

XÂY DỰNG MÔ HÌNH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHÍNH SÁCH ĐỊNH GIÁ CHUYỂN GIAO TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

MODELING THE FACTORS AFFECTING TRANSFER PRICING POLICY IN FOREIGN DIRECT INVESTED ENTERPRISES (FDIEs) IN VIETNAM

Ngày nhận bài: 30/03/2018

Ngày chấp nhận đăng: 28/06/2018

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,... Từ thực trạng tại Việt Nam, các nghiên cứu trong và ngoài nước, sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để tìm kiếm các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDIEs) như yếu tố chính sách thuế, lạm phát, chính sách tỷ giá, chính sách giáo dục, môi trường văn hoá, môi trường pháp luật, thể chế xã hội.

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.... From the real situation in Vietnam, researches at home and abroad, use qualitative research methods to find the factors that influence the transfer pricing policies of foreign direct invested enterprises (FDIEs) such as tax policy factors, inflation, exchange rate policy, education policy, cultural environment, legal environment, social order.

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

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của quá trình toàn cầu hoá, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam đã tăng lên rất mạnh, đóng góp vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được, khu vực kinh tế này không kém phần phức tạp, việc thu hút đầu tư nước ngoài trong thời gian qua cũng đã lộ ra nhiều bất cập: các dự án nước ngoài tập trung vào khai thác các ưu đãi đầu tư, tận dụng nguồn nhân

công giá rẻ, khai thác tài nguyên thô gây ô nhiễm môi trường, không chú trọng chuyển giao công nghệ, đóng góp ngân sách hạn chế, và đặc biệt là nổi lên hiện tượng định giá chuyển giao, trốn thuế, núp thuế ở một số tập đoàn đa quốc gia, kể cả các tập đoàn hàng đầu của thế giới (Nguyễn Thị Liên Hoa, 2003). Không thể phủ nhận được, đầu tư nước ngoài đã góp phần rất lớn vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công

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

ng nghiệp hóa, hiện đại hóa, cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trong nước, tăng kim ngạch xuất khẩu của nền kinh tế, tăng năng suất lao động, tạo việc làm và cải thiện thu nhập cho người lao động, đóng góp đáng kể cho ngân sách quốc gia, nhưng với số lượng các giao dịch thương mại xuyên biên giới diễn ra giữa các công ty liên kết ngày một tăng, với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, khốc liệt, vấn đề tối đa hoá lợi nhuận cho tổng thể tập đoàn luôn là mục tiêu quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư nước ngoài. Ngoài việc nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp đầu tư, định giá chuyển giao hay còn gọi là chuyển giá (transfer pricing) được xem là một trong những phương pháp mà các nhà đầu tư thường áp dụng nhằm mục đích tránh thuế, từ đó tổng lợi ích cuối cùng sẽ được gia tăng, là một trong những vấn đề còn khá mới mẻ trong hoạt động thương mại Việt Nam, nhưng gần đây các giao dịch có yếu tố nước ngoài ngày càng xuất hiện nhiều dấu hiệu của hiện tượng định giá chuyển giao. Hiện tượng định giá chuyển giao không chỉ gây thiệt hại cho chính phủ nước chủ nhà do bị thất thu thuế, giảm phần lợi nhuận của bên góp vốn của nước chủ nhà do giá trị góp vốn của họ thấp mà còn ảnh hưởng tiêu cực đến thương mại quốc tế theo quan điểm của nước tiếp nhận đầu tư. Do các quy luật của thị trường tự do, đặc biệt là quy luật cung cầu không hoạt động trong các tập đoàn đa quốc gia, nên gây ra nhiều loạn quá trình lưu thông quốc tế, dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh (Ngô Quang Trung, 2015). Tại Việt Nam, vấn đề định giá chuyển giao dù không còn xa lạ nhưng đã bắt đầu trở thành một chủ đề được tranh luận sôi nổi kể từ cuối năm 2012, khi ngành thuế công bố các báo cáo cho thấy một thực trạng báo động về hiện tượng định giá chuyển giao đi cùng với những nghi án liên quan (Ngọc Ánh, 2013). Định giá chuyển giao không phải là khái

niệm mới đối với nền kinh tế thị trường phát triển, khi các quan hệ kinh tế được thiết lập đa dạng, có sự liên kết, phối hợp giữa các chủ thể kinh doanh, khi mà việc xác định lợi ích kinh tế đã vượt ra ngoài phạm vi của một chủ thể riêng lẻ, được tính trong lợi ích chung của cả tập đoàn hay nhóm liên kết. Tuy nhiên, tùy theo cách tiếp cận mà khái niệm định giá chuyển giao, được hiểu 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 (Atul Dua, 2005). Đối tượng tác động chính của hoạt động định giá chuyển giao chính là giá cả (Phương Hà, 2015). Về sâu xa, định giá chuyển giao là việc chia quyền đánh thuế giữa các quốc gia, theo đó, thu nhập sẽ được chuyển về quốc gia, vùng lãnh thổ có thuế thấp hoặc nước xuất khẩu tư bản để tính thu nhập chịu thuế, động cơ cốt lõi của hành vi định giá chuyển giao là lợi nhuận của doanh nghiệp (Phan Thị Thành Dương, 2012). Các bên liên kết định giá chuyển giao hàng hóa, dịch vụ và tài sản với nhau theo hướng có thể làm thay đổi tổng nghĩa vụ thuế phải nộp của họ, qua đó làm tăng tổng lợi ích cuối cùng. Về mặt kỹ thuật, các bên liên kết dùng các biện pháp định giá sao cho nghĩa vụ thuế được chuyển từ nơi bị điều tiết cao sang nơi bị điều tiết thấp hơn.

Trong thực tiễn hiện nay, về góc độ quản lý nhà nước, thường có cái nhìn không thiện cảm về các chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, điều này hoàn toàn đúng nếu xét về hiện tượng. Tuy nhiên, nếu xét về bản chất, vấn đề là tại sao các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường thiết lập một chính sách định giá chuyển giao, thì sẽ có cái nhìn khách quan hơn. Thông thường, xã hội chỉ nhìn vào hiện tượng định giá chuyển giao mà kết luận có doanh nghiệp này đang thực hiện các hành vi chuyển giá (hàm ý không tốt), nhưng lại không nhìn vào bản chất của vấn

đề này, chẳng hạn vấn đề bảo toàn vốn đầu tư liên quan đến rủi ro về tỷ giá, rủi ro về lạm phát, hay rủi ro về thảm họa môi trường...., thì chính sách định giá chuyển giao là cần thiết cho những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (hàm ý tốt). Do vậy, việc lựa chọn đề tài xây dựng mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao để có cơ sở hơn khi tiến hành nghiên cứu định lượng, là những nhân tố nào có ảnh hưởng mạnh nhất đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu định tính, và nghiên cứu định lượng sau này sẽ giúp cho các bên liên quan quan tâm đến vấn đề định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có cái nhìn khoa học hơn, đồng thời, giúp cho việc hoàn thiện chính sách kinh vĩ mô ngày càng phù hợp hơn, trong đó, có các chính sách liên quan nhiều hơn đến nội tại của nền kinh tế chứ không chỉ các văn bản pháp quy chỉ để kiểm soát các hoạt động định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp này.

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

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, các tác giả đã trình bày các hoạt động của các công ty đa quốc gia ở Việt Nam, nêu lên được những thực trạng của vấn đề chuyển giá và đánh giá các biện pháp chống chuyển giá đang được áp dụng tại Việt Nam trong thời gian này có phù hợp hay không. Hơn nữa, vấn đề chống chuyển giá được Việt Nam cũng như các nước trên thế giới quan tâm đó là làm cách nào để xác định giá thị trường trong các giao dịch liên kết giữa các công ty đa quốc gia, thì mới có thể giải quyết được

phần nào vấn nạn chuyển giá. Điều này đòi hỏi cả doanh nghiệp và cơ quan thuế cần phải chuẩn bị làm quen để khắc phục dần những khó khăn này. Đồng thời, các tài liệu tập trung tìm hiểu những khái niệm cơ bản liên quan đến công ty đa quốc gia cũng như quá trình chuyển giá, tác động của việc chuyển giá và phương pháp chống chuyển giá. Bên cạnh đó, các tác giả cũng đã phân tích ý nghĩa và các phương pháp cơ bản để xác định giá thị trường trong giao dịch liên kết nhằm phục vụ cho quá trình chống chuyển giá. Bên cạnh đó, nhóm nghiên cứu tập trung tìm hiểu những kinh nghiệm của các quốc gia trên thế giới về vấn đề chống chuyển giá để từ đó có thể tìm ra những bài học bổ ích, những ứng dụng thực tiễn giúp hoàn thiện hơn nữa công tác chống chuyển giá ở Việt Nam. Theo Nguyễn Thị Liên Hoa (2003), cho rằng Chính sách chuyển giá và chiến lược bán phá giá tại các công ty có quan hệ liên kết, tác giả đã chỉ ra các dấu hiệu nhận biết hoạt động chuyển giá, những dấu hiệu vi phạm về chế độ kế toán, thống kê và chỉ ra thế nào là có mối quan hệ liên kết, theo tác giả là quan hệ mà bên này trực tiếp hoặc gián tiếp điều hành, kiểm soát, góp vốn, hoặc đầu tư vào bên kia, hoặc trực tiếp, gián tiếp cùng chịu sự điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư của một bên khác, hoặc cùng tham gia trực tiếp, gián tiếp vào điều hành, kiểm soát, góp vốn hoặc đầu tư vào một bên khác. Nguyễn Thị Quỳnh Giang (2010), đã cho biết chuyển giá là một trong những hình thức gian lận thương mại khá tinh vi đã được áp dụng ở nhiều tập đoàn đa quốc gia trên toàn thế giới từ rất lâu và Việt Nam cũng không nằm trong các quốc gia ngoại lệ. 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”. 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 DN. 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 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). Mặt 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. Kết quả phân tổng quan nghiên cứu, giúp cho tác giả xác định được lỗ hổng trong nghiên cứu là chính sách định giá chuyển giao của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không hẳn là hành vi trốn thuế của doanh nghiệp mà còn là kỹ thuật để bảo toàn vốn đầu tư và lợi ích của các cổ đông, do vậy các nhân tố như thuế, lạm phát, giáo dục, văn hoá, tỷ giá, thể chế xã hội, môi trường sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến chính sách định giá chuyển giao của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

3. Lý thuyết nền liên quan

Lý thuyết thông tin bất cân xứng (Asymmetric information theory), dựa theo quy luật về sự cân bằng giữa cung và cầu trong kinh tế học vi mô cổ điển dựa trên giả định cơ bản là tất cả các bên tham gia giao dịch mua hay bán hàng hóa và dịch vụ đều chia sẻ những thông tin như nhau trong quá trình ra quyết định kinh tế, tức là không có người bán nào có thể có hiểu biết nhiều hơn về những đặc điểm của hàng hóa, dịch vụ so với những người mua, đồng thời không có người mua nào có thể có hiểu biết nhiều hơn về chi phí sản xuất, cung ứng hàng hóa, dịch vụ so với những người bán (Stiglitz, The contributions of the economics of information to twentieth century economics, 2000; Stiglitz & Walsh, Economics, 2006; Bernheim & Whinston, 2014). Tuy nhiên thực tế lại cho thấy thị trường thông thường vận động không trên cơ sở giả định này,

nghĩa là trong một giao dịch, thường sẽ có một bên có hiểu biết (thông tin) nhiều hơn về đặc điểm của hàng hóa/dịch vụ được trao đổi và do đó có thể sẽ có lợi thế khi thực hiện giao dịch so với bên còn lại, đó chính là tình trạng thông tin bất cân xứng (Akerlof, 1970). Sự lựa chọn bất lợi là hiện tượng trong đó bên có thông tin về đặc điểm của hàng hóa, dịch vụ được trao đổi luôn sẵn sàng hơn trong giao dịch nếu như giao dịch đó gây bất lợi cho bên không có thông tin bởi vì thông tin ẩn giấu (Akerlof, 1970). Rủi ro đạo đức xảy ra khi một bên tham gia giao dịch thực hiện những hành động mà các bên còn lại không thể quan sát được, làm ảnh hưởng đến lợi ích của các bên còn lại trong giao dịch đó (Holmstrom, 1979; Stiglitz, *The contributions of the economics of information to twentieth century economics*, 2000; Stiglitz, *Information and the Change in the Paradigm in Economics*, 2002). Các nhà kinh tế học cho rằng cả hai hiện tượng sự lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức đều là những thất bại của thị trường, và những thất bại này có thể và cần được khắc phục trên cơ sở giảm mức độ bất cân xứng thông tin giữa các bên tham gia giao dịch (Stiglitz & Walsh, *Economics*, 2006). Theo Spence (1973) đề xuất giải pháp nhằm giảm hậu quả của thông tin bất cân xứng theo hướng lựa chọn bất lợi bằng cách bên có nhiều thông tin về đặc điểm của hàng hóa, dịch vụ trao đổi có thể chủ động thực hiện những hoạt động tốn kém (costly activity) – được gọi là phát tín hiệu (signaling) – nhằm thuyết phục các bên thiếu thông tin còn lại về chất lượng của hàng hóa, dịch vụ; ngược lại (Stiglitz, *The Theory of "Screening," Education, and the Distribution of Income*, 1975) đề nghị rằng bên thiếu thông tin về đặc điểm của hàng hóa/dịch vụ có thể chủ động thực hiện những thử nghiệm trong đó yêu cầu bên có nhiều thông tin tự phân loại – được gọi là sàng lọc (screening) – và qua đó bộc lộ những hiểu

biết của mình về đặc điểm của hàng hóa/dịch vụ. Tóm lại, vận dụng lý thuyết thông tin bất cân xứng trong mô hình nghiên cứu nhằm diễn giải cho nhân tố môi trường văn hoá; và nhân tố thể chế xã hội thông qua nguồn thông tin bất cân xứng xuất phát từ (i) mức độ về kiến thức, hiểu biết, chuyên môn khác nhau, dẫn đến kết quả kiểm tra của những người thực thi chính sách thuế cũng sẽ khác nhau; hoặc có thể (ii) lợi ích nhóm, thông qua hành vi của nhà quản trị và người kế toán viên, từ đó sẽ can thiệp vào hệ thống kế toán sao cho có lợi nhất cho mục tiêu của mình, vì vậy cũng ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao tại các FDIes.

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). Lý thuyết tín hiệu đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành cơ chế công bố thông tin của các doanh nghiệp. Thông tin kế toán không được doanh nghiệp trình bày đầy đủ trên báo cáo tài chính, hoặc có thể thông tin mà doanh nghiệp trình bày và công bố không đảm bảo chất lượng cho các đối tượng sử dụng, được xử lý dưới dạng chi phí đầu vào hay khấu hao tài sản cố định khi góp vốn ban đầu. Mặt khác, động cơ của nhà quản trị trong việc công bố thông tin, bởi vì nhà quản trị có lợi nhất về thông tin có nghĩa là nhà quản trị là đối tượng cung cấp thông tin, độc quyền trong việc cung cấp thông tin. Do đó, nhà quản trị sẽ cung cấp thông tin ra bên ngoài có lợi nhất cho bản thân nhà quản trị và cho doanh nghiệp, nên việc định giá chuyển giao nội bộ sẽ được áp dụng. Tóm lại, 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 chuyển giao trong FDIEs.

Lý thuyết ủy nhiệm hay lý thuyết đại diện (Agency Theory) được đề xuất bởi (Jensen, M. C., & Meckling, W. H., 1976) về mối liên hệ đại diện đề cập về mối liên hệ dưới dạng hợp đồng giữa hai, hoặc nhiều bên trong đó một hoặc nhiều người được gọi là bên ủy nhiệm thuê một hoặc nhiều người khác được gọi là bên được ủy nhiệm thay mặt bên ủy nhiệm thực hiện một số nhiệm vụ và được phép thực hiện các quyết định liên quan đến các nhiệm vụ đó (Jensen, M. C., & Meckling, W. H., 1976); (Watts & Zimmerman, 1983) và (Adams, 1994), (Ross, 1973). Lý thuyết ủy nhiệm đặt trên giả định căn bản là, trong một mối liên hệ đại diện, lợi ích của bên ủy nhiệm và bên đại diện có sự bất đồng và cả hai bên đều mong muốn tối đa hóa lợi ích của mình (Jensen, M. C., & Meckling, W. H., 1976) đề cập rằng trong một công ty cổ phần thì chính sự tách biệt giữa người chủ sở hữu và người quản lý, điều hành công ty làm hình thành mối liên hệ đại diện trong đó bên ủy nhiệm chính là các cổ đông còn bên đại diện chính là Ban giám đốc. Người đại diện được trao một số quyền quản lý nhất định đối với nguồn lực nhằm phục vụ lợi ích của chủ sở hữu. Do đó, trong một thể chế xã hội không minh bạch, với chính sách giáo dục không khai phóng và nhân bản, khả năng sử dụng các loại chi phí ngầm để đảm bảo lợi ích cho FDIEs là không thể nào tránh khỏi.

Trong các công ty hiện đại ngày nay, với những đặc trưng như chịu ảnh hưởng của cuộc cách mạng thông tin (Elliott R. K., 1992), xu hướng toàn cầu hóa và sự gia tăng mức độ phức tạp trong cấu trúc tổ chức của các công ty (Davenport, 2000); (Motiwalla &

Thompson, 2009), Ban Giám đốc không chỉ là đại diện cho lợi ích của cổ đông mà được coi là đại diện cho lợi ích của nhiều bên liên quan khác nữa như người cho vay, nhân viên, khách hàng, nhà cung cấp và chính phủ (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.

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. Một sự đổi mới được hiểu là một ý tưởng, cách thức thực hiện, hoặc một đối tượng được nhận thức là mới bởi một cá nhân, một nhóm cá nhân hay một tổ chức (Rogers, 1983). Đối với các doanh nghiệp, một sự đổi mới, do đó, có thể là việc thực hiện một sản phẩm mới hoặc được cải tiến đáng kể, hoặc là việc thực hiện một phương thức marketing mới, một phương pháp tổ chức mới trong hoạt động kinh doanh, tổ chức nơi làm việc hoặc trong mối quan hệ với đối tác bên ngoài" (OECD, 2005). Các lý thuyết này xây dựng các mô hình về sự chấp nhận và khuếch tán đổi mới dựa trên hai quan điểm là quan điểm xã hội học và quan điểm kinh tế học (Hall, 2004). Theo Hall (2004) cho rằng mặc dù được phát triển dựa trên các quan điểm khác nhau, nhưng các lý thuyết về chấp nhận và khuếch tán đổi mới có thể được sử dụng kết hợp với nhau nhằm cung cấp một nền tảng khoa học và toàn diện để giải thích sự chấp nhận đổi mới với sự đổi mới cũng như tốc độ của sự chấp

nhận (rate of adoption) một sự đổi mới trong xã hội hay nền kinh tế. Các lý thuyết về chấp nhận và khuếch tán đổi mới đặc biệt thích hợp để giải thích sự phát triển của chính sách định giá chuyển giao nội bộ trong các công ty có mối quan hệ liên kết, nhất là FDIEs. Thật vậy, theo quan điểm xã hội học về sự chấp nhận và khuếch tán đổi mới được trình bày trong quyển sách nổi tiếng có nhan đề “Sự khuếch tán Đổi mới” (Diffusion of Innovations) của nhà nghiên cứu Everett M. Rogers xuất bản lần đầu năm 1962 và tái bản đến lần thứ năm vào năm 2003 (Rogers, 2003), theo đó, ở cấp độ cá nhân, có năm nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận đổi mới bao gồm (i) Lợi thế tương đối (relative advantage) của sự đổi mới; (ii) Tính tương thích (compatibility) của sự đổi mới với công nghệ hiện tại hoặc quy chuẩn xã hội; (iii) Mức độ phức tạp (complexity) của sự đổi mới; (iv) Tính dễ thử nghiệm (trialability) đối với sự đổi mới; và (v) Tính có thể quan sát (observability) nhằm đánh giá kết quả thử nghiệm, các nhân tố này có liên quan đến chính sách định giá chuyển giao của FDIEs. Rogers (2003) cũng chỉ ra rằng trong trường hợp những công nghệ mới được áp dụng trong các doanh nghiệp thì công nghệ mới đó cần được chấp nhận ở cấp độ tổ chức trước khi có thể diễn ra sự chấp nhận ở cấp độ cá nhân, những nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận đổi mới ở cấp độ tổ chức bao gồm: (1) Các đặc điểm cá nhân về thái độ của Ban Giám đốc đối với sự thay đổi; (2) Các đặc điểm nội bộ về cấu trúc của doanh nghiệp như mức độ tập trung (centralization), mức độ phức tạp (complexity), mức độ chuẩn hóa (formalization) của các quy trình xử lý kinh doanh, mức độ liên kết nội bộ (interconnectedness), nguồn lực nhàn rỗi của doanh nghiệp (organizational slack), quy mô (size) thể hiện thông qua số lượng nhân viên của doanh nghiệp; và (3) Các đặc điểm bên ngoài của doanh nghiệp như độ mở của hệ

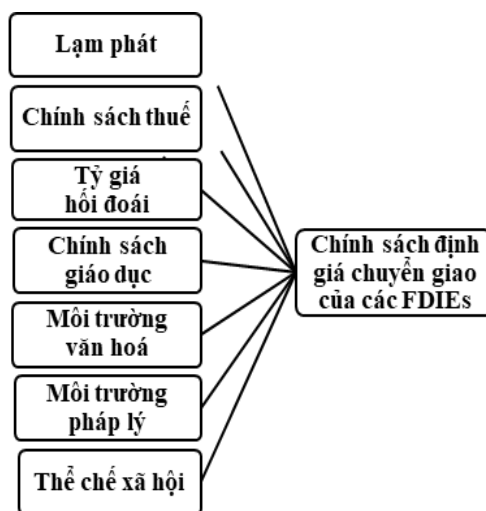
thống (system openness) (Rogers, 2003). Rogers (2003) cũng minh chứng thông qua các nghiên cứu trường hợp rằng nhiều điều kiện bên ngoài hoặc xã hội có ảnh hưởng quá trình khuếch tán đổi mới như: Các quyết định chấp nhận đổi mới được đưa ra bởi các cá nhân hoặc bởi một cơ quan có thẩm quyền tập trung (central authority); Kênh truyền thông được sử dụng để thu thập các thông tin về sự đổi mới; Bản chất của hệ thống xã hội, các quy chuẩn xã hội và mức độ liên kết giữa các cá nhân; và Phạm vi các hoạt động của các tác nhân thúc đẩy đổi mới (các công ty quảng cáo, các tổ chức hỗ trợ phát triển,...). Mô hình dựa trên quan điểm kinh tế học về sự chấp nhận và khuếch tán đổi mới, trái lại, không tập trung vào nhân tố môi trường bên ngoài và hành vi tổ chức như trên, mà được xây dựng trên cơ sở cho rằng sự chấp nhận và quá trình khuếch tán đổi mới là kết quả của hàng loạt các quyết định cá nhân dựa trên sự so sánh giữa lợi ích của công nghệ mới với chi phí phải bỏ ra để thay đổi sang công nghệ mới, trong điều kiện môi trường bất định và thông tin bị hạn chế (Hall & Khan, 2003); (Hall, 2004). Một luận điểm đáng chú ý theo quan điểm của các nhà kinh tế học đó là, khi xuất hiện một sự đổi mới, các quyết định về chấp nhận đổi mới không phải là sự lựa chọn giữa chấp nhận hay không chấp nhận sự đổi mới đó, mà chỉ là chấp nhận sự đổi mới ngay hoặc trì hoãn việc ra quyết định chấp nhận đến một thời điểm về sau (Hall & Khan, 2003). 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

nghe 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).

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.

Theo Posner (1974), bản thân 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. 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. 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 chuyển giao nội bộ liên quan đến môi trường văn hoá, môi trường pháp lý, và thể chế xã hội.



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 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) Phòng 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), cụ thể là trao đổi với

TS. Phan Hiền Minh, GS. TS. Nguyễn Đông Phong tại buổi hội thảo về chuyển giá do trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh và trường Đại học Kinh tế Quốc dân tổ chức vào ngày 9/10/2017 sau khi tôi trình bày tham luận.

5. Kết quả nghiên cứu

Trên quan điểm kế thừa các nghiên cứu trước, cả trong và ngoài nước, sau khi xác định được lỗ hổng trong nghiên cứu, tác giả đưa ra mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của FDIEs ở Việt Nam, cụ thể:

Yếu tố “Chính sách thuế”. Thuế là một trong những công cụ hữu hiệu nhất của nhà nước để thực hiện chức năng điều tiết, quản lý nền kinh tế vĩ mô. Thu nhập từ thuế là quan trọng đối với bất kỳ quốc gia nào vì nó cho phép chính phủ nước phục vụ phúc lợi xã hội của người dân (Shulman, J.S.,1966). Tuy nhiên, hầu hết các nước đang phát triển không huy động đủ số thuế, trong đó có FDIEs, thông qua giá chuyển nhượng của các công ty đa quốc gia để thực hiện chính sách định giá chuyển giao nhằm tối thiểu hoá số thuế phải nộp (Greene, J. and M.G. Duerr,1970). Đối với các quốc gia đang phát triển, các quy định về định giá chuyển giao là cần thiết để tạo ra một môi trường chắc chắn cho trao đổi quốc tế, đồng thời đảm bảo không mất nguồn thu từ thuế (Shulman, J.S.,1966).

Yếu tố “lạm phát”. Lạm phát là một trong ba yếu tố bên ngoài, bao gồm tỷ giá hối đoái, lãi suất, và lạm phát, có ảnh hưởng đến các công ty đa quốc gia và thị trường của họ, các biến này tương quan với nhau. Sự tăng lên của mức giá chung mới chỉ phản ánh biểu hiện của lạm phát, bản chất của lạm phát được thể hiện ở tính chất của sự tăng giá đó, đó là sự tăng giá với tốc độ cao và kéo dài, chính sự tăng giá cao và liên tục từ thời gian này đến thời gian khác mới tạo ra những tác

động đặc thù của lạm phát (Ken Milani PhD., CPA, And Juan Rivera PhD., CPA 2004). Do vậy, trong nhiều trường hợp các công ty đa quốc gia phải thiết lập một chính sách định giá chuyển giao, bảo toàn sức mua của tiền mặt nghĩa là biến đổi rủi ro ngoại tệ làm cho các luồng tiền mặt đó được dịch chuyển ra khỏi đồng tiền của nước siêu lạm phát.

Yếu tố “Chính sách tỷ giá”. Chính sách tỷ giá là tập hợp các biện pháp sử dụng tỷ giá như một công cụ để thực hiện các mục tiêu kinh tế đã đề ra, là cách thức mà chính phủ hoặc ngân hàng trung ương sử dụng để tác động vào nội tệ và can thiệp vào thị trường ngoại hối (Canri Chan; Steven P. Landry; Terrance Jalbert, 2000). Trong nền kinh tế thị trường động cơ hoạch định chính sách là những mục tiêu cân đối bên trong và bên ngoài, trong khi đó tỷ giá hối đoái lại là một yếu tố có khả năng ảnh hưởng trực tiếp đến chính sách định giá chuyển giao. Đồng thời, trong nghiên cứu đã chỉ ra việc các công ty đa quốc gia lựa chọn chính sách định giá chuyển giao khi có vấn đề thông tin không cân đối tồn tại giữa công ty mẹ và các công ty con nước ngoài, sự không đối xứng thông tin, có thể cung cấp một cái nhìn sâu sắc tiềm ẩn trong việc ra quyết định chuyển đổi khi đối mặt với tỷ giá hối đoái bất ổn trong những nền kinh tế có liên quan.

Yếu tố “Chính sách giáo dục”. Giáo dục ngày càng đóng vai trò quan trọng, giáo dục là động lực đẩy mạnh xu thế toàn cầu hóa nền kinh tế thế, là yếu tố chủ lực cho quá trình đi lên của nền kinh tế tri thức, giáo dục còn đóng vai trò quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế, góp phần giữ gìn bản sắc dân tộc, tiếp thu có chọn lọc tinh hoa văn hóa nhân loại, hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Theo cách hiểu hạn hẹp, giáo dục là một quá trình được tổ chức một cách có mục đích, có kế hoạch nhằm truyền đạt và lĩnh hội những kinh nghiệm xã hội của loài người. Theo cách hiểu rộng hơn, giáo dục là một quá trình

bao gồm tất cả các hoạt động hướng vào sự phát triển và rèn luyện năng lực bao gồm tri thức, kỹ năng, kỹ xảo và phẩm chất như niềm tin, đạo đức, thái độ... ở con người để có thể phát triển nhân cách đầy đủ và trở nên có giá trị tích cực đối với xã hội. Từ kết quả nghiên cứu đã được tìm hiểu và tổng hợp, chính sách giáo dục có ảnh hưởng đến chất lượng nguồn lao động và tác động nhất định đến việc thu hút đầu tư. Theo kết quả được công bố, Edmund Malesky (2014), đó là chi phí lao động; ưu đãi về thuế, đất đai đầu tư; ổn định chính trị; chất lượng lao động; chi phí nguồn nguyên liệu, dịch vụ trung gian; sức mua của người tiêu dùng; sự sẵn có của nguồn nguyên liệu; quy mô thị trường nội địa; sự sẵn có của các khu công nghiệp; ổn định kinh tế vĩ mô.

Yếu tố “Môi trường văn hóa”. Văn hoá quy định những quy cách ứng xử được chấp nhận trong xã hội và mang tính nguyên tắc phải tuân theo. Văn hoá, có thể được định nghĩa theo nhiều cách khác nhau, song một định nghĩa được chấp nhận, văn hoá là tập hợp các giá trị và tín ngưỡng truyền thống được lưu truyền và san sẻ trong một xã hội đã có từ trước, văn hoá còn là tổng thể các cách thức sống và cách suy nghĩ được truyền lại từ thế hệ này sang thế hệ khác, văn hoá bao gồm rất nhiều điều của con người bởi vì khái niệm này chứa đựng các quy tắc, giá trị, phong tục, nghệ thuật và nhiều hơn thế (Shaefer, T. Richard, 2003). Vì vậy, doanh nghiệp phải cân nhắc sự khác nhau giữa những nhóm dân tộc và xã hội để dự đoán, điều hành các mối quan hệ và hoạt động của mình (Shaefer, T. Richard, 2003). Chính thị hiếu và tập quán của người tiêu dùng mang đặc điểm riêng của từng vùng, từng châu lục, từng dân tộc và chịu ảnh hưởng của các yếu tố văn hoá, lịch sử (Macionis, J. John, 1987).

Yếu tố “Môi trường pháp luật”. Môi trường pháp luật cho hoạt động kinh doanh

bao gồm những quy định pháp luật trong các văn bản và hiệu quả hoạt động tổ chức thực hiện các quy định pháp luật thông qua hoạt động của công chức, cơ quan nhà nước. Chuyển giá đã được các nhà hoạch định chính sách tài chính Việt Nam xác định là một vấn đề cần được quan tâm quản lý khi mà ngày càng xuất hiện nhiều dấu hiệu chuyển giá trong giao dịch có yếu tố nước ngoài (Lê Văn Sua, 2015). Như vậy có thể thấy rằng môi trường pháp luật của nước sở tại có tác động rõ ràng đến việc định giá chuyển giao của doanh nghiệp. Ở Việt Nam, vì môi trường pháp luật chưa thật rõ ràng về định giá chuyển giao nên các doanh nghiệp sẽ áp dụng những thủ thuật để làm sao cho có lợi nhất.

Yếu tố “Thể chế xã hội”. Thể chế là tập hợp những quy tắc chính thức, các quy định không chính thức hay những nhận thức chung có tác động kìm hãm, định hướng hoặc chi phối sự tương tác của các chủ thể chính trị với nhau trong những lĩnh vực nhất định. Các thể chế được tạo ra và đảm bảo thực hiện bởi cả nhà nước và các tác nhân phi nhà nước (như các tổ chức nghề nghiệp hoặc các cơ quan kiểm định) (Geoffrey Hodgson, 2006). Có nhiều mối quan tâm của các công ty đa quốc gia về tác động có hại của việc định giá chuyển giao, Chính phủ và các cơ quan thu thuế cho rằng giá chuyển giao có thể là một công cụ tránh né thuế và trốn tránh, điều này làm cho FDIEs có cơ hội giảm thiểu trách nhiệm về thuế tại quốc gia sở tại liên quan đến đầu tư của các công ty đa quốc gia.

Yếu tố “Chính sách định giá chuyển giao của FDIEs”. Các luồng hàng hoá và dịch vụ giữa các đơn vị liên quan của một doanh nghiệp đa quốc gia qua các nơi có chính sách thuế khác nhau được gọi là thương mại giữa các công ty và giá mà những dịch vụ và dịch vụ này được chuyển giao được gọi là định giá chuyển giao (Tang, R.Y.W., 1981). Do đó, định giá chuyển giao là quá trình xác định giá chuyển giao của hàng hoá trong một thương mại trong nội bộ công ty (Tang, R.Y.W., 1982). Việc không tuân thủ nguyên tắc này có thể dẫn tới việc đánh thuế hai lần, khi các cơ quan thuế từ cả hai phía đòi phải đóng thuế lợi tức tạo ra để chia sẻ (Tang, R.Y.W., 1993) để tránh điều này, các công ty đa quốc gia đã đưa ra phương tiện để giảm bớt nợ thuế thông qua việc vận dụng giá chuyển nhượng nội bộ đối với các công ty con (hoặc FDIEs) trong quá trình kinh doanh tại các quốc gia tiếp nhận đầu tư.

6. Kết luận

Những thành quả kinh tế mà FDIEs mang lại cho Việt Nam đã làm thay đổi diện mạo của nền công nghiệp nước nhà, nhưng làn sóng đầu tư này cũng đang khiến cho Việt Nam nhận về những hệ lụy không nhỏ cho môi trường kinh doanh và cho cả nền kinh tế trong việc thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài. Xuất phát từ thực tế đó, tác giả đã cố gắng đưa ra mô hình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chính sách định giá chuyển giao của các FDIEs, để có một góc nhìn khách quan hơn trong việc tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cũng như kiểm soát được các hành vi gian lận của những FDIEs.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Adams, M. B. (1994). Agency theory and the internal audit. *Managerial Auditing Journal*, 9(8), 8-12.
- Atul Dua (2005), Transfer Pricing-Atax: Corporate and Securities Perspective, *IPBA Journal*, số 40, tr.22.

- Anh Vũ (2015), Bóc trần thủ đoạn định giá chuyển giao của Metro Việt Nam, <http://thanhnien.vn/kinh-doanh/boc-tran-thu-doan-chuyen-gia-cua-metro-viet-nam-554476.html>.
- 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 117/2005/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 13/2001/TT-BTC hướng dẫn thực hiện quy định về thuế đối với các hình thức đầu tư theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- 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.
- Bộ Tài Chính, Thông tư số 89/1999/TT-BTC hướng dẫn thực hiện quy định về thuế đối với các hình thức đầu tư theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- Canri Chan; Steven P. Landry; Terrance Jalbert (2000): Effects of Exchange Rates On International Transfer Pricing Decisions.
- Chính phủ (2016), Nghị định số 20/2017/NĐ-CP quy định về Quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết ban hành ngày 24/2/2017.
- Danthine, J. P., (1978). Information, futures prices, and stabilizing speculation. *Journal of Economic Theory*, 17 (1), 79-98.
- Davis, S. W, Menon, K., Morgan, G., (1982). The images that have shaped accounting theory. *Accounting, Organizations and Society*, 7(4), 307-318.
- Davenport, T. H. (2000). The Future of Enterprise System-Enabled Organizations. *Information Systems Frontiers*, 2(2), 163-180.
- Đoàn Thanh Nga & Tạ Thu Trang (2017): “Nâng cao khả năng áp dụng cơ chế thỏa thuận trước về phương pháp xác định giá tính thuế (APA) tại Việt Nam” Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Mã số ĐKXB: 3417-2017/CXBIPH/51-70/HĐ cấp ngày 05 tháng 10 năm 2017 và ISBN: 978-604-89-1299-4.
- Elliott, R. K. (1992). The Third Wave Breaks on the Shores of Accounting. *Accounting Horizons*, 6(2), 61-85.
- Elliott, R. K. (1994b). Confronting the future: Choices for the attest function. *Accounting Horizons*, 8(3), 106-124.
- Elliott, R. K. (1995). The Future of Assurance Services: Implications for Academia. *Accounting Horizons*, 9(4), 118-127.
- Elliott, R. K. (1997). Assurance Service Opportunities: Implications for Academia. *Accounting Horizons*, 11(4), 61-74.
- Elliott, R. K. (2002). Twenty-first century assurance. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21(1), 139-146.
- Edmund Malesky (2014): Mười kết quả chú ý từ việc điều tra PCI-FDI và hiệp định TPP. Đại học Duke
- Froot, K., Scharfstein, D., Stein, J., (1993). Risk management: coordinating corporate investment and financing policies. *The Journal of Finance*, 48 (5), 1629-1658.
- 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.
- Gravelle, J.G. (2010), *Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion*, CRS Report for Congress, CRS Washington DC.
- Gruber, H. (2003), Intangible income, Intercompany transactions, income shifting and the choice of location, *National Tax Journal* 56 (1, Part 2), 221-242.
- Geoffrey Hodgson (2006) “What Are Institutions?” *Journal of Economic Issues*, XL:1, 1-25.

- Hatem Elsharawy (2006), *Developing Controlling and Performance Evaluation of Multinational Companies Operating in Egypt*, Gottingen University, Egypt.
- Hall, B. H. (2004). *Innovation and Diffusion*. Trong J. Fagerberg, D. C. Mowery, & R. R. Nelson (Các biên tập viên), *The Oxford Handbook of Innovation* (trang 459-484). Oxford: Oxford University Press.
- Hall, B. H., & Khan, B. (2003). *Adoption of New Technology*. Berkley: University of California Working Papers No: E03-330 (May).
- Henry Fayol (1949), *General and Industrial Management*, Pitman Publishing, New York.
- Hill, C. W., & Jones, T. M. (1992). *Stakeholder-Agency Theory*. *Journal of Management Studies*, 29(2), 131-154.
- Hopwood, A. G., (1994). Some reflections on “The harmonization of accounting within the EU”. *The European Accounting Review*, 3(2), 241–253.
- Huỳnh Thị Xuân Thùy (2013), “Giải pháp vận dụng giá trị hợp lý để thực hiện đo lường các khoản đầu tư chứng khoán tại các Công ty cổ phần niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh”, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
- John, J. F., 1992. *Corporate Governance and Disclosure Quality*. *Accounting and Business Research*, 22(86), 111-124.
- 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)*.
- Lê Thị Kim Dương (2013), “Vận dụng giá trị hợp lý để trình bày thông tin trên BCTC của các doanh nghiệp Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
- Lê Thị Mộng Loan (2013), “Giá trị hợp lý ảnh hưởng đến sự cân bằng giữa độ tin cậy và thích hợp các thông tin trên báo cáo tài chính của các công ty tại Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
- Lê Văn Súa (2015), *Cơ sở pháp lý chống định giá chuyển giao và vấn đề hoàn thiện pháp luật về chống định giá chuyển giao ở Việt Nam*, <http://moj.gov.vn/qt/tintuc/Pages/nghien-cuutraoi-doi.aspx?ItemID=1896>
- Motiwalla, L. F., & Thompson, J. (2009). *Enterprise Systems for Management* (1st ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Merino, B. D., Neimark, M. D., (1982). *Disclosure regulation and public policy: A sociohistorical appraisal*. *Journal of Accounting and Public Policy*, 1(1), 33–57.
- Macionis, J. Jonhn (1987): *Xã hội học - Nhà xuất bản Thống kê*.
- Nguyễn Thị Mai Anh (2017): “*Bản chất và đặc điểm hoạt động chuyển giá trong các doanh nghiệp*”. Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Mã số ĐKXB: 3417-2017/CXBIPH/51-70/HĐ cấp ngày 05 tháng 10 năm 2017 và ISBN: 978-604-89-1299-4.
- Mai Phương (2017), *Chống định giá chuyển giao vẫn khó*, <http://petrotimes.vn/chongchuyen-gia-van-kho-492678-492678.html>.
- Ngô Thị Thùy Trang (2012), “*Phương hướng và giải pháp vận dụng giá trị hợp lý trong kế toán doanh nghiệp Việt Nam*”
- 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.
- Ngọc Ánh (2013), *Phát hiện nhiều vụ định giá chuyển giao tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) ở Bình Dương*, CAND online ngày 12/3/2013 (<http://www.cand.com.vn/vi-VN/kinhte/2013/3/193886.cand>)

- Nguyễn Thị Quỳnh Giang (2010), “Chuyển giá trong các công ty đa quốc gia ở Việt Nam” Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
- 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 nghiên cứu: CS-2004-14.
- Nguyễn Thị Mỹ (2017): “Chuyển giá trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Thực trạng và Giải pháp”. Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Mã số ĐKXB: 3417-2017/CXBIPH/51-70/HĐ cấp ngày 05 tháng 10 năm 2017 và ISBN: 978-604-89-1299-4.
- Ngô Quang Trung (2015): Vấn đề định giá chuyển giao của các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam hiện nay, Viện Chính sách Nghiên cứu & Phát triển.
- Nguyễn Xuân Trường, Trần Lâm Thảo My và Nguyễn Dạ Thảo (2017) “Kinh nghiệm chống chuyển giá của một số nước Châu á và bài học cho Việt Nam”. Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Mã số ĐKXB: 3417-2017/CXBIPH/51-70/HĐ cấp ngày 05 tháng 10 năm 2017 và ISBN: 978-604-89-1299-4.
- Nguyễn Thanh Tùng (2014), “Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến việc vận dụng giá trị hợp lý trong kế toán tại các doanh nghiệp Việt Nam”, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế TP.Hồ Chí Minh.
- 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.
- Nguyễn Văn Trinh & Phan Đức Dũng (2005) “Chi phí nghiên cứu phát triển của các công ty đa quốc gia trong chính sách định giá chuyển giao” Tạp chí phát triển kinh tế số 171, 01/2005.
- OECD. (2005). Oslo Manual: Guidelines For Collecting And Interpreting Innovation Data (lần xuất bản 3rd). Paris: OECD and Eurostat.
- OECD (2010), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration.
- Peltzman S., (1976). Toward a more general theory of regulation. Journal of Law & Economics, 19, 211–240.
- Posner, R. A., (1974). Theories of economic regulation. NBER Working paper series.
- Phan Thị Thành Dương (2012) Pháp luật về kiểm soát định giá chuyển giao ở Việt Nam (Law on control of transfer pricing in Vietnam).
- 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.
- Phan Đức Dũng (2004): “Thông tư 128/2003/TT-BTC và vấn đề kế toán chênh lệch tỷ giá” Tạp chí kế toán, Số 47 (4/2004) 15/4/2004
- Phan Đức Dũng (2017): “Mua bán và sáp nhập doanh nghiệp là xu hướng tất yếu trong bối cảnh hội nhập quốc tế khi Việt Nam là thành viên hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)” Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Thủ Dầu Một, ngày 14/4/2017
- Phương Hà (2015): Chống định giá chuyển giao, cần hơn một đội đặc nhiệm, Enternews.
- Phạm Huyền (2013), Phi vụ định giá chuyển giao ngàn tỷ bậc nhất của Keangnam, <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/phi-vu-chuyen-gia-ngan-ty-bac-nhat-cua-keangnam-145777.html>.
- Phạm Huyền (2013), Vô địch định giá chuyển giao trắng trợn hơn cả Keangnam <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/vo-dich-chuyen-gia-trang-tron-hon-ca-keangnam-146466.html>.
- Phan Hiền Minh & Phan Trần Trung Quang (2017): “Phân tích và đánh giá tính minh bạch, hiệu quả và bền vững của các chính sách và hoạt động kiểm soát chuyển giá hiện tại của

- các cơ quan quản lý nhà nước” Hội thảo khoa học tổ chức tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Mã số ĐKXB: 3417-2017/CXBIPH/51-70/HĐ cấp ngày 05 tháng 10 năm 2017 và ISBN: 978-604-89-1299-4.
- Riley, J. G. (2001). Silver Signals: Twenty-Five Years of Screening and Signaling. *Journal of Economic Literature*, 39(2), 432–478.
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations* (3rd ed.). New York: The Free Press.
- Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations* (lần xuất bản 5th). New York: The Free Press.
- Ross, S. A. (1973). The Economic of Theory of Agency: The Principal's Problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-139.
- Smith, C., Stulz, R., 1985. The determinants of firms' hedging policies. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 20 (4), 391-405.
- Shulman, J.S. (1966): *Transfer Pricing in Multinational Business*, unpublished DBA Thesis, Harvard University.
- Stigler, G. J., 1971. The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21
- Stiglitz, J. E. (1975). The Theory of "Screening," Education, and the Distribution of Income. *The American Economic Review*, 65(3), 283-300.
- Stiglitz, J. E. (2000). The contributions of the economics of information to twentieth century economics. *Quarterly Journal of Economics*, 115(4), 1441-1478.
- Stiglitz, J. E. (2002). Information and the Change in the Paradigm in Economics. *The American Economic Review*, 92(3), 460-501.
- Stiglitz, J. E., & Walsh, C. E. (2006). *Economics* (4th ed.). New York: W. W. Norton & Company.
- Shaefer, T. Richard (2003): *Xã hội học - Nhà xuất bản Thống kê*.
- Tang, R.Y.W. and Chan, K.H. (1979): *Environmental Variables of International Transfer Pricing: A Japan-United States Comparison*, *Abacus*, June, 5: 3-12.
- Tang, R.Y.W. (1981): *Multinational Transfer Pricing: Canadian and British Perspectives*, Toronto: Butterworths and Co. Ltd.
- Tang, R.Y.W. (1982): *Environmental Variables of Multinational Transfer Pricing*, *Journal of Business Finance and Accounting*, 9(2): 179-89.
- Tang, R.Y.W. (1993) *Transfer Pricing in the 1990's: Tax and Management Perspectives*, Westport: Quorum Books.
- Trần Thị Phương Thanh (2012), “Các giải pháp mang tính định hướng cho việc xác lập khung pháp lý về giá trị hợp lý áp dụng trong hệ thống kế toán doanh nghiệp tại Việt Nam”
- Võ Thành Hiệu và Phan Đức Dũng (1998) “Đầu tư liên doanh với nước ngoài – Những vấn đề đặt ra,” *Thời báo Tài chính Việt Nam*, Số 5 (Số 39) 15/5/1998.
- Vũ Ngọc Nhung & Phan Đức Dũng (1998) “Sử dụng lạm phát như một phương thuốc giúp tăng trưởng kinh tế,” *TT kinh tế ngân hàng*, Số 10/98 ngày 15/10/1998.
- Watts, R. L, 2006. What has the invisible hand achieved? *Accounting and Business Research*, 36, 51–61.
- Wernerfelt, B., 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1983). Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence. *Journal of Law and Economics*, 26(3), 613-633.
- Young, J. J., 1996. Institutional thinking: the case of financial instruments. *Accounting Organizations and Society*, 21(5), 487–512.
- Yunkers, P.J. (1983): *A Survey Study of Subsidiary Autonomy, Performance Evaluation and Transfer Pricing in Multinational Corporations*, *Columbia Journal of World Business*, Fall, 19: 51-64.