

Hoạch định chiến lược thuế tại doanh nghiệp

HOÀNG VĂN BẰNG

Hoạch định chiến lược thuế trong doanh nghiệp là một nhân tố liên quan đến hoạch định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Trên giác độ của nhà quản trị doanh nghiệp, liệu hoạch định chiến lược thuế như thế nào sẽ mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp? Mục đích của hoạch định chiến lược thuế? Những trường hợp thường được các nhà quản trị doanh nghiệp sử dụng để hoạch định chiến lược thuế cho doanh nghiệp là gì? Bài viết này giải quyết những vấn đề nêu trên, tuy nhiên cũng chỉ đề cập đến chiến lược thuế tại doanh nghiệp mà không xem xét kế hoạch thu thuế của cơ quan quản lý thuế.

1. Tại sao các nhà quản trị doanh nghiệp cần phải biết các nguyên tắc hoạch định chiến lược thuế?

Liệu tối ưu hóa trách nhiệm thuế của doanh nghiệp theo luật định có mang lại lợi ích cho doanh nghiệp không? Tại sao các nhà quản trị doanh nghiệp nên tìm hiểu cơ sở của hoạch định chiến lược thuế? Đây là một vấn đề quan trọng đặt ra đối với các nhà quản trị doanh nghiệp tại các thời điểm khác nhau đối với các doanh nghiệp khác nhau và các doanh nghiệp có công ty con hoạt động ở các nước khác nhau.

Như vậy, nhà quản trị doanh nghiệp cần phải có kiến thức về thuế, bởi vì việc tối ưu hóa tổng gánh nặng thuế trong tương lai là rất quan trọng, nó ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và do nhà quản trị doanh nghiệp là người ra các quyết định trong doanh nghiệp. Việc hiểu biết về Luật thuế, Luật Quản trị doanh nghiệp thuế và tuân thủ chúng như thế nào, cho phép các nhà quản trị doanh nghiệp ra quyết định kinh doanh tốt hơn và làm tăng hiệu quả công việc của họ. Nhà quản trị doanh nghiệp có trách nhiệm xác định các trách nhiệm thuế của doanh nghiệp hoặc có thể thông qua sử dụng tư vấn thuế một cách hiệu quả, bởi vì những nhà quản trị doanh nghiệp có thể nhận ra vấn đề khi nó phát sinh hoặc từ những người tư vấn thuế.

Thuế ảnh hưởng đến thành công của doanh nghiệp bởi vì các quyết định hàng ngày nhìn chung đều dựa vào giá trị hiện tại đã được điều chỉnh rủi ro của các dòng tiền *sau thuế*. Hơn nữa, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân, đóng góp bảo hiểm xã hội, doanh số bán hàng (giá trị gia tăng, loại hàng hóa và dịch vụ, số tiền bán hàng thu được) và các loại thuế khác mà hoạt động kinh doanh chịu sự điều chỉnh đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, việc nộp thuế cho nhà nước là khoản thanh toán được ưu tiên cao trong các dòng tiền của doanh nghiệp. Điều này cho thấy thuế không chỉ là một khoản phải thanh toán bắt buộc mà còn là khoản phải thanh toán nhanh, đúng, đủ và đúng hạn.

2. Mục đích của hoạch định chiến lược thuế tại doanh nghiệp

Phần lớn mọi người đều suy nghĩ rằng tối thiểu hóa trách nhiệm thuế sẽ là mục đích của hoạch định chiến lược thuế. Thực ra tối thiểu hóa trách nhiệm thuế của doanh nghiệp chỉ là mục đích ngắn hạn, bởi vì thuế chỉ là một nhân tố trong số rất nhiều nhân tố cần cân nhắc khi hoạch định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, những chiến lược nhằm làm giảm trách nhiệm thuế

Hoàng Văn Bằng, TS., Học viện Tài chính.

của doanh nghiệp thường tiêu tốn rất nhiều chi phí mà mục tiêu quan trọng nhất của nhà quản trị doanh nghiệp là làm sao *tối đa hóa giá trị của doanh nghiệp*. Ví dụ: khi nhà quản trị doanh nghiệp tập trung vào tối ưu hóa trách nhiệm thuế của doanh nghiệp mà không tập trung vào tăng doanh số hàng bán, cải tiến chất lượng sản phẩm hoặc tiết giảm chi phí sản xuất và cung ứng dịch vụ thì sẽ không mang lại kết quả là tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp. Mặt khác, chúng ta có thể thấy, hoạch định chiến lược thuế nhằm *tối ưu hóa trách nhiệm thuế* hơn là *tối thiểu hóa trách nhiệm thuế*. Mục đích ở đây là *đạt được lợi ích tối đa từ chi phí và rủi ro* do hoạch định chiến lược thuế gây ra.

Hoạch định chiến lược thuế còn có thể gây ra rủi ro cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, bởi vì việc thay đổi hoạt động kinh doanh để tiết kiệm thuế (ví dụ: chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty có nhiều công ty con) thường làm tăng chi phí quản trị doanh nghiệp trong dài hạn và tạo ra những kết quả không ổn định do luật thuế có thể thay đổi (trong hơn 20 năm qua luật thuế của Việt Nam đã thay đổi và thậm chí trong thời gian gần đây đã có sự thay đổi nhiều hơn), những quy định về thuế lại được ghi trong các văn bản dưới luật (Nghị định và Thông tư) và mang ngôn ngữ pháp lý.

Đối với những hoạt động kinh doanh của công ty được thực hiện ở nhiều quốc gia, thì những cân nhắc đến chính sách thuế của từng quốc gia liên quan cũng cần phải được thực hiện. Ví dụ: tại sao lợi nhuận kinh doanh đạt được ở Xingapo (nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp thấp) lại chưa được chuyển hết về Việt Nam (nơi có thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp cao hơn)? Bởi vì, nếu chuyển thu nhập về Việt Nam thì doanh nghiệp cần phải nộp thêm thuế thu nhập doanh nghiệp và như vậy doanh nghiệp sẽ bị giảm đi nguồn lực đầu tư ngay lập tức. Hoạch những hoạt động của công ty tại Hà Nội lại không được chuyển tất cả lên Lào Cai (nơi được hưởng ưu đãi thuế suất, tức là có thuế suất thấp hơn Hà Nội)? Một lý do cơ bản đó là

chi phí di chuyển hoặc một số lý do khác quan trọng ảnh hưởng đến quyết định như là lao động, đối tác, nhà cung cấp, hệ thống hạ tầng, môi trường sống,... Vì vậy, việc *tối thiểu hóa trách nhiệm thuế không phải là mục đích chính của doanh nghiệp*, nhưng nhiều doanh nghiệp và cá nhân đã tiêu tốn nhiều thời gian và nguồn lực để tìm cách thực hiện mà không quan tâm đến toàn bộ các hoạt động của tổ chức.

3. Các hình thức hoạch định chiến lược thuế tại doanh nghiệp

Hoạch định chiến lược thuế tại doanh nghiệp thường được dựa vào việc vận dụng những lợi thế của luật thuế và lợi thế của doanh nghiệp hoặc giá trị thời gian của tiền tệ (ví dụ: nộp thuế muộn hoặc trì hoãn thuế) hoặc sự khác nhau về thuế suất (ví dụ: sự chênh lệch thuế suất do có sự khuyến khích, ưu đãi thuế). Hoạch định chiến lược thuế trong doanh nghiệp thông thường được các nhà quản trị thực hiện thông qua các trường hợp: *sự tạo lập cơ sở kinh doanh, sự chuyển đổi hoạt động, sự tính toán thời gian và sự phân chia cơ sở thuế*.

Sự tạo lập cơ sở kinh doanh: là một hình thức kế hoạch thuế nhằm khai thác những lợi thế của ưu đãi thuế, đó là việc chuyển một hoạt động sang một tổ chức khác được hưởng thuế suất thuế thấp hơn. Ví dụ: trong những năm qua, nhiều công ty đã chuyển trụ sở về hoạt động ở những khu vực có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn nơi có mức thuế suất ưu đãi là 20% thấp hơn so với 28% ở địa bàn cách đó không xa.

Sự chuyển đổi hoạt động: là một hình thức của hoạch định chiến lược thuế, thể hiện sự chuyển đổi hoạt động sang những hoạt động có lợi thế về thuế đối với thu nhập hoặc tài sản được tạo ra. Ví dụ: quảng cáo để bán hàng sẽ tạo ra thu nhập thường xuyên và bị đánh thuế ngay, nhưng hoạt động này sẽ tạo ra hình ảnh của công ty và kèm theo là tài sản thương hiệu (tài sản vô hình), khoản này chưa bị đánh thuế ngay mà chỉ bị đánh thuế khi tài sản vô hình này được bán (thu nhập về vốn).

Sự tính toán thời gian: là một hình thức của hoạch định chiến lược thuế, thể hiện những kỹ thuật chuyển thu nhập bị đánh thuế (cũng có thể được gọi là cơ sở thuế) sang kỳ kế toán tiếp sau, điều này sẽ làm tăng giá trị hiện tại của dòng tiền. Ví dụ: khấu hao nhanh cho phép tăng chi phí được trừ của tài sản cố định trong những năm đầu và vì vậy đã trì hoãn được khoản thuế phải nộp sang những năm sau. Một ví dụ khác nữa, đó là trường hợp xác định kế hoạch chuyển lỗ sang những năm sau hợp lý, sẽ làm giảm trách nhiệm thuế phát sinh.

Sự phân chia cơ sở thuế: là một hình thức của hoạch định chiến lược thuế, thể hiện những kỹ thuật phân chia cơ sở thuế ra cho hai hoặc nhiều đối tượng nộp thuế do lợi thế về sự khác nhau của thuế suất mang lại.

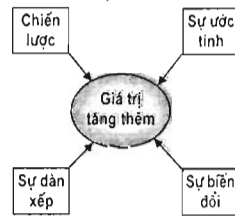
Ví dụ 1: thuế thu nhập cá nhân ở nước ta cao nhất là 35% nhưng thuế suất tiêu chuẩn của thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%. Một ông chủ của công ty TNHH tạo ra 700.000.000 đồng lợi nhuận và trả lương cho ông ta là 672.000.000 đồng (mức lương hợp lý), như vậy thu nhập chịu thuế của công ty là 28.000.000 (nếu không trả lương sẽ phải nộp thuế thu nhập là $700.000.000 \times 25\% = 175.000.000$ đồng) nhưng lúc này ông ta chỉ phải đóng thuế thu nhập cá nhân là $57.000.000 + (672.000.000 - 48.000.000 - 384.000.000) \times 25\% = 117.000.000$ đồng và công ty phải trả 7.000.000 đồng ($=28.000.000 \times 25\%$) tiền thuế. Tổng cộng tiền thuế mà công ty và ông ta phải trả lúc này là 124.000.000 đồng ($=117.000.000 + 7.000.000$). Bằng kế hoạch thuế này ông ta đã tiết kiệm được số thuế thu nhập mỗi năm là 51.000.000 đồng ($=175.000.000 - 124.000.000$)¹.

Đặc biệt, trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, việc công ty đa quốc gia có thể thực hiện kế hoạch phân chia cơ sở thuế này để làm giảm trách nhiệm thuế của mình. Tuy nhiên, việc thực hiện theo kế hoạch này của các công ty đa quốc gia đòi hỏi tốn kém nhiều chi phí và bị sự ngăn chặn bởi các biện pháp chống chuyển giá mà các quốc gia đưa ra.

4. Thiết lập chiến lược thuế của doanh nghiệp

Để lựa chọn một trong những hình thức chiến lược thuế và làm tăng giá trị của công ty, nhà quản trị doanh nghiệp cần phải thực hiện các hoạt động ra quyết định kinh doanh. Tất nhiên, có thể giá trị của công ty tăng lên vì những lý do khác, như do thị trường đánh giá cao tài sản của công ty nhờ những nhân tố nằm ngoài sự kiểm soát của nhà quản trị doanh nghiệp. Tuy nhiên, một quyết định kinh doanh sẽ tạo ra những giao dịch và giao dịch này phải xảy ra và chuyển tài sản của công ty sang những khoản tiền. Nhà quản trị doanh nghiệp thường thực hiện những quyết định về mua, bán, thuê, cho thuê và quay vòng vốn. Nhà quản trị doanh nghiệp thường tối đa hóa giá trị của mỗi giao dịch được thực hiện và như vậy cuối năm tài chính những giao dịch này sẽ tối đa hóa giá trị công ty. Tuy nhiên, những giao dịch này luôn phải chịu sự tác động của Chính phủ thông qua công cụ thuế, vì vậy nhà quản trị doanh nghiệp luôn phải suy nghĩ về thuế trong việc quyết định hoạt động giao dịch của mình. Từ những vấn đề này chúng ta có mô hình về thiết lập chiến lược thuế như sau:

Thiết lập chiến lược thuế theo giao dịch



Nhà quản trị doanh nghiệp mong muốn thực hiện những giao dịch mà nó làm tối đa hóa giá trị vào lúc kết thúc năm tài chính. Nhà quản trị có thể lựa chọn các đối tác hoặc các giao dịch mà sự lựa chọn này được đánh giá bởi mục tiêu *chiến lược* của công ty. Nếu giao dịch (đã tính đến tác động của thuế) phù hợp với những mục tiêu chiến lược của công ty thì nhà quản trị doanh nghiệp có thể chấp

1. Căn cứ vào các mức thuế suất được quy định trong Luật thuế Thu nhập cá nhân năm 2007 của Việt Nam.

nhận giao dịch này. Ngược lại, thậm chí giao dịch này có những lợi thế về thuế cao nhưng không phù hợp với mục tiêu chiến lược của công ty, công ty có thể xem xét từ chối giao dịch này.

Tiếp theo, nhà quản trị doanh nghiệp *ước tính* trách nhiệm thuế trong tương lai của công ty và lựa chọn sự tính toán thời gian (năm này hoặc một năm trong tương lai) của giao dịch. Do những ảnh hưởng của các giao dịch thường kéo dài trên một năm nên các dự án của công ty sẽ chịu ảnh hưởng của thuế trong tương lai, việc sử dụng các quy định về thuế, thuế suất hiện tại và dự kiến trong tương lai để dự báo trách nhiệm thuế của công ty trong tương lai.

Thuế cũng còn được *dàn xếp* giữa công ty với các tổ chức khác. Sự dàn xếp này nhằm tìm kiếm cách thức chuyển gánh nặng thuế sang cho tổ chức khác thông qua dàn xếp các điều khoản giao dịch. Các công ty thường cố gắng tối thiểu hóa chi phí thuế bằng cách *biến đổi* các giao dịch thông qua cân nhắc việc sử dụng các ưu đãi thuế. Ví dụ: nhà quản trị doanh nghiệp có thể tái cấu trúc lại giao dịch để chuyển những chi phí không được trừ thành những chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế, hoặc chuyển thu nhập chịu thuế thông thường thành thu nhập từ vốn.

"*Giá trị tăng thêm*" ở đây là phần giá trị sau thuế mà công ty nhận được, cũng giống như thuế, giá trị tăng thêm luôn là mối quan tâm của công ty trong thời gian hoạt động. Bởi vì, đây là một nguyên tắc cơ bản mà các luồng tiền vào bây giờ có giá trị hơn sau đó và thiết lập chiến lược thuế cần phải tính đến giá trị theo thời gian của một giao dịch. Giá trị theo thời gian của một giao dịch, giá trị sau thuế và chi phí giao dịch là những yếu tố làm tăng giá trị của công ty trong tương lai. Một yếu tố của giao dịch

mà ảnh hưởng đến giá trị tăng thêm là chi phí giao dịch, như hoa hồng bán hàng hoặc phí môi giới, bởi vì chi phí giao dịch làm giảm giá trị ròng của giao dịch đối với công ty. Nếu chi phí giao dịch vượt quá giá trị hiện tại này thì giao dịch sẽ không được thực hiện.

Vì vậy, theo mô hình thiết kế chiến lược thuế này, nhà quản trị doanh nghiệp cần phải xem xét tất cả những nhân tố: chiến lược, sự ước tính, giá trị tăng thêm, sự dàn xếp và sự biến đổi nhằm làm tăng giá trị của công ty tốt nhất.

5. Kết luận

Hoạch định chiến lược thuế trong doanh nghiệp là cần thiết, bởi vì công cụ thuế được nhà nước dùng để tác động vĩ mô vào nền kinh tế và ảnh hưởng đến các hoạt động của doanh nghiệp. Chiến lược thuế trong doanh nghiệp là một trong những chiến lược quan trọng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, một chiến lược thuế tốt là phải phù hợp với mục tiêu chung của doanh nghiệp chứ không phải là doanh nghiệp nộp thuế ít nhất. Những trường hợp mà nhà quản trị doanh nghiệp thường sử dụng trong hoạch định chiến lược thuế cũng chính là những vấn đề phản ánh đến các nhà hoạch định chính sách. Những vấn đề này giúp cho các nhà hoạch định chính sách thấy được tác động của chính sách thuế và điều chỉnh chính sách thuế sao cho chính sách thuế có tác động tốt nhất đến nền kinh tế - xã hội của quốc gia./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật Quản lý thuế số 78/2006/QH11.
2. Luật thuế Thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12.
3. Luật thuế Giá trị gia tăng số 13/2008/QH12 và Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12.
4. PGS.TS Lê Thế Giới, TS. Nguyễn Thanh Liêm: Quản trị chiến lược, Đại học Đà Nẵng 2007.