

# CHUYỂN GIÁ VÀ CHỐNG CHUYỂN GIÁ - KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ NHỮNG KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM

GS, TS. NGUYỄN ĐÔNG PHONG<sup>1</sup>  
PGS, TS. NGUYỄN KHẮC QUỐC BẢO<sup>2</sup>

**T**huật ngữ chuyển giá ở Việt Nam được hiểu là việc thực hiện các thủ thuật tài chính đối với giá cả hàng hóa, dịch vụ và tài sản được chuyển dịch giữa các công ty con, trong đó có công ty liên doanh tại Việt Nam không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp cho Chính phủ Việt Nam. Mục tiêu của bài nghiên cứu này là đề xuất các kiến nghị nhằm hạn chế và góp phần phòng chống chuyển giá tại Việt Nam trên cơ sở các kết quả nghiên cứu của chúng tôi trước đây đã phát hiện các động cơ tiến hành chuyển giá của các công ty đa quốc gia. Vì vậy, phương pháp tiếp cận của bài nghiên cứu này là đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế hoặc phần nào triệt tiêu các động cơ chuyển giá, khiến cho việc tiến hành chuyển giá của các công ty đa quốc gia trở nên không khả thi hoặc kém hiệu quả. Ngoài ra, chúng tôi cũng đúc kết một số các vấn đề có tính học thuật hoặc các hướng nghiên cứu về chuyển giá hiện nay trên thế giới.

**Từ khóa:** Chuyển giá, khuyến nghị, Việt Nam

**Fighting against transfer pricing - international experience and recommendations for Vietnam**

The term transfer pricing in Vietnam is understood as the implementation of financial tricks on prices of goods, services and assets transferred between subsidiaries, including joint ventures in Vietnam at market prices to minimize the tax payable to the Government of Vietnam. The objective of this paper is to propose recommendations to limit and contribute to the prevention of transfer pricing in Vietnam based on the findings of our previous study which have identified the incentives for transfer pricing of multinational companies. Thus, the approach taken by this study is to provide solutions that limit or partially eliminate transfer pricing incentives, making transnational pricing practices of multinational companies ineffective. In addition, the authors have outlined some of the academic issues or current research on transfer pricing in the world.

**Key words:** Transfer pricing, recommendations, Vietnam

## 1. Giới thiệu chung về chuyển giá

Định giá chuyển giao (Transfer Pricing) hay thường được gọi tắt là “chuyển giá” - thuật ngữ nhằm ám chỉ hành vi thiết lập mức giá cho những giao dịch nội bộ (giữa những đơn vị trong cùng một hệ thống) đối với hàng hóa, dịch vụ, tài sản vô hình và dòng vốn trong các công ty đa quốc gia (Eden 2003). Các giao dịch nội bộ này cho phép

các công ty đa quốc gia (MNC) thực hiện các thủ thuật tài chính để tạo ra các khoản bù đắp cho chi phí hoạt động ở nước ngoài và đạt được các lợi thế cạnh tranh. Ngoài ra, thao túng giá chuyển giao (Transfer Pricing Manipulation – TPM) là chiến lược thiết lập giá chuyển giao cao hơn hoặc thấp hơn chi phí cơ hội để “tránh” sự kiểm soát của Chính phủ và những khác biệt trong luật thuế giữa

<sup>1</sup>Hiệu trưởng - Trường Đại học Kinh tế TP. HCM; <sup>2</sup>Trường Khoa Tài chính - Trường Đại học Kinh tế TP. HCM



các quốc gia (Horst 1971; Eden 1998). Điều này có nghĩa là định giá chuyển giao gắn liền việc với chuyển dịch lợi nhuận giữa những khu vực có thuế suất khác nhau.

Ở một khía cạnh khác, chuyển giá được xem là hành vi của các MNC thực hiện nhằm thay đổi giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ trong quan hệ với các công ty con hoặc các công ty liên kết. Có ba lý do khiến cho các MCS tác động làm sai lệch giá cả của những giao dịch này bao gồm:

(1) Xuất phát từ quyền tự do định đoạt trong kinh doanh, các MNC hoàn toàn có quyền quyết định giá cả của một giao dịch. Do đó, họ hoàn toàn có quyền mua hay bán hàng hóa, dịch vụ với giá mà họ mong muốn.

(2) Xuất phát từ mối quan hệ gắn bó chung về lợi ích giữa các bên liên kết nên sự khác biệt về giá giao dịch được thực hiện giữa các chủ thể kinh doanh có cùng lợi ích không làm thay đổi lợi ích tổng thể.

(3) Việc quyết định chính sách giá giao dịch giữa các thành viên trong nhóm liên kết không thay đổi tổng lợi ích chung nhưng có thể làm thay đổi tổng nghĩa vụ thuế của họ. Thông qua việc định giá, nghĩa vụ thuế được chuyển từ nơi bị điều tiết cao sang nơi bị điều tiết thấp hơn và ngược lại. Tồn tại sự khác nhau về chính sách thuế của các quốc gia là điều không tránh khỏi do chính sách kinh tế - xã hội của họ không thể đồng nhất, cũng như sự hiện hữu của các quy định ưu đãi thuế khác nhau là điều tất yếu. Chênh lệch mức độ điều tiết thuế vì thế luôn luôn xảy ra.

Từ ba lý do này, các nhà nghiên cứu đưa đến kết luận chuyển giá chỉ có thể được thực hiện khi các MNC thiết lập được một chính sách về giá mà ở đó giá chuyển giao có thể được định ở mức cao hay thấp tùy vào lợi ích đạt được từ những giao dịch cụ thể. Các đối tượng này nắm bắt và vận dụng được những quy định khác biệt về thuế giữa các quốc gia, các ưu đãi trong quy định thuế để hưởng lợi. Nếu chỉ nhìn bề ngoài thì hành vi này có vẻ như

hoàn toàn hợp pháp. Tuy nhiên, nếu xem xét sâu hơn thì chuyển giá đã gây ra sự bất bình đẳng trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế do xác định không chính xác nghĩa vụ thuế, dẫn đến bất bình đẳng về lợi ích, tạo ra sự cách biệt trong ưu thế cạnh tranh.

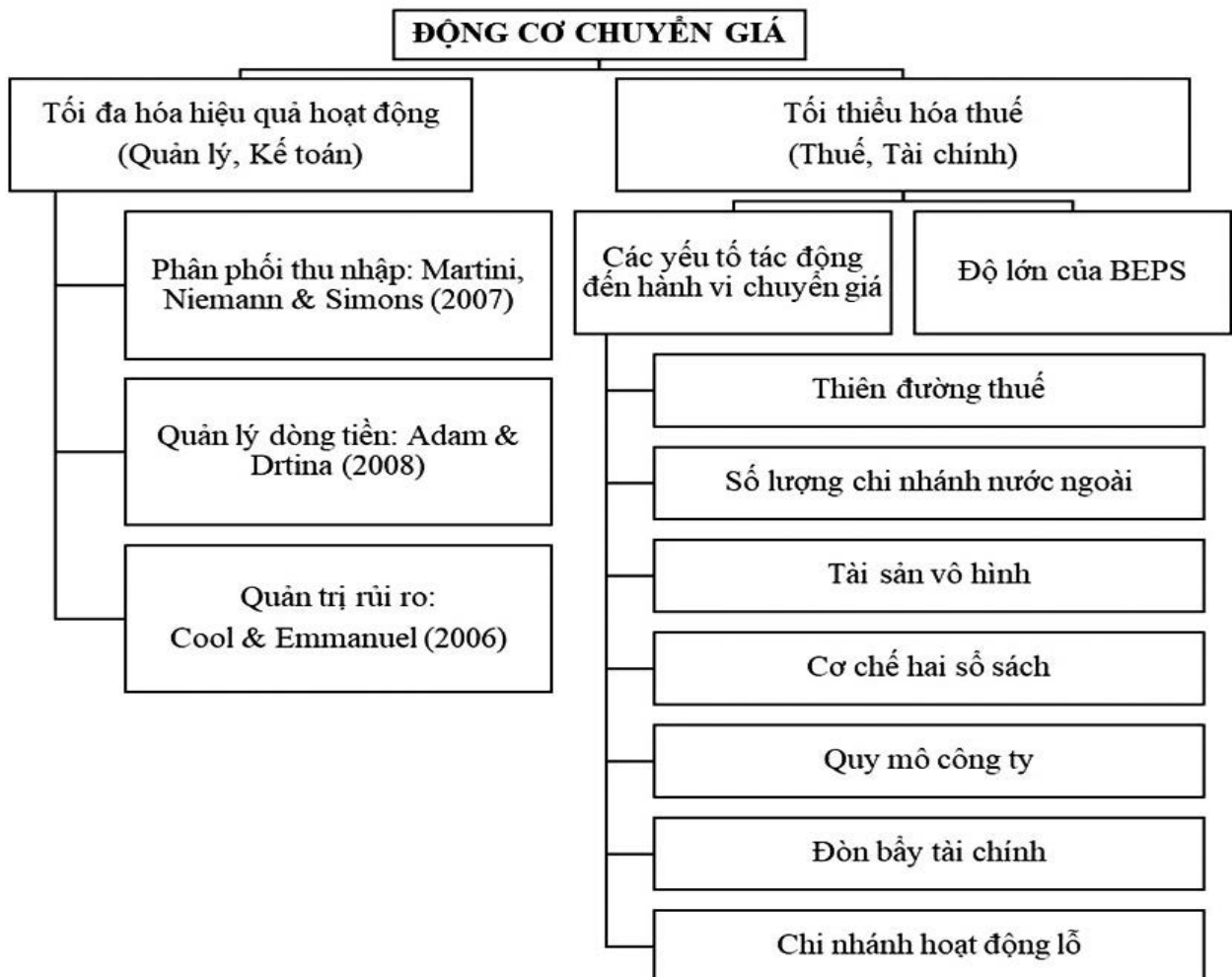
Ở Việt Nam, trong quá trình thực hiện đổi mới kinh tế và mở cửa thu hút đầu tư thì song song với làn sóng FDI ồ ạt chảy vào đã làm đẩy lên những hồ nghi về kết quả kinh doanh rất bất hợp lý của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong quá trình hoạt động tại Việt Nam và dần dần Cơ quan Thuế đã phát hiện hành vi chuyển giá tại nhiều doanh nghiệp loại này. Bằng chứng là Cơ quan Thuế ở các tỉnh thành đã tiến hành truy thu số thuế đôi khi lên đến hàng trăm tỷ đồng liên quan đến hiện tượng “lời thật lỗ giả” tại các công ty này. Vì vậy, vấn đề chuyển giá ở Việt Nam được hiểu là việc thực hiện các thủ thuật tài chính đối với giá cả hàng hóa, dịch vụ và tài sản được chuyển dịch giữa các

công ty con, trong đó có công ty liên doanh tại Việt Nam không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp cho Chính phủ Việt Nam.

**2. Động cơ và điều kiện thực hiện chuyển giá của các công ty đa quốc gia**

**2.1. Động cơ chuyển giá**

Chúng tôi cho rằng để có thể đề xuất các giải pháp nhằm phát hiện và phòng chống hành vi chuyển giá của các MNC thì điều quan trọng là chúng ta cần phải biết được đâu là những động cơ khiến họ thực hiện hành vi này. Khi đó, việc hạn chế hoặc thậm chí triệt tiêu được các động cơ này sẽ là phương pháp tiếp cận phòng chống chuyển giá hiệu quả nhất. Trong các nghiên cứu về chuyển giá đã được công bố trên thế giới mà chúng tôi khảo sát thì chúng tôi phát hiện rất nhiều động cơ khiến các MNC thực hiện hành vi chuyển giá, khái quát toàn bộ trong sơ đồ sau:



## **2.2. Các điều kiện thúc đẩy chuyển giá qua thực tiễn quốc tế**

Từ các kết quả nghiên cứu này, kinh nghiệm quốc tế đã cho thấy sau đây là những điều kiện chính thúc đẩy các MNC thực hiện hành vi chuyển giá.

*Chênh lệch trong mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN).* Như chúng tôi đã phân tích ở trên, đây là động cơ cơ bản nhất thúc đẩy các MNC tiến hành chuyển giá. Nói chung, mức chênh lệch trong thuế suất thuế TNDN và các điều kiện ưu đãi khác càng lớn thì lợi ích mang lại trong việc chuyển giá càng nhiều.

*Các hạn chế trong việc chuyển lợi nhuận về nước.* Việc áp dụng các loại thuế về chuyển lợi nhuận hay việc quy định việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài phải phụ thuộc vào nguồn ngoại tệ sẵn có sẽ là một động lực to lớn thúc đẩy các MNC tiến hành chuyển giá để tránh né các hạn chế này.

*Lạm phát cao.* Lạm phát quá cao tại nước chủ nhà sẽ làm cho lợi nhuận của MNC giảm đi đáng kể nếu so sánh về sức mua với các đồng tiền có mức lạm phát thấp khác. Vấn đề này có thể sẽ dẫn đến việc các MNC sẽ chuyển lợi nhuận sang các nước có lạm phát thấp.

*Các bất ổn tại nước chủ nhà.* Đây có thể là các bất ổn về chính trị, xã hội như nội chiến, các phe phái chống nhau, tấn công khủng bố, biểu tình, bạo động hay một nguy cơ sẽ bị quốc hữu hóa cao mà không có sự đền bù hợp lý. Những rủi ro về hoạt động kinh doanh rất cao này khiến cho các MNC tiến hành chuyển giá một cách rất mạnh mẽ, cố gắng thu lợi nhuận càng nhanh càng tốt vì không biết bao giờ họ sẽ phải “bỏ của chạy lấy người”.

*Tham gia vào liên doanh.* Công ty con của các MNC vì các lý do về tiếp cận thị trường, về các quy định của nước chủ sẽ có thể sẽ tham gia vào liên doanh với các đối tác nước chủ nhà. Tiến hành chuyển giá trong trường hợp này giúp giảm lợi nhuận trong liên doanh trong khi phần lớn lợi nhuận đã chuyển về cho công ty mẹ. Phía đối tác trong liên doanh sẽ mất dần vốn, cuối cùng có thể phải rút lui khỏi liên doanh, liên doanh trở thành

công ty 100% vốn ước ngoài. Lúc này công ty con đã đủ tiềm lực cộng với một chỗ dựa rất lớn từ công ty mẹ sẽ nhanh chóng chiếm lĩnh thị phần.

*San sẻ việc thua lỗ với các công ty con tại một nước khác trong cùng một MNC.* Khi một (hay nhiều) công ty con (đang trong giai đoạn tăng trưởng hay bão hòa) tại một (hay nhiều) quốc gia bất kì của một MNC bị thua lỗ trầm trọng do việc sử dụng đòn bẩy tài chính hay đòn bẩy kinh doanh quá mức, điều này nhiều khả năng sẽ dẫn đến một cái nhìn thiếu thiện cảm đối với các cổ đông và cả các trái chủ của công ty con lẫn công ty mẹ. Để tránh rắc rối này, công ty mẹ có thể chỉ thị cho các công ty con khác tiến hành chuyển lợi nhuận sang các công ty con bị thua lỗ này thông qua chuyển giá.

Nhìn lại các động lực trên có thể thấy các MNC tiến hành chuyển giá có khi là vì để lách các quy định về kiểm soát lợi nhuận quá gắt gao của nước chủ nhà (chuyển giá lúc này như là một phương pháp mang lại sự công bằng cho họ), có khi là do họ chủ động thực hiện để thực hiện các mục tiêu của mình (tối đa hóa lợi nhuận, chiếm lĩnh thị trường, che giấu lỗ). Trong thực tế, ngoại trừ một vài MNC ưa thích hình thành và duy trì mối quan hệ thân thiện với cơ quan thuế thì hầu hết đều tiến hành chuyển giá. Do vậy, có thể kết luận chừng nào chuyển giá còn mang lại lợi ích cho các MNC thì chừng đó các MNC còn chuyển giá, chỉ là tùy vào từng hoàn cảnh mà mức độ chuyển giá của họ sẽ khác nhau mà thôi.

## **3. Một số đề xuất để hạn chế và phòng chống chuyển giá tại Việt Nam**

Dựa trên các kết quả nghiên cứu phát hiện được về hành vi chuyển giá tại các MNC của Việt Nam cũng như thông qua việc phân tích, đánh giá thực trạng hệ thống luật pháp liên quan đến thuế và kiểm soát vốn, chúng tôi đề xuất một số các giải pháp sau để hạn chế và góp phần phòng chống chuyển giá ở Việt Nam.

### **3.1. Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý liên quan đến hoạt động chống chuyển giá**

Tại Việt Nam, Thông tư 74/1997/TT-BTC hướng dẫn về thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài là văn

bản pháp lý đầu tiên đề cập đến vấn đề chuyển giá. Thông tư này cho thấy cơ quan thuế tại Việt Nam đã bắt đầu quan tâm đến tình trạng chuyển giá. Tuy nhiên, trên thực tế các quy định vẫn chưa được áp dụng vì thiếu các hướng dẫn cụ thể. Sau đó, Thông tư 89/1999/TT-BTC, Thông tư 13/2001/TT-BTC và Thông tư 117/2005/TT-BTC tiếp tục bổ sung và hoàn thiện các quy định về chống chuyển giá. Những quy định ban hành dẫn trở nên sát với các thông lệ về chống chuyển giá của OECD, vừa dựa trên phương pháp định giá chuyển giao của OECD vừa dựa trên nguyên tắc giá thị trường (APL). Về cơ bản, các văn bản nói trên đều cho rằng xử lý vấn đề chuyển giá là xác định lại giá chuyển giao theo nguyên tắc giá thị trường. Tuy nhiên, các văn bản nói trên chỉ dừng lại ở đối tượng áp dụng là các doanh nghiệp FDI mà chưa áp dụng đối với các doanh nghiệp trong nước, tức là mới chú trọng vấn đề chống chuyển giá quốc tế, chứ chưa có giải pháp chống chuyển giá nội địa.

Năm 2010, Thông tư 66/2010/TT-BTC ra đời đánh dấu việc lần đầu tiên ở Việt Nam một văn bản pháp lý về chống chuyển giá được áp dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp, cả doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp khác. Thêm vào đó, những hạn chế, bất cập của Thông tư 117/2005/TT-BTC đã được khắc phục. Thông tư 66/2010/TT-BTC quy định phương pháp xác định giá thị trường cho 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 đã phù hợp với thông lệ quốc tế. Như vậy, thông tư này đã mở rộng phạm vi áp dụng cho các giao dịch có quan hệ liên kết: Các giao dịch liên kết không chỉ được thực hiện bởi các công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (doanh nghiệp FDI), mà nó còn được thực hiện bởi các công ty có nhiều công ty con chỉ hoạt động kinh doanh trong nước hoặc thậm chí được thực hiện bởi các công ty là các chủ thể kinh tế độc lập song chủ sở hữu của chúng lại có mối quan hệ thân nhân với nhau. Nhìn chung, Thông tư 66/2010/TT-BTC phù hợp với hướng dẫn của Tổ chức hợp tác phát triển kinh tế (OECD),

phù hợp với thông lệ quốc tế và phù hợp với thực tiễn tại Việt Nam.

Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng trong dài hạn, các cơ quan chức năng có thẩm quyền tại Việt Nam cần xây dựng Luật Phòng chống chuyển giá, đồng thời sửa đổi bổ sung các văn bản pháp luật có liên quan như Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Thương mại, Luật Cạnh tranh, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, nhằm đáp ứng những yêu cầu trong công tác phòng và chống hoạt động chuyển giá tại Việt Nam.

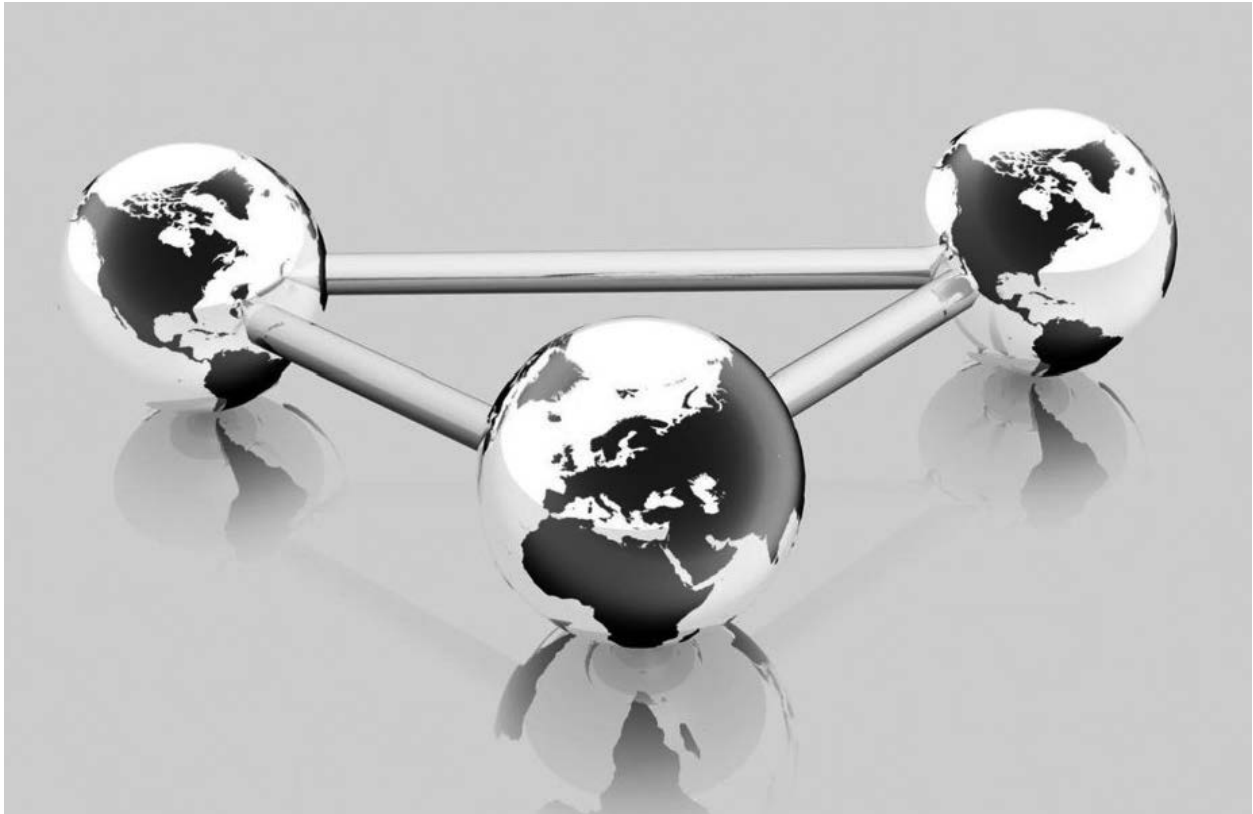
### **3.2. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, kiểm soát hoạt động chuyển giá**

Cơ quan chức năng có thẩm quyền cần tập trung thanh tra, kiểm tra giá chuyển giao đối với các tập đoàn có nhiều công ty thành viên; các công ty hoạt động trong các lĩnh vực có dấu hiệu rủi ro lớn về thuế do hành vi chuyển giá; các công ty đã và đang tiến hành tái cơ cấu có khả năng lợi dụng chuyển giá để tránh thuế; các công ty liên tục kê khai lỗ kéo dài mà vẫn đầu tư mở rộng sản xuất, kinh doanh.

Xây dựng quy trình triển khai thực hiện và các kỹ năng dành riêng cho nghiệp vụ thanh tra đối với hoạt động chuyển giá; xây dựng bộ tiêu chí phân tích, đánh giá rủi ro, cách thức lựa chọn những công ty nên được thanh tra giá chuyển giao để áp dụng chung thống nhất trên toàn quốc. Trong một số trường hợp, cần phối hợp với các cơ quan chức năng như Công an, Tài chính; phối hợp với Cơ quan Thuế các nước để nắm bắt thông tin về giao dịch kinh tế của các doanh nghiệp nhằm xác định đúng giá trị giao dịch.

Tăng cường các nghiệp vụ thanh tra theo quy định của pháp luật như: Khảo sát thực tế; thu thập thông tin (từ các tổ chức cá nhân là đối tác mua hàng, bán hàng; từ nhân viên đã từng làm việc tại các công ty; từ các cơ quan nhà nước có liên quan như Hải quan, Sở Công thương); tổ chức đối thoại với các công ty có dấu hiệu chuyển giá và tiến hành kiểm tra tại trụ sở công ty. Đồng thời, tăng cường rà soát, lập danh sách và theo dõi chặt chẽ những công ty thuộc diện phải kê khai thông tin giao dịch liên kết.

### **3.3. Tăng mức xử phạt hành chính đối với hành**



### *vi chuyển giá*

Hiện nay, mức độ xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực thuế đối với các trường hợp chuyển giá còn quá nhẹ, được quy định chung với các hành vi vi phạm khác về thuế (quy định tại Luật Quản lý thuế, Nghị định số 98/2007/NĐ-CP và Thông tư số 61/2007/TT-BTC) mà chưa có hình thức xử phạt riêng, nghiêm khắc hơn nên chưa đủ sức răn đe đối với người nộp thuế có hành vi chuyển giá tránh thuế. Cụ thể, trường hợp Cơ quan Thuế thanh tra, kiểm tra công ty liên kết, thực hiện điều chỉnh giá làm giảm lỗ của công ty thì cũng không có chế tài xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực thuế đối với công ty; trường hợp Cơ quan Thuế thanh tra, kiểm tra công ty liên kết, thực hiện điều chỉnh giá làm tăng số thuế thu nhập doanh nghiệp công ty phải nộp thì cũng chỉ xử phạt kê khai sai (10%) và phạt chậm nộp (0,05%/1 ngày chậm nộp). Các trường hợp chuyển giá dẫn tới số lỗ lũy kế bằng hoặc vượt số vốn chủ sở hữu thì cũng chưa có quy định bắt buộc người nộp thuế không được hoàn thuế giá trị gia tăng hoặc phải giải thể công ty.

Do đó, luật thuế cần có sức răn đe hơn nữa trong việc xử phạt các hành vi chuyển giá như: Nâng thời hạn xử phạt vi phạm về thuế, tăng mức xử phạt vi

phạm hành chính đối với các hành vi chuyển giá, nghiên cứu bổ sung định nghĩa về hành vi chuyển giá theo hướng xem chuyển giá là tội hình sự, hình phạt như tội trốn thuế.

### *3.4. Kiến toàn tổ chức bộ máy của Cơ quan Thuế*

Nhằm kiện toàn bộ máy hoạt động để đáp ứng yêu cầu trong công tác phòng và chống hoạt động chuyển giá của các MNC, chúng tôi nhận thấy Cơ quan Thuế Việt Nam cần thực hiện một số biện pháp như sau:

Thành lập bộ phận chuyên trách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá. Hiện nay, Tổng cục Thuế đã thành lập Tổ Quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá. Tuy nhiên, để tiến tới thành lập bộ phận chuyên trách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá tại các Cục Thuế cần có những công chức có đủ năng lực về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và tin học.

Nghiên cứu giao quyền điều tra cho Cơ quan Thuế. Trước mắt, có thể chỉ giao quyền điều tra cho Cơ quan Thuế cấp Tổng cục. Tuy nhiên, về dài hạn, khi lực lượng công chức ngành thuế đã được đào tạo, bồi dưỡng đáp ứng được đòi hỏi của chức năng điều tra thì có thể mở rộng quyền điều tra cho Cơ

quan Thuế cấp tỉnh. Việc giao quyền điều tra không chỉ giúp Cơ quan Thuế có điều kiện thực hiện tốt hoạt động chống chuyển giá mà còn tạo điều kiện thực hiện quản lý thuế một cách hiệu quả. Giao cho các Hiệp hội, tổ chức xã hội tham gia vào phản biện về giá trần, giá sàn, hàng rào kỹ thuật, công nghệ, do các tổ chức này có thể hiểu sâu được những lĩnh vực mà họ hoạt động.

Đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực Ngành Thuế. Hiện nay, hoạt động chuyển giá đã và đang diễn ra tương đối phổ biến và ngày càng tinh vi hơn. Do đó, Ngành Thuế cần chuẩn bị bổ sung lực lượng công chức thuế có năng lực về nghiệp vụ, ngoại ngữ và tin học làm công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá tại tất cả các cấp; tăng cường đào tạo đội ngũ công chức thuế về kỹ năng quản lý giá chuyển giao; tổ chức các hội nghị, hội thảo để các cục thuế trao đổi kinh nghiệm trong công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá; tổ chức khảo sát, học tập kinh nghiệm thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng tại các quốc gia đã gặt hái được nhiều thành công trong quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá.

### ***3.5. Hoàn thiện hệ thống thông tin kinh tế ngành và xây dựng cơ sở dữ liệu giá cả cho các giao dịch***

Trước yêu cầu thực tế khách quan về xây dựng kho dữ liệu thông tin về người nộp thuế, Cơ quan Thuế cần và phải từng bước xây dựng kho dữ liệu thông tin về từng đối tượng nộp thuế lớn, về các giao dịch để làm cơ sở cho việc xác định giá chuyển giao của các công ty liên kết. Đồng thời cần phải xây dựng được một cơ sở dữ liệu về giá cả của các loại hàng hóa được giao dịch giữa các công ty độc lập và các công ty liên kết với nhau. Khi đó, nếu có một nghiệp vụ mua bán nội bộ xảy ra, các cơ quan chức năng sẽ tìm kiếm được một nghiệp vụ mua bán tương đương để so sánh xem nghiệp vụ mua bán nội bộ này có tuân thủ theo nguyên tắc giá thị trường hay không.

### ***3.6. Tăng cường hợp tác quốc tế trong hoạt động phòng, chống chuyển giá***

Việt Nam đã ký Hiệp định tránh đánh thuế trùng với hơn 50 quốc gia và vùng lãnh thổ trên

thế giới, góp phần làm giảm áp lực về thuế cho các nhà đầu tư, từ đó góp phần giảm động cơ thực hiện hành vi chuyển giá của các công ty đa quốc gia. Căn cứ các hiệp định tránh đánh thuế trùng này, Cơ quan Thuế của các quốc gia có thể cung cấp cho nhau các số liệu liên quan đến các vấn đề về thuế, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, giá cả hàng hóa của các công ty đa quốc gia có trụ sở tại các quốc gia khác nhau. Thông qua các hiệp định này thì các quốc gia sẽ tăng cường phối hợp với nhau trong công tác kiểm soát và chống chuyển giá.

### **Kết luận**

Chúng ta có thể nhận thấy rằng có rất nhiều động lực khiến các MNC tiến hành chuyển giá, có khi là để tránh các quy định về kiểm soát lợi nhuận quá gắt gao của nước chủ nhà hoặc để tối đa hóa lợi nhuận, chiếm lĩnh thị trường, che giấu lỗ, v.v. Do vậy, có thể kết luận rằng chừng nào còn tồn tại các lỗ hổng hoặc bất cập trong chính sách thuế hoặc kiểm soát vốn của các quốc gia thì các MNC vẫn sẽ thu được lợi ích từ hành vi này và do vậy họ sẽ vẫn tiến hành chuyển giá. Vì vậy, mà chuyển giá được xem là một cuộc đấu tranh không bao giờ kết thúc giữa một bên là các công ty MNC với mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận và giá trị cổ đông, một bên là các Cơ quan Thuế với mục tiêu là bảo vệ quyền lợi của quốc gia. Chính vì vậy, để ngăn chặn và phòng chống chuyển giá hiệu quả thì điều cốt lõi là năng lực chuyên môn và trách nhiệm của Cơ quan Thuế phải được đặt lên hàng đầu bên cạnh với việc không ngừng hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hệ thống luật pháp nói chung và luật thuế nói riêng.

Tuy nhiên, nếu vì mục tiêu phòng chống chuyển giá mà chúng ta lại thiết lập một hàng rào các giải pháp nghiêm ngặt đi kèm với công tác thanh tra, kiểm tra gắt gao thì điều này vô hình chung lại tác động tiêu cực lên môi trường đầu tư của Việt Nam. Có thể là bên này thì chúng ta thu thêm được một số tiền thuế nhưng bên khác thì chúng ta lại để mất đi những cơ hội thu hút đầu tư. Vì vậy, mà kinh nghiệm thế giới đến bây giờ vẫn còn tiếp tục tranh cãi về hiệu quả và những tác động không mong muốn của các biện pháp phòng chống chuyển giá.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Nguyễn Khắc Quốc Bảo và Nguyễn Hữu Huy Nhứt (2014), “Bảng chứng thực nghiệm của vấn đề chuyển giá và cải cách thuế tại Việt Nam”, Kỷ yếu hội thảo Khoa học quốc gia: “Chính sách mới thu hút nguồn lực bên ngoài” của Ban Kinh Tế TW và Trường đại học Kinh tế TP.HCM ngày 20/12/2013, NXB Kinh tế TP.HCM năm 2014, trang 207 – 217.
2. Nguyễn Khắc Quốc Bảo (2014), “Nghiên cứu các yếu tố tác động lên khả năng khai thác có hiệu quả nguồn vốn FDI trong cộng đồng kinh tế ASEAN”, Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia “Việt Nam trong cộng đồng kinh tế ASEAN từ năm 2015”, Đại học Kinh Tế TP.HCM, NXB Kinh tế TP.HCM năm 2014, trang 120 – 132.

### Tiếng Anh

3. Adams, L., & Drina, R. (2008). *Transfer Pricing for aligning divisional and corporate decisions*. *Business Horizons*, 51 (5), 411-417.
4. Cools, M., & Slagmulder, R. (2009, April 8). *Tax-compliant transfer pricing and responsibility accounting*.
5. Cravens, K. S. (1997). *Examining the role of transfer pricing as a strategy for multinational firms*. *International Business Review*, 6 (2), 127-145.
6. Curtis, S. L. (2008). *Transfer Pricing for Corporate Treasury in the Multinational Enterprise*. *Journal of Applied Corporate Finance*, 20, 97 - 112.
7. Dharmapala, D. (2014). *What do we know about base erosion and profit shifting? A review of the empirical literature*. *Fiscal Studies*, 35(4), 421-448.
8. Dharmapala, D. and Riedel, N. (2013), *Earnings shocks and tax-motivated income shifting: evidence from European multinationals*, *Journal of Public Economics*, vol. 97, pp. 95-107.
9. Dikolli, S. S., & Vaysman, I. (2006). *Information Technology, Organizational Design and Transfer Pricing*. *Journal of Accounting and Economics*, 41 (1-2), 201 – 234.
10. Dischinger, M. (2010), *Profit shifting by multinationals: indirect evidence from European micro data*, Ludwig-Maximilians University Munich, Discussion Paper.
11. Dischinger, M. and Riedel, N. (2011), *Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms*, *Journal of Public Economics*, vol. 95, pp. 691-707.
12. Doff, R., Bilderbeek, J., Bruggink, B., & Emmen, P. (2009). *Performance Management in Insurance Firms by using Transfer Pricing*. *Risk Management and Insurance Review*, 12, 213 - 226.
13. Dyreng, S. and Markle, K. (2013), *The effect of financial constraints on tax-motivated income shifting by US multinationals*, Duke University and University of Waterloo, Working Paper.
14. Dyreng, S., Hanlon, M., Maydew, E., 2008. *Long-run corporate tax avoidance*. *The Accounting Review* 83 (1), 61-82.
15. Eden, L. (2003). *The internalization benefits of transfer price manipulation*. *Bush School Working Paper # 315*, Texas A&M University.
16. Eden, Lorraine. (1985), “The Microeconomics of Transfer Pricing” in Alan M. Rugman and L. Eden eds. *Multinationals and Transfer Pricing*. New York: St. Martin's, 13-46.
17. Eden, Lorraine. (2000). *Transfer Pricing, Intrafirm Trade And The Bls International Price Program* Working Paper 334.
18. Gravelle, J.G., 2010. *Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion*. CRS Report for Congress. CRS, Washington, DC.
19. Grubert, H., 2003. *Intangible income, intercompany transactions, income shifting and the choice of location*. *National Tax Journal* 56 (1, Part 2), 221-242.
20. Heckemeyer, J. H. and Overesch, M. (2013), *Multinationals' profit response to tax differentials: effect size and shifting channels*, *Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW)*, Discussion Paper no. 13-045.
21. Hines, J. R., Jr and Rice, E. M. (1994), *Fiscal paradise: foreign tax havens and American business*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, pp. 149-82.
22. Huizinga, H. and Laeven, L. (2008), *International profit shifting within multinationals: a multi-country perspective*, *Journal of Public Economics*, vol. 92, pp. 1164-82.
23. Jelena, C., & Danijel, G. (2010). *Transfer Price As a Factor of Effective Allocation of Companies Resources*, *International Journal of Engineering*, III, 404-408.
24. Karkinsky, T. and Riedel, N. (2012), *Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms*, *Journal of International Economics*, vol. 88, pp. 176-85.
25. Klassen K., Lisowsky P., Mescall D., (2017). *Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization*. *Contemporary Accounting Research*, 34(1): 455-493.
26. Lohse, T. and Riedel, N. (2013), *Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals*, CESifo, Working Paper no. 4404.
27. Martini, J. T., Niemann, R., & Simons, D. (2007, April 5). *Transfer pricing or formula apportionment? Tax-induced distortions of multinationals' investment and production decisions*.
28. Nguyen Khac Quoc Bao & Nguyen Dinh Tri (2015), “Testing the Existence of Transfer Pricing in Vietnam”, working paper, Vietnam International Conference in Finance VICIF 2015, HCMC 4-5/06/2015.
29. Nguyen Khac Quoc Bao; Nguyen Huu Huy Nhut; Nguyen Dinh Tri (2016), “Testing the existence of transfer pricing in Vietnam”, *Afro-Asian J. of Finance and Accounting*, 2016 Vol.6, No.3, pp.224 – 240.
30. Pendse, S. J. (2012). *International transfer pricing: A review of non-tax outlook*. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 37, 337-343.
31. Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). *Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms*. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(2), 136-150.
32. Slemrod, J., 2001. *A general model of the behaviour response to taxation*. *International Tax and Public Finance* 8 (2), 119-128.
33. Urquidi, A. J. (2008). *An Introduction to Transfer Pricing*. *New School Economic Review*, 3 (1), 27-45.
34. Weichenrieder, A. J. (2009), *Profit shifting in the EU: evidence from Germany*, *International Tax and Public Finance*, vol. 16, pp. 281-97.

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