

# TỔNG QUAN VỀ CHUYÊN GIÁ TRONG DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI

## 1. Bản chất của hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài

Bản chất của hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài là việc di chuyển vốn quốc tế dưới hình thức vốn sản xuất thông qua việc nhà đầu tư ở một nước đưa vốn vào một nước khác để đầu tư, đồng thời trực tiếp tham gia quản lý, điều hành, tổ chức sản xuất, phát huy tối đa ưu thế về vốn, trình độ công nghệ, kinh nghiệm quản lý... của mình ở nước tiếp nhận đầu tư, nhằm tối đa hoá lợi nhuận.

Theo Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài xảy ra khi một nhà đầu tư từ một nước (nước chủ đầu tư) có được tài sản ở một nước khác (nước thu hút/tiếp nhận đầu tư) cùng với quyền quản lý tài sản đó.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài có những đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, đây là hình thức đầu tư chủ yếu trong đầu tư nước ngoài. So với các hình thức đầu tư nước ngoài khác thì hình thức này cho phép nhà đầu tư có khả năng can thiệp trực tiếp vào quá trình sử dụng vốn, phát huy các lợi thế của mình để thu được hiệu quả đầu tư cao hơn. Song, nhà đầu tư cũng phải chấp nhận gánh chịu nhiều rủi ro hơn so với hình thức đầu tư khác. Đối với nước nhận đầu tư, nhất là các nước đang phát triển, ngoài việc bổ sung một lượng vốn quan trọng cho nền kinh tế giống như các hình thức đầu tư nước ngoài khác, nguồn vốn FDI thường tạo ra tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến hoạt động của nền kinh tế thực. Những nước đang phát triển nhận đầu tư có khả năng nâng cấp được trình độ công nghệ chung thông qua quá trình chuyển giao và lan tỏa công nghệ gắn liền với các doanh nghiệp FDI. Những nước này cũng có thể có điều kiện để tiếp thu các tri thức và phương pháp quản lý kinh tế hiện đại, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực (thông qua quá trình đào tạo tại chỗ), mở rộng thị trường quốc tế (thông qua kênh bán hàng và năng lực marketing của các nhà đầu tư FDI...), tham gia sâu và hiệu quả hơn vào quá trình phân công lao động quốc tế... Vì thế, với các nước đang phát triển, trong bối cảnh hiện nay, dòng vốn FDI được xem là lực đẩy quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, gia tăng xuất khẩu, tạo thêm việc làm cho người lao động và tăng cường năng lực cạnh tranh chung của cả nền kinh tế... Tuy vậy, mức độ hiện thực hóa

các tác động tích cực nói trên của dòng vốn FDI tùy thuộc rất nhiều vào chính sách và năng lực hấp thụ FDI của nước nhận đầu tư. Khi chính sách và năng lực hấp thụ FDI của nước nhận đầu tư là yếu kém, hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể tạo ra những hiệu ứng tiêu cực cho nền kinh tế (nhập khẩu công nghệ lạc hậu, tính lan tỏa công nghệ mới thấp, khai thác tài nguyên quá mức, tàn phá môi trường, ít tạo ra việc làm, chuyển giá..., làm nền kinh tế trong nước không hiệu quả, phụ thuộc vào nước ngoài...).

Thứ hai, đầu tư trực tiếp nước ngoài ít tạo ra những ràng buộc về chính trị, không để lại gánh nặng nợ nần cho các nước nhận đầu tư mà ngược lại, đầu tư trực tiếp nước ngoài tạo điều kiện thuận lợi để khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong nước.

Thứ ba, kết quả thu được từ hoạt động kinh doanh của dự án được phân chia cho các bên theo tỷ lệ góp vốn trong vốn pháp định sau khi nộp thuế cho nước sở tại và trả lợi tức cổ phần (nếu có). Tuy nhiên, có một thực tế là, các nhà đầu tư nước ngoài thường tìm cách chuyển giá hoặc định giá cao đối với thiết bị, máy móc (do nước nhận đầu tư yếu về năng lực thẩm định) làm thiệt hại kinh tế và lợi nhuận đáng ra phải được hưởng một cách công bằng của nước nhận đầu tư.

Thứ tư, đầu tư trực tiếp nước ngoài có sự kết hợp quyền sở hữu với quyền chi phối và quản trị các nguồn vốn đã được đầu tư. Quyền quản lý doanh nghiệp phụ thuộc vào mức độ góp vốn. Đối với doanh nghiệp liên doanh và hợp đồng hợp tác kinh doanh thì quyền quản lý doanh nghiệp và quản lý đối tượng hợp tác tùy thuộc vào mức góp vốn của các bên khi tham gia, còn đối với doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài thì chủ đầu tư toàn quyền quản lý doanh nghiệp.

Thứ năm, đầu tư trực tiếp nước ngoài ngày càng gắn liền với các hoạt động kinh doanh quốc tế của các tập đoàn đa quốc gia, chịu sự chi phối của nhiều hệ thống luật pháp (bao gồm luật pháp của các nước đầu tư, nước tiếp nhận đầu tư và luật pháp quốc tế). Hiện nay, các công ty xuyên quốc gia đang nắm giữ khoảng 90% lượng vốn FDI trên thế giới, do đó, hoạt động của các doanh nghiệp FDI gắn chặt với mục tiêu mở rộng, chiếm lĩnh thị trường của các tập đoàn đa quốc gia và thu về lợi nhuận tối đa cho nhà đầu tư. Mặt khác, hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài gắn liền với sự phát triển của thị trường tài chính quốc tế và thương mại quốc tế. Trong hình thức đầu tư trực tiếp nước ngoài, các

công ty mẹ thường chuyển giao vốn của mình qua các công ty chi nhánh. Do vậy, đầu tư trực tiếp nước ngoài có liên quan mật thiết với dòng lưu chuyển vốn quốc tế, trong đó một công ty có trụ sở ở một nước nhưng lại có thể có nhiều chi nhánh ở các nước khác. Tất cả những điều này, một mặt, làm phức tạp hóa và gây ra những khó khăn nhất định cho các cơ quan quản lý ở nước nhận đầu tư. Mặt khác, điều này cho thấy, các nước này chỉ có thể khai thác được những hiệu ứng tích cực từ nguồn vốn FDI trên cơ sở thừa nhận và tính đến lợi ích chính đáng của nhà đầu tư trong các chính sách cụ thể của mình.

## 2. Các hình thức doanh nghiệp FDI

Đầu tư trực tiếp nước ngoài thường được thực hiện thông qua việc xây dựng doanh nghiệp mới, mua lại toàn bộ hoặc từng phần doanh nghiệp đang hoạt động hoặc mua cổ phiếu để thôn tính hay sáp nhập các doanh nghiệp lại với nhau. Hiện nay, có nhiều hình thức doanh nghiệp FDI. Có thể kể đến một số hình thức sau:

Doanh nghiệp liên doanh: Là doanh nghiệp do một hoặc nhiều chủ thể nước ngoài cùng hợp tác với một hoặc nhiều chủ thể của nước chủ nhà, trên cơ sở hợp đồng liên doanh góp vốn, cùng kinh doanh, cùng hưởng lợi nhuận và chia sẻ rủi ro theo tỷ lệ góp vốn. Doanh nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân theo luật pháp của nước nhận đầu tư. Doanh nghiệp liên doanh là loại hình thường được nước tiếp nhận đầu tư chào đón ở giai đoạn đầu thu hút vốn FDI vì các chủ thể đầu tư nước ngoài có vốn, công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý tiên tiến...; nhà nước của nước tiếp nhận đầu tư kiểm soát đối tác nước ngoài dễ dàng hơn. Tuy nhiên, hình thức này có nhược điểm là thường dễ xuất hiện mâu thuẫn trong điều hành, quản lý doanh nghiệp, nước tiếp nhận đầu tư dễ rơi vào thế bất lợi do tỷ lệ góp vốn thấp, năng lực, trình độ quản lý của cán bộ tham gia trong liên doanh yếu và hành vi chuyển giá tránh thuế của doanh nghiệp khiến cho phía liên doanh chủ nhà bị thua thiệt, thậm chí bị “thôn tính”.

Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài: Là doanh nghiệp thuộc sở hữu hoàn toàn của nhà đầu tư nước ngoài (tổ chức hoặc cá nhân người nước ngoài) do nhà đầu tư nước ngoài thành lập tại nước tiếp nhận đầu tư, chịu sự kiểm soát theo luật pháp của nước tiếp nhận đầu tư nhưng tự quản lý và tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh. Đây là hình thức truyền thống và phổ biến trong đầu tư FDI, thường được các chủ đầu tư lựa chọn vì họ được toàn quyền quản lý

và hưởng lợi nhuận do kết quả đầu tư tạo ra. Với hình thức này, nhà đầu tư nước ngoài sẽ kết hợp giữa khai thác những lợi thế của địa điểm đầu tư mới (bao gồm cả tài nguyên thiên nhiên, nhân lực, thị trường và các chính sách ưu đãi...), trình độ khoa học công nghệ, kinh nghiệm quản lý của mình (trong đó có các thủ thuật chuyển giá) để hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất. Hiện nay, các tập đoàn đa quốc gia thường đầu tư theo hình thức này và thành lập chi nhánh hoặc công ty con ở nước tiếp nhận đầu tư.

Ngoài ra còn một số dạng đặc biệt của hình thức đầu tư nước ngoài là:

Hợp đồng hợp tác kinh doanh (Business Cooperation Contract - BCC): Là hình thức đầu tư được ký giữa các nhà đầu tư nhằm hợp tác kinh doanh phân chia lợi nhuận, phân chia sản phẩm mà không thành lập pháp nhân. Đây là hình thức đơn giản nhất, không đòi hỏi thủ tục pháp lý rườm rà nên thường được lựa chọn trong giai đoạn đầu khi các nước bắt đầu có chính sách thu hút FDI. Khi các hình thức 100% vốn hoặc liên doanh phát triển, hình thức BCC có xu hướng giảm mạnh.

Hợp đồng xây dựng - kinh doanh - chuyển giao (Building Operate Transfer - BOT): Là hợp đồng được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng, kinh doanh công trình kết cấu hạ tầng trong một thời gian nhất định; hết thời hạn, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho nhà nước.

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao - kinh doanh (Building Transfer Operate - BTO): Là hợp đồng được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng công trình kết cấu hạ tầng; sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho nhà nước; bù lại, nhà đầu tư được quyền khai thác kinh doanh công trình đó trong một thời hạn nhất định để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận.

Hợp đồng xây dựng - chuyển giao (Building Transfer - BT): Là hợp đồng được ký giữa cơ quan nhà nước có thẩm quyền và nhà đầu tư để xây dựng kết cấu hạ tầng, sau khi xây dựng xong, nhà đầu tư chuyển giao công trình đó cho nhà nước; nhà nước tạo điều kiện cho nhà đầu tư thực hiện dự án khác để thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận hoặc thanh toán cho nhà đầu tư theo thỏa thuận.

### **3. Những động cơ thúc đẩy doanh nghiệp FDI chuyển giá**

Tập đoàn đa quốc gia thực chất là một nhóm các doanh nghiệp liên kết thực hiện hoạt động kinh doanh ở hai hay nhiều nước. Quan hệ liên kết được triển



khai khi một công ty ban đầu (được xem là công ty mẹ) mở rộng địa bàn kinh doanh của mình bằng cách đầu tư ra bên ngoài để thành lập các công ty (kể cả dưới hình thức công ty liên doanh) hay chi nhánh ở các nước khác. Với nước tiếp nhận đầu tư, đây chính là các doanh nghiệp FDI. Như vậy, doanh nghiệp FDI, với tư cách là một công ty thành viên của một tập đoàn đa quốc gia, có đủ điều kiện để thực hiện hành vi chuyển giá. Khi chuyển giá được “kích hoạt” nhằm khai thác sự khác biệt về thuế suất giữa các quốc gia để giảm thiểu nghĩa vụ thuế tổng thể của tập đoàn, thì rõ ràng nó bị thúc đẩy bởi động cơ tối đa hóa lợi nhuận toàn cục. Nhìn chung, đây là động cơ mạnh nhất dẫn dắt các hành vi chuyển giá. Thông qua chuyển giá, doanh nghiệp FDI chuyển một phần lợi nhuận của mình sang bên liên kết (hoạt động ở nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn hay ở các “thiên đường thuế”). Lúc này doanh nghiệp FDI “rơi” vào trạng thái thua lỗ hay lãi thấp. Nhờ đó, sẽ giảm được số tiền thuế phải nộp cho nước chủ nhà và xét toàn cục, tập đoàn sẽ gia tăng được lợi nhuận của mình trên cơ sở làm giảm lợi ích của các chủ thể khác.

Khi doanh nghiệp FDI tồn tại dưới hình thức liên doanh, trong đó một phần vốn sở hữu của doanh nghiệp thuộc về các cổ đông bên ngoài (của nước tiếp nhận đầu tư hay đối tác khác bên ngoài tập đoàn) thì việc chuyển giá thông qua hành vi nâng giá các tài sản (máy móc, thiết bị, bí quyết công nghệ, thương hiệu...) được dùng để góp vốn thành lập doanh nghiệp sẽ giúp cho nhà đầu tư FDI gia tăng được tỷ trọng vốn góp của mình, qua đó tăng cường sức mạnh và tiếng nói của họ trong việc điều hành doanh nghiệp, cũng như gia tăng phần lợi nhuận được chia trong tương lai. Mặt khác, với phương thức chuyển giá, có thể làm cho doanh nghiệp FDI bị thua lỗ (lỗ giả). Khi các khoản lỗ được tích lũy trong một thời gian dài, nó thậm chí có thể vượt quá giá trị vốn của doanh nghiệp. Những điều này sẽ khiến giá trị cổ phần mà các cổ đông khác sở hữu giảm hay “biến mất”. Muốn tiếp tục duy trì hoạt động, doanh nghiệp buộc phải tăng vốn và khi các cổ đông nước sở tại không có khả năng về tài chính, chủ đầu tư nước ngoài sẽ thu tóm toàn bộ doanh nghiệp.

Chuyển giá được sử dụng như một phương thức để giành lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp hoặc làm suy yếu vị thế cạnh tranh của các đối thủ khác trong môi trường nước ngoài. Khi doanh nghiệp FDI sản xuất ra sản phẩm bán cho thị trường của nước tiếp nhận đầu tư, thì sản phẩm đó là sản phẩm mới và cần phải có nhiều thời gian mới có thể xác lập được chỗ đứng trên thị trường.

Lúc này, doanh nghiệp FDI sẽ tăng cường các hoạt động tiếp thị bằng cả con đường quảng cáo lẫn hạ giá sản phẩm. Để bù vào khoản kinh phí cho quảng cáo và hạ giá sản phẩm, doanh nghiệp FDI và công ty mẹ hoặc bên liên kết có cùng lợi ích sẽ thực hiện chuyển giá nhằm cân đối lợi nhuận. Nhờ vậy, sản phẩm của doanh nghiệp FDI từng bước đánh bật các đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường. Trong trường hợp này, chuyển giá không hẳn gây thất thoát thuế cho nước chủ nhà.

Rủi ro hối đoái có tính đặc thù đối với thương mại quốc tế. Với mục đích bảo toàn và phát triển nguồn vốn đầu tư ban đầu theo nguyên tệ, doanh nghiệp FDI thường có xu hướng chuyển lợi nhuận và rút vốn về nước khi đồng tiền của nước sở tại bị yếu đi. Chẳng hạn có một doanh nghiệp FDI đầu tư vào Việt Nam với số vốn thực hiện ban đầu là 100 triệu USD, tỷ giá là 1 USD bằng 20.000 VNĐ tại thời điểm đầu tư. Khi hoạt động ở Việt Nam, số vốn này được quy đổi thành 2.000 tỉ VNĐ. Giả sử, sau 10 năm doanh nghiệp FDI rút vốn đầu tư trong tình trạng hòa vốn kinh doanh. Nếu trong khoảng thời gian này, đồng tiền Việt Nam mất giá 10% so với đồng đôla, thì khoản vốn 2.000 tỉ VNĐ chỉ đổi được khoảng 90 triệu USD. Nói cách khác, dù không thua lỗ, trong trường hợp này, nhà đầu tư nước ngoài vẫn mất 10% tài sản vốn do sự biến động tỷ giá.

Vì thế, khi mà tỷ lệ lạm phát của quốc gia nơi doanh nghiệp FDI đầu tư cao, đồng tiền ở nước này có xu hướng mất giá một cách tương đối so với nguyên tệ, nhà đầu tư nước ngoài thường có động cơ chuyển nhanh lợi nhuận về nước. Lúc này, chuyển giá có thể được lựa chọn như là một kênh để chuyển lợi nhuận hoặc các nguồn lực từ chi nhánh này sang chi nhánh khác nhằm giảm các rủi ro hối đoái. Với trường hợp này, nhà đầu tư nước ngoài có thể thu được mọi lợi “kép” khi vừa giảm được nghĩa vụ thuế, vừa hạn chế được khoản thiệt hại do rủi ro tỷ giá.

Những biến động trong tình hình kinh tế, chính trị của quốc gia nơi doanh nghiệp FDI đầu tư cũng thúc đẩy doanh nghiệp FDI chuyển giá nhằm thu hồi vốn đầu tư nhanh hơn, tránh những rủi ro phát sinh sau này. Những thay đổi về chính sách kinh tế hoặc biến động về chính trị sẽ có tác động đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, quyền lợi của doanh nghiệp FDI. Thực hiện chuyển giá sẽ giúp doanh nghiệp FDI giảm thiểu những tác động tiêu cực, bảo toàn vốn kinh doanh.

Ngoài ra hoạt động chuyển giá sẽ góp phần giảm áp lực đòi tăng lương của lực lượng lao động, cũng như giảm sự chú ý của các cơ quan thuế của nước sở tại do tình trạng kinh doanh thua lỗ (tuy nhiên, với tình trạng chuyển giá, chuyển “lãi” thành “lỗ” trở nên phổ biến, các doanh nghiệp thua lỗ liên tục nhiều năm, nhất là thua lỗ nhưng vẫn mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh có thể là một trong những đối tượng được cơ quan chống chuyển giá của ngành thuế chú ý).

#### **4. Các hình thức (thủ thuật) chuyển giá chủ yếu trong doanh nghiệp FDI**

a) Chuyển giá thông qua nâng cao giá trị doanh nghiệp hay tài sản góp vốn khi thành lập mới doanh nghiệp, đây là hình thức khi nhà đầu tư nước ngoài thành lập công ty mới (như công ty 100% vốn FDI) hoặc đầu tư theo hình thức liên doanh với nước chủ nhà. Để thực hiện chuyển giá, nhà đầu tư nước ngoài khai khống ở một mức cao hơn giá trị thực tài sản của doanh nghiệp mới được thành lập hoặc tài sản đưa ra góp vốn liên doanh (thường là thiết bị, máy móc hoặc các tài sản vô hình như sở hữu trí tuệ, bản quyền, thương hiệu).

Việc nâng cao giá trị tài sản góp vốn khi thành lập mới doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài sẽ giúp nhà đầu tư nước ngoài thu hồi vốn nhanh thông qua việc tăng mức khấu hao tài sản hằng năm, đồng thời giảm số thuế thu nhập doanh nghiệp phải đóng cho nước tiếp nhận đầu tư, từ đó giảm được những rủi ro khi đầu tư ra nước ngoài. Đối với hình thức liên doanh, việc nâng cao giá trị tài sản đem góp vốn tạo ra cho nhà đầu tư nước ngoài lợi thế về số vốn góp. Mặc dù số vốn thực tế nhỏ nhưng do được khai khống nâng lên nhiều lần đã giúp cho nhà đầu tư nước ngoài gia tăng được quyền biểu quyết, gia tăng tỷ suất lợi nhuận được chia. Ngược lại, vì góp vốn với giá trị thực, nên bên liên doanh với nhà đầu tư nước ngoài bị thiệt hại do tỷ lệ vốn góp và những lợi ích khác tương ứng bị đánh giá thấp một cách tương đối.

Mặc dù chuyển giá thông qua hình thức này khá phổ biến nhưng việc xác định được giá trị thật của các tài sản mà nhà đầu tư nước ngoài góp vốn hoặc giá trị thật của doanh nghiệp mới thành lập rất khó, bởi các tài sản hữu hình (thiết bị, máy móc) thường có tính đặc thù, trong nhiều trường hợp không có giá so sánh trên thị trường. Giá trị của các tài sản vô hình lại càng khó xác định hơn. Đối với các nước đang phát triển, khả năng tự thẩm định giá trị tài sản là hạn



chế, cùng với đó là sự tổn kém trong việc thuê thẩm định bên ngoài khiến cho hoạt động cần thiết này dễ bị bỏ qua.

Việc chuyển giá thông qua nâng khống giá trị tài sản vô hình cũng là một hình thức được các nhà đầu tư sử dụng nhiều. Tài sản vô hình được hiểu là tài sản sở hữu trí tuệ, thương hiệu, bản quyền..., được sử dụng không chỉ như là một dạng tài sản vốn góp mà còn được chuyển nhượng và khai thác sau khi quá trình góp vốn kết thúc. Hình thức này diễn ra khi một bên liên kết (thường là công ty con) phải thanh toán cho các bên còn lại (thường là công ty mẹ) chi phí sử dụng sở hữu trí tuệ, thương hiệu, bản quyền... với giá quá cao, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của mình, đến nỗi không có lãi hoặc thậm chí lỗ. Từ đó, chuyển lợi nhuận đến doanh nghiệp được quyền hưởng giá trị của tài sản vô hình.

Việc định giá chính xác tài sản vô hình trong các giao dịch này hết sức khó khăn bởi bản chất của sở hữu tài sản vô hình là độc quyền nên giá chuyển nhượng tài sản vô hình là giá độc quyền, do đó khó tìm thấy một giao dịch tương đương trên thị trường để so sánh.

Bên cạnh đó, hình thức chuyển giá thông qua nâng cao giá nguyên liệu mua từ công ty mẹ hoặc bên liên kết có thể thực hiện hành vi chuyển giá theo chủ đích. Cụ thể, khi hoạt động ở nước có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao, doanh nghiệp FDI sẽ mua nguyên vật liệu từ bên liên kết với giá được tính cao hơn nhiều so với giá thị trường. Do chi phí đầu vào tăng, lợi nhuận của doanh nghiệp FDI sẽ giảm đi tương ứng (nhưng thực chất một phần lợi nhuận đã được chuyển sang cho bên liên kết), thuế thu nhập doanh nghiệp vì vậy cũng sẽ giảm, qua đó doanh nghiệp FDI có thể tối đa hóa lợi nhuận.

Chuyển giá thông qua điều tiết lợi nhuận từ dịch vụ bán hàng cũng là cách thức thường được các bên liên kết áp dụng khi bên bán hàng chịu thuế ở nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp. Lúc này, doanh nghiệp sản xuất sẽ cung cấp hàng hóa cho doanh nghiệp bán hàng với giá thấp hơn giá thực tế để chuyển lợi nhuận sang doanh nghiệp bán hàng. Mặc dù có lãi nhiều nhưng do mức thuế thu nhập doanh nghiệp thấp nên doanh nghiệp bán hàng chịu thuế thấp.

Chuyển giá thông qua hình thức tài trợ bằng nghiệp vụ cho vay giữa các thành viên liên kết nhằm đẩy chi phí hoạt động tài chính, như chi phí chênh lệch



tỷ giá, chi phí lãi vay của doanh nghiệp FDI lên cao, từ đó nhà đầu tư nước ngoài có thể chuyển một phần lợi nhuận về nước dưới dạng lãi vay, chi phí bảo lãnh vay vốn để tránh thuế, tránh lỗ. Hình thức chuyển giá này thường được áp dụng trong hai trường hợp sau:

Trường hợp thứ nhất, áp dụng khi một thành viên liên kết ở quốc gia có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao có lãi. Để giảm số thuế phải đóng, thành viên này sẽ cho một thành viên liên kết khác hoặc công ty mẹ vay với lãi suất thấp (thậm chí lãi suất bằng 0). Trong trường hợp này, doanh nghiệp cho vay chuyển được tiền về công ty mẹ (hoặc thông qua thành viên liên kết khác) nhưng toàn tập đoàn không phải trả thêm chi phí từ dịch vụ vay tiền (hoặc chi phí rất thấp) do chính sách cho vay nội bộ.

Trường hợp thứ hai, cũng áp dụng khi một thành viên liên kết ở quốc gia có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp, có lãi; song bên vay không phải là thành viên khác hoặc công ty mẹ mà là chính doanh nghiệp đó. Doanh nghiệp có lãi vay tiền của công ty mẹ hoặc thành viên khác trong tập đoàn với lãi suất cao nhất có thể, từ đó làm cho lợi nhuận trước thuế (đã trừ đi lãi vay) đạt thấp, doanh nghiệp giảm được số thuế phải nộp hoặc có thể số thuế bằng 0 do thua lỗ bởi vay tiền với lãi suất cao. Bên cho vay chịu thuế ở nơi có thuế suất đối với tiền lãi thấp, từ đó tổng lợi nhuận của tập đoàn đạt được là lớn nhất.

Ngoài ra các doanh nghiệp FDI còn áp dụng hình thức chuyển giá thông qua các trung tâm tái tạo hóa đơn

Trung tâm tái tạo hóa đơn đóng vai trò người trung gian giữa công ty mẹ và các công ty con. Hàng hóa trên chứng từ hóa đơn được bán từ công ty nơi sản xuất hàng hóa qua trung tâm tái tạo hóa đơn và sau đó trung tâm này bán lại cho công ty phân phối bằng cách xuất hóa đơn và chứng từ kèm theo. Thông qua việc này doanh nghiệp định vị lại loại ngoại tệ của cả đơn vị sản xuất và trung tâm tái tạo hóa đơn. Trên thực tế, hàng hóa được chuyển giao trực tiếp từ công ty sản xuất tới thẳng công ty phân phối mà không qua trung tâm tái tạo hóa đơn.

## **5. Những xu hướng mới tác động đến chuyển giá hiện nay**

Ngày nay, quá trình toàn cầu hóa và xu hướng vận động của dòng vốn FDI đã có nhiều tác động đến chuyển giá. Có 5 yếu tố kết hợp tạo nên cái mà Price Waterhouse Coopers (2013) - một trong số những công ty kiểm toán hàng đầu thế giới - gọi là “perfect storm” (con bão hoàn hảo) về chuyển giá, cụ thể:

Thứ nhất, quá trình toàn cầu hóa và sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của thương mại quốc tế đã làm gia tăng quy mô và sức mạnh kinh tế toàn cầu của các tập đoàn đa quốc gia. Một tập đoàn đa quốc gia có thể có chi nhánh, các công ty thành viên ở rất nhiều quốc gia mà ở các quốc gia đó chính sách thuế là khác nhau và tạo nên sự chênh lệch về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia. Khai thác yếu tố này, các tập đoàn đa quốc gia đẩy mạnh giao dịch nội bộ, thực hiện các thủ thuật chuyển giá để mang lại lợi ích kinh tế cao nhất.

Thứ hai, cùng với xu hướng vận động của dòng vốn FDI, các tập đoàn đa quốc gia ngày càng có nhiều cơ hội thuận lợi để lựa chọn địa điểm đầu tư, thành lập doanh nghiệp và tiến hành hoạt động kinh doanh tại bất kỳ nơi nào trên thế giới. Đặc biệt, sự gia tăng các doanh nghiệp FDI tại các quốc gia đang phát triển khiến cho các giao dịch nội bộ trong các tập đoàn đa quốc gia ngày càng được đẩy mạnh, chiếm khoảng 30% giao dịch toàn cầu. Sự gia tăng này buộc các nước tiếp nhận đầu tư phải đối mặt với những khác biệt về thông lệ kế toán, văn hóa doanh nghiệp và những quy định pháp lý về thuế khác nhau giữa các nước. Theo OECD, cấu trúc của các giao dịch trong một tập đoàn đa quốc gia đang dần thay đổi. Phần lớn các giao dịch quốc tế ngày nay không chỉ bị chi phối bởi các tác nhân thị trường, mà còn bị dẫn dắt bởi các tác nhân được điều chỉnh bằng lợi ích chung của các thực thể trong tập đoàn.

Thứ ba, xu hướng sản xuất dây chuyền quốc tế và việc các nước đẩy mạnh việc tham gia vào mạng sản xuất, chuỗi giá trị và chuỗi cung ứng toàn cầu dẫn đến việc các bộ phận của sản phẩm được sản xuất ở nhiều quốc gia khác nhau trên thế giới và có nghĩa rằng hoạt động của các công ty đa quốc gia hiện đang được điều tiết bởi nhiều luật thuế khác nhau. Điều này vừa tạo ra cơ hội nhưng đồng thời cũng dẫn đến nhiều rủi ro cho các công ty này. Hiện nay, ngày càng nhiều sản phẩm tới tay người tiêu dùng thông qua chi nhánh của các công ty đa quốc gia hơn là thông qua xuất khẩu trực tiếp.

Thứ tư, sự cần thiết phải đem lại giá trị cao nhất cho các cổ đông của mình khiến cho việc giảm gánh nặng thuế trở thành một phần quan trọng trong mô hình kinh doanh của các công ty đa quốc gia. Vì thế các công ty đa quốc gia thay vì tập trung vào đổi mới công nghệ, giảm chi phí đầu vào, nâng cao khả năng bán hàng... để tăng lãi thì lại chuyển hướng chi cho các nghiên cứu về chuyển giá nhằm giảm gánh nặng thuế phải nộp.

Thứ năm, thời đại của nền kinh tế tri thức đã làm tăng giá trị của sở hữu trí tuệ và công nghệ. Phần lớn giá trị của một sản phẩm hoặc dịch vụ hình thành là nhờ kiến thức chuyên môn kỹ thuật, kỹ năng quản lý và ý tưởng sáng tạo được đưa vào thiết kế sản phẩm, thử nghiệm và sản xuất. Chính vì giá trị quan trọng của sở hữu trí tuệ và việc nó dễ dàng bị đánh cắp dẫn đến nhiều công ty đa quốc gia, thậm chí các doanh nghiệp FDI có quy mô nhỏ phải bảo vệ bằng cách chỉ sử dụng trong các giao dịch nội bộ. Việc sử dụng các kiến thức thuộc quyền sở hữu kỹ thuật và sở hữu trí tuệ như là các tài sản chiến lược (tài sản vô hình) đồng nghĩa với việc không có một thị trường công khai sẵn có cho các hoạt động này. Việc xác định đúng giá các tài sản vô hình là không thể bởi vì các giao dịch mua bán ngoài đơn giản không tồn tại cho hầu hết các sản phẩm và các dịch vụ này. Do vậy, việc dịch chuyển tài sản vô hình tới các nước được xem như “thiên đường thuế” có thể dẫn đến việc chuyển giá, trốn thuế.

Năm yếu tố trên, kết hợp lại, tạo nên những bước chuyển mới trong chuyển giá hiện nay. Rõ ràng, quá trình toàn cầu hóa ngày càng diễn ra sâu, rộng gắn liền với sự phát triển của kinh tế tri thức đã tạo ra một “cực diện” mới cho hoạt động chuyển giá. Trong bối cảnh hiện nay, các nguồn lực kinh tế ngày càng dễ di chuyển từ nước này sang nước khác trên phạm vi toàn cầu và chúng bị dẫn dắt, chi phối chủ yếu bởi các tập đoàn đa quốc gia. Mặt khác, nguyên tắc bình đẳng ra khắp thế giới của các tập đoàn đa quốc gia cũng dần thay đổi. Nếu như trước đây, đầu tư ra nước ngoài của các tập đoàn này gắn liền với hiện tượng “xuất khẩu tư bản thừa” thì ngày nay, trong thời đại kinh tế tri thức, việc phân bổ vốn đầu tư và triển khai hoạt động kinh doanh của chúng lại được vận hành theo nguyên tắc của chuỗi cung ứng toàn cầu, nhằm bảo đảm tổ chức sản xuất hiệu quả trên quy mô toàn cầu. Điều đó cùng với việc nắm giữ hầu hết lượng vốn đầu tư nước ngoài, thực hiện hơn 80% khối lượng thương mại thế giới, có trong tay hầu hết các công nghệ tiên tiến và đi đầu trong các hoạt động nghiên cứu và triển khai, các tập đoàn đa quốc gia đã trở thành một lực lượng kinh tế hùng mạnh, có khả năng áp đặt các quy tắc và luật chơi mới trong nền kinh tế thế giới. Trong khi đó, toàn cầu hóa cũng có nghĩa là các đường biên giới kinh tế quốc gia “mờ đi”, vai trò nhà nước quốc gia bị thu hẹp. Tất cả những yếu tố như vậy rõ ràng tạo ra những điều kiện và “năng lực” mới cho các tập đoàn đa quốc gia trong việc thực hiện hành vi chuyển giá.

Như vậy, xét về góc độ kinh tế chính trị, chuyển giá đang trở thành và ngày càng rõ hơn là một hiện tượng tất yếu trong nền kinh tế thế giới, bị dẫn dắt, chi phối bởi sức mạnh và lợi ích của các tập đoàn đa quốc gia. Điều đáng nói ở đây là chuyển giá làm gia tăng lợi ích cho tập đoàn đa quốc gia, song không làm cho lợi ích chung của xã hội, hiểu theo nghĩa tổng thể, tăng lên, mà chỉ là việc “chuyển” lợi ích từ chủ thể này sang chủ thể khác; hay nói cách khác, khi lợi ích của doanh nghiệp FDI tăng lên (nhờ chuyển giá) thì lợi ích của nước tiếp nhận đầu tư bị mất đi tương ứng. Đây cũng chính là mâu thuẫn giữa doanh nghiệp FDI với nước chủ nhà. Những vấn đề lý thuyết trên sẽ giúp cho các nước có phương pháp tiếp cận đúng hơn với vấn đề chuyển giá để có quan điểm, định hướng và giải pháp ứng phó với chuyển giá phù hợp.

