Vấn đề hoàn thuế VAT đang gây khó khăn nghiêm trọng cho doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu

Hiện nay, khó khăn lớn nhất mà các doanh nghiệp xuất khẩu hồ tiêu đang gặp phải chính là vấn đề hoàn thuế giá trị gia tăng (VAT). Đặc thù của ngành là cần nguồn vốn lưu động rất lớn:

- Một phần vốn dùng để mua nguyên liệu từ nông dân

- Một phần để dự trữ trong kho

- Một phần để vận chuyển hàng trên biển.

- Và phần còn lại phục vụ giao hàng cho khách quốc tế.

Nguồn vốn này phải luân chuyển liên tục, chỉ cần bị nghẽn ở một khâu là cả chuỗi cung ứng bị đình trệ. Tuy nhiên, hiện nay, khi doanh nghiệp đã nộp VAT đầu ra đầy đủ, hồ sơ hoàn thuế lại bị chậm xử lý kéo dài, khiến tiền thuế bị đọng hàng chục tỷ đồng mà không biết khi nào mới được hoàn.

Các công ty đa phần từ tháng 7 đến nay vẫn chưa nhận được đồng hoàn thuế nào, trong khi số tiền VAT bị treo lên đến hàng chục tỷ đồng. Việc này làm doanh nghiệp thiếu vốn nghiêm trọng để thu mua nguyên liệu cho người dân, ảnh hưởng trực tiếp đến chuỗi giá trị của toàn ngành.

Cục Thuế có thông báo sẽ kiểm tra hồ sơ trước khi hoàn, nhưng chưa có thời hạn cụ thể, khiến doanh nghiệp phải tiếp tục “chôn” vốn trong thời gian dài. Trong khi đó, doanh nghiệp vẫn phải duy trì hoạt động, tiếp tục mua hàng, dẫn đến rủi ro tài chính cao và buộc nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô kinh doanh.

Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp nhỏ hiện nay đã ngừng mua bán hồ tiêu, vì không đủ khả năng chuẩn bị hồ sơ hoàn thuế phức tạp, hoặc lo ngại rủi ro bị sai sót dẫn đến không được hoàn. Một số thậm chí mất 5% hoàn thuế do lỗi hành chính, khiến họ bỏ hẳn ngành hàng. Đây là nguyên nhân khiến thị trường hồ tiêu nội địa và xuất khẩu đang có dấu hiệu chững lại.

Bên cạnh đó, quy định hiện hành còn bộc lộ nhiều bất cập:

- Nếu một trong các nhà cung cấp của doanh nghiệp nợ thuế, hồ sơ hoàn thuế của doanh nghiệp bị dừng lại, dù doanh nghiệp đó tuân thủ đầy đủ nghĩa vụ thuế.

- Cách xử lý này không công bằng, vì “ai sai người đó chịu”, không thể để doanh nghiệp tuân thủ đúng phải gánh hậu quả từ lỗi của bên khác.

- Ngoài ra, tình trạng một số doanh nghiệp gian lận, mua bán hóa đơn để chiếm đoạt tiền hoàn thuế cũng làm cơ quan quản lý siết chặt hơn. Tuy nhiên, việc “siết chung” như hiện nay lại vô tình làm khó các doanh nghiệp làm ăn nghiêm túc, khiến cả nhà nước và doanh nghiệp đều tốn nguồn lực nhân sự, chi phí hành chính, mà hiệu quả kinh tế không được cải thiện.

thể, chính sách hoàn thuế VAT đang trở thành nút thắt lớn, làm tăng gánh nặng cho doanh nghiệp, tác động tiêu cực đến dòng vốn lưu thông và ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh của toàn ngành hồ tiêu Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Mất thị trường lớn “Trung Quốc” khi áp dụng thuế VAT

Trung Quốc hàng năm mua 50-60 ngàn tấn hồ tiêu của Việt Nam qua đường biên mậu và đường biển. Hầu hết khách Trung Quốc mua tiêu qua đại lý vừa và nhỏ tại vùng nguyên liệu. Tài chính của đại lý không lớn, lợi nhuận thấp nhưng dòng tiền bán cho Trung Quốc rất nhanh. Tuy nhiên sau khi thuế VAT 5% được áp dụng, các đại lý không mạnh dạn bán cho thương lái Trung Quốc nữa bởi vì thuế VAT.

Hiện tại, hàng xuất khẩu đi Trung Quốc đều phải kê khai xuất khẩu, các đại lý xuất khẩu cho Trung Quốc đều phải đóng thuế VAT 5% và làm thủ tục hoàn lại VAT từ nhà nước.

Từ tháng 7/8 đến nay, rất nhiều đại lý đã làm thủ tục hoàn thuế, tuy nhiên hiện tại chưa đại lý nào được thực hiện hoàn thuế VAT.

Qua trao đổi với các đại lý xuất khẩu cho Trung Quốc, hiện tại họ tạm hoãn bán hàng cho Trung Quốc mặc dù họ rất muốn mua hàng. Nhưng do 5% giá trị đối với hạt tiêu là rất lớn: 7.500 VNĐ/kg đối với tiêu đen và 12.000 VNĐ/kg đối với tiêu trắng. Như vậy đối với một cont hàng 30 tấn. Đại lý phải đóng VAT là 225.000.000 VNĐ/cont tiêu đen và 360.000.000 VNĐ/cont tiêu trắng. Trong khi lợi nhuận mỗi cont hàng là 30-40 triệu đồng. Việc này làm cho đại lý sẽ cân nhắc: bán hàng cho Trung Quốc hay không. Nếu bán hàng thì họ phải nâng giá cao hơn 5% thì mới có lợi. Khách Trung Quốc sẽ không mua hoặc tìm nguồn hàng giá tốt từ Indonesia khi VAT là 0% hoặc họ không thực hiện bán hàng tiếp theo.

Đợi đợt hoàn thuế đầu tiên xong thì họ mới thực hiện bán hàng cho Trung Quốc đợt tiếp theo Như vậy, Việt Nam sẽ mất một lượng hàng rất lớn từ khách hàng Trung Quốc. Không chỉ có vậy, nhiều nhà xuất khẩu khác xuất đi các nước khác cũng đang trong tình trạng trên.