

**ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ LUẬT**



TIỂU LUẬN

MÔN HỌC: ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA
CÁC DOANH NGHIỆP ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI
TẠI VIỆT NAM**

GVHD: TS Lê Thị Ánh Tuyết

Tên HV: Trần Minh Luân

MSHV: C19608085

TPHCM, 08/2020

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là bài tiểu luận do chính tôi thực hiện. Các số liệu, kết quả nêu trong bài tiểu luận là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng và được trích dẫn đầy đủ theo quy định.

Tác giả

Trần Minh Luân

MỤC LỤC

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN.....	5
1. Các tài liệu trong nước liên quan đến đề tài thực trạng hoạt động chuyển giá các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.....	5
1.1 Bàn về chống chuyển giá trong giai đoạn hiện nay.....	5
1.2 Chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia và giải pháp đối với Việt Nam.....	6
1.3 Chuyển giá thông qua thủ thuật tách lợi nhuận của các công ty Đa Quốc Gia tại Việt Nam	6
1.4 Đánh giá việc thực hiện các biện pháp kiểm soát chống chuyển giá tại Việt Nam.....	7
1.5 Những tác động của chuyển giá của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với Việt Nam.....	8
2. Các tài liệu trong nước liên quan đến đề tài thực trạng hoạt động chuyển giá các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trên thế giới.....	9
2.1 Áp dụng các phương pháp chuyển giá trong các công ty liên quan ở Croatia.....	9
2.2 Với chi phí phải trả: Tác động thực sự của các quy định về giá chuyển nhượng.....	10
2.3 Định giá chuyển nhượng quốc tế và tránh thuế: Bằng chứng từ Thông kê Thuế-Thương mại Liên kết ở Vương quốc Anh.....	10
2.4 Việc sử dụng chuyển giá trong thương mại quốc tế- Bối cảnh Romanian.....	11
2.5 Chuyển giá như một phương tiện tránh thuế doanh nghiệp.....	11
Chương 2: TỔNG QUAN VỀ ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO.....	13
1. Định giá chuyển giao – Chuyển giá.....	13
1.1 Các khái niệm.....	13
1.2 Các nghiệp vụ chuyển giá trong MNCs.....	13
1.3 Các hiện tượng và dấu hiệu chuyển giá.....	13
2. Nguyên nhân các MNCs sử dụng chính sách định giá chuyển giao.....	13
2.1 Nguyên nhân liên quan đến thuế.....	13
2.2 Nguyên nhân liên quan đến yếu tố nội tại của MNCs.....	14
2.3 Nguyên nhân liên quan đến yếu tố của nước tiếp nhận FDI.....	14
2.4 Ảnh hưởng của chuyển giá đến nước đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư.....	15
Chương 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY MNCs TẠI VIỆT NAM.....	16
1. Thực trạng chuyển giá tại Việt Nam.....	16
2. Đánh giá môi trường đầu tư Việt Nam.....	24
3. Nguyên nhân của hoạt động chuyển giá tại Việt Nam.....	25
3.1 Môi trường pháp lý.....	25
3.2 Trình độ quản lý.....	26
Chương 4: GIẢI PHÁP.....	27
1. Kinh nghiệm một số nước.....	27

2.	Kiến nghị giải pháp Việt Nam.....	29
2.1	Tầm vĩ mô.....	29
2.2	Các giải pháp kĩ thuật.....	30

BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ VÀ ĐỒ THỊ

Hình 1: FDI vào Việt Nam hàng năm	(trang 16)
Hình 2: FDI vào Việt Nam theo nước xuất xứ tính đến năm 2018 (tỷ \$)	(trang 24)
Hình 3: Thuế suất TNDN phổ thông một số nước đầu tư vào Việt Nam (%)	(trang 24)
Bảng 1: Số doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam giai đoạn 2013 - 2017	(trang 17)
Bảng 2: Tình hình kinh doanh của các khu vực doanh nghiệp giai đoạn 2013 – 2017	(trang 17)
Bảng 3: Lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập bình quân của một doanh nghiệp	(trang 18)

PHẦN MỞ ĐẦU

❖ Tính cấp thiết

Khi các quan hệ kinh tế ngày càng đa dạng và có sự liên kết phối hợp lẫn nhau, thì để xem xét các lợi ích kinh tế cần được xem xét tổng thể trong lợi ích chung của cả tập đoàn hay nhóm liên kết. Và chuyển giá được xem là một lời giải hợp lý cho bài toán lợi ích mà ở đó nhà đầu tư không cần thêm vốn hay mở rộng sản xuất. Với phương pháp này chỉ đơn giản là làm giảm tổng thể nghĩa vụ thuế và lợi nhuận sau thuế sẽ gia tăng.

Trong hoạt động kinh doanh quốc tế, sản phẩm, máy móc thiết bị, công nghệ...không chỉ bán cho khách hàng bên ngoài mà có thể được chuyển giao cho các công ty con hoặc các công ty liên doanh, liên kết mà doanh nghiệp có một phần sở hữu, gọi là chuyển giao nội bộ. Việc định giá những sản phẩm này được gọi là định giá chuyển giao nội bộ (Transfer Prices).

Trong xu thế mở rộng cửa chào đón các tập đoàn kinh tế quốc tế, việc các ưu đãi đầu tư cho các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài khi đầu tư tại những vùng xa xôi hẻo lánh tại Việt Nam liên quan đến các chi phí thuê đất, miễn thuế, giảm thuế lên đến hàng chục năm thì chuyển giá sẽ là công cụ dễ được các chủ thể kinh doanh sử dụng nhằm thay đổi những nghĩa vụ thuế phải thực hiện với nhà nước. Điều này đi ngược lại bức tranh “màu hồng” được đặt ra thời kỳ đầu khi thu hút các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài bằng “mọi giá” có thể nhằm tạo việc làm, tăng thu nhập, thu hút công nghệ cao, tăng nguồn thu ngân sách... Tuy nhiên, qua 20 năm mở cửa đầu tư, còn rất nhiều hạn chế trong triển khai thực hiện đảm bảo được tính hiệu quả đề ra ban đầu. Đó chính là lý do tôi thực hiện bài tiểu luận này.

❖ Mục tiêu, phương pháp nghiên cứu

Mục tiêu của nghiên cứu trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động định giá chuyển giao của các Doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam trong thời gian gần đây và các kinh nghiệm rút ra từ các Quốc Gia khác (phát triển và đang phát triển), từ đó đề xuất các giải pháp kiến nghị nhằm giảm thiểu và có tính răn đe đối với hoạt động định giá chuyển giao.

❖ Đối tượng, phạm vi, ý nghĩa khoa học và thực tiễn đề tài

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu tập trung vào các khái niệm của định giá chuyển giao và nguyên nhân các tập đoàn đa quốc gia sử dụng chính sách định giá chuyển giao kết hợp với thực trạng tại Việt Nam để đánh giá các hiệu quả tính đến hiện tại và đưa ra các giải pháp chi tiết hơn trong thời kỳ mới.

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1. Các tài liệu trong nước liên quan đến đề tài thực trạng hoạt động chuyển giá các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

1.1 Bàn về chống chuyển giá trong giai đoạn hiện nay

- Tác Giả: TS. Phạm Hùng Tiến
- Đơn vị: Trung tâm Nghiên cứu Đầu tư Nước ngoài, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội
- Tài liệu: Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh 28 (2012) 36-48
- Ngữ cảnh: Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội năm 2009 và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2010, Cục Đầu tư Nước Ngoài
- Mô hình: Mô hình định lượng.
- Phương pháp nghiên cứu: Phân tích về nguyên nhân hình thành chuyển giá trong khu vực FDI và các nhân tố thúc đẩy việc chuyển giá đồng thời đề xuất một số khuyến nghị nhằm chống chuyển giá tại Việt Nam.
- Kết quả nghiên cứu:
 - + Xác định lại giá giao dịch giữa các doanh nghiệp liên kết nhằm đưa giá giao dịch nội bộ về sát với giá thị trường
 - Dựa vào đơn giá sản phẩm được vận dụng trong trường hợp giao dịch độc lập có điều kiện tương đương với giao dịch chuyển giao nội bộ (giao dịch liên kết).
 - Phương pháp giá bán lại.
 - Phương pháp giá vốn cộng lãi
 - Phương pháp so sánh lợi nhuận
 - Phương pháp tách lợi nhuận
 - + Cơ chế “Thỏa thuận trước về giá” (Advance Pricing Arrangement - APA).
 - + Trước mắt nên thực hiện thí điểm chống chuyển giá ở một số ngành có độ rủi ro cao như cơ khí, hay sản xuất, lắp ráp linh kiện điện tử... để tập trung nhân lực (cán bộ thuế) tại các địa phương trong cả nước, tránh việc thực hiện theo từng chi cục thuế.
 - + Về lâu dài, ngành thuế cần tăng cường chất lượng nguồn nhân lực, đào tạo những cán bộ quản lý am hiểu luật pháp quốc tế, giỏi ngoại ngữ, đồng thời nên nghiên cứu khả năng hạ thuế suất thuế TNDN (khoảng 20-22%), như vậy sẽ giảm thiểu được hoạt động chuyển giá với mục đích lách luật, trốn thuế của các doanh nghiệp
 - + Tạo dựng được mối liên kết giữa khu vực kinh tế trong nước (bao gồm khu vực kinh tế nhà nước và khu vực kinh tế tư nhân) với khu vực kinh tế FDI, không chỉ liên kết về mặt kinh tế, mà còn liên kết với nhau về các mặt văn hóa, giáo dục, đào tạo, v.v... Mạng lưới liên kết đó giống như mô hình của hợp tác xã. Hợp tác xã không làm tất cả

nhưng hợp tác xã sẽ làm tất cả những gì hội viên cần đến. Thông qua đó, các dịch vụ chung hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp FDI được cung cấp, trong đó có sự tham gia của doanh nghiệp trong nước. Nếu các bên hay các nhóm lợi ích thiết kế được mô hình như vậy thì sẽ tăng mức độ trao đổi giữa các thành viên trong mạng lưới liên kết.

1.2 Chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia và giải pháp đối với Việt Nam

- Tác Giả: TS. Phạm Thị Tường Vân
- Đơn vị: Viện Chiến Lược và Chính Sách Tài Chính.
- Tài liệu: Viện Chiến Lược và Chính Sách Tài Chính
- Ngữ cảnh: Đánh giá thực trạng hoạt động của DN FDI và chính sách ưu đãi tài chính từ năm 2012-2017.
- Mô hình: Mô hình định lượng.
- Phương pháp nghiên cứu: Phân tích về nguyên nhân hình thành chuyển giá trong khu vực FDI và các nhân tố thúc đẩy việc chuyển giá.
- Kết quả nghiên cứu: Đưa ra các giải pháp chống chuyển giá:
 - + Một là, hoàn thiện khuôn khổ pháp lý về chống chuyển giá một cách căn cơ.
 - + Hai là, xây dựng chế tài trong chuyển giá theo hướng tăng mức phạt và hình thức phạt so với quy định hiện tại để đảm bảo tính nghiêm minh của pháp luật.
 - + Ba là, cần có cơ chế khuyến khích các DN có giao dịch liên kết áp dụng phương pháp APA (cơ chế thỏa thuận trước về xác định giá) thay vì việc để các DN tự nguyện đăng ký.
 - + Bốn là, xây dựng, hoàn thiện hệ thống cơ sở dữ liệu, thông tin quốc gia về đầu tư đồng bộ, thông suốt về DN FDI để các cơ quan trung ương, địa phương có thể truy cập và kết xuất được tất cả các thông tin liên quan đến DN FDI để phục vụ công tác tổng hợp; từ đó, giúp công tác đánh giá, giám sát được hiệu quả, kịp thời.
 - + Bên cạnh đó, cần tăng cường năng lực giám sát tình hình tài chính và hoạt động sản xuất - kinh doanh của các DN FDI của các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương, công khai minh bạch thông tin về hoạt động và tình hình tài chính của các DN FDI, để sớm phát hiện và phòng ngừa các nguy cơ gây bất ổn kinh tế - xã hội.

1.3 Chuyển giá thông qua thủ thuật tách lợi nhuận của các công ty Đa Quốc Gia tại Việt Nam

- Tác Giả: Nguyễn Hoàng Giang
- Đơn vị: Tạp Chí Nghiên Cứu Khoa Học
- Tài liệu: Tạp Chí Nghiên Cứu Khoa Học
- Ngữ cảnh: Tập trung phân tích hoạt động chuyển giá qua phương pháp tách lợi nhuận dựa trên quyền tự do định đoạt về giá cả trên thị trường của các công ty đa quốc gia trong mỗi

quan hệ giao dịch kinh doanh giữa công ty mẹ và công ty con – qua đó có những khuyến nghị cần thiết nhằm hạn chế việc chuyển giá dựa vào sự khác nhau về thuế suất giữa các quốc gia.

- Mô hình: Mô hình phân tích.
- Phương pháp nghiên cứu: Phân tích về nguyên nhân hình thành chuyển giá trong khu vực FDI và các nhân tố thúc đẩy việc chuyển giá.
- Kết quả nghiên cứu: Đưa ra các giải pháp chống chuyển giá:
 - + Trước mắt, cần thực hiện việc thí điểm chống chuyển giá ở một số ngành có độ rủi ro cao như lắp ráp linh kiện điện tử, may mặc, cơ khí ... để có điều kiện tập trung cán bộ thuế. Kế đó là phải
 - + Về lâu dài, ngành thuế cần tăng cường chất lượng nguồn nhân lực, đào tạo những cán bộ am hiểu luật pháp quốc tế, giỏi ngoại ngữ, đồng thời nên nghiên cứu lộ trình hạ thuế suất thuế TNDN (khoảng 15-18%), như vậy sẽ giảm thiểu được hoạt động chuyển giá với mục đích lách luật, trốn thuế của các công ty đa quốc gia (nơi công ty trú đóng có thuế suất bằng 0 hoặc ở mức rất thấp).

1.4 Đánh giá việc thực hiện các biện pháp kiểm soát chống chuyển giá tại Việt Nam

- Tác Giả: ThS. Nguyễn Hoàng Lan
- Đơn vị: Khoa Kinh tế vận tải - Đại học Công nghệ giao thông vận tải
- Tài liệu: Tạp Chí Công Thương
- Ngữ cảnh: Báo cáo đánh giá các ngành thường chuyển giá giai đoạn 2012-2018.
- Mô hình: Mô hình phân tích.
- Phương pháp nghiên cứu: Tập trung đánh giá hiệu quả của các quy định pháp luật đến việc kiểm soát chống chuyển giá ở Việt Nam
- Kết quả nghiên cứu: Chỉ ra những hạn chế thiếu sót trong kiểm soát chống chuyển giá:
 - + Thứ nhất, về khía cạnh pháp lý, Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 20/2017/NĐ-CP quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết. Khi áp dụng trong thực tiễn vẫn tồn tại một số vấn đề như sau:

Việc bỏ qua hoàn toàn nguyên tắc giá thị trường để thay bằng các quy định cụ thể hơn trong việc lựa chọn số lượng các đơn vị độc lập cho việc tiến hành so sánh. Vấn đề đặt ra là ai sẽ có quyền lựa chọn các đơn vị độc lập và dựa trên cơ sở nào. Do vậy, có thể dẫn đến những sai phạm khác lớn hơn.

Chưa hướng dẫn cụ thể về cách thực hiện điều chỉnh giá giao dịch liên kết (ví dụ như: điều chỉnh tăng) và những ảnh hưởng tiềm tàng tới các loại thuế khác (thuế giá trị gia tăng, thuế nhà thầu...); thủ tục phân tích khi lựa chọn phương pháp xác định giá giao dịch.

Quy định về không chế chi phí lãi vay được khấu trừ không quá 20% tiềm ẩn một số khả năng gây khó khăn cho các doanh nghiệp đặc biệt vào lĩnh vực hạ tầng xã hội như

nông nghiệp công nghệ cao, y tế, giáo dục. Việc đạt được mức lợi nhuận cao trong những năm đầu là “bất khả thi”, dẫn đến doanh nghiệp phải gánh thêm một khoản lớn chi phí không được khấu trừ, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh ngay từ lúc mới khởi nghiệp.

Nghị định 20 cũng cho phép cơ quan thuế được sử dụng dữ liệu nội bộ cho mục đích điều chỉnh giá giao dịch liên kết trong trường hợp người nộp thuế được xem là không tuân thủ quy định. Điều này có thể làm nảy sinh nhiều hơn các bất đồng giữa người nộp thuế và cơ quan thuế.

+ Thứ hai, về công tác thanh tra, kiểm tra, cục Thuế và các cơ quan liên quan đã tăng cường kiểm tra các doanh nghiệp có giao dịch liên kết phát hiện, nhận diện được nhiều trường hợp có dấu hiệu chuyển giá. Tuy nhiên, rất khó có thể kiểm soát được hoạt động mua bán của các doanh nghiệp trên phạm vi toàn cầu và việc xác định mức lãi đối với doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá là không hề đơn giản hoặc doanh nghiệp biết cách “né thuế” như: doanh nghiệp chuyển giá từ khâu nhập khẩu thiết bị, máy móc...

+ Thứ ba, về tổ chức và sự phối hợp giữa các cơ quan để thực hiện chống chuyển giá cũng còn nhiều vấn đề hạn chế. Nhiều doanh nghiệp FDI khi báo cáo kết quả hoạt động với cơ quan thuế thì báo lỗ nhưng trong hồ sơ gửi ngân hàng để vay vốn thì lại báo lãi. Nên sự phối hợp của ngân hàng với cơ quan thuế trong việc chứng minh dấu hiệu chuyển giá của doanh nghiệp là rất cần thiết. Liên quan đến công tác chống chuyển giá, hệ thống ngân hàng chưa thực sự tích cực tham gia phối hợp cung cấp thông tin qua hoạt động dịch vụ ngân hàng, hoạt động thanh toán, chuyển tiền, giao dịch ngoại hối và các dịch vụ có liên quan khác cho cơ quan thuế. Thanh tra Chính phủ cũng từng phải thừa nhận sự phối hợp còn lỏng lẻo giữa thuế và hải quan cùng những bất cập, lỗ hổng tồn tại trong các quy định hiện hành khiến việc kiểm soát chuyển giá trở thành nhiệm vụ bất khả thi. Công tác phối hợp giữa cơ quan Cảnh sát Kinh tế và Cục Thuế tại các nơi vẫn còn nhiều vấn đề chưa thống nhất.

1.5 Những tác động của chuyển giá của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với Việt Nam

- Tác Giả: TS. Dương Văn An
- Đơn vị: Tạp Chí Cộng Sản
- Tài liệu: Tạp Chí Cộng Sản
- Ngữ cảnh: Khái quát tình hình chuyển giá kể từ khi có luật đầu tư (1987) đến 2019.
- Mô hình: Mô hình phân tích.
- Phương pháp nghiên cứu: Đánh giá những tác động tiêu cực của chuyển giá đối với Việt Nam
- Kết quả nghiên cứu: Các giải pháp đề ra:

+ Thứ nhất, đổi mới quan điểm về thu hút đầu tư FDI và các chính sách ưu đãi đầu tư. Mặc dù nguồn vốn ngoại có vị trí quan trọng nhưng cần phải “dùng ngoại lực để gia tăng nội lực”. Cần loại bỏ tư tưởng thu hút FDI bằng mọi giá; thực hiện chính sách thu hút có chọn lọc, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn FDI, hướng tới các mục tiêu bổ sung nguồn vốn đầu tư phát triển, tiếp thu khoa học, kỹ thuật, công nghệ; mở rộng thị trường, học hỏi kinh nghiệm quản lý... Các chính sách ưu đãi về thuế nhằm thu hút đầu tư FDI cần được điều chỉnh theo hướng thu hẹp khoảng cách chênh lệch về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các doanh nghiệp/vùng miền được ưu đãi với các doanh nghiệp/vùng miền không được ưu đãi.

+ Thứ hai, các biện pháp ứng phó với chuyển giá phải bảo đảm sự hài hòa giữa lợi ích của Nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước và doanh nghiệp FDI, không làm giảm tính hấp dẫn của môi trường thu hút đầu tư của Việt Nam.

+ Thứ ba, chuyển giá không phải là vấn đề mới nhưng là vấn đề phức tạp nhất trong lĩnh vực thuế. Hiện nay, trên thế giới chưa có một nước nào có thể ngăn chặn tuyệt đối chuyển giá mà chỉ có thể hạn chế vấn đề này.

+ Thứ tư, cần xem việc hoàn thiện môi trường thể chế nói chung, môi trường đầu tư nói riêng là nền tảng của công cuộc đấu tranh với hành vi chuyển giá của doanh nghiệp.

+ Thứ năm, các biện pháp ứng phó với chuyển giá phải phù hợp với thông lệ quốc tế, tiếp thu kinh nghiệm của các nước đi trước, đồng thời phải phù hợp với điều kiện thực tiễn và khả năng của Việt Nam.

+ Bên cạnh các giải pháp mang tính “pháp lý” cần sử dụng các biện pháp tác động đến “đạo đức kinh doanh”, nhấn mạnh đến sự bình đẳng về nghĩa vụ thuế và cả tiếng nói của người tiêu dùng (người tiêu dùng đồng thời cũng là người nộp thuế); thông qua công tác tuyên truyền, sử dụng sức mạnh của công luận để ngăn chặn hay giảm thiểu các hành vi chuyển giá của các doanh nghiệp FDI, nhất là những doanh nghiệp coi trọng việc giữ gìn hình ảnh và uy tín của mình trước công chúng.

+ Đồng thời, Chính phủ, chính quyền địa phương phải nâng cao năng lực quản lý, song song với nâng cao tính minh bạch, tạo cơ chế thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động, thật sự là Chính phủ kiến tạo phát triển và liêm chính. Bên cạnh đó, cần phải nâng cao đạo đức công vụ của đội ngũ cán bộ, công chức, chống tham nhũng, sách nhiễu nhân dân và làm khó doanh nghiệp...

2. Các tài liệu trong nước liên quan đến đề tài thực trạng hoạt động chuyển giá các Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài trên thế giới

2.1 Áp dụng các phương pháp chuyển giá trong các công ty liên quan ở Croatia

- Tác Giả: Hrvoje Perčević & Mirjana Hladika
- Đơn vị: Economic Research-Ekonomska Istraživanja

- Tài liệu: Department of Accounting, Faculty of Economics and Business, University of Zagreb, Zagreb, Croatia
- Ngữ cảnh: Thu thập thông qua cuộc khảo sát được thực hiện trên một mẫu các công ty liên quan từ lĩnh vực thực tế ở Croatia vào năm 2008 và một lần nữa vào năm 2012.
- Phương pháp nghiên cứu: Thống kê mô tả
- Kết quả nghiên cứu: Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy phần lớn các công ty liên quan ở Croatia áp dụng phương pháp chi phí để xác định giá chuyển nhượng. Hơn nữa, kết quả nghiên cứu cho thấy trong năm 2008, phương pháp giá không kiểm soát có thể so sánh là phương pháp OECD sử dụng thường xuyên nhất để xác định giá chuyển nhượng tại các công ty liên quan ở Croatia, trong khi năm 2012, tất cả các phương pháp xác định giá chuyển nhượng của OECD đều được áp dụng như nhau

2.2 Với chi phí phải trả: Tác động thực sự của các quy định về giá chuyển nhượng

- Tác Giả: Ruud De Mooij and Li Liu
- Đơn vị: IMF
- Tài liệu: IMF Working Paper
- Ngữ cảnh: khai thác dữ liệu bảng duy nhất về các công ty trong nước và đa quốc gia ở 27 quốc gia trong giai đoạn 2006-2014, để thấy rằng các chi nhánh của MNC giảm đầu tư hơn 11% sau khi áp dụng các quy định về chuyển giá.
- Phương pháp nghiên cứu: Thống kê mô tả.
- Kết quả nghiên cứu: Tổng đầu tư của nhóm MNC không có sự giảm sút đáng kể, cho thấy rằng những khoản đầu tư này rất có thể được chuyển sang các công ty liên kết ở các quốc gia khác. Tác động của các quy định về chuyển giá tương ứng với việc tăng thuế suất thuế doanh nghiệp “điều chỉnh theo TPR” gần một quý.

2.3 Định giá chuyển nhượng quốc tế và tránh thuế: Bằng chứng từ Thống kê Thuế-Thương mại Liên kết ở Vương quốc Anh

- Tác Giả: Liu, Li, Tim Schmidt-Eisenlohr, and Dongxian Guo
- Đơn vị: Board of Governors of the Federal Reserve System
- Tài liệu: International Finance Discussion Papers
- Ngữ cảnh: Sử dụng số liệu giao dịch xuất khẩu và khai thuế của cá doanh nghiệp FDI tại Anh
- Mô hình: Phương pháp phân tích
- Phương pháp nghiên cứu: Sử dụng dữ liệu duy nhất về các giao dịch xuất khẩu và khai thuế doanh nghiệp của các công ty đa quốc gia của Vương quốc Anh và phát hiện ra rằng các công ty thao túng giá chuyển nhượng của họ để chuyển lợi nhuận đến các điểm đến có thuế thấp hơn.

- Kết quả nghiên cứu: Nó phát hiện ra ba phát hiện mới về việc định giá sai đối với hàng hóa thực tế.
 - + Đầu tiên, định giá sai chuyển nhượng tăng lên đáng kể khi việc đánh thuế lợi nhuận nước ngoài thay đổi từ cách tiếp cận trên toàn thế giới sang cách tiếp cận theo lãnh thổ ở Vương quốc Anh, với các công ty đa quốc gia chuyển lợi nhuận nhiều hơn sang các khu vực pháp lý có thuế thấp.
 - + Thứ hai, hoạt động xuyên bán cầu tăng lên cùng với cường độ R&D của một công ty.
 - + Thứ ba, chuyển tiền sai động cơ thuế tập trung ở các quốc gia không phải là thiên đường thuế và có mức thu nhập thấp đến trung bình thuế suất thuế doanh nghiệp.

2.4 Việc sử dụng chuyển giá trong thương mại quốc tế- Bối cảnh Romanian

- Tác Giả: Neli Verdes
- Đơn vị: Universitatea Alexandru Ioan Cuza
- Tài liệu: Alexandru Ioan Cuza University of Iași, Romania
- Ngữ cảnh: Việc sử dụng chuyển giá trong thương mại quốc tế
- Mô hình: Phương pháp phân tích
- Phương pháp nghiên cứu: phân tích so sánh các phương pháp thử nghiệm của nguyên tắc chiều dài nhánh áp dụng cho các giao dịch liên quan đến giá chuyển nhượng.
- Kết quả nghiên cứu: kết quả nghiên cứu này cho thấy sự khác biệt đáng kể giữa giá chuyển nhượng được tính theo phương pháp cổ điển và phương pháp lợi nhuận. Vấn đề này tác động xấu đến thu nhập từ thuế của Chính phủ như tổng số thuế mà các công ty đa quốc gia phải nộp.

2.5 Chuyển giá như một phương tiện tránh thuế doanh nghiệp

- Tác Giả:
 - + Joel Barker, Borough of Manhattan Community College, USA
 - + Kwadwo Asare, Bryant University, USA
 - + Sharon Brickman, Borough of Manhattan Community College, USA
- Tài liệu: The Journal of Applied Business Research
- Ngữ cảnh: Sử dụng phương thức chuyển giá, các Tập đoàn của Hoa Kỳ có thể chuyển doanh thu cho các chi nhánh nước ngoài với thuế suất thuế doanh nghiệp thấp hơn.
- Mô hình: Phương pháp thống kê mô tả
- Phương pháp nghiên cứu: Mô tả và sử dụng các ví dụ phức tạp để giải thích cách các công ty Hoa Kỳ khai thác tính linh hoạt trong mã số thuế để áp dụng chuyển giá và các phương pháp giảm và tránh thuế liên quan.

- Kết quả nghiên cứu: Bài báo đưa ra kết luận rằng Nền kinh tế Hoa Kỳ đang mất nguồn thu thuế cho các nước châu Âu như Ireland. Các cơ quan quản lý và cơ quan thuế của Hoa Kỳ sẽ cần phải thực hiện các luật khuyến khích đầu tư trong nước và đóng các lỗ hổng tránh thuế

Chương 2: TỔNG QUAN VỀ ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO

1. Định giá chuyển giao – Chuyển giá

1.1 Các khái niệm

- **Định giá chuyển giao** là một cơ chế quan trọng để một công ty đa quốc gia (MNCs) vận động vốn giữa các quốc gia và chọn lựa quốc gia mà họ mong muốn báo cáo lợi nhuận.
- **Chuyển giá tại Việt Nam** (Định giá chuyển giao) là một hành vi trái phép nhằm làm giảm đi số lợi tức, thu nhập mà các công ty con thực tế phải kê khai với cơ quan thuế Việt Nam để trốn tránh thuế.

1.2 Các nghiệp vụ chuyển giá trong MNCs

- Chuyển giá, về thực chất, là một hoạt động chủ quan của các MNCs nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp thông qua việc xác định giá trị các nghiệp vụ chuyển giao trong nội bộ MNCs không đúng với giá thị trường.
- Các nghiệp vụ này có thể thực hiện dưới 2 hình thức:
 - + Chuyển giao giữa công ty mẹ với công ty con và ngược lại
 - + Chuyển giao giữa các công ty con có quan hệ liên kết với nhau.

1.3 Các hiện tượng và dấu hiệu chuyển giá

Hiện tượng chuyển giá được thể hiện qua các dấu hiệu sau đây:

- Định giá các yếu tố đầu vào cao hơn giá thị trường: các MNCs nâng giá tài sản góp vốn, bản quyền thương hiệu, công nghệ và các TSVH khác; nâng giá đầu vào của nguyên, vật liệu mua từ công ty mẹ ở chính quốc; tăng chi phí quảng cáo, khuyến mãi,...
- Định giá các yếu tố đầu ra thấp hơn giá thị trường: hạ giá sản phẩm bán ra thấp hơn các sản phẩm cùng loại...

2. Nguyên nhân các MNCs sử dụng chính sách định giá chuyển giao

2.1 Nguyên nhân liên quan đến thuế

- **Chênh lệch về thuế suất thuế thu nhập công ty:** Khi mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp tại chính quốc và các quốc gia tiếp nhận đầu tư có sự chênh lệch đáng kể thì các MNCs sẽ chọn quốc gia nào có mức thuế suất tối ưu nhất để thực hiện việc định giá chuyển giao doanh thu của tập đoàn đến quốc gia đó nhằm tối ưu hóa lợi nhuận của tập đoàn
- **Chênh lệch về thuế suất thuế xuất nhập khẩu:** Mức thuế suất thuế xuất nhập khẩu của quốc gia nào ưu đãi hơn thì MNCs sẽ tiến hành chính sách định giá chuyển giao bằng cách thực hiện việc nhập khẩu nguyên liệu đầu vào, xuất khẩu thành phẩm tại quốc gia đó.

2.2 Nguyên nhân liên quan đến yếu tố nội tại của MNCs

- **Các chính sách kinh doanh của MNCs:**

+ Khi chính sách kinh doanh của MNCs tại chính quốc hay các quốc gia khác bị thua lỗ thì chuyển giá là việc các MNCs sẽ thực hiện để san sẻ thua lỗ giữa các thành viên trong tập đoàn.

+ Khi mới tham gia đầu tư thì các MNCs sẽ thực hiện chuyển giá nhằm tăng chi phí đầu vào của sản phẩm hoặc tăng cường chi phí cho quảng cáo, giới thiệu sản phẩm nhằm chiếm lĩnh thị trường; hạ chi phí đầu ra dẫn đến thua lỗ kéo dài nhằm đánh bật các đối thủ cạnh tranh rồi tiến tới thôn tính và độc quyền thị trường sản phẩm

- **Chi phí cơ hội của MNCs:** Đây là một động lực để các MNCs thực hiện chuyển giá vì các MNCs muốn nhanh lấy lợi nhuận để tái đầu tư khi có cơ hội trong khi các nước tiếp nhận đầu tư sẽ hạn chế việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài bằng cách yêu cầu các MNCs chỉ được chuyển lợi nhuận khi hết năm tài chính và sau khi đã được cơ quan thuế của nước sở tại kiểm tra đầy đủ.

2.3 Nguyên nhân liên quan đến yếu tố của nước tiếp nhận FDI

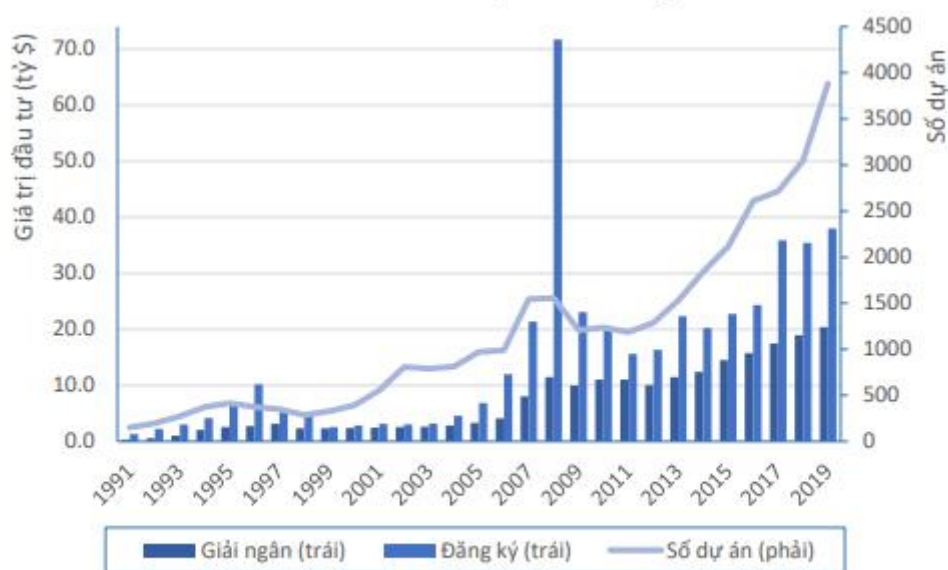
- **Sự có mặt của các đối tác địa phương trong liên doanh:** Khi tham gia đầu tư, các MNCs bị bắt buộc phải liên doanh với các đối tác địa phương thì mặc nhiên việc định giá chuyển giao lúc này sẽ đem lại hiệu quả cho các MNCs vì khi đó các MNCs sẽ được hưởng cả phần lợi nhuận của các đối tác địa phương.
- **Các hạn chế trong việc chuyển lợi nhuận về chính quốc:** Khi quốc gia tiếp nhận đầu tư có chính sách hạn chế các MNCs chuyển lợi nhuận về chính quốc, đưa ra chính sách dành phần lớn lợi nhuận để tái đầu tư tại nước tiếp nhận đầu tư
- **Các bất ổn về chính trị và xã hội:** Nước tiếp nhận đầu tư có tình hình chính trị và xã hội không ổn định thì như thường xuyên thay đổi chính sách kinh tế thì các MNCs sẽ thực hiện định giá chuyển giao nhằm hạn chế rủi ro đến quyền lợi của MNCs; hay khi tình hình chính trị bất ổn thì đó là cách mà các MNCs nhanh chóng thu hồi vốn đầu tư và bảo đảm lợi nhuận của mình.
- **Kiểm soát ngoại hối và các rủi ro:** Việc quốc gia tiếp nhận đầu tư có chính sách kiểm soát ngoại hối chặt chẽ dẫn đến việc lợi nhuận không thể chuyển về chính quốc bằng ngoại tệ thì định giá chuyển giao là một chính sách cần có để thực hiện công việc này.
- **Lạm phát:** Lạm phát tại nước tiếp nhận đầu tư cũng là một nguyên nhân khiến các MNCs phải thực hiện việc định giá chuyển giao nhằm bảo toàn vốn đầu tư và lợi nhuận trước việc mất giá của đồng nội tệ

2.4 Ảnh hưởng của chuyển giá đến nước đầu tư và nước tiếp nhận đầu tư

- **Ảnh hưởng đối với nước đầu tư:** Khi thuế suất tại nước đầu tư cao hơn nước tiếp nhận đầu tư mà các MNCs chuyển lợi nhuận tới các quốc gia tiếp nhận đầu tư có thuế suất thấp hơn để nộp thuế tại đây nhằm tối ưu hóa lợi nhuận kinh doanh thì nước đầu tư cũng sẽ bị thất thu thuế.
- **Ảnh hưởng đối với nước tiếp nhận đầu tư:** Nước tiếp nhận đầu tư sẽ bị thất thu thuế vì các MNCs nâng giá tài sản góp vốn, bản quyền thương hiệu, công nghệ và các TSVH khác; nâng giá đầu vào của nguyên, vật liệu mua từ công ty mẹ ở chính quốc; tăng chi phí quảng cáo, khuyến mãi,... dẫn đến tình trạng các MNCs doanh thu mỗi năm đều tăng nhưng luôn báo cáo lỗ vì vậy nước tiếp nhận đầu tư không thu được thuế thu nhập doanh nghiệp. Với việc báo cáo lỗ như vậy, đa phần các DN này không phải đóng thuế, bên cạnh đó lợi dụng những kẽ hở trong những quy định dành cho DN FDI để đề nghị hoàn thuế... Điều này đồng nghĩa với việc ngân sách sẽ mất một khoản thu không nhỏ.
- **MNCs tạo ra sự độc quyền về nhãn hiệu:**
 - + MNCs thôn tính các công ty nước chủ nhà dẫn đến tình trạng độc quyền của MNCs vì khi đó các đối thủ nội địa sẽ không cạnh tranh được đành phải nhượng lại công ty, nhãn hàng nội địa cho các MNCs
 - + MNCs thao túng thị trường nước chủ nhà bằng cách hạ giá sản phẩm bán ra vì thị phần lúc đó sẽ thuộc các MNCs do giá cả cạnh tranh hơn các nhãn hàng nội địa.
 - + Xáo trộn nhiều mặt cho nền kinh tế-xã hội trong nước: các doanh nghiệp địa phương sẽ phá sản, người lao động mất việc làm, thất nghiệp tăng dẫn đến tình hình kinh tế xã hội bất ổn ...

Chương 3: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY MNCs TẠI VIỆT NAM

1. Thực trạng chuyển giá tại Việt Nam



Nguồn: Tổng Cục Thống kê Việt Nam

Hình 1: FDI vào Việt Nam hàng năm

Trong giai đoạn 2013 – 2017, số lượng doanh nghiệp đang hoạt động ở Việt Nam tăng khá đều đặn qua các năm với tốc độ trung bình khoảng 11,5%/năm, từ gần 362 nghìn doanh nghiệp năm 2013 lên tới hơn 432 nghìn doanh nghiệp năm 2017. Ngoại trừ, số lượng và tỷ trọng của DNNN có xu hướng giảm dần do quá trình cổ phần hóa thì các doanh nghiệp FDI và NNN đều có xu hướng tăng và tỷ trọng khá ổn định. Doanh nghiệp NNN chiếm tới khoảng 96,7%, trong khi các doanh nghiệp FDI chiếm khoảng 2,7% còn DNNN chỉ chiếm 0,6%, tổng số các doanh nghiệp của nền kinh tế trong giai đoạn này. Một đặc điểm đáng chú ý khác đó là có tới 98% các doanh nghiệp trong nền kinh tế Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (dưới 200 lao động). Tỷ trọng các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong mỗi khu vực FDI, DNNN và NNN lần lượt là 77%, 60% và 99%.

Bảng 1: Số doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam giai đoạn 2013 - 2017

Năm	DN FDI		DNNN		DN ngoài NN		Tổng	
2013	9699	2,7%	3080	0,9%	348762	96,5%	361541	100%
2014	10434	2,7%	2799	0,7%	375771	96,6%	389004	100%
2015	11599	2,7%	2639	0,6%	422683	96,7%	436921	100%
2016	13656	2,9%	2402	0,5%	460168	96,6%	476226	100%
2017	14686	2,5%	2341	0,4%	570369	97,1%	587396	100%
Trung bình	11473	2,7%	2725	0,6%	418224	96,7%	432422	100%

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra doanh nghiệp hàng năm của TCTK

Tỷ lệ các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh thông qua thuê tuyển thêm lao động hoặc mở rộng đầu tư trong mỗi khu vực là khá lớn. Khu vực FDI dẫn đầu về tỷ lệ các doanh nghiệp tăng quy mô lao động với tỷ lệ khoảng 46% trong giai đoạn 2013 – 2017. Khu vực DNNN theo sau với gần 37%; khu vực NNN đứng sau cùng nhưng cũng có tới hơn ¼ số doanh nghiệp thuê tuyển thêm lao động trong cùng giai đoạn. Tình hình mở rộng đầu tư còn tích cực hơn khi trung bình có tới gần 2/3 số DNNN có tăng vốn đầu tư trong giai đoạn 2013 – 2017. Tỷ lệ doanh nghiệp tăng vốn đầu tư trong mỗi khu vực FDI và NNN cũng lên tới xấp xỉ 55%.

Năm	Tỷ lệ DN tăng quy mô lao động (%)			Tỷ lệ DN tăng vốn đầu tư (%)			Tỷ lệ DN báo lãi (%)			Tỷ lệ DN báo lỗ (%)		
	FDI	DNNN	NNN	FDI	DNNN	NNN	FDI	DNNN	NNN	FDI	DNNN	NNN
2013	46,8	39,4	24,7	50,8	68,3	79,4	52,0	81,3	52,7	47,4	17,3	43,7
2014	39,8	38,7	19,9	61,5	66,4	26,4	51,8	80,6	50,7	46,6	17,8	44,4
2015	48,5	36,7	25,9	53,1	62,8	75,2	52,1	81,8	49,0	46,9	16,9	42,5
2016	45,9	36,0	32,4	56,1	68,9	31,7	52,2	83,8	51,5	47,6	15,6	47,2
2017	48,6	33,3	31,0	52,7	62,5	64,2	53,1	80,9	43,9	42,9	16,3	48,4
Trung bình	45,9	36,8	26,8	54,8	65,8	55,4	52,2	81,7	49,5	46,3	16,8	45,2

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra doanh nghiệp hàng năm của TCTK

Bảng 2: Tình hình kinh doanh của các khu vực doanh nghiệp giai đoạn 2013 – 2017

Năm	FDI		DNNN		NNN	
	LNTT	Thuế	LNTT	Thuế	LNTT	Thuế
2013	26,17	2,65	78,62	12,99	0,55	0,05
2014	23,74	2,82	71,77	9,90	0,55	0,05
2015	27,66	2,56	58,33	6,58	0,73	0,05
2016	30,37	3,19	52,24	7,13	0,78	0,07
2017	31,32	3,76	63,65	9,20	0,75	0,10
Giá trị trung bình	27,85	3,00	64,92	9,16	0,67	0,06
Tăng trưởng trung bình	3,9%	8,4%	-3,8%	-5,8%	7,3%	23,3%

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu điều tra doanh nghiệp hàng năm của TCTK

Bảng 3: Lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập bình quân của một doanh nghiệp (tỷ đồng)

Theo Báo cáo đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp FDI và chính sách ưu đãi tài chính của Bộ Tài chính từ 2012 đến 2017, quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này duy trì tăng trưởng ở mức cao, tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng tài sản (22%) và tốc độ tăng vốn đầu tư của chủ sở hữu (14%). Lợi nhuận trước thuế năm 2017 của các doanh nghiệp FDI có báo cáo đạt 344.607,5 tỷ đồng, tăng 19,2% so với năm 2016. Một số ngành có sự gia tăng lợi nhuận trước thuế cả về số tuyệt đối và số tương đối, bao gồm: kinh doanh bất động sản (tăng 193,3%); khai thác, chế biến khoáng sản (tăng 146,3%); lĩnh vực điện tử, máy vi tính và thiết bị điện tử (tăng 40,3%), v.v. Trong khi đó, trong 16.718 doanh nghiệp FDI có báo cáo năm 2017 có 8.646 doanh nghiệp kê khai lỗ (chiếm 52%) với trị giá lỗ là 86.180 tỷ đồng, có 10.582 doanh nghiệp lỗ lũy kế (chiếm 63%) với trị giá lỗ lũy kế là 397.996 tỷ đồng, và có 2.673 doanh nghiệp lỗ mất vốn (chiếm 16%) với trị giá vốn chủ sở hữu là âm (-85.604 tỷ đồng). Trong 2.673 doanh nghiệp lỗ mất vốn năm 2017 có đến 1.590 doanh nghiệp lỗ mất vốn nhưng vẫn mở rộng sản xuất kinh doanh. Như vậy, mặc dù doanh thu và lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp FDI tăng đều qua các năm, nhưng tỷ lệ doanh nghiệp báo lỗ, lỗ lũy kế và lỗ mất vốn qua các năm tăng cao và chưa có dấu hiệu giảm. Số liệu phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp FDI giai đoạn 2012 – 2017 cũng cho thấy, số lượng doanh nghiệp FDI báo lỗ hàng năm là từ 44% đến 52% (đặc biệt năm 2017 lên cao nhất là 52% trên số lượng doanh nghiệp có báo cáo). Đáng chú ý là tốc độ tăng về số lượng doanh nghiệp báo lỗ và doanh nghiệp lỗ lũy kế đã cao, nhưng tốc độ tăng của quy mô đầu tư và hoạt động của các doanh nghiệp báo lỗ và có lỗ lũy kế cũng cao. Điều đó cho thấy tình trạng chuyển giá của khu vực doanh nghiệp FDI ngày càng gia tăng và phức tạp. Trong đó, cách thức chuyển giá điển hình mà các doanh nghiệp FDI thường áp dụng là thông qua kê khai cao giá hàng hóa, nguyên vật liệu và cung ứng các dịch vụ hành chính, kỹ thuật, pháp lý trong nội bộ tập đoàn (trường hợp của Adidas Việt Nam, Coca – Cola Vietnam, Pepsi Vietnam, ...), hoặc chuyển giá thông qua các khoản vay từ công ty mẹ, công ty liên kết với chi phí lãi vay luôn vượt quá mức thông thường để có thể chuyển lợi

nhuận ra nước ngoài (trường hợp của Công ty Trà Đài Loan, Công ty trà Kinh Lộ, Keangnam Vina, v.v.).

“Nhưng đâu là lỗ giả do hành vi gian lận thương mại, đâu là lỗ thật thì chưa được làm rõ, dẫn đến phía vốn của Việt Nam bị mất, ta sẽ bị phía đối tác nước ngoài thôn tính”.

Một số hình thức chuyển giá của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam trong thời gian qua:

+ Trốn thuế thông qua hoạch toán quá cao các khoản, trường hợp Metro Cash & Carry Việt Nam. Metro Cash & Carry Việt Nam bắt đầu đi vào kinh doanh từ ngày 28/3/2002 với số vốn ban đầu là 120 triệu USD, trong đó vốn pháp định là 36 triệu USD. Sau khoảng 12 năm hoạt động, từ 2002 đến 2013, Metro Việt Nam đã trải qua 6 lần thay đổi giấy phép kinh doanh, nâng tổng vốn đầu tư lên hơn 301 triệu USD vào tháng 5/2013. Mạng lưới hệ thống bao gồm 1 trụ sở chính, 15 chi nhánh (gồm 19 trung tâm) và 1 kho trung chuyển trải dọc 16 tỉnh, thành cả nước. Tuy nhiên, trong suốt thời gian hoạt động của mình, Metro Việt Nam liên tục kê khai lỗ với số lỗ lũy kế lên đến 1.657 tỷ đồng và chỉ duy nhất năm 2010 là có lãi 173 tỷ đồng. Mặc dù lỗ nhưng Metro Việt Nam vẫn tiếp tục mở thêm 19 điểm bán lẻ trên toàn quốc. Với dấu hiệu này, Thanh tra Tổng cục Thuế đã vào cuộc và xác định Metro Việt Nam có hành vi chuyển giá. Qua thanh tra, cơ quan này đã yêu cầu công ty điều chỉnh giảm lỗ, giảm khấu trừ và truy thu thuế với số tiền lên đến 507 tỷ đồng, đồng thời xác định công ty đã có lãi trong 2 năm 2010 và 2011 với số tiền là 234,8 tỷ đồng. Trong số đó, đáng chú ý là cơ quan thuế buộc doanh nghiệp này điều chỉnh đối với khoản chi phí nhượng quyền thương mại, các khoản chi phí không liên quan đến hoạt động kinh doanh của công ty, chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho, chi phí trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi,... để giảm lỗ với số tiền lên đến 335 tỷ đồng. Ngoài ra, thủ thuật của Metro Việt Nam là thực hiện giao dịch liên kết với công ty mẹ (Metro Cash & Carry Đức) thông qua khoản điều chỉnh thuế nhà thầu và khoản điều chỉnh giảm thuế GTGT đầu vào. Khoản điều chỉnh thuế nhà thầu được doanh nghiệp áp dụng đối với các khoản chi phí bồi hoàn tiền lương trả cho công ty mẹ để trả cho các nhân viên nước ngoài làm việc tại Metro Việt Nam, tương đương với khoảng 62 tỷ đồng. Khoản điều chỉnh giảm thuế GTGT đầu vào áp dụng đối với khoản tiền thu hỗ trợ quảng cáo, tiếp thị, khuyến mại từ các nhà cung cấp là 110 tỷ đồng. Do những khoản chi phí quá lớn và bất hợp lý được hạch toán vào chi phí của Metro Việt Nam, trong đó đáng kể nhất là chi phí nhượng quyền thương mại mà Metro Việt Nam phải trả cho công ty mẹ giai đoạn 2001 – 2013 lên tới 731 tỷ đồng, đã khiến cho công ty này liên tục báo lỗ trong cả chục năm. Thanh tra bóc tách và loại khỏi chi phí hợp lý khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp đối với khoản chi phí nhượng quyền thương mại cho Công ty Metro AG (Đức) số tiền 7,5 tỷ đồng trong năm 2012–2013. Tiếp đó, Thanh tra phát hiện trong vòng 3 năm Metro Việt Nam đã cố tình không đăng ký hoạt động nhượng quyền thương mại với Bộ

Công Thương nhưng vẫn đưa vào hạch toán chi phí này. Từ đó, Thanh tra Thuế buộc phải điều chỉnh giảm chi phí này với số tiền 245 tỷ đồng. Bên cạnh đó, khi thực hiện thương vụ chuyển nhượng thương hiệu cho Tập đoàn Berli Jucker (BJC) Thái Lan, cơ quan thuế đã chính thức thu được 1.911 tỷ đồng tiền thuế của Công ty Metro.

+ Kê khai thiếu doanh thu chịu thuế và bóp méo mô hình kinh doanh, trường hợp Grab Việt Nam. Theo số liệu báo cáo của Grab, tổng doanh thu của doanh nghiệp trong các năm 2014, 2015 và 2016 là 1.755 tỉ đồng và số thuế mà doanh nghiệp đã kê khai và nộp chỉ là 9,6 tỉ đồng. Grab đã liên tiếp báo lỗ vào các năm 2014, 2015 và 2016 và lỗ lũy kế đến cuối năm 2016 lên đến là 938,2 tỉ đồng. Mặc dù khoản lỗ lớn gần bằng 50 lần vốn pháp định, nhưng Grab vẫn không ngừng mở rộng thị trường, bỏ nhiều tiền của vào lĩnh vực quảng cáo và tiếp thị. Trước thực trạng này, đương nhiên một câu hỏi được đặt ra: “Liệu Grab đang lỗ thật hay lỗ giả?” Cục Thuế Thành phố Hồ Chí Minh đã thanh tra việc chấp hành thuế của doanh nghiệp trong 3 năm này. Kết quả là, doanh nghiệp này đã phải nộp thêm vào ngân sách 2,961 tỉ đồng, trong đó tiền thuế nộp truy thu là 2,286 tỉ đồng. Ở những kỳ kinh doanh tiếp theo, Grab đã bỏ qua các đơn vị vận tải trong chuỗi cung ứng vận tải hợp đồng điện tử của mình, tiếp tục không báo cáo đầy đủ doanh thu, bỏ qua những khoản thưởng, hỗ trợ tài xế trong bảng tổng hợp hoạt động kinh doanh của Tổng Cục Thuế. Việc Grab làm sai lệch mô hình kinh doanh và cố ý không ghi doanh thu chịu thuế là hai cách để doanh nghiệp này trốn thuế.

+ Kê khai quá nhiều chi phí đầu vào, trường hợp Adidas Việt Nam. Adidas AG là Công ty đa quốc gia được thành lập vào năm 1948 tại Đức, hoạt động trong lĩnh vực thiết kế và sản xuất dụng cụ thể thao. Các sản phẩm của Adidas đến Việt Nam từ năm 1993 và đến năm 2009, Adidas thành lập thêm một công ty con ở Việt Nam. Từ cuối năm 2012, Adidas Việt Nam hoạt động theo giấy phép đăng ký kinh doanh là quyền phân phối bán buôn, nhưng danh mục chi phí của DN này lại xuất hiện nhiều chi phí của một DN bán lẻ như: chi phí hỗ trợ vật dụng cho nhà bán lẻ, tiền tiếp thị quốc tế, phí quản lý vùng, tiền hoa hồng mua hàng và đặc biệt, Adidas Việt Nam không phải là nhà sản xuất, nhưng phát sinh khoản tiền bản quyền. Thực tế, Adidas Việt Nam thanh toán cho Công ty Adidas AG phí bản quyền 6%, chi phí tiếp thị quốc tế 4% doanh thu ròng đối với các sản phẩm được tiêu thụ và cả giá trị sản phẩm được cấp phép. Ngoài ra, Adidas Việt Nam cũng phải trả chi phí hoa hồng mua hàng cho Adidas International Trading B.V với tỷ lệ 8,25% giá trị mỗi giao dịch. Bên cạnh đó, theo hợp đồng dịch vụ Đông Nam Á giữa Adidas Singapore và Adidas Việt Nam, Adidas Singapore và các công ty con địa phương, trong đó có Adidas Việt Nam, cung cấp một dịch vụ và thỏa thuận việc thu các khoản phí liên quan. Với việc phát sinh quá nhiều chi phí trung gian đầu vào đã khiến cho giá thành nhập khẩu

các sản phẩm Adidas tại thị trường Việt Nam bị đội lên rất cao, làm cho Adidas Việt Nam luôn rơi vào tình trạng thua lỗ và không phải nộp thuế TNDN.

+ Nâng cao chi phí tư vấn tài chính và chi phí dàn xếp vốn vay, trường hợp Công ty TNHH MTV Keangnam – Vina. Công ty TNHH MTV Keangnam – Vina là doanh nghiệp 100% vốn của một công ty đa quốc gia của Hàn Quốc, được thành lập từ năm 2007, hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, kinh doanh bất động sản và dịch vụ khách sạn, văn phòng, trung tâm thương mại và căn hộ cho thuê tại Hà Nội. Từ năm 2007 đến 2011, doanh nghiệp liên tục báo lỗ hàng chục tỷ đồng mỗi năm. Năm 2011, công ty bắt đầu có doanh thu từ dự án Landmark Tower, đạt trên 5.200 tỷ đồng, nhưng lỗ hơn 140 tỷ đồng. Qua kết quả điều tra của cơ quan thuế cho thấy, tháng 5/2007, Công ty Keangnam – Vina ký hợp đồng vay vốn từ Ngân hàng Kookmin Bank, một đơn vị thành viên trong Tập đoàn Keangnam Hàn Quốc. Cho đến nay, công ty này đã vay tổng cộng 400 triệu USD từ ngân hàng này và tổng số lãi vay và chi phí tài chính của việc vay đã lên tới trên 2.000 tỷ đồng. Công ty Keangnam – Vina đã trả lãi suất trung bình khoảng 12%/năm cho khoản vay từ Kookmin Bank. Trong khi đó, lãi suất vay vốn bằng USD tại Việt Nam trong thời gian gần đây chỉ từ 5 – 7% mỗi năm. Tháng 10/2007, Công ty Keangnam – Vina đã ký hợp đồng chìa khóa trao tay với Công ty Keangnam Enterprise – cũng là một thành viên của Tập đoàn Keangnam Hàn Quốc, để làm tổng thầu EPC. Tổng giá trị hợp đồng lên tới 871 triệu USD. Công ty Keangnam Enterprise không chỉ đảm nhiệm việc khảo sát, thiết kế dự án, cung cấp thiết bị máy móc, thi công xây dựng mà còn cung cấp cả dịch vụ tư vấn tài chính, dàn xếp vốn vay cho Keangnam Vina. Năm 2008, khoản phí tư vấn tài chính đã được chủ đầu tư Keangnam Vina chi trả cho Keangnam Enterprise Hàn Quốc lên tới 30 triệu USD. Phí dịch vụ sắp xếp nguồn vay lên tới 20 triệu USD và các chi phí khác. Do những khoản chi phí đó, Keangnam – Vina liên tục báo lỗ và do vậy không nộp thuế TNDN. Khoản lỗ này chuyển thành khoản lãi của Keangnam Enterprise ở Hàn Quốc. Trong khi đó, Keangnam Enterprise chỉ phải nộp thuế nhà thầu cho Việt Nam với mức thuế suất thấp hơn nhiều so với thuế TNDN ở Việt Nam. Hàn Quốc có thuế suất TNDN lũy tiến từ 10–22%.

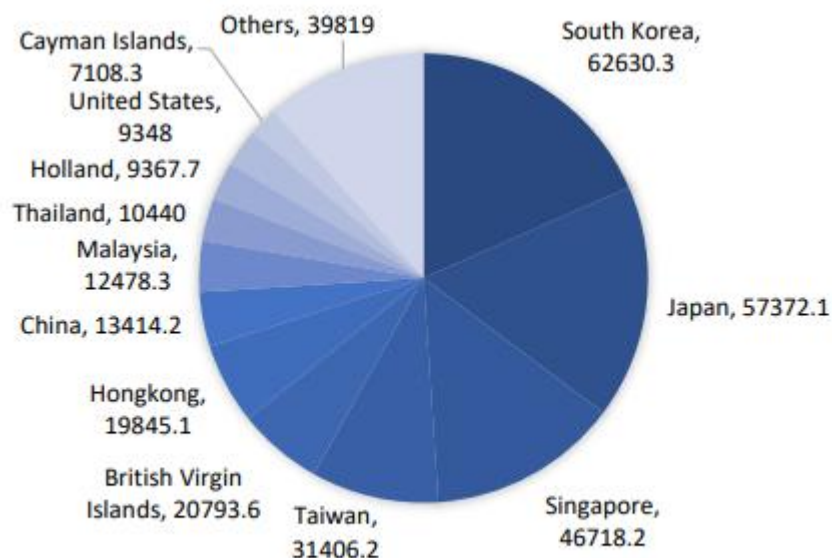
+ Tăng chi phí bán hàng, trường hợp Công ty TNHH 3A Nutrition. Công ty TNHH 3A Nutrition (3A Nutrition) được thành lập vào năm 2010, độc quyền nhập khẩu sữa ngoại với những sản phẩm dinh dưỡng của Abbott như Similac Mom, Similac Advance, Similac Advance IQ, Gain Advance, Gain Advance IQ, Gain IQ, Gain Plus Advance IQ, Grow, Grow Advance IQ, Grow School, Pediasure BA, Ensure và Glucerna. Khi mới thành lập, 3A Nutrition không phải nộp thuế vì chưa có doanh thu. Tuy nhiên, sang năm 2011, doanh thu của 3A Nutrition đạt 1.200 tỷ đồng mà chỉ nộp thuế TNDN hơn 2 tỷ đồng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp này khai chi phí bán hàng quá lớn, khiến cho tỷ

suất lợi nhuận chỉ có 1,3%, do đó tỷ suất nộp thuế trên thu nhập chỉ 0,2%. Năm 2012 và 2013, doanh số tăng lên gần 7.000 tỷ đồng/năm, với tỷ suất lợi nhuận chỉ 3,8% thì số thuế TNDN phải nộp cũng chỉ có 46 – 48 tỷ đồng (với tỷ suất thuế trên doanh thu chỉ hơn 0,6%). Kể từ năm 2014 đến nay, 3A Nutrition liên tục báo cáo lỗ nên không phải nộp thuế TNDN, dù doanh số liên tục tăng, có năm đạt gần 10.000 tỷ đồng. Tính ra từ khi thành lập tại Việt Nam đến nay, 3A Nutrition chỉ có 3 năm có lãi với tỷ suất lợi nhuận cao nhất cũng chỉ 3,8%, sau đó doanh nghiệp chuyển sang khai lỗ và số lỗ có tỷ suất âm đến gần 5%. Trong khi lượng hàng hóa nhập khẩu vẫn không giảm, thị trường được mở rộng, hiện 3A Nutrition đã “mở rộng” hệ thống phân phối thông qua việc thành lập nhiều chi nhánh ở các tỉnh, thành như Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Nha Trang, Đồng Nai,... nhưng vẫn thông báo lỗ.

+ Chi phí lãi vay cao và giá xuất khẩu thấp, trường hợp Các doanh nghiệp trà Đài Loan tại Lâm Đồng. Công ty Chế biến trà Ô Long Jun Chow của Đài Loan đầu tư vào Việt Nam năm 2006 với số vốn chỉ 6,344 tỷ đồng. Sau 4 năm hoạt động, tổng số lỗ lũy kế của công ty lên đến 23,903 tỷ đồng, tức gấp 3,7 lần vốn đầu tư. Tương tự, Công ty Trà Đài Loan có số vốn đầu tư đăng ký là 10,427 tỷ đồng nhưng đến năm 2009, số lỗ lũy kế đã lên đến 17,7 tỷ đồng; Công ty Trà Kinh Lộ có vốn ban đầu 26,9 tỷ đồng, sau 4 năm hoạt động, lỗ lũy kế đã lên đến hơn 56,8 tỷ đồng; Công ty King Wan Chen có vốn đầu tư là 29 tỷ đồng, nhưng thua lỗ hơn 38,3 tỷ đồng. Để bù vốn do bị thua lỗ, công ty Trà Đài Loan được vay từ công ty mẹ lên đến 28 tỷ đồng bù cho khoản lỗ 17 tỷ đồng; Công ty Trà Kinh Lộ được vay hơn 27 tỷ đồng bù cho khoản lỗ hơn 26 tỷ đồng; Công ty King Wan Chen được vay hơn 12 tỷ đồng bù cho khoản lỗ 38,3 tỷ đồng. Các khoản vay này phải trả lãi suất rất cao và do vậy lại tránh được các khoản thuế thu nhập mới. Đây là một trong những tình huống điển hình về chuyển giá thông qua chi phí lãi vay cao. Nếu không phải là vay mượn thì các công ty cũng khai là được tăng vốn bổ sung từ công ty mẹ. Chẳng hạn, Công ty TNHH Haiyih lỗ hơn 63 tỷ đồng nhưng được công ty mẹ rót cho hơn 58 tỷ đồng vốn bổ sung. Sau khi chế biến trà thành phẩm, các doanh nghiệp đóng gói xuất khẩu sang thị trường nước ngoài, nơi có công ty mẹ, với giá rất thấp, chỉ dao động trong khoảng 2,8–4 USD một ki-lô-gam. Trong khi đó, chi phí sản xuất một ki-lô-gam trà thành phẩm đã ở mức 8–9 USD. Sản phẩm trà được chuyển về công ty mẹ, chia nhỏ rồi mới gắn nhãn mác và bán ra thị trường với giá cao hơn gấp hàng chục lần. Qua thanh tra, cơ quan Thuế Lâm Đồng đã phát hiện ra “chiêu bài” chuyển giá phổ biến của các doanh nghiệp trà FDI là qua “phù phép” giá xuất khẩu và chi phí lãi vay cao. Cơ quan Thuế đã hướng dẫn 17 doanh nghiệp FDI xử lý hết số lỗ lũy kế trong hạn chuyển lỗ đến cuối năm 2009 hơn 316,5 tỷ đồng. Các doanh nghiệp này cũng đã kê khai và nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với số tiền gần 8 tỷ đồng. Từ con số lỗ lũy kế 311,685 tỷ đồng, các doanh

ng nghiệp FDI này đã phải thừa nhận sự thật về khoản lãi hơn 1.033 tỷ đồng và phải ghi giảm hết tất cả các khoản chuyển lỗ. Kể từ năm 2010, các doanh nghiệp này không được ưu đãi miễn thuế thu nhập doanh nghiệp nữa.

+ Tăng chi phí đầu vào, trường hợp Công ty TNHH Nước giải khát Coca-Cola Việt Nam. Công ty TNHH Nước giải khát Coca-Cola Việt Nam (gọi tắt là Coca-Cola Việt Nam) hoạt động tại Việt Nam từ năm 1994, đóng vai trò điều hành hoạt động, bao gồm sản xuất và phân phối các dòng sản phẩm đồ uống không cồn mang thương hiệu toàn cầu này trên thị trường Việt Nam. Coca-Cola Việt Nam đưa ra thị trường nhiều sản phẩm hướng tới nhiều phân khúc gồm đồ uống có ga như Coca-Cola, Sprite, Fanta, nước tăng lực Samurai, nước thể thao Aquarius và nước khoáng Dasani. Trong suốt 25 năm hoạt động tại Việt Nam, mặc dù đã đóng góp vào nền kinh tế Việt Nam với việc tạo ra 2.500 việc làm trực tiếp và từ đó tạo ra 6 – 10 lần số việc làm gián tiếp từ chuỗi cung ứng, Coca-Cola Việt Nam lại không tuân thủ đầy đủ nghĩa vụ thuế đối với nước sở tại. Công ty từng bị Cục Thuế TP. HCM xếp vào vị trí số 1 trong danh sách doanh nghiệp bị nghi vấn có dấu hiệu chuyển giá do liên tục kê khai lỗ trong nhiều năm. Từ năm 2012 trở về trước, công ty liên tục kê khai lỗ với giá trị lỗ “khủng”. Tính đến cuối năm 2012, số tiền lỗ lũy kế của công ty đã lên tới 3.768 tỉ đồng, vượt cả số tiền đầu tư ban đầu của tập đoàn 2.950 tỉ đồng. Từ năm 2013, công ty bắt đầu kê khai lãi. Số lãi được kê khai cho năm 2013 là 150 tỉ đồng và năm 2014 là 350 tỉ đồng. Tuy nhiên, do được chuyển lỗ trong vòng 5 năm nên dù 2 năm này có lãi nhưng công ty vẫn chưa phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp. Theo cơ quan thuế, “bí quyết” để có thể liên tục kê khai lỗ của công ty là nâng chi phí nguyên phụ liệu, trong đó hương liệu chủ yếu được nhập trực tiếp từ công ty mẹ với giá rất cao. Chi phí nguyên phụ liệu trung bình chiếm trên 70% giá vốn, trong đó cá biệt vào năm 2006 và 2007, chi phí này lên đến 80 – 85% giá vốn. Qua thanh kiểm tra, Tổng cục Thuế đã ra quyết định truy thu thuế từ Coca-Cola Việt Nam với số tiền hơn 471 tỉ đồng. Trong đó, số thuế GTGT bị truy thu là hơn 60 tỉ đồng, thuế TNDN là hơn 359 tỉ đồng và thuế nộp thay nhà thầu nước ngoài là gần 52 tỉ đồng. Đồng thời, cơ quan thuế cũng tính tiền chậm nộp tính đến hết ngày 16/12/2019 là 288,6 tỉ đồng và phạt vi phạm hành chính hơn 61,6 tỉ đồng. Tổng cộng số tiền Coca-Cola Việt Nam bị truy thu, phạt và chậm nộp là hơn 821,4 tỉ đồng. Ngoài ra, Coca-Cola Việt Nam phải giảm số lỗ phát sinh trong niên độ thanh tra hơn 762 tỉ đồng, xác định số lỗ của giai đoạn trước (từ 2002 – 2006) không được chuyển lỗ là hơn 202,3 tỉ đồng và giảm số thuế GTGT còn được khấu trừ (tháng 12/2015) chuyển kỳ sau là hơn 72,8 tỉ đồng.



Nguồn: Tổng Cục Thống kê Việt Nam

Hình 2: FDI vào Việt Nam theo nước xuất xứ tính đến năm 2018 (tỷ \$)

Cayman Islands	0	Holland	25
Bristish Virgin Islands	0	Thailand	20
HongKong	8.25-16.5	US	21
South Korea	22	Japan	23.2
Singapore	17	Malaysia	24
Taiwan	20	China	25

Nguồn: Tổng hợp từ [PwC](#) (2019)

Hình 3: Thuế suất TNDN phổ thông một số nước đầu tư vào Việt Nam (%)

2. Đánh giá môi trường đầu tư Việt Nam

Theo báo cáo của Cục Đầu tư Nước ngoài, Việt Nam được đánh giá là một trong những nền kinh tế hội nhập nhất do hệ số tương quan giữa tiết kiệm trong nước và đầu tư thấp (-0.06) trong suốt 20 năm qua. Lượng vốn FDI chảy vào Việt Nam liên tục tăng trong giai đoạn 2010–2018 (Hình 1). Điều đáng chú ý là có tới khoảng 28% dòng vốn này đến từ các và vùng lãnh thổ có mức thuế TNDN rất thấp hoặc bằng không trong giai đoạn vừa qua như Singapore, Hồng Kông, Quần đảo Virgin thuộc Vương Quốc Anh, Quần đảo Cayman, v.v. Do vậy, rất có thể các doanh nghiệp đa quốc gia đến từ những nước và vùng lãnh thổ kể trên có hành vi chuyển lợi nhuận từ Việt Nam sang các nơi đó nhằm giảm bớt mức thuế đáng ra phải nộp ở Việt Nam.

Gần đây còn xuất hiện hiện tượng chuyển giá, chuyển lợi nhuận “ngược” từ nước ngoài vào Việt Nam của một bộ phận doanh nghiệp FDI trong nước được hưởng ưu đãi lớn về thuế suất cũng như thời gian miễn/giảm thuế TNDN. Theo nhận định của Kiểm toán Nhà nước,

chính sách ưu đãi thuế của Việt Nam có phạm vi khá rộng và dàn trải, không những làm mất tính hấp dẫn của các ưu đãi đầu tư mà còn tạo cơ hội cho các doanh nghiệp chuyển giá để trốn thuế làm giảm thu NSNN. Mỗi năm, tổng số tiền mà ngân sách nhà nước ưu đãi cho các doanh nghiệp chiếm khoảng 5,5 – 6% tổng thu ngân sách, trong đó ưu đãi thuế chiếm tới trên 80%. So với các loại hình doanh nghiệp khác, doanh nghiệp FDI được hưởng nhiều ưu đãi hơn. Doanh nghiệp FDI được hưởng ưu đãi với mức thuế suất 10% trong 15 năm, miễn thuế 4 năm và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo. Thậm chí, một số doanh nghiệp FDI còn được áp dụng mức thuế suất 10% trong suốt thời gian thực hiện dự án. Tỷ lệ thuế TNDN được miễn, giảm của doanh nghiệp FDI trên tổng thuế TNDN được miễn giảm của tất cả các doanh nghiệp cả nước là 76%. Tỷ lệ thuế TNDN được miễn, giảm của doanh nghiệp FDI trên tổng thuế TNDN phải nộp tính theo thuế suất phổ thông là 48%, trong khi tỷ lệ này của DNNN là 4,6% và của doanh nghiệp NNN là 14%. Lợi dụng chính sách ưu đãi thuế lớn, nhiều doanh nghiệp FDI thành lập thêm các công ty con, công ty liên kết tại các địa bàn có điều kiện kinh tế – xã hội khó khăn, sau đó áp dụng các thủ đoạn chuyển giá để chuyển lợi nhuận sang các công ty này nhằm hưởng mức thuế suất ưu đãi. Một số doanh nghiệp FDI thuộc các ngành như linh kiện điện tử, máy vi tính, thiết bị ngoại vi, sản xuất lắp ráp ô-tô, xe máy và xe có động cơ khác luôn duy trì tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) bình quân qua các năm ở mức rất cao (khoảng trên 30%) và có trụ sở đặt ở những vùng có ưu đãi rất lớn về thuế là những doanh nghiệp có điều kiện thuận lợi để chuyển giá, chuyển lợi nhuận ngược. Ví dụ điển hình cho việc được hưởng ưu đãi thuế quá mức là Dự án Công ty TNHH Samsung Electronics Việt Nam tại Bắc Ninh và Thái Nguyên.

3. Nguyên nhân của hoạt động chuyển giá tại Việt Nam

3.1 Môi trường pháp lý

Chính phủ đã ban hành Nghị định 20/2017/NĐ-CP với 3 mục đích:

- Chống chuyển giá vì mục đích trốn thuế
- Giảm rủi ro cho các doanh nghiệp có hoạt động liên kết, trong đó có doanh nghiệp FDI
- Làm cho thị trường minh bạch hơn

Mặc dù Nghị định 20 tạo ra sự nhất quán với khung chính sách thuế toàn cầu, giúp cho các công ty đa quốc gia đang hoạt động tại Việt Nam thuận tiện trong việc tuân thủ các quy định về giao dịch liên kết, nhưng lại vấp phải rất nhiều phản ứng từ phía các doanh nghiệp trong nước. Theo đó, Nghị định đã làm tăng thêm gánh nặng về nghĩa vụ tuân thủ pháp luật thuế cho các công ty con tại Việt Nam và các doanh nghiệp trong nước, gây xói mòn thu nhập của các doanh nghiệp trong nước có giao dịch liên kết, trong khi có rất ít tác động đối với các doanh nghiệp FDI. Trong đó, hai bất cập lớn được chỉ ra là:

- **Bất cập về phương pháp kiểm toán chuyển giá:** Các công ty đa quốc gia (MNCs) chiếm tỷ lệ rất lớn trong số các doanh nghiệp nộp thuế ở Việt Nam. Hầu hết các công ty này đều có giao dịch liên kết theo phạm vi điều chỉnh của Nghị định 20/2017/NĐ-CP và Thông tư 41/2017/TT-BTC. Theo đó, trong 5 phương pháp xác định hành vi chuyển giá có thể được áp dụng bởi các doanh nghiệp nộp thuế trong quá trình kiểm toán chuyển giá, phương pháp so sánh lợi nhuận được sử dụng phổ biến nhất. Phương pháp này so sánh tỷ lệ tổng lợi nhuận trên chi phí, doanh thu hoặc tài sản của doanh nghiệp nộp thuế với các công ty so sánh đã xác định. Thực tế thực hiện quy định này của Nghị định 20 đã gây ra khó khăn nhất định đối với doanh nghiệp nộp thuế. Trong quá trình kiểm toán chuyển giá, doanh nghiệp nộp thuế thường sử dụng phân tích cụ thể bằng cơ sở dữ liệu bên ngoài để thực hiện kiểm tra giao dịch. Tuy nhiên, các phân tích được thực hiện bởi doanh nghiệp thường bị cơ quan thuế từ chối. Cơ quan thuế đề xuất sử dụng biên độ giao dịch độc lập dựa trên dữ liệu của một doanh nghiệp nộp thuế khác hoặc sử dụng dữ liệu về công ty so sánh mà chỉ cơ quan thuế mới có thể truy cập được dữ liệu này. Việc sử dụng cơ sở so sánh khác nhau này của cơ quan thuế và doanh nghiệp nộp thuế 59 có thể dẫn tới các quan ngại về phía doanh nghiệp nộp thuế như: (i) doanh nghiệp nộp thuế không thể bảo vệ được công ty so sánh do mình đưa ra, hoặc không được phản biện về cơ sở lựa chọn công ty so sánh của cơ quan thuế. Việc này có thể đi ngược lại với nguyên tắc doanh nghiệp nộp thuế có quyền được đối xử công bằng, được lắng nghe trước khi thực hiện bất cứ điều chỉnh chuyển giá nào; (ii) doanh nghiệp nộp thuế không thể chứng minh bản chất độc lập của giao dịch liên kết và điều đó sẽ tạo cơ hội cho cơ quan thuế có quyền tự ý định đoạt (Sách trắng 2019).
- **Bất cập về quy định giới hạn khấu trừ chi phí lãi vay:** Tác động tiêu cực đến DN trong nước hơn là hạn chế việc nâng cao chi phí vay của MNCs.

3.2 Trình độ quản lý

Do các cơ quan ban ngành ở nước ta không có khả năng kiểm soát do thiếu thông tin, trình độ quản lý, kiểm soát, kinh nghiệm, chuyên môn cần thiết và cũng có một phần do thiếu trách nhiệm để tính toán mức giá thích hợp giữa các công ty con của các MNC trong cuộc chơi chuyển giá nội bộ của họ.

Chính vì thế mà các MNC tại Việt Nam lợi dụng các yếu kém này của nước chủ nhà thực hiện việc nâng giá tài sản góp vốn khi tham gia liên doanh, thực hiện việc nâng giá đầu vào của các nguyên vật liệu mua từ công ty mẹ ở chính quốc và việc nâng cao chi phí quảng cáo khuyến mãi và các chi phí khác nhằm phục vụ cho việc quảng cáo thương hiệu mình cộng với việc hạ giá sản phẩm bán ra gây lỗ nghiêm trọng cho liên doanh (mặc dù công ty mẹ vẫn có lãi do bán nguyên vật liệu độc quyền với giá cao và thu được chi phí khấu hao tài sản cố định khi tăng giá), như vậy các MNC đã làm cho nước tiếp nhận không nhận được một

khoản thu thuế thu nhập nào, đây cũng là mục tiêu chuyển giá của các MNC nhằm trốn thuế ở quốc gia nào có thuế suất cao.

Các thông tin do cơ quan thuế yêu cầu để xác định việc định giá chuyển giao của các MNC thường có tính bảo mật thương mại hoặc có ở các nước khác, làm cho các thông tin đó khó hoặc không lấy được và đây là một nguyên nhân để các MNC thực hiện hành vi chuyển giá của mình.

Các cơ quan thuế tại các địa phương chưa có sự phối hợp đồng bộ với nhau, hoạt động cục bộ trong phạm vi của mình trong khi các MNC hoạt động toàn cầu và tại các địa phương khác nhau. Có trường hợp đã phát hiện bất hợp lý về giá nhưng không có điều kiện áp dụng biện pháp xác định giá thị trường, cơ quan thuế áp dụng biện pháp yêu cầu doanh nghiệp cam đoan bằng văn bản tính hợp pháp của chứng từ đã cung cấp. Việc này không mang tính cưỡng chế mà còn lệ thuộc chủ yếu vào doanh nghiệp, vì doanh nghiệp sẵn sàng làm văn bản cam đoan, do công ty con không có quyền trong việc xác định giá hàng hóa, dịch vụ do doanh nghiệp mẹ cung ứng.

Chương 4: GIẢI PHÁP

1. Kinh nghiệm một số nước

Ở hầu hết các nước, sự phức tạp trong quản lý chuyển giá phát sinh ở cả cấp độ chính sách quốc gia và cấp độ thực hành đã và đang gây khó khăn rất lớn đối với các cơ quan quản lý, đặc biệt là cơ quan thuế. Tại cấp độ chính sách, các quốc gia cần xử lý hài hòa mối quan hệ giữa quyền của quốc gia được đánh thuế dựa trên lợi nhuận thu được của người nộp thuế. Tại cấp độ thực hành, cơ quan thuế của các quốc gia đều gặp khó khăn trong việc truy cập các thông tin có liên quan ngoài phạm vi lãnh thổ để xác định tính hợp lý của việc phân bổ chi phí và thu nhập giữa các thành viên liên kết của các tập đoàn đa quốc gia. Dưới đây là một số trường hợp cụ thể.

- **Tại Vương Quốc Anh:** Các biện pháp chống chuyển giá tập trung vào các công ty đa quốc gia (đặc biệt là các công ty hoạt động trong lĩnh vực công nghệ), tăng cường thực hiện việc trao đổi thông tin về thuế giữa các nước về hoạt động của các công ty đa quốc gia theo hướng dẫn của Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD); từ chối những khoản giảm trừ thuế đối với những hoạt động không phù hợp... Tiền phạt được tính trên số thuế bị thất thu với mức phạt dao động từ 30%, 70% đến 100% tùy theo mức độ của sai phạm do sai sót hay cố tình dùng các thủ thuật để trốn thuế.
- **Tại Trung Quốc:** các công ty trong lĩnh vực công nghiệp, dược phẩm, y tế được đưa vào diện các công ty có khả năng chuyển giá đồng thời quy định khá cụ thể các thông tin DN cần phải cung cấp cho cơ quan thuế trong năm tài chính về các hoạt động kinh tế; áp dụng cơ chế chống chuyển giá (APA); tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra; đặc biệt chú ý

đến những công ty có trụ sở tại các nước có thuế suất thuế Thu nhập DN (TNDN) thấp. Tại Trung Quốc, mặc dù không áp dụng mức phạt đối với các khoản điều chỉnh nhưng quốc gia này lại áp dụng mức lãi suất tương ứng với lãi suất cho vay của ngân hàng cộng thêm 5% và không được khấu trừ khi tính thu nhập chịu thuế.

- **Tại Ấn Độ:** đã sửa đổi quy định về các biện pháp chống chuyển giá gồm: thực hiện cơ chế thỏa thuận giá trước APA về phương pháp xác định giá tính thuế; áp dụng chế tài xử phạt nặng đối với những DN không cung cấp các thông tin hay tài liệu về các giao dịch kinh tế khi cơ quan thuế yêu cầu; quy định mức giá/lợi nhuận để xác định giá thị trường của sản phẩm; đưa ra những cách thức nhằm hình thành hệ thống số liệu theo chuỗi các năm để so sánh, đối chiếu. Đối với các khoản phát hiện, mức áp thuế 100 - 300% mức thuế và mức phạt khoảng 2% tính trên giá trị hợp đồng đối với một số sai sót như: không lưu trữ đầy đủ hồ sơ, lập hồ sơ không chính xác...
- **Tại Indonesia:** phương pháp áp dụng biện pháp ngăn chặn hoạt động chuyển giá căn bản nhất được thực hiện theo hướng dẫn của OECD như: so sánh giá thị trường tự do, phương pháp dựa vào giá bán ra, phương pháp cộng chi phí vào giá vốn. Mặt khác, Indonesia áp dụng mức phạt 2%/tháng tính trên số thuế nộp thiếu bị phát hiện do gian lận qua chuyển giá, mức này sẽ tăng thêm 50% nếu các kiến nghị phản đối bị xác định là sai, và tăng thêm 100% nếu kết quả kháng cáo vẫn được xác định là sai. Thu hẹp các ưu đãi về thuế, hoàn thiện hệ thống thông tin, dữ liệu về người, DN nộp thuế, để từ đó theo dõi sát sao những thay đổi về doanh thu, lợi nhuận của các DN.
- **Tại Malaysia:** đã luật hóa bằng các quy định cụ thể về việc ban hành 2 tờ khai về chuyển giá, một tờ khai dành cho các DN nước ngoài và một tờ khai dành cho các DN trong nước. Trên cơ sở thông tin kê khai, Cục Thuế sẽ xem xét, rà soát liệu có nên thanh tra DN này hay không. Điểm nhấn đáng quan tâm nhất trong quy định này là Cục Thuế Malaysia muốn thấy ở tờ khai này những thông tin về cấu trúc của tập đoàn, những chi phí mà công ty phải trả như: chi phí bản quyền, chi phí quản lý DN, những bằng chứng chứng minh DN có hưởng những dịch vụ đó và trả đúng với những dịch vụ mà DN đã hưởng hay không. Phương thức xác định các DN có thực hiện chuyển giá hay không được Malaysia áp dụng là so sánh giá thị trường tự do, phương pháp dựa vào giá bán ra, phương pháp cộng chi phí vào giá vốn, phương pháp phân chia lợi nhuận, phương pháp lợi tức thuận từ giao dịch. Mức phạt dao động từ 25 - 35% số thuế bị phát hiện gian lận.
- **Một số nước như:** Tunisia, Pháp, Brazil... ban hành danh sách các thiên đường thuế đồng thời đưa ra những chính sách nhằm hạn chế việc chuyển giá của các công ty đa quốc gia có trụ sở tại các thiên đường thuế đó. Tunisia áp dụng mức thuế suất thuế TNDN đối với các đối tượng không cư trú tại Tunisia nhưng là đối tượng cư trú tại các thiên đường thuế là 25%, cao hơn so với mức áp dụng với các nước khác (15%). Đồng thời, để phù

hợp với xu hướng các nước ngày càng giảm thuế suất thuế TNDN, Brazil quy định những quốc gia có mức thuế suất thấp hơn 17% sẽ được coi là thiên đường thuế, thay vì quy định dưới 20% như trước đây.

- **Tại Singapore:** Tháng 10/2017, Singapore đã ban hành Luật Chuyển giá mở rộng theo Đạo luật Thuế Thu nhập Singapore; Tháng 2/2018, Quy tắc Thuế thu nhập 2018 được ban hành, có hiệu lực từ 2019 cùng với Phiên bản thứ năm của hướng dẫn chuyển giá (TPG5).
- **Tại Hàn Quốc:** trong tiến trình cải cách thuế 2017 đã đưa các điều 2,4 và 13 của Kế hoạch hành động BEPS của OECD, trong đó đã đưa ra 02 quy định mới liên quan đến chi phí lãi vay và có hiệu lực từ 01/01/2019) đồng thời Hàn Quốc đã quy định tăng hình phạt cho việc không tuân thủ các quy định liên quan đến báo cáo giao dịch quốc tế hợp nhất (CRIT) và các quy định đặc biệt về áp dụng thuế phạt. Theo đó, áp dụng phạt hành chính nếu bất kỳ phần nào của CRIT không được gửi hoặc chỉ được gửi một phần và/hoặc được mô tả sai, mỗi báo cáo sẽ phải chịu 10 triệu KRW phạt. Hình phạt hiện đã được tăng lên 30 triệu won cho mỗi báo cáo

2. Kiến nghị giải pháp Việt Nam

2.1 Tầm vĩ mô

- Luật quy định rõ ràng có trọng tâm trọng điểm và ổn định kinh tế vĩ mô
 - + Về lâu dài cần ban hành luật chống chuyển giá và các quy tắc thuế tương ứng đảm bảo tính minh bạch, đủ cơ sở thẩm quyền xử lý khi phát hiện hành vi chuyển giá có thể quy định các chế tài và hình thức xử phạt cũng như quy định các “ngưỡng an toàn” cho hoạt động chuyển giá, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp khi áp dụng, nhưng cũng xử lý nghiêm khắc khi có vi phạm.
 - + Cải cách ưu đãi thuế trên cơ sở thu hẹp diện ưu đãi theo ngành, lĩnh vực, tập trung khuyến khích ưu đãi thuế vào các ngành sản xuất các sản phẩm có giá trị gia tăng lớn, công nghệ, môi trường, liên quan đến nông nghiệp, nông dân, nông thôn. Chính sách ưu đãi phải dựa trên hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.
 - + Thu hẹp các ưu đãi thuế, chênh lệch thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia, chênh lệch thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong một quốc gia triệt tiêu động lực chuyển giá của Doanh nghiệp.
 - + Có quy định pháp lý cụ thể về các khoản chi từ ngân sách nhà nước cho các hoạt động kiểm tra, thanh tra và điều tra chống chuyển giá; hoàn thiện quy chế phối hợp giữa các cơ quan chức năng có liên quan với cơ quan thuế trong hoạt động chống chuyển giá, đặc biệt là sự phối hợp của các cơ quan ngoại giao của Việt Nam ở nước ngoài.

+ Chính phủ cần có các biện pháp ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát tốt lạm phát, biến động tỷ giá, hạn chế được bào mòn lợi nhuận của doanh nghiệp do các yếu tố này sẽ góp phần nuôi dưỡng nguồn thu cho Ngân sách.

+ Các quy định lợi nhuận về nước rõ ràng, minh bạch, đảm bảo sự yên tâm trong chuyển vốn đầu tư

- Nâng cao nghiệp vụ cán bộ chuyên trách

+ Nghiên cứu giao quyền điều tra cho cơ quan thuế. Trước mắt, có thể chỉ giao quyền điều tra cho cơ quan thuế cấp Tổng cục. Về lâu dài, khi lực lượng công chức thuế đã được đào tạo, bồi dưỡng đáp ứng đòi hỏi của chức năng điều tra thì có thể mở rộng quyền điều tra cho cơ quan thuế cấp tỉnh. Việc giao quyền điều tra không chỉ giúp cơ quan thuế có điều kiện làm tốt hoạt động chống chuyển giá, mà còn tạo điều kiện làm tốt hiệu quả quản lý thuế nói chung.

+ Thành lập bộ phận chuyên trách quản lý thuế đối với hoạt động chuyển giá tại cơ quan thuế. Đây chính là bộ phận có chức năng chuyên thu thập thông tin phục vụ quản lý thuế ở cả trong nước và quốc tế. Đội ngũ chuyên viên này cần được đào tạo về chuyên môn, kỹ năng, ngoại ngữ, trang bị phương tiện làm việc tốt nhằm nắm bắt và cập nhật kịp thời giá cả thị trường thế giới. Công việc kiểm soát giá cả phải được thực hiện thường xuyên, nhằm tránh tình trạng các doanh nghiệp FDI lách luật

- Kết nối giữa các đơn vị có liên quan

+ Xây dựng, hoàn thiện hệ thống cơ sở dữ liệu, thông tin quốc gia về đầu tư đồng bộ, thông suốt về doanh nghiệp FDI để các cơ quan trung ương, địa phương có thể truy cập và kết xuất được tất cả các thông tin liên quan đến doanh nghiệp FDI để phục vụ công tác tổng hợp; từ đó, giúp công tác đánh giá, giám sát được hiệu quả, kịp thời. Trong đó, chú trọng ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, giám sát.

+ Tăng cường sử dụng các phân tích dữ liệu lớn để đánh giá rủi ro về thuế và để xác định mục tiêu kiểm toán từ các nguồn dữ liệu liên quan đến người nộp thuế công khai và có sẵn tích hợp tất cả các ngành, loại thuế và người nộp thuế vào một nền tảng công nghệ duy nhất. Từ đó, việc điều tra, thanh tra thực địa sẽ được giảm tải nhưng hiệu quả lại lớn hơn.

2.2 Các giải pháp kỹ thuật

- Giá so sánh đầu vào

+ Thực hiện so sánh giá đầu vào, tỷ trọng giá vốn/chi phí so với doanh thu đối với các mặt hàng tương tự của các doanh nghiệp cùng ngành nghề, cùng thời kỳ để áp dụng đối với doanh nghiệp FDI được kiểm tra.

- + Yêu cầu Doanh nghiệp và/hoặc phối hợp đề nghị cơ quan thuế tại các quốc gia có hiệp ước liên minh/liên kết đề nghị cung cấp giá đầu vào trong các Doanh nghiệp cùng tập đoàn ở các quốc gia có mức thuế ưu đãi làm cơ sở so sánh giá.
- Lợi nhuận cơ sở
 - + Cần có cơ chế khuyến khích các DN có giao dịch liên kết áp dụng phương pháp APA (cơ chế thỏa thuận trước về xác định giá) thay vì việc để các doanh nghiệp tự nguyện đăng ký.
 - + Áp dụng mức thuế cao hơn hoặc áp dụng mức thuế cố định trên doanh thu đối với các giao dịch/Công ty mẹ, công ty con tại các quốc gia có mức thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn Việt Nam từ 30% trở lên.
 - + Xây dựng rõ quy định thực hiện ấn định số thuế trên doanh số khi doanh nghiệp kê khai không hợp lý. Theo đó, khi phát hiện doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá, cơ quan thuế thực hiện ấn định mức thuế với mức tỷ lệ ấn định dựa trên so sánh giá giao dịch với giá tương đương ngoài thị trường; nếu không có giá tương đương thì áp dụng phương pháp ấn định giá mua hay giá bán trên tỷ lệ lợi nhuận trung bình của các doanh nghiệp tương tự.
 - + Đối với doanh nghiệp nước ngoài sang Việt Nam, đầu tư không ở dạng tư cách pháp nhân có thể quy định thuế khoán ấn định theo từng lĩnh vực để nhà đầu tư biết trước để đấu thầu.
- Giá phí cộng thêm: Áp dụng với các doanh nghiệp sản xuất, gia công hoặc các cơ sở làm dịch vụ, khi đó giá chuyển giao được xác định bằng cách cộng thêm một khoản nâng giá thích ứng vào chi phí sản xuất của sản phẩm dịch vụ. Khoản chi phí cộng thêm về nguyên tắc sẽ bao gồm các chi phí bán hàng, chi phí quản lý tương ứng và phần lợi nhuận theo tỷ lệ lợi nhuận bình quân cho ngành kinh doanh. Do trong phương pháp này các chi phí giao dịch và quản lý được tách riêng để tính toán, do đó cần lưu ý kỹ đến việc phân bổ các chi phí này sao cho chính xác, phù hợp với doanh số chuyển giao.

2.1 Giải pháp hỗ trợ

- Giao dịch qua ngân hàng:
 - + Yêu cầu các doanh nghiệp FDI thực hiện giao dịch toàn bộ qua hệ thống Ngân hàng nhằm thuận lợi trong công tác kiểm tra, giám sát, đồng thời tận dụng được nguồn lực của Ngân hàng trong kiểm tra giám sát thông qua các quy định về ngoại hối cũng như rà soát được các dấu hiệu nghi ngờ trong chuyển giá.
 - + Thông qua giao dịch ngân hàng, quan hệ tín dụng, có thể kiểm tra được mục đích sử dụng vốn vay, hiệu quả dự án. Ngoài ra, việc ấn định mức trần chi phí lãi vay giúp loại bỏ các chi phí vay mượn nội bộ cũng như bắt buộc Doanh nghiệp FDI tự tăng cường năng

lực tài chính, giảm thiểu sử dụng vốn vay (tránh các trường hợp “bỏ của chạy lấy người” của các Doanh nghiệp FDI đã xảy ra trong thời gian gần đây).

- Xây dựng quy trình thủ tục kiểm tra.
 - + Cần tăng cường năng lực giám sát tình hình tài chính và hoạt động sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp FDI của các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương, công khai minh bạch thông tin về hoạt động và tình hình tài chính của các DN FDI, để sớm phát hiện và phòng ngừa các nguy cơ gây bất ổn kinh tế - xã hội.
 - + củng cố lại cơ sở pháp lý về quản lý hoạt động chuyển giá, ban hành và hướng dẫn đầy đủ các phương pháp xác định giá chuyển giao phù hợp với trình độ phát triển kinh doanh trong nước và phù hợp với thông lệ quốc tế.
- Quy định mức phạt
 - + Cần ban hành quy chế xử phạt cụ thể mức phạt cho các trường hợp phát hiện hành vi chuyển giá. Việc cụ thể hóa hình thức phạt và mức phạt sẽ tạo nên sự công bằng và hiệu quả trong công tác kiểm tra và xử lý các trường hợp vi phạm, đồng thời giảm các tiêu cực có thể xảy ra.
 - + Thực hiện phân tầng mức độ vi phạm, quy mô, giá trị theo đó tăng cao mức phạt đối với các hành vi cố ý, áp dụng lãi suất phạt... để đảm bảo tính răn đe.

KẾT LUẬN

Qua tình hình thực tế nêu trên, mặc dù việc chuyển giá gây tác động lớn đến nước đầu tư và việc tăng cường kiểm soát hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài là cần thiết. Tuy nhiên, tất cả những phương án đề xuất nêu trên, với mỗi giải pháp cần có sự nghiên cứu, khảo sát riêng nhằm lượng hóa mức ảnh hưởng đến môi trường đầu tư, hài hòa trong mối quan hệ quốc tế với các quốc gia liên kết, từ đó nuôi dưỡng được nguồn thu thuế lâu dài từ khối các Doanh nghiệp này.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Phạm Hùng Tiến (Trường Đại học Kinh tế) 2012, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh 28 (2012) 36-48 “Bàn về chống chuyển giá trong giai đoạn hiện nay”.
2. TS. Phạm Thị Tường Vân - 2019, Viện Chiến Lược và Chính Sách Tài Chính “Chống chuyển giá của các công ty xuyên quốc gia và giải pháp đối với Việt Nam”.
3. TS Nguyễn Hoàng Giang (Trường Lao Động Xã Hội) 2016, Tạp Chí Nghiên Cứu Khoa Học “Chuyển giá thông qua thủ thuật tách lợi nhuận của các công ty Đa Quốc Gia tại Việt Nam”
4. ThS. Nguyễn Hoàng Lan (Khoa Kinh tế vận tải - Đại học Công nghệ giao thông vận tải) 2019, Tạp Chí Công Thương “Đánh giá việc thực hiện các biện pháp kiểm soát chống chuyển giá tại Việt Nam”
5. TS. Dương Văn An - 2020 Tạp Chí Cộng Sản “Những tác động của chuyển giá của doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài đối với Việt Nam”
6. Hrvoje Perčević & Mirjana Hladika (Economic Research-Ekonomska Istraživanja) -2017, Department of Accounting, Faculty of Economics and Business, University of Zagreb, Zagreb, Croatia “Application of transfer pricing methods in related companies in Croatia”
7. Ruud De Mooij and Li Liu (IMF) 2019, IMF Working Paper “At A Cost: the Real Effects of Transfer Pricing Regulations”
8. Liu, Li, Tim Schmidt-Eisenlohr, and Dongxian Guo (Board of Governors of the Federal Reserve System) 2017, International Finance Discussion Papers “International Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Trade-Tax Statistics in the UK”
9. Neli Verdes (Universitatea Alexandru Ioan Cuza) 2016, Alexandru Ioan Cuza University of Iași, Romania, “The use of tranfer pricing in international trade - the Romanian Context”.
10. Joel Barker, Borough of Manhattan Community College, USA - Kwadwo Asare, Bryant University, USA - Sharon Brickman, Borough of Manhattan Community College, USA, 2017, The Journal of Applied Business Research, “Transfer Pricing As A Vehicle In Corporate Tax Avoidance”