

ĐO LƯỜNG CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHÍNH SÁCH ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

MEASUREMENT OF FACTORS AFFECTING TRANSFER PRICING POLICY IN FOREIGN DIRECT INVESTMENT ENTERPRISES IN VIETNAM

Ngày nhận bài: 14/10/2019

Ngày chấp nhận đăng: 30/12/2019

Phan Đức Dũng

TÓM TẮT

Định giá chuyển giao được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với hàng hóa, dịch vụ và tài sản được chuyển dịch giữa các bên liên kết qua biên giới, không theo giá thị trường mà theo hướng có lợi, nhằm giúp các doanh nghiệp giảm thiểu nghĩa vụ thuế, tối đa hóa lợi nhuận, từ đó chuyển vốn đầu tư hoặc lợi nhuận về nước, thanh lý các thiết bị, máy móc công nghệ kém hiện đại với giá cao... khi môi trường đầu tư tại những quốc gia tiếp nhận đầu tư không được lành mạnh do các chính sách về tỷ giá, chính sách giáo dục, môi trường văn hoá, môi trường pháp luật,... Kết quả phân tích 515 mẫu dữ liệu phù hợp được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện khi khảo sát các đối tượng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDIEs) đang thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh trên lãnh thổ Việt Nam đã cho thấy rằng tất cả 7 yếu tố được phân tích đều có ảnh hưởng tích cực đến chính sách định giá chuyển giao của FDIEs tại Việt Nam.

Từ khoá: định giá, doanh nghiệp, chuyển giao, giao dịch, xã hội.

ABSTRACT

Transfer pricing is understood as the implementation of a pricing policy for goods, services and assets transferred between cross-border, not market-oriented but beneficial parties, to help enterprises reduce the tax obligations, maximize profits, thereby transferring investment capital or profits back to the country, liquidating equipment and machinery of modern technology with high prices ... as the investment environment in the receiving countries is not healthy due to the policies on exchange rates, educational policies, cultural environment and legal environment.... The analysis of 515 suitable data samples was collected by a convenient sampling method when surveying the subjects of foreign direct investment enterprises (FDIEs) carrying out business production activities on the territory of Vietnam has shown that all 7 analyzed factors have a positive effect on the transfer pricing policy of FDIEs in Vietnam.

Keywords: pricing, business, transfer, transaction, social.

1. Bối cảnh nghiên cứu

Hiện nay, có rất nhiều quan điểm được hiểu về định giá chuyển giao rất khác nhau, tuy nhiên, thuật ngữ tiếng Anh chỉ có một từ “transfer pricing”, nhưng khi chuyển ngữ sang tiếng Việt nếu hàm ý không xấu thì thường dùng là “định giá chuyển giao”, còn hàm ý không tốt thường hay dùng từ “chuyển giá”.

a/ *Quan điểm lên án hành vi thông đồng của các công ty có mối quan hệ liên kết giữa*

các quốc gia khác nhau, thường được gọi là chuyển giá

Đối với quan điểm, nếu xem 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

Phan Đức Dũng, Trường Đại học Kinh tế-Luật,
Đại học Quốc gia TP.HCM

nhau nhằm tránh nộp thuế đầy đủ, từ đó, nâng cao hiệu quả kinh doanh của toàn tập đoàn. Quan điểm này, thường đứng về góc độ quản lý nhà nước của những quốc gia tiếp nhận đầu tư, khi mà thuế suất của những quốc gia tiếp nhận đầu tư có mặt bằng chung chênh lệch cao hơn giữa những quốc gia tiếp nhận đầu tư hoặc những quốc gia đầu tư thì có xu hướng chuyển giá xảy ra.

Theo quan điểm, hành vi chuyển lợi nhuận từ những quốc gia có mức thuế suất cao sang các quốc gia có mức thuế suất thấp hơn để tối đa hoá lợi nhuận cho tập đoàn, trong trường hợp này, thuật ngữ “transfer pricing”, thường dịch là chuyển giá. Trường hợp này cũng chính là quan điểm 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, cũng là hành vi chuyển lợi nhuận của tập đoàn về công ty con ở trên lãnh thổ của những quốc gia có mức thuế suất thấp hơn, hoặc điều kiện kinh doanh dễ dàng và thuận lợi với nhiều ưu đãi nhưng bóp méo các chính sách tại các quốc gia tiếp nhận đầu tư. 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. Chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với sản phẩm (tài sản hữu hình, tài sản vô hình, dịch vụ, 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. Theo Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (The Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD) (2010): “Chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với sản phẩm (tài sản hữu hình, tài sản vô hình, dịch

vụ, 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”. Tuy nhiên, “chuyển giá được hiểu là việc thực hiện chính sách giá đối với hàng hóa, dịch vụ và tài sản được chuyển dịch giữa các thành viên trong tập đoàn qua biên giới không theo giá thị trường nhằm tối thiểu hóa số thuế của các công ty xuyên quốc gia (Multinational Corporation - MNC) trên phạm vi toàn cầu - đây là một hành vi do các chủ thể kinh doanh thực hiện nhằm thay đổi giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ trong quan hệ với các bên liên kết”.

b/ Quan điểm ủng hộ việc bảo toàn vốn và tối ưu hoá lợi nhuận giữa các công ty có mối quan hệ liên kết, thường được gọi là định giá chuyển giao.

Dưới góc nhìn của doanh nghiệp, định giá chuyển giao có thể được xem xét, đánh giá trên nhiều khía cạnh nhằm bảo toàn vốn kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động giữa các doanh nghiệp có mối liên hệ liên kết thông qua vốn đầu tư, tức là các công ty con trong tập đoàn kinh tế bằng cách tối đa hoá lợi nhuận. Việc định giá chuyển giao giữa các bộ phận bên trong nội bộ của một doanh nghiệp, hoặc giữa các công ty con trong một tập đoàn kinh tế trong việc lựa chọn giá sản phẩm chuyển nhượng thực chất là giá bán sản phẩm nội bộ, đây chính là giá bán sản phẩm giữa các đơn vị thành viên trong một doanh nghiệp, giữa đơn vị cấp dưới với đơn vị cấp trên trong một doanh nghiệp. Khi hoạch định giá sản phẩm chuyển nhượng người lập giá đảm bảo rằng, việc định giá sản phẩm sẽ bù đắp chi phí thực hiện sản phẩm, đảm bảo lợi ích chung của toàn doanh nghiệp và kích thích các bộ phận phấn đấu tiết kiệm chi phí và tăng cường trách nhiệm với mục tiêu chung của toàn doanh nghiệp. Mô hình tổng quát giá chuyển nhượng theo chi phí thực

hiện là: Giá chuyển nhượng sản phẩm bằng với Chi phí thực hiện sản phẩm. Định giá sản phẩm chuyển nhượng (định giá chuyển giao) theo chi phí thực hiện đơn giản, dễ tính toán, dễ hiểu nên nó được áp dụng khá phổ biến.

c/ Định giá chuyển giao hay chuyển giá là khái niệm để xem xét hoạt động hợp pháp hay hành vi phi pháp

Nhìn chung, xét về phương diện pháp lý, cũng cần phải phân biệt giữa “định giá chuyển giao hợp pháp” hay có thể gọi tắt là “định giá chuyển giao” và “định giá chuyển giao phi pháp” hay gọi tắt là “chuyển giá”, để chỉ rõ hai quan niệm khác nhau cho việc định giá chuyển giao trong doanh nghiệp tuân tụy về việc dựa trên mô hình ứng xử chi phí trong kế toán, và quan điểm lợi dụng trên cơ sở này để thông đồng, nhằm thủ đắc lợi ích một cách bất hợp pháp. Theo đó, việc doanh nghiệp tận dụng tối đa các quy định của pháp luật để dàn xếp một mức giá chuyển giao hàng hoá, dịch vụ sao cho không vi phạm quy định của các nước có liên quan thì hành vi đó không thể coi là phi pháp, có nghĩa là không thể xem là hành vi chuyển giá, mà được coi đó là kỹ thuật định giá chuyển giao. Trường hợp này, doanh nghiệp tiết kiệm được số tiền thuế một cách hợp pháp, bảo toàn vốn đầu tư và, cuối cùng, đảm bảo lợi ích cho những nhà đầu tư của doanh nghiệp.

2. Tổng quan các đề tài nghiên cứu có liên quan trước đây

Theo Henry Fayol (1949), kiểm soát là việc kiểm tra để khẳng định mọi việc có được thực hiện theo đúng kế hoạch hoặc các chỉ dẫn và các nguyên tắc đã được thiết lập hay không, từ đó chỉ ra các yếu kém và các sai phạm cần phải điều chỉnh, đồng thời ngăn ngừa chúng không được phép tái diễn, trong khi đó, Gravelle, J.G. (2010) cho rằng, tài sản vô hình rất khó xác định đúng giá trị của nó (như tiền bản quyền, tiền sở hữu trí tuệ) và cũng khó xác định giá của chúng trong các

DNLK. Trên thực tế, Gruber, H. (2003) đã phát hiện ra nguy cơ định giá chuyển giao trong việc xác định giá tài sản vô hình. Các công ty có cơ hội lớn để tham gia vào định giá chuyển giao thông qua việc chuyển giao tài sản vô hình giữa các doanh nghiệp liên kết có mức thuế khác nhau. Theo Hatem Elsharawy (2006), mỗi quốc gia có một cơ chế chính sách và pháp luật khác nhau, do đó lãnh đạo doanh nghiệp cần phải hiểu biết về pháp luật tại nước sở tại trước khi tiếp nhận nhiệm vụ lãnh đạo tại một quốc gia. Khi ban lãnh đạo có trình độ cao, hiểu biết về pháp luật và có đạo đức kinh doanh thì khả năng gian lận trong định giá chuyển giao rất thấp và ngược lại nhận thức và hiểu biết các quy định pháp luật của Ban lãnh đạo cũng như kế toán trong doanh nghiệp liên kết không cao thì khả năng gian lận trong định giá chuyển giao rất lớn. Hatem Elsharawy (2006) cho rằng môi trường pháp lý cũng có ảnh hưởng đến các hoạt động định giá chuyển giao. Các công ty đa quốc gia (MNEs) hoạt động theo nhiều hệ thống pháp luật khác nhau, công ty mẹ hoạt động theo pháp luật được áp dụng tại quốc gia nơi có trụ sở chính, trong khi các công ty con hoạt động theo pháp luật được áp dụng ở nước sở tại. Các quy định và luật pháp của từng quốc gia có thể khác nhau. Như vậy, việc quản lý tại các công ty con hoạt động theo pháp luật mà có thể khác so với luật của nước sở tại. Các luật quan trọng nhất là pháp luật về thuế, pháp luật hải quan, nhập khẩu và xuất khẩu luật, luật đầu tư (đặc biệt là đầu tư nước ngoài), luật doanh nghiệp (hay luật công ty), luật lao động, luật sở hữu trí tuệ, luật cạnh tranh, luật thị trường tài chính, luật bảo vệ người tiêu dùng... Hatem Elsharawy (2006) cho rằng: công ty đa quốc gia là một tổ chức hoạt động tại nhiều quốc gia khác nhau, mỗi quốc gia chủ nhà có một môi trường pháp lý, chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội và công nghệ có thể khác nhau. Các yếu tố từ nền kinh tế đóng một vai trò

quan trọng trong việc ảnh hưởng đến các hoạt động định giá chuyển giao quốc tế. Vì vậy, cần thiết nghiên cứu các yếu tố của nền kinh tế ảnh hưởng đến định giá chuyển giao trong các công ty đa quốc gia. Đặc điểm về thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, buộc doanh nghiệp phải sử dụng công cụ tài chính phái sinh, để: (i) gia tăng giá trị doanh nghiệp (Froot và cộng sự, 1993); (ii) giảm chi phí phá sản dự kiến và tăng giá trị doanh nghiệp (Smith và Stulz, 1985); (iii) giảm nguy cơ rủi ro tiềm ẩn hoặc quản lý rủi ro dự kiến; (iv) bù đắp những rủi ro kinh doanh vốn có (Danthine, 1978); (v) giảm thiểu rủi ro, giảm chi phí vốn vay, ổn định thu nhập. Do đó, sử dụng công cụ tài chính phái sinh góp phần quản trị rủi ro và kiểm soát nền kinh tế. Theo khái niệm bản chất xã hội của kế toán (Davis và cộng sự, 1982), kế toán góp phần mang lại lợi ích cho xã hội nhằm duy trì và phát triển bền vững xã hội. Tuy nhiên, với sự bất đối xứng thông tin kế toán sẽ dẫn đến sự kém phát triển của thị trường tài chính hệ quả là ảnh hưởng đến các thị trường còn lại. Ngoài ra, theo Young (1996), chức năng kế toán là cung cấp thông tin minh bạch cho thị trường hoạt động. Quan điểm của Hopwood (1994) cho rằng trong việc thiết lập các quy định, nguyên tắc, chuẩn mực lại được thực hiện bởi nhu cầu của thị trường trong đó bao gồm thị trường vốn, thị trường hàng hóa, thị trường chứng khoán... Theo Watts (2006), kế toán góp phần trong quá trình định hướng thị trường. Theo quan điểm này, việc tuân thủ các quy định kế toán nhằm thực hiện công bố báo cáo tài chính sẽ làm cân bằng các mục tiêu của các đối tượng khác nhau, dựa vào các thị trường khác nhau chẳng hạn như việc sử dụng báo cáo tài chính cho các hợp đồng, đầu tư, định giá... Có thể dễ nhận diện nhân tố thị trường là nhân tố có ảnh hưởng đến kế toán tài chính, giữa hàng hóa – kế toán và nhân tố thị trường có mối quan hệ tương quan cùng chiều. Như vậy, một thị trường

cạnh tranh hoàn hảo và hoạt động hiệu quả với đầy đủ thông tin về giá cả, chất lượng sẽ làm tăng khả năng áp dụng kế toán công cụ tài chính phái sinh và ngược lại. Thị trường sẽ phân bổ vốn và phòng ngừa rủi ro hiệu quả trong điều kiện thông tin kế toán hoàn hảo. Do đó, kế toán tài chính đóng vai trò quan trọng để đảm bảo các thông tin có liên quan và đáng tin cậy được công bố (Merino và Neimark, 1982). Nhân tố pháp lý là cơ sở không thể thiếu để mô tả, đánh giá, phân tích, góp phần thúc đẩy thông tin kế toán khách quan, minh bạch. Nhà nước đóng vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu sự bất đối xứng thông tin thông qua quá trình thiết lập, ban hành các quy định về kế toán, về chính sách kinh tế, trong đó, kế toán có sự tương tác với quy định mang tính pháp lý trong nền kinh tế thị trường. Theo quan điểm của Gipper và cộng sự (2013), nhân tố pháp lý có ảnh hưởng đáng kể đến chuẩn mực kế toán được thiết lập, ban hành và thực hiện. Ảnh hưởng pháp lý xảy ra khi có sự thay đổi các quy định từ các cơ quan ban hành có nghĩa là một quy định pháp lý được ban hành phải đạt được mục tiêu, phù hợp với chính sách kinh tế, xã hội và các nguyên tắc kế toán (Kothari và cộng sự, 2010). Các cơ quan ban hành các quy định pháp lý phải đảm bảo mang lại lợi ích xã hội, hoàn thiện sự thất bại thị trường (Posner, 1974). Mặc khác, thông tin kế toán là thông tin dễ sai lệch bởi tính chủ quan của người lập, hoặc do động cơ hay mục đích của nhà quản trị trong việc công bố thông tin do đó để đảm bảo lợi ích xã hội, nhà nước tập trung vào việc ban hành tất cả các quy định liên quan đến kế toán nhằm đạt được thông tin kế toán tốt nhất, đáp ứng nhu cầu thông tin cho tất cả các thành phần kinh tế, đồng thời giảm thiểu thông tin bất đối xứng. Hoạt động của doanh nghiệp đặt trong cộng đồng và xã hội có nghĩa là hoạt động của doanh nghiệp này có thể ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp khác trong mối quan hệ

kinh tế - xã hội, cần phải có các quy định mang tính pháp lý, nhằm đảm bảo lợi ích kinh tế cho toàn xã hội. Do đó, kế toán được đặt trong một khuôn khổ mang tính quy chuẩn. Điều này cho thấy giữa kế toán và nhân tố pháp lý có mối quan hệ tương quan cùng chiều trong việc kiểm soát chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Nguyên tắc kế toán, chuẩn mực kế toán là một phần của một quá trình định hướng thị trường (Watts, 2006). Trong doanh nghiệp, nhà quản trị là người ra quyết định kinh tế, tổ chức, quản lý các hoạt động trong đơn vị không thể tách rời bộ máy kế toán. Do đó, kế toán phải được kiểm tra, giám sát thông qua các quy định hơn là để cho nhà quản trị tự do lựa chọn cách thức thực hiện kế toán hoặc tự do thực hiện báo cáo kế toán quản trị. Làm thế nào để thiết lập các quy định về chuẩn mực, chính sách kế toán đã khó mà khi thực hiện, áp dụng lại càng khó hơn? Theo Peltzman (1976), các doanh nghiệp phải tuân thủ các quy định kế toán mang tính bắt buộc thực hiện, nhưng lại được chủ động lựa chọn chính sách kế toán theo hướng có lợi nhất cho công ty. Theo quan điểm này, doanh nghiệp là nơi kế toán được tổ chức thực hành tốt nhất nhằm đạt được mục tiêu của báo cáo kế toán quản trị thông qua kế toán viên. Đồng thời, qua nhận thức, chuyên môn của người hành nghề kế toán được phản ánh trên báo cáo tài chính hay báo cáo quản trị sẽ có những thay đổi trong môi trường kinh tế, pháp lý và cũng có thể tiềm ẩn những rủi ro cho chính đơn vị.

Nghiên cứu của Mohammad F. Al-Eryani, Pervaiz Alam, Syed H. Akhter (1990) về xem xét ảnh hưởng của các biến số đặc thù của môi trường và doanh nghiệp đối với việc lựa chọn chiến lược chuyển giá quốc tế của các doanh nghiệp đa quốc gia. Nghiên cứu đã tổng hợp lý thuyết cũng như các nghiên cứu trước đó để xác định 4 nhóm yếu tố chính

ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp đa quốc gia, bao gồm: Yếu tố pháp lý, Yếu tố chính trị xã hội, Yếu tố kinh tế bên ngoài, Yếu tố kinh tế nội bộ. Kết quả phân tích bằng cách thực hiện phân tích nhân tố và xây dựng mô hình probit từ thu thập dữ liệu khảo sát của 164 doanh nghiệp đa quốc gia của Hoa Kỳ cho thấy các ràng buộc pháp lý và quy mô doanh nghiệp là những yếu tố quyết định quan trọng trong việc lựa chọn chiến lược giá chuyển giá quốc tế của các công ty đa quốc gia (MNEs) của Hoa Kỳ.

Nghiên cứu của Zeki Doğan, Ali Deran, Ayşe Gül Köksal (2013) về xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương pháp và xác định giá chuyển nhượng trong các công ty đa quốc gia. Nghiên cứu này được thực hiện tại Vương quốc Anh. Theo nghiên cứu, chiến lược định giá chuyển giao được xem như một công cụ của các tập đoàn đa quốc gia nhằm thực hiện các mục tiêu hoạt động cốt lõi và giảm thiểu thuế và để tối đa hóa lợi nhuận của các công ty con hoạt động trong các quốc gia có mức thuế thấp hơn. Theo nghiên cứu, các yếu tố ảnh hưởng đến việc xác định giá chuyển nhượng và lựa chọn phương thức định giá chuyển giao được tách thành bốn nhóm: Yếu tố pháp lý, Yếu tố chính trị xã hội, Yếu tố kinh tế bên ngoài, Yếu tố kinh tế nội bộ. Kết quả nghiên cứu cũng khẳng định rằng phương thức chuyển giá được sử dụng bởi các tập đoàn đó sẽ được thể hiện trong báo cáo tài chính của họ. Do đó, một số yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương thức chuyển giá sẽ được phát hiện một cách khách quan với sự trợ giúp của các báo cáo tài chính đó. Việc sửa đổi một số vấn đề liên quan cho Chuẩn mực Báo cáo Tài chính Quốc tế sẽ có lợi để các nghiên cứu sâu hơn về vấn đề này. Nghiên cứu cũng đã đưa ra nhận định rằng các nghiên cứu trong tương lai nên nhằm mục đích phát hiện các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển

giao của các tập đoàn đa quốc gia bằng công cụ báo cáo tài chính được công bố của các tập đoàn.

Nghiên cứu của Susan C. Borkowski (1997) về phân tích về các yếu tố tổ chức, môi trường và tài chính đã chỉ ra rằng sự thay đổi thu nhập có thể xảy ra giữa các công ty xuyên quốc gia (Transnational Corporation-TNC) ở Hoa Kỳ và Canada. Nghiên cứu đã phân tích 31 tiêu chí này đánh giá cho năm yếu tố, bao gồm ba yếu tố thuộc về tổ chức (thực tế, ra quyết định, đánh giá hiệu suất) và hai yếu tố thuộc về môi trường (quy định về thuế / thương mại và các mối quan tâm xuyên quốc gia khác). Kết quả của nghiên cứu đã cho thấy rằng đã có một số khác biệt về tỷ suất lợi nhuận được giải thích bởi các TNC lớn hơn của Hoa Kỳ, nơi có tỷ lệ lợi nhuận cao hơn và thích các phương pháp phi thị trường. Các TNC Canada nhỏ hơn, với tỷ lệ lợi nhuận thấp hơn và cũng thích các phương pháp thị trường.

Nghiên cứu của Yeni Mulyani (2010) về xem xét các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định của MNEs trong việc tuân thủ các quy định về chuyển giá tại quốc gia đang phát triển như Indonesia. Nghiên cứu đã tiến hành khảo sát và phỏng vấn các kiểm toán viên thuế Indonesia và đại diện của MNEs ở Indonesia. Kết quả nghiên cứu cho thấy, do chính sách kiểm toán thuế chung của Indonesia (đặc biệt liên quan đến kiểm toán yêu cầu hoàn thuế giá trị gia tăng), chính sách luân chuyển của cơ quan thuế, cơ cấu nghề nghiệp, thiếu đào tạo và thiếu dữ liệu so sánh về chuyển giá và sự lơ là kiểm toán viên thuế trong việc không thực hiện kiểm toán chuyển giá đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp MNEs tăng cường chính sách định giá chuyển giao. Điều này dẫn đến số lượng kiểm toán chuyển giá tương đối thấp, với xác suất MNE tương đối thấp phải chịu kiểm toán chuyển giá. Nghiên cứu cũng cho thấy các công ty con của MNEs nước ngoài đã có những hoạt động quản lý

tốt, phù hợp với chính sách thuế, do đó tránh hầu hết các cuộc kiểm toán thường xuyên của Tổng cục Thuế Indonesia. Hành vi này phù hợp với suy luận rằng các MNE nhận ra rằng xác suất kiểm toán không thường xuyên đối với giá chuyển nhượng là thấp. Cả các công ty con trong nước và MNEs nước ngoài và MNEs có trụ sở tại Indonesia đều chỉ ra rằng kiểm toán thuế được tổ chức kém, liên quan đến sự chậm trễ không thể đoán trước và thường liên quan đến hành vi tham nhũng. Cả hai nhóm MNE đều hoài nghi về khả năng kiểm toán thuế của Indonesia thực hiện kiểm toán chuyển giá một cách thành thạo và với sự chính trực. Nghiên cứu cũng đã nhấn mạnh rằng, để tăng tính tuân thủ thuế cho các công ty đa quốc gia thì các nước sở tại cần xây dựng các điều khoản định giá chuyển nhượng đầy đủ. Để làm được điều này, chính sách và chiến lược kiểm toán và các chính sách vốn nhân lực quan trọng ảnh hưởng đến nhân sự và cơ cấu nghề nghiệp là những yếu tố chính ảnh hưởng đến tuân thủ chính sách chuyển giá và chiến lược kiểm toán.

Nghiên cứu của Canri Chan và cộng sự (2002) về xem xét có sự ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đối với quyết định chuyển giá hay không vì nó liên quan đến tối đa hóa lợi nhuận chung của công ty. Nghiên cứu đã thực hiện điều tra cách thức mà các nhà quản lý đặt giá chuyển nhượng ở các công ty. Kết quả nghiên cứu đã cho thấy rằng cá nhân quản lý dường như thực sự quan tâm đến lợi nhuận của công ty, các nhà quản lý xem xét ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đối với các quyết định chuyển giá ngay cả khi không có ưu đãi. Nghiên cứu của nhóm tác giả đã tổng hợp được các nhóm yếu tố có ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các công ty đa quốc gia từ các nghiên cứu của Anthony và Govindarajan (1998); Choi và Mueller (1992); Christopher (1994); Cravens và Shearon Jr. (1996); Dicker và Carlson (1992); Knowles and Mathur (1985); Kogut

và Kulatilaka (1994); Patton và cộng sự (1992); Picciotto (1992); Tang (1992); Wu and Sharp (1979); Al-Eryani (1987); Borkowski (1990); Donnenfeld và Prusa (1990); Harris (1993); Ikawa (1989); Khan và Ravenscroft (1992); Klassen và cộng sự (1993); McAulay và Tomkins (1992); Shackelford (1993); Adler (1996); Diewert (1985); Eccles (1985); Klassen et al. (1993); Mautz (1968); Cravens and Shearon (1996) bao gồm: (i) Nhóm các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp như: Tỷ giá hối đoái, Tỷ lệ lạm phát, Thuế suất, Quy định thuế, Thuế quan; (ii) Nhóm các yếu tố bên trong doanh nghiệp như: Lợi nhuận công ty, Chiến lược, Mức độ tự chủ, Mục tiêu phù hợp; (iii) Nhóm các yếu tố đặc điểm hành chính như: Đánh giá hiệu suất, Phân bổ nguồn lực, Thông tin bất cân xứng; (iv) Nhóm các yếu tố đặc điểm cá nhân: Nhận thức về sự công bằng; (v) Nhóm các yếu tố đặc điểm chuyên giá: Sự tồn tại của giá thị trường, Giá trị chuyển nhượng.

Tóm lại, sau khi tổng hợp các đề tài nghiên cứu có liên quan đến định giá chuyển giao, giúp cho tác giả xác định nhận dạng được lỗ hổng trong nghiên cứu là chính sách định giá chuyển giao của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không hẳn chỉ là hành vi trốn thuế của doanh nghiệp như các cơ quan thuế đã đề cập, mà còn là kỹ thuật của các FDIEs để bảo toàn vốn đầu tư và lợi ích của các cổ đông. Do vậy, các nhân tố như thuế, lạm phát, chính sách giáo dục, môi trường văn hóa, tỷ giá hối đoái, thể chế xã hội, môi trường pháp luật sẽ có ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Qua nghiên cứu các tài liệu liên quan đến đề tài cũng như nghiên cứu thực trạng kiểm soát hoạt động chuyển giá của các FDIEs trên địa bàn của các tỉnh thành ở Việt Nam, tác giả mong muốn đánh giá mức độ tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của FDIEs, qua đó nhằm cung

cấp thêm góc nhìn cho các bên hữu quan về vấn đề định giá chuyển giao trong các FDIEs.

3. Lý thuyết nền liên quan

Theo lý thuyết nguồn lực doanh nghiệp (Wernerfelt, 1984), tập trung phân tích: (i) nguồn lực hữu hình như nguồn lực về tài chính đó là nguồn vốn góp của chủ sở hữu và nguồn tài trợ; (ii) nguồn lực vô hình có thể là kiến thức, kỹ năng của nhà quản trị, nhân viên... Cùng với lý thuyết nguồn lực doanh nghiệp còn có lý thuyết quản trị doanh nghiệp, nhằm thiết lập mối quan hệ giữa nhà quản trị, cổ đông và các bên liên quan nhằm thực hiện mục tiêu chung của tổ chức, thông qua các phương tiện giám sát, kiểm soát. Tính hiệu quả của việc kiểm soát, kiểm tra được biểu hiện thông qua chất lượng thông tin được công bố trong báo cáo tài chính làm gia tăng mối quan tâm giữa các bên và làm cơ sở cho việc ra quyết định kinh tế (John, 1992). Lý thuyết này giúp giải thích nguồn lực doanh nghiệp cũng ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao nội bộ trong FDIEs khi môi trường văn hoá, môi trường pháp lý hoặc chính sách thuế, chính sách tỷ giá trực tiếp tác động đến nguồn lực doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh.

Lý thuyết lập quy kinh tế ra đời nhằm mục đích kiểm soát về mặt pháp lý mang tính thủ tục hành chính và các khía cạnh khác thuộc hoạt động kinh tế (Posner, 1974). Lý thuyết lập quy kinh tế ra đời trên cơ sở của: (i) lý thuyết lợi ích xã hội (public interest theory), và (ii) lý thuyết nhóm lợi ích (capture theory). Bản chất của lý thuyết lợi ích xã hội cho rằng nhằm đáp ứng nhu cầu của xã hội, điều chỉnh sự thất bại của thị trường, do đó các quy định cần thiết lập thông qua sự can thiệp của nhà nước vào các thị trường. Lý thuyết nhóm lợi ích ra đời trong điều kiện bản thân các tổ chức lập quy cũng không độc lập hoặc không công bằng trong quá trình lập quy, dẫn đến các quy định

được thiết lập theo yêu cầu của các nhóm lợi ích trong xã hội, đồng thời có sự can thiệp của chính phủ trong việc bảo vệ các tập đoàn kinh tế, dẫn đến bất bình đẳng trong hoạt động của thị trường tự do. Như vậy, có thể nói đằng sau sự tồn tại của quy định cho thấy một sự không hoàn hảo của thị trường (Stigler, 1971). Lý thuyết lập quy kinh tế nhằm giải thích ai sẽ nhận được lợi ích từ quy định hoặc ai sẽ bị gánh nặng của quy định, hình thức quy định được áp dụng và những ảnh hưởng của quy định đối với việc phân bổ nguồn lực. Tóm lại, lý thuyết lập quy kinh tế đề cập đến các quy định của nhà nước tác động vào thị trường hoạt động và quy định về những chính sách kế toán góp phần cải thiện thông tin kế toán cho thị trường hoạt động, giúp doanh nghiệp áp dụng chính sách định giá chuyên giao nội bộ liên quan đến môi trường văn hoá, môi trường pháp lý, và thể chế xã hội.

Các lý thuyết về chấp nhận và khuếch tán đổi mới nghiên cứu về những nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận (thực sự sử dụng) một sự đổi mới và cách thức một sự đổi mới được khuếch tán (được sử dụng rộng rãi) trong xã hội hay nền kinh tế. Theo quan điểm kinh tế học, quá trình chấp nhận và khuếch tán đổi mới chịu ảnh hưởng của ba nhóm nhân tố bao gồm: Các nhân tố cầu đối với sự đổi mới, gồm có các nhân tố kinh tế như lợi ích nhận được của sự đổi mới, chi phí để chấp nhận sự đổi mới, và các nhân tố phi kinh tế như năng lực của nhân viên, hiệu ứng mạng lưới (network effects), sự cam kết và mối quan hệ với khách hàng; Các nhân tố cung đối với sự đổi mới, gồm có sự cải tiến đối với công nghệ mới, sự đào tạo và hướng dẫn về công nghệ mới bởi các công ty sản xuất, cung ứng công nghệ mới; và Các nhân tố về môi trường và thể chế, gồm có quy mô và cấu trúc của thị trường, quy mô doanh nghiệp, các tiêu chuẩn ngành nghề kinh

doanh, các quy định của pháp luật (Hall & Khan, 2003).

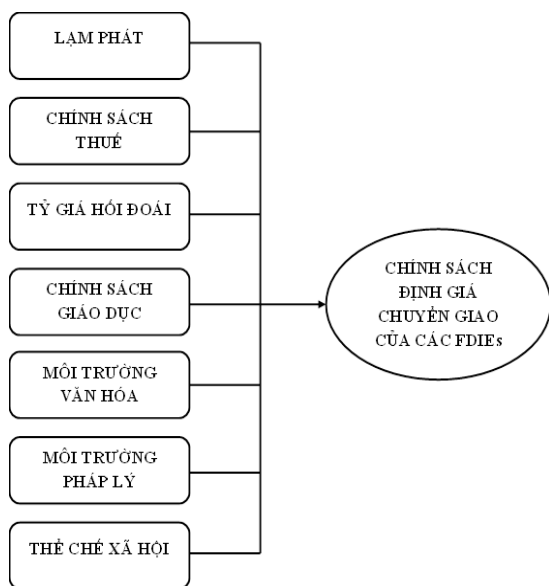
Lý thuyết các bên liên quan, hay đại diện (Stakeholder-agency theory) trong đó cho rằng các nhà quản lý của các công ty là đại diện cho tất cả các bên liên quan chứ không riêng gì các cổ đông và do vậy, các nhà quản lý cần có trách nhiệm giải trình đối với nhiều các bên liên quan khác nhau của công ty tương ứng với sự ảnh hưởng hay mức độ chịu ảnh hưởng của các bên liên quan đó đối với việc đạt được mục tiêu của công ty (Hill, C.W. & Jones, T.M. 1992). Lý thuyết các bên liên quan giúp đáp ứng nhu cầu về thông tin tin cậy được cung cấp liên tục hoặc theo thời gian thực của các bên liên quan của doanh nghiệp bao gồm thông tin tài chính và thông tin phi tài chính chẳng hạn như về tình hình tuân thủ các quy định pháp lý hoặc tính tin cậy của các quá trình xử lý giao dịch nội bộ của FDIEs bao gồm chính sách thuế, chính sách tỷ giá hay tỷ lệ lạm phát của đồng nội tệ.

Lý thuyết tín hiệu được sử dụng rộng rãi làm nền tảng cho các nghiên cứu giải thích cách thức mà những người quản lý cấp cao nhất của các doanh nghiệp truyền đạt thông tin về chất lượng hay giá trị của doanh nghiệp đến nhà đầu tư bằng cách phát tín hiệu thông qua hoạt động thua lỗ mà vẫn gia tăng đầu tư, chính sách về cổ tức, công bố thông tin tự nguyện, hoặc lựa chọn doanh nghiệp kiểm toán uy tín để kiểm toán báo cáo tài chính (Riley, J.G., 2001). Vận dụng lý thuyết tín hiệu trong mô hình nghiên cứu nhằm diễn giải cho nhân tố chính sách thuế; nhân tố môi trường văn hoá; và nhân tố môi trường pháp lý thông qua nguồn thông tin cung cấp cho các bên hữu quan để có cơ sở nhận biết được chính sách định giá chuyên giao trong FDIEs.

Tóm lại, thông qua các lý thuyết nền nhằm giúp để giải thích các biến trong mô

hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, để có cơ sở định hướng đánh giá thực trạng liên quan đến các yếu tố trong mô hình nghiên cứu.

Mô hình nghiên cứu đề xuất:



Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất

Giả thiết mô hình:

Giả thuyết (H1): Chính sách thuế của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

Giả thuyết (H2): Tỷ lệ lạm phát của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

Giả thuyết (H3): Chính sách tỷ giá của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

Giả thuyết (H4): Chính sách giáo dục của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

Giả thuyết (H5): Môi trường văn hóa của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao FDIes.

Giả thuyết (H6): Môi trường pháp luật của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

Giả thuyết (H7): Các quy định về thể chế của nước nhận đầu tư có tương quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes.

4. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, trong đó nghiên cứu định tính, bao gồm (i) Phương pháp tiếp cận hệ thống được sử dụng nhằm tìm hiểu các nghiên cứu trong và ngoài nước, các tài liệu hướng dẫn của các Tổ chức/ Hiệp hội/ Viện có uy tín và chuyên nghiệp về kế toán, tài chính, đặc biệt là các công trình nghiên cứu đã được công bố dưới dạng sách, luận văn, luận án, bài báo đăng trên các tạp chí khoa học, ... có liên quan đến vấn đề định giá chuyển giao, giá trị hợp lý khi xác định tài sản, về hoạt động của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, nghiên cứu các lý thuyết nền có liên quan, kinh nghiệm trong việc quản lý chính sách định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để có cơ sở đề xuất mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. (ii) Phương pháp tổng hợp, phân tích và so sánh nhằm giúp tìm hiểu sự khác biệt trong việc tìm kiếm các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đồng thời, trên cơ sở đánh giá thực trạng hoạt động định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. (iii) Phỏng vấn chuyên gia được sử dụng với mục đích chỉ ra các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các công ty có mối quan hệ liên kết (chủ yếu là các công ty có vốn đầu tư nước ngoài).

Tác giả tiến hành nghiên cứu chính thức bằng phương pháp nghiên cứu định lượng. Sau khi thu thập thông tin bằng việc khảo sát các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, dữ liệu thu về sẽ được kiểm tra, làm sạch và xử lý bằng phần mềm SPSS

22.0. Sau đó tiến hành các bước mô tả mẫu; kiểm định độ tin cậy của các thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha; phân tích nhân tố khám phá EFA nhằm kiểm tra trọng số các nhân tố và phương sai trích cũng như khám phá ra bộ thang đo mới; phân tích nhân tố khẳng định CFA nhằm khẳng định mô hình đo lường có phù hợp với dữ liệu thực tế, trọng số CFA, độ tin cậy tổ hợp, đơn hướng, giá trị hội tụ và phân biệt của các nhân tố; phân tích cấu trúc tuyến tính nhằm kiểm tra độ thích hợp của mô hình nghiên cứu, kiểm định các giả thuyết nghiên cứu. Căn cứ vào kết quả phân tích, nghiên cứu sẽ kết luận mục tiêu nghiên cứu có đạt được hay không và đề xuất hàm ý nhằm giúp nhà nước có cái nhìn chi tiết hơn về tình trạng định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, thông qua đó giúp nhà nước đưa ra các chính sách, chiến lược giúp nâng cao hơn nữa tình trạng định giá chuyển giao của FDIEs.

5. Kết quả nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, mẫu được chọn bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện. Sau thời gian điều tra là 8 tuần, tác giả phát ra 550 phiếu khảo sát và thu về được 534 phiếu trả lời. Dữ liệu sau khi điều tra về đã được tác giả làm sạch trước khi đưa vào nhập liệu. Sau khi làm sạch, có tổng cộng 19 phiếu hồi đáp bị loại. Như vậy kích thước mẫu hợp lệ đưa vào nghiên cứu là 515.

Kiểm định Cronbach được thực hiện với mục đích xem xét độ tin cậy của các thang đo dùng trong nghiên cứu thông qua hệ số Cronbach's Alpha. Kết quả kiểm định Cronbach Alpha cho tất cả các thang đo dùng trong nghiên cứu cho thấy rằng: giá trị Cronbach α của các thang đo đều nằm trong khoảng chấp nhận được: nhỏ nhất là Thang đo "Môi trường pháp lý" với hệ số $\alpha = 0,804$, giá trị Cronbach's Alpha lớn nhất là của Thang đo "Chính sách định giá chuyển giao

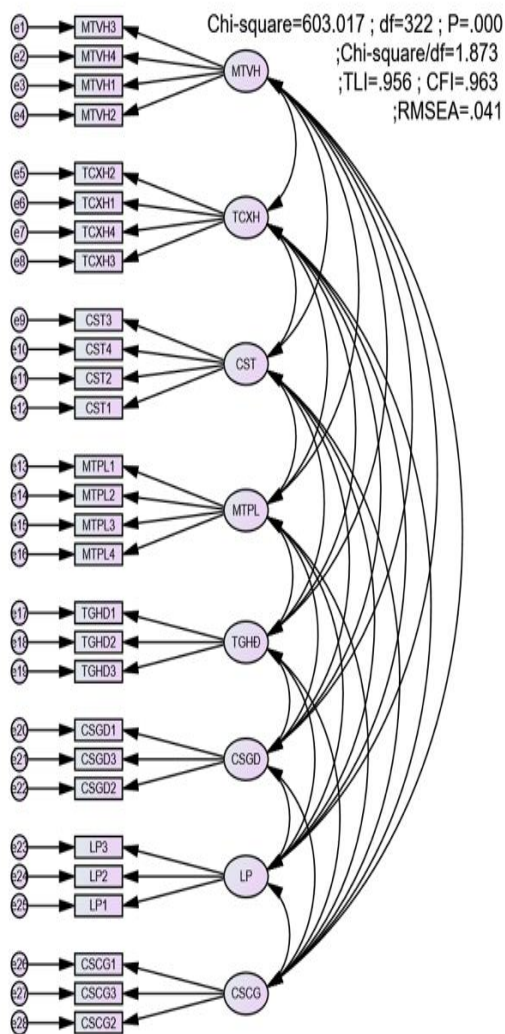
của các doanh nghiệp" với hệ số $\alpha = 0,875$. Kết quả phân tích Cronbach's Alpha cho các thang đo cũng cho thấy tất cả các biến quan sát trong các thang đo đều lớn hơn 0,5. Như vậy, các thang đo sử dụng trong đề tài đạt độ tin cậy cần thiết, phù hợp để tiến hành đưa vào phân tích EFA tiếp theo. Kết quả tổng hợp được trình bày trong Bảng 1 bên dưới.

Bảng 1: Tổng hợp kết quả kiểm định Cronbach

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan tổng	Cronbach's nếu loại biến
Lạm phát – LP (Cronbach's Alpha = 0,820)				
LP1	7,544	3,708	0,654	0,773
LP2	7,559	3,403	0,677	0,750
LP3	7,569	3,534	0,693	0,734
Chính sách thuế – CST (Cronbach's Alpha = 0,855)				
CST1	11,493	5,488	0,609	0,851
CST2	11,373	5,281	0,705	0,814
CST3	11,474	4,705	0,767	0,785
CST4	11,499	4,861	0,717	0,808
Tỷ giá hối đoái – TGHD (Cronbach's Alpha = 0,858)				
TGHD1	7,732	2,854	0,778	0,757
TGHD2	7,728	2,763	0,741	0,793
TGHD3	7,724	3,076	0,679	0,848
Chính sách giáo dục quốc gia – CSGD (Cronbach's Alpha = 0,850)				
CSGD1	7,658	3,439	0,727	0,783
CSGD2	7,530	3,569	0,698	0,810
CSGD3	7,658	3,288	0,733	0,777
Môi trường văn hóa – MTVH (Cronbach's Alpha = 0,865)				
MTVH1	11,285	6,317	0,721	0,825
MTVH2	11,351	6,509	0,685	0,840
MTVH3	11,250	6,690	0,720	0,826
MTVH4	11,212	6,459	0,733	0,820
Môi trường pháp lý – MTPL (Cronbach's Alpha = 0,804)				
MTPL1	11,186	7,020	0,661	0,734
MTPL2	10,953	7,652	0,607	0,761
MTPL3	11,107	7,492	0,611	0,759
MTPL4	11,264	7,362	0,599	0,765
Thế chế xã hội – TCXH (Cronbach's Alpha = 0,872)				
TCXH1	11,590	5,791	0,752	0,826
TCXH2	11,553	5,582	0,756	0,825
TCXH3	11,711	6,167	0,667	0,860
TCXH4	11,509	5,970	0,734	0,834
Chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp – CSCG (Cronbach's Alpha = 0,875)				
CSCG1	7,429	1,681	0,779	0,811
CSCG2	7,184	2,092	0,730	0,852
CSCG3	7,317	1,898	0,783	0,802

Nguồn: Kết quả xử lý bằng SPSS 22.0

Mô hình tối hạn có 322 bậc tự do. Kết quả phân tích CFA cho thấy mô hình tối hạn phù hợp với tập dữ liệu thị trường: Chi-square = 603,017; df = 322; p = 0,000; Chi-square/df = 1,873; TLI = 0,956; CFI = 0,963 và RMSEA = 0,041 có ý nghĩa thống kê ($p < 0,001$). Kết quả khẳng định tính đơn hướng của các khái niệm nghiên cứu (Hình 2).



Hình 2: Kết quả phân tích CFA

Kết quả phân tích CFA trong Bảng 2 bên dưới cho thấy: Độ tin cậy tổng hợp (α_c) của các thang đo đều lớn hơn 0,8 và tổng phương sai trích (p_{vc}) cũng đều lớn hơn 0,5 (Đạt yêu cầu). Do đó, các thang đo được phân tích cho thấy sự tin cậy cần thiết.

Bảng 2: Hệ số tin cậy tổng hợp và phương sai trích của các thang đo

Thang đo	Số biến quan sát	Cronbach's Alpha	Độ tin cậy tổng hợp (α_c)	Phương sai trích (p_{vc})	Giá trị hội tụ
Lạm phát	3	0,820	0,821	0,605	Thỏa mãn
Chính sách thuế	4	0,855	0,856	0,602	
Tỷ giá hối đoái	3	0,858	0,861	0,676	
Chính sách giáo dục quốc gia	3	0,850	0,850	0,654	
Môi trường văn hóa	4	0,865	0,866	0,618	
Môi trường pháp lý	4	0,804	0,805	0,509	
Thế chế xã hội	4	0,872	0,873	0,633	
Chính sách định giá chuyên giao của các doanh nghiệp	3	0,875	0,878	0,706	

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

Kết quả phân tích hệ số tương quan trong Bảng 3 giữa các cặp nhân tố nghiên cứu cho thấy các giá trị p-value đều nhỏ hơn 0,05 và hệ số tương quan của từng cặp khái niệm là khác biệt so với 1 ở độ tin cậy 95% nên các thang đo đạt giá trị phân biệt.

Thang đo được xem là đạt giá trị hội tụ khi các trọng số chuẩn hóa của các thang đo lớn hơn 0,5 và có ý nghĩa thống kê (Gerbring và Anderson, 1988). Fornell và Larcker (1981) cho rằng để thang đo đạt giá trị hội tụ thì phương sai trích (AVE – Average Variance Extracted) tối thiểu phải là 0,5. Theo kết quả phân tích ở Bảng 23 cho thấy: các giá trị AVE của các thang đo đều lớn hơn 0,5 nên có thể kết luận các nhân tố đạt giá trị hội tụ.

Bảng 3: Hệ số tương quan của các khái niệm

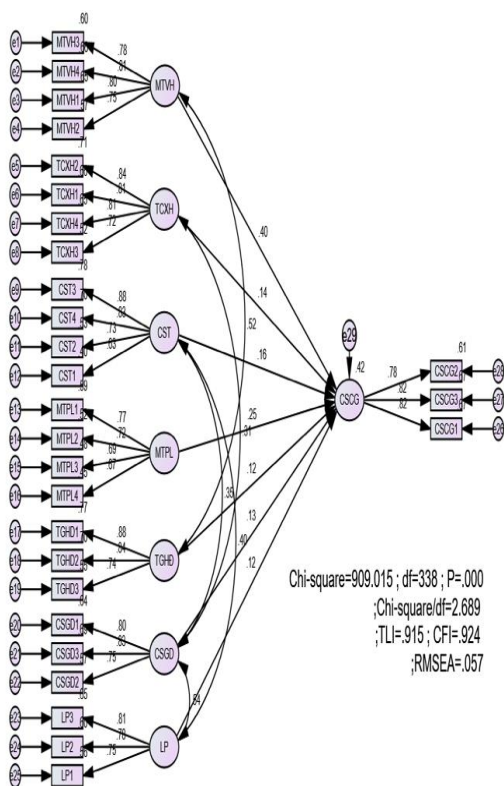
Mối quan hệ	Hệ số tương quan	Sai lệch chuẩn	C.R.	P
MTVH <--> TCXH	0,224	0,033	6,765	***
MTVH <--> CST	0,106	0,030	3,483	***
MTVH <--> MTPL	0,088	0,034	2,600	0,009
MTVH <--> TGHĐ	0,303	0,035	8,734	***
MTVH <--> CSGD	0,209	0,033	6,283	***
MTVH <--> LP	0,188	0,034	5,525	***
MTVH <--> CSCG	0,288	0,031	9,277	***
TCXH <--> CST	0,148	0,034	4,327	***
TCXH <--> MTPL	0,240	0,040	5,967	***
TCXH <--> TGHĐ	0,204	0,035	5,853	***
TCXH <--> CSGD	0,325	0,039	8,267	***
TCXH <--> LP	0,295	0,040	7,430	***
TCXH <--> CSCG	0,261	0,032	8,119	***
CST <--> MTPL	0,196	0,039	5,040	***
CST <--> TGHĐ	0,184	0,034	5,405	***
CST <--> CSGD	0,258	0,037	6,991	***
CST <--> LP	0,277	0,039	7,142	***
CST <--> CSCG	0,219	0,031	7,135	***
MTPL <--> TGHĐ	0,120	0,037	3,201	0,001
MTPL <--> CSGD	0,323	0,043	7,452	***
MTPL <--> LP	0,318	0,045	7,118	***
MTPL <--> CSCG	0,269	0,036	7,493	***
TGHĐ <--> CSGD	0,225	0,036	6,256	***
TGHĐ <--> LP	0,219	0,037	5,879	***
TGHĐ <--> CSCG	0,258	0,031	8,213	***
CSGD <--> LP	0,427	0,045	9,536	***
CSGD <--> CSCG	0,296	0,034	8,748	***
LP <--> CSCG	0,289	0,035	8,314	***

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

Như vậy, tất cả các thang đo trong nghiên cứu này đều đạt yêu cầu về độ tin cậy và giá trị: Tính đơn hướng, Độ tin cậy tổng hợp, Giá trị hội tụ và Giá trị phân biệt. Do đó, các thang đo này được sử dụng tiếp theo để kiểm định mô hình nghiên cứu.

Kết quả kiểm định cho thấy: mô hình có giá trị Chi bình phương = 909,015; bậc tự do $df = 338$; $C_{min}/df = 2,689$ với giá trị p -value = 0,000. Đồng thời, các chỉ tiêu khác cũng đạt yêu cầu của kiểm định như: TLI = 0,915; CFI = 0,924 và RMSEA = 0,057. Điều này

cho thấy: mô hình này phù hợp với dữ liệu thu thập từ thị trường.



Hình 3: Kết quả SEM chuẩn hóa

6. Các khuyến nghị từ kết quả mô hình

Thứ nhất, việc điều hành Chính phủ cần phải ưu tiên kiểm soát lạm phát, phải ổn định được sức mua của đồng tiền. Bởi lẽ, ổn định đồng tiền Việt Nam là điều các nhà đầu tư luôn quan tâm trong việc bảo toàn vốn đầu tư bằng ngoại tệ. Ảnh hưởng của sự mất giá đồng tiền Việt Nam so với các đồng tiền mạnh khác là điều lo ngại của các nhà đầu tư nước ngoài và là động cơ thúc đẩy các FDIEs thực hiện thủ thuật chuyển giá khi đầu tư vào Việt Nam. Do đó, giải pháp ổn định tiền tệ cũng góp phần hạn chế động lực chuyển giá của FDIEs, đồng thời có tác dụng thu hút thêm nhiều nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài trong tương lai.

Thứ hai, Nhà nước cần phải hoàn thiện chính sách thuế, trong đó chú trọng hoàn thiện chính sách thuế, thuế suất, đặc biệt là

thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp và cơ sở tính thuế thu nhập doanh nghiệp, nếu ở mức độ cao sẽ tạo ra sự khuyến khích đối với hành vi chuyển giá. Bên cạnh đó mức thuế cao trong các sắc thuế khác như thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt cao cũng tạo ra động lực để các FDIEs chuyển giá. Vì thế, cần rà soát tổng thể hệ thống thuế có thể giảm các loại thuế hoặc điều chỉnh cho phù hợp.

Thứ ba, Nhà nước cần phải hoàn thiện chính sách tỷ giá, bởi lẽ, khi đồng tiền một quốc gia mất giá ảnh hưởng trực tiếp đến việc bảo toàn vốn đầu tư và lợi nhuận của các nhà đầu tư cũng là nguyên nhân thúc đẩy hành vi chuyển giá của FDIEs. Thời gian gần đây, Chính phủ đã và đang thực hiện nhiều giải pháp xóa bỏ “cơ chế 2 tỷ giá” (tỷ giá liên ngân hàng và tỷ giá tự do) trong giao dịch giữa đồng Việt Nam và USD; gia tăng dự trữ ngoại tệ để khi cần thiết phải điều tiết thị trường nhằm tránh tỷ giá biến động bất thường. Do đó, cần có chính sách tỷ giá phù hợp như: (i) Gia tăng tích lũy ngoại tệ, dự trữ ngoại tệ phải tương xứng với tốc độ tăng kim ngạch nhập khẩu. Từng bước xây dựng cơ chế, hành lang pháp lý, môi trường hoạt động nhằm đưa nghiệp vụ thị trường mở lên đúng vị trí của nó trong việc điều chỉnh tỷ giá hối đoái. Cần lựa chọn phương pháp khả thi cho việc xây dựng cơ cấu dự trữ ngoại tệ chủ yếu đối với những đồng tiền mạnh như USD, Yen, Euro,... (ii) Thực hiện chính sách lãi suất phù hợp với cơ chế thị trường, chính sách tỷ giá hối đoái theo thị trường có sự điều tiết linh hoạt với biên độ phù hợp. (iii) Đổi mới chính sách quản lý ngoại hối, phát triển thị trường tài chính, không ngừng chú trọng hoàn thiện công cụ nghiệp vụ thị trường mở nội tệ. (iv) Hạn chế và tiến tới chấm dứt tình trạng đô la hóa nhưng không phải bằng biện pháp hành chính mà bằng công cụ quản lý nhà nước hiệu quả. Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện kiểm soát giá cả, lạm

phát và mức bội chi ngân sách nhà nước liên quan đến các chính sách đầu tư quốc gia.

Thứ tư, Nhà nước cần phải xây dựng chính sách giáo dục phù hợp, trong đó, kiện toàn tổ chức bộ máy, phát triển nguồn nhân lực làm công tác kiểm soát chuyển giá. Chuyển giá thường tập trung vào các FDIEs là thành viên công ty đa quốc gia có nhiều kinh nghiệm hoạt động trên toàn cầu. Bên cạnh đó, cùng với sự giúp sức của hàng loạt công ty tư vấn, những chuyên gia giàu kinh nghiệm nên công tác đấu tranh với chuyển giá đòi hỏi cán bộ làm công tác kiểm soát chuyển giá phải có kiến thức chuyên sâu, giàu kinh nghiệm là vô cùng cần thiết. Cần có định hướng đào tạo tập trung vào kiến thức về giá chuyển nhượng, kỹ năng phân tích hồ sơ khai thuế, kỹ năng thanh tra, kiểm tra và phong cách làm việc; đồng thời có kiến thức về các lĩnh vực mà các Cục Thuế địa phương đang quản lý như: ngành cơ khí chính xác, ngành dệt may, điện tử, ô tô, ... Đồng thời, đẩy mạnh công tác tuyên truyền nhằm nâng cao đạo đức kinh doanh của các doanh nghiệp, giúp cho chính bản thân các doanh nghiệp nhận thức đầy đủ trách nhiệm và nghĩa vụ nộp thuế của mình cũng như hiểu rõ nội dung của các quy định pháp luật về thuế nói chung và chuyển giá nói riêng.

Thứ năm, Nhà nước cần phải hoàn thiện thể chế xã hội liên quan đến việc thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội của địa phương và thu hút nguồn vốn FDI, song song với việc cải cách thủ tục hành chính, xây dựng hệ thống hạ tầng thuận tiện, tạo điều kiện tốt nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài đến các địa phương trong cả nước với những ưu đãi mà không làm thiệt đến môi trường đầu tư chung cả nước, cần phải phát huy tính chủ động, vận dụng sáng tạo các quy định của nhà nước để xây dựng một hệ thống các giải pháp kiểm soát chuyển giá phù hợp với các FDIEs hoạt động tại Việt Nam, tôn trọng các tổ chức dân sự để các tổ chức này cùng tham

gia vào quản trị xã hội để nâng cao hiệu quả quản lý của nhà nước.

Thứ sáu, cần phải có hệ thống pháp luật vững chắc tạo thuận lợi cho cả cơ quan nhà nước và doanh nghiệp áp dụng thực hiện trên nguyên tắc công khai, minh bạch, chi phí vận hành và tuân thủ thấp, hướng tới tuân thủ các thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Đồng thời, Chính phủ cần hoàn thiện hành lang pháp lý về chống chuyển giá, nhưng phải đảm bảo việc điều hành hiệu quả, kiểm soát lạm phát, hướng tới tỷ giá thả nổi. Cũng cố lại cơ sở pháp lý về quản lý hoạt động chuyển giá, ban hành và hướng dẫn đầy đủ các phương pháp xác định giá chuyển giao phù hợp với trình độ phát triển kinh doanh trong nước và phù hợp với thông lệ quốc tế. Phải nâng cao tính pháp lý của hoạt động chuyển giá để có thể quy định các chế tài và hình thức xử phạt cũng như quy định các “ngưỡng an toàn” cho hoạt động chuyển giá, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp khi áp dụng, nhưng cũng xử lý nghiêm khắc khi có vi phạm. Trước mắt cần bổ sung một số điều luật về chống chuyển giá vào Luật Quản lý thuế, cụ thể là: Biện pháp mạnh mẽ nhất được đề xuất là ấn định số thuế trên doanh số khi doanh nghiệp kê khai không hợp lý. Theo đó, khi phát hiện doanh nghiệp có dấu hiệu chuyển giá, cơ quan thuế phải chứng minh được dấu hiệu đó để ấn định mức thuế. Tỷ lệ ấn định dựa trên so sánh giá giao dịch với giá tương đương ngoài thị trường; nếu không có giá tương đương thì áp dụng phương pháp ấn định giá mua hay giá bán trên tỷ lệ lợi nhuận trung bình của các doanh nghiệp tương tự.

Thứ bảy, Những người thuộc các nền văn hoá khác nhau thì có quan điểm khác nhau đối với cùng một vấn đề. Có thể vấn đề này được chấp nhận ở nền văn hoá này nhưng không nhất thiết phải được chấp nhận ở nền văn hoá khác. Văn hoá của mỗi dân tộc có những nét đặc thù khác biệt nhau, ảnh hưởng của văn hoá đối với mọi chức năng kinh

doanh quốc tế như tiếp thị, quản lý nguồn nhân công, sản xuất tài chính... ở nhiều nơi, đặc biệt những nơi có tính tự hào dân tộc cao như Nhật Bản, các công ty địa phương cạnh tranh thành công hơn so với công ty nước ngoài do sử dụng văn hoá truyền thống dân tộc để quảng cáo. Khi gặp các môi trường văn hóa bất lợi ở nước đang đầu tư thì các doanh nghiệp thực hiện việc định giá chuyển giao, do việc thuê mướn nhân công, buôn bán của doanh nghiệp đều được điều chỉnh và sở hữu bởi con người.

7. Kết luận

Trước các vấn đề đặt ra trong việc kiểm soát các hoạt động chuyển giá của FDIes, dưới góc nhìn là các nhà quản lý nhà nước thì đây là một hành vi vi phạm pháp luật của Việt Nam nhưng dưới góc nhìn của FDIes thì đây là một trong số các biện pháp giúp họ bảo toàn được lợi nhuận cho doanh nghiệp khi đầu tư vào Việt Nam. Nghiên cứu này

được thực hiện với mục tiêu chính là xác định những yếu tố chính nào ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài – FDIes tại Việt Nam. Kết quả phân tích 515 mẫu dữ liệu phù hợp được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện khi khảo sát các đối tượng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang thực hiện các hoạt động sản xuất, kinh doanh trên lãnh thổ Việt Nam đã cho thấy rằng: tất cả 7 yếu tố được phân tích đều có ảnh hưởng tích cực đến chính sách định giá chuyển giao của FDIes tại Việt Nam.

Kết quả của nghiên cứu sẽ là cơ sở khoa học để giúp tác giả có cơ sở khoa học hơn để đưa ra các khuyến nghị về chính sách nhằm góp phần giúp chính phủ và các cơ quan có thẩm quyền đề ra các chính sách phù hợp để hạn chế được tình trạng định giá chuyển giao ở FDIes trong thời gian tới.

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Đại học Quốc gia Việt Nam tại Thành phố Hồ Chí Minh (VNU-HCM) mã số đề tài C2019-34-03

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Atul Dua (2005), Transfer Pricing-Atax: Corporate and Securities Perspective, IPBA Journal, số 40, tr.22.
- Burns, J. (1980): Transfer Pricing in U. S. Multinational Corporations, Journal of International Business Studies, 11(2): 23-39.
- Bộ Tài Chính, Thông tư số 201/2013/TT-BTC hướng dẫn việc áp dụng thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) trong quản lý thuế.
- Bộ Tài Chính, Thông tư số 66/2010/TT-BTC hướng dẫn thực hiện việc xác định giá thị trường trong giao dịch kinh doanh giữa các bên có quan hệ liên kết. Bộ Tài Chính, Thông tư số 74/1997/TT-BTC hướng dẫn về thuế đối với nhà đầu tư nước ngoài.
- Chính phủ (2016), Nghị định số 20/2017/NĐ-CP quy định về
- Greene, J. and M.G. Duerr (1970): Intercompany Transactions in the Multinational Firm, New York: The Conference Board.
- Gipper, B., Lombardi, B. J., Skinner D. J., (2013). The politics of accounting standard-setting: A review of empirical research. Australian Journal of Management, 38(3) 523–551.

- Gruber, H. (2003), Intangible income, Intercompany transactions, income shifting and the choice of location, *National Tax Journal* 56 (1, Part 2), 221-242.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Johnson, W. A. & R. J. Kirsch (1991) International Transfer Pricing and Decision Making in United States Multinationals, *International Journal of Management*, June, 8(2): 554-561.
- Kothari S. P., Ramanna K., Skinner D. J., (2010). Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. *Journal of Accounting & Economics*, 50, 246–286.
- Ken Milani PhD., CPA, And Juan Rivera PhD., CPA (2004): *The Rigorous Business of Budgeting for International Operations (Effects of Inflation in the Transfer Pricing)*.
- Nguyễn Hữu Ánh, Nguyễn Thị Phương Hoa, Nguyễn Thị Hồng Thúy (2016), *Định giá chuyển giao và kiểm soát định giá chuyển giao trong các doanh nghiệp ở Việt Nam*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
- Nguyễn Thị Liên Hoa (2003): “Vấn đề chuyển giá trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam” Đề tài nghiên cứu khoa học, mã số đề tài: CS-2004-14.
- Nguyễn Ngọc Thanh, Phan Đức Dũng, Nguyễn Thị Liên Hoa (2000a): “Các biện pháp chống chuyển giá tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại TP HCM” Đề tài nghiên cứu khoa học, Sở khoa học công nghệ môi trường TP. Hồ Chí Minh.
- Nguyễn Ngọc Thanh, Phan Đức Dũng, Nguyễn Thị Liên Hoa (2000b) “Vấn đề chuyển giá tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại thành phố Hồ Chí Minh.” Tài liệu tham khảo. Nhà xuất bản tài chính năm 2000.
- OECD (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*.
- Phan Đức Dũng (1998): “Chính sách chuyển giá của các Công ty đa quốc gia,” *Thời báo tài chính Việt Nam*, Số 9 (Số 43) 15/9/1998.
- Quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết ban hành ngày 24/2/2017.
- Shulman, J.S. (1966): *Transfer Pricing in Multinational Business*, unpublished DBA Thesis, Harvard University.
- Tang, R.Y.W. (1981): *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*, Toronto: Butterworths and Co. Ltd.