

SƠ LƯỢC CÁC HÌNH THỨC CHUYỂN GIÁ Ở VIỆT NAM

Chuyển giá thông qua hình thức nâng cao giá trị tài sản khi thành lập doanh nghiệp FDI hoặc khi góp vốn đầu tư thành lập liên doanh tại Việt Nam, đây là hình thức thường được các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện bởi có lợi thế về máy móc, thiết bị, công nghệ hiện đại. Mặt khác, do phía liên doanh Việt Nam chưa đủ năng lực, trình độ, thiếu thông tin để thẩm định giá các loại thiết bị, công nghệ do phía nước ngoài góp vào liên doanh nên thường phải chấp nhận giá trị do đối tác đặt ra. Hình thức này phổ biến trong giai đoạn Việt Nam mới mở cửa nền kinh tế và “khát khao” thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, tuy nhiên hiện nay vẫn được nhiều nhà đầu tư nước ngoài áp dụng. Một nghiên cứu của Viện Phát triển doanh nghiệp thuộc VCCI được nêu trong “Báo cáo động thái doanh nghiệp Việt Nam sáu tháng đầu năm 2014” cho thấy, có gần 25% doanh nghiệp được khảo sát cho rằng các doanh nghiệp FDI thường sử dụng hình thức chuyển giá bằng cách nâng khống giá trị tài sản vốn góp trong quá trình đầu tư vào Việt Nam.

Có thể kể đến một số trường hợp điển hình nhà đầu tư nước ngoài nâng giá tài sản, thiết bị cao hơn giá thực tế khi góp vốn liên doanh với phía Việt Nam, được phát hiện sau khi phía Việt Nam trưng cầu giám định, định giá lại tài sản, như sau:

Bảng 1. Thống kê một số trường hợp khai tăng giá trị tài sản góp vốn

STT	Tên dự án liên doanh	Giá trị thiết bị khai báo (USD)	Giá trị thiết bị thẩm định (USD)	Chênh lệch khai khống (USD)	Tỷ lệ khai khống (%)
1	Du lịch Sài Gòn - Vina Group	4.340.000	2.990.000	1.350.000	45,2
2	Công ty BGI Tiền Giang	30.850.000	23.550.000	7.300.000	31
3	Khách sạn Thăng Long (Thành phố Hồ Chí Minh)	496.906	306.900	190.006	40,43
4	Trung tâm quốc tế Dịch vụ văn hóa Hà Nội	1.288.170	1.028.170	260.000	21.16
5	Công ty ô tô Hòa Bình (Hà Nội)	5.823.818	4.221.520	1.602.298	27,51

- Trong dự án Khách sạn liên doanh giữa Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn và Vina Group, phía Vina Group góp vốn bằng trang thiết bị, được định giá là 4,34 triệu USD. Nhưng theo kết quả thẩm định giá của Công ty Giám định quốc tế Thụy Sĩ (SGS) thì giá trị trang thiết bị đưa vào góp vốn đó chỉ là 2,99 triệu USD. Như vậy, phía nhà đầu tư nước ngoài đã nâng khống giá trị vốn góp thêm 1,35 triệu USD, tương đương với 45,2% so với giá trị thực, gây thiệt hại cho phía Việt Nam.

- Dây chuyền sản xuất bia của Liên doanh BGI Tiền Giang do BGI định giá là 30,85 triệu USD, nhưng Công ty SGS thẩm định lại chỉ có giá trị 23,55 triệu USD, chênh lệch 31%. Đây là những thiết bị cũ được đưa vào liên doanh.

- Liên doanh Khách sạn Thăng Long (Thành phố Hồ Chí Minh) có giá trị thiết bị khai báo là 496.406 USD, nhưng giá trị thẩm định lại chỉ còn 306.900 USD, nhà đầu tư nước ngoài đã khai khống 190.006 USD, tăng đến 40,43%.

- Trung tâm quốc tế Dịch vụ văn hóa Hà Nội khai báo giá trị tài sản khi thành lập doanh nghiệp là 1.288.170 USD, nhưng thẩm định lại chỉ có 1.028.170 USD, nghĩa là đã khai khống là 260.000 USD, tỷ lệ khai khống là 21,16%.

- Công ty liên doanh ô tô Hòa Bình (Hà Nội) có giá trị thiết bị khai báo là 5.823.818 USD, nhưng giá trị thẩm định lại chỉ còn 4.221.520 USD, nhà đầu tư nước ngoài đã khai báo khống với số tiền là 1.602.298 USD, tăng 27,51%.

Đối với hình thức chuyển giá thông qua nâng giá đầu vào bao gồm mua nguyên liệu, thiết bị, máy móc, nhiều doanh nghiệp FDI tại Việt Nam lựa chọn việc nhập khẩu nguyên liệu từ bên ngoài với lý do là nguồn nguyên liệu ở bên ngoài dồi dào, chất lượng tốt. Ngay cả những doanh nghiệp sản xuất thức ăn gia súc, sản xuất rượu cũng nhập khẩu nguyên liệu mặc dù nguồn nguyên liệu ở Việt Nam sẵn có. Đối tác bán nguyên liệu cho doanh nghiệp FDI chủ yếu là công ty mẹ hay công ty liên kết. Báo cáo động thái doanh nghiệp Việt Nam sáu tháng đầu năm 2014 của Viện Phát triển doanh nghiệp (thuộc VCCI) cho thấy, có 56% doanh nghiệp cho rằng các doanh nghiệp FDI sử dụng hình thức chuyển giá bằng cách mua nguyên, vật liệu của công ty mẹ với giá cao và bán sản phẩm cho công ty mẹ với giá thấp so với giá thực tế. Trong nhiều trường hợp, giá cả nguyên liệu nhập được đẩy lên cao nhất có thể. Do chi phí đầu vào cao như vậy nên lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp FDI ở Việt Nam thấp, thậm chí thua

lỗ. Với kết quả kinh doanh thua lỗ thì doanh nghiệp FDI sẽ không phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp, Việt Nam sẽ thất thu thuế; trong khi đó, doanh nghiệp FDI đã chuyển lợi nhuận cho công ty mẹ hay công ty liên kết ở nước ngoài.

Xin giới thiệu một vài trường hợp có thể xem là trường hợp điển hình.

Trường hợp thứ nhất: Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam (một doanh nghiệp cơ khí hoạt động tại khu công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh), là công ty con của Công ty TW. Nhật Bản. Thủ thuật chuyển giá giữa công ty mẹ và công ty con này được thực hiện thông qua việc tiến hành các giao dịch nguyên liệu giữa công ty mẹ với công ty con.

Qua số liệu thống kê các năm cho thấy, quy mô sản xuất của Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam có chiều hướng tốt, tăng hằng năm. Doanh thu của Công ty tăng từ 4,2 triệu USD năm 2009 lên 11 triệu USD năm 2010 (tăng 160%) và đạt mức 13,5 triệu USD năm 2011 (tăng 24% so với năm 2010). Song, Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam liên tục bị thua lỗ mà nguyên nhân chủ yếu là do sản phẩm bán ra có giá thấp hơn cả giá vốn. Một điều đáng lưu ý là tỷ lệ nguyên liệu nhập khẩu từ Công ty TW. Nhật Bản trong giá vốn hàng bán của Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam khá cao, khoảng 41% vào năm 2009, tăng lên gần 70% vào năm 2010; năm 2011 tuy có giảm so với năm 2010 nhưng vẫn còn ở mức 62%, cao hơn nhiều so với năm 2009. Điều này cho thấy công ty mẹ và công ty con đã thực hiện việc định giá chuyển giao không theo giá thị trường, nhằm chuyển phần lợi nhuận từ công ty con về cho công ty mẹ, thông qua nâng giá trị nguyên liệu nhập.

Việc chuyển giá thông qua nâng giá mua nguyên liệu lên cao còn có thể được bổ sung theo kiểu khép kín bằng cơ chế bán hàng hóa đầu ra cho công ty mẹ với giá thấp (sẽ được trình bày ở mục dưới đây), và điều này càng làm mức độ chuyển giá trở nên trầm trọng hơn.

Đối với hình thức chuyển giá thông qua hạ giá bán sản phẩm sản xuất tại Việt Nam cho công ty mẹ hoặc doanh nghiệp liên kết ở nước ngoài - điều tiết lợi nhuận từ dịch vụ bán hàng

Khi công ty mẹ hoặc bên liên kết đăng ký kinh doanh ở nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn Việt Nam hoặc khi muốn chuyển lợi nhuận cho công ty mẹ hoặc bên liên kết vì một mục đích nào đó, doanh nghiệp FDI sẽ

bán sản phẩm của mình cho công ty mẹ hoặc bên liên kết với giá thấp hơn giá thị trường, thậm chí thấp hơn cả giá vốn, từ đó chuyển lãi sang cho công ty mẹ hoặc bên liên kết. Cũng như thủ thuật mua nguyên liệu từ công ty mẹ hoặc bên liên kết với giá cao, thủ thuật này được nhiều doanh nghiệp FDI áp dụng để tránh thuế thu nhập doanh nghiệp tại Việt Nam.

Trường hợp thứ hai, nghiên cứu cơ chế bán hàng của Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam cho thấy, sản phẩm của Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam chủ yếu được bán cho công ty mẹ (Công ty TW. Nhật Bản), chiếm đến 93% năm 2009, 97% vào năm 2010 và 2011. Điều bất bình thường là giá bán ra thấp hơn tổng giá vốn. Tình trạng này khiến cho Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam bị thua lỗ liên tục (giai đoạn 2009 - 2011, số lỗ lũy kế là 1,97 triệu USD).

Bảng 2. Cơ cấu chi phí của Công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam

Đơn vị tính: %

Năm	2009	2010	2011	Trung bình
Doanh thu	100	100	100	100
Giá vốn hàng bán/tổng doanh thu	124,71	94,22	101,91	106,95
Chi phí tài chính	1,02	0,29	0,15	0,49
Chi phí bán hàng	0,00	0,00	3,47	1,16
Chi phí quản lý doanh nghiệp	7,60	3,53	3,54	4,89
Tỷ suất lợi nhuận so với doanh thu	-33,33	1,97	-9,07	-13,48

- Các doanh nghiệp FDI sản xuất chè tại Lâm Đồng đã dùng thủ thuật hạ giá sản phẩm chè xuất khẩu từ Việt Nam sang công ty mẹ ở Đài Loan để chuyển giá, dẫn đến tình trạng hàng loạt doanh nghiệp FDI sản xuất chè tại Lâm Đồng thua lỗ kéo dài. Theo nghiên cứu của Cục thuế Lâm Đồng, năm 2009, 17 doanh nghiệp FDI sản xuất chè ở Lâm Đồng có sản lượng chè xuất khẩu sang Đài Loan là 1.522 tấn với giá xuất khẩu từ 2,8 - 4 USD/kg; tổng doanh thu là 105 tỉ đồng. Với giá bán như vậy, 17 doanh nghiệp này lỗ 317 tỉ đồng (lũy kế đến năm 2009). Trên thực tế, giá chè búp tươi tại thời điểm đó là 35.000 đồng/kg, định mức tiêu hao 5 kg chè tươi được 1 kg chè Ô Long thành phẩm, thì giá thành nguyên liệu chính là 175.000 đồng/kg. Giá trên chưa tính các chi phí đầu vào khác như bao bì, tiền lương công nhân, khấu hao thiết bị... Vậy mà, giá chè xuất khẩu sang công ty mẹ ở Đài Loan quy ra tiền đồng Việt Nam chỉ khoảng 64.580 đồng/kg. Trong khi đó, cũng chính sản phẩm chè Ô Long này bán tại thị trường Việt Nam, có loại giá lên tới 1,2 triệu đồng/kg, cao gấp 18 lần giá xuất khẩu.

Một trong những chi tiết cho thấy các doanh nghiệp sản xuất chè ở Lâm Đồng “cổ tình” báo lỗ thông qua việc hạ giá bán là sau khi Cục thuế Lâm Đồng tiến hành thanh tra chuyển giá và có biện pháp “đấu tranh”, nhiều doanh nghiệp đã tăng giá bán lên 1,5 - 2 lần, khoảng 5,5 - 7 USD/kg vào năm 2010 và đến năm 2011 tăng lên 8,4 USD/kg.

- Công ty F.T. Việt Nam tại Long An, chuyên sản xuất vải thông thường khổ rộng và xuất khẩu khoảng 80% thành phẩm sản xuất ra. Từ khi bắt đầu sản xuất cho đến nay, Công ty luôn bị lỗ nhưng vẫn mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, từ 20 triệu USD vốn khi mới thành lập lên 80 triệu USD. Nguyên nhân lỗ được xem là do mọi giá cả đầu vào lẫn đầu ra đều do công ty mẹ tính toán và áp đặt, trong đó giá bán sản phẩm cho công ty mẹ thường thấp hơn 40% bán cho công ty độc lập. Ngược lại, giá vải thô nhập từ công ty mẹ lại cao hơn giá thành phẩm bán ra cho công ty mẹ khoảng 45%.

- Cũng như trường hợp công ty trách nhiệm hữu hạn TW. Việt Nam mặc dù thuế ở Nhật Bản cao hơn ở Việt Nam, song một công ty FDI ở Huế đã chuyển lợi nhuận về cho công ty mẹ ở Nhật Bản để chịu thuế thu nhập doanh nghiệp ở Nhật Bản. Công ty này chuyên sản xuất rượu sakê và các loại rượu trắng. Doanh thu và sản lượng tiêu thụ sản phẩm của Công ty năm sau thường cao hơn năm trước, và số lỗ năm sau cũng cao hơn năm trước. Nguyên nhân lỗ được xác định là do Công ty bán sản phẩm cho công ty mẹ với giá thấp hơn giá thành rất nhiều. Cụ thể giá bán 1 lít rượu trắng là 8.480 đồng, trong khi đó giá thành sản xuất là 26.023 đồng (thời điểm năm 2012).

Đối với hình thức chuyển giá qua chuyển giao tài sản vô hình, chi phí quản lý, chuyên gia

Các loại tài sản vô hình như công nghệ, bí quyết kỹ thuật, bản quyền, nhãn mác, kỹ thuật quản lý, điều hành... rất khó định giá, do mang tính đặc thù của từng doanh nghiệp và ít có thông tin, tài liệu để thẩm định, so sánh. Doanh nghiệp FDI thường lợi dụng đặc điểm này để thanh toán chi phí chuyển giao tài sản vô hình cho công ty mẹ hoặc bên liên kết ở mức rất cao, chiếm một khoản rất lớn trong tổng chi phí của doanh nghiệp FDI, khiến cho doanh nghiệp FDI không có lãi, thậm chí thua lỗ, qua đó tránh được việc đóng thuế thu nhập doanh nghiệp tại Việt Nam.

Trường hợp Công ty liên doanh sản xuất bia B sau đây là một ví dụ. Công ty Liên doanh này được thành lập vào năm 1991 với tổng số vốn đầu tư là 49,5 triệu USD và vốn pháp định là 17 triệu USD, bên liên doanh Việt Nam chiếm 40% và phía đối tác nước ngoài chiếm 60% vốn. Khi đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty rơi vào tình trạng thua lỗ kéo dài qua các năm, nguyên nhân chủ yếu được xác định là do Công ty phải trả chi phí bản quyền quá cao và tăng dần qua các năm. Cụ thể, ở giai đoạn đầu liên doanh (1993 - 1994), chi phí bản quyền chiếm khoảng 4,22% tổng chi phí (sau khi đã trừ thuế tiêu thụ đặc biệt), nhưng 5 năm sau (1994 - 1998), con số này đã tăng lên 7,94%. Tiếp đó, chi phí này luôn ở mức trên dưới 10%, có lúc lên đến 12,71% (2000 - 2001). Điều đáng nói là, trong khi phía liên doanh Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề do thua lỗ thì phía liên doanh nước ngoài vẫn nhận đủ tiền bản quyền với số tiền nhận được tăng dần qua các năm và lên đến 431,8 tỉ đồng trong vòng 9 năm.

Trường hợp khác là Công ty trách nhiệm hữu hạn MC&C Việt Nam. Theo thông báo của Tổng cục Thuế về kết quả thanh tra chuyển giá đối với Công ty MC&C Việt Nam, Công ty này tiến hành đầu tư xây dựng từ năm 2001 và bắt đầu đi vào hoạt động kinh doanh tại Việt Nam từ ngày 28-3-2002, với số vốn đầu tư ban đầu là 78 triệu USD. Từ năm 2002 đến năm 2013, công ty này đã mở rộng thêm 19 trung tâm (riêng giai đoạn 2010 - 2012 mở được 10 trung tâm), doanh thu tại Việt Nam tăng gấp 24 lần, nhưng đơn vị này lại liên tục báo lỗ (trừ năm 2010 báo lãi 173 tỉ đồng), với số lỗ lũy kế lên đến 1.657 tỉ đồng. Nguyên nhân lỗ được Công ty lý giải là do doanh thu chưa bù đắp được giá vốn hàng mua và chi phí cho các hoạt động mở rộng đầu tư. Tuy nhiên trên thực tế, công ty này đã hạch toán nhiều chi phí với mức quá cao. Chẳng hạn, trong giai đoạn 2002 - 2013, chi phí nhượng quyền thương mại mà Công ty trách nhiệm hữu hạn MC&C Việt Nam phải trả cho công ty mẹ ở Đức lên tới 731 tỉ đồng; chi phí hỗ trợ quảng cáo, tiếp thị khuyến mại từ các nhà cung cấp (chi phí in mã vạch vận chuyển, lắp đặt sản phẩm, kiểm tra chất lượng, chương trình tiếp cận khách hàng, quảng cáo...) là 110 tỉ đồng; chi phí lương, thưởng và phụ cấp cho ban giám đốc và chuyên gia nước ngoài trả cho các cá nhân thông qua Công ty MC&C tại Đức là 699 tỉ đồng. Cơ cấu hàng hóa kinh doanh tại các trung tâm Metro của Công ty: khoảng 95% hàng mua của nhà cung cấp sản xuất kinh doanh tại Việt Nam, khoảng 5% hàng nhập khẩu và phần lớn các hàng hóa nhập khẩu này không đến từ các công ty liên kết. Xu hướng nhập khẩu tài sản cố định

của công ty có xu hướng giảm, từ 29,2% tổng doanh số mua vào năm 2002 còn 0,2% năm 2013 và năm 2014 chiếm tỷ lệ 0%. Điều này khẳng định Công ty trách nhiệm hữu hạn MC&C Việt Nam là một đơn vị chủ yếu kinh doanh hàng Việt Nam. Tuy nhiên, bằng việc nâng cao chi phí trả cho các tài sản vô hình, chi phí quản lý, chuyên gia, thủ thuật chuyển giá này đã giúp cho Tập đoàn MC&C chuyển lợi nhuận về công ty mẹ, gây thiệt hại cho nguồn thu thuế của Việt Nam.

Qua thanh tra chuyển giá của Tổng cục Thuế, Công ty trách nhiệm hữu hạn MC&C Việt Nam đã phải chấp nhận điều chỉnh giảm lỗ, giảm khấu trừ và khoản truy thu thuế với tổng số tiền 507 tỉ đồng.

Đối với chuyển giá thông qua cho vay tài chính, đây là hành vi được thực hiện thông qua việc doanh nghiệp FDI ở Việt Nam vay vốn của công ty mẹ hoặc công ty liên kết nước ngoài với lãi suất cao hơn lãi suất thị trường, làm cho chi phí tăng lên, thu nhập chịu thuế giảm, doanh nghiệp FDI chuyển lãi về cho công ty mẹ hoặc bên liên kết.

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên K.Vina (Công ty K.Vina), 100% vốn Hàn Quốc, đã áp dụng hình thức này để chuyển giá. Cụ thể, Công ty K.Vina đã ký hợp đồng vay vốn từ các ngân hàng có quan hệ liên kết tại Hàn Quốc với tổng cộng các khoản vay quy ra tiền Việt Nam rất lớn, như sau:

Thứ nhất, vay Công ty K.E. (Hàn Quốc) với số tiền 10 triệu USD, lãi suất cho vay LIBO 3 tháng cộng (+) 1,1%;

Thứ hai, vay Ngân hàng W., Chi nhánh Hà Nội (bên cho vay chính trong nước - ngân hàng đại lý trong nước); Ngân hàng W. (bên dàn xếp - ngân hàng đại lý bên cho vay) với số tiền 50 triệu USD, tương ứng với 1.041 tỉ đồng;

Thứ ba, vay một tổ hợp gồm các bên: Ngân hàng K.Min, Công ty quản lý tài sản C.W., Ngân hàng W. (có trụ sở chính tại Hàn Quốc), với tư cách là bên thu xếp; Ngân hàng W., Chi nhánh Hà Nội với tư cách là ngân hàng đầu mối trong nước; số tiền vay là 350 tỉ won chia làm hai thành phần: thành phần A 250 tỉ won, thành phần B 100 tỉ won.

Tính đến ngày 31-12-2011 tổng số tiền Công ty K.Vina đã nhận nợ từ các khoản này là 6.582 tỉ đồng;

Thứ tư, lãi suất trung bình cho các khoản trên khoảng 12% mỗi năm (trong khi lãi suất vay USD tại Việt Nam thời điểm đó chỉ dao động trong khoảng từ 5

- 7% mỗi năm). Với số tiền vay lớn và lãi suất cao như vậy, tổng số lãi vay hạch toán của các hợp đồng vay vốn từ năm 2007 đến năm 2011 của Công ty K.Vina là 1.543 tỉ đồng.

Sau khi bị thanh tra chuyển giá, Công ty K.Vina đã thừa nhận vi phạm chuyển giá với giá trị lỗ phải điều chỉnh tới 1.220 tỉ đồng và phải chịu khoản truy thu thuế thu nhập doanh nghiệp 95,2 tỉ đồng .

Đối với hình thức chuyển giá thông qua việc kết hợp đối với doanh nghiệp FDI đã sử dụng cùng một lúc nhiều thủ thuật chuyển giá để đạt được hiệu quả cao nhất. Các hình thức kết hợp như doanh nghiệp FDI vừa nhập vào nguyên liệu của công ty mẹ hoặc bên liên kết với giá cao, đồng thời bán sản phẩm trở lại với giá thấp, có những trường hợp thấp hơn giá vốn; hoặc doanh nghiệp FDI vừa tính giá đầu vào nguyên liệu, vay vốn với chi phí cao, vừa chi trả tiền bản quyền, quản lý, chuyên gia... cho bên liên kết với giá cao. Các thủ thuật trên đều nhằm thực hiện một mục tiêu là làm cho doanh nghiệp FDI ở Việt Nam thua lỗ, nên không phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp.

Công ty K.Vina là điển hình của việc kết hợp các hình thức chuyển giá. Ngoài chuyển giá thông qua hoạt động vay tài chính nêu ở trên, Công ty K.Vina còn kết hợp nhiều hình thức khác để chuyển lợi nhuận về Hàn Quốc. Cụ thể:

Công ty trách nhiệm hữu hạn K.E (công ty con) được công ty mẹ tại nước ngoài là Tập đoàn K. Hàn Quốc thành lập và tổ chức hoạt động với tư cách là tổng thầu xây dựng (EPC) và ký hợp đồng xây dựng bao thầu toàn bộ dự án là một toà cao ốc tại Hà Nội với chủ đầu tư là Công ty K.Vina, theo hình thức “chìa khoá trao tay”, tổng giá trị hợp đồng là 871 triệu USD (tương đương 11.618 tỉ đồng). Theo kết quả thanh tra của Tổng cục Thuế thì giá trị này cao hơn giá thị trường, tuy nhiên trên thực tế, giá trị thực hiện đã được đưa lên cao hơn nữa. Tính đến hết năm 2011, tổng giá trị khối lượng xây lắp đã được hai bên nghiệm thu là 18.756 tỉ đồng, tổng số tiền đã thanh toán là 14.948 tỉ đồng. Theo hợp đồng này, Công ty K.E sẽ khảo sát, thiết kế dự án, cung cấp thiết bị, máy móc, thi công xây dựng và cung cấp cả dịch vụ tư vấn tài chính, dàn xếp vốn vay cho Công ty K.Vina. Với mô hình hoạt động này, Công ty K.Vina đăng ký nộp thuế theo phương pháp khấu trừ. Công ty K.E được phép đăng ký nộp thuế nhà thầu nước ngoài theo phương pháp hỗn hợp là nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ, nộp thuế thu nhập doanh nghiệp ấn định theo tỷ lệ 2%

tính trên doanh thu của hợp đồng thầu xây dựng giữa nhà thầu với Công ty K.Vina. Như vậy thông qua mô hình liên kết và tổ chức hoạt động này, Tập đoàn K. Hàn Quốc không những thực hiện chuyển giá bằng việc nâng cao giá chi phí nguyên vật liệu xây dựng nhập từ Hàn Quốc, chi phí quản lý, điều hành của đội ngũ chuyên gia Hàn Quốc mà còn điều phối thu nhập từ Công ty K.Vina (từ hoạt động kinh doanh bất động sản của chủ đầu tư) sang Công ty K.E (hoạt động xây dựng của nhà thầu) để giảm thuế thu nhập doanh nghiệp chung phải nộp tại Việt Nam.

Ngoài ra, Công ty K.Vina còn ký hợp đồng dịch vụ với Công ty K. Hàn Quốc với nội dung “sắp xếp cho vay tài chính và các dịch vụ tư vấn bao gồm phê duyệt đầu tư, mua đất, tài chính, quảng cáo” với khoản phí dịch vụ là 30 triệu USD. Tính đến ngày 31-12-2011 tổng số tiền Công ty K.Vina đã thanh toán cho Công ty K. Hàn Quốc là hơn 485 tỉ đồng. Với các hình thức kết hợp trên, Công ty K.Vina đã thực hiện chuyển một khoản lớn lợi nhuận từ Việt Nam về Hàn Quốc.

Một trường hợp khác là Công ty HL, có 100% vốn đầu tư nước ngoài, hoạt động trong lĩnh vực kéo sợi, dệt vải và nhuộm vải. Khi đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, Công ty đã nâng giá trị tài sản là máy móc, thiết bị lên rất nhiều lần nhằm tăng tỷ lệ khấu hao, chuyển lợi nhuận đến công ty liên kết ở nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn. Không những thế, Công ty HL đã kết hợp cả nâng giá đầu vào và hạ giá đầu ra trong các giao dịch với các bên liên kết để chuyển giá, biểu hiện rõ nhất là doanh thu bán hàng hóa và dịch vụ trong các năm từ 2006 đến 2009 của Công ty HL luôn luôn thấp hơn chi phí sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

TTBD ĐBDC

Nghiên cứu cơ cấu đầu vào nguyên liệu, cho thấy phần lớn là mua của các bên liên kết. Doanh thu bán hàng luôn thấp hơn chi phí đầu vào. Với kết quả sản xuất kinh doanh như vậy, chỉ trong 4 năm, Công ty HL đã lỗ đến 755 tỉ đồng từ cân đối giữa doanh thu bán hàng và chi phí sản xuất, kinh doanh. Đó là chưa tính các khoản khấu trừ thiết bị, máy móc. Như vậy, cùng một lúc, Công ty HL vừa nâng không giá trị thiết bị, máy móc vừa mua giá nguyên liệu đầu vào cao để đạt hiệu quả cao trong quá trình thực hiện chuyển giá.