

CHUYỂN GIÁ QUỐC TẾ TRONG CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM

Trần Anh Tú*, Nguyễn Thị Kim Dung**

Ngày nhận: 11/8/2015

Ngày nhận bản sửa: 25/8/2015

Ngày duyệt đăng: 28/8/2015

Tóm tắt:

Cùng với sự bùng nổ mạnh mẽ của toàn cầu hóa, chuyển giá quốc tế mang lại lợi nhuận khổng lồ cho các công ty đa quốc gia và vượt qua sự kiểm soát của một cơ quan thuế vụ riêng lẻ. Bài viết tổng hợp các khái niệm và điều kiện thực hiện chuyển giá đồng thời nghiên cứu và đánh giá vai trò của những “thiên đường thuế” và các công ty đa quốc gia. Bên cạnh đó, bài viết cũng chỉ ra những lỗ hổng luật pháp mà các công ty đa quốc gia trên thế giới và đặc biệt doanh nghiệp FDI tại Việt Nam khai thác bằng việc phân tích bằng chứng cụ thể về bảy phương thức chuyển giá, Double Irish Arrangement và Dutch Sandwich. Xu hướng chuyển giá quốc tế mới tại Việt Nam thông qua các thương vụ mua bán và sáp nhập cũng được nhóm tác giả đề cập trước khi đưa ra những gợi ý chính sách chống chuyển giá ở Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Chuyển giá, Double Irish Arrangement, Dutch Sandwich, kênh chuyển giá, thiên đường thuế.

International transfer pricing by multinational companies in Vietnam

Abstract:

With the accelerating pace of globalization, multinational companies (MNCs) has gained significant profits from international transfer pricing (ITP) process, and various largest MNCs have been precisely identified as being more dominant than a single tax authority. This article shows that a number of tax jurisdictions are losing the battle against ITP through generalizing concepts and conditions of ITP. In addition, the roles of “tax heaven” and MNCs have been highlighted. Many legal loopholes, in which MNCs and FDI enterprises in Vietnam have been exploiting thoroughly, are identified with detailed proofs of the seven channels of ITP, Double Irish Arrangement, and Dutch Sandwich. The authors also analyze the possible new trend of ITP using Merger & Acquisition (M&A) approach. Some policy implications with regard to dealing effectively with the challenges of ITP in Vietnam are provided.

Keywords: Double Irish Arrangement, Dutch Sandwich, tax heaven, transfer pricing, transfer pricing channel.

1. Giới thiệu chung

Chuyển giá là một thách thức lớn đối với hệ thống thuế của hầu hết các quốc gia, trong đó có Việt Nam. Việc thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Việt Nam hạ xuống còn 20% vào năm 2016 sẽ góp phần làm tăng nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam nhưng cũng sẽ

ảnh hưởng lớn tới nguồn thu của ngân sách Nhà nước. Hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI này sẽ phức tạp hơn về cả phương thức lẫn quy mô, do đó, việc quản lý thuế sẽ gặp nhiều khó khăn nếu không có nhiều nghiên cứu chuyên sâu hơn về hoạt động này.

Chuyển giá là việc các công ty liên kết sử dụng

những giao dịch nội bộ nhằm tối thiểu hóa số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. Đây là hình thức tránh thuế tiêu biểu, vận dụng tối đa kẽ hở trong hệ thống thuế và mức thuế suất chênh lệch giữa các quốc gia và vùng lãnh thổ khác nhau. Nó cần được phân biệt rõ với hoạt động trốn thuế, khi một số giao dịch được ngụy tạo hay hủy bỏ chứng từ, hóa đơn để làm giảm số thuế phải nộp. Bài viết sẽ tổng hợp các lý thuyết về chuyển giá, tập trung nghiên cứu vai trò của thiên đường thuế và bẫy kênh mà các công ty đa quốc gia sử dụng để thực hiện chuyển giá. Nhóm tác giả phân tích các ví dụ cụ thể để làm nổi bật vai trò quan trọng của những thiên đường thuế trong hoạt động chuyển giá của các quốc gia, sự phức tạp của từng phương thức chuyển giá.

Đánh giá dưới góc nhìn của chính phủ các nước, nhóm tác giả phân tích vai trò của các nhân tố cấu thành nên một hoạt động chuyển giá đơn giản, qua đó giúp người đọc thấy được quyền lực vượt trội của những tập đoàn đa quốc gia so với từng cơ quan thuế vụ đơn lẻ, ngay cả đối với những nước phát triển như Mỹ và Anh. Bên cạnh đó, thực trạng chuyển giá của Việt Nam và việc các tập đoàn đa quốc gia vận dụng hình thức mua bán và sáp nhập để tiến hành chuyển giá cũng được phân tích trong nghiên cứu này để làm rõ sự phức tạp của hoạt động này ở Việt Nam hiện nay.

2. Chuyển giá quốc tế

Cơ quan thuế các nước đang mất lợi thế trong việc duy trì cán cân quyền lực đối với công ty đa quốc gia (Multinational Company – MNC). Trần Anh Tú (2014, trang 2) chỉ ra rằng sự bùng nổ mạnh mẽ của toàn cầu hóa trong ba thập kỷ qua xóa nhòa ranh giới thực địa và thúc đẩy việc luân chuyển các nguồn lực tài chính giữa những công ty liên kết trong một MNC. MNCs có thể quyết định thị trường tham gia và cách thức tài trợ cho các hoạt động đầu tư, sản xuất và thương mại nhằm khai thác tối đa những cơ hội kinh doanh và ưu đãi từ chính sách thuế của các nước. Vì vậy, MNCs thường sử dụng chi nhánh đặt tại các nước có mức thuế suất thấp để phân bổ lợi nhuận toàn cầu thông qua chuyển giá. Kết quả là lợi nhuận các công ty liên kết không tương xứng với quy mô hoạt động và rủi ro phải gánh chịu nếu so sánh với những công ty độc lập tương ứng. Trong thực tế, một số giao dịch nội bộ MNCs không so sánh được với các giao dịch độc lập và sự tồn tại của thiên đường thuế khiến cho chuyển giá càng trở nên phức tạp.

Elitzur và Mintz (1996) chỉ ra mô hình chuyển giá đơn giản nhất bao gồm bốn nhân tố:

- Công ty mẹ có chi nhánh tại nước ngoài;
- Đối tác quản lý chi nhánh tại nước ngoài;
- Cơ quan thuế của nước công ty mẹ đặt trụ sở;
- Cơ quan thuế của nước có chi nhánh.

Elitzur và Mintz (1996) khẳng định rằng chính sách của hai cơ quan thuế bất kỳ luôn khác nhau và chuyển giá có khả năng xảy ra do tận dụng các kẽ hở này. Tondkar và cộng sự (2005) định nghĩa chuyển giá là việc công ty đa quốc gia tính toán giá chuyển giao các mặt hàng và dịch vụ trong những đơn vị thành viên nhằm tối thiểu số thuế phải nộp. Chuyển giá là việc điều chỉnh chính sách giá đối với hàng hóa, tài sản vô hình và hữu hình, các dịch vụ và nghĩa vụ tài chính giữa những công ty liên kết đặt tại các quốc gia và vùng lãnh thổ có mức thuế suất khác nhau nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp của công ty đa quốc gia đó.

Chuyển giá chỉ có thể thực hiện được giữa các công ty liên kết và yêu cầu tối thiểu hai mức thuế suất chênh lệch, đồng thời các công ty này phải có tư cách pháp nhân và hạch toán độc lập. Hiemann và Reichelstein (2012) đã chỉ ra rằng chuyển giá chi phối trong việc lập báo cáo thuế và thực hiện kế toán quản trị của các MNCs. Có thể thấy sự chênh lệch trong mức thuế suất giữa chính phủ các nước là điều kiện tiên quyết của hoạt động chuyển giá, nhưng cách thức vận dụng lại tùy thuộc vào chính sách của doanh nghiệp trong từng thời điểm. Do đó, nó không tuân theo một phương thức nhất định; mỗi công ty đại diện cho một cách thức riêng biệt. Đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến khó khăn trong cuộc chiến chống chuyển giá của các cơ quan thuế trên toàn cầu. Việc phân tích vai trò của các “thiên đường thuế” và việc luân chuyển nguồn lực tài chính nội bộ trong các công ty đa quốc gia sẽ giúp chúng ta thấy được sự thất thế của các cơ quan thuế trong cuộc chiến chống chuyển giá.

2.1. Vai trò của các “Thiên đường thuế”

“Thiên đường thuế” là thuật ngữ chỉ các quốc gia hoặc vùng lãnh thổ có mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hoặc bằng không. Mục tiêu hàng đầu của những quốc gia và vùng lãnh thổ này là thu hút vốn đầu tư từ các tổ chức và cá nhân tại những nước chịu mức thuế suất cao. “Thiên đường thuế” cung cấp những dịch vụ tài chính bí mật và không công bố thông tin về tình hình tài chính các doanh

Bảng 1: Mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Hoa Kỳ, Vương quốc Anh, Ireland và Bermuda giai đoạn 2006-2015

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Hoa Kỳ	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Vương quốc Anh	30%	30%	30%	28%	28%	26%	24%	23%	21%	20%
Ireland	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%	12.5%
Bermuda	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Nguồn: KPMG Corporate tax rates table (2015).

nghiệp. Nhìn chung, chính sách thuế này đã phá vỡ nguyên tắc minh bạch trong hoạt động tài chính và là nguyên nhân cơ bản gây khó khăn trong công cuộc chống chuyển giá trên toàn cầu.

MNC thường đặt chi nhánh (về mặt danh nghĩa) tại các thiên đường thuế. Họ phân bổ lại lợi nhuận bằng việc thực hiện các giao dịch liên kết. Việc phân tích phương thức chuyển giá của Google sẽ minh chứng cho sự thất thế của các cơ quan thuế trên toàn cầu và vai trò quan trọng của thiên đường thuế. Google là một công ty đa quốc gia có trụ sở chính tại Mountain View, California, Hoa Kỳ. Trong ví dụ này, hoạt động chuyển giá của tập đoàn này thông qua các chi nhánh tại Vương Quốc Anh, Ireland, Hà Lan và Bermuda sẽ được làm sáng tỏ.

Trước hết Google vận dụng *Double Irish Arrangement* (DIA) để làm giảm nghĩa vụ thuế ở cả Hoa Kỳ và Vương quốc Anh. Hai nguyên nhân chủ yếu để Google áp dụng thỏa thuận này như sau:

Một là, mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Ireland (12,5%) và Bermuda (0%) luôn thấp hơn rất nhiều so với Hoa Kỳ và Vương quốc Anh. Điều đó được thể hiện trong bảng 1.

Hai là, trước tháng 1 năm 2015, Ireland không thu thuế đối với những chi nhánh đặt tại nước ngoài của các công ty Ireland.

DIA được thực hiện thông qua hai công ty Ireland liên kết. Công ty thứ nhất Google I đặt trụ sở tại Ireland, trong khi chi nhánh của nó - Google II được thành lập tại Bermuda. Theo Thornton (2014), bên cạnh lợi nhuận khổng lồ mà Google I thu được, họ phải trả các khoản phí bản quyền rất lớn cho Google II vì công ty này nắm giữ phần lớn các quyền phát minh, sáng chế của toàn MNC. Do đó, lợi nhuận trước thuế của Google I giảm đáng kể và với mức thuế suất 12,5% chính phủ Ireland thu được ít hơn rất nhiều nếu so sánh với Hoa Kỳ và Vương quốc Anh. Google II không phải đóng thuế cho cơ quan Thuế vụ Ireland và nộp thuế tại mức 0 BMD do mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp tại Bermuda là 0% được duy trì trong suốt 10 năm gần nhất.

Kết hợp DIA với *Dutch Sanwich*, Google đã chuyển giá thành công ở cả Vương quốc Anh. Giả sử một khoản thanh toán quảng cáo cho Google được trả tại Anh quốc, khoản thu nhập này sẽ được chuyển trực tiếp sang Ireland vì tại Anh, Google chỉ đặt văn phòng đại diện. Do chi nhánh Google Hà Lan nắm giữ quyền sở hữu trí tuệ của hoạt động này, Google I ở Ireland tiếp tục phải trả một khoản chi phí lớn khiến cho lợi nhuận trước thuế của công ty này giảm mạnh. Điều đáng quan tâm trong trường hợp này đó là Google Hà Lan cũng phải trả chi phí tương tự cho chi nhánh Google II tại Bermuda. Như vậy, Google tiến hành các chuỗi giao dịch chông chéo với mục đích duy nhất tối thiểu hóa số thuế phải nộp trên tất cả các nước, chuyển toàn bộ lợi nhuận thu được về thiên đường thuế Bermuda. Khoản lợi nhuận khổng lồ này sẽ được tái đầu tư vào các chi nhánh ngoài Hoa Kỳ. Do đó, cơ quan thuế vụ của Hoa Kỳ, Internal Revenue Services (IRS) không thể thu được tiền thuế từ các hoạt động tái đầu tư của Google.

Ví dụ trên đã đề cập tới sự phức tạp khi một MNC tiến hành chuyển giá bằng các giao dịch nội bộ, đồng thời khẳng định thiên đường thuế đóng vai trò mấu chốt trong quá trình này. Nếu các cơ quan thuế không có sự hợp tác chặt chẽ, MNCs sẽ khai thác triệt để lợi ích từ chuyển giá.

2.2. Vai trò của việc luân chuyển nguồn lực tài chính nội bộ trong các công ty đa quốc gia

Việc luân chuyển các nguồn lực tài chính giữa những công ty liên kết trực thuộc một tập đoàn đa quốc gia tạo nên hệ thống các kênh thực hiện chuyển giá. Tổng hợp lý thuyết của Plasschaert (1979), chuyển giá được thực hiện thông qua bảy kênh sau đây:

- (1) Thanh toán hàng hóa nội bộ;
- (2) Thanh toán các khoản lãi phải trả;
- (3) Công ty con nhận vốn góp từ công ty mẹ;
- (4) Chi trả cổ tức trên vốn chủ sở hữu;
- (5) Công ty mẹ cho vay ngắn và dài hạn đối với

các công ty con;

(6) Công ty con chi trả phí cho việc sử dụng các tài sản vô hình (bằng sáng chế hay thương hiệu);

(7) Các dịch vụ khác được cung cấp từ công ty mẹ.

Kênh (1) và (2) là phương tiện chủ yếu cho việc luân chuyển tài chính giữa các thành viên trực thuộc một tập đoàn đa quốc gia. Những dòng tiền trên được thể hiện trong báo cáo tài chính của các công ty con, được hợp thức hóa bằng các hợp đồng mua bán nội bộ.

Trong khi đó, kênh (3) và (4) liên quan tới các hoạt động đầu tư góp vốn từ công ty mẹ dành cho các công ty con. Kênh (3) đề cập tới vốn góp ban đầu, kênh (4) được hình thành từ việc chi trả cổ tức hàng năm cho các thành viên thuộc công ty mẹ. Các công ty con có thể điều chỉnh lợi nhuận sau thuế cho việc tái đầu tư hoặc chi trả cổ tức thông qua các chính sách phù hợp. Hình thức này rất khó bị kiểm soát bởi các cơ quan thuế.

Kênh (5) miêu tả việc các công ty con nhận các khoản vay ngắn hạn hoặc dài hạn từ công ty mẹ để chi đầu tư. Các khoản vay này hiệu quả và linh hoạt hơn các nguồn vốn chủ sở hữu, đồng thời giúp các công ty con giảm đáng kể gánh nặng thuế. Vì vậy, các công ty đa quốc gia luôn duy trì tỷ lệ lớn đầu tư trực tiếp thông qua các khoản cho vay đối với những công ty con trên toàn thế giới.

Hai kênh (6) và (7) liên quan tới các khoản phí mà công ty con phải trả cho một công ty liên kết thông qua các hoạt động cho thuê, hay chi phí điều hành. Đây là hai kênh khó kiểm soát và kiểm toán nhất trong bảy kênh của chuyển giá. Nguyên nhân của sự khó khăn này là không có nguyên tắc và cơ sở pháp lý để định giá các tài sản vô hình và kê hồ này được các công ty đa quốc gia tận dụng một cách tối đa.

Do đó, chuyển giá ảnh hưởng tới nguồn thu ngân sách của một quốc gia đồng thời tác động đến các doanh nghiệp nội địa do các công ty đa quốc gia tận dụng chuyển giá như một thứ vũ khí trong cạnh tranh. Điều này dẫn tới môi trường cạnh tranh không lành mạnh, có thể triệt tiêu một số ngành sản xuất kinh doanh trong nước ở Việt Nam – nơi mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ là mạch máu chính của nền kinh tế.

3. Tình hình chuyển giá quốc tế ở Việt Nam

Để thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội trong quá trình hội nhập, Việt Nam đã mở cửa nền kinh tế với

nhều chính sách ưu đãi nhằm thu hút vốn đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài vào sản xuất kinh doanh. Theo Đào Phú Quý (2014) tổng hợp và phân tích số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy trong những năm qua khu vực doanh nghiệp FDI đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế Việt Nam. Hiện nay, mức đóng góp của khối doanh nghiệp này khoảng 20% GDP, khoảng 45% sản lượng công nghiệp và 1/4 tổng đầu tư xã hội hàng năm. Theo Cục Đầu tư Nước ngoài - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), Việt Nam có 17.768 dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài còn hiệu lực, với tổng số vốn đăng ký lên đến 252 tỷ USD. Trong đó, riêng năm 2014 tổng số dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài được cấp mới là 1.843 dự án, tăng 20,5% so với năm 2013 với tổng số vốn cấp mới và số vốn tăng thêm gần 22 tỷ USD.

Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp FDI hiện nay luôn báo lỗ và có dấu hiệu thực hiện chuyển giá quốc tế. Năm 2013, Thanh tra Chính phủ đã thực hiện thanh tra tình hình thu nộp ngân sách tại một số các tỉnh thành có nhiều các khu chế xuất và các doanh nghiệp FDI như TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai và Hà Nội. Kết quả cho thấy, có 31,33% trong tổng số 399 doanh nghiệp báo lỗ trong nhiều năm với số tiền hàng nghìn tỷ đồng trong khi doanh thu của các doanh nghiệp này vẫn tăng trưởng đều, đồng thời đầu tư liên tục được mở rộng. Ngoài ra, khảo sát ở các tỉnh thành khác cũng cho thấy, phần lớn các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực da giày, gia công may mặc, chế biến chè... kinh doanh thua lỗ nhiều năm mà vẫn đầu tư mở rộng sản xuất. Do đó, có thể thấy rằng hoạt động chuyển giá tuy không còn là mới ở Việt Nam nhưng đang diễn ra ngày càng phức tạp, đa dạng hơn và trở thành thách thức lớn đối với cơ quan quản lý thuế.

Các MNCs tại Việt Nam hiện nay đang sử dụng kết hợp các kênh chuyển giá đã phân tích trong phần 2 để thực hiện hành vi chuyển giá quốc tế trong cả khâu đầu tư, sản xuất và phân phối sản phẩm. Cụ thể, theo điều tra khảo sát của cơ quan thuế, thời gian gần đây các MNCs đã lạm dụng luân chuyển nguồn lực nội bộ trong các công ty liên kết để thực hiện hành vi chuyển giá dưới các hình thức phổ biến như sau (Đào Phú Quý, 2014):

3.1. Chuyển giá thông qua chuyển giao nguyên vật liệu, hàng hoá

Đây được xem như một trong những hành vi chuyển giá phổ biến nhất của các MNCs tại Việt

Nam hiện nay. Với mục đích tối thiểu nghĩa vụ thuế phải nộp nhằm tối đa hoá lợi nhuận, các MNCs dựa vào chênh lệch thuế suất giữa Việt Nam và các quốc gia khác trong đó có các thiên đường thuế, để thực hiện hành vi chuyển giá này. Cụ thể, các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam mua nguyên vật liệu từ công ty mẹ ở nước ngoài với giá rất cao hoặc/và bán hàng hoá với mức giá thấp hơn giá thị trường để chuyển lợi nhuận từ Việt Nam sang những quốc gia có mức thuế suất thấp hơn. Một số ngành có tỷ lệ nhập khẩu nguyên vật liệu chính cao như sản xuất sứ vệ sinh, tỷ lệ sử dụng nguyên vật liệu nhập khẩu là 68,3% hay sản xuất giày thể thao, tỷ lệ nguyên vật liệu nhập khẩu lên đến 76%.

3.2. Chuyển giá thông qua chi trả lãi vay

Hành vi chuyển giá quốc tế thực hiện dưới hình thức này thông qua việc công ty mẹ ở nước ngoài cho các công ty con (các doanh nghiệp FDI) tại Việt Nam vay vốn với mức lãi suất rất cao. Các doanh nghiệp FDI hoạt động trong lĩnh vực khai thác mỏ và lắp ráp ô tô vận dụng hình thức này rất phổ biến. Thông qua hoạt động này, lợi nhuận đã được chuyển về công ty mẹ đặt tại nước có mức thuế suất thấp hơn, và nhờ đó nghĩa vụ thuế của toàn bộ hệ thống MNCs sẽ được tối thiểu hóa.

Công ty TNHH 1 thành viên Keangnam-Vina là một ví dụ trong trường hợp này. Đây là doanh nghiệp 100% vốn của một MNC Hàn Quốc, thành lập từ năm 2007 hoạt động trong lĩnh vực xây dựng và kinh doanh bất động sản tại Hà Nội. Từ khi thành lập cho đến năm 2011, công ty liên tục báo lỗ, kể cả khi doanh thu từ dự án Landmark Tower đạt 5.200 tỷ đồng. Cơ quan thuế đã tiến hành điều tra và thấy rằng công ty Keangnam-Vina đã vay vốn từ ngân hàng Kookmin Bank là một đơn vị thành viên của tập đoàn Keangnam Hàn Quốc với lãi suất trung bình khoảng 12%/năm trong khi lãi suất vay vốn bằng đồng USD tại Việt Nam trong cùng thời điểm chỉ từ 5-7%/năm. Do đó, tính đến nay, công ty Keangnam-Vina đã phải trả tổng số lãi vay và chi phí tài chính cho công ty mẹ với số tiền lên đến trên 2.000 tỷ đồng.

3.3. Chuyển giá trong thông qua góp vốn liên doanh

Thông thường các công ty nước ngoài vào Việt Nam sẽ tìm kiếm một đối tác là công ty Việt Nam thông thạo thị trường để thực hiện việc góp vốn thành lập doanh nghiệp liên doanh hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam. Với việc liên doanh này, các MNCs sẽ tận dụng được lợi thế so sánh về tài

nguyên thiên nhiên đất đai và nhân công, cũng như sử dụng được kênh phân phối sẵn có của doanh nghiệp nội địa. Do chúng ta hạn chế về năng lực tài chính nên trong khi phần vốn góp của các công ty phía Việt Nam chủ yếu là đất đai được định giá theo quy định của Nhà nước thì phần vốn góp của đối tác liên doanh nước ngoài là máy móc, thiết bị được định giá theo cách riêng của họ bởi thẩm định giá trị tài sản cố định ở Việt Nam còn nhiều bất cập. Ví dụ điển hình là trường hợp công ty TNHH Kad Industrial SA Việt Nam tại Đà Nẵng hoạt động trong ngành may mặc từ năm 2007 nhưng liên tục báo lỗ. Năm 2012, cơ quan thuế địa phương đã tiến hành thanh tra và kết luận kết quả lỗ do một phần chi phí khấu hao thiết bị máy móc đưa vào giá thành cao gấp 1,5 lần so với kế hoạch. Tuy nhiên, số máy móc thiết bị này nhập khẩu nhằm tạo tài sản cố định nên lại được miễn thuế nhập khẩu, máy móc ngành may mặc không thuộc diện chịu kiểm soát rủi ro về giá nên cơ quan hải quan không có đầu mối định giá.

Ngoài ra, với việc định giá tài sản cao hơn giá trị thực, phía bên nước ngoài có thể định giá phần vốn góp của họ với giá trị lớn dẫn đến tỉ lệ vốn góp cao hơn và tỷ lệ lợi nhuận được phân chia lớn hơn. Điều đó sẽ giúp cho các nhà đầu tư nước ngoài nắm quyền kiểm soát doanh nghiệp từ đó thực hiện hành vi chuyển giá nhằm thôn tính bên liên doanh. Các doanh nghiệp liên doanh này sẽ bị thua lỗ liên tục, dẫn đến bên phía Việt Nam không đủ tiềm lực tài chính để duy trì lâu dài nên sẽ phải bán lại phần vốn góp của mình cho bên nước ngoài, và cuối cùng doanh nghiệp liên doanh trở thành 100% vốn nước ngoài.

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

Hành vi chuyển giá này được thực hiện thông qua việc các công ty nước ngoài thu tiền bản quyền bên liên kết tại Việt Nam khi chuyển giao công nghệ sản xuất kinh doanh, bằng sáng chế hay bán thương hiệu. Bản chất việc định giá tài sản vô hình mang tính đặc thù và rất khó khăn. Lợi dụng điều này, tiền bản quyền và tiền thương hiệu thường được chuyển giao với giá rất cao làm cho doanh nghiệp liên doanh tại Việt Nam chịu thiệt hại, bị thua lỗ. Trong khi đó số tiền này đã được chuyển trả mang lại doanh thu lớn cho các MNCs ở nước ngoài.

Trường hợp công ty liên doanh Nhà máy Bia Việt Nam là một ví dụ điển hình. Theo nghiên cứu của Nguyễn Thị Quỳnh Giang (2010, trang 53) đây là công ty liên doanh được thành lập từ năm 1991 giữa

hai đối tác là công ty Thực phẩm II tại TP Hồ Chí Minh và công ty Heneiken International Behler của Hà Lan. Năm 1994, công ty được chuyển sang liên doanh với công ty Asia Pacific Breweries PTE của Singapore với ngành nghề sản xuất và kinh doanh bia. Trong liên doanh này phía bên Việt Nam chiếm 40% vốn còn phía bên Singapore chiếm 60% vốn. Khi đi vào hoạt động, doanh nghiệp liên tục thua lỗ trong nhiều năm, nguyên nhân chính được xác định là do công ty phải trả chi phí bản quyền cho bên nước ngoài quá cao và chi phí này tăng dần qua các năm.

3.4. Chuyển giá thông qua cung cấp các dịch vụ khác

Có rất nhiều các dịch vụ phát sinh trong giao dịch nội bộ giữa các bên liên kết trong một tập đoàn MNC có thể được lợi dụng để thực hiện hành vi chuyển giá. Ví dụ như việc sử dụng các dịch vụ kế toán, tư vấn tài chính, quản lý tài sản của các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam... được các công ty mẹ ở nước có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn, tính giá dịch vụ ở mức cao. Thông thường các dịch vụ quản lý và hỗ trợ quản lý này có thực sự phát sinh hay không và mức giá thực tế là bao nhiêu rất khó xác định. Chính bởi vậy, hành vi chuyển giá quốc tế này đã có thể thực hiện và giúp các MNCs tối thiểu nghĩa vụ thuế trên toàn cầu.

Cũng là ví dụ về trường hợp công ty TNHH Keangnam-Vina, trong trường hợp này công ty đã ký hợp đồng chia khoá trao tay với một công ty thành viên của tập đoàn Keangnam Hàn Quốc là công ty Keangnam Enterprise để làm tổng thầu EPC. Trong hợp đồng trị giá 871 triệu USD này, Keangnam Enterprise đảm nhiệm cả nhiệm vụ cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính và dàn xếp vốn vay cho Keangnam-Vina với số tiền được chi trả lên đến gần 50 triệu USD chi riêng trong năm 2008.

3.5. Xu hướng chuyển giá mới từ các thương vụ mua bán và sáp nhập (Merge & Acquisition - M&A)

Với việc hạ mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp xuống tương đối thấp (còn 20%) trong năm 2016, thì các doanh nghiệp Việt Nam có thể sẽ trở thành mục tiêu đầu tư của nhiều các tập đoàn quốc tế lớn. Thông qua hoạt động M&A, các MNCs này có khả năng sẽ chuyển lợi nhuận về các chi nhánh tại Việt Nam. Mặt tích cực đối với chính phủ Việt Nam là dòng vốn FDI sẽ được tăng lên đáng kể, nhưng điều này cũng làm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ có rất ít cơ hội cạnh tranh. Tuy nhiên, giả sử nếu mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp

tăng thêm trong tương lai, rất có thể sẽ tạo ra một làn sóng tháo chạy khỏi Việt Nam. Khi đó, các doanh nghiệp của chúng ta sẽ không đủ năng lực để cứu vãn nền kinh tế.

4. Kết luận

Như vậy có thể thấy rằng, tình hình chuyển giá quốc tế ở Việt Nam của các MNCs diễn ra ngày càng phổ biến và phức tạp hơn. Điều này có thể lý giải bởi số lượng và quy mô các dự án FDI ở Việt Nam tăng lên đáng kể trong các năm qua. Trong khi đó khung pháp lý về chống chuyển giá ở Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên còn nhiều kẽ hở để các doanh nghiệp FDI lợi dụng thực hiện hành vi chuyển giá.

Hiện nay, Bộ Tài chính (2010) đã hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên liên kết. Khẳng định quyết tâm chống chuyển giá quốc tế tại Việt Nam, Bộ Tài chính (2013) tiếp tục ban hành thông tư hướng dẫn việc áp dụng thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế. Việc xây dựng những văn bản hướng dẫn áp dụng những biện pháp này trong xác định giá thị trường là những nỗ lực rất lớn của cơ quan thuế trong cuộc chiến chống chuyển giá. Tuy nhiên, việc kiểm tra, giám sát trong quá trình thực hiện còn nhiều hạn chế, cũng như những yếu tố về quản trị con người dẫn đến công tác chống chuyển giá hiện nay chưa thực sự hiệu quả.

Do đó, yêu cầu bức thiết là phải có những chính sách quản lý giải quyết những tồn tại hiện nay để chống chuyển giá một cách có hiệu quả hơn, làm giảm các khoản thất thu thuế từ các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Cần bổ sung các chế tài xử phạt nghiêm minh các doanh nghiệp FDI có hành vi thực hiện chuyển giá. Cơ quan thuế cũng cần xây dựng đội ngũ cán bộ thuế vững mạnh về chuyên môn, tăng cường kỹ năng quản lý giá chuyển nhượng cũng như trình độ tin học và ngoại ngữ. Việc xây dựng cơ sở dữ liệu và đồng bộ dữ liệu giữa các cơ quan chức năng như cơ quan cấp phép đầu tư, thuế, ngân hàng, hải quan... cũng hết sức cần thiết. Điều này sẽ tạo cơ sở quan trọng cho việc kiểm tra giám sát việc tuân thủ quy định pháp luật về thuế của các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế nói chung và của các doanh nghiệp FDI nói riêng. Ngoài ra cần tăng cường hợp tác thuế quốc tế, chia sẻ thông tin giữa các quốc gia liên quan để làm căn cứ xử lý vi phạm thuế.

Cuối cùng, cơ quan quản lý thuế cần tập trung thanh tra, kiểm tra và giám sát các doanh nghiệp FDI hoạt động trong các lĩnh vực có nguy cơ thực hiện hành vi chuyển giá cao. Chúng ta cần xây dựng hoàn

thiện quy trình đồng bộ thực hiện thanh tra hành vi chuyển giá tại các doanh nghiệp. Đây được xem như một trong những nhiệm vụ quan trọng của ngành thuế trong công tác chống chuyển giá hiện nay. □

Tài liệu tham khảo

- Bộ Tài chính (2010), *Thông tư số 66/2010/TT-BTC hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết*, ban hành ngày 22 tháng 4 năm 2010.
- Bộ Tài chính (2013), *Thông tư số 201/2013/TT-BTC hướng dẫn việc áp dụng thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế*, ban hành ngày 20 tháng 12 năm 2013.
- Cục Đầu tư Nước ngoài – Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), *Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài đến 15 tháng 12 năm 2014*, truy cập ngày 13 tháng 8 năm 2015, từ <<http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/2346/Tinh-hinh-dau-tu-truc-tiep-nuoc-ngoai-den-15-thang-12-nam-2014>>.
- Đào Phú Quý (2014), ‘Chuyển giá tại Việt Nam và một số gợi ý chính sách chống chuyển giá’, *Tạp chí Tài chính*, số 9 (599), trang 52-56.
- Elitzur, Ramy và Mintz, Jack (1996), ‘Transfer pricing rules and corporate tax competition’, *Journal of Public Economics*, số 60, trang 401-422.
- Hiemann, Moritz và Reichelstein, Stefan (2012), ‘Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management- and Tax Perspective’, *MPI Studies in Tax Law and Public Finance*, số 1, trang 3-18.
- KPMG Corporate tax rates table (2015)*, truy cập ngày 12 tháng 8 năm 2015, từ <<https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>>.
- Nguyễn Thị Quỳnh Giang (2010), ‘Chuyển giá trong các công ty đa quốc gia ở Việt Nam’, Luận văn thạc sỹ, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.
- Phạm Hùng Tiến (2012), Bàn về chống chuyển giá trong giai đoạn hiện nay, *Tạp chí khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh*, số 28, trang 36-48.
- Plasschaert, Sylvain (1979), *Transfer pricing and multinational corporations: an overview of concepts, mechanisms and regulations*, Hants: Saxon House, Farnborough.
- Thornton, Grant (2014), *Recent Irish tax regime changes*, truy cập ngày 11 tháng 7 năm 2015, từ <<http://www.grant-thornton.ie/db/Attachments/Grant-Thornton-Recent-Irish-tax-regime-changes-US.pdf>>.
- Tondkar, Rasoul, Achilles, Wendy và Joyce Van der Laan, Smith (2005), ‘Transfer Pricing practices and regulatory actions in the U.S. and U.K.: a cross-country comparison and analysis’, *Advances in International Accounting*, số 18, trang 199-217.
- Trần Anh Tú (2014), ‘International transfer pricing practices and regulatory actions in the US and the UK: a cross – country comparison and analysis’, Luận văn thạc sỹ, University of Portsmouth, Portsmouth, UK.

Thông tin tác giả:

***Trần Anh Tú**, Thạc sỹ

- Tổ chức tác giả công tác: Viện Ngân hàng Tài chính, Đại học Kinh tế Quốc dân.

- Lĩnh vực nghiên cứu chính của tác giả: Tài chính công, Chuyển giá.

- Một số tạp chí tiêu biểu tác giả từng đăng tải công trình nghiên cứu: *Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Tạp chí Con số và Sự kiện*.

- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: trananhtu.pf@gmail.com

** **Nguyễn Thị Kim Dung**, Thạc sỹ

- Tổ chức tác giả công tác: Viện Ngân hàng Tài chính, Đại học Kinh tế Quốc dân.

- Lĩnh vực nghiên cứu chính của tác giả: Tài chính công, Thuế, Thuế quốc tế.

- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: dungtknguyen@gmail.com