

Một số phương thức chuyển giá được áp dụng bởi các công ty đa quốc gia tại Việt Nam và giải pháp để chống chuyển giá

Transfer pricing in Vietnam multinational company
and solution to control transfer pricing

Hồ Tuấn Vũ

Khoa Kế toán, Đại học Duy Tân, Vietnam

Faculty of Accounting, Duy Tan University, Vietnam

Tóm tắt

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. Ngoài việc nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đầu tư, chuyển giá (transfer pricing) được xem là một trong những phương pháp mà các nhà đầu tư thường áp dụng nhằm mục đích tránh thuế, từ đó gia tăng lợi ích cuối cùng.

Từ khóa: chuyển giá, công ty đa quốc gia, tránh thuế.

Abstract

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. Ngoài việc nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đầu tư, chuyển giá (transfer pricing) được xem là một trong những phương pháp mà các nhà đầu tư thường áp dụng nhằm mục đích tránh thuế, từ đó gia tăng lợi ích cuối cùng.

Keywords: transfer pricing, multinational company.

© 2014 Bản quyền thuộc Đại học Duy Tân

1. Vấn đề chuyển giá và sự cấp thiết phải phòng chống chuyển giá

1.1. Khái niệm

Chuyển giá được hiểu 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 qua biên giới không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế của các công ty đa quốc gia trên toàn cầu.

1.2. Sự cấp thiết phải phòng chống chuyển giá

Hiện tượng chuyển giá trong giao dịch có yếu tố nước ngoài xuất hiện ở nước ta từ lâu và các nhà hoạch định chính sách tài chính đã xác định đây là một vấn đề cần quan tâm quản lý bởi lẽ:

Thứ nhất, cách làm của các doanh nghiệp này đã gây thất thoát nguồn thu thuế trong nước. Tình trạng này kéo dài sẽ làm cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài “lòn thuế” đối với hệ thống pháp luật của Việt Nam. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kê khống giá nhập khẩu nguyên liệu máy móc thiết bị từ công ty mẹ ở nước ngoài cũng làm cho mức nhập siêu tăng lên. Hậu quả của việc này là giá thành sản phẩm do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sản xuất ra trở nên đắt hơn. Giá thành cao là cơ sở để các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài báo cáo lỗ. Nguy hiểm hơn, tình trạng này kéo dài sẽ tạo ra một môi trường kinh doanh, cạnh tranh không bình đẳng với doanh nghiệp trong nước hoặc các doanh nghiệp Việt Nam trong liên doanh có thể bị “thôn tính” do tình trạng thua lỗ ảo kéo dài.

Thứ hai, việc nhập khẩu nguyên liệu, máy móc cao hơn giá trị thực cũng là một trong những nguyên nhân làm mất cân đối cán cân ngoại tệ và góp phần gây nên tình trạng nhập siêu. Một số cơ quan nhà nước vẫn cho rằng, tình trạng nhập siêu của Việt Nam hiện chủ yếu do các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vẫn xuất siêu là không chính xác. Thực tế, hiện các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu là do số liệu này được tính theo tổng kim ngạch xuất khẩu, kể cả dầu thô.

Thứ ba, chuyển giá là một trong các nguyên nhân làm giảm tỷ lệ đóng góp cho ngân sách quốc gia của khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Không nhiều người ngạc nhiên về điều này bởi ngay trong năm 2013, theo báo cáo của Cục thuế Tp Hồ Chí Minh vẫn có gần 70% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài kê lỗ. Điều này lý giải vì sao tỷ lệ đóng góp cho ngân sách quốc gia của khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (không kể dầu thô) khá thấp, dao động 9-10% tổng thu ngân sách của quốc gia. Chính vì vậy, kiểm soát các hoạt động chuyển giá là một việc làm rất cần thiết. Chống chuyển giá

hiệu quả sẽ ngăn chặn được thất thoát thuế thu nhập, giảm giá thành sản phẩm, đem lại lợi ích cho người tiêu dùng và tăng thu nhập cho ngân sách.

2. Thực trạng hoạt động chuyển giá trong các công ty đa quốc gia (MNC) ở Việt Nam

2.1. Chuyển giá qua hình thức nâng chi phí đầu vào, hạ thấp chi phí đầu ra

Nhiều doanh nghiệp nước ngoài lợi dụng hình thức nâng chi phí đầu vào, hạ thấp giá đầu ra để giảm số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. Các tập đoàn đa quốc gia thường áp dụng chiêu thức này tại các nước có mức thuế thu nhập doanh nghiệp cao như Việt Nam (25%), Trung Quốc (30%) nhằm nâng khống giá nguyên vật liệu, tăng khống chi phí quảng cáo tiếp thị... để giảm lợi nhuận đến mức thấp nhất, thậm chí hạch toán ra những con số lỗ “ảo” để trốn thuế.

Lâu nay, câu chuyện chuyển giá trong mặt hàng ô tô là một vấn đề nan giải đối với Bộ Tài chính khi có tới 90% giá thành đầu vào của mỗi chiếc xe lắp ráp trong nước Bộ Tài chính không thể kiểm soát được [3]. Một loại ô tô lắp ráp tại Việt Nam có thể sử dụng linh kiện sản xuất từ nhiều nước khác nhau. Khi cả dây chuyền sản xuất như vậy chỉ do một tập đoàn sở hữu thì sẽ dẫn đến vấn đề định giá nội bộ, tức là giá mà các công ty liên kết trong cùng tập đoàn bán hàng hoá hay dịch vụ cho nhau. Mục tiêu là nhằm nâng giá đầu vào ở những nước có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao nhằm giảm lợi nhuận, từ đó giảm thiểu số thuế phải nộp. Bù vào đó, họ sẽ định chi phí đầu vào thấp ở những nước có thuế suất thấp hơn để tăng lợi nhuận. Cụ thể như một doanh nghiệp sản xuất xe hơi tại Thái Lan với giá vốn 9.000 USD, bán ra với giá bán là 10.000 USD, và thu lời 1000 USD tại Thái Lan. Tại thị trường Việt Nam, công ty Thái Lan cũng bán xe cho công ty liên kết với giá 10.000 USD, tuy nhiên công ty liên kết tại Việt Nam kê chi phí để quảng cáo và bán chiếc xe đó tại Việt Nam là 1.000 USD, từ đó giá vốn cũng là 10.000 USD, công ty liên kết không thu được lợi nhuận tại thị trường Việt Nam và không phải nộp thuế. Về tổng thể, công ty đã có lời 1.000 USD và phải

đóng thuế tại Thái Lan thay vì Việt Nam. Nếu tại Thái Lan công ty đang được ưu đãi thuế, thì khoản lãi này sẽ được miễn thuế toàn bộ. Như vậy, nếu giá mua linh kiện cao, lợi nhuận của công ty tại Việt Nam sẽ giảm và Nhà nước Việt Nam sẽ thất thu thuế. Tuy nhiên lợi nhuận của cả tập đoàn sẽ không đổi (vì lợi nhuận tại Việt Nam đã được chuyển sang cho công ty con khác ở Thái Lan).

2.2. Chuyển giá từ giai đoạn đầu của dự án đầu tư

Trốn thuế qua chuyển giá có thể được thực hiện một cách bài bản ngay từ giai đoạn đầu tư thông qua việc tính giá trị công nghệ, thương hiệu... (vốn vô hình) cao. Nhờ đó, phần vốn góp cao lên cùng tỉ lệ góp vốn cao làm tỷ lệ lợi nhuận được chia cao hơn nhiều so với vốn thực. Chưa hết, bằng cách tăng chi phí khấu hao (nghĩa là lợi nhuận giảm) sẽ khiến thu nhập chịu thuế giảm, đồng nghĩa với việc giảm thuế thu nhập doanh nghiệp. Chẳng hạn, khi doanh nghiệp nâng giá trị thêm 1.000 USD với thời gian khấu hao 10 năm thì mỗi năm sẽ đưa vào chi phí thêm 100 USD và như thế có nghĩa là thu nhập chịu thuế giảm 100 USD; và với mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25% như hiện nay, Nhà nước sẽ thất thu 25 USD.

Đến giai đoạn hoạt động, việc nâng giá vật tư, phụ tùng đầu vào cũng kéo theo ngân sách bị thất thu rất nhiều loại thuế. Chẳng hạn, khi doanh nghiệp nâng giá lên 100.000 USD thì công ty mẹ không phải nộp một đồng thuế Giá trị gia tăng nào (vì là hàng xuất khẩu), đồng thời được khấu trừ thuế đầu vào. Còn công ty con, phải nộp thuế với hàng nhập khẩu nhưng bù lại, được khấu trừ khi bán sản phẩm. Thế là đương nhiên cả công ty mẹ và công ty con đều không mất một đồng thuế nào trong khi được hưởng trọn khoản tiền do nâng giá mà có. Với thuế nhập khẩu cũng vậy, chẳng hạn, với trị giá hàng hóa được nâng lên là 100.000 USD và thuế suất thuế nhập khẩu là 30% thì thuế nhập khẩu phải nộp là 30.000 USD, nghĩa là thu nhập chịu thuế giảm 30.000 USD. Chỉ cần làm một phép tính nhân đơn giản ta có thể thấy ngay phần thuế thu nhập doanh nghiệp bị thất thu là: $30.000 \times 25\% = 7.500$ USD.

Nếu thuế suất ở trong nước và nước ngoài bằng nhau thì công ty mẹ ở nước ngoài tăng thu nhập chịu thuế lên 100.000 USD sẽ phải nộp thuế là 25.000 USD, phần còn lại được coi như thu nhập là 72.000 USD. Công ty con giảm thu nhập chịu thuế 100.000 USD sẽ giảm thuế thu nhập 25.000 USD; đây chính là khoản mà Nhà nước ta bị thất thu.

2.3. Chuyển giá qua khâu xác định giá trị vốn góp trong các liên doanh

Việc định giá cao thiết bị máy móc đầu tư ban đầu đã giúp cho các MNC chuyển một lượng tiền đi ngược trở ra cho công ty mẹ ngay từ lúc đầu tư và thông qua chi phí khấu hao hàng năm sẽ làm cho nhà nước thất thu thuế.

Điển hình như, một khách sạn liên doanh giữa Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn và Vina Group đã xác định giá trị đưa vào góp vốn của Vina Group là 4,34 triệu USD. Nhưng theo sự thẩm định giá của công ty giám định giá Quốc Tế thì giá trị tài sản góp vốn của Vina Group chỉ có giá trị là 2,99 triệu USD. Như vậy trong nghiệp vụ định giá giá trị góp vốn liên doanh này phía Việt Nam đã bị thiệt 1,35 triệu USD tương đương 45,2% [1, tr3].

Tình trạng nâng giá tài sản góp vốn trên mang lại sự thiệt hại cho cả đối tượng là phía liên doanh góp vốn Việt Nam, chính phủ Việt Nam và cả người tiêu dùng Việt Nam. Bên liên doanh Việt Nam bị thiệt trong phần vốn góp, làm cho tỷ lệ góp vốn nhỏ lại; Chính phủ Việt Nam bị thất thu thuế; còn người tiêu dùng Việt Nam phải tiêu dùng sản phẩm với giá cả đắt hơn giá trị thực tế của sản phẩm.

2.4. Chuyển giá với mục đích chiếm lĩnh thị trường

Trong quá trình sản xuất- kinh doanh, các doanh nghiệp FDI thường giành chi phí quá lớn cho các chương trình khuyến khích thương hiệu, các chi phí thuê tư vấn, quản lý và bảo hộ quyền sở hữu... bất chấp thua lỗ.

Các MNC khi đi vào đầu tư kinh doanh tại một quốc gia thì họ thường sẽ thích liên doanh với một công ty nội địa hơn là vào đầu tư thẳng là công ty 100% vốn nước ngoài. Nguyên nhân

là các MNC này muốn sử dụng hệ thống phân phối và thị phần có sẵn của các công ty nội địa. Sau một thời gian liên doanh thì các MNC này sẽ dùng các thủ thuật khác nhau, trong đó có thủ thuật chuyển giá để đẩy công ty nội địa ra và chuyển công ty liên doanh thành công ty 100% vốn nước ngoài.

P&G Việt Nam là một ví dụ. P&G Việt Nam là một công ty liên doanh giữa Công ty Procter & Gamble Far East với Công ty Phương Đông. Tổng số vốn đầu tư ban đầu của liên doanh này là 14,3 triệu USD. Trong đó Việt Nam góp 30% và phía đối tác chiếm 70% (tương đương 28 triệu USD). Sau hai năm hoạt động (năm 1995 và 1996) liên doanh này đã lỗ đến một con số khổng lồ là 311 tỷ VND. Số tiền lỗ này tương đương với $\frac{3}{4}$ giá trị vốn góp của cả liên doanh. Việc thua lỗ này là do thời điểm năm 1995 và 1996 đây là giai đoạn mới vào Việt Nam nên P&G muốn xây dựng thương hiệu tại Việt Nam và muốn các sản phẩm của mình đều được người tiêu dùng biết đến và sử dụng. Với mục đích chiếm lĩnh thị trường, trong hai năm 1995 và 1996, P&G đã chi cho quảng cáo một số tiền rất lớn lên đến 65,8 tỷ đồng. Đây là một con số quá lớn đối với quảng cáo tại Việt Nam vào thời điểm đó. Tổng các chi phí quảng cáo này chiếm đến 35% doanh thu thuần của công ty và đã vượt xa mức cho phép của luật thuế là không quá 5% trên tổng chi phí và nó cũng đã gấp 7 lần so với chi phí trong luận chứng kinh tế ban đầu.

Đứng trước tình thế thua lỗ nặng nề và để tiếp tục kinh doanh thì bên phía đối tác nước ngoài đề nghị tăng vốn thêm 60 triệu USD. Như vậy phía Việt Nam cần phải tăng theo tỷ lệ vốn góp 30% (18 triệu USD). Vì bên phía Việt Nam không có đủ tiềm lực tài chính nên cuối cùng đã phải bán lại toàn bộ số cổ phần của mình cho đối tác nước ngoài. Như vậy công ty P&G Việt Nam từ hình thức là công ty liên doanh đã trở thành công ty 100% vốn nước ngoài.

2.5. Chuyển giá thông qua chuyển giao công nghệ

Ngoài việc nâng giá trị tài sản vốn góp khi tiến hành liên doanh thì các công ty đa quốc gia còn thực hiện việc chuyển giá thông qua việc

chuyển giao công nghệ và thu phí tiền bản quyền, đây là một loại chi phí chiếm tỷ trọng lớn do khấu hao giá trị tài sản cố định vô hình. Một ví dụ điển hình cho việc chuyển giá thông qua chuyển giao công nghệ đó là tại Công ty Liên doanh Nhà máy Bia Việt Nam.

Khi đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì tình trạng kinh doanh của công ty bị thua lỗ kéo dài qua các năm, nguyên nhân chủ yếu là do phải trả cho chi phí bản quyền quá cao và tăng dần qua các năm. Trong tình hình công ty liên doanh thường xuyên thua lỗ, phía liên doanh Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề nhưng ngược lại phía liên doanh nước ngoài vẫn không hề hấn gì vì họ vẫn nhận đủ tiền bản quyền từ nhãn hiệu và tiền bản quyền lại có xu hướng ngày càng tăng ngày càng tăng.

2.6. Chuyển giá thông qua chênh lệch thuế suất

Các trường hợp chuyển giá được xem xét ở trên là chuyển giá dựa vào sự chênh lệch thuế suất thuế TNDN giữa các quốc gia. Trong trường hợp của công ty Foster's Việt Nam đã né tránh thuế tiêu thụ đặc biệt. Công ty Foster's Việt Nam đã dựa vào luật pháp của Việt Nam tại thời điểm đó chưa được chặt chẽ để né tránh và lách thuế nhằm giảm đáng kể số thuế phải nộp.

Vào thời điểm mà giá bán một két bia Foster's được công ty bia Foster's Việt Nam bán cho các đại lý là 240.000 VND/két với thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt cho bia chai là 75% thì mỗi két bia phải đóng thuế tiêu thụ đặc biệt là:

Giá tính thuế tiêu thụ đặc biệt = Giá bán đã có thuế tiêu thụ đặc biệt / (1 + thuế suất) = $240.000 / (1 + 75\%) = 137.143$ VND.

Như vậy với giá bán một két bia là 240.000 VND thì công ty bia Foster's Việt Nam phải có nghĩa vụ nộp thuế tiêu thụ đặc biệt cho nhà nước là 102.857 VND. Với một số thuế nộp lớn như vậy thì chủ đầu tư của Foster's Việt Nam đã tìm cách để lách thuế và nộp số thuế nhỏ hơn. Chủ đầu tư Foster's tại Việt Nam đã quyết định thành lập thêm một công ty TNHH Poster's Việt Nam. Công ty này có nhiệm vụ chuyên thực hiện nhiệm vụ tiêu thụ sản phẩm do hai nhà máy bia Foster's sản xuất ra. Giá bán một két bia Foster's của hai nhà máy bia cho công ty TNHH Foster's Việt

Nam chỉ là 137.500 VND. Với giá bán như vậy thì thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp cho mỗi két bia sẽ là: $[137.500 / (1+75\%)] * 75\% = 58.929$ VND, Công ty TNHH Foster's Việt Nam bán bia ra thị trường thì công ty này phải nộp thêm thuế giá trị gia tăng là 5%. Giả sử giá bán một két bia không đổi vẫn là 240.000 VND/két thì số thuế giá trị gia tăng mà công ty TNHH bia Foster's phải nộp là Như vậy tổng cộng số thuế tiêu thụ đặc biệt và thuế giá trị gia tăng mà chủ đầu tư phải nộp trong trường hợp chủ đầu tư thành lập thêm công ty TNHH Foster's Việt Nam cho mỗi két bia là 58.929 VND + 11.429 VND = 70.358 VND. Nếu chúng ta đem so sánh tổng số tiền thuế phải nộp của chủ đầu tư trước và sau khi thành lập công ty TNHH Foster's Việt Nam thì chúng ta có thể thấy là chủ đầu tư đã tiết kiệm được một khoản tiền thuế phải nộp là 32.499 VND (tương đương 31,6%).

3. Những khó khăn trong hoạt động chống chuyển giá

Việc áp dụng Thông tư 117/2005/TT-BTC và 66/2010/TT-BTC, TT số 28/2011/TT-BTC của Bộ Tài chính đối với các doanh nghiệp khi xác định giá thị trường trong giao dịch giữa các bên liên kết vẫn còn gặp một số khó khăn và tồn tại như sau:

Thứ nhất, việc lựa chọn giao dịch độc lập để so sánh là một vấn đề phức tạp không chỉ đối với các doanh nghiệp mà cả cho cơ quan Thuế. Để chống chuyển giá, cần phải nắm được thông tin giá giao dịch theo nguyên tắc giá thị trường là bao nhiêu. Các doanh nghiệp có thể biết rằng giá nhập linh kiện (chưa thuế) để lắp ráp một chiếc xe hơi tại Việt Nam là 30.000 USD, trong khi một chiếc xe mới tương tự (đã tính công lắp ráp) tại Thái Lan là 10.000 USD. Tuy nhiên doanh nghiệp sẽ khó xác định được giá song phẳng của một cái khung xe hay một cái động cơ là bao nhiêu - khi phần lớn các linh kiện đó chỉ được mua bán qua lại giữa các công ty trong cùng tập đoàn với nhau chứ không bán ra thị trường (chỉ luân chuyển nội bộ) Bên cạnh đó, có những tài sản rất khó định giá, thí dụ như công nghệ, uy tín và chi phí nghiên cứu, vì không có những tài sản tương đương để đánh giá.

Thứ hai, Thông tư 66/2010/TT-BTC của Bộ Tài chính không đề cập đến vấn đề thỏa thuận xác định giá trước (APA - Advance Price Arrangements). “Thỏa thuận xác định giá trước” là thỏa thuận được ký kết bởi doanh nghiệp nộp thuế và cơ quan thuế. “Thỏa thuận xác định giá trước” 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.

Thứ ba, thông tư hướng dẫn của Bộ Tài chính chưa đưa ra hướng dẫn cụ thể về quy trình thanh tra và các bước cụ thể mà cơ quan thuế sẽ tiến hành thanh tra, kiểm tra đối với các doanh nghiệp có phát sinh giao dịch với các bên liên kết. Thực tiễn thời gian qua cho thấy rất nhiều doanh nghiệp hoang mang về vấn đề này, và nhiều lần gọi điện đến các công ty tư vấn lớn. Tuy nhiên câu trả lời chung vẫn là chưa có văn bản chính thức của cơ quan thuế về một quy trình thanh tra cụ thể. Điều này sẽ gây ra tâm trạng hoang mang cho các doanh nghiệp và cũng dễ dàng dẫn đến việc các bộ hồ sơ xác định giá thị trường trong năm đầu thực hiện sẽ không đầy đủ và phù hợp, làm mất thêm thời gian và chi phí cho cả hai bên - doanh nghiệp và cơ quan thuế.

Thứ tư, do cơ sở pháp lý và chế tài liên quan đến vấn đề gian lận chuyển giá ở Việt Nam trong những năm qua còn chưa chặt chẽ. Các công ty đa quốc gia thường có chiến lược lợi dụng gian lận chuyển giá, cố tình xác định giá chuyển giao nội bộ tại những nước chưa có quy định chặt chẽ về chuyển giá, cơ sở để xác định giá thị trường, cơ sở để tiến hành thanh tra về chuyển giá cũng như các hình thức xử phạt vi phạm còn lỏng lẻo. Trước khi có sự ra đời Thông tư 117 của Bộ Tài chính về vấn đề xác định giá thị trường thì Việt Nam chưa có một cơ sở pháp lý rõ ràng nhằm đối phó với tình hình gian lận chuyển giá của các công ty đa quốc gia. Chính vì vậy, Việt Nam đã từng được ví von như một thiên đường để tránh thuế thông qua chuyển giá nội bộ.

4. Đề xuất một số biện pháp chống chuyển giá ở Việt Nam

4.1. Đối với cơ quan thuế

Thứ nhất, biện pháp hành chính

Áp dụng các biện pháp so sánh giá thị trường được xem là nghĩa vụ bắt buộc của đối tượng nộp thuế TNDN khi thực hiện các giao dịch liên kết. Đối tượng nộp thuế TNDN còn có nghĩa vụ kê khai các giao dịch liên kết đã thực hiện và phương pháp so sánh giá đã áp dụng khi khai báo thuế. Cơ chế này được thực hiện sẽ làm giảm khả năng không kiểm soát được các giao dịch liên kết gây khó khăn cho chủ thể quản lý. Vì khi trao nghĩa vụ kê khai các giao dịch liên kết cho đối tượng nộp thuế vừa giảm thiểu chi phí quản lý, vừa tăng quyền tự quyết định, tự chịu trách nhiệm với những thông tin mà đối tượng nộp thuế cung cấp. Điều này được xem là phù hợp với xu thế quản lý thuế hiện đại (tự kê khai, tự nộp). Đối tượng nộp thuế sẽ phải gánh chịu trách nhiệm pháp lý nếu không đảm bảo thực hiện đúng nghĩa vụ này, và có quyền được bảo vệ bí mật về thông tin đã cung cấp trong quá trình xác định giá.

Thứ hai, biện pháp cưỡng chế

Một số giải pháp bổ sung Thông tư 66/2010/TT-BTC để chống chuyển giá trong tương lai là:

- Thu thập thông tin càng nhiều càng tốt về giá giao dịch song phẳng cho các loại hàng hoá bị nghi ngờ có hành vi chuyển giá.
- Khi có nghi ngờ về giá giao dịch, cơ quan thuế sẽ yêu cầu doanh nghiệp giải trình về sự chênh lệch giá.
- Nếu doanh nghiệp có lý do chính đáng, cơ quan thuế sẽ công nhận không có hành vi chuyển giá.
- Nếu doanh nghiệp không có lý do chính đáng, cơ quan thuế có thể định giá lại theo phương pháp: so sánh giá giao dịch với giá của giao dịch tương đương ngoài thị trường (comparative unit pricing).
- Nếu không có giá tương đương, cơ quan thuế có thể áp dụng phương pháp ấn định giá mua (cost-plus method) hay ấn định giá bán trên tỷ lệ lợi nhuận trung bình của các doanh nghiệp tương tự (profit mark-down method).

- Nếu xuất hiện trường hợp doanh nghiệp bị đánh thuế 2 lần, thì cho phép thuế thu nhập ở nước này được khấu trừ vào thuế thu nhập phải trả ở nước kia. Và để tránh trường hợp khoản bị khấu trừ quá lớn, cơ quan thuế của hai nước nên trao đổi thông tin cho nhau, theo hướng sẽ báo trước 1 năm để nước kia chuẩn bị.

Trường hợp xác định có hiện tượng chuyển giá, cơ quan thuế có thẩm quyền có thể áp dụng các hình phạt thuế đối với doanh nghiệp vi phạm.

5. Đối với Chính phủ Việt Nam

Thứ nhất, hoàn thiện văn bản hệ thống pháp luật về chống chuyển giá

- Khi ban hành một văn bản luật phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của nền kinh tế, phải phù hợp với điều kiện thực tế trong từng thời kỳ và phù hợp với mục tiêu quản lý kinh tế của chính phủ. Các văn bản luật phải được ban hành kịp thời, đáp ứng nhu cầu thực tiễn và độ trễ không quá lớn so với thực tiễn.
- Các văn bản luật khi ban hành phải thống nhất, không chồng chéo lên nhau, văn bản luật này qui định trái ngược với văn bản luật kia làm cho các doanh nghiệp và người thực thi luật lúng túng trong việc áp dụng.
- Các văn bản hướng dẫn dưới luật phải được phổ biến nhanh chóng, tránh các trường hợp nghị định đã có nhưng thông tư hướng dẫn của bộ ngành chưa được ban hành triển khai.
- Ngôn ngữ trình bày trong văn bản luật phải rõ ràng, không dùng những từ ngữ mập mờ gây dễ hiểu nhầm và các đối tượng xấu dựa vào đó để lách luật.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả của hệ thống quản lý nhà nước

- Các yêu cầu để thực hiện một cách có hiệu quả các biện pháp xác định giá giao dịch là phải có một hệ thống quản lý nhà nước

phát triển ở mức độ cao, trong đó bộ máy quản lý thuế phải có đầy đủ các cơ sở vật lực và nhân lực để đáp ứng được các yêu cầu chủ yếu.

Thứ ba, xây cơ sở dữ liệu giá cả cho các giao dịch

- Để có được một cơ sở dữ liệu làm nguồn số liệu để so sánh giá cả của các giao dịch thì các cơ quan như thuế, thông kê, cơ quan tài chính vật giá và các công ty kiểm toán cần phải tăng cường mối liên hệ qua lại và hỗ trợ lẫn nhau để cùng nhau xây dựng một cơ sở dữ liệu thống nhất.
- Để xây dựng cơ sở dữ liệu giá cả các giao dịch thị trường thì các cơ quan phải tập hợp số liệu qua nhiều thời điểm khác nhau, các

loại giao dịch khác nhau nhằm làm đa dạng hóa cho cơ sở dữ liệu. Thứ tư, nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ của cán bộ quản lý khu vực đầu tư nước ngoài.

Tài liệu tham khảo

- [1] TS. Phan Đức Dũng (2008), Chính sách chuyển giá và chiến lược bán phá giá tại các công ty có quan hệ liên kết.
- [2] 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” của Bộ Tài Chính ban hành ngày 22 tháng 04 năm 2010.
- [3] <http://vietbao.vn/The-gioi-giai-tri/Giam-gia-o-to-Chuyen-khong-tuong/50727356/407/>
- [4] Petra Sandslatt (November 2008), Transfer Pricing, University of Gothenburg.
- [5] Trang web www.transferpricing.com: “Transfer Pricing Resources for the OECD”, “OECD approves the 2009 Transfer Pricing Guideline”.