

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHỐNG CHUYỂN GIÁ

TS. VŨ ĐÌNH ÁNH*
TS. LÊ QUANG HÙNG*

Chuyển giá là vấn đề từ lâu được dư luận xã hội cũng như các cơ quan quản lý quan tâm không chỉ bởi tính chất, mức độ ảnh hưởng của nó tới nguồn thu ngân sách mà quan trọng hơn là tới môi trường đầu tư và môi trường cạnh tranh lành mạnh của thị trường. Bài viết sau đây nhận diện thực trạng chuyển giá và đề xuất một số giải pháp chống chuyển giá không chỉ trong các doanh nghiệp FDI mà còn cả các doanh nghiệp nội địa.

Từ khóa: Chuyển giá, thực trạng, giải pháp

Transfer pricing: Current status and solutions against transfer pricing

Transfer pricing is a long-standing issue, not least because of its nature and extent of its influence on the state budget, but also on the investment and fair market competition environment. The article identifies the status of transfer pricing and proposes several measures against transfer pricing not only in FDI enterprises but also in domestic enterprises.

Key words: Transfer pricing, current status, solutions

1. Thực trạng chuyển giá

Trong quản trị tài chính tại các công ty đa quốc gia (MNCs), về nguyên tắc, giá chuyển giao giữa các thành viên, các công ty có vị thế kinh tế độc lập sẽ hướng đến giá giao dịch độc lập, nghĩa là hai bên độc lập thỏa thuận chuyển giao cho nhau dựa trên nguyên tắc giá thị trường. Thực tế, việc định giá chuyển giao trong các MNCs cơ bản không theo giá thị trường mà có thể được tính cao hơn hoặc thấp hơn nhằm đạt được mục đích nào đó của MNCs, chứ không chỉ nhằm một mục tiêu về thuế.

Giá chuyển giao trong “chuyển giá” có thể được định ở mức thấp hoặc cao hơn giá thị trường tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của nhóm liên kết nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng là gia tăng lợi ích tổng thể. Bằng cách sử dụng các phương pháp để xác định giá chuyển giao trong các giao dịch nội bộ giữa các công ty có quan hệ liên kết

của các MNCs sai lệch với giá thị trường, từ đó các MNCs đã chuyển lợi nhuận trước thuế từ một quốc gia này sang một quốc gia khác để tối đa hóa tổng lợi nhuận sau thuế. Các MNCs điều phối thu nhập, làm cho lợi nhuận của các doanh nghiệp thành viên tại các quốc gia có thuế suất thuế TNDN cao xuống mức thấp nhất và làm tăng tương ứng lợi nhuận tại các doanh nghiệp của MNCs ở các quốc gia có thuế suất thuế TNDN thấp hơn.

Như vậy, (i) Chủ thể thực hiện hoạt động chuyển giá là các tập đoàn, công ty đa quốc gia, hay nhóm các công ty có mối quan hệ liên kết; (ii) Chuyển giá là việc thực hiện chính sách giá đối với hàng hóa, dịch vụ và tài sản không theo giá thị trường (giá giao dịch giữa các bên độc lập); (iii) Chuyển giá chủ yếu được thực hiện thông qua các giao dịch qua biên giới; (iv) Chuyển giá nhằm mục đích chuyển lợi nhuận từ nơi có thuế suất cao (hoặc nơi

*Chuyên gia kinh tế



không được ưu đãi thuế) về nơi có thuế suất thấp (hoặc nơi được ưu đãi thuế) nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp của các (MNCs) trên toàn cầu.

Theo quy định của Việt Nam tại Thông tư 66/2010/TT-BTC ngày 22/4/2010: “Các bên có quan hệ liên kết” là cụm từ được sử dụng để chỉ các bên có mối quan hệ thuộc một trong các trường hợp: (i) Một bên tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào việc điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức vào bên kia; (ii) Các bên trực tiếp hay gián tiếp cùng chịu sự điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức của một bên khác; (iii) Các bên cùng tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào việc điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức vào một bên khác.

Chuyển giá trong các doanh nghiệp có vốn FDI ở Việt Nam thực chất là việc ấn định giá chuyển nhượng hàng hóa và dịch vụ giữa các doanh nghiệp thành viên có quan hệ liên kết với nhau theo giá nội bộ, không theo giá thị trường, nhằm giảm thiểu số thuế phải nộp để tối đa hóa lợi nhuận của toàn doanh nghiệp.

Theo VCCI, năm 2012, Tổng cục Thuế đã công bố một báo cáo cho biết 57% trong số 5.500 DN có vốn FDI được rà soát (chiếm khoảng 60% số DN có vốn FDI) đã báo cáo lỗ ròng trong năm 2010 và 2011. Theo đánh giá của VCCI (2016), “Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2015”: Trong

các loại hình doanh nghiệp nhà nước, DN ngoài nhà nước và DN có vốn FDI thì khối DN có vốn FDI có tỷ lệ DN thua lỗ cao nhất, có thời điểm lên đến 51,2% (năm 2008), 49,8% (năm 2009), 44,2% (năm 2010), 45% (năm 2011), từ năm 2012 – 2014 tăng cao trở lại, xấp xỉ 48%. Theo đánh giá của Tổng cục Thống kê (2016), mức độ đóng góp vào tổng thu NSNN cho Việt Nam của khối DN có vốn FDI giảm sút trong giai đoạn 2005-2014 (từ mức 33,3% năm 2006 xuống còn khoảng 14% năm 2014, trong khi chiếm khoảng 16,4% GDP nhưng chỉ đóng góp 13,9% vào tổng thu NSNN).

Chuyển giá đã và đang trở nên nghiêm trọng và phổ biến với nhiều trường hợp điển hình có quy mô vi phạm lớn. Chẳng hạn như trường hợp công ty P&G Việt Nam (công ty liên doanh giữa Công ty Procter & Gamble Far East với Công ty Phương Đông), được thành lập vào ngày 23/11/1994. Trong hai năm 1995 và 1996, P&G đã chi cho quảng cáo một số tiền lên đến 65,8 tỷ đồng vượt xa mức cho phép của Luật thuế TNDN khi đó (không quá 5% trên tổng chi phí) và gấp 7 lần so với chi phí trong luận chứng kinh tế ban đầu của liên doanh.

Trường hợp Công ty liên doanh Coca Cola Chương Dương (Liên doanh giữa Công ty nước giải khát Chương Dương và Công ty Coca Cola Indochina PTE.LTD), thành lập tháng 9/1995 với tổng vốn đầu tư là 48,7 triệu USD. DN này đã thực

hiện chiến lược bán phá giá sản phẩm (giá bán của sản phẩm giảm rõ rệt qua từng năm, có thời điểm giá bán phá giá từ 25% đến 30% doanh thu), quảng bá sản phẩm và xây dựng thương hiệu thông qua quảng cáo và marketing sản phẩm, thực hiện các chiến lược khuyến mãi, tài trợ để xây dựng thương hiệu. Mặc dù mới xâm nhập vào thị trường Việt Nam với một thời gian ngắn nhưng sản phẩm Coca Cola đã tràn ngập thị trường và dần dần chiếm thị phần của các công ty nội địa, đẩy các công ty nội địa phải đóng cửa hoặc phải bỏ thị trường chính tại các thành phố lớn hoặc phải chuyển sang kinh doanh sản phẩm khác.

Trường hợp công ty P&G Việt Nam có Tổng vốn đầu tư năm 1996 là 367 triệu USD (Việt Nam đóng góp 30%, phía đối tác đóng góp 70%), sau hai năm hoạt động liên doanh này lỗ đến 311,2 tỷ đồng, số tiền lỗ này tương đương với $\frac{3}{4}$ giá trị vốn góp. Đứng trước tình thế thua lỗ và để tiếp tục kinh doanh thì bên đối tác nước ngoài đề nghị tăng vốn thêm 60 triệu USD. Phía Việt Nam cần phải tăng theo tỷ lệ vốn góp 30% (18 triệu USD), nhưng phía Việt Nam không đủ tiềm lực tài chính nên phải bán lại toàn bộ số cổ phần của mình cho đối tác nước ngoài. Như vậy, Công ty P&G Việt Nam từ công ty liên doanh đã trở thành công ty 100% vốn nước ngoài.

Qua phân tích cho thấy các DN có vốn FDI lỗ liên tục trong nhiều năm chủ yếu tập trung ở một số các ngành nghề như: Gia công trong các lĩnh vực: dệt may, da giày, đồ điện tử...; sản xuất các ngành: lắp ráp ô tô, sản phẩm cơ khí, điện tử; sản xuất các sản phẩm như gậy đánh bóng chày, cần câu cá...; chế biến nước giải khát, kinh doanh dịch vụ khách sạn, nhà hàng ăn uống. Sản xuất kinh doanh liên tục lỗ nhưng các DN vẫn kinh doanh, doanh thu năm sau cao hơn năm trước, vẫn tiếp tục đầu tư mở rộng quy mô hoạt động, đặc biệt có một số DN có số lỗ vượt quá vốn pháp định của DN nhưng vẫn tiếp tục hoạt động, mở rộng đầu tư sản xuất với quy mô ngày càng lớn; ngoài ra, có một số DN kê khai có lãi nhưng vẫn có các giao dịch liên kết, hoặc một số trường hợp xuất, nhập khẩu tại chỗ cũng có giao dịch liên kết. Điều đó càng khẳng định rõ ràng các DN có vốn FDI này đã thực hiện các thủ

thuật thông qua hoạt động chuyển giá để chuyển lãi thành lỗ, chuyển lãi nhiều thành lãi ít để lách thuế, giảm thiểu số thuế TNDN phải nộp tại Việt Nam.

Theo kết quả khảo sát 2017, có 54,7% số cán bộ công chức thuế cho rằng các DN có vốn FDI chuyển giá nhằm thực hiện tất cả các mục tiêu, từ tối đa hóa lợi nhuận sau thuế, tránh thuế TNDN đến cạnh tranh với doanh nghiệp khác và thôn tính đối tác liên doanh. Chỉ có 23,7% số cán bộ thuế cho rằng các DN có vốn FDI chuyển giá chỉ nhằm mục tiêu tránh thuế TNDN và 18,9% cho rằng chuyển giá chỉ nhằm mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận sau thuế.

Một số dấu hiệu nghi vấn các DN có vốn FDI có hoạt động chuyển giá:

(i) Kê khai hạch toán không chính xác doanh thu và chi phí, thể hiện kết quả kinh doanh liên tục lỗ nhiều năm và bị mất vốn chủ sở hữu, nhưng DN vẫn tiếp tục hoạt động, mở rộng đầu tư sản xuất.

(ii) Giá bán hàng hóa dịch vụ cho các đơn vị có quan hệ liên kết thấp hơn giá bán cho các đơn vị giao dịch độc lập.

(iii) Giá mua nguyên vật liệu, hàng hóa, dịch vụ của Công ty mẹ ở nước ngoài có hiện tượng cao hơn so với việc mua của các đơn vị độc lập khác hoặc thị trường khác, dẫn đến chi phí tăng cao.

(iv) Giá bán hàng hóa dịch vụ xuất khẩu cho nước ngoài, chủ yếu bao tiêu sản phẩm qua công ty mẹ có hiện tượng giá bán, giá gia công thấp hơn giá vốn dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh liên tục lỗ mất vốn nhiều năm.

(v) Công ty mẹ phân bổ chi phí cho công ty con tại Việt Nam và công ty con tại Việt Nam hạch toán vào chi phí tại Việt Nam một số khoản mục về quảng cáo, tiếp thị, nghiên cứu, mở rộng thị trường, chi phí lãi vay... mà thực chất các khoản chi phí này phải do công ty mẹ tại nước ngoài trang trải.

Bên cạnh đó, một số DN có vốn FDI thường lợi dụng sự khác biệt về thuế suất thuế TNDN giữa các nước, để xuất chuyển hàng hóa đến quốc gia và vùng lãnh thổ có thuế suất thuế TNDN thấp hơn Việt Nam. Ngoài ra, công ty mẹ thường dựa vào các chính sách ưu đãi giữa các vùng miền trên lãnh thổ Việt Nam, để tiến hành các hoạt động sáp nhập,

giải thể, điều chuyển các địa điểm sản xuất kinh doanh từ vùng này sang vùng khác để tận dụng ưu đãi miễn giảm thuế TNDN.

Các biểu hiện của chuyển giá thể hiện trong Báo cáo tài chính của doanh nghiệp có vốn FDI:

(i) Giá vốn hàng bán cao: Giá vốn hàng bán ở các DN phát sinh rất cao, chiếm trên 90%, thậm chí một số DN có giá vốn cao hơn giá bán (giá vốn hàng bán là một phần trong chi phí của DN, ngoài giá vốn hàng bán trong cơ cấu chi phí còn các chi phí quản lý, chi phí bán hàng, chi phí tài chính).

(ii) Đưa ngoài gia công: Năng lực sản xuất tại các doanh nghiệp hạn chế bởi máy móc thiết bị, mặt bằng sản xuất, nhân công... nhưng vẫn ký một số lượng lớn hợp đồng với khách hàng nước ngoài vượt quá năng lực sản xuất của DN. Với lý do để đảm bảo khối lượng hợp đồng đã ký kết, các DN này đưa các DN trong nước gia công lại.

Qua xem xét giá giao gia công cho các DN trong nước cao gần bằng và có trường hợp cao hơn với giá ký gia công với nước ngoài. Trong khi đó, trong giá gia công, DN còn phải chịu một số chi phí khác như chi phí về nguyên vật liệu phụ, chi phí quản lý, chi phí bán hàng... Theo giải trình của DN do hợp đồng đã ký kết quy định về khối lượng và thời gian giao hàng, sợ bị phạt vì vi phạm hợp đồng giao hàng nên phải đưa ngoài gia công. Tuy nhiên, qua kiểm tra tỉ lệ đưa ngoài gia công rất cao (có DN đưa ngoài gia công gần bằng 80% tổng sản lượng) và việc đưa ngoài gia công phát sinh trong nhiều năm liền.

(iii) Khách hàng ứng tiền trước rất lớn: Trên tài khoản công nợ, một số DN có số dư có (khách hàng trả tiền trước) rất lớn. Số tiền ứng trước này rất cao, đôi khi không được quy định trong hợp đồng và không tuân thủ theo một nguyên tắc nào (như căn cứ vào hợp đồng đã ký kết...).

(iv) Vay nước ngoài: Để đảm bảo cân đối vốn kinh doanh sau nhiều năm thua lỗ, các DN phát sinh các hợp đồng vay vốn với nước ngoài và thường do các công ty mẹ hoặc cá nhân là chủ DN cho vay, nhiều hợp đồng cho vay không tính lãi vay, không xác định thời gian vay. Đây là thủ đoạn của nhà đầu tư để tránh nộp thuế nhà thầu đối với hoạt động cho vay.

(v) Tăng vốn pháp định: Mặc dù lỗ liên tục nhưng các DN này vẫn tăng vốn pháp định. Việc tăng vốn pháp định ngoài mục đích mở rộng quy mô sản xuất, một số DN sử dụng nguồn vốn tăng này để cân đối nguồn vốn trên sổ sách kế toán.

(vi) Hỗ trợ giá gia công: Để đảm bảo cân đối nguồn và đối phó cơ quan quản lý, công ty mẹ tại nước ngoài khi thấy số lỗ trong năm quá lớn thường không điều chỉnh giá gia công mà sử dụng biện pháp hỗ trợ giá gia công để bù đắp một phần chi phí cho các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Một số hình thức chuyển giá tiêu biểu ở Việt Nam là:

Một là, chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản hữu hình giữa các bên liên kết:

- Chuyển giá thông qua góp vốn đầu tư bằng tài sản: Lợi dụng chính sách thông thoáng về thu hút đầu tư của Việt Nam theo hướng phát huy lợi thế so sánh về tài nguyên, thiên nhiên, đất đai và nguồn nhân lực dồi dào, đồng thời nắm bắt được hạn chế của Việt Nam về nguồn lực tài chính và khả năng thẩm định giá trị tài sản, các MNCs thông qua việc góp vốn bằng dây chuyền máy móc, thiết bị, nguyên liệu đặc thù được định giá cao hơn nhiều so với giá trị thực tế. Việc nâng khống giá trị tài sản góp vốn sẽ đem đến một số lợi ích kinh tế cho nhà đầu tư nước ngoài như:

► Nhà đầu tư nước ngoài có thể chuyển một phần lợi ích kinh tế ngược trở lại cho mình thông qua việc trích khấu hao TSCĐ, phân chia lợi nhuận trên tỷ lệ vốn góp gây thiệt hại cho bên liên doanh Việt Nam, làm thất thu NSNN.

► Giúp nhà đầu tư nước ngoài nâng tỷ trọng vốn góp cao hơn thực tế và cao hơn so với bên liên doanh Việt Nam.

Diễn hình như, khách sạn liên doanh giữa Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn và Vina Group: Vina Group đã nâng khống giá trị tài sản góp vốn nên tỷ lệ vốn cao hơn phía Việt Nam, vì vậy bên đối tác nước ngoài nắm quyền kiểm soát và điều hành DN theo mục đích của họ để cho tình trạng thua lỗ kéo dài và bên liên doanh Việt Nam không đủ tiềm lực tài chính để tiếp tục hoạt động đành phải bán lại phần vốn góp và DN liên doanh trở thành DN 100% vốn nước ngoài.

- Chuyển giá thông qua việc mua, bán tài sản cố định: Đa số các DN có vốn FDI tại Việt Nam thường có phát sinh giao dịch mua tài sản cố định (TSCĐ) từ các bên liên kết nước ngoài, do một số loại TSCĐ mang tính kỹ thuật cao, Việt Nam chưa sản xuất được và khó tìm thấy DN độc lập nào tại Việt Nam nhập khẩu loại TSCĐ tương tự, trong khi trình độ đánh giá của các thẩm định viên về giá tại Việt Nam còn hạn chế, do vậy, rất khó có thể định giá được giá trị thực của các loại TSCĐ này một cách chính xác. Lợi dụng khó khăn này, một số DN đã phối hợp với các bên liên kết để nâng khống giá trị TSCĐ lên cao hơn gấp nhiều lần giá trị thực để được trích khấu hao với giá trị lớn hoặc tăng giá trị còn lại của các TSCĐ đã được nhượng bán lại nhằm tối thiểu số thuế TNDN phải nộp tại Việt Nam. Ví dụ điển hình đã được phát hiện là Công ty Hualon Corporation Việt Nam đã nhập khẩu TSCĐ từ bên liên kết nước ngoài với giá rất cao, sau đó bán cho một công ty độc lập khác với giá trị thực lại rất thấp.

- Chuyển giá thông qua việc mua, bán nguyên liệu, vật tư, hàng hoá, công cụ, dụng cụ, và các tài sản hữu hình khác giữa các bên liên kết. Chuyển giá dạng này diễn ra tương đối phổ biến tại các DN liên kết trong những năm qua, kể cả các DN có vốn FDI cũng như DN liên kết nội địa, diễn ra tại một số ngành nghề chính như: May mặc, da giày, chế biến thực phẩm... điển hình như Công ty P&G Việt Nam (DN liên doanh giữa Công ty Procter & Gamble Far Earst với Công ty Phương Đông).

- Hai là, chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản vô hình (TSVH): Chuyển giá thông qua chuyển giao TSVH thường diễn ra trong trường hợp DN nước ngoài chuyển giao thương hiệu, bí quyết kinh doanh, chuyển giao công nghệ sản xuất kinh doanh cho bên liên kết tại Việt Nam và thu tiền bản quyền. Việc định giá đối với loại TSVH mang tính đặc thù này thường rất khó khăn. Lợi dụng đặc tính này, DN liên kết tại nước ngoài thường tính và thu phí bản quyền rất cao đối với bên liên kết tại Việt Nam, khiến cho chi phí đầu vào của bên liên kết Việt Nam bị đẩy lên cao, kết quả kinh doanh bị thua lỗ, Chính phủ Việt Nam bị mất quyền đánh thuế TNDN. Một trong những DN điển hình là Công ty Coca Cola

Việt Nam; Liên doanh Mercedes-Benz (Đức); Công ty Liên doanh Nhà máy Bia Việt Nam. Các doanh nghiệp này khi đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tình trạng thua lỗ kéo dài trong nhiều năm do phải trả chi phí bản quyền quá cao và tăng dần qua các năm làm cho phía liên doanh Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề, nhưng ngược lại phía liên doanh nước ngoài không hề chịu ảnh hưởng bởi họ vẫn nhận đủ tiền bản quyền từ nhãn hiệu.

- Ba là, chuyển giá thông qua cung cấp dịch vụ nội bộ tập đoàn: Tại Việt Nam, công ty con cứ báo lỗ, trong khi đó tại bản xứ, công ty mẹ cứ ung dung hưởng lợi. Các DN có vốn FDI thông qua việc cung cấp dịch vụ phát sinh trong nội bộ tập đoàn để chuyển giá, các dịch vụ phát sinh thường xuyên, rất đa dạng và mang tính đặc thù với giá trị lớn nên rất khó định giá giá trị thực một cách chính xác. Cơ quan quản lý Nhà nước rất khó có thể tìm kiếm được dịch vụ tương tự phát sinh giữa các bên hoàn toàn độc lập khách quan trên thị trường Việt Nam làm căn cứ so sánh. Lợi dụng đặc tính này của các dịch vụ phát sinh trong nội bộ tập đoàn, trong những năm qua, một số MNCs đầu tư vốn vào Việt Nam và thực hiện cung cấp các dịch vụ cho DN thành viên tại Việt Nam như: Dịch vụ kế toán, dịch vụ quản lý, dịch vụ tài chính, tư vấn, đào tạo chuyên viên, chuyển người qua công ty mẹ học tập cho các công ty con, hoặc ép các công ty con trả lương cao cho các chuyên viên đến từ công ty mẹ hoặc các công ty thành viên, trả chi phí lớn cho các công ty tư vấn trung gian thuộc MNCs... đồng thời tính giá dịch vụ ở mức rất cao để chuyển lợi nhuận từ DN thành viên tại Việt Nam sang bên liên kết nước ngoài nhằm giảm nghĩa vụ thuế TNDN của doanh nghiệp thành viên tại Việt Nam, gây thất thu cho NSNN. Một trong những DN nhận dịch vụ nội bộ tập đoàn lớn là Công ty TNHH một thành viên KeangNam Vi Na; chuyển giá của mặt hàng xe ô tô tại Việt Nam.

- Bốn là, chuyển giá thông qua chi trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh: Một trong những hành vi tương đối phổ biến của các DN có vốn FDI trong thời gian qua là thực hiện chuyển giá thông qua hình thức vay vốn từ bên liên kết nước ngoài và trả lãi suất vay vốn rất cao. Các công ty con tạo ra cơ

cấu vốn và nguồn vốn bất hợp lý như dùng nguồn vốn vay từ công ty mẹ để tài trợ cho tài sản cố định và tài sản đầu tư dài hạn mà không tăng vốn góp và vốn chủ sở hữu nhằm đẩy chi phí hoạt động tài chính lên cao như chi phí chênh lệch tỷ giá, chi phí lãi vay... Với cách thức này, lợi nhuận từ DN có vốn FDI tại Việt Nam đã được chuyển sang cho bên liên kết tại nước ngoài có mức thuế suất thấp hơn mức thuế suất thuế TNDN tại Việt Nam để được hưởng mức thuế suất thấp này. Hành vi này thường xảy ra tại các doanh nghiệp có ngành nghề sản xuất kinh doanh có sử dụng vốn lớn như: Khai thác mỏ; sản xuất, lắp ráp các phương tiện vận tải, điển hình như trường hợp của công ty Keangnam Vina đã vay vốn của Kookmin Bank.

- *Năm là*, chuyển giá thông qua các Trung tâm tái tạo hóa đơn: Các MNCs thành lập nhiều DN ở các quốc gia khác nhau, hoặc ở trong cùng một quốc gia, trong đó MNCs thành lập ra một DN trung gian không có nhiệm vụ sản xuất, hoặc chỉ thực hiện khâu đóng gói hoặc hoàn thiện chi tiết nhỏ của hàng hóa, sản phẩm (Trung tâm tái tạo hóa đơn là trung gian giữa các MNCs và DN có vốn FDI tại Việt Nam). Hàng hóa trên chứng từ hóa đơn được bán ở DN nơi sản xuất hàng hóa tại nước ngoài qua trung tâm tái tạo hóa đơn và sau đó trung tâm này bán lại cho DN có vốn FDI ở Việt Nam bằng cách xuất hóa đơn và chứng từ kèm theo. Nhưng trên thực tế, hàng hóa được chuyển giao trực tiếp từ các MNCs tại nước ngoài qua thẳng DN có vốn FDI ở Việt Nam mà không qua trung tâm tái tạo hóa đơn. Hình thức này thường phát sinh trong ngành sản xuất dược phẩm, các DN nhập khẩu xe ô tô, họ đã liên kết với DN nước ngoài khai giá trên hoá đơn thấp hơn nhiều so với giá mua tại nước ngoài, còn giá bán thực tế cho khách hàng theo giá thị trường trong nước để giảm tiền thuế TTĐB, thuế GTGT phải nộp.

Thực chất, Trung tâm tái tạo hóa đơn có nhiệm vụ (i) rà soát lại giá thành của sản phẩm, hàng hóa trước khi được bán, (ii) xử lý vấn đề chênh lệch tỷ giá ngoại tệ với giá trị của nguyên tệ được thanh toán giữa công ty mẹ với công ty con và với trung tâm tái tạo hóa đơn, (iii) điều phối dòng tiền đến các công ty con có nhu cầu về vốn. Để tránh bị cáo

buộc là chuyển lợi nhuận, Trung tâm tái tạo hóa đơn thường lấy giá vốn cộng thêm một tỷ lệ hoa hồng đủ để trang trải chi phí hoạt động.

Thông qua hoạt động của trung tâm tái tạo hóa đơn, các MNCs sẽ chủ động hơn trong việc xác định giá bán của hàng hóa, sản phẩm, chuyển bớt một phần lợi nhuận để tránh thuế TNDN phải nộp ở nước có thuế suất thuế TNDN cao, chủ động xác định tỷ giá ngoại tệ khi thanh toán, chủ động điều chỉnh dòng tiền cho các DN thành viên của MNCs.

- *Sáu là*, chuyển giá thông qua sự chênh lệch thuế suất giữa các quốc gia: Thông qua việc điều tiết giá mua, bán hàng hóa, thành phẩm, bán thành phẩm và các nguyên liệu, vật liệu. Nếu thuế nhập khẩu ở quốc gia có công ty nhập khẩu của MNCs cao thì giá các hàng hóa và thành phẩm sẽ được công ty mẹ bán với giá thấp để giảm thuế nhập khẩu phải nộp cho công ty con, đồng thời bù đắp việc bán với giá thấp bằng cách tính giá cao hơn với các hoạt động khác. Giữa 2 công ty của MNCs có quan hệ với nhau theo cách sản phẩm đầu ra của công ty này là đầu vào của công ty kia, nếu thuế suất thuế TNDN của công ty đầu ra cao hơn công ty đầu vào thì công ty đầu ra sẽ bán cho công ty đầu vào với giá thấp, còn nếu thuế ở công ty đầu ra thấp hơn công ty đầu vào thì công ty đầu ra sẽ bán với giá cao hơn qua đó MNCs có thể giảm được thuế TNDN phải nộp. Các MNCs thường áp dụng chiêu thức này tại các nước có mức thuế suất thuế TNDN cao như Việt Nam, Trung Quốc thông qua việc bán hàng hóa sang các nước có thể là thiên đường thuế (tại đó, tất cả các loại thu nhập đều được miễn thuế) như: British Virgin Islands, Cayman Islands hay Netherlands Antilles. Điển hình như Công ty Coca - Cola Việt Nam tránh thuế TNDN, công ty Foster's Việt Nam đã né tránh thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế GTGT.

- *Bảy là*, Chuyển giá thông qua ưu thế tự kê khai giá: Các doanh nghiệp có vốn FDI thông qua việc tự kê khai đã kê khai giá trị hàng hóa nhập khẩu thấp hơn giá sản xuất tại nước ngoài để tránh thuế nhập khẩu, thuế TTĐB và thuế GTGT hàng nhập khẩu, kê khai giá bán thấp hơn giá thị trường nhằm mục đích tránh thuế GTGT, thuế TNDN. Điển hình là việc tự kê khai giá đối với xe ô tô nhập khẩu, hiện

nay các doanh nghiệp nhập khẩu đã cố tình làm giá trên hoá đơn thấp hơn nhiều so với giá mua thực tế cũng như giá bán cho khách hàng để giảm tiền thuế phải nộp, hoặc đối với các công ty liên doanh lắp ráp xe ô tô đã thực hiện việc chuyển giá thông qua ưu thế tự kê khai giá các linh kiện nhập khẩu để mang về một khoản lợi nhuận cho công ty mẹ.

Theo nhận thức của 72,6% cán bộ công chức thuế trong cuộc khảo sát 2017, các DN có vốn FDI thực hiện chuyển giá không đơn thuần là chỉ khai tăng hoặc chỉ khai giảm giá mà lúc khai tăng giá, lúc khai giảm giá tùy theo mục tiêu của DN có vốn FDI trong từng thời kỳ nhất định.

Qua kết quả thanh tra giá chuyển nhượng đối với các DN có vốn FDI giai đoạn từ năm 2010 - 2016, ngành thuế đã thực hiện điều chỉnh xác định giá thị trường đối với 130 DN, điều chỉnh giảm lỗ 2.962 tỷ đồng, điều chỉnh tăng thu nhập chịu thuế 3.430 tỷ đồng, truy thu 724 tỷ đồng.

2. Giải pháp chống chuyển giá

Ngày 20/12/2013, Bộ Tài chính ban hành Thông tư 201/2013/TT-BTC, về việc hướng dẫn việc áp dụng Thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế. Thông tư đã xác định phạm vi điều chỉnh; đối tượng áp dụng, thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA); trình tự thủ tục và nội dung của APA... Thỏa thuận APA đem lại nhiều lợi ích cho cả cơ quan thuế và người nộp thuế, song việc đàm phán APA rất phức tạp và mất nhiều thời gian, APA chỉ được xem là lý tưởng khi người nộp thuế phải đối mặt với nhiều tranh chấp hoặc các điều chỉnh liên quan đến xác định giá thị trường; quy mô và mức độ phức tạp của các giao dịch quốc tế rất lớn; phương thức tiếp cận, định giá đang áp dụng có thể bị cơ quan thuế chất vấn và lợi ích của việc áp dụng APA là vượt trội so với các kênh giải quyết tranh chấp khác.

Bên cạnh đó, kể từ năm 2012, Cơ quan Thuế đã có thêm công cụ pháp lý trong đấu tranh với hành vi chuyển giá không chỉ tại các DN có vốn FDI mà đối với cả các DN trong nước thông qua việc Bộ Tài chính đã phê duyệt kế hoạch hành động quốc gia nhằm quản lý chính sách chống chuyển giá

của các DN có vốn FDI giai đoạn 2012-2015, cùng với chiến lược cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011-2020 đã được Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 732/QĐ-TTg ngày 17/5/2011.

Ngày 24/2/2017, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 20/2017/2017/NĐ-CP quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết. Nghị định đã có những nội dung đổi mới so với Thông tư 66/2010/TT-BTC.

Các giải pháp chống chuyển giá dựa trên những quan điểm cơ bản sau:

(i) Chống chuyển giá phải đảm bảo hài hòa về lợi ích giữa doanh nghiệp và Nhà nước nhằm thu hút vốn đầu tư để phát triển nền kinh tế quốc gia.

(ii) Chống chuyển giá phải công bằng với mọi doanh nghiệp và công khai, minh bạch, lấy xây dựng làm chính, tạo cạnh tranh bình đẳng.

(iii) Chống chuyển giá phải phù hợp với điều kiện thực tế Việt Nam đang trong quá trình cải cách hành chính và từng bước hiện đại hóa ngành thuế.

(iv) Chống chuyển giá phải đặt trong mối quan hệ phối hợp chặt chẽ giữa các quốc gia trên thế giới và giữa các Bộ ngành, giữa các lực lượng Thuế, Hải quan, Biên phòng, Quản lý thị trường.

(v) Đặt cán bộ công chức thuế là lực lượng trung tâm, có tính quyết định trong thực hiện các biện pháp chống chuyển giá.

Căn cứ vào các quan điểm nêu trên, các giải pháp chủ yếu chống chuyển giá là:

Thứ nhất, Hoàn thiện thể chế pháp luật về chống chuyển giá.

Qua hơn 6 năm triển khai thực hiện Thông tư 66/2010/TT-BTC đã phần nào thu được nhiều kết quả nhất định, song bên cạnh đó cũng còn nhiều bất cập về mặt quản lý thuế cần thiết phải khắc phục để công tác quản lý thuế có hiệu quả tốt hơn.

Kết quả khảo sát 2017 về các biện pháp chống chuyển giá cho thấy những biện pháp thanh tra được đa số cán bộ công chức thuế đánh giá là có hiệu quả, song biện pháp được hơn 10% tổng số cán bộ thuế đánh giá rất hiệu quả trong chống chuyển giá lại là APA và phạt nặng hành vi chuyển giá.

Các biện pháp chống chuyển giá là	Không hiệu quả	Hiệu quả thấp	Hiệu quả	Hiệu quả cao	Rất hiệu quả
Thanh tra chống chuyển giá	1.6	7.9	50.5	26.3	4.2
Thanh tra thuế	2.1	25.8	48.9	10.5	1.1
Thanh tra tài chính	4.7	24.2	50.5	7.4	1.1
Thỏa thuận trước về giá (APA)	2.6	12.1	50	14.7	11.1
Phạt nặng hành vi chuyển giá	1.6	14.7	44.2	17.4	11.1
Quy chuyển giá là tội trốn thuế	10	10.5	43.2	17.9	7.9
Vận động tẩy chay DN chuyển giá	17.9	24.2	30	11.1	3.7
Tất cả các biện pháp trên	2.1	5.8	38.9	21.1	22.9

Khảo sát 2017 về điều kiện tăng khả năng quản lý chống chuyển giá, các ý kiến của cán bộ công chức thuế đều nêu bật các điều kiện quan trọng hàng đầu là tăng quyền hạn và trách nhiệm của cơ quan quản lý chống chuyển giá, Ban hành Luật chống chuyển giá, có cơ chế phối hợp giữa các cơ

quan trong chống chuyển giá, tăng cường phối hợp quốc tế trong chống chuyển giá, tuyên truyền vận động toàn xã hội chống chuyển giá, quản lý chặt ưu đãi miễn giảm thuế... cũng như ổn định kinh tế vĩ mô và phát triển thị trường trong nước.

Điều kiện tăng khả năng quản lý chống chuyển giá là:	Không quan trọng	Ít quan trọng	Quan trọng	Rất quan trọng	Có ý nghĩa quyết định
Giảm thuế suất thuế TNDN	4.7	31.1	44.2	13.2	3.7
Tăng thuế suất hàng hóa NK	14.7	36.3	30.5	4.7	0
Áp dụng phụ thu chống chuyển giá	4.7	35.8	37.9	5.8	2.6
Ổn định kinh tế vĩ mô, cụ thể:	1.6	9.5	47.9	8.9	2.1
Ổn định lãi suất	2.1	18.4	53.2	8.4	1.6
Ổn định tỷ giá hối đoái	1.6	21.1	50.5	8.9	1.6
Ổn định lạm phát	1.6	21.1	48.9	10.5	2.1
Phát triển thị trường:	1.6	14.2	46.3	11.1	1.6
Thị trường vốn	1.6	19.5	52.1	11.1	1.1
Thị trường hàng hóa, dịch vụ	1.1	19.5	49.5	13.2	1.1
Thị trường ngoại tệ	1.6	18.9	48.9	13.7	1.1
Thị trường khoa học công nghệ	1.6	20	49.5	12.6	1.1
Thị trường lao động, tiền lương	1.6	20	48.4	14.7	1.6

Tăng quyền hạn và trách nhiệm của cơ quan quản lý chống chuyển giá	1.1	3.7	41.6	43.2	3.2
Ban hành Luật chống chuyển giá	0.5	2.6	41.1	32.1	15.3
Quản lý chặt ưu đãi miễn giảm thuế	0.5	5.8	52.1	24.7	8.4
Cơ chế phối hợp giữa các cơ quan trong chống chuyển giá	1.1	1.1	46.8	36.3	11.1
Tăng cường phối hợp quốc tế trong chống chuyển giá	0.5	3.7	38.4	44.2	8.9
Tuyên truyền vận động toàn xã hội chống chuyển giá	0.5	9.5	47.4	28.4	6.3

Thứ hai, Hoàn thiện tổ chức bộ máy và đội ngũ cán bộ chống chuyển giá.

Trước mắt cũng như lâu dài, Bộ Tài chính, ngành Thuế phải có kế hoạch củng cố, kiện toàn cơ cấu tổ chức quản lý của ngành thuế để đáp ứng cho công tác quản lý thuế quốc tế, đặc biệt quan tâm đến yếu tố con người thực thi nhiệm vụ quản lý các DN có vốn FDI và thanh tra chống chuyển giá.

Hiện nay, Bộ Tài chính và Tổng cục Thuế đã thành lập 05 phòng thanh tra giá chuyển nhượng tại Tổng cục Thuế và tại 04 Cục Thuế lớn, nơi tập trung nhiều DN có vốn FDI, tiềm ẩn nhiều rủi ro có phát sinh vấn đề chuyển giá, các Cục Thuế còn lại, giao cho một phòng thanh tra hoặc kiểm tra làm đầu mối theo dõi chung đối với hoạt động quản lý thuế trong lĩnh vực này. Sự ra đời của bộ phận chuyên trách này nhằm chuyên môn hóa, chuyên nghiệp hóa công tác thanh tra giá chuyển nhượng nói riêng và công tác quản lý giá chuyển nhượng nói chung để đảm bảo tính chuyên sâu, chuyên nghiệp và hiệu quả. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai thực hiện cho thấy cán bộ làm thanh tra không chỉ phải đấu tranh với DN mà còn đấu tranh với đội ngũ tư vấn, luật sư dày dạn kinh nghiệm, số lượng công văn, báo cáo phải thực hiện khá lớn, khối lượng công việc nhiều, số lượng DN vi phạm về chuyển giá ngày càng tăng, mức độ vi phạm lớn hơn. Chính vì vậy, về lâu dài Bộ Tài chính, Tổng

cục Thuế cần thiết nghiên cứu thành lập Cục thanh tra thuế hoạt động độc lập với công tác quản lý thuế đối với DN, có bộ phận tình báo thuế để tiếp cận các thông tin về giá tại các quốc gia và nội tại các DN có vốn FDI, bổ sung đủ lực lượng cán bộ có bề dày kinh nghiệm, tạm thời chưa thực hiện công tác luân chuyển vị trí làm việc đối với số cán bộ làm công tác chống chuyển giá sang làm việc tại bộ phận khác. Việc thanh tra giá chuyển nhượng được thực hiện ở cả cấp Bộ Tài chính và cơ quan Thuế cấp vùng theo quy mô và độ phức tạp của vụ việc vi phạm.

Bộ Tài chính, ngành Thuế cần có kế hoạch đào tạo và bổ sung đội ngũ cán bộ công chức thuế đủ về số lượng, có kỹ năng quản lý thuế quốc tế, quản lý giá chuyển nhượng và có năng lực về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và tin học làm công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá tại tất cả các cấp.

Thứ ba, Xây dựng và quản lý sử dụng cơ sở dữ liệu chống chuyển giá

Xây dựng được hệ thống thông tin CSDL về người nộp thuế, đặc biệt CSDL về các DN có vốn FDI, CSDL các DN không phát sinh quan hệ liên kết (doanh nghiệp độc lập) để phục vụ công tác thanh tra giá chuyển nhượng đối với các ngành nghề có rủi ro cao về chuyển giá, tránh thuế TNDN như ngành: May mặc, da giày, sản xuất đồ uống,

sản xuất thức ăn thủy sản, sản xuất linh kiện điện tử... tích hợp đầy đủ các thông tin về đăng ký thuế như: Tên người nộp thuế, mã số thuế, địa chỉ, ngành nghề sản xuất kinh doanh, vốn, lao động, trạng thái hoạt động... thông tin về báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, bảng cân đối kế toán; thông tin về tình hình thanh tra, kiểm tra; tình hình thực hiện kê khai, nộp thuế của người nộp thuế. Phát triển công nghệ thông tin của ngành thuế, đảm bảo triển khai hạ tầng kỹ thuật và đầu tư phát triển ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ cải cách hiện đại hoá của ngành thuế cũng như cắt giảm thủ tục hành chính theo yêu cầu của Chính phủ; đảm bảo hệ thống đường truyền ổn định, hệ thống bảo mật thông tin, cũng như việc hỗ trợ kịp thời các tiến bộ kỹ thuật về công nghệ thông tin phục vụ cho công tác quản lý thuế, đáp ứng yêu cầu công tác thanh tra giá chuyển nhượng.

Thứ tư, Xây dựng cơ chế phối hợp trong đấu tranh chống chuyển giá

Khảo sát 2017 cho thấy, có 64,2% số cán bộ công chức thuế cho rằng chống chuyển giá là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của ngành Thuế và Hải quan nói riêng, ngành Tài chính nói chung. Tuy nhiên, chống chuyển giá chỉ thực sự có hiệu quả khi và chỉ khi có sự phối hợp đồng bộ của các Bộ ngành từ Trung ương đến địa phương. Để kiểm soát được hoạt động chuyển giá thì ngoài sự nỗ lực của Bộ Tài chính và ngành Thuế thì cũng rất cần sự vào cuộc của các Bộ, Ban, Ngành để phối hợp trong đấu tranh chống chuyển giá.

Tóm lại, chống chuyển giá cần chú trọng đến công tác phát triển nguồn nhân lực, coi công tác cán bộ là khâu then chốt để quyết định sự thành công, xây dựng và hoàn chỉnh pháp luật về kinh tế, đặc biệt việc hoàn chỉnh các luật thuế, luật quản lý thuế, cần thiết có sự chỉ đạo quyết liệt của Quốc hội, Chính phủ, sự vào cuộc của các Bộ, Ban, ngành, các cấp chính quyền từ trung ương đến địa phương phối hợp có hiệu quả trong hoạt động chống chuyển giá.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2010), Thông tư 66/2010/TT-BTC, ngày 22/4/2010, “Hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết”.
2. Bộ Tài chính (2013), Thông tư 201/2013/TT-BTC, ngày 20/12/2013, “Hướng dẫn việc áp dụng thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế”.
3. Chính phủ Việt Nam (2017), Nghị định 20/2017/NĐ-CP, ngày 24/2/2017 “Quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết”.
4. TS. Nguyễn Thị Thu Hoài, Dương Văn An (2015), “Chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI: Thực trạng và giải pháp khắc phục”, Tạp chí Tài chính, số 619-10/2015, tr. 44-46.
5. TS. Nguyễn Văn Hùng (2013), đề tài: “Chuyển giá tại các công ty đa quốc gia”, Tổng cục Thuế.
6. Kỷ yếu hội thảo Khoa học (2012), “Hoạt động chuyển giá- Những vấn đề lý luận, thực tiễn và biện pháp hạn chế” Nxb. Tài chính.
7. Liên hợp quốc (2013), “Sổ tay quản lý thuế đối với hoạt động định giá chuyển nhượng dành cho các nước đang phát triển” (Bản dịch tiếng Việt của Tổng cục Thuế).
8. PGS.TS. Mai Thị Hoàng Minh (2013), “Hoạt động chuyển giá và 4 cách xác định giá chuyển giao”, Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh.
9. TS. Nguyễn Văn Phụng (2011) “Chống chuyển giá: Thực trạng và những vấn đề đặt ra”, Tạp chí Tài chính, số 5/2011, tr. 6-8
10. GS.TS. Võ Thanh Thu và Ths. Nguyễn Văn Cương, “Chuyển giá và kiểm soát chuyển giá ở các doanh nghiệp FDI trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh”, Tạp chí Phát triển và hội nhập, số 13 (23) – tháng 11-12/2013, tr.51-56.

Ngày nhận bài: 2/7/2018
Ngày duyệt đăng: 13/7/2018