

# NHẬN DIỆN CÁC HÌNH THỨC CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM

TS. Lê Thanh Hà\*

*Trải qua hơn 30 năm đổi mới và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, Việt Nam đã có những bước tiến mạnh mẽ trong phát triển kinh tế. Đầu tư trực tiếp nước ngoài từ các công ty đa quốc gia (MNCs) đã và đang là lời giải cho bài toán làm thế nào để nâng cao hàm lượng khoa học công nghệ, trình độ quản lý kinh tế và giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Vì vậy, việc nhận diện các hình thức chuyển giá để từ đó có các biện pháp kiểm soát chuyển giá một cách có hiệu quả đang là một vấn đề bức thiết cả về lý luận và thực tiễn.*

• Từ khóa: FDI; chuyển giá, kiểm soát chuyển giá, công ty đa quốc gia.

*Over 30 years of innovation and foreign direct investment attraction, Viet Nam has consequently made a robust progress in the economic development. Foreign direct investment (FDI) from multinational companies (MNCs) has been an apparent solution for the question of how to enhance not only the content of science and technology for the production but also the level of management and provision of employments to the economy. Therefore, the identification and effective control measures of transfer pricing thus have been an pressing matter in terms of reasoning and practices.*

• Keywords: FDI, transfer pricing, transfer price control, MNCs.

Ngày nhận bài: 2/5/2019

Ngày chuyển phản biện: 10/5/2019

Ngày nhận phản biện: 15/5/2019

Ngày chấp nhận đăng: 20/5/2019

## 1. Chuyển giá của các công ty đa quốc gia

Nội dung mô tả một hiện tượng làm giảm nghĩa vụ thuế mà ngày nay chúng ta gọi là chuyển giá đã xuất hiện trong IRC - Interl Revenue Code của Hoa Kỳ từ những năm 1930. Theo thời gian, cùng với sự phát triển, hoạt động mạnh mẽ của các MNCs cũng như các cách thức mà Chính phủ các quốc gia sử dụng để kiểm soát, có thể khái lược có những quan điểm sau đây về chuyển giá:

**Quan điểm 1:** Chuyển giá là một hành vi chủ ý thông đồng giữa các công ty trong cùng một tập đoàn để thỏa thuận giá cả không dựa trên giá thị trường, nhằm chuyển lợi nhuận từ công ty này sang công ty khác ở nước khác nhau nhằm tránh nộp thuế đầy đủ, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của toàn tập đoàn. (Garry, 2012).

**Quan điểm 2:** Chuyển giá là việc định giá hàng hóa dịch vụ chuyển giao giữa các công ty liên kết đóng ở các quốc gia khác nhau nhằm tối ưu hóa lợi nhuận của tập đoàn (KPMG 2012).

**Quan điểm 3:** Chuyển giá là hoạt động mang tính chủ quan, cố ý của các tập đoàn, công ty đa quốc gia nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp bằng cách định giá mua bán sản phẩm, nguyên vật liệu... giữa các công ty trong cùng một tập đoàn không tuân theo giá thị trường nhằm thu được lợi nhuận cao nhất (E. Baistrocchi, 2012).

**Quan điểm 4:** Chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với sản phẩm (tài sản hữu hình, tài sản vô hình, dịch vụ, lãi tiền vay) được chuyển dịch giữa các bên có quan hệ liên kết không theo giá giao dịch thông thường trên thị trường, nhằm tối thiểu hóa tổng số thuế phải nộp của tất cả các bên liên kết trên toàn cầu.

Từ các quan điểm trên về chuyển giá, có thể thấy hoạt động chuyển giá diễn ra hết sức tinh vi, hướng tới nhiều mục tiêu chứ không đơn thuần là tối thiểu hóa số thuế của toàn MNCs,

\* Học viện Tài chính

chính vì vậy, việc xác định thế nào là chuyển giá cần căn cứ trên thực tế chứ không chỉ xem xét dựa trên định nghĩa của OECD. Chính vì vậy, theo quan điểm của tác giả đó thì chuyển giá của công ty đa quốc gia nên được hiểu là *việc thực hiện chính sách giá giữa các bên có quan hệ liên kết không tuân theo giá thị trường*.

## 2. Các hình thức chuyển giá của các công ty đa quốc gia

### 2.1. Chuyển giá lỗ hay chuyển giá làm giảm lãi hoặc gây lỗ

#### a) Chuyển giá thông qua hình thức nâng cao giá trị góp vốn

Đây là một trong những hình thức chuyển giá tiêu biểu khi các MNCs thực hiện đầu tư nước ngoài theo hình thức liên doanh hay thành lập công ty 100% vốn nước ngoài.

Khi đầu tư theo hình thức liên doanh, giai đoạn đầu, chuyển giá được thực hiện từng bước thông qua góp vốn: các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư thông qua việc góp vốn vào doanh nghiệp bằng máy móc, thiết bị và công nghệ. Đa số các doanh nghiệp nội địa bị hạn chế về nguồn lực tài chính nên tham gia góp vốn chủ yếu bằng quyền sử dụng đất. Tuy nhiên giá trị sử dụng đất thường bị đánh giá thấp, trong khi các loại máy móc thiết bị công nghệ do nhà đầu tư nước ngoài góp thường mang tính đặc thù, đã lạc hậu hoặc đã khấu hao hết nhưng do doanh nghiệp nội địa bị hạn chế về năng lực và trình độ thẩm định giá, thiếu thông tin, cơ sở dữ liệu để so sánh, nên trong quá trình định giá, những máy móc thiết bị và công nghệ này thường bị đẩy cao hơn nhiều so với giá trị thực của nó.

Đối với hình thức đầu tư thành lập công ty 100% vốn nước ngoài, việc nâng cao giá trị tài sản góp vốn sẽ giúp nhà đầu tư nâng cao được tỉ lệ khấu hao hàng năm, tức là tăng được chi phí đầu vào. Điều này sẽ giúp cho chủ đầu tư nhanh hoàn vốn đầu tư cố định, nhờ đó mà giảm thiểu rủi ro đầu tư, đồng thời cũng giúp giảm bớt được nghĩa vụ thuế TNDN phải nộp ở nước tiếp nhận đầu tư.

#### b) Chuyển giá bằng cách nâng không giá trị tài sản vô hình

Một hình thức góp vốn khác phổ biến của các nhà đầu tư nước ngoài là góp vốn bằng các tài sản vô hình: phần mềm công nghệ, thương hiệu, công thức pha chế... mà việc xác định giá trị của các tài sản này thường cũng là rất khó do không có các tiêu chuẩn cụ thể để đánh giá. Việc nhà đầu tư nước ngoài nâng không giá trị của tài sản vô hình trong quá trình góp vốn sẽ giúp tăng tỷ lệ vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài, qua đó quyết định tiếng nói trong doanh nghiệp.

Bên cạnh việc góp vốn bằng tài sản vô hình, nhà đầu tư nước ngoài còn thực hiện chuyển giao công nghệ sản xuất kinh doanh cho bên liên kết tại nước đầu tư và thu tiền bản quyền. Theo quy định hiện hành của hầu hết các quốc gia, tiền bản quyền phải chịu mức thuế suất thấp hơn rất nhiều so với mức thuế thu nhập doanh nghiệp (hầu hết quy định thuế suất đối với thu nhập từ bản quyền ở các mức 5%; 7,5%; 10%; 15%). Như vậy, nhà đầu tư nước ngoài đã tiết kiệm được tương đối nhiều lợi nhuận ròng khi chuyển đổi hình thức từ việc trả tiền bản quyền thay vì cổ tức.

#### c) Chuyển giá thông qua mua, bán nguyên vật liệu, bán thành phẩm, hàng hóa với công ty mẹ hoặc công ty liên kết

Hình thức chuyển giá này nhằm mục đích giảm số thuế phải nộp, thậm chí gây ra tình trạng "lỗ giả, lãi thật", không phải thực hiện nghĩa vụ thuế. Nhiều trường hợp doanh nghiệp không trực tiếp giao dịch với công ty mẹ, nhưng giao dịch với các bên liên kết của công ty mẹ. Trong những trường hợp này, các cơ quan quản lý nhà nước, và nhiều trường hợp ngay cả bên tham gia liên doanh cũng không nắm được.

Bằng cách tương tự với việc định giá tài sản cố định nêu trên, các doanh nghiệp là đối tác trong các quan hệ liên kết đặc biệt cũng tự thỏa thuận mức giá nguyên nhiên vật liệu cung ứng cho nhau theo hướng kê khai tăng hơn so với mức giá thị trường.

Đây cũng là một trong những cách thức giúp các công ty chuyển lợi nhuận ra nước ngoài thông qua thanh toán tiền hàng nhập khẩu với công ty mẹ hoặc chi nhánh khác trong MNCs. Việc nhập khẩu các nguyên vật liệu từ nước ngoài của các doanh nghiệp FDI cũng là một trong những nhân tố dẫn tới việc các quốc gia nhận đầu tư là có cán cân thanh toán nghiêng về nhập siêu.

*d) Chuyển giá bằng cách nâng cao chi phí quản lý và hành chính*

Một trong những hiệu quả tích cực của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với các quốc gia tiếp nhận đầu tư đặc biệt là các quốc gia đang phát triển là học hỏi được kinh nghiệm quản lý tiên tiến. Tuy nhiên một mặt trái không thể phủ nhận rằng đây cũng là một trong những hình thức phổ biến mà các công ty thực hiện để chuyển lợi nhuận ra nước ngoài dưới những danh nghĩa khác nhau:

- Chi nhánh MNCs tiến hành thuê người quản lý với mức lương cao, đồng thời phải trả một khoản tiền cho công ty mẹ nước ngoài hoặc chi nhánh khác vì cung cấp nhà quản lý.

- Doanh nghiệp cử chuyên viên, công nhân sang học tập, thực tập tại công ty mẹ với chi phí cao. Đây thực chất cũng là một hình thức chuyển giá.

- Chi nhánh MNCs thuê chuyên gia tư vấn từ công ty mẹ và phải trả chi phí, nhưng khó xác định được số lượng và hiệu quả mang lại nên khó có thể đánh giá được chi phí bỏ ra là cao hay thấp, phù hợp hay không phù hợp. Mặc dù các cơ quan thuế nhận thấy bất thường nhưng không có cơ sở nào xác định hành vi khai không giá cả, chi phí để xử lý doanh nghiệp.

Theo quy luật, càng kinh doanh, càng có kinh nghiệm, giảm bớt các chi phí nhưng chi phí quản lý tại các doanh nghiệp này ngày càng cao. Với tư cách là loại chi phí dính dáng nhiều đến việc vận hành nội bộ doanh nghiệp, căn cứ vào các quy chế và hợp đồng nội bộ, đây cũng là khoản chi phí rất dễ bị doanh nghiệp nâng lên

cao để bóp méo giá thành, làm giảm lợi nhuận hoặc thậm chí làm doanh nghiệp lỗ, trốn tránh nghĩa vụ nộp thuế. Tiền lương cao đột biến của các nhân sự cấp cao đến từ công ty mẹ hoặc từ tổ chức có cùng nhóm lợi ích cũng thường là nhân tố đẩy chi phí đầu vào. Một điều đáng nói là khi các doanh nghiệp FDI thực hiện hình thức chuyển giá này thì các đối tác liên doanh trong nước là những người bị ảnh hưởng về quyền lợi hơn cả vì không thể xác định chính xác số chi phí cần bỏ ra so với lợi ích mà họ thu lại được.

*đ) Chuyển giá thông qua nâng cao các chi phí quảng cáo*

Đây là một hình thức chuyển giá được nhiều công ty đa quốc gia, các doanh nghiệp FDI sử dụng. Phương thức này đặc biệt hay được sử dụng nếu doanh nghiệp FDI tồn tại dưới dạng liên doanh do phía đối tác nước ngoài nắm phần vốn chi phối.

Việc nâng cao chi phí quảng cáo, đặc biệt là trong trường hợp quốc gia sở tại thiếu những quy định chặt chẽ về việc xác định chi phí quảng cáo hợp lý, mức quảng cáo, tỷ lệ chi phí quảng cáo trên tổng chi phí... thì phương thức này có thể giúp doanh nghiệp FDI đạt được rất nhiều các mục tiêu: tạo ra hiện tượng thua lỗ ảo (doanh thu rất cao nhưng chi phí còn cao hơn); hình ảnh thương hiệu chiếm lĩnh thị trường.

*e) Chuyển giá thông qua cho vay trực tiếp*

Một trong những hình thức phổ biến hiện nay đó là hiện tượng chuyển giá thông qua cho vay vốn giữa các thành viên trong một MNCs. Có 2 trường hợp MNCs thường áp dụng hình thức chuyển giá này:

- Khi một chi nhánh kinh doanh có lãi ở quốc gia có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao, chi nhánh này sẽ tiến hành cho công ty mẹ hoặc các chi nhánh khác vay với lãi suất thấp (thậm chí không lãi suất) nhằm giúp toàn MNCs có vốn mở rộng thị trường.

- Khi chi nhánh đặt ở quốc gia có thuế suất thuế TNDN cao, họ có thể tiến hành đi vay của công ty mẹ hoặc các chi nhánh khác với lãi suất

rất cao, từ đó làm cho lợi nhuận trước thuế (đã trừ đi lãi vay) âm, tránh được việc nộp thuế TNDN. Bên cho vay thường có trụ sở ở nơi có thuế suất đối với tiền lãi thấp, từ đó tổng lợi nhuận của MNCs đạt được là lớn nhất.

## 2.2. Chuyển giá lãi

Đây là một hình thức chuyển giá hết sức tinh vi của các doanh nghiệp FDI - chi nhánh các MNCs. Một số cách thức thường được các MNCs sử dụng để thực hiện chuyển giá lãi, đó là:

*Trước hết*, dễ nhận thấy nhất là việc một số doanh nghiệp FDI sau một thời gian ngắn hoạt động thì thực hiện việc xin chuyển đổi thành công ty cổ phần để niêm yết trên thị trường chứng khoán. Trong quá trình thực hiện, không ít doanh nghiệp đã định giá không chính xác giá trị tài sản, lợi dụng việc chuyển đổi để “tư bản hoá tài sản”, bán bớt cổ phần, thậm chí chuyển toàn bộ vốn ra khỏi quốc gia tiếp nhận đầu tư, vừa đem lại lợi nhuận cho công ty mẹ, vừa gây xáo trộn trong dòng vốn quốc gia đó.

*Thứ hai*, một số doanh nghiệp là thành viên của các tập đoàn, xin được niêm yết trên thị trường chứng khoán; các doanh nghiệp liên kết đã thực hiện chuyển giá nhằm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán. Điều này sẽ làm sai lệch kết quả báo cáo tài chính của DN phát hành, làm cho giá trị cổ phiếu sẽ tăng cao khi niêm yết; tạo sai lệch giá cả của các cổ phiếu phát hành, gây mất cân đối giá tạo về cung-cầu trên thị trường chứng khoán, gây rối loạn thị trường.

*Thứ ba*, trong quá trình chuẩn bị cho một doanh nghiệp giành độc quyền gia công, phân phối loại hàng hoá, dịch vụ nào đó nhằm cạnh tranh giành thị phần của loại hàng hoá, dịch vụ đó, các bên liên kết có thể chuyển doanh thu, lợi nhuận cho doanh nghiệp đó. Hình thức này cũng tạo sai lệch trong báo cáo tài chính và sai lệch trong đánh giá thị trường của các nhà đầu tư, tạo

cạnh tranh bất bình đẳng giữa các DN, chèn ép các DN vừa và nhỏ.

*Thứ tư*, trong điều kiện nhiều quốc gia tích cực thu hút nguồn vốn từ bên ngoài với mục tiêu tăng trưởng nhanh và bền vững, Chính phủ các quốc gia đó đã có nhiều chính sách ưu đãi đối với các nhà đầu tư ở nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực, hoặc khi đầu tư vào những địa bàn khác nhau, các doanh nghiệp liên kết đã chuyển doanh thu, lợi nhuận từ những lĩnh vực, ngành nghề và khu vực khác không được hưởng ưu đãi vào doanh nghiệp đang được hưởng ưu đãi nhằm giảm thuế phải nộp, tăng lợi nhuận của nhóm liên kết.

## 3. Kết luận

Hơn 30 năm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài đã đem đến cho Việt Nam rất nhiều các thành tựu về kinh tế xã hội. Song dòng vốn này cùng với hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia cũng đặt ra rất nhiều thách thức cho các nhà quản lý. Việc nhận định các hình thức chuyển giá, từ đó xây dựng và thực thi các chính sách, sử dụng các công cụ hữu hiệu để nâng cao hiệu quả kiểm soát chuyển giá thực sự là một vấn đề có tính chất cấp thiết trong bối cảnh hiện nay, nhất là khi Việt Nam đã và đang mở cửa ngày càng sâu rộng trong tiến trình hội nhập quốc tế./

### Tài liệu tham khảo:

Baistrocchi, E. and I. Roxan (2012), *Resolving Transfer Pricing Disputes: Global Analysis*, Nxb Cambridge University Press.

Gary Stone (2012), *International Transfer Pricing 2012 KPMG's Corporate and Indirect Tax Rate Survey 2009, 2010, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016*.

OECD (2017), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.

Lê Thanh Hà (2017), “Kiểm soát chuyển giá trong các chi nhánh công ty đa quốc gia tại Việt Nam”, *Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Học viện Tài chính*.