

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
VIỆN ĐÀO TẠO SAU ĐẠI HỌC**



BỘ MÔN: PHÂN TÍCH CHÍNH SÁCH THUẾ

ĐỀ TÀI:

**KINH NGHIỆM CÁC NƯỚC VÀ GIẢI PHÁP CHỐNG
CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM**



GVHD: PGS.TS. NGUYỄN NGỌC HÙNG

HỌC VIÊN: TRƯƠNG THANH NGÀ

LỚP: NGÂN HÀNG ĐÊM 1 K20

TPHCM. Tháng 12/2013

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	4
1. Tính cấp thiết của đề tài	4
2. Mục tiêu nghiên cứu:	5
3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu:	5
4. Phương pháp nghiên cứu:	5
CHƯƠNG 1: LÝ THUYẾT VỀ CHUYỂN GIÁ.....	6
1. Khái niệm chuyển giá:	6
2. Phạm vi chuyển giá	7
3. Một số đặc điểm của hành vi chuyển giá.....	10
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM.....	13
1. Quá trình xuất hiện và hình thành hoạt động chuyển giá của các DN tại Việt Nam:	13
2. Một số hình thức chuyển giá.....	15
3. Công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá.....	18
4. Nguyên nhân khiến công tác quản lý hoạt động chuyển giá chưa hiệu quả:	20
CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ GIẢI PHÁP CHỐNG CHUYỂN GIÁ	26
KẾT LUẬN	29
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	30

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của quá trình toàn cầu hoá, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đã tăng lên rất mạnh, đóng góp vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực ngành công nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, khu vực kinh tế này không kém phần phức tạp. Số lượng các giao dịch thương mại xuyên biên giới diễn ra giữa các công ty liên kết ngày một tăng. Với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, khốc liệt, vấn đề tối đa hoá lợi nhuận cho tổng thể tập đoàn luôn là mục tiêu quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư nước ngoài. Ngoài việc nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đầu tư, chuyển giá (transfer pricing) được xem là một trong những phương pháp mà các nhà đầu tư thường áp dụng nhằm mục đích tránh thuế, từ đó tổng lợi ích cuối cùng sẽ được gia tăng. Tuy chuyển giá là một trong những vấn đề còn khá mới mẻ trong hoạt động thương mại Việt Nam, nhưng gần đây các giao dịch có yếu tố nước ngoài ngày càng xuất hiện nhiều dấu hiệu của hiện tượng chuyển giá. Hiện tượng chuyển giá không chỉ gây thiệt hại cho chính phủ nước chủ nhà do bị thất thu thuế, giảm phần lợi nhuận của bên góp vốn của nước chủ nhà do giá trị góp vốn của họ thấp mà còn ảnh hưởng tiêu cực đến thương mại quốc tế.

Do các quy luật của thị trường tự do, đặc biệt là quy luật cung cầu không hoạt động trong các tập đoàn đa quốc gia, nên gây ra nhiều loạn quá trình lưu thông quốc tế. Điều này dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. Đề tài nghiên cứu sẽ tập trung tìm hiểu vấn đề “Chuyển giá trong các công ty đa quốc gia tại Việt Nam”

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Mục đích của đề tài này là tìm hiểu, nghiên cứu và phân tích hiện tượng chuyển giá ngày càng phổ biến trong các doanh nghiệp FDI đang có mặt tại Việt Nam trong thời gian từ khi Việt Nam bắt đầu mở cửa kinh tế đến khi Việt Nam đã chính thức là thành viên của tổ chức thương mại thế giới. Thông qua việc tìm hiểu và nghiên cứu này sẽ đề ra một số biện pháp chống chuyển giá nhằm đảm bảo ổn định phát triển kinh tế tại Việt Nam và phù hợp với kinh tế các nước trong khu vực và trên thế giới.

3. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài ở Việt Nam và hiện tượng chuyển giá của các doanh nghiệp này tại Việt Nam trong khoảng thời gian từ khi mở cửa kinh tế đến nay. Chuyển giá là một vấn đề rất nhạy cảm trong việc kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như là đối với cơ quan quản lý nhà nước, vì vậy trong đề tài sẽ tập trung vào các sự kiện đã được công bố trên phương tiện truyền thông đại chúng và trong giới hạn tìm hiểu các ví dụ thực tế cho phép.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Đề tài sử dụng các phương pháp lý thuyết suy luận logic, phân tích - tổng hợp, so sánh - đối chiếu. Để có thể nhìn nhận tương đối chính xác về các vấn đề liên quan đến hiện tượng chuyển giá, ngoài một số thông tin, văn bản quy định của nhà nước và quốc tế, người viết nghiên cứu thêm một số bài báo ở Việt Nam và quốc tế. Phương pháp nghiên cứu của đề tài là đi từ thực tiễn tình hình các giao dịch liên kết, thực trạng chuyển giá và công tác chống chuyển giá tại Việt Nam và một số quốc gia trên thế giới, từ đó đề ra các giải pháp cho vấn đề chống chuyển giá tại Việt Nam. Sơ đồ dưới đây thể hiện rõ phương pháp nghiên cứu của đề tài:

CHƯƠNG 1: LÝ THUYẾT VỀ CHUYỂN GIÁ

1. *Khái niệm chuyển giá:*

Là hành vi thông đồng giữa các công ty của cùng một tập đoàn để thực hiện dàn xếp áp đặt về mặt giá cả giữa các công ty không dựa trên giá thị trường nhằm chuyển lợi nhuận từ nước này sang nước khác, tránh nộp thuế đầy đủ, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của tập đoàn

Là việc định giá hàng hóa dịch vụ chuyển giao giữa các công ty liên kết đóng ở các quốc gia khác nhau nhằm tối ưu hóa lợi nhuận của tập đoàn

Là hoạt động mang tính chủ quan, cố ý của các tập đoàn đa quốc gia nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp bằng cách định giá mua bán sản phẩm, nguyên vật liệu giữa các công ty trong cùng một tập đoàn, không theo giá thị trường nhằm thu được lợi nhuận cao nhất

Như vậy, chuyển giá là một hành vi do các chủ thể kinh doanh thực hiện nhằm thay đổi giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ trong quan hệ với các bên liên kết. Hành vi ấy có đối tượng tác động chính là giá cả. Sở dĩ giá cả có thể xác định lại trong những giao dịch như thế xuất phát từ ba lý do sau:

Thứ nhất, xuất phát từ quyền tự do định đoạt trong kinh doanh, các chủ thể 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 họ mong muốn.

Thứ hai, xuất phát từ mối quan hệ gắn bó chung về lợi ích giữa nhóm 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 toàn cục.

Thứ ba, 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 là điều tất yếu. Chênh lệch mức độ điều tiết thuế vì thế hoàn toàn có thể xảy ra.

2. Phạm vi chuyển giá

Chuyển giá với ý nghĩa chuyển giao giá trị trong quan hệ nội bộ nên hành vi phải được xem xét trong phạm vi giao dịch của các chủ thể liên kết. Điều 9 Công ước mẫu của OECD về định giá chuyển giao ghi nhận “Hai doanh nghiệp được xem là liên kết (associated enterprises) khi:

i. Một doanh nghiệp tham gia vào quản lý, điều hành hay góp vốn vào quản lý, điều hành hay góp vốn vào doanh nghiệp kia một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc qua trung gian;

ii. Hai doanh nghiệp có cùng một hoặc nhiều người hay những thực thể (entities) khác tham gia quản lý, điều hành hay góp vốn một cách trực tiếp hoặc gián tiếp hoặc thông qua trung gian

Yếu tố quản lý, điều hành hay góp vốn chính là điều kiện quyết định sự ảnh hưởng, sự giao hòa về mặt lợi ích của các chủ thể này nên cũng là cơ sở để xác định mối quan hệ liên kết. Tính chất của những biểu hiện này không mang tính quyết định. Như thế các doanh nghiệp liên kết có thể được hình thành trong cùng một quốc gia hoặc có thể ở nhiều quốc gia khác nhau. Từ đó, chuyển giá không chỉ diễn ra trong các giao dịch quốc tế mà có thể cả trong những giao dịch quốc nội.

Trên thực tế, chuyển giá thường được quan tâm đánh giá đối với các giao dịch quốc tế hơn do sự khác biệt về chính sách thuế giữa các quốc gia được thể hiện rõ hơn. Trong khi đó, do phải tuân thủ nguyên tắc đối xử quốc gia nên các nghĩa vụ thuế hình thành từ các giao dịch trong nước ít có sự cách biệt.

Vì thế, phần lớn các quốc gia hiện nay thường chỉ quy định về chuyển giá đối với giao dịch quốc tế. Theo đó, giao dịch quốc tế được xác định là giao dịch giữa hai hay nhiều doanh nghiệp liên kết mà trong số đó có đối tượng tham gia là chủ thể không cư trú (non-

residents). Sự khác biệt chính yếu nằm ở sự cách biệt về mức thuế suất thuế TNDN của các quốc gia. Một giá trị lợi nhuận chuyển qua giá từ doanh nghiệp liên kết cư trú tại quốc gia có thuế suất cao sang doanh nghiệp liên kết ở quốc gia có thuế suất thấp. Ngược lại một lượng chi phí tăng lên qua giá mua sẽ làm giảm thu nhập cục bộ ở quốc gia có thuế suất thuế thu nhập cao. Trong hai trường hợp đều cho ra những kết quả tương tự là làm tổng thu nhập sau thuế của toàn bộ nhóm liên kết tăng lên

Khía cạnh khác, các giao dịch trong nước có thể hưởng lợi từ chế độ ưu đãi, miễn giảm thuế. Thu nhập sẽ lại dịch chuyển từ doanh nghiệp liên kết không được hưởng ưu đãi hoặc ưu đãi với tỉ lệ thấp hơn sang doanh nghiệp liên kết có lợi thế hơn về điều này.

Gian lận là hành vi cố ý do một hay nhiều người trong Ban quản trị, Ban giám đốc, các nhân viên hoặc bên thứ ba thực hiện, bằng các hành vi gian dối để thu lợi một cách bất chính hoặc bất hợp pháp (Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam số 240).

Hay, gian lận thuế là “hành vi gian lận của các tổ chức và cá nhân được thực hiện trong lĩnh vực thuế, trong đó tồn tại sự cố ý làm sai lệch nghĩa vụ thuế nhằm làm giảm số thuế phải nộp hoặc làm tăng số thuế được hoàn”.

Chuyển giá được hiểu là "việc thực hiện chính sách giá đối với hàng hóa, dịch vụ và tài sản được chuyển dịch giữa các thành viên trong tập đoàn qua biên giới không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế của các công ty đa quốc gia trên toàn cầu”.

Tuy nhiên, trên thực tế, chuyển giá 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.

Như vậy, cần hiểu hành vi chuyển giá theo một nghĩa rộng hơn. Theo đó, chuyển giá là một hành vi do các chủ thể kinh doanh thực hiện bằng cách thay đổi giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ trong quan hệ với các bên liên kết nhằm tối thiểu hóa tổng số thuế phải nộp

của các đối tác liên kết. Các đối tác liên kết ở đây có thể là: các công ty thành viên trong một công ty đa quốc gia; các công ty hoặc đơn vị thành viên trong một tổng công ty, công ty; các công ty độc lập mà chủ sở hữu của chúng có mối quan hệ đặc biệt, thường là mối quan hệ thân nhân.

Cơ sở cho việc chuyển giá xuất phát từ quyền tự do định đoạt trong kinh doanh, các chủ thể hoàn toàn có quyền quyết định giá cả của một giao dịch kinh tế. Do vậy, họ hoàn toàn có quyền mua hay bán hàng hóa, dịch vụ với giá họ mong muốn. Quyền này được pháp luật về kinh doanh của mọi quốc gia thừa nhận, nó chỉ bị hạn chế bởi các quy định pháp luật có liên quan, chẳng hạn như pháp luật về cạnh tranh, về thương mại hoặc chính bởi những điều luật về định giá chuyển giao.

Động cơ của hành vi chuyển giá, không gì khác, chính là lợi nhuận của hoạt động kinh doanh xét trên phương diện tổng thể. Việc xác định giá giao dịch giữa các thành viên của các bên 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. Chẳng hạn như, công ty B và C đều là công ty con của tập đoàn A. Công ty B áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp 25%. Công ty C kinh doanh ở địa bàn kinh tế - xã hội khó khăn nên được áp dụng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp 10%. Khi B cung cấp vật tư cho C với giá thấp hơn giá thị trường giao dịch sòng phẳng thì làm cho lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp của B giảm đi, còn lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp của C tăng lên tương ứng. Phần lợi nhuận tăng lên ở công ty C chỉ phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 10%. Nếu bán đúng giá thị trường thì phần lợi nhuận này nằm ở công ty B và phải chịu thuế suất 25%. Như vậy, nếu xét riêng biệt thì công ty B thiệt, còn công ty C được lợi. Nhưng xét tổng thể thì tổng thuế phải nộp của cả hai công ty đã giảm đi.

Ví dụ trên cho thấy chuyển giá xuất hiện khi có những điều kiện nhất định. Đó là: Sự chênh lệch về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia khác nhau; có quy định nhiều mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp với những đối tượng khác nhau

trong một quốc gia, chẳng hạn như quy định các mức thuế suất ưu đãi thấp hơn thuế suất phổ thông; có các quy định về miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp có thời hạn.

3. Một số đặc điểm của hành vi chuyển giá

Không có sự thương lượng trước trong điều kiện thị trường cạnh tranh mà nó thường gắn với quan hệ, liên kết giữa bên giao và bên nhận, do chủ công ty điều hành.

Được xác định không hợp lý nhằm chủ động dồn thu nhập vào nơi không phải nộp thuế hoặc nộp thuế thấp, dồn chi phí vào nơi có thuế cao.

Đối với công ty đa quốc gia, việc giao nhận là cùng trong một tập đoàn, nên thu nhập chung của tập đoàn thường là không thay đổi, nhưng thu nhập sau thuế thì lớn hơn vì đã gian lận được thuế.

Đối với nước nhận đầu tư thì ngân sách quốc gia bị mất đi một khoản thuế do bị gian lận, đồng thời còn tạo ra sự cạnh tranh không bình đẳng với các doanh nghiệp trong nước.

Các yếu tố thúc đẩy chuyển giá

• Yếu tố bên ngoài

Sự khác biệt về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp: Khi thuế suất thuế TNDN giữa hai quốc gia có sự khác biệt lớn, các MNC sẽ tiến hành thực hiện hành vi chuyển giá nhằm mục đích giảm thiểu tối đa khoản thuế phải nộp cũng như là tối đa hóa lợi nhuận sau thuế của MNC. Các MNC thường nâng giá mua đầu vào các nguyên, vật liệu, hàng hóa và định giá bán ra hay giá xuất khẩu thấp tại các công ty con đóng trên các quốc gia có thuế suất thuế TNDN cao. Bằng cách thực hiện này thì MNC đã chuyển một phần lợi nhuận từ quốc gia có thuế suất thuế TNDN cao sang quốc gia có thuế suất thuế TNDN thấp và như vậy mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận đã được thực hiện thành công.

Chi phí cơ hội: Khoản lợi nhuận của MNC chỉ có thể chuyển về nước sau khi kết thúc năm tài chính và sau khi được kiểm tra của cơ quan thuế và chịu sự kiểm soát ngoại tệ của cơ quan quản lý ngoại hối. Vì vậy mà các cơ hội đầu tư có thể sẽ bị bỏ lỡ. Do đó các MNC sẽ tiến hành thủ thuật chuyển giá nhằm thu hồi nhanh vốn đầu tư và bắt lấy cơ hội đầu tư khác

Tỷ giá hối đoái: Dựa trên các dự báo về tình hình tỷ giá mà các MNC có thể thực hiện các khoản thanh toán nội bộ sớm hơn hay muộn hơn nhằm giảm rủi ro về tỷ giá. Các khoản công nợ có thể được thanh toán sớm hơn nếu các dự báo cho rằng đồng tiền của quốc gia mà MNC có công ty con sẽ bị mất giá. Và ngược lại các khoản thanh toán sẽ bị trì hoãn nếu dự báo cho rằng đồng tiền của quốc gia đó có xu hướng mạnh lên.

Lạm phát: Tình hình lạm phát của các quốc gia khác nhau, nếu quốc gia nào có tỷ lệ lạm phát cao tức đồng tiền nước đó bị mất giá. Do đó MNC sẽ tiến hành hoạt động chuyển giá nhằm bảo toàn lượng vốn đầu tư và lợi nhuận

Tình hình kinh tế-chính trị của quốc gia: Khi các chính sách kinh tế của quốc gia mà MNC có chi nhánh hay công ty con thay đổi ảnh hưởng đến quyền lợi của các công ty con thì MNC sẽ thực hiện các hành vi chuyển giá nhằm chống lại các tác động. Hoặc nếu tình hình chính trị bất ổn, để giảm rủi ro và bảo tồn vốn kinh doanh bằng cách chuyển giá thì MNC muốn thu hồi vốn đầu tư sớm.

Ngoài ra hoạt động chuyển giá cũng nhằm làm giảm các khoản lãi từ đó giảm áp lực đòi tăng lương của lực lượng lao động, cũng như giảm sự chú ý của các cơ quan thuế của nước sở tại.

- ***Yếu tố bên trong:***

Mong muốn giảm thiểu thua lỗ: Khi các hoạt động sản xuất kinh doanh của MNC tại chính quốc bị thua lỗ hay tại các công ty thành viên trên các quốc gia khác. Nguyên nhân có thể là do sai lầm trong kế hoạch kinh doanh, sai lầm trong việc nghiên cứu và đưa sản

phẩm mới vào thị trường, các chi phí quản lý hay chi phí quảng cáo, quảng bá sản phẩm quá cao dẫn đến kết quả kinh doanh bị thua lỗ. Chuyển giá giúp cho các MNC san sẻ thua lỗ giữa các thành viên với nhau từ đó làm giảm các khoản thuế phải nộp và tạo nên bức tranh tài chính tươi sáng hơn cho công ty khi đứng trước các cổ đông và các bên hữu quan khác.

Thâu tóm thị trường, chiếm lĩnh quyền quản lý:

Các MNC khi thâm nhập vào một thị trường mới thì điều quan trọng trong giai đoạn này là phải chiếm lĩnh thị trường, chiếm lĩnh thị phần nhằm xây dựng nền móng ban đầu cho hoạt động kinh doanh sau này. Vì vậy mà các MNC trong giai đoạn này sẽ tăng cường các hoạt động quảng cáo, quảng bá sản phẩm làm cho giai đoạn này MNC sẽ bị lỗ nặng và kéo dài.

Trong các mối liên kết kinh doanh hay hợp tác kinh doanh thì các MNC sẽ dựa vào tiềm lực tài chính hùng hậu của mình mà thực hiện các hành vi chuyển giá bất hợp pháp để làm cho hoạt động kinh doanh thua lỗ kéo dài và chiếm lấy quyền quản lý và kiểm soát công ty. Tội tệ hơn là đẩy các đối tác ra khỏi hoạt động kinh doanh và chiếm toàn bộ quyền kiểm soát và chuyển quyền sở hữu công ty. Sau khi đánh bật các đối thủ và những bên liên kết kinh doanh ra khỏi thị trường thì MNC sẽ chiếm lĩnh thị trường và nâng giá sản phẩm để bù lại phần chi phí trước đây đã bỏ ra.

Ưu đãi từ các nước trong quá trình kêu gọi đầu tư: Do được hưởng các đặc quyền, đặc lợi trong quá trình kêu gọi đầu tư của nước chủ nhà và nắm trong tay các quyền về kinh tế chính trị và xã hội mà MNC xem công ty con đặt trên quốc gia này như là trung tâm lợi nhuận của cả MNC và thực hiện hành vi chuyển giá để lại hậu quả đáng kể cho nước tiếp nhận đầu tư.

Giảm thiểu rủi ro khi giao dịch các sản phẩm đặc thù: Nhằm giảm các rủi ro khi giao dịch các sản phẩm và dịch vụ có tính đặc thù cao, độc quyền và tính bảo mật cao như trong các ngành công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, dầu khí, y dược... thì chuyển giá là phương pháp được các MNC lựa chọn.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM

1. Quá trình xuất hiện và hình thành hoạt động chuyển giá của các DN tại Việt Nam:

1.1. Chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI)

Hành vi chuyển giá ở Việt Nam xuất hiện cùng với sự gia tăng các doanh nghiệp FDI. Năm 2007, Việt Nam thu hút được 20,3 tỷ USD từ FDI và được coi là mức kỷ lục từ khi mở cửa thu hút vốn đầu tư năm 1988 đến năm 2006. Trong năm 2008, lượng vốn FDI đã nâng lên gấp 3 lần năm 2007 và lập mốc kỷ lục mới là 64 tỷ USD. Trong đó đáng chú ý là các dự án dầu khí có tổng giá trị trên 10 tỷ USD và dự án của Formosa với 7,8 tỷ USD

Tình hình thu hút vốn đầu tư FDI cho thấy một bức tranh sáng sủa thì ngược lại tình hình chuyển giá, thua lỗ của các doanh nghiệp có vốn FDI lại cho thấy một bức tranh màu xám về nghĩa vụ thuế của các doanh nghiệp này ở Việt Nam cũng như một thực tế tồn tại hơn 20 năm qua đối với khối doanh nghiệp này. Tình hình khai lỗ của các doanh nghiệp FDI càng phổ biến và nghiêm trọng hơn trong những năm đầu mở cửa kêu gọi đầu tư, khi mà luật pháp chưa được chuẩn bị tốt để có thể bắt kịp với sự gia tăng nhanh chóng của nguồn vốn FDI cũng như trình độ quản lý của cơ quan thuế so với trình độ quản lý của các doanh nghiệp FDI các nước

Theo thống kê của cục thuế thành phố Hồ Chí Minh thì có hơn 70% các doanh nghiệp FDI trên địa bàn Tp.HCM kê khai lỗ mặc dù làm ăn tốt và tăng trưởng cao, điều này cho thấy hiện tượng chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI là rất nghiêm trọng. Trong năm 2006, hầu hết các nguồn thu ngân sách đều tăng, chỉ có nguồn thu từ khu vực đầu tư nước ngoài(FDI) là thấp hơn dự toán ngân sách tới 7%

Hiện nay, Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Bên cạnh những tác động tích cực, nền kinh tế Việt Nam cũng phải đối mặt cũng không ít thách thức. Một trong những yêu cầu đặt ra là, công tác quản lý thuế phải có những thay đổi để phù hợp hơn với các chuẩn mực, thông lệ và cam kết quốc tế, góp

phần tăng cường quản lý, giám sát công tác quản lý thuế nhằm đảm bảo lợi ích quốc gia về quyền thu thuế. Nổi lên trong đó là vấn đề chống chuyên giá.

Với chính sách mở cửa, thu hút đầu tư, các doanh nghiệp FDI đã trở thành một phân tích cực trong các thành phần kinh tế đóng góp cho sự tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Trong những năm gần đây, tình hình các doanh nghiệp FDI “lỗ giả, lãi thật” kéo dài nhiều năm làm ảnh hưởng trực tiếp đến ngân sách nhà nước, tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh với các doanh nghiệp trong nước. Tình hình chuyên giá đã và đang là một thực trạng đáng báo động ở Việt Nam hiện nay.

Chuyên giá đã và đang được các tập đoàn đa quốc gia sử dụng như một công cụ hữu hiệu để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, là một trong các cách tăng lợi nhuận chung của tập đoàn trên toàn cầu với chi phí ít tốn kém nhất. Với chủ trương mở cửa, hội nhập kinh tế thế giới, trong những năm qua, Việt Nam đã thực hiện nhiều chính sách ưu đãi đầu tư nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN). Nhờ đó, các dự án ĐTNN đã không ngừng tăng lên cả về số lượng và quy mô, góp phần quan trọng thúc đẩy nền kinh tế đất nước tăng trưởng và phát triển. Tuy nhiên, xét trên phương diện quản lý thuế, cơ quan thuế đang phải đối mặt với tình hình kê khai thua lỗ ngày càng gia tăng của các doanh nghiệp (DN) có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), chiếm khoảng trên 50% tổng số DN FDI đang hoạt động trên cả nước, trong đó nhiều DN kê khai lỗ nhiều năm liên tục, thậm chí báo cáo lỗ suốt từ khi hoạt động đến nay, nhưng vẫn tiếp tục duy trì sản xuất và mở rộng đầu tư tại Việt Nam. Điển hình tại một số địa phương như: Bình Dương, số DN FDI kê khai lỗ năm 2010 là 754/1.490 DN, chiếm tỷ trọng 50,6%, trong đó có tới 200 DN lỗ quá vốn chủ sở hữu; tại TP. Hồ Chí Minh và Đồng Nai, tỷ lệ số DN FDI kê khai lỗ lần lượt là 60% và 52,2%.

1.2. Chuyên giá của các doanh nghiệp trong nước

Hành vi chuyên giá đã diễn ra không chỉ tại các DN liên kết có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, mà còn diễn ra giữa các bên liên kết trong nội địa Việt Nam. Sở dĩ có hiện tượng

này là do Việt Nam vẫn đang thực hiện chính sách ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) theo ngành nghề kinh doanh và địa bàn đầu tư. Lợi dụng chính sách ưu đãi này, các DN trong nước thành lập một số công ty con hoạt động trong những lĩnh vực và địa bàn được ưu đãi thuế TNDN và tìm cách chuyển lợi nhuận trước thuế sang công ty con để được hưởng ưu đãi thuế hoặc chuyển lợi nhuận trước thuế từ DN có lãi sang DN bị lỗ để điều hoà lãi lỗ, tránh thuế TNDN.

2. Một số hình thức chuyển giá

2.1. 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 để 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 nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam (đầu tư 100% vốn hoặc liên doanh) 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 không giá trị tài sản góp vốn sẽ đem đến một số lợi ích kinh tế cho nhà ĐTNN như: Nhà ĐTNN có thể chuyển một phần lợi ích kinh tế ngược trở lại cho mình thông qua việc trích khấu hao tài sản cố định, phân chia lợi nhuận trên tỷ lệ vốn góp gây thất thu thuế TNDN cho Nhà nước và thiệt hại cho bên liên doanh Việt Nam; Giúp nhà ĐTNN chiếm tỷ trọng vốn cao hơn so với bên liên doanh Việt Nam, từ đó nắm quyền kiểm soát và điều hành DN theo mục đích của mình, thực hiện chuyển giá gây thua lỗ triền miên khiến DN Việt Nam không còn đủ tiềm lực tài chính để tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh, phải bán lại phần vốn góp cho nhà ĐTNN. Khi đó, liên doanh sẽ trở thành DN 100% vốn ĐTNN.

Chuyển giá thông qua việc mua, bán nguyên liệu, vật tư, hàng hoá, công cụ, dụng cụ, tài sản cố định 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 FDI cũng

như bên liên kết nội địa tại một số ngành nghề chính như: may mặc, da giày, chế biến lương thực, thực phẩm.

Ví dụ: Nhiều công ty FDI của Đài Loan đang kinh doanh trồng chè tại Lâm Đồng, đã sử dụng việc chuyển giá thông qua hạ giá kê khai khi bán trà xuất khẩu cho công ty mẹ nhằm tránh đóng thuế thu nhập doanh nghiệp cho Việt Nam. Trong khi đó giá xuất khẩu thực tế lại cao hơn nhiều so với giá kê khai, đảm bảo rằng những công ty này vẫn có lợi nhuận lớn và tiếp tục mở rộng kinh doanh tại Việt Nam.

Công ty Trà Đài Loan có 100% vốn đầu tư từ Đài Loan xuất khẩu trà ô long cho công ty mẹ ở Đài Loan đã hạ giá xuất khẩu, chuyển lợi nhuận về công ty mẹ ở Đài Loan.

Đơn vị tính: VND

Công ty Trà Đài Loan	Bán đúng giá	Chuyển giá
Giá bán	2.000.000	80.000
Khối lượng	1000	1000
Doanh thu	2.000.000.000	80.000.000
Chi phí SX	100.000.000	100.000.000
Thuế suất (tại VN)	25%	25%
Số thuế phải nộp	475.000.000	0
Số thuế thất thu	475.000.000	

Công ty mẹ	Mua đúng giá	Chuyển giá
Giá mua	2.000.000	80.000

Khối lượng	1000	1000
Chi phí	2.000.000.000	80.000.000
Thuế suất (tại Đài Loan)	17%	17%
Số thuế đầu vào được khấu trừ	340.000.000	13.600.000
Tổng số thuế (CT mẹ & CT con)	135.000.000	(13.600.000)

2.2. Chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản vô hình

Hình thức này thường diễn ra trong trường hợp công ty nước ngoài 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 tài sản vô hình 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 sản xuất kinh doanh thua lỗ, Chính phủ Việt Nam bị mất quyền đánh thuế TNDN.

Ví dụ: Cục Thuế TP.HCM đã tiến hành thanh tra doanh nghiệp Adidas Việt Nam và phát hiện có rất nhiều khoản chi phí bất hợp lý được trả cho các đối tác là những đơn vị có giao dịch liên kết. Trong đó nổi bật nhất là “chi phí tiếp thị quốc tế”, công ty mẹ (Adidas AG) thuê người nổi tiếng chụp hình quảng cáo cho sản phẩm, các tấm hình quảng cáo này khi được treo tại cửa hàng của Adidas Việt Nam thì phải trả tiền cho công ty mẹ bằng 4% doanh thu ròng của sản phẩm. Ngoài ra, dù không phải là nhà sản xuất nhưng tại Adidas Việt Nam lại phát sinh khoản tiền bản quyền bằng 6% doanh thu ròng của sản phẩm.

2.3. Chuyển giá thông qua cung cấp dịch vụ nội bộ tập đoàn:

- Do dịch vụ thường đa dạng và mang tính đặc thù nên rất khó định giá. Lợi dụng đặc tính này, trong những năm qua, một số tập đoàn đa quốc gia đầu tư vốn vào Việt Nam và thực hiện cung cấp các dịch vụ cho DN thành viên tại Việt Nam (dịch vụ kế toán, tài chính, tư vấn...) 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 DN thành viên tại Việt Nam, gây thất thu cho ngân sách nhà nước.

2.4. Chuyển giá thông qua chi trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh

Với cách thức này, lợi nhuận từ DN 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 DN 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...

3. Công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá

Đến nay, về cơ bản, các quy định về xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết nêu tại Thông tư số 66/2010/TT-BTC và được dựa trên 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. Cùng với đó, công tác tổ chức thực hiện cũng được quan tâm đẩy mạnh triển khai và bước đầu đã mang lại kết quả khả quan. Tính đến ngày 31/12/2011, toàn Ngành đã rà soát quản lý được 3.144 DN phải kê khai thông tin giao dịch liên kết, trong đó 2.023 DN đã thực hiện kê khai, chiếm khoảng 64%. Công tác thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng bắt đầu chú trọng triển khai từ năm 2010, đã đạt được một số kết quả bước đầu đáng khích lệ, đặc biệt có cuộc thanh tra giá chuyển nhượng đã điều chỉnh tăng doanh thu so với số báo cáo của DN lên 250%. Đồng thời, tổ chức “sơ kết công tác thanh tra chống chuyển giá 9 tháng đầu năm 2011” nhằm tổng hợp

nhận định các hành vi chuyển giá, đưa ra bài học kinh nghiệm trong công tác thanh tra thuế đối với hoạt động chuyển giá. Kế hoạch thanh tra năm 2012 của ngành Thuế được lập trên cơ sở rà soát, phân tích rủi ro và đã xác định ưu tiên tập trung nguồn lực cho thanh tra giá chuyển nhượng, coi đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của Ngành.

Tồn tại:

Bên cạnh những kết quả ban đầu, trong quá trình thực hiện quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá cũng vẫn còn nhiều tồn tại cần được tháo gỡ, cụ thể:

- Cơ chế thoả thuận trước về phương pháp tính giá (APA) vừa chính thức được áp dụng từ ngày 01/07/2013 trên thực tế chưa phát huy được hiệu quả rõ rệt;
- Đặc thù của công tác thanh tra giá chuyển nhượng đòi hỏi phải mất rất nhiều thời gian để thu thập thông tin, phân tích, đối chiếu và kiểm tra số liệu. Tuy nhiên, thời hạn cho 1 cuộc thanh tra giá chuyển nhượng tại Việt Nam rất ngắn, bị giới hạn bởi quy định tại Luật Thanh tra dẫn tới không đủ thời gian để thực hiện các công việc cần thiết trong quá trình thanh tra;
- Chưa có quy định chế tài xử lý đủ mạnh đảm bảo tính răn đe đối với những DN có hành vi chuyển giá;
- Chưa có quy định về ngưỡng kê khai thông tin giao dịch liên kết (safe harbour) phù hợp với điều kiện Việt Nam hiện nay để đơn giản hoá cho DN trong việc kê khai thông tin giao dịch liên kết;
- Quyền hạn của cơ quan Thuế còn bị giới hạn, do đó khó khăn trong quá trình xử lý các vụ việc cố tình vi phạm chuyển giá nhằm tối thiểu hoá nghĩa vụ thuế;
- Chưa có chế tài xử lý đủ mạnh đối với các DN có dấu hiệu không còn khả năng hoạt động nhằm tránh những hậu quả không tốt đối với nền kinh tế.
- Công tác tổ chức bộ máy và nguồn nhân lực cũng còn một số tồn tại như:
 - o Ngành Thuế chưa có bộ phận chuyên trách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá, việc quản lý thuế trong lĩnh vực này được thực hiện phân tán và lồng ghép với các

chức năng quản lý thuế khác dẫn tới công tác chỉ đạo và triển khai trong toàn Ngành chưa thực sự thống nhất, chưa đồng bộ và tập trung trọng tâm, trọng điểm, tính chuyên môn hoá trong công tác quản lý chưa cao.

o Năng lực quản lý của cơ quan thuế còn hạn chế, mức độ hiểu biết của công chức thuế về giá chuyển nhượng mới dừng ở cấp độ cơ bản, kiến thức về kinh tế ngành còn hạn chế nên gặp nhiều khó khăn trong phân tích hồ sơ giá chuyển nhượng; kinh nghiệm thực tiễn về quản lý giá chuyển nhượng còn hạn chế nên công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá chưa thực sự đạt được kết quả như mong muốn.

- Một số cục thuế vẫn chưa thực sự chủ động trong rà soát, đôn đốc các DN kê khai thông tin giao dịch liên kết, chưa tích cực kiểm soát chất lượng kê khai thông tin giao dịch liên kết của DN và xử phạt theo quy định đối với các trường hợp chậm kê khai

- Hệ thống cơ sở dữ liệu còn chưa hoàn thiện, thiếu các thông tin bổ trợ quan trọng hỗ trợ cho công tác phân tích, so sánh trong thanh tra giá chuyển nhượng.

4. Nguyên nhân khiến công tác quản lý hoạt động chuyển giá chưa hiệu quả:

- **Thứ nhất**, việc quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá trước khi ban hành Thông tư số 66/2010/TT-BTC chưa được coi trọng do có cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Về nguyên nhân khách quan giai đoạn này mục tiêu của Nhà nước là tạo mọi điều kiện thuận lợi để cạnh tranh thu hút vốn ĐTNN nhằm tạo nguồn lực để phát triển kinh tế. Về nguyên nhân chủ quan là do năng lực quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá của cơ quan thuế còn hạn chế; chưa có đội ngũ công chức chuyên nghiệp, chuyên sâu về lĩnh vực giá chuyển nhượng, có kinh nghiệm thực tiễn trong việc thanh tra, kiểm tra, lập hồ sơ xác định giá thị trường đối với giao dịch liên kết.

- **Thứ hai**, do chưa tập trung bố trí nguồn kinh phí để hoàn thiện Hệ thống cơ sở dữ liệu của ngành Thuế; việc phối hợp trao đổi, cung cấp thông tin với cơ quan quản lý và cấp phép đầu tư, cơ quan quản lý giá, cơ quan thống kê, cơ quan thuế nước ngoài còn hạn chế nên việc tìm kiếm thông tin, dữ liệu phục vụ cho việc xác định giá thị trường đối với

giao dịch liên kết là rất khó khăn, đặc biệt là đối với những trường hợp mà sản phẩm, hàng hoá, máy móc thiết bị không có bán tại thị trường Việt Nam.

- **Thứ ba**, hiện tại các nguồn thông tin đang được cơ quan thuế thường xuyên sử dụng (từ cơ quan cấp giấy chứng nhận đầu tư, từ hồ sơ kê khai thuế của các DN và từ báo cáo tài chính của DN đã được kiểm toán) còn nhiều hạn chế, cụ thể: Thông tin cung cấp từ giấy chứng nhận đầu tư thường bị hạn chế do chỉ cung cấp được thông tin về các bên liên kết không thể hiện được các giao dịch trong kỳ phát sinh đối với các bên liên kết; Thông tin từ báo cáo tự kê khai thông tin giao dịch liên kết của DN bị hạn chế do phụ thuộc vào tính trung thực khi kê khai của DN; Đối với báo cáo kiểm toán, các thông tin cung cấp mang tính độc lập, trung thực cao và theo chuẩn mực kiểm toán và kế toán yêu cầu phải trình bày và thể hiện đầy đủ thông tin quan hệ giao dịch liên kết trong phần thuyết minh báo cáo tài chính. Tuy nhiên, thực tế hiện nay chế độ báo cáo kiểm toán của các DN không mang lại đầy đủ thông tin như yêu cầu, còn nhiều DN né tránh không phản ánh thông tin giao dịch liên kết. Hiệu quả của việc kiểm toán độc lập còn hạn chế.

- **Thứ tư**, các DN có hành vi chuyển giá thường là các DN đa quốc gia, vốn kinh doanh lớn, có đội ngũ chuyên gia tư vấn giỏi có rất nhiều kinh nghiệm trong việc xây dựng kế hoạch tránh thuế thông qua xác định giá chuyển giao, nên để phát hiện và đấu tranh đối với các trường hợp này là rất khó khăn...

5. Một số ví dụ về chuyển giá tại Việt Nam

Công ty Hualon Corporation

Công ty Hualon Corporation, vốn 100% vốn từ Malaysia, Đài Loan-British Virgin Island, hiện đang hoạt động tại Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 2 (Nhơn Trạch, Đồng Nai) chuyên về sản xuất sợi và dệt vải.

Với giấy phép đầu tư được cấp ngày 30/12/1993, công ty thuộc thế hệ FDI đầu tiên vào Việt Nam. Điều kỳ lạ là liên tục gần 20 năm, Hualon liên tục báo lỗ. Tính đến cuối năm

2010, công ty này đã lỗ lũy kế tới hơn 1.000 tỷ đồng. Nghiễm nhiên, DN này đã không phải nộp thuế thu nhập cũng trong từng ấy năm.

Truy cập vào trang web tự giới thiệu, Hualon cho biết, năm 1995, đã thành lập xưởng Knitting với 112 máy dệt kim, năm 1996, thành lập xưởng Draw Textured Yan với 124 máy kéo, đến năm 1997, mở tiếp xưởng Two For One với 134 máy và mở xưởng Weaving với 3.190 khung dệt nước. Đến năm 2000, công ty mở tiếp xưởng Dyeing với 22 máy nhuộm. Đến nay, công ty này tạo việc làm cho 3.000 lao động.

Nguyên nhân gây lỗ được công ty này kê khai chính ở việc phải đầu tư dây chuyền thiết bị chuyên dụng giá đắt, mua nguyên vật liệu đầu cao, trong khi giá bán không đủ bù đắp chi phí. Cụ thể: Công ty đã nhập khẩu 1 bộ dây chuyền dệt vải từ bên liên kết nước ngoài với giá gần 16 triệu USD. Tuy nhiên, sau đó, bộ dây chuyền dệt vải này lại được bán cho 1 công ty khác nhưng với giá thấp hơn tới 40 lần, khoảng 400.000 USD. Theo lý giải ban đầu, do không có nhu cầu sử dụng nên công ty thanh lý tài sản, đương nhiên, giá thanh lý luôn luôn rẻ. Động thái này dường như đi ngược lại bài toán kinh doanh của các doanh nghiệp thông thường, hiếm khi dễ dàng mua cao rồi mau chóng chấp nhận bán lại với giá thấp.

Trên thực tế, dây chuyền sản xuất máy dệt này đã rất lạc hậu, tại nước ngoài đã thuộc diện phải thải bỏ, không thể sử dụng. Nhưng thay vì nên tiêu hủy, công ty Hualon lại "rước" về Việt Nam để ... nâng cao năng lực sản xuất. Thực tế, khi nhập về, dây chuyền dệt này công ty không sử dụng, thế nhưng, DN vẫn coi là tài sản cố định trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tính khấu hao như bình thường. Thêm vào đó, cùng với việc chuyển giá từ mua nguyên liệu ở công ty liên kết nước ngoài, tổng giá vốn đã được Hualon nâng không lên tới 1.156 tỷ đồng. Nhờ phi vụ nâng khống đầu vào như vậy, Hualon đã qua mặt ngành thuế để báo số lỗ lũy kế "ảo" lên tới 956,2 tỷ đồng.

Tổng giá trị phải điều chỉnh giá sau thanh tra ở công ty Hualon lên tới 1.156,8 tỷ đồng, Hualon phải giảm số lỗ phát sinh trong giai đoạn 2006-2009 tới 621,1 tỷ đồng, giảm chuyển lỗ của giai đoạn trước năm 2006 vào giai đoạn 2006-2009 và giảm tiếp chuyển lỗ

sang năm 2010 là 335,2 tỷ đồng. Kết quả, công ty Hualon có lãi lớn và tổng số thuế thu nhập bị truy thu lên tới 78,1 tỷ đồng.

Công ty Keangnam Vina

Từ tháng 10/2007, sau 3 tháng được cấp phép và đặt chân đến Việt Nam, Keangnam Vina đã ký hợp đồng với công ty Keangnam Enterprise - một thành viên cùng công ty mẹ để làm tổng thầu EPC. Được biết khi đó, tổng giá trị hợp đồng của hai công ty này là 871 triệu USD. Theo hợp đồng, Keangnam Enterprise sẽ khảo sát, thiết kế dự án, cung cấp thiết bị máy móc, thi công xây dựng và cung cấp cả dịch vụ tư vấn tài chính, dàn xếp vốn vay cho Keangnam Vina. Sau đó một năm, riêng khoản phí tư vấn tài chính này đã được chủ đầu tư Keangnam Vina chi trả cho người "anh em ruột" lên tới 485 tỷ đồng. Phí dịch vụ sắp xếp nguồn vay lên tới 20 triệu USD, chi phí tư vấn quảng cáo, tư vấn cấp quyền sử dụng đất, cấp giấy phép đầu tư cũng lên tới vài triệu USD.

Sau này, trong khi Keangnam Vina thua lỗ liên tục, không nộp thuế thu nhập doanh nghiệp thì "người anh em" EPC Keangnam Enterprise ở Hàn Quốc vui mừng vì khoản lãi lớn. Khi đó, của Keangnam Vina chỉ phải nộp thuế nhà thầu cho Việt Nam thấp hơn nhiều so với việc nộp thuế thu nhập doanh nghiệp. Bằng "quái chiêu" đó, Keangnam Vina đã chuyển được một khoản lợi nhuận kékch sù về Hàn Quốc.

Hiện tại, với tổng giá trị bị điều chỉnh 1.220 tỷ đồng, toàn bộ số lỗ mà Công ty TNHH một thành viên Keangnam Vina khai báo phát sinh 2007-2011 đã hiển nhiên giảm hết. Đại gia này bị truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp lên tới 95,2 tỷ đồng.

Công ty Coca – Cola

Một ví dụ minh chứng nữa là trường hợp của Coca-Cola, giá nguyên liệu đầu vào của Coca-Cola tại công ty mẹ chỉ đáng giá 1 đồng nhưng bán vào Việt Nam lên đến 10 đồng. Từ đó doanh nghiệp nâng chi phí sản xuất sản phẩm tăng lên “doanh nghiệp FDI chuyển giá ngay từ lúc mua nguyên liệu chứ không phải chỉ lúc làm ra sản phẩm”.

Cụ thể chúng ta xem xét BCTC của doanh nghiệp sau sẽ rõ hơn:

TÀI SẢN	31/12/2011	31/12/2012
	Trị giá	Trị giá
I. Hàng tồn kho	81,188,601	77,332,804
1. Hàng tồn kho	88,547,461	85,569,817
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(7,358,860)	(8,237,013)
II. Tài sản cố định hữu hình	78,139,507	73,918,095
1. Nguyên giá	232,247,044	238,497,034
2. Giá trị hao mòn lũy kế	(154,107,537)	(164,578,939)

TT	Chỉ tiêu	2010	Tỷ lệ	2011	Tỷ lệ	2012	Tỷ lệ
1	Doanh thu	231,886,547	100.0%	308,683,397	100.0%	252,770,085	100.0%
	- Trong đó: Doanh thu nội bộ		0.0%		0.0%		0.0%
2	Các khoản giảm trừ	271,456	0.1%	69,495	0.0%	141,014	0.1%
3	Doanh thu thuần	231,615,091	100.0%	308,613,902	100.0%	252,629,071	100.0%
4	Giá vốn hàng bán	212,643,792	91.8%	293,035,839	94.9%	260,303,481	103.0%
	- Trong đó: Giá vốn hàng bán không khấu hao	207,018,191	89.4%	282,444,946	91.5%	247,813,971	98.1%
5	Lợi nhuận gộp	18,971,299	8.2%	15,578,063	5.0%	(7,674,410)	-3.0%
	Doanh thu hoạt động tài chính	151,032	0.1%	149,482	0.0%	168,280	0.1%
	Chi phí tài chính	592,319	0.3%	706,723	0.2%	367,116	0.1%
	- Trong đó: chi phí lãi vay	147,266	0.1%	208,225	0.1%	336,319	0.1%

TT	Chỉ tiêu	2010	Tỷ lệ	2011	Tỷ lệ	2012	Tỷ lệ
6	Chi phí bán hàng	6,399,500	2.8%	6,724,114	2.2%	5,731,670	2.3%
7	Chi phí quản lý kinh doanh	1,075,920	0.5%	1,876,160	0.6%	-441,279	-0.2%
8	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	11,054,592	4.8%	6,420,548	2.1%	-13,163,637	-5.2%
	Thu nhập khác	268,227	0.1%	1,322,997	0.4%	17,936,708	7.1%
	Chi phí khác	5,134,403	2.2%	44,335,361	14.4%	12,149,164	4.8%
9	Lợi nhuận khác	(4,866,176)	-2.10%	(43,012,364)	-13.9%	5,787,544	2.3%
10	Tổng lợi nhuận trước thuế	6,188,416	2.7%	(36,591,816)	-11.9%	(7,376,093)	-2.9%
11	Lợi nhuận sau thuế TNDN	6,188,416	2.7%	(36,591,816)	-11.9%	(7,376,093)	-2.9%

Hoạt động kinh doanh của Công ty lỗ qua các năm do tỷ trọng giá vốn hàng bán/doanh thu qua các năm khá cao (hơn 100%). Trong đó chủ yếu là chi phí nguyên vật liệu đầu vào cao, lương nhân viên tăng nhưng công suất không tăng và chi phí khấu hao lớn (trung bình 11 – 13 triệu USD/năm). Nguyên nhân gây lỗ được công ty này kê khai tới cơ quan thuế cũng nằm chính ở việc phải đầu tư dây chuyền thiết bị chuyên dụng giá đắt, mua nguyên vật liệu đầu vào cao, trong khi giá bán không đủ bù đắp chi phí.

CHƯƠNG 3: KIẾN NGHỊ GIẢI PHÁP CHỐNG CHUYỂN GIÁ

Một số giải pháp chống chuyển giá cần triển khai thực hiện ở Việt Nam thời gian tới

Thứ nhất, hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá. Những nội dung cụ thể cần hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá là:

- Trước mắt cần bổ sung một điều luật về chống chuyển giá vào Luật Quản lý thuế, về lâu dài nên ban hành Luật Chống chuyển giá – đây là cơ sở pháp lý quan trọng nhất cho hoạt động chống chuyển giá, không chỉ có ý nghĩa đối với quản lý thuế thu nhập doanh nghiệp mà còn liên quan đến quản lý thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế tài nguyên...

- Có quy định pháp lý cụ thể về các khoản chi từ ngân sách nhà nước cho các hoạt động kiểm tra, thanh tra và điều tra chống chuyển giá;

- Hoàn thiện quy chế phối hợp giữa các cơ quan chức năng có liên quan với cơ quan thuế trong hoạt động chống chuyển giá, đặc biệt là sự phối hợp của các cơ quan ngoại giao của Việt Nam ở nước ngoài.

Thứ hai, thu hẹp các ưu đãi thuế. Như đã nêu trong phần phân tích cơ sở của hành vi chuyển giá, chênh lệch thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia, chênh lệch thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong một quốc gia do áp dụng thuế suất ưu đãi và các ưu đãi khác như miễn, giảm thuế là tiền đề để các doanh nghiệp thực hiện hành vi chuyển giá. Hiển nhiên, vì những mục tiêu nhất định, cần phải thực hiện ưu đãi thuế, song cần cân nhắc các cách thức khác để điều tiết các vấn đề kinh tế, chỉ sử dụng ưu đãi thuế trong những trường hợp có lợi nhất so với các hình thức ưu đãi khác, chẳng hạn như trợ cấp, trợ giá, hỗ trợ phát triển kết cấu hạ tầng... Nên hạn chế tối đa các chính sách xã hội trong ưu đãi thuế.

Thứ ba, 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. Về lâu dài, khi lực lượng công chức thuế đã được đào tạo, bồi dưỡng đáp ứng 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 làm tốt hoạt động chống chuyển giá mà còn tạo điều kiện làm tốt hiệu quả quản lý thuế nói chung.

Thứ tư, thành lập bộ phận tình báo thuế ở Tổng cục Thuế. Đây chính là cơ quan có chức năng chuyên trách thu thập thông tin phục vụ quản lý thuế ở cả trong nước và quốc tế. Tình báo thuế không chỉ cần thiết cho hoạt động chống chuyển giá, mà còn rất hữu ích cho công tác thanh tra, kiểm tra thuế.

Thứ năm, hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người nộp thuế. Có hai việc quan trọng cần làm để hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người nộp thuế là:

- Thành lập bộ phận tình báo thuế để mở rộng nguồn thu thập thông tin bằng các hoạt động nghiệp vụ của các bộ phận chức năng trong cơ quan thuế;
- Đẩy nhanh tiến trình xây dựng chính phủ điện tử, đảm bảo sự kết nối và trao đổi thông tin tự động giữa cơ quan thuế và các cơ quan quản lý nhà nước khác như: công an, kiểm sát, địa chính, kế hoạch – đầu tư...

Như vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động chống chuyển giá trong thời gian tới ở Việt Nam, cần quan tâm trước tiên đến việc hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho hoạt động chống chuyển giá và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp trong quản lý thuế nói riêng và quản lý nhà nước nói chung.

Ngoài ra, cần đa dạng hoá các hình thức tuyên truyền, hỗ trợ giúp công chức thuế và người nộp thuế có thể dễ dàng tiếp cận và nhanh chóng nắm bắt được các nội dung liên quan đến vấn đề chuyển giá do nội dung này được đánh giá là trừu tượng, khó và phức tạp; đẩy mạnh công tác tuyên truyền để tranh thủ sự đồng thuận của các cấp chính quyền, xã hội và cộng đồng các DN để nâng cao tính tự giác tuân thủ, hạn chế hành vi chuyển giá. Đồng thời, rà soát, lập danh sách và theo dõi chặt chẽ những DN thuộc diện phải kê khai thông tin giao dịch liên kết. Phòng kê khai và kế toán thuế cần phối hợp chặt chẽ với phòng thanh tra, kiểm tra để thu thập, phân tích thông tin đánh giá rủi ro đối với các DN

có giao dịch liên kết; kịp thời đôn đốc, nhắc nhở, xử phạt những DN không chấp hành nghĩa vụ kê khai thông tin giao dịch liên kết, đồng thời hướng dẫn các DN kê khai theo đúng quy định để nâng cao chất lượng kê khai nhằm đạt được hiệu quả quản lý ngay từ khâu kê khai...

Trong thời gian tới, Bộ Tài chính cam kết sẽ triển khai đồng bộ các giải pháp để hạn chế ngăn ngừa việc lợi dụng tình trạng chuyển giá, trốn thuế như: Hoàn thiện Thông tư hướng dẫn thực hiện cơ chế thoả thuận trước phương pháp xác định giá (APA) giữa cơ quan Thuế với doanh nghiệp nhằm tạo sự chủ động cho doanh nghiệp FDI trong việc lập kế hoạch kinh doanh và thực hiện nghĩa vụ thuế. Đào tạo kiến thức, nâng cao năng lực cho đội ngũ CBCC chuyên trách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá về kỹ năng quản lý giá chuyển nhượng, bài tập tình huống.

Hiện Bộ Tài chính, Tổng cục Thuế đang hợp tác với Phái đoàn Liên minh châu Âu tại Việt Nam (EU), OECD, Ngân hàng Thế giới (WB) để thực hiện chương trình đào tạo nâng cao năng lực cho Tổ quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá của Tổng cục Thuế và CBCC tại các Cục thuế trực tiếp tham gia quản lý giá chuyển nhượng. Xây dựng Hệ thống cơ sở dữ liệu tỉ suất lợi nhuận của các DN độc lập theo từng ngành nghề có rủi ro cao về giá chuyển nhượng làm cơ sở chung cho Cục thuế sử dụng và phân tích rủi ro phục vụ công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá.

Tổng cục Thuế sẽ tập trung thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng đối với các tập đoàn có nhiều doanh nghiệp thành viên; các ngành nghề có dấu hiệu rủi ro lớn về thuế do hành vi chuyển giá của doanh nghiệp liên kết như: Gia công may, các doanh nghiệp đã và đang thực hiện tái cơ cấu có khả năng lợi dụng chuyển giá để tránh thuế.

Tích cực tăng cường hợp tác quốc tế, đến nay Việt Nam đã ký kết Hiệp định tránh đánh thuế hai lần với trên 60 quốc gia và vùng lãnh thổ. Trong thời gian tới, sẽ tăng cường thực hiện trao đổi thông tin với cơ quan Thuế và các tổ chức nước ngoài phục vụ cho

phân tích rủi ro và thanh tra giá chuyển nhượng; đàm phán với cơ quan Thuế nước ngoài có liên quan trong quá trình APA.

Ngoài ra, Tổng cục Thuế sẽ phối hợp với Tổng cục Hải quan trong công tác xác định giá trị máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu tại khâu NK, ngăn chặn các DN khai báo cao giá NK với mục đích tăng chi phí đầu vào, giảm lợi nhuận gây thất thu số thuế phải nộp trong nội địa; rút ngắn thời gian thu hồi vốn của nhà đầu tư nước ngoài.

KẾT LUẬN

Để quản lý tốt vấn đề chuyển giá đồng thời đảm bảo môi trường kinh doanh minh bạch và thuận lợi cho nhà đầu tư nước ngoài, Việt Nam cần đưa ra các quy định cụ thể hơn nữa nhằm thực thi APA trong các văn bản hướng dẫn thực hiện Luật Quản lý thuế sửa đổi. Ngoài ra, cơ quan quản lý cũng như người dân cũng cần có cách nhìn nhận đúng đắn và khách quan về vấn đề này để tránh gây ra những tổn hại đáng tiếc, ảnh hưởng tới niềm tin của doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tài liệu Hội nghị chuyên đề về chống thất thu thuế và nợ đọng thuế, Tổng cục Thuế tổ chức tháng 2/2012
2. Chính Phủ, Hà Nội 20/2/2012, *Tham khảo kinh nghiệm quốc tế về quản lý thuế*
3. Nguyễn Quang Tiến (2012), Quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá, thực trạng và giải pháp, Tạp chí Tài chính số 3/2012
4. PGS, TS. Lê Xuân Trường(2012), Chống chuyển giá ở Việt Nam: Tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý và các điều kiện thực hiện, Tạp Chí tài chính online, 18/6/2012
5. GS., TS. Ngô Thế Chi, *Ngăn ngừa hành vi chuyển giá trong các doanh nghiệp ở Việt Nam góp phần chống thất thu thuế*, Kỷ yếu hội thảo khoa học: Hoạt động chuyển giá - Những vấn đề lý luận, thực tiễn và biện pháp hạn chế, Học viện Tài chính, tháng 8/2012
6. PGS., TS. Phan Duy Minh, *Vấn đề chuyển giá của các công ty đa quốc gia*, Kỷ yếu hội thảo khoa học: Hoạt động chuyển giá - Những vấn đề lý luận, thực tiễn và biện pháp hạn chế, Học viện Tài chính, tháng 8/2012.
7. Kỷ yếu hội thảo Khoa Thuế và Hải quan, *Chống gian lận thuế ở Việt Nam – Những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Hà Nội tháng 9/2012
8. *Effective inter - Agency Co-operation in fighting Tax crimes and other financial crimes*