

Chuyển giá của doanh nghiệp FDI và những tác động đối với Việt Nam

DƯƠNG VĂN AN*

Hiện nay, vấn đề doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) chuyển giá ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam. Tình trạng này không chỉ làm cho Việt Nam thất thu một khoản lớn tiền thuế, mà còn hứng chịu nhiều tác động tiêu cực. Bài viết phân tích những tác động tiêu cực do hành vi chuyển giá của doanh nghiệp FDI và đề xuất một số giải pháp, nhằm kiểm soát tốt hơn hành vi này của các doanh nghiệp FDI ở Việt Nam.

ĐO LƯỜNG QUY MÔ CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM

Cho đến nay, Tổng cục Thuế và cục thuế các địa phương chưa có một kết quả đo lường cụ thể nào về quy mô doanh nghiệp FDI chuyển giá ở phạm vi toàn quốc hay ở một địa phương. Những ước tính về quy mô chuyển giá dựa trên kết quả thanh tra, kiểm tra và “đấu tranh” chống chuyển giá của các cơ quan thuế với doanh nghiệp, làm rõ thủ thuật chuyển “lãi” thành “lỗ” để tối thiểu hóa số thuế phải đóng, thông qua đó tối đa hóa lợi nhuận.

Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2015 do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) vừa công bố có đánh giá rất đáng chú ý rằng, trong 3 loại hình doanh nghiệp, khối doanh nghiệp FDI có tỷ lệ doanh nghiệp thua lỗ vẫn luôn cao nhất, có những thời điểm lên đến 51,2% (năm 2008) hay 49,8% (năm 2009), các năm 2010, 2011 có giảm xuống, lần lượt là 44,2% và 45%, nhưng trong 3 năm gần đây, từ 2012–2014 lại tăng cao trở lại, xấp xỉ 48%. Một điều bất hợp lý là mặc dù thua lỗ liên tục và lỗ lớn, nhưng doanh nghiệp FDI vẫn mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh. Mặt khác, trong khi doanh nghiệp FDI kêu lỗ thì hầu hết các doanh nghiệp trong nước cùng ngành nghề đều có lãi, nhất là trên lĩnh vực may mặc, giày da. Điều này đặt ra nghi vấn doanh nghiệp FDI “lỗ giả, lãi thật” thông qua thực hiện hành vi chuyển giá.

Trước thực trạng này, ngành Thuế đã thực hiện nhiều cuộc thanh tra, kiểm tra và phần nào làm rõ được hành vi chuyển giá của các doanh nghiệp FDI. Cụ thể, từ năm 2010 đến hết năm 2013, sau khi thanh tra, kiểm tra

4.857 doanh nghiệp có giao dịch liên kết có dấu hiệu chuyển giá, ngành thuế đã chỉ ra nhiều doanh nghiệp FDI lãi chứ không phải lỗ và buộc các doanh nghiệp giảm lỗ được khoảng 11.000 tỷ đồng, truy thu 4.200 tỷ đồng tiền thuế thu nhập doanh nghiệp (Thu Hằng, 2014). Năm 2014 thanh tra, kiểm tra 2.866 doanh nghiệp, giảm lỗ hơn 5.830 tỷ đồng, truy thu, truy hoàn thuế và phạt gần 1.701 tỷ đồng (Hà Tín, 2015). Theo báo cáo của Tổng cục Thuế, năm 2015, thanh tra, kiểm tra là 4.751, giảm lỗ 10.050 tỷ đồng. Riêng vụ việc Metro Cash & Carry chuyển giá sau 12 năm hoạt động tại Việt Nam, ngành thuế đã truy thu hơn 507 tỷ đồng. Qua các số liệu trên, có thể thấy quy mô chuyển giá rất lớn. Theo nhóm nghiên cứu PCI 2013 của VCCI và Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), thông qua điều tra, khảo sát thực tế 1.609 doanh nghiệp FDI thì có khoảng 20% trong số này chuyển giá. Trong đó, tỷ lệ doanh nghiệp FDI thuộc nhóm có lợi nhuận rất cao (từ 20% trở lên) chuyển giá là 65%; nhóm có lãi cao (từ 10%-20%) chuyển giá là 44%, nhóm có lãi trung bình (từ 5%-10%) chuyển giá là 12% và thấp nhất là nhóm doanh nghiệp hoạt động khả quan (dưới 5% nhưng không thua lỗ) với tỷ lệ 9% chuyển giá. Điều đáng quan tâm là có đến 31% doanh nghiệp FDI lỗ ít (từ âm (-)

*Tỉnh ủy Bình Thuận | Email: duongvanan.twd@gmail.com

5% trở lại) thừa nhận có chuyển giá. Kết quả trên một lần nữa “củng cố” cơ sở thực tiễn cho “nghi án” doanh nghiệp FDI tự “đẩy” mình xuống dưới mức có lãi nhằm tránh thuế thu nhập doanh nghiệp để tối đa hóa lợi nhuận.

TÁC ĐỘNG CỦA CHUYỂN GIÁ ĐỐI VỚI KINH TẾ VIỆT NAM

Có thể khẳng định, khu vực FDI đã góp phần quan trọng vào việc thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam, như: thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực; thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa; tạo việc làm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; cải thiện trình độ công nghệ chung thông qua hoạt động chuyển giao công nghệ; nâng cao năng lực quản lý kinh tế, quản trị doanh nghiệp cũng như năng lực cạnh tranh của nền kinh tế.

Thiệt hại dễ nhận thấy nhất bởi hành vi chuyển giá của doanh nghiệp FDI là làm thất thu nguồn thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài. Con số từ 45%-50% doanh nghiệp FDI khai lỗ, nhiều doanh nghiệp lỗ ở quy mô lớn và kết quả thanh tra, xử lý giảm lỗ, truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp cho thấy, các khoản thất thu ngân sách nhà nước liên quan đến chuyển giá là một con số khá lớn.

Chuyển giá thông qua khai khống giá trị tài sản cao hơn thực tế, thổi phồng phần vốn góp của phía nước ngoài, tăng giá trị “ảo” của doanh nghiệp FDI sẽ làm méo mó bức tranh thực tế về vốn FDI “chảy” vào Việt Nam. Nhờ tăng giá trị “ảo” mà doanh nghiệp FDI được khấu hao tài sản ở mức cao hơn, từ đó nhanh chóng thu hồi vốn, làm cho Việt Nam mất dần nguồn vốn FDI, làm thay đổi cơ cấu vốn trong nền kinh tế.

Vấn đề chuyển giao công nghệ, khoa học quản lý, nâng cao nhân lực cũng bị ảnh hưởng bởi hành vi chuyển giá. Do việc định giá tài sản đã qua sử dụng khó hơn tài sản là các trang thiết bị mới trên thị trường, nên nhiều doanh nghiệp FDI đã “ưu tiên” nhập khẩu máy móc, thiết bị cũ, lạc hậu, nhằm tạo thuận lợi cho việc thực hiện chuyển giá. Bên cạnh đó, hiệu quả sử dụng lao động còn hạn chế. Theo Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2015 của VCCI, trong 3 loại hình doanh nghiệp (nhà nước, tư nhân, FDI)

thì khối doanh nghiệp FDI có hiệu quả sử dụng lao động thấp nhất. Chế độ tiền lương của khối này cũng ở mức thấp. Năm 2014, thu nhập bình quân của người lao động trong các doanh nghiệp nhà nước đạt 108 triệu đồng/năm, gấp 1,3 lần khu vực doanh nghiệp FDI.

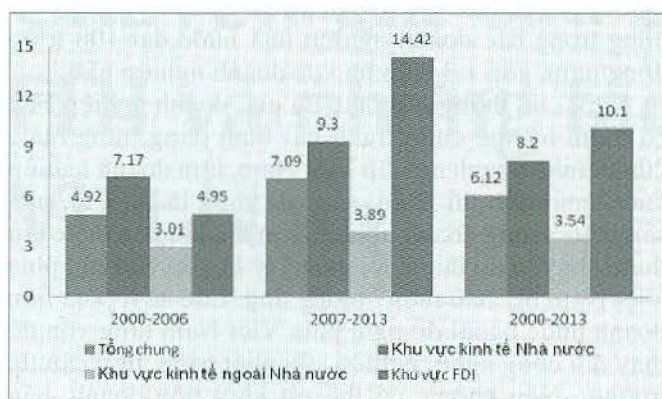
Ngoài ra, thông qua chuyển giá, doanh nghiệp FDI có thêm lợi thế cạnh tranh bất bình đẳng, từng bước “thôn tính” doanh nghiệp Việt Nam, làm doanh nghiệp “nội” mất dần thị phần, và cuối cùng là thua lỗ, phá sản thật. Trong doanh nghiệp liên doanh, bằng các thủ thuật chuyển lãi thành lỗ, giá trị tỷ lệ góp vốn của phía Việt Nam bị “bào mòn” tương ứng. Lúc này, phía liên doanh nước ngoài đề nghị phía Việt Nam tăng vốn để thay đổi công nghệ, nghiên cứu phát triển, tiếp cận thị trường... Nếu không, có thể rút khỏi liên doanh, bán lại phần vốn cho phía nước ngoài. Thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp liên doanh giữa Việt Nam với phía nước ngoài sau một thời gian hoạt động đã trở thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Trong cạnh tranh, do có lợi thế từ việc “tối thiểu hóa” số thuế phải nộp và “tối đa hóa” lợi nhuận, nên doanh nghiệp FDI có thể tăng quảng cáo, tiếp thị, bán sản phẩm với giá thấp, thậm chí bán phá giá để “bức tử” doanh nghiệp nội địa. Nhiều doanh nghiệp Việt Nam đã bị mất dần thị phần, rồi tới mất hẳn thị trường, có doanh nghiệp phá sản hoặc chuyển sang ngành nghề khác. Điển hình như cuộc đấu tranh giành thị phần ở Việt Nam mấy năm trước đây giữa một bên là các công ty sản xuất nước giải khát nội địa, như: Công ty Tribeco, Công ty Festi, Công ty Nước giải khát Hòa Bình... Mặc dù Coca-Cola và Pepsi-Cola liên tục lỗ, không phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp, nhưng vẫn mở rộng quy mô sản xuất và “thống lĩnh” thị trường nước giải khát, còn sản phẩm các công ty Việt Nam thì gần như mất bóng trên thị trường, hoặc chỉ còn một quy mô rất nhỏ.

Chuyển giá trong doanh nghiệp FDI sẽ làm cho hiệu quả sử dụng vốn đầu tư bị phản ánh sai lệch. Chẳng hạn, thống kê gần 15 năm qua, chỉ số ICOR của khu vực kinh tế FDI luôn ở mức cao. ICOR của khu vực kinh tế FDI giai đoạn 2000-2006 tương đương mức bình quân ICOR của Việt Nam, nhưng cao hơn khu vực ngoài nhà nước (Biểu đồ). Từ năm 2007 đến năm 2013, cao hơn hẳn khu vực nhà nước và ngoài nhà nước. Cụ thể, khu vực kinh tế FDI phải bỏ ra tới 14,42 đồng vốn mới có được 1 đồng giá trị tăng thêm, trong khi đó khu vực kinh tế nhà nước là 9,30 đồng và khu vực kinh tế ngoài nhà nước chỉ 3,89 đồng. Nếu tính trong cả giai đoạn 2000-2013, để tạo ra 1 đồng giá trị tăng thêm, khu vực kinh tế FDI phải bỏ ra 10,10 đồng vốn, trong khi đó, khu vực kinh tế nhà nước là 8,20 đồng và khu vực ngoài nhà nước chỉ 3,54 đồng.

CẦN NHIỀU BIỆN PHÁP TỔNG HỢP ĐỂ KIỂM SOÁT CHUYỂN GIÁ TỐT HƠN

Để kiểm soát chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI theo chúng tôi, thời gian tới cần thực hiện các giải pháp sau:

BIỂU ĐỒ: HIỆU QUẢ ĐẦU TƯ CỦA CÁC KHU VỰC KINH TẾ THÔNG QUA CHỈ SỐ ICOR



Nguồn: Tính toán của tác giả

Thứ nhất, cần tiếp tục hoàn thiện các quy định pháp luật về chống chuyển giá ở các cấp độ khác nhau, bao gồm cả luật và các văn bản dưới luật, tạo cơ sở pháp lý ngăn chặn mọi hành vi chuyển giá ngay từ đầu và hành lang pháp lý cho công tác kiểm soát chuyển giá khi có nghi vấn. Nhiều nước trên thế giới đã đưa vấn đề chống chuyển giá vào trong luật, thậm chí ban hành luật riêng về chống chuyển giá. Trong khi đó, các quy định liên quan đến kiểm soát chuyển giá ở nước ta mới chỉ dừng lại ở cấp độ thông tư, nên hiệu lực pháp lý chưa cao.

Thứ hai, cơ quan thuế các cấp cần tăng cường thanh tra giá chuyển giao, xem đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của ngành thuế. Chú trọng việc thanh tra, kiểm tra giá chuyển giao đối với các doanh nghiệp có nhiều thành viên; giao dịch liên kết có rủi ro chuyển giá cao, như: giao dịch của các doanh nghiệp thường xuyên báo lỗ; các doanh nghiệp báo lỗ, nhưng liên tục mở rộng sản xuất, kinh doanh; doanh nghiệp có giá trị vốn âm; doanh nghiệp có lợi nhuận thấp bất thường so với mức chung của ngành; giao dịch với bên liên kết với mức giá thấp hơn giá thị trường khi bên liên kết hoạt động ở môi trường có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp; các doanh nghiệp đã và đang thực hiện tái cơ cấu có khả năng lợi dụng chuyển giá để tránh thuế... Đối với các trường hợp chuyển giá, phải có chế tài xử phạt theo hướng tăng mức phạt và hình

thức phạt so với quy định hiện tại để đảm bảo tính nghiêm minh của pháp luật.

Thứ ba, xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu và liên thông dữ liệu, thông tin về doanh nghiệp FDI trong các cơ quan chức năng của Việt Nam để có sự phối hợp đồng bộ trong kiểm soát chuyển giá. Cơ sở dữ liệu gồm các thông tin về các bên có quan hệ liên kết; về cơ cấu tổ chức, chức năng hoạt động; về quan hệ sở hữu vốn của doanh nghiệp FDI; về sản phẩm, quy trình sản xuất sản phẩm; về giao dịch với các bên liên kết; về tình hình hoạt động của ngành (xu hướng phát triển, tốc độ tăng trưởng, đặc điểm hoạt động của ngành, tỷ suất lợi nhuận ngành)... để phục vụ cho việc phân tích, so sánh xác định giá thị trường.

Thứ tư, cần tăng cường đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho ngành thuế để chuyên theo dõi, kiểm soát chuyển giá, trong đó chú trọng đào tạo về kỹ năng xác định giá thị trường, trang bị kiến thức về kinh tế ngành, kỹ năng tin học, ngoại ngữ... Ngoài việc thành lập phòng Thanh tra giá chuyển nhượng tại Tổng cục Thuế và tại 4 địa phương có nhiều doanh nghiệp FDI là Thủ đô Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, tỉnh Bình Dương và tỉnh Đồng Nai, cần có chủ trương mở rộng việc thành lập bộ phận này ở nhiều địa phương khác.

Thứ năm, nghiên cứu sử dụng các biện pháp hành chính phi thuế quan, như: không chấp nhận cấp phép mở rộng đầu tư trong bối cảnh doanh nghiệp FDI thua lỗ nhiều năm liên tục; không tiếp tục cho thuê đất nếu doanh nghiệp FDI chuyển giá, kinh doanh không hiệu quả; dùng áp lực của người tiêu dùng như tẩy chay doanh nghiệp chuyển giá trốn thuế để tạo sự công bằng trong cạnh tranh với các doanh nghiệp khác và công bằng với người tiêu dùng. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- VCCI (2013, 2014, 2015). *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2013, 2014, 2015*
- VCCI (2016). *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2015*
- Nhữ Trọng Bách (2013). Chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI và giải pháp hạn chế, *Tạp chí Khoa học Công nghệ Việt Nam*, số 07/2013, tr. 12-16
- Thu Hằng (2014). *Chống chuyển giá, khó từ cơ quan thuế*, truy cập từ <http://www.baohaiquan.vn/Pages/Chong-chuyen-gia-Kho-khan-tu-co-quan-Thue.aspx>
- Hàn Tín (2015). *Thanh tra chống chuyển giá: Trọng tâm của ngành thuế năm 2015*, truy cập từ <http://baodautu.vn/thanh-tra-chong-chuyen-gia-trong-tam-cua-nganh-thue-nam-2015-d15765.html>
- Tri Nhân (2015). *Đội đặc nhiệm chống chuyển giá ra mắt*, truy cập từ <http://thoibaonganhang.vn/doi-dac-nhiem-chong-chuyen-gia-ra-mat-41107.html>