

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM
KHOA TÀI CHÍNH CÔNG**



BÁO CÁO KHOA HỌC CẤP KHOA

**Chủ đề: "Vận dụng các quy định pháp luật về thuế trong
hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp"
Bộ môn Thuế**

Tháng 11/2020

MỤC LỤC

1. **Chủ đề:** Chi phí lãi vay trong xác định thuế thu nhập doanh nghiệp. ... 3
Tác giả: Nguyễn Kim Quyến
2. **Chủ đề:** Phân tích những điểm mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử - Lý thuyết và thực tiễn Việt Nam. ... 9
Tác giả: Đặng Thị Bạch Vân
3. **Chủ đề:** Chuyển đổi hộ kinh doanh cá thể sang doanh nghiệp vừa và nhỏ: Xu hướng phù hợp với bối cảnh hội nhập. ... 15
Tác giả: Trần Trung Kiên
4. **Chủ đề:** Chiến lược hoạch định thuế về thời gian của người nộp thuế. ... 26
Tác giả: Tôn Thất Cảnh Hòa

CHI PHÍ LÃI VAY TRONG XÁC ĐỊNH THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Nguyễn Kim Quyên

Khoa Tài chính Công – Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Vốn là yếu tố không thể thiếu được đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động kinh doanh. Nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp có thể được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, trong đó có vốn vay. Khi doanh nghiệp tiến hành vay vốn có thể vay từ cá nhân, tổ chức kinh tế, ngân hàng thương mại... Bên cạnh nghĩa vụ trả nợ gốc khi đến hạn, doanh nghiệp còn phải trả khoản tiền lãi theo hợp đồng vay. Dưới góc nhìn của doanh nghiệp đi vay thì khoản tiền lãi là một khoản chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh, nên nếu đảm bảo tuân thủ đầy đủ các quy định của luật thuế Thu nhập doanh nghiệp thì khoản chi phí lãi vay sẽ được tính vào chi phí được trừ khi tính thuế Thu nhập doanh nghiệp. Bài viết này chỉ tập trung giới thiệu tuân thủ thuế Thu nhập doanh nghiệp liên quan đến chi phí lãi vay, không đề cập đến việc bàn luận, góp ý, khuyến nghị liên quan đến chính sách thuế.

Thuế thu nhập doanh nghiệp là thuế trực thu, thu vào thu nhập chịu thuế chịu thuế của tổ chức kinh doanh được xác định cơ sở doanh thu trừ các khoản chi phí có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh (tạo ra doanh thu).

**THUẾ TNDN
PHẢI NỘP** = **THU NHẬP TÍNH
THUẾ TRONG KỲ** * **THUẾ
SUẤT**

**THU NHẬP
TÍNH THUẾ
TRONG KỲ** = **THU NHẬP
CHỊU THUẾ
TRONG KỲ** - **THU NHẬP
MIỄN THUẾ
TRONG KỲ** - **LỖ ĐƯỢC
CHUYỂN
SANG**

**THU NHẬP
CHỊU THUẾ
TRONG KỲ** = **DOANH THU
TRONG KỲ** - **CHI PHÍ
ĐƯỢC TRỪ
TRONG KỲ** + **THU NHẬP KHÁC³
TRONG KỲ**

Chi phí được trừ trong kỳ theo quy định được chia thành nhiều nhóm chi phí khác nhau, nhưng nhìn chung phải đáp ứng đủ các điều kiện:

- Khoản chi thực tế phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

- Khoản chi có hóa đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của pháp luật.

- Khoản chi nếu có hóa đơn mua hàng hóa, dịch vụ từng lần có giá trị từ 20 triệu trở lên (giá đã bao gồm thuế Giá trị gia tăng) khi thanh toán phải có chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt.

Đối với chi phí trả lãi vay vốn sản xuất kinh doanh, bên cạnh tuân thủ những điều kiện nêu trên để được tính vào chi phí được trừ, còn có những quy định mang tính đặc thù riêng. Vì vậy, trong quá trình kê khai, nộp thuế người nộp thuế cần chú ý tuân thủ đầy đủ những quy định này để đáp ứng đủ điều kiện là khoản chi phí được trừ khi tính thuế.

1. Đối tượng vay vốn (người cho vay)

- Nếu vay vốn từ cá nhân, hộ gia đình, đối tượng không phải là tổ chức tín dụng hoặc tổ chức kinh tế: phần chi phí trả lãi tiền vay vốn sản xuất kinh doanh được tính vào chi phí được trừ không vượt quá 150% mức lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm vay.

- Nếu vay vốn từ tổ chức tín dụng hoặc **tổ chức kinh tế**: phần chi phí trả lãi tiền vay vốn sản xuất kinh doanh được tính vào chi phí được trừ theo số thực trả.

Tuy nhiên, theo Điều 1, Nghị định 68 ban hành ngày 24 tháng 06 năm 2020 sửa đổi, bổ sung khoản 3, Điều 8 Nghị định 20/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017 của Chính phủ quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết có quy định:

“3. Tổng chi phí lãi vay được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết:

a) Tổng chi phí lãi vay (sau khi trừ lãi tiền gửi và lãi cho vay) phát sinh trong kỳ được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp không vượt quá 30% của tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong kỳ cộng chi phí lãi vay (sau khi trừ lãi tiền gửi và lãi cho vay) phát sinh trong kỳ cộng chi phí khấu hao phát sinh trong kỳ.

b) Phần chi phí lãi vay không được trừ theo quy định tại điểm a khoản này được chuyển sang kỳ tính thuế tiếp theo khi xác định tổng chi phí lãi vay được trừ

trong trường hợp tổng chi phí lãi vay phát sinh được trừ của kỳ tính thuế tiếp theo thấp hơn mức quy định tại điểm a khoản này. Thời gian chuyển chi phí lãi vay tính liên tục không quá 05 năm kể từ năm tiếp sau năm phát sinh chi phí lãi vay không được trừ.

c) Quy định tại điểm a khoản này không áp dụng với các khoản vay của người nộp thuế là tổ chức tín dụng theo Luật Các tổ chức tín dụng; tổ chức kinh doanh bảo hiểm theo Luật Kinh doanh bảo hiểm; các khoản vay vốn hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), vay ưu đãi của Chính phủ thực hiện theo phương thức Chính phủ đi vay nước ngoài cho các doanh nghiệp vay lại; các khoản vay thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia (chương trình nông thôn mới và giảm nghèo bền vững); các khoản vay đầu tư chương trình, dự án thực hiện chính sách phúc lợi xã hội của Nhà nước (nhà ở tái định cư, nhà ở công nhân, sinh viên và dự án phúc lợi công cộng khác).

d) Người nộp thuế kê khai tỷ lệ chi phí lãi vay trong kỳ tính thuế theo Mẫu số 01 tại Phụ lục ban hành kèm theo Nghị định này.”

Như vậy, theo quy định trên, nếu trong kỳ tổ chức kinh doanh có vay vốn từ tổ chức kinh tế khác mà hai tổ chức kinh tế này được xác định là có giao dịch liên kết thì tổng chi phí lãi vay được tính vào chi phí được trừ bị không chế không quá 30% của tổng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong kỳ cộng chi phí lãi vay (sau khi trừ lãi tiền gửi và lãi cho vay) phát sinh trong kỳ cộng chi phí khấu hao phát sinh trong kỳ.

Theo điều 5 Nghị định 20/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017

Các bên có quan hệ liên kết là các bên có mối quan hệ thuộc một trong các trường hợp:

- Một doanh nghiệp nắm giữ trực tiếp hoặc gián tiếp ít nhất 25% vốn góp của chủ sở hữu của doanh nghiệp kia;
- Cả hai doanh nghiệp đều có ít nhất 25% vốn góp của chủ sở hữu do một bên thứ ba nắm giữ trực tiếp hoặc gián tiếp;
- Một doanh nghiệp là cổ đông lớn nhất về vốn góp của chủ sở hữu của doanh nghiệp kia, nắm giữ trực tiếp hoặc gián tiếp ít nhất 10% tổng số cổ phần của doanh nghiệp kia;
- Một doanh nghiệp bảo lãnh hoặc cho một doanh nghiệp khác vay vốn dưới bất kỳ hình thức nào (bao gồm cả các khoản vay từ bên thứ ba được đảm bảo từ nguồn tài chính của bên liên kết và các giao dịch tài chính có bản chất tương tự) với điều kiện khoản vốn vay ít nhất bằng 25% vốn góp của chủ sở hữu của doanh

doanh nghiệp đi vay và chiếm trên 50% tổng giá trị các khoản nợ trung và dài hạn của doanh nghiệp đi vay;

- Một doanh nghiệp chỉ định thành viên ban lãnh đạo điều hành hoặc nắm quyền kiểm soát của một doanh nghiệp khác với điều kiện số lượng các thành viên được doanh nghiệp thứ nhất chỉ định chiếm trên 50% tổng số thành viên ban lãnh đạo điều hành hoặc nắm quyền kiểm soát của doanh nghiệp thứ hai; hoặc một thành viên được doanh nghiệp thứ nhất chỉ định có quyền quyết định các chính sách tài chính hoặc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thứ hai;

- Hai doanh nghiệp cùng có trên 50% thành viên ban lãnh đạo hoặc cùng có một thành viên ban lãnh đạo có quyền quyết định các chính sách tài chính hoặc hoạt động kinh doanh được chỉ định bởi một bên thứ ba;

- Hai doanh nghiệp được điều hành hoặc chịu sự kiểm soát về nhân sự, tài chính và hoạt động kinh doanh bởi các cá nhân thuộc một trong các mối quan hệ vợ, chồng, cha đẻ, cha nuôi, mẹ đẻ, mẹ nuôi, con đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu, ông nội, bà nội, cháu nội, ông ngoại, bà ngoại, cháu ngoại, cô, chú, bác, cậu, dì ruột và cháu ruột;

- Hai cơ sở kinh doanh có mối quan hệ trụ sở chính và cơ sở thường trú hoặc cùng là cơ sở thường trú của tổ chức, cá nhân nước ngoài;

- Một hoặc nhiều doanh nghiệp chịu sự kiểm soát của một cá nhân thông qua vốn góp của cá nhân này vào doanh nghiệp đó hoặc trực tiếp tham gia điều hành doanh nghiệp;

- Các trường hợp khác trong đó doanh nghiệp chịu sự điều hành, kiểm soát quyết định trên thực tế đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kia.

Ngoài ra, trong kỳ nếu doanh nghiệp có nhiều khoản vay khác nhau trong đó có một khoản vay từ doanh nghiệp được xác định có giao dịch liên kết thì tổng chi phí lãi vay (bao gồm cả lãi vay từ doanh nghiệp có giao dịch liên kết và lãi vay của doanh nghiệp độc lập) được trừ khi tính thuế Thu nhập doanh nghiệp cũng bị khống chế theo tỷ lệ nêu trên.

Trích công văn của Tổng cục thuế Số: 3790/TCT-DNL ngày ngày 05 tháng 10 năm 2018 V/v trả lời kiến nghị của các doanh nghiệp liên quan đến việc thực hiện Nghị định số 20/2017/NĐ-CP “... Tổng mức chi phí lãi vay của người nộp thuế được trừ theo quy định tại Khoản 3 Điều 8 Nghị định số 20 được tính trên tổng chi phí lãi vay phát sinh trong kỳ, không phân biệt lãi vay phát sinh với bên liên kết hay bên độc lập...”

2. Thời điểm vay vốn

Thời điểm vay vốn khi chưa góp đủ vốn điều lệ, ngoài những quy định đã nêu ở phần (1) thì tổ chức kinh doanh cần lưu ý thêm quy định về những khoản chi không được trừ: “**2.18.** Chi trả lãi tiền vay tương ứng với phần vốn điều lệ (đối với doanh nghiệp tư nhân là vốn đầu tư) đã đăng ký còn thiếu theo tiến độ góp vốn ghi trong điều lệ của doanh nghiệp kể cả trường hợp doanh nghiệp đã đi vào sản xuất kinh doanh. Chi trả lãi tiền vay trong quá trình đầu tư đã được ghi nhận vào giá trị của tài sản, giá trị công trình đầu tư...”

Trường hợp số tiền vay nhỏ hơn hoặc bằng số vốn điều lệ còn thiếu thì toàn bộ lãi tiền vay là khoản chi không được trừ.

Trường hợp số tiền vay lớn hơn số vốn điều lệ còn thiếu theo tiến độ góp vốn:

+ *Nếu doanh nghiệp phát sinh nhiều khoản vay thì khoản chi trả lãi tiền vay không được trừ bằng tỷ lệ (%) giữa vốn điều lệ còn thiếu trên tổng số tiền vay nhân (x) tổng số lãi vay.*

+ *Nếu doanh nghiệp chỉ phát sinh một khoản vay thì khoản chi trả lãi tiền không được trừ bằng số vốn điều lệ còn thiếu nhân (x) lãi suất của khoản vay nhân (x) thời gian góp vốn điều lệ còn thiếu.”*

Ví dụ:

Công ty Cổ phần Hoàn Minh, có trụ sở chính đặt tại Thành phố Hồ Chí Minh, có giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp do Sở Kế Hoạch Đầu Tư Tp. Hồ Chí Minh cấp ngày 01/04/2019 với số vốn điều lệ là 10 tỷ đồng. Và công ty bắt đầu hoạt động kinh doanh ngay sau thời điểm có giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp. Tuy nhiên, thời điểm thành lập công ty các cổ đông chỉ mới góp 8 tỷ đồng vốn điều lệ; 2 tỷ đồng còn lại các cổ đông cam kết đến ngày 01/06/2019 sẽ góp đủ vốn.

Ngày 01/05/2019, công ty Hoàn Minh có đi vay của ngân hàng thương mại cổ phần với số tiền 3 tỷ đồng, lãi suất 1%/tháng, trả lãi hàng tháng, thời hạn vay 01 năm. Công ty Hoàn Minh đã tất toán khoản vay này với ngân hàng vào ngày 01/05/2020. Tổng tiền lãi công ty Hoàn Minh đã thanh toán đầy đủ là 360 triệu đồng ($3 \text{ tỷ đồng} * 1\%/tháng * 12 \text{ tháng}$).

*** Trường hợp 1:** đến ngày 01/06/2019, các cổ đông công ty **góp đủ vốn điều lệ** còn thiếu là 2 tỷ đồng.

- Quyết toán thuế Thu nhập doanh nghiệp năm 2019, chi phí lãi vay được trừ:

= $1 \text{ tỷ đồng} * 1\%/tháng * 8 \text{ tháng} + 2 \text{ tỷ đồng} * 1\%/tháng * 7 \text{ tháng}$

- Chi phí lãi vay không được trừ khi tính thuế Thu nhập doanh nghiệp
= 2 tỷ đồng * 1%/tháng * 1 tháng (tương ứng thời gian và số vốn điều lệ chưa góp đủ)

* **Trường hợp 2:** đến ngày 31/12/2019, các cổ đông công ty vẫn chưa góp đủ vốn điều lệ còn thiếu là 2 tỷ đồng.

- Quyết toán thuế Thu nhập doanh nghiệp năm 2019, chi phí lãi vay được trừ:
= 1 tỷ đồng * 1%/tháng * 8 tháng

- Chi phí lãi vay không được trừ khi tính thuế Thu nhập doanh nghiệp
= 2 tỷ đồng * 1%/tháng * 8 tháng (tương ứng thời gian và số vốn điều lệ chưa góp đủ trong năm 2019).

Tài liệu tham khảo

- Nghị định 20/2017/NĐ-CP ngày 24 tháng 02 năm 2017 “Quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết”

- Nghị định 68/2020/NĐ-CP ngày 24 tháng 06 năm 2020 sửa đổi, bổ sung nghị định 20/2017/NĐ-CP “Quy định về quản lý thuế đối với doanh nghiệp có giao dịch liên kết”

- Thông tư hợp nhất 66/VBHN-BTC ngày 19 tháng 12 năm 2019 “Hướng dẫn thi hành Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26 tháng 12 năm 2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành luật Thuế thu nhập doanh nghiệp ”

PHÂN TÍCH NHỮNG ĐIỂM MỚI TRONG CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ THUẾ MẠI ĐIỆN TỬ - LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN VIỆT NAM

ThS. Đặng Thị Bạch Vân

Khoa Tài chính Công – Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Tóm tắt:

Tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD) đã phân tích một cách sâu sắc các thách thức trong quản lý thuế đối với hoạt động thương mại điện tử trong chương trình hành động BEPS thứ nhất (trong tổng số 13 chương trình hành động được đề xuất) từ năm 2015 và chính thức được thông qua vào năm 2018¹. Mặc dù vậy, cho đến tháng 10.2020, 2 đề xuất được soạn thảo trong trụ cột 1 (The Pillar 1) và trụ cột 2 (The Pillar 2) vẫn chưa đạt được sự đồng thuận trong các diễn đàn nghị sự thế giới². Nói cách khác, hầu hết chính sách quản lý thuế thương mại điện tử được thực thi ở các quốc gia mang tính chất đơn phương. Bài viết này phân tích những điểm quan trọng cần lưu ý trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử đồng thời phân tích những điểm mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử của Việt Nam được quy định trong Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ban hành ngày 19.10.2020. Kết quả phân tích cho thấy chính sách quản lý thuế của Việt Nam đã chính thức triển khai quy định hợp tác giữa các Bộ, ngành khác, các trung gian tài chính (Ngân hàng) trong việc quản lý thông tin giao dịch trên nền tảng giao dịch trực tuyến cũng như việc khấu trừ thuế tại nguồn; mặc dù vậy, chưa có sự thay đổi đáng kể trong việc xác định cơ sở thuế từ các giao dịch điện tử.

Từ khóa: Thuế thương mại điện tử, quản lý thuế, OECD actions

Dẫn nhập

Trước sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động kinh tế số³, OECD (2015) nhận định công tác quản lý thuế ở các quốc gia đối diện với nhiều thách thức nghiêm trọng, trong đó đáng chú ý nhất là nguy cơ thất thu thuế lớn đến từ các hoạt động gây xói mòn cơ sở thuế của người nộp thuế trên toàn cầu thông qua việc khai thác những

¹ <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action1/>

² <https://mnetax.com/countries-unable-to-agree-on-global-tax-overhaul-new-blueprint-reports-released-40650>

³ Trong bài viết này, 2 thuật ngữ hoạt động thương mại điện tử, kinh tế kỹ thuật số và kinh tế số được sử dụng luân phiên nhau, đề cập đến tất cả các giao dịch được thực hiện trên nền tảng trực tuyến.

điểm yếu trong quy định thuế hiện hành ở các quốc gia trước hoạt động kinh tế số. Trước tiên, việc thực thi thẩm quyền thuế thu nhập truyền thống theo nguyên tắc cư trú và nguyên tắc nguồn trở nên khó phù hợp với thực tiễn kinh tế số bởi vì tính chất linh hoạt của nền kinh tế số gây trở ngại trong việc phân định nguồn phát sinh thu nhập. Tương tự, trong nền kinh tế kỹ thuật số, sự hiện diện vật chất hữu hình không nhất thiết tồn tại. Điều này làm cho các quy định phân bổ quyền thu thuế trên cơ sở xác định cơ sở thường trú truyền thống (gọi tắt là PE – Permanent Establishment) trở nên lỗi thời. Quốc gia nguồn không xác lập được căn cứ chắc chắn để thu thuế từ các công ty khổng lồ kinh doanh trên nền tảng kỹ thuật số. Bên cạnh đó, khi các quốc gia chưa có sự hợp tác trong quản lý thuế quốc tế đối với hoạt động kinh tế số, các quốc gia đang phát triển – vốn được cho rằng tồn tại nhiều yếu kém trong công tác quản lý thuế - không dễ dàng đơn phương tìm được giải pháp hạn chế tình trạng nguồn thu quốc gia bị xói mòn. Một hệ lụy khác của vấn đề này là sự thiếu công bằng giữa người nộp thuế kinh doanh truyền thống với người nộp thuế kinh doanh thương mại điện tử. Người nộp thuế kinh doanh truyền thống phải cạnh tranh với người nộp thuế kinh doanh trên nền tảng thương mại điện tử trên cả hai phương diện: (i) cạnh tranh trong việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ; và (ii) cạnh tranh trong việc đóng góp thuế thu nhập.

Xu hướng quản lý thuế thương mại điện tử được tiếp cận theo hai hướng: (i) Tăng cường hợp tác quốc tế thông qua các diễn đàn, các chương trình nghị sự quốc tế; và (ii) Nghiên cứu các cách tiếp cận mới, các tiêu chí mới sao cho phù hợp với đặc điểm của hoạt động kinh tế số. Các giải pháp thuế kỹ thuật số đơn phương có thể dẫn đến các vấn đề căng thẳng chính trị trong khi các giải pháp đa phương chưa đạt được sự đồng thuận. Chính vì vậy, các nhà hoạch định chính sách trông chờ vào kết quả của diễn đàn thuế toàn cầu vào năm 2021⁴.

Phần còn lại của bài viết này tập trung: (i) Phân tích những cách tiếp cận mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử về lý thuyết; (ii) Phân tích những điểm mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử của Việt Nam được đề cập trong Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ban hành ngày 19.10.2020. Từ đó, tác giả đưa ra những nhận định và khuyến nghị cần thiết.

1. Những điểm lý thuyết mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử

So với các cách tiếp cận hiện hành, nhiều thuật ngữ mới được đề cập và thảo luận nhằm tìm kiếm sự đồng thuận trong việc phân bổ hoặc xác lập quyền đánh thuế trên toàn cầu đối với hoạt động thương mại điện tử. Trong đó, quyền đánh thuế mới và tiêu chí mới để phân bổ lợi nhuận giữa các quốc gia thu hút nhiều sự chú ý.

⁴ <https://www.oecd.org/tax/beps/oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-invites-public-input-on-the-reports-on-pillar-one-and-pillar-two-blueprints.htm>

Trong thời đại kỹ thuật số, các quy tắc phân bổ quyền đánh thuế hiện hành không còn phù hợp do đó quyền đánh thuế mới được tạo ra nhằm phân bổ thích hợp hơn lợi nhuận của các công ty đa quốc gia cho các thẩm quyền thị trường có liên quan. Hiện nay, vẫn chưa có sự đồng thuận nào với các đề xuất của OECD về quyền đánh thuế mới. Tuy nhiên khi thực hiện quyền đánh thuế mới, vẫn phải tuân thủ theo nguyên tắc tránh đánh thuế trùng, khả năng quản lý và không làm gia tăng sự phức tạp về thuế. Quyền đánh thuế mới được đề xuất là thẩm quyền thị trường. Nguyên tắc phân bổ lợi nhuận mới được đề xuất dựa trên các tiêu chí phân bổ như: Sự tham gia của người dùng, tiếp thị vô hình, sự hiện diện kinh tế đáng kể, ...

1.1. Thẩm quyền thị trường (MJ - Market Jurisdiction)

Thuật ngữ thẩm quyền thị trường được OECD đề xuất trong cách tiếp cận mới về nguyên tắc phân bổ lợi nhuận cho các quốc gia thay cho nguyên tắc giá thị trường (The Arm's length Principle). Theo nguyên tắc này, thẩm quyền đánh thuế có thể được xây dựng trên cơ sở thị trường tiêu thụ thay vì dựa trên tiêu chí cư trú hoặc tiêu chí nguồn phát sinh thu nhập. Các quốc gia khi sử dụng thẩm quyền thị trường để phân bổ quyền đánh thuế thu nhập đối với hoạt động của các công ty kỹ thuật số được cho rằng hợp lý hơn vì thẩm quyền thị trường không dựa vào sự hiện diện vật lý hữu hình. Điều này phù hợp với đặc trưng của hoạt động kinh tế số. Cụ thể, thẩm quyền thị trường có thể được xác định dựa vào vị trí khách hàng của các công ty đa quốc gia, hoặc nơi tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ (chẳng hạn dịch vụ quảng cáo).

1.2. Những quy tắc mới xác định lợi nhuận phân bổ cho các quốc gia (New nexus rules).

Thuật ngữ “New nexus rules” được sử dụng để đề cập đến các quy tắc mới xác định các bên liên kết cũng như thẩm quyền điều tiết thuế đối với các hoạt động kinh tế số. Các quy tắc này hướng đến việc đề xuất các tiêu chí phù hợp hơn với bối cảnh thương mại điện tử và kinh doanh số trên toàn cầu thay cho tiêu chí sử dụng sự hiện diện vật lý (physical presence) hiện hành. Trong phạm vi bài viết này, ba tiêu chí được thảo luận gồm:

- Sự tham gia của người dùng (User participation)
- Tiếp thị vô hình (Marketing intangibles)
- Sự hiện diện kinh tế đáng kể (Significant economic presence).

1.2.1. Sự tham gia của người dùng (User participation)

Đề xuất sự tham gia của người dùng áp dụng đối với những người nộp thuế là các doanh nghiệp số hóa cao, doanh thu hoặc lợi nhuận được phát sinh trên cơ sở thông tin hoặc giá trị do người sử dụng tạo ra làm gia tăng giá trị của ứng dụng hoặc website của doanh nghiệp. Chẳng hạn, người dùng tạo ra giá trị khi họ tải lên những thông tin hay dữ liệu cho những người dùng khác để kiếm tiền thông qua một nền tảng (platform) trực tuyến. Đề xuất này phân bổ quyền thu thuế cho các quốc gia dựa trên số lượng người dùng của quốc gia như một *tiêu thức then chốt làm cơ sở để phân bổ lợi nhuận*. Những phần lợi nhuận cần phân bổ sẽ tính bằng cách khấu trừ lợi nhuận thường xuyên. Phần lợi nhuận phụ trội (residual profit) tạo ra bởi người dùng sẽ được tính theo một phương pháp thỏa thuận trước (hay theo tỉ lệ đã thỏa thuận)⁵. Các quốc gia có thể thực thi thẩm quyền thuế theo cách tiếp cận này, ngay cả khi doanh nghiệp không có hiện diện vật lý tại quốc gia đó.

1.2.2. Tiếp thị vô hình (Marketing intangibles)

Đề xuất tiếp thị vô hình có ưu thế hơn so với đề xuất sự tham gia của người dùng bởi vì tiêu chí này có thể áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp đa quốc gia, thay vì chỉ một số doanh nghiệp số hóa cao. Đề xuất này xác định mối liên hệ giữa mức độ đóng góp tài sản vô hình đến tổng giá trị tạo ra trong một thị trường cụ thể, ngay cả khi chủ sở hữu của tài sản vô hình không có sự hiện diện vật lý tại một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ nhất định. Đề xuất này vận hành bằng cách xác định tổng lợi nhuận mà tiếp thị vô hình mang lại trừ tổng lợi nhuận thường xuyên và lợi nhuận từ các giao dịch tài sản vô hình (“trade intangibles”) (như là kết quả nghiên cứu và phát triển). Phần lợi nhuận phụ trội (residual profit) sẽ phân bổ vào các thẩm quyền thuế theo tiêu chí phân bổ then chốt là tỷ lệ phân bổ lợi nhuận từ tiếp thị vô hình. Khi đó, các thẩm quyền thuế không yêu cầu doanh nghiệp phải thành lập chi nhánh/trụ sở tại quốc gia hoặc vùng lãnh thổ đó.

1.2.3. Sự hiện diện kinh tế đáng kể (Significant economic presence)

Đề xuất hiện diện kinh tế đáng kể giúp các thẩm quyền thuế được phép thu thuế lên các doanh nghiệp có duy trì mức độ liên kết nhất định về các hoạt động kinh tế với quốc gia hoặc vùng lãnh thổ đó, ngay cả khi doanh nghiệp không hiện diện thực tế. Doanh thu liên tục được tạo ra từ một quốc gia cụ thể là yếu tố chính để xác định doanh nghiệp có sự hiện diện kinh tế quan trọng hay không, tuy nhiên các yếu tố khác vẫn sẽ được tính đến (chẳng hạn sự tham gia của người dùng). Việc phân bổ lợi nhuận của đề xuất này dựa trên một số dạng của phương pháp phân chia tỷ lệ (Fractional Apportionment). Không giống như hai đề xuất trên, đề xuất này không dựa vào các giá trị vô hình mà thể hiện một cách tiếp cận triệt để hơn.

⁵Theo nguyên tắc giá thị trường hiện hành (The Arm’s Length principle), các tiêu chí được sử dụng để phân bổ lợi nhuận bao gồm: doanh thu, chi phí, tài sản, ..

Các cách tiếp cận mới này được kỳ vọng sẽ làm thay đổi cơ sở thuế đối với hoạt động kinh tế số.

2. Những điểm mới trong chính sách quản lý thuế thương mại điện tử tại Việt Nam

Nghị định số 126/2020/NĐ-CP có hiệu lực thi hành từ ngày 05/12/2020 hướng dẫn cụ thể Luật quản lý thuế số 38/2019/QH14 được đánh giá tích cực trong việc bước đầu có những thay đổi chính sách thuế phù hợp hơn đối với hoạt động thương mại điện tử. Trong tổng số 9 chương với 44 điều, Điều 26, Chương VI của Nghị định 126/2020/NĐ-CP đã cung cấp cơ sở pháp lý trong việc quy định trách nhiệm pháp lý của các cơ quan quản lý nhà nước trong việc quản lý và cung cấp thông tin người nộp thuế cho mục đích quản lý thuế. Ở khía cạnh thương mại điện tử, một số điểm nổi bật được quy định như sau:

- (i) Bộ Công Thương có trách nhiệm cung cấp thông tin hoạt động thương mại điện tử, nhượng quyền thương mại, nội dung thông tin giấy phép hoạt động thương mại điện tử, nhượng quyền thương mại;
- (ii) Hệ thống Ngân hàng thương mại cung cấp thông tin các giao dịch qua ngân hàng của người nộp thuế; phối hợp cưỡng chế thuế; giám sát các giao dịch thanh toán xuyên biên giới trong thương mại điện tử; kinh doanh trên nền tảng số; thực hiện khấu trừ, nộp thay nghĩa vụ thuế đối với nhà cung cấp ở nước ngoài khi cần thiết, ...
- (iii) Bộ Thông tin và Truyền thông chịu trách nhiệm phối hợp cung cấp thông tin, dữ liệu người nộp thuế đối với hoạt động sử dụng Internet, trò chơi điện tử, quảng cáo trực tuyến, hoạt động thương mại các sản phẩm, dịch vụ công nghệ, ...

Bên cạnh đó, Điều 26, Chương VI của Nghị định 126/2020/NĐ-CP quy định chi tiết nhiệm vụ, quyền hạn của ngân hàng thương mại, tổ chức cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán. Cụ thể, các tổ chức này có nghĩa vụ khấu trừ, nộp thay nghĩa vụ thuế phải nộp của nhà cung cấp ở nước ngoài không có cơ sở thường trú tại Việt Nam có hoạt động kinh doanh thương mại điện tử, kinh doanh dựa trên nền tảng số với tổ chức, cá nhân ở Việt Nam. Các quy định này giúp củng cố thêm hệ thống pháp lý cho công tác quản lý thuế thương mại điện tử của Việt Nam hiện hành.

3. Nhận định và khuyến nghị

Như vậy, chính sách thuế thương mại điện tử của Việt Nam bước đầu đã hoàn thiện cơ sở pháp lý trong việc quy định các nhiệm vụ phối hợp cung cấp thông tin người nộp thuế cho cơ quan thuế, đặc biệt là nhiệm vụ cụ thể của các ngân hàng đóng vai trò là các trung gian tài chính then chốt trong việc xác định, đối chiếu

thông tin của một giao dịch phát sinh trên nền tảng số. Mặc dù vậy, hệ thống mẫu biểu chi tiết vẫn chưa được ban hành, cần sớm được hoàn thiện để quá trình thực thi thuận tiện hơn. Ngoài ra, Bộ Tài chính, cơ quan thuế cần quan tâm thêm việc nhanh chóng xây dựng cơ sở dữ liệu người nộp thuế phục vụ cho công tác quản lý thuế lâu dài. Việc tích cực khai thác hệ thống cơ sở dữ liệu người nộp thuế sẽ có ý nghĩa cho việc nghiên cứu điều chỉnh, mở rộng cơ sở thuế đối với hoạt động kinh tế số trong tương lai.

Tài liệu tham khảo

- Luật Quản lý thuế số 38/2019/QH14 ban hành ngày 13/6/2019, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2020.
- Nghị định số 126/2020/NĐ-CP ban hành ngày 19/10/2020 có hiệu lực thi hành từ ngày 05/12/2020.
- OECD (2015), “Addressing the tax challenges of the digital economy”.
<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264241046-en.pdf?expires=1551739022&id=id&accname=ocid49014612&checksum=C086815F6C0CC817523460DB8723480>
- OECD (2018), “Tax challenges arising from digitalisatio

CHUYỂN ĐỔI HỘ KINH DOANH CÁ THỂ SANG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ: XU HƯỚNG PHÙ HỢP VỚI BỐI CẢNH HỘI NHẬP.

Trần Trung Kiên

Khoa Tài chính Công – Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Dẫn nhập: Hộ kinh doanh là loại hình kinh doanh khá phổ biến ở Việt Nam hiện nay. Loại hình kinh doanh này phù hợp với bối cảnh Việt Nam trong những năm đầu chuyển sang nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, theo thời gian, cùng với xu hướng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới, loại hình hộ kinh dần bộc lộ nhiều hạn chế bất cập. Bài viết phân tích thực trạng và chỉ ra những ưu, nhược điểm của loại hình kinh doanh này so với loại hình doanh nghiệp. Kết quả phân tích chỉ ra xu hướng chuyển đổi hộ kinh doanh cá thể sang doanh nghiệp vừa và nhỏ là xu hướng tất yếu, phù hợp với cảnh hội nhập.

Từ khóa: hộ kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ

1. Tổng quan nghiên cứu

Hộ kinh doanh cá thể xuất hiện ở nước ta vào giai đoạn đổi mới năm 1986 dưới nhiều tên gọi khác nhau và mãi đến năm 2006, thuật ngữ “hộ kinh doanh” được sử dụng chính thức trong các văn bản quy phạm pháp luật. Theo đó, loại hình này đã xuất hiện tại Việt Nam đang trong những năm đầu chuyển sang nền kinh tế thị trường.

Tuy nhiên, hộ kinh doanh không phải là một loại hình doanh nghiệp, cũng không được định nghĩa một cách cụ thể, nó là một khái niệm rất đặc thù ở Việt Nam và gắn với quá trình chuyển đổi kinh tế thị trường của nước ta nhưng không phổ biến ở những quốc gia khác. Với ưu điểm lớn là đơn giản, phù hợp với cá nhân nhỏ lẻ, hình thức hộ kinh doanh đặc biệt rất phát triển ở Việt Nam khi đã tăng lên nhanh chóng về số lượng, đóng góp một phần rất quan trọng vào vấn đề việc làm, phát triển và tăng trưởng kinh tế cả nước.

Tuy nhiên, theo thời gian, mô hình này cũng tồn tại những hạn chế nhất định. Tỷ trọng các hộ kinh doanh có giấy đăng ký kinh doanh còn thấp. Trong khi đó, các quy định đối với đăng ký hoạt động của hộ kinh doanh còn lạc hậu, đã có từ nhiều năm trước. Điều này cho thấy, tính minh bạch trong khu vực hộ còn thấp, gây khó khăn cho việc quản lý, công tác thống kê. Mặt khác, với đặc trưng quy mô nhỏ, hộ kinh doanh có nhiều hạn chế về năng lực sản xuất, ứng dụng công nghệ, trình độ

quản lí,... dẫn đến năng suất lao động và hiệu quả kinh doanh còn thấp: Tuy có đóng góp đáng kể vào nền kinh tế nhưng nó vẫn chưa thật sự xứng đáng với quy mô của nước ta. Xét theo chỉ số doanh thu/lao động, năng suất của hộ kinh doanh vẫn thấp nhiều so với doanh nghiệp và khoảng cách đang có xu hướng ngày một xa hơn. Trong khi những quốc gia khác đang nỗ lực phát triển hình thức doanh nghiệp vững mạnh, những khó khăn xuất phát từ việc chưa chuẩn hoá theo loại hình doanh nghiệp (hình thức hộ kinh doanh) là rào cản lớn cho sự phát triển kinh tế trong bối cảnh mới.

Theo đó, bài nghiên cứu hướng đến các mục tiêu cụ thể như sau. Đầu tiên, tác giả so sánh về chính sách thuế giữa loại hình hộ kinh doanh cá thể với loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, từ đó, chỉ ra những lợi ích khi chuyển đổi từ hộ kinh doanh cá thể sang doanh nghiệp. Từ cơ sở này, tác giả xác định các thách thức, khó khăn đối với cơ sở kinh doanh khi chuyển đổi qua mô hình mới. Cuối cùng, để đẩy mạnh quá trình chuyển đổi này, tác giả đề xuất những giải pháp, hỗ trợ phù hợp từ phía chính phủ.

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu, bài viết được cấu trúc thành các phần chính như sau: phần 2 trình bày cơ sở lý luận về hộ kinh doanh; phần 3 so sánh hai loại hình hộ kinh doanh và doanh nghiệp vừa và nhỏ; phần 4 đánh giá chính sách thuế và thực trạng quản lý thuế đối với hộ kinh doanh cá thể và phần 5 là kết luận và hàm ý chính sách.

2. Cơ sở lý luận

2.1 Khái niệm về hộ kinh doanh

Hộ kinh doanh là một lực lượng quan trọng của nền kinh tế và có vai trò trong quá trình đổi mới phát triển đất nước. Vậy hộ kinh doanh có đặc điểm gì khác so với các loại hình doanh nghiệp khác mà khiến nó được nhiều gia đình chọn lựa để kinh doanh. Đồng thời ta cũng đi tìm hiểu cả chính sách thuế của nhà nước áp dụng cho hộ kinh doanh và doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Theo quy định của Luật doanh nghiệp 2014, hộ kinh doanh cá thể do một cá nhân hoặc hộ gia đình làm chủ, chỉ được đăng ký kinh doanh tại một địa điểm cụ thể, sử dụng dưới mười lao động và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động kinh doanh. Theo đó, các đặc điểm chính của loại hình hộ kinh doanh cá thể có thể được khái quát như sau:

- Chủ hộ kinh doanh là cá nhân hoặc chủ một hộ gia đình
- Chịu trách nhiệm vô hạn bằng toàn bộ tài sản đối với hoạt động của hộ kinh doanh.
- Không có tư cách pháp nhân.

- Quy mô nhỏ: kinh doanh tại một địa điểm, không có con dấu, sử dụng dưới 10 lao động.

2.2. Chính sách thuế đối với hộ kinh doanh cá thể

Theo quy định của pháp luật, hộ kinh doanh cá thể phải nộp 3 loại thuế chính: thuế (lệ phí) môn bài nộp theo mức thu nhập tháng, thuế thu nhập cá nhân và thuế giá trị gia tăng nộp căn cứ doanh thu hàng năm. Ngoài ra hộ kinh doanh cá thể còn phải nộp thuế bảo vệ môi trường, thuế tiêu thụ đặc biệt, ... nếu kinh doanh các loại hàng hóa, dịch vụ chịu các loại thuế trên.

Về thuế môn bài, theo quy định trong nghị định 139/2016/NĐ-CP, mức thu thuế (lệ phí) môn bài của hộ kinh doanh các loại hàng hóa, dịch vụ:

- Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 500 triệu đồng/năm: 1.000.000 đồng/năm.
- Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 300 đến 500 triệu đồng/năm: 500.000 đồng/năm.
- Cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình có doanh thu trên 100 đến 300 triệu đồng/năm: 300.000 đồng/năm.
- Doanh thu từ 100 triệu/năm trở xuống thì được miễn nộp thuế môn bài.
- Tổ chức, cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình sản xuất, kinh doanh hoặc mới thành lập, được cấp đăng ký thuế và mã số thuế, mã số doanh nghiệp trong thời gian của 6 tháng đầu năm thì nộp mức lệ phí môn bài cả năm; nếu thành lập, được cấp đăng ký thuế và mã số thuế, mã số doanh nghiệp trong thời gian 6 tháng cuối năm thì nộp 50% mức lệ phí môn bài cả năm.
- Tổ chức, cá nhân, nhóm cá nhân, hộ gia đình sản xuất, kinh doanh nhưng không kê khai thuế môn bài thì phải nộp mức thuế môn bài cả năm, không phân biệt thời điểm phát hiện là của 6 tháng đầu năm hay 6 tháng cuối năm.

Về Thuế giá trị gia tăng (GTGT) và thuế thu nhập cá nhân (TNCN), hai loại thuế này được hộ kinh doanh nộp theo phương pháp trực tiếp như sau:

Số thuế GTGT phải nộp = Doanh thu tính thuế GTGT × tỷ lệ thuế GTGT

Số thuế TNCN phải nộp = Doanh thu tính thuế TNCN × tỷ lệ thuế TNCN

Doanh thu tính thuế giá trị gia tăng và doanh thu tính thuế thu nhập cá nhân là doanh thu bao gồm thuế (trường hợp thuộc diện chịu thuế) của toàn bộ tiền bán hàng, tiền gia công, tiền hoa hồng, tiền cung ứng dịch vụ phát sinh trong kỳ tính thuế từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ.

Trường hợp cá nhân nộp thuế khoán có sử dụng hóa đơn của cơ quan thuế thì doanh thu tính thuế được căn cứ theo doanh thu khoán và doanh thu trên hóa đơn.

Tỷ lệ thuế tính trên doanh thu gồm tỷ lệ thuế giá trị gia tăng và tỷ lệ thuế thu nhập cá nhân áp dụng đối với từng lĩnh vực ngành nghề. Nếu hộ kinh doanh có doanh thu từ 100 triệu đồng trở xuống thì không phải nộp thuế GTGT và thuế TNCN.

3. Hộ kinh doanh cá thể và doanh nghiệp vừa và nhỏ

3.1 Các hạn chế của loại hình hộ kinh doanh cá thể

Hộ kinh doanh cá thể ở Việt Nam tính đến nay là một loại hình kinh doanh chiếm số lượng đông đảo, được nhiều cá nhân, hộ gia đình lựa chọn vì sự đơn giản, không quá nhiều thủ tục để đăng ký. Tuy nhiên, hộ kinh doanh tồn tại rất nhiều hạn chế so với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Trong bối cảnh Việt Nam mới chuyển đổi sang kinh tế thị trường, loại hình hộ kinh doanh là phù hợp bởi người nộp thuế giai đoạn này vẫn chưa làm quen và hiểu rõ về các loại thuế của kinh tế thị trường. Tuy nhiên, theo thời gian, những sự thay đổi của nền kinh tế thị trường và quá trình hội nhập làm cho loại hình này dần không còn phù hợp với bối cảnh hiện nay. Tựu chung lại, hai lý do chính yếu có thể được khái quát như sau:

Thứ nhất, hộ kinh doanh là loại hình đặc thù. Do không có sự tách bạch rõ ràng giữa tài sản của hộ kinh doanh với tài sản của chủ hộ kinh doanh nên trong quá trình hoạt động, các chủ sở hữu hoặc đồng sở hữu hộ kinh doanh sẽ phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với các khoản nợ hoặc các nghĩa vụ tài chính khác của hộ. Đối với hộ kinh doanh do hộ gia đình hoặc nhóm người làm chủ thì pháp luật cũng không có quy định một cách rõ ràng sự phân chia trách nhiệm vô hạn này. Vì vậy, khi có một trong số các thành viên của hộ gia đình hoặc của nhóm người không có khả năng góp thêm tiền và tài sản để trả nợ theo thỏa thuận, các thành viên khác có trách nhiệm phải lấy tài sản của mình để tiếp tục trả nợ cho đến khi khoản nợ được thanh toán đầy đủ. Đây là một bất cập về vấn đề xác định mức độ trách nhiệm của nhóm thành viên.

Thứ hai, như ở trên đã đề cập, hộ kinh doanh không phải là một doanh nghiệp, không có tư cách pháp nhân nên loại hình này sẽ có nhiều khó khăn ở các khía cạnh như: a

- Về chế độ kế toán: Hộ kinh doanh cá thể có chế độ kế toán với chứng từ kế toán đơn giản, không cần kê khai thuế hàng tháng và được áp dụng chế độ thuế khoán theo Khoản 1 Điều 38 Luật Quản lý thuế 2006, sửa đổi bổ sung 2016. Hộ kinh doanh không được khai, tính thuế GTGT theo phương pháp

khấu trừ nên không được hoàn thuế, không xuất được hóa đơn GTGT theo Khoản 4 Điều 1 Luật thuế giá trị gia tăng 2008 sửa đổi bổ sung 2013. Đây là một bất lợi của hộ kinh doanh.

- Về chế độ vay vốn, tín dụng: Theo quy định tại khoản 3 Điều 2 Thông tư số 39/2016/TT-NHNN ngày 20/12/2016 của Ngân hàng Nhà nước quy định về động cho vay của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng, khách hàng vay vốn tại các ngân hàng là pháp nhân, cá nhân. Trong khi đó, hộ kinh doanh lại không có tư cách pháp nhân nên đây là một hạn chế lớn đối với hộ kinh doanh khi muốn vay vốn tại ngân hàng để phục vụ sản xuất, kinh doanh.
- Về chế độ xuất khẩu hàng hóa: Theo quy định của Luật thương mại, hộ kinh doanh có quyền xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài tuy nhiên sẽ bị thiệt thòi hơn, vì hạn chế không được xuất hóa đơn GTGT và sự không rõ ràng của loại hình này trên thị trường quốc tế như đã nêu trên, có thể khiến cho phía đối tác nước ngoài sẽ không có lòng tin trong những lần đầu hợp tác.

3.2 Những ưu điểm của loại hình doanh nghiệp

Bảng 1: So sánh hộ kinh doanh cá thể và doanh nghiệp vừa và nhỏ

	Hộ kinh doanh cá thể	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
	Không phải là pháp nhân Không được vay vốn ngân hàng	Là pháp nhân Được vay vốn ngân hàng
Địa điểm kinh doanh	Chỉ được đăng ký ở một vị trí, không được mở thêm chi nhánh	Được mở thêm chi nhánh
Số lượng lao động	Dưới 10 lao động	Từ 10 lao động trở lên
Thuế GTGT	Theo phương thức khoán Khó khăn trong việc quản lý	Theo phương thức trực tiếp hoặc khấu trừ Quản lý dễ dàng hơn
Thuế TNCN/Thuế TNDN	Không có chính sách miễn, giảm thuế	Được miễn giảm thuế theo luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017

Một các khái quát, bảng trên chỉ ra loại hình doanh nghiệp có nhiều ưu điểm và tiềm năng phát triển hơn so với loại hình hộ kinh doanh cá thể.

Doanh nghiệp có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng. Qua đó, doanh nghiệp thuận lợi trong việc vay vốn, tín dụng từ ngân hàng cho quá trình sản xuất kinh doanh doanh nghiệp; tách biệt giữa tài sản doanh nghiệp và tài sản chủ sở hữu doanh nghiệp, từ đó quy định về trách nhiệm pháp lý trở nên rõ ràng hơn.

Quy mô kinh doanh của doanh nghiệp cũng được mở rộng. Số lượng thành viên không còn bị hạn chế ở con số 9, nhờ đó lực lượng lao động sẽ nhiều hơn, có nhiều điều kiện nâng cao trình độ, tay nghề, áp dụng khoa học công nghệ một cách hiệu quả để gia tăng năng suất lao động, từ đó mở rộng phạm vi sản xuất, mở thêm chi nhánh... đứng vững hơn trên thị trường hiện đại. Đồng thời, doanh nghiệp sẽ dễ được nhà nước quan tâm, được hướng dẫn những chính sách ưu đãi mà hộ kinh doanh chưa bao giờ có. Sổ sách kế toán cũng rõ ràng hơn, minh bạch hơn thuận tiện cho khâu quản lí của chủ doanh nghiệp nói riêng và nhà nước nói chung. Được áp dụng hình thức tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, có quyền xuất hóa đơn GTGT là một thế mạnh để tạo uy tín, lòng tin cho đối tác, đặc biệt là xuất khẩu hàng hóa, mở rộng thị trường sang nước ngoài.

4. Đánh giá chính sách thuế hiện hành và thực trạng quản lý thuế đối với hộ kinh doanh cá thể

4.1 Đánh giá chính sách thuế hiện hành đối với hộ kinh doanh cá thể

Chính sách thuế đối với hộ kinh doanh vẫn còn thiếu minh bạch và công bằng và sổ sách kế toán vẫn còn nhiều hạn chế. Theo quy định, hàng năm hộ kinh doanh căn cứ vào kết quả sản xuất kinh doanh, dịch vụ của năm trước và khả năng của năm tiếp theo để tự kê khai doanh thu, chi phí, thu nhập chịu thuế theo mẫu và nộp cho cơ quan thuế trực tiếp quản lý. Tuy nhiên, phần lớn hộ kinh doanh lại không có chứng từ mua bán hoặc nếu có hoá đơn nhưng lại ghi thấp hơn so với giá bán thực tế và việc được quyền tự kê khai đóng thuế khiến cho số thu thuế của hộ thiếu công bằng và minh bạch cho nên vấn đề tham nhũng, làm thất thu thuế, ngân sách nhà nước là điều không thể trách khỏi. Không chỉ thế, phương pháp xác định thuế GTGT phải nộp của các hộ kinh doanh, theo Thông tư 92/2015/TT-BTC, số thuế GTGT phải nộp được xác định bằng tỷ lệ % để tính thuế GTGT trên doanh thu và được quy định theo từng lĩnh vực hoạt động. Việc áp dụng tính thuế như trên đã tạo ra nhiều bất cập do chỉ tính trên doanh thu mà không xét về chi phí.

Có thể nhận định, mặc dù ưu điểm của loại hình doanh nghiệp là rất rõ ràng, chính sự quan ngại về sự phức tạp trong quy trình đăng ký doanh nghiệp nên nhiều chủ hộ kinh doanh vẫn còn chần chừ trong việc chuyển đổi sang doanh nghiệp vừa và nhỏ. Việc chuyển thành doanh nghiệp sẽ khiến các hộ kinh doanh phải mở sổ sách, thuê kế toán, lập báo cáo tài chính. Đồng nghĩa với việc khi có giấy chứng nhận thành lập doanh nghiệp thì thủ tục hành chính phức tạp hơn lên, rất nhiều thủ tục

như bảo hiểm, công đoàn, thuế, lao động, phòng cháy chữa cháy... sẽ khiến chi phí của doanh nghiệp sẽ tăng lên. Mặc dù chi phí tăng nhưng không thể phủ nhận lợi ích mà sự chuyển đổi từ hộ kinh doanh sang doanh nghiệp đem lại.

4.2 Thực trạng quản lý thuế đối với hộ kinh doanh cá thể

Quản lý thuế đối với hộ kinh doanh mang ý nghĩa quan trọng trong nhiệm vụ thu ngân sách Nhà nước. Trong suốt thời gian qua, ngành thuế đã liên tục đổi mới và cải tiến từ đó triển khai nhiều phương án giải pháp nhằm hạn chế các khó khăn. Dù vậy, công tác quản lý thuế đối với hộ kinh doanh vẫn còn nhiều bất cập, tình trạng trốn thuế, gian lận thuế và nợ đọng thuế gây thất thu NSNN vẫn diễn ra thường xuyên, chưa khuyến khích được ý thức tuân thủ pháp luật thuế của người nộp thuế. Bên cạnh đó, hạn chế từ công tác xác định mục tiêu, đối tượng quản lý thuế và công tác tổ chức bộ máy thu thuế cho đến việc thực hiện các quy trình thanh tra, kiểm tra quản lý thuế của cơ quan thuế. Công tác quản lý thuế đối với hộ kinh doanh đòi hỏi tốn nhiều công sức, những hành vi vi phạm pháp luật như gian lận tài chính, trốn thuế ngày càng tinh vi hơn vì thế dẫn đến những nguyên nhân sau đây:

- Công tác chỉ đạo điều hành có những mặt hạn chế chưa tìm ra những biện pháp hữu hiệu để chống thất thu thuế. Việc điều chỉnh doanh thu còn chưa sát với thực tế còn mang nặng tính cảm tính chưa có thực sự công bằng nên doanh số ấn định chưa sát đúng với các hộ kinh doanh dẫn tới việc khai không.
- Ý thức chấp hành của các hộ kinh doanh trong việc nộp thuế còn hạn chế, còn chây lỳ trong việc nộp thuế không nộp thuế đúng hạn đã được quy định.
- Sự kiểm tra, giám sát của cơ quan thuế còn thiếu sót, chưa đồng bộ, số lượng cán bộ còn ít so với số lượng của hộ kinh doanh nên việc kịp thời phát hiện và xử lý các hành vi sai phạm.
- Các hộ kinh doanh cá thể còn sử dụng hóa đơn chứng từ khi mua và bán hàng chưa nghiêm túc, còn có tình trạng bán lẻ hàng cho các đối tượng tiêu dùng lẻ không xuất hoá đơn, hoặc có ghi hoá đơn nhưng ghi thấp hơn so với giá bán thực tế, nhằm chiếm dụng tiền của ngân sách nhà nước.

Có thể nhận định, thực trạng quản lý thuế đối với hộ kinh doanh hiện tại vẫn còn nhiều hạn chế và thiếu sót. Vì vậy, để triển khai công tác quản lý thuế hộ kinh doanh được tốt hơn, hiệu quả hơn, các giải pháp phù hợp cần được triển khai đồng bộ.

5. Kết luận, nhận diện thách thức và hàm ý chính sách

5.1 Kết luận và nhận diện thách thức

Có thể nói, việc chuyển đổi chuyển đổi hộ kinh doanh cá thể sang doanh nghiệp vừa và nhỏ là xu hướng tất yếu, phù hợp với bối cảnh hội nhập. Nhìn chung, chuyển đổi từ hộ kinh doanh thành doanh nghiệp sẽ nâng cao vị thế, điều kiện, thu nhập, an toàn, phúc lợi và hướng đến sự phát triển bền vững. Đồng thời, đảm bảo tính chính xác, công bằng trong thực hiện nghĩa vụ thuế giữa các loại hình kinh doanh và tận dụng được các ưu đãi, hỗ trợ từ cơ chế, chính sách của Nhà nước.

Trong những năm gần đây, chính phủ đã chủ trương đề ra nhiều chính sách hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi các hộ kinh doanh chuyển đổi thành doanh nghiệp để khai thác tốt hơn nguồn lực phát triển để có thể hoàn thành mục tiêu đến năm 2020, cả nước sẽ đạt được 1 triệu doanh nghiệp. Tuy nhiên, điều không thể phủ nhận là trong suốt thời gian qua mục tiêu vẫn không thể thực hiện theo mong muốn bởi vì các hộ kinh doanh vẫn còn chưa mặn mà, thậm chí ngại chuyển đổi chuyển đổi thành doanh nghiệp.

Việc chuyển đổi mô hình từ hộ kinh doanh sang mô hình doanh nghiệp không phải là chuyện mới ở Việt Nam thậm chí có những hộ hộ kinh doanh có doanh thu hàng trăm tỷ đồng/năm và số lượng sử dụng hóa đơn rất nhiều nhưng vẫn không chuyển đổi thành doanh nghiệp bởi vì một số nguyên nhân sau:

- Nhiều hộ kinh doanh có quy mô nhỏ, đơn giản, truyền thống gia đình, không có nhu cầu lên doanh nghiệp và cũng như thiếu kiến thức và kỹ năng quản trị kinh doanh dưới mô hình doanh nghiệp như tài chính, nhân sự, bán hàng, rủi ro. Đa số hộ kinh doanh cá thể không có kỹ năng kế toán, cụ thể có tới 79% hộ kinh doanh cá thể tại thành phố Hồ Chí Minh không có hồ sơ hoặc không ghi chép kế toán, dù chỉ là ghi chép đơn giản. Vì thế các hộ kinh doanh cá thể vẫn chưa đủ tự tin để phát triển lên doanh nghiệp.
- Một bộ phận hộ kinh doanh còn e ngại chuyển lên doanh nghiệp bởi vì sau khi chuyển đổi, nghĩa vụ pháp lý có phần nhiều hơn như các giấy phép về môi trường; e ngại các cuộc thanh tra, kiểm tra; thủ tục kê khai, quyết toán thuế; thuê mướn thêm kế toán, tăng thêm chi phí gián tiếp.
- Mọi chi phí hoạt động kinh doanh đều đưa vào doanh nghiệp, còn nguồn thu chuyển sang hoạch toán cho hộ kinh doanh. Do vậy, doanh nghiệp được thành lập thì lúc nào cũng khai lỗ trên sổ sách, trong khi đó hộ kinh doanh vẫn nộp thuế khoán trên doanh thu “mập mờ”.
- Cho đến nay vẫn chưa có văn bản nào quy định rõ ràng những quyền lợi mà hộ kinh doanh được hưởng khi chuyển sang doanh nghiệp khiến cho các hộ vẫn còn chần chừ chuyển đổi. Ngoài ra chính sách tính thuế và xử lý vi

phạm trong lĩnh vực thuê hiện có lợi cho hộ kinh doanh hơn doanh nghiệp cũng là nguyên nhân khiến nhiều hộ kinh doanh có doanh thu lớn vẫn không muốn chuyển đổi.

- Các bộ phận quản lý thuế vẫn còn yếu, chưa thật chặt chẽ cương quản lý tuân thủ pháp luật của hộ kinh doanh thì sẽ khó tạo động lực cho việc chuyển đổi diễn ra theo đúng bản chất.

5.2 Hàm ý chính sách

Thực tế cho thấy, nhiều hộ kinh doanh vẫn chưa mạnh dạn chuyển sang doanh nghiệp. “Chỉ tính năm 2019, Hà Nội đã cấp giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp cho 27.114 đơn vị thành lập mới, với số vốn đăng ký 386.449 tỷ đồng, tăng 8% về số lượng doanh nghiệp so với năm 2018. Tuy nhiên, trong số đó chỉ có 48 hộ kinh doanh chuyển thành doanh nghiệp. Dù chưa có con số thống kê thêm ở các quận, huyện, song có thể thấy, kết quả chuyển đổi hộ kinh doanh thành doanh nghiệp còn hạn chế.” ông Nguyễn Mạnh Quyền – Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội chia sẻ.

Để các hộ kinh doanh mạnh dạn chuyển đổi, chính phủ cần đưa ra các chính sách và giải pháp phù hợp để khuyến khích hộ kinh doanh cá thể chuyển thành doanh nghiệp. tác giả xin đề xuất một số khuyến nghị cụ thể như sau:

➤ Hoàn thiện khung pháp lý về hộ kinh doanh

Hiện nay vẫn chưa có các quy định thừa nhận địa vị pháp lý của hộ kinh doanh trong Luật Doanh nghiệp, vì vậy, Chính phủ cần tiến hành bổ sung thêm các điều luật để điều chỉnh địa vị pháp lý, quyền, nghĩa vụ của khu vực hộ kinh doanh để đảm bảo tính công bằng trong kinh doanh nhất là ở thời điểm hiện nay, số lượng hộ kinh doanh lớn và ngày càng mở rộng thêm. đẩy mạnh hơn nữa cải cách hành chính, tạo môi trường thông thoáng cho hộ kinh doanh cá thể: các thủ tục hành chính có liên quan đến hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp phải được ưu tiên rà soát, rút ngắn thời gian giải quyết, công khai minh bạch quy trình, các bước thực hiện để giải quyết thủ tục hành chính, nhất là thủ tục thuộc lĩnh vực đăng ký hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp, cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, thủ tục giao đất, cho thuê đất, quy trình cấp phép xây dựng....

➤ Thiết lập các chính sách, biện pháp hỗ trợ cho doanh nghiệp chuyển đổi

Chính phủ cần bổ sung các quyền lợi khi hộ kinh doanh chuyển sang doanh nghiệp. các hỗ trợ khi chuyển đổi cụ thể là về các khó khăn khi đối diện với rào cản thuế hay các vấn đề thủ tục, sổ sách kế toán doanh nghiệp. do sổ sách hộ kinh doanh còn đơn giản, chưa quen với hệ thống sổ sách, báo cáo theo mô hình doanh nghiệp. đây là điều hộ kinh doanh còn khá quan ngại để thực hiện chuyển đổi nên

nhà nước đưa ra các hỗ trợ thiết thực sẽ thúc đẩy rất lớn trong quá trình chuyển đổi sang doanh nghiệp của hộ kinh doanh chẳng hạn như áp dụng các chế độ kế toán đơn giản tương ứng với quy mô doanh nghiệp hoặc có chính sách hỗ trợ quyết toán sổ sách kế toán để tạo điều kiện cho hộ sản xuất kinh doanh cá thể chuyển đổi sang mô hình doanh nghiệp hoạt động ổn định, lâu dài.

Các lệ phí phải chi trả khi hộ kinh doanh muốn chuyển đổi sang doanh nghiệp như phí đăng ký doanh nghiệp, phí thẩm định, cấp phép,... là nguyên nhân khiến hộ kinh doanh ngại chuyển đổi đã được khắc phục bằng các chính sách miễn giảm theo luật hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ năm 2017. theo đó, chính phủ cần thiết lập, triển khai có hiệu quả các chính sách hỗ trợ hộ sản xuất kinh doanh cá thể khi chuyển đổi sang loại hình doanh nghiệp: khảo sát, đánh giá tình hình hoạt động của hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp; kịp thời nắm bắt những khó khăn, vướng mắc để triển khai các giải pháp khả thi, hỗ trợ phát triển các chủ thể này trong những năm tiếp theo; rà soát, sửa đổi, bổ sung các chính sách hỗ trợ hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp đã ban hành cho phù hợp với tình hình thực tế.

➤ Các giải pháp khác

Ngoài các giải pháp trên, chính phủ cần triển khai đồng bộ các giải pháp phụ trợ như sau:

- Nâng cao hiệu quả thông tin truyền thông và đối thoại với hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp: Chính phủ cần tăng cường tuyên truyền phổ biến và vận động nhất là các hộ cá thể có doanh thu cao (có thể ở mức từ 500 triệu/năm trở lên) chuyển đổi sang thành lập doanh nghiệp.
- Đào tạo nguồn nhân lực cho hộ kinh doanh cá thể lên doanh nghiệp: thực hiện dự báo, khảo sát nhu cầu tuyển dụng lao động của hộ sản xuất kinh doanh cá thể và doanh nghiệp; nâng cao chất lượng đào tạo nghề tại các cơ sở giáo dục nghề nghiệp trên địa bàn qua đó nâng cao chất lượng lao động sau khi đào tạo, nhằm giảm chi phí tuyển dụng và giảm chi phí đào tạo lại lao động
- Tạo các khoản quỹ hỗ trợ vay vốn, hỗ trợ xúc tiến đầu tư đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ để khuyến khích hộ kinh doanh chuyển đổi.

Tài liệu tham khảo

Quốc hội, *Luật Doanh nghiệp các năm 1999, 2005, 2014, 2018*;

Quốc hội (2017), *Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa*;

Chính phủ (2018), *Nghị định số 39/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018, quy định chi tiết một số điều của Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa;*

Bộ Tài chính (2017), *Thông tư số 93/2017/TT-BTC ngày 19/9/2017; Thông tư số 130/2017/TT-BTC ngày 04/12/2017;*

Cục Thuế TP. Hồ Chí Minh (2018), *Hội nghị tổng kết công tác hỗ trợ DN khởi nghiệp, ngày 23/5/2018;*

Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (2017), *Báo cáo “Chính thức hóa” hộ kinh doanh cá thể ở Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị chính sách;*

Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa (2017), *Đề án Hỗ trợ hộ kinh doanh chuyển đổi thành doanh nghiệp*

CHIẾN LƯỢC HOẠCH ĐỊNH THUẾ VỀ THỜI GIAN CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

Tôn Thất Cảnh Hòa

Khoa Tài chính Công – Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM

Tóm tắt: Chiến lược hoạch định thuế hiệu quả sẽ tối đa hóa lợi nhuận sau thuế của người nộp thuế. Do vậy người nộp thuế phải thông hiểu cơ bản về thuế, về các yếu tố quyết định trong kinh doanh, đầu tư và các quyết định cá nhân. Bản chất của việc hoạch định thuế là quá trình tìm kiếm các gợi ý khác nhau về thuế để xác định khi nào, như thế nào và có nên thực hiện một số giao dịch để đạt thuế tối ưu nhất, trong đó chiến lược về thời gian là 1 trong những nền tảng của việc lập kế hoạch thuế. Chiến lược hoạch định thuế về thời gian gồm các vấn đề chính:

- Giá trị hiện tại của tiền
- Chiến lược thời gian khi thuế suất không đổi
- Chiến lược thời gian khi thuế suất thay đổi
- Sự hạn chế của chiến lược thời gian

Từ khóa: Hoạch định thuế

1. GIỚI THIỆU

Hoạch định thuế hiệu quả đòi hỏi sự hiểu biết cơ bản về vai trò của thuế, các yếu tố quyết định trong kinh doanh, đầu tư và các quyết định cá nhân. Mặc dù thuế có thể không phải là duy nhất hoặc thậm chí là yếu tố quyết định chính của giao dịch, thuế có ảnh hưởng đáng kể đến chi phí hoặc lợi ích liên quan đến kinh doanh, đầu tư và các giao dịch cá nhân. Vì vậy, ý nghĩa về thuế trong các giao dịch cạnh tranh cần phải được xem xét cẩn thận. Tương tự, **các yếu tố không phải là thuế**, chẳng hạn như các mục tiêu tài chính hoặc ràng buộc pháp lý của người nộp thuế, là một phần không thể thiếu trong mỗi giao dịch (ví dụ như bảo hiểm y tế được người sử dụng lao động giảm trừ nhưng không là thu nhập chịu thuế cho người lao động)

Nói chung, hoạch định thuế hiệu quả sẽ tối đa hóa lợi nhuận có được sau thuế của người nộp thuế. Tối đa hóa lợi nhuận sau thuế không nhất thiết giống như giảm thiểu thuế. Cụ thể, tối đa hóa lợi nhuận sau thuế đòi hỏi chúng ta phải xem xét cả về thuế và chi phí không thuế, lợi ích của các giao dịch thay thế, trong khi giảm thiểu thuế chỉ tập trung về thuế duy nhất. Hầu như mọi giao dịch đều bao gồm ba bên: người nộp thuế, bên chuyên nhượng khác và chính phủ. Hoạch định thuế đòi hỏi sự hiểu biết về thuế và chi phí không thuế từ quan điểm của người nộp thuế và người sử dụng lao động. Không thể xây dựng một kế hoạch chi trả hiệu quả mà không xem xét chi phí thuế và không thuế liên quan đến các thỏa thuận chi trả khác nhau từ quan điểm của người sử dụng lao động và người lao động. Với việc hoạch định thuế hợp lý, người sử dụng lao động có thể thiết kế một gói sản phẩm tạo ra giá trị cho nhân viên trong khi giảm chi phí cho họ (Thông qua việc sử dụng

các lợi ích không chịu thuế như bảo hiểm y tế, cái được sử dụng bởi chủ lao động nhưng không đánh thuế đối với nhân viên).

2. CHIẾN LƯỢC THỜI GIAN

Một trong những nền tảng của lập kế hoạch thuế cơ bản là ý tưởng về thời gian. Khi thu nhập bị đánh thuế hoặc chi phí được giảm trừ có ảnh hưởng đến chi phí hoặc tiết kiệm thuế "thực" liên quan. Điều này đúng vì hai lý do:

Thứ nhất, thời điểm khi thu nhập bị đánh thuế hoặc chi phí được giảm trừ có ảnh hưởng đến giá trị hiện tại của thuế trả trên thu nhập hoặc tiết kiệm thuế với các khoản giảm trừ.

Thứ hai, chi phí thuế của thu nhập và tiết kiệm thuế của các khoản giảm trừ thay đổi khi thuế suất thay đổi. Chi phí thuế trên thu nhập cao hơn khi thuế suất cao hơn và thấp hơn khi thuế suất thấp hơn. Tương tự như vậy, tiết kiệm thuế trên các khoản giảm trừ cao hơn khi thuế suất cao hơn và thấp hơn khi thuế suất thấp hơn. Hãy xem xét ảnh hưởng của giá trị hiện tại và thuế suất đối với chiến lược thời gian.

2.1. Giá trị hiện tại của tiền

Khái niệm về giá trị hiện tại - còn được gọi là giá trị thời gian của tiền, về cơ bản thì \$1 ngày nay có giá trị hơn \$1 trong tương lai.

Giả sử một nhà đầu tư với lãi suất 5% một năm thì \$1 được đầu tư hôm nay sẽ có giá trị \$1,05 sau một năm.

$$F = P(1+r)^n = \$1(1+0.05)^1 = \$1.05$$

Trong đó \$1 là giá trị hiện tại, r là lãi suất (5%) và n là thời gian đầu tư (1 năm). Do đó, \$1 ngày nay tương đương với \$1,05 sau một năm.

Ví dụ 2.1: Ông A được lựa chọn nhận một món quà không chịu thuế trị giá \$1.000 ngày hôm nay hoặc món quà không chịu thuế giá \$1.000 sau một năm. A sẽ thích cái nào hơn? Giả sử A có thể đầu tư \$1.000 với lãi suất 8% trong một năm.

Quà tặng trị giá \$1.000 hôm nay sẽ có giá trị \$1.080 sau một năm và do đó A ưu tiên nhận quà ngay hôm nay.

Thông thường các nhà hoạch định thuế thấy hữu ích khi xem xét các khoản tiền về mặt giá trị hiện tại. Giá trị hiện tại của việc nhận được \$1.000 ngày hôm nay là \$1.000, nhưng giá trị hiện tại của \$1.000 nhận được sau một năm là bao nhiêu? Câu trả lời phụ thuộc vào **yếu tố chiết khấu**, từ tỷ lệ hoàn vốn sau thuế dự kiến của người nộp thuế. Yếu tố chiết khấu rất hữu ích để tính toán giá trị hiện tại của dòng tiền vào trong tương lai hoặc dòng tiền ra. Chúng ta có thể rút ra hệ số chiết khấu, từ công thức trên:

$$P = F / (1+r)^n = \$1 / (1 + 0.08)^1 = \$0,926$$

-----> 0.926 là hệ số chiết khấu.

Áp dụng hệ số chiết khấu, chúng ta có thể thấy rằng \$1.000 nhận được sau một năm có trị giá \$926 ngày nay. Do đó, về mặt giá trị hiện tại, lựa chọn của A phải là \$1.000 ngày nay

2.2. Chiến lược thời gian khi thuế suất không đổi

Ví dụ 2.2 : A mua đồ nội thất trị giá \$1.000 mà ‘không cần thanh toán ngay và có giá trị trong 1 năm’. Thỏa thuận này thực sự đáng giá bao nhiêu? (Giả sử tỷ lệ hoàn vốn sau đầu tư của A là 10%).

Từ bảng * ta có: Hệ số chiết khấu là 0.909 (tỷ lệ hoàn vốn 10% năm) nghĩa là giá trị hiện tại của \$1.000 là \$ 909 ($\$1.000 \times 0,909 = \909) – Vậy A tiết kiệm \$91 ($\$1.000 - \$909 = \91).

Ví dụ 2.1 xem xét dòng tiền vào \$1.000, ví dụ 2.2 giải quyết dòng tiền ra \$1.000. Về giá trị hiện tại, lựa chọn giữa \$1.000 được trả ngay hôm nay và \$1,000 được trả trong năm tức là chọn \$1.000 (trả hôm nay) hoặc \$909 (bằng cách thanh toán sau một năm). Vậy ai cũng muốn trả \$909 . Các nhà hoạch định tài chính luôn ghi nhớ quy tắc chung sau đây: **Khi xem xét dòng tiền vào, chọn giá trị hiện tại cao hơn; khi xem xét dòng tiền ra, chọn giá trị hiện tại thấp hơn.**

Về mặt hoạch định thuế, cứ một giao dịch nào làm tăng tiền thuế (chi phí thuế) là dòng tiền ra; giao dịch nào làm giảm tiền thuế (tiết kiệm thuế) là dòng tiền vào. Điều này dẫn chúng ta đến hai chiến lược thời gian liên quan đến thuế khi thuế suất không đổi:

- . Đẩy nhanh các khoản giảm trừ thuế (giảm trừ trong giai đoạn trước).
- . Trì hoãn ghi nhận thu nhập chịu thuế (ghi nhận trong giai đoạn sau).

Đẩy nhanh các khoản giảm trừ thuế đến giai đoạn trước làm tăng giá trị hiện tại của khoản tiết kiệm thuế từ khoản giảm trừ. Nghĩa là, tiết kiệm thuế nhận được bây giờ có giá trị hiện tại cao hơn so với cùng số tiền nhận được sau một năm . Thu nhập hoãn lại cho giai đoạn sau làm giảm giá trị hiện tại của chi phí thuế của thu nhập. Nghĩa là, các khoản thuế được trả sau một năm có giá trị hiện tại thấp hơn các khoản thuế được trả hiện nay.

2.3. Chiến lược thời gian khi thuế suất thay đổi

Ví dụ:

Ông B, một người nộp thuế theo năm dương lịch, sử dụng phương pháp kế toán tiền mặt cho công việc kinh doanh nhỏ. Vào ngày 28 tháng 12, B nhận được hóa đơn \$10.000 từ kế toán của mình cho các dịch vụ hỗ trợ liên quan đến việc kinh doanh . B có thể tránh thanh toán các khoản phí này trễ bằng cách trả hóa đơn \$10.000 trước ngày 10 tháng 1 năm sau. Cho biết mức thuế suất biên của B là 30% trong năm nay và năm tới tỷ lệ hoàn vốn sau thuế là 10% cho các khoản đầu tư của mình. Khi nào thì B nên trả hóa đơn \$10.000 - trong năm nay hay năm tới? Trả lời: Nếu B thanh toán hóa đơn trong năm nay, B sẽ được giảm trừ thuế vào năm nay . Nếu B trả tiền vào tháng 1, B sẽ được giảm trừ thuế vào năm sau, B cần phải so sánh chi phí sau thuế của dịch vụ kế toán mà mình sử dụng giá trị hiện tại của tiết kiệm thuế cho mỗi trường hợp:

<u>\$10.000 trả năm nay</u>	<u>\$10.000 trả năm sau</u>
Thuế: $10.000 \times 30\% = 3000$	$10.000 \times 30\% = 3000$
Hệ số ck: x 1	x .909
Giá trị hiện tại: 3000	2727
Chi phí sau thuế: $10.000 - 3000 = 7000$	$10.000 - 2.727 = 7.273$

Khi đó B chắc chắn sẽ chi tiêu \$7000 so với \$7273 cho dịch vụ kế toán. Vậy trả hóa đơn trong tháng 12 là tốt hơn.

Các phương pháp kế toán cơ bản (tiền mặt so với phương pháp tích lũy), điều này ảnh hưởng đến thời điểm thu nhập và các khoản giảm trừ được ghi nhận cho các mục đích thuế.

Đẩy nhanh khoản thanh toán sẽ làm tăng giá trị hiện tại của dòng tiền \$10.000 Về mặt tăng tốc giảm trừ, mục đích của chiến lược thời gian là tích lũy khoản giảm trừ thuế đáng kể mà không đẩy nhanh dòng tiền thực tế tạo ra chi phí.

Từ vd trên, nếu giả định tỷ lệ cận biên là 30% và lợi nhuận sau thuế là 8%, đẩy nhanh dòng tiền mặt \$1.000 trong một năm để tiết kiệm \$300 tiền thuế thực sự làm tăng chi phí sau thuế từ \$648,20 đến \$700.

Nói chung, bất cứ khi nào người nộp thuế có thể thúc đẩy tốc độ giảm trừ mà không làm tăng tốc dòng tiền, chiến lược thời gian sẽ có lợi hơn.

Chiến lược tăng nhanh tốc độ giảm trừ được sử dụng trong thực tế. Chiến lược này đặc biệt hiệu quả đối với những người nộp thuế theo phương thức tiền mặt, những người thường có thể kiểm soát số năm mà họ trả chi phí, thời gian giảm trừ. Các ví dụ phổ biến của chiến lược thời gian bao gồm đẩy nhanh các khoản khấu hao cho các tài sản có thể khấu hao, sử dụng LIFO thay vì FIFO cho hàng tồn kho và đẩy nhanh việc giảm trừ một số chi phí trả trước nhất định. Đối với các tập đoàn lớn, lợi ích liên quan đến chiến lược thời gian này là lớn. Do đó, các nhà hoạch định thuế cần đánh giá khoảng thời gian thích hợp để nhận biết các khoản chi phí và xác định các cơ hội để đẩy nhanh các khoản giảm trừ.

Một số người nộp thuế hoặc giao dịch có thể tăng cường lợi thế của việc đẩy nhanh giảm trừ. Thuế suất cao hơn, tỷ lệ hoàn vốn cao hơn, số tiền giao dịch lớn hơn và khả năng đẩy nhanh các khoản giảm trừ trong hai năm trở lên đều làm tăng lợi ích của việc thúc đẩy giảm trừ. Để tự mình chứng minh điều này, chỉ cần làm lại Ví dụ trên với thuế suất 50%, thuế suất sau thuế 12%, chi phí \$100.000, hoặc chênh lệch 5 năm trong thời điểm giảm trừ chi phí. Lợi ích của việc thúc đẩy giảm trừ trở nên nổi bật hơn nhiều với những thay đổi này.

Trì hoãn thu nhập là một chiến lược có lợi nếu đúng lúc, đặc biệt là khi người nộp thuế có thể trì hoãn việc ghi nhận thu nhập một cách đáng kể mà không cần phải hoãn thu nhập thực tế.

Thu nhập hoãn lại được thể hiện là một khía cạnh quan trọng trong kế hoạch đầu tư, kế hoạch nghỉ hưu, trong những giao dịch tài sản nhất định. Cân nhắc thời gian liên quan đến thu nhập còn ảnh hưởng đến kế hoạch thuế cho các hoạt động kinh doanh hàng ngày, ví dụ như xác định kì thích hợp trong việc ghi nhận doanh thu (khi giao hàng, vận chuyển, khi khách hàng chấp nhận).

Thuế suất càng cao, tỷ lệ thu hồi càng lớn, tổng số giao dịch càng rộng, khả năng việc ghi nhận doanh thu hoãn lại cho kì thời gian dài hơn sẽ làm tăng lợi ích của việc hoãn lại.

Xét ví dụ sau:

Đầu tháng 12, ông A quyết định muốn bán \$100.000 cổ phiếu, trị giá \$20,000 vào một năm trước. Giả sử mức thuế suất của A trên khoản lãi \$80,000 sẽ là 15% và tỷ

lệ hoàn vốn sau thuế thông thường là 7%. Ảnh hưởng của việc bán hàng đến tháng 1 có ảnh hưởng gì đến thu nhập sau thuế của A khi bán?

So sánh Giá trị hiện tại		
Mô tả	Cách 1: Bán cổ phiếu \$100,000 trong tháng 12	Cách 2: Bán cổ phiếu \$100,000 trong tháng 1
Giá bán	\$100,000	\$100,000
Trừ: Chi phí	- 20,000	- 20,000
Thu nhập sau khi bán	= \$80,000	= \$80,000
Thuế suất cận biên	× 15%	× 15%
Thuế lợi nhuận	= \$12,000	= \$12,000
Hệ số chiết khấu	× 1	× .935
Chi phí thuế hiện hành	= \$12,000	= \$11,220
Thu nhập sau thuế từ việc bán cổ phiếu:		
Thu nhập trước thuế	\$100,000	\$10,000
Trừ: Chi phí thuế hiện hành	- 12,000	- 11,220
Thu nhập sau thuế từ bán hàng	= \$88,000	= \$88,780

A sẽ thích kiếm được \$88,780 hơn là \$88,000. Vậy nên bán cổ phiếu vào tháng 1 là tốt nhất.

Khi thuế suất thay đổi thì chiến lược tính toán thời gian yêu cầu được xem xét kỹ càng hơn bởi vì chi phí thuế của thu nhập và tiết kiệm thuế từ sự giảm trừ sẽ thay đổi. Thuế suất càng cao, thuế tiết kiệm được từ giảm trừ thuế càng lớn, thuế suất càng thấp, chi phí thuế cho thu nhập chịu thuế càng thấp. Người nộp thuế thích nhận được sự giảm trừ thuế trong những năm có thuế suất cao và nhận được thu nhập trong những năm có thuế suất thấp. Nghĩa là, trước khi người nộp thuế thực hiện chiến lược tính toán thời gian được cung cấp, nên xem xét liệu thuế suất có chắc chắn thay đổi không. Sự tăng lên của thuế suất có thể khiến cho người nộp thuế tăng thu nhập và trì hoãn sự giảm trừ.

Điều gì khiến cho thuế suất biên của người nộp thuế thay đổi? Thuế thu nhập có thể thay đổi vì những lý do như thay đổi công việc, nghỉ hưu hay bắt đầu một công việc mới. Chúng ta đã chứng minh được làm cách nào mà thuế suất biên có thể thay đổi khi thu nhập và sự giảm trừ thay đổi. Thuế suất biên cũng có thể thay đổi bởi sự giảm thuế. Chính sách giảm thuế để tăng nguồn thu và kích thích nền kinh tế,... Đã có nhiều thay đổi thuế suất áp dụng cho thu nhập ví dụ như tiền lương hay thu nhập từ kinh doanh hoặc sự tăng trưởng của vốn chủ sở hữu, sự tăng trưởng của doanh thu bán cổ phiếu...

Sự thay đổi thuế suất ảnh hưởng đến chiến lược tính toán thời gian, người nộp thuế phải tính toán được chiến lược thuế trực quan cho sự khấu trừ và thu nhập khi thuế suất tăng lên. Đặc biệt, sự tăng tốc của khấu trừ có thể dẫn đến sự ghi nhận thu nhập là năm có thuế suất thấp hơn, người nộp thuế phải tính toán được lợi ích của sự tăng tốc giảm trừ. Tương tự, thu nhập hoãn lại khiến cho thu nhập được ghi

nhận trong năm có thuế suất cao, người nộp thuế phải ghi nhận \$ 10000 vào doanh thu năm nay hoặc năm sau, con số có thể bằng nhau nhưng kết quả thì sẽ có sự khác biệt, và thích nhận \$ 8000 thu nhập sau thuế năm nay hơn là \$7407 (khi xem xét dòng tiền vào chúng ta chọn dòng tiền có giá trị hiện tại cao hơn). Những điều này có phải luôn là câu trả lời khi thuế suất gia tăng? Không. Câu trả lời sẽ dựa vào cả tỷ lệ lợi nhuận sau thuế của người nộp thuế và cường độ gia tăng thuế.

Khi mà thuế suất giảm xuống, thường là khi một cá nhân nghỉ hưu nên đẩy nhanh việc giảm trừ thuế vào những năm trước để gạt hái những khoản tiết kiệm thuế từ việc đẩy nhanh việc giảm trừ sang những năm có thuế suất cao hơn. Tương tự như vậy, người nộp thuế nên hoãn thu nhập chịu thuế cho các năm sau để hưởng các khoản thu nhập từ thuế để hoãn thu nhập chịu thuế cho các năm có thuế suất thấp.

2.4. Hạn chế đối với chiến lược thời gian: chiến lược thời gian chứa những hạn chế cố hữu. Đầu tiên, luật thuế thường yêu cầu người nộp thuế tiếp tục đầu tư vào tài sản để trì hoãn việc ghi nhận cho mục đích thuế. Nói cách khác, trì hoãn không phải là một lựa chọn nếu người nộp thuế đã “rút tiền” đầu tư. Ví dụ, A không thể bán cổ phiếu của mình vào tháng 12 và sau đó chọn không công nhận thu nhập cho đến tháng 1. Chiến lược hoãn lại có thể không phải là tối ưu (I) nếu người nộp thuế có nhu cầu dòng tiền lớn, nếu tiếp tục đầu tư sẽ tạo ra tỉ lệ hoàn vốn thấp so với các khoản đầu tư khác, hoặc nếu khoản đầu tư hiện tại sẽ chịu rủi ro không cần thiết. Ví dụ, rủi ro về giá trị đầu tư của A sẽ giảm từ tháng 12 đến tháng 1 có thể khiến A từ bỏ việc trì hoãn chứng khoán của mình cho đến tháng 1. Một lần nữa, người nộp thuế phải xem xét cả sự phân chia thuế và không phải thuế của thu nhập hoãn lại.

Kết quả giới hạn thứ hai từ học thuyết tiếp nhận xây dựng, cũng là hạn chế thu nhập hoãn lại cho người nộp thuế theo phương pháp tiền mặt. Không giống như phương pháp dồn tích, báo cáo thu nhập dựa trên phương pháp tiền mặt cho mục đích thuế khi mà thu nhập đã được nhận, từ các hình thức như tiền, tài sản, hay dịch vụ. Phương pháp tiền mặt cho phép người nộp thuế cách linh hoạt để xác định khi nào nên ghi nhận thu nhập bởi vì họ có thể kiểm soát khi gửi hóa đơn cho khách hàng. Tuy nhiên thuyết tiếp nhận xây dựng cũng yêu cầu người nộp thuế phải ghi nhận thu nhập khi nó được nhận thực sự hay tạo ra. Thuyết xây dựng dường như phải diễn ra nếu thu nhập được ghi có trong tài khoản người nộp thuế hoặc nếu thu nhập có sẵn vô điều kiện, người nộp thuế có ý thức về sự có sẵn của thu nhập, và không có sự hạn chế nào trên sự kiểm soát của người nộp thuế về thu nhập.

Người nộp thuế có thể yêu cầu chủ lao động của mình đưa ra chính sách của công ty về việc trả tiền thưởng vào ngày 1 tháng 1, điều này sẽ cho phép tất cả nhân viên báo cáo thu nhập tiền thưởng trong năm đó. Tuy nhiên, nếu chủ lao động là người nộp thuế theo phương thức tiền mặt, điều này sẽ tạo nên một tiềm ẩn sự xung đột với nhân viên của mình. Một người sử dụng lao động như vậy rất có thể muốn giảm trừ tiền thưởng trong năm hiện tại, đòi hỏi tiền thưởng phải được trả vào tháng 12. Xung đột này sẽ không tồn tại nếu chủ lao động là người nộp thuế

theo phương pháp tích lũy, bởi vì trả tiền thưởng vào tháng 1 sẽ không ảnh hưởng đến khả năng giảm trừ tiền thưởng trong năm trước.

3. KẾT LUẬN:

Chiến lược hoạch định thuế hiệu quả sẽ tối đa hóa lợi nhuận sau thuế của người nộp thuế. Hoạch định thuế đòi hỏi sự hiểu biết về thuế và chi phí không thuế của người lao động và người sử dụng lao động. Nghiên cứu chiến lược hoạch định thuế về mặt thời gian rất hữu ích cho cả người sử dụng lao động và người lao động. Điều này liên quan thiết thực đến việc xác định, tính toán nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân của đối tượng nộp thuế.

Tài liệu trích dẫn:

1. Taxation of Individuals - McGraw-Hill's -2017
2. Individual Taxation - Pratt & Kulsrud - 2013

Bảng *: Giá trị hiện tại của một khoản thanh toán với tỷ lệ hoàn vốn (tỷ lệ chiết khấu) hàng năm khác nhau

năm	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%
1	.962	.952	.943	.935	.926	.917	.909	.901	.893
2	.925	.907	.890	.873	.857	.842	.826	.812	.797
3	.889	.864	.840	.816	.794	.772	.751	.731	.712
4	.855	.823	.792	.763	.735	.708	.683	.659	.636
5	.822	.784	.747	.713	.681	.650	.621	.593	.567
6	.790	.746	.705	.666	.630	.596	.564	.535	.507
7	.760	.711	.665	.623	.583	.547	.513	.482	.452
8	.731	.677	.627	.582	.540	.502	.467	.434	.404
9	.703	.645	.592	.544	.500	.460	.424	.391	.361
10	.676	.614	.558	.508	.463	.422	.386	.352	.322
11	.650	.585	.527	.475	.429	.388	.350	.317	.287
12	.625	.557	.497	.444	.397	.356	.319	.286	.257
13	.601	.530	.469	.415	.368	.326	.290	.258	.229
14	.577	.505	.442	.388	.340	.299	.263	.232	.205
15	.555	.481	.417	.362	.315	.275	.239	.209	.183