

CHUYỂN GIÁ TẠI VIỆT NAM VÀ MỘT SỐ GỢI Ý CHÍNH SÁCH CHỐNG CHUYỂN GIÁ

ThS. ĐÀO PHÚ QUỲ – Bộ Tài chính

Hoạt động chuyển giá không còn mới tại Việt Nam nhưng luôn là vấn đề nóng thu hút sự quan tâm của dư luận và cơ quan quản lý. Làm thế nào để ngăn chặn tình trạng này là nhiệm vụ trọng tâm của công tác thanh tra, kiểm tra thuế. Bài viết phản ánh thực trạng chuyển giá của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam, đồng thời đưa ra một số gợi ý chính sách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá.

Thực trạng hoạt động chuyển giá tại Việt Nam thời gian qua

Với chủ trương mở cửa hội nhập khuyến khích, thu hút vốn đầu tư, trong những năm, qua lượng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đổ vào Việt Nam ngày càng tăng, đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế xã hội của nước ta. Cụ thể, năm 2013 đạt gần 22 tỷ USD vốn đăng ký, tăng 54% so với năm 2012; vốn giải ngân đạt tương đối cao, lên đến 11,5 tỷ USD; Trong đó, các Công ty đa quốc gia (MNCs) luôn chiếm một tỷ trọng đáng kể.

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đến nay, khu vực DN FDI nói chung đã trở thành một bộ phận quan trọng của nền kinh tế Việt Nam, với mức đóng góp khoảng 20% GDP, khoảng 45% sản lượng công nghiệp và 1/4 tổng đầu tư xã hội hàng năm. Về xuất nhập khẩu, kim ngạch xuất khẩu năm 2013 của các DN FDI nói chung tại Việt Nam đạt 80,91 tỷ USD (chưa tính dầu thô), tăng 26,3% so với năm 2012. Kim ngạch nhập khẩu của nhóm các DN FDI nói chung đạt 74,23 tỷ USD, tăng 23,8% so với cùng kỳ năm trước. Tính cả năm 2013 thì tổng giá trị xuất - nhập khẩu hàng hóa mà các DN FDI mang lại là 155,14 tỷ đồng, chiếm tới 58,8% tổng giá trị xuất nhập khẩu của cả nước (264,261 tỷ đồng) trong đó xuất khẩu chiếm 61,2% và nhập khẩu chiếm 56,3%.

Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, khu vực FDI hiện chưa tạo được sức lan tỏa, mức độ đóng viên vào ngân sách nhà nước còn thấp, kèm theo đó là các DN FDI luôn báo lỗ và có dấu hiệu lạm dụng chính sách giá chuyển giao

nội bộ để chuyển giá quốc tế. Điển hình, năm 2013, Thanh tra Chính phủ đã thực hiện thanh tra việc thu ngân sách tại khu chế xuất và các DN chế xuất ở TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai, có 125/399 DN báo lỗ trong nhiều năm với số tiền lên đến vài nghìn tỷ đồng, trong khi các DN này vẫn tăng trưởng doanh thu và mở rộng đầu tư. Đáng chú ý là có 36 DN hạch toán lỗ liên tiếp trong 3 năm liền với số lỗ lũy kế 2.858,6 tỷ đồng, 17% DN khác lỗ 2 năm liên tiếp với 1.829,8 tỷ đồng. Điển hình các DN báo lỗ 3 năm liền là: Công ty TNHH Sumitomo Bakelite Việt Nam lỗ 777,67 tỷ đồng; Công ty TNHH sản phẩm công nghiệp Toshiba Asia lỗ 430 tỷ; Công ty TNHH điện tử Meiko Việt Nam lỗ 300 tỷ đồng...

Với việc báo cáo lỗ như vậy, đa phần các DN này không phải đóng thuế, bên cạnh đó lợi dụng những kẽ hở trong những quy định dành cho DN FDI để đề nghị hoàn thuế... Điều này đồng nghĩa với việc ngân sách sẽ mất một khoản thu không nhỏ. Ngoài ra, qua khảo sát tại một số địa phương, các DN FDI kinh doanh thua lỗ thường tập trung vào các ngành nghề: gia công may mặc; da giày; sản xuất, kinh doanh chè xuất khẩu; công nghiệp chế biến... Đặc biệt, có đến 90% DN FDI hoạt động trong lĩnh vực may mặc ở TP. Hồ Chí Minh có kết quả kinh doanh thua lỗ trong khi hầu hết các DN trong nước cùng ngành nghề đều có lãi. Mặc dù, thua lỗ triền miên song các DN FDI tại Việt Nam vẫn đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Điều này cho thấy, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế được mở rộng, tỷ lệ thua lỗ cao tại các DN FDI trong thời gian qua chính



là biểu hiện của hoạt động chuyển giá đang diễn ra ngày càng phổ biến, đa dạng, trở thành thách thức lớn đối với cơ quan thuế Việt Nam.

Những loại hình DN thường chuyển giá

Theo kết quả điều tra của Tổng cục Thuế, trong những năm gần đây, hoạt động kinh doanh của các MNCs tại Việt Nam thường được thực hiện theo 03 phương thức sau:

Thứ nhất, sản xuất sản phẩm ở khâu trung gian:

Theo phương thức này, DN FDI tại Việt Nam đóng vai trò trung gian trong chuỗi sản xuất khép kín của tập đoàn. Theo đó, nguyên vật liệu chính được nhập khẩu từ bên liên kết, toàn bộ giá trị của sản phẩm sản xuất ra được xuất khẩu để đi qua các công đoạn tiếp theo, từ đó mới hình thành sản phẩm cuối cùng. Mục đích của loại hình kinh doanh này là để khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên, ưu đãi về tiền thuê đất, sử dụng nhân công và chi phí nguyên vật liệu phụ với giá rẻ tại thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, nhằm tránh nghĩa vụ thuế, các DN FDI tại Việt Nam thường nhập nguyên vật liệu đầu vào từ bên liên kết với giá rất cao, trong khi đó lại xuất khẩu sản phẩm với giá xuất khẩu thấp hơn nhiều so với giá thành dẫn đến thua lỗ và không phát sinh số thuế thu nhập DN (TNDN) phải nộp.

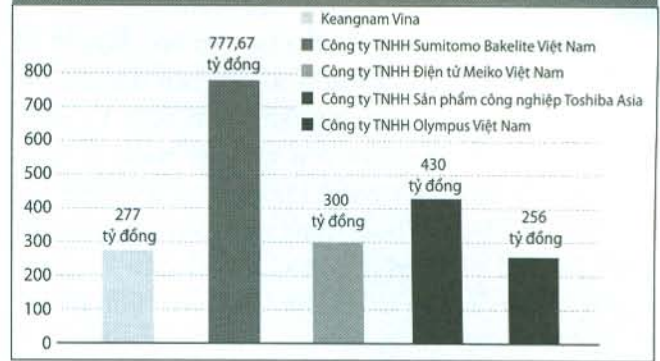
Thứ hai, sản xuất sản phẩm theo hợp đồng:

Theo phương thức này, DN FDI sử dụng nguyên vật liệu đầu vào tại thị trường Việt Nam để sản xuất sản phẩm, 100% sản phẩm sản xuất ra được xuất khẩu cho bên liên kết ở nước ngoài theo đơn đặt hàng trước để tiêu thụ tại thị trường nước ngoài. Để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, DN FDI tại Việt Nam sử dụng máy móc, công nghệ do phía nước ngoài cung cấp. DNFDI thường nhập khẩu máy móc, thiết bị, dây chuyền sản xuất từ bên liên kết với giá cao, đồng thời xuất khẩu sản phẩm với giá thấp, qua đó, DN FDI không có lợi nhuận và không phát sinh thuế TNDN phải nộp.

Thứ ba, hoàn thiện sản phẩm ở khâu cuối cùng:

Theo phương thức này, phần lớn các nguyên vật liệu chính DN FDI tại Việt Nam nhập khẩu từ công ty liên kết tại nước ngoài. Ví dụ: sản xuất bột ngọt có nguyên vật liệu chính nhập khẩu gần như 100%; đối với giày thể thao, tỷ lệ nguyên vật liệu nhập khẩu là 76%; sứ vệ sinh sử dụng nguyên vật liệu nhập khẩu chiếm tới 68,3%... Toàn bộ sản phẩm sản xuất ra được tiêu thụ tại thị trường Việt Nam. Để tránh nghĩa vụ thuế tại Việt Nam, DN FDI thực hiện nhập khẩu máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, quy trình công nghệ, bí quyết sản xuất với giá cao hơn nhiều so với giá thị trường nhằm tăng giá trị và

SỐ LỖ CỦA MỘT SỐ DOANH NGHIỆP FDI BÁO



Nguồn: Tác giả tổng hợp

kéo dài hoặc rút ngắn thời gian khấu hao tài sản cố định, dẫn tới kết quả sản xuất kinh doanh thua lỗ và không phát sinh số thuế TNDN phải nộp.

Sử dụng các phương thức kinh doanh nói trên, thông qua giá chuyển giao nội bộ giữa các bên liên kết để di chuyển lợi nhuận và tối thiểu hoá nghĩa vụ thuế tại Việt Nam. Hoạt động lạm dụng giá chuyển giao nội bộ giữa các bên liên kết bên ngoài Việt Nam của các DN FDI đã tạo ra những tác động tiêu cực tới nền kinh tế Việt Nam như gây thất thu cho NSNN, ảnh hưởng tới nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động phát triển kinh tế-xã hội của Chính phủ; tạo ra môi trường cạnh tranh không lành mạnh giữa các chủ thể kinh doanh, khiến các DN Việt Nam không thể cạnh tranh với các DN FDI, dẫn bị thôn tính dẫn tới phá sản, từ đó DN FDI sẽ thống lĩnh thị trường nội địa và trở nên độc quyền.

Hình thức chuyển giá của các MNCs tại Việt Nam

Theo kết quả điều tra, khảo sát của Tổng cục Thuế cho thấy, trong 05 năm trở lại đây, có thể nhận diện một số hành vi chuyển giá điển hình đã và đang diễn ra tại Việt Nam như sau:

Một là, chuyển giá thông qua góp vốn đầu tư:

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

- Nhà đầu tư nước ngoài có thể chuyển một phần lợi ích kinh tế ngược trở lại cho mình thông qua việc trích khấu hao tài sản cố định và phân

chia lợi nhuận trên tỷ lệ vốn góp gây thiệt hại cho nhà nước và bên liên doanh Việt Nam.

- Nâng giá trị vốn góp cao hơn so với thực tế để chiếm tỷ trọng vốn cao hơn so với bên liên doanh Việt Nam. Từ đó, nắm quyền kiểm soát và điều hành DN, thực hiện chuyển giá gây thua lỗ triển miên khiến DN Việt Nam không còn đủ tiềm lực tài chính để tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh, phải bán lại phần vốn góp cho nhà đầu tư nước ngoài và liên doanh trở thành DN 100% vốn FDI.

Hai là, chuyển giá qua chuyển giao công nghệ.

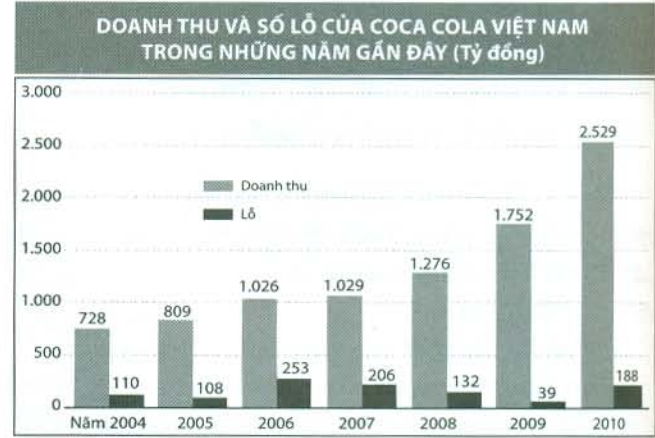
Đây là hành vi chuyển giá thông qua việc các công ty nước ngoài chuyển giao công nghệ sản xuất kinh doanh cho bên liên kết tại Việt Nam và thu tiền bản quyền. Chuyển giao công nghệ là loại hình chuyển giao tài sản vô hình, việc định giá đối với loại tài sản này rất khó khăn và mang tính đặc thù. Lợi dụng đặc tính này, DN liên kết ở nước ngoài thường tính phí bản quyền rất cao đối với công ty MNCs tại Việt Nam khiến cho chi phí đầu vào bị đẩy lên cao, kết quả sản xuất kinh doanh thua lỗ, liên doanh Việt Nam chịu thiệt hại, còn khoản phí bản quyền được trả cho bên nước ngoài.

Ba là, chuyển giá thông qua chuyển giao nguyên vật liệu, hàng hoá.

Hành vi chuyển giá thông qua chuyển giao nguyên vật liệu, hàng hoá là hành vi chuyển giá tương đối phổ biến tại các DN có vốn FDI tại Việt Nam trong những năm qua. Đặc biệt là các DN 100% vốn FDI, diễn ra tại một số ngành nghề chính như: may mặc, da giày, chế biến lương thực, thực phẩm... Xuất phát từ chênh lệch thuế suất thuế TNDN giữa Việt Nam với các quốc gia khác, để tối thiểu hoá nghĩa vụ thuế của cả hệ thống tập đoàn, công ty mẹ tại nước ngoài đã chi phối đến giá chuyển giao nguyên vật liệu, hàng hoá giữa công ty con với các bên liên kết ở nước ngoài theo hướng chuyển lợi nhuận từ Việt Nam về công ty liên kết tại quốc gia có thuế suất thuế TNDN thấp hơn thông qua đẩy giá mua nguyên vật liệu đầu vào cao hơn giá thị trường và hạ giá bán sản phẩm thấp hơn giá thị trường.

Bốn là, chuyển giá thông qua cung cấp dịch vụ.

Việc cung cấp dịch vụ giữa công ty mẹ với các công ty trong nội bộ tập đoàn và giữa các công ty trong nội bộ tập đoàn với nhau thường rất khó định giá và khó xác định có thực sự phát sinh hay không. Lợi dụng đặc tính này, trong những năm qua, một số tập đoàn đa quốc gia đầu tư vốn vào Việt Nam thực hiện hành vi cung cấp các dịch vụ quản lý và hỗ trợ quản lý cho cả tập đoàn (dịch vụ kế toán, tài chính, tư vấn, quản lý tài sản...), tính giá dịch vụ ở



Nguồn: Tác giả tổng hợp

mức cao để chuyển lợi nhuận từ công ty con tại Việt Nam sang công ty mẹ ở nước ngoài nhằm tối thiểu hoá nghĩa vụ thuế của công ty con tại Việt Nam.

Năm là, chuyển giá thông qua chi trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh.

Một trong những hành vi tương đối phổ biến của các DN FDI nhằm tránh nghĩa vụ thuế TNDN tại Việt Nam trong thời gian qua là thực hiện chuyển giá thông qua hình thức vay vốn từ bên liên kết ở nước ngoài và trả lãi suất vay vốn với mức rất cao. Với phương thức này, lợi nhuận từ DN FDI tại Việt Nam đã được chuyển sang cho bên liên kết tại nước ngoài có thuế suất thuế TNDN thấp hơn thuế suất thuế TNDN tại Việt Nam, qua đó, tối thiểu hoá nghĩa vụ thuế của cả tập đoàn. Hành vi này thường xảy ra tại các ngành nghề sản xuất kinh doanh có sử dụng vốn lớn như: khai thác mỏ, sản xuất, lắp ráp các phương tiện vận tải...

Một số MNCs thực hiện chuyển giá tại Việt Nam

Công ty TNHH Kad Industrial SA Việt Nam:

Trụ sở của DN đặt tại Lô số 10, đường 11B Khu Công nghiệp Hoà Khánh, Đà Nẵng là DN 100% vốn đầu tư của DN Hàn Quốc, hoạt động trong ngành may mặc, DN đi vào hoạt động từ tháng 6/2007. DN này liên tục khai báo thua lỗ trong nhiều năm.

Theo kết quả thanh tra thuế của cơ quan thuế địa phương năm 2012, toàn bộ máy móc thiết bị tạo tài sản cố định của Công ty đều đã qua sử dụng được nhập khẩu từ một nhà máy ở Mỹ và được tính vào giá trị vốn góp của công ty mẹ ở Hàn Quốc. Kết quả lỗ một phần là do chi phí khấu hao máy móc, thiết bị đưa vào giá thành cao, gấp 1,5 lần theo kế hoạch. Tuy nhiên, cơ quan thuế không đủ cơ sở để xử lý vì không thể xác định được giá các loại máy móc trên. Đầu mỗi định giá từ phía cơ quan hải quan không có vì máy móc ngành may mặc không thuộc diện chịu kiểm soát rủi ro về giá và số máy móc thiết



bị nhập khẩu này để tạo tài sản cố định nên được miễn thuế nhập khẩu.

Công ty TNHH một thành viên Keangnam - Vina:

Đây là DN 100% vốn của một MNCs của Hàn Quốc, được thành lập từ năm 2007, hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, bất động và kinh doanh dịch vụ khách sạn, văn phòng, trung tâm thương mại và căn hộ cho thuê tại Hà Nội. Từ năm 2007 đến năm 2011, DN liên tục báo lỗ hàng chục tỷ đồng mỗi năm. Năm 2011, Công ty bắt đầu có doanh thu từ dự án Landmark Tower, đạt trên 5.200 tỷ đồng, nhưng lỗ hơn 140 tỷ đồng. Qua kết quả điều tra của cơ quan thuế cho thấy, tháng 5/2007, Công ty Keangnam - Vina ký hợp đồng vay vốn từ Ngân hàng Kookmin Bank, một đơn vị thành viên trong tập đoàn Keangnam Hàn Quốc. Cho đến nay, Công ty này đã vay tổng cộng 400 triệu USD từ ngân hàng này và tổng số lãi vay và chi phí tài chính của việc vay đã lên tới trên 2.000 tỷ đồng.

Theo Cục thuế Hà Nội, Công ty Keangnam - Vina đã trả lãi suất trung bình khoảng 12% mỗi năm cho khoản vay từ Kookmin Bank. Trong khi đó, lãi suất vay vốn bằng USD tại Việt Nam trong thời gian gần đây chỉ từ 5 - 7% mỗi năm. Cũng theo kết luận của cơ quan thuế, Công ty Keangnam - Vina đã tiến hành một giao dịch liên kết. Tuy nhiên, Việt Nam hiện chưa có quy định khống chế mức trần lãi suất tiền vay bằng ngoại tệ (nhất là với trường hợp DN hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam vay đối tác nước ngoài dưới các hình thức: cung ứng tín dụng, phát hành trái phiếu quốc tế). Quy định hiện hành cho phép các ngân hàng tự định ra lãi suất đối với khách hàng theo hình thức thỏa thuận, qua đó thật khó để đưa ra một kết luận nào đó mà không đi kèm tranh cãi vì không có căn cứ pháp lý vững chắc. Không chỉ có chênh lệch lãi suất, một chi tiết khác cũng cần quan tâm là một khoản tiền lên tới 30 triệu USD, tương đương hơn 485 tỷ đồng (tính theo tỷ giá năm 2008) đã được Công ty Keangnam - Vina hạch toán vào chi phí tài chính với tên gọi là "phí cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính, thu xếp vốn vay".

Ngoài ra, tháng 10/2007 Công ty Keangnam - Vina đã ký hợp đồng chìa khóa trao tay với Công ty Keangnam Enterprise - cũng là một thành viên của Tập đoàn Keangnam Hàn Quốc để làm tổng thầu EPC. Tổng giá trị hợp đồng lên tới 871 triệu USD. Công ty Keangnam Enterprise không chỉ đảm nhiệm việc khảo sát, thiết kế dự án, cung cấp thiết bị máy móc, thi công xây dựng mà còn cung cấp cả dịch vụ tư vấn tài chính, dàn xếp vốn vay cho Keangnam Vina. Năm 2008, riêng khoản phí tư vấn tài chính đã được chủ đầu tư Keangnam Vina chi

trả cho Keangnam Enterprise Hàn Quốc lên tới 30 triệu USD, tương đương hơn 485 tỷ đồng. Phí dịch vụ sắp xếp nguồn vay lên tới 20 triệu USD, chi phí tư vấn quảng cáo, tư vấn cấp quyền sử dụng đất, cấp giấy phép đầu tư cũng lên tới vài triệu USD.

Như vậy, hợp đồng EPC này mang lại cho Công ty Keangnam Enterprises một khoản doanh thu và lợi nhuận khổng lồ, lên tới hàng ngàn tỷ đồng. Trong tình huống này, Keangnam Enterprises có hai lựa chọn: hoặc đóng thuế thu nhập DN theo tỷ lệ phần trăm trên lợi nhuận với mức thuế suất 25% tại thời điểm đó, hoặc đóng thuế nhà thầu với mức thuế suất là 2% trên doanh thu sau khi đã trừ đi doanh thu của các nhà thầu phụ (không tính tỷ lệ giá trị gia tăng tính trên toàn bộ giá trị hợp đồng là 30%) (Thông tư số 60/2012/TT-BTC ngày 12/4/2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ

Năm 2013, Thanh tra Chính phủ đã thực hiện thanh tra việc thu ngân sách tại khu chế xuất và các DN chế xuất ở TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai, có 125/399 DN báo lỗ trong nhiều năm với số tiền lên đến vài nghìn tỷ đồng, trong khi các DN này vẫn tăng trưởng doanh thu và mở rộng đầu tư.

thuế áp dụng đối với tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam hoặc có thu nhập phát sinh tại Việt Nam). Công ty Keangnam Enterprises đã chọn cách thứ hai. Khi kiểm tra lại trên các chứng từ và tính toán chi tiết, cơ quan thuế đã phát hiện mức thuế phải nộp theo cách thứ hai chỉ bằng khoảng 10% cách thứ nhất. Phần lớn doanh thu và lợi nhuận đã "ò lại" với Keangnam Enterprises chỉ vì đơn giản là các quy định hiện hành của Việt Nam đã cho phép họ làm điều đó. Kết quả thanh tra của cơ quan thuế chỉ xác minh loại trừ tất cả những khoản chi phí đầu vào bất hợp lý của công ty Keangnam - Vina nên tổng giá trị hợp đồng EPC từ mức 871 triệu USD thực chất giảm chỉ còn 699 triệu USD.

Công ty Daiwa Seiko Việt Nam:

Một công con của Tập đoàn Daiwa Seiko Inc Nhật Bản, chuyên sản xuất dụng cụ cá hàng đầu thế giới của Nhật Bản, đặt tại Khu công nghiệp Hòa Khánh, Đà Nẵng với 100% vốn đầu tư nước ngoài, được cấp phép đầu tư từ tháng 9/2005. Năm 2007, công ty có 400 nhân viên với doanh thu đạt 300 triệu USD, năm 2012 số nhân viên của công ty tăng gấp 5 lần và doanh thu tăng gấp 10 lần so với năm 2007. Tháng 6/2008, Daiwa

Seiko Việt Nam đã khánh thành giai đoạn 2 nhà máy sản xuất lớn nhất thế giới của Tập đoàn với vốn đầu tư 35 triệu USD.

Theo kết quả thanh tra, kiểm tra của cơ quan thuế Đà Nẵng trong giai đoạn 3 năm 2009-2012, công ty này có số lỗ lũy kế lên tới 319 tỷ đồng. Quan sát của cơ quan thuế cho thấy, các loại tài sản, máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất đều được công ty DaiWa Việt Nam nhập từ chính các công ty trong cùng Tập đoàn Daiwa Seiko Inc Nhật Bản. Sản phẩm làm ra là cần câu cá thể thao cũng được công ty thành viên của tập đoàn Daiwa Seiko Inc Nhật Bản bao tiêu. Trong quá trình kiểm tra kỹ toàn hồ sơ tài liệu, cơ quan thuế đã phát hiện Công ty Daiwa Việt Nam đã từng xuất khẩu một lô hàng cho công ty TNHH Daiwa Đà Loan với giá thấp và sau đó, lô hàng này được bán cho 1 DN khác tại TP. Hồ Chí Minh với giá cao hơn rất nhiều lần. Trước chứng cứ này, Công ty Daiwa Việt Nam đã chấp nhận giảm lỗ hơn 15,7 tỷ, và chịu phạt 233 triệu đồng.

Một số gợi ý chính sách chống chuyển giá ở Việt Nam

Trên phương diện pháp lý, cần phân biệt giữa “chuyển giá hợp pháp” là áp dụng các phương pháp chuyển giá theo nguyên tắc giá thị trường và “chuyển giá phi pháp” là áp dụng các phương pháp chuyển giá theo nguyên tắc phi thị trường. Theo đó, việc DN sử dụng quyền tự do định đoạt trong kinh doanh để tận dụng tối đa các quy định của pháp luật, thỏa thuận một mức giá chuyển giao hàng hoá, dịch vụ sao cho không vi phạm quy định của các nước có liên quan thì hành vi đó không thể coi là phi pháp khi DN áp dụng các phương pháp chuyển giá theo nguyên tắc giá thị trường.

Để hạn chế các MNCs tại Việt Nam áp dụng các phương pháp chuyển giá theo nguyên tắc phi thị trường trong các giao dịch liên kết với các bên liên quan bên ngoài Việt Nam, trước hết cần tiếp tục hoàn thiện cơ sở pháp lý, hành lang pháp lý cần được hoàn thiện theo hướng quy định rõ các hình thức bị coi là chuyển giá phi pháp, các tiêu thức định tính và định lượng để xác định hoạt động chuyển giá; hình thành hệ thống thông tin đầy đủ, xây dựng hệ thống định mức, các chỉ tiêu giám sát để tạo thuận lợi cho các MNCs tại Việt Nam áp dụng các phương pháp chuyển giá theo nguyên tắc giá thị trường và các nguyên tắc này phù hợp.

Cần tăng cường hợp tác quốc tế về quản lý thuế, đặc biệt là hợp tác về chống chuyển giá; xây dựng cơ chế cung cấp, chia sẻ thông tin liên quan tới giá cả các sản phẩm tiêu thụ trên thị trường thế giới và

từng nước làm căn cứ để quản lý và xử lý hoạt động chuyển giá. Mặt khác, cần tăng cường hoạt động tuyên truyền về thuế, tổ chức hướng dẫn các MNCs tại Việt Nam xác định giá thị trường đối với các giao dịch liên kết nhằm nâng cao ý thức tuân thủ pháp luật thuế. Bên cạnh đó, cần thành lập bộ phận chuyên trách thu thập thông tin, theo dõi, giám sát hoạt động chuyển giá phi pháp để có chế tài xử lý kịp thời. Đặc biệt, cần tăng cường năng lực của cán bộ thuế; tăng cường hoạt động nghiệp vụ, đặc biệt là hoạt động thanh tra, kiểm tra thuế.

Do hiện tượng chuyển giá đã diễn ra tương đối phổ biến và ngày càng tinh vi và khó phát hiện hơn, nên ngành Thuế cần chuẩn bị bổ sung lực lượng công chức thuế có năng lực về chuyên môn nghiệp vụ, ngoại ngữ và tin học làm công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá tại tất cả các cấp; Tăng cường đào tạo cho đội ngũ này về kỹ năng quản lý giá chuyển nhượng, kèm theo các bài tập tình huống gắn với thực tế, mở các lớp đào tạo chuyên sâu, trang bị kiến thức về kinh tế ngành, trau dồi kỹ năng tin học, ngoại ngữ; Tổ chức các hội nghị, hội thảo để các cục thuế trao đổi kinh nghiệm trong công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá; Tổ chức khảo sát, học tập kinh nghiệm thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng tại các quốc gia đã gặt hái được nhiều thành công trong quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá.

Hệ thống thông tin dữ liệu về người nộp thuế cần bổ sung thêm các thông tin bổ trợ quan trọng và xây dựng ứng dụng khai thác để phục vụ cho việc phân tích rủi ro, thanh tra giá chuyển nhượng. Ngoài cơ sở dữ liệu riêng của ngành Thuế, cơ quan thuế phối hợp với các cơ quan hữu quan xây dựng cơ sở dữ liệu chung, cho phép DN có thể truy cập và thu thập thông tin, phục vụ cho việc xây dựng hồ sơ xác định giá chuyển nhượng, cung cấp cho cơ quan thuế khi có yêu cầu.

Tăng cường kiểm soát hoạt động chuyển giá thông qua việc đẩy mạnh hiệu quả hoạt động của từng bộ phận chức năng quản lý: Trước mắt tập trung thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng đối với các tập đoàn có nhiều DN thành viên; các ngành nghề có dấu hiệu rủi ro lớn về thuế do hành vi chuyển giá của DN liên kết như gia công may...; các DN đã và đang thực hiện tái cơ cấu có khả năng lợi dụng chuyển giá để tránh thuế. Xây dựng quy trình triển khai thực hiện và các kỹ năng dành riêng cho nghiệp vụ thanh tra đối với hoạt động chuyển giá; xây dựng bộ tiêu chí phân tích, đánh giá rủi ro, lựa chọn DN thanh tra giá chuyển nhượng để áp dụng chung thống nhất trên toàn quốc.