát triển thường gặp phải nhiều vấn đề với việc thu thập dữ liệu về các giao dịch thị trường để so sánh. Vấn đề cần chú ý là do nhiều quốc gia đang phát triển thường có một thị trường nội địa nhỏ, nên khó có thể tìm thấy được ở thị trường trong nước các giao dịch của bên thứ ba phù hợp để so sánh với các giao dịch nội bộ của một công ty đa quốc gia.

Cần lưu ý rằng những khác biệt trong yêu cầu về giấy tờ có thể làm nặng thêm chi phí tuân thủ của các công ty đa quốc gia và các doanh nghiệp nhỏ hơn. Có thể tinh gọn những yêu cầu về giấy tờ, chứ không cần phải đầy đủ tất cả giấy tờ, đối với các giao dịch đơn giản và thuế không lớn lắm. Điều này

có thể đặc biệt quan trọng trong việc đáp ứng các nhu cầu và khả năng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME).

## 7. Phân tích khả năng áp dụng APA tại VN

Có thể thấy APA là một công cụ có tác dụng hạn chế chuyển giá trong một số giao dịch liên kết của các công ty đa quốc gia và đã được áp dụng ở một số quốc gia trên thế giới, chẳng hạn Mỹ, Nhật, Canada. Tại VN, hiện chúng ta đang thí điểm một vài tập đoàn như Intel, Samsung do sự đề nghị từ phía các tập đoàn này nhằm tạo sự chủ động về thuế. Là một phần của việc xây dựng khuôn khổ pháp lý về xác định giá thị trường của VN, Bộ Tài chính vừa ban hành Thông tư số 201/2013/TTBTC cung cấp hướng dẫn chính thức về thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA), bao gồm khung pháp lý quản lý, quy trình, vai trò, trách nhiệm và kỳ vọng chung của người nộp thuế và cơ quan có thẩm quyền của VN trong việc nộp hồ sơ xin áp dụng, đàm phán và thực hiện APA. Thông tư 201 sẽ có hiệu lực từ ngày 05 tháng 02 năm 2014. Tuy nhiên, chúng ta cần lưu ý những vấn đề cơ bản sau:

**Thứ nhất**, APA chỉ là một thỏa thuận giữa người nộp thuế và cơ quan thuế, chính vì vậy quá trình đàm phán thường kéo dài và tốn kém chi phí. Với quan điểm người nộp thuế trả chi phí có thể là một rào cản đáng kể khiến cho không phải bất kỳ doanh nghiệp với quy mô nào cũng tham gia thực hiện APA.

**Thứ hai**, trường hợp những người nộp thuế tham gia APA thường là các tập đoàn đa quốc gia với quy mô rất lớn, và đều sử dụng các công ty tư vấn có tầm cỡ

và kinh nghiệm quốc tế đại diện, hoặc tư vấn cho họ trong quá trình đàm phán với cơ quan thuế VN. Rõ ràng, trong tình huống này, xét về mức độ chuyên nghiệp giữa chuyên viên thuế chính phủ và chuyên viên các công ty tư vấn thuế; xét về hệ thống cơ sở dữ liệu của cơ quan thuế quốc gia với hệ thống cơ sở dữ liệu khu vực và quốc tế của các công ty tư vấn thuế; xét về mức độ am tường trong từng lĩnh vực đặc thù,..., cơ quan quản lý thuế các cấp của chúng ta đang phải chịu áp lực rất lớn cho yêu cầu thích nghi tốt cho công việc này.

Xét sâu hơn về yêu cầu của hệ thống cơ sở dữ liệu, một APA thường có hiệu lực áp dụng cho giai đoạn từ 3 đến 5 năm (tại VN là 5 năm), cho nên yêu cầu cơ bản ban đầu trong quá trình thương lượng, đàm phán cho đến thống nhất APA là cơ quan thuế thường đòi hỏi người nộp thuế cung cấp khối lượng thông tin minh chứng mang tính thuyết phục cho cơ sở hình thành giá, phương pháp xác định giá tính thuế, các giả định trọng yếu,... và những nội dung cơ bản khác trong một APA. Như vậy giả định hệ thống dữ liệu của cơ quan thuế yếu hơn hẳn so với hệ thống dữ liệu của người nộp thuế, chúng ta khó có thể kiểm chứng hoặc đánh giá được mức độ chính xác, đầy đủ, toàn diện của các yếu tố có liên quan cho một APA chính xác. Nếu vì lý do đó mà toàn bộ dữ liệu cho APA đều gần như bị chi phối bởi thông tin từ phía người nộp thuế cung ứng thì giải pháp áp dụng APA cho kiểm soát và hạn chế chuyển giá của chúng ta trở nên vô nghĩa.

(Xem tiếp trang 70)