

Trong hơn 10 năm qua, kể từ khi Luật Đầu tư nước ngoài được ban hành tháng 11.1987, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (Foreign Direct Invested - FDI) đã dần trở thành nhân tố quan trọng, chi phối hầu hết các mặt, các lĩnh vực kinh tế, xã hội của nước ta. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (Foreign Investment Enterprise - FIE) dần trở thành một khu vực kinh tế có vai trò ngày càng quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của đất nước.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đã đạt được, khu vực kinh tế này không kém phần phức tạp. Một trong những biểu hiện rõ ràng nhất là tỷ lệ FIE khai lỗ luôn ở mức cao. Một cuộc khảo sát trong vòng 5 năm từ 1996 - 2000 của Phân viện Nghiên cứu Tài chính TP. Hồ Chí Minh cho thấy, tỷ lệ này luôn luôn dao động xung quanh mức 70% (Thanh, 2000). Lý giải cho tình trạng này, ngoài những nguyên nhân thông thường hay được các công trình nghiên cứu và các phương tiện thông tin đại chúng đề cập, còn có một nguyên nhân khác, đó là việc "chuyển giá" giữa các doanh nghiệp có mối quan hệ liên kết.

của thị trường như thuế, kiểm soát ngoại tệ và các quy định khác. Lý thuyết chiết trung một công ty sẽ tham gia vào quá trình sản xuất quốc tế nếu như nó sở hữu ít nhất một trong hai lợi thế sau: (i) lợi thế về quyền sở hữu - nghĩa là các tài sản riêng biệt của một MNC sẽ không thuộc sở hữu của các công ty cạnh tranh ở quốc gia khác; (ii) lợi thế nội bộ hóa - tức là lợi ích sẽ đạt được nhiều hơn khi chính công ty đó khai thác thay vì bán hay cho thuê; và (iii) lợi thế về trí - là lợi thế của một quốc gia thu hút MNC đầu tư vào đó. Như thế, các MNC thường sử dụng việc chuyển giá trong các giao dịch nội bộ vì mục đích lợi nhuận - nghĩa là một mặt nhằm tối đa hóa lợi nhuận hiện tại, nhưng mặt khác cũng phải nhằm tối thiểu hóa rủi ro. Theo ý nghĩa này, động cơ của hành vi chuyển giá bao gồm:

- Các động cơ bên ngoài bao gồm:
 - Sự chênh lệch về thuế suất thuế lợi tức và thuế quan giữa hai quốc gia. Nhằm tối thiểu hóa tổng số thuế lợi tức hay thuế quan phải nộp, một MNC sẽ tối đa hóa chi phí tại một nước có thuế suất cao và tối đa hóa thu nhập ở nước có thuế suất thấp. Thủ thuật của hành vi chuyển giá của MNC tại một

THỦ THUẬT CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA

TRƯỜNG HỢP CỦA VIỆT NAM

TS. NGUYỄN NGỌC THANH

I. KHÁI NIỆM

Xét trên bình diện của thế giới, khoảng 90% vốn FDI được cung cấp bởi các công ty đa quốc gia (Multi-national Corporation - MNC). Với việc cung cấp vốn FDI ra nước ngoài, các MNC tạo thành một mạng lưới các công ty con ở nhiều quốc gia với sự đa dạng về hình thức đầu tư như doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn FDI Nói chung, hệ thống các công ty con này có mối quan hệ liên kết với nhau và các giao dịch giữa chúng hoặc giữa chúng với MNC - được coi như công ty mẹ - được thực hiện với giá cả nội bộ hay còn gọi là "giá chuyển giao" (transfer price). Mức giá này một khi được xác định khác biệt với nguyên tắc giá thị trường (Arm's Length Principle) - là nguyên tắc mà theo đó, các doanh nghiệp độc lập tiến hành xác định giá cả của các giao dịch giữa chúng, giá cả được xác định theo nguyên tắc này sẽ phản ánh các điều kiện của thị trường cạnh tranh (Thanh và Dũng, 2001) - nhằm thực hiện một mục đích nào đó của MNC thì người ta gọi hành vi đặt giá này là "chuyển giá".

Như vậy, chuyển giá là thuật ngữ ám chỉ hành vi đặt giá của các MNC khác với giá cả theo nguyên tắc thị trường. Tuy rằng việc xác định giá thị trường không dễ dàng bởi trong một số trường hợp, sản phẩm do các MNC cung cấp có tính đặc thù rất cao và không có sản phẩm tương tự trên thị trường tự do. Do đó, việc xác định giá thị trường một cách khá chính xác là cả một nghệ thuật ước lượng (sdd).

II. ĐỘNG CƠ CỦA HÀNH VI CHUYỂN GIÁ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA NÓ

Hai lý thuyết quan trọng về các MNC là lý thuyết nội bộ hóa và lý thuyết chiết trung đều chỉ ra rằng sự phát triển của các MNC đều dựa trên các lợi thế riêng biệt. Lý thuyết nội bộ hóa cho rằng các MNC khi bành trướng hoạt động ở tầm quốc tế thì sẽ tốn ít chi phí hơn khi thực hiện các giao dịch trong nội bộ hơn là khi thực hiện các giao dịch trên thị trường tự do do sự khác biệt giữa các quốc gia dẫn đến sự không hoàn hảo

nước có thuế suất cao là định giá cao ở các đầu vào nhập khẩu và định giá thấp ở các đầu ra xuất khẩu (hộp 1).

- Kỳ vọng về tỷ giá và chi phí cơ hội của việc đầu tư: việc tồn tại nhiều đồng tiền và sự biến động của tỷ giá ngoại tệ tạo nên rủi ro đối với các giao dịch trong nội bộ một MNC. Để khắc phục điều này, các MNC thường thay đổi thời gian thanh toán: thanh toán trước khi thực hiện giao dịch nếu như đồng tiền thanh toán có khuynh hướng giảm giá trị và ngược lại. Ngoài ra, chi phí cơ hội cũng là một động cơ của việc định giá cao nếu như công ty mẹ chỉ có thể nhận được lợi nhuận chuyển về từ công ty con sau một năm tài khóa và đã được sự kiểm tra của cơ quan thuế và cơ quan quản lý ngoại hối.

- Các hạn chế về số lượng như việc hạn chế chuyển lợi nhuận về nước của chính phủ nước nhận đầu tư sẽ khiến các MNC áp dụng việc định giá cao lên các khoản thanh toán thương mại và phi thương mại, như tiền bản quyền, chi phí quản lý và tiền trả lãi cho số nợ từ công ty mẹ.

- Sự hiện diện của đối tác trong nước: khi bị chính phủ nước nhận đầu tư buộc phải tham gia với các đối tác trong nước, MNC sẽ định giá cao đối với hàng hóa nhập khẩu của công ty nhằm: (i) tăng giá trị vốn góp đầu tư ban đầu; (ii) tăng vốn góp trong liên doanh; và (iii) câu kết với đối tác trong nước với mục đích đầu cơ hay để bán lại trên thị trường chợ đen.

- Môi trường kinh doanh và các áp lực chính trị - xã hội: chuyển giá được sử dụng để chuyển lợi nhuận ra khỏi một quốc gia để nhằm tránh những chi phí giao dịch và những rủi ro mang tính chính trị. Tương tự, chuyển giá cũng được sử dụng để tránh các áp lực đòi tăng lương khi lợi nhuận đạt được ở mức tương đối cao.

- Những đe dọa trực tiếp đến lợi nhuận: mức lợi nhuận của một công ty con đạt được cao có thể dẫn đến các áp lực cho MNC từ chính phủ nước tiếp nhận đầu tư thông qua việc tăng thuế hay yêu cầu MNC tham gia với nhiều đối tác trong nước

hơn nhằm giữ lại lợi tức thu được đó ở lại trong nước.

• Các động cơ bên trong bao gồm:

- Các MNC có thể thực hiện việc chuyển giá để bù đắp cho những lỗ lỗ ở chính quốc do phải đầu tư nhiều cho các hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) nhằm ngăn chặn sự gia nhập của đối thủ cạnh tranh ngay trên "sân nhà".

- Có những MNC tổ chức những công ty con như là một trung tâm lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu lợi nhuận cộng với mục tiêu chiến lược của MNC thì các công ty con này sẽ được công ty mẹ độc quyền ra quyết định về chiến lược và cung cấp các đầu vào của sản xuất phục vụ cho chiến lược đó. Mức thống nhất và kiểm soát trong MNC càng lớn thì hành vi chuyển giá càng dễ xảy ra.

- Chuyển giá cũng được thực hiện khi các sản phẩm được chuyển giao có tính chuyên biệt cao nhằm tránh rủi ro có thể xảy ra khi giao dịch ngoài thị trường tự do.

- Chuyển giá cũng có khi được sử dụng nhằm mục đích thâm nhập thị trường: bằng cách định giá thấp các sản phẩm đầu ra bán trong thị trường nước nhận đầu tư, các MNC - với tiềm lực tài chính khổng lồ sẽ dần chiếm lĩnh thị trường từ các đối thủ cạnh tranh trong nước có tiềm lực nhỏ hơn. Với MNC, trong thời điểm ban đầu khi mới xâm nhập vào thị trường thì việc chinh phục thị phần có phần quan trọng hơn là thu được lợi nhuận vì lỗ trong giai đoạn này có thể được bù đắp trong giai đoạn khác của quá trình sản xuất.

Với các động cơ của chuyển giá như trên, các MNC vô tình hay hữu ý gây ra những tác động tiêu cực đối với cả nước chủ nhà và nước tiếp nhận đầu tư, thể hiện trên các mặt sau:

- Vốn nước ngoài có thể bị chuyển dần ra khỏi nước tiếp nhận đầu tư.

- Các nước tiếp nhận đầu tư và nước chủ nhà sẽ thất thu thuế nghiêm trọng. Căn bản chịu thuế bị xói mòn.

- Tạo ra một sự độc quyền về nhân hiệu sản phẩm từ chính sách bán hạ giá sản phẩm đầu ra. Đẩy các doanh nghiệp cạnh tranh trong nước vào thế bất lợi.

- Sự thua lỗ của các liên doanh - công ty con làm giảm sự tham gia của đối tác trong nước dẫn đến tình trạng mất vốn, công ty mẹ thôn tính hoàn toàn.

- Trong dài hạn, chuyển giá sẽ làm biến thái đầu tư trong nền kinh tế quốc dân, làm giảm tính cạnh tranh của nền kinh tế, tăng sự phụ thuộc của nước tiếp nhận đầu tư vào các MNC và ảnh hưởng tiêu cực đến các điều khoản thương mại và cán cân thanh toán quốc gia.

III. CÁC PHƯƠNG PHÁP CHỐNG CHUYỂN GIÁ

Biện pháp chống chuyển giá được các cơ quan thuế chấp nhận rộng rãi là biện pháp dựa trên nguyên tắc giá thị trường, theo đó thì "khi các điều kiện giao dịch thương mại hay tài chính giữa hai công ty có quan hệ liên kết có sự khác biệt so với các điều kiện tương ứng được thực hiện giữa hai công ty độc lập và do đó lợi nhuận phát sinh lý ra sẽ đổ dồn về một công ty nhưng có thể không được khai báo thì vẫn được tính vào tổng lợi nhuận của công ty đó và sẽ bị đánh thuế tương ứng" (UNCTAD 1999, hộp 2).

Theo nguyên tắc này, các phương pháp chống chuyển giá được chia thành ba nhóm chính sau:

- Các phương pháp dựa trên từng nghiệp vụ chuyển giao (Transactional Methods): gồm có phương pháp giá tự do có thể so sánh được (Comparable Uncontrolled Method - CUP) - còn gọi là phương pháp giá thị trường, theo đó thì giá cả của một hàng hoá hữu hình trong một giao dịch nội bộ sẽ được so sánh với giá của tài sản hay dịch vụ trong một giao dịch tự do với các điều kiện tương ứng; và phương pháp giá bán lại (Resale Price Method - RPM) là phương pháp lấy giá bán một sản phẩm được mua từ một công ty có quan hệ liên kết cho các công ty hay cá nhân độc lập trừ đi một khoản chiết khấu cho người bán lại.

- Các phương pháp dựa trên lợi nhuận (Transactional Profit Methods) bao gồm phương pháp chiết tách lợi nhuận, phương pháp lợi nhuận ròng chuyển giao và phương pháp so sánh lợi nhuận.

- Các phương pháp dựa trên công thức phân chia (Formulary Apportionment Methods) - tức là phân bổ lợi nhuận của một MNC trên một cơ sở thống nhất vào những công ty có mối quan hệ liên kết trong MNC đó ở những quốc gia khác nhau theo một công thức xác định trước.

Ngoài ra, các biện pháp chống chuyển giá cũng bao gồm các thỏa thuận mà hai hình thức tiêu biểu là:

- Các thỏa thuận phân chia chi phí (Cost-sharing Arrangements): là thỏa thuận giữa hay nhiều người về việc chia sẻ rủi ro và chi phí của việc nghiên cứu và triển khai một phát minh hay một tài sản vô hình mới.

- Các thỏa thuận định giá trước (Advance Pricing Arrangements): là thỏa thuận đơn phương, song phương hay đa phương được ký kết giữa MNC và cơ quan thuế ở nước chủ nhà hay nước nhận đầu tư nhằm làm giảm thiểu sự bất định và sự mâu thuẫn giữa người trả thuế và cơ quan thuế. Thỏa thuận định giá trước sẽ xác định trước các nghiệp vụ chuyển giao và các tiêu chuẩn hợp lý để nhằm xác định giá chuyển giao đối với các nghiệp vụ chuyển giao đó trong một khoảng thời gian nhất định (ATO, 1998).

IV. CHUYỂN GIÁ TẠI VIỆT NAM

Mặc dù chuyển giá là một hiện tượng phức tạp và khó nhận diện, nhưng có thể thấy rằng ở một mức độ nào đó, chúng đang tồn tại ở nước ta, có thể thấy được điều này qua hai khảo sát sau đây:

Ở TP. Hồ Chí Minh, một địa phương luôn dẫn đầu cả nước về thu hút vốn FDI cả về số dự án, vốn đầu tư đăng ký và thực hiện (xấp xỉ khoảng 30% so với cả nước). Các FIE trên địa bàn thành phố hàng năm đóng góp khoảng 15-18% tổng giá trị GDP của thành phố, 17-18% giá trị xuất khẩu và khoảng 7-8% tổng số thu ngân sách trên địa bàn (cụ thể hơn, số thuế và phí thu được từ khu vực này chiếm khoảng 20% tổng số thu thuế và phí trên địa bàn thành phố và đang có xu hướng gia tăng khi thời hạn ưu đãi thuế của nhiều FIE đã hết).

Tuy nhiên, bên cạnh những thành quả đạt được thì hoạt động của một số FIE đã bộc lộ những điều không bình thường. Số FIE bị lỗ chiếm tỷ lệ khá lớn. Trong mẫu ngẫu nhiên được Phân viện Nghiên cứu Tài chính TP. Hồ Chí Minh thăm dò hàng năm, tỷ lệ này chiếm xấp xỉ 70% (Bảng 1).

Bảng 1 : Tình hình khai lỗ của các FIE

Năm	Số FIE được khảo sát	Số FIE khai lỗ	Tỷ lệ (%)
1996	451	310	68,7
1997	510	358	70,2
1998	500	341	67,1
1999	340	251	73,8
2000	287	200	70,0

Nguồn: Khảo sát của Phân viện Nghiên cứu Tài chính TP. Hồ Chí Minh

Về nguyên nhân gây lỗ, khảo sát hoạt động của từng FIE, kết quả cho thấy rằng: (i) có hiện tượng nâng giá đối với các đầu vào sản xuất và các chi phí khác (hộp 2); và (ii) nhiều FIE lại kê khai giá bán thấp hơn nhiều so với thực tế.

Kết quả của điều này là số thuế thu được từ các FIE tuy có sự gia tăng hàng năm nhưng sự tăng trưởng dần chậm lại (Hình 1); hơn nữa, trong cơ cấu thuế thu được, thì thuế trực thu chiếm một tỷ trọng rất nhỏ bé (Hình 2).

Một nghiên cứu khác (Thanh và Dũng, 2001) được thực hiện tại Đồng Nai, với phương pháp so sánh giá cả nội bộ với giá cả thị trường. Với số liệu được cung cấp từ 1998 đến 6/2000, 4 kiểm định đã được thực hiện với giả thiết sau:

- H₁: giá nhập khẩu của các FIE (P_F) cao hơn giá nhập khẩu của các công ty trong nước (P_D) đối với cùng một mặt hàng.

Để thấy rõ được mức độ định giá cao của các FIE so với mức giá trong nước, các tác giả đã sử dụng tỷ số $R = P_F / P_D$ với

kỳ vọng 50% khả năng giá của các FIE cao hơn hay thấp hơn giá của các công ty trong nước.

Kết quả kiểm định cho thấy (Hộp 3):

- So sánh trực tiếp cho thấy có 15/20 trường hợp (75%) PF cao hơn PD.

- Kiểm định nhị thức chỉ ra rằng hầu như PF cao hơn PD với độ tin cậy 5%.

- Kiểm định thống kê t cho kết quả là trung bình giá nhập khẩu của các FIE cao hơn so với giá nhập khẩu trong nước khoảng 47% ($e^{0,387}=1,47$). Tuy nhiên, không phải tất cả đều do nguyên nhân của việc chuyển giá.

- Kiểm định thống kê F chỉ ra rằng phương sai giữa hai loại giá này hầu như bằng nhau với độ tin cậy 5%, chứng tỏ các FIE và các doanh nghiệp trong nước có cùng môi trường kinh doanh và cùng rủi ro.

Qua nghiên cứu và khảo sát, vấn đề chuyển giá tại Việt Nam nổi lên với một số đặc điểm như sau:

- Một trong những mục tiêu của chính sách chuyển giá là làm suy yếu các doanh nghiệp nội địa, củng cố thế độc quyền của các MNC.

- Hoạt động chuyển giá tại các FIE đã tác động không tốt tới nền kinh tế nước ta.

- Hoạt động chuyển giá sẽ trở nên nghiêm trọng hơn khi áp dụng thuế giá trị gia tăng tại Việt Nam.

- Hoạt động định giá chuyển giao và hậu quả của nó là chuyển giá, còn là một phản ứng tất yếu của các MNC nhằm tránh bị thua lỗ hai lần ở hai đầu (Whipsawed).

Vấn đề chuyển giá được coi là một hoạt động tiêu cực ở Việt Nam, do đó, nhà nước Việt Nam bước đầu đã có quan tâm đến vấn đề chuyển giá và đã có những giải pháp trước mắt để giảm thiểu các tác động tiêu cực của chuyển giá. Luật đầu tư nước ngoài ban hành năm 1987 đã quy định "phần góp vốn của mỗi bên được xác định trên cơ sở giá thị trường quốc tế và được ghi vào văn bản bằng tiền Việt Nam hoặc tiền nước ngoài do các bên thỏa thuận" và bản sửa đổi, bổ sung mới nhất vào tháng 6.2000 đã đề cập đến vai trò của tổ chức giám định độc lập đối với giá trị của tài sản góp vốn. Trong các thông tư 74/1997/TC/TCT ngày 20.10.1997 sau đó là thông tư 89/1999/TT/BTC ngày 16.7.1999 và mới đây nhất là thông tư 13/2000/TT/BTC ngày 8.3.2000 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện các quy định về thuế đối với các hình thức đầu tư theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, vấn đề chuyển giá được xác định theo ba phương pháp: (i) phương pháp so sánh giá thị trường tự do; (ii) phương pháp sử dụng giá bán ra để xác định giá mua vào; và (iii) phương pháp sử dụng giá thành toàn bộ để xác định lợi tức chịu thuế. Tuy nhiên, theo nhiều đánh giá, khái niệm "giá thị trường quốc tế" và các phương pháp được nêu ra còn chung chung, thiếu cơ sở thực tế để thực hiện. Nói một cách khác, cho đến thời điểm hiện nay, chúng ta vẫn chưa có một hệ thống hoàn chỉnh các phương pháp kiểm tra và giám sát tài chính đối với các FIE một cách hiệu quả.

V. KẾT LUẬN

Xuất phát từ nhận thức và tình hình thực tiễn về vấn đề chuyển giá hiện nay ở nước ta, cần thiết phải xây dựng được một cơ chế giám sát và kiểm tra các FIE một cách có hiệu quả. Vấn đề chuyển giá phải được xem xét một cách nghiêm túc và cần trọng. Muốn như thế, cần phải thực hiện một số công việc sau đây:

(1) Xây dựng những tiêu thức để xác định thế nào là doanh nghiệp liên kết.

(2) Phân loại hành vi chuyển giá và xây dựng quy chế áp dụng các phương pháp chống chuyển giá phổ biến đã được nhiều quốc gia chấp nhận như đã đề cập ở phần III.

(3) Hoàn thiện hệ thống luật pháp như luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, trong đó cần quan tâm đến các biện pháp chống chuyển giá. Cần có chiến lược hợp nhất Luật thuế thu nhập doanh nghiệp và Pháp lệnh về thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao hiện nay thành một Luật thuế thu nhập duy nhất. Quá trình hợp nhất này phải có lộ trình và bước đi cụ thể. Bên cạnh đó, cũng cần phải nghiên cứu và ban hành

một số luật hỗ trợ khác như luật chống bán phá giá, luật chống độc quyền, các chuẩn mực về kế toán, kiểm toán và các luật và quy định khác có liên quan.

(4) Tiếp tục đẩy mạnh việc ký kết các hiệp định tránh đánh thuế trùng với các nước trên thế giới để đảm bảo lợi nhuận của các FIE không bị đánh thuế hai lần.

(5) Cần xây dựng một chính sách ngoại tệ linh hoạt hơn để các FIE được quyền mua ngoại tệ từ các ngân hàng thương mại cho các giao dịch riêng, cần tránh phá giá đồng tiền và minh bạch hóa hệ thống ngân hàng để tạo sự tin tưởng cho các FIE đang hoạt động tại Việt Nam.

(6) Tăng cường việc kiểm tra và giám sát tài chính đối với các FIE bằng cách:

Tăng cường công tác giám định và nâng cao vai trò giám định của các tổ chức giám định Việt Nam.

Ban hành các tài liệu hướng dẫn về các phương pháp chống chuyển giá trên việc xác định doanh thu, chi phí, những dịch vụ chuyển giao giữa các FIE tại Việt Nam và các doanh nghiệp liên kết ở các nước khác.

Nâng cao vai trò và năng lực cán bộ quản lý Việt Nam trong các FIE, đặc biệt là trong các liên doanh.

Cần có sự phối hợp đồng bộ giữa cơ quan thuế và các cơ quan chức năng khác, đặc biệt là các công ty kiểm toán, tư vấn và các ngân hàng.

Các giải pháp trên khi thực hiện phải có sự cân nhắc thật kỹ lưỡng, vừa đảm bảo ngăn chặn được các tác động tiêu cực do các hành vi chuyển giá của các FIE gây ra, vừa đảm bảo không làm giảm đi tính hấp dẫn của môi trường đầu tư mà từ hơn 10 năm qua, Đảng và nhà nước đã và đang nỗ lực làm cho thông thoáng hơn, phù hợp với các chuẩn mực quốc tế hơn ■

Hộp 1 : Sự dịch chuyển thu nhập qua biên giới quốc gia

Trường hợp A: Công ty mẹ của một MNC nằm ở một nước có thuế suất thuế lợi tức cao (34%) và công ty con ở thuộc một nước có thuế suất thấp (10%). Một bộ phận của sản phẩm được sản xuất công ty con với chi phí là 400 USD và được bán cho công ty mẹ với giá chuyển giao là 550 USD. Công ty mẹ sử dụng bộ phận này để sản xuất thành sản phẩm hoàn chỉnh với 300 USD chi phí nữa. Sản phẩm này được bán với giá là 2.000 USD. Nghĩa vụ nộp thuế lợi tức của cả công ty mẹ và công ty con là 226 USD.

	Công ty con	Công ty mẹ	Cả MNC
Doanh thu	550	2.000	2.000
Chi phí	400	850	700
Lợi tức nộp	150	1.150	1.300
Chi phí hoạt động	100	500	600
Lợi tức chịu thuế	50	650	700
Thuế lợi tức	5	221	226
Lợi tức thuần	45	429	474

Trường hợp B: Thu nhập được dịch vụ chuyển từ nước có thuế suất cao sang nước có thuế suất thấp khi bộ phận do công ty con sản xuất được bán cho công ty mẹ với giá chuyển giao là 700 USD. Xét trên bình diện của MNC là không có sự thay đổi gì về doanh thu, chi phí và lợi tức chịu thuế, nhưng số tiền thuế lợi tức phải nộp giảm đi 226 - 190 = 36 USD. Khi hợp nhất chi phí, tác động của việc chuyển giao hàng hóa hay dịch vụ đến lợi tức trước thuế của MNC bằng không

	Công ty con	Công ty mẹ	Cả MNC
Doanh thu	700	2.000	2.000
Chi phí	400	1.000	700
Lợi tức nộp	300	1.000	1.300
Chi phí hoạt động	100	500	600
Lợi tức chịu thuế	200	500	700
Thuế lợi tức	20	170	190
Lợi tức thuần	180	330	510

Nguồn: UNCTAD 1999, Hộp 1

Hộp 2 : Một vài trường hợp cố ý tăng giá vốn góp ban đầu

- Dây chuyền sản xuất bia của liên doanh BGI Tiền Giang do BGI định giá là 30.85 triệu USD nhưng theo giám định của công ty SGS, giá trị thực của nó chỉ là 23.55 triệu USD.

Dây chuyền giết mổ gia cầm của liên doanh Việt Thái được định giá là 600.000 USD nhưng khi được kiểm định, nó chỉ còn 400.000 USD.

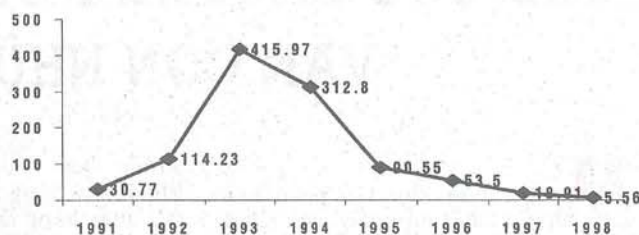
- Các trang thiết bị đóng góp vào liên doanh khách sạn giữa Sai gon Tourist và Vina Group là 4.34 triệu USD, nhưng một công ty kiểm định quốc tế cho biết nó chỉ có giá trị là 2.99 triệu USD.

- Giữa năm 1997, chính phủ đã chỉ định cho công ty SGS kiểm định giá trị trang thiết bị của 12 FIE và kết quả là có 6 công ty cố ý tăng giá trị so với giá trị thực là 14 triệu USD.

- Một cuộc điều tra khác được thực hiện năm 1997 cho thấy có 40 liên doanh thuộc Bộ Công nghiệp cho thấy giá khai báo chênh lệch hơn so với giá trị thực là 50 triệu USD.

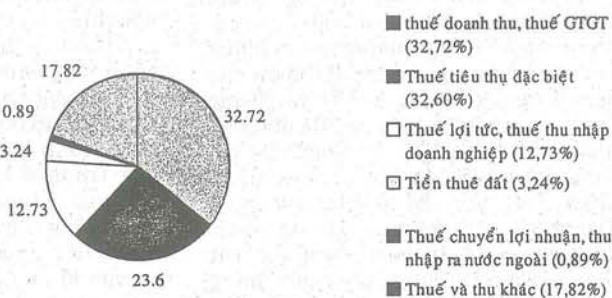
Nguồn: Thanh và Dũng, 2001.

Hình 1 : Tốc độ tăng thu thuế của các FIE tại TP. Hồ Chí Minh giai đoạn 1991-1998 (%)



Nguồn: Cục thuế TP. Hồ Chí Minh, nhiều năm

Hình 2 : Tỷ trọng số thu từng loại thuế ở khu vực các FIE tại TP. Hồ Chí Minh 1991-2000 (%)



Nguồn: Cục thuế TP. Hồ Chí Minh, nhiều năm

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Ngọc Thanh (chủ biên) (2000), Định giá chuyển giao và chuyển giá tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở TP. Hồ Chí Minh. Viện Nghiên cứu Tài chính. Hà Nội, NXB Tài chính.
2. Nguyễn Ngọc Thanh và Nguyễn Hoàng Dũng (2001), Định giá chuyển giao và thủ thuật chuyển giá tại các công ty đa quốc gia ở Việt Nam. Viện Nghiên cứu Tài chính. Hà Nội, NXB Tài chính.
3. UNCTAD (1999), Transfer Pricing. UNCTAD series on issues in international investment agreements. UNCTAD/ITE/IIT/11 (Vol. 1). United Nations, New York and Geneva.
4. Valerie Amerkhail (1999), Arm's Length or Formula Appointment? Sometime the best answer is both. Published in BNA's Transfer Pricing Report, June 2, 1999. Economic Consulting Services Inc.
5. Australian Taxation Office - ATO (1998). International Transfer Pricing - Advance pricing Arrangements - APAs. ISBN 0642 377030.

Hộp 3 : Kết quả kiểm định mức độ chuyển giá tại Đồng Nai

a. Kiểm định χ^2

- Giá của FIE > giá của công ty trong nước:	15 (75%)	10 (50%)
- Giá của FIE < giá của công ty trong nước:	5 (25%)	10 (50%)
- Tổng cộng	20	20

Giá trị tham.chiếu: χ^2 (df=1, $\alpha=0,05$) = 3,84

Giá trị tính được χ^2 = 5

b. Kiểm định nhị thức t

N	số quan sát	số kỳ vọng	xác suất giả định P	xác suất quan sát P
20	15	10	0,5	0,75

$Pr(k \geq 15) = 0,020695$ (Kiểm định một phía)

c. Kiểm định thống kê t

Biến I	Số quan sát	Trung bình	Sai số chuẩn	Độ lệch chuẩn	[Khoảng tin cậy 95%]
lnR	20	0,387	0,117	0,525	0,141 - 0,633

Độ tự do: 19

H_0 : trung bình (lnR) = 0

H_a : trung bình > 0

t = 3,29

P > t = 0,0019

d. Kiểm định thống kê F:

Biến	Số quan sát	Trung bình	Sai số chuẩn	Độ lệch chuẩn	[Khoảng tin cậy 95%]
lnP _F	20	6,26	0,49	2,20	5,23 - 7,29
lnP _D	20	5,87	0,53	2,40	4,75 - 7,00
Kết hợp	40	6,07	0,36	2,28	5,34 - 6,80

H_0 : độ lệch chuẩn (lnP_F) = độ lệch chuẩn (lnP_D)

F(19,19) quan sát = FDI_{quan sát} = 0,840

F(19,19) giới hạn dưới = F_L = FDI_{quan sát} = 0,840

F(19,19) giới hạn trên = F_U = 1/F_{quan sát} = 1,190

H_a : độ lệch chuẩn (lnP_F) $\neq$ độ lệch chuẩn (lnP_D)

P < F_L < P > F_U = 0,7081