**Tiếp tục đề xuất đổi mới và đột phá cho dự thảo luật HTX sửa đổi: Cần giải quyết những bất cập và bất lợi cho HTX (Kỳ 2)**

Để giúp HTX hoạt động hiệu quả và phát triển, Luật HTX sửa đổi cần đáp ứng được kỳ vọng và mong đợi trước hết của chính các HTX và thành viên của họ. Bên cạnh những khái niệm rắc rối và phức tạp cần phải tránh, còn rất cần có những đổi mới mạnh mẽ và đột phá mang tính thị trường hơn nữa…

Một số nội dung, khái niệm trong dự thảo luật HTX khá rắc rối, không rõ ràng, khó hiểu đối với các HTX và thành viên. Và chính điều này dễ dẫn đến nguy cơ “lách” luật một cách phổ biến, đại trà.

Chẳng hạn, nếu có quy định chỉ cho thành viên mới được hưởng dịch vụ, được giao dịch mua bán với HTX thì cũng không khả thi. Trong trường hợp này, với khách hàng lớn, mua bán số lượng lớn, việc đóng góp vốn một vài trăm nghìn đồng là dễ dàng, đơn giản. Bản chất chẳng khác gì đóng phí, mua “vé vào cửa’’?!

Còn nếu bắt thành viên phải sử dụng dịch vụ của HTX, cũng không thể khai trừ họ và cũng không có chế tài nào khả thi. Luật 2012 đã tồn tại hơn 10 năm như vậy. Bởi vì, thành viên HTX cũng rất dễ dàng ‘’lách” trong vấn đề này. Họ có thể mua bán một cách rất hình thức để không vi phạm quy định. Ví dụ, dù không có nhu cầu, thành viên này vẫn “lách” được  bằng cách chỉ bán 5 kg rau hay mua 1kg phân bón của HTX để chứng minh có sử dụng dịch vụ.

Trong dự thảo có khái niệm thành viên HTX phải tuân thủ “cam kết” sử dụng dịch vụ HTX, thực ra có tính pháp lý không cao, dễ chối bỏ, không thực hiện được trên thực tế. Các cơ quan và đại biểu quốc hội cũng có ý kiến, dự thảo Luật không nên đưa vào các khái niệm chung chung như vậy, hoặc “khuyến khích”, hay “ưu tiên”,… rất khó cho việc triển khai Luật sau này.

**Bất cập về hạch toán kế toán cho HTX**

Bên cạnh đó, một số khái niệm, phức tạp, khó hiểu trong dự thảo luật HTX còn là nguyên nhân trực tiếp tạo ra những bất cập và bất lợi cho HTX. Điều 61 của dự thảo có quy định về phân phối lợi nhuận sau thuế, sau nghĩa vụ đóng góp ngân sách theo khái niệm “mức độ đóng góp công sức lao động”.

Khái niệm “mức độ đóng góp công sức lao động”, nếu hiểu chung chung, cũng có thể dễ gây tranh cãi, gây khó khăn liên quan đến chia lãi, phân phối lợi nhuận. Còn một khi nếu đã định lượng được, cụ thể tiền công tính theo giờ, theo ngày công hay tính theo tháng thì bản chất không khác gì tiền lương hay chi phí nhân công,...

Theo các quy định về tài chính, hạch toán - kế toán, chi phí nhân sự này hoàn toàn được phép và phải được hạch toán vào chi phí hợp lệ của HTX. Chỉ sau khi ghi nhận chi phí, HTX mới quyết toán năm, tính thuế, nộp thuế, thực hiện nộp ngân sách nhà nước. Và nhờ chi phí hợp lệ, HTX cũng sẽ được giảm thuế phải nộp.

Tương tự, cũng trong điều 61 có quy định về phân phối lợi nhuận “ưu tiên” theo “mức độ sử dụng dịch vụ”. Về mặt bản chất và nguyên lý kinh doanh, khi nào thì HTX có lãi? Đó là khi thành viên chấp nhận giá mua hàng từ HTX cao hơn chứ không phải mua giá thấp nhất có thể. Thành viên chấp nhận giá bán hàng cho HTX thấp hơn chứ không phải giá cao nhất có thể.

Nhờ thế, HTX cuối năm có chênh lệch, có thặng dư hay lợi nhuận. Nếu thành viên bán hàng cho HTX giá cao hơn thì chi phí đầu vào của HTX sẽ cao. Và đây là chi phí hợp pháp, hợp lệ của HTX, được hạch toán ngay từ đầu.

Khi thành viên mua hàng hay sử dụng dịch vụ của HTX giá thấp hơn thì lợi nhuận của HTX sẽ ít hơn trước, do doanh thu HTX giảm vì bán giá rẻ cho thành viên. Và việc giảm doanh thu này của HTX cũng hoàn toàn được ghi nhận chính đáng, hợp pháp, hợp lệ, ngay từ đầu giao dịch.

Như thế HTX có lợi nhuận hay thặng dư, hay chênh lệch thu chi ít hơn là do doanh thu thấp và chi phí tăng. Trong khi đó, những thành viên thì được hưởng lợi trực tiếp luôn và ngay khi giao dịch. Ai giao dịch, kinh doanh nhiều với HTX sẽ được hưởng lợi luôn, càng nhiều càng lợi.

… **và bất lợi cho HTX, thành viên HTX**

Rõ ràng ở đây không cần đến công thức hay chính sách “ưu tiên” chia lãi hay phân phối lợi nhuận theo “mức độ sử dụng dịch vụ”. Bởi không cần vậy, chính thành viên HTX được hưởng lợi hơn, vì họ đã được hưởng từ trước quyết toán thuế khi sử dụng dịch vụ của HTX (bán với giá cao hay mua với giá thấp).

Trong khi đó, nếu theo quan điểm và quy định của dự thảo luật sửa đổi, HTX phải ưu tiên chia lãi theo “mức độ sử dụng dịch vụ”. Và cần lưu ý, HTX chỉ được chia lãi sau khi thực hiện các nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước, sau khi thực hiện nghĩa vụ đóng thuế cũng như nghĩa vụ khác. Như vậy việc chia lãi này hay phân phối lợi nhuận như cách này, về thời gian, phải hết năm, sau khi quyết toán năm tài chính.

Để dễ hiểu hơn, xin đưa ra ví dụ cụ thể như sau. HTX dịch vụ nông nghiệp XANH cung cấp cả dịch vụ đầu vào và đầu ra cho thành viên là các hộ trồng rau sạch. Đầu vào, HTX cung cấp vật tư nông nghiệp cho thành viên. HTX mua sỉ phân ure giá 16.000/kg và bán cho thành viên giá 18.000đ/kg. Đồng thời, đầu ra, HTX thu mua rau của nhiều hộ gia đình với giá 13.000 đ/kg để HTX bán cho siêu thị giá 16.000 đồng/kg.

Cuối năm, HTX có lợi nhuận của HTX là 300 triệu đồng. Lợi nhuận hay thặng dư của HTX có được chủ yếu là từ chênh lêch đầu ra, đầu vào. Cụ thể là 2.000 đồng/kg phân ure và 3.000 đồng/kg rau. Chẳng hạn, nếu HTX XANH bán phân bón rẻ hơn 1.000 đồng/kg, tức bán chỉ giá 17.000 đồng/kg thì doanh thu bán phân bón giảm. Đồng thời nếu HTX XANH thu mua rau của thành viên với giá cao hơn 1.500 đồng/kg rau, tức mua của thành viên với giá 14.500 đồng/kg, thì chi phí đầu vào của HTX tăng lên, do mua rau giá cao hơn. HTX tăng chi phí, giảm doanh thu, ít  lợi nhuận hơn, thuế cũng ít hơn. Trong khi đó, thành viên HTX XANH được hưởng lợi  ngay và luôn khi sử dụng dịch vụ tiêu thụ rau và bán phân ure của HTX. Về cơ bản, họ không phải đợi cuối năm đong đếm, phân chia theo quy định về cái gọi là “mức độ sử dụng dịch vụ”. Ai mua phân bón nhiều sẽ bớt chi phí mua phân bón. Ai bán rau nhiều có thêm tiền. Đây chính là động cơ “tiền tươi, thóc thật”, ai dùng nhiều dịch vụ, hưởng lợi nhiều hơn.

Đúng là rất cần khuyến khích thành viên sử dụng dịch vụ của HTX. Càng nhiều thành viên sử dụng dịch vụ, HTX càng có nhiều doanh thu và có kết quả kinh doanh tích cực. Tuy nhiên, qua ví dụ và phân tích trên có thể thấy, cách phân phối lợi nhuận hay chia lãi theo cách gọi là “ưu tiên” theo“mức độ sử dụng dịch vụ” không đạt được hiệu hiệu quả tốt nhất, thậm chí còn bất cập, bất lợi cho chính HTX và thành viên, nhìn từ góc độ hạch toán-kế toán, chi phí, nộp thuế và lợi ích kinh tế mà thành viên được nhận.

Rõ ràng không thể khuyến khích, thu hút khách hàng nếu như dịch vụ của HTX không đủ tốt và giá cả không cạnh tranh, không hấp dẫn. Và cách tốt nhất HTX thu hút khách hàng, thu hút thành viên một cách hợp lý và bền vững nhất theo cơ chế thị trường là HTX có dịch vụ tốt, giá hấp dẫn, tức mua hàng thành viên giá cao, bán hàng giá thấp như có thể.

HTX khi đó có thể ít lợi nhuận hơn đáng kể, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp do đó ít hơn, kể cả không được ưu đãi thuế. Nhưng HTX trong trường hợp này đã hoàn thành tối ưu sứ mạng PHỤC VỤ THÀNH VIÊN của mình. Đó là HTX đã mua hay tiêu thụ sản phẩm của thành viên giá tốt nhất (cao như có thể) và HTX đã bán dịch vụ hay cung cấp sản phẩm vật tư giá thấp nhất (thấp như có thể).

Cuối cùng, cũng xin nhắc lại mô hình HTX kiểu mới khác hẳn HTX kiểu cũ thời kinh tế kế hoạch tập trung trước kia. Đó là mô hình HTX kiểu mới không thay thế kinh tế hộ. HTX không phải là mục tiêu chính, mà HTX như là công cụ hỗ trợ kinh tế hộ. Kinh tế hộ, kinh tế thành viên phát triển là nhờ có dịch vụ của HTX, tiêu thụ sản phẩm/ đầu ra của thành viên giá tốt nhất như có thể và bán/cung cấp đầu vào cho thành viên giá thấp nhất như có thể.

**Phạm Quang Vinh,** *Chuyên gia tài chính và kinh tế phát triển,* Tạp chí điện tử Kinh Doanh