

Tác động của hoạt động chuyển giá và một số giải pháp chống chuyển giá của các công ty đa quốc gia

Nguyễn Thị Hồng

Khoa Kế toán - Kiểm toán, Đại học Công nghiệp Hà Nội

Bên cạnh những mặt tích cực mà các doanh nghiệp FDI mang lại thì các doanh nghiệp này cũng bộc lộ một số mặt hạn chế như tình trạng chuyển giá, trốn thuế gây thất thu ngân sách, tác động không tốt đến môi trường đầu tư của Việt Nam. Bài báo này sử dụng phương pháp định tính để phân tích - tổng hợp về các tác động của hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI đến nền kinh tế ở Việt Nam, từ đó tác giả đề xuất một số giải pháp chống chuyển giá của các doanh nghiệp FDI để giúp các nhà đầu tư, quản lý và hoạch định chính sách sẽ có cái nhìn tổng quát nhất về hoạt động chuyển giá trong các doanh nghiệp FDI.

1. Khái niệm về chuyển giá

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. Như vậy, chuyển giá là một hành vi do các chủ thể kinh doanh thực hiện nhằm thay đổi giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ trong quan hệ với các bên liên kết. Hiện nay có rất nhiều quan điểm được hiểu về chuyển giá khác nhau.

Các quan điểm về chuyển giá mặc dù có sự khác nhau về cách diễn đạt song cơ bản đều thống nhất ở các đặc điểm sau: Chuyển giá là hoạt động riêng có của các tập đoàn đa quốc gia hoặc các công ty có quan hệ liên kết với nhau, có chung lợi ích kinh tế; Đối tượng của hành vi này là giá cả của hàng hóa, dịch vụ và tài sản, bao gồm cả hàng hóa, dịch vụ, tài sản hữu hình và vô hình; Giá cả trong các giao dịch này không theo giá thị trường mà có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá thị trường, tùy theo chủ đích riêng tập đoàn hoặc các bên liên kết; Mục đích của hành vi này là nhằm giảm đến mức thấp nhất có thể số tiền thuế phải nộp của các công ty đa quốc gia MNCs (Multinational corporations) hoặc của các bên liên kết xét về tổng thể, thông qua việc chuyển lợi nhuận (bằng chính sách về giá cao như nêu ở trên) từ nơi có thu nhập chịu thuế cao đến nơi có thu nhập chịu thuế thấp.

Các khái niệm trên đều hàm ý rằng hành vi chuyển giá chủ yếu chỉ diễn ra trong các giao dịch "qua biên giới" và khi có sự chênh lệch thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia khác nhau. Đối với các công ty hoạt động trong cùng một nước thì việc chuyển giá được xem là không có hiệu quả bởi chính sách thuế trong cùng một nước thường là thống nhất. Tuy vậy, vẫn có một số biểu hiện mới mà các khái niệm trên chưa bao quát được. Cụ thể:

+ Hành vi chuyển giá trên thực tế không chỉ diễn ra trong các giao dịch qua biên giới mà còn diễn ra ở

trong phạm vi nội địa. 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 ưu đãi hoặc ưu đãi với tỉ lệ thấp sang doanh nghiệp liên kết được hưởng ưu đãi cao hơn

+ Hành vi chuyển giá trên thực tế không chỉ diễn ra trong các giao dịch của các chủ thể kinh tế có quan hệ liên kết mà còn diễn ra giữa các chủ thể kinh tế độc lập nhưng có quan hệ nhân thân với nhau. Các chủ thể này thực hiện các giao dịch với giá cả hàng hóa, dịch vụ không theo giá thị trường để chuyển lợi nhuận cho nhau, sau đó được điều phối lại bằng "cổng sau" để "né" thuế thu nhập doanh nghiệp.

+ Chủ thể thực hiện chuyển giá không chỉ hướng đến mục tiêu "tối thiểu hóa số thuế" để "tối đa hóa lợi nhuận" mà còn hướng đến các mục tiêu khác như mục tiêu về kế toán, quản lý dòng tiền, chiến lược thị trường, hợp tác sản xuất, tạo động lực với nhân viên hay nhằm thực hiện một chiến lược kinh doanh đã được xây dựng từ trước.

+ Hành vi chuyển giá không chỉ đơn thuần là điều chuyển lợi nhuận từ nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao sang nơi thấp hơn để tránh thuế, mà còn bao gồm cả chiêu ngược lại. Đây là các trường hợp công ty mẹ muốn thu hồi vốn nhanh hoặc để thực hiện một chiến lược kinh doanh nào đó. Trong một số ít trường hợp khác, các công ty, chi nhánh thành viên ở nước khác có thể "hy sinh" lợi nhuận của mình để hướng đến mục tiêu tăng thêm nguồn thu quốc gia, chuyển lợi nhuận về "chính quốc" (nước xuất xứ doanh nghiệp FDI).

2. Tác động của hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia

Hoạt động chuyển giá không chỉ có tác động tiêu cực đến quốc gia tiếp nhận đầu tư mà còn ảnh hưởng một cách nghiêm trọng đối với quốc gia xuất khẩu

dầu tư. Các MNCs với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận có thể thực hiện mọi phương thức chuyển giá và gây ra hậu quả nghiêm trọng và lâu dài đối với cả hai quốc gia nói trên.

Đối với các tập đoàn đa quốc gia MNCs: Việc thực hiện chuyển giá mang lại nhiều thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của MNC (Multinational Corporation) như: Dựa vào những ưu đãi trong chính sách thu hút đầu tư tại quốc gia tiếp nhận vốn đầu tư như: thuế suất, hạn ngạch, lĩnh vực đầu tư,... mà các MNCs có thể giảm thiểu nghĩa vụ thuế tại quốc gia này. Nếu quốc gia tiếp nhận đầu tư có chính sách tiền tệ thật chặt thì việc chuyển giá sẽ giúp chuyển một phần lợi nhuận ra nước ngoài, đảm bảo mục tiêu đa hóa lợi nhuận của toàn MNCs. Thực hiện hành vi chuyển giá giúp MNCs nhanh chóng chiếm quyền kiểm soát các công ty liên doanh, liên kết, đánh bật các đối thủ cạnh tranh nhỏ lẻ tại quốc gia tiếp nhận đầu tư để chiếm lĩnh thị trường. Việc định giá các tài sản, thiết bị lỗi thời với giá cao trong quá trình góp vốn liên doanh, liên kết, một mặt giúp các công ty tại chính quốc gia thay đổi công nghệ với chi phí thấp, mặt khác lại thu hồi vốn đầu tư nhanh tại các quốc gia tiếp nhận đầu tư. Bên cạnh đó, thông qua hành vi mua bán lại, các MNCs có thể tránh được các rủi ro trong hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm, giảm được rủi ro về tỷ giá, rủi ro về nghiên cứu thị trường.

Tuy nhiên, khi hành vi chuyển giá của các MNCs bị phát hiện, MNCs sẽ phải gánh chịu những chế tài nghiêm khắc từ quốc gia tiếp nhận đầu tư và các quốc gia liên quan như: chịu một khoản phạt lớn, hay bị rút giấy phép kinh doanh và chấm dứt mọi hoạt động kinh doanh tại quốc gia đó. Bên cạnh đó, các chi nhánh của MNCs tại quốc gia khác sẽ là đối tượng chú ý của cơ quan thuế tại quốc gia đó, uy tín của MNCs trên toàn thế cũng sẽ bị giảm sút,... Đồng thời một trong những tác động tiêu cực phải kể tới đó là thực hiện chuyển giá sẽ làm sai lệch đánh giá tài chính của tập đoàn, gây khó khăn cho các nhà hoạch định, các nhà quản trị của chính MNCs đó.

Thứ nhất, đối với quốc gia tiếp nhận đầu tư: Thông qua hoạt động chuyển giá, các MNCs định giá cao các yếu tố đầu vào, từ đó nịt ngân thời gian thu hồi vốn, vì vậy mà các luồng vốn có xu hướng chảy ngược ra khỏi quốc gia tiếp nhận đầu tư. Các hoạt động chuyển giá nhằm thu hồi vốn hành hơn so với kế hoạch ban đầu sẽ làm thay đổi cơ cấu vốn của nền kinh tế quốc gia tiếp nhận đầu tư. Hầu quả là tạo ra sự phản ánh sai lệch kết quả hoạt động kinh doanh của nền kinh tế, tạo ra một bức tranh kinh tế thiếu trung thực.

Nếu như quốc gia tiếp nhận đầu tư có thuế suất thu nhập doanh nghiệp thấp hơn, quốc gia này có thể được hưởng lợi từ hoạt động chuyển giá của các MNCs. Vì vậy mà một số quốc gia có thể sẵn sàng để cho các MNCs thực hiện hành vi này mà buông lỏng sự quản lý. Về lâu dài, khi có sự chuyển biến của môi

trường kinh doanh quốc gia, các quốc gia này sẽ đến lượt gánh chịu hậu quả do việc buông lỏng quản lý trước đây. Họ sẽ phải đương đầu với khó khăn về tài chính và phụ thuộc về kinh tế với các MNCs hùng mạnh do các nguồn thu không bền vững.

Thông qua chuyển giá, các MNCs có thể xâm chiếm thị phần. Khi mới tham gia vào một thị trường mới, các MNCs sẽ tiến hành các chiêu thức quảng cáo và khuyến mãi quá mức, dẫn tới hậu quả họ có thể lũng đoạn thị trường. Các doanh nghiệp trong nước thường không đủ tiềm lực tài chính để cạnh tranh, vì vậy dần dần bị thua lỗ dẫn tới phá sản hoặc phải chuyển sang kinh doanh trong ngành khác. Các MNCs sẽ dần trở thành độc quyền và thao túng thị trường, kiểm soát giá cả, thủ tiêu tính tự do của thị trường, đặc biệt ở các nước chưa có hoặc chưa hoàn thiện Luật quản lý cạnh tranh, Luật chống độc quyền. Chính phủ các quốc gia này sẽ gặp khó khăn trong quá trình hoạch định các chính sách kinh tế vĩ mô và không thể thúc đẩy ngành sản xuất trong nước phát triển.

Thông qua chuyển giá, các MNCs có thể thực hiện kế hoạch thôn tính các doanh nghiệp trong nước. Khi mới tham gia vào thị trường, các MNCs thường lựa chọn hình thức liên doanh với các doanh nghiệp trong nước, và họ thường có được tỷ lệ góp vốn cao để nắm quyền quản lý. Khi đó, các MNCs sẽ thực hiện hành vi chuyển giá nhằm làm cho kết quả kinh doanh thua lỗ kéo dài, buộc các bên tham gia liên doanh phải tăng vốn góp lên. Các đối tác trong nước thường không đủ sức để tham gia sẽ phải bán lại phần vốn góp của mình, buộc liên doanh thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Hoạt động chuyển giá diễn ra trên bình diện quốc gia sẽ làm phá sản kế hoạch phát triển kinh tế quốc dân của quốc gia tiếp nhận đầu tư. Nếu không ngăn chặn kịp thời, trong tương lai không xa các quốc gia tiếp nhận đầu tư sẽ mất dần tính tự chủ về kinh tế, từ đó kéo theo sự phụ thuộc về chính trị - xã hội.

Thứ hai, đối với quốc gia xuất khẩu đầu tư: Hoạt động chuyển giá của các MNCs làm gia tăng ngoại tệ thu được của nước xuất khẩu đầu tư, nhờ đó góp phần cải thiện cán cân thương mại, cán cân thanh toán quốc tế. Đồng thời sự hoạt động tốt hơn của MNCs cũng mang lại những tác động tích cực cho kinh tế xã hội: tăng mức thuế đóng góp, tăng GNP... Tuy nhiên, hành vi cũng mang lại cho nước xuất khẩu đầu tư những tác động tiêu cực:

Chuyển giá làm thất thu thuế của quốc gia xuất khẩu đầu tư nếu thuế suất ở quốc gia này cao hơn thuế suất của quốc gia tiếp nhận đầu tư, làm mất cân đối trong kế hoạch thuế của quốc gia này. Trong một số trường hợp, các MNCs cố tình gây ra thua lỗ để được hoàn thuế, ngân sách của quốc gia này đã bị "móc túi" một khoản thuế.

3. Một số giải pháp nhằm chống chuyển giá trong các công ty đa quốc gia

Thứ nhất, hoàn thiện bộ máy quản lý: Các cơ quan thuế cần khẩn trương xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu đáp ứng được yêu cầu khai thác, phân tích rủi ro và làm căn cứ để xác định giá thị trường đối với giao dịch liên kết. Bởi theo các Cục thuế địa phương, việc nhận dạng chuyển giá không khó, nhưng quá trình xử lý gặp nhiều khó khăn vì chưa có dữ liệu, nên cán bộ thuế vẫn phải làm thủ công, nhập từng khoản mục để so sánh, đối chiếu.

Thứ hai, hoàn thiện khuôn khổ pháp lý: Việt Nam cần hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá và tiến tới ban hành Luật Chống chuyển giá, thu hẹp các ưu đãi về thuế, cụ thể là hạn chế tối đa các chính sách ưu đãi, chuyển giao quyền điều tra cho cơ quan thuế từ cấp Tổng cục và lâu dài đến cơ quan thuế cấp tỉnh, thành phố, hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người, doanh nghiệp nộp thuế để từ đó theo dõi sát sao những thay đổi về doanh thu, lợi nhuận của các doanh nghiệp.

Thứ ba, cơ quan thuế các cấp cần tăng cường thanh tra giá chuyển giao, xem đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của ngành thuế. Chú trọng việc thanh tra, kiểm tra giá chuyển giao đối với các doanh nghiệp có nhiều thành viên, các ngành nghề có dấu hiệu rủi ro lớn về thuế do hành vi chuyển giá của doanh nghiệp liên kết, các doanh nghiệp đã và đang thực hiện tái cơ cấu có khả năng lợi dụng chuyển giá để tránh thuế. Đối với các trường hợp chuyển giá, phải có chế tài xử phạt theo hướng tăng mức phạt và hình thức phạt so với quy định hiện tại để đảm bảo tính nghiêm minh của pháp luật.

Thứ tư, áp dụng phương pháp định giá APA (Advance Pricing Agreement)- cơ chế thỏa thuận trước về xác định giá. Biện pháp này đang được áp dụng rộng rãi tại một số quốc gia trên thế giới. Theo cơ chế này, doanh nghiệp đa quốc gia phải chủ động đề xuất biện pháp tính giá hoặc mức giá mua, bán hàng hóa, dịch vụ giữa các thành viên trong tập đoàn, trước khi kê khai và nộp thuế. Cơ quan thuế sẽ phối hợp với cơ quan thuế nước ngoài đã ký kết hiệp định tránh đánh thuế hai lần với Việt Nam tổ chức giám sát, kiểm soát để chống gian lận thuế. Về lý thuyết, APA có thể giúp giảm bớt tình trạng khai gian. Tuy nhiên, chưa chắc doanh nghiệp có vốn nước ngoài đã tự nguyện làm APA. Bởi APA áp dụng trên nguyên tắc tự nguyện, cơ quan thuế không thể ép doanh nghiệp phải thực hiện. Cơ quan thuế cần có cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp có giao dịch liên kết áp dụng APA để tránh thanh tra về chuyển giá. Tuy nhiên, APA cũng là một quá trình phức tạp và mất nhiều thời gian nên chỉ phù hợp với các doanh nghiệp có quy mô lớn và có tình hình kinh doanh ổn định. Mặt khác, Bộ Tài chính, Tổng cục Thuế cần tiếp tục hoàn thiện cơ chế pháp lý trong quản lý chuyển giá.

Thứ năm, Chính phủ và các cơ quan chức năng cũng cần rà soát, điều chỉnh theo hướng thu hẹp khoảng cách về ưu đãi thuế giữa các ngành, lĩnh vực và vùng miền, địa phương. Việt Nam đã bước qua giai đoạn thu hút FDI bằng mọi giá, do vậy nên cần nhắc, chỉ cho phép ưu đãi thuế đối với một số ngành nghề, lĩnh vực, vùng miền và trong những trường hợp có lợi nhất so với các hình thức ưu đãi khác.

Thứ sáu, tăng cường đào tạo phát triển nguồn nhân lực cho ngành thuế để chuyển theo dõi, kiểm soát chuyển giá, trong đó chú trọng đào tạo về kỹ năng xác định giá thị trường, trang bị kiến thức về kinh tế ngành, kỹ năng tin học, ngoại ngữ,...

4. Kết luận

Hoạt động chống chuyển giá có thể tác động đến khả năng thu hút đầu tư nước vào Việt Nam trong ngắn hạn theo hướng giảm số lượng dự án và vốn đầu tư, song về dài hạn sẽ nâng cao chất lượng thu hút FDI bằng việc hạn chế các nhà đầu tư không hiệu quả và tăng đóng góp của khu vực đầu tư nước ngoài, thu hút được các nhà đầu tư có uy tín, môi trường đầu tư Việt Nam sẽ phát triển theo hướng tích cực, lành mạnh hơn. Do đó, các ngành chức năng, các địa phương cần kiên quyết và quyết liệt hơn nữa trong thực hiện các biện pháp đồng bộ chống chuyển giá, để tránh những thua thiệt khi thu hút FDI. Bài viết này nhằm mục đích tổng quan về chuyển giá, tác động của chuyển giá đối với các công ty đa quốc gia cũng như các quốc gia tiếp nhận đầu tư. Từ đó tác giả cũng đề xuất một số giải pháp nhằm chống chuyển giá trong các doanh nghiệp hiện nay./.

Tài liệu tham khảo

Tổng cục Thuế: Báo cáo tổng kết công tác các năm từ 2005 đến 2010.

Thông tư số 66/2010/TT-BT, Hướng dẫn thực hiện việc xác định giá trị thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết.

Nguyễn Thị Thủy (2018). Đề xuất giải pháp ngăn chặn chuyển giá tại các doanh nghiệp FDI. <http://tap-chitaichinh.vn/nguyen-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/de-xual-giai-phap-ngan-chan-chuyen-gia-tai-cac-doanh-nghiep-fdi-142815.html>

Phan Thị Thanh Dương (2016). Chống chuyển giá ở Việt Nam. Tạp chí Khoa học Pháp lý, số 6.