

Lời mở đầu

Thực hiện thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, thời gian qua các công ty đa quốc gia đã góp phần đáng kể trong việc hỗ trợ phát triển kinh tế và góp phần thu ngắn khoảng cách giữa các nước đang phát triển và các nước phát triển. Tuy nhiên, bên cạnh những đóng góp tích cực thì mục tiêu của các tập đoàn kinh tế này vẫn là tối đa hóa lợi nhuận thông qua việc hình thành mối quan hệ giữa các công ty mẹ và công ty con, giữa các công ty con với nhau và định giá chuyển giao là chính sách được hầu hết các công ty đa quốc gia sử dụng. Các công ty đa quốc gia sẽ thực hiện mọi biện pháp để làm sao cho giá trị thu về công ty mẹ có lợi nhất. Và việc dựa vào những yếu điểm của các nước tiếp nhận đầu tư, các tập đoàn đa quốc gia đã thực hiện các phương pháp chuyển giá nhằm tối đa hóa lợi nhuận đạt được và tối thiểu hóa số thuế phải nộp của mình.

Hiện nay, thực trạng này đang diễn ra tại Việt Nam, và chính phủ Việt Nam đang phải đối đầu với việc trốn thuế của các tập đoàn đa quốc gia, ngoài ra việc chuyển giá cũng trực tiếp làm thiệt hại cho phía Việt Nam trong liên doanh. Chính vì tính chất quan trọng của vấn đề này, nhóm 11 đã cố gắng thu thập số liệu về thực trạng chuyển giá trong các Doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, tìm ra những nguyên nhân dẫn đến việc chuyển giá để từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục. Mặc dù đã cố gắng rất nhiều trong việc tìm hiểu và phân tích trong đề tài, nhưng do thời gian cũng như kiến thức còn hạn chế nhóm chỉ đề cập một số vấn đề mang tính chất tổng thể.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn cô PGS.TS Nguyễn Thị Liên Hoa đã truyền đạt những kiến thức quý báu giúp chúng tôi hoàn thành tiểu luận này. Với lượng kiến thức hạn chế sẽ còn gặp nhiều thiếu sót, nhóm tác giả mong nhận được sự đóng góp ý kiến của cô để bài viết sau hoàn chỉnh hơn.

Trân trọng.

TP. Hồ Chí Minh, tháng 03/2008

Chương 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO VÀ CHUYỂN GIÁ TRONG CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA

1. 1 Đầu tư trực tiếp nước ngoài & hoạt động của công ty đa quốc gia

1. 1.1 Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI)

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) là hình thức đầu tư quốc tế mà người chủ vốn sở hữu sẽ đứng ra trực tiếp quản lý điều hành sử dụng nguồn vốn đầu tư này. Trong các chủ thể của đầu tư trực tiếp nước ngoài thì các công ty đa quốc gia chiếm tỷ trọng cao nhất, sau đó mới tới đầu tư trực tiếp nước ngoài thuộc về các chính phủ và tổ chức quốc tế khác. Hiện nay FDI được xem là một giải pháp hỗ trợ vốn cho các nước nghèo, và là thành phần không thể thiếu trong nền kinh tế kinh tế hiện đại. FDI không những được sử dụng như một hình thức hợp tác kinh tế mà còn được xem như là phương tiện quyết định cho sự phát triển của kinh tế thế giới.

Khác với các loại hình đầu tư khác, FDI có các đặc trưng:

FDI không chỉ đưa vốn vào nước tiếp nhận đầu tư mà bên cạnh đó còn có cả kỹ thuật, công nghệ, bí quyết công nghệ, năng lực Marketing, kinh nghiệm quản lý... thông qua hợp đồng chuyển giao công nghệ.

Việc tiếp nhận FDI tạo điều kiện để phát huy tiềm năng kinh tế của nước tiếp nhận đầu tư. Các công ty đa quốc gia thường đạt tới một giai đoạn mà sự phát triển hạn chế tại nước của họ, sản phẩm bán ra giảm một cách đáng kể. Nguyên nhân của vấn đề này có thể là do sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các nhà sản xuất khác hay do sự thay đổi thị hiếu của con người. Như vậy việc đầu tư sản xuất ra nước ngoài là giải pháp khả thi.

Sử dụng nguyên liệu nước ngoài rẻ tiền thay vì nhập khẩu nguồn nguyên liệu với chi phí cao hơn rất nhiều lần, những nước chủ nhà có lực lượng lao động dồi dào, nguồn lao động rẻ, lao động có tay nghề.

FDI góp phần giải quyết công ăn việc làm, đẩy lùi nạn thất nghiệp và nâng cao đời sống của người dân.

FDI góp phần cải thiện cơ sở hạ tầng của nền kinh tế mà nguồn vốn trong nước của các quốc gia đang phát triển không đủ khả năng cung ứng.

FDI biểu hiện qua các hình thức:

100% vốn thành lập doanh nghiệp mới: đây là hình thức các công ty hay xí nghiệp toàn hoàn thuộc quyền sở hữu của tổ chức cá nhân và do bên nước ngoài tự thành lập, tự quản lý và hoàn toàn chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh.

Tham gia các hợp đồng kinh doanh: đây là hợp đồng ký kết giữa một chủ đầu tư nước ngoài và một chủ đầu tư trong nước (nước tiếp nhận đầu tư) để tiến hành một hay nhiều hoạt động kinh doanh ở nước chủ nhà trên cơ sở quy định về trách nhiệm và phân phối kết

quả hoạt động kinh doanh mà không thành lập một công ty, xí nghiệp hay không ra đời một tư cách pháp nhân nào mới.

Mua lại một phần hay toàn bộ doanh nghiệp của nước chủ nhà đang hoạt động.

Góp vốn liên doanh liên kết với nước chủ nhà: các bên tham gia liên doanh phải có trách nhiệm góp vốn liên doanh, đồng thời phân chia lợi nhuận và rủi ro theo tỷ lệ góp vốn.

Xây dựng – vận hành – chuyển giao (BOT) và các hình thức tương tự khác BTO, BT...

là một loại hình đầu tư được nhà nước sử dụng để khuyến khích xây dựng các công trình hạ tầng như: cầu, đường, bến cảng, công trình cung cấp năng lượng... trong khi nhà nước có khó khăn về nguồn tài chính. Trong hình thức BOT nhà đầu tư tự bỏ vốn, kỹ thuật để xây dựng công trình, tự khai thác kinh doanh công trình trong một thời gian nhất định để thu hồi và có lợi nhuận hợp lý, sau đó chuyển cho nhà nước.

1. 1.2 Công ty đa quốc gia và nghiệp vụ chuyển giao nội bộ trong các MNC

Khái niệm, vai trò của các MNC trong hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài

Chủ thể của FDI là các công ty đa quốc gia

Liên hợp quốc định nghĩa: “MNC là một công ty tổ chức và kiểm soát sản xuất và các hoạt động liên quan tại hai quốc gia trở lên”. . Hay nói cụ thể hơn, MNC là hãng rất lớn có trụ sở chính (Công ty mẹ) ở một quốc gia và một số chi nhánh (Công ty con) ở các quốc gia khác. Hoạt động sản xuất quốc tế của các MNC ám chỉ khả năng lập kế hoạch và kiểm soát sản xuất ở nhiều quốc gia khác nhau theo các mục tiêu và chiến lược của các trụ sở chính.

Công ty đa quốc gia (Multinational Corporation - MNC) là công ty có sở hữu hay có quyền kiểm soát khả năng sản xuất hoặc dịch vụ ở bên ngoài biên giới của một quốc gia mà công ty đó có trụ sở chính.

Chính sự quốc tế hóa hoạt động kinh doanh của các MNC là nguyên nhân trực tiếp tác động đến sự hình thành và phát triển của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI).

Các MNC phát triển rất nhanh và có vai trò vô cùng to lớn trong nền kinh tế thế giới, sản xuất ra khoảng từ 20% đến 25% tổng sản lượng của toàn thế giới và chiếm 90% tổng khối lượng đầu tư nước ngoài trên toàn cầu.

Một MNC thường có cơ cấu tổ chức gồm hai bộ phận cơ bản là công ty mẹ và một hay nhiều công ty con (subsidiary) hoặc chi nhánh (affiliate) ở nước ngoài.

Ảnh hưởng của MNC thông qua FDI tại các nước tiếp nhận đầu tư:

- Số liệu thống kê cho thấy hơn 90% vốn đầu tư nước ngoài trên thế giới là do các công ty đa quốc gia – MNC’s (multinational Corporation) cung cấp, với Việt Nam cũng không phải là ngoại lệ khi chúng ta thấy có sự hiện diện của các MNC như Coca Cola, Pepsi, Nestle, Unilever, Ford, Mercedes Benz,... Cùng với sự bành trướng ra khỏi phạm vi của chính quốc

(home Country) bằng nguồn vốn FDI, các MNC's sẽ tạo ra một mạng lưới các công ty con (Subsidiaries) trên phạm vi toàn thế giới mà lẽ đương nhiên là giữa các công ty con này với

nhau và với chính bản thân công ty mẹ ở chính quốc sẽ có các mối ràng buộc về nhiều mặt mà trong đó sự ràng buộc về mặt kinh tế là quan trọng và rõ ràng nhất nhằm phục vụ cho mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận của toàn bộ các MNC.

- Các lý thuyết quan trọng về các MNC đều chỉ ra rằng sự phát triển của các MNC đều dựa trên lợi thế riêng biệt, độc quyền mà có. Rõ ràng khi các MNC đã bành trướng hoạt động ra ngoài biên giới địa lý của các quốc gia thì các giao dịch trong nội bộ của một MNC sẽ tốn kém ít chi phí hơn là khi giao dịch trên thị trường tự do. Điều này đạt được là do các giao dịch nội bộ có tính chuyên môn cao, ít rủi ro trong khi tại thị trường tự do tồn tại sự khác biệt giữa các quốc gia về các lĩnh vực như thuế, kiểm soát ngoại tệ, thuế TNDN, hàng rào thuế quan và rất nhiều các quy định ràng buộc khác, tất yếu dẫn đến sự thiếu hoàn hảo của thị trường làm cho các giao dịch trở nên tốn kém và rủi ro cao.

Chính bản thân công ty mẹ (parent company) ở chính quốc và các công ty con được thành lập ở nhiều quốc gia khác nhau trên toàn thế giới sẽ tạo nên vô vàn những giao dịch phức tạp qua lại, mối quan hệ ràng buộc, cùng với tồn tại các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ nhằm thực hiện mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận trong bản thân nội bộ của từng MNC.

Những đặc trưng cơ bản của các công ty đa quốc gia

- Các MNC là sản phẩm của sự liên minh giữa những nhà tư bản có thế lực nhất thế giới.
- Các MNC là những công ty có tầm cỡ quốc tế, thiết lập hệ thống chi nhánh hoặc công ty con ở nước ngoài với mục đích nâng cao tỷ suất lợi nhuận thông qua việc bành trướng thế lực quốc tế.
- Các MNC hình thành từ công ty quốc gia, mang quốc tịch của một nước và vốn sở hữu của công ty mẹ thuộc về các nhà tư bản của nước đó. Vốn được xuất khẩu ra nước ngoài để đầu tư thiết lập và mở rộng các cơ sở sản xuất gọi là chi nhánh hoặc công ty con.
- Một MNC thường có cơ cấu tổ chức gồm hai bộ phận cơ bản là công ty mẹ và một hoặc nhiều công ty con hoặc chi nhánh ở nước ngoài. Với cơ cấu tổ chức này, cho dù những công ty con có tồn tại dưới hình thức này hoặc hình thức khác thì quyền kiểm soát chủ yếu về đầu tư, tình hình sản xuất kinh doanh vẫn thuộc về những công ty mẹ.

1.1.3 Các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ trong MNC

Do quy mô hoạt động rộng lớn và dàn trải trên một phạm vi địa lý bao gồm nhiều quốc gia với nhiều chính sách, phong tục tập quán kinh doanh khác nhau mà các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ trong MNC là rất đa dạng và khó kiểm soát. Tuy nhiên, ta cũng có thể nhận dạng một số nghiệp vụ chuyển giao nội bộ qua các dịch chuyển về tài sản hữu hình và vô hình, dịch chuyển nguồn vốn

bằng cách thức đi vay hay cho vay, sự cung cấp các dịch vụ tư vấn quản lý hay các nghiệp vụ, dịch vụ tài chính khác. ... Vì tính chất quan trọng liên quan đến chiến lược hoạt động của cả MNC, các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ này có tính bảo mật và tập trung cao mà các cơ quan thuế rất khó có thể đưa ra được bằng chứng về hành vi chuyển giá của MNC.

Nghiệp vụ chuyển giao nội bộ thực chất là các nghiệp vụ mua bán, trao đổi, giao dịch được thực hiện giữa công ty mẹ với các công ty con và ngược lại, hoặc giữa các công ty con với nhau.

1.2 Định giá chuyển giao trong các công ty đa quốc gia

1.2.1. Khái niệm

Các MNC theo đuổi chiến lược toàn cầu hóa đã ngày càng mở rộng hoạt động đầu tư và kinh doanh ra nhiều nước khác nhau trên khắp thế giới. Do đó, một sản phẩm có thể được thiết kế tại một số nước, một số bộ phận cấu thành của nó được sản xuất ở nước thứ hai, các bộ phận cấu thành khác được sản xuất ở nước thứ ba, tất cả sẽ được lắp ráp ở nước thứ tư và các sản phẩm hoàn thành sẽ được bán rộng rãi trên toàn cầu. Vấn đề này làm phát sinh các nghiệp vụ nội bộ công ty rất phong phú và đa dạng. Giá mà tại đó hàng hóa và dịch vụ được chuyển giao gọi là giá chuyển giao - price transferring. Như vậy, khi thực hiện một nghiệp vụ chuyển giao qua lại giữa các MNC, phải tính toán giá chuyển giao giữa các bộ phận. Theo thuật ngữ tài chính thì công việc này được gọi là định giá chuyển giao (price transferring).

Định giá chuyển giao là việc sử dụng các phương pháp để xác định giá cả của các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ trong một MNC phù hợp với thông lệ quốc tế và được chấp nhận tại các quốc gia mà các công ty con của MNC đang hoạt động. Với mức giá xác định cao hay thấp trong từng giao dịch lại tác động trực tiếp đến nghĩa vụ nộp thuế cho các quốc gia và sự di chuyển ngoại tệ giữa các nước.

Ví dụ sản phẩm điện tử tivi Sony (Nhật Bản), sản xuất bóng đèn hình do công ty con của Sony tại Thái Lan sản xuất theo đơn đặt hàng từ Nhật Bản, các linh kiện khác được thực hiện theo đơn đặt hàng tại Singapore và công đoạn sản xuất hoàn chỉnh tại Công ty điện tử Sony Việt Nam. Tivi Sony này có thể tiêu thụ tại Việt Nam hay xuất khẩu sang thị trường EU phụ thuộc hoàn toàn vào hợp đồng đã ký kết của Sony Nhật Bản hoặc do nhu cầu tiêu thụ mặt hàng này. Chính vì các công đoạn sản xuất và tiêu thụ sản phẩm được tách rời mà giữa các công ty con và công ty mẹ của một MNC bắt buộc phải tồn tại các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ. Đây chính là nguyên nhân hình thành các hoạt động định giá chuyển giao.

Để đảm bảo nguyên tắc thương mại công bằng – cơ sở quan trọng nhất cho việc trao đổi mua bán và lưu thông hàng hóa, dịch vụ giữa tất cả quốc gia, tránh các thiệt hại phát sinh do các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ gây ra, một nguyên tắc chung đã được tất cả các quốc gia

thống nhất áp dụng. Đó là nguyên tắc xác định giá trị của các nghiệp vụ chuyển giao nội bộ trong các MNC dựa trên căn bản giá thị trường (The Arm's Length Principle – ALP).

1.2.2. Nguyên tắc dựa trên giá thị trường của nghiệp vụ chuyển giao nội bộ (Arm's Length Principle - ALP)

Nguyên tắc căn bản giá thị trường là một chuẩn mực quốc tế do Tổ chức hợp tác kinh tế và phát triển (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD) đưa ra nhằm đề cập tới giá cả của hàng hóa, dịch vụ trong hoạt động thương mại diễn ra giữa các bên hoàn toàn độc lập – không có sự liên kết. Khi các công ty hoàn toàn độc lập có quan hệ trao đổi buôn bán với nhau thì các điều kiện thương mại và tài chính trong hợp đồng kinh tế (giá cả hàng hóa, dịch vụ, điều khoản về tín dụng, ...) đều được định hướng và chi phối bởi các tác động khách quan của thị trường. Ngược lại, khi các công ty có liên kết thực hiện quan hệ mua bán, trao đổi hàng hóa và dịch vụ, các tác động thị trường không nhất thiết có ảnh hưởng đáng kể đến các điều khoản thương mại và tài chính của hợp đồng và do đó chắc chắn sẽ có sự sai lệch, thiếu khách quan trong quan hệ chuyển giao này.

Do tính khách quan của căn bản thị trường phản ánh đúng bản chất của thị trường và các quy luật giá trị, quy luật cung cầu hàng hóa dịch vụ, quy luật cạnh tranh, do đó tất cả các thành viên của OECD đều nhất trí sử dụng căn bản giá thị trường làm cơ sở để tính toán trong khi xác định giá chuyển giao và các vấn đề liên quan đến các loại thuế.

Tuy nhiên, trong thực tế các hoạt động mua bán diễn ra rất phức tạp và có rất nhiều các yếu tố kinh tế và phi kinh tế khác cùng tham gia vào các quá trình này làm cho rất khó xác định được các nghiệp vụ chuyển giao tương đương có thể so sánh được trong các điều kiện nhất định tương ứng. Chẳng hạn như ALP thực sự khó có thể áp dụng cho sự chuyển giao diễn ra trong một MNC gồm nhiều công ty liên kết thực hiện một dây chuyền công nghệ sản xuất khép kín và sản phẩm của nó lại có tính đặc thù rất cao, liên quan tới giá trị tài sản vô hình đặc biệt nào đó.

Chính vì thế trong một số trường hợp nhất định, ALP có thể trở thành gánh nặng về quản lý cho cả phía các MNC và cho cả cơ quan thuế khi phải đối diện với các giao dịch trao đổi, mua bán xuyên quốc gia. Mặc dù công nghệ thông tin và mạng internet đã đưa các quốc gia xích lại gần nhau, nhưng còn lâu thì các MNC và các cơ quan thuế mới tìm được đầy đủ thông tin phục vụ cho việc áp dụng nguyên tắc căn bản giá thị trường.

Tuy có những hạn chế trên nhưng cho đến nay OECD và các thành viên vẫn tiếp tục công nhận sự đúng đắn của nguyên tắc ALP trong việc xác định giá chuyển giao giữa các công ty liên kết và các cơ quan thuế vẫn tiếp tục thừa nhận sự cần thiết phải áp dụng nguyên tắc ALP trong các hoạt động mua bán trao đổi hàng hóa và dịch vụ đặc biệt là khi các giao dịch vượt qua ranh giới địa lý của một quốc gia. Một sự chệch hướng nguyên tắc ALP trong định giá chuyển giao các sản phẩm, hàng hóa và dịch vụ có thể tạo nên rủi ro cho MNC là phải chịu đánh thuế trùng nhiều lần cho cùng một khoản thu nhập.

Cách trực tiếp tốt nhất để kiểm tra xem các quan hệ liên kết có tác động thực sự lên các chuyển giao giữa các công ty trong cùng MNC hay không là so sánh giá chuyển giao giữa các công ty trong cùng MNC với giá cả trong các chuyển giao có thể so sánh được giữa các công ty độc lập trong cùng những điều kiện tương ứng. Tuy vậy trong thực tế hầu hết như chúng ta không tìm ra

được các chuyển giao tương ứng có thể so sánh được để trực tiếp áp dụng nguyên tắc ALP, do đó chúng ta phải tìm ra những cách tiếp cận khác mang tính gián tiếp để vẫn có thể sử dụng nguyên tắc ALP vào việc kiểm tra sự chuyển giá trong nội bộ MNC. Bằng cách phân tích một cách hợp lý lãi gộp (hay lãi ròng) trong nhiều trường hợp chúng ta có thể xác định các chuyển giao đang đề cập có thể tuân thủ nguyên tắc ALP hay không ?

1.3 Vấn đề chuyển giá ở các công ty đa quốc gia

1.3.1. Khái niệm về chuyển giá

Định giá chuyển giao là cần thiết cho công tác quản trị doanh nghiệp nhưng khi giá chuyển giao nội bộ cao hơn hay thấp hơn thị trường thì xảy ra hiện tượng chuyển giá.

Chuyển giá (transfer pricing) 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 (Multi Nations Company) trên toàn cầu.

Chuyển giá là một kỹ thuật mà các MNC tận dụng từ những ưu đãi khác nhau của các quốc gia trên toàn thế giới về các chính sách thuế, lãi suất để nâng giá đầu vào với các tài sản góp vốn, chi phí nguyên vật liệu, chi phí gián tiếp, ... và các yếu tố đầu ra thì kê khai thấp hơn giá bán thực tế trên thị trường sao cho có lợi nhất. Đây là một kỹ thuật mà hầu như bất kỳ MNC nào cũng phải tận dụng để giảm tối đa số thuế phải nộp hoặc chiếm được thị phần lớn hơn cho các sản phẩm, dịch vụ của bản thân MNC và nhằm tối đa các rủi ro có thể gặp phải, bất chấp các quan hệ cung cầu của thị trường và tính cạnh tranh hợp pháp mà luật pháp của các quốc gia đều quy định. Như vậy, giữa hai khái niệm định giá chuyển giao và chuyển giá là hai mặt của một vấn đề. Chúng có cùng nội dung nếu xét về một khía cạnh nào đó, nhưng khái niệm định giá chuyển giao mang hàm ý tích cực về một chính sách của MNC thực hiện đối với các quốc gia tiếp nhận đầu tư và với quốc gia đi đầu tư và khái niệm chuyển giá là việc công ty mẹ áp đặt giá cả lên công ty con hay các công ty có mối liên kết (related parties) với mục đích chủ yếu trốn tránh nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

Chuyển giá - một trong những vấn đề phức tạp và khó tiếp cận hiện nay trong các giao dịch quốc tế. Trong các hoạt động chuyển giá, các MNC đã không cần phải có bất kỳ nỗ lực nào trong việc cải tiến chất lượng sản phẩm, hạ thấp chi phí sản xuất, phấn đấu giảm giá thành, tạo thêm giá trị gia tăng trong sự cạnh tranh cân bằng mà chỉ đơn giản phù phép trên sổ sách kế toán mà thu được những khoản lãi kékéch xù.

1.3.2. Các yếu tố thúc đẩy các MNC sử dụng hành vi chuyển giá

1. 3.2.1 Các động cơ bên ngoài MNC

Khi thực hiện các giao dịch xuyên biên giới quốc gia, những điểm khác nhau trong chính sách của các nước sẽ trở thành động cơ cho các MNC cố gắng tối thiểu hóa chi phí bằng thủ thuật chuyển giá cho công ty mẹ chỉ định.

Tối thiểu hóa thuế thu nhập

Khi có sự chênh lệch về thuế suất thuế TNDN, thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài và chính sách thuế quan giữa hai quốc gia. Với mục tiêu tối thiểu hóa thuế TNDN hay các loại thuế phải nộp, các MNC sẽ tiến hành tối đa hóa chi phí ở nước có thuế suất cao và tối đa hóa thu nhập tại nước có thuế suất thấp. Mục tiêu này sẽ được thực hiện bằng hành vi chuyển giá với thủ thuật phổ biến là định giá cao ở các đầu vào nhập khẩu và định giá thấp ở đầu ra xuất khẩu đối với những công ty con đóng ở các quốc gia có thuế suất thuế thu nhập cao. Bằng cách này các MNC đã dịch chuyển thu nhập từ quốc gia có thuế suất thuế TNDN cao sang quốc gia có thuế suất thuế thu nhập thấp mà trong ví dụ của chúng ta là từ chính quốc sang nước chủ nhà khi thuế suất thuế TNDN tương ứng là 5% và 20% và cơ quan thuế của chính quốc bị mất đi nguồn thu từ thuế mà họ lẽ ra đã thu được nếu không có hành vi chuyển giá.

Nếu thuế suất ở trong nước và nước ngoài bằng nhau thì công ty mẹ ở nước ngoài tăng thu nhập chịu thuế lên 100.000 USD sẽ phải nộp thuế là 28.000 USD, phần còn lại được coi như thu nhập là 72.000 USD. Công ty con giảm thu nhập chịu thuế 100.000 USD sẽ giảm thuế thu nhập 28.000 USD, đây chính là khoản mà nhà nước ta bị thất thu. Trường hợp thuế suất nước ngoài nhỏ hơn ở Việt Nam thì sao? Chẳng hạn thuế thu nhập doanh nghiệp ở Đài Loan là 20% và Việt Nam là 28% thì chi nhánh ở Đài Loan sẽ có thể tăng giá chuyển giao hàng hóa và dịch vụ cho chi nhánh ở Việt Nam. Nếu khoảng nâng giá là 100.000 USD thì lợi nhuận báo cáo ở Đài Loan sẽ tăng 100.000 USD và thuế nộp cho nước này tăng thêm 20.000 USD. Đồng thời lợi nhuận ở Việt Nam giảm đi 100.000 USD, tức số thuế phải đóng ở đây giảm đi 28.000 USD. Như vậy thông qua chuyển giá công ty này đã tiết kiệm được 8.000 USD.

Kiểm soát ngoại hối và các rủi ro

Sự không chuyển đổi được của đồng tiền, sự không ổn định của tỷ giá, các yêu cầu về cân đối ngoại tệ, các hạn chế trong việc tiếp cận nguồn ngoại tệ, ... đã làm gia tăng các rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại nước chủ nhà. Rủi ro về ngoại hối cũng được xem là một trong những yếu tố quan trọng kích thích các MNC sử dụng cơ chế định giá chuyển giao để chuyển lợi nhuận từ đồng tiền yếu sang đồng tiền mạnh.

Các MNC sẽ đầu tư vào một quốc gia nếu họ dự đoán là trong tương lai đồng tiền của quốc gia đó sẽ mạnh lên và ngay lập tức họ sẽ rút vốn khi dự đoán trong tương lai đồng tiền của nước chủ nhà sẽ yếu đi.

Ta lấy ví dụ như sau : giả sử một MNC đầu tư vào Việt Nam vào tháng 12 năm 2006 số tiền là 100 triệu USD. Tỷ giá VND/USD là VND 16.000/USD, như vậy tại thời điểm tháng 12/2006 số tiền mà MNC bỏ ra là 1.600 tỷ VND. Giả sử sau 5 năm MNC rút vốn về nước với tình trạng hòa vốn trong kinh doanh. Có 3 khả năng có thể xảy ra đối với lợi nhuận mà MNC thu được từ Việt Nam từ chênh lệch tỷ giá.

Tỷ giá VND/USD vẫn giữ nguyên là VND 16.000/1USD như vậy MNC vẫn rút được về đúng số vốn mà họ đã đầu tư vào Việt Nam là 100 triệu USD. Do đó tỷ suất lợi nhuận là 0%.

Nếu đồng Việt Nam lên giá 10%, lúc này số tiền Việt Nam quy đổi ra USD sẽ gần bằng 110 triệu USD. Tỷ suất lợi nhuận lúc này bằng đúng tỷ lệ lên giá của VND và là 10%.

Ngược lại, nếu đồng Việt Nam xuống giá 10% thì MNC sẽ chỉ thu về gần được 90 triệu USD và bị thua lỗ 10 triệu USD. Tỷ suất lỗ trong trường hợp này đúng bằng tỷ lệ mất giá của đồng tiền nước chủ nhà là 10%.

Lạm phát

Lạm phát tại nước chủ nhà làm giảm khoản lợi nhuận thu được từ đầu tư, vì thế các MNC chuyển dịch lợi nhuận đến các quốc gia có tỷ lệ lạm phát thấp.

Các bất ổn về chính trị và xã hội

Sự bất ổn về chính trị và xã hội ở nước chủ nhà hàm chứa một rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các nhà đầu tư. Rủi ro cao có thể dẫn đến các MNC cố gắng thu lợi nhuận đầu tư càng sớm càng an toàn thông qua cơ chế định giá chuyển giao

Các chính sách kinh doanh của MNC

Khi mới thâm nhập thị trường hoặc mong muốn gia tăng thị phần tại một thị trường nào đó nhằm tiến tới độc quyền một số sản phẩm, các MNC có thể quyết định tạm thời định giá các sản phẩm của họ thấp hơn giá các sản phẩm cùng loại trên thị trường.

1. 3.2.2 Các động cơ bên trong MNC

Bên cạnh các động cơ bên ngoài MNC mà chúng ta vừa đề cập còn có các động cơ bên trong nội bộ của các MNC làm cho các hành vi chuyển giá càng trở nên đa dạng hơn và tinh vi hơn. Động cơ đó là :

Các MNC bị thua lỗ trong hoạt động sản xuất kinh doanh vì nhiều lý do khác nhau như : sai lầm trong thay đổi, lựa chọn sản phẩm, chi phí quảng cáo cao mà thiếu hiệu quả, ... để giành thị phần tại các quốc gia khác nhau thì hành vi chuyển giá chính là cách cứu cho MNC qua việc lấy thu nhập nơi này san sẻ cho thua lỗ nơi khác mà kết quả là tạo nên các kết quả sản xuất kinh doanh giả tạo, không mang tính thị trường và vi phạm pháp luật của các quốc gia.

Hoặc các sản phẩm được chuyển giao có độc quyền cao đặc biệt trong các ngành như dược phẩm, công nghệ tin học, sinh học, dầu khí, ... thì chuyển giá cũng là phương thức chống rủi ro mà các MNC sử dụng.

Các MNC ý thức được tầm quan trọng của việc chiếm thị phần là quan trọng hơn so với lợi nhuận trong ngắn hạn và vì vậy các MNC không ngần ngại bằng mọi cách tranh đoạt thị phần, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển như Việt Nam. Khi cần thiết phải thâm nhập vào một thị trường tiêu thụ mới thì chuyển giá cũng là một chiêu thức quen thuộc mà các MNC sử dụng nhằm chiếm thị phần một cách bất hợp pháp. Bằng cách định giá thấp các sản phẩm đầu ra được bán ra trong thị trường của nước tiếp nhận đầu tư (nước chủ nhà) mà các MNC với tiềm lực tài chính mạnh, sẵn sàng chấp nhận thua lỗ trong một thời gian phù hợp để đánh bật các đối thủ cạnh tranh trong nước có tiềm lực nhỏ bé hơn và khi đã chiếm được thị phần thì các MNC sẽ độc quyền nâng giá sản phẩm để bù lại phần thua lỗ trong thời kỳ đầu mới gia nhập thị trường.

1.3.3. Những ảnh hưởng của hoạt động chuyển giá

1.3.3.1 Đối với các nước tiếp nhận đầu tư.

Hành vi chuyển giá của các MNC qua việc định giá thật cao các nguồn lực đầu vào đã tạo ra sự sai lệch đáng kể trong cơ cấu về vốn của cả nền kinh tế quốc dân và phản ánh sai lệch kết quả hoạt động kinh doanh của nền kinh tế, cao hơn nữa là ảnh hưởng đến GDP của quốc gia tiếp nhận đầu tư.

Từ việc giá thành sản phẩm đầu ra dưới mức giá thị trường tại một công ty con hay công ty liên kết có mức thuế suất thuế thu nhập cao hơn, một MNC có thể tối thiểu số thuế phải nộp ghi trên nước đó. Điều này dẫn đến một hệ quả chắc chắn rằng là các nước tiếp nhận đầu tư sẽ bị thất thu thuế nghiêm trọng.

Chính việc nới lỏng chính sách thuế của các quốc gia tiếp nhận đầu tư đã khuyến khích các MNC thực hiện chuyển giá. Nếu về lâu dài thì chính sự nới lỏng này sẽ buộc các quốc gia này gánh chịu những hậu quả, rõ nét nhất là nền kinh tế của nước chủ nhà sẽ không đủ sức mạnh để có thể đương đầu với những thay đổi của của thị trường, do việc thất thu thuế.

Các MNC tạo được thế độc quyền về nhãn hiệu sản phẩm của mình bằng chính sách hạ giá bán sản phẩm đầu ra, thông qua các hình thức quảng cáo, khuyến mãi, hậu mãi dẫn đến hậu quả là các doanh nghiệp ở nước tiếp nhận đầu tư cùng ngành đi đến bờ phá sản hoặc chuyển sang kinh doanh ở lĩnh vực khác, từ đó các MNC sẽ dễ dàng thao túng thị trường nước chủ nhà. Như vậy trong trường hợp này chính phủ của nước chủ nhà, nước tiếp nhận đầu tư không thể thúc đẩy các doanh nghiệp trong nước phát triển theo định hướng như ban đầu.

Mặt khác, một biến tướng của sự độc quyền nữa xảy ra khi các MNC cùng liên doanh với công ty nội địa của nước chủ nhà, chính sách chuyển giá sẽ dẫn đến thua lỗ kéo dài ở các liên doanh công ty con, dẫn đến phía đối tác ở nước chủ nhà giảm bị giảm vốn dần, có thể dẫn đến tình trạng mất vốn, và mất quyền kiểm soát từ đó bị các MNC mẹ thôn tính hoàn toàn, chuyển sang

công ty 100% vốn nước ngoài với quyền sở hữu hoàn toàn thuộc về MN. Đây là quá trình thôn tính đối tác trong nước của các MNC thông qua chính sách chuyển giá.

1. 3.3.2 Đối với các nước xuất khẩu đầu tư.

Không chỉ có nước tiếp nhận đầu tư bị thiệt hại do hành vi chuyển giá của MNC mà cả nước xuất khẩu đầu tư cũng gặp khó khăn. Giả sử việc chuyển giá thực hiện khi có sự khác biệt của thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa hai quốc gia, không xét đến các yếu tố khác, thì dường như ta cảm giác quốc gia nào có thuế suất thấp hơn sẽ được lợi từ việc chuyển giá, và quốc gia nào có thuế suất cao sẽ thất thu nghiêm trọng nhưng thật ra phần thất thu này sẽ chảy vào ngân sách của các MNC, một phần ít chảy là ngân sách của quốc gia có thuế suất thấp. Như vậy, quốc gia xuất khẩu đầu tư sẽ bị thất thu nghiêm trọng trong trường hợp quốc gia này có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao hơn.

➔ Tóm lại: Định giá chuyển giao là công cụ để các MNC dịch chuyển vốn trên quy mô toàn cầu nhằm phục vụ các mục tiêu của bản thân MNC. Còn chuyển giá là hoạt động mang tính chủ quan của MNC nhằm tìm cách tối thiểu hóa số thuế phải nộp thông qua việc xác định các giá trị chuyển giao trong các giao dịch nội bộ của MNC không theo đúng giá thị trường, qua đó chủ động lựa chọn quốc gia để khai báo thuế với các thuế suất có lợi nhất cho MNC mà không quan tâm đến quyền lợi của quốc gia có liên quan.

Động cơ cũng như các thủ thuật chuyển giá của các MNC ngày càng phức tạp và tinh vi - đây là vấn đề làm đau đầu cơ quan thuế và làm cho chính phủ mất khả năng quản lý nền kinh tế theo định hướng đã đề ra. Lý do là chưa tìm ra được phương pháp tiếp cận chính xác và cụ thể cũng như sự phối hợp toàn diện trên quy mô toàn cầu.

CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CÁC DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI Ở VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA

2.1. *Đầu tư nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế Việt Nam*

2.1.1. Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài

Theo số liệu Phòng Quản lý đầu tư nước ngoài (Cục thuế TP HCM) công bố FDI vào Việt Nam đã đóng góp cho nền kinh tế rất lớn. Hiện có trên 8.590 dự án của 81 nước và vùng lãnh thổ đang hoạt động có tổng vốn đầu tư trên 83,1 tỉ USD, trong đó vốn thực hiện đạt 29,2 tỷ USD. Vốn FDI chiếm tỷ trọng 18% tổng vốn đầu tư xã hội, đóng góp 16,2% GDP, chiếm 19,78% kim ngạch xuất khẩu (chưa kể dầu thô) và 37% giá trị sản xuất công nghiệp của cả nước. Trong số các nước

và vùng lãnh thổ đầu tư vào Việt Nam, Hàn Quốc là nhà đầu tư lớn nhất với 1.837 dự án với tổng vốn đầu tư 13,5 tỉ USD.

Trong khi đó FDI vào Trung Quốc mỗi năm sẽ đạt khoảng 87 tỉ USD, tỷ lệ vốn FDI của Nhật Bản chỉ chiếm 2,5% GDP của Nhật Bản, thuộc hàng thấp nhất thế giới, FDI vào Ấn Độ đang tăng mạnh, từ mức 6,7 tỉ USD năm 2005 lên đến 17,5 tỉ năm 2006

Năm 2007 đang dần khép lại với con số thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của cả năm đầy ấn tượng: 20,3 tỷ USD.

Doanh thu của DN FDI trong năm 2007 đạt 39,6 tỷ USD, tăng 34,8% so với cùng kỳ năm trước, xuất khẩu đạt 19,7 tỷ USD, tăng 37,6% so với cùng kỳ năm 2006. Quy mô vốn đầu tư trung bình của mỗi dự án thời gian qua đạt gần 11 triệu USD. Có các dự án như: dự án nhà máy lọc dầu Vũng Rô tại Phú Yên, tổng vốn đầu tư 1,7 tỷ USD, Kiên Giang c bị mặt bằng cho dự án Hòn ngọc châu Á tại Phú Quốc với quy mô 2 tỷ Euro của Tập đoàn uy thác Trustee Suisse, Tp.HCM đã ký biên bản ghi nhớ với nhà đầu tư Berjaya Land Berhad, Malaysia xây dựng dự án Khu đô thị đại học quốc tế có quy mô vốn 3,5 tỷ USD

Theo WB: Trong năm 2007 cả nước đã thu hút 350 lượt dự án, 52 địa phương thu hút vốn FDI, tăng vốn với số vốn trên 3,2 tỉ USD vốn đầu tư tăng thêm của các dự án cũ.

Tỷ lệ giải ngân FDI tăng 20% đến tháng 9/2007, chiếm khoảng 6,8% GDP. Điểm nhấn trong hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2007 là việc phân cấp mạnh mẽ về cho các địa phương, thành phố Hồ Chí Minh đã cấp 410 giấy phép đầu tư với tổng vốn đầu tư ước 2,5 tỷ USD

Tuy nước ta còn ở trình độ phát triển thấp, độ mở của nền kinh tế cao và đang trên đà phát triển nhanh, nên rất “đói” vốn đầu tư, tạo ra những cơ hội vàng cho các nhà đầu tư nước ngoài. Các số liệu thống kê của Ngân hàng thế giới mới công bố cho thấy, với xấp xỉ 85 triệu dân, xếp hạng thứ 13 thế giới nhưng chỉ trong tháng 5.2007, các DN có vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN) đã góp vốn đầu tư thực hiện ước đạt 390 triệu USD, đưa tổng vốn thực hiện trong 5 tháng qua đạt 1,8 tỉ USD, tăng 22,1% so với cùng kỳ. Doanh thu của các DN có vốn đầu tư nước ngoài trong 5 tháng đầu năm là 11 tỉ USD, tăng 13,1, trong đó giá trị xuất khẩu đạt khoảng 7,3 tỉ USD, tăng 35%, giải quyết việc làm mới cho 46 nghìn lao động.

Tất cả những điều nói trên có nghĩa là nền kinh tế nước ta là một nền kinh tế còn ở trình độ phát triển rất thấp, nhưng đang phát triển nhanh theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu và xuất khẩu dựa trên cơ sở đẩy mạnh nhập khẩu. Nói cách khác, tiềm năng mở rộng thị trường của nước ta hiện nay còn rất lớn và tự chúng ta không đủ vốn để khai thác, do đó tạo ra cơ hội vàng cho các nhà đầu tư nước ngoài. Đó không chỉ là những cơ hội trong đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu, mà còn là những cơ hội trong đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất những nguyên phụ liệu phải nhập khẩu với quy mô ngày càng lớn, cũng như những cơ hội đầu tư sản xuất có quy mô dân số đứng thứ hai trong khu vực.

Bên cạnh đó, theo đánh giá mới đây nhất của Hội nghị thương mại và phát triển liên hợp quốc (UNCTAD), Việt Nam được xếp vào nhóm nước có tiềm năng FDI thấp nhưng hiệu quả hoạt động của khu vực FDI cao. Đây chắc chắn là một liều thuốc kích thích các nhà đầu tư nước ngoài đến Việt Nam kinh doanh trong bối cảnh nước ta trở thành thành viên WTO. Việc có trên 1.200 đại biểu dự Hội nghị thượng đỉnh các tổng giám đốc APEC vừa qua đủ cho thấy điều đó.

Tháng 7 năm 1997 xảy ra cuộc khủng hoảng kinh tế trong khu vực, các nước chịu tác động lớn nhất là Thái Lan, Philippines, Indonesia và Malaysia,..., nước ta nằm ngoài “tâm bão”, đây chính là thời cơ cho việc thu hút nguồn vốn quốc tế khi mà các nước khác trong khu vực đang phải đối phó với “trận cuồng phong kinh tế”. Đáng tiếc là do môi trường đầu tư trở nên kém hấp dẫn từ khi sửa Luật năm 1996, lại không có được một đối sách thích hợp để chủ động đối phó nên nước ta đã gánh chịu hậu quả nặng nề, giảm sút rõ rệt tăng trưởng kinh tế và thu hút FDI quốc tế trong nhiều năm liên tiếp.

2.1.2. Vai trò của đầu tư nước ngoài đối với sự phát triển kinh tế Việt Nam

- Đầu tư nước ngoài góp phần đáng kể vào sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của Việt Nam như làm thay đổi từng bước đời sống xã hội của địa phương, có tác dụng kích thích sản xuất của các thành phần kinh tế khác phát triển. Cục đầu tư nước ngoài (Bộ kế hoạch và đầu tư) đánh giá là “... Có sự chuyển biến mạnh mẽ, đạt mức tăng trưởng cao hơn các thành phần kinh doanh khác”. Cụ thể, đóng góp của khu vực này vào GDP từ 7.4% năm 1996 lên 12.2% năm 1999, 13.3% năm 2001, 13% năm 2002 và năm 2004 đã tăng lên 14.3%. Riêng năm 2005, doanh thu của khu vực này đạt 16 tỷ USD, tăng hơn 30% so với năm trước, trong đó riêng doanh thu xuất khẩu đạt 6.3 tỷ USD, chiếm 31% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Nhờ những kết quả trên nên khu vực đầu tư nước ngoài đóng góp khoảng 14.3% GDP cả nước.
- Lãi của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài năm 2002 đạt 29.342 tỷ đồng năm 2005 lên 37.040 tỷ đồng, bằng 50.6% tổng lãi toàn bộ doanh nghiệp. Sở dĩ khu vực này có mức lãi cao chủ yếu là đóng góp của ngành khai thác dầu khí (66%).
- Làm thay đổi từng bước đời sống xã hội của địa phương
- Kích thích sản xuất của các thành phần kinh tế khác phát triển
- Cục Đầu tư nước ngoài (Bộ KH & ĐT): 20,3 tỷ USD vốn đầu tư đăng ký bao gồm cả cấp mới và tăng vốn, tăng 69,1% so với cùng kỳ năm trước
- Tổng vốn thực hiện là 4,6 tỷ USD, tăng 12,2% so với cùng kỳ năm 2006, vượt 2,2% so với kế hoạch 4,5 tỷ USD). Vốn thực hiện của các doanh nghiệp FDI vượt kế hoạch 2,2%, doanh thu của các DN FDI trong năm 2007 đạt 39,6 tỷ USD, tăng 34,8% so với cùng kỳ năm trước, xuất khẩu cũng đạt 19,7 tỷ USD, tăng 37,6% so với cùng kỳ năm 2006. Trong những năm qua, kim ngạch xuất khẩu (chưa kể dầu khí) của đầu tư nước ngoài tăng nhanh, trong đó thời kỳ 1991 - 1995 đạt trên 1.12 tỷ USD, thời kỳ 1996 - 2000 đạt trên 10.6 tỷ USD, tăng

hơn 8 lần so với 5 năm trước và chiếm 23% kim ngạch xuất khẩu cả nước. Trong các năm 2004 và 2005, kim ngạch xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài đạt giá trị tương ứng 3.67 tỷ USD và 4.5 tỷ USD, chiếm trung bình hơn 25% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Điều đáng chú ý là kim ngạch xuất khẩu của khu vực đầu tư nước ngoài chiếm tỷ trọng đáng kể trong kim ngạch một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam (42% mặt hàng giày dép, 25% hàng may mặc, 48% hàng điện tử, máy vi tính và linh kiện).

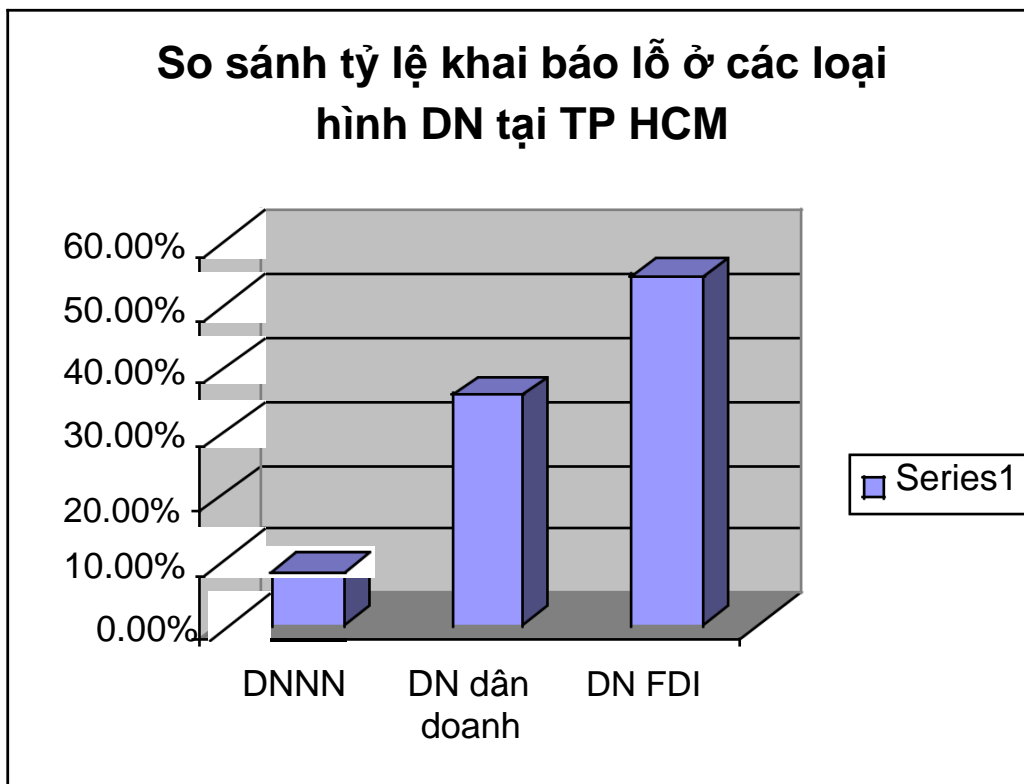
- Đặc biệt, chính sách khuyến khích ĐTNN vào các KCN, KCX đã góp phần quan trọng vào việc phân bố hợp lý các vùng kinh tế, tạo điều kiện thu hẹp sự phát triển vùng, đẩy nhanh tiến trình đô thị hóa. Đến nay, đã có 76 KCN, KCX được thành lập chiếm khoảng 23% của toàn khu vực ĐTNN.
- Thông qua nguồn vốn này, nhiều nguồn lực trong nước được khai thác và sử dụng có hiệu quả, đồng thời nhà nước cũng chủ động hơn trong bố trí vốn đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội và đặc biệt đầu tư vào những vùng có điều kiện kinh tế xã hội khó khăn. Với tỷ trọng vốn thực hiện nhanh qua các năm, đầu tư nước ngoài đã bổ sung một nguồn lực quan trọng cho sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Cụ thể, thời kỳ 1991 - 1995, vốn đầu tư nước ngoài chiếm trên 25%, thời kỳ 1996 - 2000 chiếm 24%, gấp trên 1.8 lần thời kỳ 1991 - 1995, riêng từ năm 2001 - 2004 chiếm 21.4% tổng vốn đầu tư xã hội (308 nghìn tỷ đồng)
- Tạo công ăn việc làm cho người lao động đã được đào tạo nâng cao tay nghề, năng lực quản lý, trình độ khoa học, công nghệ đủ sức thay thế chuyên gia nước ngoài và thích ứng dần với tác phong công nghiệp đến năm 2005, trên 4.000 doanh nghiệp FDI đã tạo việc làm ổn định cho khoảng 691 ngàn lao động trong nước
- ĐTNN đã góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại, tạo điều kiện để Việt Nam chủ động hội nhập sâu rộng hơn nữa vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Năm 2001 thu hút 69 ngàn lao động tăng 19%, năm 2002 có thêm 175 ngàn tăng 39%. Những năm gần đây số lao động trong khu vực ĐTNN ngành công nghiệp chế biến tăng nhanh. Bên cạnh tạo công ăn việc làm cho người dân, người lao động đã được đào tạo nâng cao tay nghề, năng lực quản lý, trình độ khoa học, công nghệ đủ sức thay thế chuyên gia nước ngoài và thích ứng dần với tác phong công nghiệp. ĐTNN cũng đem lại thu nhập cho bộ phận đáng kể người lao động, thu nhập thấp nhất là 790.000 - 810.000 đồng/tháng, cao hơn thu nhập các thành phần kinh tế khác.

2.1.3. Thực trạng chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI

Theo số liệu của Phòng Quản lý Đầu tư nước ngoài (Cục Thuế TP.HCM) tháng 7/2005 công bố, trong 1.450 doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tại TP.HCM, chỉ có hơn 190 doanh nghiệp (tương đương 13%) báo cáo làm ăn có lãi. 1.260 doanh nghiệp còn lại (tương đương 87%) hạch toán thua lỗ hoặc đang trong giai đoạn triển khai dự án, chưa sinh lợi. Tính đến tháng 12 năm 2005 có tới 116 liên doanh với tổng số vốn 1.3 tỷ USD chuyển sang loại hình công ty 100% vốn nước ngoài do bị mua lại, hầu hết số liên doanh này đều bị lỗ. Đánh giá của

cơ quan chức năng cho thấy, tình trạng doanh nghiệp kê khai hạch toán thua lỗ liên tục nhiều năm khá phổ biến. Đó là chưa kể nhiều doanh nghiệp FDI kê khai chưa đầy đủ các khoản thu nhập của các cá nhân chịu thuế, không thực hiện đảm bảo chế độ kế toán hoặc thường xuyên thay đổi chế độ kế toán, ...

Cục thuế TP HCM đã tiến hành kiểm tra hơn 50 doanh nghiệp có vốn FDI và phát hiện nhiều doanh nghiệp khai man lợi nhuận trước thuế, xác định được số thuế truy thu là gần 60 tỷ đồng.



Kết quả điều tra doanh nghiệp năm 2005 của Cục thống kê TP HCM cho thấy doanh nghiệp tư nhân có tỷ lệ doanh nghiệp lỗ cao hơn doanh nghiệp nhà nước nhưng thấp hơn tỷ lệ lỗ của doanh nghiệp có vốn ĐTNN. Doanh nghiệp nhà nước lỗ chỉ chiếm 8.3% của khu vực doanh nghiệp, doanh nghiệp tư nhân là 36.1% và doanh nghiệp có vốn ĐTNN chiếm tới 54.6%.

Đáng chú ý là hiện nay có tới trên 50% DN khai lỗ để xin miễn giảm thuế. Những năm vừa qua, trong khu vực DN vốn ĐTNN đã xảy ra tình trạng một số doanh nghiệp FDI báo cáo với ngành thuế hoạt động thua lỗ nhưng hầu hết các doanh nghiệp lỗ này đều có doanh thu tăng đều đặn và tiếp tục mở rộng sản xuất

Khi tình trạng thua lỗ ảo của liên doanh kéo dài, những doanh nghiệp VN trong liên doanh sẽ không thể trụ nổi, đành ôm nợ, xin rút! Lúc đó, công ty liên doanh sẽ bị thôn tính thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Tại VN, cty con cứ báo lỗ. Tại bản xứ, cty mẹ cứ ung dung hưởng

lợi. Tình trạng trên đang là thách thức đối với các cơ quan chức năng VN. Tại Mỹ và Nhật Bản, trong quá khứ hai quốc gia này đã từng xử phạt rất nặng một số tập đoàn đa quốc gia của nước khác gian lận qua chuyển giá.

Vấn đề mà các nhà nghiên cứu đặt ra là sự nghi ngờ tại sao các doanh nghiệp FDI với sức mạnh về tài chính, công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý nhưng lại kinh doanh kém hiệu quả đến như vậy và Bộ tài chính cũng ghi nhận. “Nhưng đâu là lỗi giả do hành vi gian lận thương mại, đâu là lỗi thật thì chưa được làm rõ, dẫn đến phía vốn của Việt Nam bị mất, ta sẽ bị phía đối tác nước ngoài thôn tính”. Mặc dù vậy, cho đến nay cơ quan thuế ta vẫn chưa tiến hành một nghiệp vụ điều chỉnh giá chuyển giao nào. Như vậy, các doanh nghiệp này có sử dụng định giá chuyển giao nội bộ để tránh thuế hay không vẫn nằm ngoài tầm kiểm soát của ngành thuế.

Một số hình thức chuyển giá của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong thời gian qua

Cho đến thời điểm này, chưa có sự xác nhận chính thức nào từ phía cơ quan nhà nước về bất kỳ một trường hợp chuyển giá nhưng trong một số công trình nghiên cứu của các nhà khoa học về lĩnh vực này cũng đã dẫn ra nhiều trường hợp có dấu hiệu chuyển giá. Dựa vào các dấu hiệu này, phân chia thành nhóm biểu hiện như sau :

Nâng giá tài sản góp vốn

Các công ty liên doanh thường cố tình khai báo tăng giá trị máy móc thiết bị dùng làm vốn góp đầu tư ban đầu.

+ Công ty liên doanh gia cầm Việt Thái, phía Thái Lan góp vốn bằng dây chuyền giết mổ trị giá 400.000 USD nhưng đã kê khống thành 600.000 USD.

+ Một khách sạn liên doanh giữa Tổng công ty du lịch Sài Gòn và Vina Group đã quyết định trị giá thiết bị vật tư của công ty Vina đưa vào liên doanh là 4.340.000 USD nhưng theo công ty giám định quốc tế thì chỉ có 2.990.000 USD, ta thiệt 1.350.000 USD.

Đối với các công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài thì việc nâng tài sản góp vốn sẽ giúp họ tăng mức khấu hao trích hàng năm (nghĩa là lợi nhuận giảm), tác động làm tăng chi phí đầu vào.

Lấy ví dụ, khi doanh nghiệp nâng giá trị lên 1.000 USD với thời gian khấu hao 10 năm thì mỗi năm sẽ đưa vào chi phí 100 USD và như thế có nghĩa là thu nhập chịu thuế giảm 100 USD và với mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 28% như hiện nay, nhà nước sẽ thất thu 28 USD.

Vừa mới đây, được sự ủy nhiệm của chính phủ, công ty kiểm định quốc tế SGS đã tiến hành giám định thí điểm ở 12 đơn vị FDI thì có tới 6 đơn vị có chênh lệch giá mua vật tư thiết bị nhập khẩu, con số chênh lệch là 14 triệu USD.

Những giao dịch có dấu hiệu chuyển giá thường được thực hiện ở những công ty liên doanh giữa bên Việt Nam và bên nước ngoài. Điều đó cũng chứng tỏ rằng bên Việt Nam trong các liên doanh đã thua ngay trên sân nhà. Vì sao ta trở nên bất lợi như vậy ?

Trong giai đoạn đầu mở cửa kêu gọi đầu tư nước ngoài, các MNC mới chân ướt chân ráo bước vào nước ta, họ ưa chuộng hình thức liên doanh để tận dụng thị trường có sẵn, kinh nghiệm của đối tác nội địa và ngay cả bản thân ta có chính sách khuyến khích thực hiện theo hình thức liên doanh thường là giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp FDI. Bởi vì trong thời gian đầu hội nhập, chính phủ Việt Nam còn e dè trước sức mạnh của tư bản, liên doanh là hình thức được lựa chọn nhiều để Việt Nam có thể kiểm soát tốt hơn. Hơn nữa đây là cơ hội tốt cho Việt Nam học hỏi cách quản lý của nước ngoài và đồng thời hy vọng sẽ được chia lợi nhuận từ việc liên doanh. Trong giai đoạn 1991 – 1998 các liên doanh chiếm đến 60.85% nguồn vốn FDI, hình thức 100% vốn nước ngoài chỉ chiếm 21.52% còn lại là các hình thức khác. Thực tế sau một thời gian chúng ta lại thấy rằng hoạt động của các liên doanh không như chính phủ dự tính, tỷ lệ khai báo lỗ của các doanh nghiệp có vốn ĐTNN là trên 70%.

Trong hầu hết các liên doanh, phía đối tác góp vốn bằng tài sản còn Việt Nam thường góp vốn bằng quyền sử dụng đất. Điều này đã có lợi cho phía liên doanh do không tốn tiền đền bù giải phóng mặt bằng, san lấp, tiền thuê đất. Nhưng phía đối tác chơi không đẹp, họ tìm mọi cách để nâng giá trị máy móc, thiết bị, công nghệ, ... để làm tăng phần vốn góp. Bởi vì phía Việt Nam không có năng lực kiểm soát vấn đề này và hơn nữa Luật pháp Việt Nam chưa chuẩn bị đầy đủ ngăn chặn hay có biện pháp chế tài nào. Chúng ta có thể gọi đây là một hành vi không đẹp nhưng nó lại hoàn toàn đúng với thuật ngữ kinh doanh “thương trường là chiến trường”.

Rất nhiều liên doanh vì thua lỗ nặng nề, phía Việt Nam không chịu nổi nên đành chấp nhận bán phần vốn góp luôn cho phía nước ngoài. Một làn sóng mới trong khu vực công ty liên doanh, hàng loạt công ty đã chuyển sang hình thức 100% vốn nước ngoài như Công ty liên doanh Coca Cola, Chương Dương, Công ty Unilever Việt Nam, Công ty Colgate – Palmolive, ... Rất nhiều công ty liên doanh chuyển hình thức đầu tư thành 100% vốn nước ngoài và gần đây là chuyển đổi hình thức đầu tư của Công ty TNHH Sản Phẩm Tiêu Dùng Toshiba Việt Nam từ doanh nghiệp liên doanh thành tổ chức kinh tế theo hình thức 100% vốn nước ngoài.

Chuyển giá nhằm mục đích chiếm lĩnh thị trường

Thủ thuật định giá chuyển giao của các MNC chia làm nhiều cách khác nhau, trước tiên là định giá cao nguyên vật liệu nhập khẩu. Thứ hai là ấn định giá bán sản phẩm thấp trong khi vẫn định giá cao yếu tố đầu vào do công ty mẹ cung cấp làm liên doanh lỗ, dẫn đến việc phải tăng vốn để loại bỏ đối tác trong nước và chiếm lĩnh thị trường. Cuối cùng là định giá bán sản phẩm cao để đạt được lợi nhuận độc quyền.

Các MNC đã thực hiện chiến lược bán phá giá và sử dụng các hình thức quảng cáo, khuyến mãi rầm rộ để giành thị trường nhằm thôn tính các doanh nghiệp nội địa theo kiểu cá lớn nuốt cá bé. Họ làm được điều này là do khả năng tài chính dồi dào từ công ty mẹ mà các công ty nhỏ tại nước chủ nhà sẽ không đủ lực về tài chính để lao vào các cuộc cạnh tranh mà biết rằng cuộc cạnh

tranh đó hoàn toàn bất lợi cho mình. Chẳng hạn như cuộc đấu tranh giành thị trường giữa doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp nội địa là các công ty giải khát tại TPHCM như Công ty Coca Cola và Công ty Pepsi Cola với các công ty nội địa như Tribeco, Hòa Bình, Chương Dương, ... không đủ sức trong cuộc cạnh tranh và đành phải bỏ cuộc. Riêng công ty nước giải khát Tribeco nhờ có sự thay đổi chiến lược kinh doanh (sản xuất thức uống xanh và sữa đậu nành) nên vẫn còn tồn tại.

Phần vốn góp của phía Việt Nam là 40% nhưng ta không có quyền quyết định về giá cả, chiến lược sản xuất kinh doanh, tiếp thị, ... mà tất cả là chịu sự chỉ đạo của công ty mẹ Coca Cola tại Mỹ. Mặc dù doanh số bán ra của liên doanh tại Việt Nam là luôn tăng và tăng cao nhất tới 53% trong năm 1998 nhưng ngược lại giá bán trên một đơn vị sản phẩm thì lại giảm dần và giảm cao nhất là 23% trong cùng năm 1998.

Cụ thể như sau: một lon Coca Cola ở thị trường Mỹ là 75 cents (tương đương khoảng 10.500 đồng) trong khi một lon Coca Cola bán tại thị trường Việt Nam bình quân một lon giá 5.000 – 7.000 đồng (tương đương khoảng 40 – 50 cents) thấp hơn giá bình quân trên thị trường Mỹ là 25 cents (tỷ giá tạm tính 14.000 VND/USD). Đây phải chăng là hiện tượng bán phá giá của Công ty Coca Cola Chương Dương được điều phối từ công ty mẹ thông qua chiến lược bán hàng và chính sách mua nguyên liệu từ công ty con ở Việt Nam. Nghiên cứu cũng chỉ ra Công ty Coca Cola Chương Dương đã xâm chiếm thị phần của các đối thủ bằng con đường bán phá giá (đặc biệt trong hai tháng 3 và tháng 4 năm 1998) Coca Cola đã bán phá giá kỷ lục là 30% trong khi liên doanh này không hề có sự chuyển biến rõ rệt về công nghệ, về năng suất lao động và hiệu quả trong các khâu khác.

Thậm chí trong đợt khuyến mãi Cúp bóng đá thế giới 98, bất chấp sự không đồng ý của phía đối tác Việt Nam, công ty đã chi 1.8 tỷ đồng để tăng dung tích chai nước ngọt Coca Cola lên tới 50% mà giá bán vẫn không đổi (đây là hình thức bán phá giá), đã làm cho công ty càng lỗ nặng, tính đến tháng 3 – 4 năm 1998 công ty đã lỗ tới 20 tỷ đồng.

Theo số liệu của Cục thuế TPHCM thì Công ty Coca Cola Chương Dương bị lỗ trong 3 năm liên tiếp từ năm 1996 và đến 1999 đã chuyển thành 100% vốn nước ngoài.

Bằng những chiêu thức như vậy, các MNC lộ rõ tham vọng thao túng toàn bộ thị trường nội địa, loại khỏi sân chơi các công ty cùng ngành nội địa để chiếm thị phần lớn hơn.

Và cuối cùng là định giá bán sản phẩm cao để đạt được lợi nhuận độc quyền. Một số liên doanh sau khi trở thành công ty 100% vốn nước ngoài, đã có sự tăng trưởng cao mà có thể Coca Cola là điển hình.

Các liên doanh sau khi trở thành các công ty 100% vốn nước ngoài hầu hết đều làm ăn có lãi và riêng Coca Cola năm 1999 đã nộp ngân sách 3 tỷ đồng tiền thuế và đạt mức tăng trưởng ngay trong năm 1999 là 30%.

Chuyển giá dựa trên sự chênh lệch về thuế suất

Thuế thu nhập doanh nghiệp về mặt nguyên tắc là có thể không đổi mặc dù trong thực tế sẽ thay đổi theo chiều hướng có lợi cho chủ đầu tư vì họ có thể đưa thêm các loại chi phí khác như chi phí quản lý, chi phí quảng cáo vào tổng chi phí của công ty tiêu thụ Foster's Việt Nam. Như vậy rõ ràng chỉ bằng cách thành lập thêm một công ty con chuyên về tiêu thụ sản phẩm và thực hiện việc chuyển giá một cách hợp pháp trong nội bộ MNC mà chủ đầu tư của Foster's đã tiết kiệm được tới 16% thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp nhờ vào sự chênh lệch giữa giá bán cho công ty con và giá bán cho đại lý. Chủ đầu tư có thể tăng giá bán bia ở khâu tiêu thụ mà chỉ phải chịu thuế suất VAT 5% nhằm thực hiện việc kiểm soát giá cả trên thị trường, hưởng thêm lợi nhuận nhờ thủ thuật chuyển giá còn cơ quan thuế thì bó tay. Theo các chuyên gia tài chính và các chuyên gia thuế thì mặc dù nhận ra đây là hành vi lách luật để thực hiện chuyển giá nội bộ nhưng do luật pháp Việt Nam không đủ chặt chẽ và không đề cập tới sự chế tài đối với hành vi trên do đó các cơ quan chức năng không thể bắt bẻ về thủ thuật tách rời khâu sản xuất và thương mại. Việc làm của Foster's Việt Nam đã tạo ra sự thiếu công bằng trong thực hiện nghĩa vụ thuế giữa các doanh nghiệp cùng sản xuất mặt hàng bia. Bộ tài chính cần nghiên cứu ban hành một thông tư quy định cụ thể việc ấn định giá tính thuế theo giá bán tối thiểu đối với các doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt mà đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh rượu bia nhằm ngăn chặn khả năng chuyển giá nội bộ tương tự như trường hợp của Foster's Việt Nam. Tuy nhiên thông tư này nếu có cũng chỉ là giải pháp tình thế trước mắt chứ không phải là biện pháp khả thi lâu dài.

Nói chung, các hành động trên của doanh nghiệp có vốn ĐTNN nhằm đạt được bốn mục tiêu : chủ động hạch toán thua lỗ nhiều năm liên tục để bên Việt Nam trong liên doanh phải rút lui, giảm xuống mức thấp nhất thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp, công ty mẹ ở nước ngoài được hưởng lợi nhờ gian lận qua chuyển giá và cuối cùng là đè bẹp các thương hiệu hàng đầu Việt Nam nhờ chi phí tiếp thị quảng cáo khổng lồ và liên tục hạ thấp giá đầu ra.

Chúng ta hãy xem cách thức mà Foster's Việt Nam sử dụng để né tránh thuế tiêu thụ đặc biệt và chiếu theo các điều luật hiện hành vào giai đoạn đó thì Foster's Việt Nam có vi phạm quy định về chuyển giá hay không ?

Giá bia Foster's mà Foster's Việt Nam bán cho các đại lý là 164.000 VND/két (chưa gồm thuế Vat) và với thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt dành cho mặt hàng bia chai là 75% thì với mỗi két bia Foster's Việt Nam phải đóng thuế tiêu thụ đặc biệt là :

Giá tính thuế TTĐB = Giá bán đã có thuế TTĐB / (1 + thuế suất) = 164.000 / (1 + 75%) = 93.714 VND

Thuế tiêu thụ đặc biệt = 93.714 * 75% = 70.286 VND

Chủ đầu tư của Foster's Việt Nam thành lập thêm Công ty TNHH Foster's Việt Nam chỉ chuyên thực hiện nhiệm vụ tiêu thụ sản phẩm của hai nhà máy sản xuất bia Foster's đã có. Giá mỗi két bia mà các nhà máy bia Foster's bán cho Công ty tiêu thụ Foster's Việt Nam chỉ là 137.500 VND (chưa VAT 5%) và chỉ chịu khoản thuế tiêu thụ đặc biệt là :

Như vậy, thuế TTĐB mà chủ đầu tư phải nộp cho mỗi két bia là 93.714 VND

Mức tiết kiệm được thuế đầu ra so với trước khi thành lập công ty TNHH Foster's Việt Nam chuyên về tiêu thụ là :70286-58929= 11.357 tương ứng 16%

Mức thuế suất thu nhập doanh nghiệp của các quốc gia khác

Về mức thuế suất 28% hiện hành, Bộ Tài chính tại thời điểm ban hành (2003), mức thuế này đã được cân nhắc, tính toán kỹ nhằm bảo đảm được tính cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài khi các nước trong khu vực đều đang duy trì mức thuế tương đối cao như: Malaysia (32%), Thái Lan (30%), Philippines (35%) Indonesia (30%, riêng thuế suất đối với doanh nghiệp trong lĩnh vực khai thác mỏ, dầu khí, thủy điện từ 30% đến 45%) và Trung Quốc (33%). Hiện nay: Singapore: từ 20% xuống còn 19%; Philippines giảm từ 35% xuống 30%. mới đây nhất, Quốc vụ viện Trung quốc cũng đã giảm từ 33% xuống còn 25%, Hồng Kong 15%... các nước ASEAN là 20 -25%

Biểu thuế thu nhập doanh nghiệp của một số nước có đầu tư vào Việt Nam

Country	Rate (%)		Country	Rate (%)
Ấn Độ(1)	42.2			
Nhật bản (2)	40.7		Indonesia (9)	30
Mỹ (3)	40		Thailand (10)	30
Đức (4)	38.4		Úc	30
Philippines (5)	35		Malaysia	27
Pháp (6)	33.3		Hàn Quốc (11)	27.5
New Zealand	33		Đài Loan (12)	25
Trung Quốc (7)	33		Singapore (13)	20
Anh (8)	30		Hong Kong SAR	17.5

Nguồn: PricewaterhouseCoopers, 2007 Worldwide Tax Summaries,

Như vậy xét các quốc gia như Đài Loan, Hồng Kông, Singapore trong đó Singapore là nước đầu tư vào Việt Nam nhiều nhất đã có mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn Việt Nam nhiều nên rất dễ dàng tạo điều kiện cho các nước này thực hiện hành vi chuyển giá về đất nước họ.

Về mức thuế suất 28% hiện hành, Bộ Tài chính cho biết, tại thời điểm ban hành (2003), mức thuế này đã được cân nhắc, tính toán kỹ nhằm bảo đảm được tính cạnh tranh thu hút đầu tư nước ngoài trong bối cảnh hầu hết các nước trong khu vực đều đang duy trì mức thuế tương đối

cao như: Malaysia (32%), Thái Lan (30%), Philippines (35%) Indonesia (30%, riêng thuế suất đối với doanh nghiệp trong lĩnh vực khai thác mỏ, dầu khí, thủy điện từ 30% đến 45%) và Trung Quốc (33%).

Tuy nhiên, do tác động của quá trình toàn cầu hóa, cạnh tranh giữa các quốc gia ngày càng trở nên gay gắt hơn, cải cách thuế thu nhập doanh nghiệp được các nước trên thế giới và các nước trong khu vực quan tâm nhiều hơn. Xu hướng gần đây cho thấy nhiều nước đã giảm mức thuế suất nói trên nhằm thực hiện ưu đãi diện rộng cho cả nền kinh tế, tăng tính cạnh tranh quốc gia trong thu hút đầu tư.

Nghiên cứu thông tin quốc tế cho thấy mức thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành (28%) là cao hơn các nước trong khu vực có điều kiện cơ sở hạ tầng, môi trường đầu tư thuận lợi hơn. Ngay cả Singapore - nơi có môi trường đầu tư thuận lợi, đã quyết định hạ thuế này từ 20% xuống còn 19%; Philippines giảm từ 35% xuống 30%. Và mới đây nhất, Quốc vụ viện Trung quốc cũng đã quyết định giảm từ 33% xuống còn 25% để cạnh tranh với các nước trong thu hút đầu tư nước ngoài và nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế.

Trong tờ trình Chính phủ, Bộ Tài chính đưa ra đề xuất xem xét giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành từ 28% xuống 25%. Theo Bộ Tài chính, việc điều chỉnh này xuất phát từ mục đích tiếp tục tạo môi trường đầu tư, kinh doanh thuận lợi, giúp doanh nghiệp có điều kiện tăng tích lũy, tích tụ, tăng thêm nguồn lực để đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, đồng thời cũng bảo đảm tăng tính cạnh tranh với thế giới và khu vực.

Và để khuyến khích doanh nghiệp có nguồn lực để chủ động đầu tư phát triển, ứng dụng công nghệ mới, đổi mới thiết bị..., hàng năm doanh nghiệp được dành tối đa 10% thu nhập trước khi tính thuế để lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ.

2.2. Nhận dạng các hình thức chuyển giá khác

2.2.1. Nâng chi phí cho các dịch vụ hành chính và quản lý

Công ty thường sử dụng các hợp đồng tư vấn hay thuê chuyên gia, các chuyên gia tư vấn là những công ty thành viên hay có mối quan hệ về sở hữu. Nếu công ty tư vấn là trong một những tập đoàn thì đây chỉ là hình thức chuyển lợi nhuận ra nước ngoài, trong trường hợp này chúng ta phải xem xét đến hệ thống luật nhà thầu để có thể khắc phục. Nếu tư vấn thật sự thì có thể công việc của nhà tư vấn là giúp cho công ty mẹ nhưng chi phí sẽ được trả tại Việt Nam.

Hiện tượng này hiện nay xảy ra khá phổ biến, thể hiện ở đặc điểm chi phí quản lý của các doanh nghiệp FDI thường rất cao. Một số công ty liên doanh còn ép nhận chuyên gia với chi phí rất cao nhưng không có hiệu quả, do các chuyên gia này là những nhân viên lâu năm của tập đoàn và đã bị dôi ra tại công ty mẹ, mà vì những lý do nào đó được chuyển sang Việt Nam làm chuyên gia và liên doanh tại Việt Nam phải gánh chịu chi phí. Đây cũng là hình thức chuyển giá.

2.2.2. Nâng chi phí bản quyền và các chi phí khác cho các tài sản vô hình

Tài sản vô hình như chi phí bản quyền, goodwill, thương hiệu, ... các công ty nước ngoài thường hay chuyển cho doanh nghiệp FDI Việt Nam một phần chi phí vô hình trên, có thể dưới dạng vốn góp, hay là hợp đồng chuyển giao. Các loại chi phí này vì có tính chất vô hình nên phía nước ngoài thường nâng lên rất cao và do không có một chuẩn mực nào để kiểm định nên thường chúng ta phải chấp nhận và các loại chi phí này thường do các nhân viên nước ngoài phụ trách. Vậy chúng ta phải nhanh chóng ban hành những chuẩn mực để định giá các loại tài sản và chi phí này.

2.2.3. Nâng giá hoặc giảm giá hàng mua đi bán lại

Với các mặt hàng nhập khẩu có thuế suất cao, hợp đồng nhập khẩu sẽ được ký với giá hạ để tránh thuế nhập khẩu, sau đó sẽ tránh thuế thu nhập doanh nghiệp bằng những hợp đồng tư vấn và các loại chi phí khác. Nếu thuế xuất thuế nhập khẩu không cao, thường họ sẽ nâng giá bán lên cao nhằm tránh thuế thu nhập doanh nghiệp. Đây có thể nói là hình thức chuyển giá được áp dụng thông dụng nhất và rất khó phát hiện.

2.2.4. Các giao dịch tài trợ

Đối với các giao dịch tài trợ dưới dạng vật chất hữu hình như các sản phẩm của công ty, biện pháp thông thường là nâng giá để chuyển giá. Nếu là sản phẩm nhập khẩu tình trạng này vẫn giống như việc nâng giá bán. Đối với việc tài trợ bằng kỹ thuật, dịch vụ tư vấn chuyên gia thì là môi trường lý tưởng cho việc chuyển giá. Đặc biệt chúng ta cần lưu ý đến các hợp đồng viện trợ có hoàn lại và ngay cả những hợp đồng viện trợ không hoàn lại.

Cần thấy rằng vốn ODA (hỗ trợ và phát triển chính thức) và viện trợ không hoàn lại là thiện chí của các nước phát triển nhằm hỗ trợ các nước đang phát triển có nguồn vốn giải quyết những vấn đề khó khăn kinh tế xã hội. Tuy nhiên, phía cho vay không phải là không có lợi. Trước tiên là sử dụng vốn thặng dư trong nước đầu tư ra nước ngoài, vừa tăng cường hợp tác đầu tư vừa sinh lợi từ lãi suất cho vay (tuy thấp nhưng rất an toàn). Hơn thế nữa, họ còn thu được lợi nhuận cao nhất thông qua việc bán vật liệu, máy móc, thiết bị và dây chuyền công nghệ để thực hiện dự án hoặc là xử lý được những công nghệ lạc hậu, tạo thị trường tiêu thụ cho hàng hóa sản xuất trong nước. Phần vốn “viện trợ không hoàn lại” cũng không phải là phần cho không. Chi phí cho mỗi dự án nghiên cứu kỹ thuật được tính như sau : 30% tổng vốn dành để trả lương cho các chuyên viên viện trợ sang nghiên cứu dự án, 20% vốn dành mua máy móc, thiết bị văn phòng phục vụ cho công tác nghiên cứu, mua phương tiện đi lại, thuê chỗ ở và sinh hoạt phí cho chuyên gia trong quá trình làm việc, 40% vốn là phần dành cho các cuộc hội thảo, nghiệm thu dự án được tổ chức tại hai quốc gia như trả nhuận bút viết báo cáo cho chuyên gia nước ngoài, tổ chức cho cán bộ của hai nước qua lại dự hội thảo, ...

Còn với các dự án ODA, phía đối tác nước ngoài chỉ cung cấp 85% tổng giá trị dự án, còn lại 15% vốn Việt Nam. Cuối cùng chúng ta chỉ được một phần nhỏ trong tổng số rất lớn vốn của dự án.

Nhưng vẫn phải nhìn nhận rằng với lãi suất từ 0.75 - 2%/năm và số năm ân hạn rất dài (có thể lên đến 10 năm).

2.2.5. Tài trợ bằng nguồn vốn vay từ công ty mẹ

Bằng thủ thuật tạo ra cơ cấu vốn và nguồn vốn bất hợp lý như dùng nguồn vay ngắn hạn từ công ty mẹ để tài trợ cho tài sản cố định và đầu tư dài hạn nhằm đẩy chi phí hoạt động tài chính lên cao như chi phí chênh lệch tỷ giá, chi phí lãi vay, ... và chuyển một phần lợi nhuận dưới dạng lãi vay về nước tránh thuế thu nhập doanh nghiệp, tránh lỗ do chênh lệch tỷ giá về sau.

Với hình thức này, cần lưu ý rằng ngay cả khi doanh nghiệp vay của một ngân hàng nước ngoài do công ty mẹ bảo lãnh thì vẫn có thể xảy ra tình trạng chuyển giá. Do một số giao dịch giữa công ty mẹ và ngân hàng hải ngoại diễn ra tại hải ngoại sẽ được tính với giá (lãi suất, tỷ giá hối đoái, ...) rất thấp, phần bù đắp sẽ được gởi vào phần lãi vay (bằng cách nâng lãi suất cho vay cao hơn bình thường) thu từ hoạt động cho vay của công ty trong nước với ngân hàng này.

2.3. Nguyên nhân tạo nên những đặc trưng của hoạt động chuyển giá ở Việt Nam

2.3.1. Môi trường pháp lý của Việt Nam liên quan đến vấn đề chống chuyển giá hiện nay

Từ năm 1987, nhà nước Việt Nam đã ban hành Luật đầu tư nước ngoài (ĐTNN) làm cơ sở pháp lý cho hoạt động của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam. Mặc dù Luật ĐTNN đã qua hai lần sửa đổi vào tháng 11/1996 và tháng 06/2000 nhưng vẫn chưa đề cập đến vấn đề chống chuyển giá một cách cụ thể và đầy đủ.

Vấn đề chống chuyển giá đã được nêu ra trong các thông tư do Bộ tài chính ban hành để hướng dẫn thực hiện về thuế đối với các hình thức đầu tư theo Luật ĐTNN, đó là thông tư số 74/TC/TCT ngày 20/10/1997 sau đó được thay thế bằng thông tư số 89/1999/TT-BTC ngày 16/07/1999. Tuy nhiên điều đáng chú ý nhất là các văn bản hướng dẫn sau vẫn giữ nguyên và hầu như không thay đổi bổ sung nội dung các biện pháp chống chuyển giá trong văn bản ban hành trước đây. Tính đến thời điểm này thì thông tư 117/2005/TT-BTC ngày 19/12/2005 là cơ sở pháp lý về hướng dẫn các biện pháp chống chuyển giá và là cơ sở hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết.

Bên cạnh đó, để thực hiện kế hoạch cải cách thuế theo hướng bình đẳng cho các thành phần kinh tế và các hình thức đầu tư giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, nhà nước Việt Nam đã ban hành Luật thuế thu nhập doanh nghiệp ngày 17/06/2003 để thống nhất nghĩa vụ nộp thuế cho tất cả các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh ở Việt Nam. Chính sách này đã được cụ thể hóa thông tư 128/2003/TT-BTC ngày 22/12/2003.

2.3.2. Trình độ quản lý của các cơ quan hữu quan

Do các cơ quan ban ngành ở nước ta không có khả năng kiểm soát do thiếu thông tin, trình độ quản lý, kiểm soát, kinh nghiệm, chuyên môn cần thiết và cũng có một phần do thiếu trách nhiệm để tính toán mức giá thích hợp giữa các công ty con của các MNC trong cuộc chơi chuyên giá nội bộ của họ.

Chính vì thế mà các MNC tại Việt Nam lợi dụng các yếu kém này của nước chủ nhà thực hiện việc nâng giá tài sản góp vốn khi tham gia liên doanh, thực hiện việc nâng giá đầu vào của các nguyên vật liệu mua từ công ty mẹ ở chính quốc và việc nâng cao chi phí quảng cáo khuyến mãi và các chi phí khác nhằm phục vụ cho việc quảng cáo thương hiệu mình cộng với việc hạ giá sản phẩm bán ra gây lỗ nghiêm trọng cho liên doanh (mặc dù công ty mẹ vẫn có lãi do bán nguyên vật liệu độc quyền với giá cao và thu được chi phí khấu hao tài sản cố định khi tăng giá), như vậy các MNC đã làm cho nước tiếp nhận không nhận được một khoản thu thuế thu nhập nào, đây cũng là mục tiêu chuyển giá của các MNC nhằm trốn thuế ở quốc gia nào có thuế suất cao.

Các thông tin do cơ quan thuế yêu cầu để xác định việc định giá chuyển giao của các MNC thường có tính bảo mật thương mại hoặc có ở các nước khác, làm cho các thông tin đó khó hoặc không lấy được và đây là một nguyên nhân để các MNC thực hiện hành vi chuyển giá của mình.

Các cơ quan thuế tại các địa phương chưa có sự phối hợp đồng bộ với nhau, hoạt động cục bộ trong phạm vi của mình trong khi các MNC hoạt động toàn cầu và tại các địa phương khác nhau. Có trường hợp đã phát hiện bất hợp lý về giá nhưng không có điều kiện áp dụng biện pháp xác định giá thị trường, cơ quan thuế áp dụng biện pháp yêu cầu doanh nghiệp cam đoan bằng văn bản tính hợp pháp của chứng từ đã cung cấp. Việc này không mang tính cưỡng chế mà còn lệ thuộc chủ yếu vào doanh nghiệp, vì doanh nghiệp sẵn sàng làm văn bản cam đoan, do công ty con không có quyền trong việc xác định giá hàng hóa, dịch vụ do doanh nghiệp mẹ cung ứng.

2.4. Thực tế áp dụng các biện pháp chống chuyển giá tại Việt Nam và những vấn đề tồn tại

Như đã phân tích, các biện pháp chống chuyển giá tại Việt Nam là chưa có gì cụ thể ngoài một số văn bản, nghị định do Bộ tài chính ban hành và thường là mang tính chất đối phó, chạy theo các sự kiện đã xảy ra mà không có tính răn đe, chế tài đối với các công ty đa quốc gia. Bắt đầu là nghị định số 12/CP ngày 18/02/1997 của chính phủ về quy định chi tiết thi hành Luật đầu tư nước ngoài làm nền móng pháp lý cho công tác quản lý tài chính tại các doanh nghiệp có vốn FDI. Tiếp theo là thông tư 74/TCT và thông tư 89/1999/TT-BTC đã đề cập đến vấn đề chống chuyển giá. Gần đây nhất là thông tư 117/2005/TT-BTC ngày 19/12/2005 trong đó có cụm từ chống chuyển giá.

Các biện pháp chống chuyển giá ở đây nói cách khác là các phương pháp xác định giá thị trường ở Việt Nam. Việc xác định giá thị trường với mục tiêu đảm bảo xác định đúng nghĩa vụ nộp thuế của các doanh nghiệp, trong quá trình kiểm tra định kỳ hoặc kiểm tra báo cáo thuế của doanh nghiệp, nếu phát hiện có vấn đề bất hợp lý về giá hoặc tỷ suất lợi nhuận trong giao dịch giữa các công ty liên kết, cơ quan thuế áp dụng các biện pháp chống chuyển giá để xác định lợi nhuận chịu thuế.

Quá trình phân tích, đánh giá sẽ chỉ ra phương thức xác định giá thị trường nào là phù hợp nhất. Khác với các quy định trước đây, chỉ có 3 phương pháp được áp dụng, không đủ để bao quát hết các khả năng phải xác định giá, trong lần quy định này, thông tư 117/2005/TT-BTC đó đưa ra 5 phương pháp định giá chuyển giao. Đó là:

- **Phương pháp so sánh giá giao dịch độc lập:** dựa vào đơn giá sản phẩm được vận dụng trong trường hợp giao dịch độc lập có điều kiện tương đương với giao dịch liên kết.
- **Phương pháp giá bán lại:** áp dụng trong trường hợp không có giao dịch mua tương đương, thuộc khâu cung ứng hoặc có thêm giai đoạn gia công, chế biến, lắp ráp... làm gia tăng giá trị

hàng hóa, nên phải sử dụng giá bán lại của sản phẩm do cơ sở kinh doanh bán cho bên độc lập để xác định giá mua vào của giao dịch liên kết.

- **Phương pháp giá vốn cộng lãi:** được lựa chọn khi giao dịch liên kết thuộc khâu sản xuất khép kín để bán cho bên liên kết hoặc cung ứng đầu vào và bao tiêu đầu ra cho bên liên kết. Phương pháp này xác định giá dựa vào giá vốn hay giá thành của sản phẩm để xác định giá bán ra của sản phẩm đủ cho bên liên kết.

- **Phương pháp so sánh lợi nhuận:** để thực hiện phương pháp này phải dựa trên tỷ suất sinh lời của sản phẩm trong giao dịch độc lập được chọn. Phương pháp này không cho ra kết quả về giá mà tính ra được thu nhập thuần trước thuế là cơ sở tính thuế TNDN. Đây được xem là phương pháp mở rộng của phương pháp giá bán lại và giá vốn cộng lãi, nờn có thể áp dụng đối chiếu trong trường hợp có những điều kiện tương tự.

- **Phương pháp tách lợi nhuận:** được áp dụng trong trường hợp nhiều bên liên kết cùng thực hiện một giao dịch liên kết tổng hợp chẳng hạn như cùng tham gia nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, hoặc sản phẩm là tài sản vụ hàng độc quyền, kinh doanh chuyển tiếp từ khâu đầu đến khâu cuối gắn với quyền sở hữu trí tuệ. Việc tách lợi nhuận của từng bên liên kết trong giao dịch dựa trên cách mà các bên độc lập thực hiện phân chia lợi nhuận trong các giao dịch độc lập tương đương. Trường hợp do tính đặc thù hoặc duy nhất của giao dịch liên kết mà không có có giao dịch độc lập tương đương để chọn một trong các phương pháp trên so sánh thì có thể sử dụng biện pháp tổng hợp (như mở rộng phạm vi lựa chọn sang phân ngành khác, xác định biên độ giá thị trường thích hợp bằng các phương pháp tổng hợp...) hoặc vận dụng các số liệu giữa kỳ (để tính mức giá sản phẩm, tỷ suất lợi nhuận...).

Kết luận chương 2

Thực trạng vấn đề chuyển giá tại Việt Nam chỉ mới được nhìn thấy qua các biểu hiện tương đối rời rạc, không điển hình nhưng chuyển giá không còn là vấn đề mới mẻ nữa và đang gặp không ít khó khăn.

Thiết nghĩ sự chênh lệch về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế xuất nhập khẩu chưa phải là động cơ thực sự của hành vi chuyển giá tại Việt Nam, động cơ chính của chuyển giá tại Việt Nam nằm trong chiến lược thôn tính các liên doanh, đẩy phía đối tác ra ngoài cuộc chơi sau khi đã sử dụng phía đối tác Việt Nam làm bàn đạp thâm nhập thị trường, nhằm mục tiêu thống nhất sự quản lý điều hành theo hướng chuyên nghiệp hơn. Một động cơ nữa của hành vi chuyển giá tại Việt Nam theo các nhà đầu tư nước ngoài là rủi ro về chênh lệch tỷ giá khi cho rằng đồng tiền VND được định giá quá cao và sớm muộn gì cũng phải định giá thấp xuống. Rủi ro này thúc đẩy các nhà đầu tư dùng hoạt động chuyển giá nhằm thu hồi sớm vốn đầu tư. Có thể nói chính phủ Việt Nam đã rất chậm trễ trong việc đưa ra các quy định chống chuyển giá. Điều này có nguyên nhân từ việc còn thiếu kinh nghiệm quản lý nền kinh tế khi Việt Nam bước từ mô hình kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường với những tư duy hoàn toàn mới về sản xuất kinh doanh. Chính phủ Việt Nam đã quá chậm đưa ra các biện pháp xử lý. Bộ tài chính có hướng dẫn thực hiện các quy định về chống chuyển giá như khái niệm doanh nghiệp liên kết và đưa ra các biện pháp xác định giá thị trường nhưng lại không thể đưa ra được hướng dẫn áp dụng cho các nhân viên thuế vụ cũng như các yêu

cầu của cơ quan thuế Việt Nam về hồ sơ, chứng từ đối với các MNC làm cho các quy định chống chuyển giá không thể áp dụng vào thực tế.

CHƯƠNG 3 CÁC GIẢI PHÁP CHỐNG CHUYỂN GIÁ CỦA VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

3.1. Sơ lược kinh nghiệm một số nước:

3.4.1. Kinh nghiệm của OECD:

- Ngày 8/7/1994, OECD đưa ra dự thảo “Hướng dẫn giá chuyển giao đối với các công ty đa quốc gia và các cơ quan quản lý thuế” dựa trên nguyên tắc “định giá công bằng”. hai nước khác nhau, hai cơ quan thuế cũ thể thống nhất cách áp giá giao dịch để tránh bị đánh thuế hai lần. Khi đi, mỗi bên sẽ được chia một phần lợi nhuận, chứ không cũ chuyển một nước gánh tồn bộ chi phí, cịn nước kia được hưởng tồn bộ lợi nhuận.
- Hướng dẫn cũng đề ra các phương pháp tính giá chuyển giao, trong đi phương pháp phân chia lợi nhuận được coi là tốt nhất trong phần lớn các trường hợp, xác định lãi gộp để phân chia giữa các công ty liên kết dựa trên cơ sở giá trị kinh tế để phân chia phần lợi nhuận dự kiến và được phản ánh trong hợp đồng ký kết giữa các bên.

3.4.2. Kinh nghiệm của Mỹ:

- Quy định về giá chuyển giao đã trở thành một phần trong luật thuế của Mỹ từ thời điểm chiến tranh thế giới lần thứ nhất giá chuyển giao tài sản hữu hình và vô hình giữa các chi nhánh của một doanh nghiệp ở các nước khác nhau phải được xác định tương đương với giá cung cấp cho bên thứ ba.
- Cơ quan Thuế nội địa Mỹ (IRS) đề nghị nhiều phương pháp: hai phương pháp nhằm thiết lập tiêu chuẩn cân xứng với thu nhập, yêu cầu giá chuyển giao tài sản vô hình phải được xác định theo một trong bốn phương pháp: CUT, CPM, chiết tách lợi nhuận, các phương pháp khác không định rõ.
- Về hình thức xử phạt, số tiền phạt vi phạm về giá chuyển giao dao động từ 20-40% số thuế khai thiếu.

3.4.3. Kinh nghiệm của Thái Lan:

- Để đối phĩ với hiện tượng chuyển giá, năm 2004, Thái Lan thiết lập cơ sở dữ liệu thông tin về các công ty đang là mục tiêu để tiến hành kiểm tra sổ sách và điều tra - cụ thể là các công ty cũ các chỉ số “rủi ro cao”, như là thua lỗ liên tục hơn 2 năm; tổng số lợi nhuận âm; không nộp thuế trong một giai đoạn; cũ các giao dịch đáng kể của cũng nhĩm liên quan; và khả năng sinh lãi thấp so với các đối thủ cạnh tranh.

- Cơ quan thuế của Thái Lan tập trung vào các chứng cứ giá cả chính xác, tất cả cần hợp lý để chứng tỏ sự minh bạch, tài liệu cập nhật để chỉ ra cơ cấu và mối liên hệ của nhĩm

các công ty, bao gồm tính chất của mỗi một kinh doanh, ngân sách của nĩ, kế hoạch kinh doanh và các chiến lược tài chính. Cùng với đĩ là tài liệu giải thích doanh số của công ty, kết quả hoạt động, các giao dịch quốc tế của công ty với các tổ chức kinh doanh liên kết.

- Các chính sách giá, khả năng sinh lãi của mỗi một sản phẩm và thông tin thị trường, sự đĩng gĩp lợi nhuận của mỗi bên nhận các chức năng thực hiện, các tài sản đã sử dụng, và sự rủi ro tất cả phải được đưa vào tính tốn và cũ khả năng sử dụng cho việc khảo sát tường tận.

3.2. Kiến nghị một số giải pháp ở Việt Nam:

3.4.1. Nhóm giải pháp ở tầm vĩ mô

3.2.1.1 Xây dựng và hoàn chỉnh hệ thống pháp luật:

Các luật thuế là công cụ chủ yếu để kiểm tra và giám sát tài chính các doanh nghiệp FDI và do đó nó cũng phản ánh được nội dung chống chuyển giá. Các cơ quan thuế cần phải sử dụng thuế như một công cụ hữu hiệu để chống lại hoạt động chuyển giá, thông qua việc so sánh đối chiếu về giá, chi phí và lợi nhuận của các doanh nghiệp FDI để ngăn chặn hiện tượng “lỗ ảo” nhằm mục đích trốn tránh thuế. Bên cạnh đó, cần tiến hành song song việc kiểm soát và giám sát các khoản về chi phí lãi tiền vay, tiền quảng cáo, tiền lương cho người nước ngoài, bởi vì đây là những khoản chi phí rất dễ bị lợi dụng cho việc thực hiện hoạt động chuyển giá. Cần tiến hành rà soát lại các quy định về thuế thu nhập cá nhân, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác như thuế nhà thầu nước ngoài sao cho hợp lý để vừa thực hiện được mục tiêu thu hút vốn đầu tư nước ngoài lại vừa đảm bảo nguồn thu ngân sách. Gần đây chính phủ đã loại bỏ thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài làm giảm bớt động cơ của hoạt động chuyển giá, nhưng loại hình thuế nhà thầu khác như thuế chuyển tiền lãi vay, chuyển giao công nghệ, thương hiệu, ... gọi chung là thuế nhà thầu với mức thuế suất từ 1% - 10% như hiện nay có thể là hơi thấp.

Sớm ban hành các quy chế, quy định dưới dạng văn bản có tính pháp lý cao, cụ thể, xác thực và chặt chẽ về việc sử dụng vốn ODA và các dự án dưới hình thức BOT, ... để ngăn chặn tình trạng chuyển giá gây hậu quả nghiêm trọng đến các công trình trọng điểm như xây dựng cơ sở hạ tầng, cầu đường, y tế, văn hóa, giáo dục, dầu khí, ... Do mỗi ngành có những đặc tính kỹ thuật đặc thù nên chúng ta rất dễ bị qua mặt trong vấn đề chuyển giá. Cần hoàn chỉnh các quy trình để có thể kiểm soát thật chặt chẽ các dự án ODA.

Việt Nam đã ký hiệp định tránh đánh thuế hai lần giữa Việt Nam và các quốc gia khác nhằm tạo điều kiện cho việc phát triển thương mại với các nước và làm giảm gánh nặng về thuế cho các nhà đầu tư, qua đó cũng giảm bớt động cơ chuyển giá của các MNC.

Hiệp định tránh đánh thuế hai lần nhắm vào các loại thu nhập : cổ tức, tiền trả lãi vay, thu nhập bản quyền. Đồng thời, còn làm tăng cường sự hợp tác lẫn nhau giữa các cơ quan thuế của các quốc gia, một điều hết sức cần thiết nhưng cũng cực kỳ khó đạt được trong sự phối hợp chống chuyển giá trên toàn cầu. Chỉ sau khi ký hiệp định thì các cơ quan thuế mới có quyền cung cấp cho nhau các thông tin liên quan đến các vấn đề về thuế như giá cả, lợi nhuận, chính sách của các MNC

tại các quốc gia khác nhau. Theo xu hướng chung của các nước phát triển, Việt Nam ký hiệp định tránh đánh thuế hai lần trên nguồn gốc thu nhập để tạo nên sự chắc chắn cần thiết về mặt tài chính và để thuận lợi trong thu hút vốn FDI.

Hoàn thiện hệ thống luật pháp, nhất là xây dựng Luật chống chuyển giá là một trong những nội dung trọng tâm hàng đầu để hạn chế hành vi chuyển giá của các MNC. Muốn thế chúng ta phải xây dựng một quy trình có tính hệ thống, mang tính nhất quán và có định hướng rõ ràng, bình đẳng, phù hợp với mục tiêu đặt ra từng thời kỳ.

Ban hành các văn bản dưới luật đúng lúc, kịp thời, tránh tình trạng Nghị định đã có nhưng thông tư hướng dẫn của Bộ, Ngành chưa được ban hành triển khai gây khó khăn đối với các Doanh nghiệp trong vấn đề thực thi, giải quyết các vấn đề phát sinh, đồng thời những phát sinh vướng mắc phải được giải quyết nhanh chóng thông qua hệ thống văn bản nhà nước.

Hoàn thiện các chính sách tài chính thông qua việc xây dựng một hệ thống hoàn chỉnh các văn bản pháp quy, các phương pháp kiểm tra và giám sát tài chính, quản lý ngoại hối đối với hoạt động của các doanh nghiệp FDI. Đồng thời, cần sớm xây dựng và ban hành các chuẩn mực kế toán và kiểm toán phù hợp với quy định pháp luật trong nước và quốc tế nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp nói chung, trong đó có các doanh nghiệp FDI.

Ban hành các quy chế để quản lý chặt chẽ việc nhập khẩu các thiết bị, xây dựng cơ chế giám sát kỹ thuật và công nghệ, thẩm định giá các máy móc thiết bị nhập khẩu đặc biệt là những máy móc thiết bị mà đối tác nước ngoài góp vốn trong liên doanh.

Nhà nước ta cần nghiên cứu một cách nghiêm túc thực tế của hoạt động chuyển giá tại các nước phát triển để rút ra được kinh nghiệm phù hợp cho Việt Nam, tránh tư tưởng vừa làm vừa sửa, sai đến đâu sửa đến đó.

Việc thu hút đầu tư nước ngoài là mối quan tâm lớn của chính phủ, do đó các biện pháp chống chuyển giá cần phải cân nhắc, đảm bảo cho được tính cụ thể, chi tiết và khả năng thực thi, tránh tình trạng nửa vời gây ảnh hưởng không tốt cho môi trường sản xuất kinh doanh và tạo ức chế cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Việc hoàn thiện hệ thống luật pháp về hạn chế hành vi chuyển giá còn bao gồm nội dung sau tuân thủ thông tư 117/2005/TT-BTC, khuyến khích các doanh nghiệp FDI tham gia vào cơ chế thỏa thuận định giá trước (Advance Pricing Agreement – APA). Cơ chế thỏa thuận định giá trước sẽ tạo ra một môi trường làm việc mang tính hợp tác giữa cơ quan thuế và các doanh nghiệp vì các lợi ích sau đây :

1. Đảm bảo quyền lợi trước mắt cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp có quyền chủ động lựa chọn phương pháp xác định giá thị trường phù hợp, lâu dài và ổn định đối với hoạt động của chính hoạt động của doanh nghiệp mà không bị áp đặt từ phía cơ quan thuế.
2. Doanh nghiệp sẽ tự thực hiện việc kê khai các giá trị giao dịch với các doanh nghiệp có liên kết khác và có điều kiện để chuẩn bị sẵn sàng hồ sơ chứng từ để cơ quan thuế xác minh khi cần thiết, do đó sẽ làm giảm đáng kể chi phí lưu giữ, tìm kiếm thông tin.

3. Doanh nghiệp có thể lên kế hoạch về nghĩa vụ đối với cơ quan thuế và kế hoạch sản xuất kinh doanh chính xác hơn vì xác định được chi phí bỏ ra. Về phía cơ quan thuế có thể tối thiểu hóa công việc kiểm tra hồ sơ chứng từ cho các nghiệp vụ chuyển giao, hạn chế kiện tụng giữa cơ quan thuế và doanh nghiệp.
4. Trong trường hợp các doanh nghiệp được áp dụng Hiệp định tránh đánh thuế hai lần thì việc áp dụng cơ chế thỏa thuận định giá trước - APA sẽ giúp cho doanh nghiệp tối thiểu hóa được số thuế phải nộp và tránh rủi ro bị đánh thuế trùng.

3.2.1.2 Ổn định đồng tiền Việt Nam

Theo phân tích phần trên về ảnh hưởng của sự mất giá tiền đồng Việt Nam so với các đồng tiền mạnh khác là điều lo ngại của các nhà đầu tư nước ngoài và là động cơ thúc đẩy các MNC thực hiện thủ thuật chuyển giá khi đầu tư vào Việt Nam. Do đó, giải pháp ổn định tiền tệ cũng sẽ góp phần hạn chế động lực chuyển giá đồng thời sẽ có tác dụng thu hút thêm nhiều nguồn đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp từ nước ngoài.

3.4.2. Nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ cho cán bộ quản lý trong lĩnh vực

Đầu tư trực tiếp nước ngoài:

Có thể nói rằng hoạt động chuyển giá có đạt được kết quả hay không, ngoài các giải pháp đã đề cập thì yếu tố chủ chốt vẫn là con người mà cụ thể là cán bộ thuế, hải quan và các cán bộ Việt Nam làm việc trong các doanh nghiệp FDI.

Các cán bộ chủ chốt cần phải thấy rằng : muốn hạch toán sai lệch để biến lãi thành lỗ, các công ty này phải sử dụng chứng từ không đúng với nghiệp vụ phát sinh như có sự sai lệch về giá, vì vậy các cán bộ này cần phải nâng cao nghiệp vụ chuyên môn thông qua các khóa huấn luyện nghiệp vụ trong và ngoài nước nhằm thích ứng kịp thời với những yêu cầu ngày càng phức tạp của công việc. Ngoài ra, cần thông thạo ngoại ngữ, sử dụng tốt các phương tiện làm việc như máy tính và các phần mềm chuyên dụng khác để phối hợp cùng các nhân viên thuế vụ của nước bạn tăng cường quản lý chặt chẽ hành vi chống chuyển giá.

Khi làm luật liên quan đến vấn đề này, cần phải có những quy định rõ ràng về chế độ khen thưởng, đãi ngộ cho các cán bộ nếu họ phát hiện những hành vi chuyển giá. Đồng thời, kiên quyết xử lý nghiêm minh nếu có hành vi tiếp tay để chuyển giá.

Nhà nước cần đào tạo một bộ phận chuyên trách thuộc ngành thuế chuyên theo dõi thu nhập của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhằm phát hiện hành vi chuyển giá của các MNC, có thể thành lập mới Cục thu nhập như của Thái Lan hoặc giao nhiệm vụ cụ thể chuyên trách theo dõi vấn đề này cho một bộ phận hiện hành nào đó trong Bộ.

3.4.3. Nhóm giải pháp liên quan đến các cơ quan, ban, ngành khác:

Tăng cường sự hợp tác chặt chẽ giữa cơ quan thuế, hải quan và các cơ quan chức năng khác như cơ quan tài chính vật giá, công ty kiểm toán, cơ quan thống kê, cơ quan kiểm định chất lượng

để phân công chức năng, trách nhiệm cụ thể trong việc trao đổi thông tin và hỗ trợ lẫn nhau trong công tác quản lý. Đặc biệt là giám sát chi phí trong hợp đồng ký kết với các đối tác nước ngoài một

cách hợp lý, logic, tránh hiện tượng chồng chéo, dẫm chân lên nhau vừa tốn kém mà số liệu lại không chính xác không thể sử dụng vào mục đích quản lý chung của quốc gia.

3.3. Nhóm giải pháp mang tính chất kỹ thuật:

Khi xem xét về giá giao dịch giữa các bên liên kết đặc biệt là trong nội bộ tập đoàn, việc phân loại các giao dịch là rất quan trọng đối với việc nhận diện các phương thức và yếu tố thường sử dụng vào mục đích gian lận về giá giao dịch. Thông thường các loại giao dịch trong nội bộ tập đoàn thường được phân thành bốn loại chính : mua bán hàng hóa, chuyển giao kỹ thuật và nhãn hiệu, cung cấp dịch vụ và các hoạt động tài chính (cho vay).

Chúng ta sẽ xây dựng giá giao dịch dựa trên cơ sở nào ? Theo quan điểm của OECD (lấy giá bán theo căn bản giá thị trường – ALP làm cơ sở cho việc tính toán giá chuyển giao trong nội bộ MNC) hay quan điểm của Mỹ (lấy lợi nhuận làm căn bản để đánh giá các hoạt động chuyển giao) ? Thật ra, hai quan điểm đó chỉ là hai phương pháp để đi đến một mục đích là hạn chế những tiêu cực phát sinh trong quá trình chuyển giá, do đó các phương pháp chống chuyển giá của Việt Nam có thể cùng lúc dung hòa hai quan điểm trên với mục đích cuối cùng là đạt hiệu quả cao nhất.

Các phương pháp định giá chuyển giao được đề xuất dưới đây là các phương pháp cơ bản mà OECD đề xuất sử dụng và thực tế đã được nhiều quốc gia trên thế giới đang áp dụng mang lại tính hợp lý và hiệu quả. Vì vậy, trước mắt chỉ nên tìm xem những phương pháp định giá chuyển giao nào do OECD đề xuất là phù hợp với thực tế Việt Nam để áp dụng và bổ sung vào các giải pháp hỗ trợ cho công tác chống chuyển giá của chính phủ Việt Nam.

3.4.1. Phương pháp so sánh giá thị trường tự do

Nội dung của phương pháp này là so sánh giá đã được ghi nhận trong các giao dịch nội bộ với giá thị trường tự do. Để thực hiện so sánh, chúng ta cần có nguồn cơ sở dữ liệu về giá thị trường quốc tế tương đối đầy đủ. Trước mắt, chúng ta cần có giá cả của các nguyên liệu thường xuyên nhập khẩu vào Việt Nam và từng bước bổ sung, mở rộng ra các mặt hàng khác. Điểm đáng chú ý là hoạt động kiểm tra, định giá lại được thực hiện sau khi giao dịch đã xảy ra, do đó nguồn cơ sở dữ liệu cũng xây dựng và lưu trữ theo giá từng thời điểm để tránh sai sót do biến động của thị trường khi áp dụng. Khi sử dụng phương pháp này, chúng ta có thể phát hiện được những chi phí phát sinh bất hợp lý thông qua việc so sánh với các doanh nghiệp tương tự trong những nghiệp vụ chuyển giao có thể so sánh được. Cụ thể, khi xem xét giá vốn hàng bán và chi phí về nguyên vật liệu một công ty liên doanh tại TPHCM, chúng ta thấy giá vốn hàng hóa bán ra chiếm một tỷ lệ hơn 61% trên doanh thu và chi phí về nguyên vật liệu chiếm tỷ lệ khoảng 51% trên doanh thu. Nếu so sánh với một công ty khác cùng ngành nghề và quy mô hoạt động thì tỷ lệ giá vốn hàng hóa trên doanh thu là 53% và tỷ lệ về chi phí nguyên vật liệu là 45% trên doanh thu, như vậy rõ ràng các khoản chi phí của công ty liên doanh đã có vấn đề cần phải xem xét lại. Tương tự, chi phí về quảng cáo của công ty A là 8% trên giá bán thì tại công ty B khác, chi phí này là 5%. Điều này cho thấy, công ty liên doanh đã sử dụng chiến thuật giành thị trường tiêu thụ nên sẵn sàng nâng khoản chi phí quảng cáo tiếp thị lên và làm lỗ thêm

cho liên doanh. Nếu cơ quan thuế sử dụng phương pháp so sánh với công ty B thì có thể ngăn chặn những khoản chi này.

3.4.2. Phương pháp sử dụng giá bán ra để xác định giá mua vào

Phương pháp này được áp dụng thay cho phương pháp giá thị trường tự do và đặc biệt thích hợp cho ngành thương mại.

Điểm chính của phương pháp này là phải xác định tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu để tính khoản khấu trừ hợp lý. Do hoạt động kinh doanh bao gồm rất nhiều loại hình phong phú và đa dạng, ngay cả đối với một loại sản phẩm cùng loại có thể có những quy cách và phẩm chất khác nhau, do đó, khi xác định tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, chúng ta cần lưu ý :

- Xây dựng một tỷ suất lợi nhuận bình quân cho từng mặt hàng hoặc từng ngành kinh doanh.
- Điều chỉnh tỷ suất lợi nhuận bình quân cho phù hợp với từng trường hợp cụ thể.

Ví dụ : Một công ty Nhật chuyên sản xuất dụng cụ y tế. Công ty này tiến hành bán sản phẩm của mình cho một số đại lý tại Việt Nam. Để xác định giá mua vào đối với những sản phẩm mà các đại lý Việt Nam đã nhận của công ty mẹ, cơ quan thuế Việt Nam sẽ xác định : Giá bán các dụng cụ y tế cho những cửa hàng độc lập với công ty (đặt tại Việt Nam). Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu bình quân của các cửa hàng độc lập đó : tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu bình quân của ngành kinh doanh dụng cụ y tế là 16%. Tuy nhiên, do những dụng cụ y tế mà công ty trên cung cấp là loại đặc biệt, tác dụng điều trị đặc thù nên tỷ suất lợi nhuận dự kiến sẽ tăng thêm 3% so với các dụng cụ y tế thông thường. Do đó có thể xác định tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của các cửa hàng độc lập là 19% để làm cơ sở xác định giá mua vào.

3.4.3. Phương pháp giá phí cộng thêm

Phương pháp giá phí cộng thêm rất phù hợp với những loại hình doanh nghiệp sản xuất, gia công hoặc các cơ sở làm dịch vụ khi đó giá chuyển giao được xác định bằng cách cộng thêm một khoản nâng giá thích ứng vào chi phí sản xuất của sản phẩm, dịch vụ. Khoản chi phí cộng thêm về nguyên tắc sẽ bao gồm các chi phí bán hàng, chi phí quản lý tương ứng và phần lợi nhuận theo tỷ lệ lợi nhuận bình quân cho ngành kinh doanh. Do trong phương pháp này các chi phí giao dịch và quản lý được tách riêng để tính toán do đó cần lưu ý kỹ đến việc phân bổ các chi phí này sao cho chính xác phù hợp với doanh số chuyển giao.

Ví dụ : Một công ty chuyên sản xuất mặt hàng trang trí nội thất điều hành toàn bộ hoạt động nghiên cứu và triển khai sản xuất tại Hàn Quốc. Sau khi sản xuất và qua khâu chế biến thành gỗ ocan, sẽ được chuyển giao đến một chi nhánh tại Việt Nam. Tại đây, gỗ ocan sẽ được gia công thành các sản phẩm trang trí nội thất như bàn, ghế, giường, tủ, ... và được chuyển ngược về Hàn Quốc để bán trên thị trường Hàn Quốc. Trong trường hợp này, công ty ở Việt Nam là một công ty chuyên sản xuất theo hợp đồng, thực hiện các hoạt động sản xuất có tính chất giới hạn, không làm công việc điều độ sản xuất, không mua nguyên vật liệu và cũng không chịu rủi ro về vật liệu cung ứng và thị trường tiêu thụ. Sản phẩm trang trí nội thất sẽ mang nhãn

hiệu của công ty Hàn Quốc, hoàn toàn không có tên của công ty Việt Nam. Do công ty Hàn Quốc chỉ thực hiện hợp đồng sản xuất với công ty Việt Nam nên không thể sử dụng phương pháp CUP để xác định giá chuyển giao trong nội bộ công ty này. Tuy nhiên, do công ty con ở Việt Nam không chỉ thực hiện nhiệm vụ gia công cho công ty mẹ ở Hàn Quốc mà còn có thể gia công sản xuất cho các công ty không liên kết khác, những mặt hàng trang trí nội thất tương tự, do đó, khoản nâng giá mà công ty Việt Nam khi làm dịch vụ cho các công ty không liên kết khác sẽ là những thông tin có thể so sánh được dùng để áp dụng phương pháp giá phí cộng thêm khi định giá cho các nghiệp vụ chuyển giao của công ty Hàn Quốc có liên kết.

Trên đây là một số các phương pháp cụ thể để thực hiện chống chuyển giá ở Việt Nam. Qua phân tích trên, chúng ta nhận thấy ba phương pháp đã nêu có thể sẽ không áp dụng được trong một số tình huống cụ thể.

3.4. Nhóm giải pháp hỗ trợ

3.4.1. Đẩy mạnh việc thực hiện các giao dịch thông qua ngân hàng

Đẩy mạnh việc thanh toán qua ngân hàng nhằm kiểm soát các giao dịch đang phát sinh trong toàn bộ nền kinh tế. Các chứng từ ngân hàng giúp cho cơ quan chức năng kiểm tra, giám sát được các giao dịch cũng như các chủ thể tham gia vào các giao dịch đó.

Tăng cường kiểm soát hoạt động doanh nghiệp thông qua tín dụng, cần tổ chức chặt chẽ việc thẩm định cho vay và sau khi cho vay về hiệu quả của dự án, cách thức sử dụng vốn vay, khả năng trả nợ và nguồn để trả nợ.

Thực hiện tốt điều này không những làm lành mạnh môi trường tín dụng, kinh doanh mà còn có thông tin chuẩn xác về các tỷ lệ chi phí, tỷ lệ lãi hay các chỉ tiêu tài chính kinh tế khác trong nhiều ngành để làm chuẩn so sánh khi xác định giá chuyển giao tiêu chuẩn, hoặc xác nhận mức thu nhập chịu thuế để nhận biết có hiện tượng chuyển giá hay không. Nếu hệ thống ngân hàng hoạt động tốt, nó sẽ là nơi cung cấp thông tin, số liệu về mức chi phí hiệu quả, về giá mua bán, về tỷ lệ lợi nhuận từng doanh nghiệp, từng ngành rất chính xác. Từ đó, có thể tập hợp để tính chỉ số bình quân ngành, phát hành tài liệu phục vụ cho cơ quan chống chuyển giá khi xác định giá tiêu chuẩn chuyển giao như các phương pháp giá tự do có thể so sánh được, lợi nhuận ròng của nghiệp vụ chuyển giao, ... để xác định lợi nhuận chịu thuế.

3.4.2. Cần có các quy định thống nhất về thủ tục và điều chỉnh các mức giá kê khai

cho phù hợp với giá thị trường:

Khi có nghi ngờ về hiện tượng chuyển giá ở một doanh nghiệp FDI, cơ quan thuế có thể thực hiện các bước kiểm tra như sau :

1. Thông báo cho các doanh nghiệp để được cung cấp các chứng từ về những thông tin có liên quan đến đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp.

2. Các doanh nghiệp phải có trách nhiệm cung cấp những thông tin đã được cơ quan thuế yêu cầu trong thời gian hạn định. Những tài liệu và thông tin cung cấp có thể bao gồm :

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để cung cấp tình hình lãi lỗ của doanh nghiệp, tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư và tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu.
 - Tình hình thực hiện doanh thu bán hàng và các hóa đơn xuất giao hàng, đặc biệt là các hóa đơn xuất giao hàng cho các liên kết.
 - Các hóa đơn chứng minh cho các khoản chi phí đã thực chi.
 - Báo cáo về tài sản, nguồn tài trợ và các khoản chi cho việc sử dụng vốn, đặc biệt là các khoản chi cho nguồn tài trợ tín dụng.
 - Hợp đồng chuyển giao công nghệ và bí quyết công nghệ, các thông tin chứng minh tính hợp lý về tiền bản quyền, chi phí nhãn hiệu thương mại, ...
 - Thời điểm lập tờ khai thuế.
 - Chứng minh được phương pháp định giá và khả năng xác định hàng hóa, dịch vụ là hợp lý.
3. Cơ quan thuế căn cứ vào các tài liệu và thông tin do các doanh nghiệp cung cấp và các quy định chính sách của cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài xác minh lại tính chính xác của các mức giá kê khai. Trường hợp các mức giá kê khai của doanh nghiệp cách biệt quá lớn so với giá thị trường, các cơ quan quản lý thuế sẽ tiến hành điều chỉnh và sẽ thông báo bằng văn bản xác định bản chất và số tiền được điều chỉnh cho doanh nghiệp
4. Nếu doanh nghiệp không thống nhất với những kết luận của cơ quan thuế, doanh nghiệp có thể yêu cầu được giải thích và nếu cần có thể khiếu nại với cơ quan có thẩm quyền.

3.4.3. Các biện pháp phạt:

Để tăng cường hiệu quả công tác kiểm tra và giám sát tài chính đối với các doanh nghiệp FDI, cơ quan tài chính và thuế cần ban hành những chế độ phạt cụ thể trong những trường hợp phát hiện có hiện tượng chuyển giá.

Theo kinh nghiệm của các nước OECD và đặc biệt là Mỹ, các hình phạt có thể đóng một vai trò chính đáng trong việc cải thiện chế độ chấp hành chính sách thuế trong lĩnh vực định giá chuyển giao. Việc thi hành hệ thống các hình phạt này nhằm đảm bảo sự công bằng và không tạo ra sự phiền nhiễu cho người nộp thuế.

Đối với Việt Nam, việc thực hiện các quy tắc phạt có thể áp dụng phân biệt theo hai trường hợp sau :

- Khi những nghiệp vụ chuyển giao của các doanh nghiệp được cơ quan thuế xem xét trên cơ sở áp dụng các phương pháp định giá chuyển giao truyền thống, nếu phát hiện có sự sai biệt giữa giá doanh nghiệp kê khai với giá thị trường thì áp dụng một tỷ lệ phạt trên khoản chênh lệch (cao hơn hoặc thấp hơn giá thị trường). Tỷ lệ này ở Mỹ có hai mức là 20% và 40% tùy theo mức độ sai biệt nhỏ hay lớn.
- Khi những nghiệp vụ chuyển giao của các doanh nghiệp được cơ quan thuế xem xét trên cơ sở áp dụng các phương pháp định giá chuyển giao dựa trên căn bản lợi nhuận, nếu phát sinh mức độ sai biệt giữa lợi nhuận báo cáo với lợi nhuận so sánh ở các doanh nghiệp tương tự thì áp dụng một tỷ lệ phạt trên khoản lợi nhuận chênh lệch đó.

Tuy nhiên, doanh nghiệp có thể tránh được những hình phạt nói trên nếu như xuất trình đầy đủ các tài liệu chứng minh cho các khoản chênh lệch hợp lý.

Sau đây là một số đề xuất về khung hình phạt tại Việt Nam:

- Xây dựng, ban hành biểu thuế suất cụ thể ứng với từng mức độ vi phạm khác nhau (nhẹ, trung bình, nặng).
- Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài cố ý kê khai giảm thu nhập so với thu nhập thực tế nếu bị phát hiện sẽ chịu phạt 3 đến 5 lần thuế áp dụng tại thời điểm phát hiện kê khai thấp hơn, tùy theo số lần bị phát hiện và mức độ nghiêm trọng mà áp dụng mức độ nặng nhẹ khác nhau.
- Xét theo mức độ nặng nhẹ căn cứ vào nhiều yếu tố. Trong đó, đặc biệt quan tâm đối tượng nộp thuế cố ý không tuân thủ các quy định về chuyển giá gây thiệt hại nghiêm trọng đến lợi ích quốc gia.
- Phát hiện mức thuế trốn càng cao áp dụng hình thức phạt càng cao.
- Thực hiện việc truy thu thuế từ 5 đến 10 năm trở về trước. Áp dụng mức lãi suất phạt truy thu thuế. Mức lãi suất đó tính theo lãi suất cho vay hiện hành hiện hành của Ngân hàng tại thời điểm áp dụng quyết định truy thu.

Tuy nhiên, trong giai đoạn hiện nay Việt Nam cần thu hút vốn đầu tư nước ngoài để thúc đẩy phát triển đất nước là mục tiêu của chính phủ. Vì vậy, các nhà làm luật khi xây dựng khung hình phạt đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thực hiện việc chuyển giá cần phải cân nhắc giữa lợi ích đạt được và thiệt hại mất đi để linh hoạt có hướng xử lý một cách hiệu quả nhất, thuận lợi cho sự phát triển kinh tế đất nước.

Tóm lại thực hiện tốt các giải pháp trên đây sẽ làm tăng tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, hạn chế và khắc phục tình trạng chuyển giá của các doanh nghiệp FDI, tăng thu cho tài chính quốc gia. Chính phủ cần phải ban hành các hướng dẫn chi tiết, cụ thể cho từng ngành, từng lĩnh vực nhằm thực hiện một cách đồng bộ hoạt động chuyển giá. Tuy nhiên, đây là vấn đề rất phức tạp. Vì vậy, để thực hiện được các giải pháp trên, đòi hỏi phải có sự kết hợp đồng bộ của nhiều cơ quan và phải có sự chỉ đạo chặt chẽ và kịp thời của chính phủ, trong đó nhiệm vụ chủ yếu thuộc về cơ quan chịu trách nhiệm thu ngân sách nhà nước là Bộ tài chính.

KẾT LUẬN

Nhìn chung, vấn đề định giá chuyển giao của Việt Nam cũng đã được đặt ra thông qua một số văn bản pháp quy của Nhà nước hướng dẫn các quy định về thuế đối với DN có vốn ĐTNN. Tuy nhiên, theo đánh giá của nhiều chuyên gia kinh tế và các nhà quản lý thì những quy định trong văn bản này chưa đủ sức để có thể kiểm soát được các hoạt động định giá chuyển giao. Hệ quả là đã có một số trường hợp DN cố tình khai tăng giá trị máy móc thiết bị dùng làm vốn góp đầu tư ban đầu, tăng cao các chi phí nhập khẩu nguyên liệu...

Trên thực tế, số liệu ngành thuế TP.HCM cho thấy, đã có trường hợp một DN FDI hoạt động theo hình thức liên doanh với tỷ lệ góp vốn Việt Nam 40%- nước ngoài 60%, DN khai lỗ kể từ khi bắt đầu hoạt động và 3 năm thì chuyển sang DN 100% vốn nước ngoài. Trong khoảng thời gian 3 năm liên doanh, giá bán sản phẩm giảm liên tục khoảng 3%/năm, làm cho mức lỗ năm sau cao hơn năm trước. Mức lỗ được phân tích là do chi phí nguyên vật liệu và tiền lương quá cao. Trong khi đó, thông tin so sánh của các công ty con khác trong cùng một tập đoàn cho thấy các chỉ số tài chính phản ánh chi phí đầu vào ở Việt Nam nguyên vật liệu trên doanh thu thuần cao gấp 2-3 lần, giá vốn bán hàng trên doanh thu thuần cao gấp 0,2-0,3 lần. Các bằng chứng trên đã cho thấy, vấn đề định giá chuyển giao tại Việt Nam có sự phức tạp và đa số nằm ngoài tầm kiểm soát của một số ngành chức năng, đặc biệt là ngành thuế.

Như vậy, khi các hành lang pháp lý phục vụ cho việc định giá chuyển giao tại Việt Nam chưa thực sự hoàn thiện thì việc tạo ra các kẽ hở là điều khó tránh khỏi. Chính vì thế, các nhà quản lý, làm luật cần tính toán kỹ hơn trong việc nhanh chóng hoàn thiện bổ sung thêm các khung pháp lý liên quan để việc định giá chuyển giao có thể được kiểm soát một cách chặt chẽ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. Phần Tiếng Việt

- 1) Cục thuế TP.Hồ Chí Minh (2005), *Báo cáo tình hình 10 năm thực hiện chính sách thuế trong khu vực có vốn đầu tư nước ngoài*.
- 2) Phan Hiền Minh (2002), *Hoàn thiện phương pháp định giá chuyển giao trong chính sách thuế của Việt Nam*, Luận văn tiến sỹ kinh tế, Học viện tài chính.
- 3) Ngô Trần Kim Ngân (2005), *Một số giải pháp kiểm soát hoạt động chuyển giá tại các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh, TP.Hồ Chí Minh.
- 4) Nguyễn Ngọc Thanh (2000), *Định giá chuyển giao và chuyển giá tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở TP.Hồ Chí Minh*, NXB tài chính.
- 5) Nguyễn Ngọc Thanh (1999), *Hiện tượng chuyển giá của các công ty đa quốc gia: tác động tiêu cực và giải pháp khắc phục*, Tạp chí tài chính số 421, trang 18- 21, 11/1999.
- 6) Nguyễn Ngọc Thanh và Nguyễn Hoàng Dũng (2001), *Định giá chuyển giao và thủ thuật chuyển giá của các công ty đa quốc gia ở Việt Nam*, NXB tài chính, Hà Nội.
- 7) Nguyễn Trí Thành (2004), *Các giải pháp kiểm soát hoạt động chuyển giá tại Việt Nam trong giai đoạn hội nhập*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường đại học kinh tế TP. Hồ Chí Minh, TP.Hồ Chí Minh.
- 8) Tài liệu tham khảo từ các website:
 - a) www.dpi.hochiminhcity.gov.vn
 - b) www.mof.gov.vn
 - c) www.mpi.gov.vn
 - d) www.gso.gov.vn