

ĐÁNH GIÁ TÁC ĐỘNG VỀ HÀNH VI CHUYỂN GIÁ CỦA DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

1. Tác động của chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI

Nhìn từ góc độ doanh nghiệp thì chuyển giá 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 tiền thuế phải nộp trên toàn cầu. Doanh nghiệp FDI chịu tác động của chuyển giá theo hai hướng tích cực và tiêu cực. Tuy nhiên, tác động của chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI theo hướng tích cực được xem xét ở nhiều góc độ khác nhau. Đi vào cụ thể có thể thấy, chuyển giá sẽ tác động đến các quyết định về tài chính của doanh nghiệp FDI có hoạt động liên kết, thông qua đó, các nhà quản trị thực hiện việc phân phối, điều chỉnh lợi nhuận, tăng khả năng thu hồi vốn, điều chỉnh nguồn vốn đầu tư, kiểm soát lưu chuyển tiền tệ và phân bổ các nguồn lực một cách tối ưu nhất. Doanh nghiệp FDI nhờ chuyển giá sẽ giảm được số thuế phải nộp, gia tăng lợi nhuận tổng thể. Từ đó doanh nghiệp FDI có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, tiếp tục mở rộng sản xuất, kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường, khai thác tiềm năng ở các quốc gia tiếp nhận đầu tư, đồng thời phân tán rủi ro.

Chuyển giá thông qua định giá tài sản hữu hình và tài sản vô hình của doanh nghiệp cao khi thành lập doanh nghiệp mới hoặc góp vốn đầu tư sẽ giúp cho doanh nghiệp FDI và công ty mẹ nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản hữu hình và vô hình của mình. Mặt khác, thông qua hình thức này, những thiết bị lỗi thời sẽ được đưa sang nước có trình độ công nghệ thấp hơn, giúp cho doanh nghiệp vừa thanh lý tài sản nhanh chóng, vừa có thêm nguồn vốn để nâng cấp công nghệ.

Doanh nghiệp FDI và công ty mẹ thường được đầu tư một nguồn chi phí không nhỏ song không phải lúc nào cũng mang lại thành công nên có thể tránh được rủi ro trong quá trình hoạt động và phát triển nhờ chuyển giá. Ngoài ra, chuyển giá sẽ giúp doanh nghiệp giảm được một số rủi ro khi có biến động về tỷ giá, thị trường tiêu thụ sản phẩm, nguồn cung cấp nguyên vật liệu...

Doanh nghiệp FDI có lợi thế về giá trị tài sản góp vốn thông qua chuyển giá sẽ có lợi thế trong quản lý, lợi nhuận được chia, từ đó thao túng được doanh

ng nghiệp liên doanh, tiến tới thu hút toàn bộ doanh nghiệp, biến doanh nghiệp liên doanh thành doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài.

Muốn thực hiện chuyển giá, doanh nghiệp FDI phải có các thành viên liên kết hoạt động sản xuất, kinh doanh trong lĩnh vực liên quan, thường là công ty mẹ và các thành viên khác trong tập đoàn để có thể thực hiện việc chuyển giao sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho nhau, do vậy, chuyển giá sẽ kích thích các tập đoàn đa dạng hóa các ngành nghề, dịch vụ như nghiên cứu phát triển công nghệ mới, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ bán hàng, dịch vụ tư vấn - quản lý - huấn luyện cán bộ để hỗ trợ cho doanh nghiệp FDI.

Chuyển giá giúp cho doanh nghiệp FDI linh hoạt, năng động hơn trong xây dựng chiến lược kinh doanh và chiến lược tài chính trong môi trường toàn cầu hóa kinh tế.

Ngoài những tác động tích cực trong chuyển giá đối với doanh nghiệp FDI, yếu tố tác động tiêu cực nhất định. Đầu tiên phải kể đến yếu tố ảnh hưởng từ nước tiếp nhận đầu tư vì xét về bản chất, hoạt động chuyển giá có tác động tiêu cực đến thị trường quốc gia tiếp nhận đầu tư. Doanh nghiệp FDI có khả năng bị cơ quan thuế nước tiếp nhận đầu tư xử phạt khi bị phát hiện có hành vi chuyển giá bởi hành vi chuyển giá sẽ làm thất thu ngân sách nhà nước trong các lĩnh vực quan trọng thông qua việc doanh nghiệp lợi dụng chính sách, chênh lệch giữa thuế thu nhập doanh nghiệp và thuế chuyển lợi nhuận ra nước ngoài. Tùy theo quy mô chuyển giá và các quy định pháp luật của từng quốc gia, sẽ có những hình thức phạt cao hoặc thấp khác nhau. Ngoài xử phạt bằng tiền, có nơi hình thức xử phạt có thể là buộc chấm dứt hoạt động của doanh nghiệp trên địa bàn.

Ở doanh nghiệp FDI chuyển giá, kết quả hạch toán phản ánh không trung thực kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp FDI kê khai lỗ lớn trong nhiều năm nhưng hàng năm, tốc độ tăng doanh thu vẫn cao, hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục mở rộng, nhưng do cơ quan quản lý không xác định được thông tin đầu ra của doanh nghiệp nên cơ quan thuế không thể xử lý được. Do vậy, đặt trong mối quan hệ với tập đoàn thì việc hoạch định chiến lược kinh doanh sẽ thiếu cơ sở thực tiễn tin cậy. Mặt khác, thực hiện chuyển giá sẽ làm cho hoạt động tài chính của toàn tập đoàn phức tạp hơn vì chính sách thuế của mỗi quốc gia khác nhau và có sự thay đổi, dẫn đến chiến lược chuyển giá của công ty cũng phải thay đổi theo.

Một yếu tố nữa là hành vi chuyển giá có ảnh hưởng xấu đến uy tín của doanh nghiệp, từ đó tác động tiêu cực đến hình ảnh và kết quả tiếp cận thị trường của doanh nghiệp. Trong thực tiễn, một số doanh nghiệp chuyển giá bị công chúng lên án và tẩy chay như hiện tượng của Starbucks (Anh). Cuối năm 2012, hàng ngàn người đã biểu tình ở London (Anh) để phản đối hành vi chuyển giá nhằm trốn thuế của Starbucks và kêu gọi dân chúng tẩy chay sản phẩm của công ty này. Sau đó, dù Starbucks tuyên bố sẽ đóng thêm 20 triệu bảng (32 triệu USD) tiền thuế nhưng vẫn chưa làm cho người dân thỏa mãn, vì họ cho rằng khoản này vẫn rất nhỏ, bởi Starbucks có hơn 700 cửa hàng ở Vương quốc Anh, năm 2012 đạt doanh thu hơn 3 tỉ bảng Anh (tương đương 4,8 tỉ USD) .

2. Tác động của chuyển giá đối với nước “được” chuyển lợi nhuận đến

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, lợi nhuận chuyển ra nước ngoài của các doanh nghiệp FDI thường được thực hiện trong hai trường hợp là chuyển lợi nhuận ra nước ngoài hàng năm và chuyển lợi nhuận ra nước ngoài khi kết thúc hoạt động đầu tư tại Việt Nam.

Doanh nghiệp FDI được chuyển hàng năm số lợi nhuận được chia hoặc thu được từ các hoạt động đầu tư trực tiếp tại Việt Nam ra nước ngoài khi kết thúc năm tài chính, sau khi doanh nghiệp mà nhà đầu tư nước ngoài tham gia đầu tư đã hoàn thành nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước Việt Nam theo quy định của pháp luật, đã nộp báo cáo tài chính đã được kiểm toán và tờ khai quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp năm tài chính cho cơ quan quản lý thuế trực tiếp.

Đối với trường hợp doanh nghiệp FDI kết thúc hoạt động đầu tư tại Việt Nam sẽ được chuyển lợi nhuận ra nước ngoài trên cơ sở phân chia theo hình thức tổng số lợi nhuận nhà đầu tư nước ngoài thu được trong quá trình đầu tư trực tiếp tại Việt Nam, trừ đi (-) các khoản lợi nhuận đã được sử dụng để tái đầu tư, các khoản lợi nhuận đã chuyển ra nước ngoài trong quá trình hoạt động của nhà đầu tư nước ngoài ở Việt Nam và các khoản đã sử dụng cho các chi tiêu khác của nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Doanh nghiệp FDI không được chuyển ra nước ngoài số lợi nhuận được chia hoặc thu được từ hoạt động đầu tư trực tiếp tại Việt Nam của năm phát sinh lợi nhuận trong trường hợp trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp mà nhà đầu tư nước ngoài đầu tư của năm phát sinh lợi nhuận vẫn còn số lỗ lũy kế sau khi đã chuyển lỗ theo quy định của pháp luật về thuế thu nhập doanh nghiệp.

Tuy nhiên, hoạt động chuyển giá cũng được chuyển lợi nhuận ra nước ngoài, nhưng xét về bản chất vẫn cần có sự quản lý chặt chẽ của nước tiếp nhận đầu tư, bởi tác động của chuyển giá đối với nước tiếp nhận lợi nhuận luôn có những tác động tích cực cũng như những ảnh hưởng tiêu cực nhất định.

Trong trường hợp nước được chuyển lợi nhuận đến đồng thời là nước xuất khẩu tư bản, thông qua chuyển giá, các công ty con ở nước ngoài chuyển lợi nhuận, doanh thu về nước cho công ty mẹ, nên nước xuất khẩu tư bản sẽ thu được ngoại tệ nhiều hơn, nhờ đó góp phần cải thiện cán cân thương mại, cán cân thanh toán quốc tế được xem là những yếu tố tác động tích cực của hoạt động chuyển giá. Công ty mẹ do được các công ty con chuyển lợi nhuận về nên sẽ phản ánh tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh tốt hơn... Những điều này có tác động tích cực đến kinh tế - xã hội ở nước được chuyển lợi nhuận đến như góp phần bổ sung nguồn thuế, thúc đẩy tăng trưởng GDP...

Trong trường hợp nước được chuyển lợi nhuận đến không phải là nước xuất khẩu tư bản, mà là nơi đặt các chi nhánh, công ty thành viên (để thực hiện các giao dịch liên kết có chuyển giá), thì sẽ thu hút được nhiều công ty đa quốc gia đăng ký hoạt động (chi nhánh, công ty con hoặc trụ sở chính), kích thích sự phát triển các ngành nghề phục vụ mục tiêu chuyển giá như nghiên cứu phát triển, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ bán hàng, dịch vụ tư vấn - quản lý - huấn luyện cán bộ... Đồng thời, các nước này có thêm các cơ hội phát triển thị trường nguyên liệu và phát triển sản xuất các sản phẩm trung gian có hàm lượng tri thức/sở hữu trí tuệ cao để cung cấp cho các công ty đa quốc gia.

Và cho dù đây là nước có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp, song do quy mô (lớn) của các khoản “thu nhập chịu thuế” từ nơi khác chuyển đến, có thể sẽ làm cho tổng nguồn thu thuế tăng lên nhiều hơn (trừ các nước có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp quá thấp hoặc thuế suất thuế thu nhập bằng (=) 0%).

Bên cạnh đó, những ảnh hưởng tiêu cực của hoạt động chuyển giá đối với nước được tiếp nhận lợi nhuận chuyển đến như trong trường hợp nước được chuyển lợi nhuận đến đồng thời là nước xuất khẩu tư bản, mục tiêu quản lý nền kinh tế vĩ mô ở các quốc gia này sẽ gặp một số khó khăn nhất định do việc các dòng vốn đầu tư dịch chuyển không theo ý muốn quản lý của chính phủ.

Trong trường hợp nước được chuyển lợi nhuận đến không phải là nước xuất khẩu tư bản, GDP của đất nước có thể được ghi nhận rất cao, song không

phản ánh thực chất nền kinh tế, có thể dẫn đến những sai lệch trong điều hành kinh tế vĩ mô. Về dài hạn, các nước thuộc nhóm này sẽ phải đương đầu với các khó khăn tài chính do nguồn lợi nhuận có được từ chuyển giá không bền vững.

3. Tác động của hành vi chuyển giá đối với nước tiếp nhận đầu tư

Giai đoạn đầu của đổi mới kinh tế, Việt Nam đã mở cửa kêu gọi đầu tư nước ngoài nhằm thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, tăng năng lực sản xuất và xuất khẩu của nền kinh tế. Nhờ kêu gọi đầu tư nên kinh tế Việt Nam được cải thiện đáng kể về cán cân thương mại, tạo việc làm và cải thiện thu nhập cho người dân cũng như nguồn thu từ ngân sách nhà nước được ổn định. Tuy nhiên, Việt Nam cũng chịu tác động trực tiếp từ hoạt động chuyển giá của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) do hệ thống pháp lý về quản lý chống chuyển giá chưa đầy đủ, thiếu kinh nghiệm rà soát, điều chỉnh theo hướng thu hẹp khoảng cách về các ưu đãi thuế giữa các ngành, lĩnh vực và vùng miền, địa phương cũng như thiếu kiểm soát và điều chỉnh kịp thời hành vi chuyển giá là có sự chênh lệch thu nhập doanh nghiệp giữa các quốc gia, chênh lệch thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong một quốc gia do áp dụng thuế suất ưu đãi và các ưu đãi khác như miễn, giảm thuế.

Có thể nhận thấy rằng, những tác động tích cực của hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp FDI trong một số trường hợp cụ thể là rất hiệu quả đối với kinh tế xã hội, điển hình như trường hợp nước tiếp nhận vốn đầu tư có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn nước sở hữu doanh nghiệp FDI, thì doanh nghiệp FDI có thể sẽ chuyển giá theo hướng chuyển lợi nhuận đến nước tiếp nhận đầu tư để đóng thuế. Lúc này, nước nhận đầu tư sẽ có thêm nguồn thu.

Ở một góc độ khác, với mục tiêu thu hút FDI bằng mọi giá, việc không quan tâm nhiều đến hành vi chuyển giá cũng sẽ giúp nước tiếp nhận đầu tư dễ dàng thu hút nguồn vốn FDI hơn để giải quyết những vấn đề khác như tăng vốn đầu tư, tăng kim ngạch xuất khẩu, giải quyết việc làm, tiếp thu khoa học - công nghệ, phát triển công nghiệp phụ trợ... Như vậy, việc “chấp nhận” hành vi chuyển giá của doanh nghiệp FDI mặc dù sẽ làm cho nước tiếp nhận đầu tư giảm hoặc mất nguồn thu về thuế nhưng lại đạt được các mục tiêu nêu trên.

Bên cạnh những yếu tố tích cực vẫn còn những vấn đề cần khắc phục đối với hoạt động chuyển giá của các doanh nghiệp như hoạt động chuyển giá theo

hướng chuyển lợi nhuận đi sẽ làm cho nước sở tại mất một nguồn thu đáng kể từ nguồn thuế thu nhập doanh nghiệp, vô hiệu hóa phần nào quyền đánh thuế hợp pháp của quốc gia này đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp FDI. Đây là nguồn gốc của sự “thiếu hụt thuế”. Tùy theo quy mô chuyển giá, quy mô và tỷ trọng đóng góp của các tập đoàn đa quốc gia, nguồn thuế bị thất thu này có thể lên đến hàng chục, thậm chí hàng trăm tỉ USD.

Trong trường hợp nước chủ nhà có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn và được chuyển lợi nhuận đến, nước này sẽ có thêm nguồn thu thuế. Tuy nhiên kết quả này không phản ánh đúng thực chất tình hình tài chính của doanh nghiệp FDI, không phản ánh chính xác sức mạnh của nền kinh tế và về lâu dài, nguồn thu này là không bền vững.

Chuyển giá với quy mô lớn sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kế hoạch phân bổ nguồn lực xã hội của nhà nước. Điều này thể hiện ở chỗ, thuế không chỉ là nguồn thu cho ngân sách nhà nước mà còn là công cụ để nhà nước điều chỉnh các mục tiêu kinh tế vĩ mô, trong đó có kế hoạch phân bổ nguồn lực xã hội. Nhà nước sử dụng công cụ thuế để khắc phục một phần các thất bại thị trường, bảo đảm cho việc phân bổ nguồn lực đạt hiệu quả cao hơn. Tuy nhiên, hành vi chuyển giá để giảm thiểu nghĩa vụ thuế của các doanh nghiệp FDI làm cho nhà nước gặp nhiều khó khăn trong việc thực hiện vai trò của mình thông qua công cụ thuế.

Trong trường hợp doanh nghiệp FDI chuyển giá thông qua việc mua nguyên liệu, thiết bị hoặc chi phí sử dụng tài sản vô hình với giá cao thì nước tiếp nhận đầu tư sẽ mất thêm nguồn ngoại tệ và làm sai lệch cán cân thương mại. Do doanh nghiệp FDI không sử dụng nguồn nguyên liệu trong nước mà nhập khẩu lượng lớn thiết bị, nguyên liệu từ nước ngoài, nên mặc dù khu vực kinh tế FDI có xuất khẩu, song nhập khẩu vẫn lớn, có thể dẫn đến nhập siêu, tác động xấu đến cán cân thương mại và cán cân vãng lai của nước tiếp nhận đầu tư.

Chuyển giá thông qua khai khống giá trị tài sản cao gấp nhiều lần khi thành lập mới doanh nghiệp FDI hoặc góp tài sản liên doanh giúp doanh nghiệp FDI khấu hao tài sản ở mức cao hơn thực tế, từ đó nhanh chóng thu hồi vốn, làm cho nước chủ nhà mất dần nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, làm thay đổi cơ cấu vốn trong nền kinh tế. Ở góc độ khác, nước đang phát triển thu hút vốn FDI kỳ vọng tiếp thu được khoa học - công nghệ, thiết bị, máy móc tiên tiến, hiện đại

từ các doanh nghiệp FDI, song mục tiêu chuyển giá khiến các doanh nghiệp FDI “ưu tiên” nhập khẩu máy móc, thiết bị cũ, lạc hậu nhằm chuyển giá thuận lợi hơn. Hành vi này dẫn đến hệ quả nước tiếp nhận đầu tư không đạt được mục tiêu kỳ vọng về tiếp thu khoa học - công nghệ hiện đại.

Hoạt động chuyển giá nếu không được ngăn chặn sẽ tạo ra một môi trường kinh tế có lợi cho các thủ thuật kế toán (để chuyển giá) hơn là cải tiến khoa học - công nghệ, tăng năng suất thực sự. Do đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận từ chuyển giá, doanh nghiệp FDI sẽ không dành sự ưu tiên trong việc nâng cao hiệu quả quản lý, năng suất lao động, chất lượng nguồn nhân lực, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cắt giảm chi phí... Như vậy, một trong những mục tiêu của nước tiếp nhận đầu tư là nâng cao trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực không thực hiện được. Mặt khác, tình trạng này sẽ khiến những doanh nghiệp khác cũng phải tính đến những kỹ thuật chuyển giá để “chống chọi”, nâng cao khả năng cạnh tranh, từ đó làm cho hành vi chuyển giá tránh thuế ngày càng trầm trọng hơn.

Chuyển giá trong doanh nghiệp FDI sẽ dẫn đến sự cạnh tranh không lành mạnh, thiếu bình đẳng giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước. Chẳng hạn, chi phí thuế được các chủ thể trong nền kinh tế coi là một khoản chi phí trong hoạt động kinh tế của mình. Một trong những yếu tố nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các chủ thể trong nền kinh tế là giảm chi phí hoạt động. Chuyển giá để giảm số thuế phải đóng cũng là một hình thức giảm chi phí. Nhờ lợi thế này, doanh nghiệp FDI bán sản phẩm của mình với giá rẻ hơn doanh nghiệp trong nước có cùng ngành hàng hoặc thậm chí bán phá giá để cạnh tranh, lúc này cạnh tranh không bình đẳng xảy ra, doanh nghiệp trong nước bị mất thị phần, có thể bị thua lỗ, bị phá sản hoặc phải chuyển sang kinh doanh ngành hàng khác. Như vậy, thông qua chuyển giá, doanh nghiệp FDI có thể dễ dàng chi phối thị trường và tạo nên sự cạnh tranh không lành mạnh. Với sức mạnh của mình và sự hỗ trợ của các thành viên liên kết, doanh nghiệp FDI sẽ dần trở nên độc quyền và thao túng thị trường trong nước, kiểm soát giá cả và làm mất dần tính tự do cạnh tranh của thị trường tự do. Lúc này, thiệt hại mà nước chủ nhà phải chịu bởi chuyển giá gây nên là rất nghiêm trọng; đó không chỉ là thiệt hại về kinh tế mà còn có nhiều tác động “kép” khác nữa đối với chính trị, xã hội, như khả năng bị lệ thuộc về kinh tế và từ lệ thuộc vào kinh tế, về lâu dài sẽ bị lệ thuộc về chính trị.

Doanh nghiệp của nước tiếp nhận đầu tư khi liên doanh với nước ngoài có thể bị phía đầu tư nước ngoài thu tóm, biến thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Việc này xảy ra khi phía nước ngoài góp vốn liên doanh bằng thương hiệu, bí quyết sản xuất, thiết bị, máy móc, nguyên liệu đặc biệt... và khai tăng giá trị của các tài sản đó. Do phải trả chi phí cho phía liên doanh nước ngoài cao nên doanh nghiệp liên doanh có thể bị thua lỗ. Muốn vực dậy doanh nghiệp, cần tiếp tục đổ vốn vào để thay đổi công nghệ, nghiên cứu phát triển, tiếp cận thị trường... Trong điều kiện nguồn lực trong nước hạn chế, hoặc có thể do không chịu nổi tình trạng thua lỗ, phía liên doanh nước chủ nhà buộc phải thoái vốn, rút khỏi liên doanh, lúc này công ty liên doanh trở thành công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài.

Chuyển giá trong doanh nghiệp FDI phản ánh sai lệch kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng nếu diễn ra trên diện rộng, mang tính phổ biến thì phản ánh sai lệch về kết quả hoạt động của cả khu vực kinh tế FDI. Bên cạnh đó, chuyển giá làm cho chỉ số ICOR của khu vực kinh tế có FDI tăng cao, thậm chí cao hơn các khu vực khác như kinh tế nhà nước. Điều này kéo theo những sai lệch trong điều hành kinh tế vĩ mô và hoạch định chính sách của nước tiếp nhận đầu tư.

Chuyển giá của doanh nghiệp FDI dưới hình thức nâng cao giá nguyên liệu, sản phẩm đầu vào làm cho thị trường nước tiếp nhận đầu tư phải chịu mức giá cao bất hợp lý, làm thủ tiêu lợi ích về giá từ hoạt động nhập khẩu, đồng thời gây thiệt hại cho doanh nghiệp và người tiêu dùng ở nước tiếp nhận đầu tư, tạo nên những khó khăn mới cho khả năng kiềm chế lạm phát.

Hành vi chuyển giá làm tăng chi phí quản lý thuế của nước tiếp nhận đầu tư. Có thể nói rằng, “cuộc chiến” giữa chống chuyển giá và hành vi chuyển giá của doanh nghiệp FDI như là một mâu thuẫn không có hồi kết. Để thực hiện hành vi chuyển giá, doanh nghiệp sử dụng nhiều thủ thuật hết sức đa dạng, tinh vi, phức tạp, thậm chí tốn một khoản kinh phí lớn để thuê các công ty chuyên nghiên cứu về chuyển giá tư vấn thủ thuật chuyển giá. Đối lại, cơ quan thuế của nước sở tại phải tìm kiếm những biện pháp hiệu quả nhằm kiểm soát chuyển giá. Muốn vậy, phải đầu tư về con người, hệ thống quản lý hiện đại, cơ sở dữ liệu, sự phối hợp liên ngành, hoạt động thanh tra, kiểm tra... Tuy nhiên, khi nhà nước đưa ra một công cụ kiểm soát chuyển giá mới phù hợp, thì doanh nghiệp lại có biện pháp khác để đối phó.

Như vậy, xét về góc độ kinh tế chính trị, chuyển giá, với tư cách là một hiện tượng kinh tế phổ biến được thúc đẩy bởi quá trình toàn cầu hóa, tạo ra sự xung đột lợi ích giữa các doanh nghiệp FDI với nước chủ nhà. Bên cạnh vấn đề phân phối lại lợi ích, hành vi chuyển giá trong doanh nghiệp FDI còn có thể tạo ra một số tác động tiêu cực khác đối với nước tiếp nhận đầu tư. Những tác động tiêu cực đó không chỉ giới hạn trong phạm vi lĩnh vực kinh tế mà còn có thể trở thành vấn đề chính trị - xã hội phức tạp. Đối với các nước đang phát triển, những tác động tiêu cực có điều kiện bộc lộ rõ ở quy mô lớn hơn. Nếu nước tiếp nhận đầu tư không có những giải pháp hữu hiệu ứng phó với hành vi chuyển giá của các doanh nghiệp FDI thì lợi ích của việc thu hút FDI có nguy cơ bị suy giảm nghiêm trọng.

