

Thời bao cấp cách nay chưa xa, chúng tôi hiếm nghe thấy nói đến “dịch vụ”. Có một vài công việc, này được coi là dịch vụ (DV), thời đó gọi là “phục vụ”. Thời đó, từ “tư vấn” (TV) cũng ít dùng và được coi như đồng nghĩa với từ “cố vấn”: tham gia ý kiến nhưng không quyết định. Từ khi nước ta chuyển sang kinh tế thị trường, từ “dịch vụ”, “tư vấn” bắt đầu được dùng ngày càng rộng rãi để chỉ một loại nghề nghiệp, khác với những nghề truyền thống quen thuộc. Và trong những năm đầu tiên, được xếp vào DV là những công việc đáp ứng nhu cầu

thì DV càng lớn và trước sau sẽ trở thành khu vực kinh tế lớn nhất.

Trong thời kỳ công nghiệp, công nghiệp cho một tỷ trọng GDP lớn nhất của một nước. Nhưng đến thời kỳ gọi là hậu công nghiệp, DV lại là khu vực tạo ra GDP lớn nhất. Điều đó nói lên rằng các nghề thuộc khu vực DV (service) luôn có mức tăng trưởng cao hơn các nghề khác. Nước ta còn đang trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, nhưng tình hình tăng trưởng kinh tế hơn 10 năm qua cũng không đi ra ngoài xu hướng có tính quy luật đó. Vì sao?

Có thể giải thích hiện

tượng này bằng 2 nguyên nhân:

a. Do tăng trưởng tự nhiên, kinh tế tăng trưởng thì DV cũng tăng trưởng.

b. Do tăng trưởng cơ học với nghĩa là có sự thay đổi về sắp xếp, phân loại ngành nghề.

Thí dụ 1: nếu nhà nông tự làm mọi công đoạn sản xuất, từ làm đất tới thu hoạch, thì đó là quy trình sản xuất nông nghiệp truyền thống. Song trong nông nghiệp hiện đại mà ở nước ta cũng đang manh nha, người làm nghề nông không tự làm nhiều việc, mà thuê các tổ chức chuyên môn làm: cày bừa, thu hoạch bằng máy, tưới tiêu nước, bón phân, phun thuốc trừ sâu bằng máy bay... Trong thí dụ này, những công việc thuê ngoài đó, nay gọi là DV, chính lại là những công việc nhà nông trước đây vẫn làm. Nó là những công đoạn của sản xuất nông nghiệp. Gọi DV loại này là DV phục vụ sản xuất nông nghiệp thì chưa thật thỏa đáng, vì nó có hàm nghĩa còn đứng ngoài quá trình sản xuất. Phải coi DV loại này là trực tiếp tham gia sản xuất nông nghiệp. Có thể nêu rất nhiều thí dụ tương tự trong công nghiệp, xây dựng, vận tải để thấy: có nhiều công việc, nay được

coi là thuộc DV, vốn là những công việc sản xuất trực tiếp của các ngành tương ứng trước đây.

Thí dụ 2: máy móc sử dụng trong sản xuất tất có hư hỏng cần sửa chữa. Khi máy còn ít và đơn giản, việc sửa chữa diễn ra ngay trên dây chuyền sản xuất, do người sử dụng máy làm. Khi máy đã nhiều và phức tạp, công việc sửa chữa nhiều và khó, người ta bắt đầu tổ chức những tổ, phân xưởng sửa chữa riêng. Công việc sửa chữa đã bắt đầu chuyển môn hóa, nhưng vẫn nằm trong phạm vi một nhà máy. Khi kinh tế đã cơ giới hóa, khối lượng sửa chữa rất lớn, các tổ, phân xưởng sửa chữa tỏ ra kém hiệu quả. Xuất hiện những đơn vị sửa chữa chuyên ngành độc lập: sửa chữa ô tô, tàu thuyền, nông cơ v.v... hoạt động sửa chữa của những đơn vị này được coi là DV. DV loại này mới đúng nghĩa là DV phục vụ sản xuất.

Quá trình chuyên môn hóa, hệ quả của công nghiệp hóa, hiện đại hóa, dẫn tới sự tăng trưởng nhanh của DV trực tiếp sản xuất và DV phục vụ sản xuất. Nó vốn là những công đoạn sản xuất được tách ra thành công việc của đơn vị khác và do đó mang tên là DV.

DỊCH VỤ, TƯ VẤN VÀ THUẾ

LÊ VĂN TỬ

đời sống con người, và nói chung là nhu cầu của những người có cuộc sống khá giả như du lịch, nhà hàng, khách sạn, sửa chữa đồ dùng v.v... Thực tế đó dẫn tới hiệu quả, coi DV là những nghề mang tính chất tiêu phí, nhưng thu nhập lại cao.

1. Dịch vụ cũng là sản xuất

Nhiều người thoát nghe thấy kỳ, nhưng là đúng nếu có sự nhìn nhận mới. Kỳ lạ là đối với người đến nay vẫn còn coi DV là lĩnh vực đời sống, tiêu phí. Đúng trước hết là đối với các nhà thống kê, họ đã thống kê được GDP do DV tạo ra. Đúng đối với người hiểu “DV” tương đương với công việc gọi là “service” ở phương Tây. Có hiểu như thế mới có thể hiểu được vì sao kinh tế càng phát triển



Thứ dụ 3: chúng ta thường có định kiến xấu đối với các loại "cò". Song suy xét bình tĩnh sẽ thấy đó là một loại hoạt động rất quan trọng của kinh tế thị trường: mỗi giới và tiếp thị. Với mức phát triển hiện thời, nhiều doanh nghiệp đã thấy bí "đầu ra", lúng túng "đầu vào". Nếu mỗi doanh nghiệp đều phải tự tìm nguồn cung cấp, nơi tiêu thụ, chi phí sẽ rất lớn, hiệu quả không cao. Nếu có những tổ chức môi giới tiếp thị cung cấp thông tin cung cầu, làm môi giới cho các đầu ra, đầu vào gặp nhau thì sẽ có lợi biết bao cho từng doanh nghiệp cũng như cho xã hội. Chúng ta nói nhiều về thị trường chứng khoán, về sở giao dịch chứng khoán, nhưng lại ít nói đến sở giao dịch hàng hóa, tổ chức môi giới tiếp thị ở trình độ cao, trong đó những sở giao dịch hàng hóa Luân Đôn là tiêu biểu với tầm cỡ thế giới. Mỗi giới tiếp thị là DV phục vụ sản xuất. Tiêu thụ quan trọng như thế nào đối với sản xuất thì DV này cũng quan trọng như thế.

DV trong các thí dụ nêu trên ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong khu vực DV. Chính điểm tăng trưởng cơ học này đòi hỏi chúng ta phải đổi mới cách nhìn nhận về DV, phải xác định lại hàm nghĩa của DV, xác định lại vị trí của nó trong nền kinh tế. Cũng do tăng trưởng cơ học này kết hợp với tăng trưởng tự nhiên khiến cho DV có mức tăng trưởng cao nhất và sẽ trở thành khu vực kinh tế lớn nhất.

2. Tư vấn không còn là để tham khảo

Mấy năm gần đây, từ "tư vấn" cũng bắt đầu được sử dụng ngày càng rộng rãi để chỉ một loại nghề mới: nghề tư vấn (TV), một bộ phận của DV. Điển hình hành nghề này là tổ chức tư vấn các loại. Người ta chứng kiến sự ra đời của nhiều tổ chức tư vấn ngoài quốc doanh, nhiều tổ chức tư vấn quốc doanh được thành lập trên cơ sở tổ chức lại một số viện (phân viện, phòng, đoàn, đội) nghiên cứu, thiết kế trước

đây của các ngành. Thí dụ: công ty tư vấn thủy lợi, công ty tư vấn xây dựng, công ty tư vấn điện lực v.v... Từ chức năng hành nghề của những tổ chức gọi là TV này, chúng ta phải có một quan niệm hoàn toàn mới về hàm nghĩa của từ "tư vấn" như một nghề, không giống như nghĩa thông thường xưa nay vẫn hiểu. Bây giờ người hành nghề TV không phải là người để người ta tham khảo ý kiến. Họ phải thực sự tham gia vào công việc, lại là những công việc đòi hỏi kiến thức chuyên sâu, nói chung là phải sử dụng chất xám. Thí dụ: người làm tư vấn pháp luật không phải chỉ giải đáp pháp luật, mà theo yêu cầu của thân chủ, còn trực tiếp tham gia quá trình tố tụng, làm đại diện cho thân chủ trước cơ quan công quyền. Hay như một tổ chức TV xây dựng, theo quy chế hành nghề tư vấn xây dựng do Bộ xây dựng ban hành, đầu phải chỉ là nơi để các chủ đầu tư đến "hỏi ý kiến", mà là nơi, theo yêu cầu của chủ đầu tư, lập ra các dự án đầu tư, từ tiền khả thi tới khả thi, tiến hành khảo sát, thiết kế, từ thiết kế quy hoạch tới thiết kế công trình v.v... vì sản phẩm xây dựng thuộc loại hình sản xuất đơn chiếc, có giá trị rất lớn, nên mỗi văn bản nêu trên thực sự là những công trình ứng dụng khoa

học - kỹ thuật chuyên sâu để tạo ra những sản phẩm XDDB (nhà, xưởng, cầu, đường...) đáp ứng những yêu cầu khác nhau của chủ đầu tư ở những vùng đất khác nhau với chế độ khí hậu, thủy văn khác nhau, sử dụng những vật liệu xây dựng khác nhau, biện pháp thi công khác nhau. Cho nên dễ hiểu là nhiều công ty TV hiện nay chỉ là sự chuyển hóa, kế tục, mở rộng chức năng của nhiều viện nghiên cứu, thiết kế trước đây. Chức năng của tổ chức TV xây dựng không dừng lại ở những công việc kể trên, mà còn có nhiều chức năng khác: giám sát thi công, kiểm định chất lượng công trình, thẩm định dự án đầu tư và nhiều công việc khác nữa.

Từ những thí dụ trên có thể rút ra hàm nghĩa mới của từ "tư vấn" như một nghề:

Nó không còn giữ nghĩa gốc của "vấn" là đề hỏi ý kiến nữa, mà là làm thực sự.

Ý kiến của tổ chức TV (thể hiện bằng các dự án, bản thiết kế và các văn bản khác) là kết luận có giá trị pháp lý khi thực hiện, không phải để tham khảo.

Công việc tư vấn là công việc khoa học - kỹ thuật chuyên môn hóa khá sâu.

Điểm thứ 3 này cho thấy TV là một loại DV đặc biệt, DV khoa học - kỹ

thuật, khác với các loại DV khác. Có thể thấy sự khác nhau này qua so sánh TV thủy lợi với DV thủy lợi. TV thủy lợi thực tế là TV xây dựng chuyên ngành thủy lợi, còn DV thủy lợi là công việc tưới tiêu nước trong nông nghiệp. TV đòi hỏi chuyên môn cao.

3. Dịch vụ (bao gồm cả tư vấn) cần được nhìn nhận như thế nào?

Đến đây có thể rút ra mấy điều:

(1). DV trở thành khu vực kinh tế lớn nhất là xu thế tất yếu khách quan, biểu hiện quá trình lao động xã hội được chuyên môn hóa ngày càng sâu, khoa học - kỹ thuật ngày càng trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp.

(2). Tính chất DV hoàn toàn không còn như những gì nhiều người thường nghĩ lâu nay. Với cách nhìn mới, có thể định nghĩa DV là sản xuất, là phục vụ sản xuất, là phục vụ đời sống. DV không còn chỉ là khu vực tiêu phí, mà chủ yếu là khu vực sáng tạo ra sản phẩm ở những khâu, những công đoạn trọng yếu nhất. DV với tính chất như vậy, nếu tăng trưởng nhanh là nhân tố của tăng trưởng bền vững. Còn nếu DV chỉ gồm những hoạt động phục vụ đời sống, nếu tăng trưởng nhanh, đó là nguy cơ.

(3). DV là khu vực kinh tế rộng lớn bao gồm nhiều loại hoạt động có tính chất khác nhau, mức độ chuyên môn hóa cao. Cho nên không thể quan niệm DV như một ngành kinh tế quốc dân nói chung. Quan niệm này biểu hiện khá rõ trong bảng phân ngành kinh tế quốc dân của Tổng cục thống kê. Các DV gọi là TV thực sự là DV khoa học - kỹ thuật chuyên ngành. Không thấy có một công ty TV tổng hợp nào là minh chứng cho điều đó. Từ đó có thể coi TV là thí dụ điển hình khi khoa học kỹ thuật trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp.

Ngay như TV pháp lý hay TV kiểm toán cũng vậy. Những hoạt động này đều phải do các nhà chuyên môn có trình độ cao, kinh



nghiệm dày và phải được phép hành nghề mới được thực hiện. Mà hoạt động DV này quan trọng biết nhường nào đối với sự vận hành của kinh tế thị trường, một nền kinh tế mở ra môi trường thông thoáng cho mọi cá nhân và tổ chức, nhưng lại đòi hỏi pháp chế rất nghiêm.

(4). Những điều nêu trên cho phép rút ra kết luận: không nên đơn giản hóa cách hiểu và cách ứng xử với các loại DV khác nhau. Chính sách của nhà nước phải có sự phân biệt, tinh thần chung là khuyến khích DV phát triển, nhất là đối với các loại DV gắn bó với sản xuất, với ứng dụng khoa học - kỹ thuật.

4. Thuế mới cần cách nhìn nhận mới

Với thực hiện thuế GTGT và thuế thu nhập doanh nghiệp thay cho thuế doanh thu và thuế lợi tức, chúng ta đã sang bước 2 cải cách thuế.

Luật và các văn bản dưới luật về thuế DT và thuế LT ban hành và thực hiện vào thời kỳ đầu đổi mới, nên dấu ấn của cách nhìn cũ để lại khá rõ. Đối với DV (gồm cả TV), dấu ấn rõ nhất là cách hiểu DV như một khu vực tiêu phí, những công việc nhàn hạ nhưng lại dễ kiếm tiền. Cho nên DV được xếp ngang hàng với thương nghiệp, nếu không muốn nói là xếp dưới. Mà thương nghiệp cũng không được coi là hoạt động đáng khuyến khích. Ưu đãi phải là sản xuất, vận tải xây dựng.

Bước 2 cải cách thuế diễn ra khi công cuộc đổi mới đã thu được nhiều thành tựu rất lớn, song vẫn chưa tới giai đoạn cất cánh. Sự hiểu biết của chúng ta về kinh tế thị trường đã rõ hơn, song chưa thể nói là đã hiểu sâu. Do đó ngay trong các sắc thuế mới, dấu ấn cách nhìn nhận cũ vẫn còn khá rõ. Phải chăng đó là biểu hiện của quy luật nhận thức thường thay đổi chậm hơn thực tiễn? Dưới đây xin nêu một vài thí dụ về mặt này trong thuế GTGT.

(1). Như đã nêu trên,

DV là một khu vực rộng lớn. Theo bảng phân ngành KTQD, nó bao gồm trọn một số ngành cấp 1 và nhiều phân ngành cấp 3, cấp 4 của nhiều ngành cấp 1. Có thể nói DV có mặt ở hầu hết các ngành KTQD. Nhưng trong thuế biểu, số DV được quy định dịch danh thuế suất rất ít so với hàng hóa. Đặc biệt đối với TV, chỉ thấy có một DVTV pháp luật được quy định thuế suất rõ ràng. Mà như đã nêu, TV là loại DV đặc biệt, DV khoa học - kỹ thuật. Điều này chứng tỏ các nhà làm thuế chưa quan tâm đúng mức tới vị trí quan trọng của DV trong nền kinh tế, chưa thấy rõ tính đa dạng của DV để có chính sách đối xử khác nhau. Vì không có quy định đích danh, sẽ có rất nhiều loại DV, nhất là TV, phải chịu thuế suất 10% do áp dụng quy định để lại bao trọn là: các hàng hóa, DV khác không có quy định thuế suất 5%, 10%, 20% thì nộp thuế 10%. Sẽ có nhiều khiên cưỡng, oan uổng do áp dụng quy định thông này, tùy thuộc vào cách nhìn nhận của cơ quan hành thu, mà theo thông lệ, khi có sự phân vân trong phân loại để áp thuế suất, cơ quan thuế sẽ áp thuế suất cao. Nhưng cũng có thể được áp thuế suất thấp. Thí dụ: theo biểu thuế, nếu căn cứ vào nội dung công việc, TV xây dựng có thể áp thuế suất 5% của DV khoa học, kỹ thuật, cũng có thể áp thuế suất 10% của xây dựng hay của DV khác. Và cơ quan thuế đã có quy định (bảng công văn) thuế suất TVXD là 10%. Nếu coi đó là thuế suất xây dựng vì xếp theo ngành nghề, theo sản phẩm, thì đối với TVXD, 10% tuy cũng bằng xây lắp nhưng số thuế phải nộp cao hơn nhiều, vì số thuế đầu vào được khấu trừ rất ít so với xây lắp. Còn nếu coi đó là thuế suất DV khác thì ngoài điểm trên, còn biểu hiện chính sách thuế coi nhẹ DV này, coi nó là nhỏ lẻ, ít khi có (nên áp thuế suất DV khác). Trong khi trên thực tế, người ta đã từng gắn bia ghi tên người

thiết kế công trình, coi là tác giả, mà không ghi tên người thi công. Điều đó chứng tỏ TVXD có vị trí vô cùng quan trọng trong xây dựng. Số người làm việc TVXD chắc chắn không ít hơn số người làm TV pháp luật. Nếu để TV thủy lợi, TV điện lực... cũng là TVXD thì TVXD đáng được coi là một phân ngành khoa học - kỹ thuật được nhà nước có chính sách đối xử rõ ràng.

(2). Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi chưa qua chế biến do người sản xuất bán ra không thuộc diện chịu thuế GTGT. Nhưng trừ DV thủy lợi, còn các DV phục vụ nông nghiệp khác như cày bừa bằng máy, phòng trừ sâu bệnh, thu hoạch... đều phải chịu thuế, dù rằng đó vốn là những công đoạn sản xuất nông nghiệp. Chúng ta khuyến khích chuyên môn hóa, cơ giới hóa nông nghiệp để đạt năng suất cao hay khuyến khích tự cấp tự túc ngay trong sản xuất nông nghiệp?

(3). Có những hàng hóa được khuyến khích bằng thuế suất thấp 5% như thiết bị và dụng cụ y tế, thuốc chữa bệnh, giáo cụ, đồ chơi trẻ em... nhưng DV để tạo ra những hàng này lại chịu thuế suất 10% do áp dụng quy định thông nêu trên. Chúng ta coi quá nhẹ những DV nghiên cứu, thiết kế, tiếp thị để tạo ra những sản phẩm mới, quy trình sản xuất mới, đáp ứng nhu cầu trong nước, chiếm lại thị trường trong nước đã và đang bị hàng ngoại tràn ngập về những mặt hàng này.

(4). Chúng ta chưa thấy rõ tầm quan trọng của DV môi giới, tiếp thị đối với việc giải quyết đầu ra đầu vào cho các doanh nghiệp. Thuế suất 20% đối với DV này tỏ rõ thái độ của nhà nước là không khuyến khích. Thuế suất đó cũng quá cao nếu tính đến yếu tố thuế đầu vào được khấu trừ rất ít. Ấn tượng "cò" còn rất nặng.

(5). Cũng do chưa rõ tính chất của các loại DV khác nhau rất khác nhau, có DV sản xuất, có DV phục vụ sản xuất, có DV phục vụ

đời sống. Chính sách cần có phân biệt và sự phân biệt phải được quy định rõ. Hợp lý hơn cả là: DV là sản xuất sản phẩm nào cần được áp dụng thuế suất và các quy định cho sản phẩm đó. Có vậy tinh thần khuyến khích hay hạn chế đối với từng loại sản phẩm mới có thể quán triệt, thông suốt. Các văn bản thuế GTGT chưa làm rõ được như vậy nên mới có nghịch cảnh: chủ ruộng, dù cho mọi việc từ cày bừa tới thu hoạch đều nhờ DV, thì vẫn được gọi là nhà nông, không phải nộp thuế GTGT, còn người đi cày thuê bằng máy lại được gọi là nhà DV, phải nộp thuế. Sự thiếu rõ ràng này còn dẫn tới nhiều rắc rối khác. Thí dụ: mới đây Bộ tài chính có Thông tư 25 xử lý thuế đối với sản phẩm XDCB, trong đó có quy định: công trình đã nghiệm thu bàn giao trước 31.12.1998 nhưng thanh toán vào năm 1999 thì tính thuế doanh thu. Nhưng trong thực tế, cơ quan thuế chỉ áp dụng cho hoạt động thi công xây lắp, không áp dụng cho TVXD. Cho nên TVXD vẫn phải nộp thuế GTGT, cho dù công việc tư vấn đã nghiệm thu bàn giao trước ngày 31.12.1998. Vậy là xuất hiện nghịch cảnh: hàng bán trong năm 1998 theo giá 1998 (tức là giá tính theo thuế doanh thu) theo hợp đồng giao nhận thầu ký trước 31.12.1998 khá lâu, chỉ vì đến 1999 mới thu được tiền nên phải nộp thuế GTGT. Hoàn cảnh TVXD hoàn toàn giống thi công xây lắp, nhưng cách xử lý lại hoàn toàn khác.

Những điều nêu trên chỉ là những thí dụ cho thấy dấu ấn cách nhìn nhận cũ về DV, TV trong thuế GTGT còn khá nặng, cả trong văn bản, cả trong thực tiễn. Song cũng đủ để thấy rằng cách nghĩ, cách làm của các nhà làm thuế còn chưa theo kịp sự biến đổi của cuộc sống kinh tế. Thuế mới đòi hỏi cách nhìn mới. Có vậy mới xác lập đúng định hướng tháo gỡ vướng mắc. Nếu không càng gỡ càng rối thêm ■