

出口退税问题刍议

束金中

随着外贸出口创汇不断扩大和新税制的实施,再加上出口骗税事件愈演愈烈,出口退税额增长巨大,退税资金难以到位。1994年退税额高达750亿元,执行数为450亿元,还有300亿元转到1995年第1季度才退完。1995年的出口退税只退到2月份,此后,出口企业垫付的税款基本上未退。就在这种情况下,国务院发出通知,决定从1995年7月1日起,各类商品出口退税率在原有的基础上下调三个百分点。这不仅增加了出口换汇成本的压力,而且还使外贸公司的资金短缺进一步加剧。因此,出口退税问题现已成为各方所关注的热点,值得研究。

(一) 出口退税的由来

一国的商品出口到另一国,对方要征收进口关税。因此,出口国对出口商品如不实行免税制,将会出现重复征税,使出口商品在国际市场上失去竞争力。正因为如此,所以在国际上普遍采用“零税率”,即在出口前实行免税制度,以增强出口商品在国际市场上的竞争力。

我国的出口退税产生于1984年的第二步利改税,1985年开始实施,至今已有10年历史。

过去,我国出口亏损,除企业经营性因素外,主要还有:一是人民币汇率高估。如在汇率并轨前,官价人民币汇率是5.8元人民币兑换1美元,而上海1993年的出口平均换汇成本高达7.45元人民币。这就是说,外贸企业要出口7.45元人民币的商品才能在国际市场换回1美元,但把这1美元卖给国家以后只能获得5.8元人民币,结果亏损1.65元人民币。二是重复纳税。在1985年前,我国的出口商品先在国内纳了一次税,出口到进口国又再纳一次税,因此,出口换汇成本增加。但国际市场上的价格,绝不会因为我国出口换汇成本增加而提高,所以当我国的出口换汇成本超过汇率水平时,就会出现亏损。我国从1985年开始实行出口退税

就是为了解决由于重复纳税而造成的出口亏损。

当初,国务院确定的退税原则是:“征多少,退多少,未征不退”。对出口商品实行生产环节征税,外贸企业经营环节免税。商品出口以后,把已征的税退还给生产环节。到1994年,随着分税制的推行,将上述退税办法改为生产环节征税,外贸企业以含税价格购进,等商品出口以后,国家再将已征税退给外贸企业。这就是说,外贸企业在收购货源时垫支的这笔税款,出口以后国家再退给外贸企业,以免重复征税而导致出口商品在国际市场上失去竞争力。至于由外贸公司代理出口的商品,出口之后,已征税仍然退给生产环节。

(二) 近两年来出口退税资金难以到位的原因

在过去的10年中,我国能在国际贸易中占有愈来愈重要的地位,并一跃而成为世界第11

贸易大国,这与我国政府坚持实行出口退税制度,鼓励外贸出口是分不开的。但由于出口退税巨增,对中央财政形成重大压力,使退税资金难以到位。

近年来,特别是1994年,退税额比1993年增长竟超过1.4倍。1994年的退税额相当于1990年的4倍,而1994年的出口额只相当于1990年的2.3倍。出口退税的增长速度大大快于外贸出口创汇的增长速度。究其原因,主要有以下两个方面:

首先是征少退多。在1994年前,国家对出口商品的退税,是按照实际税负核定退税率计算的,平均退税率为11.2%(价内税)。1994年初推行分税制时实施的增值税,由于只保留极少数减免税规定,因此将出口退税率改为按13%和17%两档税率执行。如换成价内税,平均退税率为14.2%。但是,在新税制的执行过程中,由于增值税的推行需要一个过程,而国家在出口商品总的实际负税并未增加的情况下,又于1994年3月份以后出台一些有关增值税的减免税规定,因此,在出口退税上就表现为退税率比实际负税率高出3%的现象。这是导致1994年出口退税比上年增长1.4倍,退税资金难以到位的一个最重要的原因。

其次是骗取出口退税事件愈演愈烈。仅在1994年,全国就发现59件骗税大案,骗税金额十分惊人。近年来的骗税案件,一是涉及面广;二是境内外串通勾结;三是管理、执法人员与外贸企业同流合污;四是骗税范围开始由沿海地区向内地延伸等等。导致骗税事件愈演愈烈,除了与商品出口报关、外汇汇进汇出、增值税电脑联网、发票使用等环节都存在这样那样的漏洞,使犯罪分子有机可乘外,更重要的是少数管理、执法人员素质低,与一些骗税者同流合污,从而使骗税犯罪屡屡得手。骗税金额愈来愈大,这是导致1994年出口退税比上年增长1.4倍,退税资金难以到位的又一重要原因。

(三) 统一认识,继续坚持出口退税政策

近来,由于出口退税资金迟迟不能到位,在人们的思想上产生一些想法。在外贸部门,有些同志担心我国的出口退税政策能否继续坚持下去?在财政税务部门,有些同志则提出,出口退税的商品不应当是普遍的,只能是对部分出口商品实行出口退税。例如,对出口战略产业和出口企业集团的产品,以及名牌产品等,可以实行出口退税,其它一般出口商品一律不予出口退税。笔者认为,这些想法都是不必要或不足取的。

我国现在所实行的出口退税制度,就其实质而言,实际上就是国际上普遍所采用的“零税率”制度。我国是一个发展中国家,劳动生产率比经济发达国家低得多,在国际商品交换中已经处于不利地位,如果再放弃或取消外贸出口退税政策,那么,我国的出口商品价格在国际市场上将进一步丧失竞争力,处于更加不利的地位。所以在实行全方位对外开放的今天,我国政府决不会放弃或取消出口退税政策。

那么,能不能只对出口战略产业和出口企业集团的产品,以及名牌产品实行出口退税呢?笔者认为不能。因为实行出口退税政策,旨在鼓励扩大出口创汇,为了达到这一目的,出口退税的对象应当是普遍的。否则,就会使出口退税的宗旨,由鼓励扩大出口创汇变为扶植出口战略产业、出口企业集团和名牌产品等。而这些产业、产品应当靠产业等优惠政策来扶植。

(四) 适当调低出口退税率既有必要又有可能

鉴于近年来我国出口退税增长速度大大快于外贸出口增长速度,导致出口退税资金难以到位的重要原因在于征得多,退得多。因此国务院发出通知,规定从1995年7月1日起,将各类商品出口退税率调低3个百分点。笔者认为,这不仅很有必要,而且是有可能的。

首先,降低换汇成本还是有潜力可挖的。1994年,上海的平均换汇成本是8.65元人民币换1美元,1995年1~5月已下降为8.46元人民币换1美元。这一事实说明,降低出口换汇成本的空间还是存在的,还有潜力可挖。例如,尽可能减少亏损产品出口,提高出口商品在国际市场上的卖价,降低外贸费用等。

其次,适当降低外贸出口增长速度。出口退税调低3个百分点,有可能会引起外贸出口的亏损,影响外贸出口增长速度。然而,这是正常的,是符合经济运行规律的。据海关统计,1995年前三个季度,我国的外贸出口高达1070.4亿美元,比上年同期增长34.8%,进出口顺差高达164.2亿美元,使外汇越来越供过于求,人民币汇率趋向上升。中央银行为了稳定汇率水平,不得不吞入大量美元,吐出相应的人民币,从而大大增加了我国通货膨胀的压力。这显然与中央强调把抑制通货膨胀作为首要任务来抓的要求不符。即使如此,人民币汇率仍然在微微上升。9月末,要831.85元人民币才能兑换到1美元,到10月底,只要831.44元人民币就能兑换到1美元了。这不能说是一个问题。在这种情况下,适当降低一些外贸出口增长速度,既不会影响外贸出口任务的完成,又有助于外贸进出口逐渐趋向平衡,进而使外汇供求逐渐趋向平衡。从宏观上看,这将是百利而无一害的大好事。

此外,还要花大力气加强出口退税管理。一是要加强思想政治工作,提高管理、执法人员的素质,想方设法堵塞漏洞;二是要对骗税行为加强打击力度。对待骗税犯罪者,要象对待贩毒者那样来对待,绝不能姑息和宽容。

新国际营销思考题(之九)

- 一、企业为什么要研究营销战略?
- 二、企业制订营销战略首先要解决的问题是什么?
- 三、怎样避免在制订营销战略中的“营销近视症”?
- 四、企业怎样实施战略计划?
- 五、企业怎样规划战略投资业务单位?
- 六、企业怎样界定战略投资业务单位?
- 七、企业怎样制订新业务单位的战略?
- 八、企业执行战略应具备的基本条件有哪些?

梅 清 豪