TÌNH HÌNH CHUYỂN GIÁ VÀ CHỐNG CHUYỂN GIÁ TẠI VIỆT NAM

● TRẦN THỊ LUẬN

TÓM TẮT:

Bài viết đưa ra tình hình chuyển giá, chống chuyển giá ở Việt Nam hiện nay. Từ đó cho thấy có hai vấn đề lớn còn tồn tại trong hoạt động chống chuyển giá là hành lang pháp lý và hệ thống dữ liệu. Việt Nam muốn ngăn chặn được hành vi chuyển giá, trốn thuế của các doanh nghiệp cần hoàn thiện khung pháp lý trong việc chống chuyển giá.

Từ khóa: Chuyển giá, thuế, doanh nghiệp.

1. Chuyển giá ở các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Nguồn vốn đầu tư (nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước) có vai trò rất quan trọng trong việc thúc đẩy và phát triển nền kinh tế-xã hội của Việt Nam hiện nay, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Nguồn vốn FDI ngoài việc góp phần làm tăng nguồn vốn cho đầu tư phát triển còn thúc đẩy tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế tiến tới hội nhập nền kinh tế thế giới, tăng thu ngân sách, cải thiện cán cân thanh toán, thúc đẩy chuyển giao công nghệ và học tập kinh nghiệm quản lý của các nước phát triển, nâng cao khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường, đào tạo nguồn nhân lực, giải quyết việc làm và tăng thu nhập cho người lao động...

Theo báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài, Tổng cục Thống kê-Bộ Kế hoạch và Đầu tư: tổng vốn đầu tư FDI đăng ký vào Việt Nam năm 2016 là 24,4 tỷ USD; 9 tháng năm 2017 lên tới 25,48 tỷ USD, tăng 34,3% so với cùng kỳ năm 2016; trong đó các dự án đầu tư FDI đã giải ngân trong năm 2016 là 15,8 tỷ USD; 9 tháng năm 2017 là 12,5 tỷ USD, tăng 13,4% so với cùng kỳ năm 2016; Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2016 là 202 tỷ USD. Từ thực tế trên cho thấy, nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đóng góp một phần không nhỏ vào GDP và nó có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển nền kinh tế-xã hội của Việt Nam.

Tuy nhiên, bên cạnh những đóng góp quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế trong những năm qua, khu vực FDI đã và đang bộc lộ những tồn tại một số hạn chế, bất cập như tình trạng vi phạm pháp luật về môi trường, thuế, chuyển giá... mà nổi bật là tình trạng chuyển giá, trốn thuế của các doanh nghiệp FDI. Một số doanh nghiệp FDI dựa vào các cơ chế, chính sách ưu đãi đầu tư nước ngoài của Việt Nam như: miễn giảm thuế có thời hạn, cho phép chuyển lỗ, hoàn thuế để tái đầu tư... nên dường như tình trạng kê khai lỗ giả, lãi thật đã trở thành một chiến lược của các doanh nghiệp FDI. Điều này gây ra nhiều hệ lụy, làm thất thu ngân sách nhà nước nghiêm trọng, gây bất ổn cho nền kinh tế, ảnh hưởng đến môi trường đầu tư và tạo nên sự cạnh tranh không lành mạnh, gây khó khăn cho các doanh nghiệp nội địa..

Điển hình như thời gian qua, rất nhiều các doanh nghiệp FDI đang hoạt động ở Việt Nam liên tục báo lỗ trong một thời gian dài nhưng lại vẫn tiếp tục đầu tư và mở rộng sản xuất kinh doanh như: Công ty TNHH Nước giải khát Coca-Cola Việt Nam (Coca-Cola), Công ty TNHH Nước giải khát Suntory PepsiCo Việt Nam (PepsiCo), Công ty TNHH Metro Cash & Carry Việt Nam (Metro),

Công ty cổ phần Trung tâm thương mại Lotte (Lotte Mart), Công ty TNHH một thành viên Keangnam-Vina (Keangnam-Vina), Công ty TNHH Truyền hình số Vệ tinh (K+),... khiến nhiều người đặt câu hỏi về sự thật của việc thua lỗ này, cụ thể:

Trước tiên phải nói đến hai trường hợp là Coca-cola và PepsiCo, trong một thời gian dài hoạt động ở Việt Nam, Coca-cola và PepsiCo liên tục thua lỗ lên tới cả nghìn tỷ đồng và đã vượt quá số vốn đầu tư ban đầu (từ năm 1994-2012: Coca Cola lỗ lũy kế 3.768 tỷ VND, vượt số vốn đầu tư ban đầu là 2.950 tỷ VND; từ năm 1991-2010: Pepsico lỗ lũy kế 1.206 tỷ VND). Tuy nhiên bất chấp việc thua lỗ, Coca-cola và PepsiCo vẫn tiếp tục mở rộng và chiếm lĩnh thị trường, chính vì những điều này đã khiến Coca-cola, PepsiCo bị đính nghi án chuyển giá, lách thuế.

Còn Lotte Mart, sau một thập kỷ kinh doanh ở Việt Nam, tuy doanh thu liên tục tăng trưởng đều hàng năm (4 năm gần đây, doanh thu của Lotte Mart tăng trưởng 1.000 tỷ VND mỗi năm, đặc biệt năm 2016 vượt mức 5.100 tỷ VND) nhưng Lotte Mart vẫn liên tục báo thua lỗ (năm 2015 mức lỗ vượt 500 tỷ VND, năm 2016 Lotte Mart lỗ tiếp khoảng 260 tỷ VND). Tổng cộng, sau 10 năm kinh doanh tại Việt Nam, số lỗ lũy kế của Lotte Mart vào khoảng 2.000 tỷ VND. Tuy số lỗ lũy kế rất lớn nhưng Lotte Mart vẫn mở rộng quy mô và chiếm lĩnh thị trường bán lẻ.

Cũng tương tự Lotte Mart là Keangnam-Vina, sau khi vào hoạt động tại Việt Nam, Keangnam-Vina liên tục báo lỗ, kể cả khi tòa nhà Keangnam đi vào vận hành năm 2011, doanh thu của Công ty lên tới hơn 5.200 tỷ VND nhưng hiện tượng báo lỗ vẫn tiếp tục tái diễn, Công ty báo lỗ 140 tỷ VND. Tuy nhiên, từ sự bất thường này nên ngành Thuế đã phải vào cuộc và Keangnam-Vina buộc phải thừa nhận vi phạm chuyển giá với giá trị phải điều chỉnh tới 1.220 tỷ VND. Còn riêng về mảng kinh doanh bán căn hộ, doanh thu của Keangnam-Vina khoảng 3.500 tỷ VND và đã bị cơ quan thuế truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp cho mảng kinh doanh này lên tới 95,2 tỷ VND.

Mới đây nhất là trường hợp của K+, mặc dù được thành lập từ năm 2009 nhưng sau 6 năm hoạt động lỗ lũy kế của K+ đã lên mức 1.979 tỷ VND nhưng số lượng thuê bao và doanh thu vẫn tăng trưởng đều hàng năm. Điều này khiến người ta hoài nghi và liên tưởng tới mô hê thống các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam như Coca-Cola, Metro, Lotte Mart,... đó là liên tục báo lỗ.

Trên đây là một vài trường hợp điển hình có nghi án liên quan đến việc chuyển giá, còn tính trên cả nước có khoảng 50% số doanh nghiệp FDI kê khai thua lỗ, trong đó có nhiều doanh nghiệp thua lỗ liên tục trong 3 năm liền tiếp. Vì vậy, nếu tiến hành thanh tra, kiểm tra toàn bộ số doanh nghiệp FDI thì số tiền gian lận thuế bằng biện pháp chuyển giá sẽ lớn hơn rất nhiều.

2. Chuyển giá ở các doanh nghiệp trong nước

Hành vi chuyển giá ở Việt Nam hiện nay diễn ra rất phức tạp vì chuyển giá không chỉ xảy ra phổ biến ở những doanh nghiệp FDI mà đang có xu hướng lan sang cả các doanh nghiệp nội địa (chuyển giá nội địa), trong đó hành vi chuyển giá cũng đã xuất hiện tại các doanh nghiệp Nhà nước.

Các doanh nghiệp nội địa đã tận dụng những chính sách ưu đãi thuế của Nhà nước trong các ngành, lĩnh vực và các vùng khác nhau thành lập ra nhiều công ty con hoạt động trong các lĩnh vực, vùng đang được hưởng ưu đãi thuế để giảm số thuế phải nộp bằng hình thức dồn doanh thu hoặc chuyển phần lợi nhuận trước thuế từ doanh nghiệp hoặc các công ty con khác không được ưu đãi thuế sang doanh nghiệp đang được hưởng ưu đãi thuế hoặc từ doanh nghiệp có lãi sang doanh nghiệp bị lỗ thông qua giá chuyển giao sản phẩm và cung cấp dịch vụ giữa các bên để giảm thiểu tổng số thuế phải nộp của toàn doanh nghiệp. Đôi khi tại một số doanh nghiệp còn thực hiện chiến lược dừng hoạt động hoặc giải thể các công ty con, khi các công ty này không còn được hưởng chính sách ưu đãi, sau đó lập công ty mới để hưởng chính sách ưu đãi từ đầu,

Điển hình như trường hợp của Tổng công ty Bia-Rượu-Nước giải khát Sài Gòn (Sabeco), cách đây hơn 2 năm, Kiểm toán Nhà nước đã kiến nghị truy thu thuế tiêu thụ đặc biệt (TTĐB) năm 2013 đối với Sabeco là 408 tỷ VND. Mới đây nhất vào năm 2016, Kiểm toán Nhà nước đã kiến nghị truy thu số thuế TTĐB phát sinh tăng từ năm 2010 đến 2014 của Sabeco là 2.479 tỷ VND (đã trừ số kiến nghị truy thu năm 2013 của Kiểm toán Nhà nước). Do Sabeco vừa thực hiện sản xuất, vừa thực hiện bán sản phẩm cho công ty con của mình, cụ thể:

Sabeco bao gồm 2 nhà máy sản xuất bia hạch toán phụ thuộc và các công ty con, công ty liên kết. Các đơn vị sản xuất lại bán sản phẩm bia cho công ty con 100% vốn của Sabeco (Công ty TNHH MTV Thương mại Bia Sài Gòn). Công ty lại chưa bán ra cho người tiêu dùng mà tiếp tục bán sản phẩm cho các công ty con khác mà doanh nghiệp này có vốn góp chi phối từ 90 - 94,92% với mức giá thấp. Sau đó, các công ty con này mới bán tiếp sản phẩm cho đại lý cấp 1 với mức giá cao hơn. Tiếp đến đại lý cấp 1 lại tiếp tục bán sản phẩm cho các đại lý cấp 2, người tiêu dùng,...

Tương tự như Sabeco, Tổng công ty Bia-Rượu-Nước giải khát Hà Nội (Habeco) cũng bị Kiểm toán Nhà nước kiến nghị truy thu thuế TTĐB là 920 tỷ VND (bao gồm tại Habeco 838 tỷ VND và tại các đơn vị liên kết 82 tỷ VND).

Trên thực tế ở Việt Nam hiện nay có rất nhiều doanh nghiệp là tổng công ty, tập đoàn khác cũng có mô hình hoạt động, kinh doanh và nộp thuế TTĐB tương tự như Sabeco và Habeco, điển hình là Tổng công ty Thuốc lá, Công ty liên doanh Nhà máy bia Việt Nam với các loại bia Heineken, Tiger... Ngoài ra, trường hợp tại Tập đoàn Dầu khí Việt Nam trong thời gian vừa qua, cũng có thể coi là nghi án chuyển giá. Chuyển giá thông qua hình thức và cơ chế quản lý giữa công ty mẹ - con. Công ty mẹ được Nhà nước bao cấp thông qua định mức lợi nhuận nhưng khi phân xuống các đại lý cấp 1, đại lý bán lẻ lại không phải thực hiện theo cách thức này, khi đó Công ty mẹ bị lỗ thì Nhà nước chịu lỗ còn các đại lý vẫn có lợi nhuận và được hưởng phần lợi nhuận này.

3. Hạn chế và tồn tại trong việc chống chuyển giá

Trong thời gian qua, công tác chống hành vi chuyển giá tại Việt Nam đã được các cơ quan quản lý Nhà nước đặc biệt quan tâm thông qua việc hoàn thiện cơ sở pháp lý, thường xuyên tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có nghi án chuyển giá,.. và bước đầu đã thu được một số kết quả đáng khích lệ. Tuy nhiên, công tác chống chuyển giá ở Việt Nam hiện nay vẫn còn một số hạn chế và tồn tại, cụ thể:

Thứ nhất, hành lang pháp lý liên quan công tác chống chuyển giá chưa hoàn thiện một cách đồng bộ, thiếu chặt chẽ. Cơ sở pháp lý trong việc áp giá đối với giao dịch liên kết để đánh thuế thu nhập vẫn chưa được quy định chi tiết trong các luật về thuế, luật về giá; chế tài xử phạt hành vi gian lận trong chuyển giá chưa được quy định cụ thể (ví dụ như tại Nghị định số 20/2017/NĐ-CP quy định việc quản lý thuế giao dịch liên kết nhưng lại chưa có nghị định quy định về chế tài xử phạt tương ứng); quy định pháp lý cụ thể về các khoản chi từ ngân sách nhà nước cho các hoạt động thanh tra, kiểm tra và điều tra chống chuyển giá hoặc nếu có thì mới chỉ dừng ở các thông tư nên gây khó khăn cho quá trình thực thi.

Các văn bản quy phạm pháp luật chưa được hướng dẫn chi tiết hoặc hiệu quả chưa cao khi áp dụng vào thực tiễn, ví dụ như Thông tư số 201/2013/TT-BTC của Bộ Tài chính hướng dẫn việc áp dụng thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế, chưa được vận dụng một cách hiệu quả và tính khả thi khi áp dụng vào tình hình thực tế của Việt Nam. Ngoài ra, cũng cần phải có hướng dẫn rõ hơn về nghĩa vụ kê khai báo cáo lợi nhuận liên quốc gia của công ty mẹ tại nước ngoài, thời hạn lập hồ sơ xác định giá giao dịch liên kết ngắn,... để tránh việc tạo áp lực cho người nộp thuế.

Mặt khác, theo quy định của Luật Thanh tra, Luật Quản lý thuế, thời hạn thanh tra thuế tiến hành không quá 45 ngày làm việc, trường hợp phức tạp có thể kéo dài hơn, nhưng không quá 70 ngày làm việc. Tuy nhiên trên thực tế, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp quy mô lớn, có phát sinh giao dịch liên kết thì thời gian dành cho việc cung cấp hồ sơ, tạm dừng, hoãn thanh tra mất rất nhiều thời gian nên theo quy định thời gian thanh tra như luật hiện hành sẽ không phù hợp với một cuộc thanh tra chống chuyển giá. Đồng thời, theo báo cáo tổng kết của OECD, thời gian trung bình để thực hiện một cuộc thanh tra chống chuyển giá của các nước trên thế giới là 573 ngày làm việc. Chính vì vậy, với thời gian hạn chế cũng như đội ngũ nhân sự mỏng đã gây ra rất nhiều khó khăn cho công tác chống chuyển giá tại Việt Nam.

Thứ hai, hệ thống thông tin, dữ liệu của người nộp thuế, ngành hàng chưa được hoàn thiện và đầy đủ. Nghị định số 20/2017/NĐ-CP, Thông tư số 41/2017/TT-BTC quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết đã được ban hành nhưng hệ thống thông tin, dữ liệu về

người nộp thuế, ngành hàng vẫn chưa được hoàn thiện. Vì vậy, hiện nay chưa có cơ sở dữ liệu về giá để tham khảo và so sánh khi xác định giá trong giao dịch liên theo hướng dẫn của Nghị định. Các thông tin, dữ liệu này chủ yếu được lấy từ quá trình thanh tra, kiểm tra của cơ quan thuế và lịch sử chấp hành pháp luật thuế của người nộp thuế, trong khi các công ty đa quốc gia sau khi nhận sản phẩm từ công ty, có thể đi vòng qua nhiều quốc gia, lãnh thổ trước khi nhập sản phẩm về Việt Nam khiến việc thu thập thông tin, dữ liệu về giá gặp rất nhiều khó khăn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Thông tư số 201/2013/TT-BTC ngày 20/12/2013; Thông tư số 41/2017/TT-BTC ngày 28/4/2017 của Bộ Tài chính.

2. 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.

3. Báo cáo kết quả công tác thanh tra năm 2014, 2015, 2016 của Tổng cục Thuế và Bộ Tài chính họp báo chuyên đề về công tác thanh tra 9 tháng đầu năm 2017.

4. Nghị định số 20/2017/NĐ-CP của Chính phủ ngày 24/02/2017 quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết.

Ngày nhận bài: 21/2/2019
Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 3/3/2019
Ngày chấp nhận đăng bài: 13/3/2019

Thông tin tác giả:
ThS. TRẦN THỊ LUẬN
Khoa Kế toán - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

CURRENT SITUATION OF TRANSFER PRICING AND ANTI-TRANSFER PRICING IN VIETNAM

● Master. **TRAN THI LUAN**
Faculty of Accounting,
University of Economics - Technology for Industries

ABSTRACT:

This article is to present the current situation of transfer pricing and anti-transfer pricing in Vietnam. The article also identifies that there are two major problems related to the anti-transfer pricing in Vietnam, namely the legal corridor and data system of Vietnam. As a result, if Vietnam wants to prevent the transfer pricing and tax evasion of enterprises, it is necessary for Vietnam to complete the country's legal framework in anti-transfer pricing.

Keywords: Transfer pricing, taxes, enterprises.