

DẤU HIỆU NHẬN BIẾT CHUYỂN GIÁ TRONG CÁC DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

Mai Văn Anh*, Lê Thị Nhu**

Trong những năm gần đây, chuyển giá là một chủ đề nóng được dư luận xã hội rất quan tâm, đặc biệt đối với những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài liên tục báo cáo lỗ trong nhiều năm liên tiếp nhưng vẫn mở rộng quy mô. Thực tế, mỗi quốc gia đều áp mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp khác nhau và doanh nghiệp có thể lợi dụng chuyển giá như một công cụ để điều chỉnh lợi nhuận tăng giảm cho mục đích trốn thuế của mình. Bài viết này tập trung vào việc tìm hiểu một số dấu hiệu chuyển giá của các doanh nghiệp, từ đó phát hiện và đưa ra biện pháp để kiểm soát hiện tượng chuyển giá tại Việt Nam.

Từ khóa: Chuyển giá, doanh nghiệp liên kết

1. Chuyển giá và tác động của chuyển giá

Chuyển giá (Transfer pricing) được hiểu là một hành vi do các chủ thể kinh doanh thực hiện nhằm thay đổi giá trị một cách bất thường trong việc mua bán, trao đổi hàng hoá, dịch vụ, tài sản trong quan hệ giữa các bên liên kết nhằm hưởng lợi về thuế.

Chuyển giá chỉ có ý nghĩa đối với các giao dịch được thực hiện giữa các chủ thể trong nhóm liên kết. Cơ sở để xác định mối quan hệ liên kết giữa các chủ thể là yếu tố quản lý, điều hành hay góp vốn. Xét theo cơ sở này thì các doanh nghiệp liên kết có thể được hình thành trong cùng một quốc gia hoặc có thể ở nhiều quốc gia khác nhau. Do đó, về nguyên tắc chuyển giá không chỉ diễn ra trong các giao dịch quốc tế mà có thể cả trong các giao dịch trong nước. Trên thực tế, chuyển giá thường được tập trung vào các giao dịch quốc tế hơn do sự khác biệt về chính sách thuế giữa các quốc gia. Đối với các quốc gia có chế độ ưu đãi thuế, các bên liên kết trong nước có thể hưởng lợi từ chế độ ưu đãi, miễn giảm thuế bằng cách chuyển thu nhập từ doanh nghiệp liên kết không được hưởng ưu đãi hoặc ưu đãi với tỷ lệ thấp hơn sang doanh nghiệp liên kết được hưởng ưu đãi cao hơn. Vì thế mặc dù phần lớn các quốc gia hiện

nay thường chỉ quy định về chuyển giá đối với giao dịch quốc tế, một số ít quốc gia (Trung Quốc, Việt Nam) áp dụng quy định chuyển giá đối với cả giao dịch trong nước nhằm đảm bảo sự bình đẳng trong việc thực hiện nghĩa vụ thuế, bình đẳng về lợi ích và tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Đồng quan điểm với tác giả Khúc Chiển (2010) cho rằng khi thực hiện hành vi chuyển giá thành công các tập đoàn kinh tế đã nâng được mức lợi nhuận sau thuế của mình, tạo ra nguồn tài chính để giúp tập đoàn dễ dàng thực hiện kế hoạch và mục tiêu kinh doanh của mình. Đồng nghĩa với nó là tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các chủ thể sản xuất kinh doanh.

Hành vi chuyển giá nhằm mục đích trốn thuế nên số thuế tổng hợp của các quốc gia sẽ bị giảm đi. Các tập đoàn kinh tế xây dựng kế hoạch trốn thuế bằng cách chuyển toàn bộ hay một phần lợi nhuận trước thuế từ quốc gia có mức thuế suất cao sang quốc gia có mức thuế suất thấp, nghĩa là quốc gia có mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao sẽ bị thất thu ngân sách.

2. Thực trạng chuyển giá tại Việt Nam

Với chủ trương thu hút vốn đầu tư nước ngoài,

Bảng 1: Đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Việt Nam (2000-2013)*Đơn vị tính: Triệu USD*

Năm	Số dự án	Tổng vốn đăng ký	Tổng vốn thực hiện
2000	391	2.838,9	2.413,5
2001	555	3.142,8	2.450,5
2002	808	2.998,8	2.591,0
2003	791	3.191,2	2.650,0
2004	811	4.547,6	2.852,5
2005	970	6.839,8	3.308,8
2006	987	12.004,0	4.100,1
2007	1.544	21.347,8	8.030,0
2008	1.557	71.726,0	11.500,0
2009	1.208	23.107,5	10.000,5
2010	1.237	19.886,8	11.000,3
2011	1.191	15.618,7	11.000,1
2012	1.287	16.348,0	10.046,6
10 tháng năm 2013		Khoảng 19.200	Khoảng 9.600

(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

từng bước tiếp cận với trình độ khoa học kỹ thuật trên thế giới và tạo việc làm cho lao động trong nước, trong những năm gần đây nguồn vốn FDI tiếp tục tăng về số dự án và quy mô vốn.

Làm thế nào để phát huy hiệu quả với lượng vốn của FDI thống kê trên, đảm bảo lợi ích hai bên?

Theo số liệu thống kê của tổng cục thuế có khoảng 9220 doanh nghiệp FDI hiện đang hoạt động tại Việt Nam. Tổng cục Thuế đã rà soát 5.531 doanh nghiệp thì phát hiện 3.175 trong doanh nghiệp FDI (57,4%) có số lỗi lũy kế tính đến thời điểm kiểm tra. Đặc biệt có tới 529 doanh nghiệp báo lỗi nhưng vẫn mở rộng quy mô, tăng trưởng doanh thu, tập trung vào các ngành: dệt, may, da giày, chế biến, bảo quản nông, lâm sản,... (Phạm Huyền, 2013a). Trong khi đó cùng môi trường hoạt động các doanh nghiệp trong nước vẫn kê khai có lãi và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp bình thường.

Trong những năm qua rất nhiều doanh nghiệp đã tìm cách để gian lận, trốn thuế. Một trong những cách phổ biến là doanh nghiệp tìm cách chuyển giá. Chỉ riêng năm 2011, sau khi thanh tra, kiểm tra lại ở hơn 900 doanh nghiệp báo lỗi và doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá, Tổng cục Thuế đã xử lý giảm lỗ hơn 4.400 tỷ đồng, truy thu thuế và phạt hơn 1.650 tỷ đồng, tăng hơn 4 lần so với năm 2010. (Điều tra 7800 doanh nghiệp có hành vi chuyển giá,

2012).

3. Các dấu hiệu chủ yếu để nhận biết chuyển giá

Với những hậu quả về chuyển giá như đã phân tích ở trên, làm thế nào để nhận biết sớm được các doanh nghiệp có hành vi chuyển giá? Hành vi chuyển giá diễn ra ở nhiều dạng với các thủ thuật khác nhau, tuy nhiên có thể chỉ ra một số dấu hiệu chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, doanh nghiệp thường xuyên có giao dịch mua bán sản phẩm với các bên liên kết hoặc giá trị mua bán sản phẩm với các bên liên kết lớn.

Để thực hiện chuyển giá các công ty phải liên kết với nhau, mỗi liên kết chủ yếu là “mẹ, con” hoặc “anh, em”. Công ty Daiwa Việt Nam là một ví dụ điển hình. Năm 2007, Daiwa Việt Nam có 400 nhân viên với doanh thu đạt 300 triệu USD, đến nay số nhân viên tăng gấp 5 lần và doanh thu tăng gấp 10 lần. Một điều đáng buồn là trong trong giai đoạn 3 năm 2007-2009, doanh nghiệp này đã có số lỗ lũy kế lên tới 319 tỷ đồng, trong khi đó năm 2008 công ty này vẫn mở rộng quy mô sản xuất với số vốn đầu tư lên tới 35 triệu USD (Phạm Huyền, 2013b). Qua kiểm tra cơ quan thuế phát hiện các loại tài sản, máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất đều được DaiWa Việt Nam nhập từ chính các công ty “anh em” cùng Tập đoàn. Sản phẩm làm ra là cần câu cá thể thao cũng

được các “anh em” bao tiêu. Điều đáng nói là giá bán sản phẩm của công ty DaiWa Việt Nam cho các công ty “anh, em” ở quốc gia khác thấp hơn nhiều lần so với giá thị trường.

Thứ hai, doanh nghiệp thua lỗ thời gian dài, chỉ có lãi không đáng kể hoặc có biến động lớn về lợi nhuận kinh doanh, nhưng doanh thu tăng, hoạt động sản xuất mở rộng. Có thể có các doanh nghiệp đã chủ động để lỗ 3 năm, sau đó 1- 2 năm có lãi ít, để rồi lũy kế vẫn lỗ. Để biến lỗ thành lãi, hoặc sắp đặt mức lãi thấp, các doanh nghiệp không thể làm việc riêng lẻ, mà thường phối hợp, liên kết trong cùng tập đoàn, hoặc từng nhóm. Các doanh nghiệp này tự dàn xếp giá với nhau thông qua các giao dịch liên kết. Thông qua các giao dịch liên kết này, các công ty trong nhóm cùng giảm được tổng nghĩa vụ thuế trên phạm vi toàn cầu, tăng được lợi nhuận sau thuế.

Có thể kể tên một số công ty, tập đoàn như Coca-cola, Metro Cash & Carry, Hualon Corporation,... Sau gần 20 năm (từ 1993) Coca Cola có mặt tại Việt Nam, dù doanh thu ngày một tăng (năm 2010 đạt gần 2.530 tỷ đồng) nhưng chưa năm nào doanh nghiệp này có lãi. Ước tính tổng lỗ lũy kế của đại gia giải khát này đã đạt gần 3.800 tỷ đồng, vượt xa vốn đầu tư ban đầu (*Nhận diện và tìm lời giải cho “căn bệnh” chuyển giá, 2013*). Tập đoàn Metro Cash & Carry, từ năm 2001 đến 2009 khai lỗ 1.157 tỷ đồng. Điều đặc biệt là liên tục báo lỗ nhưng vẫn doanh nghiệp này vẫn phần đầu có 30-35 trung tâm tại Việt Nam trong 3-5 năm tới (*Nghịch lý chuyển vừa lỗ vừa mở rộng sản xuất kinh doanh, 2012*). Gần đây dư luận lại xôn xao với công ty Hualon Corporation, vốn 100% vốn từ Malaysia, Đài Loan-British Virgin Island, hiện đang hoạt động tại Khu Công Nghiệp Nhơn Trạch 2 (Nhơn Trạch, Đồng Nai) chuyên về sản xuất sợi và dệt vải có thâm niên báo lỗ ở Việt Nam tới gần 20 năm. Tính đến cuối năm 2010, công ty này đã lỗ lũy kế tới hơn 1.000 tỷ đồng. Tuy nhiên, công ty vẫn mở rộng sản xuất liên tục. Chỉ đến khi, cơ quan thanh tra thuế vào cuộc, những bất minh trong con số lỗ khổng lồ trên mới được đưa ra ánh sáng (*Vô địch chuyển giá, trắng trợn hơn cả Keangnam, 2013*).

Thứ ba, doanh nghiệp có giao dịch với bên liên kết được ưu đãi thuế hoặc ưu đãi thuế đặc biệt. Họ lợi dụng sự khác biệt thuế suất giữa các quốc gia, khu vực để trốn thuế. Ở nhiều quốc gia tiếp nhận

đầu tư có thuế suất cao, như Việt Nam hiện nay, có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%, trong khi nhiều quốc gia khác mức thuế này chỉ trên dưới 10%, thậm chí nhiều quốc gia, vùng lãnh thổ như Anh quốc, UAE,... thuế suất chỉ 0%. Các chủ đầu tư sẽ lấy địa chỉ đăng ký đầu tư vào Việt Nam tại các quốc gia, khu vực có thuế suất thấp, công ty tại Việt Nam sẽ bán sản phẩm cho công ty mẹ tại các quốc gia này với giá bằng giá gốc để tránh nộp thuế tại Việt Nam. Sau đó, bên mua sẽ bán lại cho bên thứ ba thu lãi. Do thuế thu nhập doanh nghiệp tại những quốc gia nơi nhà đầu tư đăng ký đầu tư vào Việt Nam bằng 0, hoặc ở mức rất thấp, nên doanh nghiệp không phải đóng thuế hoặc đóng thuế rất thấp.

Không chỉ các doanh nghiệp FDI dùng chiêu chuyển giá để trốn thuế mà các doanh nghiệp 100% vốn trong nước cũng có những mảnh khoe tương tự. Một trong những cách phổ biến hiện nay là doanh nghiệp đưa nhau lập ra các công ty con ở địa bàn được ưu đãi về thuế như Điện Biên, Sơn La,... Với chính sách ưu đãi thuế của nhà nước các doanh nghiệp mới thành lập những địa phương này sẽ được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 4 năm đầu và tiếp tục giảm thuế trong những năm tiếp theo. Vì vậy lợi ích kinh tế của công ty mẹ sẽ chuyển cho các công ty con này để trốn thuế.

Thứ tư, doanh nghiệp có mức lợi nhuận thấp hơn mức lợi nhuận của doanh nghiệp khác có cùng ngành nghề và điều kiện kinh doanh hoặc doanh nghiệp đột ngột thua lỗ sau thời kỳ được ưu đãi thuế. Mục tiêu của chuyển giá là tối đa hóa lợi nhuận của tập đoàn. Do đó tại công ty con, nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao phải đưa tăng chi phí đầu vào như ghi tăng giá tài sản cố định, giá nguyên vật liệu, nhân công, chi phí lãi vay,... Đồng thời các công ty con bán sản phẩm cho công ty liên kết giá thấp so với giá thị trường. Điều này dẫn đến so với các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề các công ty này có mức lợi nhuận rất thấp, thậm chí là lỗ.

Với một số dấu hiệu nhận biết cơ bản trên các cơ quan nhà nước, đặc biệt là cơ quan Thuế cần theo dõi sát sao các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp FDI. Khi có nghi vấn thì kiểm tra, nếu cần sẽ phối hợp với các cơ quan khác như Thanh tra, Hải quan,... để xác định giá thị trường của chi phí đầu vào và doanh thu đối với các giao dịch liên kết nhằm

ngăn chặn hiện tượng chuyển giá càng sớm càng tốt.

4. Một số giải pháp đề xuất chống chuyển giá

Chuyển giá là vấn đề không chỉ làm đau đầu các nhà điều hành kinh tế ở Việt Nam mà còn trên phạm vi toàn thế giới. Ở nước ta, ngay từ năm 1997 chúng ta đã hình thành khung pháp lý cơ bản cho việc xử lý vấn đề chuyển giá. Theo đó, Bộ Tài chính đã ban hành các thông tư hướng dẫn thực hiện nghĩa vụ thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có nội dung quy định về chuyển giá (Thông tư số 74/1997, Thông tư số 89/1999, Thông tư số 13/2001). Kể từ khi Luật thuế thu nhập doanh nghiệp được sửa đổi theo hướng thống nhất nghĩa vụ thuế giữa nhà đầu tư trong nước và nước ngoài, Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 117/2005/TT-BTC hướng dẫn việc xác định giá thị trường trong các giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết (gần đây được thay thế bằng Thông tư số 66/2010/TT-BTC ngày 22/4/2010). Tại 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 hoá, dịch vụ không theo giá trị giao dịch thông thường trên thị trường”. Quy định này mặc dầu chưa 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. Có thể nói trong thời gian vừa qua, các cơ quan quản lý nhà nước nói chung và ngành thuế nói riêng ở Việt Nam đã có rất nhiều cố gắng trong cuộc đấu tranh chống hành vi chuyển giá của các doanh nghiệp. Mặc dù vậy, những kết quả đạt được còn chưa đáp ứng được yêu cầu đề ra, số vụ chuyển giá được phát hiện và xử lý chưa được nhiều so với số lượng các doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá. Để nâng cao hiệu quả công tác chống chuyển giá, tác giả bài viết đưa ra một số giải pháp sau đây:

Thứ nhất, hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá. Hành lang pháp lý về chống chuyển giá ở nước ta vẫn chưa hoàn thiện. Xét ở cấp độ văn bản luật thì quy định về chuyển giá và chống chuyển giá chưa thực sự đầy đủ và rõ ràng. 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. Hiện nay cũng chưa có quy định rõ ràng về các khoản chi ngân sách phục vụ chống chuyển giá (chi phí để mua thông tin, chi phí điều tra, xác minh...), chưa có 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. Vậy trước mắt nên bổ sung điều luật chống chuyển giá vào luật Quản lý thuế, còn về lâu dài nên ban hành Luật chống chuyển giá, đồng thời cần sửa đổi bổ sung các văn bản pháp luật có liên quan như: Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Thương mại, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp...

Thứ hai, xem xét lại chiến lược thu hút đầu tư nước ngoài. Ở nước ta, một trong những nguyên nhân chính của việc chuyển giá là do nhiều năm qua đã thu hút đầu tư theo kiểu gia công, tỷ lệ nội địa hóa các sản phẩm trong nước thấp. Việt Nam đang trong quá trình tái cấu trúc nền kinh tế. Vì vậy, đây là thời điểm thích hợp để nhìn nhận lại chiến lược thu hút đầu tư trong thời gian qua. Nhà nước cần sớm đưa ra chiến lược tái cấu trúc lại luồng đầu tư hợp lý hơn trong bối cảnh này, dựa trên cơ sở thu hút và chọn lọc những ngành mang lại nhiều giá trị gia tăng hơn.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người nộp thuế. Chúng ta cần mở rộng nguồn thu thập thông tin bằng các hoạt động nghiệp vụ của các bộ phận chức năng trong cơ quan thuế; đẩy nhanh tiến trình xây dựng chính phủ điện tử, đảm bảo sự kết nối và trao đổi thông tin tự động giữa cơ quan thuế và các cơ quan quản lý nhà nước khác như: công an, kiểm sát, địa chính, kế hoạch – đầu tư... Trên cơ sở liệu báo cáo của cáo địa phương về tình hình hoạt động của khối doanh nghiệp FDI trên địa bàn theo văn bản chỉ đạo của Bộ Tài chính, khẩn trương thực hiện việc phân loại doanh nghiệp FDI để nghiên cứu theo các chỉ tiêu cơ bản như: Lãi/lỗ kinh doanh, doanh thu, nộp ngân sách nhà nước, chính sách ưu đãi đang được hưởng, quy mô vốn, diện tích đất đai đang chiếm giữ, số lao động, tình hình đầu tư... Thực hiện ưu tiên rà soát trước đối với các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ trong nhiều năm hoặc không phát sinh doanh thu; các doanh nghiệp có lỗ nhưng tiếp tục đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh; tiến hành phân tích hiệu quả hoạt động và so sánh với doanh nghiệp trong nước có cùng quy mô, vị trí,... để xây dựng đề cương làm việc, đề xuất đưa vào diện thanh tra, kiểm tra. □

Tài liệu tham khảo:

- Điều tra 7800 doanh nghiệp có hành vi chuyển giá (2012), truy cập ngày 20 tháng 12 năm 2012, từ <<http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/88064/dieu-tra-7-800-dn-co-hanh-vi-chuyen-gia.html>>.
- Khúc Chiến (2010), *Hướng dẫn xác định giá thị trường trong giao dịch liên kết*, Nhà xuất bản Tài chính.
- Nghịch lý chuyển vừa lỗ vừa mở rộng sản xuất kinh doanh, (2012), truy cập ngày 25 tháng 10 năm 2013, từ <<http://vietbao.vn/Kinh-te/Nghich-ly-chuyen-vua-lo-vua-mo-rong-san-xuat-kinh-doanh/2131558283/92/>>.
- Nhận diện và tìm lời giải cho “căn bệnh” chuyển giá (2013), truy cập ngày 25 tháng 9 năm 2013, từ <<http://www.vietnamplus.vn/nhan-dien-va-tim-loi-giai-cho-can-benh-chuyen-gia/181686.vnp>>.
- Phạm Huyền (2013a), *Danh sách đen chuyển giá: lộ mặt hàng trăm doanh nghiệp ngoại*, truy cập ngày 22 tháng 10 năm 2013, từ <<http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/145433/danh-sach-den-chuyen-gia-lo-mat-hang-tram-dn-ngoai.html>>.
- Phạm Huyền (2013b), “*Ảo thuật*” kiểm toán quốc tế tiếp tay chuyển giá, truy cập ngày 30 tháng 10 năm 2013, từ <<http://vietnamnet.vn/vn/kinh-te/147016/-ao-thuat-kiem-toan-quoc-te-tiep-tay-chuyen-gia-.html>>.
- Vô địch chuyển giá, trắng trợn hơn cả Keangnam (2013), truy cập ngày 28 tháng 10 năm 2013, từ <<http://vef.vn/2013-10-25-vo-dich-chuyen-gia-trang-tron-hon-ca-keangnam>>.

Some key signals of business transfer pricing in Vietnam

Abstract:

Currently, transfer pricing has become a very hot topic that draws much public attention, especially with the FDI enterprises which report losses in successive years. It is unreasonable that these enterprises, even reporting losses, still perform nonstopable growth in operation scale and revenue. In reality, every country imposes different corporation tax rates and transfer pricing can be exploited by enterprises to lower profits or raise profits for tax avoidance purposes. This paper points out some key signals of transfer pricing in Vietnam. The paper also provides recommendations for control of the problem.

Thông tin tác giả:

***Mai Vân Anh**, thạc sĩ

- Nơi công tác: Viện Kế toán, Kiểm toán, trường đại học Kinh tế quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kế toán

**** Lê Thị Nhu**, thạc sĩ

- Nơi công tác: Viện Kế toán, Kiểm toán, trường đại học Kinh tế quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kế toán

Email: nhuxnk@gmail.com