

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT

-----□ □ □-----

PHAN MINH THOẠI

MSHV: C19608089

**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC
DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI (FDI)
TẠI VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY**

Tiểu luận Đầu tư Quốc tế

Chương trình Cao học

TP. HỒ CHÍ MINH – 2020

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - LUẬT

-----□□□-----

ĐẦU TƯ QUỐC TẾ

GVHD: TS. Lê Thị Ánh Tuyết

**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC
DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI (FDI)
TẠI VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY**

Học viên: Phan Minh Thoại

MSHV: C19608089

TP. HỒ CHÍ MINH – 2020

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đề tài tiểu luận **“Thực trạng hoạt động chuyển giá của các Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay”** là tiểu luận được thực hiện bởi cá nhân tôi trên cơ sở tham khảo các công trình nghiên cứu, luận văn, luận án, các bài báo khoa học có liên quan đến đề tài. Các số liệu được trích dẫn trong bài là hoàn toàn trung thực, được lấy từ các nguồn dữ liệu đáng tin cậy và qua tổng hợp của cá nhân.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 14 tháng 8 năm 2020

Phan Minh Thoại

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....	iii
DANH MỤC CÁC BẢNG.....	iv
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ.....	iv
PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Phương pháp nghiên cứu.....	3
4. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn đề tài.....	4
6. Tổng quan về tình hình nghiên cứu đề tài.....	5
a. Nghiên cứu ở nước ngoài.....	5
b) Nghiên cứu trong nước.....	6
c) Những kết quả đạt được.....	8
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ TRONG CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA.....	9
1.1. Các quan điểm về chuyển giá của các công ty đa quốc gia.....	9
1.2. Nguyên nhân các MNCs sử dụng chính sách định giá chuyển giao.....	10
1.2.1. Nguyên nhân khách quan.....	10
1.2.2. Nguyên nhân chủ quan.....	10
1.3. Tác động của hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia.....	11
1.3.1. Dưới góc độ MNCs.....	11
1.3.2. Dưới góc độ các quốc gia có liên quan.....	12
Kết luận chương 1.....	13
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM.....	14
2.1. Đánh giá môi trường đầu tư tại Việt Nam.....	14
2.2. Thực trạng hoạt động chuyển giá tại Việt Nam.....	16
2.2.1. Tình hình hoạt động của các chi nhánh MNCs tại Việt Nam.....	16
2.2.2. Các hình thức chuyển giá tại Việt Nam và một số nghi vấn về chuyển giá..	20

2.3. Nguyên nhân của hoạt động chuyển giá tại Việt Nam	26
2.3.1. Môi trường pháp lý.....	26
2.3.2. Trình độ quản lý	27
Kết luận chương 2.....	28
CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ	
CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM.....	29
3.1. Giải pháp tổng quát nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hoạt động chuyển giá..	29
3.1.1. Tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý	29
3.1.2. Xây dựng hướng dẫn thực hiện các biện pháp xác định giá chuyển nhượng trong giao dịch.....	30
3.1.3. Quy định cụ thể về trách nhiệm, quyền hạn của cơ quan thuế.....	32
3.1.4. Giải pháp triển khai thỏa thuận trước về giá tính thuế	33
3.1.5. Nâng cao nghiệp vụ cán bộ chuyên trách.....	33
3.2. Giải pháp kiểm soát các hình thức chuyển giá	34
3.2.1. Kiểm soát chuyển giá qua nâng khống giá trị tài sản khi hình thành doanh nghiệp FDI.....	34
3.2.2. Kiểm soát chuyển giá qua nâng khống giá trị tài sản vô hình.....	35
3.2.3. Kiểm soát chuyển giá qua việc mua bán nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra với công ty mẹ cũng như công ty liên kết	35
3.2.4. Kiểm soát chuyển giá qua việc nâng cao chi phí quảng cáo	35
3.3. Nhóm giải pháp điều kiện.....	36
3.3.1. Ổn định kinh tế vĩ mô.....	36
3.3.2. Ổn định và nâng cao giá trị đồng tiền Việt Nam.....	37
Kết luận chương 3.....	38
KẾT LUẬN.....	39
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	40

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

APA	Cơ chế thỏa thuận trước về giá
ASEAN	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á
EU	Liên minh châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
GNP	Tổng sản phẩm quốc gia
MNCs	Công ty đa quốc gia
NNN	Ngoài Nhà nước
NSNN	Ngân sách Nhà nước
OECD	Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Thuế suất TNDN phổ thông một số nước đầu tư vào Việt Nam (%)

Bảng 2.2: Số doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam giai đoạn 2013 – 2017

Bảng 2.3: Tình hình kinh doanh của các khu vực doanh nghiệp giai đoạn 2013 – 2017

Bảng 2.4: Lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập bình quân của một doanh nghiệp (tỷ đồng)

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 2.1: FDI vào Việt Nam hàng năm

Biểu đồ 2.2: FDI vào Việt Nam theo nước xuất xứ tính đến năm 2018 (tỷ \$)

Biểu đồ 2.3: Thể hiện nguyên liệu nhập khẩu từ TOWA Nhật Bản và giá vốn hàng bán của công ty TNHH TOWA giai đoạn 2009 đến 2011

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Sau hơn 30 năm Việt Nam bắt đầu thực hiện chính sách thu hút FDI từ năm 1987 thì nguồn vốn này đã trở thành một trong những động lực quan trọng thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam. Diện mạo FDI chảy vào Việt Nam đã có sự thay đổi mạnh mẽ trong những năm gần đây nhờ vào chính sách cải cách, cải thiện môi trường đầu tư, đặt ra các nền tảng pháp lý công bằng và minh bạch để thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Đồng thời Việt Nam cũng nhận được những lợi ích kép trong cuộc chiến tranh thương mại giữa Mỹ - Trung Quốc, đã làm dịch chuyển mạnh mẽ làn sóng đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam để nhận những ưu đãi về thuế quan khi xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ. Đồng thời, năm 2019 cũng đánh dấu cột mốc quan trọng khi chính phủ Việt Nam kí kết thành công hiệp định thương mại tự do giữa Liên minh Châu Âu và Việt Nam, đã mở ra cơ hội cho hàng hóa Việt Nam xuất khẩu vào thị trường EU. Từ những điều kiện trên mà dòng vốn FDI vào Việt Nam năm 2019 tăng đáng kể, với tổng số vốn đăng ký đạt trên 38 tỷ USD, tăng 7,2% so với năm 2018, giải ngân vốn đầu tư đạt 20,38 tỷ USD, tăng 6,7%. Việt Nam thuộc top 3 nước có đầu tư nước ngoài lớn nhất khu vực ASEAN, duy trì ở mức cao tương đương như 2 năm trước đó, với mức bình quân khoảng 3 tỷ USD mỗi tháng. Đặc biệt, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam được thực hiện chủ yếu là của các công ty đa quốc gia (MNCs) trên thế giới. Đầu tư từ các công ty đa quốc gia đã góp phần nâng cao trình độ khoa học công nghệ, trình độ quản lý kinh tế và giải quyết công ăn việc làm cho hàng triệu người lao động tại Việt Nam. Có thể khẳng định rằng, FDI là nguồn cung cấp vốn quan trọng cho nền kinh tế Việt Nam, là động lực thúc đẩy và tạo nên tính năng động, cạnh tranh cho thị trường nước ta.

Hiện nay, DN FDI đóng góp được khoảng 20% GDP của Việt Nam, 1/4 số thu từ thuế, tạo ra hàng triệu việc làm trực tiếp và gián tiếp. Các DN FDI cũng đóng góp khoảng 70% kim ngạch xuất khẩu của quốc gia, trong đó hơn nửa là từ các mặt hàng

điện tử. Mặc dù vậy nhưng nhiều doanh nghiệp FDI – chi nhánh của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam kê khai thua lỗ kéo dài trong nhiều năm làm cho ngân sách thất thu một khoản thuế rất lớn, đồng thời tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh với các doanh nghiệp trong nước, nhiều khả năng dẫn tới hiện tượng lũng đoạn thị trường, tác động không tốt đến cơ chế quản lý tài chính trong lĩnh vực FDI cũng như mục tiêu thu hút nguồn vốn này của Chính phủ.

Theo số liệu thống kê, có khoảng 70% các doanh nghiệp FDI trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh kê khai thua lỗ kéo dài, ở phạm vi cả nước con số này là trên 50%, dù thực tế phát triển rất tốt và tăng trưởng với tỷ lệ cao. Tình trạng “lỗ giả, lãi thật” và ngày càng lớn mạnh của các doanh nghiệp FDI sau nhiều năm hoạt động tại Việt Nam không phát sinh thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp đã và đang đặt ra thách thức rất lớn cho Chính phủ, các nhà quản lý kinh tế, ngành thuế và kiểm toán nhà nước, đồng thời tạo áp lực lên các doanh nghiệp hoạt động lành mạnh. Xuất phát từ tình hình thực tiễn cũng như phục vụ mục đích của chương trình học, tác giả đã lựa chọn đề tài **“Thực trạng hoạt động chuyển giá của các Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay”**.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát là từ thực trạng của hoạt động chuyển giá tại Việt Nam, đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hoạt động chuyển giá trong các chi nhánh công ty đa quốc gia ở Việt Nam.

Mục tiêu cụ thể:

- Làm rõ thêm về cơ sở lý luận của hoạt động chuyển giá trong các công ty đa quốc gia.
- Phân tích thực trạng chuyển giá tại Việt Nam trong những năm gần đây, chỉ ra những hình thức chuyển giá phổ biến được các doanh nghiệp FDI thực hiện. Phân tích thực trạng hoạt động kiểm soát chuyển giá của cơ quan chức năng tại Việt Nam trên

nhiều góc độ: Từ việc hoàn thiện cơ sở pháp lý, hệ thống pháp luật đến các biện pháp nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, chỉ rõ những thành tựu và hạn chế của công tác này.

– Từ cơ sở phân tích thực trạng, đề xuất các giải pháp kiểm soát hoạt động chuyển giá của các chi nhánh công ty đa quốc gia tại Việt Nam.

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính với từng phương pháp cụ thể như sau:

- Phương pháp thu thập và xử lý thông tin: Thu thập các tài liệu thứ cấp từ các báo cáo kết quả thanh tra doanh nghiệp FDI của Tổng cục thuế và Cục thuế một số địa phương, một số kết luận thanh tra các vi phạm về nghĩa vụ thuế nói chung, nghi vấn chuyển giá nói riêng của Thanh tra Bộ tài chính, Kiểm toán Nhà nước, các văn bản quy phạm pháp luật, các báo cáo, đề án, chương trình có liên quan của Bộ tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Tổng cục Thống kê, Tổng cục thuế. Cùng với đó là các đề án, công trình nghiên cứu khoa học, các bài báo khoa học ở trong và ngoài nước có liên quan đến hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia.

- Phương pháp phân tích: Phân tích các số liệu liên quan đến các vấn đề về mua bán hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ phi tài chính và tài chính (hoạt động chuyển giao nội bộ) của các chi nhánh công ty đa quốc gia tại Việt Nam với công ty mẹ cũng như với các bên có quan hệ liên kết.

- Phương pháp nghiên cứu tình huống: Phân tích một số trường hợp, vụ việc điển hình về chuyển giá tại các chi nhánh công ty đa quốc gia tại Việt Nam cũng như các trường hợp điển hình về việc kiểm soát chuyển giá của một số quốc gia.

Phương pháp này giúp trả lời được câu hỏi về các hình thức chuyển giá tại Việt Nam và cách thức mà cơ quan chức năng đã ứng phó với hoạt động chuyển giá như thế nào.

4. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Thực trạng và các giải pháp nhằm kiểm soát hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI tại Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Hiện nay tất cả các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương của Việt Nam đều có doanh nghiệp FDI. Vì thế bài viết này nghiên cứu, phân tích về chuyển giá trên phạm vi toàn quốc, trong đó có tập trung vào một số tỉnh, thành trọng điểm về thu hút FDI.

+ Về thời gian: Nghiên cứu về hoạt động chuyển giá tại Việt Nam trong những năm gần đây, cụ thể số liệu nghiên cứu tập trung chủ yếu vào giai đoạn từ năm 2010 đến 2018.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn đề tài

- Ý nghĩa khoa học: Đề tài góp phần bổ sung, phát triển khung lý thuyết về chuyển giá và kiểm soát hoạt động chuyển giá. Những đóng góp về lý luận góp phần củng cố thêm những kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học trước đây trong việc làm rõ bản chất của chuyển giá, nguyên nhân chủ quan và khách quan thúc đẩy hoạt động chuyển giá cả các doanh nghiệp FDI, tác động của chuyển giá tới nhiều chủ thể trong nền kinh tế mở hiện nay.

- Về mặt thực tiễn: Đề tài đã làm rõ thực trạng hoạt động chuyển giá tại Việt Nam trong những năm gần đây, chỉ ra cách thức mà các quốc gia trên thế giới cũng như Việt Nam đang áp dụng trong công tác kiểm soát chuyển giá, đánh giá những điểm còn hạn chế trong hệ thống pháp lý, nhân sự của Việt Nam trong thời gian qua. Trên cơ sở đó, đề tài đã đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao tính hiệu lực, hiệu quả của kiểm soát chuyển giá.

Ngoài ra, đề tài có thể làm tài liệu tham khảo cho chương trình học hoặc các nghiên cứu sau này về lĩnh vực tương tự.

6. Tổng quan về tình hình nghiên cứu đề tài

a. Nghiên cứu ở nước ngoài

- Trong nghiên cứu “Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms” được đăng trên tạp chí Journal of Contemporary Accounting & Economics, năm 2013 của các tác giả Richardson, Taylor và Lanis. Bài viết đã xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động chuyển giá của các công ty đại chúng thực hiện niêm yết trên thị trường chứng khoán Australia. Kết quả nghiên cứu cho thấy các công ty có quy mô lớn, lợi nhuận cao và có tỷ trọng tài sản vô hình lớn thì có ảnh hưởng nhiều đến gian lận chuyển giá. Kết quả nghiên cứu định lượng từ mô hình hồi quy cũng cho thấy xu hướng thực hiện chuyển giá thông qua chuyển giao tài sản vô hình đang dần trở nên phổ biến.

- Nghiên cứu của Bernard và các cộng sự, “Transfer pricing by US – based Multinational Firms” đăng trên NBER Working Paper (2006) đã chỉ ra rằng, các công ty đa quốc gia có thể sử dụng đòn bẩy tài chính, đòn bẩy kinh doanh để thực hiện gian lận thuế thu nhập doanh nghiệp bằng cách cho các công ty con tại các quốc gia khác nhau vay vốn (chuyển giá qua cho vay tài chính). Đồng thời, nghiên cứu cũng cho thấy 1 dấu hiệu nhận biết hành vi chuyển giá là kết cấu vốn nghiêng nhiều về phía nợ vay.

- Các tác giả Mill, L; Erickson, M và Maydew, E với nghiên cứu “Investments in tax planning” trên tạp chí Journal of the American Taxation Association số 20 năm 1998. Nghiên cứu chỉ ra rằng nhóm các doanh nghiệp có quy mô lớn lại có chi phí thuế trung bình thấp hơn nhóm các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Từ đó, các doanh nghiệp có quy mô lớn có thể đạt được kế hoạch lợi nhuận thông qua kế hoạch thuế, và có các nguồn lực và ưu đãi để giảm số tiền thuế doanh nghiệp phải nộp. Nghiên cứu cũng

đồng thời chỉ ra rằng, các doanh nghiệp lớn, các công ty đa quốc gia có nhiều khả năng tham gia tích cực vào các thỏa thuận liên quan đến chuyển giá.

- Nghiên cứu “Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices” của tác giả Kimberly A. Clausing, trên tạp chí Journal of Public Economics, số 87 năm 2003. Bài báo này phân tích dữ liệu hàng tháng về giá thương mại quốc tế của Hoa Kỳ từ năm 1997 đến năm 1999 để điều tra tác động của thuế đối với giá thương mại trong nước. Kết quả chỉ ra rằng thuế có tác động đáng kể đến hoạt động chuyển giá ở Hoa Kỳ. Có mối quan hệ chặt chẽ và có ý nghĩa thống kê giữa thuế suất của các quốc gia và giá của các giao dịch xác nhận. Phát hiện này phù hợp với các dự đoán lý thuyết liên quan đến hành vi dịch chuyển thu nhập do thuế thúc đẩy.

- Hong Nhat Nguyen, Jacqueline Tham, Ali Khatibi and S. M. Ferdous Azam với nghiên cứu “Conceptualizing the effects of corporate tax rate differentials on transfer pricing activities of FDI enterprises in Vietnam” trên tạp chí Accounting, Số 6, năm 2020. Mục đích của bài báo này là đánh giá tác động chênh lệch của thuế suất đối với hoạt động chuyển giá trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam. Kết quả cho thấy mối quan hệ chặt chẽ giữa chênh lệch thuế suất doanh nghiệp và hoạt động chuyển giá trong các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam.

b) Nghiên cứu trong nước

- Trong nghiên cứu “Thủ thuật chuyển giá của các công ty đa quốc gia: Trường hợp của Việt Nam” của tác giả Nguyễn Ngọc Thanh trên tạp chí Phát triển kinh tế năm 2001, số 131. Nghiên cứu trình bày một số cách thức, thủ thuật chuyển giá của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam, đó là: Chuyển giá qua định giá chuyển giao, chuyển giá thông qua định giá tài sản góp vốn ban đầu, chuyển giá qua nâng giá vật liệu, máy móc dây chuyền thiết bị, chuyển giá thông qua vấn đề bản quyền. Dù vẫn còn có nhiều

thiếu nhiều trường hợp song về cơ bản tại thời điểm này, nghiên cứu là có giá trị với trường hợp Việt Nam.

- Nghiên cứu “Tác động của chuyển giá lên thuế thu nhập doanh nghiệp FDI tại Thành phố Hồ Chí Minh” của TS. Phan Đình Nguyên trên tạp chí Những vấn đề kinh tế & chính trị thế giới số 12/2012. Nghiên cứu chỉ ra thực tiễn về tác động của hoạt động chuyển giá tới thuế thu nhập doanh nghiệp FDI trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh, làm thất thu thuế của nhà nước. Đồng thời, nghiên cứu cũng chỉ ra một số tác động ngoại lai, như làm suy yếu sức mạnh của thị trường, gây ra cạnh tranh bất bình đẳng trong nền kinh tế, làm méo mó dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trên địa bàn thành phố.

- Tác giả Bùi Thị Minh Hải với nghiên cứu “Các nhân tố ảnh hưởng đến tính hiệu lực của kiểm soát chuyển giá đối với doanh nghiệp” trên tạp chí Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng, số 196, tháng 9/2018. Bài viết này nhận diện các nhân tố ảnh hưởng đến tính hiệu lực của kiểm soát chuyển giá, thông qua việc tổng quan các nhân tố ảnh hưởng đến kiểm soát chuyển giá. Kết quả nghiên cứu là cơ sở cho các nghiên cứu thực nghiệm nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới hiệu lực của kiểm soát chuyển giá, phân tích thực trạng, qua đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường tính hiệu lực của kiểm soát chuyển giá đối với các doanh nghiệp.

- Nghiên cứu “Một số đánh giá và giải pháp hoàn thiện pháp luật về chống chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) ở Việt Nam” của tác giả Phạm Minh Quốc trên tạp chí Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng, số 207, năm 2019. Bài viết này nhằm mục tiêu xác định bản chất của hoạt động chuyển giá trong khu vực doanh nghiệp FDI, đánh giá sơ bộ những hạn chế tồn tại của pháp luật hiện hành trong việc chống chuyển giá ở Việt Nam, từ đó rút ra một số kết luận và giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách và pháp luật về môi trường đầu tư kinh doanh nói chung và về lĩnh vực thuế quan nói riêng tại Việt Nam.

- Nghiên cứu “Mối quan hệ giữa cải cách thuế và vấn đề chuyển giá tại Việt Nam” của TS. Nguyễn Khắc Quốc Bảo trên tạp chí Công nghệ Ngân hàng số 88/2013. Nghiên cứu dựa trên mô hình định lượng, xác định lợi ích chuyển giá cũng như các chi phí chuyển giá. Tác giả xác định TPI là lợi ích sau chi phí của hoạt động chuyển giá, và rằng các MNCs sẽ thực hiện chuyển giá nếu TPI dương. Kết luận của nghiên cứu là chuyển giá làm phóng đại mức giá báo cáo của đa số các công ty đa quốc gia tại Việt Nam, làm trầm trọng thêm bức tranh về tình hình nộp thuế thu nhập doanh nghiệp; xác nhận thực trạng có hiện tượng chuyển vốn ra khỏi Việt Nam.

c) Những kết quả đạt được

- Công trình nghiên cứu ở nước ngoài: Các nghiên cứu ở nước ngoài đã nêu ra những vấn đề lý luận cơ bản về chuyển giá và kiểm soát hoạt động chuyển giá; các phương pháp mà các nước và các tổ chức quốc tế khuyến nghị sử dụng để kiểm soát hoạt động chuyển giá; các hoạt động chuyển giá tiêu biểu và xu hướng áp dụng các phương thức chuyển giá của các công ty đa quốc gia thời gian gần đây. Đặc biệt, hệ thống lý luận về công ty đa quốc gia và quản trị tài chính công ty đa quốc gia được các nghiên cứu chỉ ra rất rõ, chi tiết và cụ thể cho mọi loại hình, cả về cơ cấu tổ chức cũng như quản trị tài chính.

- Nghiên cứu trong nước: Đã khắc họa được khá đầy đủ lý thuyết về bản chất của chuyển giá và các thủ thuật chuyển giá của các công ty đa quốc gia, nghiên cứu hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI – chi nhánh các MNCs tại Việt Nam và đề xuất một số giải pháp kiểm soát hoạt động này. Những nghiên cứu về lý luận công ty đa quốc gia cũng đã phần nào trình bày được những vấn đề về quản trị doanh nghiệp đối với các chi nhánh MNCs tại Việt Nam.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ TRONG CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA

1.1. Các quan điểm về chuyển giá của các công ty đa quốc gia

- 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 nhằm tránh nộp thuế đầy đủ, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của toàn tập đoàn. Cơ sở thiết lập giá giao dịch như vậy xuất phát từ quyền tự do kinh doanh. Theo đó, các doanh nghiệp liên kết có quyền quyết định giá giao dịch mà họ cho là phù hợp. (Garry, 2012).
- 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).
- 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).
- Chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với sản phẩm (tài sản hữu hình, tài sản vô hình, 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. Đây là quan điểm được OECD đưa ra và hiện đang được nhiều tổ chức, nhiều quốc gia sử dụng làm định nghĩa về hoạt động chuyển giá.
- Tại Việt Nam: Chuyển giá 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. Nguyên nhân các MNCs sử dụng chính sách định giá chuyển giao

1.2.1. Nguyên nhân khách quan

- Quá trình toàn cầu hóa diễn ra mạnh mẽ về mọi mặt trong bối cảnh hiện nay là tác nhân gây ảnh hưởng buộc Chính phủ các nước phải mở cửa nền kinh tế để hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ, vốn...được tự do lưu thông. Điều này tạo ra sự thuận lợi cho các MNCs mở rộng hoạt động kinh doanh theo hình thức lập các chi nhánh, công ty con ở nước ngoài, tạo ra các “mắt xích” để thực hiện chuyển giá.

- Tồn tại sự khác biệt mang tính khách quan về chính sách thuế, sự khác biệt về chế độ hạch toán kế toán và kiểm toán của các quốc gia do những đặc điểm khác biệt về kinh tế xã hội cũng như chiến lược thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Chính phủ ở các quốc gia.

- Trên thế giới tồn tại nhiều quốc gia tự biến mình thành các thiên đường thuế, nơi mà thủ tục thành lập doanh nghiệp hết sức dễ dàng, mức thuế thu nhập doanh nghiệp rất thấp thậm chí bằng 0 với mục đích tăng cường thu hút các MNCs đăng kí lập công ty, chuyển lợi nhuận thu được trên toàn cầu về nơi có thuế suất thấp để giảm nghĩa vụ thuế.

- Kiểm soát chuyển giá gặp khó khăn là một tất yếu khách quan vì hoạt động của các MNCs vượt ra ngoài kiểm soát của một quốc gia. Trong khi đó, hiện nay sự phối hợp giữa các cơ quan Chính phủ ở các nước còn chưa chặt chẽ, làm cho hoạt động chuyển giá có điều kiện tồn tại và phát triển.

1.2.2. Nguyên nhân chủ quan

- Cơ sở pháp lý về kiểm soát hoạt động chuyển giá của nhiều quốc gia chưa hoàn thiện, đặc biệt là ở các quốc gia đang và kém phát triển.

- Trình độ quản trị doanh nghiệp, quản trị tài chính của các MNCs rất cao.

- Các công ty đa quốc gia có tiềm lực tài chính mạnh, sẵn sàng thực hiện “vận động hành lang” (lobby) với giới chức và các nhà lập pháp ở các quốc gia phát triển, từ đó

tạo ra môi trường thể chế chính sách thuận lợi, đưa chuyển giá thành hoạt động né thuế hợp pháp.

- Các MNCs còn nhận được sự hỗ trợ của các công ty kiểm toán hàng đầu. Các công ty kiểm toán lớn như Deloitte, E&Y, KPMG,...đều có bộ phận tư vấn chuyển giá và dịch vụ hỗ trợ chuyển giá cho các doanh nghiệp, giúp hoạt động chuyển giá được thực hiện dựa trên các nguyên tắc vững chắc và có thể bảo vệ được.

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

1.3.1. Dưới góc độ MNCs

Việc thực hiện chuyển giá mang lại nhiều kết quả thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của MNCs 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 thắt chặt thì việc chuyển giá sẽ giúp chuyển một phần lợi nhuận ra nước ngoài, đảm bảo mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của MNCs.
- Giúp 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.
- 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 giới cũng sẽ bị giảm sút. Đồng thời, thực hiện chuyển giá sẽ làm sai lệch đánh giá tài chính của của tập đoàn, gây khó khăn cho các nhà hoạch định, các nhà quản trị của chính MNCs đó.

1.3.2. Dưới góc độ các quốc gia có liên quan

a) Quốc gia 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 tài sản vô hình 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. Điều này đồng nghĩa với việc ngân sách sẽ mất một khoản thu không nhỏ.

- 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, nhân 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 nhân 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 ...

b) Đối với quốc gia xuất khẩu đầu tư

Hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI 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:

- 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.
- Làm cho dòng vốn đầu tư dịch chuyển không theo ý muốn quản lý của Chính phủ của quốc gia xuất khẩu đầu tư, vì vậy mục tiêu quản lý kinh tế vĩ mô sẽ gặp nhiều khó khăn.

Thực tế cho thấy, dù hoạt động chuyển giá có tác động tiêu cực tới quốc gia tiếp nhận lẫn quốc gia xuất khẩu đầu tư nhưng vẫn có hiện tượng chuyển giá diễn ra do những ưu đãi của các quốc gia muốn thu hút nguồn vốn đầu tư với những ưu đãi về mức thuế, thậm chí là bằng không, tạo ra thiên đường thuế cho các MNCs thực hiện hàng vi chuyển giá này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chuyển giá có tác động tiêu cực tới các quốc gia có liên quan, tới doanh nghiệp cạnh tranh trong cùng ngành và người tiêu dùng. Thông qua chuyển giá, MNCs thực hiện việc né tránh gánh nặng thuế, làm lũng đoạn thị trường, gây ảnh hưởng tới các doanh nghiệp làm ăn chân chính, tác động xấu tới môi trường kinh doanh.

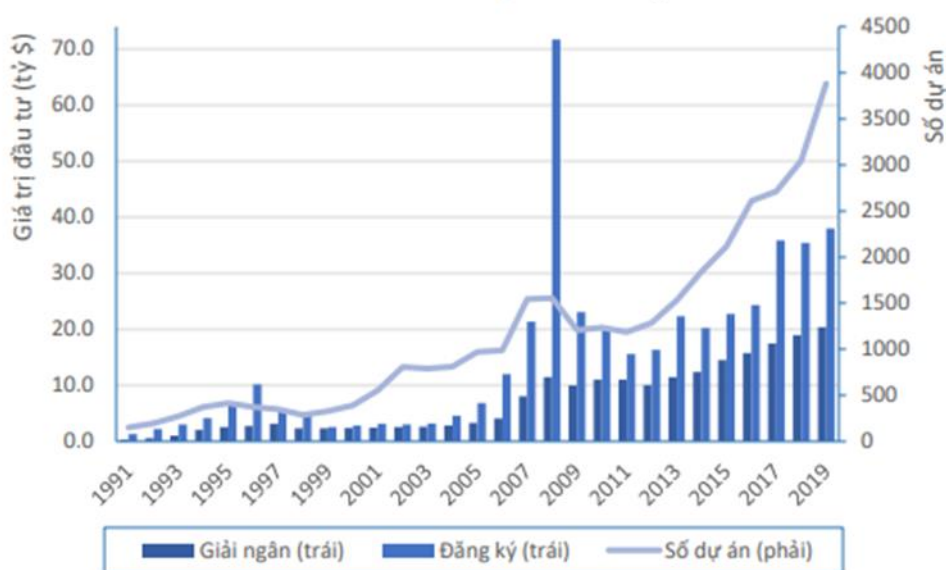
Chính vì nguyên nhân trên, nhiều quốc gia cũng như các tổ chức quốc tế đã và đang nỗ lực thực hiện các biện pháp kiểm soát hoạt động này. Hầu hết các quốc gia hiện nay đang sử dụng các hướng dẫn của OECD và Liên hiệp quốc làm nền tảng xây dựng và áp dụng khung pháp lý cũng như thực hiện các hoạt động kiểm soát chuyển giá cho nước mình.

Trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay, chuyển giá là vấn đề của hầu hết các quốc gia. Với những thủ đoạn tinh vi, các MNCs đã và đang làm giảm hiệu lực quản lý, thậm chí vô hiệu hóa khả năng quản lý của các cơ quan hữu quan. Để có cái nhìn tổng quan về thực trạng hoạt động chuyển giá tại Việt Nam diễn ra trong những năm gần đây như thế nào, chúng ta cùng tìm hiểu ở chương 2 “Thực trạng hoạt động chuyển giá của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam”.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM

2.1. Đánh giá môi trường đầu tư tại Việt Nam

Sau hơn 30 năm kể từ khi Chính phủ thực hiện đường lối đổi mới kinh tế và chính trị vào năm 1986, đã thúc đẩy phát triển kinh tế, nhanh chóng đưa Việt Nam từ một trong những quốc gia nghèo nhất trên thế giới trở thành quốc gia thu nhập trung bình thấp.

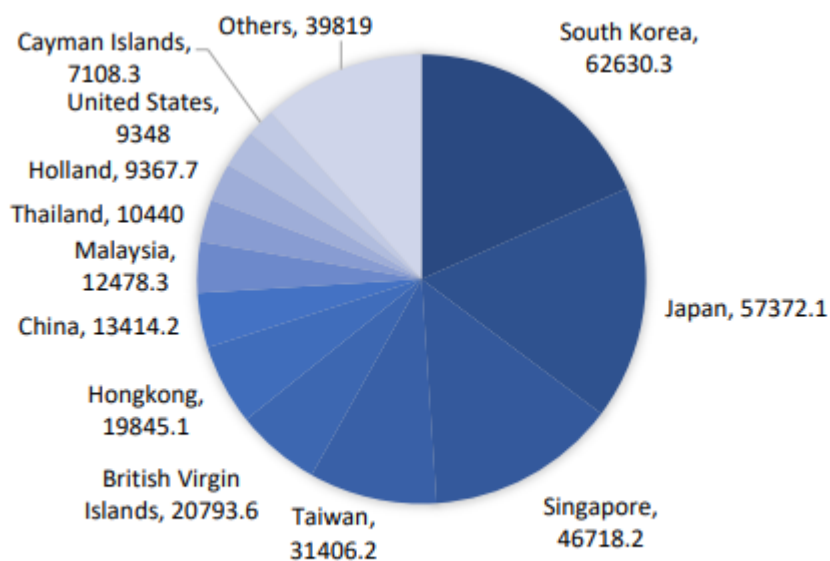


Nguồn: Tổng Cục Thống kê Việt Nam

Biểu đồ 2.1: FDI vào Việt Nam hàng năm

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 (Biểu đồ 2.1). 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 0 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.



Nguồn: Tổng Cục Thống kê Việt Nam

Biểu đồ 2.2: 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)

Bảng 2.1: Thuế suất TNDN phổ thông một số nước đầu tư vào 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.

2.2. Thực trạng hoạt động chuyển giá tại Việt Nam

2.2.1. Tình hình hoạt động của các chi nhánh MNCs tại Việt Nam

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%.

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

Bảng 2.2: Số doanh nghiệp hoạt động ở Việt Nam giai đoạn 2013 - 2017

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 2.3: Tình hình kinh doanh của các khu vực DN 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 2.4: Lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập bình quân của một DN (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%); linh kiện 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.

Cùng với hiện tượng thua lỗ kéo dài là việc rất nhiều doanh nghiệp liên doanh giữa nhà đầu tư nước ngoài và phía đối tác Việt Nam dần dần chuyển thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Qua tìm hiểu được biết nguyên nhân chủ yếu của việc chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp này là do thua lỗ kéo dài, phía đối tác Việt Nam không còn đủ khả năng tài chính để tiếp tục hợp tác kinh doanh, buộc phải bán lại phần vốn góp cho đối tác. Đây cũng là giai đoạn mà việc chuyển đổi hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam diễn ra mạnh nhất, nhanh nhất. Theo thống kê, thời gian trung bình kể từ lúc thành lập để một liên doanh chuyển đổi thành doanh nghiệp

100% vốn nước ngoài là 3 năm; các ngành nghề có số liên doanh chuyển thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cao là nước giải khát, hóa mỹ phẩm...

2.2.2. Các hình thức chuyển giá tại Việt Nam và một số nghi vấn về chuyển giá

Mục đích cuối cùng thúc đẩy các MNCs chuyển giá là tối đa hóa lợi nhuận và tối thiểu hóa số thuế mà toàn MNCs phải nộp cho Chính phủ các nước mà MNCs có chi nhánh. Từ mục đích này các MNCs sẽ thực hiện hoạt động chuyển giá bằng nhiều cách khác nhau, thủ đoạn ngày càng tinh vi và phức tạp. Tại Việt Nam, qua hoạt động kiểm soát, một số hình thức chuyển giá dưới đây đã bị phát hiện.

a) Chuyển giá thông qua nâng khống giá trị tài sản khi thành lập DN FDI

Việc định giá cao ngay từ thời điểm bắt đầu thành lập liên doanh khiến đối tác dễ dàng chiếm lấy quyền quản trị liên doanh. Thực tế cho thấy, phía đối tác Việt Nam thường chỉ góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất nên giá trị góp vốn thường ở mức thấp.

Với các doanh nghiệp FDI 100% vốn nước ngoài, việc định giá máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ cao ngay từ ban đầu đã giúp các MNCs chuyển một lượng tiền ngược về công ty mẹ ngay từ đầu; đồng thời qua thông qua chi phí khấu hao hàng năm sẽ làm cho nhà nước bị thất thu thuế. Vụ việc tiêu biểu cho hình thức chuyển giá này chính là vụ việc công ty Hualon Corporation.

Công ty Hualon Corporation vốn 100% nước ngoài có nhà đầu tư từ thiên đường thuế British Virgin Island hiện đang hoạt động tại Khu công nghiệp Nhơn Trạch 2, Đồng Nai.

Hualon Corporation là doanh nghiệp FDI thuộc thế hệ đầu tiên vào Việt Nam; tuy nhiên đã qua hơn 20 năm hoạt động, doanh nghiệp liên tục báo lỗ. Tính tới thời điểm cuối năm 2010 số lỗ lũy kế đã lên đến 1.000 tỷ đồng. Nghịch lý ở chỗ, doanh nghiệp thua lỗ liên tục song vẫn mở rộng sản xuất kinh doanh, thuê thêm lao động hàng năm.

Tính đến nay công ty đã thuê trên 3.000 nhân công. Và nghiêm nhiên, doanh nghiệp này đã không phải nộp thuế thu nhập cũng trong từng ấy năm.

Nguyên nhân gây lỗ được công ty này kê khai tới cơ quan thuế cũng nằm chính ở việc phải đầu tư dây chuyền thiết bị chuyên dụng giá đắt, mua nguyên vật liệu đầu cao, trong khi giá bán không đủ bù đắp chi phí. Vụ việc chỉ được phát hiện khi có sự bất hợp lý từ nhập khẩu máy móc thiết bị phục vụ sản xuất của doanh nghiệp.

Năm 2011, doanh nghiệp đã nhập khẩu 1 bộ dây chuyền dệt vải từ bên liên kết nước ngoài với giá gần 16 triệu USD. Tuy nhiên, sau đó chỉ một thời gian ngắn, bộ dây chuyền dệt vải này lại được bán cho 1 công ty khác nhưng với giá thấp hơn tới 40 lần, khoảng 400.000 USD. Công ty cho rằng, do không có nhu cầu sử dụng nên công ty thanh lý tài sản, đương nhiên, giá thanh lý luôn luôn rẻ. Động thái này dường như đi ngược lại bài toán kinh doanh của các doanh nghiệp thông thường, hiếm khi dễ dàng mua cao rồi mau chóng chấp nhận bán lại với giá thấp.

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

Adidas AG là một công ty đa quốc gia của Đức được Adolf Dassler thành lập vào năm 1948. Đến nay, Adidas một thương hiệu lớn trong lĩnh vực thiết kế và sản xuất dụng cụ thể thao, là công ty mẹ của tập đoàn Adidas Group gồm các công ty dụng cụ thể thao tên tuổi khác như Reebok, công ty TaylorMadeAdidas Golf, Rockport, và nắm giữ gần 9,1% cổ phần của đội bóng FC Bayern Munich. Hiện tại, Adidas là công ty sản xuất dụng cụ thể thao lớn thứ hai thế giới sau tập đoàn Nike của Hoa Kỳ.

Các sản phẩm mang thương hiệu Adidas đã xâm nhập vào thị trường dụng cụ thể thao Việt Nam từ rất sớm (1993), song chỉ đến năm 2009 thì Adidas mới chính thức thành lập Công ty TNHH một thành viên Adidas Việt Nam. Adidas Việt Nam được sở hữu 100% vốn bởi Adidas International B.V (Amsterdam, Hà Lan). Ngành nghề đăng ký kinh doanh của Adidas tại Việt Nam là bán buôn tổng hợp, hoạt động tư vấn quản lý, nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận, hoạt động thiết kế chuyên dụng,

thực hiện quyền nhập khẩu. Đến đầu 2015, Adidas Việt Nam đã có trên 70 cửa hàng đặt tại các trung tâm thương mại ở các thành phố lớn. Doanh thu của Adidas tại thị trường Việt Nam lên tới 25.000 tỉ đồng, sử dụng khoảng gần 90.000 lao động. Thông qua các đại lý này, Adidas nối dài thêm những cánh tay để Công ty luân chuyển dòng tiền đầu tư và chuyển lợi nhuận về công ty mẹ ở nước ngoài.

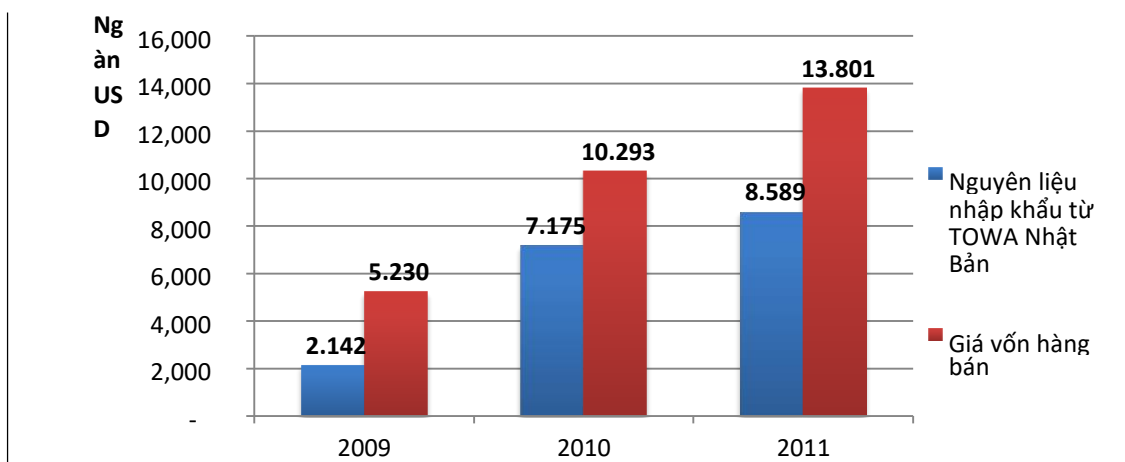
Đặc biệt, công ty này không phải là nhà sản xuất nhưng lại phát sinh khoản tiền bản quyền. Toàn bộ những chi phí này được Adidas Việt Nam chuyển xuống đại lý của mình, rồi từ đại lý chuyển về công ty mẹ ở nước ngoài. Adidas Việt Nam thanh toán cho Adidas AG một khoản tiền bản quyền chi phí bằng 6%, chi phí tiếp thị quốc tế bằng 4% doanh thu ròng của sản phẩm.

Theo giải thích từ Adidas Việt Nam, đây là khoản chi phí quản lý vùng và được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp của Adidas Việt Nam, tức được giảm trừ thu nhập chịu thuế và có kê khai nộp phí nhà thầu. 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. Những chi phí này phát sinh từ hợp đồng đại lý mua hàng giữa Adidas Việt Nam và Adidas International Trading B.V. Theo hợp đồng này, Adidas Việt Nam chỉ định Adidas International Trading B.V thay mặt Adidas Việt Nam thực hiện các dịch vụ như tìm nhà sản xuất cho hàng hóa liên quan, tìm nguồn cung ứng mẫu, đặt đơn hàng, kiểm tra vật liệu, thành phần và hàng hóa, giám sát sự tuân thủ...

Chính vì phát sinh quá nhiều chi phí trung gian đầu vào đã khiến cho giá thành nhập khẩu của Adidas tại thị trường Việt Nam bị đội lên một cách vô lý, dẫn tới tình trạng “nếu một đôi giày Adidas bán ra tại thị trường Việt Nam với giá 2 triệu đồng thì giá gốc khi nhập khẩu chỉ khoảng 1 triệu đồng, còn 500.000 đồng là các chi phí khác mà Adidas Việt Nam phải trả cho các đối tác mà thực chất cuối cùng đều chảy về phía công ty mẹ”.

c) Mua nguyên liệu từ công ty liên kết với giá cao, xuất khẩu với giá thấp

Cách thức chuyển giá này có trường hợp điển hình là Công ty Towa Việt Nam. Công ty Towa Việt Nam là công ty con của công ty TNHH Towa Nhật Bản, đi vào hoạt động tại Khu công nghiệp Nhơn Trạch 3, huyện Nhơn Trạch tỉnh Đồng Nai từ 1/2/2008. Trong giai đoạn 2009 đến 2011, Towa Việt Nam đã thực hiện nhiều giao dịch liên kết với Towa Nhật Bản, mà cụ thể là các giao dịch mua nguyên vật liệu, tài sản cố định, bán thành phẩm và cho vay dài hạn. Towa chính là trường hợp tiêu biểu cho dấu hiệu chuyển giá có giao dịch mua bán với công ty liên kết trên 50% tổng giá trị thương mại.



(Đơn vị tính: Ngàn USD)

Biểu đồ 2.3: Thể hiện nguyên liệu nhập khẩu từ TOWA Nhật Bản và giá vốn hàng bán của công ty TNHH TOWA giai đoạn 2009 đến 2011

(Nguồn: Phòng quản lý doanh nghiệp – Ban Quản lý các khu chế xuất và công nghiệp TP.Hồ Chí Minh Hepza)

Biểu đồ trên cho thấy, giá trị nguyên vật liệu nhập khẩu từ công ty Towa Nhật Bản và giá vốn hàng bán của công ty Towa Việt Nam có xu hướng tăng dần qua các năm từ 2009 đến 2011. Bên cạnh đó, tỷ lệ nguyên liệu nhập khẩu từ Towa Nhật Bản trong

giá vốn hàng bán của Towa Việt Nam khá cao, khoảng 41% năm 2009 lên mức 70% năm 2010 và giảm xuống còn 62% năm 2011. Do chiếm tỷ trọng khá cao trong giá vốn hàng bán, nên giá giao dịch nguyên liệu nhập khẩu từ công ty mẹ sẽ đóng vai trò lớn trong quyết định giá thành của sản phẩm. Và vấn đề mấu chốt là giá giao dịch này hoàn toàn do Towa Việt Nam và Towa Nhật Bản quyết định, do đó giá vốn hàng bán có thể thay đổi tùy ý dựa trên mối liên hệ này.

Thành phẩm của Towa Việt Nam chủ yếu được bán cho công ty mẹ Towa Nhật Bản, chiếm đến 93% năm 2009, và 97% vào năm 2010 và 2011. Nguyên nhân chủ yếu là do giá bán thấp hơn tổng giá vốn. Mặc dù trong cả giai đoạn 2009 – 2011 doanh thu của Towa Việt Nam không ngừng tăng, song tỷ lệ giá vốn hàng bán quá lớn với tốc độ tăng lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu dẫn tới việc công ty đã lỗ 1,32 triệu USD năm 2009 và 0,67 triệu USD năm 2011. Mặt khác, Towa Việt Nam nâng vốn điều lệ lên là 8,5 triệu USD vào cuối năm 2011 thì Towa Nhật Bản đã góp 90% vốn điều lệ (ứng với 7,65 triệu USD). Điều này khá bất hợp lý vì hầu hết nguyên vật liệu, máy móc đều được Towa nhập từ công ty mẹ, sau đó bán thành phẩm cho công ty mẹ. Towa Việt Nam đóng vai trò như một công ty gia công cho Towa Nhật Bản, nhưng giá trị hàng hóa bán cho công ty mẹ sau khi gia công còn thấp hơn trước khi gia công, và tuy hoạt động kinh doanh lỗ, nhưng vẫn tiếp tục mở rộng kinh doanh. Đây có thể xem như một dấu hiệu khá rõ ràng của hành vi chuyển giá, khi mà giá nhân tố đầu vào và giá bán thành phẩm đều do hai bên liên kết quyết định, và việc định giá kiểu này làm giảm đi lợi nhuận sau thuế, làm cho lỗ lũy kế nên Towa Việt Nam không phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp giai đoạn 2009-2011.

d) Chuyển giá qua việc định giá chuyển giao sản phẩm sai lệch giữa các chi nhánh của cùng một MNCs ở các quốc gia

Tại Lâm Đồng, hiện các doanh nghiệp nước ngoài thuê đất để sản xuất và kinh doanh chè trên địa bàn Lâm Đồng chiếm đến 3/4 diện tích trồng chè của tỉnh. Đặc

biệt, trà xuất khẩu hằng năm của các doanh nghiệp này chiếm đến 90% trong tổng giá trị trà xuất khẩu của tỉnh Lâm Đồng.

Tuy nhiên, trong rất nhiều năm qua, tỉnh Lâm Đồng không hề thu được đồng thuế thu nhập doanh nghiệp nào từ các đơn vị này. Tính đến thời điểm tháng 12/2009 không có một doanh nghiệp nào trong số 111 doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trên địa bàn tỉnh báo cáo làm ăn có lãi; trong đó có tới 104/111 doanh nghiệp báo cáo thường xuyên thua lỗ, đặc biệt có tới 39 doanh nghiệp có vốn đầu tư của Đài Loan sản xuất chè ô long đều báo cáo lỗ. Hơn thế, trong hai năm 2008 – 2009 và 4 tháng đầu năm 2010, ngành thuế Lâm Đồng còn phải hoàn thuế giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với con số 519 tỉ đồng; trong đó, khoản hoàn thuế cho 39 doanh nghiệp Đài Loan chiếm đến 80%.

Cụ thể, giá thu mua nguyên liệu đầu vào lên đến 35.000VND/kg chè búp tươi, cứ 5kg chè búp tươi mới chế biến được thành 1kg trà ô long, tương đương 175.000VND, đó là chưa kể tiền điện nước, công lao động, chi phí quản lý... Thế nhưng các đơn vị này lại sẵn sàng bán ra nước ngoài với giá chỉ 4USD trà ô long loại 1, trong khi giá 1kg trà ô long cấp tương tự tại Việt Nam có thời điểm lên tới 1,2 triệu VND, cao hơn tới gấp 18 lần. Điển hình, sản phẩm trà ô long của Công ty Haiyih (100% vốn Đài Loan, đóng tại Đà Lạt) có giá xuất khẩu chỉ bằng 13% so với giá bán trong nước cùng thời điểm, sản phẩm của Vina- suzuki (đặt tại huyện Di Linh) được bán chỉ bằng 61% giá trong nước, mức trung bình cho 39 doanh nghiệp Đài Loan chỉ là 42% so với giá bán tại thị trường nội địa. Và, hầu hết các công ty nhập khẩu chè đều là các chi nhánh hay chính là công ty mẹ trong cùng MNCs với các doanh nghiệp tại Việt Nam.

e) Nghi vấn chuyển giá qua thực hiện siêu khuyến mãi, nâng cao chi phí quảng cáo nhằm chiếm lĩnh thị trường

Tại Việt Nam, những nghi vấn lớn nhất về cách thức chuyển giá này xảy ra tại công ty Coca Cola hiện đã và đang đặt ra nhiều thách thức cho các cơ quan chức năng.

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.

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

2.3.1. 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.
- + 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.

2.3.2. 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 MNCs trong cuộc chơi chuyển giá nội bộ của họ.

Các thông tin do cơ quan thuế yêu cầu để xác định việc định giá chuyển giao của các MNCs 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 MNCs 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 MNCs hoạt động toàn cầu và tại các địa phương khác nhau.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong Chương 2 đã khái quát sơ lược về các hình thức chuyển giá của các doanh nghiệp FDI – chi nhánh các MNCs tại Việt Nam. Hoạt động chuyển giá ấy ảnh hưởng xấu tới vấn đề thu ngân sách nhà nước, làm giảm tính cạnh tranh của thị trường, gây áp lực tới các doanh nghiệp làm ăn chân chính.

Đồng thời, nội dung trên cũng cho chúng ta thấy hiện trạng kiểm soát hoạt động chuyển giá tại nước ta hiện nay, đánh giá những thành công và chỉ ra được những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân của những tồn tại đó. Dù trong những năm gần đây vấn đề này đã có nhiều biến chuyển theo chiều hướng tích cực, song cũng cần nhìn nhận rằng, chuyển giá vẫn sẽ là một thách thức lớn cho các cơ quan quản lý trong thời gian tới. Chính vì vậy, Việt Nam cần học tập kinh nghiệm kiểm soát của các nước đi trước; nghiên cứu các khuyến nghị của OECD để xây dựng cho mình chiến lược, cách thức kiểm soát chuyển giá sao cho có hiệu quả nhất.

CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ HOẠT ĐỘNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA TẠI VIỆT NAM

3.1. Giải pháp tổng quát nhằm nâng cao hiệu quả kiểm soát hoạt động chuyển giá

3.1.1. Tiếp tục hoàn thiện hành lang pháp lý

Hiện nay Việt Nam mới chỉ có các văn bản dưới luật để trực tiếp làm công cụ kiểm soát chuyển giá. Như vậy là chưa đủ để đáp ứng nhu cầu của thực tiễn cũng như sự tinh vi trong việc thực hiện các hành vi gian lận của các doanh nghiệp FDI. Các giải pháp cần thực hiện:

- Trước mắt, Chính phủ cần có văn bản quy định nhiệm vụ cụ thể cho các ngành có liên quan như cơ quan thuế, hải quan, quản lý đầu tư, viện kiểm soát, tòa án, ngân hàng để thực hiện tốt việc phối hợp theo thẩm quyền về trao đổi, cung cấp thông tin, nhằm kịp thời phát hiện và xử lý các hành vi vi phạm pháp luật trong hoạt động giao dịch liên kết.
- Cần sớm xây dựng các quy định về “giá chuyển nhượng” ở cấp cao hơn. Hiện nay Chính phủ đã xây dựng được Nghị định 20/2017/NĐ – CP; trong thời gian tới hiện tượng kinh tế này cần thiết phải được luật hóa để tăng hiệu lực pháp lý cho công tác quản lý.
- Cần có quy định rõ về quyền hạn của cơ quan thuế trong công tác kiểm soát chuyển giá theo hướng tăng thẩm quyền điều tra, xử lý với các hành vi gian lận, tránh thuế, trốn thuế của các đối tượng chịu thuế.

Những cải cách nhằm nâng cao tính pháp lý, tính hiệu lực, hiệu quả cho các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam thời gian qua là rất đáng ghi nhận. Việc xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật trong thời gian tới cần chú trọng một số vấn đề:

- Văn bản mới được ban hành cần có tính phù hợp với thực tiễn của nền kinh tế, phù hợp với yêu cầu quản lý của Chính phủ. Bên cạnh đó, các văn bản cần được ban

hành kịp thời, cần đẩy mạnh việc thực thi để giảm độ trễ của chính sách so với thực tiễn.

- Cần có sự thống nhất cao giữa các văn bản quy phạm pháp luật. Việc có sự mâu thuẫn hay chồng chéo giữa các văn bản sẽ gây ra rất nhiều khó khăn cho cả doanh nghiệp và các nhà quản lý.

- Ngôn ngữ sử dụng trong các văn bản quy phạm pháp luật cần thể hiện tính đơn nghĩa, rõ ràng, tránh những từ ngữ có thể gây hiểu nhầm và có thể bị lợi dụng để cố tình lách luật. Ngôn ngữ đơn nghĩa còn giúp các cơ quan quản lý thực hiện nhất quán với nhau.

3.1.2. Xây dựng hướng dẫn thực hiện các biện pháp xác định giá chuyển nhượng trong giao dịch

Như đã trình bày ở trên, Nghị định 20/2017/NĐ – CP và Thông tư 41/2017/TT – BTC đã đưa ra 3 phương pháp, trong đó 1 phương pháp được phân tách rõ ràng thành 3 phương pháp nhỏ nhằm xác định giá chuyển giao trong nội bộ MNCs; tuy nhiên hiện nay cơ quan thuế mới dừng lại ở việc công nhận phương pháp định giá do doanh nghiệp tự đề xuất chứ chưa có hướng dẫn thực thu. Điều này dẫn đến thực trạng hiện nay rất nhiều doanh nghiệp phải xin ý kiến từ Cục Thuế, Tổng cục Thuế xem nghiệp vụ của mình cần áp dụng phương pháp nào. Vì vậy, cần nhanh chóng xây dựng các biện pháp hướng dẫn.

a) Phương pháp so sánh giá giao dịch độc lập

Phương pháp so sánh giá giao dịch độc lập được xem là phương pháp định giá chuyển giao trực tiếp, có độ chính xác cao theo nguyên tắc giá thị trường. Phương pháp này cần so sánh giá chuyển giao trong nội bộ MNCs với các giá cả giao dịch sau đây:

- Giá bán của một công ty trong MNCs cho một công ty không có quan hệ liên kết.

- Giá bán giữa hai doanh nghiệp không phải là thành viên của MNCs và hoàn toàn độc lập với nhau.
- Giá bán của một công ty không liên kết cho một thành viên của MNCs.

b) Phương pháp giá bán lại

Phương pháp giá bán lại thích hợp với các hoạt động trong ngành thương mại; cần thiết phải hướng dẫn các doanh nghiệp tuân thủ các điều kiện sau nếu áp dụng phương pháp này:

- Các khách hàng của doanh nghiệp thương mại phải độc lập; không có quan hệ ràng buộc với bản thân doanh nghiệp thương mại.
- Nghiệp vụ mua hàng của doanh nghiệp thương mại phải có liên quan đến nghiệp vụ chuyển giao cần xác định giá thị trường.
- Khi doanh nghiệp muốn lựa chọn phương pháp này mà không có giao dịch như trên thì cần xác định giá thị trường dựa trên khoản chiết khấu có nguồn gốc từ chính công ty thương mại trong một thị trường tương tự.

c) Phương pháp giá vốn cộng lãi

Phương pháp giá vốn cộng lãi được áp dụng phù hợp cho các doanh nghiệp gia công hàng hóa hay sản xuất bán thành phẩm trong nội bộ MNCs khi mà các bên liên quan trong MNCs ràng buộc, liên kết bởi các thỏa thuận mua bán. Như vậy điều quan trọng của phương pháp này là xác định được các khoản nâng giá phù hợp.

d) Phương pháp so sánh lợi nhuận

Theo phương pháp này, lợi nhuận thu được từ chuyển giao liên kết sau khi đã trừ đi các định phí và biến phí liên quan thì sẽ được so sánh theo tỷ lệ phần trăm với một khoản mục cơ sở nào đó, chẳng hạn như doanh số bán hàng, tổng giá vốn hàng bán hay tổng giá trị tài sản... Cần hết sức lưu ý rằng, phương pháp này chỉ tập trung phân

tích lợi nhuận phát sinh trong từng nghiệp vụ chuyển giao nên sẽ rất khó và không khả thi khi áp dụng với các nghiệp vụ chuyển giao có mối liên hệ chặt chẽ và đa dạng khiến không thể tìm ra được các nghiệp vụ chuyển giao độc lập để so sánh.

e) Phương pháp tách lợi nhuận

Phương pháp này cần được sử dụng trong việc định giá chuyển giao nội bộ tập đoàn bằng cách phân tích việc phân chia lợi tức của các công ty có liên kết tham gia vào hoạt động chuyển giao. Khi sử dụng phương pháp này, cần thiết tuân thủ những yêu cầu sau đây:

- Để sử dụng phương pháp này cần phải nghiên cứu sự phân chia lợi nhuận giữa các bên có quan hệ liên kết và không có quan hệ liên kết. Đầu tiên phải xác định tổng lợi nhuận từ các giao dịch liên kết có liên quan đến hai bên. Sau đó là chia lợi nhuận tổng cộng này thành các phần tương ứng dựa trên một số tiêu thức nhất định (tỷ lệ lợi nhuận, tỷ lệ chi phí...); cuối cùng là xác định giá chuyển giao cho từng nghiệp vụ phát sinh.
- Phương pháp này chỉ nên sử dụng khi ba phương pháp mang tính truyền thống ở trên tỏ ra thiếu cơ sở.

3.1.3. Quy định cụ thể về trách nhiệm, quyền hạn của cơ quan thuế

Theo quy định của Luật Quản lý thuế thì cơ quan thuế có quyền được ấn định mức giá sử dụng để kê khai tính thuế hoặc ấn định thu nhập chịu thuế hay số thuế thu nhập phải nộp. Việc ấn định dựa trên cơ sở dữ liệu của cơ quan thuế phù hợp với quy định về ấn định thuế hoặc theo giá trị không thấp hơn giá trị trung bình của biên độ giá thị trường chuẩn được cơ quan thuế ấn định. Cơ chế ấn định giá trong trường hợp này chưa được quy định rõ, bởi, đặt trong trường hợp những thông tin mà đối tượng nộp thuế cung cấp được xem là giả mạo, hoặc không có giao dịch độc lập tương tự để so sánh thì tiêu chuẩn định giá nào sẽ được xem là phù hợp. Bên cạnh đó, hiện nay cơ quan thuế chưa có thẩm quyền điều tra, kiểm soát về giá bán xuất khẩu của các DN

FDI về công ty mẹ ở nước ngoài, và theo đánh giá của nhiều chuyên gia thì đây thực sự là kẽ hở của pháp luật.

Ở Việt Nam hiện nay chưa ban hành mức xử phạt vi phạm cụ thể mà chỉ mới tiến hành truy thu số thuế còn phải nộp; tuy nhiên, nên sớm có quy định về chế tài xử phạt đủ sức răn đe.

3.1.4. Giải pháp triển khai thỏa thuận trước về giá tính thuế

Theo Thông tư 201/2013/TT-BTC thì việc thực hiện cơ thể thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế, Việt Nam sẽ áp dụng hình thức APA đơn phương và APA song phương, đa phương. Bên cạnh những khía cạnh có lợi của giải pháp này, cũng cần phải phòng tránh những tác động tiêu cực khi thực hiện APA đơn phương giữa cơ quan thuế Việt Nam và các doanh nghiệp.

3.1.5. Nâng cao nghiệp vụ cán bộ chuyên trách

Những cán bộ nhà nước làm công tác thuế, hải quan hay kiểm toán hay các cán bộ trực tiếp quản lý khu vực đầu tư nước ngoài chính là những người đóng vai trò then chốt trong việc phát hiện, ngăn chặn và xử lý hành vi của các MNCs. Chính bởi vậy, cần quan tâm hơn nữa tới các cán bộ này.

- Xây dựng và thực thi quy định về sự phối kết hợp của các cơ quan hữu quan trong kiểm soát hoạt động chuyển giá.
- Tăng cường bồi dưỡng phẩm chất đạo đức cho các cán bộ.
- Đối với các cán bộ làm công tác thuế, hải quan, kiểm toán và các cán bộ ở các cơ quan hữu quan: Cần được liên tục cập nhật những thông tin mới, phù hợp với tình hình thực tế.
- Một yêu cầu lớn hiện nay đó là phải có đội ngũ cán bộ thẩm định giá có năng lực cao. Do việc xác định giá giao dịch là yếu tố tiên quyết để xác định xem MNCs có

thực hiện hành vi chuyển giá hay không, nên cán bộ thẩm định phải có đủ năng lực để độc lập đánh giá.

3.2. Giải pháp kiểm soát các hình thức chuyển giá

3.2.1. Kiểm soát chuyển giá qua nâng khống giá trị tài sản khi hình thành doanh nghiệp FDI

Trong nền kinh tế, việc thành lập liên doanh, liên kết với nước ngoài là quyền của các doanh nghiệp, về cơ bản các cơ quan nhà nước không thể can thiệp. Vì vậy, các cơ quan nhà nước chỉ có thể hỗ trợ tư vấn cho bên liên doanh Việt Nam một số giải pháp để tránh bị thiệt hại ngay từ giai đoạn đầu hình thành liên doanh. Các giải pháp cụ thể đó là:

- Phía đối tác Việt Nam cần tăng cường năng lực thẩm định dự án, đặc biệt là khâu thẩm định kỹ thuật.
- Đặc biệt chú trọng tới các dự án FDI có vốn góp và sử dụng vốn góp là tài sản công nghệ. Trong một số trường hợp, nếu cần thiết nên thuê các chuyên gia thẩm định giá độc lập để xác định giá trị vốn góp của phía đối tác nước ngoài theo nguyên tắc cùng nhau chia sẻ chi phí.

Trong trường hợp doanh nghiệp FDI đầu tư 100% vốn, việc thẩm định và chấp thuận dự án đầu tư là quyền hạn, chức năng của cơ quan quản lý nhà nước. Các giải pháp cần được thực hiện để ngăn chặn ngay từ đầu hình thức chuyển giá này là:

- Xác định hợp lý giá trị tài sản, các chi phí mà doanh nghiệp kê khai khi hình thành doanh nghiệp FDI.
- Nâng cao khả năng thẩm định về tính công nghệ của dây chuyền sản xuất. Tránh trường hợp phía đối tác nước ngoài đưa các dây chuyền công nghệ đã lạc hậu, ô nhiễm môi trường vào Việt Nam mà vẫn thực hiện định giá cao.

3.2.2. Kiểm soát chuyển giá qua nâng khống giá trị tài sản vô hình

Có một số cách thức tiếp cận sau đây để có thể định giá tài sản vô hình:

- Cách tiếp cận từ thị trường, giá trị của tài sản vô hình cần thẩm định giá được xác định căn cứ vào việc so sánh, phân tích thông tin của các tài sản vô hình tương tự có giá giao dịch trên thị trường.
- Cách tiếp cận từ chi phí ước tính giá trị tài sản vô hình căn cứ vào chi phí tái tạo ra tài sản vô hình giống nguyên mẫu với tài sản cần thẩm định giá hoặc chi phí thay thế để tạo ra một tài sản vô hình tương tự có cùng chức năng, công dụng theo giá thị trường hiện hành.
- Cách tiếp cận từ thu nhập xác định giá trị tài sản vô hình thông qua giá trị hiện tại của các khoản thu nhập, các dòng tiền và các chi phí tiết kiệm do tài sản vô hình mang lại.

Căn cứ vào loại tài sản vô hình cần thẩm định giá, mục đích thẩm định giá, thời điểm thẩm định giá, các thông tin và số liệu về tài sản vô hình cần thẩm định giá có thể thu thập được, từ đó sẽ lựa chọn cách tiếp cận thẩm định giá phù hợp.

3.2.3. Kiểm soát chuyển giá qua việc mua bán nguyên vật liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra với công ty mẹ cũng như công ty liên kết

Cơ sở kiểm soát phương thức chuyển giá này xoay quanh việc định giá chuyển giao theo nguyên tắc giá thị trường.

3.2.4. Kiểm soát chuyển giá qua việc nâng cao chi phí quảng cáo

Trước ngày 1/1/2015, theo quy định tại Điểm m Khoản 2 Điều 9 Luật số 32/2013/QH13 có quy định về phân chi quảng cáo, tiếp thị... không được trừ khi tính thuế TNDN như sau: “Phần chi quảng cáo, tiếp thị, hoa hồng môi giới, tiếp tân, khánh tiết, hội nghị, hỗ trợ tiếp thị, hỗ trợ chi phí liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh vượt quá 15% tổng số chi được trừ....”.

Tuy nhiên kể từ thời điểm 1/1/2015, theo quy định tại Khoản 4 Điều 1 Luật số 71/2014/QH13 có hiệu lực từ ngày 01/01/2015 sửa đổi, bổ sung một số Điều của Luật số 32/2013/QH13 có quy định việc bãi bỏ Điểm m Khoản 2 Điều 9 nêu trên. Như vậy là từ thời điểm năm 2015, việc quy định về mức trần giới hạn của nhiều loại chi phí không còn nữa.

Một số giải pháp được đề xuất cho vấn đề này như sau:

- Việc bãi bỏ các quy định về trần chi quảng cáo, tiếp thị, hoa hồng môi giới, tiếp tân... là hoàn toàn chính xác và phù hợp với thông lệ quốc tế, song mức chi, tỷ lệ chi cần đảm bảo phù hợp với doanh thu.
- Xem xét xây dựng tỷ lệ các loại chi phí được tính trên doanh thu một cách hợp lý; có thể sử dụng biên độ và các mức doanh thu làm cơ sở để xác định tỷ lệ của từng loại chi phí hợp lý.
- Tham khảo tỷ lệ chi phí quảng cáo/doanh thu của các ngành/lĩnh vực trên phạm vi toàn cầu, để từ đó có thể xây dựng các quy định phù hợp với thực tiễn Việt Nam.

3.3. Nhóm giải pháp điều kiện

3.3.1. Ổn định kinh tế vĩ mô

Yếu tố kinh tế vĩ mô tác động rất lớn tới chuyển giá và hoạt động kiểm soát chuyển giá, thời gian vừa qua Chính phủ đã thực hiện rất nhiều các giải pháp đồng bộ, đặc biệt trong bối cảnh mỗi lo ngại về lạm phát cao. Chính sách tiền tệ và tài chính được sử dụng linh hoạt, đồng thời với đó là sự thay đổi về mô hình kinh tế.

- Tập trung hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường đồng bộ, hiện đại trên cơ sở tuân thủ đầy đủ các quy luật của kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng.
- Đảm bảo các cân đối lớn của nền kinh tế, trong đó, điều hành hiệu quả chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa và các chính sách khác để bảo đảm ổn định kinh tế vĩ

mô, kiểm soát lạm phát ở mức hợp lý, giữ vững các cân đối lớn của nền kinh tế; bảo đảm an ninh tài chính quốc gia.

- Thực hiện chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, chặt chẽ; điều hành lãi suất, tỷ giá phù hợp với nguyên tắc thị trường, diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ; tiếp tục triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm quản lý có hiệu quả thị trường ngoại hối phù hợp với mục tiêu chống đô la hóa, vàng hóa trong nền kinh tế của Chính phủ. Xử lý giảm thiểu các khoản nợ xấu.
- Đổi mới chính sách quản lý để tăng cường kiểm soát và nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản vay của Chính phủ, cơ cấu lại các khoản nợ công, tăng dần tỷ lệ cho vay lại, giảm dần tỷ lệ cấp phát và bảo lãnh Chính phủ.
- Thực hiện nguyên tắc quản lý giá theo cơ chế thị trường, đẩy nhanh tiến độ thực hiện cơ chế giá thị trường có sự điều tiết của nhà nước đối với giá các dịch vụ công quan trọng.

3.3.2. Ổn định và nâng cao giá trị đồng tiền Việt Nam

Việc mất giá của đồng tiền Việt Nam so với các loại ngoại tệ khác là một trong những mối quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào Việt Nam bởi nó ảnh hưởng trực tiếp đến việc bảo toàn vốn đầu tư và lợi nhuận thực tế thu được của các nhà đầu tư. Đồng tiền quốc gia mất giá là một nguyên nhân thúc đẩy hành vi chuyển giá của các nhà đầu tư nước ngoài. Thời gian gần đây Chính phủ đã và đang thực thi nhiều giải pháp, trong đó đặc biệt là việc tiến tới xóa bỏ “cơ chế 2 tỷ giá” (tỷ giá liên ngân hàng và tỷ giá chợ đen) trong giao dịch giữa đồng Việt Nam và USD. Cùng với đó là việc gia tăng dự trữ ngoại tệ để khi cần thiết có thể tham gia vào việc điều tiết thị trường nhằm tránh trường hợp tỷ giá biến động bất thường gây ảnh hưởng tới hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Chuyển giá là một vấn đề phức tạp không chỉ đối với Việt Nam mà còn là đối với hầu hết các quốc gia trên thế giới. Điều Việt Nam còn thiếu nhất là kinh nghiệm trong quản lý và kiểm soát hiện tượng này, vì vậy các cơ quan quản lý của Việt Nam cần không ngừng học hỏi và thường xuyên cập nhật tình hình trong khu vực và trên thế giới, từ đó xây dựng cho quốc gia phương pháp quản lý hiệu quả nhất.

Việt Nam là nước đang phát triển; kinh nghiệm quản lý kinh tế còn hạn chế, hành lang pháp lý chưa hoàn thiện, bởi vậy cần tích cực xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm từng bước nâng cao hiệu quả trong công tác quản lý kinh tế nói chung và kiểm soát chuyển giá nói riêng.

Bên cạnh đó, trong việc kiểm soát chuyển giá, cần nhấn mạnh tới sự phối hợp của các cơ quan hữu quan như: Cơ quan thuế, cơ quan hải quan, ngân hàng, kiểm toán... nhằm thực hiện tốt nhất các chính sách kinh tế, đồng thời kiểm soát ở mức cao nhất các giao dịch trong nội bộ MNCs. Đồng thời, cần đẩy nhanh việc thực hiện cơ chế Thỏa thuận giá trước APA – một giải pháp hiện đang được rất nhiều quốc gia trên thế giới coi là công cụ hữu hiệu để kiểm soát chuyển giá. Tư duy chuyển giá cần chuyển từ “chống chuyển giá” sang kiểm soát chuyển giá, vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tuân thủ luật pháp, vừa giúp các cơ quan hữu quan tăng cường hiệu quả quản lý, giảm chi phí hành thu.

KẾT LUẬN

Sau hơn 30 năm đổi mới, không thể phủ nhận những đóng góp to lớn của dòng vốn đầu tư quốc tế trực tiếp đối với quá trình thúc đẩy nền kinh tế và xã hội phát triển. Thông qua kênh FDI, Việt Nam đã đón nhận được các công nghệ mới, tiếp thu những kinh nghiệm quản lý kinh tế tiên tiến; người dân được sử dụng những hàng hóa ngày càng chất lượng hơn.

Bên cạnh những mặt tích cực đó, một vấn đề mà các nhà quản lý kinh tế cần nghiêm túc nhìn nhận và sớm tìm ra giải pháp kiểm soát đó là hoạt động chuyển giá đang diễn ra ngày một nghiêm trọng ở các chi nhánh của các công ty đa quốc gia trên thế giới. Chuyển giá là một hoạt động kinh tế tài chính tinh vi, phức tạp được các MNCs sử dụng nhằm mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận của mình. Chuyển giá gây ra những tác động xấu tới sự phát triển kinh tế của quốc gia tiếp nhận đầu tư, như làm dịch chuyển cơ cấu đầu tư, thất thu thuế, tạo ra sự mất cân bằng trong cạnh tranh, tăng khả năng bị lũng đoạn về kinh tế. Chuyển giá mang tính kỹ thuật phức tạp, được thực hiện bởi các MNCs có trình độ quản lý tiên tiến, vì vậy kiểm soát hoạt động này là một vấn đề khó đối với tất cả các quốc gia.

Để có thể kiểm soát ở mức độ cao nhất đòi hỏi phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan hữu quan trong một quốc gia và giữa các nước. Đối với Việt Nam, 30 năm đổi mới cũng đã ghi nhận những trường hợp chuyển giá và cùng với đó là hàng loạt các nghi vấn chuyển giá. Là quốc gia đang đi những bước quan trọng trong tiến trình hội nhập toàn cầu về kinh tế, Việt Nam cần thường xuyên theo dõi, cập nhật tình hình chuyển giá và các biện pháp ngăn chặn của các quốc gia tiên tiến trên thế giới, đồng thời chủ động nghiên cứu tình hình thực tiễn của quốc gia mình, từ đó đưa ra những chính sách hợp lý cho việc kiểm soát chuyển giá.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu tiếng Việt

1. Ban cải cách và hiện đại hóa, Tổng cục Thuế (2016), *Báo cáo tổng kết, đánh giá công tác quản lý thuế đối với các doanh nghiệp có phát sinh giao dịch liên kết từ năm 2010 đến nay*
2. Bùi Thị Minh Hải (2018), *Các nhân tố ảnh hưởng đến tính hiệu lực của kiểm soát chuyển giá đối với doanh nghiệp*, Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng Số 196 – Tháng 9.2018
3. Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2012), *Báo cáo Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*
4. Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2013), *Báo cáo 25 năm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài của Việt Nam*
5. Lê Thanh Hà (2017), *Kiểm soát hoạt động chuyển giá trong các chi nhánh công ty đa quốc gia tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Học viện Tài chính
6. Nguyễn Khắc Quốc Bảo (2013), *Mối quan hệ giữa cải cách thuế và vấn đề chuyển giá tại Việt Nam*, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng số 88/2013
7. Nguyễn Ngọc Thanh (2001), *Thủ thuật chuyển giá của các công ty đa quốc gia tại Việt Nam*, Tạp chí Phát triển Kinh tế số 131/2001
8. Phan Đình Nguyên (2012), *Tác động của chuyển giá lên thuế thu nhập doanh nghiệp FDI tại Thành phố Hồ Chí Minh*, Tạp chí Những vấn đề kinh tế & chính trị thế giới số 12/2012
9. Phạm Minh Quốc (2019), *Một số đánh giá và giải pháp hoàn thiện pháp luật về chống chuyển giá của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học & Đào tạo Ngân hàng Số 207 – Tháng 8.2019
10. Tổng cục thống kê, *Báo cáo tình hình thu hút FDI giai đoạn 1991 – 2019*

II. Tài liệu tiếng Anh

11. Bernard (2006), *Transfer pricing by US – based Multinational Firms*, NBER Working Paper
12. Hong Nhat Nguyen, Jacqueline Tham, Ali Khatibi and S. M. Ferdous Azam (2020), *Conceptualizing the effects of corporate tax rate differentials on transfer pricing activities of FDI enterprises in Vietnam*, Accounting 6 (2020)
13. Kimberly A. Clausing (2003), *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*, Journal of Public Economics 87 (2003)
14. Mill, L; Erickson, M and Maydew, E (1998), *Investments in tax planning*, Journal of the American Taxation Association
15. Richardson, Taylor and Lanis (2013), *Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms*, Journal of Contemporary Accounting & Economics