



HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ TẠI VIỆT NAM VÀ NHỮNG TÁC ĐỘNG ĐẾN NỀN KINH TẾ

THS. NGUYỄN KHÁNH THU HẰNG, THS. NGUYỄN THỊ ĐOAN TRANG - Đại học Duy Tân Đà Nẵng *

Xu hướng toàn cầu hóa và mở cửa thị trường nội địa kéo theo xung đột với thu hút đầu tư, vì các quốc gia tiếp nhận đầu tư càng tạo ra nhiều ưu đãi thì nhà đầu tư càng tận dụng được nhiều thủ thuật chuyển dịch lợi ích kinh tế từ quốc gia đó về mình. Với diễn biến và hình thức ngày càng phức tạp, hoạt động chuyển giá đã gây ra nhiều hệ lụy cho nền kinh tế của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Trong bối cảnh hội nhập toàn cầu, Việt Nam đang phải đối diện với hoạt động chuyển giá diễn ra ngày càng phức tạp, gây ra những tác động nhất định đối với nền kinh tế nói chung cũng như với các nhà quản lý. Bài viết đề cập đến thực trạng chuyển giá tại Việt Nam hiện nay và những tác động của hoạt động này đối với nền kinh tế.

Từ khóa: Chuyển giá, FDI, nền kinh tế, quốc gia, đầu tư

PRACTICAL TRANSFER PRICING IN VIETNAM AND THE IMPACTS ON ECONOMY

Globalization and market opening lead to conflicts in attracting investments as the more favorable incentives created by countries the more opportunities the investors have to shift profits back to their home countries. Transfer pricing is one of their activities with increasing complicated process and diversified forms causing negative impacts on the local economies where they invest. In the context of globalization and international integration, Vietnam is dealing complicated transfer pricing which is a real problem to policy makers and managers. This paper investigates the practical transfer pricing in Vietnam and its impacts on the economy.

Keywords: Transfer pricing, FDI, economy, nation, investment

Ngày nhận bài: 15/11/2018

Ngày hoàn thiện biên tập: 8/12/2018

Ngày duyệt đăng: 12/12/2018

Hoạt động chuyển giá tại Việt Nam trong những năm gần đây

Về mặt lý thuyết, chuyển giá 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 hay nhóm liên kết không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế của các tập đoàn hay của nhóm liên

kết. Trên thực tế, hành vi chuyển giá đối với các giao dịch quốc tế thường được quan tâm hơn là những giao dịch trong nước, do sự khác biệt về chính sách thuế giữa các quốc gia khác nhau.

Để thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam, nhiều năm qua Nhà nước đã có chính sách ưu đãi về thuế, tài chính... đối với các doanh nghiệp (DN) này. Nhờ đó, tỷ trọng đóng góp vào GDP của khối DN FDI cũng ngày càng cao, tuy nhiên, việc kê khai, thực hiện nghĩa vụ nộp thuế của một số DN FDI chưa thật sự tương xứng với kỳ vọng. Hiện tượng các DN FDI kê khai, báo lỗ khá phổ biến, chiếm khoảng 50% tổng số DN FDI đang hoạt động trên cả nước, trong đó có nhiều nguyên nhân, nhưng phải kể đến hành vi chuyển giá. Hoạt động chuyển giá của các DN FDI đã gây thất thu cho ngân sách hàng chục ngàn tỷ đồng trong nhiều năm qua. Từ khi Tổng cục Thuế thành lập Tổ quản lý giá chuyển nhượng (năm 2012) đã phát hiện nhiều vụ việc chuyển giá, với giá trị điều chỉnh rất lớn. Tại các Cục Thuế địa phương đều đã quyết liệt thực hiện công tác thanh tra, kiểm tra, nhằm ngăn chặn tình trạng chuyển giá của các DN. Cụ thể, kết quả thanh tra, kiểm tra chỉ tính riêng năm 2013 tại 2.110 DN đã truy thu, truy hoàn và xử phạt hơn 988 tỷ đồng, giảm khấu trừ 136,95 tỷ đồng. Đặc biệt, qua công tác thanh tra thuế đã buộc DN phải giảm lỗ lên tới hơn 4.192 tỷ đồng. Theo đánh giá của cơ quan thuế, số tiền truy thu chủ yếu tập trung ở khu vực DN FDI (chiếm 40% tổng số thu), tỷ lệ số thu bình quân trên 1 DN là 1,73 tỷ đồng.

Tính đến hết năm 2015, Việt Nam có hơn 20 nghìn dự án FDI còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký đạt 281,882 tỷ USD. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất, kinh doanh của DN FDI qua các báo cáo lại không cao,

phổ biến nhất là tình trạng thua lỗ. Báo cáo thường niên DN Việt Nam năm 2015 do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) vừa công bố có đánh giá rất đáng chú ý, trong 3 loại hình DN, khối FDI có tỷ lệ DN thua lỗ cao nhất, với gần 48 DN trong 3 năm (2012 – 2014). Cũng trong năm 2015, số DN có dấu hiệu chuyển giá đã được cơ quan Thuế thực hiện thanh tra, kiểm tra là 4.751 DN, kết quả, các DN này đã giảm số lỗ 10.050 tỷ đồng. Riêng vụ việc Metro Cash và Carry chuyển giá sau 12 năm hoạt động tại Việt Nam, Cơ quan Thuế đã truy thu hơn 507 tỷ đồng cho ngân sách nhà nước. Một điều bất hợp lý là dù thua lỗ liên tục nhưng DN FDI vẫn mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh. Mặt khác, trong khi DN FDI báo lỗ thì hầu hết các DN trong nước cùng ngành nghề đều có lãi. Một điều bất hợp lý là dù thua lỗ liên tục nhưng DN FDI vẫn mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh.

Hoạt động chuyển giá của các DN FDI đã gây thất thu cho ngân sách hàng chục ngàn tỷ đồng trong nhiều năm qua. Từ khi Tổng cục Thuế thành lập Tổ quản lý giá chuyển nhượng (năm 2012) đã phát hiện nhiều vụ việc chuyển giá, với giá trị điều chỉnh rất lớn. Tại các Cục Thuế địa phương đều đã quyết liệt thực hiện công tác thanh tra, kiểm tra, nhằm ngăn chặn tình trạng chuyển giá của các DN.

Hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam phổ biến nhất với 3 nhóm: Sản xuất hàng hóa tiêu thụ nội địa, làm hàng xuất khẩu và gia công hàng hóa xuất khẩu. Trong 3 lĩnh vực này, hầu hết các nhà đầu tư nước ngoài đều có một điểm chung là dùng thủ thuật chuyển giá. Những ngành đầu tư có tỷ lệ DN chuyển giá nhiều nhất gồm: 90% DN kinh doanh lĩnh vực tài chính và bảo hiểm, 70% DN sản xuất dệt may, 51% DN sản xuất linh kiện ô tô... Với nhóm DN FDI sản xuất hàng hóa tiêu thụ nội địa, hàng hóa tiêu thụ trong nước rất khó tùy tiện tăng giá so với mặt bằng chung nên họ phải tìm mọi cách để nâng chi phí đầu vào sản xuất, bằng cách tăng giá trị thiết bị vật tư, nguyên liệu, định mức tiêu hao vật tư trên một đơn vị sản phẩm, chi phí phân bổ từ công ty mẹ ở nước ngoài. Khi chi phí tăng sẽ kéo giảm lợi nhuận, thậm chí lỗ và trốn được trách nhiệm nộp thuế thu nhập DN. Cũng dùng thủ thuật nâng chi phí đầu vào, nhóm DN FDI làm hàng xuất khẩu thì dùng thêm “kỹ thuật” ép giá bán sản phẩm.

Một hình thức chuyển giá khác được các DN FDI áp dụng là bán hàng hóa, nguyên vật liệu cho các bên có quan hệ liên kết với giá thấp hơn nhiều so

với giá bán cho các bên không có quan hệ liên kết. Đây là hành vi phổ biến nhất. Bởi với lợi thế nắm giữ phần vốn lớn tại các DN Việt Nam, bên liên kết nước ngoài có quyền định đoạt giá chuyển giao hàng hóa, nguyên liệu để chuyển được nhiều lợi nhuận trước thuế ra nước ngoài. Các tập đoàn, công ty mẹ tại nước ngoài ký hợp đồng sản xuất kinh doanh và dịch vụ với các công ty của các nước với đơn giá gia công sản xuất dịch vụ rất cao. Sau đó, các tập đoàn này giao lại cho các công ty con thành lập tại Việt Nam thực hiện sản xuất gia công dịch vụ và xuất khẩu trực tiếp cho các đơn vị mà công ty mẹ đã ký hợp đồng. Tuy nhiên, tiền không thu được trực tiếp từ các công ty đã xuất hàng mà chỉ thu được theo đơn giá gia công, sản xuất dịch vụ do công ty mẹ quy định, đơn giá này rất thấp. Bên cạnh đó, một hình thức chuyển giá khác thông qua chi trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh cũng được các DN FDI vận dụng. Hành vi này thông qua giá bán hàng hóa dịch vụ xuất khẩu cho nước ngoài, chủ yếu bao tiêu sản phẩm qua công ty mẹ với giá bán hoặc giá gia công thấp hơn giá vốn dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh của DN FDI liên tục lỗ nhiều năm. Để tiếp tục hoạt động và mở rộng kinh doanh, công ty mẹ thực hiện hình thức hỗ trợ vốn hoặc cho vay không tính lãi.

Qua báo cáo của 63 cục thuế, hơn 100 chi cục thuế trên cả nước với kết quả thanh tra tại 870 DN FDI có tới 720 DN vi phạm. Tính riêng trong 9 tháng đầu năm 2015, ngành Thuế đã kiểm tra và phát hiện 1.600 DN có dấu hiệu chuyển giá. Cụ thể, trường hợp Công ty Metro Cash & Carry Việt Nam, sau khi công bố kết quả thanh tra bước đầu, đã điều chỉnh giảm lỗ, giảm khấu trừ và truy thu thuế với tổng số tiền 507 tỷ đồng.

Thực tế cho thấy, chuyển giá là hiện tượng phổ biến trong nền kinh tế thị trường, do nhiều nguyên nhân, trong đó chủ yếu là:

Một là, các chủ thể kinh doanh trong nền kinh tế thực hiện hành vi chuyển giá chủ yếu với mục đích cao nhất là giảm hoặc tránh mức thuế phải nộp với lợi nhuận cao nhất có thể, tối đa hóa lợi ích của mình trong các quan hệ góp vốn, quan hệ kinh doanh...

Hai là, trong điều kiện kinh tế thị trường, các DN được toàn quyền định mua, bán, trao đổi hàng hóa, dịch vụ theo mức giá họ mong muốn và được thể hiện trong các văn kiện, hợp đồng được luật pháp quốc tế bảo hộ. Sự khác biệt về môi trường đầu tư, kinh doanh; về chính sách, pháp luật, thể chế giữa các quốc gia... vừa tạo ra động cơ, đồng thời cũng tạo ra những điều kiện để các tập đoàn đa quốc gia xây dựng và triển khai thực hiện được chiến lược chuyển giá của họ.

Ba là, xuất phát từ mối quan hệ gắn bó chung về



lợi ích giữa các nhóm liên kết, vừa thuận lợi trong điều hành trong phạm vi rộng lớn, vừa có được lợi ích kinh tế nhiều hơn. Thông qua hành vi chuyển giá mà nghĩa vụ nộp thuế của các bên chuyển giá bị chuyển từ nơi điều tiết cao sang nơi điều tiết thấp hơn hoặc ngược lại.

Bốn là, vai trò quản lý của Nhà nước về hoạt động chuyển giá còn chưa thực sự mạnh. Cơ chế kiểm tra, giám sát, thanh tra, kiểm toán còn nhiều bất cập, chưa đủ sức phát hiện để xử lý tất cả các hành vi chuyển giá. Từ đó hoạt động chuyển giá của các chủ thể kinh doanh hoạt động ngày càng mạnh mẽ.

Tác động của hoạt động chuyển giá đến nền kinh tế

Việc chuyển giá từ DN FDI có nhiều tác động tiêu cực đối với phát triển kinh tế Việt Nam, cụ thể:

Thứ nhất, chuyển giá sẽ làm thất thu thuế, dẫn đến thất thu ngân sách. Cụ thể, 50% DN FDI thua lỗ có tỷ trọng đóng góp vào tổng thu ngân sách nhà nước của khối DN FDI (không tính thu từ dầu thô) chỉ chiếm từ 9 - 10% hoặc có năm 12%, một con số đóng góp khá thấp.

Thứ hai, gia tăng giá trị nhập khẩu, tác động tiêu cực đến cán cân thương mại và cán cân thanh toán. Việc nâng khống giá trị thiết bị, máy móc, nguyên liệu đã khiến cho khu vực FDI mặc dù có xuất khẩu, song giá trị nhập khẩu vẫn cao, dẫn đến cán cân thương mại và cán cân thanh toán bị thâm hụt.

Thứ ba, làm môi trường kinh doanh trong nước xấu đi: Hành vi chuyển giá này hoặc làm người tiêu dùng bị thiệt hại khi giá cả sản phẩm được tính toán trên cơ sở không rõ ràng, khoa học, hợp lý, sản phẩm đến tay người tiêu dùng với mức giá đắt hơn; Gây khó khăn cho DN nội địa. Việc tạo ra lợi thế từ việc “tối thiểu hóa” số thuế phải nộp và “tối đa hóa” lợi nhuận nên phần lớn DN FDI dễ dàng cạnh tranh với các DN trong nước khiến cho DN Việt Nam có thể bị thua lỗ, bị phá sản hoặc phải chuyển sang kinh doanh ngành hàng khác. Nhiều DN lớn, thương hiệu mạnh có thể dùng định giá chuyển giao để tạo ra sản phẩm với giá thành thấp hoặc tạo ra những chiến lược “lời thật, lỗ giả” để ép các DN yếu hơn, đặc biệt là những DN nội địa thuần túy.

Thứ tư, góp phần làm sụt giảm hiệu quả sử dụng vốn FDI nói riêng và vốn nói chung. Vì vậy, hoạt động chuyển giá không chỉ làm thất thu ngân sách nhà nước, mà còn tạo ra môi trường cạnh tranh không lành mạnh giữa các DN.

Biện pháp chống chuyển giá

Hiện nay, chuyển giá tại Việt Nam đang ngày càng gia tăng và gây nhiều khó khăn, lúng túng cho

các cơ quan chức năng trong việc phát hiện và xử lý vấn đề này. Để chống chuyển giá hiệu quả, cần áp dụng một số giải pháp cơ bản sau: Hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá. Việt Nam cần xây dựng và ban hành Luật Chống chuyển giá. Hiện nay, mới chỉ có Thông tư số 66/2010/TT-BTC ngày 22/4/2010 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết (kể thừa Thông tư số 117/2005/TT-BTC). Đây được xem là văn bản pháp lý điều chỉnh một cách khá chi tiết về biện pháp chống chuyển giá bằng phương pháp định giá chuyển giao.

Văn bản pháp lý đầu tiên đề cập đến chuyển giá là Thông tư số 74/1997/TT-BTC hướng dẫn về thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài, sau đó là Thông tư số 89/1999/TT-BTC và Thông tư số 13/2001/TT-BTC, cho đến ngày 19/12/2005, chuyển giá đã được nhắc lại tại Thông tư số 117/2005/TT-BTC 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, tuy nhiên để phù hợp với bối cảnh hội nhập sâu vào nền kinh tế hiện nay vẫn cần có Luật Chống chuyển giá để có những quy định, chế tài cụ thể về vấn đề này. Ngoài ra, Nhà nước cần hạn chế tối đa các chính sách xã hội trong ưu đãi thuế; chuyển giao quyền điều tra cho cơ quan Thuế từ cấp Tổng cục; hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người, DN nộp thuế.

Bên cạnh đó, cần bổ sung Cơ chế Thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá (APA). Thỏa thuận này được thiết lập trên cơ sở thương lượng giữa cơ quan Thuế và DN nhằm chống gian lận trong chuyển giá. APA bao gồm các tiêu thức, phương pháp xác định giá, chọn đối tượng so sánh, các điều chỉnh cần thiết, các giả định... Đây là phương pháp hiệu quả trong việc quản lý những rủi ro về chuyển giá. Tuy nhiên, không nên rập khuôn và áp đặt APA vào các chính sách thuế tại Việt Nam trong điều kiện chúng ta chưa thực hiện được, mà cần có lộ trình và bước đi thích hợp trong việc áp dụng APA tại Việt Nam.

Tài liệu tham khảo:

1. Quyết định số 1250/QĐ-BTC ngày 21/5/2012 của Bộ trưởng Bộ Tài chính phê duyệt Chương trình hành động kiểm soát hoạt động chuyển giá giai đoạn 2012 – 2015;
2. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2016), Báo cáo thường niên DN Việt Nam 2015;
3. Tổng cục Thuế, Các báo cáo tổng kết công tác thanh tra, kiểm tra của ngành Thuế;
4. Tổng cục Thống kê, <https://gso.gov.vn>;
5. <http://ddif.com.vn/chi-tiet-tin-tuc-tai-chinh/325/chong-chuyen-gia-o-viet-nam-can-mot-buoc-di-thich-hop>.