

Thuế giá trị gia tăng (GTGT) được Quốc Hội khóa IX kỳ họp thứ 11 thông qua ngày 10.5.1997 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01.1.1999.

Việc ban hành thuế GTGT thay cho thuế doanh thu trước đây là nhằm khắc phục nhược điểm cơ bản của thuế doanh thu là bị tính trùng lặp nhiều lần. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện 5 tháng vừa qua tại các doanh nghiệp đã nảy sinh ra khá nhiều điều bất cập phát sinh từ nhiều phía cả cơ quan hành thu lẫn cả doanh nghiệp, và dĩ nhiên ai cũng muốn bảo vệ lợi ích kinh tế cho mình.

Nhằm góp phần tháo gỡ các vướng mắc khó khăn trong việc thực hiện thực tế tại doanh nghiệp cũng như đảm bảo nguồn thu cho Nhà nước. Tôi xin nêu một số vấn đề cụ thể để cùng bạn đọc nghiên cứu trao đổi và qua đó để các cơ quan chức năng tham khảo và có chỉ đạo khắc phục kịp thời.

1. Thuế GTGT hiện nay đã tạo ra hai sân chơi khác nhau trong nền kinh tế

Hiện nay chúng ta áp dụng thuế GTGT theo hai phương pháp là

các đơn vị thực hiện theo phương pháp khấu trừ (gọi tắt là đơn vị khấu trừ) cung cấp. Và dĩ nhiên trong giá trị hàng hóa đã có phần thuế giá trị gia tăng không được khấu trừ nên vẫn còn tồn tại việc thuế đánh chồng thuế.

- Ngược lại khi các đơn vị khấu trừ có quan hệ giao dịch với các đơn vị trực tiếp như nhận dịch vụ cũng như các vật tư, văn phòng phẩm... thì phải trả phần thuế giá trị gia tăng chìm trong giá bán và dĩ nhiên là không được khấu trừ.

Những điều trên thể hiện rõ ở hai ví dụ sau:

Ví dụ 1:

Tổ hợp sản xuất A là đơn vị nộp thuế theo phương pháp trực tiếp, sản xuất ra hàng và có nhu cầu tiêu thụ, họ đem ký gởi cho công ty B là đơn vị nộp thuế theo phương pháp khấu trừ, để B bán và được hưởng mức hoa hồng là 10 %. Khi xuất hoá đơn giao hàng cho công ty B, đơn vị A đã phải nộp 10% thuế GTGT chìm trong giá. Nhưng khi đơn vị B bán hàng lại phải nộp tiếp 10 % trên giá bán, điều đó cũng có nghĩa là món hàng ấy đã nộp

theo một loại hình, nếu chơi lộn sân thì rất nhiều rủi ro có thể xảy ra. Chính vì thế mà hiện nay đang hình thành hai hướng: một số đơn vị đang nộp thuế khấu trừ, xin nộp thuế theo hình thức trực tiếp và ngược lại, tùy thuộc vào chiến lược khách hàng của họ và dĩ nhiên là ngành thuế sẽ khó lòng giải quyết ngay được. Một khi ngành thuế chậm giải quyết, các công ty tư nhân đã nhanh chóng khắc phục bằng cách thành lập hai loại hình cùng song song tồn tại mà Nhà Nước không thể biết được (mượn người khác đứng tên chẳng hạn). Do đó họ có thể lựa chọn chơi trên hai sân khác nhau.

Các giải pháp khắc phục tình hình trên:

- Trước mắt cho phép các đơn vị khấu trừ được khấu trừ thuế đầu vào khi mua hàng hóa dịch vụ của các đơn vị trực tiếp nhằm tạo sự công bằng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. Việc khấu trừ này được thực hiện trên cả hai loại hoá đơn GTGT và hóa đơn bán hàng.

- Sớm rút kinh nghiệm và nhanh chóng chỉ triển khai một hình thức đánh thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

2. Để thực hiện thành công thuế GTGT phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan hành thu

Hiện nay hoạt động thương mại của các doanh nghiệp hết sức khó khăn, một mặt do ảnh hưởng khủng hoảng tiền tệ của thế giới và khu vực, song một nguyên nhân nữa có thể kể đến là các nhà doanh nghiệp vẫn còn đang trong quá trình thăm dò trong việc triển khai thực hiện thuế GTGT của nhà nước, mặt khác trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp cũng phải dự trù một khoản vốn để nộp thuế GTGT đầu vào (đối với hàng nhập khẩu) làm cho doanh nghiệp hạn chế tối đa dự trữ hàng.

Khó khăn thứ hai là cách hành thu vẫn còn nhiều bất cập. Ngành thuế quy định thuế GTGT đầu vào (đối với hàng nhập khẩu) chỉ được khấu trừ khi có hoá đơn của hải quan. Trong khi đó doanh nghiệp nộp tiền bằng chuyển khoản, khi có báo nợ của ngân hàng thì cầm đến hải quan nơi mở tờ khai để lấy hoá đơn nhưng không thể lấy ngay được mà được hẹn phải nhanh nhất một tuần do hồ sơ ở hải quan rất nhiều. Do đó chu trình từ nộp tiền đến khi nhận xong hóa đơn hết hai tuần. Nếu đơn vị nộp thuế vào các ngày của nửa tháng sau thì xem như không có chứng từ để khấu trừ và phải đợi đến ba tháng sau mới được hoàn thuế, điều này rất thiệt thòi cho doanh nghiệp.

Hải quan và thuế là hai cơ quan hành thu đã không phối hợp đồng bộ

THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG DƯỚI CÁI NHÌN CỦA DOANH NGHIỆP NHỮNG VƯỚNG MẮC VÀ HƯỚNG KHẮC PHỤC

Thạc sĩ PHẠM GẶP

phương pháp trực tiếp và phương pháp khấu trừ. Hai phương pháp này là hai sân chơi khác nhau trong nền kinh tế, liệu hai sân chơi này có dung hòa được hay không, và ai thắng ai hiện nay cũng chưa thể trả lời ngay được. Theo số liệu của ngành thuế hiện nay ở TP. HCM có trên 120.000 đơn vị thực hiện thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp và khoảng 10.000 đơn vị thực hiện theo phương pháp khấu trừ, giữa hai loại hình này đã phát sinh những vướng mắc sau:

- Phần lớn các giao dịch về hàng hoá dịch vụ đầu vào đối với các đơn vị thực hiện theo phương pháp trực tiếp (gọi tắt là đơn vị trực tiếp) thì được

hai lần thuế GTGT vì đơn vị B không được khấu trừ

Ví dụ 2:

Công ty B (đơn vị khấu trừ) xuất bán vật tư trả chậm cho tổ hợp A (đơn vị trực tiếp) đã xuất hoá đơn có thuế GTGT nhưng vì lý do đặc biệt như tổ hợp A không thanh toán đúng hạn buộc công ty B phải thu hồi một phần vật tư hàng hóa về, lúc này tổ hợp B chỉ xuất hóa đơn không được khấu trừ nên đơn vị A khi bán ra xem như phải nộp tiếp một lần thuế GTGT nữa.

Từ hai ví dụ trên chúng ta nhận thấy rằng hiện đang tồn tại hai sân chơi khác nhau mà mỗi sân chỉ chơi

đã đẩy trách nhiệm về phía doanh nghiệp và làm cho một số chủ trương không còn tác dụng. Ví dụ như nhà nước cho phép một số mặt hàng được chậm nộp thuế GTGT và thuế nhập khẩu trong vòng 30 ngày nhưng với cách hành thu như trên doanh nghiệp phải nộp trước hạn để được khấu trừ sớm hơn là phải đợi đến ba tháng sau mới được khấu trừ.

Theo tôi nhà nước cần xem xét điều chỉnh thứ nhất là chứng từ để hạch toán và được khấu trừ là giấy nộp tiền có đóng dấu của kho bạc (nếu là nộp bằng tiền mặt) hoặc uỷ nhiệm chi có đóng dấu bảo nợ của ngân hàng (nếu nộp bằng chuyển khoản), như vậy vừa tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian và tiền bạc để đi đối lấy hoá đơn nộp tiền (lê ra việc này hải quan phải có trách nhiệm xác định tiền đã về tài khoản hải quan) vừa hạn chế được sự nhũng nhiễu của một số cán bộ các cơ quan hành thu.

Thứ hai là nếu được nhà nước cho phép, doanh nghiệp dùng thông báo thuế của hải quan làm cơ sở chứng từ để hạch toán khấu trừ thuế, còn doanh nghiệp có nộp kịp thời hay không đã có quy định chặt chẽ của hải quan về phạt chậm nộp, cấm mở tờ khai ..., nếu thực hiện được điều này thì nhà nước mới thật sự cởi mở cho doanh nghiệp và giảm bớt một phần khó khăn về vốn cho doanh nghiệp.

3. Về vấn đề hoàn thuế

Đến nay qua 5 tháng thực hiện thuế GTGT nhưng việc hoàn thuế vẫn còn là vấn đề nan giải bởi lẽ tâm lý chung "nộp vào thì được, rút ra dễ gì" hơn nữa chứng từ hoá đơn hiện nay theo cán bộ ngành thuế cho biết là hết sức phức tạp, thị trường mua bán hoá đơn khổng lồ cũng hết sức sôi động và đa dạng bao gồm:

- Hoá đơn giả: rất dễ nhận biết qua các công cụ kiểm tra như đèn chiếu ...

- Hoá đơn giả như thật: là hoá đơn thật 100 % nhưng bằng con đường bất hợp pháp nào đó tuồn ra ngoài hoặc do một số doanh nghiệp giải thể, mất tích ... bán ra thị trường.

- Hoá đơn thật: là hoá đơn được cung cấp có địa chỉ, có dấu nhưng khi xác minh thì không khớp với liên lưu.

Từ khó khăn trên, ngành thuế khi hoàn thuế phải rà soát đối chiếu kỹ, mà nhân lực và kinh phí có hạn thì làm sao làm nổi và kịp thời được.

Theo tôi ngành thuế cần phải nhanh chóng tin học hóa toàn bộ công tác hành thu của mình, nối mạng toàn quốc theo hệ thống mã số thuế, căn cứ vào số liệu ở mạng mà hoàn thuế. Làm được như vậy vừa quản lý chặt chẽ các doanh nghiệp vừa có điều kiện tiết kiệm được nhân

lực so với cách làm thủ công như hiện nay. Mặc khác nhà nước có điều kiện cập nhật hoá nguồn thuế động viên vào ngân sách trên cơ sở đó mà có chính sách điều chỉnh kịp thời.

Kể đến cần xử lý thật nặng đối với việc khai man để được hoàn thuế hoặc ăn lậu thuế.

4. Một số vướng mắc liên quan đến việc sử dụng hoá đơn hiện nay

- Đối với hàng xuất cho các đơn vị trực thuộc:

Theo thông tư số 17 /1999 của BTC ngày 15.12.1999 về việc "Hướng dẫn sửa đổi bổ sung một số điểm về chế độ hóa đơn chứng từ đối với hàng hóa lưu thông trên thị trường" thì doanh nghiệp muốn điều động nội bộ từ cơ sở sản xuất kinh doanh đến các chi nhánh cửa hàng trực thuộc khác tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương mà doanh nghiệp đó trú đóng thì phải xuất hóa đơn giá trị gia tăng, điều đó có nghĩa là công ty mẹ phải ghi nhận doanh thu và nộp thuế GTGT đầu ra. Trong khi đó bản chất của nghiệp vụ kinh tế phát sinh này chỉ là điều chuyển hàng hóa thông thường chứ không phải là nghiệp vụ mua bán và thực tế hàng hóa này vẫn chưa được coi là tiêu thụ. Hiện nay doanh nghiệp đang đối phó bằng cách mở nhiều kho hàng tại các địa phương mà mình có cửa hàng hay chi nhánh để được xuất điều động nội bộ làm cho doanh nghiệp quản lý rất phân tán và tốn rất nhiều nhân lực, chưa kể dễ phát sinh mất mát, tiêu cực xảy ra.

Theo tôi để giải quyết vấn đề này Nhà nước nên thực hiện giống trước đây, hàng hóa vận chuyển nội bộ từ nơi này đến nơi khác nên sử dụng hóa đơn vận chuyển nội bộ và lệnh điều động nội bộ, kèm theo các chứng từ có liên quan đến nguồn gốc lô hàng để cho cơ sở có điều kiện khấu trừ khi tiêu thụ. Mặc khác mẫu hóa đơn vận chuyển nội bộ cũng phải thay đổi sao cho trên hóa đơn vận chuyển nội bộ cũng phản ánh đầy đủ các yếu tố như số lượng, giá cả và thuế GTGT sẽ được khấu trừ.

- Đối với hàng xuất khẩu (nông, lâm, thủy, hải sản).

Quá trình thực hiện thoái thu đối với hàng xuất còn nhiều vướng mắc liên quan đến hóa đơn:

- * Đơn vị xuất khẩu mua hàng trực tiếp của dân có bản kê mua hàng được xác nhận của cơ quan thuế địa phương thì được khấu trừ theo tỷ lệ Nhà nước quy định theo từng mặt hàng.

- * Đơn vị xuất khẩu mua của các tổ chức tập thể như lâm trường, nông trường bằng hóa đơn bán hàng thông thường thì không được khấu trừ, do đó họ phải lập bằng kê để cơ quan thuế địa phương xác nhận mà không cần hóa đơn.

- * Đơn vị XNK mua của các đơn vị

chế biến bằng hóa đơn thông thường thì cũng không được khấu trừ do đó có khuynh hướng các đơn vị XNK sẽ phải tổ chức cả khâu chế biến, còn các cơ sở chỉ đơn thuần làm chế biến hàng xuất khẩu khó có thể phát triển được nếu không chủ động tìm đầu ra xuất khẩu hoặc chỉ là vệ tinh của các đơn vị xuất khẩu gây nên tình trạng cạnh tranh khốc liệt và là nguyên nhân hàng xuất khẩu Việt Nam trong thời gian gần đây tụt giá và kém cạnh tranh so với các nước trong khu vực. Do vậy Nhà nước nên có quy định cụ thể hơn về lĩnh vực này để các doanh nghiệp và ngành thuế có cơ sở thực hiện trên tinh thần giảm bớt phiền hà, khuyến khích xuất khẩu.

- * Đối với hàng bán đại lý ký gởi:

Khó khăn vướng mắc tập trung vào các doanh nghiệp cho ký gởi, vì khi xuất hàng đi ký gởi phải có hóa đơn GTGT hoặc hoá đơn bán hàng tức là được xem như hàng đã tiêu thụ và phải hạch toán doanh thu và nộp thuế. Trong khi đó về thực chất hàng này chưa được xác định có thể tiêu thụ hết trong kỳ hay không. Để đối phó hàng tháng vào ngày cuối tháng đơn vị nhận ký gởi phải đối chiếu số lượng hàng đã bán, số còn lại sẽ xuất trả lại cho đơn vị cho ký gởi để đơn vị này có cơ sở khấu trừ, không phải nộp thuế phần hàng chưa tiêu thụ được. Thực chất lúc này chỉ là giao dịch chứng từ còn hàng hóa vẫn còn nằm nguyên tại các đơn vị nhận ký gởi.

Khó khăn càng chồng chất khi hai đơn vị không cùng thực hiện cùng một phương pháp nộp thuế GTGT (trực tiếp hay khấu trừ) như tôi đã trình bày ở mục 1 trên.

Mặc khác khi thực hiện như hiện nay thì hợp đồng quan hệ đại lý ký gởi không còn giá trị nữa vì thực chất quan hệ trên được xem như là mua bán mà hình thức là thanh toán chậm trả.

Để quản lý chặt chẽ và trả lại chức năng vốn có của quan hệ đại lý, ký gởi hàng, theo tôi Nhà nước nên cho doanh nghiệp sử dụng hóa đơn vận chuyển nội bộ khi giao hàng đại lý, ký gởi và định kỳ cuối tháng sau khi đã đối chiếu xác định đúng số hàng thực bán sẽ xuất hóa đơn bán hàng.

Trên đây là một số ý kiến phản ánh những vướng mắc, khó khăn chung hiện nay về việc thực hiện thuế GTGT dưới cái nhìn của doanh nghiệp, tôi xin trao đổi để nhà nước có hướng chỉ đạo nhằm góp phần thực hiện thành công thuế GTGT và ổn định nguồn thu cho ngân sách nhà nước ■