

Chuyển giá và chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia tại Việt Nam

NGUYỄN THỊ KIM ANH

1. Tình hình chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia ở Việt Nam

1.1. Tình hình chung

Tính đến ngày 20-11-2012, Việt Nam đã thu hút được 14.364 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký lên tới 212.846,61 triệu USD, trong đó chủ yếu dưới hai hình thức 100% vốn nước ngoài và liên doanh. Cụ thể, hình thức 100% vốn nước ngoài chiếm tới

79,61% tổng số dự án và 66,51% tổng vốn đầu tư đăng ký; hình thức liên doanh chiếm 17,86% tổng số dự án và 25,92% tổng vốn đầu tư đăng ký (bảng 1). Tổng số dự án này không phải hoàn toàn do các công ty xuyên quốc gia (TNCs) đầu tư vào Việt Nam, nhưng cơ cấu hình thức đầu tư nói trên cho thấy, TNCs dễ dàng thực hiện chuyển giá.

BẢNG 1: FDI tại Việt Nam phân theo hình thức đầu tư
(Lũy kế các dự án còn hiệu lực đến ngày 20-11-2012)

TT	Hình thức đầu tư	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (triệu USD)	Tỷ trọng (%)	
				Số dự án	Tổng vốn đăng ký
1	100% vốn nước ngoài	11.370	141.582,33	79,16	66,52
2	Liên doanh	2.566	55.162,65	17,86	25,92
3	Hợp đồng BOT, BT, BTO	14	5.857,32	0,10	2,75
4	Hợp đồng hợp tác kinh doanh	218	5.469,09	1,52	2,57
5	Công ty cổ phần	195	4.677,21	1,36	2,20
6	Công ty mẹ con	1	98,01	0,01	0,05
	Tổng số	14.364	212.846,61	100	100

Nguồn: Cục Đầu tư nước ngoài, 2013.

Đóng góp của khu vực có vốn FDI cho ngân sách nhà nước (NSNN) đã tăng từ 7.276 tỷ đồng chiếm 5,87% NSNN năm 2002, lên 25.838 tỷ đồng (chiếm 9,25% NSNN) năm 2006 và lên 62.821 tỷ đồng (chiếm 11,26% NSNN) năm 2010 (bảng 2). Tuy nhiên, đã có dấu hiệu của hoạt động chuyển giá của TNCs với các bên liên kết nhằm tối thiểu hóa nghĩa vụ thuế thu nhập doanh nghiệp. Cụ thể, nhiều doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kê khai thua lỗ kéo dài, trong khi vẫn duy trì sản xuất và gia tăng đầu tư mở rộng thị trường tại Việt Nam. Điển hình tại Bình Dương, số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kê khai lỗ năm 2010 là 754/1.490

doanh nghiệp, chiếm tỷ trọng 50,6%, trong đó có tới 200 doanh nghiệp lỗ vượt quá vốn chủ sở hữu; tại TP. Hồ Chí Minh và Đồng Nai, tỷ lệ số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kê khai lỗ lần lượt là 60% và 52,2%. Trong giai đoạn 2006-2010, tỉnh Lâm Đồng có tới 104/111 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài báo lỗ. Một số doanh nghiệp lỗ liên tục nhiều năm liền như: Công ty Coca Cola Việt Nam khai báo lỗ từ khi bắt đầu hoạt động đến nay, có năm số lỗ chiếm gần bằng 1/3 doanh thu; Công ty B.A.T Việt Nam

Nguyễn Thị Kim Anh, TS., Trường đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.

- liên doanh sản xuất thuốc lá 555 khai báo lỗ liên tục từ năm 2004, có năm số lỗ chiếm đến 90% doanh thu; hay Metro Cash&Carry

Việt Nam (siêu thị Metro) cũng báo lỗ nhiều năm liên, mặc dù doanh số của Metro Cash & Carry mỗi năm lên đến 10.000 tỷ đồng.

BẢNG 2: Đóng góp của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong NSNN

Năm	Thu ngân sách của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (tỷ đồng)	Tỷ lệ đóng góp của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong ngân sách (%)
2002	7.276	5,87
2003	9.942	6,53
2004	15.109	7,91
2005	19.081	8,36
2006	25.838	9,25
2007	31.388	9,94
2008	43.848	10,52
2009	50.659	11,45
2010	62.821	11,26

Nguồn: Tổng cục Thống kê.

1.2. Các hình thức chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia tại Việt Nam

1.2.1. Chuyển giá thông qua nâng giá trị vốn góp.

TNCs vào Việt Nam khai giá các tài sản góp vốn như dây chuyền máy móc, thiết bị, nguyên liệu và dịch vụ đặc thù cao hơn nhiều so với giá trị thực tế. Việc nâng khống giá trị tài sản góp vốn giúp TNCs chuyển một phần lợi ích kinh tế ngược trở lại thông qua trích khấu hao tài sản cố định, phân chia lợi nhuận trên tỷ lệ vốn góp. Thêm nữa, nhờ khai khống giá tài sản góp vốn, đối tác nước ngoài chiếm được tỷ trọng góp vốn cao hơn so với bên liên doanh Việt Nam, từ đó nắm quyền kiểm soát và điều hành doanh nghiệp theo mục đích của mình.

Trường hợp Coca Cola thực hiện chuyển giá thông qua nâng giá nguyên vật liệu nhập từ công ty mẹ hoặc công ty liên kết tại các nước có thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn Việt Nam. Từ khi đầu tư vào Việt Nam, số lỗ của Coca Cola luôn ở mức trên 100 tỷ đồng/năm, có năm gần bằng 1/3 doanh thu, như năm 2006 số lỗ trên doanh thu là 250 tỷ

đồng/800 tỷ đồng, năm 2007 là 202/857 tỷ đồng; năm 2008 là 127/1.132 tỷ đồng... Coca Cola khai báo nguyên nhân lỗ là do tỷ lệ nguyên phụ liệu do công ty mẹ ở nước ngoài độc quyền cung cấp trên giá bán rất cao; ví dụ, Coca Cola Việt Nam hạch toán tỷ trọng giá hương liệu trong giá thành từ 67% - 85% trên giá bán sản phẩm. Nhưng mặc dù hoạt động với kết quả kinh doanh “âm ảm trên”, Coca Cola vẫn liên tục tăng vốn đầu tư và doanh thu gia tăng hàng năm.

Trong khi phía đối tác nước ngoài được lợi từ hoạt động chuyển giá nhờ nâng giá tài sản góp vốn thì cả 3 đối tượng Việt Nam có liên quan đều bị thiệt hại: đối tác Việt Nam trong liên doanh bị giảm tỷ lệ góp vốn, Chính phủ Việt Nam bị thất thu thuế và người tiêu dùng Việt Nam phải tiêu dùng với giá cả đắt hơn giá trị thực của sản phẩm.

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

Việc đẩy chi phí đầu vào để hạch toán lỗ còn có thể được thực hiện thông qua nâng giá trị tài sản vô hình. Lợi dụng đặc tính khó định giá các loại tài sản vô hình đặc thù,

doanh nghiệp liên kết ở nước ngoài thường tính phí bản quyền rất cao khi chuyển giao tài sản vô hình cho công ty đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, đẩy chi phí đầu vào lên, để hạch toán lỗ kết quả sản xuất kinh doanh. Kết quả là, bên liên doanh Việt Nam chịu thiệt hại, còn phí bản quyền vẫn được trả đầy đủ và cao hơn giá trị thực cho bên nước ngoài.

Doanh nghiệp liên doanh Nhà máy Bia Việt Nam ban đầu gồm hai đối tác là Công ty Thực phẩm II (thành phố Hồ Chí Minh) và Công ty Heneiken International Behler (Hà Lan). Đến năm 1994, doanh nghiệp liên doanh này được chuyển sang liên doanh với Asia Pacific Breweries PTE.LTD (Xingapo) theo giấy phép số 287/GPDCI với tổng vốn đầu tư là 49,5 triệu USD, trong đó đối tác Việt Nam chiếm 40% và đối tác Xingapo chiếm 60%. Mặc dù liên doanh này bị thua lỗ kéo dài do phải trả chi phí bản quyền quá cao, nhưng phía liên doanh nước ngoài vẫn nhận đủ tiền bản quyền.

1.2.3. Thông qua việc vay vốn từ các bên liên kết.

Chi phí tài chính từ các khoản vốn vay cũng làm tăng chi phí đầu vào. Công ty Keangnam – Vina là một trường hợp có nghi vấn về chuyển giá liên quan tới nâng chi phí tài chính. Từ năm 2007 tới năm 2011, công ty liên tục kê khai không có doanh thu hoặc báo lỗ, lỗ lũy kế đến hết năm 2011 là 277 tỷ đồng. Những chi phí vay vốn từ các bên liên kết là một trong những nguyên nhân gây lỗ. Cụ thể: giai đoạn từ tháng 5-2007 - 2012, Keangnam Vina đã vay tổng cộng 400 triệu USD để chuẩn bị tài chính cho dự án tổ hợp Keangnam từ ngân hàng Kookmin Bank với mức lãi suất trung bình 12%/năm - quá cao so với mức lãi suất vay vốn bằng đôla Mỹ tại Việt Nam tương ứng chỉ vào khoảng từ 5-7%/năm. Bằng cách này, lợi nhuận từ dự án của Keangnam – Vina đã được chuyển một phần về đối tác liên kết thông qua kênh vay vốn.

1.2.4. Thông qua việc gia tăng các chi phí liên quan, các dịch vụ được cung cấp bởi công ty mẹ hoặc các bên liên kết như chi phí quản

lý, quảng cáo, tiếp thị, đào tạo, thuê chuyên gia... Đây là điều phổ biến ở TNCs tại Việt Nam. Adidas Việt Nam đã thực hiện chuyển giá thông qua tăng chi phí liên quan như sau:

(1) Tăng chí phí quản lý: chí phí này không chỉ được trả cho nhà quản lý tại Việt Nam, mà còn được trả cho cả quản lý vùng tại Xingapo và quản lý từ Adidas Đức.

(2) Tăng chi phí liên quan tới sản xuất, phân phối: mặc dù không phải là đơn vị sản xuất, nhưng khi phân phối, Adidas Việt Nam cũng vẫn chịu tiền bản quyền (6% giá bán) và còn phải thuê Adidas International Trading B.V thực hiện việc kiểm tra chất lượng và nhập khẩu hàng hóa chứ không trực tiếp thực hiện.

Tất cả các chi phí trên đều được Adidas Việt Nam hợp thức bằng các hợp đồng và được đưa vào giá vốn hoặc chi phí bán hàng, qua đó làm giảm tối đa lợi nhuận của Adidas Việt Nam.

1.3. Tác động bất lợi từ hoạt động chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia đối với Việt Nam

1.3.1. Thất thu ngân sách nhà nước từ thuế thu nhập doanh nghiệp và chuyển lợi nhuận ra nước ngoài

Như phân tích ở trên, với hoạt động chuyển giá một phần lợi nhuận của TNCs bị chuyển ra nước ngoài dẫn tới thất thu NSNN. Năm 2009, có 760/1.358 (tương đương 56%) doanh nghiệp FDI đang hoạt động ở Việt Nam kê khai lỗ. Trong số đó có rất nhiều doanh nghiệp tiếp tục mở rộng sản xuất trong năm 2010 và 2011. Với rất nhiều trường hợp nghi ngờ chuyển giá của các doanh nghiệp lớn trong nhiều năm liên tiếp, có thể thấy được khoản thất thu trong NSNN là rất lớn.

1.3.2. Tạo môi trường cạnh tranh không lành mạnh và biến Việt Nam thành bãi thải công nghiệp

Chuyển giá tạo ra sự bất bình đẳng trong cạnh tranh giữa TNCs với doanh nghiệp nội địa Việt Nam. Hầu hết các công ty chuyển

giá sẽ có lợi thế hơn về lợi nhuận và vốn sẽ có nhiều nguồn lực về tài chính hơn để đầu tư vào các hoạt động tiếp thị, quảng bá, trong khi đó, doanh nghiệp nội địa phải thực hiện nghĩa vụ thuế nghiêm túc hơn nên sẽ chịu thua thiệt. Không ít trường hợp các doanh nghiệp liên doanh có vốn FDI liên tục thua lỗ (do chuyển giá) đã khiến cho phần vốn góp của phía Việt Nam bị hao hụt, thậm chí mất hẳn, hoặc buộc phía Việt Nam phải nhượng lại phần vốn góp do không chịu nổi thua lỗ, từ đó doanh nghiệp liên doanh trở thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Chuyển giá thông qua chuyển giao công nghệ còn có thể gây ra “giá trị ảo” cho các tài sản cố định cũng như làm sai lệch giá trị thực của nguồn vốn FDI. Thêm vào đó, TNCs còn có thể nhập những máy móc cũ và lạc hậu, gây nguy cơ biến Việt Nam thành bãi thải công nghiệp tác động tiêu cực tới sự phát triển bền vững của nền kinh tế.

1.3.3. Tác động tiêu cực đến cán cân thương mại và cán cân vãng lai của Việt Nam

Các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam đã góp phần rất tích cực vào mở rộng thị trường xuất khẩu. Song cùng với sự tăng nhanh của kim ngạch xuất khẩu, kim ngạch nhập khẩu của khu vực FDI cũng tăng nhanh không kém, kết quả là nếu không tính dầu thô thì khu vực FDI đã nhập siêu với quy mô lớn, tác động tiêu cực đến cán cân thương mại và cán cân vãng lai của Việt Nam.

Thâm hụt thương mại lớn trong khu vực FDI một mặt do yếu kém về khả năng cung cấp nguyên liệu đầu vào của công nghiệp hỗ trợ trong nước, mặt khác chuyển giá trong nội bộ TNCs cũng là nguyên nhân không kém phần quan trọng khi các công ty con nâng khống giá nhập khẩu nguyên vật liệu hay các yếu tố đầu vào.

Hơn nữa, do sức hấp dẫn của lợi nhuận thu được từ chuyển giá, nên TNCs không quan tâm thích đáng tới khai thác các yếu tố đầu vào từ thị trường trong nước, do đó các doanh nghiệp trong nước sẽ khó có cơ hội tiếp cận với những công nghệ tiên tiến cũng như

nguồn vốn đầu tư, hay ít cơ hội tham gia vào chuỗi cung ứng khu vực, toàn cầu.

2. Các biện pháp chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia ở Việt Nam

2.1. Xây dựng và hoàn thiện các văn bản pháp lý làm cơ sở xác định giá

Chuyển giá đã được các nhà hoạch định chính sách tài chính Việt Nam xác định là một vấn đề cần được quan tâm quản lý. Văn bản pháp lý đầu tiên đề cập đến chuyển giá là Thông tư 74/1997/TT-BTC hướng dẫn về thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài, sau đó là Thông tư 89/1999/TT-BTC và Thông tư 13/2001/TT-BTC. Đến Thông tư 05/2005/TT-BTC hướng dẫn về thuế nhà thầu thì vấn đề này được bỏ ra khỏi nội dung điều chỉnh. Chuyển giá đã được nhắc lại tại Thông tư 117/2005/TT-BTC 19-12-2005 do Bộ Tài chính ban hành hướng dẫn việc thực hiện xác định giá thị trường trong các giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết.

Năm 2010, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 66/2010/TT-BTC quy định về xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết dựa trên hướng dẫn của Tổ chức Hợp tác phát triển kinh tế - OECD, phù hợp với thông lệ quốc tế và thực tiễn Việt Nam. Thông tư này có thể được xem là văn bản pháp lý điều chỉnh một cách khá chi tiết biện pháp chống chuyển giá, nhằm xác định lại giá giao dịch giữa các doanh nghiệp liên kết sát với giá thị trường.

Thông tư 71/2010/TT-BTC hướng dẫn ấn định thuế đối với cơ sở kinh doanh xe ô tô, xe máy ghi giá bán trên hóa đơn thấp hơn giá giao dịch trên thị trường. Theo đó, khi phát hiện ô tô, xe máy được bán cho khách hàng với giá cao hơn trên hóa đơn, cơ quan thuế có quyền được ấn định mức giá mới phù hợp để xác định thuế giá trị gia tăng và lệ phí trước bạ. Điểm e Khoản 1 Điều 37 Luật Quản lý thuế quy định, cơ quan thuế có quyền ấn định thuế khi người nộp thuế “mua, bán, trao đổi và hạch toán giá trị hàng hóa, dịch vụ không

theo giá trị giao dịch thông thường trên thị trường". Quy định này không hoàn toàn xử lý vấn đề chuyển giá, song cũng tạo ra căn cứ pháp lý nhất định để xử lý vấn đề chuyển giá.

Ngày 21-5-2012, Bộ Tài chính đã có quyết định số 1250/QĐ-BTC phê duyệt chương trình hành động kiểm soát hoạt động chuyển giá giai đoạn 2012-2015. Mục tiêu của chương trình là xây dựng, thực hiện các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá; hạn chế, ngăn ngừa, tình trạng các doanh nghiệp có mối quan hệ liên kết lợi dụng hoạt động chuyển giá để giảm nghĩa vụ thuế theo quy định của pháp luật; tăng cường tính tuân thủ pháp luật của người nộp thuế; tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, lành mạnh giữa các doanh nghiệp.

2.2. Chính sách thuế của Chính phủ

Hiện tại thu từ thuế vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng thu ngân sách của Việt Nam. Mức thu thuế và phí (trừ đầu thô) của Việt Nam hiện nay đang rất cao so với các nước khác trong khu vực. Trung bình trong 5 năm gần đây, tỷ lệ thu thuế phí/GDP của Việt Nam trên 20% cao hơn nhiều so với 17,3% ở Trung Quốc, 15,5% ở Thái Lan và Malaixia, và tương ứng 13%, 12,1% và 7,8% ở Philipin, Indônêxia và Ấn Độ.

Chính áp lực thuế cao đã góp phần gia tăng hành vi chuyển giá của TNCs. Để đối phó với tác động này mà vẫn tăng tính cạnh tranh trong việc thu hút FDI dựa vào chênh lệch mức thuế thu nhập doanh nghiệp, Chính phủ Việt Nam đã có những cải cách và đổi mới. Việt Nam đã có những sự điều chỉnh về mức thuế thu nhập doanh nghiệp, từ ngày 1-1-2004 thuế thu nhập doanh nghiệp đã được giảm từ 32% xuống còn 28%. Thực tế cho thấy, việc giảm thuế như vậy không những không làm giảm đi nguồn thu ngân sách từ thuế thu nhập doanh nghiệp, mà còn tăng với tốc độ bình quân gần 17%/năm: Năm 2004 tăng 14%, năm 2005 tăng 19% năm 2006 và 2007 đều tăng 17%. Tới ngày 1-1-2009, thuế thu nhập doanh nghiệp lại một lần nữa được

giảm xuống còn 25%. Tuy nhiên, xuất phát từ những khó khăn hậu khủng hoảng kinh tế thế giới, cũng như sự cạnh tranh của các quốc gia khác, đã có sự linh động trong mức thuế và các điều chỉnh giảm mạnh trong thuế thu nhập doanh nghiệp. Tuy tổng thu thuế thu nhập doanh nghiệp của Việt Nam tăng, nhưng tỷ trọng trong thu ngân sách nhà nước lại giảm.

Những nỗ lực trong điều chỉnh thuế, mức thuế này chỉ đáp ứng được phần nào mục tiêu thu hút vốn đầu tư nhưng chưa giải quyết được vấn đề thất thu thuế. Do vậy, Chính phủ đã đưa ra một số biện pháp bổ sung như: những cải cách về thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế thu nhập cá nhân. Chính phủ chủ trương tăng thuế nhập khẩu linh kiện nhằm hạn chế hành vi chuyển giá và kích thích các doanh nghiệp FDI sản xuất linh kiện trong nước.

Chính phủ đã ký kết các hiệp định tránh đánh thuế hai lần giữa Việt Nam và các quốc gia nhằm góp phần làm giảm áp lực về thuế cho các nhà đầu tư, từ đó sẽ làm giảm động cơ thực hiện hành vi chuyển giá của TNCs, cơ quan thuế Việt Nam dễ dàng thu thập các số liệu liên quan tới thuế, doanh thu, chi phí, lợi nhuận, giá cả hàng hóa của TNCs có trụ sở tại các quốc gia khác nhau, và tăng cường phối hợp với các quốc gia trong công tác kiểm soát và chống chuyển giá.

Trong những năm gần đây, cơ quan thuế đã xây dựng được nguồn cơ sở dữ liệu hiện đại, giúp cho việc quản lý trở nên dễ dàng hơn. Tăng cường xây dựng danh mục giá cả hàng hóa xuất nhập khẩu đã giúp cho cơ quan Hải quan chú ý đến các giao dịch với giá quá cao hay quá thấp so với thông thường để phát hiện ra hiện tượng chuyển giá. Ngoài ra, dựa trên danh mục này cơ quan thuế cũng dễ dàng thiết lập giá so sánh và định giá chuyển giao. Chính phủ đặt nhiệm vụ kiểm soát giá bán với trọng tâm phải đảm bảo kích thích xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu các mặt hàng không cần thiết để tránh

trường hợp nhập các máy móc, thiết bị và công nghệ lỗi thời với chi phí cao.

3. Đánh giá chung

3.1. Một số kết quả đạt được trong chống chuyển giá ở Việt Nam

Công tác thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng bắt đầu được chú trọng triển khai từ năm 2010 và đã đạt được một số kết quả bước đầu.

Trong năm 2012, ngành thuế thanh, kiểm tra gần 1.495 doanh nghiệp FDI có dấu hiệu chuyển giá, giảm lỗ 3.307 tỷ đồng, truy thu và xử phạt gần 623 tỷ đồng, chuyển doanh nghiệp từ lỗ thành lãi, cá biệt có doanh nghiệp đã phải điều chỉnh giá vốn gần 80 triệu USD. Trong năm 2011, thanh tra tại 921 doanh nghiệp FDI kê khai lỗ và có dấu hiệu chuyển giá, đã giảm lỗ 6.617 tỷ đồng, truy thu và phạt 1.669 tỷ đồng, tổng thu thuế từ doanh nghiệp FDI tăng 11,3% so với năm 2010 có phần đóng góp của những nỗ lực chống chuyển giá.

Tính đến ngày 31-12-2011, toàn ngành thuế đã rà soát quản lý được 3.144 doanh nghiệp phải kê khai thông tin giao dịch liên kết, trong đó 2.023 doanh nghiệp đã thực hiện xong chiếm khoảng 64%.. Song không phải đối tác liên doanh nước ngoài luôn thành công trong nâng giá công nghệ nếu các cơ quan/cán bộ thẩm định tài sản vô hình đủ trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp. Công ty Mitsubishi Motor Corporation (Nhật Bản) trong liên doanh sản xuất ô tô Ngôi Sao ban đầu đòi phí bản quyền chuyển giao công nghệ là 61 triệu USD, nhưng sau khi đàm phán, mức phí đã giảm xuống chỉ còn 4,4 triệu USD; tức giảm đi gần 15 lần. Một trường hợp nữa là khi thành lập Công ty Mía đường Việt – Đài, đối tác Đài Loan đòi phí bản quyền là 54 triệu USD nhưng đã giảm xuống còn 6 triệu USD sau khi đàm phán. Điều này cho thấy, trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cơ quan/cán bộ thẩm định giá tài sản vô hình rất quan trọng trong công tác chống chuyển giá của TNCs.

3.2. Một số nguyên nhân hạn chế hoạt động chống chuyển giá

Thứ nhất, khuôn khổ pháp lý chưa đủ mạnh, các quy định về định giá chuyển giao chỉ mới dừng ở cấp thông tư nên hiệu lực pháp lý chưa cao, gây khó khăn cho quá trình thực hiện; chưa có đủ kinh phí và quy chế phối hợp giữa các cơ quan có liên quan (công an, tham tán kinh tế) để giúp ngành thuế thu thập thông tin phục vụ công tác chống chuyển giá. Mặc dù Thông tư 117/2005/TT-BTC đã ghi khá chi tiết và đầy đủ về vấn đề xác định giá chuyển giao, song các cơ quan tài chính vẫn không áp dụng thông tư này một cách đầy đủ và chi tiết. Đặc biệt, Việt Nam không dùng “Phương pháp chuyển giao lợi nhuận ròng” để xác định giá chuyển giao, điều này làm giới hạn việc điều tra so sánh.

Thứ hai, còn thiếu công cụ chống chuyển giá hiệu quả. Thông tư 66/2010/TT-BTC của Bộ Tài chính không đề cập đến vấn đề thỏa thuận xác định giá trước (Advanced Pricing Agreements- APA). APA là thỏa thuận được ký kết bởi doanh nghiệp nộp thuế và cơ quan thuế thiết lập chính sách giá (hoặc khung lợi nhuận) áp dụng cho các giao dịch liên kết, được thống nhất ý kiến trước giữa cơ quan thuế và doanh nghiệp nộp thuế. Để giảm thiểu hành vi chuyển giá nhưng vẫn thu hút được vốn đầu tư từ TNCs, Trung Quốc ký kết Thỏa thuận xác định giá trước. Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan, Úc, Xingapo đã đưa APA vào Luật Chống chuyển giá của mình. Ở Việt Nam, không có quy định về việc áp dụng APA mà mới chỉ đang dự thảo đưa APA vào luật trong thời gian tới. Bên cạnh đó, những quy định của Việt Nam mới chỉ dừng lại ở khía cạnh cung ứng nguyên liệu, sản phẩm, dịch vụ đầu vào đầu ra, mà chưa có quy định liên quan tới vay hoặc cho vay.

Thứ ba, hạn chế về nguồn lực bao gồm nhân lực và cơ sở dữ liệu. Nguồn nhân lực chất lượng cao (bao gồm cả trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp) phục vụ chuyên trách trong công tác kiểm soát và kiểm tra hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp còn thiếu. Điều này không những giảm hiệu quả trong công tác điều tra, mà còn có thể dẫn tới tình trạng tham nhũng khi

TNCs thực hiện các biện pháp vận động hành lang nhằm che giấu hành vi chuyển giá của mình. Thêm nữa, cơ sở dữ liệu về các đơn vị liên kết của TNCs cũng như về các giao dịch độc lập để so sánh còn rất hạn chế, đặc biệt dữ liệu về lĩnh vực hay sản phẩm đặc trưng, độc quyền nên khó xác định giá thị trường để phát hiện dấu hiệu chuyển giá.

Trong những năm gần đây, ngành thuế đã bước đầu hình thành cơ sở dữ liệu về người nộp thuế, song kho dữ liệu này còn khá nghèo nàn do nguồn thông tin có được chủ yếu từ lịch sử chấp hành pháp luật thuế của người nộp thuế và từ quá trình thanh tra, kiểm tra của cơ quan thuế, chưa có được nguồn thông tin đa dạng và cập nhật kịp thời từ các cơ quan quản lý nhà nước và các nguồn cung cấp thông tin khác.

Thứ tư, yếu tố trong công tác giám sát và kiểm tra. Do có sự phân chia trách nhiệm chưa rõ ràng giữa cơ quan thu thuế và giám sát, kiểm tra quyết toán thuế dẫn tới không kiểm tra triệt để việc khai nộp thuế, mức giá, mức thuế suất doanh nghiệp phải chịu.

3.3. Bình luận về vấn đề chống chuyển giá triệt để

Việt Nam dự kiến sẽ đẩy mạnh công tác chống chuyển giá trong những năm sắp tới, và nhiều đề xuất cần triệt để chống chuyển giá. Tuy nhiên, đây là vấn đề cần được cân nhắc thận trọng. Trong khi Việt Nam vẫn là nước đang phát triển thì nguồn vốn, công nghệ cao và kỹ năng quản lý từ TNCs là những yếu tố vô cùng quan trọng cho quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hội nhập nền kinh tế thế giới. Nếu chống triệt để thông qua giám sát và kiểm tra hoạt động nộp thuế của TNCs một cách gắt gao và không phù hợp với thông lệ quốc tế, cán bộ thuế, thẩm tra về thuế không đủ năng lực sẽ có thể dẫn tới việc TNCs cho rằng cơ quan thuế gây khó khăn cho doanh nghiệp, làm xấu môi trường đầu tư, điều này có thể dẫn tới di chuyển đầu tư của TNCs sang nước khác.

Mục đích quan trọng nhất trong hoạt động thu hút FDI của TNCs lớn vào Việt Nam là khuyến khích chuyển giao công nghệ, tạo cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng thị phần trong nước và quốc tế. Vì vậy, trong hoạt động chống chuyển giá cần được cân nhắc giữa giám sát kiểm tra nhằm phát hiện hoạt động chuyển giá xuôi, Việt Nam nên chăng áp dụng các biện pháp để tận thu thuế từ hoạt động chuyển giá ngược (áp dụng thuế suất thấp), hay trung hòa với mức thuế suất thấp hơn hoặc tương đương mức trung bình trong khu vực, đồng thời vẫn khuyến khích được TNCs hàng đầu quan tâm tới môi trường đầu tư của Việt Nam. Vì vậy, cần cân nhắc thận trọng biện pháp chống chuyển giá: nên áp dụng các phương pháp chống chuyển giá triệt để với mức thuế suất hiện tại hay định hướng ưu tiên một cách linh hoạt để tận dụng được nguồn vốn, công nghệ hiện đại từ hoạt động đầu tư của TNCs như kinh nghiệm của Trung Quốc./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phan Thị Thành Dương (2010), Pháp luật về kiểm soát chuyển giá ở Việt Nam, (Luận án tiến sĩ luật học, trường Đại học Luật thành phố Hồ Chí Minh).
2. Đoàn Văn Trường (2008), Các phương pháp định giá công nghệ và giá chuyển giao bên trong các công ty đa quốc gia, Nxb Khoa học và kỹ thuật
3. Tổng cục Thuế (2010), Báo cáo đánh giá về hoạt động chuyển giá giai đoạn 2006 - 2010.
4. Tô Hà, Đông Nghị và Thái Phương (2012), Chống chuyển giá, phải mạnh tay, <http://dienandautu.vn>. 14-12-2012.
5. Nguyễn Việt Hòa (2011), Một số điểm cần bàn về chống chuyển giá, Tạp chí Tài chính Online, <http://www.tapchitaichinh.vn>. 25-5-2011.
6. Thành Sơn (2013), Hiện tượng chuyển giá của các doanh nghiệp FDI, <http://baobinhduong.org.vn>. Updated 30-1-2013
7. Lê Xuân Trường (2011), Chống chuyển giá ở Việt Nam: Tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý và các điều kiện thực hiện, Tạp chí Tài chính Online, <http://www.tapchitaichinh.vn>, 20-5-2011.
8. John Dunning and Sarianna M. Lundan (2008), Multinational Enterprises and the Global Economy. (2nd Edition), Edward Edgar Publishing Ltd, UK, USA.
9. PricewaterhouseCoopers (PwC) (2011), International Transfer pricing 2011.