

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG CHUYỂN GIÁ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP: BẰNG CHỨNG THỰC TẾ TỪ CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Nguyễn Hữu Ánh

Đại học Kinh tế Quốc dân

Email: anhnh@neu.edu.vn

Ngày nhận: 24/6/2018

Ngày nhận bản sửa: 20/7/2018

Ngày duyệt đăng: 05/8/2018

Tóm tắt:

Bài viết nghiên cứu về các nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp. Dựa trên dữ liệu phỏng vấn 479 nhà quản lý trong các doanh nghiệp của Việt Nam, nghiên cứu ứng dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá để xác định các nhóm nhân tố có cùng ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của doanh nghiệp. Sau đó, nghiên cứu thực hiện tiếp phân tích hồi quy để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhóm nhân tố. Kết quả phân tích đã phát hiện 5 nhóm nhân tố có ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp, được sắp xếp theo mức độ giảm dần như sau: Các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế, các biện pháp hạn chế của chính phủ, kết quả hoạt động của doanh nghiệp, tình hình chính trị – xã hội, quy mô doanh nghiệp. Từ kết quả nghiên cứu này, bài viết cũng đề xuất các nội dung cần tập trung trong việc ban hành các quy định pháp lý và tăng cường các biện pháp kiểm soát chuyển giá.

Từ khóa: Thuế, chuyển giá, kiểm soát chuyển giá.

Mã JEL: M49

Factors Affecting Transfer Pricing Aggressiveness: Empirical Evidence from Vietnamese Firms

Abstract:

This study examines the factors affecting the ability of firms to transfer pricing aggressiveness. Based on the interview data of 479 managers (mainly chief executive officers, chief financial officers, and chief accountants) in Vietnamese firms, the research applies exploratory factor analysis (EFA) method to identify the groups of factors that have same effects on the ability to transfer prices in businesses. Then, a regression analysis is conducted to determine the impact level of each factor on the ability of firms to transfer prices. The results show that there are five-factor groups influencing the firms' the transfer pricing ability, including tax regulations and tax law, control measures by the government, performance results of the enterprise, socio-political situation, and firm size. Based on the findings, some recommendations are proposed in issuing legal regulations and transfer pricing control.

Keywords: Tax, Transfer pricing, Transfer pricing control.

JEL code: M49

1. Giới thiệu

Hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế tất yếu mà tất cả các nước đã và đang hướng đến với mong

muốn đưa đất nước ngày càng ổn định và phát triển thịnh vượng hơn. Khi các quan hệ kinh tế được thiết lập đa dạng, có sự liên kết, phối hợp giữa các chủ thể

kinh doanh thì việc xác định lợi ích kinh tế đã vượt ra ngoài phạm vi của một chủ thể riêng lẻ, và được tính trong lợi ích chung của cả tập đoàn hay nhóm liên kết. Trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, vấn đề liên quan đến việc tối đa hóa lợi ích tổng thể của cả tập đoàn luôn được các chủ thể kinh doanh quan tâm. Chuyển giá được xem là một lời giải cho bài toán lợi ích mà ở đó nhà đầu tư không cần thêm vốn hay mở rộng sản xuất. Trong bối cảnh hội nhập và phát triển kinh tế ở các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam hiện nay, các doanh nghiệp có qui mô ngày càng lớn, cơ cấu tổ chức ngày càng phức tạp, hoạt động mua bán trong nội bộ đơn vị diễn ra phổ biến. Giá chuyển nhượng được doanh nghiệp xác định theo cách có lợi cho mục tiêu cụ thể của họ (tối đa hoá giá trị tổng tài sản của tập đoàn, giảm thuế để tối đa hoá lợi nhuận của tập đoàn...), nhưng giá đó có thể đưa ra những thông tin lệch lạc cho nền kinh tế khi nó không phản ánh một cách hợp lý giá trị thật của giao dịch. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết trong nghiên cứu về chuyển giá, đặc biệt là các nhân tố tác động đến khả năng chuyển giá nhằm đề xuất các giải pháp kiểm soát chuyển giá đối với các doanh nghiệp ở các nền kinh tế mới nổi như Việt Nam.

Bài nghiên cứu sẽ thực hiện tìm hiểu các yếu tố chính có ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá nhằm mở rộng lý luận về thực tế chuyển giá của các doanh nghiệp bằng cách cung cấp bằng chứng xác thực về các yếu tố chủ yếu tác động tới khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp; từ đó, cung cấp cơ sở cho các cơ quan quản lý nhà nước tăng cường thực hiện kiểm soát chuyển giá đối với các doanh nghiệp.

2. Tổng quan nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Thứ nhất, tổng quan nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chuyển giá của các doanh nghiệp. Có nhiều nghiên cứu khác nhau trên thế giới thực hiện nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp. Các nhân tố này có thể tổng hợp lại như sau:

- Khác biệt về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp (VAR01)

Theo kết quả nghiên cứu của Anthony & Govindarajan (1998), Chan (2007), Clausing (2003), O'Brien & Oates (2007), sự chênh lệch về thuế suất giữa các quốc gia đã tạo động lực cho thành viên của các doanh nghiệp đa quốc gia cố gắng để giảm

thiểu nghĩa vụ về thuế tại nước chủ nhà hay nước tiếp nhận đầu tư; nhưng bù lại có thể tối đa được lợi nhuận hợp nhất của cả tập đoàn.

- Thuế suất thuế xuất – nhập khẩu (VAR02)

Tại nhiều quốc gia đang phát triển, thuế nhập khẩu vẫn được coi như một nguồn thu chính cho ngân sách nhà nước nên họ thường thiết lập mức thuế suất cao hơn so với các quốc gia phát triển. Thuế xuất – nhập khẩu có thể được làm giảm đi bằng cách thực hiện giao dịch với mức giá thấp hơn thực tế. Điều này sẽ khuyến khích các công ty mẹ sử dụng phương thức chuyển giá để tiết kiệm chi phí về thuế phải nộp cho chính phủ (Lecraw, 1985; Belkaoui, 1991; Lin & các cộng sự, 1993; Chan & Chow, 2001; Anthony & Govindarajan, 1998).

- Sự biến động tiền tệ và lạm phát (VAR03)

Một quốc gia với cán cân thanh toán gặp khó khăn sẽ lựa chọn phương án giảm giá trị đồng tiền của quốc gia đó. Việc giảm giá trị đồng tiền thường dẫn tới một môi trường có lạm phát. Bằng việc thiết lập giá chuyển giao cao hơn đối với hàng hóa nhập khẩu, công ty mẹ có thể chuyển lợi nhuận ra nước ngoài để thoát khỏi môi trường không ổn định này (Plasschaert, 1985; Lin & các cộng sự, 1993).

- Tuân thủ luật thuế và các quy định (VAR04)

Theo Al-Eryani & cộng sự (1990), Chan & Chow (2001), tuân thủ luật thuế và các quy định đóng một vai trò quan trọng trong việc thiết lập công thức xác định giá chuyển giao. Một loạt các yếu tố có liên quan đến pháp lý, chẳng hạn như tuân thủ quy định về thuế và hải quan, pháp luật về chống bán phá giá, chống độc quyền và các quy định về báo cáo tài chính của nhà nước là những yếu tố quan trọng trong việc quyết định giá chuyển giao của các doanh nghiệp.

- Hạn chế trong việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài (VAR05)

Tại một số ít các quốc gia phát triển mà đang gặp khó khăn đối với cán cân thanh toán, chính phủ có thể đưa ra những quy định nhằm hạn chế việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài hoặc rút vốn ra nước ngoài. Khi các đơn vị thành viên gặp khó khăn trong vấn đề chuyển lợi nhuận về nước chủ nhà, họ có thể lên kế hoạch để tránh sự hạn chế đó thông qua chuyển giá (Plasschaert, 1985; Belkaoui, 1991; Lin & cộng sự, 1993).

- Hạn chế về nhập khẩu (VAR06)

Khi hàng hóa được chuyển giao từ công ty mẹ

tới công ty con ở nước ngoài, chính phủ nước đó có thể áp đặt quy định về chống bán phá giá để bảo vệ ngành công nghiệp trong nước chống lại những sản phẩm có mức giá dưới mức quy định. Trong trường hợp này, công ty mẹ có thể đội giá lên để tránh bị phạt do vi phạm các quy định về chống bán phá giá (Belkaoui, 1991).

- Giới hạn về các khoản thu nhập từ bản quyền, quyền sở hữu trí tuệ (VAR07)

Kết quả nghiên cứu của Chan & Chow (2001) thể hiện một trong số các hình thức chuyển giá được các doanh nghiệp thường làm là thực hiện chuyển giá đối với tài sản vô hình. Chẳng hạn như, chi phí nghiên cứu và phát triển sản phẩm, tài sản sở hữu trí tuệ chuyển giao giữa các công ty liên kết. Nhiều quốc gia đã đưa ra giới hạn về số tiền thu từ bản quyền, quyền sở hữu trí tuệ hoặc chi phí quản lý được thiết lập từ công ty mẹ cho các công ty con.

- Kiểm soát tỷ giá hối đoái (VAR08)

Tại một số quốc gia đang phát triển, tỷ giá hối đoái được kiểm soát chặt chẽ bởi chính phủ, đồng tiền nội tệ chỉ được hoán đổi một phần. Trong trường hợp này, các doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với vấn đề chuyển lợi nhuận sang ngoại tệ. Kỹ thuật chuyển giá có thể hỗ trợ cho chiến lược tránh rủi ro tỷ giá hối đoái bằng việc thanh toán trước hoặc thanh toán sau (Plasschaert, 1985; Lin & cộng sự, 1993).

- Hoạt động kiểm soát giá của chính phủ (VAR09)

Theo Lecraw (1985), đối với một số ngành công nghiệp, chính phủ kiểm soát giá liên quan đến chi phí và lợi nhuận của các doanh nghiệp nước ngoài, đòi hỏi việc tăng giá phải được phê duyệt trước bởi các cơ quan nhà nước. Giá nhập khẩu tăng có thể giảm lợi nhuận và tăng chi phí; vì vậy, có thể được xem xét để điều chỉnh tăng giá. Trong trường hợp này, công ty mẹ có thể cho phép công ty con của họ ghi nhận lợi nhuận thấp bằng cách tăng giá chuyển giao để đối phó với các quy định về kiểm soát giá của chính phủ nước sở tại.

- Mối quan hệ tốt với nước sở tại (VAR10)

Theo Plasschaert (1979), Chan & Chow (2001), lo ngại về những ảnh hưởng tiêu cực tới nền kinh tế, các chính sách thuế của chính phủ đã được đưa ra để đối phó với thực tế chuyển giá của các doanh nghiệp và chính phủ cũng quy định một số giới hạn đối với hoạt động của các doanh nghiệp này. Các doanh nghiệp đã nhận rõ tầm quan trọng của việc duy trì mối quan hệ tích cực với chính phủ của nước

sở tại. Trong chiến lược sử dụng giá chuyển giao, một số chi nhánh còn sẵn sàng cắt giảm một phần lợi nhuận để làm hài lòng chính phủ của nước sở tại. Mục đích cuối cùng của họ là để chặn trước được bất kỳ hành động nào của chính phủ có thể ảnh hưởng bất lợi cho họ

- Các áp lực về chính trị và xã hội (VAR11)

Tại một số nước đang phát triển, mối đe dọa về sự tịch thu tài sản và quốc hữu hóa của nhà nước là những mối lo ngại của các nhà đầu tư nước ngoài. Tất cả các yếu tố này tạo ra áp lực về mặt chính trị và xã hội cho các nhà đầu tư nước ngoài. Và như vậy, các nhà đầu tư nước ngoài có xu hướng chuyển lợi nhuận về nước chủ nhà của họ để tránh rủi ro này (Plasschaert, 1985; Belkaoui, 1991; Lin & cộng sự, 1993).

- Lợi nhuận tổng thể của toàn bộ tập đoàn (VAR12)

Theo Yunker (1983), Al-Eryani & cộng sự (1990), việc tối đa hóa lợi nhuận của toàn bộ tập đoàn là mục tiêu chính của nhiều doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu này, các doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với các vấn đề khác như các quy định của chính phủ, biến động tiền tệ, kiểm soát tỷ giá hối đoái và rủi ro. Khả năng cân bằng các yếu tố này trong việc lựa chọn giá chuyển giao sẽ là yếu tố cốt lõi để quyết định mức lợi nhuận tổng thể của toàn bộ tập đoàn.

- Vị thế cạnh tranh của đơn vị thành viên (VAR13)

Theo Plasschaert (1979), Belkaoui (1991), các doanh nghiệp thâm nhập vào thị trường thông qua việc thiết lập các chi nhánh hoặc công ty con. Thông thường, chuyển giá được sử dụng như một công cụ để giúp các chi nhánh dễ dàng xâm nhập vào thị trường (đặc biệt là thị trường nước ngoài), hoặc để hỗ trợ một chi nhánh mới được thành lập trong việc cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

- Tổng tài sản (VAR14)

Doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ có nhiều hoạt động kinh doanh và giao dịch tài chính hơn các doanh nghiệp nhỏ, vì vậy doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ có nhiều cơ hội để thực hiện các giao dịch chuyển giá hơn (Al-Eryani & cộng sự, 1990; Mills & cộng sự, 1998; Rego, 2003).

- Doanh nghiệp đa quốc gia (Multinationality) (VAR15)

Theo Rego (2003), Mills & Newberry (2004), Dyreng & cộng sự (2008), các doanh nghiệp đa quốc gia có nhiều đơn vị thành viên hoạt động tại

Bảng 1: Kết quả Kiểm định KMO và Bartlett's Test

Tiêu chuẩn kiểm định		Hệ số
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		0,645
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	5150,216
	df	190
	Sig.	0,000

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả.

các quốc gia khác nhau sẽ có cơ hội và xu hướng chuyển giá để giảm chi phí thuế trên toàn bộ doanh nghiệp.

- Sự tồn tại của các đồng sở hữu trong công ty liên doanh (VAR16)

Theo Lecraw (1985), Lin & cộng sự (1993), một số quốc gia đang phát triển yêu cầu các công ty nước ngoài muốn hoạt động phải thành lập công ty liên doanh với đối tác là các chủ sở hữu của nước đó. Đối với loại hình liên doanh này, các bên đối tác nước ngoài chỉ nhận được một phần lợi nhuận được phân chia, phần lợi nhuận còn lại sẽ được chia cho các nhà đầu tư trong nước. Để hạn chế phần lợi nhuận chia cho các nhà đầu tư trong nước, nhà đầu tư nước ngoài đã thực hiện chuyển giá để chuyển phần lợi nhuận của công ty liên doanh ra nước ngoài.

- Đánh giá hoạt động (VAR17)

Việc chuyển lợi nhuận một cách tùy tiện từ một chi nhánh nước ngoài thông qua chuyển giá nhằm tăng lợi nhuận của cả tập đoàn nhưng lại ảnh hưởng đến lợi nhuận được xác định cho từng chi nhánh (đơn vị thành viên) và như vậy bóp méo kết quả hoạt động của các nhà quản lý của đơn vị thành viên (Yunker, 1983; Richardson & cộng sự, 2013).

- Duy trì dòng tiền (VAR18)

Các doanh nghiệp thường ưa thích tích lũy vốn để đảm bảo nhu cầu về tài chính tại thời điểm hiện tại nhằm đảm bảo mức dự trữ tiền đủ để đáp ứng các yêu cầu tài chính, và như vậy duy trì sự ổn định về mặt tài chính (Anthony & Govindarajan, 1998).

- Giao dịch chuyển giao có liên quan đến tài sản vô hình (VAR19)

Theo kết quả nghiên cứu của Grubert & Mutti (2007), Dyreng & cộng sự (2008) thì một vấn đề quan trọng liên quan đến chuyển giá là các giao dịch đối với tài sản vô hình do tài sản vô hình rất khó để định giá và xác định giá thị trường tương đương.

- Quy mô của các khoản nợ dài hạn (VAR20)

Một trong những hình thức chuyển giá là thông

qua lãi vay. Các công ty đa quốc gia sẽ có xu hướng tài trợ vốn cho các công ty con tại quốc gia có mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao dưới hình thức vay nợ. Ngược lại với những nơi có mức thuế thấp, các công ty con thường được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu (Richardson & cộng sự, 2013; Rego, 2003; Dyreng & cộng sự, 2008).

Như vậy, các yếu tố ảnh hưởng đến chuyển giá của các doanh nghiệp rất phong phú. Mỗi nhà quản lý, với mục tiêu và góc nhìn khác nhau sẽ căn cứ vào các yếu tố này để quyết định giá chuyển giao có lợi cho doanh nghiệp.

Thứ hai, tổng quan nghiên cứu về khả năng chuyển giá của doanh nghiệp (CG - Biến phụ thuộc)

Biến phụ thuộc được biểu thị bằng khả năng thực hiện chuyển giá của các doanh nghiệp (CG). Một số nghiên cứu trước đây như nghiên cứu của Cremers & Nair (2005), Karamanou & Vafeas (2005), Brown & Caylor (2006), Sở Thuế vụ của Australia (Australian Taxation Office - ATO, 2005) đã đưa ra một số dấu hiệu của việc chuyển giá được tổng hợp thành 8 thuộc tính như sau:

- Có phát sinh khoản vay/cho vay với các bên liên kết mà có lãi suất bằng 0 (CG1).

- Giữa doanh nghiệp và các bên liên kết đã từng thực hiện xóa nợ vay cho nhau (CG2).

- Có tồn tại khoản vay/cho vay liên quan đến bên liên kết được ghi giảm nợ và giảm lãi suất (CG3).

- Có phát sinh giao dịch (chuyển giao tài sản hoặc dịch vụ) giữa các bên liên kết mà có điều khoản trong hợp đồng không theo các điều khoản thương mại bình thường (tức là một trong các bên được hưởng đặc quyền) (CG4).

- Lựa chọn và áp dụng phương pháp tính giá phù hợp nhất theo giá giao dịch độc lập (arm's length price) không được thể hiện đầy đủ trên các chứng từ, tài liệu (CG5).

- Có thực hiện chuyển nhượng vốn giữa các đơn vị liên kết mà không cần các điều khoản thương mại

Bảng 2: Tổng phương sai được giải thích (Total Variance Explained)

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,755	23,775	23,775	4,755	23,775	23,775	4,750	23,749	23,749
2	2,571	12,857	36,632	2,571	12,857	36,632	2,555	12,774	36,523
3	2,179	10,894	47,526	2,179	10,894	47,526	2,178	10,890	47,413
4	1,954	9,770	57,296	1,954	9,770	57,296	1,951	9,753	57,165
5	1,698	8,491	65,787	1,698	8,491	65,787	1,724	8,622	65,787
6	0,998	4,988	70,775						
7	0,918	4,589	75,364						
8	0,780	3,901	79,265						
9	0,615	3,074	82,339						
10	0,593	2,966	85,305						
11	0,517	2,587	87,892						
12	0,451	2,255	90,147						
13	0,432	2,158	92,305						
14	0,348	1,741	94,046						
15	0,287	1,437	95,482						
16	0,265	1,326	96,809						
17	0,221	1,106	97,915						
18	0,193	0,966	98,881						
19	0,188	0,941	99,822						
20	0,036	0,178	100,000						

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả.

ràng buộc (CG6).

- Có phát sinh giao dịch giữa các bên liên kết mà giá được xác định khác với giá giao dịch độc lập (CG7).

- Có phát sinh nghiệp vụ bù lỗ giữa các bên liên kết (CG8).

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Phương pháp chọn mẫu nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng bảng hỏi sử dụng thang đo Likert 5 mức (1-Không ảnh hưởng; 2-Ít ảnh hưởng; 3-Ảnh hưởng; 4-Rất ảnh hưởng; 5-Đặc biệt ảnh hưởng), với 20 biến quan sát để khảo sát ý kiến của các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam có phát sinh các giao dịch liên kết (bao gồm các đối tượng phỏng vấn: tổng giám đốc, giám đốc tài chính, kế toán trưởng và một số nhân viên khác trong doanh nghiệp), về các yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương pháp xác định giá chuyển giao giữa các doanh nghiệp có mối quan hệ liên kết. Riêng biến phụ thuộc với 8 thuộc tính sẽ được khảo sát với các

câu trả lời “Có/Không” (“Có” tương ứng với mức 1 – có dấu hiệu chuyển giá, “Không” tương ứng với mức 0 – không có dấu hiệu chuyển giá). Tác giả thực hiện phát bảng hỏi tới 517 người và kết quả thu về 479 phiếu hợp lệ.

2.2.2. Phương pháp xử lý số liệu

Tất cả dữ liệu thu được sẽ được mã hóa và phân tích bằng cách sử dụng phần mềm phân tích dữ liệu SPSS. Cụ thể, phân tích dữ liệu để thu thập thông tin về các thông số R-type, varimax-rotated, phân tích nhân tố ảnh hưởng chung cũng được thực hiện để xác định những nhóm yếu tố có cùng hướng tác động tới chuyển giá (xác định các factors) – Phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA).

Sau khi đã thực hiện phân tích nhân tố khám phá, kết quả phân tích này sẽ giúp nghiên cứu phát hiện ra các biến có cùng hướng tác động tới khả năng chuyển giá, và được sẽ được gộp chung một nhóm để hình thành biến nghiên cứu mới (được gọi là các factor). Khi đã xác định được các biến ảnh hưởng

Bảng 3: Bảng tổng hợp các thang đo (Component Matrix)

Tên biến	Component				
	1	2	3	4	5
Factor 1: Các biện pháp hạn chế của chính phủ					
VAR 05 - Hạn chế trong việc chuyển lợi nhuận ra nước ngoài	0,927				
VAR 16 - Sự tồn tại của các đồng sở hữu trong công ty liên doanh	0,847				
VAR 06 - Hạn chế về nhập khẩu	0,838				
VAR 18 - Duy trì dòng tiền	0,769				
VAR 07 - Giới hạn về các khoản thu nhập từ bản quyền, quyền sở hữu trí tuệ	0,763				
VAR 08 - Kiểm soát tỷ giá hối đoái	0,743				
VAR 10 - Mối quan hệ tốt với nước sở tại	0,650				
VAR 09 - Hoạt động kiểm soát giá của chính phủ	0,547				
Factor 2: Kết quả hoạt động của doanh nghiệp					
VAR 17 - Đánh giá hoạt động của các đơn vị thành viên		0,919			
VAR 12 - Lợi nhuận tổng thể của toàn bộ tập đoàn		0,910			
VAR 13 - Vị thế cạnh tranh của đơn vị thành viên		0,899			
Factor 3: Quy mô doanh nghiệp					
VAR 20 - Quy mô của các khoản nợ dài hạn			0,878		
VAR 19 - Số lượng giao dịch chuyển giao có liên quan đến tài sản vô hình (Intangible assets)			0,718		
VAR14 - Tổng tài sản			0,715		
VAR 15 - Doanh nghiệp đa quốc gia (Multinationality)			0,574		
Factor 4: Các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế					
VAR01 - Khác biệt về thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp				0,825	
VAR 02 - Thuế suất thuế xuất – nhập khẩu				0,792	
VAR 04 - Tuân thủ luật thuế và các quy định				0,760	
Factor 5: Tình hình chính trị - xã hội					
VAR 03 - Sự biến động tiền tệ và lạm phát					0,892
VAR 11 - Các áp lực về chính trị và xã hội					0,886

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả.

đến khả năng chuyển giá, nghiên cứu sẽ tiếp tục thực hiện phân tích hồi quy và xây dựng mô hình để đánh giá mức độ tác động của từng biến nhân tố.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Kết quả phân tích nhân tố khám phá

3.1.1. Kiểm định tính thích hợp của EFA

Tại Bảng 1, ta có Hệ số KMO = 0,645 thỏa mãn điều kiện $0,5 < KMO < 1$, như vậy phân tích nhân tố khám phá là thích hợp cho dữ liệu thực tế.

3.1.2. Kiểm định tương quan của các biến quan sát trong thước đo đại diện

Trong Bảng 1, ta thấy kiểm định Bartlett có mức ý nghĩa Sig. $< 0,05$, như vậy các biến quan sát có tương quan tuyến tính với nhân tố đại diện.

3.1.3. Kiểm định mức độ giải thích của các biến quan sát đối với nhân tố

Cột Cumulative của Bảng 2 cho biết trị số phương sai trích là 65,79%, điều đó có nghĩa là 65,79% thay

đổi của các nhân tố được giải thích bởi biến quan sát.

3.1.4. Kết quả của mô hình

Qua kiểm định của mô hình EFA, nhận diện có 5 thang đo (nhóm nhân tố) đại diện cho các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp (Bảng 3).

3.2. Kiểm định chất lượng thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha

Thang đo và độ tin cậy của biến quan sát được đánh giá bằng hệ số Cronbach's Alpha. Yêu cầu để thang đo được chấp nhận là loại bỏ các biến có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0,3 (đã thực hiện trong phân tích nhân tố khám phá EFA), và hệ số Cronbach's Alpha nhỏ hơn 0,6. Kết quả kiểm định chất lượng thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha được tổng hợp qua Bảng 4.

Kết quả kiểm định thang đo ở Bảng 4 cho thấy hệ

Bảng 4: Bảng tổng hợp kết quả phân tích chất lượng thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha

STT	Nhóm biến	Biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha
1	Các biện pháp hạn chế của chính phủ (CPKS)	VAR 05, VAR 16, VAR 06, VAR 18, VAR 07, VAR 08, VAR 10, VAR 09	0,897
2	Kết quả hoạt động của doanh nghiệp (KQHD)	VAR 17, VAR 12, VAR 13	0,895
3	Quy mô doanh nghiệp (QMDN)	VAR 20, VAR 19, VAR 14, VAR 15	0,698
4	Các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế (THUE)	VAR 01, VAR 02, VAR 04	0,718
5	Tình hình chính trị – xã hội (CTXH)	VAR 03, VAR 11	0,822
6	Khả năng chuyên giá của doanh nghiệp	CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG6, CG7, CG8	0,791

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả.

số của tổng thể các biến đều lớn hơn 0,6. Như vậy, hệ thống thang đo được xây dựng gồm 6 thang đo đảm bảo tốt với 28 biến đặc trưng.

3.3. Phân tích hồi quy đa biến

Để nhận diện các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng chuyên giá của doanh nghiệp, mô hình tương quan tổng thể được xác định thông qua phương pháp hồi quy tuyến tính với mô hình:

$$CG = \beta_0 + \beta_1.CPKS + \beta_2. KQHD + \beta_3. QMDN + \beta_4. THUE + \beta_5.CTXH$$

Trong đó:

CG: Khả năng chuyên giá của doanh nghiệp

CPKS: Các biện pháp hạn chế của chính phủ

KQHD: Kết quả hoạt động của doanh nghiệp

QMDN: Quy mô doanh nghiệp

THUE: Các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế

CTXH: Tình hình chính trị – xã hội

Các biến độc lập đưa vào phân tích hồi quy sẽ được xác định bằng cách tính điểm của các nhân tố (Factor score), biến phụ thuộc CG sẽ được tính bằng giá trị trung bình của 8 biến quan sát của biến phụ thuộc (CG1, CG2, CG3, CG4, CG5, CG6, CG7, CG8).

Kết quả phân tích hồi quy được tóm tắt tại Bảng 5.

Kết quả của phân tích hồi quy cho thấy Hệ số R-squared hiệu chỉnh là 0,839 chứng tỏ các biến độc lập trong mô hình nghiên cứu ảnh hưởng đến 83,9% sự thay đổi của biến phụ thuộc và mô hình hồi quy có thể viết lại dưới dạng như sau:

$$CG = (1,232) + 0,101.CPKS + 0,094. KQHD + 0,085. QMDN + 0,095. THUE + 0,091. CTXH$$

Hệ số hồi quy chuẩn hóa cho biết mức độ đóng góp của từng biến độc lập đến nhân tố kết quả. Trong mô hình này, mức độ ảnh hưởng của 5 nhóm nhân tố được xác định ở trên được tính toán lại trong Bảng 5. Theo đó, biến CPKS đóng góp 19,98%, biến KQHD đóng góp 19,47%, biến QMDN đóng góp 16,84%, biến THUE đóng góp 24,74% và biến CTXH đóng góp 19,05% sự thay đổi của biến phụ thuộc.

4. Kết luận

Kết quả nghiên cứu thể hiện thứ tự ảnh hưởng đến khả năng chuyên giá của doanh nghiệp theo mức độ giảm dần là: (1) THUE (Các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế), (2) CPKS (Các biện pháp hạn chế của chính phủ), (3) KQHD (Kết quả hoạt động của doanh nghiệp), (4) CTXH (Tình hình chính trị – xã hội) và (5) QMDN (Quy mô doanh nghiệp). Như vậy, kết quả của nghiên cứu này có phần trái ngược với bằng chứng từ nghiên cứu của Chan & Chow (2001) khi chỉ ra rằng đạt được lợi thế về thuế không phải là nguyên nhân hàng đầu của hoạt động chuyên giá đối với một số quốc gia, đặc biệt là đối với các quốc gia đang phát triển. Các nhân tố khác (ngoài thuế) đóng vai trò quan trọng tương đương. Các đơn vị thành viên của một tập đoàn có thể có khoảng cách về mặt địa lý và hoạt động trong các môi trường có sự khác biệt về văn hóa và chính sách. Các hoạt động diễn ra tại nước ngoài của họ sẽ phải tuân thủ theo luật lệ và quy định của nước sở tại.

Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu này lại khá tương đồng và làm vững chắc hơn nhận định của Anthony & Govindarajan (1998), Bartelsman & Beetsma

Bảng 5: Tóm tắt mô hình hồi quy

Biến độc lập	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa (B)	Giá trị t (t-value)	Mức ý nghĩa thống kê (P-value)	VIF	Hệ số hồi quy chuẩn hóa (Beta)	Mức đóng góp của các biến	Tầm quan trọng của biến
(Constant)	-1,232	-39,724	0,000				
CPKS	0,101	22,259	0,000	1,000	0,409	19,90%	2
KQHD	0,094	21,741	0,000	1,005	0,401	19,47%	3
QMDN	0,085	18,826	0,000	1,002	0,346	16,84%	5
THUE	0,095	27,630	0,000	1,004	0,509	24,74%	1
CTXH	0,091	21,305	0,000	1,001	0,392	19,05%	4
Tổng					2,057		

Biến phụ thuộc: Khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp (CG)
 Dung lượng mẫu quan sát: 479
 Hệ số R-squared: 0,840
 Hệ số R-squared hiệu chỉnh: 0,839
 Hệ số Durbin-Watson: 1,869

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả.

(2003), Chan (2007), Clausing (2003), O'Brien & Oates (2007) khi cho rằng sự chênh lệch về thuế suất giữa các quốc gia đã tạo động lực lớn cho thành viên của các doanh nghiệp đa quốc gia cố gắng để giảm thiểu nghĩa vụ về thuế tại nước chủ nhà hay nước tiếp nhận đầu tư; nhưng bù lại có thể tối đa được lợi nhuận hợp nhất của cả tập đoàn. Theo đó, các tập đoàn sẽ có xu hướng đầu tư vào các quốc gia để được hưởng các lợi thế về thuế thu nhập, bao gồm các mục đích cụ thể như mức thuế suất thấp, nợ đọng thuế, miễn, giảm thuế, và các hiệp định về thuế... và các tập đoàn này sẽ thực hiện chuyển giá nhằm mục tiêu được lợi về thuế.

Thông qua kết quả nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng chuyển giá của các doanh nghiệp, có thể thấy rằng: yếu tố các quy định liên quan đến thuế và pháp luật về thuế là yếu tố có ảnh hưởng chính đến khả năng chuyển giá của doanh nghiệp. Chính vì thế, trước hết Việt Nam cần hoàn thiện các quy định pháp lý về kiểm soát nhà nước đối với giá chuyển giao bao gồm Luật, các văn bản dưới luật như Nghị định, Quyết định, Thông tư hướng dẫn thực hiện kiểm soát nhà nước, và các chế

tài xử phạt hành vi vi phạm được phát hiện. Hiện tại, ở Việt Nam, văn bản pháp lý có giá trị cao nhất về quản lý đối với chuyển giá mới chỉ được xử lý theo như các vi phạm về nộp thuế quy định trong Luật Quản lý thuế. Trước mắt, khi Việt Nam chưa ban hành được luật riêng về kiểm soát chuyển giá thì để tăng cường tính pháp lý cũng như hiệu quả của công tác kiểm soát chuyển giá, Nhà nước cần thiết phải điều chỉnh, bổ sung một số qui định trong Luật Quản lý Thuế, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và các văn bản quy định dưới luật hiện hành cho phù hợp hơn với thực tế kiểm soát chuyển giá đối với các doanh nghiệp ở Việt Nam. Ngoài ra, các cơ quan quản lý nhà nước cũng nên tăng cường lựa chọn các tập đoàn có sự khác biệt về thuế suất giữa các doanh nghiệp liên kết, lựa chọn những doanh nghiệp có quy mô lớn để thanh tra, kiểm tra giá chuyển nhượng vì những doanh nghiệp này thường có rủi ro cao về chuyển giá. Bên cạnh đó, để hạn chế chuyển giá, Việt Nam cũng nên duy trì một nền kinh tế, chính trị – xã hội ổn định để các tập đoàn kinh tế yên tâm phát triển tại Việt Nam, từ đó hạn chế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài.

Lời thừa nhận/Cảm ơn: Bài viết là sản phẩm của Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Nhà nước. Mã số: KX.01.02/16-20.

Tài liệu tham khảo:

- Al-Eryani, M.F., Alam, P. & Akhter, S.H. (1990), 'Transfer pricing determinants of US multinationals', *Journal of International Business Studies*, 21(3), 409-425.
- Anthony, R.N. & Govindarajan, V. (1998), *Management control systems*, 9th edition, Boston: McGraw-Hill.
- ATO (2005), *International transfer pricing, introduction to concepts and risk assessment*, Australian Taxation Office, Canberra, ACT.
- Bartelsman, E.J. & Beetsma, R. (2003), 'Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries', *Journal of Public Economics*, 87(9), 2225-2252.
- Belkaoui, A. (1991), *Multinational management accounting*, NY: Quorum Books.
- Brown, L., Caylor, C. (2006), 'Corporate governance and firm valuation', *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(4), 409-434.
- Chan, C. (2007), 'An experimental examination of the effect of tax rates on transfer pricing decisions', *Journal of American Academy of Business*, 10(2), 1-6.
- Chan, K. & Chow, L. (2001), 'Corporate environments and international transfer pricing: an empirical study of China in a developing economy framework', *Accounting and Business Research*, 31(2), 103-118.
- Clausing, K.A. (2003), 'Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices', *Journal of Public Economics*, 87(9), 2207-2224.
- Cremers, M. & Nair, V.B. (2005), 'Governance mechanisms, and equity prices', *The Journal of Finance*, 60(6), 2859-2894.
- Dyreng, S.D., Hanlon, M. & Maydew, E.L. (2008), 'Long-run corporate tax avoidance', *The Accounting Review*, 83(1), 61-82.
- Grubert, H. & Mutti, J.H. (2007), *The effect of taxes on royalties and the migration of intangible assets abroad*, National Bureau of Economic Research.
- Karamanou, I. & Vafeas, N. (2005), 'The association between corporate boards, audit committees and management earnings forecasts: an empirical analysis', *Journal of Accounting Research*, 43(3), 453-486.
- Lecraw, O.J. (1985), 'Some evidence on transfer pricing by multinational corporations', in *Multinationals and Transfer Pricing*, Rugman, A.M. & Eden, L. (Eds.), NY: St. Martin's press, 223-240.
- Lin, L., Lefebvre, C. & Kantor, J. (1993), 'Economic determinants of international transfer pricing and the related accounting issues, with particular reference to Asia Pacific countries', *International Journal of Accounting*, 28(1), 49-70.
- Mills, L., Erickson, M.M. & Maydew, E.L. (1998), 'Investments in tax planning', *The Journal of the American Taxation Association*, 20(1), 1-15.
- Mills, L.F. & Newberry, K.J. (2004), 'Do foreign multinationals' tax incentives influence their U.S. income reporting and debt policy?', *National Tax Journal*, 57(1), 89-107.
- O'Brien, J.M. & Oates, M.A. (2007), 'Transfer pricing', *International Tax Journal*, 33(2), 17-32.
- Plasschaert, S.R. (1979), *Transfer pricing and multinational corporations: an overview of concepts, mechanisms and regulations*, Westmead, England: Saxon House.
- Plasschaert, S.R. (1985), 'Transfer pricing problems in developing countries', in *Multinational and Transfer Pricing*, Rugman, A.M. & Eden, L. (Eds.), NY: St Martin's Press, 247-266.
- Rego, Sonja Olhoft (2003), 'Tax-avoidance activities of us multinational corporations', *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 805-833.
- Richardson, G., Taylor, G. & Lanis, R. (2013), 'Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms', *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(2), 136-150.
- Yunker, P. (1983), 'A survey study of subsidiary autonomy, performance evaluation and transfer pricing in multinational corporations', *Columbia Journal of World Business*, 19, 51-64.