

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ**

-----\*\*\*-----

**LỚP CAO HỌC QUẢN TRỊ KINH DOANH  
KHÓA 35, TẠI QUẢNG BÌNH  
KHÓA HỌC 2017-2019**

**TIỂU LUẬN**  
**Môn Kế toán quản trị**

**Chủ đề:**  
**GIÁ CHUYỂN NHƯỢNG  
(TRANSFER PRICING)**

**Nhóm thực hiện:**

*Quảng Bình, tháng 11 năm 2017*

## MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của quá trình toàn cầu hoá, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đã tăng lên rất mạnh, đóng góp vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực ngành công nghiệp. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, khu vực kinh tế này không kém phần phức tạp. Số lượng các giao dịch thương mại xuyên biên giới diễn ra giữa các công ty liên kết ngày một tăng. Với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, câu hỏi làm sao để lợi ích tổng thể đạt tối ưu luôn được đặt ra với các chủ thể kinh doanh.

Chuyên giá được xem là một lời giải cho bài toán lợi ích mà ở đó nhà đầu tư không cần thêm vốn hay mở rộng sản xuất. Đơn giản vì phương cách này giúp họ giảm tổng nghĩa vụ thuế, từ đó lợi nhuận sau thuế sẽ gia tăng.

### A/ LÝ THUYẾT

#### I. Định nghĩa:

**Transfer pricing – chuyên giá:** là việc các công ty đa quốc gia ấn định giá chuyển nhượng không phù hợp với giá thị trường nhằm mục đích giảm thiểu thuế phải nộp trên toàn cầu để tối đa hóa lợi nhuận của toàn công ty.

Giá chuyển nhượng là giá phân bổ cho hàng hóa và dịch vụ luân chuyển từ chi nhánh này sang chi nhánh khác của một công ty. Giá chuyển nhượng vừa là công cụ quan trọng quản trị tài chính công ty đa quốc gia, vừa là căn cứ để nước đặt chi nhánh xác định chi phí, doanh thu, thu nhập chịu thuế của công ty đó tại nước họ.

Hàng hóa, dịch vụ chuyển trong nội bộ các công ty đa quốc gia (MNC) bao gồm cả các tài sản sở hữu trí tuệ, vốn góp liên doanh, vốn cho vay... Các MNC có thể áp dụng nhiều kỹ thuật chuyên giá, trong đó có những kỹ thuật hết sức tinh vi nhằm tránh thuế phải nộp.

#### II. Phạm vi chuyên giá :

Chuyên giá với ý nghĩa chuyển giao giá trị trong quan hệ nội bộ nên hành vi phải được xem xét trong phạm vi giao dịch của các chủ thể liên kết.

Để xác định được các bên có quan hệ liên kết, Chính phủ đã đưa ra Thông tư 66/2010/TT-BTC hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Trong thông tư cũng chỉ rõ gồm 3 nhóm đối tượng sau:

- Một là, một bên tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào việc điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức vào bên kia;
- Hai là, các bên trực tiếp hay gián tiếp cùng chịu sự điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức của một bên khác;
- Ba là, các bên cùng tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào việc điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư dưới mọi hình thức vào một bên khác.

### **III. Các hình thức chuyển giá :**

Tùy vào hoàn cảnh kinh doanh khác nhau mà các MNC sử dụng các biện pháp khác nhau để thực hiện chuyển giá nhằm tối đa hóa lợi nhuận trên phạm vi toàn cầu.

#### **1. Chuyển giá thông qua hình thức nâng cao giá trị tài sản góp vốn:**

Đầu tư dưới dạng liên doanh: việc nâng giá trị tài sản đóng góp sẽ làm cho phần vốn góp của bên phía có ý nâng giá trị góp vốn tăng, nhờ đó, sự chi phối trong các quyết định liên quan đến hoạt động của dự án liên doanh sẽ gia tăng và mức lợi được chia sẽ tăng. Ngoài ra, khi dự án kết thúc hoạt động thì tỷ lệ trị giá tài sản được chia cao hơn.

Đối với các công ty có 100% vốn đầu tư nước ngoài thì việc nâng tài sản góp vốn sẽ giúp họ tăng mức khấu hao trích hàng năm, làm tăng chi phí đầu vào.

Việc tăng mức khấu hao tài sản cố định sẽ giúp chủ đầu tư:

- Nhanh hoàn vốn đầu tư cố định, nhờ đó giảm thiểu rủi ro đầu tư.
- Giảm mức thuế TNDN phải đóng cho nước tiếp nhận đầu tư

#### **2. Chuyển giá bằng cách nâng không trị giá công nghệ, thương hiệu... (tài sản vô hình):**

Việc định giá chính xác được tài sản vô hình của các nhà đầu tư hết sức khó, lợi dụng việc này mà các MNC chủ ý thổi phồng phần góp vốn bằng thương hiệu, công thức pha chế, chuyển giao công nghệ,... nhằm tăng phần góp vốn của mình lên. Một số trường hợp phía góp vốn bằng tài sản vô hình có xuất trình giấy chứng nhận của công ty kiểm toán. nhưng độ tin cậy, trung thực của các giấy chứng nhận này rất khó kiểm định.

#### **3. Nhập khẩu nguyên vật liệu từ công ty mẹ ở nước ngoài, hoặc từ công ty đối tác trong liên doanh với giá cao:**

Đây là hình thức chuyển một phần lợi nhuận ra nước ngoài thông qua việc thanh toán tiền hàng nhập khẩu. Ngoài ra, việc mua hàng nhập khẩu với giá đắt làm chi phí sản xuất tăng, dẫn tới lợi nhuận chịu thuế TNDN giảm.

#### **4. Chuyển giá thông qua hình thức nâng chi phí các đơn vị hành chính quản lý:**

Các công ty mẹ thường sử dụng các hợp đồng tư vấn hay thuê trung gian. Một số đối tác liên doanh còn bị ép nhận chuyên gia với chi phí rất cao nhưng hiệu quả lại thấp. Chi phí này phía liên doanh nước chủ nhà gánh chịu.

Một số công ty thuê người quản lý doanh nghiệp FDI với lương cao, ngoài ra còn phải trả một khoản tiền lớn cho công ty nước ngoài cung cấp nhà quản lý.

Ở một số trường hợp cũng có hiện tượng chuyển giá ở khâu này khi công ty cung cấp nguồn nhân lực cũng là công ty con của cùng một tập đoàn.

Một số trường hợp còn thực hiện chuyển giá thông qua hình thức đào tạo ở nước ngoài: cử chuyên viên, công nhân sang học tập, thực tập tại công ty mẹ với chi phí cao.

Một hình thức chuyển giá của công ty có vốn FDI là trả lương, chi phí cho chuyên gia tư vấn được gửi đến từ công ty mẹ. Loại hình tư vấn này rất khó xác định số lượng và xác định chi phí cao hay thấp. Lợi dụng điều này, nhiều công ty FDI thực hiện hành vi chuyển giá mà thực chất là chuyển lợi nhuận về nước dưới danh nghĩa là phí dịch vụ tư vấn.

#### **5. Thực hiện chuyển giá thông qua việc điều tiết giá mua bán hàng hóa:**

Khi thuế nhập khẩu cao thì công ty mẹ bán nguyên liệu, hàng hóa với giá thấp nhằm tránh nộp thuế nhập khẩu nhiều. Trong trường hợp này, công ty mẹ sẽ tăng cường hoạt động tư vấn, huấn luyện, hỗ trợ tiếp thị với giá cao để bù đắp lại hoặc mua lại sản phẩm với giá thấp. Đối với hàng hóa nhập khẩu mà thuế suất thấp, thì công ty ký hợp đồng nhập khẩu với giá cao nhằm nâng chi phí để tránh thuế.

#### **6. Chuyển giá thông qua hình thức tài trợ bằng nghiệp vụ vay từ công ty mẹ:**

Bằng hình thức này, các công ty con tạo ra cơ cấu vốn và nguồn vốn bất hợp lý như dùng nguồn vốn vay từ công ty mẹ để tài trợ cho tài sản cố định và tài sản đầu tư dài hạn mà không tăng vốn góp và vốn chủ sở hữu 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 về nước dưới dạng lãi vay, chi phí bảo lãnh vay vốn để tránh thuế, tránh lỗ do chênh lệch tỷ giá về sau.

#### **7. Chuyển giá thông các trung tâm tái tạo hóa đơn:**

Trung tâm tái tạo hóa đơn đóng vai trò người trung gian giữa công ty mẹ và các công ty con. Hàng hóa trên chứng từ hóa đơn thì được bán từ công ty nơi sản xuất hàng hóa qua trung tâm tái tạo hóa đơn và sau đó thì trung tâm này lại bán cho công ty phân phối bằng cách xuất hóa đơn và chứng từ kèm theo. Thông qua việc này sẽ định vị lại loại ngoại tệ của cả đơn vị sản xuất và trung tâm tái tạo hóa đơn. Nhưng trên thực tế, hàng hóa được chuyển giao trực tiếp từ công ty sản xuất qua thẳng công ty phân phối mà không qua trung tâm tái tạo hóa đơn. Hình thức này thường xảy ra trong ngành dược phẩm.

### **IV. Tác động của chuyển giá tới MNC**

#### **1. Tác động tích cực**

Được hưởng lợi từ chính sách ưu đãi đầu tư (như thuế suất, lĩnh vực đầu tư,...) tạo điều kiện cho các MNC dễ dàng trong việc thực hiện giảm thiểu trách nhiệm ở quốc gia MNC đang đầu tư.

Thực hiện chuyển giá, các MNC sẽ bảo toàn được nguồn vốn đầu tư, nhanh chóng có được dòng ngân lưu cho các cơ hội đầu tư khác.

Thực hiện chuyển giá sẽ giúp MNC nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường ở các nước đang đầu tư.

Tránh khỏi các rủi ro trong nghiên cứu sản phẩm, giảm chi phí về rủi ro thị trường tiêu thụ và các yếu tố đầu vào.

## **2. Tác động tiêu cực**

Nếu bị các quốc gia phát hiện và thực hiện chế tài thì các MNC phải chịu một khoản phạt rất lớn, bị rút giấy phép kinh doanh tại quốc gia đó hoặc ảnh hưởng nghiêm trọng trên thương trường quốc tế dẫn tới sự chú ý nhiều và chặt chẽ hơn của các cơ quan thuế ở những nước MNC đi đầu tư sau đó.

## **B. CÁC NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN**

1. IRC-Internal Revenue Code của Hoa kỳ năm 1930 ghi nhận nội dung mô tả một hiện tượng làm giảm nghĩa vụ thuế mà ngày nay chúng ta gọi là chuyển giá

2. Năm 1979, OECD đã cùng nhau đưa vấn đề chuyển giá vào bản báo cáo về “Chuyển giá và Công ty đa quốc gia”, đặt nền móng cho những hướng dẫn của OECD sau này về chuyển giá, làm cơ sở vận dụng cho các quốc gia không chỉ là thành viên OECD mà cả với các quốc gia khác

## **C. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ VÀ CHỐNG CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM**

### **1. Nguyên nhân của vấn đề chuyển giá ở Việt Nam**

Mặc dù vấn đề chuyển giá ở Việt Nam được xem là khá mới mẻ nhưng hiện nay nó đang diễn ra khá trầm trọng ở nước ta. Nguyên nhân vì đâu?

Ai cũng đồng ý rằng một khi làm kinh tế thì càng lợi nhiều càng tốt và khi Việt Nam gia nhập vào WTO, việc giao lưu quan hệ quốc tế với các nước khác là không tránh khỏi. Từ đó có sự hình thành nên những công ty đa quốc gia MNC nghĩa là sự liên kết giữa công ty mẹ và công ty con. Với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, câu hỏi là làm sao để lợi ích tổng thể đạt tối ưu luôn luôn đặt ra với các chủ thể kinh doanh? Chuyển giá được xem là một bài giải cho bài toán lợi ích mà ở đó nhà đầu tư không cần thêm vốn hay mở rộng sản xuất. Chuyển giá tồn tại không chỉ ở Việt Nam mà trên toàn cầu nhằm mục đích chính là tránh nghĩa vụ nộp thuế với nhà nước. Bên cạnh nguyên nhân chính chủ quan là phục vụ lợi ích của các chủ thể kinh doanh thì cũng có các nguyên nhân khách quan làm cho thực trạng chuyển giá ở Việt Nam hiện nay rất nghiêm trọng bao gồm:

a. Kinh nghiệm quản lý chuyển giá ở nước ta còn yếu kém hay cụ thể hơn đó là việc xác định giá thị trường ở nước ta vẫn còn chưa tốt, chưa thực sự phù hợp dẫn tới tình trạng nhiều công ty lợi dụng sự quản lý lỏng lẻo của chính phủ

về chuyển nhượng giá mà các MNC có thể tìm cách để nghĩa vụ nộp thuế là thấp nhất.

b. Hệ thống thuế ở Việt Nam còn nhiều bất cập và kẽ hở, đặc biệt là chính sách ưu đãi thuế cho nhà đầu tư nước ngoài đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp thực hiện hành vi chuyển giá dễ dàng.

c. Cái chúng ta thiếu là đội ngũ nhân viên kiểm toán, hải quan có trình độ chuyên môn cao. Theo một vị lãnh đạo Bộ Tài Chính thì biện pháp duy nhất hiện nay chúng ta có thể làm là kiểm tra quyết toán, loại bỏ các chi phí phi hợp lý và kiểm soát chặt chẽ hơn nữa ngay từ quá trình duyệt dự án đầu tư. Tuy nhiên, để làm được những điều này không hề đơn giản chút nào bởi vì hóa đơn, chứng từ là từ nước ngoài.

Ngoài ra, còn có một nguyên nhân khác nữa là do nền kinh tế Việt Nam được xếp vào top những nền kinh tế phức tạp nhất thế giới. Kinh doanh nhỏ lẻ và cá thể là tập quán của Việt Nam kèm theo đó là một cơ cấu kinh tế chứa đựng nhiều sự bất cập. Vì thế cho nên cơ chế chuyển giá là do cơ chế thị trường phân định.

## **2. Môi trường pháp lý**

Pháp luật về kiểm soát chuyển giá tại Việt Nam vẫn đang trong lộ trình hoàn thiện. Chính phủ đã ban hành những quy định khá sát với các thông lệ về chống chuyển giá của tổ chức Hợp Tác Kinh Tế và Phát Triển (OECD) đang được nhiều nước trên thế giới áp dụng. Những quy định này dựa trên nguyên tắc căn bản giá thị trường (ALP) và các phương pháp định giá chuyển giao mà tổ chức OECD đưa ra. Mặc dù Việt Nam không phải là thành viên của tổ chức này nhưng các hướng dẫn của OECD về chống chuyển giá mang tính phổ biến và được xem là những chuẩn mực quốc tế, là công cụ hữu hiệu trong việc giám sát hoạt động chuyển giá của các MNC.

Tuy đã có lộ trình mở cửa kinh tế từ sớm nhưng pháp luật của Việt Nam đến năm 2005 mới bắt đầu có những quy định về vấn đề chuyển giá. Ta có thể thấy rõ điều này vì hầu hết các vụ chuyển giá trước đây đều diễn ra từ thập niên 90- những sự kiện sẽ nêu dưới đây. Đến năm 2005, đánh dấu cho bước chuyển mình trong vấn đề này là sự ra đời của Thông tư 117/2005/TT-BTC ngày 19/12/2005, có hiệu lực từ ngày 26/01/2006, nó quy định một số vấn đề về hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong các giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Tuy nhiên quá trình thực hiện quy định trong Thông tư 117 trong thời gian qua cũng có những hạn chế nhất định, chủ yếu liên quan đến việc xây dựng cơ sở dữ liệu chuyển giá và vận dụng quy trình kiểm tra vào nghiệp vụ kinh doanh thực tế giữa các bên có quan hệ liên kết. Cùng với sự thay đổi của các luật thuế và những thay đổi rõ ràng trong quy trình quản lý, kiểm tra, thanh tra thuế trong vài năm gần đây, ngày 22/04/2010, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 66/2010/TT-BTC hướng dẫn thực hiện việc xác định giá trị thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Thông tư 66 thay

thế, sau một thời gian gián đoạn, cơ quan quản lý thuế Việt Nam sẽ có những quan tâm mạnh mẽ hơn, sẽ có những động thái tích cực hơn đối với sự gia tăng các hoạt động thanh-kiểm tra đối với vấn đề chuyển giá và những yêu cầu chính thức từ Tổng cục Thuế gửi cho các cục thuế địa phương về việc tập trung vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường xuyên có kết quả kinh doanh bị lỗ do nghi ngờ có gian lận về thuế thông qua chuyển giá. Thông tư 66/2010/TT-BTC hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Theo đó chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với sản phẩm hàng hoá, dịch vụ được chuyển dịch giữa các bên có quan hệ liên kết không theo giá giao dịch thông thường trên thị trường, nhằm tối thiểu hoá tổng số thuế phải nộp của doanh nghiệp. Thông tư này có hiệu lực sau 45 ngày kể từ ngày ký, với đối tượng áp dụng là các Tổ chức sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ thực hiện giao dịch kinh doanh với các bên có quan hệ liên kết, có nghĩa vụ kê khai, xác định nghĩa vụ thuế TNDN tại Việt Nam. Theo đó các đối tượng thoả mãn 3 điều kiện: là doanh nghiệp; có thực hiện giao dịch kinh doanh với các bên có quan hệ liên kết và nộp thuế TNDN tại Việt Nam theo kê khai. Thông tư 66 nêu trên có phạm vi áp dụng đối với tất cả các giao dịch mua, bán, trao đổi, thuê, cho thuê, chuyển giao hoặc chuyển nhượng hàng hoá dịch vụ trong quá trình kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết.

Giá sản phẩm trong giao dịch liên kết quy định tại Thông tư này được xác định theo giá thị trường trên cơ sở phân tích so sánh tính tương đương giữa giao dịch liên kết với giao dịch độc lập để lựa chọn phương pháp xác định giá phù hợp nhất trong 5 phương pháp sau: so sánh giá giao dịch độc lập; giá bán lại; giá vốn cộng lãi; so sánh lợi nhuận hoặc chiết tách lợi nhuận.\_

### **3. Thực trạng hiện tượng chuyển giá ở Việt Nam**

Với chủ trương mở cửa, hội nhập kinh tế thế giới, trong những năm qua, Việt Nam đã thực hiện nhiều chính sách ưu đãi đầu tư nhằm thu hút vốn đầu tư nước ngoài (ĐTNN). Nhờ đó, các dự án ĐTNN đã không ngừng tăng lên cả về số lượng và quy mô, góp phần quan trọng thúc đẩy nền kinh tế đất nước tăng trưởng và phát triển. Tuy nhiên, xét trên phương diện quản lý thuế, cơ quan thuế đang phải đối mặt với tình hình kê khai thua lỗ ngày càng gia tăng của các doanh nghiệp (DN) có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), chiếm khoảng trên 50% tổng số DN FDI đang hoạt động trên cả nước, trong đó nhiều DN kê khai lỗ nhiều năm liên tục, thậm chí báo cáo lỗ suốt từ khi hoạt động đến nay, nhưng vẫn tiếp tục duy trì sản xuất và mở rộng đầu tư tại Việt Nam. Điển hình tại một số địa phương như: Bình Dương, số DN FDI kê khai lỗ năm 2010 là 754/1.490 DN, chiếm tỷ trọng 50,6%, trong đó có tới 200 DN lỗ quá vốn chủ sở hữu; tại TP. Hồ Chí Minh và Đồng Nai, tỷ lệ số DN FDI kê khai lỗ lần lượt là 60% và 52,2%.

Hành vi chuyển giá đã diễn ra không chỉ tại các DN liên kết có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, mà còn diễn ra giữa các bên liên kết trong nội địa Việt Nam. Sở dĩ có hiện tượng này là do Việt Nam vẫn đang thực hiện chính sách ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) theo ngành nghề kinh doanh và địa

bàn đầu tư. Lợi dụng chính sách ưu đãi này, các DN trong nước thành lập một số công ty con hoạt động trong những lĩnh vực và địa bàn được ưu đãi thuế TNDN và tìm cách chuyển lợi nhuận trước thuế sang công ty con để được hưởng ưu đãi thuế hoặc chuyển lợi nhuận trước thuế từ DN có lãi sang DN bị lỗ để điều hoà lãi lỗ, tránh thuế TNDN.

Hành vi chuyển giá của DN liên kết không chỉ đơn thuần là việc điều chuyển lợi nhuận từ nơi có thuế suất cao sang nơi có thuế suất thấp hơn để tránh thuế mà còn bao gồm cả chiều ngược lại. Nguyên nhân chính là do công ty mẹ muốn thu hồi vốn nhanh hoặc chuyển lợi nhuận để thực hiện chiến lược kinh doanh đã được công ty mẹ xây dựng. Do vậy, trong quá trình phân tích rủi ro, thanh tra đối với hoạt động chuyển giá, cơ quan thuế các cấp cũng cần xây dựng tiêu chí để đánh giá mức độ chuyển giá đối với các trường hợp chuyển lợi nhuận theo chiều ngược lại như đã nêu trên.

Một số hình thức chuyển giá điển hình đã diễn ra trên thế giới cũng đã xuất hiện tại Việt Nam:

**Một là**, chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản hữu hình giữa các bên liên kết: Chuyển giá thông qua góp vốn đầu tư bằng tài sản để 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 nguồn nhân lực dồi dào, đồng thời nắm bắt được hạn chế của Việt Nam về nguồn lực tài chính và khả năng thẩm định giá trị tài sản, các nhà ĐTNN đầu tư vào Việt Nam (đầu tư 100% vốn hoặc liên doanh) thông qua việc góp vốn bằng dây chuyền máy móc, thiết bị, nguyên liệu đặc thù được định giá cao hơn nhiều so với giá trị thực tế. Việc nâng không giá trị tài sản góp vốn sẽ đem đến một số lợi ích kinh tế cho nhà ĐTNN như: Nhà ĐTNN có thể chuyển một phần lợi ích kinh tế ngược trở lại cho mình thông qua việc trích khấu hao tài sản cố định, phân chia lợi nhuận trên tỷ lệ vốn góp gây thất thu thuế TNDN cho Nhà nước và thiệt hại cho bên liên doanh Việt Nam; Giúp nhà ĐTNN chiếm tỷ trọng vốn cao hơn so với bên liên doanh Việt Nam, từ đó nắm quyền kiểm soát và điều hành DN theo mục đích của mình, thực hiện chuyển giá gây thua lỗ triền 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 ĐTNN. Khi đó, liên doanh sẽ trở thành DN 100% vốn ĐTNN.

Bên cạnh đó là chuyển giá thông qua việc mua, bán nguyên liệu, vật tư, hàng hoá, công cụ, dụng cụ, tài sản cố định và các tài sản hữu hình khác giữa các bên liên kết. Chuyển giá dạng này diễn ra tương đối phổ biến tại các DN liên kết trong những năm qua, kể cả các DN FDI cũng như bên liên kết nội địa tại một số ngành nghề chính như: may mặc, da giày, chế biến lương thực, thực phẩm.

**Hai là**, chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản vô hình: Hình thức này thường diễn ra trong trường hợp công ty nước ngoài chuyển giao công nghệ sản xuất kinh doanh cho bên liên kết tại Việt Nam và thu tiền bản quyền. Việc định giá đối với loại tài sản vô hình mang tính đặc thù này thường rất khó khăn. Lợi dụng đặc tính này, DN liên kết tại nước ngoài thường tính và thu phí bản quyền



rất cao đối với bên liên kết tại Việt Nam, khiến cho chi phí đầu vào của bên liên kết Việt Nam bị đẩy lên cao, kết quả sản xuất kinh doanh thua lỗ, Chính phủ Việt Nam bị mất quyền đánh thuế TNDN.

**Ba là,** chuyển giá thông qua cung cấp dịch vụ nội bộ tập đoàn: Do dịch vụ thường đa dạng và mang tính đặc thù nên rất khó định giá. Lợi dụng đặc tính này, trong những năm qua, một số tập đoàn đa quốc gia đầu tư vốn vào Việt Nam và thực hiện cung cấp các dịch vụ cho DN thành viên tại Việt Nam (dịch vụ kế toán, tài chính, tư vấn...) đồng thời tính giá dịch vụ ở mức rất cao để chuyển lợi nhuận từ DN thành viên tại Việt Nam sang bên liên kết nước ngoài nhằm giảm nghĩa vụ thuế TNDN của DN thành viên tại Việt Nam, gây thất thu cho ngân sách nhà nước.

**Bốn là,** chuyển giá thông qua chi trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh: Với cách thức này, lợi nhuận từ DN FDI tại Việt Nam đã được chuyển sang cho bên liên kết tại nước ngoài có mức thuế suất thấp hơn mức thuế suất thuế TNDN tại Việt Nam để được hưởng mức thuế suất thấp này. Hành vi này thường xảy ra tại các DN có ngành nghề sản xuất kinh doanh có sử dụng vốn lớn như: khai thác mỏ; sản xuất, lắp ráp các phương tiện vận tải...

#### **4. Tác động của chuyển nhượng giá**

##### **a. Chính phủ thất thu ngân sách**

Sử dụng chuyển nhượng giá trong nội bộ các MNC thường theo xu hướng định giá chuyển nhượng cao ở các nước thuế suất thấp và định giá chuyển nhượng thấp ở các nước có thuế suất cao nhằm mục đích giảm số thuế phải nộp đến mức thấp nhất. Việc này hiển nhiên làm cho nhà nước mất đi một nguồn thu thuế đáng kể phải có. Đặc biệt từ khi áp dụng VAT khoản thất thu này ngày càng tăng.

Với thuế nhập khẩu, nếu hàng nằm trong diện miễn giảm thì số tiền được miễn giảm chính là số thất thu của nhà nước đã đành, nhưng ngay cả khi không nằm trong diện miễn giảm, số tiền nộp thuế cũng đã được đưa vào chi phí và giảm thu nhập chịu thuế một lượng tương đương gây thất thu thuế TNDN cho ngân sách.

##### **b. Môi trường đầu tư trong nước trở nên kém hấp dẫn do những cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường**

Định giá chuyển nhượng thấp làm cho giá bán hạ gây ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình cạnh tranh trong nước bởi các doanh nghiệp Việt Nam còn nhỏ bé, ít kinh nghiệm. Việc phải đương đầu với những MNC hùng mạnh trong cuộc chiến tranh giành thị phần này là điều không tưởng và phần thắng thuộc về những kẻ có hành vi gian lận thương mại. Thực tế phản ánh rõ ràng hơn đối với sản phẩm Coca Cola: một lon Coca ở thị trường Mỹ là 75 cents trong khi một lon Coca bán tại Việt Nam khoảng 40-50 cents, thấp hơn giá tại Mỹ là 25 cents. Phải chăng đây 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.

Ngoài ra chuyển giá còn làm sai lệch mục đích chính sách thuế của quốc gia: do mức thuế thu được không đúng thực chất đồng thời làm xáo trộn các chỉ số kinh tế, dịch chuyển cơ cấu ngành, cơ cấu lao động, tình hình thất nghiệp tăng do các doanh nghiệp phá sản, tài nguyên suy giảm.

## KẾT LUẬN

Chuyển giá là một trong những vấn đề phức tạp nhất trong lĩnh vực thuế không chỉ ở Việt Nam, mà còn ở các nước phát triển, là vấn đề nổi cộm trong nền kinh tế Việt Nam. Chuyển giá không chỉ làm thất thu cho ngân sách nhà nước, méo mó môi trường kinh doanh, gây bất bình đẳng đối với các doanh nghiệp làm ăn chân chính, mà nó còn làm suy giảm hiệu lực quản lý nhà nước trong việc thực hiện các chủ trương kêu gọi đầu tư để phát triển kinh tế.

Công tác chống chuyển giá trong thời gian qua đã thu được những kết quả đáng khích lệ, phát hiện được nhiều doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá, truy thu hàng nghìn tỷ đồng thuế cho nhà nước. Tuy vậy, đây mới chỉ là những kết quả ban đầu, số vụ chuyển giá phát hiện và xử lý chưa được nhiều so với số lượng các doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá. Thực trạng này xuất phát từ những nguyên nhân như: cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho hoạt động quản lý nhà nước chưa đáp ứng yêu cầu; hành lang pháp lý về chống chuyển giá chưa hoàn thiện; khó khăn trong việc thu thập, sàng lọc thông tin trong bối cảnh giao dịch quốc tế đa dạng, phức tạp,...

Trước những thực trạng và khó khăn đó, Việt Nam cần học hỏi kinh nghiệm những nước trên thế giới trong hoạt động chống chuyển giá và từ đó xây dựng những giải pháp thích hợp để thực hiện quản lý nhà nước về chuyển giá, đảm bảo hài hòa, cân đối lợi ích quốc gia, lợi ích doanh nghiệp, đảm bảo môi trường đầu tư./.