



Tầng 9, Tòa nhà Minexport, 28 Bà Triệu, Hà Nội, Việt Nam
Tel: 04 62702158 Fax: 04 62702138
Email: mutrap@mutrap.org.vn; Website: www.mutrap.org.vn

BÁO CÁO

“CHIẾN LƯỢC TỔNG THỂ PHÁT TRIỂN NGÀNH DỊCH VỤ TỚI NĂM 2020 (CSSSD) VÀ TẦM NHÌN TỚI NĂM 2025”

MÃ HOẠT ĐỘNG: SERV-2A

Báo cáo cuối cùng

12/2009

Thực hiện :

- Ông Andras Lakatos
- Ông Michel Kostecki
- Bà Andrea Spears
- Ông Daniel Linotte
- Ông Nguyễn Hồng Sơn
- Ông Nguyễn Đức Kiên
- Ông Nguyễn Mạnh Hùng
- Ông Lê Triệu Dũng
- Bà Phạm Thị Phương
- Ông Nguyễn Sơn
- Ông Trần Minh Tuấn
- Ông Đoàn Thái Sơn

Hiệu đính: Ông Nguyễn Quang Thái

Báo cáo này được xây dựng với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu. Các quan điểm trong báo cáo là của các tác giả, không phải là ý kiến chính thức của Liên minh châu Âu hay của Bộ Công Thương

MỤC LỤC

GIỚI THIỆU.....	5
------------------------	----------

PHẦN I: BÁO CÁO TỔNG HỢP.....	6
--------------------------------------	----------

CHƯƠNG 1: SỰ CẦN THIẾT CỦA CHIẾN LƯỢC TỔNG THỂ PHÁT TRIỂN CÁC NGÀNH DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2020.....	6
--	---

1.1 Sự cần thiết của chiến lược tổng thể phát triển các ngành dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020	9
1.2 Một vài thực tế rõ ràng về dịch vụ; Nhà nước có thể làm gì để phát triển lĩnh vực dịch vụ; và những gì Nhà nước không thể làm?.....	10
1.3 Các vấn đề chính cần mà Chiến lược Tổng thể phát triển lĩnh vực dịch vụ cần giải quyết.....	14

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ VÀ NỀN TẢNG CHO CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM - THỰC TIỄN VÀ CÁC VẤN ĐỀ PHÁT TRIỂN ĐỐI VỚI NGÀNH DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM.....	23
---	----

2.1 Vai trò của dịch vụ trong nền kinh tế Việt Nam	23
2.2 Thực trạng phát triển của lĩnh vực dịch vụ	30
2.3 Cơ cấu ngành dịch vụ của Việt Nam.....	60
2.4 Đặc điểm các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam.....	66

CHƯƠNG 3: CÁC YẾU TỐ CẦN THIẾT ĐỂ THỨC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG LĨNH VỰC DỊCH VỤ	81
---	----

3.1 Những động lực chính cho tăng trưởng và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam.....	81
3.2 Yếu tố nào thúc đẩy tăng trưởng trong nền kinh tế dịch vụ?.....	83

CHƯƠNG 4: KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM.....	96
--	----

4.1 Năng suất của dịch vụ Việt Nam.....	96
4.2 Lợi thế so sánh thực tế.....	99
4.3 Năng lực cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu.....	100
4.4 Phân tích SWOT: tất cả các lĩnh vực.....	100
4.5 Phân tích SWOT: Ba lĩnh vực ưu tiên.....	103
4.6 Hiệu quả của lĩnh vực dịch vụ.....	104

CHƯƠNG 5: CHIẾN LƯỢC NÀO CHO PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM.....	108
---	-----

5.1 Chiến lược phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam.....	108
5.2 Các mục tiêu thương mại dịch vụ của Việt Nam	114
5.3 Phương hướng chiến lược phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ của Việt Nam.....	115

CHƯƠNG 6: CÁC KHUYẾN NGHỊ CHIẾN LƯỢC CHO PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM	117
--	-----

6.1 Tác động của cơ chế, chính sách đối với phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ của Việt Nam.....	117
6.2 Khuyến nghị cơ chế chính sách.....	119
6.3 Cải thiện khuôn khổ pháp lý.....	121
6.4 Xúc tiến thương mại	122
6.5 Thương mại Nhà nước và mua sắm Chính phủ	123
6.6 Đầu tư của Chính phủ vào cơ sở hạ tầng.....	124
6.7 Phát triển các dịch vụ cung cấp cho doanh nghiệp tại Việt Nam	125
6.8 Phát triển dịch vụ cung cấp cho du khách tới Việt Nam.....	126
6.9 Cung cấp dịch vụ cho chủ sở hữu nước ngoài các thiết bị di chuyển tạm thời sang Việt Nam.....	126
6.10 Phát triển các dịch vụ liên quan tới kinh doanh để cung cấp cho các nhà xuất khẩu và nhập khẩu..	126
6.11 Cung cấp dịch vụ tốt hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam	128
6.12 Xây dựng cơ sở khách hàng nước ngoài của dịch vụ trực tuyến tại Việt Nam.....	128
6.13 Cải thiện kỹ năng của lao động xuất khẩu	129
6.14 Phát triển các dịch vụ do các doanh nghiệp hiện diện tạm thời ở nước ngoài cung cấp.....	130
6.15 Thiết lập và mở rộng các công ty con của các doanh nghiệp dịch vụ ở nước ngoài.....	131
6.16 Tối ưu hóa việc nhập khẩu dịch vụ tại Việt Nam	132

CHƯƠNG 7: TỔ CHỨC THỰC THI THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC VÀ XÂY DỰNG CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM.....	134
--	-----

7.1 Kế hoạch hành động của Chính phủ Việt Nam đối với khu vực phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ: một số gợi ý	134
--	-----

7.2 Các đề xuất nhằm xây dựng năng lực và củng cố thể chế	136
7.3 Cơ chế phối hợp giữa các cơ quan quản lý dịch vụ	140
CHƯƠNG 8: KHUYẾN NGHỊ CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH	142
8.1 Các nguyên tắc chính của khuôn khổ chính sách hiệu quả và toàn diện về dịch vụ	142
8.2 Loại bỏ các rào cản đối với cạnh tranh và nhu cầu dịch vụ	143
8.3 Loại bỏ các rào cản pháp lý đối với dịch vụ	144
8.4 Hoạch định và thực thi chính sách liên quan tới dịch vụ	144
8.5 Thương mại và đầu tư quốc tế trong lĩnh vực dịch vụ	148
8.6 Chính sách thúc đẩy sáng tạo	148
8.7 Nguồn nhân lực	149
8.8 Các phân ngành dịch vụ ưu tiên	149
KẾT LUẬN	150
TÀI LIỆU THAM KHẢO	152
Phụ lục 1: Chương trình hành động của Chính phủ về dịch vụ giai đoạn 2009-2011	157
Phụ lục 2: Cơ chế tham vấn và thực thi chính sách dịch vụ đề xuất	173
Phụ lục 3: Dự thảo Cơ chế tham vấn và thực thi chính sách thương mại	174
PHẦN II: CÁC BÁO CÁO NGÀNH CƠ BẢN.....	175
CHƯƠNG 1: DỊCH VỤ KINH DOANH VÀ CHUYÊN MÔN	175
1.1 Dịch vụ kinh doanh và chuyên môn	175
1.2 Dịch vụ chuyên môn	178
1.3 Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan	186
1.4 Dịch vụ nghiên cứu và phát triển	187
1.5 Các dịch vụ kinh doanh khác	188
CHƯƠNG 2: DỊCH VỤ BẢO HIỂM VÀ CHỨNG KHOÁN	196
NGÀNH BẢO HIỂM	196
2.1 Tóm tắt	196
2.2 Thực trạng của lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam	197
2.3 Luật và các văn bản hiện hành điều chỉnh lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam	201
2.4 Tác động của việc gia nhập WTO đối với lĩnh vực bảo hiểm	205
2.5 Các vấn đề và xu thế chính	209
2.6 Những yếu tố chính cho sự tăng trưởng và phát triển của lĩnh vực bảo hiểm	211
2.7 Các mục tiêu và khuyến nghị chính sách chung đối với sự phát triển toàn diện của lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam	216
NGÀNH CHỨNG KHOÁN	219
2.1 Tóm tắt	219
2.2 10 năm phát triển của thị trường và dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam	219
2.3 Sự phát triển của thị trường cam kết Việt Nam giai đoạn 2000-2008	227
2.4 Khuôn khổ pháp lý hiện nay cho dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam	235
2.5 Một số đánh giá về thị trường chứng khoán Việt Nam	238
2.6 Cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ chứng khoán và sự tham gia của nước ngoài;	242
2.7 Nền tảng phát triển bền vững của thị trường chứng khoán Việt Nam	245
2.8 Khuyến nghị nhằm tăng cường và cải thiện hiệu quả của thị trường chứng khoán Việt Nam	246
CHƯƠNG 3: DỊCH VỤ NGÂN HÀNG	251
3.1 Hiện trạng và các vấn đề phát triển của lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam	251
3.2 Thực trạng phát triển hiện nay	254
3.3 Các vấn đề phát triển	257
3.4 Xu hướng và dự báo về nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng trong trung và dài hạn	267
3.5 Khoảng cách dịch vụ	268
3.6 Phân tích SWOT	270
3.7 Khuyến nghị về chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025	274
CHƯƠNG 4: DỊCH VỤ VIỄN THÔNG	279
4.1 Hiện trạng và các vấn đề phát triển của lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam	279
4.2 Môi trường cạnh tranh	290
4.3 Phân tích SWOT về môi trường cạnh tranh ở Việt Nam	293
4.4 Các yếu tố tiên quyết để thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ	294
4.5 Cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO trong lĩnh vực viễn thông	303

4.6 Khuyến nghị đối với các mục tiêu phát triển tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025 cho lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam.....	309
4.7 Các mục tiêu phát triển tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025 đối với lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam	314
4.8 Các giải pháp chính.....	316
4.9 Nhiệm vụ của các Bộ, ngành và doanh nghiệp	321
CHƯƠNG 5: DỊCH VỤ CÔNG	323
5.1 Lý do phát triển dịch vụ công tại Việt Nam.....	323
5.2 Hiện trạng và các vấn đề phát triển của dịch vụ công tại Việt Nam	327
5.3 Các điều kiện tiên quyết để thúc đẩy sự phát triển dịch vụ công tại Việt Nam	333
5.4 Các dịch vụ công chính để thúc đẩy phát triển kinh tế-xã hội.....	345
5.5 Khuyến nghị về mục tiêu và tầm nhìn để phát triển dịch vụ công tại Việt Nam trong các năm tới 2020 và 2025	358
5.6 Thúc đẩy Chính phủ đưa dịch vụ công phục vụ mọi người.....	363
CHƯƠNG 6: DỊCH VỤ VẬN TẢI	367
6.1 Tóm tắt	367
6.2 Hiện trạng và các vấn đề phát triển đối với dịch vụ vận tải Việt Nam.....	368
6.3 Điều kiện tiên quyết để thúc đẩy tăng trưởng dịch vụ vận tải; các yếu tố chính cho tăng trưởng và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho sự phát triển của dịch vụ vận tải của Việt Nam	381
6.4 Cơ sở hạ tầng	387
6.5 Vận tải đa phương thức và logistics	390
6.6 Mục tiêu chung và khuyến nghị chiến lược cho sự phát triển toàn diện của dịch vụ vận tải tại Việt Nam	391
6.7 Định hướng chính sách và kế hoạch hành động đối với dịch vụ vận tải tại Việt Nam.....	395
CHƯƠNG 7: KHUÔN KHỔ CHÍNH SÁCH VÀ PHÁP LÝ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN LĨNH VỰC DỊCH VỤ	398
7.1 Giới thiệu.....	398
7.2 Khuôn khổ chính sách và quy định đối với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ.....	398
7.3 Các mối lo ngại về phát triển liên quan tới khuôn khổ pháp lý và chính sách đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam	403
TÀI LIỆU THAM KHẢO	413
PHỤ LỤC	418
Phụ lục 1: Các cam kết tự do hóa dịch vụ ngân hàng	424
Phụ lục 2: Lợi ích và rủi ro của quá trình tự do hóa dịch vụ ngân hàng.....	430
Phụ lục 3: Thông tin về các ngân hàng lớn	432
Phụ lục 4: Thông tin về các doanh nghiệp dịch vụ lớn tại Việt Nam-các nhà cung cấp.....	435
Phụ lục 5: Nghị định số 121/2008/NĐ-CP ngày 02 tháng 12 năm 2008 về các hoạt động đầu tư vào lĩnh vực Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam.....	451
Phụ lục 6: Mô hình dự báo.....	457
Phụ lục 7.....	458

GIỚI THIỆU

Báo cáo nghiên cứu này thuộc hoạt động SERV-2A¹ trong khuôn khổ Dự án Hỗ trợ Thương mại Đa biên giai đoạn III (EU-Việt Nam MUTRAP III) và được viết bởi một nhóm các chuyên gia quốc tế và chuyên gia Việt Nam, Dự án MUTRAP III được thực hiện bởi Bộ Công Thương nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và Liên minh châu Âu. Mục tiêu của báo cáo là hỗ trợ Bộ Kế hoạch và Đầu tư trong việc đưa ra “*Chiến lược Tổng thể phát triển ngành dịch vụ (CSSSD) tới năm 2020*” như Nghị quyết của Chính phủ số 16/2007/NQ-CP về việc “*Thực hiện một số chính sách lớn để phát triển và ổn định nền kinh tế sau khi gia nhập WTO*” đã chỉ ra. Mục tiêu cụ thể của báo cáo là hỗ trợ Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) và Tổ công tác liên ngành trong việc hoàn tất dự thảo “*Chiến lược Tổng thể phát triển ngành dịch vụ*” (CSSSD) để trình Chính phủ phê duyệt.

Báo cáo này được xây dựng trên cơ sở bổ sung báo cáo về “*Khuôn khổ chung về Chiến lược quốc gia cho ngành dịch vụ Việt Nam tới năm 2020*” (GFSS) đưa ra năm 2006, bản thân Khuôn khổ này là một dự án về “*Tăng cường năng lực để quản lý và phát triển thương mại dịch vụ Việt Nam trong bối cảnh hội nhập*” (hay còn gọi là Dự án “*Thương mại dịch vụ VIE/02/009*) do Chương trình phát triển liên hợp quốc (UNDP) tài. Bộ Kế hoạch và Đầu tư là cơ quan chủ quản quốc gia còn Vụ Thương mại dịch vụ nay là Vụ Kinh tế dịch vụ thuộc MPI là đơn vị thực hiện Dự án.

“*Khuôn khổ chung về Chiến lược quốc gia cho ngành dịch vụ Việt Nam tới năm 2020*” (GFSS) đã phân tích tổng thể những thách thức và đưa ra các khuyến nghị để vượt qua các thách thức này, đây vẫn là một cơ sở vững chắc cho việc hoàn thiện dự thảo Chiến lược Tổng thể phát triển ngành dịch vụ (CSSSD) tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025. Do hạn chế về thời gian và nguồn nhân lực của Hoạt động SERV-2A, báo cáo này không đặt ra tham vọng như GFSS về các mặt như phạm vi khảo sát thực tế, phân tích ngành chi tiết hay tham vấn chính sách. Bên cạnh đó, do GFSS mới chỉ được thực hiện 3 năm, một khoảng thời gian khá ngắn ngủi so với một chiến lược và tầm nhìn tới 15 năm, việc lặp lại các công việc đã được thực hiện trong khuôn khổ GFSS sẽ không tạo ra các kết quả, định hướng và lựa chọn chính sách khác nhau cơ bản. Do đó, khi chuẩn bị báo cáo này, các tác giả đã hạn chế việc lặp lại GFSS, thay vào đó, với sự đồng ý của bên hưởng lợi của Hoạt động SERV-2A là Bộ Kế hoạch và Đầu tư - các tác giả tập trung vào việc bổ sung GFSS và đưa ra các khuyến nghị về định hướng chính để chuẩn bị cho CSSSD.

¹ “Xây dựng Dự thảo Chiến lược toàn diện để phát triển ngành dịch vụ tới năm 2020 và định hướng tới năm 2025”

PHẦN I: BÁO CÁO TỔNG HỢP

CHƯƠNG 1: SỰ CẦN THIẾT CỦA CHIẾN LƯỢC TỔNG THỂ PHÁT TRIỂN CÁC NGÀNH DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2020

Trong vòng hai, ba thập kỷ vừa qua, các nhà kinh tế, và ở mức độ ít hơn là các nhà hoạch định chính sách, đã ngày càng chú ý nhiều hơn tới sự đóng góp của các ngành dịch vụ tới quá trình phát triển kinh tế trên toàn thế giới. Tuy nhiên, giá trị của các ngành dịch vụ trong nền kinh tế vẫn thường chưa được đánh giá đúng mức, khi hoạch định các chính sách như chính sách thuế, thương mại và trợ cấp, ngành sản xuất vẫn thu hút được nhiều sự chú ý về mặt chính trị và nguồn lực hơn.

Tuy nhiên, người ta ngày càng thừa nhận tầm quan trọng của các ngành dịch vụ, một phần là do dịch vụ ngày càng liên kết chặt chẽ với hàng hóa để đảm bảo hàng hóa duy trì khả năng cạnh tranh của mình. Mặc dù khác nhau về cơ cấu sản xuất và việc làm, các nền kinh tế hiện đại, dù là phát triển hay đang phát triển, đều có một đặc điểm chung là tỷ trọng của dịch vụ ngày càng tăng, đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế. Trong số các nước OCED, dịch vụ đã trở thành ngành chiếm tỷ trọng lớn nhất về sản lượng và việc làm; tới năm 2000, tính trung bình ngành này đã chiếm tới hai phần ba tổng giá trị gia tăng và việc làm. Tương tự, tại các nước đang phát triển, tỷ trọng của ngành dịch vụ đã tăng tương đối so với tổng giá trị gia tăng. Việc cung cấp đầy đủ các dịch vụ ngày càng được thừa nhận là một trong những điều kiện tiên quyết cho quá trình phát triển, thay vì là kết quả của quá trình này. Ví dụ, dịch vụ cơ sở hạ tầng không đầy đủ, như mạng lưới viễn thông, giao thông nghèo nàn, hệ thống tài chính yếu kém, bị cho là các nút thắt cổ chai chính cản trở sự phát triển bền vững. Các dịch vụ phân phối, tài trợ thương mại, bảo hiểm, marketing và các dịch vụ kinh doanh khác hỗ trợ cho sự phát triển lành mạnh của các hoạt động công nghiệp.² Ngày nay, người ta đã thừa nhận việc dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong việc xác định chất lượng cũng như tốc độ tăng trưởng kinh tế và không thể có một nền kinh tế mang tính cạnh tranh nếu như ngành dịch vụ không hiệu quả và hiện đại về công nghệ.

Trước khi diễn ra cải cách kinh tế tại các nền kinh tế đang chuyển đổi ở châu Âu và châu Á, trên thực tế hầu như không có sự chú ý về chính trị nào tới các ngành dịch vụ. Các ngành dịch vụ thường bị quên lãng trong nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung do học thuyết kinh tế chính trị Marxit nhấn mạnh tầm quan trọng của sản xuất hàng hóa (hữu hình) như nhân tố quyết định cho phát triển kinh tế và coi dịch vụ là ngành không tạo ra giá trị. Các nhà hoạch định chính sách và quản lý kinh tế tập trung vào quá trình công nghiệp hóa và các sản phẩm có thể xuất khẩu. Việc xao lãng vai trò của dịch vụ càng được củng cố bởi những khó khăn trong việc đặt ra kế hoạch cho dịch vụ so với tính toán nhu cầu, sản xuất hàng hóa. Nếu dịch vụ được chính phủ các nước Xã hội Chủ nghĩa chú ý thì chỉ là trong những dịch vụ xã hội cơ bản (y tế và giáo dục) và dịch vụ cơ sở hạ tầng (năng lượng, vận tải, viễn thông, bưu chính) và cũng chỉ tập trung vào khía cạnh hàng hóa của các dịch vụ này.

Trong giai đoạn trước cải cách của các nền kinh tế chưa chuyển đổi, chế độ sở hữu nhà nước và thiếu cạnh tranh trong nền kinh tế đã ngăn cản sự xuất hiện của nhiều dịch vụ và cả những ngành dịch vụ nếu tồn tại cũng không phát triển. Nhiều ngành dịch vụ đóng vai trò quan trọng cho sự vận hành của một nền kinh tế thị trường không tồn tại, không chỉ là ngành tài chính có thể phân bổ các nguồn vốn đầu tư một cách hiệu quả mà các dịch vụ như thiết kế, quảng cáo, đóng gói, phân phối, tiếp vận, quản lý, các dịch vụ sau bán hàng, v.v cũng không tồn tại. Việc không có các dịch vụ sản xuất được thể hiện trong các nút thắt giao thông, xếp hàng sử dụng

² Bernard Chane-Kune, Kiichiro Fukasaku, Jean-Christophe Maur và Ramkishan S. Rajan: “Tự do hóa và Cạnh tranh trong các ngành dịch vụ: kinh nghiệm của châu Âu và châu Á: tự do hóa dịch vụ”, OECD, Paris, 2003

các dịch vụ viễn thông có chất lượng thấp, không có các dịch vụ trung gian tài chính hiệu quả và số lượng lao động trong ngành dịch vụ thấp hơn rất nhiều so với các nền kinh tế thị trường.³

Tình hình Việt Nam trước quá trình Đổi mới cũng tương tự. Không có một chính sách rõ ràng hay mục tiêu tăng trưởng đối với lĩnh vực dịch vụ, tồi tệ hơn, không có khuôn khổ pháp lý và thể chế cho lĩnh vực này. Thương mại dịch vụ hầu như bị bỏ quên trong các báo cáo về quan hệ kinh tế giữa Việt Nam và bên ngoài.⁴

Lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam đã được mở cửa dần kể từ khi Việt Nam bắt đầu các cải cách theo định hướng thị trường theo chính sách Đổi mới của mình, quá trình này đã dẫn tới những sự phát triển kỳ diệu của lĩnh vực này, đặc biệt khi Việt Nam bắt đầu gia nhập WTO.

Lợi ích kinh tế rõ ràng tự sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ đã thu hút nhiều chú ý hơn về mặt chính sách trong vòng 15 năm qua.⁵ Kế hoạch phát triển kinh tế của Việt Nam giai đoạn 1996-2000 đặt ra các mục tiêu tham vọng về tăng trưởng dịch vụ hàng năm với tốc độ 12-13% và tỷ trọng dịch vụ trong GDP đạt 45-46% vào năm 2000, tuy nhiên các mục tiêu này chưa đạt được. Chiến lược Phát triển giai đoạn 2001-2010 mà Đại hội Đảng lần thứ 9 đề ra cũng tập trung vào ngành dịch vụ, đề ra mục tiêu mới là tốc độ tăng trưởng hàng năm của lĩnh vực dịch vụ là 7-8%, tới năm 2010 dịch vụ chiếm 42-43% GDP và 26-27% việc làm trong nền kinh tế.

Kể từ Đại hội Đảng lần thứ 6, nhiều cải cách tự do hóa, theo định hướng thị trường đã được đưa ra trong giai đoạn Đổi mới, trong đó có nhiều chính sách đã ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới các hoạt động dịch vụ. Tuy nhiên, việc tăng cường mở cửa thị trường xét từ khía cạnh luồng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) đã đem lại lợi ích chủ yếu cho lĩnh vực sản xuất trong khi chỉ rất ít ngành dịch vụ và là những ngành không chiến lược được hưởng lợi từ quá trình này, chủ yếu là các ngành khách sạn và nhà hàng, bất động sản, dịch vụ cho thuê và dịch vụ kinh doanh.⁶

Mặc dù một phần vốn FDI được đổ vào ngành viễn thông nhưng định hướng chính sách đối với ngành chiến lược này vẫn rất thận trọng và chỉ tới những năm cuối của thập kỷ 90 mới bắt đầu có sự tự do hóa một phần đối với những ngành dịch vụ hạ tầng (năng lượng, viễn thông). Trong ngành dịch vụ tài chính, do bị ảnh hưởng bởi vô số các khoản vay xấu nên những cải cách ban đầu vào những năm cuối của thập kỷ 80 đã dẫn tới việc chuyển đổi từ hệ thống ngân hàng một cấp sang hệ thống ngân hàng hai cấp khi chức năng của Ngân hàng Nhà nước được tách biệt khỏi bốn Ngân hàng thương mại quốc doanh mới (SOCBs). Sau đó, khu vực tư nhân, các văn phòng đại diện và chi nhánh ngân hàng nước ngoài đã dần được phép tham gia ở mức độ hạn chế vào dịch vụ tài chính ở Việt Nam.⁷

³ Felix Eschenbach và Bernard Hoekman: *Cải cách chính sách dịch vụ và tăng trưởng kinh tế tại các nền kinh tế đang chuyển đổi*, Tạp chí Kinh tế Thế giới, tập 142, Số 4/tháng 12 năm 2006

⁴ Phạm Chi Lan, Thành viên Ban Tư vấn cho Thủ tướng: *Xây dựng Chiến lược xuất khẩu dịch vụ quốc gia cho Việt Nam*, Hội thảo cấp cao của ITC về chiến lược xuất khẩu quốc gia, 5-8 tháng 10 năm 2005, Montreux, Thụy Sĩ

⁵ Phạm Chi Lan

⁶ Xem Bảng 8 của báo cáo: *"Hỗ trợ giám sát Phát triển Kinh tế-Xã hội"* – Báo cáo rà soát kết quả thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-Xã hội giai đoạn 5 năm 2006-2010, Dự án 00040722 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội, tháng 5 năm 2009

⁷ Alberto Gabriele: *Chính sách đối với các dịch vụ chiến lược và Hội nhập kinh tế quốc tế ở Việt Nam*, Tạp chí Hội nhập kinh tế, 20(2), tháng 6 năm 2005; 263-293

Các chỉ số chung về GDP trong giai đoạn 2005-2008⁸ cho thấy mặc dù hoạt động của lĩnh vực dịch vụ đã được cải thiện so với lĩnh vực công nghiệp/xây dựng xét từ khía cạnh các mục tiêu kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2006-2020 nhưng Việt Nam vẫn chưa đạt được tiến bộ đột phá về điều chỉnh cơ cấu và tỷ trọng của lĩnh vực dịch vụ trong GDP vẫn thấp hơn lĩnh vực thứ cấp (secondary sector).

Số liệu hàng năm và dự báo							
	2004 ^a	2005 ^a	2006 ^a	2007 ^a	2008 ^a	2009a	2010 ^b
GDP danh nghĩa (tỷ đô la)	45.4	52.9	60.9	71.0	90.4	89.6	99.3
Tăng trưởng GDP thực tế (%)	7.8	8.4	8.2	8.5	6.17a	5.32a	5.0
Cơ cấu GDP (% thay đổi thực tế)							
Nông nghiệp	4.4	4.0	3.4	3.7	3.8 ^a	1.83a	3.0
Công nghiệp	10.3	10.7	10.4	10.6	6.3 ^a	5.52a	6.5
Dịch vụ	7.3	8.5	8.3	8.7	7.2 ^a	6.63a	7.0

Ghi chú: ^a Thực tế

^bƯớc tính của Trung tâm thông tin kinh tế (Economist Intelligence Unit).

^c Dự báo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Nguồn: Bản tin Kinh tế ASEAN, quyển 26, số 1, tháng 4 năm 2009 và Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Kể từ khi gia nhập WTO vào đầu năm 2007, kinh tế Việt Nam tiếp tục phát triển nhanh chóng và vào năm 2007 tăng trưởng GDP vẫn duy trì ở mức cao là 8,5% so với mức 8,2% của năm 2006. Tuy nhiên, năm 2008 đã chứng kiến sự suy giảm của các hoạt động kinh tế và tốc độ tăng trưởng kinh tế chỉ đạt 6,2%, phản ánh sự lo ngại của các nhà đầu tư về sự bất ổn kinh tế vĩ mô, khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy thoái.⁹ Das and Shrestha (2009) đã dự báo các điều kiện kinh tế vĩ mô trong năm 2009 về ngắn hạn sẽ không tạo điều kiện cho sự phát triển năng động hơn của lĩnh vực dịch vụ. Theo dự đoán, luồng vốn FDI, một yếu tố thúc đẩy quan trọng cho sự tăng trưởng của kinh tế Việt Nam sẽ bị hạn chế do thiếu nguồn vốn. Tính thanh khoản của các ngân hàng cũng sẽ giảm mạnh, một phần là do các ngân hàng từ chối cung cấp các khoản vay cho các tổ chức tín dụng có thể không có khả năng trả lại các khoản vay này, việc này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng tới tốc độ tăng trưởng đầu tư chung của nền kinh tế. Về phía cung, bên cạnh những yếu kém của lĩnh vực công nghiệp, sự tăng trưởng của ngành dịch vụ cũng sẽ bị ảnh hưởng do cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và tình hình suy thoái tại nhiều nước phát triển. Doanh thu từ du lịch trong năm 2009 sẽ giảm cùng với kim ngạch nhập khẩu các dịch vụ liên quan tới thương mại khác. Xu hướng chuyển lợi nhuận và thu nhập của nhà đầu tư ra nước ngoài tăng sẽ không còn, cùng với việc hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bị suy giảm.¹⁰

Trong bối cảnh này, các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam phải đối mặt với một nhiệm vụ đầy thách thức là tạo điều kiện để lĩnh vực dịch vụ đạt được tỷ trọng trong tổng sản phẩm kinh tế quốc dân cao hơn hiện nay. Nếu như lĩnh vực dịch vụ tăng trưởng năng động hơn và có tỷ trọng trong nền kinh tế cao hơn, lĩnh vực này sẽ tăng hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế, giúp các doanh nghiệp trở nên mạnh hơn, giảm tỷ lệ thất nghiệp và thúc đẩy thương

⁸ Xem báo cáo: “Hỗ trợ giám sát Phát triển Kinh tế-Xã hội” – Báo cáo rà soát kết quả thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-Xã hội giai đoạn 5 năm 2006-2010, Dự án 00040722 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội, tháng 5 năm 2009

⁹ Sanchita Basu Das và Omkar Lal Shrestha: *Việt Nam: thách thức tiếp theo trong năm 2009*, Bản tin Kinh tế của ASEAN, tháng 4 năm 2009

¹⁰ Sanchita Basu Das và Omkar Lal Shrestha: *Việt Nam: thách thức tiếp theo trong năm 2009*, Bản tin Kinh tế của ASEAN, tháng 4 năm 2009

mai, tiến bộ khoa học kỹ thuật. Tuy nhiên nếu như Việt Nam muốn đưa lĩnh vực dịch vụ trở thành động lực cho tăng trưởng kinh tế của mình thì cần có những cải cách sâu rộng hơn để dẫn tới những thay đổi cơ cấu sâu hơn.

Các phần tiếp theo của Chương này sẽ phân tích những vấn đề chung chủ yếu mà CSSSD cần đưa ra để lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam có thể phát triển, các chương tiếp theo sẽ đưa ra những kết luận và khuyến nghị chi tiết hơn.

1.1 Sự cần thiết của chiến lược tổng thể phát triển các ngành dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020

Khu vực dịch vụ trong nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn kém phát triển cho dù Việt Nam đã đạt rất nhiều tiến bộ trong phát triển kinh tế trong vòng hơn 20 năm qua, kể từ khi áp dụng chương trình đổi mới trên cả nước. Khu vực dịch vụ của Việt Nam cần nhanh chóng cải thiện tính cạnh tranh của mình khi phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng lớn ở cả trong và ngoài nước. Khu vực dịch vụ của Việt Nam hiện nay đóng góp khoảng 38-39% tổng sản phẩm và sử dụng khoảng 24% lực lượng lao động của đất nước. Mức này còn cách biệt rất nhiều với tỷ trọng dịch vụ trong tổng sản phẩm ở các nước đang phát triển có mức thu nhập trung bình (khoảng 55%), và ở các nước công nghiệp thu nhập cao (tỷ trọng của khu vực dịch vụ đạt khoảng 70% tổng sản phẩm). Việc phát triển một khu vực dịch vụ hiệu quả và có tính cạnh tranh quốc tế là điều đặc biệt quan trọng trong chiến lược phát triển quốc gia của Việt Nam. Nếu thiếu điều đó, các ngành công nghiệp hướng vào xuất khẩu của Việt Nam sẽ gặp khó khăn khi cạnh tranh trên thị trường thế giới. Một khu vực dịch vụ hiệu quả cũng sẽ thu hút thêm đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam.

Các ngành kinh tế được thúc đẩy tăng trưởng bởi các ngành dịch vụ trung gian. Tuy nhiên, ở Việt Nam các chính sách dường như chỉ chú trọng đến các dịch vụ cuối cùng. Ngành dịch vụ duy trì và hỗ trợ toàn bộ quá trình sản xuất thông qua việc cung cấp các dịch vụ đầu vào “thượng nguồn” (như nghiên cứu và phát triển, nghiên cứu khả thi, thiết kế sản phẩm, đào tạo nhân viên), các dịch vụ đầu vào “trung nguồn” (như kế toán, dịch vụ pháp lý, kỹ thuật, kiểm nghiệm, các dịch vụ máy tính, bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị, tài chính, viễn thông) và các dịch vụ đầu vào “hạ nguồn” (như quảng cáo, phân phối, vận tải, kho hàng). Sẽ không phát triển được một nền công nghiệp cạnh tranh nếu không có các dịch vụ đầu vào chất lượng cao.

Xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam mới chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng kim ngạch xuất khẩu (hơn 10%). Cán cân xuất nhập khẩu dịch vụ trong những năm qua liên tục bị thâm hụt. Thị trường và sản phẩm dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam còn hạn chế, thị trường xuất khẩu dịch vụ vẫn chủ yếu là các nhà đầu tư nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam, dịch vụ xuất khẩu chủ yếu vẫn là các dịch vụ cơ bản, chưa tập trung nhiều vào các dịch vụ giá trị gia tăng.

Các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam đang phải cạnh tranh trên cả thị trường trong nước và thị trường thế giới, tuy nhiên năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam vẫn chưa cao.

Trong bối cảnh hiện nay, khu vực dịch vụ Việt Nam đang gặp phải những vấn đề khó khăn như sau:

- Thiếu một chiến lược phát triển tổng thể, toàn diện cho khu vực dịch vụ làm cơ sở cho các nỗ lực phát triển chung của toàn bộ khu vực dịch vụ;
- Thiếu cơ sở dữ liệu và thông tin chính xác về các hoạt động dịch vụ để các nhà hoạch định chính sách, các nhà quản lý từ Trung ương đến Địa phương đưa ra các quyết sách phát triển thích hợp;

- Năng lực, phân tích và hoạch định chính sách liên quan đến phát triển dịch vụ còn hạn chế;
- Năng lực con người cũng như cơ chế phối hợp trong quản lý tổ chức triển khai các kế hoạch hành động về dịch vụ ở cả Trung ương và địa phương còn yếu.

Chiến lược tổng thể phát triển khu vực dịch vụ đến năm 2020 tầm nhìn đến năm 2025 được xây dựng trên cơ sở hướng vào các mục tiêu và ưu tiên phát triển của đất nước, cũng như đánh giá đúng, đầy đủ những cơ hội, thách thức đối với toàn bộ khu vực dịch vụ khi chúng ta tham gia hội nhập. Bản Chiến lược đó vừa có tính chất định hướng phát triển cho toàn bộ khu vực dịch vụ và một số phân ngành dịch vụ có ý nghĩa quan trọng đối với phát triển đất nước, vừa phải tính đến các cam kết song phương và đa phương về lộ trình mở cửa, đồng thời làm căn cứ cho các cuộc đàm phán tiếp theo.

Các lĩnh vực dịch vụ chủ yếu của Việt Nam đều có chiến lược phát triển riêng của mình, năm 2010 là năm kết thúc thực hiện của các chiến lược này. Hiện nay, các lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam đang tiến hành chuẩn bị xây dựng chiến lược của ngành mình đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2025. Chiến lược phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2025 sẽ là căn cứ, nền tảng để cho các lĩnh vực dịch vụ chủ yếu của Việt Nam xây dựng chiến lược riêng của mình.

Căn cứ để xây dựng Chiến lược:

- Nghị quyết Đại hội toàn quốc lần thứ X, Nghị quyết Hội nghị trung ương khoá 4 Ban Chấp hành Trung ương khoá X về một số chủ trương, chính sách để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt Nam là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới.
- Nghị quyết 16/2006/NQ-CP ngày 27/2/2007 của Chính phủ ban hành Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ 4 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá X.
- Chiến lược toàn diện về tăng trưởng và xoá đói, giảm nghèo.
- Lộ trình mở cửa đối với các phân ngành dịch vụ theo các cam kết WTO, cam kết trong ASEAN và các cam kết song phương, đa phương khác mà Việt Nam đã ký.
- Nghị quyết số 03/2008/NQ-CP ngày 11 tháng 1 năm 2008 của Chính phủ ban hành Chương trình hành động của Chính phủ nhiệm kỳ 2007-2011.
- Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển các ngành dịch vụ giai đoạn 2009 - 2010.

1.2 Một vài thực tế rõ ràng về dịch vụ; Nhà nước có thể làm gì để phát triển lĩnh vực dịch vụ; và những gì Nhà nước không thể làm?

Trong một thời gian dài, có sự phân biệt rõ ràng khi nói về hàng hóa và dịch vụ. Mặc dù “từ nhiều thập kỷ qua, các nền kinh tế hiện đại đã trở thành các nền kinh tế dịch vụ và quá trình này là không thể đảo ngược”¹¹ nhưng không có một khái niệm thống nhất về dịch vụ cũng như không có cách định nghĩa chính xác nhất về dịch vụ.

Và cũng không quá ngạc nhiên khi ngay cả Hiệp định chung về thương mại dịch vụ cũng không định nghĩa thế nào là dịch vụ. Có nhiều cách phân loại các ngành dịch vụ, trong đó cách phân loại để sử dụng trong GATS trong quá trình đàm phán của Vòng Uruguay chưa bao giờ mang tính bắt buộc. Báo cáo này không đặt ra câu hỏi về định nghĩa dịch vụ mà chỉ lấy cách hiểu thông thường về dịch vụ trong WTO. Tuy nhiên, sẽ hữu ích và phù hợp nếu chúng ta có thảo luận sơ bộ về bản chất và các đặc điểm của dịch vụ so với hàng hóa do những đặc

¹¹ Gallouj đã nhấn mạnh (2002)

điểm quan trọng nhất có thể có tác động tới việc hiểu bản chất và nội dung các chính sách cần có đối với dịch vụ.

Như Thảo luận bàn tròn về dịch vụ tại Úc năm 2006 đã chỉ ra, việc hoạch định chính sách phù hợp cho dịch vụ bị hạn chế bởi việc định nghĩa không chuẩn xác về bản chất các ngành dịch vụ trong các lý thuyết kinh tế và thu thập số liệu. Điều này là đúng dù trên thực tế các hoạt động dịch vụ chiếm vai trò thống trị trong các nền kinh tế phát triển cũng như nhiều nền kinh tế đang phát triển.

Dịch vụ thường bị hiểu nhầm là các hoạt động “phụ”, không tạo ra “kết quả” hoặc “hàng hóa” hữu hình. Trong phân loại thống kê chính thức, lĩnh vực dịch vụ thường bị định nghĩa một cách tiêu cực - bao gồm tất cả các hoạt động kinh tế khác ngoài khai mỏ, chế tạo, nông, lâm, thủy sản - và trong hệ thống thống kê của Việt Nam là ngoài cả xây dựng.

Ở mức độ chính sách, các nhà hoạch định chính sách thường không nắm bắt được bản chất của dịch vụ so với hàng hóa và do đó không đưa ra được các chính sách phù hợp cho sự phát triển của dịch vụ. Việc này có thể bắt nguồn từ một số quan niệm cổ điển về dịch vụ, vốn vẫn ảnh hưởng tới thảo luận ngày nay về kinh tế và chính trị, ngăn cản việc áp dụng các chính sách liên quan tới dịch vụ phù hợp với thực tiễn của nền kinh tế dịch vụ.

Các khái niệm cổ điển chủ yếu dựa trên quan niệm rằng “dịch vụ là ngành không tạo ra giá trị”. Khái niệm dịch vụ là một hoạt động không tạo ra giá trị kinh tế bắt nguồn từ lịch sử của trường phái kinh tế, và đặc biệt là công trình của các nhà kinh tế Adam Smith và Marx, những người coi dịch vụ là ngành không tạo ra giá trị hay những ngành “ký sinh” và là những người phân biệt rõ ràng giữa các hoạt động sản xuất tạo ra giá trị và các ngành không tạo ra giá trị như các hoạt động dịch vụ. Khái niệm này giải thích phần nào sự phân biệt truyền thống trong cơ cấu kinh tế trong đó dịch vụ thường được định nghĩa là một cách tiêu cực: theo đó dịch vụ thuộc về những ngành “còn lại”, bao gồm các hoạt động không tạo ra hay điều chỉnh hàng hóa vật chất (hoặc “các hoạt động không phải nông nghiệp hay chế tạo”). Cách phân loại các hoạt động kinh tế này tiếp tục ảnh hưởng nhiều cách tiếp cận ngày nay đối với dịch vụ. Đã có nhiều nỗ lực để định nghĩa các ngành khác ngoài các phân loại ba ngành để nắm bắt tốt hơn thực tiễn kinh tế, tuy nhiên chưa nỗ lực nào được xã hội và đặc biệt là cộng đồng nghiên cứu khoa học thừa nhận rộng rãi.¹²

Một thách thức nữa nảy sinh từ một số đặc điểm của dịch vụ, khác biệt so với hàng hóa.¹³

- Thứ nhất, trong hầu hết các trường hợp, bản chất “sản phẩm” của dịch vụ là không rõ ràng và không ổn định. Trong phần lớn các trường hợp, **không có một vật cụ thể để có thể phân biệt** - một hàng hóa vật chất có thể lưu giữ, vận chuyển, sở hữu và bán - điều này có nghĩa việc đo đạc, tính toán bản thân sản phẩm sẽ ít có giá trị (ví dụ, dạy học) và do đó sẽ khó áp dụng các khái niệm kinh tế cơ bản như GDP và năng suất. Mặt khác, có thể phân biệt các tác động của dịch vụ, yếu tố tạo ra lý do tại sao người sử dụng lại có nhu cầu đối với dịch vụ, tác động của dịch vụ có thể tồn tại rất lâu, ví dụ như trong trường hợp dạy học.

Trên thực tế, nếu nói một cách chặt chẽ thì không có “sản phẩm dịch vụ” mà thực chất chỉ có một quá trình “không rõ ràng”. Thật vậy, dịch vụ là một quá trình, một chuỗi

¹² Sven Illeris: “Bản chất của dịch vụ” trong cuốn “Cẩm nang về các ngành dịch” do John R. Bryson và Peter W. Daniels biên soạn. Edward Elgar, Cheltenham, UK và Northampton, MA, USA, 2007. Illeris mô tả chi tiết các đề xuất khác nhau cho ngành thứ 4 và thứ 5.

¹³ Phần tiếp theo tóm tắt những đặc điểm của dịch vụ do Illeris (2007) và Gallouj (2002) mô tả

các hoạt động, một công thức, một quy cách, một mô hình tổ chức. Trong nhiều trường hợp, khó có thể xác định được các ranh giới của một dịch vụ theo cách cố định áp dụng đối với một hàng hóa.

- Thứ hai, **“nhiều dịch vụ mang tính “tương tác””**: chúng được tiêu dùng đồng thời với quá trình được tạo ra và có sự tham gia của khách hàng ở một mức độ nào đó. Điều này có nghĩa người sản xuất và người sử dụng phải có mặt đồng thời cùng một địa điểm, gặp gỡ trực tiếp, mặc dù công nghệ viễn thông hiện đại đã hỗ trợ giảm bớt yêu cầu này trong một số trường hợp nhất định. Điều này giải thích tại sao các nhà sản xuất dịch vụ phải ở gần người tiêu dùng và cũng giải thích tại sao quá trình quốc tế hóa dịch vụ - hay “thương mại dịch vụ” lại xảy ra phổ biến nhất dưới dạng thành lập các cơ sở trực thuộc ở nước của người tiêu dùng chứ không phải dưới dạng trao đổi qua biên giới. Một kết quả nữa là các nhà sản xuất dịch vụ thường có vị thế độc quyền ở một địa phương, làm giảm tốc độ tăng năng suất.
- Thứ ba, các mối quan hệ trong lĩnh vực dịch vụ khiến cho các hoạt động này thường sử dụng nhiều lao động, hạn chế khả năng đạt được tính kinh tế nhờ quy mô, tiêu chuẩn hóa và tăng năng suất. Chất lượng dịch vụ phụ thuộc lớn vào tay nghề và phẩm chất xã hội của các cá nhân. **Hai dịch vụ hầu như không bao giờ tương tự nhau**, dẫn tới khó khăn trong việc so sánh năng suất ở các thời điểm, địa điểm khác nhau.
- Thứ tư, dịch vụ nào càng có đặc điểm là người sản xuất và người tiêu dùng cùng nhau tạo ra dịch vụ thì dịch vụ đó càng mang tính độc nhất. Nghĩa là cả hai bên đều phải tham gia vào một mối quan hệ trong trạng thái không chắc chắn và do đó cần phải có sự tin tưởng lẫn nhau. Thật trùng hợp, môi trường xung quanh cũng đóng vai trò trong quá trình tạo ra dịch vụ. Do đó mô hình thị trường thông thường không áp dụng được - giả định cơ bản, mặc dù đôi khi bị quên lãng, của mô hình này là sản phẩm tương tự không được đáp ứng. Tuy nhiên, sự thống nhất giữa các bên về việc sử dụng một số phương pháp nhất định, hoặc các quy định của Chính phủ để bảo vệ người tiêu dùng tại các thị trường không minh bạch, thông qua việc đưa ra các quy định về tiêu chuẩn nghề nghiệp cho một số đối tượng cung cấp dịch vụ, có thể giảm thiểu các rủi ro.
- Thứ năm, hàm lượng vốn tương đối thấp trong các hoạt động dịch vụ sẽ khiến việc mở một chuỗi các doanh nghiệp trong lĩnh vực này là tương đối dễ (rào cản ra nhập thấp). Do đó, **hầu hết các doanh nghiệp mới được thành lập là trong lĩnh vực dịch vụ**, đặc biệt khi các nước chuyển từ nền kinh tế kế hoạch - những nền kinh tế ít ưu tiên tới dịch vụ - sang kinh tế thị trường. Trong hầu hết các ngành dịch vụ tư nhân, có rất nhiều doanh nghiệp rất nhỏ. Ví dụ, các hãng lớn trong lĩnh vực kế toán và tư vấn quản lý thường tổ chức theo cách cho phép các nhân viên đưa ra nhiều quyết định. Tuy nhiên, có các ngành mà phần lớn các doanh nghiệp là các tập đoàn lớn và có truyền thống tổ chức rất chặt chẽ, theo mô hình từ cao xuống thấp, ví dụ như ngân hàng, vận tải và chuỗi bán lẻ.
- Thứ sáu, dịch vụ là ngành rất đa dạng. Tất cả các nỗ lực nhằm định nghĩa và phân loại dịch vụ đều thừa nhận sự phức tạp và đa dạng của các hoạt động kinh doanh này. Cách phân loại các hoạt động dịch vụ đơn giản nhất đưa ra năm loại dịch vụ khác nhau¹⁴:

1. Các dịch vụ tiêu dùng cung cấp dịch vụ tới người tiêu dùng cuối cùng;

¹⁴ Chỉ thị về dịch vụ của EU chỉ thị trường dịch vụ thành ba nhóm: dịch vụ cung cấp cho người tiêu dùng, dịch vụ cung cấp cho các doanh nghiệp khác và dịch vụ cung cấp cho cả người tiêu dùng và doanh nghiệp.

2. Các dịch vụ tiêu dùng và sản xuất cung cấp đầu vào trung gian cho hoạt động của các tổ chức tư nhân và nhà nước;
3. Các dịch vụ công cung cấp trực tiếp bởi nhà nước hoặc cung cấp gián tiếp bởi khu vực tư nhân và các tổ chức phi lợi nhuận;
4. Các tổ chức phi lợi nhuận hoạt động ngoài phạm vi do Nhà nước xác định; và
5. Các hoạt động dịch vụ không chính thức hoặc không được trả lương, chủ yếu được thực hiện bởi phụ nữ và là một phần quan trọng trong đời sống hàng ngày của họ

Các đặc điểm đề cập ở trên, đặc biệt là những hạn chế về địa điểm, sự tham gia của người tiêu dùng vào quá trình tạo ra dịch vụ và vai trò của niềm tin, cho thấy khó có thể dự đoán chắc chắn cung và cầu dịch vụ và bất kỳ chính sách chung nào dựa vào mục tiêu số lượng sẽ không hiệu quả, nếu không nói là vô ích.

Mặc dù các chính phủ đã có nhiều cách tiếp cận khác nhau đối với sự phát triển dịch vụ, một đặc điểm chung là trọng tâm của các cách tiếp cận này là tìm ra một môi trường chính sách phù hợp để thúc đẩy năng suất và khả năng cạnh tranh của dịch vụ. Hầu hết các chiến lược này bao gồm các chính sách nhằm xử lý các vấn đề chung chứ không đưa ra các biện pháp hỗ trợ theo ngành cụ thể, mặc dù các biện pháp hỗ trợ này đã được sử dụng rộng rãi tới mức chúng có tầm quan trọng đặc biệt (ví dụ trợ cấp hoặc cung cấp trực tiếp các dịch vụ cơ sở hạ tầng) như một phần của chiến lược toàn diện về ngành dịch vụ.

Tại Liên minh châu Âu, các chiến lược dịch vụ đã được áp dụng, ví dụ trong khuôn khổ chương trình về Thị trường chung, và gần đây là một phần của Chiến lược Lisbon nhằm tạo ra một nền kinh tế kiến thức tiên tiến nhất trên thế giới. Cũng cần đề cập tới Chỉ thị về dịch vụ gần đây có mục tiêu là tận dụng tiềm năng tăng trưởng chưa được khai thác của các thị trường dịch vụ EU thông qua việc loại bỏ các rào cản pháp lý và hành chính đối với thương mại dịch vụ trong nội bộ EU.

Liên quan nhiều hơn tới Việt Nam và CSSSD là các chính sách công khác nhau (chính phủ và dân sự) của các nước Đông Á nhằm thúc đẩy lĩnh vực dịch vụ nhằm đảm bảo hàng hóa của các nước này duy trì khả năng cạnh tranh, nhờ đó đóng góp nhiều hơn vào tăng trưởng kinh tế và thay đổi cấu trúc. Yếu tố quan trọng tới thành công của các chính sách này là sự đóng góp của *các ngành dựa trên tri thức*, kể cả các ngành dịch vụ sản xuất, dịch vụ tài chính, công nghệ thông tin (IT) (yếu tố quan trọng cho sự phát triển một nền kinh tế tri thức và cho phép các hoạt động viễn thông, kết nối quốc tế), được bổ sung bởi các dịch vụ viễn thông sử dụng các yếu tố vật chất như sân bay, cảng biển, vận tải biển quốc tế.

Thúc đẩy FDI trong nghiên cứu và phát triển (R&D) là lĩnh vực quan trọng mà nhiều nước châu Á đặt trọng tâm. Các nước thành công nhất là những nước đã đạt được mức độ nghiên cứu và phát triển đáng kể. Thành công của các nước này dường như nằm ở việc hoạch định và thực thi các chính sách kết hợp của chính phủ nhằm thúc đẩy các “tài sản sáng tạo” của họ¹⁵. Các chính sách này gồm thúc đẩy nhập khẩu bí quyết, con người, vốn và công nghệ cùng với việc đầu tư chiến lược ở trong nước vào nguồn nhân lực, các cơ sở hạ tầng chuyên biệt như công viên công nghệ, tăng cường các thể chế tài chính và đưa ra các ưu đãi có định hướng để thu hút đầu tư vào những lĩnh vực sử dụng nhiều kiến thức. Một bài học quan trọng là các chính sách để thúc đẩy giáo dục, cạnh tranh, FDI và sáng tạo trong kinh doanh cũng như các chính sách nhằm vào nhu cầu của các ngành cụ thể và các doanh nghiệp nhỏ thường mang lại

¹⁵ Daniels và Harrington (2007)

hiệu quả, đặc biệt nếu các chính sách này được phối hợp với nhau tốt và có định hướng dài hạn.

1.3 Các vấn đề chính cần mà Chiến lược Tổng thể phát triển lĩnh vực dịch vụ cần giải quyết

Sự tăng trưởng mạnh mẽ của lĩnh vực dịch vụ trong vòng 2-3 thập kỷ vừa qua tại nhiều nước là kết quả của sự kết hợp nhiều yếu tố khác nhau. Một trong số các yếu tố quan trọng nhất là *sức ép cạnh tranh ngày càng tăng*. Một yếu tố quan trọng nữa là *mở cửa thị trường dịch vụ* vốn trước đây được che chở, bảo hộ trước cạnh tranh quốc tế và/hoặc cạnh tranh trong nước. Điều này là kết quả của các cải cách thể chế trong các thị trường dịch vụ (ví dụ: vận tải, truyền thông, tài chính và một số dịch vụ kinh doanh) và *giảm rào cản đối với thương mại và đầu tư* trong lĩnh vực dịch vụ. Những thay đổi về công nghệ đã cho phép mở rộng phạm vi cạnh tranh và thương mại quốc tế qua biên giới, từ đó tăng khả năng trao đổi dịch vụ. Tất cả những yếu tố này đã giúp các doanh nghiệp có thêm động lực để tăng hiệu quả thông qua việc sử dụng công nghệ tiên tiến, đặc biệt là công nghệ thông tin nhiều hơn, dẫn tới tăng trưởng sáng tạo và năng suất tại nhiều ngành dịch vụ, đồng thời khiến các doanh nghiệp phải nỗ lực hơn trong việc đưa ra các sản phẩm và quy trình sáng tạo trong tất cả các khâu của chuỗi giá trị. Tại các nước mà quá trình này đã phát triển ở mức cao nhất, như ở Úc và Hoa Kỳ, năng suất cao hơn từ quá trình này đã góp phần làm giảm giá và tăng nhu cầu đối với các sản phẩm dịch vụ, tạo thêm nhiều việc làm trong một số ngành dịch vụ cụ thể, đặc biệt là dịch vụ kinh doanh. Kinh nghiệm từ các nước này cho thấy tăng trưởng việc làm và năng suất có thể gắn liền cùng nhau.¹⁶

Kết luận mà Việt Nam có thể rút ra từ tóm tắt ngắn gọn ở phần trên là Chiến lược Tổng thể phát triển lĩnh vực dịch vụ cần xử lý ít nhất các vấn đề chính sau: về điểm khởi đầu, thiết lập một văn hóa cạnh tranh với một môi trường cạnh tranh bình đẳng cho tất cả các bên tham gia và dần dần tăng áp lực cạnh tranh thông qua quá trình tự do hóa cả bên trong và bên ngoài; mở cửa thị trường dịch vụ cho cạnh tranh từ bên ngoài là rất quan trọng vì cách thức tiếp nhận kỹ thuật và công nghệ dịch vụ tiên tiến, kỹ năng của nguồn nhân lực có hiệu quả nhất là thông qua FDI. Cải cách thể chế là một yếu tố then chốt của chiến lược tự do hóa. Tự do hóa không có nghĩa là không có các quy định pháp lý, nhưng tự do hóa trong hầu hết các trường hợp đòi hỏi phải phi điều tiết hóa và tái điều tiết.

Trong các phần tiếp theo, chúng tôi thảo luận một số vấn đề quan trọng nhất mà CSSSD cần xử lý, đây là những vấn đề tạo ra các rào cản trước mắt cho sự phát triển lĩnh vực dịch vụ năng động và có khả năng cạnh tranh. Các vấn đề này gồm loại bỏ các rào cản về cơ cấu đối với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ, cải thiện khuôn khổ pháp luật và thể chế cho các doanh nghiệp dịch vụ, thúc đẩy cạnh tranh trên thị trường nội địa, áp dụng chính sách hợp lý để thúc đẩy sáng tạo, tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi, đây mới chỉ là những vấn đề quan trọng nhất.

1.3.1 Cơ cấu sở hữu, sự xuất hiện và phát triển các thị trường cạnh tranh cho các dịch vụ phục vụ sản xuất

Doanh nghiệp trong các ngành nông nghiệp và sản xuất luôn sử dụng dịch vụ cung cấp bởi các doanh nghiệp khác, ví dụ các dịch vụ phân phối, tài chính và bảo hiểm, vận tải và viễn thông. Với việc lao động di chuyển thuận lợi hơn và công nghệ thay đổi, ngày càng nhiều dịch vụ có thể được trao đổi và điều này lại thúc đẩy phạm vi chuyên môn hóa sản xuất và

¹⁶ OECD (2005)

thương mại, làm tăng nhu cầu sử dụng các dịch vụ trung gian (phục vụ sản xuất) bên ngoài vốn trước đây được cung cấp trong nội bộ. Dịch vụ công nghệ thông tin, dịch vụ đào tạo và cung cấp nhân lực như xử lý số liệu, dịch vụ tư vấn pháp lý, quảng cáo, thiết kế, nghiên cứu, lau dọn, an ninh là những dịch vụ ngày càng được thuê từ bên ngoài nhiều hơn.

Khu vực tư nhân là động lực cho tăng trưởng và phát triển ở nhiều nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ. Một tỷ trọng đáng kể trong tăng trưởng dịch vụ kinh doanh là nhờ vào việc các hãng chuyển sang mua ngoài các dịch vụ này, nhờ vậy đã chuyển nhiều chức năng và hoạt động cho các nhà cung cấp bên ngoài. Thông qua quá trình này, các hãng có thể giảm chi phí và tăng cường chuyên môn hóa cũng như khả năng cạnh tranh của mình. Trên thực tế, tại các thị trường mang tính cạnh tranh cao, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp phụ thuộc nhiều vào sự sẵn có của các đầu vào dịch vụ chất lượng cao, chi phí thấp. Quá trình chuyển sang thuê/mua từ bên ngoài tạo cơ sở cho việc tăng cường chuyên môn hóa và tái cơ cấu của các hãng, bên cạnh việc thúc đẩy các doanh nghiệp mới và tạo việc làm. Quá trình này cũng là nguồn gốc của nhiều dịch vụ mới, là kết quả của quá trình chuyên môn hóa hoặc quan trọng hơn, là kết quả của sự sáng tạo.

Tuy nhiên, tại Việt Nam, sự chi phối của khu vực Nhà nước, được đại diện bởi các doanh nghiệp Nhà nước (cũng như bởi các doanh nghiệp mà Nhà nước chiếm sở hữu đa số) đã được nhấn mạnh cho tới tận những thập kỷ gần đây¹⁷.

MPI và UNDP (2006) đã ghi nhận quá trình “thuê ngoài” mang tính phát triển này có thể bị bóp méo bởi việc các doanh nghiệp nhà nước tự cung cấp các dịch vụ này và/hoặc trợ cấp của Chính phủ. Mặc dù số lượng các doanh nghiệp Nhà nước đã giảm mạnh, từ 12.000 cách đây hơn một thập kỷ xuống còn 3.200 vào năm 2006, sở hữu nhà nước vẫn đóng vai trò chi phối trong nhiều ngành chủ chốt như viễn thông, công nghệ thông tin, sản xuất thép và xây dựng.

Trên thực tế ở Việt Nam, sở hữu Nhà nước trong nhiều ngành vẫn mang tính chi phối tới mức đã cản trở sự xuất hiện của các thị trường dịch vụ cạnh tranh. Các doanh nghiệp Nhà nước lớn (SOEs), đặc biệt khi các doanh nghiệp này có vị thế độc quyền hoặc thống trị có khuynh hướng tự cung cấp các dịch vụ hoặc mua chúng càng nhiều càng tốt từ các doanh nghiệp nhà nước khác, khiến cho các nhà cung cấp dịch vụ đặc biệt, chuyên nghiệp không thể tồn tại được, hoặc nếu các doanh nghiệp này tồn tại thì cũng không tiếp nhận được các kỹ năng chuyên môn, chất lượng cao do thiếu các điều kiện cạnh tranh.

Dường như các doanh nghiệp Nhà nước không coi trọng việc mua các dịch vụ chuyên nghiệp từ bên ngoài, hoặc ngay cả khi các doanh nghiệp này cân nhắc thì vẫn có xu hướng tự cung cấp các dịch vụ này. Do đó các SOEs không tạo ra lượng cầu đáng kể đối với các dịch vụ kinh doanh chuyên sâu, hàm lượng tri thức cao. Điều này sẽ không tạo ra vấn đề nếu như các SOEs này sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ cạnh tranh với các doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, nếu như một hoặc nhiều doanh nghiệp SOEs thống trị một thị trường nào đó, các dịch vụ kinh doanh chuyên sâu sẽ không xuất hiện hoặc sẽ chỉ có một thị trường nửa vời với các loại dịch vụ chất lượng thấp, giá thành cao.

Ngành công nghệ thông tin là một trong số các ngành mà các doanh nghiệp quan trọng là doanh nghiệp Nhà nước - cùng với kiểm soát chặt chẽ việc thực hiện thông qua chính sách

¹⁷ Nguyen và Dijk (2008)

phát triển Internet - đã ngăn cản các nhà cung cấp tư nhân tham gia đầy đủ, thực thụ vào lĩnh vực này.¹⁸

1.3.2 Cơ cấu sở hữu, cạnh tranh và phát triển lĩnh vực dịch vụ

Để các dịch vụ hiệu quả có thể phát triển, không chỉ cần cạnh tranh lành mạnh giữa các nhà cung cấp dịch vụ mà việc cạnh tranh này còn phải được tăng cường để thúc đẩy tăng trưởng và cần có các hãng *mới gia nhập* hoạt động sáng tạo và thành công trong việc đáp ứng nhu cầu thị.¹⁹

Thật không may, khi Việt Nam mới ban hành Luật cạnh tranh, không chỉ cơ cấu sở hữu nói trên mà việc Chính phủ sử dụng các doanh nghiệp Nhà nước để can thiệp vào thị trường cũng bóp méo thị trường dịch vụ. Đường như trên thực tế các doanh nghiệp Nhà nước vẫn nằm ngoài phạm vi điều chỉnh của Luật và chính sách cạnh tranh.

Tại Việt Nam, như Nguyễn và van Dijk (2008) đã nhận xét, nhìn chung không có môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các hãng. Khu vực tư nhân và Nhà nước đối mặt với mức độ can thiệp khác nhau của Chính phủ, nhận được đối xử, ưu đãi khác nhau.

Các doanh nghiệp Nhà nước được trợ cấp rất nhiều và nhận được nhiều ưu đãi, đưa khu vực tư nhân vào thế bất lợi. Đối xử khác biệt gần đây nhất liên quan tới việc Chính phủ xóa nợ cho SOCBs, tha thứ và miễn đóng ngân sách, cho phép SOCBs tiếp cận các nguồn tài trợ theo các điều kiện ưu đãi. Theo Nguyễn và van Dijk (2008), “Nhìn chung, các ưu đãi của Chính phủ dành cho các SEOs vẫn là rào cản chính đối với sự phát triển của các doanh nghiệp tư nhân. Bằng chứng là tốc độ thực thi chậm các biện pháp cải cách gần đây, kể cả cải cách các SOEs.”

Một số nghiên cứu đã xem xét các yếu tố bóp méo cạnh tranh và hạn chế khu vực tư nhân khai thác đầy đủ tiềm năng của mình. Ví dụ, một khảo sát về các rào cản chính mà các doanh nghiệp tư nhân và SOE gặp phải²⁰ đã cho thấy cạnh tranh không bình đẳng được cho là cản trở lớn nhất đối với các doanh nghiệp tư nhân và SOEs. Một tỷ trọng lớn hơn các doanh nghiệp tư nhân tham gia khảo sát (42%) cho rằng ưu đãi đối với các SOEs là cản trở “lớn” hoặc “ngghiêm trọng”. Một nguyên nhân nữa của cạnh tranh không bình đẳng là mức độ không chính thức trong ngành kinh doanh, tạo ra lợi thế cạnh tranh không bình đẳng cho các doanh nghiệp không tuân thủ. Cả hai nguyên nhân tạo ra cạnh tranh không bình đẳng đều bóp méo việc phân bổ các nguồn lực.

Lý thuyết kinh tế chỉ thừa nhận sự không hoàn hảo của thị trường, ví dụ sự tồn tại của độc quyền tự nhiên, là động lực cho sở hữu nhà nước. Sự tồn tại các SOEs trong quá nhiều ngành kinh tế của Việt Nam và những ưu đãi mà Chính phủ dành cho các doanh nghiệp này thậm chí còn gây ngạc nhiên hơn nếu như nhìn vào lượng vốn cần thiết để tạo ra một việc làm trong các doanh nghiệp SOEs cao gần gấp 5 lần so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và gần gấp 8 lần so với các doanh nghiệp tư nhân trong nước.²¹

Như hai tác giả người Phần Lan, Katariina Hakkala và Ari Kokko, đã chỉ ra, để Chính phủ Việt Nam vượt qua thách thức là sử dụng nguồn lực hạn chế trong việc đầu tư công có hiệu

¹⁸ Jonathan Boymal, Bill Martin, Dieu Lam: “Kinh tế chính trị của chính sách Internet tại Việt Nam”, Công nghệ và Đời sống, số 29 (2007) 407-421

¹⁹ OECD (2005)

²⁰ Do Cơ quan phát triển khu vực tư nhân tiểu vùng sông Mê Kông (MPDF) thực hiện, phối hợp với các nhà nghiên cứu của Đại học Quốc gia Úc và Viện nghiên cứu và quản lý kinh tế trung ương (CIEM).

²¹ Hakkala and Kokko (2007)

quả, cần phải có môi trường kinh doanh bình đẳng, nơi các nhà đầu tư từ các ngành khác nhau có thể hoạt động với các quy tắc, quy định giống nhau và nơi mà lợi nhuận cận biên của đầu tư vào các lĩnh vực khác nhau có thể khá tương đồng. Hiện nay, tình hình không phải vậy. Các doanh nghiệp SOEs vẫn được ưu đãi, dẫn tới việc phân bổ các nguồn lực không hiệu quả và không khai thác được tiềm năng đầy đủ tăng trưởng của nền kinh tế. Do đó, để giải phóng tiềm năng tăng trưởng của khu vực tư nhân, cần phải giảm hoặc xóa bỏ những ưu đãi khác nhau dành cho doanh nghiệp nhà nước.

1.3.3 Cải thiện khuôn khổ pháp lý và thể chế cho dịch vụ

Cùng với việc tự do hóa nhiều rào cản đối với thương mại hàng hóa, ở các cấp độ đa biên, song phương và khu vực hoặc trên cơ sở tự nguyện - chi phí của việc bảo hộ các dịch vụ trở nên nhiều hơn đáng kể so với việc bảo hộ hàng hóa. Các rào cản pháp lý đối với dịch vụ đã ảnh hưởng cả những nhà sản xuất hàng hóa trong nước không có ý định tham gia thương mại quốc tế. Trên thực tế, các rào cản trong lĩnh vực dịch vụ đã ảnh hưởng tới họ - thậm chí ảnh hưởng tới cả những người nông dân - tương tự như việc họ phải đóng thuế nhập khẩu ở nước mình.

Nhận ra chi phí của việc bảo hộ các ngành dịch vụ đã khiến nhiều nước thực hiện các cải cách thể chế lĩnh vực dịch vụ của mình và xây dựng cơ chế thương mại và đầu tư tự do trong các ngành dịch vụ chủ chốt.

Tầm quan trọng của cải cách thể chế và quản lý hiệu quả cũng được gắn với quá trình gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) của Việt Nam. GATS và Nghị định thư gia nhập WTO của Việt Nam đưa ra một số nguyên tắc liên quan tới quy định trong nước. Các nguyên tắc này liên quan tới cơ chế cấp phép và quy định trong một số ngành dịch vụ của Việt Nam. Mặc dù Việt Nam đã ban hành nhiều luật mới trong vòng 2-3 năm vừa qua để thực thi các nghĩa vụ WTO của mình trong lĩnh vực dịch vụ, dường như vẫn cần có các biện pháp về pháp luật và thể chế - cùng với việc thực thi tích cực - để thu hẹp khoảng cách còn lại.

Nghiên cứu năm 2006 của MPI/UNDP đã cung cấp bức tranh tổng quan toàn diện về khuôn khổ pháp lý và thể chế cho lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam. Thật không may, nhận xét đưa ra trong năm 2006 vẫn còn khá chính xác: tại Việt Nam, môi trường chính sách cho dịch vụ và các văn bản pháp lý là “phức tạp và mâu thuẫn”, và luật, quy định - đôi khi ở cùng cấp ban hành - thường mâu thuẫn với nhau.

Một trong số các vấn đề mà CSSSD có thể xử lý là trong lĩnh vực xây dựng luật, rõ ràng ở Việt Nam có xu hướng ban hành nhiều văn bản pháp luật, từ luật, nghị định và các văn bản dưới luật, kể cả thông tư, công văn về cùng một vấn đề. Có thể thấy rằng đối với các vấn đề phức tạp, dường như có quá nhiều văn bản pháp luật và các bên chịu sự điều chỉnh của các văn bản này thường phải cần tới văn bản hướng dẫn và diễn giải.

Tham vấn công khai trong quá trình ban hành văn bản pháp luật hoặc khi dự thảo các quy định chưa phải là một thực tiễn phổ biến. Nếu như các cơ quan có thẩm quyền, ở cả cấp trung ương và địa phương, có thể tham vấn với cộng đồng doanh nghiệp và xã hội khi dự thảo các luật và quy định về kinh tế thì tất cả các bên liên quan đều thu được lợi ích.

Sự độc lập của cơ quan quản lý và tính minh bạch đóng vai trò quan trọng đối với tính hiệu quả của cơ chế quản lý và quan trọng hơn là đối với việc tạo ra môi trường thúc đẩy cạnh tranh và thu hút vốn đầu tư. Đây cũng là các yếu tố trung tâm của Tài liệu tham chiếu về viễn thông trong GATS mà Việt Nam là bên tham gia. Thiếu minh bạch trong quá trình hoạch định chính sách tạo ra sự không chắc chắn-khiến các nhà đầu tư đang hoạt động rút khỏi thị trường

và các nhà đầu tư tiềm năng cũng chuyển sang các môi trường khác. Sự độc lập của cơ quan quản lý và tính minh bạch cũng là các yếu tố quan trọng cho phép các cơ quan quản lý giám sát môi trường kinh doanh một cách hiệu quả để đảm bảo các doanh nghiệp tham gia tuân thủ các luật lệ và quy định.

Liên quan tới thủ tục cho phép, có xu hướng phổ biến giấy phép. Bên cạnh đó, nhiều thủ tục cho phép vẫn có sự tùy ý của cơ quan cấp phép, điều này làm giảm tính có thể dự đoán được của các thủ tục cấp phép. Các doanh nghiệp đã thông báo có sự khác nhau về việc diễn giải luật đầu tư giữa các thành phố/tỉnh, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ và trong các ngành kinh doanh có điều kiện. Có thông tin các cơ quan cấp phép địa phương lơ đi những thay đổi trong hệ thống pháp luật hoặc diễn giải những thay đổi này theo hướng hạn chế, gây thiệt hại cho doanh nghiệp.

CSSSD là cơ hội lý tưởng để **bắt đầu rà soát một cách hệ thống và toàn diện các quy định pháp lý đối với lĩnh vực dịch vụ**. Việc rà soát này nhằm giảm các rào cản pháp lý không cần thiết cản trở việc gia nhập thị trường và hoạt động hiệu quả của các nhà cung cấp dịch vụ, thúc đẩy cạnh tranh và khả năng cạnh tranh, hài hòa các quy định và củng cố năng lực của cơ quan quản lý.

1.3.4 Tăng cường năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân

Môi trường cạnh tranh không bình đẳng giữa các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước (SOEs) tạo ra những cản trở lớn đối với sự phát triển của khu vực tư nhân, yếu tố cần thiết cho việc hình thành một lĩnh vực dịch vụ mang tính cạnh tranh của Việt Nam. Tuy nhiên, ngay cả khi thực hiện các biện pháp trên quy mô rộng để tạo ra môi trường bình đẳng, khu vực tư nhân non trẻ của Việt Nam, vốn chỉ dựa vào các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vẫn chưa thể cạnh tranh trong nhiều ngành sử dụng kỹ năng cao và vẫn bị chi phối bởi các SOEs và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Do đó, để tận dụng tối đa tiềm năng tăng trưởng của khu vực tư nhân và thực hiện được các mục tiêu phát triển đầy tham vọng của mình, cần phải củng cố khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp tư nhân. Phần này tập trung vào hai vấn đề trọng tâm, quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực tư nhân và các cơ quan Nhà nước có thể đóng vai trò quan trọng là giáo dục và nguồn nhân lực.

Lợi thế so sánh của Việt Nam hiện nay là trong các ngành sử dụng nhiều lao động như công nghiệp nhẹ và công nghiệp thực phẩm. Tuy nhiên, tạo ra nền tảng cho việc chuyển sang một nền kinh tế dịch vụ mang tính cạnh tranh toàn cầu và dựa vào tri thức trong tương lai cũng rất quan trọng. Kinh nghiệm của các nước phát triển cho thấy các chính sách giáo dục và công nghệ hiệu quả là rất quan trọng trong các giai đoạn đầu của quá trình phát triển công nghiệp.

Trước đây, Chính phủ Việt Nam đã dành ưu tiên cho lĩnh vực giáo dục. Các nỗ lực trong một thập kỷ qua đã giúp Việt Nam được quốc tế công nhận là có tỷ lệ người biết chữ cao nhất, đạt được mức độ phổ cập giáo dục cơ bản tốt nhất trong số các nước có thu nhập thấp. Khi tiếp cận với giáo dục phổ thông đã được đảm bảo, trọng tâm hiện nay trong chính sách quốc gia, như được phản ánh trong Kế hoạch phát triển Kinh tế - Xã hội giai đoạn 2001-2010 và Chiến lược phát triển giáo dục giai đoạn 2001-2010 là tập trung các nguồn lực vào việc tăng cường chất lượng giáo dục. Đặc biệt, chất lượng giáo dục bậc cao cần được cải thiện để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của một nền kinh tế định hướng thị trường phát triển hơn.

Giáo dục bậc cao ở Việt Nam có đặc điểm là gồm nhiều cơ sở giáo dục đa ngành, thiếu mối liên hệ giữa giảng dạy và nghiên cứu. Cơ cấu và thủ tục của hệ thống được thừa hưởng từ giai đoạn kế hoạch hóa tập trung, khi giáo dục bậc cao bị chia theo các ngành kinh tế với nhiều cơ sở đào tạo chuyên ngành, mỗi cơ sở có rất ít thẩm quyền riêng, báo cáo lên Bộ chủ quản. Hệ

thống giáo dục bậc cao có hiệu quả, chất lượng thấp và không đáp ứng được nhu cầu của nền kinh tế thị trường. Hiệu quả thấp của hệ thống giáo dục bậc cao là do quy mô nhỏ của các cơ sở đào tạo. Hiện nay có hơn 200 cơ sở đào tạo bậc cao trên cả nước. Vấn đề chất lượng thấp bắt nguồn từ nhận thức rằng sinh viên tốt nghiệp không được trang bị đầy đủ để đáp ứng yêu cầu của kinh tế thị trường.

Về cơ bản, việc giảng dạy ở các trường đại học thường nhấn mạnh tầm quan trọng của các vấn đề thực tiễn thay vì sử dụng kiến thức lý thuyết để giải quyết vấn đề, và nhằm cung cấp kỹ năng chuyên biệt phù hợp với một bộ phận cụ thể của thị trường lao động. Chính phủ đã nhận ra sự thiếu hụt trong hệ thống giáo dục bậc cao và đã thực hiện cải cách chính sách giáo dục bậc cao, bao gồm: 1) cho phép các trường công lập và bán công cung cấp chương trình giáo dục bậc cao; 2) học phí của học sinh gần học bổng; và 3) khuyến khích các cơ sở giáo dục thực hiện các hoạt động nhằm tăng nguồn thu ngoài khoản kinh phí do chính phủ cấp.

Trong khi các biện pháp này ở mức độ nào đó đã tạo ra môi trường tốt hơn cho giáo dục bậc cao, chúng cũng gây ra một số vấn đề liên quan tới việc **tiếp cận giáo dục**: với chi phí bổ sung ngày càng tăng, giáo dục bậc cao có thể vượt quá khả năng của một bộ phận dân cư thu nhập thấp, dù sinh viên từ khu vực này có đủ tiêu chuẩn hay không. Do đó, hiện nay đang có tranh luận về việc những dịch vụ nào nên để cho thị trường quyết định và dịch vụ nào nên do nhà nước cung cấp.

Bên cạnh việc cải thiện chất lượng giáo dục bậc cao, cũng cần phải **phát triển lĩnh vực dạy nghề**.

Khu vực tư nhân cũng phải đối mặt với những **hạn chế trong việc tìm kiếm những người quản lý có kinh nghiệm, được đào tạo bài bản**. Trong khi nhiều người có thể quản lý các doanh nghiệp quy mô nhỏ, họ thường thiếu kinh nghiệm và kiến thức kinh doanh chuẩn tắc cần thiết để quản lý các doanh nghiệp có quy mô trung bình hoặc lớn phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế.

Đồng thời, Việt Nam được nhiều nhà đầu tư coi là có lực lượng lao động linh hoạt, dễ đào tạo và có tinh thần kỷ luật cao. Với những tiến bộ trong việc đào tạo nghề, Việt Nam có khả năng chuyển lợi thế so sánh hiện nay trong các ngành sử dụng nhiều lao động tay nghề thấp hoặc tay nghề trung bình sang các lĩnh vực đòi hỏi trình độ tay nghề cao.

Nguồn nhân lực là điều kiện tiên quyết cho sự phát triển khoa học và kỹ thuật. Lao động có tay nghề là yếu tố cần thiết cho việc áp dụng công nghệ trong nội bộ doanh nghiệp và cho sự phát triển khoa học và công nghệ tại các trường đại học, viện nghiên cứu.

Hiện nay, mối liên kết giữa các hãng, trường đại học và viện nghiên cứu là không chặt chẽ. Một lý giải cho hiện tượng này có thể là hầu hết các doanh nghiệp đang hoạt động trong các ngành hoặc lĩnh vực không cần thiết phải áp dụng công nghệ tiên tiến nhất và không có nhu cầu phối hợp với các trường đại học để xây dựng các công nghệ mới.

Theo nhận thức của nhiều doanh nghiệp Việt Nam, cả doanh nghiệp tư nhân và SOE, giá cả là công cụ chính để tạo ra lợi thế cạnh tranh. Công nghệ hiện đại không được coi là yếu tố quan trọng mặc dù một bộ phận lớn các doanh nghiệp SOEs thừa nhận công nghệ là sức mạnh chính của các đối thủ cạnh tranh. Một lời giải thích rõ ràng là nhiều doanh nghiệp SOE hoạt động tích cực trong các lĩnh vực có nhiều hiện diện của các doanh nghiệp nước ngoài: lợi thế cạnh tranh của các tập đoàn đa quốc gia nước ngoài thường liên quan tới công nghệ và năng suất.

Bên cạnh nhu cầu rõ ràng cần cải thiện hệ thống giáo dục và năng lực nghiên cứu trong nước, cần phải chú ý là **đầu tư trực tiếp nước ngoài** (FDI) cũng có thể đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển nguồn nhân lực và công nghệ. Sự tham gia và hiện diện của các tập đoàn đa quốc gia nước ngoài (MNC) dẫn tới việc nhập khẩu công nghệ và đây cũng thường được coi là một nguồn quan trọng cho việc phát triển công nghệ, tăng năng suất cho các doanh nghiệp trong nước. Lợi thế công nghệ và năng suất của các tập đoàn đa quốc gia có thể chuyển sang các doanh nghiệp trong nước thông qua hiệu ứng lan tỏa, di chuyển lao động (khi người lao động được đào tạo tại các công ty nước ngoài chuyển sang các doanh nghiệp trong nước) và nhiều hình thức liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Áp lực cạnh tranh thường tăng lên khi các tập đoàn đa quốc gia thâm nhập một thị trường sẽ tạo ra động lực để thúc đẩy năng suất do áp lực này khuyến khích các doanh nghiệp đang hoạt động giảm sự trì trệ, tìm kiếm các cách thức khác nhằm tăng hiệu quả để duy trì thị phần của mình.

1.3.5 Cải thiện các dịch vụ công

Như nghiên cứu của OECD (2005) đã chỉ ra, nhìn chung các chính phủ có thể đóng góp trực tiếp vào việc tăng cường hiệu quả của dịch vụ thông qua việc cải thiện các dịch vụ công. Ví dụ như dịch vụ y tế, giáo dục (giáo dục được đề cập ở phần trên) và các dịch vụ xã hội thường được cung cấp trong một môi trường phi thị trường, mặc dù có sự khác biệt đáng kể ở các nước, do đó các nhà cung cấp dịch vụ gặp phải khó khăn trong việc phản ứng đầy đủ với nhu cầu thay đổi liên tục của người sử dụng.

Tuy nhiên, những dịch vụ này đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc đầu tư vào con người - một yếu tố thiết yếu cho việc xây dựng các ngành dịch vụ có khả năng cạnh tranh.

OECD đã gợi ý xem xét nhiều biện pháp chính sách đối với các dịch vụ công, ví dụ như mở cửa cho khu vực tư nhân cung cấp dịch vụ, đưa ra lựa chọn của người sử dụng, gắn việc cấp vốn từ ngân sách với kết quả hoạt động cũng như người sử dụng trả tiền.

Tuy nhiên, trong trường hợp của Việt Nam, ưu tiên có thể khác. Việt Nam đã thực hiện một số biện pháp cải cách y tế gắn với việc người sử dụng trả tiền, pháp điển hóa việc khu vực tư nhân cung cấp dịch vụ y tế và thương mại hóa ngành dược. Việt Nam cũng đang thực hiện cải cách việc cấp ngân sách cho ngành y tế với mục tiêu đạt phổ cập bảo hiểm y tế trong những năm tới.

Các nghiên cứu đã chỉ ra mặc dù việc người sử dụng trả tiền đóng góp nguồn tài chính cho hệ thống y tế và giúp giảm gánh nặng tài chính cho Chính phủ, các khoản phí này cũng khiến người dân trở nên nghèo khó hơn, nới rộng khoảng cách giàu nghèo, tăng sự bất bình đẳng trong chăm sóc y tế.²² Do đó, vấn đề với Việt Nam hiện nay là duy trì một hệ thống chăm sóc y tế xã hội hiệu quả và có định hướng để bảo vệ những người nghèo, tăng cường tính bình đẳng và cải thiện chất lượng dịch vụ y tế chứ không nên cải cách theo định hướng thị trường.

1.3.6 Áp dụng một Chiến lược lâu dài cho sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ

Mặc dù CSSSD được dự đoán sẽ đưa ra một kế hoạch hành động tới năm 2020, chúng tôi khuyến nghị rằng CSSSD đưa ra một khuôn khổ để xử lý các vấn đề về sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ có thời gian dài hơn CSSSD. Trên thực tế, so với quá trình phát triển công nghiệp trước đây, tốc độ thay đổi công nghệ và kinh tế ngày nay tác động nhanh hơn nhiều tới dịch vụ. Do đó, một chiến lược về phát triển dịch vụ cần liên tục điều chỉnh mục tiêu của mình và giám sát tiến trình thực hiện.

Bên cạnh đó, chúng tôi cũng khuyến nghị các chính sách liên quan tới dịch vụ cần được thiết kế và thực hiện một cách tổng thể trong mối liên hệ với các lĩnh vực khác của nền kinh tế. Điều này là do mức độ phụ thuộc lẫn nhau cao của rất nhiều dịch vụ như dịch vụ kinh doanh, dịch vụ tài chính, vận tải và truyền thông với các ngành chế tạo và nông nghiệp. Cần tìm kiếm lợi ích từ việc kết nối này trên khía cạnh tổng mức tăng trưởng. Thực tế, lý tưởng nhất là áp dụng các “chính sách về năng suất”, được hiểu là một chính sách toàn diện liên tục khuyến khích sáng tạo, việc làm, khả năng cạnh tranh và điều chỉnh quy định phù hợp với thực tiễn, cả trong bối cảnh trong nước và quốc tế.

Cuối cùng, nhưng chưa phải tất cả, Việt Nam có thể cân nhắc thành lập một học viện do Chính phủ tài trợ, độc lập với Chính phủ, có thể thực hiện các nghiên cứu và phân tích có chất

²² H.T. Dao, H. Waters, Q.V. Le: “*Phí do người sử dụng đóng và khai thác dịch vụ y tế tại Việt Nam: làm cách nào để bảo vệ người nghèo?*”, Y tế Cộng đồng (2008) 122, 1068-1078, Elsevier Ltd.

lượng cao về một loạt các vấn đề kinh tế, xã hội và môi trường ảnh hưởng tới năng suất và hiệu quả của nền kinh tế, kể cả nghiên cứu về những lĩnh vực và sản phẩm có vai trò quan trọng đối với thương lai của Việt Nam như một nền kinh tế dựa vào tri thức. Mô hình thành lập một cơ quan nghiên cứu và tư vấn như thế có thể tương tự như Ủy ban về Năng suất của Úc.

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ VÀ NỀN TẢNG CHO CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM - THỰC TIỄN VÀ CÁC VẤN ĐỀ PHÁT TRIỂN ĐỐI VỚI NGÀNH DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM

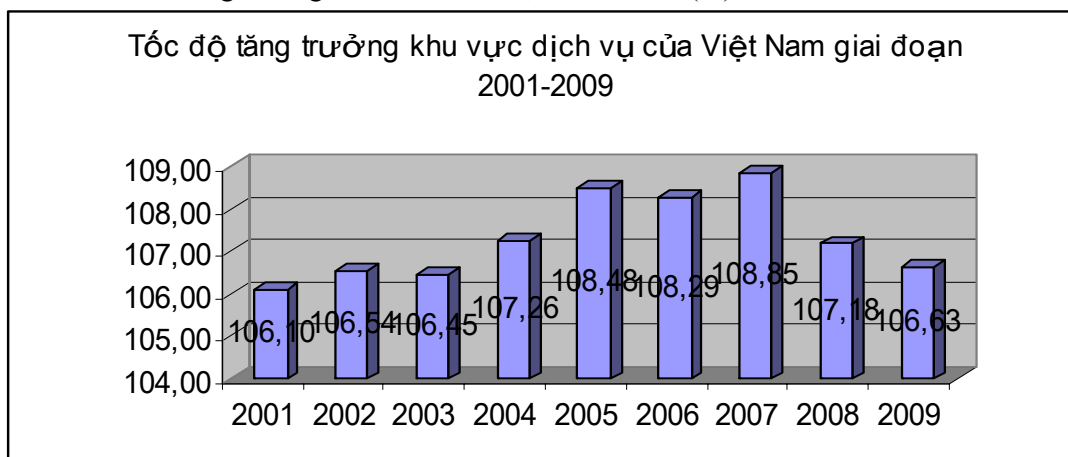
2.1 Vai trò của dịch vụ trong nền kinh tế Việt Nam

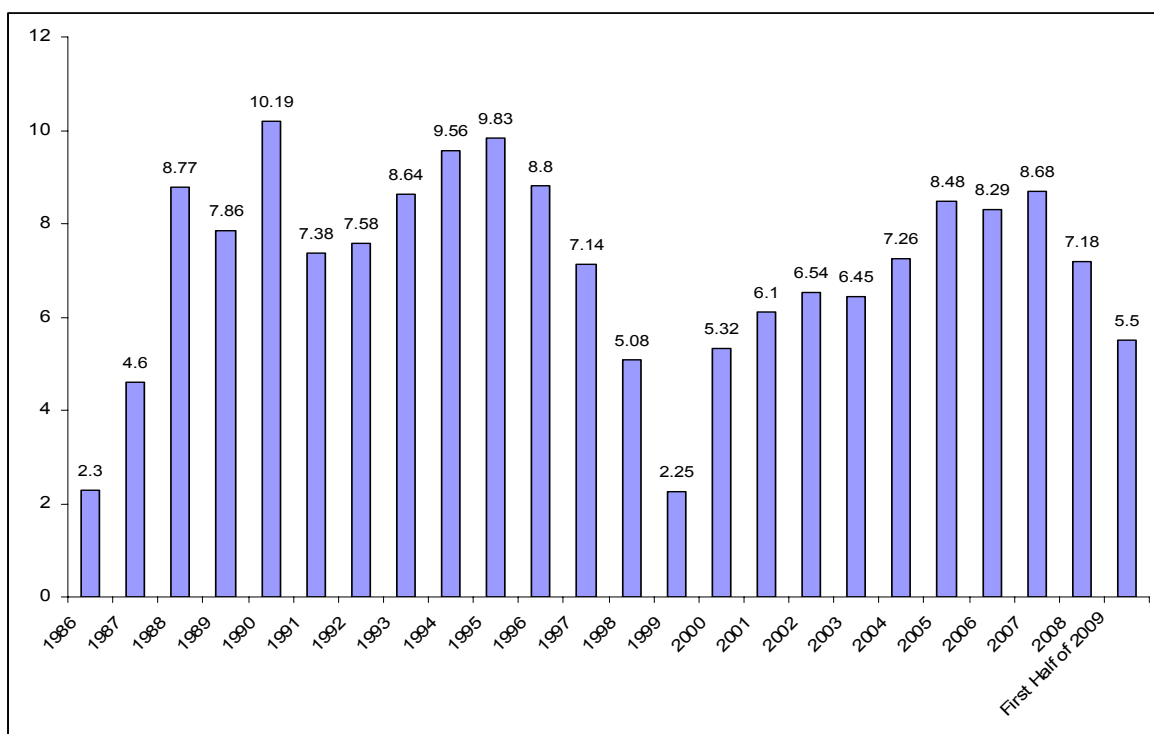
Dịch vụ ngày càng trở thành động lực và nguồn gốc của tăng trưởng kinh tế

Trong tất cả các nền kinh tế hiện đại, dịch vụ là động lực của các hoạt động kinh tế và là lĩnh vực đóng góp vào chất lượng đời sống cho tất cả người dân. Ví dụ, dịch vụ cơ sở hạ tầng hỗ trợ tất cả các doanh nghiệp. Các dịch vụ giáo dục, y tế và giải trí ảnh hưởng tới chất lượng lao động và dân số nói chung. Các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn đóng vai trò quan trọng để tăng năng suất của các doanh nghiệp. Các dịch vụ của Chính phủ ảnh hưởng tới môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp (UNDP, 2006: 1).

Trong nền kinh tế mệnh lệnh, các ngành dịch vụ tại Việt Nam, giống như ở hầu hết các nước Xã hội chủ nghĩa khác, không có điều kiện thuận lợi để phát triển do các nhà hoạch định chính sách cho rằng đây là các ngành không tạo ra giá trị cho nền kinh tế. Vào năm 1985, dịch vụ chỉ chiếm 32.5 phần trăm GDP trong khi nông lâm thủy sản chiếm tới 40.2 phần trăm. Với việc thực hiện công cuộc Đổi Mới, các ngành dịch vụ đã nhanh chóng trở thành một động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế.

Biểu 1: Tốc độ tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ, 2001- 2009 (%)





Nguồn:

GSO (2000). *Số liệu kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm 2009*

Tốc độ tăng trưởng của lĩnh vực dịch vụ đã tăng từ mức 2,3 phần trăm năm 1986 lên 10,19 phần trăm năm 1990 (xem Biểu 1) trong giai đoạn đầu của quá trình tái cơ cấu nền kinh tế theo định hướng thị trường. Trong giai đoạn 1986-1990, lĩnh vực dịch vụ tăng trưởng 5,77 phần trăm một năm, cao hơn tốc độ tăng trưởng của lĩnh vực sản xuất và nông nghiệp. Lĩnh vực dịch vụ tăng trưởng bình quân 6,92 phần trăm một năm trong giai đoạn 1986-2008 trong khi toàn bộ nền kinh tế tăng trưởng ở mức 6,87 phần trăm. Đối với các giai đoạn cụ thể, tăng trưởng của lĩnh vực dịch vụ cao hơn tăng trưởng toàn bộ nền kinh tế trong giai đoạn 1991-1995, đạt mức cao nhất là 9,83 phần trăm vào năm 1995 khi nền kinh tế được cho là thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế - xã hội kéo dài một thập kỷ. Sau đó dịch vụ tăng trưởng thấp hơn mức trung bình của nền kinh tế trong giai đoạn 1996-2004 do ưu tiên và cả các nguồn lực được dành cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa. Tuy nhiên, sau đó lĩnh vực dịch vụ đã phục hồi, tăng trưởng nhanh hơn nền kinh tế trong năm 2005 và cao hơn lĩnh vực sản xuất trong năm 2008 và 2009.

Bảng 1
Tốc độ tăng trưởng bình quân của ba lĩnh vực và nền kinh tế, giai đoạn 1986-2009

Giai đoạn	Nền kinh tế	Theo lĩnh vực		
		Nông, lâm, thủy sản	Công nghiệp và xây dựng	Dịch vụ
1986- 2008	6,87	3,75	9,39	6,92
1986- 1990	4,43	2,67	4,71	5,77
1991- 1995	8,18	4,03	12,00	8,57
1996- 2000	6,95	4,42	10,60	5,69
2001- 2005	7,51	3,82	10,18	6,97
2006- 2009	7,63	3,72	7,48	7,73

Nguồn:
GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm 2009*.

Tăng trưởng dịch vụ đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng của nền kinh tế trong giai đoạn 1986-2005 mặc dù tăng trưởng dịch vụ thấp hơn tăng trưởng của lĩnh vực sản xuất và nông nghiệp²³ do lĩnh vực dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong GDP theo giá cố định. Các phân ngành dịch vụ đóng góp nhiều nhất vào tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế là sửa chữa ô tô xe máy, vận tải, kho bãi và truyền thông, khách sạn và nhà hàng, dịch vụ kinh doanh, giáo dục và đào tạo.

Bảng 2: Đóng góp của lĩnh vực dịch vụ trong tăng trưởng GDP (phần trăm)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Đóng góp tăng trưởng GDP	8,15	5,76	4,77	6,79	6,89	7,08	7,34	7,79	8,44	8,23	8,46	6,18	5,32
Nông, lâm, thủy sản	1,97	1,36	1,13	1,58	0,69	0,93	0,79	0,92	0,82	0,72	0,70	0,73	0,32
Công nghiệp, xây dựng	2,66	1,93	1,64	2,40	3,68	3,47	3,92	3,93	4,21	4,17	4,19	2,54	2,30
Dịch vụ	3,52	2,47	2,00	2,80	2,52	2,68	2,63	2,94	3,41	3,34	3,57	2,90	2,70

Nguồn: Tính toán của tác giả từ:

²³ Trừ năm 1995.

GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009).

Bảng 3: Đóng góp của lĩnh vực dịch vụ vào tăng trưởng GDP (% của tốc độ tăng trưởng GDP)

	1987-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2009
Nông, lâm, thủy sản	32.62	28.70	23.99	21.05	16.99
Sản xuất và xây dựng	26.73	27.75	33.43	38.39	41.68
Dịch vụ	40.65	43.55	42.58	40.55	41.33

Nguồn: Tính toán của tác giả từ:

GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009).

Phát triển dịch vụ tạo điều kiện cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa

Có một sự hiểu nhầm chung là do nguồn lực hạn chế, các nền kinh tế đang phát triển hoặc trong giai đoạn chuyển đổi nên dành ưu tiên cho phát triển các ngành công nghiệp thay vì dịch vụ. Sự hiểu nhầm này thường dựa trên giả định rằng “dịch vụ” là người tiêu dùng hay chỉ là lựa chọn cuối cùng, không bắt buộc. Trên thực tế, hơn một nửa dịch vụ được tạo ra trong nền kinh tế là các dịch vụ “trung gian” hay là các dịch vụ được bán cho các doanh nghiệp khác. Các lĩnh vực sản xuất có tính cạnh tranh cần rất nhiều đầu vào là các dịch vụ có chất lượng cao - ví dụ như giao thông vận tải, kho bãi, viễn thông, cơ khí, thiết kế, nghiên cứu thị trường, bao bì... . Đầu vào là các dịch vụ có tính cạnh tranh đặc biệt quan trọng nếu như muốn nâng cao giá trị gia tăng trong sản xuất công nghiệp và nông nghiệp cũng như nâng cao khả năng cạnh tranh của các ngành định hướng xuất khẩu. Hơn nữa, nhiều đầu vào dịch vụ như giáo dục và đào tạo đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp nguồn nhân lực có chất lượng cao, cần thiết cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa (UNDP, 2006).

Tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ thường gắn với sự phát triển cơ sở hạ tầng cần thiết cho công nghiệp hóa và hiện đại hóa. Cơ sở hạ tầng này bao gồm đường cao tốc mới, được nâng cấp, đường sắt, cảng biển và sân bay đóng vai trò mạch máu cho các hoạt động vận tải; mở rộng mạng lưới viễn thông và internet; tăng số lượng các ngân hàng trong nước và nước ngoài, và hai thị trường chứng khoán thu hút vốn cho sản xuất công nghiệp; và khoảng 370 cơ sở giáo dục bậc cao của nhà nước và bán công, đào tạo gần 250 nghìn sinh viên mỗi năm để cung cấp thị trường lao động. Mặc dù những kết quả trên còn hạn chế, đây là thành công đáng kể đối với một nước còn khá nghèo với nguồn lực hạn chế, dân số lớn.

Phát triển dịch vụ đã trở thành yếu tố quan trọng để Việt Nam thu hút vốn đầu tư nước ngoài mới, không chỉ vào các ngành công nghiệp mà cả vào lĩnh vực dịch vụ, cung cấp vốn và công nghệ cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa. Vốn đầu tư nước ngoài đăng ký trong toàn bộ nền kinh tế đã tăng từ 6,8 tỷ đô la năm 2005 lên 12 tỷ đô la năm 2006, 21,3 tỷ năm đô la năm 2007, 71 tỷ đô la năm 2008 và 8,78 tỷ đô la trong nửa đầu năm 2009. Tới năm 2008, tổng vốn FDI đăng ký vào lĩnh vực dịch vụ đã đạt 62 tỷ đô la hay 39 phần trăm tổng vốn FDI đăng ký. Luồng vốn FDI hiện nay đang đổ nhiều vào lĩnh vực nhà hàng và khách sạn, bất

động sản và các hoạt động kinh doanh do tốc độ phát triển nhanh chóng của các lĩnh vực này, tiếp theo là vào lĩnh vực phân phối và vận tải. Tuy nhiên, về dài hạn, luồng vốn FDI vào các dịch vụ như trung gian tài chính, y tế và giáo dục dự đoán sẽ tăng vì các lĩnh vực này sẽ được mở cửa cho cạnh tranh.

Bảng 4:
FDI trong lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 1988-2007
Triệu đô la

	Số dự án		Vốn đăng ký (triệu đô la)			
	Tổng	Tỷ trọng	Tổng	Trong đó: vốn điều lệ		
				Tổng	Phía nước ngoài	Phía Việt Nam
TỔNG	9810	100,00	99596,2	43129	36413,7	6715,3
Thương mại, sửa chữa ô tô, xe máy	108	1,10	641,9	292,2	192,9	99,3
Khách sạn và nhà hàng	291	2,97	7620,6	3144,9	2474	670,9
Vận tải, kho bãi và truyền thông	272	2,77	5072,3	3788,4	2918,7	869,7
Trung gian tài chính	65	0,66	862,7	791,1	730,6	60,5
Bất động sản, cho thuê, các hoạt động kinh doanh	1341	13,67	14191,8	5252,3	4391,9	860,4
Giáo dục và đào tạo	101	1,03	146,8	72,7	60,3	12,4
Dịch vụ y tế và xã hội	54	0,55	591,4	224,8	188,5	36,3
Văn hóa và thể thao	112	1,14	1683,5	769,4	603,1	166,3
Các hoạt động cộng đồng, xã hội và cá nhân	66	0,67	38,7	27,2	23,1	4,1

Nguồn: cơ sở dữ liệu của Tổng cục Thống kê và Bộ KH-ĐT

Tổng vốn FDI giai đoạn 1991 - 2008

	Số dự án	Tổng vốn đăng ký	Tổng số vốn thực hiện
1991	152	1291,5	328,8
1992	196	2208,5	574,9
1993	274	3037,4	1017,5
1994	372	4188,4	2040,6
1995	415	6937,2	2556
1996	372	10164,1	2714
1997	349	5590,7	3115
1998	285	5099,9	2367,4
1999	327	2565,4	2334,9
2000	391	2838,9	2413,5
2001	555	3142,8	2450,5
2002	808	2998,8	2591
2003	791	3191,2	2650

2004	811	4547,6	2852,5
2005	970	6839,8	3308,8
2006	987	12004	4100,1
2007	1544	21347,8	8030
2008	1171	64011	11600

Bảng 5: FDI vào lĩnh vực dịch vụ năm 2009 (các dự án đang còn hiệu lực)

TT	Ngành	Số dự án cấp mới	Vốn đăng ký cấp mới (triệu USD)	Số lượt dự án tăng vốn	Vốn đăng ký tăng thêm (triệu USD)	Vốn đăng ký cấp mới và tăng thêm (triệu USD)
1	Dvụ lưu trú và ăn uống	32	4.982,6	8	3.811,7	8.794,2
2	KD bất động sản	39	7.372,4	4	236,1	7.608,5
3	CN chế biến, chế tạo	245	2.220,0	131	749,3	2.969,2
4	Xây dựng	74	388,3	11	99,2	487,4
5	Khai khoáng	6	397,0	0	0,0	397,0
6	Nghệ thuật và giải trí	12	291,8	0	0,0	291,8
7	Bán buôn, bán lẻ; sửa chữa	115	191,7	14	46,5	238,2
8	Vận tải kho bãi	26	109,8	5	74,8	184,6
9	SX, pp điện, khí, nước, đ. hòa	16	129,0	1	27,9	156,9
10	HD chuyên môn, KHCN	148	89,0	7	10,9	99,9
11	Thông tin và truyền thông	63	67,6	17	25,5	93,1
12	Nông, lâm nghiệp; thủy sản	16	62,4	8	22,5	84,9
13	Giáo dục và đào tạo	8	5,2	3	23,7	28,9
14	Dịch vụ khác	22	14,9	5	7,9	22,7
15	Cấp nước; xử lý chất thải	5	8,4	0	0,0	8,4
16	Y tế và trợ giúp XH	6	7,4	1	0,9	8,3
17	Hành chính và dvụ hỗ trợ	5	7,9	0	0,0	7,9
18	Tài chính, n. hàng, bảo hiểm	1	0,0	0	0,0	0,0
	Tổng số	839	16.345,4	215	5.136,7	21.482,1

Nguồn: Cục Đầu tư Nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Phát triển lĩnh vực dịch vụ tạo việc làm, giảm nghèo và thúc đẩy phát triển xã hội

Dịch vụ là lĩnh vực tạo nhiều việc làm. Do có thể thành lập nhiều doanh nghiệp dịch vụ với số vốn rất thấp, các ngành dịch vụ tạo ra cơ hội tốt với nguồn lực tối thiểu để người lao động có thể tự tạo việc làm mà vẫn đem lại hiệu quả kinh tế. Tại Việt Nam, số lượng người lao động trong lĩnh vực dịch vụ đã tăng đều kể từ năm 1985. Tới năm 2008, số lượng người lao động trong lĩnh vực dịch vụ đã tăng 2,8 lần so với năm 1985, với tốc độ tăng trưởng hàng năm là 4,56 phần trăm. Trong cùng giai đoạn, tổng số lượng lao động của toàn bộ nền kinh tế chỉ tăng 1,73 lần, với tốc độ bình quân là 2,41 phần trăm một năm. Trung gian tài chính, vận tải và truyền thông là các dịch vụ tạo ra nhiều việc làm nhất trong lĩnh vực dịch vụ.

Bảng 6. Lao động trong khu vực dịch vụ của Việt Nam (nghìn lao động)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tổng số	37609,6	38562,7	39507,7	40573,8	41586,3	42526,9	43338,9	44173,8	44915,8
Nông nghiệp và lâm nghiệp	23491,7	23385,5	23173,7	23117,1	23026,1	22800	22439,3	22177,4	21950,4
Thủy sản	988,9	1082,9	1282,1	1326,3	1404,6	1482,4	1555,5	1634,5	1684,3
Công nghiệp	3888,8	4260,2	4558,4	4982,4	5293,6	5741,1	6199,2	6557,9	6962
Xây dựng	1040,4	1291,7	1526,3	1688,1	1922,9	1998,9	2136,5	2267,8	2394
Thương nghiệp; sửa chữa xe có động cơ, mô tô, xe máy, đồ dùng cá nhân và gia đình	3896,8	4062,5	4281	4532	4767	4933,1	5114	5291,9	5371,9
Khách sạn, nhà hàng	685,4	700	715,4	739,8	755,3	767,5	783,3	813,9	830,9
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	1174,3	1179,7	1183	1194,4	1202,2	1208,2	1213,8	1217,4	1221,7
Tài chính, tín dụng	75,2				124,9	156,3	182,8	209,9	220,1
Hoạt động khoa học và công nghệ	18,8				25	24,5	26	26,9	26,9
Các hoạt động liên quan đến kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	63,9				129,7	151,4	178,7	216	251,5
QLNN và ANQP, đảm bảo xã hội bắt buộc	376,1				535,6	648,4	716,9	793,2	866,9
Giáo dục và đào tạo	995,1				1183,9	1233,7	1300,2	1356,7	1401,4
Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	225,6				344,7	359,7	372,7	384,3	399,8
Hoạt động văn hóa và thể thao	132				128,8	132,7	134,3	136,4	134,7
Các hoạt động Đảng, đoàn thể và hiệp hội	63,9				125,9	149,5	171,5	192,9	220,1
Hoạt động phục vụ cá nhân, công cộng và dịch vụ làm thuê	492,7				616,1	739,5	814,2	896,7	979,2

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Bên cạnh việc làm sự phát triển dịch vụ cũng đóng vai trò quan trọng trong xóa đói giảm nghèo và phát triển xã hội. Báo cáo phát triển con người mới nhất của Chương trình phát triển Liên hiệp quốc (UNDP) năm 2005 xếp hạng chỉ số phát triển con người của Việt Nam đứng thứ 105 trong tổng số 177 nước tham gia xếp hạng, với điểm số 0.733 (UNDP, 2007). Trong vòng 10 năm, từ 1993 tới 2004, số lượng người sống dưới mức nghèo khổ tại Việt Nam đã

giảm từ 40,4 triệu xuống 19,7 triệu, hay 60% số hộ nghèo (Báo cáo thực hiện mục tiêu thiên niên kỷ, 2005: 14). Vào năm 2008, tỷ lệ hộ nghèo đã giảm xuống 13,1 phần trăm so với mức 20,2 phần trăm trong năm 2005 (MPI, 2009: 69).

Phát triển lĩnh vực dịch vụ đã đóng góp đáng kể vào những thành tựu nổi bật này. Chất lượng dịch vụ công cơ bản như giáo dục, y tế, điện, nước sạch đóng vai trò quan trọng trong việc cải thiện đời sống người nghèo. Sự phát triển các dịch vụ y tế và giáo dục không chỉ được coi là động lực của tăng trưởng bền vững mà còn là cơ hội để người nghèo thoát khỏi bẫy đói nghèo. Tỷ lệ đăng ký học mẫu giáo của trẻ em dưới 5 tuổi là 92,5% vào năm 2008 và tỷ lệ đăng ký giáo dục tiểu học đã tăng đều đặn từ năm 2005, đạt mức 96 phần trăm vào năm 2008 (MPI, 2009: 55). Tỷ lệ suy dinh dưỡng ở trẻ em dưới năm tuổi trên toàn quốc đã giảm từ 25,2 phần trăm năm 2005 xuống còn khoảng 21 phần trăm năm 2008. Tỷ lệ tử vong của trẻ dưới năm tuổi giảm từ 28% vào năm 2005 xuống 25% vào năm 2008 trong khi tỷ lệ tử vong của trẻ dưới một tuổi giảm từ 18% năm 2005 xuống còn 15,5% năm 2008 (MPI, 2009: 61).

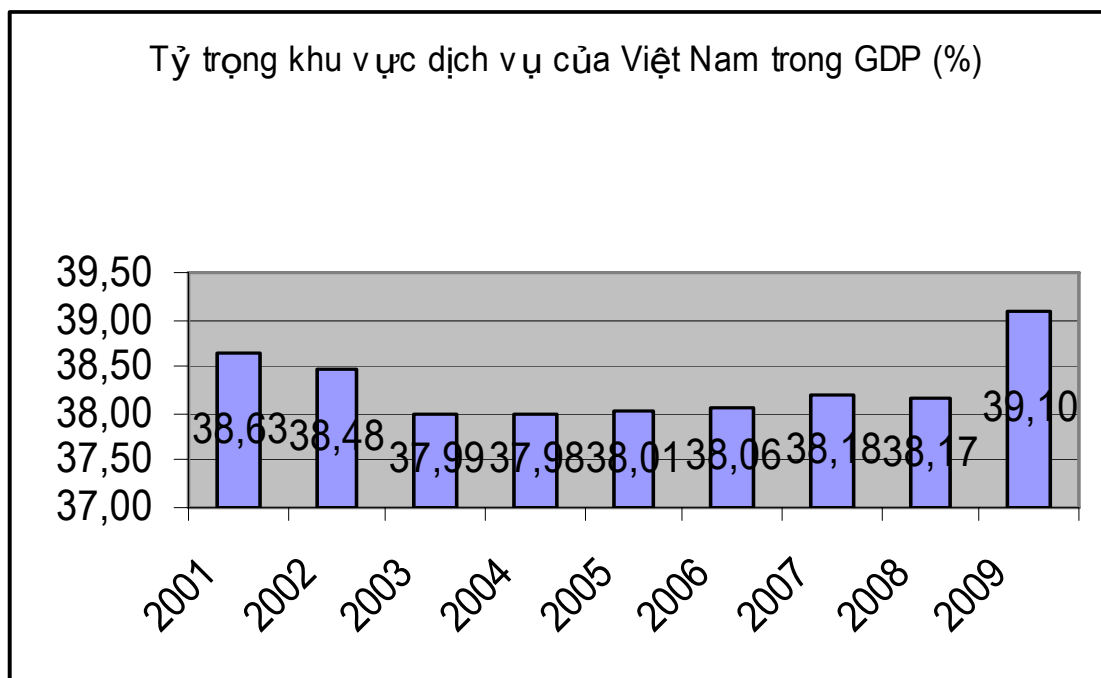
Một lợi ích tiềm năng nữa từ sự phát triển lĩnh vực dịch vụ là việc phân bổ rộng rãi các lợi ích của quá trình phát triển kinh tế ra cả nước, không chỉ ở các thành phố mà còn ở khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Ví dụ, các doanh nghiệp dịch vụ vốn đầu tư thấp có thể được phát triển ở những cộng đồng xa xôi, nhỏ bé nhất để tạo thu nhập và việc làm, các vấn đề quan trọng với người nghèo, đặc biệt là phụ nữ nghèo. Việc phát triển các doanh nghiệp dịch vụ siêu nhỏ gắn với cơ hội việc làm tại các cộng đồng nông thôn giúp ngăn chặn tình trạng di cư ra thành thị và bảo tồn các cộng đồng nhỏ ở địa phương (UNDP, 2006).

2.2 Thực trạng phát triển của lĩnh vực dịch vụ

Vào năm 2008, lĩnh vực dịch vụ chỉ chiếm 38,1 phần trăm GDP và 26,7 phần trăm việc làm. Kể từ khi bắt đầu công cuộc Đổi mới, tỷ trọng của dịch vụ trong GDP đã trải qua các giai đoạn khác nhau: *i)* giảm trong giai đoạn 1986-1988 khi Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế – xã hội và dành ưu tiên cho phát triển nông nghiệp để đảm bảo an ninh lương thực; *ii)* tăng trong giai đoạn 1988-1990 khi chính sách kinh tế thị trường trở nên hiệu quả hơn và đe dọa về an ninh lương thực đã được giải tỏa; *iii)* giảm mạnh trong năm 1991 khi toàn bộ xã hội gặp phải cú sốc do các nền kinh tế chuyển đổi thuộc khối xã hội chủ nghĩa trước đây sụp đổ; và *iv)* tăng trong giai đoạn 1991-1995 khi nền kinh tế dần thoát khỏi khủng hoảng kinh tế, đẩy mạnh quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường và tiến hành quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa, tạo ra nhu cầu nhiều hơn đối với dịch vụ.

Mặc dù kể từ năm 1996 lĩnh vực dịch vụ đã phát triển đáng kể, tỷ trọng trong GDP đã giảm do lĩnh vực sản xuất và khai khoáng phát triển mạnh mẽ và do các nguồn lực hạn chế được ưu tiên cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa thay vì phát triển dịch vụ. Trên thực tế, Việt Nam đã không đạt được tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm dự kiến đối với lĩnh vực dịch vụ đặt ra trong Kế hoạch 5 năm 1996-2000 là 12-13% và cũng không đạt được mục tiêu tăng tỷ trọng dịch vụ trong GDP lên 45-46 phần trăm trước năm 2000. Tỷ trọng của dịch vụ trong GDP giảm trong giai đoạn 1996-2004 và tới tận năm 2005 tốc độ tăng trưởng của lĩnh vực này mới cao hơn tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế.

Hình 2. Tỷ trọng khu vực dịch vụ của Việt Nam trong GDP (%)

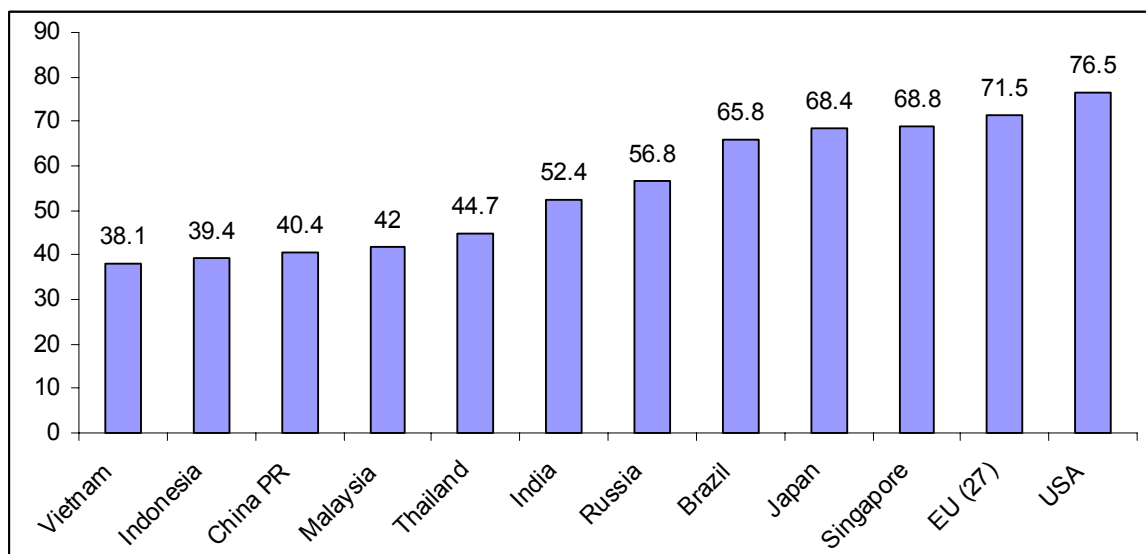


Nguồn:

GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo năm 2009*.

So sánh về tỷ trọng của dịch vụ trong GDP vào năm 2006, Việt Nam đứng thứ 8 trên 10 nước Đông Nam Á, dưới Singapore (65,17%), Đông Timo (55,1%), Phi-lip-pin (54,19%), Thái Lan (44,41%), Cam pu chia (43,68%), Malaysia (41,35%) và In-đô-nê-xia (40,06%) nhưng cao hơn Brunây (25,91%) và Lào (25,53%). Việt Nam đứng thứ 33 trong số 39 nước và vùng lãnh thổ ở châu Á ngoài khu vực Đông Nam Á, thấp hơn Ấn Độ (54,88%) và Trung Quốc (39,91%) và các nền kinh tế đang chuyển đổi như Tajikistan (47,77%), Kyrgyzstan (46,91%) và Uzbekistan (46,46%), nhưng cao hơn một số nước như Armenia (36,75%), Mông Cổ (35,86%), và Azerbaijan (22,47%). Việt Nam cũng đứng thứ 141 trên tổng số 165 nền kinh tế trên thế giới.

Hình 3: Tỷ trọng của dịch vụ trong GDP tại Việt Nam và một số nước năm 2007 (%)



Nguồn:

GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê;

Phù hợp với tỷ trọng của lĩnh vực dịch vụ trong GDP, tỷ trọng của lao động dịch vụ trong tổng số lao động cũng hạn chế. Số liệu mới nhất của UNESCAP cho thấy Việt Nam xếp hạng thấp hơn các nền kinh tế đang chuyển đổi và hầu hết các nước ở Đông Nam Á xét về tỷ trọng lao động của ngành dịch vụ.

Bảng 7: Tỷ trọng của dịch vụ trong tổng số lao động tại các nền kinh tế châu Á và Thái Bình Dương (%)

<i>Khu vực và nước</i>	<i>Nông nghiệp</i>		<i>Công nghiệp</i>		<i>Dịch vụ</i>	
	<i>Mới nhất</i>	<i>Năm</i>	<i>Mới nhất</i>	<i>Năm</i>	<i>Mới nhất</i>	<i>Năm</i>
Đông Á và Đông Bắc Á	32,3	(07)	21,4	(07)	46,3	(07)
Trung Quốc	56,6	(02)	22,7	(02)	20,7	(02)
Hồng Kông, Trung Quốc	0,3	(05)	15,2	(05)	84,5	(05)
Nhật Bản	4,5	(05)	28,3	(05)	67,2	(05)
Ma cao, Trung Quốc	0,1	(05)	25,2	(05)	74,7	(05)
Mông Cổ	39,9	(05)	16,8	(05)	43,3	(05)
Hàn Quốc	7,9	(05)	26,9	(05)	65,2	(05)
Đông Nam Á	44,5	(07)	19,0	(07)	36,5	(07)
Brunây	1,4	(01)	21,4	(01)	77,2	(01)
Campuchia	70,3	(01)	10,5	(01)	19,1	(01)
In-đô-nê-xia	44,0	(05)	18,0	(05)	38,0	(05)
Malaysia	14,8	(04)	30,1	(04)	55,1	(04)
Phi líp pin	37,0	(05)	14,9	(05)	48,1	(05)
Singapore	0,3	(04)	23,3	(04)	76,4	(04)
Thái lan	42,6	(05)	20,3	(05)	37,1	(05)
Việt Nam	57,9	(04)	17,4	(04)	24,7	(04)
Bắc Á và Trung Á	16,5	(07)	26,2	(07)	57,2	(07)
Armenia	46,9	(04)	16,0	(04)	37,1	(04)
Azerbaijan	39,3	(05)	12,1	(05)	48,6	(05)
Georgia	54,4	(05)	9,3	(05)	36,2	(05)
Kazakhstan	33,5	(04)	17,4	(04)	49,1	(04)
Kyrgyzstan	48,0	(05)	12,5	(05)	39,5	(05)
Liên bang Nga	10,2	(05)	29,8	(05)	60,0	(05)
Châu Á và Thái Bình Dương	37,5	(07)	21,7	(07)	40,9	(07)

Nguồn: UN-ESCAP. 2009. Niên giám thống kê cho khu vực châu Á và Thái Bình Dương năm 2008. Bảng 16.2 “Lao động theo ngành.” Ngày 21 tháng 4 năm 2009.

Tuy nhiên, điều quan trọng là Việt Nam thiếu một nền kinh tế dịch vụ hiện đại và hiệu quả được định hướng bởi một số dịch vụ hàng đầu có tốc độ tăng trưởng nhanh, bền vững, tiếp cận với công nghệ cao và có tiềm năng tạo ra giá trị xuất khẩu lớn, thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài mặc dù các ngành dịch vụ như dịch vụ kinh doanh, ngân hàng và chứng khoán, du lịch và phân phối đã cho thấy có triển vọng và Chính phủ cũng chưa đưa ra được các chiến lược dài hạn, cụ thể để đảm bảo dành ưu tiên cho các ngành này phát triển. Sự phát triển các dịch vụ cơ sở hạ tầng chiến lược “mềm” và “cứng” như giáo dục, y tế, viễn thông và vận tải cũng đã được thảo luận trong nhiều năm nhưng vẫn bị hạn chế về tài chính và những ngành dịch vụ này cũng có những yếu kém nội tại khó có thể giải quyết nhanh chóng như trình bày dưới.

Dịch vụ phân phối

Chỉ trong 10 năm (1996-2006), hàng loạt các siêu thị, trung tâm thương mại (TTTM) đã ra đời trên cả nước. Cùng với hệ thống hơn 9.063 chợ truyền thống đang hoạt động, các loại hình phân phối hàng hóa hiện đại theo mô hình của các nước tiên tiến (gồm cả siêu thị, cửa hàng bách hóa, cửa hàng tiện dụng, TTTM...) đã cải cách mạnh mẽ hệ thống phân phối hàng hóa ở Việt Nam.

Nếu cuối năm 1996, tại Việt Nam mới chỉ có 12 siêu thị và TTTM nằm ở 6 tỉnh, thành phố thì sau 10 năm con số này đã tăng lên gần 200, đang hoạt động tại 25/64 tỉnh, thành phố và có khoảng 600 cửa hàng bán hàng theo phương thức tự chọn. Đó là chưa kể cả nước đang có khoảng 20 siêu thị và 35 TTTM đang triển khai xây dựng.

Phương thức kinh doanh của các doanh nghiệp cũng hiện đại và chủ động hơn, đó là tự xây dựng chiến lược đầu tư lâu dài cho sản xuất, tạo nguồn hàng ổn định mang tính cạnh tranh cao. Do vậy, chỉ sau 10 năm hình thành và phát triển, loại hình phân phối hàng hóa hiện đại đã làm một cuộc hành trình đảo ngược, từ 100% hàng nhập khẩu trong thời gian đầu, đến nay đã giảm xuống chỉ còn khoảng 30%, thậm chí ở một số ngành hàng, hàng Việt Nam đã chiếm tới 85%.

Bình quân mỗi hệ thống siêu thị có 2.000 - 3.000 nhà cung cấp hàng hóa là các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất trong nước. Siêu thị đang trở thành kênh quảng bá thương hiệu quan trọng cho hàng Việt Nam và là một trong những mục tiêu mà nhiều doanh nghiệp nhắm tới.

Ngay trong thời điểm này, các phòng ban của Saigon Co.op (Liên hiệp HTX Thương mại TPHCM) đang tất bật với rất nhiều dự án từ xây dựng các siêu thị mới đến việc tìm các đối tác làm đại lý phân phối hàng hóa, rồi liên kết với Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (Satra) để hình thành chuỗi siêu thị thương hiệu mạnh Co.opMart – Satra với tham vọng trở thành tập đoàn phân phối hùng mạnh nhất nhì trong cả nước vào năm 2010.

Bên cạnh Saigon Co.op, trên thị trường đã xuất hiện một vài nhà phân phối bán buôn tổng hợp do tư nhân đầu tư. Điển hình là Công ty TNHH Phú Thái với chiến lược phát triển thành một tập đoàn phân phối hàng đầu tại Việt Nam vào năm 2007. Công ty Cà phê Trung Nguyên cũng đang lập hệ thống phân phối si và lê với thương hiệu G7Mart để từng bước hướng tới hình thành một tập đoàn phân phối mạnh trên cả nước. Ngoài ra nhiều doanh nghiệp cũng đang phấn đấu để hình thành các tập đoàn phân phối lớn như Công ty Sasco; Tổng công ty thương mại Hà Nội (Hapro), Satra...

Theo các cam kết quốc tế trước đây (Hiệp định thương mại Việt Mỹ -BTA, Hiệp định xúc tiến và bảo hộ đầu tư Việt-Nhật,...) Việt Nam sẽ từng bước mở cửa thị trường dịch vụ phân phối cho các nước, trước hết là Mỹ và Nhật Bản, sau đó là các thành viên khác của WTO.

Theo lộ trình cam kết của Việt Nam với Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Việt Nam sẽ chính thức mở cửa lĩnh vực dịch vụ, trong đó lĩnh vực phân phối, với nhà đầu tư nước ngoài kể từ đầu năm 2009.

Với lộ trình này, nhiều nhà đầu tư nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ và phân phối đã khảo sát thị trường và đang cố gắng có mặt ở thị trường Việt Nam sớm. Đã có một số doanh nghiệp lớn trên thế giới trong lĩnh vực phân phối và dịch vụ đang dần tiếp cận thị trường Việt Nam với nhiều hình thức đầu tư khác nhau. Hiện nay, bức tranh toàn cảnh về hệ thống phân phối trong nước đã rất sôi động, nổi bật là sự xuất hiện ngày càng nhiều của các nhà phân phối nước ngoài.

Thời gian vừa qua đã xuất hiện một làn sóng các nhà phân phối nước ngoài thâm nhập vào thị trường Việt Nam-một thị trường năng động, dân số đông và trẻ hứa hẹn nhu cầu tiêu dùng lớn. Và cuộc đua kiểm soát kênh phân phối giữa các nhà phân phối trong và ngoài nước đã bắt đầu nhen nhóm và đã nổi lên trên hai lĩnh vực: dược phẩm và hàng tiêu dùng.

Về dược phẩm, sau sự kiện Zuellig Pharma Việt Nam (ZPV), bất chấp hàng loạt chế tài mới và cam kết của các doanh nghiệp dược nước ngoài tại Việt Nam, giá thuốc lại rục rịch tăng. Các đại gia phân phối thuốc chuyển sang chiến lược tăng giá từ từ, mỗi ngày một ít. Điều này chứng tỏ, các biện pháp mạnh tay của Bộ Y tế đã chưa hoàn toàn phát huy tác dụng.

Về hàng tiêu dùng, Bộ Kế hoạch và đầu tư đã cấp phép cho ba Tập đoàn kinh doanh siêu thị nước ngoài là Metro Cash & Carry (Đức), Big C (Pháp) (Big Customer), Parkson (tập đoàn Lion Group-Malaysia). Metro mới được cấp phép kinh doanh bán buôn, Big C đã được cấp phép bán lẻ tại 4 siêu thị và Big C Thăng Long trở thành siêu thị bán lẻ lớn nhất Việt Nam với tổng số vốn đầu tư 12 triệu USD. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu của người dân sử dụng các loại hình phân phối hiện đại vẫn minh ở các thành phố lớn có xu hướng tăng lên, dẫn đến sự thay đổi trong cơ cấu các loại hình phân phối và các nhà phân phối nước ngoài đã nhanh chóng nắm bắt và đáp ứng được xu thế này.

Trên thực tế thì bắt đầu từ ngày 1/1/2008, Việt Nam phải mở cửa để phía nước ngoài được liên doanh góp vốn đầu tư với số vốn không hạn chế. Tuy vậy, may mắn là “con bão giá” đã ngăn trở các nhà đầu tư rất nhiều. Nhà cung cấp dịch vụ phân phối nước ngoài đầu tiên bước chân vào thị trường Việt Nam là Cora (sau đó bán cho thương hiệu Big C của tập đoàn Casino Pháp) với trung tâm phân phối tại Đồng Nai năm 1998. Đến nay, Big C đã có 7 trung tâm tại 4 thành phố lớn của Việt Nam. Tiếp bước là Metro với mô hình Cash & Carry (khách hàng trả bằng tiền mặt và tự vận chuyển) nổi tiếng. Ngày 28/2/2002, Metro Bình Phú tại TP Hồ Chí Minh khai trương. Đến nay, Metro đã có đến 8 trung tâm tại 5 thành phố lớn của Việt Nam. Parkson của tập đoàn Lion của Malaysia cũng gia nhập vào năm 2004 với Parkson Saigon Tourist Plaza ở TP Hồ Chí Minh và thêm 3 trung tâm nữa ở Hải Phòng, Hùng Vương Plaza (TP Hồ Chí Minh) và Hà Nội. Ngoài ra, có Zen Plaza của Nhật Bản và Diamond Plaza của Hàn Quốc cũng tham gia vào thị trường bán lẻ cao cấp tại TP Hồ Chí Minh. Trong nhiều năm đó, những nhà sản xuất Việt Nam hầu như chịu lép vế khi ngồi trên bàn đàm phán với các nhà phân phối nước ngoài này, đặc biệt là với Metro. Với tôn chỉ hoạt động là “chỉ phân phối đến các doanh nghiệp và khách hàng mua bán chuyên nghiệp, những chi nhánh khác kinh doanh bán lẻ cho người tiêu dùng”, đối tượng khách hàng của Metro là các cửa hàng bán lẻ. Để tạo được lợi thế cạnh tranh về giá và khuyến mãi với các nhà phân phối nội địa, Metro đã buộc các nhà sản xuất phải có mức chiết khấu cao (từ 8% đến hơn 20%) cho họ. Nếu không thì không cho hàng vào. Metro có được lợi thế trên bàn đàm phán là vì họ là nhà kinh doanh bán lẻ lớn thứ tư thế giới với hơn 600 trung tâm ở 29 quốc gia. Những nhà sản xuất Việt Nam, đặc biệt là có vốn nước ngoài, nếu không làm theo điều kiện của Metro thì Metro sẽ gây áp lực với công ty mẹ ở nước ngoài. Đối với các nhà sản xuất nhỏ lẻ thì Metro buộc phải dán nhãn của Metro nếu muốn hàng vào trung tâm phân phối của họ.

Hiện nay, một bộ phận người dân có xu hướng đến các siêu thị lớn để mua hàng với cơ sở hạ tầng hiện đại, hàng hóa đa dạng, chất lượng giá cả ổn định và có nhiều hình thức khuyến mãi. Số lượng các điểm phân phối nhỏ lẻ sẽ giảm dần và được thay thế bằng các hình thức phân phối mới như siêu thị, trung tâm thương mại. Một câu hỏi được đặt ra về sự tồn tại của các

chợ, cửa hàng quy mô nhỏ bán hàng tiêu dùng nội địa. Tuy nhiên, trong vòng 10 năm tới, hình thức phân phối nhỏ lẻ vẫn giữ được vai trò của mình ngay cả trong các thành phố lớn do tập quán tiêu dùng của người Việt Nam và vị trí nằm sát khu vực có nhiều dân cư sinh sống do đó có thể bán hàng trực tiếp cho các hộ tiêu dùng.

Phân phối qua mạng cũng đang thu hút được sự quan tâm vì những tiện ích đáng kể của nó. Hiện nay ở Việt Nam đang có một làn sóng phân phối trực tuyến vừa chính thức vừa ngầm nhưng rất mạnh mẽ, có vô số trang web tiếng Việt khác nhau thực hiện các giao dịch trên mạng.

Nhượng quyền thương mại (franchising) cũng có nhiều tiềm năng phát triển với Trung Nguyên và Kinh Đô là 2 nhà tiên phong, mặc dù các nhà kinh doanh trong nước cũng chưa nhận thức được đầy đủ tính hai mặt của hình thức phân phối này.

Nhìn chung, đối với những loại hình phân phối hiện đại, hiển nhiên đây là một thế mạnh của các nhà phân phối nước ngoài. Gần đây, tuy các nhà phân phối Việt Nam có nhiều động thái củng cố lại hệ thống của mình để chống lại áp lực cạnh tranh từ các nhà phân phối nước ngoài, nhưng đây có thể là một cuộc đua không cân sức vì các tập đoàn phân phối nước ngoài đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm kinh doanh trên thị trường các nước đang phát triển, nguồn vốn rất lớn; họ lại tiến hành các hoạt động nghiên cứu thị trường, tổ chức kinh doanh, thậm chí vận động hành lang rất bài bản và đưa ra giá bán buôn thấp hơn nhiều so với các nhà bán buôn trong nước, các dịch vụ bán hàng thuận tiện và các chương trình khuyến mại hấp dẫn.

Việc thu hút số lượng lớn các khách hàng của các siêu thị và trung tâm thương mại có thể dẫn đến tình trạng phá sản dây chuyền của hàng triệu hộ cá thể buôn bán nhỏ lẻ, đe dọa đời sống của người dân. Sự mở rộng của hệ thống các siêu thị có thể dẫn tới các vấn đề về môi trường vì siêu thị là nơi tập trung các phương tiện đi lại của người dân nhất là vào các dịp cuối tuần. Sự phụ thuộc vào các Tập đoàn phân phối nước ngoài cũng có thể sẽ phải trả một giá đắt vì nó đe dọa cuộc sống của người nông dân và các hộ buôn bán nhỏ. Các siêu thị thường đưa ra các tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm và chất lượng rất cao đối với người nông dân, nếu đáp ứng thì họ sẽ mua với khối lượng khổng lồ. Để đáp ứng được yêu cầu rất cao của các siêu thị, người nông dân phải đầu tư máy móc thiết bị, giống, phương pháp canh tác, nhưng họ lại không có vốn và phải đi vay ngân hàng, nếu các nhà phân phối nước ngoài không mua hàng, họ sẽ bị rơi vào tình trạng nợ nần chồng chất. Điều này không dễ dàng gì so với trước đó khi họ chỉ phải chuyên tât cả các nông sản làm ra với các hình thức khác nhau tới các chợ. Đối với hàng gia dụng và trang trí là mặt hàng có thế mạnh của các doanh nghiệp Việt Nam, các tập đoàn phân phối nước ngoài thường áp dụng mức giá cao trong các đơn đặt hàng các sản phẩm gia công đồng thời cũng đặt ra các quy định ngặt nghèo về thời hạn giao hàng, sử dụng lao động, nguồn nguyên vật liệu, đổi mới công nghệ. Có đối tác lo đầu ra, các doanh nghiệp nhỏ chỉ phải tập trung sản xuất, không phải lo các khâu bao bì, thiết kế, marketing, xây dựng hệ thống phân phối và tạo dựng thương hiệu nên họ rất ham. Lúc đầu, các nhà sản xuất ăn theo còn ăn nên làm ra, nhưng sau đó, phía nước ngoài càng giảm giá đặt hàng, các nhà sản xuất trong nước bị lỗ nặng. Tiền vốn đổi mới công nghệ theo yêu cầu của nhà phân phối nước ngoài lại là vay của ngân hàng, không bán được hàng nhiều doanh nghiệp rơi vào tình trạng phá sản. Với vốn đầu tư lớn, mặt bằng kinh doanh rộng, hệ thống quản lý bán hàng, lưu kho, vận chuyển có tính ưu việt, các khâu logistics được thực hiện với độ chuyên nghiệp cao hơn hẳn các doanh nghiệp trong nước; các tập đoàn phân phối nước ngoài sẽ dần khống chế hệ thống phân phối nội địa.

Tuy nhiên, việc tham gia của các tập đoàn phân phối quốc tế lớn trên thị trường Việt Nam cũng mang lại một số lợi ích. Sự xuất hiện của các đại siêu thị góp phần vào việc giải quyết tình trạng lao động trình độ trung bình dư thừa ở các thành phố lớn. Đặc biệt là ngành bán lẻ là một ngành tuyển dụng rất nhiều lao động nên có thể giảm bớt gánh nặng về công ăn việc làm cho chính quyền địa phương. Người tiêu dùng sẽ được hưởng lợi từ các chương trình khuyến mại, được sử dụng hàng hóa có chất lượng ổn định, đảm bảo vệ sinh an toàn, các nhà

phân phối trong nước có thể học hỏi được các kinh nghiệm quản lý điều hành tiên tiến từ nước ngoài.

Dịch vụ ngân hàng

Cho tới nay, lĩnh vực tài chính vẫn chủ yếu do các ngân hàng chi phối, với tổng tài sản của hệ thống ngân hàng chiếm gần 140% GDP. Tỷ trọng các khoản vay, tiền gửi trong GDP đã tăng đáng kể, từ 60% năm 2004 lên tới 92-93% vào cuối năm 2008 và hệ thống ngân hàng đang là nguồn cung cấp tài chính đáng kể cho tăng trưởng kinh tế trong những năm vừa qua.

Bảng 1.1. Thị trường tài chính tại Việt Nam (% GDP)

	2004	2005	2006	2007	2008
Dư nợ (% of GDP)	61	70	75	93	93
Tiền gửi (% of GDP)	60	67	78	99	92
Thị phần (tổng vốn thị trường)	3,50	5,55	22,61	43,38	15
Trái phiếu chưa đáo hạn (%GDP)	8,4	8,2	8,1	13,7	15,1
Phí bảo hiểm (cả nhân thọ và phi nhân thọ)	2,00	1,63	1,54	1,44	n/a
Quỹ lương hưu	4,12	4,04	3,7	n/a	n/a

Nguồn: Suiwah Leung, cải cách lĩnh vực tài chính và ngân hàng tại Việt Nam, Bản tin kinh tế ASEAN số 26, quyển 1 (tháng 4/2009)

Sau khi Quốc hội ban hành Luật ngân hàng nhà nước và Luật các tổ chức tín dụng năm 1997, số lượng và loại hình các tổ chức tài chính ngân hàng và phi ngân hàng đã tăng nhanh chóng. Hiện nay, lĩnh vực ngân hàng Việt Nam có 5 NHTM quốc doanh²⁴, 36 NHTM cổ phần, 45 chi nhánh ngân hàng nước ngoài và 5 ngân hàng liên doanh. Năm 2008, 5 ngân hàng con 100% vốn nước ngoài đã được cấp phép nhưng chưa chính thức đi vào hoạt động²⁵. Các tổ chức tín dụng phi ngân hàng gồm 2 ngân hàng chính sách, 17 công ty tài chính, 13 công ty cho thuê tài chính, Quỹ tín dụng nhân dân trung ương và 1019 quỹ tín dụng nhân dân ở địa phương²⁶. Mặc dù có số lượng nhiều, nhưng các ngân hàng Việt Nam vẫn có quy mô nhỏ so với các ngân hàng ở khu vực.

Biểu 1.2. Số lượng các tổ chức tín dụng

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
NHTM quốc doanh	05	05	05	05
NHTM cổ phần	51	36	34	40
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	23	34	41	45
Ngân hàng con 100% vốn nước ngoài	0	0	0	05
Ngân hàng liên doanh	05	05	05	05
Ngân hàng chính sách	0	2	2	2
Công ty tài chính	2	7	7	17
Công ty cho thuê tài chính	3	11	12	13
Quỹ tín dụng nhân dân	939	938	986	1019

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Tới 31/12/2008, tổng vốn đăng ký của các tổ chức tín dụng (trừ ngân hàng Bảo Việt và 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài) đạt 149.179,8 nghìn tỷ đồng, gấp 12 lần so với năm 1997. Trong đó các NHTM quốc doanh tăng 26,04 lần, các NHTM cổ phần tăng 40,43 lần,

²⁴ Vietcombank và ngân hàng Công Thương (Vietinbank) đã được cổ phần hóa, trong đó Nhà nước vẫn giữ trên 90% cổ phần. Trong báo cáo này, Vietcombank và Vietinbank vẫn được coi là các NHTM cổ phần Nhà nước.

²⁵ 5 ngân hàng con 100% vốn nước ngoài là ANZ (Việt Nam), HSBC (Việt Nam), Standard Chartered Bank (Việt Nam), Shinhan Vietnam Bank và Hong Leong Bank.

²⁶ SBV, 2009, Báo cáo số 49/BC-NHNN về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng.

các ngân hàng liên doanh tăng 6,72 lần, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tăng 3,03 lần, các công ty tài chính tăng 349 lần, các công ty thuê mua tài chính tăng 6,42 lần và hệ thống các quỹ tín dụng nhân dân tăng 5,06 lần. Điều này cho thấy năng lực tài chính của các tổ chức tín dụng được củng cố, bên cạnh đó cũng phản ánh sự quan tâm của Nhà nước, các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức trong và ngoài nước đối với đầu tư vào lĩnh vực ngân hàng.

Tính tới tháng 12/2008, quy mô tổng tài sản, tiền gửi và tiền vay của các tổ chức tín dụng đã tăng trưởng đáng kể, so với năm 1997, tổng tài sản tăng 16,21 lần, tiền gửi tăng 15,72 lần và các khoản vay tăng 13,6 lần.

Biểu 1.4. Thị phần tiền gửi của các tổ chức (%)

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
NHTM quốc doanh	69,4	65,1	53,4	56,91
NHTM cổ phần	10,6	21,3	31,5	31,23
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	15,93	9,6	9,9	13,22
Ngân hàng liên doanh	3,08	1,1	1,2	1,43
Công ty tài chính	0,17	1,2	1,7	3,13
Công ty cho thuê tài chính	0,02	0,8	0,7	1,15
Quỹ tín dụng nhân dân	0,76	0,9	0,72	0,92

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Thực trạng phát triển hiện nay trong lĩnh vực ngân hàng

Việt Nam đã duy trì được tăng trưởng cao và các điều kiện kinh tế vĩ mô ổn định trong một khoảng thời gian dài từ khi bắt đầu quá trình Đổi mới. Do thu nhập và đời sống người dân được cải thiện, nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng cũng tăng lên. Sự nỗ lực của Chính phủ trong việc cải thiện môi trường cho hoạt động ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi để đa dạng hóa và tăng chất lượng của các dịch vụ ngân hàng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, lĩnh vực ngân hàng đang chịu sức ép cạnh tranh. Tất cả các yếu tố này dẫn tới sự tăng trưởng của các dịch vụ ngân hàng truyền thống và xuất hiện nhiều dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng điện tử, ngân hàng internet, ngân hàng di động, ATM, v.v..

Như đề cập ở trên, lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam đã phát triển nhanh chóng về số lượng các ngân hàng và mở rộng mạng lưới trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, tỷ lệ sử dụng dịch vụ ngân hàng vẫn còn thấp. Năm 2007, có khoảng 8,2 triệu tài khoản ngân hàng, tương đương tỷ lệ sử dụng là 10%. Trong số này có 5 triệu tài khoản cá nhân. Theo ước tính, dưới 10% dân số sử dụng các dịch vụ ngân hàng thường xuyên²⁷.

Huy động vốn

Huy động vốn của các tổ chức tín dụng đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây và tạo ra một nguồn tài chính cho nền kinh tế. Trong vòng 5 năm qua, tốc độ tăng trưởng tiền gửi bình quân đang tăng lên. Việc các ngân hàng không ngừng đa dạng hóa sản phẩm và phát triển mạng lưới đại lý đã đóng góp tích cực vào sự tăng trưởng này. Trong đó, các NHTM quốc doanh vẫn chiếm thị phần tiền gửi lớn nhờ có mạng lưới các chi nhánh và uy tín từ lâu. Năm 2008, các NHTM quốc doanh (cùng ngân hàng chính sách xã hội) chiếm 56,91% tổng tiền gửi. Theo cam kết WTO, hạn chế về việc ngân hàng nước ngoài nhận tiền gửi sẽ dần được tự do hóa, do đó thị phần của các ngân hàng có vốn nước ngoài cũng tăng từ 9,6% năm 2006 lên 13,22% năm 2008. Các NHTM cổ phần đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây, thị phần tăng từ 21,3% năm 2006 lên 31,23% năm 2008. Sự phát

²⁷ IFC, 2008, Phân tích lĩnh vực tài chính Việt Nam

triển này đã dẫn tới việc thị phần của các NHTM quốc doanh giảm từ 65,1% năm 2006 xuống còn 56,91% năm 2008²⁸.

Cho vay

Cho vay cũng đạt mức tăng trưởng cao, thậm chí còn phát triển nóng trong năm 2007 và nửa đầu năm 2008. Thị phần cho vay của các NHTM cổ phần tăng nhanh chóng trong khi thị phần của các NHTM quốc doanh giảm.

Bảng 1.6. Thị phần tín dụng theo hình thức tổ chức (%)

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
NHTM quốc doanh	64	67,1	59,7	58,2
NHTM cổ phần	11,76	19,6	27,5	26,54
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	19,85	8,3	8,56	10,27
Ngân hàng liên doanh	2,39	1,39	1,2	1,3
Công ty tài chính	0,22	1	2,3	1,92
Công ty cho thuê tài chính	0,03	1,3	1,1	1,19
Quỹ tín dụng nhân dân	1,69	1,5	1,06	1,1

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Cho vay theo lĩnh vực kinh tế không thay đổi nhiều qua các năm. Trong tổng số cho vay của lĩnh vực ngân hàng, nông lâm thủy sản chiếm tỷ trọng lớn nhất, dao động từ khoảng gần 30% và đạt 28,84 % năm 2008. Tiếp theo là công nghiệp, chiếm 25,81%, thương mại 18,67% và xây dựng 13,76% năm 2008..

Dịch vụ thanh toán

Trong thập kỷ vừa qua, dịch vụ thanh toán đã có bước phát triển quan trọng. Các NHTM tiếp tục đưa ra các dịch vụ thanh toán mới, đáp ứng nhu cầu đa dạng của người sử dụng và mở rộng tiếp cận tới các cá nhân và hộ gia đình.

- Tỷ lệ tiền mặt trong tổng thanh khoản có xu hướng giảm, từ 20,3% năm 2004 xuống còn 14,60% năm 2008, tuy nhiên tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán chính.

- Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng hoạt động từ năm 2002 và liên tục được mở rộng. Vào cuối năm 2008, hệ thống có hơn 7,7 triệu giao dịch với giá trị hơn 11.000 nghìn tỷ đồng. Sự phát triển của hệ thống này có vai trò quan trọng trong việc nâng cấp cơ sở hạ tầng cho mở rộng phát triển dịch vụ.

- Tài khoản ngân hàng cá nhân đã phát triển nhanh chóng với mức trung bình là 150%/năm về số tài khoản và 120% về số dư. Số lượng các tài khoản cá nhân đã tăng từ 135.000 năm 2000 lên khoảng 5 triệu vào năm 2005 và trên 8 triệu vào năm 2007.

- Sự phát triển của dịch vụ ngân hàng hiện đại trong thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực của công nghệ thông tin. Trong đó, thẻ ngân hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất. Tới tháng 4/2009, đã có 41 tổ chức phát hành được trên 16 triệu thẻ ngân hàng, trong đó phần lớn là thẻ debit ((98,16%) và một phần nhỏ (1,8%) là thẻ credit. Các NHTM đã lắp đặt trên 8000 máy ATM với trên 27.000 điểm bán hàng. Theo chỉ đạo của Ngân hàng nhà nước, hai liên minh thẻ lớn nhất là Banknetvn và Smartlink, chiếm trên 80% thị trường thẻ Việt Nam, đã kết nối hệ thống ATM của mình, cho phép khách hàng giao dịch thẻ dễ dàng hơn²⁹.

²⁸ *Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng*

²⁹ SBV, 2009, Báo cáo tại Hội nghị Ngân hàng Việt Nam, 28-29 tháng 5 năm 2009

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng

Mặc dù đã có những sự biến động phức tạp đối với cung cầu ngoại tệ trên thị trường năm 2008, thị trường ngoại tệ liên ngân hàng vẫn phát triển tích cực với quy mô lớn hơn và các giao dịch giá trị cao hơn. Khối lượng giao dịch liên ngân hàng tăng khoảng 25% so với năm 2007. Giao dịch tại chỗ tăng 26%, và các giao dịch hoán đổi, tương lai tăng 13%. Các NHTM thực hiện nhiều giao dịch hơn trên thị trường này để tự chống lại các rủi ro về ngoại hối.

Năm 2008, 79 ngân hàng đã tham gia vào thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, tăng thêm 14 ngân hàng so với năm 2007. Việc các ngân hàng mới tham gia tích cực vào giao dịch này, khiến cho thị trường năng động hơn.

Dịch vụ chứng khoán

Thị trường chứng khoán:

Trong những phiên giao dịch đầu tiên của Sở giao dịch HCM, chỉ có hai cổ phiếu là REE và SACOM được giao dịch. Sự tăng trưởng của thị trường xét về số lượng các doanh nghiệp niêm yết trong giai đoạn đầu là rất chậm. Tới cuối năm 2000, chỉ có 5 công ty cổ phần được niêm yết cổ phiếu và tới năm 2002 có thêm 10 công ty. Do đó, từ năm 2001 tới năm 2003 chỉ có tổng cộng 21 doanh nghiệp có cổ phiếu được niêm yết, với tổng vốn hóa đạt 1086 tỷ.

Đặc điểm quan trọng trong giai đoạn sau khi thị trường cam kết ra đời là việc tất cả các cổ phiếu đều tăng giá hàng ngày. Do đó, chỉ số VN-INDEX tăng mạnh, liên tục, từ mức cơ sở ban đầu là 100 lên mức kỷ lục là 571,04 vào ngày 25/6/2001, chỉ trong vòng 1 năm. Lý do chính của sự tăng trưởng nhanh chóng này là sự mất cân đối giữa cầu và cung đồng thời tâm lý của nhà đầu tư kỳ vọng vào một hình thức đầu tư mới.

Kể từ phiên giao dịch chứng khoán đầu tiên đến nay, thị trường chứng khoán Việt Nam trải qua nhiều biến động, với những đợt suy giảm vào cuối năm 2003, 2007 và những đợt tăng trưởng nhanh vào các năm 2000, giữa năm 2007 (VN Index đạt mức cao nhất 1.170 điểm vào giữa tháng 5/2007). Sự tăng vọt của các chỉ số thị trường vào năm 2007, được coi là dấu hiệu “quá nóng” và “không bền vững” của thị trường và chỉ sau giai đoạn tăng trưởng ngắn, cùng với kỳ vọng của nhiều chuyên gia trong và nhiều nước, thị trường chứng khoán Việt Nam bước vào giai đoạn tự điều chỉnh

Bảng: Những chỉ số chính của thị trường cam kết Việt Nam giai đoạn 2000 - 2008

Chỉ số	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Số DN niêm yết	5	11	20	23	26	41	193	250	338
Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	90,21	964,02	959,33	502,02	2003,87	3.304,74	42.092,4	269.154	180.978
Trung bình giao dịch ngày (tỷ đ)	1,39	6,13	3,23	1,71	6,80	18,50	161,03	1.066,3	737.94
Số tài khoản giao dịch	2,908	8,780	13,607	16,486	21.600	29.065	110.652	312.139	531.428
Số Cty quản lý quỹ.					2	5	18	25	46
Vốn hóa (tỷ đ)	986	1,570	2.436	2.370	4.516	9.598	237.276	492.900	225.935
Vốn hóa/GDP	0,28%	0,34%	0,48%	0,39%	0,63%	1,21%	22,70%	40,00%	19,76%
Chỉ số VNIndex	207	235	183	167	239	308	752	927	318
% thay đổi của VNIndex		13,5%	-2,1%	-8,7%	65,7%	13,5%	22,1%	8,7%	-65,7%

Nguồn: SSC, HoSE, HNX và tính toán của các chuyên gia

Năm 2008 là năm mà sự phát triển của thị trường chứng khoán không đáp ứng được kỳ vọng của các nhà đầu tư và kỳ vọng của các nhà nghiên cứu đã xuống mức thấp nhất kể từ năm 2004, đóng cửa ở mức 315.62 điểm (bằng 1/3a năm trước). Sau hai năm đứng ở danh sách các thị trường phát triển nhanh nhất trên toàn cầu, sự sụt giảm của chỉ số VNIndex trong năm 2008 được coi là mức suy giảm mạnh nhất trên thế giới và cũng là mức sụt giảm mạnh nhất kể từ khi thị trường chứng khoán đi vào hoạt động từ tháng 7 năm 2000. Mức vốn hóa thị trường giảm xuống, chỉ còn khoảng 20% GDP, một nửa của năm 2007. Tổng giá trị giao dịch giảm 30% so với năm trước.

Có nhiều lý do giải thích sự suy giảm của thị trường, nhưng nhiều chuyên gia cho rằng lý do quan trọng nhất là sự phát triển “quá nóng” trong hai năm trước, hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 và nguồn cung chứng khoán quá lớn ra thị trường.

Nhằm giúp thị trường phục hồi, các cơ quan quản lý đã đưa ra một số biện pháp bình ổn, nhưng chưa giúp thị trường hồi phục hoàn toàn. Tiếp tục xu hướng vào cuối năm 2008, chỉ số VN Index đã xuống mức thấp nhất là 235,5 điểm (vào ngày 24/2/2009) kể từ năm 2005. Chỉ số này sau đó đã phục hồi và tăng trưởng nhanh chóng vào tháng 5 và tháng 6/2009, đạt mức 512,46 điểm vào ngày 09/06/2009, tăng 65%. Vốn hóa thị trường vào giữa năm 2009 đã tăng đáng kể, lên tới 407 nghìn tỷ, gần gấp đôi so với năm 2008. Có 30 cổ phiếu mới niêm yết trong giai đoạn này, kể cả các doanh nghiệp lớn như Vietcombank, ngân hàng cổ phần Sài Gòn-Hà Nội, etc....

Thị trường cổ phiếu các doanh nghiệp chưa niêm yết (gọi tắt là Upcom) đã đi vào hoạt động từ 24/6/2009 với 12 cổ phiếu được giao dịch. Đây là nỗ lực của Chính phủ nhằm thu hẹp thị trường giao dịch cổ phiếu của các công ty chưa niêm yết. Cho tới nay, thị trường này không thu hút đối với các doanh nghiệp đại chúng chưa niêm yết vì một số lý do như: Một số doanh nghiệp có cổ phiếu với tính thanh khoản cao, tích cực như Ngân hàng cổ phần quân đội, Eximbank, v.v. không muốn giao dịch trên Upcom do các doanh nghiệp này mất đi lợi ích đáng kể từ việc thu phí chuyển quyền sở hữu cổ phiếu; Cổ đông không sẵn sàng do thời gian thanh toán quá lâu (T+3 so với T+0 hiện nay) và cơ chế giao dịch chưa phù hợp.

Thị trường trái phiếu

Trong giai đoạn 2000-2002, trái phiếu Chính phủ là hàng hóa chủ yếu được giao dịch tại Sở chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, tuy nhiên, các giao dịch về trái phiếu Chính phủ rất ít khi được thực hiện, chỉ chiếm 0,4% tổng giá trị của trái phiếu niêm yết.

Năm 2003, do lượng trái phiếu niêm yết tăng gấp đôi so với giai đoạn 2000-2003 với 100 trái phiếu và các quy định để thúc đẩy giao dịch trái phiếu nói chung và trái phiếu Chính phủ nói riêng như không hạn chế số lượng trái phiếu do các tổ chức, cá nhân nắm giữ; loại bỏ các hạn chế về giao dịch, đã giúp tăng giao dịch trái phiếu Chính phủ, cả về số lượng và giá trị. Giá trị của các giao dịch theo phương thức khớp lệnh vào năm 2003 tăng gần gấp đôi và giá trị giao dịch theo phương thức thỏa thuận tăng 21 lần so với năm 2002.

Biểu: Tỷ lệ giao dịch

Năm	Giá trị niêm yết (triệu)	Giá trị giao dịch (triệu)	Giao dịch/Niêm yết (%)
2000	1.100.000	39,21	0,004%
2001	2.731.633	58.148,32	2,13%
2002	4.113.633	113.985,70	2,77%

2003	11.496.633	2.464.186,04	21,43%
2004	21.528.333	17.546.854,31	81,51%
2005	34.610.333	21.014.853,47	60,72%
2006	47.245.700	42.044.492,50	88,90%
2007	129.451.033,1	116.768.175,3	84,69%
2008	159.169.700	187.950.866	118,08%

Năm 2008 là năm bùng nổ của thị trường trái phiếu nói chung và trái phiếu Chính phủ nói riêng, với tỷ lệ giao dịch lần đầu tiên vượt quá mức 100% kể từ khi thị trường mở cửa, đạt 122,6%. Nguồn đóng góp chính vẫn là trái phiếu Chính phủ, vốn được coi là công cụ an toàn nhất trong giai đoạn thị trường thất thường. Tính thanh khoản của trái phiếu đô thị cũng được cải thiện dần.

Dịch vụ bảo hiểm

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đang trải qua quá trình thay đổi vốn bắt đầu cách đây 15 năm khi các bước đầu tiên hướng tới tự do hóa được thực hiện. Trong vòng 5 năm vừa qua tốc độ đổi mới đã được tăng cường và xu hướng này sẽ tiếp tục tăng trong tương lai gần.

Trong giai đoạn 1993-2004, thị trường bảo hiểm đã tăng trưởng nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm bình quân hàng năm là khoảng 38%. Lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 23%. Bảo hiểm nhân thọ mới xuất hiện từ năm 1996 và bắt đầu tăng trưởng nhanh chóng từ năm 1999 khi các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài lớn tham gia thị trường. Trong giai đoạn 1999-2004, bảo hiểm nhân thọ đã đạt tốc độ phát triển bình quân hàng năm lên tới 81%, cao hơn rất nhiều so với tốc độ tăng trưởng bình quân ở khu vực Đông Nam Á trong cùng thời kỳ, vốn chỉ đạt 11% đối với bảo hiểm nhân thọ và 8,2% bảo hiểm phi nhân thọ (Báo cáo bảo hiểm Việt Nam của BMI, QII/2009). Tuy nhiên, sự tăng trưởng của lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đã giảm nhanh chóng, tiến gần với mức của khu vực, 16% giai đoạn 2003-2004 so với mức 9% của khu vực.

Nhờ có những sự thay đổi pháp lý, số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường (nhân thọ và phi nhân thọ) tăng từ 15 lên 32 trong giai đoạn 2000 và 2007 và số lượng các doanh nghiệp môi giới đã tăng từ 1 lên 8. Vào cuối năm 2008, số lượng các doanh nghiệp đã tăng lên 49, do việc Việt Nam trở thành thành viên đầy đủ của WTO vào năm 2007, thị trường bảo hiểm đã mở cửa thông thoáng hơn cho các doanh nghiệp nước ngoài. Bên cạnh đó, hiện nay có 13 doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, các doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo hiểm Dầu khí và Vinare đã được cổ phần hóa một phần và niêm yết trên thị trường chứng khoán và yêu cầu nhượng tái bảo hiểm bắt buộc cho Vinare đã được loại bỏ. Việc Nhà nước bán một phần sở hữu trong các doanh nghiệp bảo hiểm đã cho phép một số doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài lớn thâm nhập thị trường với tư cách là đối tác của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, như HSBC Insurance, AXA và Swiss Re.

Biểu: Cơ cấu của lĩnh vực bảo hiểm, 1993 – 2008

	1993	1996	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bảo hiểm nhân thọ			3	4	4	5	8	8	9	11
Bảo hiểm phi nhân thọ	1	6	10	13	14	14	15	21	22	27
DN tái bảo hiểm		1	1	1	1	1	1	1	1	1

Môi giới	1	1	1	2	5	6	7	8	8	10
Tổng	2	8	15	20	24	26	31	38	40	49

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Năm 2007 thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam xếp thứ 66 trên thế giới, với thị phần là 0,04%. Đây là thị trường lớn thứ 11 ở châu Á (Axco, 2009). Giai đoạn 2007-2008, mặc dù chịu tác động của những biến động tài chính toàn cầu, nhưng phí bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm nhân thọ vẫn chiếm thị phần lớn nhất.

Năm 2008, tổng phí bảo hiểm trực tiếp của ngành bảo hiểm đạt 27000 tỷ đồng, tương đương 2,2% GDP. Bảo hiểm nhân thọ đạt 10.339 tỷ đồng, tăng 9,3% so với năm 2007, phi nhân thọ đạt VND 10.879 tỷ đồng, tăng 30,13% so với năm 2007, tái bảo hiểm (VinaRe) đạt VND 1.050 tỷ đồng. Thu nhập đầu tư đạt 5.700 tỷ đồng. Đầu tư vào nền kinh tế là trên 57.000 tỷ đồng.

Bảo hiểm phi nhân thọ

Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước chiếm ưu thế nhiều hơn trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài chỉ chiếm 7 thị phần. Một số doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu tại Việt Nam là ACE Life Insurance Co., Ltd., AIG General Insurance (Viet Nam) Company Limited, Tập đoàn Bảo Việt, Bảo Minh, Groupama/GAN, Nipponkoa Insurance Co., Ltd., Prudential Vietnam Assurance, Bảo hiểm xăng dầu Việt Nam (PJICO), Bảo hiểm dầu khí (PVIC) và công ty bảo hiểm QBE (Việt Nam).

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt tổng doanh thu phí bảo hiểm là 10.879 tỷ đồng, tăng 30,13%, vượt kế hoạch đặt ra cho năm 2010 trên 20,8% (mục tiêu đề ra cho năm 2010 là 9.000 tỷ đồng).

Biểu : 5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu

Xếp hạng	Doanh nghiệp	Phí bảo hiểm (tỷ đồng)	% thị trường
1	Bảo Việt	3.320	30,52%
2	PVI	2.020	18,57%
3	Bảo Minh	1.884	17,32%
4	PJICO	1.060	9,74%
5	PTI	443	4,07%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Biểu : 5 lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu

Hạng	Lĩnh vực	Phí (tỷ đồng)	% thị trường
1	Bảo hiểm xe cộ	3.182	29,25%
2	Bảo hiểm máy móc	2.024	18,60%
3	Bảo hiểm y tế	1.597	14,68%
4	Bảo hiểm thân tàu (Hull) và P&I	1.266	11,64%
5	Bảo hiểm hàng hóa	972	8,93%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Bồi thường của toàn bộ thị trường bảo hiểm phi nhân thọ là 4.511 tỷ đồng với tỷ lệ bồi thường bình quân là 41,5%, mức khá cao so với phí bảo hiểm thu được (50% mức phí thuần). Lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường cao nhất là bảo hiểm xe cộ với mức bồi thường là 1.830 tỷ đồng (58%), bảo hiểm y tế 724 tỷ đồng (45,3%), Bảo hiểm tàu bè hàng hải (Hull) và P&I 583 tỷ đồng (46%), bảo hiểm máy móc 695 tỷ đồng (34,3%). Trong năm 2008, hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm chịu thua lỗ trong lĩnh vực bảo hiểm, lợi nhuận thu được là

nhờ đầu tư tài chính (phần lớn là cho các ngân hàng vay) sử dụng vốn chủ sở hữu và phí bảo hiểm.

Năm 2008, thu nhập sau thuế của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là 797,9 tỷ đồng, 1.000 tỷ đồng nếu tính cả VinaRe. Doanh nghiệp có lợi nhuận cao nhất là VinaRe với 205 tỷ đồng, PVI 188 tỷ đồng, Bảo Việt 186 tỷ đồng, Bảo Minh 140 tỷ đồng. Cũng trong năm này, vốn của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đạt 11.207 tỷ đồng (tăng 28%).

Biểu : 5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất

Hạng	Doanh nghiệp	Vốn (tỷ đồng)	% tổng thị trường
1	PVI	2.305	29,25%
2	Bảo Minh	2.137	18,60%
3	Bảo Việt	1.015	14,68%
4	AAA	578	11,64%
5	BIC	524	8,93%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Bảo hiểm nhân thọ

Năm 2008, là năm có nhiều khó khăn đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, do tình hình khủng hoảng tài chính, lạm phát gia tăng, lãi suất tiết kiệm ngân hàng tăng mạnh. Số lượng các hợp đồng bảo hiểm bị hủy do khó khăn về kinh tế đã khiến việc thanh toán lợi ích bảo hiểm tăng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã có nỗ lực lớn để đưa ra các sản phẩm mới, hấp dẫn, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Doanh thu phí bảo hiểm đạt 10.339 tỷ đồng, tăng 9,3% so với năm 2007, tổng lợi ích bảo hiểm nhân thọ là 4.572 tỷ, tăng 29,5% so với năm 2007. Thanh toán lợi ích bảo hiểm đạt 2.539 tỷ đồng, tăng 17,4% so với năm 2007. Trong đó, Prudential thu được 4.270 tỷ đồng phí bảo hiểm, chiếm tới 41,3% tổng doanh thu bảo hiểm, tiếp theo là Bảo Việt với 3.425 tỷ đồng (33,1%) và Manulife với 1.081 tỷ đồng (10,45%). Phí bảo hiểm năm đầu đạt 2.059 tỷ, tăng 13,88% nhờ các sản phẩm với tổng giá trị bảo hiểm lớn và thời hạn bảo hiểm dài.

Xét về năng lực tài chính, tổng tài sản của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt 47.813 tỷ đồng, tăng 20,5% so với năm 2007 trong đó ba doanh nghiệp lớn nhất là Prudential với 19.556 tỷ (chiếm 40,9% tổng tài sản của bảo hiểm nhân thọ), Bảo Việt 15.599 tỷ (32,6%), Manulife 4.770 tỷ (9,97%). Tổng đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt 39.253 tỷ trong năm 2008, tăng 23,23% so với năm 2007 trong đó Prudential chiếm 14.333 tỷ, Bảo Việt chiếm 14.669 tỷ và Manulife chiếm 3.583 tỷ. Việc đầu tư được phân bổ vào các hạng mục gửi tiết kiệm ngân hàng (16,25%), trái phiếu Chính phủ (58,10%), cổ phiếu (7,6%), cho vay có lãi suất (10,15%) và các khoản khác 7,95%. Thu nhập từ các khoản đầu tư này là 4.010 tỷ, giảm 21,8% so với năm 2007 do các doanh nghiệp bảo hiểm phải rút tiền đưa vào các quỹ dự trữ rủi ro.

Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh

Dịch vụ kinh doanh và chuyên môn bao gồm các dịch vụ hỗ trợ quan trọng đối với nền kinh tế như dịch vụ pháp lý, dịch vụ kế toán và kiểm toán, dịch vụ tư vấn thuế, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ máy tính, dịch vụ nghiên cứu và phát triển, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ nghiên cứu thị trường, dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ liên quan tới khai mỏ, chế tạo và nông nghiệp, v.v.

Mặc dù còn khá mới mẻ tại Việt Nam, các dịch vụ chuyên môn và kinh doanh là một trong những ngành phát triển nhanh nhất tại Việt Nam do đây là lĩnh vực mà các doanh

ng nghiệp vừa và nhỏ (SME) có lợi thế trong khi hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Từ khía cạnh kinh tế nói chung, các dịch vụ chuyên môn và kinh doanh đóng vai trò hỗ trợ cho toàn bộ nền kinh tế Việt Nam, nền kinh tế vốn đã đạt tốc độ tăng trưởng trong vòng 20 năm qua (tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trong vòng 20 năm qua là khoảng 7%). Mặc dù tăng trưởng kinh tế xét về lượng là khá đáng kể, chất lượng tăng trưởng lại chưa được phân tích kỹ, tuy nhiên, nhiều nghiên cứu đã cho thấy hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế phụ thuộc một phần vào hiệu quả của các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên môn.

Các dịch vụ kinh doanh là nguồn đầu vào quan trọng đối với tất cả các hoạt động kinh tế. Do vậy, chất lượng và mức độ sẵn có của các dịch vụ này có ảnh hưởng đáng kể đến năng lực cạnh tranh của tất cả các doanh nghiệp Việt Nam. Các vấn đề về năng lực cạnh tranh được xác định trong đó có chi phí cao về dịch vụ gắn với chất lượng dịch vụ nhận được, và chất lượng tương đối thấp của dịch vụ, thiếu khả năng cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp hay định hướng khách hàng mạnh, sự cạnh tranh giữa nhà cung cấp dịch vụ nhà nước và tư nhân, và thiếu hỗ trợ để bảo đảm chất lượng và tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ.

Năm 2006, dịch vụ kinh doanh ở Việt Nam đóng góp 3,78% GDP, với GDP trên một công nhân là cao nhất. Cũng như ở một số nền kinh tế khác, phần lớn (51%) số lượng các công ty dịch vụ kinh doanh là những doanh nghiệp vi mô với dưới 10 nhân viên, và 86,8% các doanh nghiệp dịch vụ kinh doanh có dưới 50 nhân viên. Trong các năm 2000 đến 2006, dịch vụ kinh doanh đã tạo ra số lượng việc làm cao nhất trong các ngành dịch vụ, và số lượng doanh nghiệp dịch vụ kinh doanh đã tăng với tốc độ trung bình năm là 53,4%. Rõ ràng đây là một bộ phận năng động của nền kinh tế Việt Nam. Có lẽ là bởi vì chỉ có không đến 20% các doanh nghiệp dịch vụ kinh doanh là thuộc sở hữu nhà nước nên chưa có sự đánh giá đầy đủ về mặt chính sách và quy hoạch về tầm quan trọng của các hoạt động kinh tế này.

Một nghiên cứu bổ sung cho dự án này đã được thực hiện, với đối tượng là 102 doanh nghiệp cung cấp/ sử dụng những dịch vụ kinh doanh sau: dịch vụ kiến trúc, dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ CNTT, nghiên cứu thị trường, nghiên cứu và phát triển. Hiện nay, Việt Nam đã và đang xuất khẩu nhiều loại hình dịch vụ kinh doanh. Hơn một nửa số doanh nghiệp trong cuộc điều tra đã xuất khẩu bằng cách cung cấp dịch vụ của họ tới người nước ngoài hoặc các doanh nghiệp thuộc sở hữu nước ngoài tại Việt Nam (Phương thức 2). Ít nhất có tới 30% công ty cung cấp các dịch vụ xuyên biên giới thông qua mạng Internet hoặc đưa tin và/ hoặc thông qua di chuyển kinh doanh tạm thời sang thị trường xuất khẩu (Phương thức 4). Hơn 10% các doanh nghiệp trả lời rằng họ có một số đại diện thương mại ở nước ngoài.

Rào cản chủ yếu của việc cung cấp dịch vụ chất lượng ở Việt Nam là sự hiểu biết hạn chế của khách hàng về các yếu tố tạo thành chất lượng dịch vụ và lợi thế cạnh tranh có được từ việc mua các dịch vụ chất lượng. Nếu khách hàng là những nhà kinh doanh không biết đánh giá chất lượng dịch vụ như thế nào, họ có thể không muốn trả tiền nhiều cho một dịch vụ chất lượng cao. Thách thức đối với các doanh nghiệp dịch vụ kinh doanh tài chính là rào cản chủ yếu thứ hai, gồm những khó khăn trong huy động vốn, không có khả năng với các khuyến khích thuế, và chi phí tiếp cận mạng Internet cao. Các rào cản khác là sự thiếu vắng các hiệp hội ngành nghề dịch vụ hoạt động đầy đủ để hỗ trợ sự phát triển chuyên nghiệp, và thiếu sự đào tạo nhân viên về các vấn đề chất lượng.

Khung pháp lý cho ngành dịch vụ kinh doanh vẫn đang được xây dựng, tuy vậy cần nhận thấy khoảng cách giữa việc ban hành các quy định và việc thực thi các quy định đó. Một số quy định mới (như Quy định 87/CP/NP-CP hạn chế các nhân cung cấp dịch vụ tư vấn) là trái với những quy định trong Luật Doanh Nghiệp. Ủy ban nhân dân cấp địa phương vẫn hạn chế cấp phép cho các doanh nghiệp mới cho dù không thuộc phạm vi cấm của Luật. Các quy định hiện hành vẫn thiếu nhất quán về một số vấn đề như đặt tên doanh nghiệp, quyền

hạn của các cơ quan đăng ký kinh doanh hay việc cấp phép kinh doanh. Hơn nữa, bất bình đẳng vẫn tồn tại giữa khối doanh nghiệp tư nhân và khối doanh nghiệp nhà nước vì doanh nghiệp nhà nước vẫn được hưởng trợ cấp và các đặc quyền khác mà khu vực doanh nghiệp tư nhân không được hưởng.

Thị trường các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Một nghiên cứu do VCCI và Dự án hỗ trợ GTZ-SME thực hiện năm 2006 cho thấy thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội chiếm tới 90% thị phần dịch vụ phát triển kinh doanh (chủ yếu là các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên môn quan trọng như kế toán và kiểm toán, dịch vụ pháp lý, dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ marketing và quảng cáo, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, v.v). Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa sử dụng các dịch vụ chuyên môn và dịch vụ kinh doanh. Việc này cũng giải thích tại sao quy mô thị trường của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn vẫn còn khá hạn chế.

Nhiều dịch vụ mới chỉ xuất hiện gần đây và đang trong giai đoạn phát triển “ban đầu”. Cũng có những dịch vụ trước đây do các doanh nghiệp tự cung cấp, đặc biệt là các dịch vụ liên quan tới nông nghiệp và sản xuất;

Một khía cạnh quan trọng nữa của môi trường phát triển các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn tại Việt Nam là quá trình mở cửa thị trường đối với dịch vụ chuyên môn. Cam kết sâu, rộng nhất mà Việt Nam đã đưa ra đối với dịch vụ chuyên môn và kinh doanh là cam kết khi gia nhập WTO. Cam kết WTO của Việt Nam đối với dịch vụ kinh doanh gồm 26 trên tổng số 46 phân ngành. Các dịch vụ mà Việt Nam cam kết gồm dịch vụ chuyên môn (ví dụ như dịch vụ pháp lý, kế toán, thuế, kiến trúc, tư vấn kỹ thuật, v.v), dịch vụ máy tính, nghiên cứu và phát triển và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác (quảng cáo, nghiên cứu thị trường, dịch vụ liên quan tới nông nghiệp, khai mỏ và chế tạo). Đối với tất cả các dịch vụ này, trừ một số ngoại lệ nhất định nhìn chung Việt Nam đã cho phép cung cấp dịch vụ qua biên giới và tiêu dùng ở nước ngoài. Tuy nhiên, việc thiết lập hiện diện thương mại của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài vẫn chịu nhiều hạn chế, kể cả các hạn chế về phạm vi hoạt động được thực hiện, hình thức hiện diện, hạn chế phần vốn góp của phía nước ngoài, lộ trình mở cửa tiếp theo và các hạn chế khác.

Từ khía cạnh thực thi, Việt Nam đã thực hiện nghiêm túc cam kết trong GATS và các cam kết quốc tế khác đối với dịch vụ chuyên môn và kinh doanh. Tuy nhiên, dường như mặc dù chú ý tới các nghĩa vụ quốc tế nhưng nhu cầu thực tế của nền kinh tế lại chưa nhận được chú ý đầy đủ, đặc biệt trong các lĩnh vực không có cam kết quốc tế. Trong nhiều trường hợp, cần xem xét cho phép nước ngoài tham gia căn cứ vào nhu cầu thực tiễn của nền kinh tế chứ không chỉ đơn thuần là thực hiện một cách “máy móc” các cam kết trong GATS.

Thực trạng một số phân ngành dịch vụ kinh doanh và chuyên môn:

(1) Dịch vụ chuyên môn:

1.1 Dịch vụ pháp lý, trọng tài và hòa giải tranh chấp thương mại giữa các doanh nghiệp

Dịch vụ pháp lý, trọng tài và hòa giải (dưới đây gọi là dịch vụ pháp lý) đã phát triển khá nhanh trong những năm gần đây, dịch vụ trở nên đa dạng hơn và chất lượng cũng đang được cải thiện. Có thể nói rằng dịch vụ pháp lý đang đóng vai trò hỗ trợ cho nhiều hoạt động của các doanh nghiệp và người dân Việt Nam, từ việc thành lập doanh nghiệp tới hoạt động hàng ngày của các doanh nghiệp này. Hình thức và hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ pháp lý cũng được mở rộng.

Liên quan tới cơ cấu ngành, ngành dịch vụ pháp lý có đặc điểm là số lượng lớn các nhà cung cấp lớn, chủ yếu là các văn phòng luật sư. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ của các

nhà cung cấp này vẫn hạn chế, đặc biệt trong các lĩnh vực như thương mại quốc tế, kinh doanh, v.v.

Hệ thống đào tạo đối với người hành nghề luật và luật sư khá đầy đủ so với các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn khác.

1.2 Dịch vụ kế toán, kiểm toán và dịch vụ thuế

Dịch vụ kế toán, kiểm toán và dịch vụ thuế đóng vai trò then chốt trong nền kinh tế nói chung và đối với hoạt động của các doanh nghiệp nói riêng. Dịch vụ kế toán đem lại lợi ích không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với các nhà đầu tư, các đơn vị quản lý và toàn bộ nền kinh tế.

Kiểm toán nói chung và kiểm toán độc lập mới xuất hiện ở Việt Nam từ những năm đầu thập kỷ 90, thế kỷ XX với hai công ty kiểm toán đầu tiên là Công ty kiểm toán Việt Nam (VACO) và Công ty Dịch vụ kế toán & Kiểm toán Việt Nam (AASC). Đến cuối năm 2008, số lượng các công ty đăng ký hành nghề kiểm toán tại Việt Nam là 136 công ty, sau quý II/2009 số lượng này đã đạt con số 175. Trong đó có 4 doanh nghiệp kiểm toán FDI lớn là Deloitte, Ernst & Young, KPMG và PwC

Tính đến năm 2007, số lượng kiểm toán viên có chứng chỉ hành nghề kiểm toán khoảng 1.300 người, trong đó có 300 người có chứng chỉ hành nghề quốc tế.

Về doanh số, sau hơn 15 năm phát triển, tổng doanh số của ngành đã đạt tăng trưởng đáng kể. Năm 2006, tổng doanh thu đã đạt con số ấn tượng là 888 tỷ đồng.

Mặc dù đã đạt được những phát triển quan trọng, lĩnh vực kế toán, kiểm toán và quản lý chứng từ vẫn còn nhiều hạn chế:

Đầu tiên, năng lực cạnh tranh của hầu hết các doanh nghiệp kế, toán kiểm toán còn thấp, trừ một vài doanh nghiệp là thành viên của các công ty quốc tế và các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, hầu hết các doanh nghiệp còn lại chưa đủ năng lực cạnh tranh để theo kịp các tiêu chuẩn quốc tế, do đó các doanh nghiệp kế toán, kiểm toán Việt Nam sẽ gặp phải khó khăn, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đã trở thành thành viên WTO.

Thứ hai, số lượng kế toán viên, kiểm toán viên và năng lực của họ vẫn còn hạn chế. Trong khi đó, chỉ các doanh nghiệp lớn mới chú ý tới hoạt động đào tạo.

Thứ ba, dịch vụ kế toán chưa được sử dụng rộng rãi. Trong số các dịch vụ của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tài chính, dịch vụ kế toán chỉ chiếm khoảng 5-10% doanh thu. Rộng hơn, tỷ lệ lợi nhuận của dịch vụ kế toán và kiểm toán vẫn còn hạn chế.

Thứ tư, hệ thống dịch vụ kế toán và kiểm toán vẫn chưa hoàn thiện, chưa đủ các văn bản pháp luật cần thiết để kiểm soát chất lượng dịch vụ kế toán và kiểm toán.

1.3 Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ, dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị

Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ đã phát triển rất nhanh tại Việt Nam trong những năm vừa qua, chủ yếu là nhờ nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng và một thị trường bất động sản đang bùng nổ. Bất động sản là lĩnh vực thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài nhất. Chỉ trong năm 2007, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh vực bất động sản đã đạt 5 tỷ đô la, chiếm 25% tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam, con số này của năm 2008 là 36.8%.

Số lượng các nhà cung cấp dịch vụ tăng lên nhanh chóng. Thị trường có đặc điểm là số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân, vừa và nhỏ, cạnh tranh với một vài doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ vẫn chưa nhận được sự chú ý đầy đủ.

Các tiêu chuẩn về chất lượng dịch vụ chưa cập nhật và thiếu cơ chế giám sát các tiêu chuẩn này.

Trên thực tế, Việt Nam đã cho phép liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ tại Việt Nam. Về số lượng các nhà cung cấp dịch vụ, số liệu thống kê cho thấy có khoảng hơn 600 nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ tại Việt Nam, trong đó các doanh nghiệp loại I và loại II (hoặc tương đương) chỉ chiếm khoảng gần 50%, còn lại là các doanh nghiệp cấp III hoặc cấp IV ở địa phương. Trong số hơn 600 nhà cung cấp dịch vụ, các doanh nghiệp Nhà nước chiếm khoảng 75%, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 3% và các doanh nghiệp tư nhân chiếm khoảng 22%. Cho tới nay, hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ này chủ yếu tập trung vào dịch vụ thiết kế (chiếm tới gần 50-60% doanh thu), khảo sát (10-20%). Theo các chuyên gia trong ngành, hoạt động của các liên doanh chưa hiệu quả như mong muốn do đối tác nước ngoài chưa mang theo chuyên gia/kỹ sư của mình, công nghệ họ mang vào cũng chưa phải là công nghệ mới nhất.

Mặc dù số lượng các nhà cung cấp dịch vụ đang tăng với tốc độ cao, sự phối hợp giữa các nhà cung cấp dịch vụ này vẫn còn hạn chế. Hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ chưa đóng vai trò tích cực trong việc thúc đẩy sự hợp tác này.

Dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị chưa phát triển tại Việt Nam do các dịch vụ này chủ yếu do các cơ quan, Bộ ngành của Chính phủ cung cấp. Do đó các doanh nghiệp Việt Nam có rất ít kinh nghiệm trong các lĩnh vực này. Chỉ gần đây mới có một số hoạt động quy hoạch đô thị sử dụng dịch vụ quy hoạch đô thị do các nhà cung cấp dịch vụ cung cấp (doanh nghiệp tư nhân hoặc có vốn đầu tư nước ngoài).

Liên quan tới cầu, mặc dù người dân Việt Nam đã chú ý tới tầm quan trọng của các dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ nhưng thị trường vẫn chỉ hạn chế ở các thành phố lớn như Hồ Chí Minh và Hà Nội. Người dân ở các vùng nông thôn hiếm khi sử dụng các dịch vụ này, nguyên nhân chủ yếu là do thói quen và điều kiện kinh tế.

1.4 Dịch vụ thú y

Dịch vụ thú y còn rất mới tại Việt Nam. Mặc dù là một nước nông nghiệp, dịch vụ nông nghiệp nói chung và dịch vụ thú y nói riêng chủ yếu được người dân và các doanh nghiệp “tự cung cấp”. Thị trường chỉ mới phát triển trong những năm gần đây và còn rất hạn chế. Chưa có nghiên cứu nào về hiện trạng thị trường, tuy nhiên, với sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực nông nghiệp và sự đa dạng hóa của các dịch vụ trên thị trường hiện nay, có thể thấy lĩnh vực này có tiềm năng to lớn để phát triển.

Dịch vụ thú y chịu sự điều chỉnh của các luật chung như Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư và các văn bản hướng dẫn. Không có các văn bản chuyên ngành, tuy nhiên một số văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động nông nghiệp cũng có thể liên quan tới dịch vụ thú y.

(2) Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan

Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan đã phát triển rất nhanh tại Việt Nam trong những năm gần đây, nhờ sự phát triển cách mạng của công nghệ thông tin. Các đặc điểm chính của dịch vụ này là số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân, vừa và nhỏ. Loại hình dịch vụ cũng tăng nhanh chóng, bao gồm dịch vụ tư vấn, thiết kế phần mềm và thực hiện, dịch vụ xử lý dữ liệu, dịch vụ cơ sở dữ liệu, dịch vụ bảo trì và sửa chữa.

Theo số liệu của Bộ Thông tin và Truyền thông, năm 2007 ngành phần mềm coi như cán đích 500 triệu USD doanh thu (số chính thức là 498 triệu USD). Năm 2008, công nghiệp phần cứng đạt doanh thu 700 triệu USD, ngành phần mềm đã đạt doanh thu 670 triệu USD và có khả năng đạt mục tiêu 1 tỷ USD vào năm 2010; tốc độ tăng trưởng ngành này khoảng

30%-40%/năm. Đây cũng là lĩnh vực dịch vụ mà Việt Nam có tiềm năng xuất khẩu cao trong 10 năm tới.

Theo khảo sát lần thứ nhất vào tháng 5-6/2009 của Hiệp hội các doanh nghiệp phần mềm (Vinasa) kết hợp với công ty dữ liệu quốc tế IDC (thuộc tập đoàn IDG) đã đưa ra một số kết luận sau về toàn cảnh công nghiệp phần mềm Việt nam:

Có 145 doanh nghiệp phần mềm trong cả nước, bao gồm cả 19 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã tham gia đợt khảo sát. Kết quả khảo sát cho thấy:

- Đa số các công ty phần mềm có qui mô vốn nhỏ và là công ty mới thành lập chiếm trong 10 năm gần đây.

- Trình độ công nghệ và năng lực của các doanh nghiệp đang hội nhập rất nhanh với thế giới, có tới 39% doanh nghiệp đã có các chứng chỉ quốc tế về chất lượng, trong đó có 5 công ty đạt mức cao nhất là CMMi bậc 5.

- Ba loại dịch vụ có nhiều công ty phần mềm tham gia cung cấp nhất hiện nay là: Phát triển các ứng dụng trên web; Phát triển các giải pháp riêng cho khách hàng; Tư vấn CNTT. Có khoảng 60% doanh nghiệp phần mềm triển khai các dịch vụ này. Dịch vụ gia công phần mềm cũng có tới 50% số doanh nghiệp phần mềm hiện nay tham gia. Riêng dịch vụ gia công tác vụ (BPO) tuy mới xuất hiện nhưng cũng có tới 30% số doanh nghiệp được khảo sát có kế hoạch triển khai trong 1 năm tới.

- Thiếu hụt nhân lực vẫn là khó khăn hàng đầu hạn chế sự phát triển của các doanh nghiệp phần mềm, 9 khó khăn tiếp theo được các doanh nghiệp xếp lần lượt là: Suy thoái kinh tế toàn cầu; Cơ sở hạ tầng CNTT; Ngoại ngữ; Bảo vệ bản quyền; Vốn; Thương hiệu; Chính sách hỗ trợ của Nhà nước; Thiếu lộ trình tổng thể quốc gia về phát triển ngành; Ngân sách chi cho nghiên cứu và phát triển.

- Nhận thức về chính sách của các doanh nghiệp phần mềm nước ta rất hạn chế, nhiều chính sách quan trọng của ngành không được phổ biến tới các doanh nghiệp. Có tới 40% số doanh nghiệp không biết đến 2 chương trình quan trọng của ngành là Chương trình phát triển công nghiệp phần mềm VN đến năm 2010 và Chương trình phát triển công nghiệp nội dung số VN đến năm 2010.

(3) Dịch vụ nghiên cứu và phát triển

Dịch vụ nghiên cứu và phát triển bao gồm dịch vụ đối với khoa học tự nhiên, tức là các dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học tự nhiên và tư vấn kỹ thuật.

Hiện nay, dịch vụ nghiên cứu và phát triển vẫn còn khá mới mẻ tại Việt Nam. Trước đây hầu hết các hoạt động nghiên cứu và phát triển chỉ do các doanh nghiệp, cơ sở Nhà nước, tức là các viện nghiên cứu, các trường đại học, v.v thực hiện. Gần đây, khu vực tư nhân mới bắt đầu tham gia cung cấp một số loại hình dịch vụ này.

(4) Các dịch vụ kinh doanh khác

4.1 Dịch vụ quảng cáo

Hiện nay, có khoảng hơn 7.000 doanh nghiệp lớn nhỏ hoạt động trong lĩnh vực quảng cáo. Doanh thu năm 2008 của ngành khoảng 500 triệu USD. Tốc độ tăng trưởng của ngành trong những năm vừa qua là khá cao, 20-30%/năm. Theo dự báo của WPP, thị trường quảng cáo của Việt Nam năm 2009, tuy bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế nhưng vẫn sẽ tăng trưởng 16,6% và đạt mức doanh thu 681 triệu USD. Và thị trường quảng cáo VN vẫn còn tiềm năng phát triển nhanh trong thời gian tới cùng với nhu cầu quảng cáo ngày càng tăng của các doanh nghiệp Việt Nam trong nền kinh tế thị trường.

Tuy nhiên, dịch vụ quảng cáo ở Việt Nam vẫn còn là sân chơi của các nhà đầu tư nước ngoài với kinh nghiệm và thương hiệu hơn hẳn các doanh nghiệp mới thành lập trong nước sau này. Hiện nay, các doanh nghiệp Việt nam tuy đông về số lượng nhưng chỉ chiếm 20% thị phần, còn 80% lại thuộc về hơn 30 doanh nghiệp quảng cáo FDI lớn. Trong hơn 7000 doanh nghiệp quảng cáo chỉ có 50-100 doanh nghiệp thực sự thực hiện các hoạt động như công ty quảng cáo thực sự như Đất Việt, Goldsun, Stormeye, VMC.... Dịch vụ quảng cáo nói chung rất đa dạng, bao gồm các hoạt động không chỉ quảng cáo mà còn quan hệ công chúng, nghiên cứu thị trường, tư vấn chiến lược marketing... Và mỗi công ty Việt nam tập trung về một lĩnh vực rất hẹp trong chuỗi hoạt động này. Tuy chất lượng dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam có tăng lên đáng kể so với trước đây và đã phần nào thay thế được một số khâu, đoạn trong cả chương trình, chiến lược marketing, quảng cáo của khách hàng nhưng nhìn chung vẫn còn chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp FDI.

Gần đây, với sự phát triển nhanh chóng, ồ ạt của công nghệ thông tin, dịch vụ quảng cáo trực tuyến cũng đang gia tăng nhanh chóng về quy mô và đa dạng hóa về hình thức hoạt động. trong năm 2006, doanh thu quảng cáo trực tuyến của các website hàng đầu tại Việt Nam khoảng 64 tỷ đồng, tương đương 0,5% tổng giá trị thị trường quảng cáo cả nước. Tỷ lệ này còn rất khiêm tốn so với các nước khác trong khu vực. Tiếp theo, năm 2007 khoảng 80 tỷ VND, 2008 doanh thu đạt hơn 120 tỷ VND . Với tốc độ gia tăng nhanh chóng số người sử dụng internet tại Việt Nam thì dự báo quảng cáo trực tuyến sẽ tiếp tục bùng nổ trong thời gian tới.

4.2 Dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan

Giống như nhiều dịch vụ kinh doanh khác, dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan mới phát triển gần đây tại Việt Nam. Tuy nhiên, các dịch vụ này đã đạt được tiến bộ đáng kể nhờ tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế trong những năm gần đây.

Dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan gồm dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ liên quan tới tư vấn quản lý. Các dịch vụ chính gồm dịch vụ tư vấn quản lý chung, dịch vụ tư vấn quản lý tài chính (trừ thuế kinh doanh), dịch vụ tư vấn quản lý marketing, dịch vụ tư vấn quản lý nguồn nhân lực, dịch vụ tư vấn quản lý sản xuất, dịch vụ quan hệ công chúng, dịch vụ tư vấn quản lý dự án khác với dịch vụ xây dựng, dịch vụ trọng tài và hòa giải, các dịch vụ quản lý khác.

Từ khi bắt đầu thực hiện công cuộc đổi mới, cùng với sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp tư nhân, dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan đã phát triển với tốc độ khá cao, số lượng các doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng và các dịch vụ mà các doanh nghiệp này cung cấp cũng được đa dạng hóa.

Thị trường có đặc điểm bao gồm các doanh nghiệp vừa và nhỏ cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam. Đã có một số doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, từ khía cạnh “cầu”, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa chú trọng đầy đủ tới dịch vụ quản lý do họ chưa hiểu hết tầm quan trọng của nó đối với hoạt động của doanh nghiệp.

Dịch vụ quản lý và liên quan tới quản lý phát triển nhanh trong các lĩnh vực như khách sạn và nhà hàng (dịch vụ tư vấn quản lý), dịch vụ quan hệ công chúng và khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp lớn, có vốn đầu tư nước ngoài.

4.3 Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật

Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật, bao gồm dịch vụ phân tích và kiểm tra độ tinh khiết và thành phần, dịch vụ phân tích và kiểm tra các đặc tính vật lý, các dịch vụ phân tích và kiểm tra kỹ thuật đối với hệ thống cơ khí và điện tổng hợp, dịch vụ giám định kỹ thuật.

Thị trường các dịch vụ này có các đặc điểm khác nhau. Một số dịch vụ vẫn được Chính phủ cung cấp như dịch vụ kiểm định và cấp giấy chứng nhận cho phương tiện vận tải. Các dịch vụ khác đã phát triển khá lâu tại Việt Nam, đặc biệt là các dịch vụ phân tích và kiểm tra độ tinh khiết và thành phần, dịch vụ phân tích và kiểm tra các đặc tính vật lý. Tuy nhiên, số lượng các nhà cung cấp dịch vụ vẫn còn hạn chế, gồm các doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và gần đây cũng đã có các doanh nghiệp tư nhân. Đã có các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp các dịch vụ kiểm định kỹ thuật. Gần đây khu vực tư nhân đã bắt đầu cung cấp các dịch vụ vốn trước đây chỉ do Chính phủ thực hiện.

Dịch vụ kiểm định kỹ thuật tại Việt Nam được điều chỉnh chung bởi Luật thương mại, Luật đầu tư. Tuy nhiên, trong lĩnh vực cụ thể là “giám định thương mại” (hoặc đánh giá thương mại), nghị định số 20/2006/NĐ-CP chi tiết hóa các điều khoản của Luật thương mại về “giám định thương mại”. Quyết định số 10/2007/NĐ-CP quy định Lộ trình thực hiện các hoạt động thương mại và phân phối cũng đưa ra chi tiết về hình thức hiện diện để cung cấp các dịch vụ thương mại.

4.4 Dịch vụ liên quan tới khai mỏ

Dịch vụ liên quan tới khai mỏ chủ yếu là các dịch vụ hỗ trợ ngành dầu khí như dịch vụ làm lỏng khí ga tự nhiên để chuyên chở, dịch vụ sửa chữa, lắp đặt và các dịch vụ liên quan tới chiết suất ga, dầu khí; dịch vụ cần thiết để chiết suất ga như dịch vụ khoan lỗ, lắp đặt giàn khoan, dịch vụ sửa chữa và phá hủy, dịch vụ đưa dầu mỏ và khí vào thùng bằng xi măng.

Do đặc điểm chuyên ngành của mình, trước đây các dịch vụ này chủ yếu do các doanh nghiệp Nhà nước cung cấp, tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đã tăng lên, mặc dù còn hạn chế. Và do tầm quan trọng ngành dầu khí đối với nền kinh tế Việt Nam, việc cung cấp các dịch vụ này chịu sự điều chỉnh của Kế hoạch tổng thể do các cơ quan có thẩm quyền ban hành.

4.5 Dịch vụ bảo trì và sửa chữa

Dịch vụ này đã phát triển khá nhanh tại Việt Nam nhờ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Các loại dịch vụ cũng được đa dạng hóa, từ bảo trì và sửa chữa các thiết bị thông thường, tức là các thiết bị hàng ngày, tới sửa chữa và bảo trì các máy móc, thiết bị công nghiệp.

Thị trường có chung đặc điểm với các dịch vụ kinh doanh khác là hầu hết nhà cung cấp dịch vụ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tuy nhiên, không có cơ chế nào để đảm bảo các dịch vụ được cung cấp đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng đặt ra.

4.6 Các dịch vụ kinh doanh khác

Có rất nhiều các dịch vụ khác, từ dịch vụ liên quan tới phân phối năng lượng, dịch vụ bố trí, cung cấp nhân lực, dịch vụ điều tra và an ninh, dịch vụ lau dọn các tòa nhà, dịch vụ chụp ảnh, dịch vụ đóng gói, dịch vụ in ấn, dịch vụ xuất bản, dịch vụ hội nghị, v.v. Ngoại trừ dịch vụ in ấn và xuất bản, các dịch vụ khác có đặc điểm là rất mới, đang ở giai đoạn phát triển ban đầu tại Việt Nam. Hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (trừ dịch vụ xuất bản).

Dịch vụ vận tải

Khối lượng hàng hóa được vận chuyển bởi các phương thức vận tải tăng từ 140,7 triệu tấn năm 1995 lên 640,3 triệu tấn năm 2009 và khối lượng luân chuyển hàng hoá tăng từ 30,9 tỷ tấn km năm 1995 lên 184,5 tỷ tấn km năm 2009. Số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 564,4 triệu hành khách năm 1995 lên 1.989,1 triệu hành khách năm 2009. và khối lượng luân chuyển hành khách tăng từ 24,1 tỷ hành khách km năm 1995 lên 86,8 tỷ hành khách km năm 2009.

Dịch vụ vận tải tăng trưởng gấp 4,6 lần về tấn và 6 lần về tấn km trong vòng 14 năm, đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 92,3 ngàn tỷ đồng tăng 8,4% so cùng kỳ năm 2008.

Dịch vụ vận tải đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. Dịch vụ vận tải đã đóng góp tích cực vào tăng cường kinh tế cao của Việt Nam trong vài thập kỷ qua và đã giúp giảm nghèo thông qua kết nối tốt hơn với thị trường, giáo dục và cơ sở y tế. Dịch vụ vận tải là đầu vào cho lĩnh vực dịch vụ và nhiều lĩnh vực sản xuất. Do đặc điểm địa lý, dịch vụ vận tải tại Việt Nam gồm tất cả các phương thức vận tải, gồm vận tải đường bộ, vận tải đường sắt, vận tải biển, vận tải hàng không và vận tải đường thủy nội địa. Mỗi phương thức có vai trò khác nhau trong hệ thống vận tải và khác nhau về thực trạng phát triển.

(1) Dịch vụ vận tải đường bộ

Khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường bộ tăng từ 91,2 triệu tấn năm 1995 lên 470 triệu tấn năm 2009 và khối lượng luân chuyển hàng hoá tăng từ 5 tỷ tấn km năm 1995 lên 23,3 tỷ tấn km năm 2009. Số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 564,4 triệu hành khách năm 1995 lên 1.798 triệu hành khách năm 2009. và khối lượng luân chuyển hành khách tăng từ 24,1 tỷ hành khách km năm 1995 lên 62,6 tỷ hành khách km năm 2009.

Dịch vụ vận tải đường bộ đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 31,8 ngàn tỷ đồng tăng 12,7% so cùng kỳ năm 2008.

Hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ vận tải bộ là từ khu vực tư nhân. Hiện nay, có khoảng 1050 doanh nghiệp đăng ký tham gia vào lĩnh vực vận tải đường bộ. Hầu hết là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vận tải đường bộ chiếm đa số dịch vụ vận tải hành khách liên tỉnh, lên tới 85% và 63% số lượng hành khách và số hành khách km. Đối với vận tải hàng hóa liên tỉnh, tỷ trọng của vận tải bộ là 68% về khối lượng và 15% về khối lượng km. Từ năm 2000 tới 2009, nhu cầu vận tải đường bộ tăng bình quân hàng năm 10,3% về tấn và 8,2% về tấn km.

Chất lượng vận tải hành khách đường dài và dịch vụ vận tải hàng hóa chưa đạt tiêu chuẩn. Phương tiện vận tải và trang thiết bị trên xe cần được cải thiện đáng kể. Bên cạnh đó, hệ thống đường xá cũng chưa đầy đủ. Trong khi có nhiều cơ sở thương mại như nhà hàng, quán cà phê, trạm xăng và khách sạn nhưng các cơ sở này được bố trí rải rác trên đường không theo một trật tự nào, do đó không tạo ra sự tiện lợi cho cả lái xe và hành khách. Sự phát triển của các cơ sở trên đường như một bộ phận không thể tách rời của cơ sở hạ tầng đường xá cần được cân nhắc để tăng cường an toàn và tiện lợi cho người sử dụng, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế địa phương.

Cạnh tranh là yếu tố chính để thúc đẩy sự phát triển và giảm chi phí, nhưng đang có nguy cơ cạnh tranh quá mức sẽ làm giảm việc hiện đại hóa các đội xe tải, xe bus và bỏ qua sự an toàn khi yêu cầu lái xe làm việc quá giờ, khuyến khích việc lái xe bất cẩn để kịp lịch trình và bỏ qua bảo trì xe cộ.

(2) Dịch vụ vận tải đường sắt

Khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường sắt tăng từ 4,5 triệu tấn năm 1995 lên 8,1 triệu tấn năm 2009 và khối lượng luân chuyển hàng hoá tăng từ 1,7 tỷ tấn km năm 1995 lên 3,8 tỷ tấn km năm 2009. Số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 8,8 triệu hành khách năm 1995 lên 11 triệu hành khách năm 2009 và khối lượng luân chuyển hành khách tăng từ 2,1 tỷ hành khách km năm 1995 lên 4,1 tỷ hành khách km năm 2009.

Dịch vụ vận tải sắt đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 31,8 ngàn tỷ đồng tăng 12,7% so cùng kỳ năm 2008.

Việt Nam có mạng lưới đường sắt khá lớn với khoảng 2600km. Tổng công ty Đường sắt Việt Nam VNR là nhà cung cấp dịch vụ đường sắt duy nhất. VNR có 346 đầu máy diesel,

trong số đó 325 đầu máy là loại dành cho đường sắt có chiều rộng 1000, 21 đầu máy còn lại là loại 1435mm. Khoảng 2 phần 3 số đầu máy đang hoạt động có tuổi trên 20 năm, mặc dù gần đây Việt Nam đã mua khá nhiều đầu máy mới từ Trung Quốc. Có khá nhiều loại và nước sản xuất đầu máy. Bên cạnh đó VNR có 842 toa tàu chở khách và 4856 toa tàu chở hàng.

Vận tải hàng hóa đường sắt có năng lực cạnh tranh trên các tuyến đường dài và trung bình.

Về an toàn còn nhiều tai nạn xảy ra ở các tuyến giao. 85% số tai nạn xảy ra với tuyến Hà Nội-thành phố Hồ Chí Minh.

(3) Dịch vụ vận tải đường biển

Khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường biển tăng từ 7,3 triệu tấn năm 1995 lên 45 triệu tấn năm 2009 và khối lượng luân chuyển hàng hoá tăng từ 15,3 tỷ tấn km năm 1995 lên 138,3 tỷ tấn km năm 2009.

Dịch vụ vận tải biển đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 28,3 ngàn tỷ đồng tăng 4% so cùng kỳ năm 2008.

Năm 2007, đội tàu biển Việt Nam có tổng cộng 1199 tàu, với công suất là 2.937.327 GT và 4.384.880 DWT. Hầu hết tàu là để chở hàng hóa nói chung, tàu chuyên dụng chủ yếu tàu chở dầu và chở chất lỏng. Có không nhiều tàu chở Công ten nơ.

Có 543 chủ tàu tại Việt Nam, trong đó 101 chủ tàu là các doanh nghiệp Nhà nước và có quy mô lớn. Nhà cung cấp dịch vụ chi phối là VINALINES, doanh nghiệp Nhà nước, kiểm soát trên 53% thị phần.

Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu 40% hàng hóa xuất, nhập khẩu sẽ do đội tàu treo cờ Việt Nam chuyên chở. Thực tiễn hoạt động ngoại thương, vận chuyển hàng hóa quốc tế và hạn chế của đội tàu Việt Nam (hầu hết các lô hàng xuất khẩu nhập khẩu hiện nay được chuyên chở bằng Công ten nơ) đã khiến mục tiêu này chưa đạt.

Dịch vụ xếp dỡ, có 49 cảng tại Việt Nam được chia thành ba loại (loại I,II và III) và 8 nhóm theo khu vực. Cảng Việt Nam bị hạn chế về công suất bốc xếp các tàu cỡ lớn.

Năng lực bốc dỡ hàng tại các cảng biển ở Việt Nam tăng nhanh chóng, từ khoảng 49 triệu tấn năm 1997 lên 181 triệu tấn năm 2007. Trong đó gần 67% là hàng hóa xuất, nhập khẩu, 24% là hàng hóa trong nước và 9% là hàng chuyên tải.

Hiệu quả về hoạt động xếp dỡ Công ten nơ tại các cảng ở Việt Nam thấp hơn mức bình quân trong khu vực, vì nhiều lý do khác nhau, yếu kém nhất là hạn chế bởi năng lực cảng, như thiết bị bốc dỡ, quy hoạch kho bãi và luồng chuyên chở không tốt, thiếu kinh nghiệm và thiếu khu vực cho tàu đỗ.

(4) Dịch vụ vận tải hàng không

Số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 2,4 triệu hành khách năm 1995 lên 11 triệu hành khách năm 2009 và khối lượng luân chuyển hành khách tăng từ 4 tỷ hành khách km năm 1995 lên 16,5 tỷ hành khách km năm 2009.

Dịch vụ vận tải hàng không đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 27,2 ngàn tỷ đồng tăng 8% so cùng kỳ năm 2008.

Tới tháng 6 năm 2009, có 23 sân bay tại Việt Nam, trong số này, 21 sân bay có các chuyến bay thường xuyên và 3 sân bay Nội Bài, Tân Sơn Nhất và Đà Nẵng là sân bay quốc tế với 41 đường bay tới cả 5 châu lục.

Vận tải hàng không đã đạt tốc độ tăng trưởng cao trong vòng 10 năm vừa qua. Sự tăng trưởng này là rõ nhất trong vận tải hàng không quốc tế tại sân bay Nội Bài, nơi lưu lượng khách đã tăng gấp 3 trong vòng 5 năm và tốc độ tăng trưởng bình quân là 26,5%. Lưu lượng vận tải hàng không tại các sân bay khác cũng đạt tốc độ tăng trưởng rất cao trong vòng 5 năm vừa qua, với tốc độ tăng trung bình gần 15%.

Tới tháng 6 năm 2007, Việt Nam có 3 hãng hàng không là Vietnam Airlines, Pacific Airlines (*Jetstar Pacific*) và công ty bay dịch vụ Việt Nam (VASCO). Bên cạnh đó còn có SFC, một doanh nghiệp Nhà nước thuộc quân đội vận hành các máy bay trực thăng.

Là hãng hàng không hàng đầu tại Việt Nam, Vietnam Airlines có đội máy bay lớn nhất, gồm 10 chiếc B777-200, 3 chiếc Airbus 330, 10 chiếc Airbus 320, 10 chiếc Airbus 321, 2 chiếc Fokker 70 và 10 chiếc ATR72, tổng cộng là 45 máy bay. Vietnam Airlines dự kiến tăng đội bay của mình lên 86 chiếc vào năm 2015 và 110 chiếc vào năm 2020.

Quy mô đội máy bay hiện nay của Vietnam Airlines tương đương với Garuda của In đô nê xia, tới năm 2015, quy mô của Vietnam Airlines sẽ tương đương với quy mô hiện nay của Singapore Airlines, Cathay Pacific, Thai Airways và Malaysia Airlines.

(5) Dịch vụ vận tải đường thủy nội địa

Khối lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường sông tăng từ 37 triệu tấn năm 1995 lên 117,1 triệu tấn năm 2009 và khối lượng luân chuyển hàng hoá tăng từ 8,6 tỷ tấn km năm 1995 lên 18,7 tỷ tấn km năm 2009. Số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 111,9 triệu hành khách năm 1995 lên 162,5 triệu hành khách năm 2009. và khối lượng luân chuyển hành khách tăng từ 1,9 tỷ hành khách km năm 1995 lên 3,3 tỷ hành khách km năm 2009.

Vận tải đường thủy nội địa tập trung chủ yếu ở đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long. Đồng bằng sông Hồng các tuyến sông có chiều rộng tối thiểu là 30–36 mét và chiều sâu tối thiểu là 1,5–3,6 mét. Khu vực phía bắc có 55 tuyến sông với chiều dài 2646km, chiếm thị phần vận tải thủy 33% . Các tuyến đường sông phía Nam là thuận lợi hơn, với chiều rộng tối thiểu là 30–100 mét, chiều sâu tối thiểu là 2,5–4 mét, với 80 tuyến đường có tổng chiều dài là 2816km, chiếm thị phần vận tải thủy 60% .

Dịch vụ bốc xếp, trên toàn mạng lưới đường thủy nội địa, có 7.189 cảng đường sông.

Dịch vụ viễn thông

(1) Bưu chính viễn thông

Viễn thông và Internet liên tục tăng trưởng nhanh chóng, tốc độ tăng trưởng thuê bao viễn thông tăng nhanh, tổng số thuê bao điện thoại của cả nước tính tới cuối tháng 12 năm 2009 là 123 triệu thuê bao tăng 51,3% so cùng kỳ năm 2008, trong đó 104,9 triệu thuê bao di động chiếm khoảng 84,5% tăng 56,1% so cùng kỳ năm 2008 và 18,1 triệu thuê bao cố định; tỷ lệ phổ cập điện thoại là 97,5%. Trong tổng số 104,9 triệu thuê bao di động có trên 88% thuê bao sử dụng công nghệ GSM, số lượng còn lại là các thuê bao sử dụng công nghệ CDMA.

Trong đó, tập đoàn bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT) chiếm thị phần lớn nhất 56% thị phần điện thoại cố định và 54,2% điện thoại di động. Tiếp đến là Tổng công ty viễn thông quân đội Viettel.

Năm 2009, Việt Nam phát triển thêm 41,7 triệu thuê bao di động tăng 40,8% so với năm 2008. Cần ghi nhớ rằng số liệu các thuê bao di động tại Việt Nam có nhiều thuê bao không sử dụng, nhà nước đang có nhiều biện pháp để quản lý loại thuê bao trả trước không sử dụng hoặc sử dụng với mục đích gây phiền toái cho xã hội này.

Cạnh tranh và tăng trưởng của lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam đã được thúc đẩy bởi làn sóng giảm giá cước, một bước đi được nhiều nhà cung cấp đưa ra. Cước còn có thể giảm nữa trong tương lai gần, có thể dẫn tới một cuộc chiến về giá. Theo dự đoán, Việt Nam có thể đạt tỷ lệ phủ cập trên 100% vào năm 2010 và sẽ có gần 136 triệu khách hàng, tỷ lệ phủ cập có thể lên tới gần 147%. Sự tăng trưởng số lượng khách hàng sẽ được hỗ trợ bởi dân số tăng cũng như tăng cường cạnh tranh và các khoản đầu tư mới.

Số thuê bao Internet tính đến cuối tháng 12 năm 2009 đạt 3 triệu thuê bao, tăng 45,5% so cùng kỳ năm 2008. Số thuê bao băng thông rộng sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong vòng 5 năm tới. Tới cuối năm 2009, số người sử dụng Internet là 22,9 triệu người tăng 10,3% so cùng kỳ năm 2008.

Số thuê bao điện thoại và Internet tăng mạnh đã đóng góp vào GDP năm 2009 với tổng doanh thu là 94,9 ngàn tỷ đồng tăng 39,7% so cùng kỳ năm 2008.

Đánh giá chung: Dịch vụ bưu chính, viễn thông những năm qua phát triển tốt. Mạng lưới viễn thông đã dần được nâng cấp, hiện đại hoá, giá cước được điều chỉnh hợp lý đáp ứng được yêu cầu của người sử dụng. Là ngành có khả năng cạnh tranh cao và đóng góp lớn vào phát triển kinh tế. Tuy nhiên cần tiếp tục điều chỉnh giá cước cho phù hợp tránh cạnh tranh không lành mạnh và làm giảm chất lượng phục vụ

1.1 Di động

Năm 2009, thị trường di động Việt Nam có 7 nhà cung cấp: Vinaphone, MobiFone, Viettel (sử dụng công nghệ GSM); S-Fone, EVN Telecom (sử dụng CDMA), HT Mobile (đang chuyển từ CDMA sang công nghệ e-GSM), Gtel (chưa hoạt động). Tuy nhiên, cả HT Mobile và Gtel đều được coi là chưa hoạt động; các mạng CDMA chưa tạo ra thay đổi lớn trên thị trường di động và đang chịu nhiều áp lực từ các mạng sử dụng công nghệ GSM.

Tổng cộng, ba mạng GSM của Việt Nam kiểm soát 88% thị trường di động vào cuối năm 2008. Số lượng các thuê bao di động CDMA đã đạt gần 8,3 triệu vào cuối năm 2008, từ mức dưới 2,3 triệu vào cuối năm 2007. Mặc dù số lượng thuê bao CDMA dự đoán sẽ tiếp tục tăng, nhưng tốc độ sẽ không nhanh bằng GSM. Do đó, các nhà cung cấp dịch vụ CDMA có thể sẽ gặp khó khăn trong việc tăng thị phần.

a. Dịch vụ cố định

Dịch vụ viễn thông cố định truyền thống do VNPT cung cấp chiếm 77% tổng số thuê bao cố định của Việt Nam. Vào cuối năm 2009, lượng khách hàng sử dụng dịch vụ cố định lên tới 18,1 triệu thuê bao, tương đương với mức độ phủ cập khoảng 21%.

Xét cả về khía cạnh kinh tế và dịch vụ thì dịch vụ cố định không thể cạnh tranh với dịch vụ di động hoặc cố định không dây. Do đó sự phát triển của dịch vụ này rất chậm, đối với cả nhà cung cấp dịch vụ và người sử dụng.

b. Dịch vụ cố định không dây

Với lợi thế chi phí đầu tư và thời gian triển khai dịch vụ so với dịch vụ cố định, dịch vụ cố định không dây đã phát triển nhanh chóng. Với các nhà cung cấp Gphone (VNPT), HomePhone (Viettel) và Ecom (EVN Telecom), các gói dịch vụ này đã tạo ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các nhà cung cấp dịch vụ.

Với năng lực hạn chế về cơ sở hạ tầng thoại cố định và khoảng 70% dân số Việt Nam sống ở khu vực nông thôn, ngày càng nhiều các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Việt Nam-kể cả các nhà cung cấp dịch vụ di động-đang đưa ra dịch vụ cố định không dây.

c. Internet Băng thông rộng

Tính đến cuối năm 2009, số lượng người sử dụng Internet tại Việt Nam đã tăng lên tới 22,9 triệu người. Con số này tương đương với 26,6% tổng dân số. Số lượng người sử dụng

internet tăng 26% trong năm 2007 và 12,3% năm 2008. Số lượng các thuê bao băng thông rộng tăng 150% vào năm 2007 và 58,3% năm 2008. Vào cuối năm 2008, tỷ lệ phổ cập băng thông rộng tại Việt Nam đã tăng lên tới 2,43% so với mức 1,5% vào cuối năm 2007. Sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ băng thông rộng đã cho thấy sự phổ cập của dịch vụ này tại Việt Nam ngày càng tăng. Tuy nhiên, có thể hai phần ba số thuê bao băng thông rộng tại Việt Nam là ở Hà Nội hoặc thành phố Hồ Chí Minh. Yếu tố cản trở sự phát triển nhanh hơn là việc dịch vụ ADSL vẫn còn đắt đỏ và chất lượng dịch vụ vẫn thấp, tốc độ thấp, kết nối không ổn định ở các vùng xa.

1.2. Môi trường cạnh tranh

Việt Nam hiện đang có 7 doanh nghiệp tham gia thị trường viễn thông, trong đó có 4 doanh nghiệp nhà nước và 3 doanh nghiệp liên doanh. Các doanh nghiệp này chủ yếu cạnh tranh trên thị trường di động và cạnh tranh bằng giá. Tuy vậy nhiều dịch vụ giá trị gia tăng cũng đã được cung cấp.

Dịch vụ giáo dục và y tế

Tại Việt Nam, giáo dục và y tế luôn được Chính phủ ưu tiên hàng đầu do đã được quy định trong Hiến pháp cũng như trong các định hướng quan trọng của Đảng và văn kiện của Nhà nước. Giáo dục và y tế còn đang ngày càng được quan tâm hơn nữa do hai lĩnh vực này đang có những thay đổi nhanh chóng trong quá trình xã hội hóa dịch vụ công. Trong giai đoạn 2000-2006, hai lĩnh vực này luôn chiếm tỷ trọng lớn và tăng dần qua các năm trong tổng chi tiêu của Chính phủ đối với các dịch vụ kinh tế và xã hội.

Bảng 1: Chi tiêu của ngân sách nhà nước đối với các dịch vụ kinh tế-xã hội (theo giá hiện hành)

Tỷ đồng

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Dịch vụ kinh tế-xã hội								
Giáo dục, đào tạo	12677	15432	17844	22881	25343	28611	37332	53774
Y tế	3453	4211	4656	5372	6009	7608	11528	16426
Các dịch vụ khác	28449	32748	34833	41455	50035	55818	61927	94933
Tổng	52391	57333	69708	81387	92037	110787	165133	52391

Nguồn: GSO.2008. Niên giám thống kê 2009.

Cùng với sự phát triển kinh tế-xã hội, ngành giáo dục và ngành y tế đã đạt được những thành tựu nhất định trong vòng một thập kỷ qua. Nhìn chung, giáo dục cơ bản tại Việt Nam đã được cải thiện đáng kể và Chính phủ tiếp tục thể hiện cam kết mạnh mẽ trong việc đổi mới hệ thống giáo dục trong nước, trong đó đặc biệt chú ý tới giáo dục mầm non và tiểu học. Về y tế, nhờ có Chiến lược phát triển y tế quốc gia giai đoạn 2001-2010 mà sức khỏe của người dân đã được nâng cao khi có điều kiện tiếp cận với nguồn thực phẩm dinh dưỡng hơn, nguồn nước sạch và hệ thống y tế, khám chữa bệnh tốt hơn. Cụ thể, theo Báo cáo phát triển con người của UNDP phát hành năm 2008, chỉ số phát triển con người của Việt Nam là 0,733, xếp hạng 105 trong tổng số 177 nước có số liệu; tuổi thọ bình quân của người Việt Nam là 73,7 tuổi; tỷ lệ người biết chữ là 90,3%; và tỷ lệ đăng ký học tiểu học, trung học và giáo dục dạy nghề là 63,9% (UNDP 2007).

a. Dịch vụ giáo dục và đào tạo

Xét về giáo dục, Việt Nam đã thực hiện tốt hơn nhiều quốc gia có thu nhập bình quân đầu người tương đương. Theo báo cáo được công bố gần đây thì "Việt Nam tiếp tục thực hiện tốt các Mục tiêu thiên niên kỷ 2008". Đến cuối năm 2007, 42 trong tổng số 64 tỉnh và thành phố đã đạt chuẩn phổ cập giáo dục phổ thông trung học, tỷ lệ đăng ký giáo dục phổ thông trên cả nước đạt 93,9%.

Năm học 2007-2008, cả nước có gần 23 triệu học sinh, sinh viên, tăng 2,86% so với năm học 2000-2001; trong đó số học sinh học nghề tăng 2,14 lần; số học sinh trung cấp chuyên nghiệp tăng 2,41 lần; số sinh viên cao đẳng, đại học tăng 1,75 lần, nâng tỷ lệ sinh viên cao đẳng, đại học trên một vạn dân tăng 1,6 lần, số học viên cao học và nghiên cứu sinh tăng 2,5 lần. Tỷ lệ lao động qua đào tạo theo các trình độ khác nhau tăng từ 20% vào năm 2000 lên 31,5% vào năm 2007.

Tỷ lệ học sinh/giáo viên (P/T) của các trường mẫu giáo, tiểu học và trung học cơ sở đã liên tiếp giảm dần cho thấy sự cải thiện về chất lượng giáo dục ở các bậc học này.

Bảng 2: Các chỉ số giáo dục chính tại Việt Nam giai đoạn 2003-2009 (Đơn vị: nghìn)

	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009
Mẫu giáo						
Học sinh	2172,9	2329,8	2426,9	2524,3	2593,3	2774,0
Giáo viên	106,7	112,8	117,2	122,9	130,4	138,0
Tiểu học						
Học sinh	8346,0	7744,8	7304,0	7029,4	6860,3	6731,6
Giáo viên	366,2	362,4	354,8	349,5	348,7	349,7
Trung học cơ sở						
Học sinh	6569,8	6616,7	6371,3	6152,0	5803,3	5468,7
Giáo viên	290,4	302,5	310,2	314,9	317,5	317,0
Trung học phổ thông						
Học sinh	2589,6	2761,1	2975,3	3075,2	3021,6	2827,6
Giáo viên	98,8	106,1	115,5	125,2	134,4	140,2
Trung học chuyên nghiệp và dạy nghề						
Học sinh	360,4	466,5	500,3	515,7	614,5	628,8
Giáo viên	11,1	13,9	14,2	14,5	14,7	16,8
Số trường	268	285	284	269	273	282
Đại học và cao đẳng						
Học sinh	1131,0	1319,8	1387,1	1666,2	1603,5	1675,7
Giáo viên	40,0	47,6	48,6	53,4	56,1	60,7
Số trường	214	230	277	322	369	393

Nguồn: GSO.2009. Niên giám thống kê 2007. Phần giáo dục và tính toán của tác giả.

b. Dịch vụ y tế

Kể từ khi đất nước bắt đầu đổi mới, dịch vụ y tế của Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể. Hiện nay, hệ thống y tế của nước ta được đánh giá tốt hơn so với nhiều quốc gia khác có cùng mức thu nhập bình quân đầu người và bao gồm ba cấp: i) Hệ thống y tế cơ bản gồm các đơn vị y tế ở các quận huyện và các cơ sở sản xuất cung cấp dịch vụ điều trị y tế cơ bản và điều trị y tế tạm thời; ii) Cơ sở y tế cấp tỉnh và cấp vùng gồm các trạm y tế vùng và các trung tâm y tế, có thể tiếp nhận bệnh nhân là cư dân trong vùng; iii) Cơ sở y tế trung ương gồm "các bệnh viện trung ương" chịu sự quản lý hành chính trực tiếp của Bộ Y tế.

Đến năm 2000, bại liệt và uốn ván ở trẻ sơ sinh đã được xóa bỏ hoàn toàn và đến năm 2005, bệnh phong cũng được xóa bỏ. Tỷ lệ tử vong ở trẻ dưới 5 tuổi giảm từ 58% năm 1990 xuống còn 31,4% vào năm 2004 và tỷ lệ này ở trẻ em dưới 1 tuổi giảm từ 44,4% xuống còn 18% (VDGs,2005: 17). Trong năm 2003, 29,28% số hộ nghèo được hưởng bảo hiểm y tế miễn phí và 57,88% số hộ nghèo được miễn giảm phí chữa bệnh. Đến năm 2007, Việt Nam có tổng cộng 13.438 cơ sở y tế dịch vụ với 210.800 giường bệnh, số lượng bác sỹ trên 10.000 dân là 6,4 (Theo niên giám thống kê năm 2007, trang 575, 580, 585).

Bảng 3: Các chỉ số chính đối với lĩnh vực dịch vụ y tế tại Việt Nam giai đoạn 2003 - 2008

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tổng số đơn vị y tế	13162	13149	13243	13232	13438	13460
Bệnh viện	842	856	878	903	956	974
Phòng khám đa khoa khu vực	930	881	880	847	829	781
Bệnh xá và trung tâm hồi phục	77	53	53	51	51	40
Đơn vị y tế xã, phường	10448	10516	10613	10672	10851	10917
Đơn vị y tế tại các văn phòng, doanh nghiệp	810	789	769	710	710	710
Loại khác	55	54	50	49	41	38
Giường bệnh (nghìn)	192,9	196,3	197,2	198,4	210,8	219,8
Số giường bệnh trên 10.000 dân	23,8	23,9	23,7	23,6	24,8	25,5
Bác sỹ (nghìn)	47,2	50,1	51,5	52,8	54,8	57,3
Y tá	47,8	49,2	51,6	55,4	60,3	65,1
Hộ lý	16,2	17,5	18,1	19,0	20,8	23,0
Số bác sỹ trên 10.000 dân	5,8	6,1	6,2	6,3	6,4	6,6

Nguồn: GSO.2008. Niên giám thống kê 2007:575,580,585.

Những tồn tại, hạn chế:

Mặc dù nhận được sự quan tâm đặc biệt của Chính phủ cũng như đã đạt được những thành tựu đáng kể, nhưng có thể nói giáo dục và y tế đều chưa phát triển tương xứng nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Theo "Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2008" của Diễn đàn kinh tế thế giới, các yếu tố cơ bản (y tế và giáo dục phổ thông) và yếu tố thúc đẩy hiệu quả cho năng lực cạnh tranh (giáo dục và đào tạo bậc cao) của nền kinh tế Việt Nam đều tụt hậu. Báo cáo cũng chỉ ra nguồn nhân lực được đào tạo chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường cũng như dịch vụ y tế công nghèo nàn là những yếu tố đáng lo ngại nhất trong việc kinh doanh tại Việt Nam.

Về giáo dục, chất lượng của dịch vụ giáo dục tại Việt Nam vẫn thuộc nhóm thấp nhất Đông Nam Á (CIEM 2007 trang 31). Tuy tỷ lệ P/T có giảm dần ở các cấp học mẫu giáo và tiểu học nhưng tại các cấp học cao hơn (trung học chuyên nghiệp và dạy nghề, cao đẳng và đại học) tỷ lệ này lại tăng lên, cho thấy sự thiếu hụt giảng viên ở các cấp học cao. Thậm chí,

báo cáo rà soát toàn của UNESCO năm 2009 "Giáo dục cho mọi người" còn lên tiếng cảnh báo rằng sự suy giảm tỷ lệ P/T của Việt Nam là đặc biệt nghiêm trọng (UNESCO, 2008).

Về y tế, người dân nói chung chưa được tiếp cận đầy đủ với các dịch vụ y tế cơ bản, thể hiện ở số lượng bác sỹ, y tá, giường bệnh và trạm xá còn thiếu thốn. Không chỉ thiếu về số lượng, hiện tại, hệ thống bệnh viện tại Việt Nam còn chưa được trang bị đầy đủ để xử lý hiệu quả các ca cấp cứu phức tạp như dịch bệnh nhiệt đới trên diện rộng (tiêu chảy, sốt rét) hay bệnh lao phổi.

Bên cạnh đó, tổng chi tiêu công và khu vực tư nhân đối với giáo dục và y tế không nhỏ so với nền kinh tế, nhưng quy mô không tương xứng của dịch vụ giáo dục và y tế là thực sự là mối lo ngại lớn đối với quá trình phát triển kinh tế của Việt Nam. Năm 2006, tính riêng chi tiêu công, thì giáo dục công và y tế chiếm 15,86% tổng chi tiêu của Chính phủ và chiếm 5% GDP của Việt Nam (Niên giám thống kê 2007).

Bảng 4: Tỷ trọng chi tiêu trong GDP cho giáo dục và y tế (giá hiện hành)

Dịch vụ	1986	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Giáo dục	2,50	2,72	2,62	3,36	3,21	3,15	3,04
Y tế	1,34	1,56	1,59	1,36	1,48	1,45	1,41

Nguồn: Giai đoạn: 1986-1999:GSO.2000. Các năm 2000, 2005, 2006, 2007:GSO.2008 Niên giám thống kê 2007.

Tỷ lệ chi tiêu cho giáo dục trong GDP ở Việt Nam bị đánh giá là quá cao so với cả các nước đã phát triển. Năm 2005, tổng chi tiêu cho giáo dục lên tới 8,3% GDP và lên tới 9,2% GDP trong năm 2007. Trong khi đó, chi tiêu cho giáo dục ở Hoa Kỳ trung bình là khoảng 7,2% GDP và tại các nước OECD là 6,1% GDP.

Bảng 5: Tổng chi tiêu cho giáo dục của Việt Nam và một số nước năm 2005

	Việt Nam	Hoa Kỳ	Pháp	Nhật Bản	Hàn Quốc	OECD
Chi tiêu cho giáo dục/GDP(%)	8,3	7,2	6,1	4,7	7,1	6,1
Từ ngân sách Nhà nước	5	5,3	5,7	3,5	4,2	4,9
Từ xã hội và các nguồn khác	3,3	1,9	0,4	1,2	2,9	1,2

Nguồn: Vũ Quang Việt.2006. Hệ thống giáo dục Việt Nam: những con số đáng kinh ngạc http://vietnamnet.vn/service/printversion.vnn?article_id=763868.

Tỷ trọng chi tiêu cho y tế trong tổng chi tiêu của Chính phủ chỉ là 6,4%, thấp hơn khá nhiều so với các nước có thu nhập trung bình yếu và trung bình khá (8,2% và 9,8%).

Dịch vụ du lịch

Ngành dịch vụ du lịch Việt Nam đã đạt tốc độ tăng trưởng nhanh chóng so với tốc độ tăng trưởng trung bình của thế giới cũng như của khu vực. Từ năm 2001 tới năm 2008, số lượng khách du lịch quốc tế đã tăng hai lần, đạt 4,26 triệu, trong khi số lượng khách du lịch nội địa tăng 19 lần, đạt 19,5 triệu. Doanh thu từ lĩnh vực du lịch đã tăng 23,8% hàng năm và đạt 61 nghìn tỷ vào năm 2008. Số lượng khách tới Việt Nam vì mục đích du lịch chiếm 26 phần trăm trong tổng số khách nước ngoài trong khi tỷ trọng này đối với khách kinh doanh, thăm gia đình và các mục đích khác lần lượt là 16 phần trăm, 9 phần trăm và 10 phần trăm. Hầu hết các khách du lịch là từ ASEAN, Tây Âu và khu vực Đông Bắc Á (Hàn Quốc và Nhật Bản).

Hiện nay đang có 230 công ty nước ngoài và 1.542 công ty trong nước cung cấp dịch vụ du lịch trong và ngoài nước trên thị trường. Tuy nhiên, các công ty trong nước có vốn đầu tư và nhân lực khiêm tốn. Bên cạnh đó, việc áp dụng công nghệ trong lĩnh vực du lịch còn thấp. Chỉ khoảng 60-70% các khách sạn 3 sao đang sử dụng các chương trình máy tính để quản lý khách sạn. Thanh toán điện tử chưa phổ biến ngay cả ở các khách sạn lớn. Xe chờ khách cũ và không thuận tiện nếu phải di chuyển xa. Có khoảng 207.014 phòng khách sạn trên cả nước nhưng số lượng phòng ở các danh lam thắng cảnh là không nhiều. Các khách sạn đạt tiêu chuẩn quốc tế chỉ chiếm 21 tổng số khách sạn. Rất nhiều nhà khách chính phủ và khách sạn được xây dựng từ lâu và đang bị xuống cấp.

Thu nhập trung bình từ một khách du lịch nước ngoài tại Việt Nam là 450 đô la, thấp hơn mức trung bình của thế giới (700 đô la) và mức của các nước láng giềng như Thái Lan (1.300 đô la). Khoảng 90% khách du lịch tới Việt Nam lần đầu tiên. Trong khi đó tỷ lệ khách quay lại của Thái Lan là 80 phần trăm và của Trung Quốc là 50-60 phần trăm. Mặc dù có những tiến bộ trong thời gian gần đây, lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam vẫn đang gặp phải rất nhiều khó khăn, ví dụ như dịch vụ nghèo nàn, chăm sóc khách hàng không đầy đủ, sự xuống cấp và ô nhiễm của các điểm du lịch, thiếu nhân viên chuyên nghiệp, ít áp dụng công nghệ, thiếu sự liên kết giữa các nhà cung cấp dịch vụ du lịch để tăng chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh.

- Về thị trường: Có thể nói thị trường khách du lịch Việt Nam không ngừng mở rộng về quy mô và tăng lên về số lượng. Năm 2001 Việt Nam đón được 2,33 triệu lượt khách du lịch quốc tế thì đến năm 2008 chúng ta đón được 4,23 triệu lượt khách với tỷ lệ tăng trưởng trung bình 8,91% năm. Riêng năm 2009 do khủng hoảng kinh tế toàn cầu cộng với dịch cúm A/H1N1 nên du lịch Việt Nam cũng bị ảnh hưởng chung với ngành du lịch thế giới. Năm 2009 số lượt khách quốc tế đến Việt Nam chỉ đạt 3,8 triệu lượt khách giảm 10,9% so với năm 2008.

- Về cơ cấu khách:

Khách du lịch quốc tế: dẫn đầu là thị trường khách du lịch đến từ Trung Quốc, chiếm 15,2%. Tiếp theo là các thị trường khách du lịch Hàn Quốc chiếm 10,6%, Mỹ 9,8%, Nhật 9,3%, Đài Loan 7,2%, Úc 5,5%, Thái Lan 4,4%... Hầu hết các thị trường khách du lịch đều có tốc độ tăng trưởng trung bình năm khá ấn tượng. Các thị trường như Nga, Thái Lan, Singapore, đều có tốc độ tăng trưởng trung bình năm giai đoạn 2004-2008 là trên 30%. Các thị trường truyền thống đều có tốc độ tăng trưởng trung bình năm từ 10 đến 20% giai đoạn 2004-2008.

Khách du lịch nội địa: thị trường khách du lịch nội địa có sự liên tục tăng trưởng qua các năm đạt 20,5 triệu lượt khách vào năm 2008, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 8,34%/năm. Đặc biệt năm 2009, khách du lịch nội địa là cứu cánh của ngành du lịch, đạt 25 triệu lượt khách, tăng 19% so với năm 2008. Đây là mức tăng trưởng khá ấn tượng, phản ánh nhu cầu đi du lịch rất lớn của khách du lịch nội địa và là tín hiệu tích cực trong bối cảnh thị trường khách du lịch quốc tế đang có xu hướng chững lại và giảm dần.

- Về sản phẩm du lịch: các địa phương đã nỗ lực tìm giải pháp xây dựng, phát triển, đa dạng hoá và nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch; tích cực mở rộng, liên kết giữa các tỉnh, vùng, miền để nối tua du lịch nội địa và quốc tế. Nhờ thế nhiều sản phẩm du lịch mới đã ra đời thu hút được khách du lịch tham gia như: du lịch mạo hiểm, du lịch caravan, du lịch cộng đồng...

- Về vốn đầu tư: Trong giai đoạn 2001-2010, Nhà nước đã hỗ trợ 5,551 tỷ đồng để xây dựng cơ sở hạ tầng cho các khu du lịch trên địa bàn các tỉnh và thành phố. Đầu tư cơ sở hạ tầng du lịch đã phát huy được tác dụng trong việc khai thác các điểm du lịch có tiềm năng, kích thích thu hút các nguồn vốn phục vụ sự phát triển du lịch tại các địa phương.

- Về nguồn lực: Công tác đào tạo phát triển nguồn nhân lực du lịch những năm qua đã và đang được quan tâm. Hiện nay, ngành du lịch có khoảng 1.035.000 lao động trong đó tỷ lệ lao động có chuyên môn chiếm khoảng 42,5% tổng số. Trình độ sơ cấp, trung cấp và cao

đăng chiếm 47,30% và chiếm 19,8% tổng số lao động của ngành, trình độ đại học và sau đại học chỉ chiếm 7,4% và chiếm 3,11% tổng số lao động của ngành; số lao động được bồi dưỡng về kiến thức du lịch chiếm 45,3% và chiếm 19,4% trong tổng số.

- Về xúc tiến quảng bá: các hoạt động xúc tiến quảng bá đã và đang được đẩy mạnh thông qua các kênh khác nhau như: báo chí, phát thanh, truyền hình, các hoạt động quan hệ công chúng như: tổ chức các sự kiện các tuần lễ văn hóa – du lịch, văn hoá - ẩm thực tại các nước trong khu vực và trên thế giới. Du lịch Việt Nam được quảng bá trên những phương tiện thông tin đại chúng nổi tiếng thế giới như: kênh truyền hình CNN, Discovery của Hoa Kỳ, báo L'Humanite (Pháp)...

- Về chính sách: Du lịch là một ngành kinh tế tổng hợp, để hoạt động kinh doanh du lịch vận hành đồng bộ việc xây dựng ban hành các cơ chế chính sách có liên quan phục vụ cho phát triển du lịch là không thể thiếu. Từ năm 2000 đến năm 2010, Chính phủ đã ban hành Luật du lịch năm 2005 và nhiều Nghị định khác nhau như (NĐ 39/2000/NĐ-CP về cơ sở lưu trú; NĐ 27/2001/NĐ-CP về kinh doanh lữ hành, hướng dẫn du lịch; NĐ 50/2002/NĐ-CP về xử phạt hành chính; NĐ 92/2007/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật DL...); các chính sách khác nhau liên quan đến lĩnh vực du lịch như: Xuất nhập cảnh, Hải quan; Giao thông Vận tải; Tài chính tiền tệ, An ninh quốc phòng....

2.3 Cơ cấu ngành dịch vụ của Việt Nam

Ngành dịch vụ lớn nhất là dịch vụ phân phối thương mại, chiếm gần 14 phần trăm GDP vào năm 2008, trong khi ba nhóm dịch vụ lớn tiếp theo là vận tải, bưu chính và du lịch (4,53 phần trăm), khách sạn và nhà hàng (4,38 phần trăm), bất động sản và tư vấn (3,63 phần trăm). Tỷ trọng GDP của các ngành này trong lĩnh vực dịch vụ lần lượt là 36,28 phần trăm, 11,89 phần trăm, 11,50 phần trăm và 9,53 phần trăm. Đây cũng là các dịch vụ có tốc độ tăng trưởng cao. Tỷ trọng lớn và tốc độ tăng trưởng cao của các dịch vụ tiêu dùng cuối cùng như khách sạn và nhà hàng và một phần các dịch vụ bất động sản và phân phối xảy ra khi nền kinh tế tăng trưởng nhanh, đem lại sự thịnh vượng cho toàn xã hội và thúc đẩy tiêu dùng vốn bị cản trở trong hệ thống phân phối tập trung. Trong cuộc khủng hoảng kinh tế hiện nay, các dịch vụ này dường như tăng trưởng chậm lại nhưng chắc chắn cuối cùng sẽ phục hồi khi nền kinh tế hồi phục. Gần đây các dịch vụ bất động sản và vận tải đã mở rộng nhờ quá trình tự do hóa các lĩnh vực này, đặc biệt với sự tham gia kinh doanh của khu vực tư nhân và nhiều nguồn lực hơn được phân bổ cho cho phát triển cơ sở hạ tầng của nền kinh tế.

Bảng 8: tỷ trọng của các nhóm dịch vụ trong (%)

	1986	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Ngành dịch vụ	33,06	38,59	44,06	38,74	38,01	38,06	38,12	38,10	39,01
Thương mại	12,69	13,01	16,38	14,23	13,56	13,63	13,66	13,82	14,32
Khách sạn và Nhà hàng	3,17	4,23	3,77	3,25	3,49	3,68	3,93	4,38	4,54
Vận tải, bưu chính và du lịch	1,67	3,45	3,98	3,93	4,36	4,5	4,44	4,53	4,45
Trung gian tài chính	0,23	1,17	2,01	1,84	1,80	1,81	1,81	1,84	1,92
Khoa học và công nghệ	0,33	0,54	0,61	0,53	0,63	0,62	0,62	0,62	0,64
Bất động sản và tư vấn	4,34	6,14	5,41	4,34	4,01	3,78	3,80	3,63	3,66
Quản lý Nhà nước	3,34	3,32	3,62	2,73	2,75	2,74	2,74	2,77	2,86
Giáo dục và đào tạo	2,50	2,72	2,62	3,36	3,21	3,15	3,04	2,60	2,66
Y tế và xã hội	1,34	1,56	1,59	1,36	1,48	1,45	1,41	1,25	1,28
Thể thao và văn hóa	0,50	0,46	0,55	0,58	0,50	0,47	0,45	0,41	0,41
Hoạt động của các tổ chức đoàn thể	0,17	0,10	0,10	0,14	0,13	0,12	0,12	0,13	0,13
Các dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân	2,17	1,86	2,18	2,23	1,94	1,93	1,92	1,94	2,06
Hộ gia đình với người giúp việc	...	0,02	0,24	0,22	0,17	0,17	0,17	0,17	0,18

Nguồn:

GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm 2009*.

Bảng 9: Tốc độ tăng trưởng của các nhóm dịch vụ (%)

	Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm						
	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008	2009	1996-2009
<i>Ngành dịch vụ</i>	5,7	6,96	8,29	8,68	7,18	6,63	7,73
Thương mại	5,85	7,45	8,55	8,67	6,34	7,67	7,86
Khách sạn và Nhà hàng	5,63	8,74	12,42	12,72	8,54	2,29	8,96
Vận tải, bưu chính và du lịch	6,45	7,38	10,13	10,42	13,84	8,48	10,78
Trung gian tài chính	7,48	7,73	8,18	8,82	6,63	8,69	8,08
Khoa học và công nghệ	5,69	8,55	7,38	7,67	6,14	6,4	6,89
Bất động sản và tư vấn	4,66	3,91	2,94	4,07	2,49	2,54	3
Quản lý Nhà nước	2,58	5,49	7,57	8,22	6,38	7,28	7,36
Giáo dục và đào tạo	5,63	7,46	8,42	8,68	8,04	6,56	7,94
Y tế và xã hội	5,57	7,4	7,84	7,99	7,67	6,74	7,73
Thể thao và văn hóa	7,8	6,2	7,68	7,98	7,83	7,21	7,38
Hoạt động của các tổ chức đoàn thể	12,49	5,94	7,42	8,05	6,92	6,72	7,28
Các dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân	8,02	5,95	7,25	7,91	6,31	5,9	6,84
Hộ gia đình với người giúp việc	5,84	3,39	7,45	8,49	7,94	6,33	7,45

Nguồn:

GSO (2000): *Số liệu thống kê kinh tế – xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000*. Hà Nội: Nhà Xuất bản Thống kê; GSO (2004). *Việt Nam: 20 năm Cải cách và Phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê; GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm 2009*.

Tuy nhiên, tỷ trọng các ngành dịch vụ xương sống trong nền kinh tế như trung gian tài chính, khoa học và công nghệ còn thấp mặc dù các ngành này có tốc độ phát triển nhanh chóng. Tỷ trọng của dịch vụ nghiên cứu và phát triển trong GDP gần như không thay đổi trong vài năm qua, ở mức 0,62 phần trăm của tổng GDP hay 1,63 phần trăm GDP dịch vụ trong năm 2007.

Các dịch vụ mới như chứng khoán, dịch vụ giúp việc trong nhà và các loại dịch vụ kinh doanh khác nhau gắn với kinh tế thị trường (như tư vấn, kiểm toán, kế toán, nghiên cứu thị trường, v.v) đang xuất hiện ngày càng nhiều và đóng góp vào sự năng động, đa dạng hóa của lĩnh vực dịch vụ mặc dù tỷ trọng các dịch vụ này còn thấp. Đồng thời, các dịch vụ cũ trước đây có tỷ trọng lớn trong hệ thống kinh tế tập trung như quản lý nhà nước đang giảm tỷ trọng tương đối. Tỷ trọng của dịch vụ quản lý nhà nước đã giảm từ 3,34 phần trăm GDP vào giai đoạn đầu của quá trình Đổi mới xuống còn 2,77 phần trăm vào năm 2008.

Nhiều phân ngành dịch vụ có tỷ trọng thấp trong GDP là do quy mô nhỏ của lĩnh vực dịch vụ trong nền kinh tế. Tuy nhiên, có sự không đồng đều trong lĩnh vực dịch vụ cơ các ngành dịch vụ phục vụ nhu cầu cuối cùng chiếm tỷ trọng lớn, để lại tỷ trọng nhỏ cho các dịch vụ trung gian như giáo dục, vốn là nguồn gốc cho tăng trưởng lâu dài và bền vững hay dịch vụ tài chính, là động lực cho tăng trưởng nhanh chóng. Trong khi đó, tỷ trọng của dịch vụ phân phối và phục vụ, dịch vụ tài chính và bảo hiểm, dịch vụ y tế và xã hội trong GDP của lĩnh vực dịch vụ lần lượt là dưới 20 phần trăm, gần 14 phần trăm và 13 phần trăm tại Trung Quốc vào năm 2002 khi lĩnh vực dịch vụ chiếm khoảng 40% GDP mặc dù xây dựng được liệt kê vào lĩnh vực dịch vụ (ADFAT, 2005: 14). Tại Ấn Độ, nơi dịch vụ chiếm khoảng 48 phần trăm GDP, dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm chiếm hơn 14,5 GDP của lĩnh vực dịch vụ vào năm 2001.

Biểu 10: Tỷ trọng việc làm trong lĩnh vực dịch vụ

Việc làm	GDP			
	Nghìn người	Tỷ trọng trong toàn nền kinh tế (%)	Tỷ trọng trong toàn lĩnh vực dịch vụ	Tỷ trọng trong GDP của lĩnh vực dịch vụ
Toàn bộ nền kinh tế	44171,9	100,00	--	--
Toàn bộ lĩnh vực dịch vụ	1153,8	26,10	100	100
Thương mại	5291,7	11,98	45,87	36,28
Khách sạn và nhà hàng	813,9	1,84	7,06	11,50
Vận tải, bưu chính và du lịch	1217,3	2,76	10,55	11,89
Trung gian tài chính	209,9	0,48	1,82	4,83
Khoa học và công nghệ	26,9	0,06	0,23	1,63
Bất động sản và tư vấn	216	0,49	1,87	9,53
Quản lý Nhà nước	793,2	1,80	6,88	7,27
Giáo dục và đào tạo	1356,6	3,07	11,76	6,83
Y tế và xã hội	384,3	0,87	3,33	3,28
Thể thao và văn hóa	136,4	0,31	1,18	1,08
Hoạt động của các tổ chức đoàn thể	192,9	0,44	1,67	0,34
Dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân và dịch vụ giúp việc nhà	896,7	2,03	7,77	5,09

GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

Liên quan tới tỷ trọng của các phân ngành dịch vụ trong GDP và tổng việc làm, có hai nhóm dịch vụ khác rõ ràng. Nhóm các dịch vụ quyết định tăng trưởng và đóng góp vào tăng trưởng GDP là khoa học và công nghệ, trung gian tài chính, khách sạn và nhà hàng, bất động sản và tư vấn và ở mức độ ít hơn là vận tải, bưu chính và du lịch. Nhóm các dịch vụ tạo ra việc làm là thương mại, giáo dục, thể thao và văn hóa, dịch vụ của các tổ chức đoàn thể, dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân. Dịch vụ khoa học và công nghệ là hiệu quả nhất xét từ khía cạnh thúc đẩy tăng trưởng còn dịch vụ của các tổ chức đoàn thể là hiệu quả nhất về khía cạnh tạo việc làm. Các nhận xét này cũng được minh chứng bằng GDP của mỗi lao động trong từng ngành, các dịch vụ khoa học và công nghệ, bất động sản và tư vấn duy trì khoảng cách khá xa so với các ngành còn lại, tiếp theo là trung gian tài chính và vận tải, bưu chính và du lịch. Một yếu tố khá quan trọng là mặc dù quản lý nhà nước thường được xem là một lĩnh vực tạo việc làm nhưng trên thực tế lĩnh vực này có vai trò đóng góp vào GDP nhiều hơn là vai trò tạo việc làm do quy mô ngày càng giảm bớt của các cơ quan chính phủ. Các lĩnh vực như dịch vụ phân phối cho tới nay vẫn là lĩnh vực tạo nhiều việc làm do chưa phát triển đầy đủ và các hình thức phân phối hiện đại vẫn đang phát triển.

Biểu 11: GDP của một công nhân năm 2007

	GDP của một công nhân (nghìn, giá năm 2007)
Toàn bộ nền kinh tế	25.899
Toàn bộ lĩnh vực dịch vụ	37.808
Thương mại	29.534
Khách sạn và nhà hàng	55.232
Vận tải, bưu chính và du lịch	41.706
Trung gian tài chính	98.866
Khoa học và công nghệ	262.570
Bất động sản và tư vấn	201.430
Quản lý Nhà nước	39.505
Giáo dục và đào tạo	25.668
Y tế và xã hội	42.027
Thể thao và văn hóa	38.087
Hoạt động của các tổ chức đoàn thể	7.387
Dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân và dịch vụ giúp việc nhà	26.639

GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

Số lao động trong khu vực dịch vụ của Việt Nam (nghìn lao động)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tổng số	37609,6	38562,7	39507,7	40573,8	41586,3	42526,9	43338,9	44173,8	44915,8
Nông nghiệp và lâm nghiệp	23491,7	23385,5	23173,7	23117,1	23026,1	22800	22439,3	22177,4	21950,4
Thủy sản	988,9	1082,9	1282,1	1326,3	1404,6	1482,4	1555,5	1634,5	1684,3
Công nghiệp	3888,8	4260,2	4558,4	4982,4	5293,6	5741,1	6199,2	6557,9	6962
Xây dựng	1040,4	1291,7	1526,3	1688,1	1922,9	1998,9	2136,5	2267,8	2394
Thương nghiệp; sửa chữa xe có động cơ, mô tô, xe máy, đồ dùng cá nhân và gia đình	3896,8	4062,5	4281	4532	4767	4933,1	5114	5291,9	5371,9
Khách sạn, nhà hàng	685,4	700	715,4	739,8	755,3	767,5	783,3	813,9	830,9
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	1174,3	1179,7	1183	1194,4	1202,2	1208,2	1213,8	1217,4	1221,7
Tài chính, tín dụng	75,2				124,9	156,3	182,8	209,9	220,1
Hoạt động khoa học và công nghệ	18,8				25	24,5	26	26,9	26,9

Các hoạt động liên quan đến kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	63,9				129,7	151,4	178,7	216	251,5
QLNN và ANQP, đảm bảo xã hội bắt buộc	376,1				535,6	648,4	716,9	793,2	866,9
Giáo dục và đào tạo	995,1				1183,9	1233,7	1300,2	1356,7	1401,4
Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	225,6				344,7	359,7	372,7	384,3	399,8
Hoạt động văn hóa và thể thao	132				128,8	132,7	134,3	136,4	134,7
Các hoạt động Đảng, đoàn thể và hiệp hội	63,9				125,9	149,5	171,5	192,9	220,1
Hoạt động phục vụ cá nhân, công cộng và dịch vụ làm thuê	492,7				616,1	739,5	814,2	896,7	979,2

2.4 Đặc điểm các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam

Các doanh nghiệp dịch vụ chiếm tới 61,19 phần trăm tổng số doanh nghiệp trong nền kinh tế Việt Nam. Số lượng các doanh nghiệp dịch vụ cũng tăng nhanh hơn số lượng các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Y tế, giáo dục, dịch vụ kinh doanh, khoa học và công nghệ là những lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp nhanh nhất nhờ quá trình mở cửa nền kinh tế, cho phép sự tham gia của khu vực ngoài quốc doanh vào quá trình cung cấp các dịch vụ mới và cũ. Xét về tỷ trọng, lĩnh vực thương mại tỷ trọng cao nhất trong tổng số các doanh nghiệp dịch vụ (65,35 phần trăm), tiếp theo là bất động sản và tư vấn (13,75 phần trăm), vận tải, bưu chính và du lịch (9,58 phần trăm), khách sạn và nhà hàng (6,37 phần trăm). Do vậy, tỷ trọng của các dịch vụ khác là không đáng kể. Ví dụ, mặc dù tăng trưởng nhanh chóng về số lượng, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khoa học và công nghệ vẫn chỉ chiếm dưới 0,01 phần trăm tổng số doanh nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ.

Biểu 12: Số lượng các doanh nghiệp dịch vụ tính theo ngành, 2000 - 2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng số	42288	51680	53908	72012	91756	112950	131318	155771
Nông nghiệp và lâm nghiệp	925	875	972	939	1015	1071	1092	1151
Thủy sản	2453	2563	2407	1468	1354	1358	1307	1296
Công nghiệp khai thác mỏ	427	634	879	1029	1193	1277	1369	1692
Công nghiệp chế biến	10399	12353	14794	16916	20531	24017	26863	31057
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước	112	153	185	253	1468	2407	2554	2804
Xây dựng	3999	5693	7845	9717	12315	15252	17783	21029
Thương nghiệp, sửa chữa xe có động cơ, sửa chữa đồ dùng gia đình	17547	20722	24794	28396	36090	44656	52505	61525
Khách sạn và nhà hàng	1919	2405	2843	3287	3957	4730	5116	6062

Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	1796	2545	3242	3976	5351	6754	7695	9858
Tài chính, tín dụng	935	1033	1043	1054	1129	1139	1741	1494
Hoạt động khoa học và công nghệ	6	8	12	18	16	24	33	54
Kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	1375	2195	3235	4132	6173	8674	11050	15219
Giáo dục và đào tạo	77	86	124	187	296	393	785	721
Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	25	47	81	90	137	206	256	344
Văn hoá và thể thao	120	144	183	222	268	397	491	584
Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	173	224	269	328	463	595	670	878
Hoạt động làm thuê công việc gia đình trong hộ tư nhân							8	3

GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

Phần lớn các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam là doanh nghiệp nhỏ cả về vốn và lao động. Hầu hết các doanh nghiệp có dưới 9 lao động và rất ít doanh nghiệp có trên 200 lao động. Ví dụ, hơn 82% các doanh nghiệp bưu chính và viễn thông sử dụng dưới 9 lao động. Tỷ lệ này đối với các ngành thương mại, sửa chữa ô tô xe máy và hàng hóa gia dụng, dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân là khoảng 75%. Các hoạt động thể thao và văn hóa có tỷ trọng doanh nghiệp với trên 200 nhân viên cao nhất, 8,11% còn nhóm các dịch vụ thương mại và sửa chữa, dịch vụ cộng đồng, xã hội và cá nhân và dịch vụ giúp việc có tỷ lệ này thấp nhất, 0,65% mỗi dịch vụ.

Biểu 13: Các doanh nghiệp dịch vụ xét theo tiêu chí số lao động, năm 2008

	Tổng số	Phân theo quy mô lao động								
		Dưới 5 người	5-9 người	10-49 người	50-199 người	200-299 người	300-499 người	500-999 người	1000-4999 người	5000 người trở lên
Tổng số	155771	34856	51041	50588	13333	1962	1694	1283	928	86
Nông nghiệp và lâm nghiệp	1151	139	224	370	246	48	46	31	39	8
Thủy sản	1296	64	263	861	98	6	1	3		
Công nghiệp khai thác mỏ	1692	113	365	804	309	37	24	11	21	8
Công nghiệp chế biến	31057	2696	7099	11988	5658	1096	992	840	635	53
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước	2804	523	1438	740	56	17	15	11	3	1
Xây dựng	21029	2254	5826	9084	2903	360	280	193	126	3
Thương nghiệp, sửa chữa xe có động cơ,	61525	21026	22975	15432	1767	140	102	56	26	1
Khách sạn và nhà hàng	6062	1232	2279	2049	415	30	27	23	7	
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	9858	1841	3229	3622	883	98	94	53	31	7
Tài chính, tín dụng	1494	142	674	516	105	14	15	9	14	5
Hoạt động khoa học và công nghệ	54	15	11	24	3		1			
Kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	15219	4291	5753	4284	711	76	56	33	15	
Giáo dục và đào tạo	721	159	285	223	42	6	5	1		

Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	344	46	95	148	49	2	3	1		
Văn hoá và thể thao	584	143	229	147	37	7	11	6	4	
Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	878	171	295	295	51	25	22	12	7	
Hoạt động làm thuê công việc GD trong hộ tư nhân	3	1	1	1						

Nguồn: tác giả tính toán từ *Niên giám thống kê 2008* của Tổng cục Thống kê. Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

Biểu 14: Các doanh nghiệp dịch vụ xét về vốn, năm 2008

	Tổng số	Phân theo quy mô vốn							
		Dưới 0,5 tỷ đồng	Từ 0,5 đến dưới 1 tỷ đồng	Từ 1 đến dưới 5 tỷ đồng	Từ 5 đến dưới 10 tỷ đồng	Từ 10 đến dưới 50 tỷ đồng	Từ 50 đến dưới 200 tỷ đồng	Từ 200 đến dưới 500 tỷ đồng	Từ 500 tỷ đồng trở lên
Tổng số	155771	18646	23631	72342	17269	16353	5286	1355	889
Nông nghiệp và lâm nghiệp	1151	160	131	283	141	254	114	48	20
Thủy sản	1296	246	256	660	72	48	13	1	
Công nghiệp khai thác mỏ	1692	260	274	706	171	192	48	21	20
Công nghiệp chế biến	31057	3458	4419	12075	3065	4901	2210	589	340
Sản xuất và phân phối điện, khí đốt và nước	2804	1876	552	232	17	39	58	17	13
Xây dựng	21029	866	1879	10349	3677	3163	768	224	103
Thương nghiệp; sửa chữa xe có động cơ,	61525	5522	10278	32867	7259	4349	936	209	105
Khách sạn và nhà hàng	6062	1443	1308	2444	357	366	96	20	28
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	9858	1347	1447	4942	825	953	240	55	49
Tài chính, tín dụng	1494	124	63	200	362	506	75	41	123
Hoạt động khoa học và công nghệ	54	12	4	24	6	6	1	1	

Kinh doanh tài sản và dịch vụ tư vấn	15219	2584	2524	6748	1156	1355	661	113	78
Giáo dục và đào tạo	721	197	149	285	39	40	9	1	1
Y tế và hoạt động cứu trợ xã hội	344	45	48	148	38	50	14		1
Văn hoá và thể thao	584	123	116	190	53	69	21	6	6
Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng	878	382	182	188	31	62	22	9	2
Hoạt động làm thuê công việc GD trong hộ tư nhân	3	1	1	1					

Nguồn: tác giả tính toán từ *Niên giám thống kê 2007* của Tổng cục Thống kê. Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội

Trừ dịch vụ tài chính, hơn ba phần tư các doanh nghiệp dịch vụ có vốn bằng hoặc dưới 5 tỷ đồng. Lĩnh vực khoa học và công nghệ, bưu chính và viễn thông có tỷ lệ số doanh nghiệp với vốn trên 5 tỷ đồng thấp nhất, lần lượt là 6,06 phần trăm và 6,35 phần trăm. Tuy nhiên, 53,76 phần trăm số doanh nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ tài chính có số vốn trên 5 tỷ đồng.

Trong nhiều ngành dịch vụ, các doanh nghiệp nhà nước (hoặc các cơ quan nhà nước) vẫn là những nhà cung cấp chính và lớn nhất. Trong một số trường hợp, các doanh nghiệp này có vị thế độc quyền như Bảo hiểm xã hội Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm cho khu vực nhà nước, Tổng công ty đường sắt Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ đường sắt, Thông tấn xã Việt Nam trong lĩnh vực thông tấn báo chí. Hoặc các doanh nghiệp này là doanh nghiệp chi phối và kiểm soát phần lớn thị phần. Ví dụ, VINALINES kiểm soát hơn 53 phần trăm công suất vận tải của lĩnh vực vận tải biển. Dịch vụ vận tải hàng không do các hãng Vietnam Airline (vận tải hành khách), Công ty bay dịch vụ Việt Nam (SFC) (dịch vụ trực thăng), và công ty dịch vụ hàng không Việt Nam (VASCO) (dịch vụ hỗ trợ hàng không) chi phối. Trong dịch vụ ngân hàng, năm ngân hàng thương mại quốc doanh (BIDV, Vietcombank, Agribank, Vietinbank, và ngân hàng Quân đội) chiếm tới 51 phần trăm tổng tài sản của hệ thống ngân hàng, gần 57 phần trăm tổng giá trị tiền gửi vào năm 2008. Trong lĩnh vực viễn thông, Viettel, MobiFone và VinaPhone chiếm tới 88 phần trăm thị trường di động trong khi VNPT/VDC, Viettel và FPT Telecom chiếm hơn 90 phần trăm thị trường ADSL vào năm 2008.

Trong khi hoạt động của các SOEs vẫn đang được điều chỉnh bởi luật các doanh nghiệp Nhà nước năm 2003, theo Luật doanh nghiệp năm 2005 (Điều 166), trong vòng 4 năm kể từ khi Luật doanh nghiệp có hiệu lực (từ ngày 1/7/2006), các doanh nghiệp Nhà nước được thành lập theo Luật doanh nghiệp Nhà nước 2003 phải chuyển đổi sang công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần theo Luật doanh nghiệp. Vào tháng 3 năm 2007, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 38/2007/QĐ-TTg phân loại các doanh nghiệp Nhà nước thành hai nhóm: các doanh nghiệp Nhà nước có 100% vốn điều lệ do Nhà nước sở hữu, và các doanh nghiệp Nhà nước sẽ được cổ phần hóa nhưng Nhà nước vẫn nắm trên 50% vốn cổ phần. Tất cả các doanh nghiệp Nhà nước sẽ được cổ phần hóa trước năm 2010.

Bước cải cách SOE hiện nay là thành lập thí điểm các tập đoàn kinh tế nhà nước và các Tổng công ty Nhà nước đặc biệt trong các lĩnh vực kinh tế chủ chốt dựa trên nòng cốt là 18 Tổng công ty Nhà nước (các Tổng công ty 91) vốn được thành lập theo vào năm 1994 theo Quyết định số 91/TTg của Thủ tướng Chính phủ. Tới năm 2008, có 8 tập đoàn Nhà nước và 12 Tổng công ty đã được thành lập, gồm các nhà cung cấp dịch vụ như VNPT, Tổng công ty đường sắt và Tổng công ty đầu tư vốn nhà nước. Những tổ chức kinh tế này được đặt dưới sự chỉ đạo hành chính trực tiếp của Thủ tướng Chính phủ.³⁰ Các tập đoàn kinh tế Nhà nước được tổ chức theo mô hình công ty mẹ-công ty con.³¹ Công ty mẹ do Nhà nước sở hữu và hoạt động theo Luật doanh nghiệp Nhà nước. Các công ty con là công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần. Mặc dù mục tiêu của chương trình tái cấu trúc này là tăng năng lực chuyên môn và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Nhà nước quan trọng, một số tập đoàn Nhà nước đã tận dụng lợi thế về quy mô vốn để mở rộng hoạt động sang các ngành nghề ngoài lĩnh vực kinh doanh chính như chứng khoán, ngân hàng, bất động sản thay vì mở rộng các hoạt động kinh doanh chính của mình.

Trong năm vừa qua, sự tham gia của khu vực tư nhân, kể cả cá nhà đầu tư nước ngoài, vào lĩnh vực dịch vụ đã tăng lên đáng kể. Trong lĩnh vực vận tải hàng không Pacific Airlines (*Jetstar Pacific*) là liên doanh đầu tiên được thành lập. Vào tháng 11 năm 2007, Chính phủ

³⁰ Trừ tập đoàn tài chính Bảo Việt thuộc quản lý của Bộ Tài Chính.

³¹ Trừ tập đoàn tài chính Bảo Việt là công ty cổ phần.

chấp thuận việc thành lập hãng hàng không tư nhân đầu tiên, Công ty cổ phần hàng không Vietjet và vào tháng 5 năm 2008, hãng hàng không tư nhân thứ hai được thành lập là Indochina Airlines. Trong lĩnh vực vận tải biển, GEMATrans (Asia) Co., Ltd. và APM – Sai Gon Shipping là hai liên doanh đầu tiên có vai trò đáng kể trong vận tải công ten nơ. Trong lĩnh vực ngân hàng, từ năm 1997 tới năm 2008, tỷ trọng của các ngân hàng thương mại cổ phần đã tăng từ 11,86 phần trăm lên 32,45 phần trăm xét về tài sản và từ 10,6 phần trăm lên 31,23 phần trăm xét về tiền gửi. Vào năm 2008, năm ngân hàng nước ngoài – HSBC và Standard Chartered (Anh), ANZ (Australia và New Zealand), Shinhan Bank (Hàn Quốc), và Hong Leong Bank (Malaysia) – được phép thành lập công ty con 100% vốn nước ngoài, cho phép các công ty này được cạnh tranh thực sự để giành thị phần (BMI 2009, QIII: 29). Trên thị trường viễn thông, bên cạnh Vinaphone, MobiFone và Viettel còn có các liên doanh khác như S-Fone, Hanoi Telecom (HT Mobile), Gtel Mobile cung cấp dịch vụ di động và FPT cung cấp dịch vụ cố định. Trong lĩnh vực bảo hiểm, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chính là các công ty tư nhân và cổ phần như PVI, Bảo Minh, Bảo Việt, AAA và BIC, các doanh nghiệp này chiếm tới 83 phần trăm thị phần dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Dịch vụ phân phối đang thu hút các nhà phân phối nước ngoài lớn như Metro Cash & Carry (Đức), Big C (Pháp) và Parkson (Tập đoàn Lion, Singapore).

Đối với các dịch vụ công, Chính phủ đã tích cực kêu gọi xã hội hóa, chấp nhận cho phép khu vực tư nhân và các tổ chức phi chính phủ cung cấp các dịch vụ như giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao nhằm tăng chất lượng dịch vụ và giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Các hình thức hợp tác giữa Nhà nước và khu vực ngoài nhà nước để cung cấp các dịch vụ công như hợp tác công tư đã được thử nghiệm dưới sự hỗ trợ của các tổ chức phi chính phủ quốc tế và các cơ quan phát triển. Bối cảnh tự do hóa đã khiến cho nhận thức rằng các dịch vụ công chỉ có thể được cung cấp bởi Chính phủ trở nên không hoàn toàn phù hợp. Việc mở cửa thị trường dịch vụ trong nước khiến cho các nhà cung cấp các dịch vụ công như giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao thấy nhu cầu cần thương mại hóa để duy trì hoạt động.

2.5 Các vấn đề về khả năng cạnh tranh liên quan tới sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ

Chỉ số năng lực cạnh tranh: Báo cáo toàn cầu về chỉ số năng lực cạnh tranh 2008-2009 (GCR) đã xếp Việt Nam đứng thứ 70th trong tổng số 134 nước năm 2008 về chỉ số năng lực cạnh tranh với điểm số 4,1 trên 7. Việt Nam xếp hạng 64 năm 2006 (trong tổng số 122 nước) và hạng 68 năm 2007 (trong tổng số 131 nước). Tính tới các nền kinh tế được bổ sung vào danh sách này thì năng lực cạnh tranh của Việt Nam đã giảm từ hạng 68 năm 2007 xuống 69th năm 2008. So với các nước trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam có năng lực cạnh tranh tốt hơn Phi-líp-pin và Cam-pu-chia (Lào và Myanmar chưa được xếp hạng), nhưng thấp hơn Trung Quốc. Cuộc khảo sát để đưa ra kết quả GCR 2008-2009 cho thấy các điểm mạnh tương đối của nền kinh tế Việt Nam là ổn định kinh tế vĩ mô, y tế và giáo dục phổ thông, hiệu quả của thị trường lao động và quy mô thị trường trong khi các điểm yếu là cơ sở hạ tầng, giáo dục bậc cao, sáng tạo và sự sẵn sàng về công nghệ.

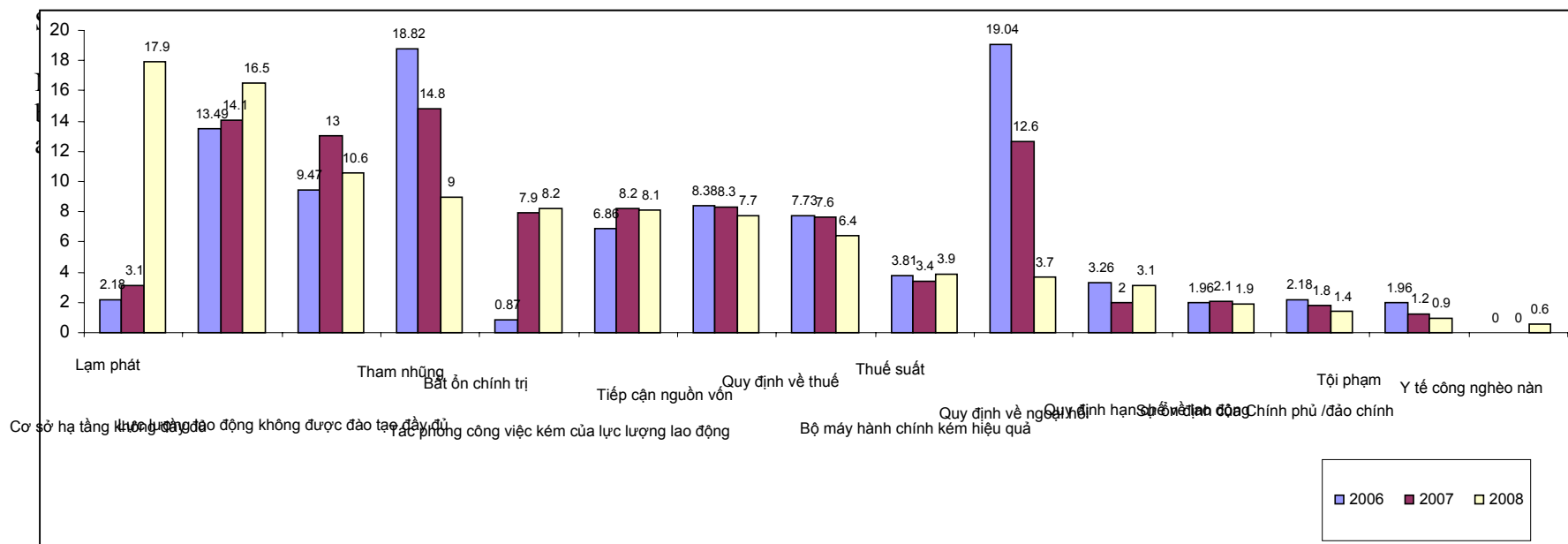
Biểu 15: Xếp hạng một số nền kinh tế về chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu

	Xếp hạng năm 2008	Điểm năm 2008	Xếp hạng năm 2007
Singapore	5	5,53	7
Nhật Bản	9	5,38	8
Hồng Kông	11	5,33	12
Hàn Quốc	13	5,28	11
Đài Loan	17	5,22	14
Malaysia	21	5,04	21
Trung Quốc	30	4,70	34
Thái Lan	34	4,60	28
Brunây	39	4,54	n/a
Indonesia	55	4,25	54
Việt Nam	70	4,10	68
Phi-líp-pin	71	4,09	71
Campuchia	109	3,53	110

Nguồn: Việt Nam tụt hai bậc trong xếp hạng năng lực cạnh tranh toàn cầu, 09/10/2008.
<http://vietnamnet.vn/kinhte/2008/10/807594/>

Môi trường kinh doanh cạnh tranh: Việt Nam xếp thứ 82 trên tổng số 121 nền kinh tế vào năm 2006 và xếp thứ 76 trên tổng số 127 nền kinh tế vào năm 2007 xét về chỉ số môi trường kinh doanh cạnh tranh. Khi tính tới các nền kinh tế mới bổ sung vào danh sách, xếp hạng của Việt Nam là không thay đổi. Môi trường kinh doanh tại Việt Nam hấp dẫn về mặt các quy định đối với lao động, sự ổn định chính trị, an ninh và y tế mặc dù sự hấp dẫn về quy định đối với lao động có thể là con dao hai lưỡi vì sự hấp dẫn này có thể bắt nguồn từ việc thiếu các quy định về lao động. Hình 5 cho thấy trong vòng 3 năm vừa qua, Việt Nam đã đạt được tiến bộ trong việc giảm ấn tượng về sự tham nhũng trong môi trường kinh doanh mặc dù có một số vụ tham nhũng bị phát hiện trong thời gian vừa qua, đồng thời Việt Nam đã thay đổi quan niệm về một Chính phủ quan liêu nhờ những thay đổi hành chính. Tuy nhiên, Việt Nam chưa làm được nhiều để cải thiện ấn tượng về cơ sở hạ tầng nghèo nàn và lực lượng lao động tay nghề thấp. Kể từ năm 2007, nhận thức về sự bất ổn chính sách đã tăng đáng kể sau khi Việt Nam gia nhập WTO, điều này có thể gây ảnh hưởng tới môi trường kinh doanh đối với lĩnh vực dịch vụ nhiều hơn đối với lĩnh vực sản xuất do lĩnh vực sản xuất đã khá mở. Một nhận định quan trọng về sự ổn định kinh tế vĩ mô năm 2008 là lạm phát cao, gây khó khăn cho các doanh nghiệp dịch vụ, đặc biệt trong lĩnh vực bất động sản và ngân hàng.

Hình 5: Môi trường kinh doanh: các vấn đề khó khăn nhất khi kinh doanh tại Việt Nam



Các yếu tố đầu vào: Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn tăng trưởng dựa trên các yếu tố đầu vào. Lĩnh vực dịch vụ cũng vậy. Nói cách khác, sự tăng trưởng của lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam phụ thuộc phần lớn vào các yếu tố đầu vào như lao động, vốn, cơ sở hạ tầng và nguồn tài nguyên thiên nhiên. Trong tổng số 134 nền kinh tế, GCR 2008-2009 xếp Việt Nam đứng thứ 93 xét về cơ sở hạ tầng, thứ 98 về giáo dục và đào tạo bậc cao với số điểm lần lượt là 2,9 và 3,4 trên 7, thấp hơn các nền kinh tế ở Đông và Đông Nam Á như Trung Quốc và Thái Lan hay thậm chí cả Phi-lip-pin, nước xếp hạng tổng thể GCI thấp hơn Việt Nam, và chỉ cao hơn Cam pu chia. Cơ sở hạ tầng nghèo nàn và chất lượng giáo dục, đào tạo bậc cao là các rào cản đối với việc tăng khả năng cạnh tranh của lĩnh vực dịch vụ. Đặc biệt, chất lượng giáo dục và đào tạo bậc cao là nút cổ chai đối với sự phát triển các ngành dịch vụ hiện đại, phức tạp. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn có một số lợi thế so sánh trong nhiều ngành dịch vụ, ví dụ như nguồn tài nguyên thiên nhiên và văn hóa để phát triển dịch vụ du lịch và các hoạt động văn hóa, giải trí khác. Năm 2008, Tạp chí du lịch Conde Nast Traveller liệt kê Việt Nam là một trong số 20 điểm đến được ưa chuộng nhất trên thế giới. Bên cạnh đó, sự ổn định về chính trị và kinh tế vĩ mô cùng thị trường lao động hiệu quả cũn là các lợi thế khác để thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực dịch vụ. Việt Nam xếp thứ 47 về sự hiệu quả của thị trường lao động, cao hơn Trung Quốc nhưng thấp hơn In-đô-nê-xia và Cam-pu-chia.

Điều kiện về cầu: GCR 2008-2009 xếp Việt Nam đứng thứ 40 trên 134 nền kinh tế với điểm số 4,4 trên 7, cao hơn Brunây và Cam-pu-chia nhưng thấp hơn Phi-lip-pin. Lợi thế so sánh của Việt Nam về quy mô thị trường dịch vụ nằm ở dân số lớn, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao tạo ra thu nhập cho người tiêu dùng. Sự bùng nổ gần đây về thị trường bán lẻ và lĩnh vực bất động sản là một ví dụ rõ ràng về lợi thế này. Chỉ số phát triển dịch vụ bán lẻ toàn cầu 2008 do công ty tư vấn Hoa Kỳ A.T.Kearney đưa ra đã xếp Việt Nam là thị trường bán lẻ hàng đầu trên thế giới. Quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đã tạo ra nhu cầu nhiều hơn đối với các dịch vụ trung gian như vận tải, viễn thông, ngân hàng và đào tạo. Bên cạnh đó, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã mở rộng thị trường xuất khẩu cho thương mại dịch vụ của Việt Nam, đặc biệt đối với những ngành mà Việt Nam có thế mạnh như du lịch. GCR 2008-2009 đã xếp Việt Nam đứng thứ 29 xét về quy mô thị trường nước ngoài, cho thấy các cơ hội kinh doanh ở thị trường nước ngoài đối với các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam thậm chí còn hấp dẫn hơn thị trường trong nước.

Cơ cấu doanh nghiệp, chiến lược và đối thủ cạnh tranh: Đối với các dịch vụ như ngân hàng, đường sắt, hàng không, viễn thông, phát thanh truyền hình, dịch vụ lưu trữ kho khu vực nhà nước và đại lý thông tấn, có tồn tại hiện tượng độc quyền hay chi phối của các doanh nghiệp SOEs hoặc cơ quan Chính phủ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong ngành đã phải cạnh tranh gay gắt hơn trong những năm vừa qua để giành thị phần trong những lĩnh vực đang bùng nổ như thương mại, viễn thông, ngân hàng, hàng không và bảo hiểm. Chiến lược cạnh tranh hiện nay chủ yếu dựa vào giá thay vì chất lượng dịch vụ, thiếu các biện pháp để thúc đẩy nhu cầu cao hơn của khách hàng. GCR 2008-2009 xếp Việt Nam đứng thứ 84th xét về độ phát triển phức tạp của các hoạt động kinh doanh, đây là một bất lợi trong cạnh tranh. Bên cạnh đó, như ở trên đã trình bày, phần lớn các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, là các doanh nghiệp nhỏ về lao động và quy mô vốn nếu so với các hãng khổng lồ nước ngoài.

Biểu 16: Xếp hạng các yếu tố của khả năng cạnh tranh tại một số nền kinh tế, 2008-2009

Nguồn: WEF. Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu, 2008-2009.

	Singapore	Nhật Bản	Hồng Kông	Hàn Quốc	Đài Loan	Malaysia	Trung Quốc	Thái lan	Brunây	Indonêxia	Việt Nam	Phi-lip-pin	Cam-pu-chia
Thế chế	1	26	9	28	40	30	56	57	41	68	71	105	103
Cơ sở hạ tầng	4	11	5	15	19	23	47	29	39	86	93	92	97
Ổn định kinh tế vĩ mô	21	98	3	4	18	38	11	41	2	72	70	53	105
Y tế và giáo dục tiểu học	16	22	43	26	20	23	50	58	47	87	84	90	111
Giáo dục và đào tạo bậc cao	8	23	28	12	13	35	64	51	69	71	98	60	127
Hiệu quả của thị trường hàng hóa	1	18	2	22	14	23	51	46	91	37	70	81	88
Hiệu quả của thị trường lao động	2	11	4	41	21	19	51	13	16	43	47	101	33
Sự phức tạp của thị trường tài chính	2	42	1	37	58	16	109	49	75	57	80	78	130
Sự sẵn sàng về công nghệ	7	21	10	13	15	34	77	66	54	88	79	70	123
Quy mô thị trường	41	3	26	13	16	28	2	21	116	17	40	34	95
Sự phức tạp của các hoạt động kinh doanh	14	3	13	16	12	22	43	46	89	39	84	57	110
Sáng tạo	11	4	24	9	7	22	28	54	91	47	57	76	112

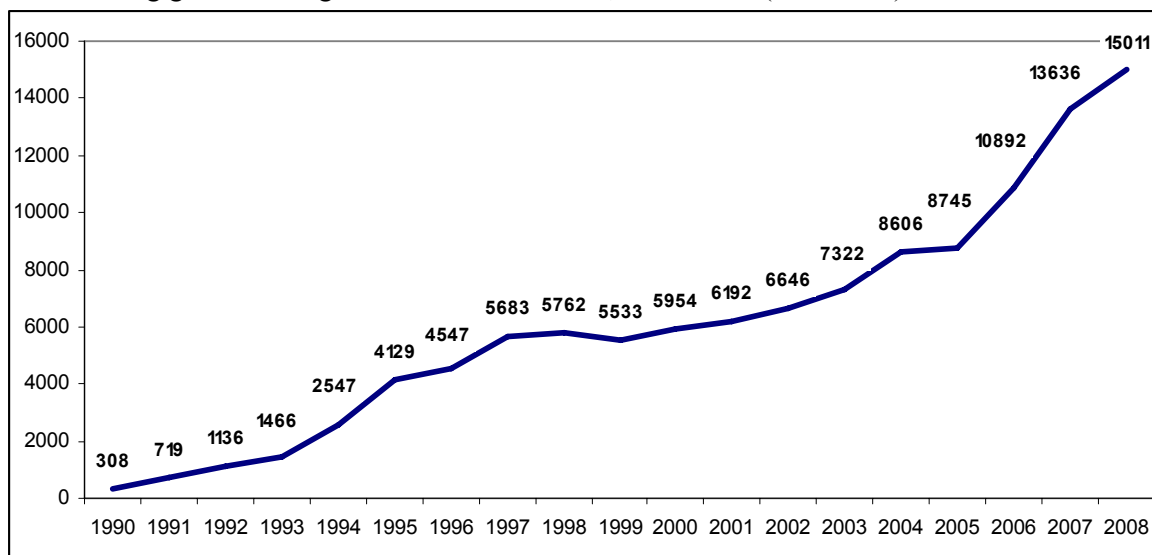
Chú ý: Đối với những nền kinh tế xếp hạng GCI chung thấp hơn hạng 50, tiêu chí riêng nào xếp hạng cao hơn 51 được coi là lợi thế, tiêu chí nào thấp hơn hạng 50 bị coi là bất lợi.

Các ngành liên quan và hỗ trợ: Các dịch vụ trung gian tại Việt Nam kém phát triển và chưa chú trọng tới các dịch vụ phục vụ nhu cầu cuối cùng. Sự yếu kém về cơ sở hạ tầng và các yếu tố liên quan tới giáo dục bậc cao thực sự là do các dịch vụ như vận tải và giáo dục bậc cao không hiệu quả. Theo xếp hạng của GCR 2008-2009, chất lượng cơ sở hạ tầng nói chung, bao gồm đường sá, cảng biển, hàng không, điện là các yếu tố bất lợi cho nền kinh tế. GCR 2008-2009 cũng xếp Việt Nam thứ 79 về mức độ sẵn sàng cho công nghệ và coi các yếu tố pháp lý, sự sẵn sàng của công nghệ mới nhất, thuê bao viễn thông di động và internet băng thông rộng là các bất lợi về cạnh tranh của Việt Nam. Thị trường tài chính của Việt Nam xếp thứ 80, cao hơn Trung Quốc nhưng thấp hơn In-đô-nê-xia và Phi-líp-pin xét về mức độ phức tạp và bị coi là không hỗ trợ, tạo nên bất lợi cho nền kinh tế. Mặc dù các dịch vụ hỗ trợ mới đã xuất hiện hiện như dịch vụ kinh doanh, quá trình thuê ngoài hay “outsourcing” (i.e., tức là mua dịch vụ từ nhà cung cấp bên ngoài) vẫn còn hạn chế hoặc bỏ qua do các doanh nghiệp Việt Nam có quy mô nhỏ hoặc hoạt động không chính thức thường có xu hướng tự mình cung cấp mọi dịch vụ đầu vào.

2.6 Thương mại dịch vụ của Việt Nam

Quy mô thương mại dịch vụ đã tăng liên tục trong giai đoạn 1991-2008 (trừ vào năm 1999) với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 24,1 phần trăm. Từ năm 1991 tới năm 2008, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm doanh thu xuất khẩu dịch vụ và nhập khẩu dịch vụ lần lượt là 22,6 % và 25,9 % trong khi tốc độ tăng trưởng bình quân của tổng doanh thu xuất khẩu và nhập khẩu dịch vụ lần lượt là 20,1% và 21%. Tỷ trọng của thương mại dịch vụ trong tổng kim ngạch thương mại đã tăng từ 6% năm 1990 lên 30,4% vào năm 1995 trước khi giảm xuống 19,8% năm 2000, 11,5% năm 2005 và 9,5% năm 2008.

Hình 6: Tổng giá trị thương mại dịch vụ Việt Nam, 1990-2008 (triệu đô la)



Nguồn: tác giả tính toán từ số liệu WTO năm 2004. Niên giám thống kê 2007 của GSO (2008), Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội. Báo cáo thường niên 2008, GSO (2008 and 2009). Annual Report 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm I/ 2009.

Trong giai đoạn 2001-2008, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của xuất khẩu dịch vụ là 12,15%, thấp hơn tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hóa (trên 20%). Tới cuối năm 2008, tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ trong tổng kim ngạch xuất khẩu của nền kinh tế chỉ là 10,2%, thấp hơn tỷ trọng bình quân của thế giới (20,0%) và thậm chí thấp hơn mức trung bình của các nền kinh tế đang chuyển đổi (14-15%).

Trong cùng giai đoạn này, nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam đã tăng đáng kể, từ 2,304 tỷ đô la năm 1996 lên 3,382 tỷ đô la năm 2001, 5,036 tỷ đô la năm 2005 và 7,931 tỷ đô la năm 2008. Do đó, thâm hụt cán cân thương mại dịch vụ đã tăng nhanh, từ mức 61 triệu đô la năm 1996, thời điểm mới xuất hiện thâm hụt, lên mức cao nhất là 872 triệu đô la năm 2004 và 819 triệu đô la năm 2008.

Biểu 17: Xuất khẩu và nhập khẩu dịch vụ của Việt Nam, 1990-2009

Năm	Xuất khẩu			Nhập khẩu			Kim ngạch xuất khẩu trừ kim ngạch nhập khẩu (triệu đô la)
	Kim ngạch (triệu đô la)	Thay đổi (%)	Tỷ trọng trong xuất khẩu (%)	Kim ngạch (triệu đô la)	Thay đổi (%)	Tỷ trọng trong nhập khẩu (%)	
1990	182	-	7,0	126	-	4,4	56
1991	449	146,7	17,7	270	114,3	10,4	179
1992	724	61,2	21,9	412	52,6	14,0	312
1993	772	6,6	20,5	694	68,4	15,0	78
1994	1283	66,2	24,0	1264	82,1	17,8	19
1995	2147	67,3	28,3	1982	56,8	19,6	165
1996	2243	4,5	23,6	2304	16,2	17,1	-61
1997	2530	12,8	21,6	3153	36,8	21,4	-623
1998	2616	3,4	21,8	3146	-0,2	21,3	-530
1999	2493	-4,7	17,8	3040	-3,4	20,6	-547
2000	2702	8,4	15,7	3252	7,0	17,2	-550
2001	2810	4,0	15,8	3382	4,0	17,3	-572
2002	2948	4,9	15,0	3698	9,3	15,8	-750
2003	3272	11,0	14,0	4050	9,5	13,8	-778
2004	3867	18,2	12,7	4739	17,0	11,5	-872
2005	4265	10,3	11,6	4480	-5,5	10,9	-215
2006	5100	19,6	11,4	5792	29,3	11,4	-692
2007	6460	26,7	11,7	7176	23,9	10,3	-716
2008	7006	9,8	10,2	7931	10,3	8,9	-819
2009	5766		6900				- 866

Nguồn: số liệu WTO năm 2004. Niên giám thống kê 2007 của GSO (2008), Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội. Báo cáo thường niên 2008, GSO (2008 and 2009). Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm I/ 2009.

Du lịch, hàng không, vận tải biển và tài chính là bốn lĩnh vực xuất khẩu lớn nhất, chiếm khoảng 93,1% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ năm 2008. Trong giai đoạn 2005-2008, tỷ trọng của du lịch, hàng không và vận tải biển tăng lần lượt từ 53,9%, 15,4% và 12% lên 56,7%, 18,6% và 14,6. Ngược lại, tỷ trọng của dịch vụ tài chính đã giảm từ 5,2% năm 2005 xuống còn 3,2% năm 2008. Du lịch, hàng không và nhóm các “dịch vụ khác” chiếm hơn 37% kim ngạch nhập khẩu dịch vụ năm 2008. Tuy nhiên, tỷ lệ lớn nhất thuộc về chi phí bảo hiểm và phí vận tải trả cho vận tải nước ngoài, chiếm tới gần 53% tổng kim ngạch nhập khẩu dịch vụ năm 2008.

Biểu 18: Thương mại một số ngành dịch vụ, 2001-2009 (triệu đô la)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Xuất khẩu	2.810	2.948	4.194	4.227	4.260	5.100	6.460	7.006	5766
Dịch vụ Tài chính Ngân hàng	135	142	164	192	220	270	332	230	175
Dịch vụ Hàng không	264	290	346	502	657	890	1069	1322	1157
Dịch vụ Bưu chính Viễn thông	328	328	196	146	95	120	110	80	124
Dịch vụ Bảo hiểm	49	51	27	36	45	50	65	60	65
Dịch vụ Hàng hải	181	195	225	368	510	650	810	1034	904
Dịch vụ Du lịch	94	120	1.120	1.710	2.300	2.850	3.750	3.930	3050
Dịch vụ Chính phủ	18	20	26	30	33	40	45	50	100
Dịch vụ khác	1.741	1.802	2.090	1.245	400	230	279	300	190

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Nhập khẩu	3.382	3.698	4.050	4.528	5.036	5.122	7.176	7.931	6900
Dịch vụ Tài chính Ngân hàng	147	150	163	197	230	270	300	230	153
Dịch vụ Hàng không	273	315	476	688	900	700	820	800	3108
Dịch vụ Bưu chính Viễn thông	28	29	12	91	170	30	47	54	59
Dịch vụ Bảo hiểm	41	65	111	121	130	160	210	150	354
Dịch vụ Hàng hải	83	110	141	386	630	210	250	300	1165
Dịch vụ Du lịch	24	30	60	46	31	1.050	1.220	1.300	1100
Dịch vụ Chính phủ	18	18	20	25	30	40	40	50	141
Dịch vụ khác	1.716	1.600	1.501	1.176	850	850	1.030	850	820
Điều chỉnh cước phí vận tải và bảo hiểm hàng hóa nhập khẩu	1.052	1.381	1.566	1.800	2.065	1.812	3.259	4.197	

Nguồn:

Niên giám thống kê 2007 của GSO (2008), Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội. Báo cáo thường niên 2008, GSO (2008 and 2009), Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm I/ 2009. Tác giả tính toán dựa trên những số liệu này.

CHƯƠNG 3: CÁC YẾU TỐ CẦN THIẾT ĐỂ THỨC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG LĨNH VỰC DỊCH VỤ

3.1 Những động lực chính cho tăng trưởng và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam

Có một xu thế đã trở nên phổ biến là một nền kinh tế càng phát triển thì tỷ trọng của dịch vụ càng cao. Tuy nhiên, mối liên hệ đồng biến giữa tỷ trọng của lĩnh vực dịch vụ trong GDP và mức độ phát triển không phải mang tính máy móc. Bên cạnh đó, các nhà kinh tế học về tăng trưởng và phát triển không đồng ý hoàn toàn về bản chất chính xác của quan hệ đồng biến giữa tỷ trọng của lĩnh vực dịch vụ và thu nhập bình quân đầu người.

Các lý thuyết truyền thống về kinh tế phát triển nhấn mạnh việc chuyển từ sản xuất nông nghiệp sang công nghiệp trong quá trình phát triển kinh tế, trong khi việc chuyển từ công nghiệp sang dịch vụ chưa được nghiên cứu đầy đủ nhưng nhìn chung có một quan điểm chung là tỷ trọng của dịch vụ trong GDP tăng lên là nhờ năng suất trong lĩnh vực dịch vụ thấp hơn và giá cả cao hơn. Sau nhiều năm tranh luận lý thuyết về tầm quan trọng tương đối của lĩnh vực sản xuất và dịch vụ đối với các nền kinh tế cũng như mối liên hệ giữa hai lĩnh vực này, ngày nay một thực tế được thừa nhận là dịch vụ đã trở thành động lực chính cho phát triển kinh tế và thay vì dịch vụ đi theo, hỗ trợ sản xuất, ngày nay sản xuất chuyển sang các nước và khu vực có cơ sở hạ tầng dịch vụ hiệu quả và phát triển đầy đủ.

Nghiên cứu gần đây của Eichengreen và Gupta (2009) đã cho thấy mối quan hệ giữa tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ và phát triển kinh tế đã thay đổi đáng kể theo thời gian do sự áp dụng công nghệ mới, đặc biệt là công nghệ thông tin và truyền thông (ICT), trong sản xuất dịch vụ. Những công nghệ này đã cho phép dịch vụ trước đây phải sản xuất và tiêu dùng trong nội bộ được mua từ bên ngoài và trao đổi qua biên giới.³² Phân tích quy mô tương đối của lĩnh vực dịch vụ thay đổi như thế nào trong quá trình phát triển, Eichengreen và Gupta (2009) đã phát hiện ra:

Thứ nhất, có hai làn sóng phát triển lĩnh vực dịch vụ. Làn sóng thứ nhất xảy ra khi thu nhập bình quân đầu người thấp: tỷ trọng của dịch vụ đã bắt đầu tăng khi thu nhập còn khiêm tốn nhưng tốc độ tăng giảm dần cùng phát triển, cho tới khi thu nhập bình quân đầu người đạt 1800 đô la một năm (theo cân bằng sức mua năm 2000). Làn sóng thứ hai bắt đầu tăng khi thu nhập bình quân đầu người đạt khoảng 4000 đô la: tỷ trọng của dịch vụ bắt đầu tăng lại và cuối cùng đạt mức ổn định lần thứ hai.

Đặt hai làn sóng này trong bối cảnh lịch sử, Eichengreen và Gupta (2009) cũng phát hiện ra làn sóng thứ hai của sự tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ có sự dịch chuyển cao hơn sau năm 1990. Nói cách khác, làn sóng thứ hai sau năm 1990 bắt đầu với mức thu nhập thấp hơn trước đây.

Liên quan tới các điều kiện chung giải thích sự khác nhau giữa các nước, nghiên cứu đã phát hiện ra xu hướng hai làn sóng và đặc biệt là tầm quan trọng lớn hơn của làn sóng thứ hai ở các nước có thu nhập trung bình tới thu nhập cao thể hiện rõ nhất ở các nước mà (1) làm tốt hơn việc *phổ biến thông tin và công nghệ truyền thông*, (2) có các nền kinh tế với *độ mở thương mại* lớn hơn (cả thương mại nói chung và đặc biệt là thương mại dịch vụ), và (3) gần các *trung tâm tài chính lớn có lợi thế cạnh tranh*

³² Barry Eichengreen và Poonam Gupta: “Hai làn sóng tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ”, tài liệu nghiên cứu của NBER. Số 14968, tháng 5 năm 2009

trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính. Tỷ trọng của lĩnh vực dịch vụ tăng lên xảy ra ở tất cả các mức thu nhập nhưng đặc biệt là ở mức thu nhập cao hơn đã phản ánh khả năng lớn hơn trong việc sản xuất và xuất khẩu các dịch vụ hiện đại (tài chính, viễn thông, máy tính, pháp lý, kỹ thuật và kinh doanh), là các dịch vụ mà các nước với thu nhập trung bình tới thu nhập cao có khả năng chuyên môn hóa.

Eichengreen và Gupta (2009) kết luận rằng các nước đáp ứng hầu hết ba điều kiện nói trên có điều kiện tốt nhất để tận dụng các cơ hội mà công nghệ thông tin và truyền thông, các dịch vụ tài chính cạnh tranh và thị trường xuất khẩu dịch vụ đem lại.

Sự tăng trưởng của lĩnh vực dịch vụ rõ ràng được thúc đẩy bởi nhu cầu đối với dịch vụ. Tuy nhiên, có các điều kiện tiên quyết cho cả nhu cầu và cung dịch vụ: ví dụ, nếu các khách hàng tiềm năng không quen thuộc với lợi ích thu được từ việc mua các dịch vụ kinh doanh chất lượng cao hoặc giá rẻ hơn hoặc bị ngăn cản không mua được dịch vụ này từ các nguồn bên ngoài do chính sách của Chính phủ, nhu cầu sẽ không thay đổi; về mặt cung, có vô số những hạn chế tiềm tàng có thể ngăn cản sự phát triển năng lực trong nước để đáp ứng nhu cầu như cơ sở hạ tầng không đầy đủ, nguồn nhân lực nghèo nàn, khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tài chính, v.v.

Hộp 4

Các yếu tố dẫn dắt quyết định mua dịch vụ từ bên ngoài

Một trong số các lý do khiến dịch vụ kinh doanh phát triển nhanh chóng liên quan tới việc các doanh nghiệp ngày càng mua từ bên ngoài các hoạt động trước đây họ tự làm. Các lý do cho hiện tượng này bao gồm áp lực đối với các doanh nghiệp tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh chính, giảm chi phí và khai thác kỹ năng chuyên môn từ bên ngoài hiệu quả hơn.

- ❖ **Chi phí và hiệu quả.** Các hãng mua dịch vụ từ bên ngoài có khả năng cung cấp dịch vụ hỗ trợ cho các hãng khác với chi phí thấp hơn đồng thời đưa ra được nhiều sản phẩm sáng tạo hơn cho khách hàng lựa chọn. Điều này phản ánh tác động tích cực của cạnh tranh-các hãng tự cung cấp dịch vụ thường được bảo vệ không bị cạnh tranh, một yếu tố dẫn tới việc giảm áp lực tăng cường hiệu quả và cải tiến cũng như nhu cầu sáng tạo.
- ❖ **Khả năng.** Việc các nhu cầu của các doanh nghiệp về thông tin, tài chính, máy tính, nghiên cứu và đào tạo ngày càng phức tạp hơn và sự phát triển cách mạng của các công nghệ, sản phẩm mới trong các lĩnh vực này đã khiến các hãng gặp khó khăn trong việc duy trì khả năng cạnh tranh trong những lĩnh vực này. Thực hiện điều này đòi hỏi việc tập hợp và duy trì một cơ sở kiến thức về nhiều ngành, lĩnh vực khác nhau mà trong phần lớn các trường hợp các hãng khó có thực hiện được.
- ❖ **Chuyên môn hóa.** Xu hướng ngành trong những năm gần đây là tập trung vào những lĩnh vực chính, xu hướng này đã tạo ra các cơ hội mới cho các nhà cung cấp hàng hóa và dịch vụ độc lập.

Nguồn: OECD: Nền kinh tế dịch vụ, 2000

Một thực tế được thừa nhận chung là tại các nền kinh tế thị trường, động lực cho phát triển lĩnh vực dịch vụ và tăng trưởng là có một khu vực tư nhân mạnh, có tinh thần doanh nhân thực sự (ở cả cấp doanh nghiệp và cá nhân) ngấm vào toàn bộ nền kinh tế và một môi trường cạnh tranh mạnh mẽ cho cả doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ, khiến cá doanh nghiệp này phải liên tục tìm kiếm năng suất và khả năng cạnh tranh cao hơn.

3.2 Yếu tố nào thúc đẩy tăng trưởng trong nền kinh tế dịch vụ?

Rõ ràng, để phát triển lĩnh vực dịch vụ thì nhiệm vụ hàng đầu là **loại bỏ những rào cản cơ cấu đối với cạnh tranh**-ví dụ thông qua tư nhân hóa-và **loại bỏ những hạn chế đối với cung**, đồng thời **tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi** để thúc đẩy hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ.

Tại Việt Nam, mặc dù khu vực tư nhân đã dần dần được phép đóng vai trò ngày càng tăng trong nền kinh tế kể từ khi bắt đầu quá trình Đổi mới, khu vực Nhà nước vẫn có vai trò chi phối trong nhiều ngành dịch vụ, cản trở sự phát triển và tăng trưởng của dịch vụ. Trong một số lĩnh vực, các doanh nghiệp Nhà nước có vị thế độc quyền còn ở một số lĩnh vực khác các doanh nghiệp này trên thực tế là độc quyền hoặc thu tóm toàn bộ ngành.

Biểu						
Số lượng các doanh nghiệp đang hoạt động, theo loại hình doanh nghiệp (phần trăm của tổng số doanh nghiệp)						
	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Doanh nghiệp Nhà nước	13,62	6,73	5,01	3,62	2,82	2,24
<i>Trung ương</i>	4,89	2,64	2,14	1,62	1,33	1,10
<i>Địa phương</i>	8,73	4,09	2,87	2,00	1,49	1,14
Doanh nghiệp ngoài Nhà nước	82,77	89,60	91,55	93,11	93,97	94,57
<i>Tập thể</i>	7,65	5,76	5,83	5,61	4,74	4,29
<i>Tư nhân</i>	48,59	35,62	32,67	30,67	28,42	25,98
<i>Hợp danh</i>	0,01	0,02	0,02	0,03	0,02	0,03
<i>TNHH</i>	24,73	41,89	44,59	46,49	48,48	49,85
<i>Cổ phần có vốn Nhà nước</i>	0,72	0,93	0,89	0,97	1,04	1,03
<i>Cổ phần không có vốn Nhà nước</i>	1,07	5,38	7,54	9,34	11,27	13,39
Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài	3,61	3,67	3,44	3,27	3,21	3,19
<i>100% vốn nước ngoài</i>	2,02	2,60	2,55	2,52	2,54	2,58
<i>Liên doanh</i>	1,59	1,07	0,89	0,75	0,67	0,61
Tổng	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Nguồn: GSO, Niên giám thống kê 2008						

Ví dụ, trong lĩnh vực ngân hàng, số lượng các tổ chức tài chính lớn hơn rất nhiều nhưng thị trường vẫn bị chi phối bởi bốn ngân hàng thương mại quốc doanh (SOCBs) lớn và một ngân hàng thương mại quốc doanh nhỏ hơn và những ngân hàng cổ phần (JSBs), ngân hàng liên doanh mà SOCBs có cổ phần chiến lược. (Xem Biểu ...)

Biểu
Dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam
(Phần trăm các dịch vụ ngân hàng)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	6 Mos 2008
Deposit market share									
SOCBs	78.4	80.8	80.5	79.5	78.1	78.6	70.0	58.0	NA
JSBs	11.3	9.2	10.1	11.2	13.2	14.3	22.0	29.0	NA
Foreign bank branches and joint venture banks	10.3	10.0	9.4	9.3	9.7	7.1	8.0	13.0	NA
Lending market share									
SOCBs	72	73	74	73	75	68	63	54	50
JSBs	11	13	15	15	14	16	27	38	50
Foreign bank branches and joint venture banks	17	14	12	13	12	16	10	8	

Ghi chú: - Deposit market share: thị phần hoạt động tiền gửi;
 - Foreign bank branches: chi nhánh ngân hàng nước ngoài;
 - Joint venture banks: Ngân hàng liên doanh;
 - Lending market share: thị phần hoạt động cho vay

Nguồn: Suiwah Leung: “Cải cách lĩnh vực tài chính và ngân hàng ở Việt Nam”, Bản tin kinh tế ASEAN quyển 26, Số 1 (2009), trang. 44-57

Trong lĩnh vực viễn thông cố định, dịch vụ viễn thông dựa trên nền PSTN vẫn do VNPT, một tập đoàn Nhà nước, độc quyền. Đối với các dịch vụ cho phép cạnh tranh là dịch vụ cố định không dây, các đối thủ chính của VNPT vẫn là các doanh nghiệp Nhà nước như EVN Telecom, là doanh nghiệp viễn thông của EVN (Điện lực Việt Nam), và Viettel, doanh nghiệp do quân đội làm chủ sở hữu. Trong lĩnh vực viễn thông di động, lĩnh vực mà tới tận giữa năm 2003 vẫn do hai công ty kiểm đang hoạt động chi phối là MobiFone và VinaPhone – hai tổ chức do VNPT gián tiếp kiểm soát, chiếm 72% thị phần. Trước đó, lĩnh vực viễn thông cũng có sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài, nhưng chủ yếu là các nhà cung cấp thiết bị và tài chính để xây dựng mạng lưới cơ sở hạ tầng cho các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động việc tiếp cận thị trường có thể được nới lỏng nhờ việc thực hiện các cam kết khi gia nhập WTO, kéo theo cạnh tranh tăng lên.

Một ví dụ nữa là thị trường bảo hiểm, thị trường vẫn bị chi phối bởi các doanh nghiệp Nhà nước. Doanh nghiệp độc quyền Nhà nước trước đây là Bảo Việt vẫn là công ty bảo hiểm lớn nhất về tổng thể. PJICO, PVIC và PTI cũng do các doanh nghiệp Nhà nước khác nhau sở hữu.

Cuối cùng, một điều cần ghi nhớ là các doanh nghiệp lớn trong các lĩnh vực sản xuất, cơ sở hạ tầng, khai mỏ và tiện ích là khách hàng tiềm năng duy nhất để nhiều dịch vụ kinh doanh phát triển. Tuy nhiên, tại Việt Nam nhiều doanh nghiệp Nhà nước lớn có vị trí chi phối trong những lĩnh vực nói trên dường như có xu thế tự mình cung cấp các dịch vụ kinh doanh hoặc mua từ các doanh nghiệp Nhà nước khác, khiến cho các doanh nghiệp tư nhân không có nhiều cơ hội để phát triển và/hoặc thu được kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết. (Cavico Corp., công ty tư nhân lớn nhất trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng và khai mỏ tại Việt Nam có thể là một ngoại lệ. Tuy nhiên, đây là một doanh nghiệp do Hoa Kỳ sở hữu và dường như không có đối thủ cạnh tranh trên một thị trường do các doanh nghiệp Nhà nước chi phối). Tuy nhiên, nếu không có một thị trường nội địa năng động với mức độ cạnh tranh cao thì các dịch vụ mang tính cạnh tranh và có tiềm năng xuất khẩu khó có cơ hội phát triển. Do đó giải pháp dường như nằm ở việc thiết lập các chính sách thúc đẩy cạnh tranh, bao gồm nhưng không hạn chế ở các **chính sách tư nhân hóa và cổ phần hóa thúc đẩy cạnh tranh** sẽ không có ý nghĩa nhiều nếu chỉ chuyển vai trò độc quyền từ khu vực Nhà nước sang khu vực tư nhân.

Như Chương 2 đã chỉ ra, sự phát triển của nhiều, nếu không nói là tất cả, ngành dịch vụ tại Việt Nam phụ thuộc vào các yếu tố đầu vào như lao động, vốn, cơ sở hạ tầng và tài nguyên thiên nhiên. Mặc dù đây là những yếu tố bất lợi cho nhiều ngành dịch vụ chính như dịch vụ thông tin và truyền thông, dịch vụ kinh doanh chiến lược, vận tải, ngân hàng, v.v. mà một chiến lược phát triển dịch vụ toàn diện cần đề cập, nhưng vẫn còn nhiều ngành dịch vụ khác không được coi là “chiến lược” nhưng có thể dễ dàng tạo nhiều việc làm, giảm đói nghèo, đảm bảo phân bổ việc làm công bằng hơn trên cả nước. Đó là những dịch vụ ở địa phương cung cấp cho các cá nhân hoặc các doanh nghiệp siêu nhỏ, đòi hỏi ít vốn và có thể do các cá nhân tự cung cấp.

Bên cạnh những rào cản về cơ cấu đối với cạnh tranh do các doanh nghiệp Nhà nước tạo ra trong một số dịch vụ chủ chốt, một vấn đề nữa là các doanh nghiệp Nhà nước đôi khi được Nhà nước sử dụng như những công cụ điều tiết trực tiếp, điều này bóp méo thị trường hơn nữa theo hướng có lợi cho khu vực Nhà nước.

Ví dụ, mặc dù chính sách cho vay chính thức của các ngân hàng thương mại quốc doanh cho các doanh nghiệp Nhà nước đã được ngừng, một số quy định (có thể vì lý do thận trọng) trên thực tế vẫn cho phép các ngân hàng này phân biệt đối xử, ưu đãi hơn trong việc dành các khoản vay cho các doanh nghiệp Nhà nước so với khu vực tư nhân. Các ngân hàng thương mại quốc doanh được phép cho các doanh nghiệp tư nhân vay mà không cần thế chấp, nhưng chỉ đối với các doanh nghiệp làm ăn có lãi trong hai năm liên tiếp. Do đó, các doanh nghiệp mới hoạt động không thể vay nếu không có thế chấp.³³

Một vấn đề nữa đối với các doanh nghiệp Nhà nước là tiến trình tách bạch chức năng kinh doanh khỏi chức năng quản lý Nhà nước diễn ra chậm. Vẫn còn nhiều doanh nghiệp, tổng công ty trực thuộc các Bộ, ngành, tạo ra rào cản cho việc cổ phần hóa các doanh nghiệp này.³⁴

Với các yếu tố trên, một mục tiêu ưu tiên là loại bỏ các rào cản đối với việc thành lập các thị trường cạnh tranh đầy đủ và các sân chơi bình đẳng do việc Nhà nước nắm quá nhiều sở hữu và các chính sách ưu đãi các doanh nghiệp Nhà nước tạo nên. Từ khía cạnh này, tiếp tục cải cách nền kinh tế thông qua quá trình cổ phần hóa và chuyển đổi sở hữu có thể làm tăng hiệu quả của các doanh nghiệp hiện hành, yếu tố cần thiết để duy trì tốc độ tăng trưởng GDP cao.

3.2.1 Phát triển các dịch vụ “Chiến lược” cho phát triển kinh tế

Việc lựa chọn các ngành, công cụ chính sách và chiến lược được áp dụng để phát triển các dịch vụ được coi là “chiến lược” phụ thuộc nhiều vào bối cảnh. Trong vòng 23 năm qua, các Chính phủ đã lựa chọn nhiều cách tiếp cận chính sách tương đối khác nhau để phát triển lĩnh vực dịch vụ. Mục 2.8 của Chương trước, trong bối cảnh “khoảng cách về dịch vụ” của Việt Nam, đã thảo luận nhu cầu cần tính tới mối liên kết chặt chẽ giữa tăng trưởng năng suất của lĩnh vực sản xuất và lĩnh vực dịch vụ. Đây là một lập luận có sức mạnh để ủng hộ một chiến lược phát triển tổng thể, đảm bảo cả hai lĩnh vực phát triển cùng nhau, hỗ trợ lẫn nhau thay vì lựa chọn các chính sách phát triển ngành mang tính phân biệt đối xử. Tuy nhiên, trong trường hợp của Việt Nam, nơi vẫn còn nhiều khoảng cách đáng kể, có thể cần phải lựa chọn “ưu tiên” các ngành dịch vụ, dành ưu đãi cho những ngành có tác động “cấp số nhân” đáng kể và có tiềm năng tạo “đột phá” để tăng khả năng cạnh tranh và thúc đẩy phát triển kinh tế nói

³³ Suiwah Leung: “Cải cách lĩnh vực tài chính và ngân hàng ở Việt Nam”, Bản tin kinh tế ASEAN quyển 26, Số 1 (2009)

³⁴ MPI: “Rà soát giữa kỳ: Thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-Xã hội giai đoạn năm năm 2006-2010”

chung. Dường như không có mâu thuẫn giữa nhu cầu cần có chính sách phát triển nói chung và ưu tiên lựa chọn một số ngành do các ngành được lựa chọn ưu tiên như viễn thông/công nghệ thông tin, giáo dục và đào tạo và dịch vụ kinh doanh-được xem nhiều hơn là các dịch vụ thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế chứ không chỉ thuần túy là các dịch vụ riêng rẽ.

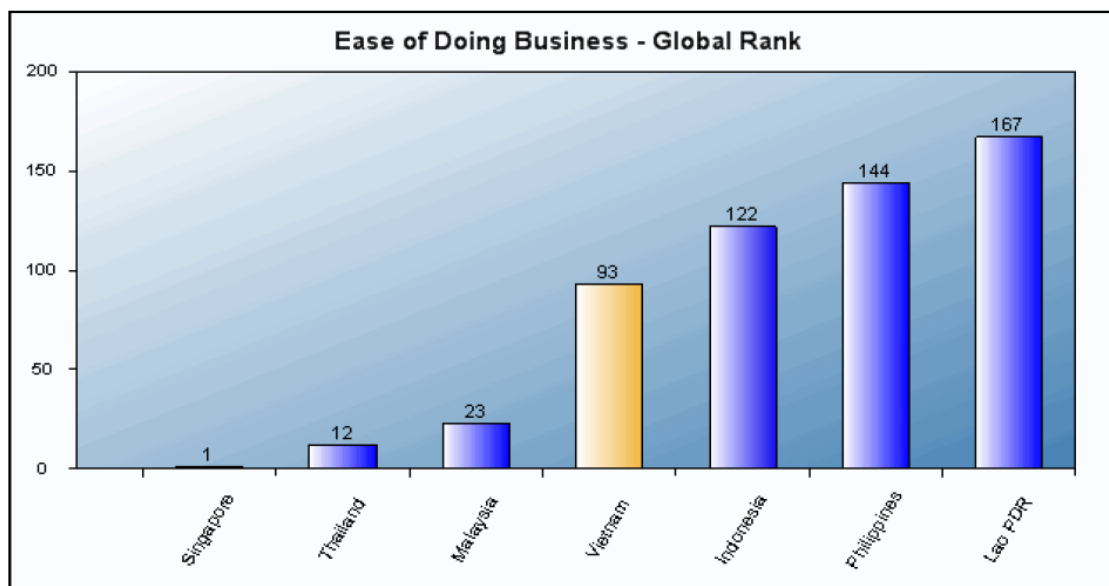
3.2.2 Tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam

Để phát triển một lĩnh vực dịch vụ hiệu quả, có tính cạnh tranh, các nhà cung cấp dịch vụ, dù là trong nước hay nước ngoài, do Nhà nước hay tư nhân sở hữu, đều cần một khuôn khổ minh bạch, không phân biệt đối xử, tạo ra ít khó khăn nhất cho doanh nghiệp.

Cho phép cạnh tranh phát triển trong lĩnh vực dịch vụ là yếu tố vô cùng quan trọng vì áp lực cạnh tranh liên tục sẽ thúc đẩy tăng trưởng cũng như khuyến khích các hãng mới, có năng lực sáng tạo gia nhập thị trường, đáp ứng thành công nhu cầu của người dùng. Mặc dù các hãng có khả năng cạnh tranh kém sẽ khó chấp nhận cạnh tranh, từ quan điểm quốc gia thì toàn bộ nền kinh tế sẽ được hưởng lợi nếu như các doanh nghiệp mới thành công và phát triển và nếu các hãng kém thành công hơn giảm hoạt động hoặc thậm chí đóng cửa. Chấp nhận nguyên tắc này không có gì khác ngoài việc thừa nhận tinh thần kinh doanh. Do đó điều quan trọng là định hướng môi trường kinh doanh theo hướng tạo ra và phát triển các doanh nghiệp sáng tạo, cho phép tỷ lệ gia nhập/rút lui cao và tránh các rào cản không cần thiết đối với hoạt động kinh doanh.

Trong trường hợp của Việt Nam, cải thiện môi trường kinh doanh đối với dịch vụ là yếu tố đặc biệt quan trọng, không chỉ do việc quản lý của Việt Nam chưa hiệu quả-trên thực tế môi trường kinh doanh của Việt Nam hầu như không thay đổi trong vài năm qua-mà còn do đang có sự cạnh tranh về mặt quản lý mà các nước khác đang thực hiện tốt hơn. Theo xếp hạng “hoạt động kinh doanh” của Ngân hàng Thế giới, trong khi các chỉ số chính của Việt Nam đã không thay đổi về giá trị tuyệt đối, xếp hạng của Việt Nam đã giảm, Việt Nam xếp hạng 87 về “hoạt động kinh doanh” vào năm 2008, 92 vào năm 2009 và 93 vào năm 2010.

Hình
Hoạt động kinh doanh 2010:
Việt Nam so với một số nước khác



Ngân hàng Thế giới và IFC: Hoạt động kinh doanh 2010 – Việt Nam, 2009

Một yếu tố chính trong việc cải thiện môi trường kinh doanh là việc có các quy định tốt hơn. Hiện nay xét về “thành lập doanh nghiệp” và “đóng cửa hoạt động kinh doanh”, Việt Nam xếp hạng lần lượt là 116 (trên 108 nước vào năm 2009) và 127 (trên 124 nước vào năm 2009). Theo Ngân hàng Thế giới, thành lập một doanh nghiệp tại Việt Nam phải mất 11 thủ tục, kéo dài 50 ngày còn việc đóng cửa hoạt động kinh doanh mất 5 ngày.

Cải cách cơ cấu quản lý, tức là các quy định liên quan tới việc gia nhập và quy định về các hoạt động kinh doanh, là yếu tố then chốt trong việc tạo ra các cơ hội mới trong các ngành dịch vụ. Quá trình cải cách do nhiều nước thực hiện hiện nay được định hướng bởi nhận thức rằng một số quy định cụ thể có thể không cần thiết nữa, có thể do những thay đổi về công nghệ đã cho phép cạnh tranh trên những thị trường trước đây được coi là độc quyền tự nhiên, hoặc một lĩnh vực cụ thể cần được điều tiết lại do các điều kiện của thị trường được tự do hóa đã chuyển trọng tâm của chính sách công sang các yếu tố khác như các nguyên tắc quản lý thúc đẩy cạnh tranh, bảo vệ môi trường và bảo vệ người tiêu dùng.

3.2.2.1 Khuôn khổ pháp lý cho dịch vụ

Phần lớn các quy định pháp luật hiện nay về lĩnh vực dịch vụ có nguồn gốc từ đầu những năm 90 khi các cải cách theo định hướng thị trường được bắt đầu. Khuôn khổ pháp luật đã thay đổi theo thời gian. Việt Nam đã sửa đổi hầu hết luật và quy định ảnh hưởng tới các hoạt động thương mại và thủ tục pháp lý của mình trong giai đoạn 2002-2008 để tuân thủ với các yêu cầu của BTA và WTO, nhờ vậy đã đạt được rất nhiều tiến bộ trong việc quản lý và hành pháp.

Mặc dù đây là những tiến bộ để đáp ứng yêu cầu từ bên ngoài, hệ thống pháp luật của Việt Nam vẫn bị coi là quá phức tạp và chưa đáp ứng được yêu cầu của một môi trường thuận lợi cho kinh doanh. Về khía cạnh này, sẽ hữu ích nếu trích lại nhận định về khuôn khổ pháp luật Việt Nam trong báo cáo Rà soát giữa kỳ về việc thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-xã hội năm năm giai đoạn 2006-2010 “Khuôn khổ pháp luật chưa hoàn thiện, chất lượng thấp, thể

hiện ở các khía cạnh không rõ ràng, không cụ thể, thiếu logic, không thống nhất, thiếu minh bạch, thiếu tính dự đoán được, không hiệu quả. Việc thực thi các quy định pháp luật chất lượng không cao này vô cùng phức tạp, tốn kém thời gian và nguồn lực, đòi hỏi nhiều nỗ lực, đặc biệt là từ các nhà đầu tư và các doanh nghiệp. Mặt khác, các quy định pháp luật chất lượng không cao này tạo ra các cơ hội thuận lợi cho các doanh nghiệp đang hoạt động, các nhà đầu tư và các doanh nhân tìm kiếm các cơ hội tận dụng, hưởng lợi, phục vụ lợi ích của mình và những người thân thay vì đem lại lợi ích cho toàn xã hội”³⁵

Ngoài ra, có nhiều lo ngại của các doanh nghiệp về tính độc lập của cơ quan tư pháp cũng như năng lực diễn giải và thực thi pháp luật. Do đó, không hiếm các trường hợp các doanh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp địa phương thích lựa chọn cơ quan trọng tài hoặc các công cụ phi tư pháp khác thay vì sử dụng hệ thống tư pháp.³⁶

Một trong các đặc điểm của hệ thống pháp luật Việt Nam là dựa quá nhiều vào các luật, quy định chuyên ngành mà ít dựa vào các luật chung. Có thể kể ra vài luật chuyên ngành như luật Xây dựng, luật Kế toán, luật Hàng không dân dụng, luật Ngân hàng Nhà nước, Bộ luật Hàng hải. Có nhiều Nghị định của Chính phủ để thực hiện các luật này. Chính phủ và các Bộ, ngành cũng có thể ban hành các quy định các Quyết định để đề ra chiến lược cho một ngành cụ thể.³⁷ Việc này đã dẫn tới việc tràn lan các luật, ngay cả đối với các trường hợp chỉ cần luật chung là đủ. Đây có thể là do thói quen từ hệ thống kinh tế kế hoạch tập trung, nơi mà mỗi lĩnh vực kinh tế có một Bộ của riêng mình, nhưng không rõ liệu dựa vào các văn bản pháp luật theo ngành này có hiệu quả trong một hệ thống kinh tế định hướng thị trường hay không. (Các luật, văn bản pháp luật và hành chính chủ yếu đối với lĩnh vực dịch vụ được liệt kê và phân tích tại Chương 7 của Phần II.)

Một vấn đề chính trong hệ thống pháp luật là thực tiễn một số các văn bản dưới luật được ban hành để thực hiện hay hướng dẫn thực hiện luật đôi khi lại không phải là để thực hiện luật mà là để “sửa lại” mục tiêu chính sách của luật. Đây là một câu hỏi lớn không chỉ vì nó chắc chắn sẽ tạo ra sự không thống nhất giữa luật và nghị định hoặc văn bản thực thi mà còn làm suy giảm hệ thống pháp trị, tạo ra sự không chắc chắn về mục tiêu chính sách thực tế.

Một hậu quả của cách tiếp cận dựa quá nhiều vào cách tiếp cận theo ngành là các Bộ, ngành có xu hướng đưa tất cả các dịch vụ trở thành đối tượng điều chỉnh của một luật cụ thể mặc dù luật chung có thể đủ để đưa ra khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động liên quan.

Môi trường chính sách cho các ngành dịch vụ Việt Nam vẫn có đặc điểm là một hệ thống phức tạp các luật, pháp lệnh và văn bản dưới luật do các Bộ, ngành, chính quyền địa phương soạn thảo, ban hành và thực hiện. Mặc dù quá trình tham vấn khi dự thảo văn bản pháp luật đã được luật hóa gần đây nhưng giai đoạn hoạch định chính sách trước đó vẫn thiếu minh bạch (xem chi tiết ở Chương 6), tạo ra các điều khoản mâu thuẫn trong hệ thống pháp luật Việt Nam.

Một vấn đề liên quan là đôi khi văn bản pháp luật không chứa các thông tin cần thiết về mục tiêu chính sách và/hoặc lý do đằng sau các điều khoản này. Một ví dụ gần đây là “Quyết định Số 961/QĐ-TTg ngày 3 tháng 7 2009, ban hành kế hoạch hành động của Chính phủ để phát triển dịch vụ giai đoạn 2009-2011”, Quyết định này không đưa ra giải thích tại sao lại cần có nhiều hoạt động nằm trong phụ lục 15 trang của mình.

³⁵ MPI: “Rà soát giữa kỳ: Thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-Xã hội giai đoạn năm năm 2006-2010”

³⁶ Business Monitor International: “Báo cáo dự đoán kinh doanh Việt Nam, Q4 2009”

³⁷ MPI và UNDP (2006)

Dường như cũng có một khoảng cách giữa các cơ quan trung ương và các cơ quan thực thi pháp luật. Các chính quyền ở địa phương đôi khi “phản ứng” những thay đổi về pháp luật và tiếp tục áp dụng những văn bản pháp lý đã hết hiệu lực. Ví dụ, có thông tin báo cáo tới VBF rằng chính quyền các địa phương không thực hiện quy định pháp lý mới, cho phép nước ngoài sở hữu 49% vốn tại các doanh nghiệp trong nước theo đúng cam kết trong GATS của Việt Nam và tiếp tục hạn chế phần vốn góp của phía nước ngoài ở mức 30%. Các cơ quan quản lý địa phương áp dụng hạn chế tương tự đối với các doanh nghiệp bất động sản mặc dù luật chuyên ngành liên quan và Luật Đầu tư không hạn chế vốn nước ngoài trong các doanh nghiệp này.³⁸

Tình huống ngược lại, tức là khi chính quyền địa phương không sử dụng quyền mà luật dành cho họ, thay vào đó tìm cách muốn được các Bộ, ngành hướng dẫn việc thực thi. Điều này dẫn tới việc không kịp các thời hạn đề ra đồng thời xảy ra sự thực thi pháp luật không nhất quán trên cả nước.

3.2.2.2 Quy định trong lĩnh vực dịch vụ

Các quy định hiệu quả và cân bằng là yếu tố then chốt để thúc đẩy cạnh tranh trên các thị trường dịch vụ và cạnh tranh hiệu quả đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy năng suất dịch vụ.

Ngày nay, người ta đã thừa nhận rộng rãi rằng các quy định “trong nước”³⁹, tức là các yêu cầu và hạn chế về mặt pháp lý đối với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ có thể cản trở sự tăng trưởng và cạnh tranh đối với dịch vụ. Các quy định này trước đây được sử dụng để giải quyết những thất bại của thị trường như những tác động phụ liên quan tới mạng lưới hoặc cơ sở hạ tầng, sự bất cân đối thông tin giữa nhà sản xuất dịch vụ và người tiêu dùng.

Tại Việt Nam, khuôn khổ pháp lý (gồm bản thân các quy định, công cụ quản lý, các quy trình, thủ tục cũng như các cơ quan quản lý) vẫn còn giữ phần lớn các đặc điểm của hệ thống kinh tế kế hoạch và chưa thích nghi đầy đủ với các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường. Chưa có một khuôn khổ tổng hợp để bao trùm các quy định trong lĩnh vực dịch vụ, điều chỉnh các vấn đề thường được xử lý tại các nền kinh tế dịch vụ phát triển hơn.

Những chú ý gần đây tới quy định trong lĩnh vực dịch vụ chủ yếu bắt nguồn từ yêu cầu của các hiệp định về thương mại dịch vụ như GATS và Hiệp định khung về dịch vụ trong ASEAN. Một trong số các kết quả của việc thực hiện nghĩa vụ trong WTO là các quy định của Việt Nam phải minh bạch, công khai, các quy định phải công bằng, không phân biệt đối xử, dựa trên các tiêu chí khách quan và ít hạn chế thương mại nhất. Một vấn đề liên quan là các cơ quan quản lý phải độc lập. Một yêu cầu nữa là cần có cơ chế để khiếu nại các quyết định hành chính. Liên quan tới cấp phép, một nghĩa vụ cụ thể của Việt Nam là các thủ tục cấp phép khi áp dụng không được tạo thành một rào cản tiếp cận thị trường.

Giấy phép đầu tư và kinh doanh vẫn là những công cụ quản lý quan trọng nhất của Việt Nam. Mặc dù đã có rất nhiều nỗ lực trong vòng hai năm qua để đảm bảo các quy định trong nước phù hợp hơn với các nghĩa vụ trong WTO, trong cơ chế cấp phép dường như vẫn còn có nhiều cơ hội cho các quyết định tùy tiện. Ví dụ, ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định ngân hàng nước ngoài phải xin phép thực hiện một số hoạt động (giao dịch trái phiếu), việc xin phép này vốn không được quy định trong các nghĩa vụ theo BTA và WTO.

³⁸ Hội nghị Kinh tế giữa kỳ tại Việt Nam, tháng 6 năm 2008

³⁹ Được gọi là “trong nước” do các quy định này cũng là những rào cản quan trọng nhất tới thương mại dịch vụ, trái với thương mại hàng hóa, các rào cản này không được áp dụng ở biên giới mà ở “đằng sau biên giới”.

Một vấn đề liên quan tại Việt Nam là mỗi hoạt động của một doanh nghiệp cần phải được quy định trong giấy phép. Nếu một doanh nghiệp nước ngoài muốn mở rộng phạm vi hoạt động của mình thì cần sửa đổi giấy phép, bất kể hoạt động mới này đã được tự do hóa theo các điều ước quốc tế hay được quy định trong pháp luật Việt Nam.

Quá trình cấp phép kinh doanh tốn quá nhiều công sức. Các nhà đầu tư tốn thời gian không hợp lý để tiếp cận nhiều cơ quan nhà nước khác nhau. Các loại giấy tờ để thành lập các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hay các doanh nghiệp trong nước trong các lĩnh vực đầu tư “có điều kiện” là rất nhiều và phải trải qua quá trình cấp phép không rõ ràng.⁴⁰ Việc dựa quá nhiều và các giấy phép như một công cụ quản lý bắt nguồn từ hệ thống cũ nơi người ta chỉ được làm những gì luật pháp cho phép. Sự tồn tại của thực tiễn này đặt ra một câu hỏi ngoài hệ thống WTO: có thể tạo ra một môi trường thuận lợi hơn cho kinh doanh nếu giảm được các thủ tục cấp phép, thay thế bằng việc kiểm tra sau.

Một trong số các công cụ quản lý ngành được sử dụng ở Việt Nam là quy hoạch tổng thể. Một số quy hoạch tổng thể được đưa ra cho giai đoạn 5-10 năm trong các lĩnh vực sắt thép, ô tô, xe máy, điện tử, dệt may, v.v.-và ví dụ trong lĩnh vực dịch vụ là dịch vụ phân phối.

Báo cáo giữa kỳ của MPI về Thực hiện kế hoạch kinh tế-xã hội giai đoạn 2006-2010 đã chỉ trích mạnh mẽ các kết quả đạt được từ những kế hoạch tổng thể này “Chất lượng của việc hoạch định tổng thể tại Việt Nam còn thấp, thiếu tầm nhìn dài hạn và thiếu cơ sở kinh tế, xã hội và môi trường”. Tuy nhiên, chúng ta có thể tự hỏi liệu quy hoạch tổng thể, là một công cụ quy hoạch được phát triển từ đầu thế kỷ 20, có còn phù hợp với thực tiễn hiện nay. Trên thực tế các quy hoạch tổng thể dường như không thích ứng linh hoạt với những thay đổi nhanh chóng về các yếu tố sản xuất như thời gian, nhu cầu, thay đổi công nghệ, v.v. Bên cạnh đó, khu vực tư nhân và xã hội dân sự của Việt Nam không gắn với các quy hoạch tổng thể, vốn vẫn chỉ là một công việc hành chính thuần túy.

Các tác giả của báo cáo này nhất trí với MPI và UNDP (2006) ở điểm một trong số các vấn đề nền tảng cho Việt Nam là làm rõ các mục tiêu muốn đạt được thông qua quy định trong nước. Do đó vấn đề quan trọng nhất đối với việc có các quy định và hoạt động kinh doanh hiệu quả là ***CSSSD cần đưa ra việc rà soát toàn bộ khuôn khổ pháp lý trong vòng một, hai năm tới.*** Thật vậy, thúc đẩy sự phát triển và tăng trưởng của dịch vụ cần bắt đầu bằng việc loại bỏ các rào cản đối với tiến trình này. Ngày nay, có một sự thừa nhận rộng rãi rằng cải cách khuôn khổ pháp lý, tức là các quy định về gia nhập và hoạt động, là yếu tố then chốt thúc đẩy sáng tạo và tạo ra các cơ hội mới trong lĩnh vực dịch vụ. Cải cách các quy định pháp lý cũng đóng vai trò quan trọng đối với việc giảm chi phí kinh doanh và cải thiện khả năng cạnh tranh. Quá trình cải cách pháp lý tại các nước OECD đã được dẫn dắt bởi sự thừa nhận rằng một số quy định pháp lý không còn phù hợp, có thể do những thay đổi về công nghệ đã cho phép cạnh tranh tại những thị trường trước đây vốn bị coi là độc quyền tự nhiên, và không điều chỉnh quy định để thích ứng với những thay đổi này sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh của toàn bộ nền kinh tế.

3.2.3 Sáng tạo trong dịch vụ

Sáng tạo là một trong những động lực của tăng trưởng năng suất trong dịch vụ. Tuy nhiên, ngay tại các nước OECD thì các chính sách thúc đẩy sáng tạo vẫn chưa được điều chỉnh thích nghi đầy đủ với tầm quan trọng của lĩnh vực dịch vụ cũng như với tiềm năng của các sáng tạo

⁴⁰ Diễn đàn kinh tế Việt Nam, tháng 6 năm 2009

về sản phẩm và quy trình có được nhờ công nghệ thông tin và truyền thông. Những thành công gần đây của các nước (Hàn Quốc và Ấn Độ) trong việc cải cách lĩnh vực dịch vụ đã cho thấy chính sách khuyến khích sáng tạo nếu được điều chỉnh thích ứng với hoàn cảnh cụ thể của một nước có thể là một công cụ mạnh mẽ để thúc đẩy năng suất của toàn bộ nền kinh tế, không chỉ bó hẹp trong phạm vi lĩnh vực dịch vụ.

Sáng tạo tại các nền kinh tế dựa vào trí thức đang ngày càng phụ thuộc vào sự kết hợp giữa tinh thần kinh doanh, công nghệ thông tin và truyền thông, sáng tạo và nguồn nhân lực.

Để phát triển một chính sách sáng tạo có khả năng thích ứng cao, các nhà hoạch định chính sách cần xem xét các chương trình nghiên cứu và phát triển công có thể xử lý những nhu cầu của lĩnh vực dịch vụ như thế nào và cải thiện mối liên kết giữa các hãng trong lĩnh vực dịch vụ và nghiên cứu công. Khi điều chỉnh các chính sách liên quan tới sở hữu trí tuệ trong lĩnh vực dịch vụ, cần đạt được sự cân bằng giữa sáng tạo và phổ biến các sáng chế trong lĩnh vực dịch vụ sang các ngành khác.

Trong trường hợp Việt Nam, chiến lược tốt nhất dường như là kết nối các hoạt động liên quan tới sáng tạo trong lĩnh vực dịch vụ với các ngành sản xuất, ngành sử dụng hầu hết nguồn lực nghiên cứu và phát triển trong nước. Điều này sẽ bao gồm việc phát triển các cụm công nghiệp/dịch vụ, ví dụ cụm các doanh nghiệp sản xuất ICT và các dịch vụ ICT.

Tuy nhiên, cần nhận thức rõ rằng mặc dù sáng tạo trong dịch vụ là yếu tố quan trọng hàng đầu đối với Việt Nam, với trình độ phát triển kinh tế hiện nay và thực tiễn của lĩnh vực dịch vụ, sẽ là ảo tưởng nếu hy vọng sáng tạo sẽ tạo ra các dịch vụ hay công nghệ mới. Thay vào đó, chỉ cần đặt tham vọng là xây dựng năng lực nghiên cứu và phát triển với mục tiêu giúp các doanh nghiệp hay công nghệ hiện nay thích ứng với điều kiện hoặc năng lực hấp thụ trong nước.

Tại Việt Nam, vẫn chưa có chính sách thúc đẩy sáng tạo cho toàn bộ nền kinh tế vì các chính sách hiện nay dường như chỉ tập trung chủ yếu vào lĩnh vực sản xuất và nông nghiệp. Do đó, nghiên cứu và phát triển của Nhà nước cần xác định rõ sẽ xử lý các nhu cầu của lĩnh vực dịch vụ.

Một trong số các lý do tại sao chưa có chính sách thúc đẩy sáng tạo trong lĩnh vực dịch vụ có thể liên quan tới sự chi phối của các doanh nghiệp Nhà nước trong các lĩnh vực dịch vụ quan tâm.

Quyền sở hữu trí tuệ mặc dù còn hạn chế nhưng đang có vai trò ngày càng tăng đối với sự sáng tạo trong lĩnh vực dịch vụ-đặc biệt trong các dịch vụ sử dụng nhiều kiến thức như phần mềm, máy tính, nghiên cứu và phát triển và truyền thông, đây chính là những lĩnh vực mà Việt Nam muốn phát triển lợi thế cạnh tranh. Thật không may, hiện nay bảo vệ sở hữu trí tuệ chưa phải là một trong những công cụ kinh doanh phổ biến nhất tại Việt Nam.

Mặc dù có thực tế là vai trò của R&D trong tổng sản phẩm kinh tế của Việt Nam, mới ở mức 0,6% GDP, con số này khẳng định thêm lập luận cần có một chính sách thúc đẩy sáng tạo, được xây dựng dựa trên mối liên hệ giữa các dịch vụ sáng tạo và các ngành được ưu tiên trong chính sách công nghiệp của Việt Nam.

3.2.4 Phát triển nguồn nhân lực

Do hầu hết các dịch vụ liên quan tới việc tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng, nguồn nhân lực là yếu tố then chốt tới hoạt động của lĩnh vực dịch vụ. Chính sách giáo dục, và đặc biệt là giáo dục công, đóng vai trò quan trọng để giúp người lao động điều chỉnh với những thay đổi

từ quá trình toàn cầu hóa và thay đổi cơ cấu và sẽ giúp cung cấp các kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực dịch vụ.

Tại Việt Nam, với khu vực tư nhân phát triển hơn bao giờ hết kể từ khi bắt đầu công cuộc Đổi mới, nhu cầu đối với lao động được đào tạo đã tăng lên, đặc biệt là nhu cầu về nguồn nhân lực có kỹ năng quản lý mới và tay nghề kỹ thuật cao. Một trong số các chủ đề lặp lại trong suốt quá trình chuẩn bị cho nghiên cứu này là điểm yếu nhất của Việt Nam khi phát triển một lĩnh vực dịch vụ hiệu quả là thiếu đào tạo phù hợp, yếu ngoại ngữ và kỹ năng chuyên môn.

Biểu 1, Chương 4 cho thấy nhu cầu phát triển cụ thể xét về giáo dục và đào tạo trong các giai đoạn phát triển khác nhau của nền kinh tế Việt Nam.

Các tác giả của báo cáo này tin rằng hệ thống giáo dục tại Việt Nam, là một trong những hệ thống tốt nhất trong số các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi, cần được cải thiện hơn nữa với trọng tâm là vấn đề bình đẳng, đặc biệt là dành cơ hội bình đẳng cho người dân ở các vùng, các tầng lớp xã hội khác nhau. Vấn đề quan trọng đặc biệt là cần cải thiện đáng kể các trường đại học vốn hiện nay chưa đáp ứng được các tiêu chuẩn của các trường có khả năng cạnh tranh quốc tế tốt nhất.

Mặc dù cải thiện chất lượng giáo dục công là rất quan trọng, chúng ta cũng không nên kỳ vọng việc tác động nhanh chóng tới lĩnh vực dịch vụ trong ngắn hạn. Lĩnh vực dịch vụ công này dường như chưa thu hút sự chú ý đầy đủ. Đầu tư của Nhà nước vào giáo dục và đào tạo còn khiêm tốn so với một số ngành công nghiệp, vốn là các ngành cần đáp ứng các nhu cầu về tài chính của mình từ thị trường. Giáo dục và đào tạo chỉ nhận được 5,4% vốn đầu tư của Nhà nước trong giai đoạn 2005-2007, trong khi hoạt động sản xuất, vốn không phải là lĩnh vực công lại nhận được 9,8-10,3%, xây dựng nhận được 4,6-4,8%, còn vận tải, kho bãi và truyền thông nhận được khoảng 22%.

Trong tình hình hiện nay, tăng tỷ trọng của giáo dục và đào tạo trong ngân sách Nhà nước là nhiệm vụ cấp bách nhưng cần gắn với cải cách giáo dục mạnh mẽ hơn. Trên thực tế, nếu chỉ tăng nguồn ngân sách sẽ khó có thể thay đổi căn bản chất lượng đầu ra của dịch vụ này; nếu không có cải cách, nhiều tiền hơn sẽ tạo thêm đầu ra nhưng không tăng chất lượng đầu ra.

Kể từ khi bắt đầu Đổi mới, Việt Nam đã đưa ra các biện pháp cải cách lĩnh vực giáo dục và trong số các biện pháp này, các trường tư nhân cung cấp dịch vụ giáo dục bậc cao đã xuất hiện và các trường đại học có vốn đầu tư nước ngoài cũng đã tham gia thị trường giáo dục. Các cải cách trong vòng 10 năm qua đã mở rộng số lượng đào tạo bậc cao. Tuy nhiên, xét về chất lượng, hệ thống giáo dục bậc cao vẫn đang đối mặt với vô số yếu kém và vấn đề khó giải quyết nếu không tiếp tục đổi mới.

Biểu Số liệu thống kê về hệ thống giáo dục bậc cao của Việt Nam	
Chỉ số	Mức
Tổng số giáo viên	39.985
Tổng số nhân viên giảng dạy	32,205 (80.5%)
Phần trăm nữ	36,2%
Phần trăm giáo sư, phó giáo sư	5,1%
Phần trăm giảng viên là tiến sĩ	17,8%
Phần trăm giảng viên có bằng thạc sĩ	41,6%

Phần trăm nhân viên có bằng đại học	40,6%
Nguồn: Gerald W. Frye: “Giáo dục bậc cao ở Việt Nam”, trong cuốn: “kinh tế chính trị của cải cách giáo dục và xây dựng năng lực tại Đông Nam Á”, do Yasushi Hirosato và Yuto Kitamura (biên tập)Springer, 2009	

Một trong số các lý do chính lại là số lượng giáo sư đủ trình độ không nhiều. Phần lớn các giáo sư ở các trường đại học chỉ có bằng thạc sỹ hoặc cử nhân (xem biểu phía trên). Độ tuổi của các giáo sư cũng cao: 80% giáo sư và 30% phó giáo sư trên 60 tuổi. Hiện nay cả nước chỉ đào tạo được 500 tiến sỹ mỗi năm. Mục tiêu của Chính phủ là có 20.000 tiến sỹ vào năm 2020, một nửa trong số này sẽ được đào tạo ở nước ngoài. Học bổng du học cũng hạn chế. Các nước sau đây đã dành học bổng cho sinh viên Việt Nam, với số trong ngoặc kép là số lượng học bổng: Canada (10), Anh (70), Pháp (200), Úc (150), Hoa Kỳ (75, Fulbright và Vietnam Education Foundation), và Thái Lan (80).⁴¹

Biểu: Các chỉ số cơ bản về giáo dục và phát triển nguồn nhân lực tại Việt Nam	
Các chỉ số cơ bản về giáo dục và phát triển nguồn nhân lực	Giá trị
Tỷ lệ hoàn thành giáo dục tiểu học	93,5%
Tỷ lệ trẻ em trong độ tuổi tiểu học bỏ học	13%
Dân số dưới 30 tuổi	65%
Tỷ lệ trong độ tuổi giáo dục bậc cao	16%
Tỷ lệ nữ trong độ tuổi giáo dục bậc cao	13%
Tỷ lệ nam trong độ tuổi giáo dục bậc cao	19%
Tỷ trọng giáo dục trong chi tiêu ngân sách	17,1%
Số nhà nghiên cứu trên 1 triệu dân	115
Tỷ trọng chi cho R&D trong chi tiêu ngân sách	0,2%
Số người sử dụng Internet (trên 100 người)	17,2
Số máy tính cá nhân (trên 100 người)	1,3
Tốc độ tăng trưởng thị trường công nghệ thông tin	Nhanh thứ 3 khu vực châu Á-Thái Bình Dương
Thuê bao di động, cố định (trên 100 người)	18,3
Tổng số sinh viên đại học, cao đẳng	1404000
Phần trăm sinh viên đăng ký các ngành khoa học, kỹ thuật, chế tạo và xây dựng	20%
Phần trăm sinh viên sau đại học	4%
Tỷ lệ số sinh viên/1 giáo viên ở cao đẳng, đại học	29:1 (tại một số trường công tỷ lệ này là 100:1)
Tỷ lệ lao động trong lực lượng lao động có bằng cấp giáo dục bậc cao	5,1%
Ghi chú: theo MPI: “Rà soát giữa kỳ: Thực hiện Kế hoạch phát triển Kinh tế-Xã hội giai đoạn năm năm 2006-2010” thì chỉ tiêu cho R&D là 0,6 GDP Nguồn: Gerald W. Frye: “Giáo dục bậc cao ở Việt Nam”, trong cuốn: “kinh tế chính trị của cải cách giáo dục và xây dựng năng lực tại Đông Nam Á”, do Yasushi Hirosato và Yuto Kitamura (biên tập)Springer, 2009	

⁴¹ Frye (2009)

Sự bình đẳng trong tiếp cận giáo dục là vấn đề trong hệ thống giáo dục hiện nay. Nhu cầu đối với giáo dục bậc cao đã vượt quá công suất của các trường đại học. Vào năm 2005, hơn 1,5 triệu học sinh đã tham dự kỳ thi tuyển sinh đại học quốc gia trong khi các cơ sở giáo dục bậc cao chỉ có thể tiếp nhận 230.500 sinh viên. Bên cạnh đó, học sinh ở khu vực giàu có hơn ở phía Nam có nhiều cơ hội học tại các trường đại học tư. Ví dụ, chỉ có một trường đại học tư ở miền Trung, khu vực nghèo hơn. Do đó, ở các vùng sâu vùng xa, đặc biệt là vùng các dân tộc thiểu số, học sinh có rất ít cơ hội để tiếp cận giáo dục trung học cơ sở và chất lượng của giáo dục trung học cơ sở cũng là một bất lợi lớn xét về cơ hội được tham gia giáo dục bậc cao. Khoảng 40% sinh viên Việt Nam là từ 20% dân số giàu nhất. Trong khi 20% dân số nghèo nhất chỉ chiếm 12% số sinh viên. Mặc dù sự bất bình đẳng đã tăng lên trong những năm gần đây, mức độ bất bình đẳng của Việt Nam xét về tổng thể và ở khu vực giáo dục bậc cao vẫn là khá thấp so với nhiều nước đang phát triển khác.⁴²

Có thể đạt được kết quả tốt hơn trong giai đoạn ngắn hạn tới trung hạn nếu kết hợp các trường đại học (và có thể cả các trường trung học phổ thông) với các doanh nghiệp tư nhân (trong khuôn khổ hợp tác hoặc các hiệp định đồng tài trợ) và đặt ra các yêu cầu hoạt động rõ ràng cho các cơ sở đào tạo.

Các hoạt động bổ sung để thúc đẩy việc học liên tục cũng quan trọng không kém do lĩnh vực dịch vụ năng động đòi hỏi phải liên tục thích nghi.

Cuối cùng, công cụ sẵn có để tăng năng lực lao động trong lĩnh vực dịch vụ là sự hiện diện của các doanh nghiệp đầu tư trực tiếp nước ngoài. Do đó cần khuyến khích FDI, đặc biệt trong các lĩnh vực mà các doanh nghiệp nước ngoài có thể đào tạo nhân lực trong nước và tạo cơ hội thăng tiến cho họ.

3.3 Cạnh tranh trong và ngoài nước trong lĩnh vực dịch vụ

Giá dịch vụ cao hơn mức trung bình cùng với chất lượng thấp hơn mức trung bình là một trong những nguyên nhân rõ ràng khiến Việt Nam có năng lực cạnh tranh thấp. Tạo ra sự cạnh tranh mạnh mẽ rõ ràng là một tiền đề để thúc đẩy chất lượng và đa dạng hóa dịch vụ tại Việt Nam.

Mở cửa thị trường dịch vụ trong nước đối với thương mại quốc tế và “thương mại đầu tư” (FDI) trong dịch vụ sẽ khắc phục đáng kể tình hình yếu kém hiện nay do quá trình này sẽ tạo ra sức ép cạnh tranh đối với các hãng đang hoạt động hiện nay được bảo hộ trước cạnh tranh tự do. Mở cửa thị trường là yếu tố quan trọng để tăng sáng tạo và năng suất trong lĩnh vực dịch vụ và đầu tư. Việc này sẽ mở cửa các thị trường mới cho dịch vụ và cho phép các doanh nghiệp trong nước tham gia cạnh tranh ở mức độ cao hơn. Nếu không có cạnh tranh quốc tế, một số ngành và các doanh nghiệp trong các ngành này sẽ được bảo hộ, không chịu áp lực thị trường và sẽ có ít động lực để sáng tạo. Điều này cũng dẫn tới năng suất thấp hơn mức tối ưu, chi phí và giá thành cao hơn, phân bổ sai các nguồn lực và ít đầu tư vào các hoạt động sáng tạo.

Mở cửa thị trường dịch vụ trong nước đối với thương mại và FDI làm gia tăng cạnh tranh, tạo ra các dịch vụ mới trên thị trường và tạo ra các cơ hội mới cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước thông qua hoạt động xuất khẩu. Các doanh nghiệp nước ngoài có tác động tích cực tới hoạt động của nền kinh tế trong nước chủ yếu là nhờ tăng các cơ hội đầu tư, dẫn dắt các hoạt động nghiên cứu và phát triển cũng như năng suất.

⁴² Frye (2009)

Sự thành công của một số doanh nghiệp dịch vụ nổi tiếng đã cho thấy mở cửa thị trường đầu tư cho các doanh nghiệp nước ngoài là yếu tố quan trọng trong việc phát triển các dịch vụ có tính cạnh tranh quốc tế. Ví dụ, tại châu Âu, hầu hết các hãng hàng không thành công nhất (như Wizzair and EasyJet) trong những năm gần đây có lẽ đã không tồn tại nếu như những rào cản chính thức đối với FDI trong thị trường hàng không không được loại bỏ. Trong một số trường hợp như Carrefour, mối đe dọa từ cạnh tranh của nước ngoài và khả năng mở rộng thị trường quốc tế nhờ việc mở cửa đóng vai trò như một động lực mạnh mẽ cho tăng trưởng, mở rộng ra quốc tế và tăng năng suất.⁴³

Tại Việt Nam, tăng cạnh tranh-dù là từ nguồn nào-sẽ là một yếu tố quan trọng của CSSSD. Thật vậy, trong điều kiện hiện nay khi mà hầu hết các ngành quan trọng đều có đặc điểm là các doanh nghiệp Nhà nước có vị thế độc quyền, việc thiếu vắng cạnh tranh từ khu vực tư nhân không khuyến khích các doanh nghiệp đang hoạt động đầu tư vào nghiên cứu và phát triển để cải thiện chất lượng dịch vụ họ cung cấp hoặc tăng hiệu quả kinh doanh. Về lý thuyết, việc áp dụng triệt để Luật Cạnh tranh mới được ban hành đối với các doanh nghiệp Nhà nước-nơi mà các doanh nghiệp này không có vị thế độc quyền về mặt pháp lý-cũng có thể được tính đến, nhưng về khía cạnh kinh tế thì việc này chưa tạo đủ áp lực cạnh tranh.

Ví dụ về các ngành như viễn thông, nơi cạnh tranh đã xuất hiện giữa các doanh nghiệp Nhà nước cho thấy cạnh tranh có tác động không chỉ tới giá cả mà còn giúp tăng chất lượng dịch vụ và tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới.

Tăng cạnh tranh và chất lượng dịch vụ sẽ giúp giảm chi phí kinh doanh cho toàn bộ nền kinh tế. Một ví dụ của các mối liên kết lẫn nhau là tác động cấp số nhân của việc giảm chi phí tiếp vận và tăng cường chất lượng dịch vụ này tại Việt Nam. Thực hiện điều này sẽ góp phần tăng năng lực cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu Việt Nam và nhờ đó sẽ giúp các nhà sản xuất các nguyên liệu xuất khẩu (nông dân và ngư dân) được tiếp cận tốt hơn, ít chi phí hơn tới các thị trường nước ngoài. Tăng tiếp cận tới các thị trường xuất khẩu sẽ tạo ra tỷ suất lợi nhuận cao hơn cho người sản xuất và đóng góp vào công cuộc xóa đói giảm nghèo, đặc biệt ở các vùng nông thôn, vốn trước đây chịu bất lợi vì các dịch vụ tiếp vận có chất lượng thấp.

⁴³ OECD: “Tăng trưởng dịch vụ. Thúc đẩy việc làm, năng suất và sáng tạo”, 2005

CHƯƠNG 4: KHẢ NĂNG CẠNH TRANH TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM

4.1 Năng suất của dịch vụ Việt Nam

Năng suất và chất lượng sản phẩm là các yếu tố quan trọng của năng lực cạnh tranh. Trong hầu hết các trường hợp, năng suất cao tương ứng với giá cả cạnh tranh và cho phép tăng thị phần trên thị trường thế giới. Năng suất cao cũng tăng sức mua của dân số trong nước, với giá giảm và thu nhập cao hơn.

Như Biểu 2-3 chỉ ra, phân phối lao động trong các ngành đã cho thấy tầm quan trọng của lĩnh vực nông nghiệp với việc làm tại Việt Nam, với mức độ cao hơn so với bốn nước so sánh. Một phần tư lực lượng lao động của Việt Nam là trong lĩnh vực dịch vụ, mức thấp hơn các nước khác.

Xét về năng suất, một đặc điểm nổi bật là năng suất lao động tại Việt Nam rất thấp, trong tất cả các lĩnh vực; năng suất lao động thấp nhất trong lĩnh vực nông nghiệp và cao nhất trong lĩnh vực công nghiệp-một đặc điểm chung của tất cả các nước tham chiếu. Do đó, di chuyển lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp và dịch vụ rõ ràng có thể thúc đẩy tăng trưởng GDP của Việt Nam.

Một điểm nổi bật là năng suất lao động trong lĩnh vực công nghiệp rõ ràng cao hơn dịch vụ tại tất cả các nước tham chiếu cũng như tại Việt Nam. Đặc điểm chung này cho thấy có lẽ không nên ưu tiên dịch vụ hơn so với công nghiệp mà nên phát triển song song cả hai lĩnh vực.

Biểu 2-3: Năng suất lao động – so sánh quốc tế (2007)											
	Việt Nam		Trung Quốc		In-đô-nê-xia		Thái lan		Phi-lip-pin		
Lực lượng lao động (triệu công nhân) và phân bố lao động trong các ngành (triệu và %)											
Tổng lực lượng lao động	43,5	100	754,2	100	110,4	100	36,1	100	34,6	100	
Lao động nông nghiệp	25,2	58	324,3	43	41,2	41	15,3	43	12,7	37	
Lao động công nghiệp	7,7	18	188,5	25	18,9	18,8	7,4	20	5,2	15	
Lao động dịch vụ	10,6	24	241,3	32	40,3	40,2	13,3	37	16,7	48	
Sản xuất (triệu đô la và năng suất lao động bình quân (đô la và mức %)											
Tổng GDP	68643		3205507		432817		245351		144062		
GDP mỗi công nhân	1579	100	4249	100	4308	100	6785	100	4164	100	
Sản lượng nông nghiệp mỗi công nhân	545	34	1087	26	1471	34	1762	26	1588	38	
Sản lượng công nghiệp mỗi công nhân	3758	237	8329	196	10756	249	14497	213	8836	212	
Sản lượng dịch vụ mỗi công nhân	2457	155	5312	125	4183	97	8242	121	4663	111	

Các dịch vụ chính

Biểu 2-4 mô tả sự phát triển các dịch vụ chính tại Việt Nam, theo số liệu của Tổng cục Thống kê, từ năm 2005 tới 2007.

Trong năm 2007, xét về doanh thu, các dịch vụ chính là bán buôn và bán lẻ, chiếm gần hai phần ba tổng doanh thu dịch vụ, tiếp theo là vận tải, kho bãi và truyền thông, xây dựng và trung gian tài chính. Cần chú ý là doanh thu thương mại không bao gồm giá trị của hàng hóa do các lĩnh vực khác, đặc biệt là công nghiệp, cung cấp. Do đó, cần có số liệu tin cậy về giá trị gia tăng để có thể đưa ra kết luận rõ ràng hơn về tầm quan trọng tương đối của lĩnh vực dịch vụ.

Về tăng trưởng, lĩnh vực dịch vụ năng động nhất là giáo dục (tăng trưởng 142,7% trong giai đoạn tham chiếu), điện, ga và nước, khách sạn và nhà hàng.

Nhìn chung, các dịch vụ tham chiếu tăng trưởng 67,7%, tương đương với mức tăng trưởng hàng năm rất ấn tượng là 29,5%; sự thay đổi này là đáng kể và dường như chưa được các nguồn số liệu khác nhìn nhận, kể cả số liệu của Ngân hàng Thế giới.

Lĩnh vực	Tổng doanh thu		2007	2007/2005
	2005	2007		
Điện, ga và nước	42135	73063	3,3	73,4
Xây dựng	130935	207983	9,5	58,8
Thương mại	818676	1380793	63,1	68,6
Khách sạn và nhà hàng	17053	29492	1,3	72,9
Vận tải, kho bãi và truyền thông	125618	215380	9,8	71,4
Trung gian tài chính	126528	203509	9,3	60,8
Khoa học và công nghệ	442	419	0,02	-5,2
Bất động sản, cho thuê và dịch vụ kinh doanh	37998	68617	3,2	80,5
Giáo dục	868	2107	0,09	142,7
Y tế và xã hội	1108	1779	0,08	60,5
Văn hóa và xã hội	2072	3097	0,14	49,4
TỔNG	1303433	2186239	100,0	67,7

Nguồn: Ngân hàng Thế giới (2009) và tự tính toán.

Hai ngành chính (“Vận tải” và “dịch vụ kinh doanh”)

Các thông tin bổ sung được cung cấp trong Biểu 2-5 đối với hai ngành mà các cơ quan Việt Nam ưu tiên, đó là vận tải (được coi là một ngành riêng biệt cùng với kho bãi và truyền thông) và dịch vụ kinh doanh (gộp với dịch vụ bất động sản và cho thuê).

Đối với vận tải, số lượng các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng lần lượt là 48% và 31% trong giai đoạn 2005 và 2007. Tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận cũng rất ấn tượng. Tăng trưởng năng suất lao động (dùng chỉ số trung gian là doanh thu trên mỗi lao động) cũng khá đáng kể đối với các doanh nghiệp trong nước và tư nhân và ở một mức độ nào đó là thất vọng đối với các doanh nghiệp nước ngoài (xem FDI trong bảng), với mức giảm là 17%.

Một đặc điểm thú vị của dữ liệu là mức thuế khác cao, cùng với sự khác biệt lớn giữa ba nhóm doanh nghiệp-nhà nước, doanh nghiệp tư nhân trong nước và nước ngoài.

Nhìn chung, các doanh nghiệp nhà nước dường như cũng năng động như các doanh nghiệp tư nhân. Ngoài ra doanh thu trên mỗi lao động (hay “năng suất lao động”) ở các doanh nghiệp nước ngoài là cao nhất (cao hơn gấp ba lần so với các doanh nghiệp tư nhân), điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc tạo ra một môi trường kinh doanh thuận lợi để thu hút thêm FDI-có thể thông qua việc rà soát lại chính sách thuế.

Để có kết luận rõ hơn, cần có thêm thông tin về thuế, với sự phân biệt rõ ràng giữa thuế trực thu và gián thu (giống như VAT và/hoặc thuế thu nhập). Cũng cần có thêm thông tin về các điều kiện cạnh tranh do đối với một số ngành dịch vụ, các doanh nghiệp Nhà nước có thể là các doanh nghiệp nửa độc quyền (cùng những hạn chế về ngân sách mềm) và các thị trường tương ứng có thể không mang tính cạnh tranh bình đẳng và tự do (xem phân tích chi tiết tại Phụ lục 1 về các điều kiện cạnh tranh).

Biểu 2-5: Số liệu cơ bản về hai ngành dịch vụ chính (2005 và 2007)

Chỉ số		Vận tải, kho bãi và truyền thông			Bất động sản, cho thuê và dịch vụ kinh doanh		
		Nhà nước	Tư nhân	FDI	Nhà nước	Tư nhân	FDI
Số doanh nghiệp	2005	262	6378	114	232	7990	452
	2007	257	9451	150	232	14357	630
	% thay đổi	-1,90	48,18	31,57	0	79,68	39,38
Số lao động	2005	239501	179802	11758	49061	128642	18635
	2007	234734	230112	16669	43697	212228	24708
	% thay đổi	-1,99	27,98	41,76	-10,93	64,97	32,58
Tài sản cố định và đầu tư dài hạn (tỷ đồng)	2005	76004	15784	3311	8238	16357	20558
	2007	125912	34526	4160	11293	67788	20755
	% thay đổi	65,66	118,74	25,64	37,08	314,42	0,958
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	2005	84806	30656	10156	9909	15393	12696
	2007	145677	57793	11910	10297	38893	19427
	% thay đổi	71,77	88,52	17,27	3,91	152,66	53,01
Tổng lợi nhuận (tỷ đồng)	2005	15819	554	798	1167	220	2626
	2007	25377	1350	1513	1489	4118	4348
	% thay đổi	60,42	143,68	89,59	27,59	1771,81	65,57
Thuế và phí (tỷ đồng)	2005	8247	842	930	1295	697	2526
	2007	12221	1299	763	1438	2470	1406
	% thay đổi	48,18	54,27	-17,95	11,04	254,37	-44,33
Các chỉ số và tỷ lệ tài chính chủ yếu (triệu Đồng hoặc %)							
Tài sản cố định trên một lao động		536402	150039	249565	258438	319411	840011
Danh thu trên một lao động		620604	251151	714499	235645	183260	786263
Tỷ lệ lợi nhuận trên tài sản		20,15	3,91	36,37	13,18	6,07	20,94
Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu		17,42	2,33	12,70	14,46	10,58	22,38
Tỷ lệ doanh thu thuế		8,38	2,24	6,40	13,96	6,35	7,23
Tỷ lệ thuế trên lợi nhuận		48,1	96,22	50,42	96,57	59,98	32,33
Tăng trưởng năng suất (2005-2007)		75,26	47,30	-17,27	16,67	53,15	15,40

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2009).

Chú ý: tính toán tăng trưởng năng suất là dựa và doanh thu trên mỗi lao động.

4.2 Lợi thế so sánh thực tế

Các dịch vụ xuất khẩu chính của Việt Nam được thống kê tại Biểu 2-6.

Du lịch chiếm hơn 55% tổng xuất khẩu năm 2008 và tỷ trọng cũng tăng lên trong giai đoạn từ 2005 tới 2008. Các dịch vụ quan trọng khác là viễn thông hàng không và viễn thông biển. Vận tải hàng không cũng liên quan một phần tới du lịch.

Biểu 2-6: Sự năng động của xuất khẩu dịch vụ Việt Nam (2005-2006)

Ngành dịch vụ	2005		2008 (Ước)		
	Giá trị (triệu đô la)	Tỷ trọng %	Giá trị (triệu đô la)	Tỷ trọng %	Chỉ số 2005=100
Tổng xuất khẩu	4265	100	7096	100	166,3
Du lịch	2300	53,9	4020	56,6	174,7
Vận tải hàng không	657	15,4	1322	18,6	201,2
Vận tải biển	510	11,9	1034	14,5	202,7

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2009) và tự tính toán

Chỉ số lợi thế so sánh thực tế Balassa (BRCA) được cung cấp tại Biểu 2-7 (cũng xem Hộp 6).

Việt Nam có lợi thế so sánh thực tế cao trong ngành du lịch/lữ hành (và ở mức độ thấp hơn là vận tải). Mặc dù gặp khó khăn về số liệu, các kết quả này giúp các nhà hoạch định chính sách đưa ra các lựa chọn tối ưu khi lựa chọn các dịch vụ để hỗ trợ phát triển, bên cạnh đó cho phép các yếu tố thị trường tự do đóng vai trò của mình.

Biểu 2-7: Lợi thế so sánh thực tế của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ (2007)

Ngành dịch vụ	Việt Nam		Thế giới	BRCA
	Giá trị (triệu đô la)	Tỷ trọng (%)	Tỷ trọng (%)	ShV/ShW
Tổng	6460	100	100	1
Du lịch/lữ hành	3750	58,1	25,7	2,26
Vận tải	1879	29,1	28,4	1,02
Bảo hiểm và tài chính	397	6,1	9,7	0,62
Máy tính, viễn thông...	434	6,7	36,3	0,18

Nguồn: Ngân hàng Thế giới (2009), Tổng cục Thống kê (2009) và tự tính toán.

Chú ý: BRCA= Balassa's Revealed Comparative Advantage.

Hộp 6: Lợi thế so sánh thực tế Balassa

Lợi thế so sánh thực tế là một chỉ số sử dụng rộng rãi trong kinh tế quốc tế để tính toán mức độ thuận lợi hoặc bất lợi tương đối của một nước về một loại hàng hóa hoặc dịch vụ trong trao đổi thương mại.

Chỉ số này do Béla Balassa (nhà kinh tế học Mỹ gốc Hungary) đưa ra vào năm 1965.

$RCA = (E_{ij} / E_{it}) / (E_{nj} / E_{nt})$, trong đó:

E = kim ngạch xuất khẩu, i = chỉ số nước, j = chỉ số hàng hóa, n = số các nước và t = số các mặt hàng.

Nói cách khác, nước X được cho là có lợi thế so sánh về mặt hàng Y so với các nước tham chiếu (có thể là các nước còn lại trên thế giới) nếu tỷ trọng của mặt hàng Y trong tổng xuất khẩu của X cao hơn tỷ trọng tương ứng của Y trong tổng xuất khẩu của nhóm nước tham chiếu. Các định nghĩa khác về lợi thế so sánh cũng được phát triển. Cần lưu ý rằng chỉ số BRCA có ý nghĩa nhiều hơn về trọng tâm mặt hàng trong xuất khẩu thay vì lợi thế so sánh thuần túy.

4.3 Năng lực cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu

Xét về “Chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu” (GCI) do Viện kinh tế Thế giới xây dựng, Việt Nam có điểm 4,10 trong năm 2008-2009 (xếp hạng 70, ngay sau nước có nhiều dầu mỏ là Azerbaijan), cao hơn Phi-lip-pin và thấp hơn đáng kể so với hai nước láng giềng chính là Trung Quốc và Thái Lan.

Biểu 3-1: chỉ số năng lực cạnh tranh toàn cầu 2008-2009

Nước	Hạng	Điểm
Trung Quốc	30	4,70
Thái Lan	34	4,60
Indonesia	55	4,25
Viet Nam	70	4,10
Philippines	71	4,09

Nguồn: Diễn đàn Kinh tế Thế giới

Hộp 7:

Đặt câu hỏi về GCI

Việc tính toán GCI kết hợp nhiều yếu tố, kể cả pháp luật và quản lý. Mặc dù GCI đã tính tới nhiều yếu tố khác nhau, nhưng dường như chỉ số này không gắn nhiều với tốc độ tăng trưởng GDP dài hạn, một chỉ số hoặc biến số chính quyết định sự giàu có của một quốc gia và người dân nước đó, phản ánh năng suất và năng lực cạnh tranh quốc tế.

Năm 2008, Hoa Kỳ và Thụy Sĩ xếp hạng cao nhất về GCI; trong nhiều thập kỷ, hai nền kinh tế này tăng trưởng chậm hơn nhiều so với Trung Quốc. Bên cạnh đó, một sự thật được thừa nhận là thâm hụt của Hoa Kỳ phần lớn được bù đắp bởi thặng dư tài khoản vãng lai của Trung Quốc. Nói cách khác, có thể có sự thiên vị mang tính hệ thống hoặc có các vấn đề về mặt khái niệm trong việc xây dựng và tính toán GCI; giá trị của chỉ số này dường như ít liên quan tới năng lực cạnh tranh và kết quả hoạt động kinh tế thực tế (hay được quan sát).

4.4 Phân tích SWOT: tất cả các lĩnh vực

Điểm mạnh và điểm yếu của lĩnh vực dịch vụ Việt Nam

Điểm mạnh

- (i) Chính phủ Việt Nam cam kết hỗ trợ sự phát triển của dịch vụ và quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, cả ở cấp khu vực và toàn cầu.
- (ii) Nhận thức ngày càng cao về lợi ích tiềm năng của vị trí địa lý độc nhất của Việt Nam và của sự tham gia vào một khu vực đang phát triển nhanh chóng trên thực tế.
- (iii) Đã thông qua các kế hoạch nhằm hỗ trợ sự phát triển của các khu công nghiệp hiện nay và tạo ra các khu mới, chủ yếu nằm ở ven biển (tổng chiều dài đường biên của Việt Nam là hơn 3000 km), các khu công nghiệp này sẽ ảnh hưởng tới cung và cầu dịch vụ.

- (iv) Sự phát triển định lượng và định tính của dịch vụ được hỗ trợ bởi nhiều luật, nghị định và các biện pháp chính sách chung và cụ thể.
- (v) Đã xác định các ngành được ưu tiên nhất và nhận được nhiều chú ý nhất trong thập kỷ tới là giáo dục, vận tải và dịch vụ kinh doanh.

Các lĩnh vực ưu tiên khác là viễn thông, du lịch, ngân hàng và tài chính. Các ngành này có mối liên hệ lẫn nhau mật thiết với các lĩnh vực kinh tế khác và một số ngành (đặc biệt là vận tải và truyền thông) sẽ cung cấp các đầu vào chính cho sản xuất.
- (vi) Viễn thông đã phát triển đáng kể sau khi thiết lập các doanh nghiệp Nhà nước và sự tham gia của các nhà đầu tư tư nhân.
- (vii) Việt Nam đã gia nhập WTO, tạo ra các cam kết có thể đóng vai trò là mỏ neo về mặt thể chế cho quá trình cải cách.
- (viii) Hiệp định mậu dịch tự do ASEAN và các FTA khác thúc đẩy sự phát triển thương mại, sản xuất công nghiệp và các dịch vụ liên quan.

Điểm yếu

- (i) Chất lượng dịch vụ vẫn thấp.
- (ii) Năng suất các hoạt động dịch vụ cũng thấp.
- (iii) Nhấn mạnh quá mức vai trò của các doanh nghiệp Nhà nước trong các ngành dịch vụ.
- (iv) Tại một số ngành, thiếu cạnh tranh và thách thức thị trường thực sự có thể cản trở nghiêm trọng sự phát triển của các dịch vụ cạnh tranh, gây bất lợi cho người mua và người tiêu dùng.
- (v) Đói nghèo, thu nhập thấp cản trở sự phát triển của dịch vụ.
- (vi) Thiếu sự phối hợp giữa các cơ quan Nhà nước trong việc thiết kế và thực thi các chính sách liên quan tới dịch vụ.
- (vii) Tiết kiệm trong nước chưa được hệ thống ngân hàng huy động đầy đủ, phản ánh sự thiếu lòng tin vào ngành ngân hàng và động lực thấp đối với tiền gửi tiết kiệm ở ngân hàng.
- (viii) Lực lượng lao động không đầy đủ, thiếu kỹ năng quản lý.
- (ix) Khuôn khổ pháp lý phức tạp, đôi khi được coi là không phù hợp thậm chí mâu thuẫn và không phải lúc nào cũng được thực thi chính xác.
- (x) Các doanh nghiệp tư nhân không được các nhà lập pháp và hoạch định chính sách tham vấn khi chuẩn bị các luật mới.

Cơ hội và rủi ro với lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam

Cơ hội

- (xi) Việt Nam phải tận dụng đầy đủ các cơ hội của một Thành viên WTO và các Hiệp định thương mại tự do và “hợp tác kinh tế”.
- (xii) Việt Nam là một thành viên tích cực của ASEAN, tạo cơ hội cho hợp tác kinh doanh.
- (xiii) Sự hiện diện ngày càng tăng của các doanh nghiệp nước ngoài đóng góp vào sự phát triển của các dịch vụ do các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp, giúp học hỏi từ các kinh nghiệm tốt nhất, cải thiện chất lượng lao động và kỹ năng quản lý và thúc đẩy tiếp cận với kiến thức và công nghệ mới.
- (xiv) Cơ sở dịch vụ xét về khía cạnh nguồn nhân lực là khá “trẻ”, linh hoạt và thích ứng nhanh hơn.
- (xv) Các khu công nghiệp lớn đang được xây dựng hoặc có kế hoạch xây dựng cạnh bờ biển và các vùng sâu trong đất liền cần được khai thác đầy đủ để phát triển các dịch vụ tương ứng (để cung cấp đầu vào), tức là cần thông qua một chiến lược phát triển thống nhất dựa trên mối liên kết giữa các lĩnh vực.
- (xvi) Sự dịch chuyển theo hướng một xã hội dựa vào trí thức cần sử dụng nhiều nguồn lực từ các tổ chức nghiên cứu và khoa học trong nước, và hỗ trợ sự phát triển của các tổ chức này.
- (xvii) Quá trình cải cách hiện nay tạo ra vô số cơ hội cho các chính sách thúc đẩy sáng tạo và các chương trình sâu rộng.
- (xviii) Sự phục hồi từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu sẽ tạo cơ hội cho việc phân bổ mạnh mẽ lại năng lực sản xuất và có thể đem lại lợi ích cho các nước có mức lương thấp như Việt Nam, trong lĩnh vực sản xuất (tức là “mua từ bên ngoài”) và lĩnh vực dịch vụ.
- (xix) Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam có thể rút được kinh nghiệm từ cuộc khủng hoảng hiện nay để củng cố lĩnh vực dịch vụ, đặc biệt trong ngành ngân hàng và bảo hiểm.
- (xx) Ở nước ngoài, có một cộng đồng khá lớn các Việt kiều với lực lượng lao động có tay nghề mà Việt Nam có thể thu hút nhiều hơn vào các doanh nghiệp mới hoặc hợp tác với các doanh nghiệp hiện tại.

Rủi ro

- (i) Những khó khăn kinh tế thực tế ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế trong tất cả các lĩnh vực, và do đó có thể tác động tiêu cực tới sự phát triển của dịch vụ.
- (ii) Cam kết trong WTO và các hiệp định thương mại tự do có thể làm xấu đi tình hình của các doanh nghiệp Việt Nam có năng lực cạnh tranh thấp trên thị trường trong nước do áp lực cạnh tranh tăng lên.
- (iii) Các doanh nghiệp hoạt động tốt vẫn có thể thiếu kinh nghiệm và khả năng, do đó không chống lại được sự thâm tóm và các hành vi chiến lược khác của các tập đoàn đa quốc gia lớn có trụ sở tại nước ngoài với cơ sở tài chính và thị phần lớn.

4.5 Phân tích SWOT: Ba lĩnh vực ưu tiên

Sáu ngành được coi là rất quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam-ba trong số này nhận được ưu tiên cao nhất, đó là các ngành giáo dục, dịch vụ kinh doanh và vận tải. Các phân tích SWOT được đề xuất đối với các ngành được ưu tiên cao nhất.

Bảng 3-2: phân tích SWOT đối với dịch vụ giáo dục của Việt Nam

Đặc điểm của	Tác động tích cực tới ngành	Tác động tiêu cực tới ngành
Ngành	Điểm mạnh: Có ý chí trỗi trệ mạnh mẽ để phát triển ngành.	Điểm yếu: Cơ sở hạ tầng không đầy đủ, điều kiện vật chất không phù hợp; giáo viên thiếu đào tạo và chuẩn bị đầy đủ; thiếu liên kết với các khía cạnh kinh doanh và kinh tế; vai trò hạn chế của khu vực tư nhân; lương thấp, ít động lực; chất lượng của giáo dục tư nhân còn nhiều dấu hỏi; thiếu tiêu chuẩn cũng như giáo trình; nhân mạnh vào số lượng thay vì chất lượng.
Môi trường	Cơ hội: thể hệ giảng viên trẻ có năng lực học hỏi lớn; luật mới đang được dự thảo; quá trình cải cách đang diễn ra có thể đem lại lợi ích; khu vực doanh nghiệp có thể phát triển nhanh chóng ngay sau khi có luật mới cũng như các biện pháp cải cách được thực hiện; Viện ông nghệ châu Á đã được thành lập để giúp áp dụng các công nghệ mới (IT...); các sinh viên Việt Nam tốt nghiệp ở nước ngoài có thể quay lại Việt Nam và trở thành giảng viên; tự do hóa đang diễn ra phù hợp với các cam kết WTO.	Đe dọa: Cạnh tranh đang tăng lên sau khi Việt Nam gia nhập WTO; việc áp dụng các luật và biện pháp cải cách mới có thể quá chậm, khủng hoảng kinh tế có thể tác động tới các nguồn vốn.

Biểu 3-3: Phân tích SWOT đối với dịch vụ vận tải tại Việt Nam

Đặc điểm của	Tác động tích cực tới ngành	Tác động tiêu cực tới ngành
Ngành	Điểm mạnh: Vị trí địa lý thuận lợi, có biên giới với một số nền kinh tế lớn (đặc biệt là Trung Quốc và Đông Nam Á); bờ biển dài (3000 km); lực lượng lao động rẻ, phát triển đường cao tốc và sân bay đang là ưu tiên hiện nay; có ý chí chính trị mạnh mẽ để phát triển vận tải.	Điểm yếu: thiếu tài chính, cơ sở hạ tầng, pháp luật chưa đầy đủ để thu hút FDI.
Môi trường	Cơ hội: Cái gọi là đối tác công-tư có thể phát triển theo thời gian; vai trò của khu vực tư nhân có thể được thúc đẩy cùng với các quy định tạo thuận lợi cho doanh nghiệp.	Đe dọa: Ngày càng có nhiều cạnh tranh từ các nước tương tự và/hoặc các nước láng giềng; xuất hiện một số lo ngại về tác động đối với môi trường của các cảng biển.

Biểu 3-4: Phân tích SWOT đối với dịch vụ kinh doanh tại Việt Nam

Đặc điểm của	Tác động tích cực tới ngành	Tác động tiêu cực tới ngành
Ngành	Điểm mạnh: các doanh nghiệp năng động, hầu hết các doanh nghiệp này là doanh nghiệp tư nhân; dân số khá trẻ; thị trường và cạnh tranh là các động lực dẫn dắt sự phát triển ngành.	Điểm yếu: không có đủ các chương trình giáo dục và đào tạo; cạnh tranh dựa nhiều vào giá thay vì chất lượng; thiếu tiêu chuẩn và quy định; quá trình cấp

		phép phức tạp.
Môi trường	Cơ hội: Gia nhập WTO có thể đem lại cơ hội tiếp cận thị trường có một không hai; nền kinh tế và nhu cầu đối với dịch vụ đang tăng lên nhanh chóng; khả năng học hỏi kinh nghiệm từ các doanh nghiệp FDI, các doanh nghiệp này cũng tạo ra nhu cầu đối với các dịch vụ trong nước.	Đe dọa: Cạnh tranh từ khu vực nước ngoài, đặc biệt là từ các tập đoàn đa quốc gia lớn, tăng lên nhanh chóng, (ví dụ, dịch vụ quảng cáo).

4.6 Hiệu quả của lĩnh vực dịch vụ

4.6.1 Thế nào là hiệu quả

Hiệu quả là một khái niệm phức tạp. Theo nghĩa rộng, một hoạt động cụ thể (có thể liên quan tới cả hàng hóa hoặc dịch vụ) có thể được coi là hiệu quả nếu nó hoàn thành một mục tiêu hoặc tạo ra kết quả dự kiến.

Phân tích tính hiệu quả về chi phí so sánh chi phí sản xuất và các kết quả liên quan. Một hoạt động được coi là hiệu quả về chi phí nếu nó tạo ra kết quả với chi phí tương đối thấp về dài hạn. Việc này cũng tương tự như phân tích về lợi ích chi phí và năng lực cạnh tranh. Do đó, xem xét yếu tố này, chúng ta có thể giả định rằng, nhìn chung, các sản phẩm hiệu quả về chi phí sẽ mang tính cạnh tranh.

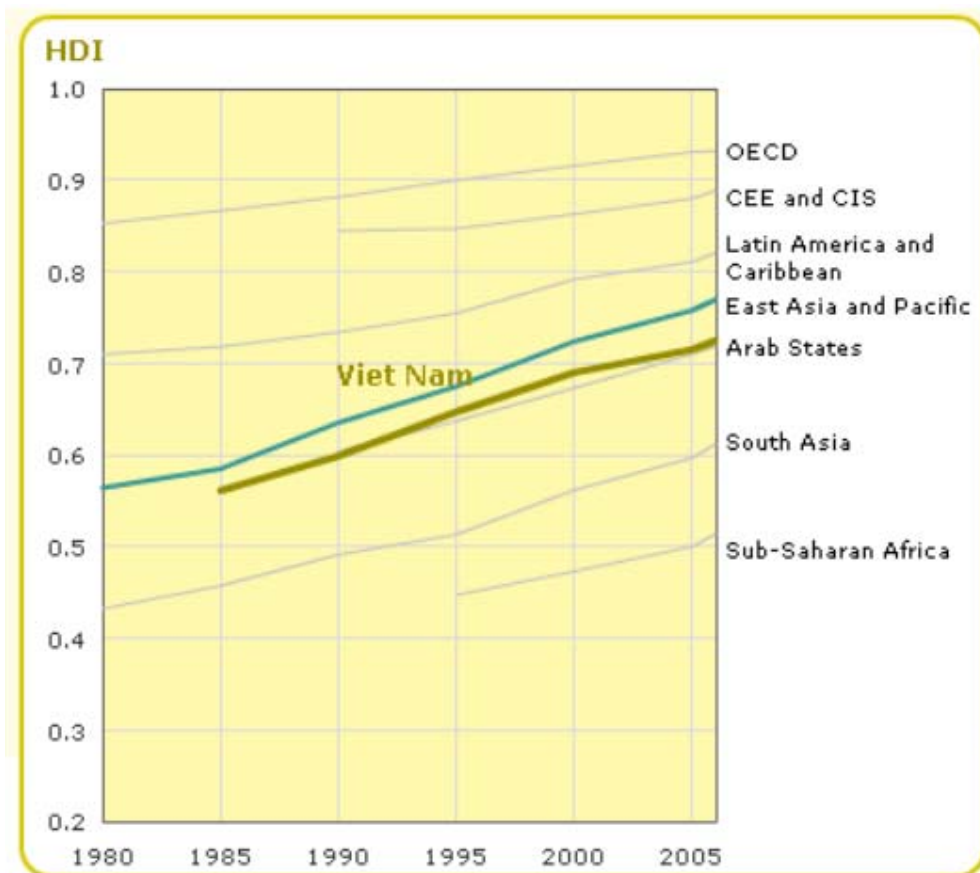
Xem xét hầu hết các dịch vụ, bên cạnh việc đáp ứng các nhu cầu kinh tế thông qua cơ chế thị trường hiệu quả và các đầu ra có chi phí thấp, phân tích hiệu quả cũng đề cập tới cái cọi là nhu cầu xã hội (ví dụ, đối với dịch vụ y tế và giáo dục), sự bất cân bằng giữa thành thị/nông thôn, bất cân bằng giữa các vùng và các vấn đề môi trường-đây là yếu tố đặc biệt quan trọng đối với một nước muốn đạt được một “nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa”.

4.6.2 Nhu cầu xã hội/chung

Đói nghèo ở Việt Nam

Đói nghèo là một hiện tượng đa diện. Bên cạnh đó, có các định nghĩa khác nhau về đói nghèo và các định nghĩa này có thể dẫn tới các kết luận khác nhau. Mặc dù có các vấn đề về ngôn ngữ, có một sự chấp nhận chung nghèo đói là một hoàn cảnh mà một người hay một hộ gia đình không có khả năng đáp ứng các nhu cầu cơ bản về lương thực, nước sạch, quần áo và chỗ ở. Điều này cũng tương ứng với việc tiếp cận không đầy đủ các điều kiện và chất lượng có thể chấp nhận được về giáo dục và y tế do đó có thể dẫn tới tình trạng bần cùng lâu dài và bẫy đói nghèo.

Hình 4-1: Sự phát triển chỉ số phát triển con người (HDI) tại Việt Nam và các khu vực chủ chốt



Source: Indicator table G of the Human Development Report 2009

Một số nghiên cứu trước đo do Tổng cục Thống kê thực hiện và thông tin từ các cuộc khảo sát điều kiện sống tại Việt Nam cho thấy tỷ lệ dân số bị coi là nghèo đói đã giảm đáng kể trong thập kỷ 90, từ 75% năm 1990 xuống 58% năm 1993 và 37% năm 1998. Vào năm 2002, con số tương ứng là 29%. Hiện nay, chỉ còn 15% dân số sống dưới mức nghèo khổ. Những thay đổi lớn này nhấn mạnh những thành tựu kinh tế và xã hội mà Việt Nam đã đạt được, những thành tựu này được tóm tắt trong Chỉ số phát triển con người của UNDP. Do đó, xu hướng chỉ số HDI của Việt Nam khá tương tự với tình hình ở Đông Á.

Cung cấp dịch vụ cơ bản (dịch vụ giáo dục)

Công cuộc xóa đói giảm nghèo phải là mục tiêu dài hạn của chính sách xã hội của Việt Nam. Do đó, các hoạt động và dịch vụ công ích cơ bản, đặc biệt là giáo dục, dù là giáo dục chung hay cụ thể, ở tất cả các cấp, cần tiếp tục đóng vai trò chính trong việc hỗ trợ người nghèo và các nhóm dễ bị tổn thương nhiều hơn. Trên thực tế, giáo dục được coi là dịch vụ được ưu tiên cao nhất và nên được chú ý và hỗ trợ cụ thể từ các cơ quan nhà nước Việt Nam trong thập kỷ tới.

Giáo dục cần giải quyết vấn đề đói nghèo, với các hành động cụ thể, có chủ đích và cần được hỗ trợ bởi các khoản vay nhỏ để thúc đẩy các doanh nghiệp nhỏ và tăng các cơ hội đào tạo tại các doanh nghiệp tư nhân và nhà nước. Bên cạnh đó, giáo dục phải được điều chỉnh và đáp ứng nhu cầu thực tế và trong tương lai của khu vực tư nhân và nhà nước. Từ khía cạnh này, cần thiết lập và củng cố mối liên hệ ổn định, năng động và mang tính xây dựng giữa các khía cạnh kinh tế và kinh doanh và hệ thống giáo dục nhằm định hướng việc xây dựng giáo trình giảng dạy cho giáo dục trung học phổ thông và giáo dục bậc cao đồng thời đưa ra các chương trình giáo dục và đào tạo phù hợp các hoạt động kinh doanh, kể cả tự kinh doanh. Đối với các

nhu cầu rất cụ thể, giáo dục thường xuyên và bậc cao là yếu tố *bắt buộc*, cho phép mọi người kết hợp công việc với việc có thêm các kỹ năng chuyên môn, ví dụ như các khóa học buổi tối và vừa học vừa làm.

Tuy nhiên, một số diễn biến không lạc quan lắm: 1) tỷ trọng của giáo dục trong GDP giảm từ 3,2% vào năm 2005 xuống còn 2,6% vào năm 2008; 2) tốc độ cải cách giáo dục là chậm (ví dụ, cần hơn một thập kỷ để thử nghiệm và đưa ra quyết định cuối cùng về giáo trình giảng dạy ở cấp trung học phổ thông). Các xu hướng/đặc điểm này có thể có tác động tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế, thu nhập cá nhân, bất bình đẳng và xóa đói nghèo-cũng có nghĩa là những điểm yếu và đe dọa từ phân tích SWOT sẽ tồn tại.

4.6.3 Sự khác biệt giữa các vùng

Sự khác biệt ngày càng tăng

Mặc dù tăng trưởng mạnh mẽ và giảm tỷ lệ đói nghèo đáng kể, sự khác biệt giữa các vùng về mức độ phát triển và đói nghèo vẫn còn đáng kể; sự khác biệt này ngày càng lớn mặc dù các cơ quan quản lý đã nhận thức được điều này và có một số hành động.

Tỷ lệ đói nghèo cao nhất là ở các vùng miền núi (cũng giống với tình hình ở hầu hết các nước), tỷ lệ này cao hơn từ 5 tới 8 lần so với tỷ lệ ở Đồng bằng sông Hồng và khu vực Nam Á.

Biểu 4-2: Sự khác biệt giữa các vùng tại Việt Nam, 1998, 2002 và 2006

	1998		2002		2006	
	Rate (%)	Difference (time)	Rate (%)	Difference (time)	Rate (%)	Difference (time)
Whole country	37.4		28.9		16.0	
Red River Delta	29.3	2.4	22.4	2.1	8.8	1.5
Northeast Mountains	62.0	5.1	38.4	3.6	25.0	4.3
Northwest Mountains	73.4	6.0	68.0	6.4	49.0	8.4
North Central Coast	48.1	3.9	43.9	4.1	29.1	5.0
South Central Coast	34.5	2.8	25.2	2.4	12.6	2.2
Central Highland	52.4	4.3	51.8	4.9	28.6	4.9
Southeast Region	12.2	1.0	10.6	1.0	5.8	1.0
Mekong River Delta	36.9	3.0	23.4	2.2	10.3	1.8

Source: General Statistical Office, "Viet Nam Statistics Yearbook 2007".

Ghi chú: Rate: Tỷ lệ; Difference: Chênh lệch; Time: thời gian; Whole country: Cả nước; Red River Delta: Đồng bằng sông Hồng; Northeast Mountains: Đông Bắc Bộ; Northwest Mountains: Tây Bắc Bộ; North Central Coast: Bắc Trung Bộ; South Central Coast: Nam Trung Bộ; Central Highland: Cao Nguyên; Southeast Region: Đông Nam Bộ; Mekong River Delta: Đồng bằng Sông Cửu Long; Nguồn: Tổng cục Thống kê, "Niên giám Thống kê 2007"

Nghèo đói ở khu vực nông thôn

Có sự khác biệt rõ ràng giữa khu vực nông thôn và thành thị. Khu vực nông thôn có đặc điểm là mức độ tập trung dân số thấp và rải rác, hoạt động chủ yếu là nông nghiệp. Những đặc điểm này không hỗ trợ việc xuất hiện các dịch vụ phát triển cao. Bên cạnh đó, năng suất thấp trong ngành nông nghiệp dẫn tới thu nhập thấp, mức độ nghèo đói cao và nhu cầu khá thấp đối với các sản phẩm chế tạo và dịch vụ.

Vai trò của vận tải, truyền thông và dịch vụ kinh doanh

Sự phát triển của các dịch vụ cơ sở hạ tầng cơ bản (đường sá, cầu; cơ sở hạ tầng viễn thông) và các dịch vụ liên quan sẽ giảm sự cô lập của các vùng sâu, vùng xa đồng thời giảm chi phí vận tải đối với hàng hóa, hành khách. Sự phát triển của các dịch vụ kinh doanh cụ thể cũng có thể thúc đẩy các doanh nghiệp vừa và nhỏ và tạo thêm nhiều việc làm và thu nhập.

Ví dụ về vùng Sapa đã cho thấy, du lịch có thể giúp phát triển các dịch vụ tại một vùng sâu, vùng xa với hầu hết người dân là dân tộc thiểu số, thúc đẩy sự hòa nhập với xã hội và nền kinh tế mới của Việt Nam và đồng thời tạo ra một mô hình thú vị về bình đẳng và du lịch sinh thái.

4.6.4 Môi trường và phát triển bền vững

Cách tiếp cận dài hạn

Sự phát triển của dịch vụ phải được tổng hợp trong chiến lược phát triển bền vững, từ khía cạnh kinh tế, xã hội và môi trường. Nói cách khác, sự phát triển của dịch vụ phải hợp lý, có thể chấp nhận và không dẫn tới sự phân hóa xã hội, cạn kiệt các nguồn tài nguyên thiên nhiên và suy thoái môi trường không thể phục hồi.

Sự ổn định kinh tế (dịch vụ vận tải)

Cơ sở hạ tầng giao thông rất tốn kém, có thể đòi hỏi đầu tư lớn, được tài trợ một phần từ các khoản vay nước ngoài. Cần phải tính toán kỹ tất cả các khía cạnh tài chính của cơ sở hạ tầng mới, tính toán chi phí duy trì trực tiếp, đây là yếu tố không thể xem nhẹ.

Đối với hầu hết hàng hóa, có phương thức vận tải khác nhau, cạnh tranh với nhau (ví dụ đường sắt và đường bộ). Chính phủ phải đảm bảo cạnh tranh bình đẳng giữa tất cả các phương thức vận tải thông qua các khoản phí, thuế và lệ phí đầy đủ.

Trong hầu hết các trường hợp, chi phí kinh tế và môi trường thực sự của vận tải đường bộ bị đánh giá thấp, dẫn tới sự phân bổ sai các nguồn lực, thiệt hại đáng kể cho nhà nước và giảm phúc lợi của xã hội.

Sự thống nhất xã hội và du lịch

Sự phát triển lĩnh vực du lịch không được mâu thuẫn với phúc lợi của người dân địa phương. Ở một số vùng, phát triển du lịch quá mức có thể tác động tiêu cực tới cộng đồng và lối sống của họ.

Cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên và môi trường xuống cấp (dịch vụ du lịch)

Dịch vụ du lịch được định hướng một phần bởi tình trạng môi trường. Du lịch cũng có thể tác động tới môi trường theo nhiều cách thức tiêu cực. Sự tác động qua lại này đòi hỏi một chiến lược cân bằng, kết hợp các tính toán về kinh tế và môi trường trong một bức tranh tổng thể và cân bằng.

CHƯƠNG 5: CHIẾN LƯỢC NÀO CHO PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM.

5.1 Chiến lược phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam.

Nền kinh tế Việt Nam đang trải qua giai đoạn khó khăn dưới tác động của cuộc khủng hoảng tài chính và kinh tế toàn cầu. Tốc độ tăng trưởng GDP hàng năm của toàn bộ nền kinh tế trong nửa đầu năm 2009 là 3,9% trong đó tốc độ tăng trưởng của khu vực thứ nhất (nông lâm thủy sản), thứ hai (sản xuất và xây dựng) và khu vực còn lại (dịch vụ) lần lượt là 1,25%, 3,48% và 5,5%. Như vậy tốc độ tăng trưởng đã bị giảm nếu so sánh với mức 6,5% của toàn bộ nền kinh tế và 3,04%, 3,48% và 7,6% của các ngành tương ứng trong nửa đầu năm 2008.

Do những khó khăn về kinh tế, nhu cầu đối với một số dịch vụ đã giảm kể từ năm 2008. Tốc độ tăng trưởng khách du lịch nước ngoài vào Việt Nam đã giảm, từ mức kỷ lục 17.2% năm 2007 xuống chỉ còn 0,6% năm 2008. Ngành ngân hàng cũng trải qua giai đoạn khó khăn do lạm phát cao khiến lãi suất tăng cao hơn mức trần 10% vào năm ngoái, lên tới 19% một năm đối với tiền gửi và 21% một năm đối với lãi suất cho vay. Thị trường chứng khoán đã xuống dốc và VNIndex mất gần 65,7 % giá trị so với năm 2007. Nhu cầu vận tải biển cũng giảm đáng kể. Số lượng đơn hàng và trọng lượng hàng hóa vận chuyển đã giảm kể từ cuối quý II năm 2008 và tới giữa năm 2009 đã giảm tới 70%. Việc sử dụng các loại tàu lớn cho các tuyến đường thủy ven bờ nội địa đã gần như bị ngừng để cắt giảm chi phí. Vinalines ước tính trong năm 2009, khối lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường biển sẽ giảm khoảng 10% còn doanh thu và lợi nhuận sẽ giảm lần lượt là 15% và 40% so với năm 2008. Trong năm 2008, tổng chi tiêu tăng 9,01 theo giá thực tế so với mức 10,63 % trong năm 2007. Sự tăng trưởng chi tiêu của Chính phủ là 7,5 % (8,9% trong năm 2007) và tăng trưởng chi tiêu của hộ gia đình là 9,16% (10,8 % năm 2007) (CIEM, 2009: 16).

Dù bị suy thoái kinh tế, Việt Nam vẫn có dịch vụ phân phối rất hấp dẫn. Năm 2008, tổng khối lượng thương mại là 47 tỷ đô la, tăng 20 % so với năm trước. Theo dự đoán, con số này của năm 2010 sẽ là 53 tỷ đô la. Theo công ty nghiên cứu thị trường TNS Việt Nam, khu vực trung lưu của Việt Nam đã nổi lên nhanh chóng và trở thành khu vực giàu có hơn. Năm 2008, 45% số hộ gia đình Việt Nam có thu nhập trung bình hàng tháng trong khoảng từ 4,5 triệu tới 20 triệu đồng và một phần ba số các hộ gia đình thành thị Việt Nam có thu nhập bình quân hàng tháng trên 6,5 triệu đồng. Trong vòng 2 năm qua, mặc dù tỷ lệ lạm phát lên tới 36%, điều này dường như không ảnh hưởng nhiều tới niềm tin của người tiêu dùng Việt Nam. Tỷ lệ tiết kiệm của người Việt Nam đã giảm từ 17% năm 1999 xuống chỉ còn 9% năm 2008. Chỉ số lòng tin của người tiêu dùng toàn cầu phát hành hai lần một năm của Nielsen vào tháng 4 đã cho thấy người tiêu dùng Việt Nam lạc quan nhất trên thế giới khi họ tin rằng nền kinh tế trong nước sẽ thoát khỏi suy thoái vào cuối năm 2009 (BMI 2009, QIII: 19, 20). Thế hệ trẻ và tầng lớp trung lưu giàu có hơn hiện nay lựa chọn tiêu dùng của mình kỹ hơn. Họ cũng quan tâm tới các loại thương hiệu và chất lượng của dịch vụ được cung cấp. Khảo sát đã chỉ ra 90% người tiêu dùng nói rằng họ sẽ trả nhiều tiền hơn cho hàng và và dịch vụ có chất lượng.

Mặc dù 2008 là năm khó khăn đối với lĩnh vực ngân hàng, nhu cầu đối với dịch vụ này vẫn cao và tiếp tục tăng trưởng trong những năm tiếp theo. Tỷ lệ số người sử dụng ATM trong khu vực người tiêu dùng thành thị tăng từ 2% năm 2006 lên 9% năm 2008. Số lượng thẻ tín dụng dự đoán sẽ đạt 15 triệu vào năm 2010 và 30 triệu vào năm 2020. Tỷ lệ người tiêu dùng thành thị có tài khoản ngân hàng đã tăng từ 29% năm 2006 lên 38% vào năm 2008. Tới năm 2010, theo dự đoán sẽ có 70% người lao động trong khu vực nhà nước và 50% người lao động trong khu vực tư nhân, tương đương 20 triệu người sẽ được trả lương qua tài khoản ngân hàng. Tỷ lệ này sẽ tăng lên 95% và 80% vào năm 2020, tương đương 45 triệu người. Bên cạnh đó, TNS Việt Nam dự đoán tới năm 2010, 70% địa điểm cung cấp dịch vụ như các trung

tâm thương mại, nhà hàng và siêu thị sẽ chấp nhận thanh toán thẻ và tỷ lệ này sẽ đạt 95% vào năm 2020.

Viễn thông là một trong số ít ngành dịch vụ ít bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế hiện nay. Mặc dù mở rộng nhanh chóng trong những năm gần đây, thị trường viễn thông Việt Nam dường như vẫn có tiềm năng tăng trưởng mạnh. Tỷ lệ sử dụng mạng lưới di động đã tăng từ 53% năm 2006 lên 84% năm 2008. Ở khu vực nông thôn, cứ ba hộ gia đình thì có 1 người sử dụng điện thoại di động. Một phần ba số hộ gia đình ở Việt Nam có thể kết nối Internet và 50% số hộ gia đình có máy tính. Bên cạnh việc sử dụng Internet vào những mục đích thông thường như đọc tin, nghe nhạc, nói chuyện, thương mại điện tử đang phát triển nhanh chóng cùng với dịch vụ quảng cáo trên mạng.

Về dài hạn, xu hướng nhu cầu đối với dịch vụ ở Việt Nam sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố quan trọng như sự tăng trưởng của nền kinh tế, dân số và các thị trường nước ngoài cũng như xu hướng tiêu dùng của người tiêu dùng, kể cả khu vực kinh doanh. Theo các báo cáo BMI gần đây, Việt Nam sẽ gia nhập các nước có dân số trên 100 triệu người trước năm 2020. Các báo cáo về kinh doanh quốc tế (BMI) đã gợi ý hai viễn cảnh cho nền kinh tế Việt Nam từ nay tới năm 2018. Bối cảnh lạc quan do Báo cáo Quý I năm 2009 đưa ra đã dự đoán nền kinh tế sẽ tăng 5% vào năm 2009, gần với mục tiêu mà Quốc hội đặt ra. Tuy nhiên Báo cáo Quý III 2009 đã điều chỉnh tốc độ này xuống chỉ còn 2,9% và nền kinh tế được dự đoán sẽ chỉ hồi phục hoàn toàn vào năm 2014. Với viễn cảnh một và hai, GDP đầu người của Việt Nam sẽ lần lượt đạt 3900 đô la và 2600 đô la vào năm 2018. Dân số đông và thu nhập cao hơn sẽ làm tăng nhu cầu đối với thị trường dịch vụ Việt Nam.

Bên cạnh đó, hai xu hướng quan trọng của sự phát triển dịch vụ trên thế giới có thể có tác động quan trọng tới nhu cầu từ bên ngoài đối với dịch vụ của Việt Nam là việc thuê bên ngoài cung cấp dịch vụ trở nên phổ biến hơn và tăng cường diện diện thương mại ở nước ngoài. Thật không may, các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam và người lao động của họ chưa được chuẩn bị đầy đủ để có thể đáp ứng nhu cầu tăng lên từ các đối tác thương mại đối với các dịch vụ dựa trên tri thức, đặc biệt là các dịch vụ được gọi là “dịch vụ kinh doanh chiến lược” như phát triển phần mềm, xử lý thông tin, nghiên cứu và phát triển, dịch vụ kỹ thuật, marketing, quản trị kinh doanh và dịch vụ phát triển nguồn nhân lực, các dịch vụ này đã tăng trưởng với tốc độ trên 10% một năm trong những năm gần đây tại các nước phát triển. Thiếu năng lực trong những lĩnh vực này khiến Việt Nam đối mặt với rủi ro mất thị trường dịch vụ trong và ngoài nước vào tay các đối thủ trong khu vực như các nước Đông Nam Á và Trung Quốc.

Biểu 19: Viễn cảnh tăng trưởng lạc quan

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tăng trưởng GDP thực tế hàng năm, %	8,2	8,5	6,2	5,0	9,3	8,8	8,2	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Dân số, triệu	84,4	85,6	86,8	89,5	90,84	92,0	93,1	94,2	95,3	96,5	97,6	98,7	99,8
GDP đầu người, đô la	723	829	975	939	1149	1407	1724	1976	2266	2597	2977	3415	3918

Nguồn: BMI Vietnam 2009, QIII, trang 19 (2006-2008). QI trang 2 (2009-2010); trang 29 (2011-2018).

Biểu 20: Viễn cảnh tăng trưởng bi quan

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tăng trưởng GDP thực tế hàng năm, %	8,2	8,5	6,2	2,9	5,0	7,0	7,7	7,9	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Dân số, triệu	84,4	85,6	86,8	88,0	89,2	90,4	91,6	92,8	94,1	95,4	96,7	98,0	99,3
GDP đầu người, đô la	723	829	975	1024	1065	1229	1432	1587	1753	1937	2141	2365	2614

Source: BMI Việt Nam 2009, QIII, trang 19 (2006-2013) & 31 (2014-2018).

Với tính chất liên ngành của các loại hình dịch vụ, việc xây dựng một mô hình kinh tế lượng mô phỏng sự phát triển của khu vực dịch vụ là vấn đề khó. Điểm xuất phát chính là các dự báo tăng trưởng và phát triển kinh tế trích từ Văn kiện Đại hội Đảng X và Chiến lược phát triển kinh tế xã hội. Dự báo một số chỉ tiêu của khu vực dịch vụ Việt Nam như sau:

Chỉ tiêu dự báo phát triển kinh tế đến năm 2015

Khu vực kinh tế	Năm 2010	Năm 2015
	Tỷ trọng trong GDP (%)	Tỷ trọng trong GDP (%)
Dịch vụ	39 - 40%	43 - 45%
Tốc độ tăng trưởng	9-10%	10-12%

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Kết quả được trình bày trong Bảng trên, cho thấy không thể tăng tỷ trọng của khu vực dịch vụ lên 39-41% GDP vào năm 2010 nếu khu vực dịch vụ không đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 8-9%/năm trong giai đoạn này.

Dựa trên các so sánh với kinh nghiệm quốc tế, cơ cấu phân ngành tối ưu của khu vực dịch vụ giúp đạt tốc độ tăng trưởng cao chính là nhân tố quyết định giả thiết về tỷ trọng các phân ngành dịch vụ trong khu vực dịch vụ Việt Nam

Để có thể tác động tới năng lực cạnh tranh của toàn nền kinh tế, trọng tâm ưu tiên tăng trưởng của khu vực dịch vụ Việt Nam cần đặt vào các ngành dịch vụ trung gian chứ không phải là các dịch vụ đáp ứng nhu cầu cuối cùng. Trong giai đoạn 2006 - 2010 tốc độ tăng trưởng bình quân của khu vực dịch vụ là 8,5%/năm, để đảm bảo tốc độ tăng trưởng GDP cao trên 8%/năm, trong năm 2009 - 2010 tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ cần đạt là 9-10%/năm. Khu vực dịch vụ cần đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 9,5%/năm trong giai đoạn 2010 - 2015, trong đó các phân ngành dịch vụ vận tải và viễn thông, thương mại, du lịch,.. cần phải tăng trưởng cao hơn mức trung bình của toàn ngành dịch vụ.

Dự báo phát triển các lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam đến năm 2020.

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014	2015	BQ	2016	2017	2018	2019	2020	BQ
Thong nghiệp và sửa chữa	102.363,48	112.088,01	122.736,37	134.396,33	147.163,98	9,50	161.880,38	178.068,41	195.875,26	215.462,78	237.009,06	10,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	109,50	109,50	109,50	109,50	109,50		110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	
Khách sạn nhà hàng	22.555,68	24.811,25	27.292,37	30.021,61	33.023,77	10,00	37.977,34	43.673,94	50.225,03	57.758,78	66.422,60	15,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00		115,00	115,00	115,00	115,00	115,00	
Vận tải, kho bãi và TTLL	28.654,51	32.093,05	35.944,22	40.257,52	45.088,42	12,00	51.851,69	57.036,86	62.740,54	69.014,60	75.916,06	10,98
- Tỷ lệ tăng trưởng	112,00	112,00	112,00	112,00	112,00		115,00	110,00	110,00	110,00	110,00	
Tài chính, tín dụng	13.045,81	14.219,93	15.499,73	16.894,70	18.415,22	9,00	20.256,75	22.282,42	24.510,66	26.961,73	29.657,90	10,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00		110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	
Khoa học và công nghệ	3.473,91	3.717,09	3.977,28	4.255,69	4.553,59	7,00	4.917,88	5.311,31	5.736,21	6.195,11	6.690,72	8,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	107,00	107,00	107,00	107,00	107,00		108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	
KD tài sản và DV tư vấn	18.566,91	19.495,26	20.470,02	21.493,52	22.568,20	5,00	24.147,97	25.838,33	27.647,01	29.582,30	31.653,06	7,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00		107,00	107,00	107,00	107,00	107,00	
QLNN và ANQP	15.190,11	16.253,41	17.391,15	18.608,53	19.911,13	7,00	21.504,02	23.224,34	25.082,29	27.088,87	29.255,98	8,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	107,00	107,00	107,00	107,00	107,00		108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	
Giáo dục và đào tạo	20.205,61	21.822,06	23.567,83	25.453,25	27.489,51	8,00	29.826,12	32.361,34	35.112,05	38.096,58	41.334,79	8,50
- Tỷ lệ tăng trưởng	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00		108,50	108,50	108,50	108,50	108,50	
Y tế và cứu trợ XH	8.614,42	9.303,58	10.047,86	10.851,69	11.719,83	8,00	12.680,85	13.720,68	14.845,78	16.063,13	17.380,31	8,20
- Tỷ lệ tăng trưởng	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00		108,20	108,20	108,20	108,20	108,20	
Văn hóa thể thao	3.183,79	3.422,58	3.679,27	3.955,22	4.251,86	7,50	4.583,50	4.941,02	5.326,42	5.741,88	6.189,74	7,80
- Tỷ lệ tăng trưởng	107,50	107,50	107,50	107,50	107,50		107,80	107,80	107,80	107,80	107,80	

Hoạt động Đảng, đoàn thể	608,61	648,17	690,30	735,17	782,96	6,50	834,64	889,72	948,44	1.011,04	1.077,77	6,60
- Tỷ lệ tăng trưởng	106,50	106,50	106,50	106,50	106,50		106,60	106,60	106,60	106,60	106,60	
Dịch vụ cho cá nhân và cộng đồng	11.206,33	11.990,77	12.830,13	13.728,24	14.689,21	7,00	15.790,90	16.975,22	18.248,36	19.616,99	21.088,27	7,50
- Tỷ lệ tăng trưởng	107,00	107,00	107,00	107,00	107,00		107,50	107,50	107,50	107,50	107,50	
Làm thuê trong hộ gia đình	1.041,68	1.135,43	1.237,62	1.349,01	1.470,42	9,00	1.617,46	1.779,21	1.957,13	2.152,84	2.368,13	10,00
- Tỷ lệ tăng trưởng	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00		110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	

Theo tính toán, đối với các nền kinh tế thu nhập thấp (như Việt Nam), khu vực dịch vụ nên chiếm tỷ trọng trung bình khoảng 50% GDP. Để khu vực dịch vụ của Việt Nam có thể đạt mục tiêu 50% GDP vào năm 2020, tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ sẽ phải là 9,5-10%/năm từ năm 2015 đến 2020.

Một số mục tiêu phát triển kinh tế trong Chiến lược kinh tế xã hội quốc gia của Việt Nam, giai đoạn 2015 - 2020

Năm mục tiêu	Toàn bộ nền kinh tế	Dịch vụ
Tăng trưởng GDP bình quân năm: 2015 - 2020	8 - 8,5%	10-11%
Tỷ trọng GDP năm 2020	-	45-47%
Tỷ trọng lực lượng lao động vào năm 2020	-	52%

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

5.2 Các mục tiêu thương mại dịch vụ của Việt Nam.

Cải cách trong lĩnh vực dịch vụ được hỗ trợ bởi các hoạt động sản xuất và nông nghiệp tại Việt Nam. Để thu được lợi ích từ quá trình toàn cầu hóa cùng xu hướng chuyên môn hóa hay chia nhỏ chuỗi sản xuất, các doanh nghiệp Việt Nam phải tiếp cận được với dịch vụ đầu vào hiệu quả. Khi Việt Nam giảm thuế và các rào cản khác đối với thương mại hàng hóa, tỷ lệ bảo hộ hiệu quả đối với các ngành chế tạo sẽ bị âm nếu như lĩnh vực này phải sử dụng giá đầu vào cao hơn mức lẽ ra họ được hưởng khi có thị trường dịch vụ cạnh tranh.

Đơn vị: Triệu USD.

	2010	2015	BQ10-15	2020	BQ15-20
Xuất khẩu	12.037	28.569	18,87	57.827	15,15
Dịch vụ Tài chính Ngân hàng	550	1258	18,00	2531	15,00
Dịch vụ Hàng không	2092	4207	15,00	7415	12,00
Dịch vụ Bưu chính Viễn thông	123	181	8,00	231	5,00
Dịch vụ Bảo hiểm	142	353	20,00	742	16,00
Dịch vụ Hàng hải	1919	5857	25,00	15191	21,00
Dịch vụ Du lịch	6504	15521	19,00	29884	14,00
Dịch vụ khác	707	1192	11,00	1834	9,00

Nguồn: Tác giả tự tính toán.

Mục tiêu đến năm 2015 giá trị xuất khẩu dịch vụ đạt 28,5 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010 - 2015 là 18,87%. Trong đó giá trị dịch vụ tài chính ngân hàng đạt 1,2 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 18%/năm; dịch vụ vận tải hàng không là 4,2 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 15%/năm, Dịch vụ bưu chính viễn thông đạt 181 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 8%/năm; Dịch vụ bảo hiểm đạt 353 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 20%; dịch vụ vận tải biển đạt 5,8 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 25%; dịch vụ du lịch đạt 15,5 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân 19%/năm.

Mục tiêu đến năm 2020 giá trị xuất khẩu dịch vụ đạt khoảng 57,8 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2015 - 2020 là 15,15%. Trong đó giá trị dịch vụ tài chính ngân hàng đạt 2,5 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 15%; dịch vụ vận tải hàng không là 7,4 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 12%; Dịch vụ bưu chính viễn thông đạt 231 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân là 5%/năm; Dịch vụ bảo hiểm đạt 742 triệu USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 16%; dịch vụ vận tải biển đạt 15,2 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 21%; dịch vụ du lịch đạt 29,8 tỷ USD, tốc độ tăng trưởng bình quân 14%/năm.

Những cải cách trong công cuộc Đổi mới và việc Việt Nam gia nhập WTO cũng như các thỏa thuận thương mại khu vực đã thúc đẩy quá trình cải cách quy định pháp lý và tăng tính cạnh tranh của thị trường dịch vụ Việt Nam (thảo luận phía dưới). Tuy nhiên, cần tiếp tục đổi mới để giảm bớt chính sách thay thế nhập khẩu trong lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam (MPI và UNDP, 2006). Việt Nam cũng cần thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) để thúc đẩy các ngành dịch vụ chưa phát triển.

5.3 Phương hướng chiến lược phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ của Việt Nam.

- Tập trung phát triển các lĩnh vực dịch vụ có tiềm năng như du lịch, bảo hiểm, vận tải hàng không, vận tải biển, kho bãi, chuyển tải, tài chính, ngân hàng, kiểm toán, bưu chính viễn thông, xây dựng, xuất khẩu lao động... khuyến khích phát triển dịch vụ mới có sức cạnh tranh cao; phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng dịch vụ giai đoạn 2006 - 2010 cao hơn tốc độ tăng trưởng chung của nền kinh tế; đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu ngành và nội ngành dịch vụ, tăng dần tỷ trọng dịch vụ trong GDP của cả nước, tiến tới đạt khoảng 45% vào năm 2010.

- Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ trên thị trường nội địa, khu vực và quốc tế; đẩy mạnh khai thác tiềm năng và lợi thế của từng lĩnh vực dịch vụ, tăng cường sự hợp tác giữa các lĩnh vực dịch vụ để cùng cạnh tranh và phát triển.

- Đẩy mạnh xuất khẩu dịch vụ và dịch vụ thu ngoại tệ tại chỗ thông qua các hoạt động dịch vụ du lịch, tài chính - ngân hàng, thu kiều hối và bán hàng tại chỗ, bưu chính viễn thông, vận tải hàng không và đường biển; giảm thâm hụt cán cân dịch vụ.

- Đẩy mạnh xã hội hóa để phát triển các dịch vụ văn hóa, giáo dục, y tế, thể dục thể thao, dịch vụ việc làm,... theo cơ chế thị trường, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nhân dân và từng bước hội nhập quốc tế.

- Khảo sát, đánh giá sức cạnh tranh của từng lĩnh vực dịch vụ hiện tại và trong tương lai, phân loại các dịch vụ cần được bảo hộ, các lĩnh vực loại trừ tạm thời, loại trừ hoàn toàn cho việc mở cửa các ngành dịch vụ và dành đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

- Tiếp tục huy động các nguồn vốn đầu tư từ mọi thành phần kinh tế trong và ngoài nước để nâng cấp, xây dựng mới kết cấu hạ tầng, trang bị phương tiện kỹ thuật hiện đại nhằm tạo thuận lợi cho phát triển dịch vụ.

- Nguồn vốn từ ngân sách nhà nước cần được ưu tiên bố trí cho việc phát triển, củng cố, nâng cấp, hiện đại hóa có trọng điểm kết cấu hạ tầng, đặc biệt là giao thông vận tải, cảng hàng không, cảng biển, bưu chính viễn thông, du lịch, tài chính, ngân hàng. Hỗ trợ trang thiết bị, phương tiện kỹ thuật hiện đại cho các ngành dịch vụ chủ yếu để nâng cao năng lực cạnh tranh trong nước, quốc tế và phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của sản xuất và tiêu dùng của nhân dân.

- Mở cửa thị trường dịch vụ theo cam kết quốc tế, tăng cường công tác vận động, xúc tiến đầu tư nước ngoài vào ngành dịch vụ, đáp ứng trên 30% vốn bằng nguồn FDI.

- Tiến hành mạnh mẽ việc cổ phần hóa, tổ chức hoạt động kinh doanh theo các mô hình mới có hiệu quả để huy động nguồn lực của toàn xã hội cho đầu tư, phát triển dịch vụ, trước hết là ở các ngành: bảo hiểm, ngân hàng, du lịch, vận tải hành khách và hàng hóa, bưu chính viễn thông, kinh doanh bất động sản, bán buôn, bán lẻ hàng hoá và một số ngành khác.

CHƯƠNG 6: CÁC KHUYẾN NGHỊ CHIẾN LƯỢC CHO PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM

6.1 Tác động của cơ chế, chính sách đối với phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ của Việt Nam.

Hiện đại hóa Việt Nam đưa ra tín hiệu về việc tiến tới một nền kinh tế dịch vụ, tức là một nền kinh tế trong đó dịch vụ trở thành “chiến lược” trong các ngành. Thương mại dịch vụ quốc tế đóng vai trò quan trọng trong quá trình này do trao đổi các hàng hóa có giá trị gia tăng cao hơn là dựa vào dịch vụ. Các doanh nghiệp thành công trên thị trường toàn cầu tập trung vào (Research & Development, R&D), quá trình kinh doanh tối ưu, marketing quốc tế và quản lý chuỗi giá trị, phát triển nguồn nhân lực và nguồn vốn xã hội, tiếp vận và kết nối-tất cả các yếu tố này có được từ các hoạt động dịch vụ. Các doanh nghiệp cũng cần các đầu vào dịch vụ hiệu quả như dịch vụ phát triển kinh doanh, giáo dục và đào tạo, ngân hàng, dịch vụ liên quan tới máy tính và viễn thông (Kostecki, 1994). Có nhiều nghiên cứu kinh tế tập hợp các tác động của cải cách chính sách trong lĩnh vực dịch vụ tới hoạt động kinh tế, xuất khẩu, lợi ích thu được từ thương mại và sự hấp dẫn của một nước đối với đầu tư nước ngoài. Các quan điểm chiến lược dưới đây đối với Việt Nam bắt nguồn từ kết quả của các nghiên cứu thực tiễn có liên quan.

(i) *Mở cửa hơn nữa các dịch vụ tài chính, viễn thông và cơ sở hạ tầng sẽ đóng góp vào phát triển kinh tế nói chung và thu hút FDI của Việt Nam.* Trong một phân tích đa ngành, ở nhiều nước, Mattoo, Rathindran và Subramanian (2006) cho thấy về trung bình, các nước mở cửa cho các dịch vụ tài chính và viễn thông sẽ có tốc độ phát triển cao hơn các nền kinh tế khác là 1%. Tự do hóa hoàn toàn cả hai dịch vụ viễn thông và tài chính gắn với mức tăng trưởng cao hơn trung bình là 1,5% so với các nước khác. Eschenbach và Hoekman (2006a) sử dụng ba chỉ số về “chất lượng” của chính sách đối với các dịch vụ ngân hàng, dịch vụ tài chính phi ngân hàng và cơ sở hạ tầng trong giai đoạn 1990-2004 để đánh giá ảnh hưởng của những thay đổi trong chính sách dịch vụ, bao gồm tự do hóa, đối với hoạt động kinh tế trong giai đoạn này của 20 nước trong giai đoạn chuyển đổi. Các tác giả này gợi ý những thay đổi chính sách theo hướng các dịch vụ tài chính và cơ sở hạ tầng, kể cả viễn thông và vận tải, có liên quan chặt chẽ với luồng vốn FDI từ bên ngoài và cải cách chính sách dịch vụ là các biến số lý giải sự phát triển kinh tế trong giai đoạn sau 1990 của 20 nền kinh tế đang trong giai đoạn chuyển đổi liên quan. Cuối cùng, mặc dù Việt Nam đã tự do hóa thương mại hàng hóa của mình phù hợp với cam kết trong WTO, nhiều ngành dịch vụ vẫn được bảo hộ (MPI/UNDP (2005). Tự do hóa nhập khẩu các sản phẩm cuối cùng có hàm lượng dịch vụ cao mà không tự do hóa đầu vào dịch vụ đang tăng nhanh tại Việt Nam có thể khiến cho mức độ bảo hộ hiệu quả cho nhiều ngành công nghiệp tại Việt Nam giảm xuống dưới mức 0.

(ii) *Cải thiện các dịch vụ liên quan tới thương mại sẽ tác động tích cực tới kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.* Các nghiên cứu lý thuyết đã chú ý tới tác động của “chi phí thương mại”- chi phí phi thuế của việc đưa hàng hóa từ người sản xuất tới người tiêu dùng. Hầu hết chi phí thương mại liên quan tới dịch vụ. Tác động của việc giảm phí vận tải đối với thương mại có thể lớn hơn đáng kể so với tác động từ việc tự do hóa thương mại hàng hóa vì vận tải tạo ra chi phí nguồn lực thực sự thay vì lợi ích biên (rents) (Deardorf, 2001). Nếu các dịch vụ hải quan và hành chính công tạo ra các thủ tục không cần thiết và lặp lại các chi phí cố định-đây chính là trường hợp của Việt Nam-thì lợi ích tiềm năng của việc tự do hóa “các dịch vụ liên tới thương mại” là rất có ý nghĩa.

(iii) *Cơ sở hạ tầng có hiệu quả hơn sẽ khuyến khích xuất khẩu có giá trị cao hơn của Việt Nam.* Một loại chi phí thương mại khác nảy sinh từ các dịch vụ liên quan tới cơ sở hạ tầng. Limao và Venables (2001) ước tính rằng cơ sở hạ tầng không hiệu quả chiếm tới 40% chi phí vận tải dự tính của các nền kinh tế ven biển như Việt Nam. Francois và Manchin (2007) gợi ý

rằng cơ sở hạ tầng là yếu tố quan trọng không chỉ tới mức độ xuất khẩu mà còn quyết định có xuất khẩu được hay không. Các tác giả cho thấy cơ sở hạ tầng cơ bản (truyền thông và vận tải) giải thích nhiều hơn đáng kể những sự khác biệt chung trong xuất khẩu so với rào cản thương mại mà các nước đang phát triển gặp phải. Vô số nghiên cứu khác đã cho thấy sự phụ thuộc lẫn nhau giữa hiệu quả của dịch vụ cơ sở hạ tầng trong nước và hoạt động thương mại. Francois và Reinert (1996) phát hiện ra tầm quan trọng của xuất khẩu dịch vụ tăng lên cùng thu nhập bình quân đầu người-dịch vụ kinh doanh, phân phối và truyền thông trở thành các yếu tố ngành quan trọng nhất của xuất khẩu nói chung xét về mặt liên kết giữa các ngành. Fink, Mattoo và Neagu (2005) cho thấy chi phí truyền thông quốc tế đóng vai trò quan trọng, là một thành tố trong hoạt động xuất khẩu của các sản phẩm có giá trị và mức độ phân biệt cao trong khi chi phí này ít quan trọng hơn đối với thương mại các mặt hàng đồng nhất, số lượng lớn. Nói cách khác, các dịch vụ này sẽ ngày càng quan trọng cho Việt Nam vì Việt Nam đang chuyển từ xuất khẩu nguyên liệu thô, sản phẩm đơn giản sang xuất khẩu các mặt hàng phức tạp hơn.

(iv) dịch vụ vận tải biển, vận tải hàng không, thông quan, cơ sở hạ tầng và môi trường pháp lý tốt hơn sẽ thúc đẩy năng lực cạnh tranh toàn cầu của các doanh nghiệp Việt Nam. Các hành động để giảm các chi phí cao quá mức và cải thiện chất lượng sẽ giúp tăng năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, với tác động cộng gộp tương tự như giảm tỷ giá hối đoái thực tế. Wilson, Mann và Otsuki (2005) sử dụng mô hình hấp dẫn (gravity) để đánh giá tác động của các biến “chi phí thương mại”-như hiệu quả của cửa cảng, thông quan), của môi trường pháp lý theo nghĩa rộng hơn và của cơ sở hạ tầng cho lĩnh vực dịch vụ (viễn thông, thương mại điện tử) tại 75 nền kinh tế trong giai đoạn hai năm 2000-2001. Theo dự đoán, sự phát triển của thương mại hàng hóa có thể thu được từ việc cải thiện bốn lĩnh vực này-tăng hiệu quả của các nước “kém hiệu quả” lên mức trung bình là khoảng 380 tỷ đô la. Tính trung bình, biến số “hiệu quả của cửa cảng” (kể cả vận tải biển và vận tải hàng không) chiếm hơn một nửa chi phí thương mại do các chính sách áp dụng đối với bốn lĩnh vực này gây ra (Hoekman, Kosteci, 2009). Mô hình này cũng chỉ ra rằng cũng có tác động tương tự đối với Việt Nam.

(v) Thu hút thêm FDI vào các dịch vụ hỗ trợ sản xuất sẽ thúc đẩy năng suất và xuất khẩu trong lĩnh vực chế tạo của Việt Nam. Sự phụ thuộc, một mặt giữa các cải cách chính sách trong dịch vụ và luồng vốn FDI từ bên ngoài, và mặt khác là giữa tăng trưởng năng suất theo yếu tố của các doanh nghiệp sử dụng các dịch vụ này và các luồng vốn FDI là một trong số các kết quả thực tiễn rõ ràng nhất liên quan tới cải cách dịch vụ. Arnold, Javorcik và Mattoo (2007) xem xét tác động của việc cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tiếp cận nhiều hơn vào các lĩnh vực dịch vụ tới năng suất của các ngành sản xuất sử dụng đầu vào là các dịch vụ. Các kết quả này, dựa vào số liệu ở cấp doanh nghiệp của Cộng hòa Czech trong giai đoạn 1998–2003 chỉ ra mối liên hệ đồng biến giữa FDI trong dịch vụ và hoạt động của các doanh nghiệp trong nước trong lĩnh vực sản xuất. Trong một nghiên cứu tương tự liên quan tới châu Phi và dựa trên số liệu của hơn 1.000 doanh nghiệp tại 10 nước tiểu vùng Sahara, Arnold, Mattoo và Narciso (2006) đã chứng minh có mối liên hệ đồng biến giữa hoạt động của các doanh nghiệp và hiệu quả của ba ngành dịch vụ đầu vào dựa vào số liệu thu thập được qua các cuộc khảo sát doanh nghiệp (tiếp cận các dịch vụ viễn thông, điện và tài chính). Mối liên kết giữa cải cách lĩnh vực dịch vụ và năng suất trong ngành chế tạo cùng xu hướng xuất khẩu được Arnold, Javorcik, Lipscomb và Mattoo (2008) xem xét kỹ hơn. Dựa vào nghiên cứu số liệu 10.000 doanh nghiệp Ấn Độ trong giai đoạn 1990–2005 cho thấy các cải cách được gắn với FDI trong lĩnh vực dịch vụ tăng nhanh, tốc độ tăng cao hơn FDI vào lĩnh vực hàng hóa. Nghiên cứu cũng cho thấy có mối liên hệ đồng biến giữa cải cách chính sách trong lĩnh vực ngân hàng, viễn thông và vận tải với năng suất của lĩnh vực sản xuất. Các doanh nghiệp phụ thuộc đáng kể vào dịch vụ ngân hàng và viễn thông có tốc độ tăng trưởng

năng suất theo yếu tố cao hơn, đây là một bằng chứng rõ ràng của kết quả tự do hóa nhanh chóng các dịch vụ ngân hàng và viễn thông tại Việt Nam.

(vi) Dịch vụ phân phối có hiệu quả tại Việt Nam sẽ tăng lợi ích thu được từ thương mại quốc tế. Lợi ích thu được từ thương mại liên quan tới cả xuất khẩu và nhập khẩu. Francois và Wooton (2007) ghi nhận các luồng thương mại phụ thuộc đáng kể vào sức mạnh thị trường của thương mại trong nước và ngành phân phối. Nếu không có cạnh tranh, dịch vụ phân phối trong nước thường trở thành rào cản đáng kể đối với thương mại hàng hóa và dịch vụ. Nghiên cứu chỉ ra các lợi ích của việc giảm thuế có thể bị thổi phồng nếu chúng ta bỏ qua tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực phân phối. Nghiên cứu cũng chứng minh cạnh tranh trong thị trường phân phối có tác động đặc biệt đối với các thương nhân nhỏ. Điều này là cảm tính vì các thương nhân nhỏ sẽ có ít khả năng để chống lại sức mạnh thị trường mà họ gặp phải. Để đảm bảo cạnh tranh trong dịch vụ phân phối, Việt Nam cần ngăn chặn vị thế phi phối của các doanh nghiệp Nhà nước, đảm bảo rằng vị thế thống trị này không bị tiêu tằm bởi các tập đoàn phân phối đa quốc gia đang gia nhập thị trường Việt Nam.

6.2 Khuyến nghị cơ chế chính sách

Để một chiến lược có ý nghĩa và có thể thực thi phải được xây dựng cho tất cả các hình thức can thiệp của Chính phủ cũng như có phạm vi các ngành dịch vụ được định nghĩa rõ ràng. Một khuôn khổ cho chiến lược của Chính phủ Việt Nam đối với thương mại dịch vụ được đề cập tại Biểu 5. Biểu này phân biệt giữa bốn hình thức can thiệp mà Chính phủ có thể sử dụng để thực hiện chiến lược (quy định, xúc tiến thương mại, thương mại Nhà nước và cơ sở hạ tầng) và xác định các nhóm khách hàng nước ngoài khác nhau (liệt kê ở các cột từ cột số 1 tới cột số 9 ở bên trái) Ví dụ, chiến lược của Chính phủ liên quan tới cơ sở hạ tầng (cột 4) đề cập tới phần mềm (giáo dục đại trà, đào tạo chuyên môn, thành thạo tiếng Anh, đào tạo, v.v) và phần cứng (cảng biển và sân bay, mạng lưới viễn thông và máy tính). Tùy thuộc vào việc xuất khẩu các dịch vụ liên quan, Biểu này cho phép người sử dụng nhấn mạnh các khía cạnh khác nhau của việc Chính phủ can thiệp và chiến lược liên quan.

Biểu 5				
Đề ra Chiến lược của Chính phủ đối với thương mại dịch vụ:				
Biểu chính sách/khách hàng và các lo ngại chính				
Dịch vụ cung cấp cho	1. Quy định	2. Xúc tiến thương mại (và FDI)	3. Thương mại Nhà nước	4. Cơ sở hạ tầng
1. Doanh nghiệp nước ngoài tại VN	X			X
2. Du khách nước ngoài tại Việt Nam		X		X
3. Người nước ngoài sở hữu các thiết bị di chuyển tạm thời tới Việt Nam	X			
4. Dịch vụ liên quan tới thương mại phục vụ các nhà xuất khẩu và nhập khẩu	X	X	X	X
5. Nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (hiện tại và tiềm năng)	X	X		
6. Khách hàng của dịch vụ trực tuyến Việt Nam	X			X
7. Khách hàng nước ngoài sử dụng đầu vào là lao động xuất khẩu Việt Nam	X			
8. Khách hàng tiêu dùng dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động ở nước ngoài	X	X		X
9. Khách hàng tiêu dùng dịch vụ do các công ty con ở nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam	X	X	X	

Nguồn: tác giả tự tính toán.

Ví dụ, đối với cơ sở hạ tầng phần mềm cho các dịch vụ xuất khẩu cung cấp cho du khách nước ngoài (ô 2.4.) tập trung vào các trường dạy nghiệp vụ khách sạn, đào tạo tăng cường chất lượng chăm sóc, đào tạo kỹ năng y tá, v.v Đối với cơ sở hạ tầng cho dịch vụ cung cấp trực tuyến cho khách hàng nước ngoài (ô 6.4) thì trọng tâm là mạng lưới viễn thông, tiếp cận Internet hoặc phát triển kỹ năng liên quan tới máy tính trong hệ thống giáo dục Việt Nam. Lo ngại chính sách đặc biệt quan trọng đối với loại dịch vụ liên quan được nhấn mạnh trong tài liệu này bằng việc đánh dấu “X” trong Biểu 5 và được thảo luận ở dưới đây. Có thể thấy hầu hết các lo ngại liên quan tới quy định, tiếp theo là cơ sở hạ tầng cho dịch vụ và các hoạt động xúc tiến thương mại.

6.3 Cải thiện khuôn khổ pháp lý

Một yếu tố chính quyết định tính hấp dẫn của Việt Nam đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài và năng lực cạnh tranh của các nhà xuất khẩu Việt Nam là môi trường pháp lý. Như đã đề cập, Việt Nam đã đưa ra một chương trình cải cách ấn tượng, nhưng Việt Nam vẫn cần thêm định hướng thị trường, phi điều tiết hóa và tự do hóa nếu muốn chuyển thành một nền kinh tế có thu nhập trung bình trước năm 2025. Những cải cách này cần thu hút thêm các FDI “có chất lượng hơn”, thúc đẩy thương mại dịch vụ và cải thiện vị trí của Việt Nam với tư cách là một trung tâm logistics (và kinh doanh) của tiểu vùng sông Mê Kông mở rộng (UNCTAD, 2008). Khía cạnh tiêu cực nào của các quy định mà Chính phủ cần có hành động để cải thiện môi trường pháp lý cho thương mại dịch vụ?

1. *Môi trường kinh doanh.* Xét về khía cạnh “dễ dàng cho kinh doanh” trong năm 2009- một tiêu chí khách quan để đánh giá các quy định về kinh doanh cũng như việc thực thi các quy định này, do Ngân hàng thế giới thông báo-Việt Nam xếp hạng 92 trên tổng số 181 nước. Sự “dễ dàng cho kinh doanh” tại Việt Nam trong năm 2009 được nhìn nhận là thấp hơn năm 2008 (lùi 5 hạng so với năm 2008) . Điểm số của Việt Nam đặc biệt thấp đối với các khía cạnh như “bảo vệ nhà đầu tư (xếp hạng 170), đóng thuế (140) hoặc đóng cửa doanh nghiệp (124).
2. *Quan liêu.* Tệ quan liêu trong hệ thống hành chính của Việt Nam đã giảm năng suất của các nhà cung cấp dịch vụ hoạt động tại Việt Nam. Các doanh nghiệp nước ngoài (và các nhà cung cấp phần mềm Việt Nam) thường phàn nàn về bảo hộ sở hữu trí tuệ không hiệu quả ở Việt Nam. Tệ quan liêu đặc biệt trầm trọng ở lĩnh vực hải quan, không có sự phối hợp đầy đủ và thiếu nỗ lực để đơn giản hóa các hoạt động kiểm soát. Đề án 30 (Hộp 8) có thể đem lại một số cải tiến cần được theo dõi.
3. *Tự do của doanh nghiệp.* Vai trò của Nhà nước trong nền kinh tế Việt Nam đã giảm dần nhưng đôi khi vẫn bị coi là hạn chế hoạt động kinh doanh. Gói cải cách thuế năm 2009, bao gồm giảm thuế thu nhập cá nhân và thu nhập doanh nghiệp nhìn chung được đánh giá tích cực nhưng một vài thách thức về thể chế chính vẫn hạn chế tự do kinh tế nói chung tại Việt Nam. Nhìn chung, môi trường pháp lý và thể chế vẫn chưa hiệu quả và minh bạch. Đầu tư nước ngoài bị hạn chế bởi quá trình rà soát, tệ quan liêu và sự không minh bạch và hệ thống pháp lý không minh bạch. Điểm số về sự tự do kinh tế của Việt Nam là 51, đưa Việt Nam xếp hạng 145 về chỉ số tự do kinh tế do Tổ chức Heritage tổng hợp. Điểm của Việt Nam tăng 0,6, phản ánh sự tiến bộ rất khiêm tốn. Việt Nam xếp hạng 32 trong số 41 nước ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương và thấp hơn mức trung bình của thế giới (www.heritage.org).
4. *Năng lực cạnh tranh.* Việt Nam xếp hạng 105 trên tổng số 13 nước trong Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu 2008-2009 do Diễn đàn kinh tế thế giới thực hiện. Xếp hạng của Việt Nam thấp hơn đáng kể so với Hàn Quốc (13), Đài Loan (17), Malaysia (21), Trung Quốc (30) hoặc Ấn Độ (50). Việt Nam có một số lợi thế cạnh tranh liên quan tới quy mô thị trường nội địa lớn, mức lương của lực lượng lao động gắn chặt với năng suất trong nền kinh tế (xếp hạng 17). Nhưng năng lực cạnh tranh nói chung của Việt Nam bị suy giảm do chất lượng yếu kém về mặt thể chế cũng như cơ sở hạ tầng phần cứng và phần mềm (xem phần dưới). Xếp hạng thấp về mặt thể chế là do các quy định quá phức tạp của Chính phủ và các tiêu chuẩn thấp về kiểm toán, báo cáo, các lĩnh vực mà Việt Nam chỉ xếp hạng lần lượt là 105 và 106. (WEF, 2009).
5. *Tham nhũng.* Vấn đề này là một trong những lo ngại chính của các doanh nhân nước ngoài tại Việt Nam. Chỉ số nhận thức về tham nhũng (CPI) của tổ chức Minh bạch hóa

quốc tế xếp hạng 180 nước theo mức độ nhận thức về tham nhũng, được xác định theo đánh giá chuyên gia và khảo sát ý kiến. Vào năm 2008, Việt Nam xếp hạng 121 trong danh sách này-thấp hơn AICAP (115), Ấn Độ (85) hoặc Trung Quốc (72) sau khi Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ trong việc xây dựng nền tảng để hạn chế tham nhũng. Vào năm 2005, Việt Nam thông qua Luật chống Tham nhũng, Luật này đòi hỏi các quan chức cấp cao phải báo cáo tài sản của họ cũng như tài sản của người thân trong gia đình. Một số vụ tham nhũng khá lớn đã được đem ra xét xử trong những năm gần đây, liên quan tới các quan chức cấp cao và Đảng viên. Các công cụ pháp lý đang được xây dựng để cải thiện thủ tục hành chính và xem xét khiếu nại đối với các quyết định hành chính. Tuy nhiên, hiện nay, hiện tượng tham nhũng vẫn chưa được ngăn chặn triệt để.

Mặc dù có nhiều lợi ích từ việc tự do hóa các ngành dịch vụ chính (phần 3.5) nhưng không thể thu những lợi ích này chỉ thuần túy thông qua việc máy móc mở cửa thị trường dịch vụ tại Việt Nam. Chính phủ Việt Nam đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra các điều kiện tiên quyết cho sự phát triển hiệu quả của một số ngành dịch vụ, nhấn mạnh việc cần tập trung vào các đầu vào chính như giáo dục và cơ sở hạ tầng thể chế. Một yếu tố khác cũng quan trọng không kém là việc xây dựng các chương trình cải cách. Một chương trình cải cách không phù hợp sẽ làm giảm lợi ích của quá trình tự do hóa. Ví dụ, nếu như thực hiện quá trình tư nhân hóa cá doanh nghiệp độc quyền nhà nước mà không thúc đẩy cạnh tranh thì kết quả có thể chỉ là chuyển lợi nhuận độc quyền sang khu vực tư nhân (có thể là nước ngoài). Tương tự, nếu mở rộng quyền gia nhập dịch vụ tài chính không đi cùng với giám sát thận trọng đầy đủ, có thể dẫn tới cho vay của các bên liên hệ và các quyết định đầu tư không hiệu quả. Nếu không có các chính sách đảm bảo tăng cường tiếp cận dịch vụ, quá trình tự do hóa có thể không giúp người nghèo được tiếp cận nhiều hơn các dịch vụ cơ bản. Do đó, quản lý quá trình cải các thị trường dịch vụ đòi hỏi kết hợp kỹ lưỡng mở cửa thương mại với cạnh tranh và điều tiết.

Do FDI là phương thức xuất khẩu dịch vụ ưa thích của các đối tác thương mại chính của Việt Nam, điều chỉnh sẽ gắn với chuyển đổi sở hữu. Phản đối từ các cơ quan quan liêu bị ảnh hưởng và từ những nhóm có những lo ngại phi kinh tế (ví dụ như tác động của việc phi quốc hữu hóa đối với văn hóa dân tộc hoặc lý tưởng xã hội chủ nghĩa) có thể làm phức tạp hóa các nỗ lực tự do hóa. Thách thức đối với các nhà hoạch định chính sách là thúc đẩy cạnh tranh từ phía nước ngoài trong khi đảm bảo rằng nhu cầu điều tiết các nhà cung cấp dịch vụ vẫn được đáp ứng. Điều này đòi hỏi quá trình tự hóa được phân biệt với nhu cầu điều tiết hoặc các cải cách quản lý. Cần có các quy định để thực hiện các mục tiêu xã hội, y tế cộng đồng hoặc văn hóa và nếu cần thiết, phải củng cố các quy định này đồng thời áp dụng bình đẳng đối với các nhà cung cấp trong nước và nước ngoài (Hoekman, Kostecki 2009).

6.4 Xúc tiến thương mại

Do các chương trình xúc tiến thương mại quốc gia của Việt Nam chủ yếu tập trung vào xuất khẩu hàng hóa, trong những năm vừa qua các nhà xuất khẩu dịch vụ Việt Nam được hưởng lợi rất ít từ sự hỗ trợ của Chính phủ. Đã đến lúc cần thay đổi thực tế này và các doanh nghiệp xuất khẩu dịch vụ cần được bổ sung vào phạm vi các chương trình của Chính phủ. Đặc biệt, Cục Xúc tiến thương mại của Việt Nam (VIETRADE) cần hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu dịch vụ chứ không chỉ giới hạn ở các thương nhân xuất khẩu hàng hóa. Hơn nữa, phần lớn các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs). Với quy mô nhỏ, sẽ hiệu quả hơn về mặt kinh tế nếu xuất khẩu từ một cơ sở tại Việt Nam thay vì phải di chuyển ra nước ngoài hoặc thiết lập hiện diện thương mại ở nước ngoài. Do đó, một phần trong chiến lược xuất khẩu dịch vụ quốc gia cần tập trung vào việc thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ Việt Nam cho các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam. Về tổng thể, các đơn vị hỗ trợ thương mại Việt Nam cần hỗ trợ đánh giá: (1) khả năng tiếp cận thị trường của một dịch vụ xuất khẩu cụ thể; (2) xu hướng và quy mô thị trường; (3) thực tiễn phân phối và tiếp thị phổ biến tại thị

trường mục tiêu ở nước ngoài; (4) các yêu cầu thâm nhập thị trường; (5) quy định, tiêu chuẩn dịch vụ và đăng ký đối với các nhà cung cấp dịch vụ; (6) các đối thủ cạnh tranh; và (7) các đại lý, nhà phân phối tiềm năng hoặc các đối tác chiến lược. Cần nhanh chóng có những cải tiến để hỗ trợ xuất khẩu dịch vụ (xem mục 6.4).

6.5 Thương mại Nhà nước và mua sắm Chính phủ

Rất nhiều dịch vụ tại các nước đang phát triển dường như vẫn do Nhà nước sở hữu và chịu sự quản lý trực tiếp của Nhà nước. Trong các trường hợp này, một trong các ưu tiên là đảm bảo tiếp cận phổ cập tới các dịch vụ xã hội chính như vệ sinh, y tế, năng lượng, giáo dục và nước sạch. Tại Việt Nam, Nhà nước là khách hàng và người cung cấp dịch vụ lớn. Đầu tiên, rất nhiều dịch vụ được nhập khẩu vào Việt Nam hay được xuất khẩu bởi các doanh nghiệp Nhà nước hoặc các doanh nghiệp do Nhà nước kiểm soát (ví dụ các hãng hàng không, các doanh nghiệp vận tải biển, các cơ sở du lịch lớn, các doanh nghiệp xây dựng lớn). Hình thức giao dịch thương mại này, theo đó các doanh nghiệp Nhà nước mua bán dịch vụ với khách hàng (trong nước hoặc nước ngoài) dưới sự giám sát của Chính phủ hoặc một đơn vị có đặc quyền của Nhà nước được gọi là thương mại Nhà nước (Kostecki, 1982). Chính phủ cũng mua nhiều loại dịch vụ (từ dịch vụ quân đội, dịch vụ môi trường, an ninh) cho tiêu dùng của mình thay vì bán lại cho khách hàng. Hình thức này được gọi là mua sắm của Chính phủ. Cách thức Chính phủ mua các dịch vụ này được điều chỉnh bởi Hiệp định mua sắm Chính phủ của WTO nhưng Việt Nam chưa tham gia Hiệp định này.

Thương mại Nhà nước trong lĩnh vực dịch vụ có thể là công cụ hữu ích cho chiến lược thương mại của Chính phủ theo nghĩa có thể phát triển xuất khẩu một số dịch vụ dễ dàng hơn nhờ các hướng dẫn của Chính phủ đối với các doanh nghiệp dịch vụ thực hiện thương mại Nhà nước. Ví dụ, có thể phát triển các doanh nghiệp sửa chữa tàu biển hoặc sửa chữa máy bay do Nhà nước sở hữu để cung cấp dịch vụ cho các hãng hàng không hoặc các doanh nghiệp vận tải biển (phần 6.7). Các doanh nghiệp vận tải như Falcon Shipping Co – chi nhánh của tập đoàn nhà nước Vinalines – có thể được Nhà nước khuyến khích để tăng công suất vận tải để chuyên chở dầu thô trên toàn thế giới, v.v. Công suất kho bãi do Nhà nước sở hữu cung cấp cho người nước ngoài có thể được tăng nhờ đầu tư của Nhà nước. Ví dụ, Sotrans – một doanh nghiệp kho bãi do Nhà nước sở hữu hoạt động ở thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Đà Nẵng, Cần Thơ, Bình Dương và Đồng Nai có thể được yêu cầu mở rộng dịch vụ cung cấp cho các doanh nghiệp nước ngoài. Các ngân hàng do Nhà nước sở hữu như ngân hàng Công Thương hoặc ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có thể thực hiện hướng dẫn của Chính phủ liên quan tới các giao dịch quốc tế và các hoạt động xúc tiến thương mại. Cần phải chú ý rằng rất nhiều doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam được khuyến nghị cần tìm cách xuất khẩu để duy trì hoạt động do thị trường Việt Nam vẫn bị chi phối bởi các doanh nghiệp Nhà nước hưởng vị thế độc quyền hay nửa độc quyền. Hiện nay, để tăng xuất khẩu dịch vụ có thể cần hạn chế những ưu đãi của các doanh nghiệp dịch vụ do Nhà nước sở hữu. Trong những năm cuối của thập kỷ 80 và trong suốt thập kỷ 90, rất nhiều nước đã tư nhân hóa các doanh nghiệp do Nhà nước sở hữu hoặc kiểm soát hoạt động năng động trong các dịch vụ xương sống như vận tải và viễn thông. Những cải cách này giúp thúc đẩy cả thương mại hàng hóa và thương mại dịch vụ cũng như dẫn tới tăng trưởng đáng kể vốn FDI vào lĩnh vực dịch vụ (UNCTAD, 2005).

Để thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ Việt Nam cần có thêm cạnh tranh trên thị trường nội địa. Vấn đề là ở chỗ duy trì các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ do Nhà nước sở hữu hoạt động không hiệu quả sẽ hạn chế các lựa chọn tốt hơn và tác động xấu tới nền kinh tế Việt Nam nói chung. Tất nhiên, Chính phủ trợ cấp cho các doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả để bảo vệ việc làm. Nhưng thực hiện điều này sẽ tạo ra vô số tác động tiêu cực, trói buộc các nguồn lực, cả nhân lực và tài chính, lẽ ra có thể được sử dụng hiệu quả hơn cho các doanh nghiệp hoạt động

tốt. Việc này cũng sẽ làm cơ cấu lĩnh vực dịch vụ trở nên cứng nhắc, cản trở sự phát triển của một thị trường linh hoạt hơn, một môi trường kinh doanh cởi mở hơn và hỗ trợ các doanh nghiệp xuất khẩu dịch vụ – một lĩnh vực đáng buồn là Việt Nam vẫn chưa hiệu quả. Không thể phát triển một nền kinh tế thị trường hiệu quả tại Việt Nam nếu không loại bỏ các doanh nghiệp kiểu cũ. Thay vì tiếp tục hỗ trợ các doanh nghiệp Nhà nước làm ăn chật vật như các doanh nghiệp vận tải biển kém hiệu quả, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kho bãi và các dịch vụ thuận lợi hóa thương mại khác, Việt Nam cần giúp các doanh nghiệp này đối mặt với cạnh tranh nhiều hơn ngay tại thị trường nội địa và cho phép các doanh nghiệp này đóng cửa nếu họ không thành công để các doanh nghiệp mới, hiệu quả khác có thể được thành lập. Tình hình cũng tương tự với dịch vụ ngân hàng do hoạt động ngân hàng hoặc báo cáo tài chính không hiệu quả sẽ làm tê liệt mọi nền kinh tế quốc dân (phần 3.5 (i) ở trên). Cho phép nhiều ngân hàng nước ngoài (tăng nhập khẩu dịch vụ), Việt Nam có thể tăng chất lượng và đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng và cải thiện các ngân hàng quốc doanh của mình, những ngân hàng sẽ bắt buộc phải cạnh tranh và hiện đại hóa dưới áp lực cạnh tranh (Hộp 9). Sự kết hợp này sẽ tạo ra các cơ hội tốt cho thế hệ trẻ và các doanh nhân Việt Nam làm việc tại các ngân hàng học hỏi được cách thức hoạt động trong cộng đồng ngân hàng thế giới.

6.6 Đầu tư của Chính phủ vào cơ sở hạ tầng

Vị trí chung của Việt Nam, được xác định bằng xếp hạng năng lực cạnh tranh của WEF cũng bị sụt giảm do những yếu kém trong các lĩnh vực cơ sở hạ tầng khác. Cơ sở hạ tầng vật chất của Việt Nam nhìn chung bị xếp hạng thấp (93 trên 134), đặc biệt liên quan tới cơ sở hạ tầng cảng và cơ sở hạ tầng đườngbooj. Việt Nam cũng là một dịch vụ cơ sở hạ tầng quan trọng nhưng yếu kém (USAID, 2005). Đầu tư vào giáo dục và kỹ năng quản lý cũng quan trọng không kém đối với dịch vụ và được thảo luận ngắn gọn dưới đây.

Giáo dục. Việt Nam xếp hạng thấp đối với giáo dục và đào tạo bậc cao. Do tầm quan trọng ngày càng tăng của sự sáng tạo đối với năng lực cạnh tranh của Việt Nam, tỷ lệ học đại học thấp (xếp hạng 106) và đánh giá chất lượng đào tạo thấp của hệ thống giáo dục Việt Nam (xếp hạng 120 trong tổng số 134 nước) đòi hỏi phải có cải cách nhanh chóng (WEF, 2009). Các khóa đào tạo tiếng Anh chuyên sâu (cũng như đào tạo tiếng Trung) cần được đưa vào những năm đầu của bậc học phổ thông, khi trẻ dễ tiếp thu. Đào tạo chuyên môn tốt hơn-ví dụ dựa vào mô hình truyền thống của Đức (giáo dục kết hợp với thực tập ở một doanh nghiệp lựa chọn)-có thể được dành cho học sinh. Chất lượng của giảng viên đại học cần được nâng cao và việc lựa chọn các giảng viên cần dựa vào tiêu chí nghiên cứu khoa học thay vì dựa vào cơ hội chính trị hoặc các mối quan hệ cá nhân. Các trường đại học tư ngày càng được thiết lập nhiều tại Việt Nam sẽ thúc đẩy cạnh tranh trong đào tạo bậc cao.

Kỹ năng quản lý. Việt Nam cần nhấn mạnh việc điều chỉnh văn hóa quản lý của mình nếu như muốn thành công trên thị trường dịch vụ toàn cầu. Nguồn nhân lực là yếu tố quyết định thành công đối với dịch vụ do dịch vụ chủ yếu là hoạt động kinh doanh dựa vào “con người”. Vấn đề đầu tiên liên quan tới văn hóa quản lý của các doanh nghiệp Nhà nước tại Việt Nam. Các nghiên cứu thực tiễn đã cho thấy tác phong quan liêu, tùy tiện, bảo thủ và mệnh lệnh vẫn phổ biến trong lĩnh vực dịch vụ Nhà nước, nơi di sản của hệ thống kế hoạch hóa tập trung vẫn còn tồn tại (Quang, T. & Vuong, N. T. 2002). Vẫn còn nhấn mạnh quá nhiều vào các mối quan hệ cấp bậc, giao tiếp lễ nghi và quản lý chặt chẽ. Ngay cả các doanh nghiệp tư nhân tại Việt Nam, với phong cách gia đình trị và quản lý theo kiểu cha mẹ lo lắng cho con cái, cũng không phù hợp với thương mại dịch vụ. Phong cách quản lý đó rõ ràng không phù hợp với môi trường cạnh tranh hiện nay, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ, nơi mối quan hệ khách hàng-nhà cung cấp và sự tham gia của nhà cung cấp là chìa khóa của thành công (Quang, T. & Vuong, N. T. 2002). Các doanh nghiệp dịch vụ, dù là doanh nghiệp Nhà nước, tư nhân hay liên doanh, cần áp dụng phong cách quản lý tập trung vào con người nhiều hơn, tăng cường

phát triển nguồn nhân lực và các kỹ năng quản lý. Các nhà xuất khẩu dịch vụ cần thay đổi các cấu thành chính trong tổ chức của mình như cơ cấu, con người và quy trình kinh doanh để trở thành các nhà cung cấp dịch vụ hiện đại. Họ cần các chương trình cải thiện chất lượng dựa vào các công cụ khái niệm như chuẩn hóa hoặc thiết kế dịch vụ (xem thêm về các công cụ quản lý tại các tài liệu như tài liệu của, Lovelock & Wirtz, 2004).

6.7 Phát triển các dịch vụ cung cấp cho doanh nghiệp tại Việt Nam

Rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ tư nhân là các doanh nghiệp SMEs có khuynh hướng lựa chọn hình thức xuất khẩu ít tốn kém nhất, đó là bán dịch vụ cho người nước ngoài tại Việt Nam (phương thức cung cấp dịch vụ 1 và 2 tại Biểu 5). Các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam đang xuất khẩu nhiều loại dịch vụ, đặc biệt thông qua phương thức 2, cho các doanh nghiệp do nước ngoài sở hữu tại Việt Nam (Phan Chi Lan, Riddle, 2005). Trước đây các dịch vụ này rõ ràng có du lịch, nhưng cũng bao gồm các dịch vụ cung cấp cho các doanh nghiệp nước ngoài tại Việt Nam; các lựa chọn cho văn phòng (ví dụ như Trung tâm Thương mại Thế giới), dịch vụ an ninh, dịch vụ phục vụ, dịch vụ bảo dưỡng, dịch vụ báo cáo tài chính, tư vấn doanh nghiệp, dịch vụ kiểm toán (MPI và UNDP 2006). Trong bối cảnh này, các dịch vụ chuyên môn là lĩnh vực có nhiều thách thức nhất. Rào cản gia nhập thị trường chính đối với các dịch vụ này là công nhận trình độ chuyên môn, đây không chỉ là vấn đề của đàm phán thương mại mà còn liên quan tới giáo dục phù hợp, kinh nghiệm và quy định trong nước. Có thể nhắc lại thực tế ở nhiều nước Đông Âu thuộc khối Xã hội Chủ nghĩa cũ, các kế toán viên “cổ điển”, các “chuyên gia” và các nhà chuyên môn được chứng nhận đã cố gắng hạn chế các nhân viên trẻ hơn, được đào tạo tốt hơn tham gia vào ngành thông qua việc kiểm soát các kỳ thi và hệ thống cấp chứng chỉ (Kostecki, 1996, Middlehurst, 1996). Cần có chiến lược nào để khuyến khích thương mại trong các dịch vụ này? Bốn vấn đề quan trọng được xem xét ở dưới đây.

1. *Kỹ năng chuyên môn*: Việc nâng cấp kỹ năng chuyên môn đối với các dịch vụ cần chuyên môn cao như dịch vụ tài chính hoặc kiểm toán sẽ được thúc đẩy thông qua việc cho phép các doanh nghiệp hàng đầu (và các trường kinh doanh) tham gia thị trường Việt Nam-điều này đã được thực hiện-một yếu tố đảm bảo là thế hệ trẻ có khả năng được hưởng lợi từ cơ hội này. Giám sát tiến bộ của các nhà quản lý Việt Nam tại các tổ chức kinh doanh nước ngoài. Tạo điều kiện cho việc cấp chứng chỉ đào tạo quốc tế ở Việt Nam.
2. *Hỗ trợ tinh thần doanh nghiệp*. Tinh thần doanh nghiệp Việt Nam là một điều kiện cần thiết để đảm bảo chất lượng dịch vụ tại Việt Nam. Các nhà cung cấp dịch vụ trong nước phải nắm bắt được yếu tố nước ngoài trong chất lượng dịch vụ. Với sự hỗ trợ của Chính phủ và tham gia của lĩnh vực dịch vụ và các hiệp hội trong nước, tổ chức đào tạo để cải thiện chất lượng dịch vụ. Đảm bảo rằng sự hỗ trợ kỹ thuật không chỉ giới hạn ở các vấn đề pháp lý. Một chiếc xe có thể vận hành được không chỉ có hệ thống phanh phức tạp (xử lý bằng các quy định) mà còn cần một động cơ (doanh nhân thực hiện thương mại dịch vụ). Các quy định tốt là hữu ích nhưng chưa đủ.
3. *Tái điều tiết*. Rà soát chính sách quốc gia theo cách khuyến khích các doanh nghiệp dịch vụ đóng góp vào các mục tiêu phát triển của thương mại dịch vụ thông qua chuyên gia kiến thức, và hội nhập các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam với mạng lưới toàn cầu (6.5). Nhấn mạnh vào việc thay đổi cơ chế kinh doanh tại Việt Nam (tức là các quy tắc kinh doanh “dân dã”) thay vì chỉ xử lý các vấn đề mang tính pháp lý thuần túy.
4. *Cơ sở hạ tầng*. Đầu tư, hay để khu vực FDI đầu tư, vào cơ sở hạ tầng: vận tải và viễn thông, mạng máy tính, đào tạo và hướng dẫn chuyên môn. Các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh tại Việt Nam chỉ có thể có chất lượng quốc tế thực sự khi các nhà quản lý Việt

Nam tại một doanh nghiệp như doanh nghiệp kiểm toán quay trở lại đất nước sau khi quản lý các hoạt động tại châu Âu hoặc Nhật Bản của một công ty đa quốc gia mà anh ta làm việc..

6.8 Phát triển dịch vụ cung cấp cho du khách tới Việt Nam

Danh mục này bao gồm các dịch vụ cung cấp cho khách du lịch, sinh viên hoặc bệnh nhân nước ngoài. Ví dụ về các mục tiêu chiến lược có thể thực hiện được mô tả ngắn gọn cho các thị trường ngách.

Du lịch. Cảnh quan thiên nhiên, kiến trúc và lòng mến khách của người dân Việt Nam là những điểm thu hút lớn đối với khách du lịch. Tuy nhiên, với sự cạnh tranh ngày càng tăng từ Trung Quốc và các nước láng giềng, Việt Nam cần đa dạng hóa các dịch vụ du lịch, ví dụ như du lịch sinh thái, các môn thể thao dưới nước hoặc du lịch văn hóa. Phát triển các hoạt động cụ thể, các trường dạy nấu ăn, các hóa đào tạo ẩm thực truyền thống, v.v. Tiến bộ về công nghệ cũng đòi hỏi phải có cách tiếp cận mới. Cạnh tranh đối với dịch vụ du lịch đang ngày càng tập trung vào việc tạo ra các tuyến du lịch mới phù hợp với sở thích của khách thay vì chỉ đưa ra một lộ trình định sẵn. Việt Nam cần tiếp tục ưu đãi đầu tư vào cơ sở hạ tầng thân thiện với môi trường, không nên lặp lại sai lầm của việc phát triển dịch vụ ở ạt ở đâu đó. Khuyến khích các khách sạn có kiến trúc Việt Nam, nếu có thể, đưa vào màu sắc Việt Nam và đầu tư trùng tu các khách sạn “thực dân” cũ. Thúc đẩy Việt Nam trở thành điểm đến “xanh” cho khách du lịch; khuyến khích các nhà xây dựng nước ngoài nếu như họ có dự án phù hợp. Chiến lược du lịch này sẽ thu hút các khách hàng có thu nhập cao.

Dịch vụ y tế. Nhiều nước đang phát triển đã xuất khẩu thành công dịch vụ y tế chăm sóc sức khỏe. Trong những năm gần đây, Việt Nam đã thu hút được bệnh nhân từ nước ngoài (chủ yếu là Việt kiều từ Hoa Kỳ, Ca na đa và Úc) nhờ phí chữa bệnh thấp cũng như đông y. Chiến lược thành lập các trung tâm chăm sóc sức khỏe công nghệ cao ở Việt Nam khá có triển vọng và là một chiến lược hiện thực.

6.9 Cung cấp dịch vụ cho chủ sở hữu nước ngoài các thiết bị di chuyển tạm thời sang Việt Nam

Có một gợi ý thường thấy là Việt Nam cần phát triển một trung tâm kinh doanh và tiếp vận ở tiểu vùng Sông Mê Kông mở rộng. Hai ví dụ của các chiến lược thương mại dịch vụ có liên quan đối với một thị trường ngách được đưa ra dưới đây.

Dịch vụ bảo dưỡng tàu biển. Có nhu cầu ngày càng lớn tron khu vực đối với dịch vụ bảo dưỡng tàu biển và có thể được phát triển tốt nhất tại Việt Nam, hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài. Các nỗ lực gần đây để phát triển ngành đóng tàu có thể tạo thuận lợi cho đề xuất này.

Dịch vụ hỗ trợ hàng không, bao gồm các dịch vụ từ phục vụ và tiếp xăng dầu tới bảo trì và chứng nhận là một lĩnh vực hấp dẫn nữa. Hợp tác với các nhà đầu tư và các hãng hàng không (được khuyến khích bởi Thị trường Hàng không thống nhất ASEAN (SAM)) dường như là một phương thức hiệu quả để thâm nhập lĩnh vực kinh doanh này.

6.10 Phát triển các dịch vụ liên quan tới kinh doanh để cung cấp cho các nhà xuất khẩu và nhập khẩu.

Các dịch vụ liên qua tới thương mại là ưu tiên chiến lược của Việt Nam (đề xuất 3.5 (ii) và (iv)). Các dịch vụ này bao gồm vận tải, giao nhận, tài trợ thương mại và bảo hiểm, thương mại,

môi giới hải quan và đóng gói. Việt Nam đã có nhiều kinh nghiệm trong xuất khẩu hàng hóa và các dịch vụ liên quan tới thương mại cũng được trao đổi giống như hàng hóa (kho bãi vận tải). Các dịch vụ này thường được đưa vào sự phát triển thương mại hàng hóa và được thúc đẩy hiệu quả thông qua các cuộc triển lãm. Tuy nhiên, một chiến lược thực tiễn đòi hỏi phải xem xét hai vấn đề.

Các nhà xuất khẩu dịch vụ do Nhà nước sở hữu và các nhà xuất khẩu dịch vụ tư nhân. Có nhiều ví dụ về các doanh nghiệp Nhà nước thành công do các “người lãnh” trước đây có thể thực hiện tốt các hoạt động logistics và xuất khẩu hàng hóa (Hội đồng Lúa mì Ca na đa, thương mại Nhà nước về xăng dầu, uranium...). Tuy nhiên, sẽ khó hơn trong việc đảm bảo hoạt động thương mại (hoặc phân phối) hàng hóa, môi giới hải quan, đây là các lĩnh vực mà hiếm khi thương mại Nhà nước lại hiệu quả.

Hộp 9

Hệ thống ngân hàng tại Việt Nam

Mặc dù có một số tiến bộ, các ngân hàng Việt Nam vẫn chưa dành được nhiều lòng tin từ công chúng, phải đối mặt với những yếu kém đáng kể về mặt pháp lý và quản lý, các khoản vay xấu khá lớn, không tuân thủ các tiêu chuẩn Basel và không được kiểm toán một cách tin cậy. Trong vòng 15 năm qua, hệ thống ngân hàng tại Việt Nam bao gồm các ngân hàng Nhà nước, ngân hàng liên doanh, ngân hàng cổ phần và ngân hàng nước ngoài, nhưng các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn chiếm vị thế chi phối. Các ngân hàng này hiện nay có các khoản vay không sinh lời lớn, hầu hết là của các doanh nghiệp Nhà nước. Vào giữa thập kỷ đầu của thế kỷ 21, Chính phủ Việt Nam quyết định “cổ phần hóa” tất cả năm ngân hàng quốc doanh và hứa sẽ tăng cường minh bạch hóa hệ thống tài chính của mình thông qua việc thành lập một cơ quan xếp hạng tín dụng và tiêu chuẩn hoạt động của các ngân hàng cổ phần. Tuy nhiên, các ngân hàng nước ngoài lớn tiếp tục củng cố vị thế vững chắc trong việc phục vụ các tập đoàn đa quốc gia tại Việt Nam và tiếp tục phải chịu những hạn chế về đối với các hoạt động khác của họ. Rõ ràng, không phải là không có tiến bộ—dù chậm. Các ngân hàng quốc tế tham gia ngày càng nhiều và ngày càng được đối xử công bằng trong quá trình tăng trưởng của Việt Nam. Vào cuối năm 2006, chính phủ Việt Nam đã đồng ý mở cửa lĩnh vực dịch vụ tài chính của mình, cho phép cạnh tranh theo các quy tắc của WTO. Các ngân hàng hàng đầu của các nước phát triển—kể cả HSBC, Standard Chartered, Deutsche Bank và BNP Paribas—cùng các ngân hàng ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương như ANZ Bank, Cathay Bank và OCBC Bank – đang củng cố quan hệ với các tổ chức Việt Nam và mở các chi nhánh độc lập tại Việt Nam. Vào năm 2010, các ngân hàng nước ngoài sẽ được phép nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam. Tuy nhiên, lĩnh vực tài chính của Việt Nam vẫn chưa phát triển đầy đủ. So với các ngân hàng tại Thái Lan, In-đô-ne-xia, Phi-lip-pin và các nền kinh tế mới nổi khác của châu Á, ngay cả các ngân hàng lớn nhất của Việt Nam vẫn có quy mô nhỏ. Tổng tài sản của các ngân hàng thương mại cổ phần thường dưới 500 triệu đô la, thấp hơn 1 phần mười tổng tài sản của các ngân hàng Trung Quốc hoặc của các thị trường mới nổi. Một thách thức quan trọng ở Việt Nam là các dịch vụ ngân hàng cơ bản cho các khách hàng là doanh nghiệp nhỏ

Nguồn : Andrade, N. Lottner, J. and Roland, Ch. 2008, Wozniak, L. 2007, Bellocq, F.-X. Silve, A. 2008 và thông tin báo chí.

Dịch vụ tài chính. Tài trợ thương mại đóng vai trò quan trọng đối với phát triển xuất khẩu. Nhiều nước đang phát triển nhận thấy lĩnh vực dịch vụ tài chính cạnh tranh là một điều kiện cần cho sự phát triển kinh tế, và mở cửa thị trường cho các tổ chức tài chính nước ngoài sẽ thúc đẩy cả hệ thống tài chính trong nước và các hoạt động FDI. Quá trình tự do hóa và phi điều tiết hóa dịch vụ tài chính tại Việt Nam gặp khó khăn vì có lo ngại về tác động của quá trình tự do hóa tới các tổ chức tài chính yếu kém trong nước. Một lo ngại nữa liên quan tới tác động của một lĩnh vực tài chính được nói lỏng điều tiết và tự do hóa đối với luồng vốn, các quy định thận trọng và giám sát (Hộp 9). Tuy nhiên, tự do hóa dịch vụ tài chính cần đi đôi với tăng cường giám sát tài chính để tránh sự xáo trộn và khủng hoảng tài chính do các luồng tiền nóng và các hoạt động phi pháp như hoán đổi tỷ giá hoặc rửa tiền.

Nhập khẩu dịch vụ ngân hàng là chiến lược đúng của Việt Nam (phần 3.5 (iii) và (ii)). Các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam sẽ tận dụng việc Việt Nam ngày mở cửa lĩnh vực tài chính của mình. Họ sẽ đem tới vốn và kỹ năng chuyên môn. Các ngân hàng này sẽ giới thiệu các mô hình kinh doanh mới để hoạt động hiệu quả tại thị trường chưa hình thành ở Việt Nam. Cuối cùng, các ngân hàng quốc tế vốn ban đầu chỉ tập trung thiết lập hiện diện của mình tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội hiện nay có thể sẽ tăng cường hoạt động tại các thành phố ở các tỉnh và khu vực nông thôn, nơi có phần lớn các khách hàng tiềm năng.

Trong vòng vài năm qua, lĩnh vực bảo hiểm Việt Nam đã chứng kiến sự tăng trưởng đáng kể. Mặc dù ra đời chưa lâu, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã tăng trưởng vượt In-đô-nê-xia và Phi-líp-pin xét về mức độ sử dụng. Các doanh nghiệp nước ngoài hiện nay đang hoạt động tại Việt Nam và thành lập các liên doanh với các công ty bảo hiểm trong nước. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, bao gồm các doanh nghiệp châu Á (chủ yếu là từ Singapore, Đài Loan, Trung Quốc và Hàn Quốc), đã thiết lập văn phòng đại diện tại Việt Nam và đang xin phép hoạt động. Các nhà đầu tư từ Hoa Kỳ và châu Âu đang tích cực vận động để gia nhập thị trường. Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ được thành lập với nhiều doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hơn và sẽ được hưởng lợi từ việc cắt giảm các rào cản với kinh doanh.

6.11 Cung cấp dịch vụ tốt hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

Mặc dù FDI ngày càng tăng, hình ảnh của Việt Nam liên quan tới việc bảo vệ nhà đầu tư nước ngoài vẫn khá tiêu cực (phần 5.1). Do đó, Việt Nam cần cải thiện môi trường pháp lý đối với các nhà đầu tư nước ngoài nếu muốn thu hút sự tham gia của các nhà đầu tư này vào lĩnh vực dịch vụ.

Việt Nam cũng thiếu các hoạt động xúc tiếp FDI phù hợp vì các trung tâm xúc tiến thương mại và đầu tư hoạt động chưa tích cực. Các nhà đầu tư hấp dẫn nhất-những người sẽ đem tới nước nhận đầu tư các yếu tố tích cực nhất từ bên ngoài xét về chuyển giao công nghệ, phát triển kỹ năng chuyên môn, tiếp cận mạng lưới dịch vụ toàn cầu, sự tin tưởng và cam kết dài hạn-cần được thuyết phục để đến Việt Nam. Sự thúc đẩy hình ảnh Việt Nam như một đất nước của FDI đòi hỏi nỗ lực có kế hoạch, có hệ thống và quyết liệt của các cơ quan Chính phủ ở trung ương và địa phương. Một phần của chiến lược này là duy trì cơ chế một cửa để các nhà đầu tư mới có thể dễ dàng xin các giấy phép cần thiết hoặc thảo luận các điều kiện để hưởng các chính sách ưu đãi của Chính phủ như ưu đãi thuế, thuế sử dụng đất thấp, cam kết về cơ sở hạ tầng liên quan tới đầu tư như trường học, đường xá, v.v. (Brossard, 1998). Để tiếp thị một nước như điểm đến của đầu tư cần có một nhóm các chuyên gia tích cực cung cấp các thông tin kinh doanh (nhiều hơn những gì mà điểm hỏi đáp GATS đưa ra), xúc tiến thương mại ở nước ngoài tới các nhà đầu tư tiềm năng, thực hiện các hình thức xúc tiến khác (cung cấp thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng quốc tế, các hoạt động quan hệ công chúng như tổ chức gặp gỡ giữa đại sứ hoặc đại diện thương mại của Việt Nam với các nhà đầu tư nước ngoài tiềm năng (Kostecki, Naray, 2008).

6.12 Xây dựng cơ sở khách hàng nước ngoài của dịch vụ trực tuyến tại Việt Nam

Có rất nhiều cơ hội cho loại dịch vụ này, nhưng do hạn chế về số trang, ở đây chỉ xem xét hai trường hợp-thương mại điện tử và dịch vụ liên quan tới máy tính.

Thương mại điện tử. Một chiến lược đặc biệt triển vọng cho Việt Nam là khuyến khích các doanh nghiệp sử dụng Internet để xuất khẩu dịch vụ. Tuy nhiên, nghiên cứu thực tiễn đã cho thấy Việt Nam thiếu môi trường chính sách thuận lợi cho các giao dịch và công nghệ thương mại điện tử và điểm yếu này đã tác động tiêu cực tới sự thâm nhập của thương mại điện tử vào các hoạt động kinh doanh tại Việt Nam. Chiến lược sắp tới của Chính phủ cần hướng tới

một số mục tiêu. Đảm bảo kết nối tin cậy với Internet và mạng lưới viễn thông. Thực hiện bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ-một vấn đề nghiêm trọng với nhiều doanh nghiệp cung cấp dịch vụ phần mềm cho thương mại điện tử tại Việt Nam. Cải thiện các quy định pháp lý về trao đổi dữ liệu điện tử và giảm phí sử dụng thẻ tín dụng (hiện nay phí phần trăm là cao), vốn là các yếu tố cản trở thương mại điện tử. Đưa ra các ưu đãi đối với thương mại điện tử, lĩnh vực vẫn đang bị cản trở bởi thuế, chi phí viễn thông và kết nối Internet cao. Đưa ra cơ chế phù hợp của Chính phủ để nghiên cứu và hiểu rõ hơn nhu cầu của doanh nghiệp đối với sự phát triển thương mại điện tử tại các doanh nghiệp đang thiếu năng lực quản lý dự án và năng lực giao tiếp bằng tiếng Anh (Tran Ngoc Ca, 2006, USAID, 2005).

Dịch vụ liên quan tới máy tính là một lĩnh vực khác với nhiều tiềm năng trở thành một ngành xuất khẩu có giá trị gia tăng cao. Năng lực cạnh tranh trong dịch vụ liên quan tới máy tính của Việt Nam cần được cải thiện hơn nữa ngay cả khi lượng vốn đầu tư vào ngành này và rủi ro là khá lớn (Etemad -Sajadi, 2009). Do sự hiện diện của các tập đoàn đa quốc gia từ Singapore, là là nước có khả năng cạnh tranh trong dịch vụ máy tính, Việt Nam có thể tiếp tục hướng FDI vào các lĩnh vực có giá trị gia tăng cao. Việt Nam cũng cần định hướng hoạt động mua phần mềm từ bên ngoài, hoạt động này sẽ cho phép xây dựng một cơ sở vững chắc cho dịch vụ liên quan tới máy tính tại thị trường nước ngoài.

6.13 Cải thiện kỹ năng của lao động xuất khẩu

Hình thức xuất khẩu dịch vụ này thường phổ biến nhất tại các nước đang phát triển thiếu nguồn tài chính nhưng lại dư thừa nguồn nhân lực. Vấn đề chính của Việt Nam là chủ yếu xuất khẩu lao động có tay nghề thấp. Những lao động này thường bị trả lương thấp và ít được bảo vệ tại nhiều nước nhận lao động. Tới năm 2008 có hơn 500.000 lao động Việt Nam ở nước ngoài (Migrant Workers, 2008). Việt Nam có thể khuyến khích xuất khẩu lao động có thời hạn tới 5 năm (như MPI/UNDP, 2006 đề xuất) nhưng cần có chiến lược phù hợp của Chính phủ.

Hộp 10

Việt Nam hưởng lợi từ xuất khẩu lao động

Việc di chuyển lao động tạm thời nếu được quản lý phù hợp có thể đem lại lợi ích quan trọng cho người lao động và cho Việt Nam. Thứ nhất, công việc lao động ở nước ngoài có thể được kết hợp với chương trình đào tạo nâng cao tay nghề và học ngoại ngữ (kể cả cho trẻ em) và có thể đem lại kinh nghiệm chuyên môn vững chắc. Thứ hai, lao động Việt Nam được sử dụng ở nước ngoài có thể học các kỹ năng xã hội để hoạt động trong một tổ chức nước ngoài hoặc làm việc tại các thị trường nước ngoài. (Nói cách khác, việc di chuyển tạm thời của lao động có thể tăng nguồn nhân lực và tài chính đáng kể cho Việt Nam). Thứ ba, lao động nước ngoài thường chuyển việc nếu thu được lợi ích kinh tế từ việc chuyển đổi này. Trong nhiều trường hợp, người lao động có thể tích lũy được một số vốn khi lao động ở nước ngoài để làm “vốn ban đầu” cần thiết cho việc bắt đầu một hoạt động kinh doanh mới ở quê nhà. Cuối cùng, từ khía cạnh kinh tế vĩ mô, lượng tiền do lao động nước ngoài gửi về là một nguồn ngoại tệ quan trọng, đồng thời xuất khẩu lao động cũng làm giảm tỷ lệ thất nghiệp, đặc biệt trong bộ phận dân chúng trẻ, dễ dàng di chuyển, sẵn sàng học hỏi và mong muốn thu được kinh nghiệm làm việc tại một môi trường mới mẻ.

Nguồn: Tài liệu của ICTSD (Geneva) documentation - www.ictsd.org.

Vấn đề chiến lược quan trọng nào đối với Việt Nam để cải thiện hình thức xuất khẩu dịch vụ này? Vấn đề chiến lược chính một lần nữa lại là giáo dục và đào tạo chuyên môn. Tri thức xã hội và chuyên môn cũng như kỹ năng ngôn ngữ là các yếu tố chính có thể được tác động từ sự hỗ trợ của Chính phủ đối với cơ sở hạ tầng như giáo dục, đào tạo và hướng dẫn chuyên môn. Xây dựng thực tiễn tốt nhằm thúc đẩy sự di chuyển của lao động từ Việt Nam ùng là một vấn đề cần quan tâm. Chủ đề này gồm các vấn đề thực tiễn như (i) nâng cấp kỹ năng chuyên môn để đáp ứng nhu cầu và yêu cầu của nước nhận lao động (ví dụ đối với lái xe, thợ điện, công nhân xây dựng, y tá, v.v.), (ii) đào tạo chuyên sâu về ngôn ngữ, (iii) tìm kiếm lao động tiềm năng ở nước ngoài; (iv) hỗ trợ của Chính phủ trong việc đàm phán hợp đồng, các vấn đề an sinh xã hội, bảo hiểm y tế, thỏa thuận về giáo dục cho con em người lao động, logistics, visas và các thỏa thuận đi lại khác. Việt Nam đã tham gia các thỏa thuận ASEAN/ AFAS về di chuyển lao động trong khu vực. Tình hình của người lao động Việt Nam ở nước ngoài có thể được cải thiện hơn nữa nếu như Việt Nam đàm phán thêm các Hiệp định khung về di chuyển lao động (Ghosh,1997). Kinh nghiệm của Chính phủ Phi-líp-pin, nước có các chính sách thống nhất để thúc đẩy xuất khẩu lao động, bảo vệ lao động ở nước ngoài và khuyến khích họ trở về và tái hòa nhập là một mô hình tốt mà Việt Nam có thể đi theo (ISTSD Net, Bridges, 09. 2007).

Các yêu cầu chi tiết đối với Chính phủ Việt Nam trong lĩnh vực này đã được Nhóm công tác về lao động di cư ASEAN, Hội nghị tư vấn quốc gia về bảo vệ và thúc đẩy quyền của lao động di cư 3-4 tháng 3, 2008, Hà Nội, Việt Nam (Migrant Workers, 2008).

6.14 Phát triển các dịch vụ do các doanh nghiệp hiện diện tạm thời ở nước ngoài cung cấp

Có nhiều doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tạm thời cho các tổ chức hoặc cá nhân ở nước ngoài. Các công việc liên quan bao gồm các doanh nghiệp xây dựng và dịch vụ kiến trúc, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giải trí (nhạc, nhảy và nhà hát), dịch vụ nhà hàng (tổ chức các festivals về món ăn Việt Nam ở nước ngoài), triển lãm nghệ thuật và các sự kiện thể thao, vận tải, v.v. Rõ ràng nhiều doanh nghiệp Việt Nam có thể giới thiệu hoặc phát triển các hoạt động xuất khẩu này. Xây dựng và tư vấn kỹ thuật có lẽ nằm trong số những lựa chọn quan trọng nhất. Việt Nam là một lĩnh vực với nhiều cơ hội mới. Do chỉ xem xét được chiến lược của một số ngành lựa chọn trong tài liệu ngắn này, phần dưới đây chỉ đề cập tới vận tải.

Vận tải biển. Phần lớn thương mại của Việt Nam được chuyên chở thông qua vận tải biển. Tỷ trọng thương mại thực hiện qua vận tải biển từ Việt Nam đã tăng lên đáng kể trong vòng 5 năm qua. Sự tăng trưởng vận tải hàng khách và hàng hóa giữa Việt Nam và Trung Quốc/ASEAN tạo ra nền tảng vững chắc để thúc đẩy xuất khẩu. Rõ ràng Việt Nam cần củng cố cơ sở hạ tầng tiếp vận của mình để có thể trở thành một đối tác có trọng lượng trong khu vực. Cải thiện cơ sở hạ tầng cảng có thể giúp Việt Nam tận dụng Khu vực thương mại tự do ASEAN-Trung Quốc rộng lớn để phát triển tính kinh tế nhờ quy mô và tiếp cận các nguồn hàng hóa và dịch vụ với chi phí thấp..

Rất nhiều nước duy trì các hạn chế đối với việc sử dụng các đội tàu không treo cờ quốc gia để chuyên chở hàng hóa trong phạm vi lãnh thổ nước mình. Nhiều nước đang phát triển cũng ký Công ước UNCTAD 1974 về quy tắc vận tải hàng hóa, cho phép dành tới 40% vận tải hàng hóa quốc tế cho các doanh nghiệp vận tải trong nước. Các quy định này tạo môi trường thuận lợi để phát triển vận tải biển tại Việt Nam do việc tăng xuất khẩu sẽ tạo ra nhu cầu đối với dịch vụ vận tải biển..

Vận tải hàng không. Tầm nhìn về một ngành vận tải hàng không cạnh tranh và hiện đại phù hợp với kế hoạch phát triển các dịch vụ du lịch và lữ hành của Việt Nam. Tầng lớp trung lưu

ngày càng tăng tại Việt Nam sẽ đòi hỏi dịch vụ vận tải hàng không và các nhà đầu tư nước ngoài, tìm kiếm một thị trường đang phát triển cũng sẽ giúp góp phần phát triển dịch vụ này. Nhưng liệu có thực tế cho Việt Nam dựa vào sự hiện đại hóa thành công vận tải hàng không ở một thế giới mà vận tải hàng không dường như là một trong những cách dễ nhất để thua lỗ? Bất kỳ chiến lược nào trong lĩnh vực này (cần được phát triển trong khuôn khổ thị trường hàng không chung ASEAN (SAM) (phần 3.4)), cần xem xét một số hạn chế quan trọng.

Thứ nhất, sự phi điều tiết hóa dịch vụ hàng không toàn cầu và sự phát triển của bán vé qua Internet đã khiến cho bất kỳ hành khách Việt Nam (và nước ngoài) nào có thể xem xét giá vé của các hãng hàng không lớn, lâu đời. Kết quả là đang ngày càng có sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường hàng không thế giới. Thứ hai, dịch vụ vận tải hàng không của Việt Nam dễ bị tác động tiêu cực trong hoạt động quốc tế của mình do cơ sở hạ tầng sân bay của Việt Nam là khác yếu kém, gây ra ùn tắc và các vấn đề kinh hoàng về logistics, làm tăng chi phí. Các chuyến bay từ Việt Nam sang Hoa Kỳ hay châu Âu đòi hỏi phải có các máy bay lớn, đủ khả năng chuyên chở một lượng nhiên liệu đáng kể và các chuyến bay đường dài như vậy phải được hỗ trợ bởi hành khách từ nhiều tuyến bay ngắn từ các nơi khác. Điều này tạo ra các hoạt động logistics lớn, đòi hỏi phải có nhiều đường băng, cửa lên máy bay, vị trí đỗ trên sân bay, v.v. Một hãng hàng không thiếu tất cả các yếu tố này có thể không thành công.

Cuối cùng, các hãng hàng không của Nhà nước và chính sách của Chính phủ tại Việt Nam trước đây đã cản trở vận tải hàng không. Tuy nhiên, việc dỡ bỏ điều tiết đột ngột có thể gây xáo trộn vì nhiều lý do. Thứ nhất, để có thể nâng cấp dịch vụ vận tải hàng không cần mất nhiều năm. Do đó Việt Nam có thể lựa chọn cách tiếp cận liên doanh với một hãng hàng không hàng đầu trong khu vực. Có thể có lợi hơn nếu các doanh nghiệp vận tải Việt Nam muốn trở thành các doanh nghiệp quốc tế cần học cách kinh doanh ngay trên thị trường nội địa. Để có thể thành công thì yếu tố quan trọng là có kinh nghiệm cạnh tranh với các hãng hàng không hàng đầu trên thế giới. Nguồn nhân lực của Việt Nam được đánh giá cao về khía cạnh này (xem điểm số về Hofstede cho Việt Nam tại website at www.geert-hofstede.com). Tuy nhiên, để việc dựng kỹ năng của nhân viên hàng không đòi hỏi phải thuê chuyên gia nước ngoài (tức là thay đổi mô hình hiện nay ở Việt Nam) và thuê những người quản lý từ các hãng hàng không hàng đầu của châu Á và châu Âu. Cũng có thể cần phi công của Hoa Kỳ và áp dụng sáng tạo của các hãng hàng không hàng đầu như Singapore Airlines hoặc Thai Airways. Sự sẵn có lao động và dịch vụ bảo dưỡng tại Việt Nam có thể mở cửa cho các hãng hàng không giá rẻ. Tuy nhiên, cần chú ý rằng chi phí lao động thường chỉ chiếm 15-20% chi phí đi lại bằng hàng không và do đó, lợi thế cạnh tranh chỉ dựa vào những chi phí này thường có vai trò hạn chế.

6.15 Thiết lập và mở rộng các công ty con của các doanh nghiệp dịch vụ ở nước ngoài

Xuất khẩu dịch vụ thông qua thành lập hiện diện ở nước ngoài là một lựa chọn hạn chế có các nước đang phát triển như Việt Nam. Lý do là thành lập hiện diện thương mại ở nước ngoài đòi hỏi nhiều chi phí, vốn là một nguồn lực sản xuất khan hiếm ở các nước có thu nhập thấp. Tuy nhiên, một số cơ hội chiến lược của phương thức cung cấp dịch vụ này có thể thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp Việt Nam. Đầu tiên là chuỗi phân phối ở nước ngoài cho các sản phẩm hoặc dịch vụ của Việt Nam, các sản phẩm và dịch vụ này sẽ được thừa nhận rộng rãi trên thị trường quốc tế hoặc sự thừa nhận này sẽ tăng lên nhanh chóng (một số sản phẩm như thủy sản, sản phẩm mây tre, nội thất, lụa chất lượng cao). Các chuỗi phân phối này (bán buôn hoặc cửa hàng) có thể được phát triển thông qua các thỏa thuận nhượng quyền hoặc hình thức hợp tác khác với các doanh nghiệp nước ngoài có vốn và kiến thức quản lý.

Một chiến lược mở rộng khả thi là tập trung vào dịch vụ xây dựng. Nhu cầu duy trì công ty con ở nước ngoài có thể bắt nguồn từ yêu cầu của nước chủ nhà đòi hỏi các công trình công phải được thực hiện bởi các doanh nghiệp có hiện diện ở trong nước (như yêu cầu của Nga). Cũng có thể bắt nguồn từ việc các doanh nghiệp Việt Nam muốn duy trì quan hệ gần gũi với một thị trường nước ngoài nào đó, đặc biệt là khi kết nối và các hình thức quan hệ công chúng khác là công cụ hữu ích để có được các hợp đồng quan trọng ở nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể muốn duy trì hiện diện ở nước ngoài trong các lĩnh vực như dịch vụ liên quan tới máy tính, tư vấn kỹ thuật, nhà hàng, dịch vụ y tế hoặc đào tạo võ thuật-đó mới chỉ là một vài dịch vụ có tiềm năng. Các thỏa thuận nhượng quyền quốc tế là một phương thức mở rộng tốt khi thiếu vốn là một rào cản lớn đối với phát triển kinh doanh (Brown, Kosteci, 1996).

6.16 Tối ưu hóa việc nhập khẩu dịch vụ tại Việt Nam

Mục tiêu ưu tiên trong chiến lược phát triển thương mại dịch vụ của Việt Nam là tăng năng lực cạnh tranh của nền kinh tế quốc gia thông qua nhập khẩu các “dịch vụ chiến lược” có chất lượng mà trong nước không cung cấp đủ và tạo đầu vào chi phí thấp cho các ngành xuất khẩu cũng như các lĩnh vực sản xuất trong nước khác. FDI là một hình thức cung cấp dịch vụ phi thương mại quan trọng đối với Việt Nam và cũng chính trong lĩnh vực này có một thách thức lớn nhất về nhập khẩu. Sự phản đối trong nước từ phía các doanh nghiệp và người lao động đối với các nhà đầu tư này so lo ngại sẽ phải đối mặt với nhiều cạnh tranh hơn từ phía nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ có thể không mạnh mẽ bằng trong lĩnh vực hàng hóa. Trên thực tế, tác động tiêu cực đối với lao động trong lĩnh vực dịch vụ nhiều khả năng sẽ thấp hơn (do người nước ngoài sẽ sử dụng FDI và chủ tuyển dụng lao động trong nước). Tác động ròng đối với lao động Việt Nam rất có thể sẽ mang tính tích cực (do tổng số lượng lao động sẽ tăng). Ngoài ra, nhập khẩu dịch vụ của khu vực FDI cũng có thể nhận được sự ủng hộ của các doanh nghiệp Việt Nam, những người sẽ được hưởng lợi từ các dịch vụ có chất lượng cao hơn, chi phí hợp lý hơn.

Cung cấp dịch vụ gắn với tăng trưởng lĩnh vực công nghiệp của Việt Nam và việc thực hiện các dự án cơ sở hạ tầng quan trọng tiếp tục tạo ra các cơ hội thị trường đáng kể cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Việc lựa chọn các dịch vụ ưu tiên nhập khẩu thảo luận trong báo cáo này dựa trên việc nghiên cứu tại chỗ và phỏng vấn các chuyên gia Việt Nam. Nhận định chính của chúng tôi về các ưu tiên nhập khẩu căn cứ vào ba mục tiêu chính:

(i) việc nhập khẩu dịch vụ cần nhằm củng cố cơ sở hạ tầng của Việt Nam, tập trung vào: ngân hàng, viễn thông và các dịch vụ liên quan tới máy tính, vận tải, dịch vụ đào tạo và dịch vụ liên quan tới năng lượng, (ii) chiến lược thương mại dịch vụ của Việt Nam cũng cần hiện đại hóa cơ sở dịch vụ tiêu dùng và (iii) cần cho phép nhập khẩu các đầu vào trong ngành, vốn có thể được thực hiện thông qua cho phép nhiều FDI hơn trong các lĩnh vực phân phối, nhượng quyền đối với dịch vụ tiêu dùng và nhập khẩu các dịch vụ liên quan tới môi trường, dịch vụ y tế, dịch vụ an toàn và an ninh.

Dịch vụ viễn thông và dịch vụ liên quan tới máy tính. Chi tiêu của Việt Nam đối với viễn thông đã đứng trong mười nước cao nhất trên thế giới và Việt Nam tiếp tục củng cố cam kết thúc đẩy phát triển công nghệ thông tin và truyền thông (ICT), đặc biệt là trong ngành sản xuất phần mềm, cơ sở hạ tầng Internet, thúc đẩy giáo dục về IT và các hình thức phát triển nguồn nhân lực khác. Các doanh nghiệp IT đang thấy ngày càng có nhiều cơ hội dịch vụ, đặc biệt trong các lĩnh vực gắn với phát triển Internet. Thị trường các dịch vụ liên quan tới máy tính đã phát triển thành một thị trường hai cấp, trong đó các doanh nghiệp máy tính nước ngoài phục vụ khách hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam và các doanh nghiệp máy tính

trong nước cung cấp các dịch vụ liên quan tới máy tính khá hạn chế cho các khách hàng Việt Nam.

Vận tải. Vận tải hàng không và vận tải biển được xem là điều kiện tiên quyết đối với tăng trưởng kinh tế nhanh chóng và thúc đẩy xuất khẩu hơn nữa. Tuy nhiên, phát triển vận tải phụ thuộc vào sự phát triển đồng thời cơ sở hạ tầng cứng như cảng biển, sân bay (phần 5.12). Nhập khẩu dịch vụ và trang thiết bị như trang thiết bị là một yếu tố bắt buộc.

Dịch vụ y tế. Các bệnh viện của Việt Nam thường quá tải, tỷ lệ giường bệnh là 15 trên 10000 người dân, rất thấp so với tiêu chuẩn quốc tế. Tiêu dùng ở nước ngoài (phương thức 2) tạo ra cơ hội quan trọng để nhập khẩu dịch vụ y tế do ngày càng có nhiều người dân Việt Nam có khả năng đi sang các nước châu Á khác chữa bệnh (So sánh ở phần 5.6 cho thấy cần có một ngành với cả xuất khẩu và nhập khẩu-một xu thế thông thường đối với các dịch vụ phức tạp).

Dịch vụ liên quan tới môi trường. Do tăng trưởng nhanh chóng, tăng dân số và đô thị hóa, Việt Nam đối mặt với nhiều thách thức về môi trường. Hiện nay, các “điểm nóng” ô nhiễm của Việt Nam gồm ô nhiễm rác thải rắn, nước và không khí, trong đó ô nhiễm nguồn nước và rác thải rắn là các thách thức lớn nhất cần được giải quyết. Dịch vụ đào tạo và tư vấn trong lĩnh vực quản lý và bảo vệ môi trường cũng cần phát triển.

Dịch vụ an ninh và an toàn. Dịch vụ an ninh đang có nhu cầu ngày càng tăng trong các lĩnh vực như xây dựng, thương mại và xây dựng các tòa nhà, ngân hàng, phòng chống cháy ở các đô thị, trang thiết bị hàng hải và trang thiết bị tại các sân bay. Một tỷ lệ đáng kể nhu cầu đối với dịch vụ an ninh và an toàn tại Việt Nam cũng gắn với sự phát triển các dự án sản xuất và xây dựng có vốn đầu tư nước ngoài (phần 5.5).

Giáo dục và đào tạo. Có nhu cầu đáng kể đối với việc phát triển dịch vụ giáo dục và đào tạo tại Việt Nam. Tăng trưởng công nghiệp mạnh mẽ và sự phát triển đầu tư nước ngoài đang tạo ra nhu cầu đối với lực lượng lao động có tay nghề vốn đang thiếu hiện nay. Các trường đại học nước ngoài dự kiến sẽ mở rộng hoạt động của họ tại Việt Nam, nhu cầu du học sẽ tăng lên, sinh viên Việt Nam sẽ ra nước ngoài để học tập và tiếp thu các kiến thức xã hội.

Nhượng quyền dịch vụ tiêu dùng. Nhượng quyền tại Việt Nam là một hiện tượng khá mới, nhưng đây là hoạt động có thể đem lại nhiều cơ hội thương mại đáng kể cho cả các doanh nghiệp ở các nước phát triển và các doanh nghiệp nhận nhượng quyền trong nước. Trước đây các hạn chế của Chính phủ về phí nhượng quyền đối với các thỏa thuận chuyển giao công nghệ, kể cả thỏa thuận nhượng quyền, đã cản trở hoạt động này, hiện nay các luật và quy định mới đang được dự thảo để nới lỏng các hạn chế đối với nhượng quyền.

Phân phối. Hiện đại hóa hệ thống phân phối tại Việt Nam có thể được đẩy mạnh trong những năm tới (đề xuất 3.5.(vi)). Tuy nhiên, có một số tranh cãi do hệ thống phân phối gồm các cửa hàng tạp hóa nhỏ đem lại thu nhập cho một bộ phận lớn dân chúng, những người có ít cơ hội làm việc trong các lĩnh vực khác, các cửa hàng này cũng là một bộ phận của khu vực không chính thức. Việt Nam có thể học hỏi kinh nghiệm Trung Quốc liên quan tới chiến lược của Chính phủ đối với lĩnh vực phân phối, lĩnh vực đang được mở cửa dần dần.

Dịch vụ liên quan tới năng lượng. Nhiều dịch vụ, từ khai thác dầu khí cho tới bảo tồn, kiểm tra tiết kiệm năng lượng và các hoạt động nghiên cứu và phát triển thuộc lĩnh vực này. Đang có lo ngại ngày càng tăng trên thế giới về việc tiếp cận các nguồn cung cấp năng lượng, tiết kiệm năng lượng và tác động của năng lượng đối với môi trường và Việt Nam không nằm ngoài xu thế này.

CHƯƠNG 7: TỔ CHỨC THỰC THI THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC VÀ XÂY DỰNG CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ CỦA VIỆT NAM

7.1 Kế hoạch hành động của Chính phủ Việt Nam đối với khu phát triển khu vực dịch vụ và thương mại dịch vụ: một số gợi ý

7.1.1 Đối với thương mại dịch vụ.

7.1.1.1 Nhận thức

Các nhà xuất khẩu dịch vụ Việt Nam chưa có nhiều nhận thức về lĩnh vực này. Ví dụ, các doanh nghiệp Việt Nam cung cấp cho khách hàng nước ngoài rất hiếm khi coi bản thân mình là các nhà xuất khẩu do theo quan điểm của họ, xuất khẩu phải liên quan tới chuyên chở sản phẩm qua biên giới Việt Nam. Cũng không có nhận thức đầy đủ về vai trò tiềm năng của lĩnh vực dịch vụ đối với phát triển kinh tế nói chung của Việt Nam cũng như đối với việc tạo ra cơ sở hạ tầng cho tăng trưởng (giáo dục và đào tạo, vận tải, viễn thông, v.v). Việt Nam cần tăng nhận thức về vai trò quan trọng của dịch vụ trong chiến lược phát triển của mình và khắc phục sự hiểu nhầm rằng Việt Nam không thể xuất khẩu có hiệu quả các dịch vụ khác ngoài dịch vụ du lịch và vận tải. Xác định một số tổ chức do Nhà nước tài trợ để tổ chức các hội thảo và hội nghị cho các doanh nghiệp và quan chức Chính phủ, tăng cường các ấn phẩm và cung cấp thông tin qua các phương tiện truyền thông đại chúng về các cơ hội thương mại dịch vụ, thiết lập một website chứa nhiều thông tin, được cập nhật thường xuyên về các kết quả đạt được và cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu (ITC, 2001), quảng bá các doanh nghiệp xuất khẩu thành công dịch vụ Việt Nam ra nước ngoài và thường xuyên thường xuất khẩu cho những doanh nghiệp đạt thành công nổi bật trong lĩnh vực này.

Về ngắn hạn

- Thành lập một mô hình thử nghiệm, mô hình này sau đó có thể trở thành một đầu mối trao đổi giữa các Bộ, hiệp hội ngành, phương tiện truyền thông, các trường đại học và các doanh nghiệp lớn quan tâm tới xuất khẩu dịch vụ. Thời gian chuẩn bị: ba tháng; đơn vị thực hiện: MPI/ trường kinh doanh
- Tạo ra một website về thương mại dịch vụ để đóng vai trò là cầu nối cung cấp thông tin tốt hơn về kinh nghiệm của các bên tham gia và của các thương nhân trong lĩnh vực dịch vụ. Thời gian chuẩn bị: ba tháng; đơn vị thực hiện: MPI (Ủy ban thực thi/ trường kinh doanh).

Trung hạn

- Đưa ra các chương trình hỗ trợ (tài chính, nguồn nhân lực) và thành lập các trung tâm đào tạo tốt dành cho các nhà quản lý. Thời gian chuẩn bị: 1-2 năm; đơn vị thực hiện: các trường đào tạo và trường kinh doanh.

7.1.1.2 Củng cố hiệp hội các nhà xuất khẩu

Nhiệm vụ thứ hai là củng cố hiệp hội các nhà xuất khẩu tại Việt Nam và đưa các hiệp hội này tham gia các diễn đàn tham vấn và hoạch định chính sách, xúc tiến thương mại và phát triển cơ sở hạ tầng.

Ngắn hạn

- Tổ chức một hội thảo về việc hỗ trợ các nhà xuất khẩu tham gia vào quá trình hoạch định chính sách và xác định các vấn đề quan tâm chính cần giải quyết. Thời gian chuẩn bị: năm tháng; đơn vị thực hiện: MPI (ủy ban thực hiện).

Trung hạn

- Thành lập Diễn đàn dịch vụ Việt Nam (VSF) (tương tự như Liên minh các ngành dịch vụ tại Hoa Kỳ) để hỗ trợ xây dựng các chính sách trong nước và quốc tế của Việt Nam nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh toàn cầu của lĩnh vực dịch vụ Việt Nam. dedicated to the development of Vietnam's domestic and international policies that enhance the global competitiveness of the Vietnam's service sector. Thời gian chuẩn bị: một năm; đơn vị thực hiện: thành lập một ủy ban dự trên các hiệp hội dịch vụ hiện nay.

7.1.1.3 Tăng cường sự sẵn sàng về dịch vụ

Trong hầu hết các trường hợp, các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam chưa sẵn sàng xuất khẩu dịch vụ. Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Việt Nam thường yếu về mặt tiếp thị các dịch vụ của mình và thiếu kinh nghiệm và kỹ năng quản lý. Các cơ quan Chính phủ, viện đào tạo quản lý và các doanh nghiệp thương mại Nhà nước cần có kế hoạch hành động cụ thể trong lĩnh vực này. Hỗ trợ kỹ thuật (ITC, UNDP, các dự án song phương) có thể đóng vai trò nhất định và thúc đẩy sự kết nối trên các thị trường nước ngoài. Sự thành công của một chiến lược xuất khẩu dịch vụ phụ thuộc vào các chiến lược, quy định khác của Chính phủ, xúc tiến thương mại và thương mại Nhà nước, các yếu tố có thể bổ sung cho chiến lược xuất khẩu dịch vụ từ các khía cạnh như ưu tiên hỗ trợ và phân bổ các nguồn lực.

Ngắn hạn

- Tổ chức một hội thảo (với sự hỗ trợ của ITC hoặc một nhà tài trợ) hướng dẫn thiết kế và có chương trình đào tạo về sự sẵn sàng xuất khẩu nhập khẩu cho các doanh nghiệp dịch vụ tại Việt Nam. Thời gian chuẩn bị: năm tháng; đơn vị thực hiện: VCCI /trung tâm đào tạo.

Trung hạn

- Đưa ra Chương trình đào tạo xuất khẩu dịch vụ (SETP) tại một trung tâm đào tạo hiện nay. Chuẩn bị tài liệu đào tạo để cung cấp trực tuyến. Thiết lập liên kết với các nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu của nước ngoài để tổ chức đào tạo về dịch vụ cho nhà quản lý trong lĩnh vực dịch vụ (ví dụ Trung tâm phát triển dịch vụ tại trường Đại học Maryland hoặc Trung tâm đào tạo lãnh đạo dịch vụ tại Trường Đại học bang Arizona). Thời gian chuẩn bị: 1-2 năm; đơn vị thực hiện: MIP/ VSF phối hợp với một đơn vị cung cấp hỗ trợ kỹ thuật.

7.1.1.4 Thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ

Hầu hết các khách hàng nước ngoài chỉ biết đến các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam thông qua “truyền miệng” trong cộng đồng các nhà đầu tư thay vì nhờ nỗ lực tiếp thị của các nhà cung cấp này. Các quan chức Việt Nam cần đảm bảo rằng Việt Nam được biết đến với tư cách là một nhà cung cấp các dịch vụ có chất lượng trong một số lĩnh vực và tiếp thị năng lực cạnh tranh tiềm năng tại Việt Nam cho các nhà đầu tư nước ngoài. Trên thực tế, một cơ sở hạ tầng dịch vụ cạnh tranh, gồm cả dịch vụ kinh doanh và chuyên môn, có thể giúp các nhà đầu tư nước ngoài giảm chi phí nếu họ có thể sử dụng đầu vào là các dịch vụ trong nước và tăng sự hấp dẫn của Việt Nam với FDI. Một kế hoạch hành động để thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam chỉ có thể được thực hiện thành công với nỗ lực chung của tất cả các bên liên quan: Chính phủ, các cơ quan xúc tiến thương mại, các hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức giáo dục và đào tạo và các doanh nghiệp dịch vụ (dù của Nhà nước hay tư nhân).

Ngắn hạn

- Thành lập một Ủy ban điều phối về xúc tiến xuất khẩu dịch vụ bao gồm các bên liên quan chính tại Việt Nam và xác định các ưu tiên đối với xuất khẩu dịch vụ. Thời gian chuẩn bị: ba tháng; đơn vị thực hiện: VIETRADE

Trung hạn

- Thành lập một công cụ xúc tiến thương mại dịch vụ trực tuyến, chứa các thông tin về giới thiệu về doanh nghiệp, mục tiêu tìm kiếm đối tác và các hoạt động xúc tiến sắp tới. Thời gian chuẩn bị: một năm; đơn vị thực hiện: VIETRADE.
- Đưa ra một số dự án thử nghiệm về xúc tiến xuất khẩu dịch vụ do VIETRADE thực hiện, Đại sứ quán Việt Nam ở nước ngoài, thương vụ Việt Nam và các doanh nghiệp nhà nước xuất khẩu dịch vụ. Thời gian chuẩn bị: một năm; đơn vị thực hiện: VIETRADE/một nhà tài trợ.
- Hỗ trợ cho các doanh nghiệp cải thiện chất lượng dịch vụ và được cấp chứng nhận là nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu. Thời gian chuẩn bị: 1-2 năm, đơn vị thực hiện: VIETRADE.

7.1.1.5 Đưa ra các quy định hỗ trợ xuất khẩu dịch vụ

Một nhóm của Chính phủ cần kiểm tra các yếu tố của môi trường chính sách và ảnh hưởng tới sự phát triển thương mại dịch vụ. Cụ thể hơn, nhóm này cần: (i) đánh giá sơ bộ về môi trường chính sách, kể cả khoảng cách giữa môi trường chính sách hiện nay và nhu cầu của các nhà xuất khẩu dịch vụ, (ii) đánh giá sự sẵn sàng (năng lực, thiện chí) của các doanh nghiệp Việt Nam trong việc thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ, (iii) đưa ra các khuyến nghị về các biện pháp và khuôn khổ chính sách để phát triển xuất khẩu dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam.

Ngắn hạn

- Tổ chức một hội thảo về quy định pháp lý và các vấn đề khác đối với các nhà xuất khẩu dịch vụ. Thời gian chuẩn bị: ba tháng; đơn vị thực hiện: VCCI.

Ngắn hạn

- Thực hiện rà soát các vấn đề pháp lý đối với các nhà xuất khẩu dịch vụ Việt Nam. Thời gian chuẩn bị: một năm; đơn vị thực hiện: VSF
- Đưa ra một chương trình hỗ trợ kinh doanh để thúc đẩy môi trường pháp lý thuận lợi hơn đối với các thương nhân trong lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam. Thời gian chuẩn bị: một năm; đơn vị thực hiện: VSF.

7.1.2 Đối với khu phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam.

7.2 Các đề xuất nhằm xây dựng năng lực và củng cố thể chế⁴⁴

Cơ chế phối hợp

- Nhóm đặc trách cần có kế hoạch và vai trò rõ ràng đồng thời cần có Kế hoạch hoạt động với thời hạn cụ thể.
- Thành lập một *Cơ chế Tham vấn và thực hiện chính sách dịch vụ* tại MPI theo mô hình được trình bày tại Phụ lục 2.
- Một *Cơ chế tham vấn chính sách thương mại*, theo mô hình được trình bày tại Phụ lục 3, có thể hữu ích đối với MOIT.
- Tất cả các cơ quan và Hiệp hội cần có các hệ thống IT, phần mềm và kỹ năng để hỗ trợ tốt hơn việc phối hợp, trao đổi và chia sẻ thông tin.

⁴⁴ Những đề xuất này xuất hiện khi tham vấn với các Hiệp hội, Bộ ngành cũng như từ báo cáo chuyên ngành của các chuyên gia PTF.

- Kinh phí cho các Bộ cần có khoản dành cho thông cáo báo chí, đề nghị nhận xét về các ý tưởng chính sách và dự thảo văn bản pháp luật.

Công chức cần:

- Được đào tạo về hoạch định chính sách, lập kế hoạch chiến lược và quản lý dự án, kể cả sử dụng các số liệu thống kê và các dữ liệu khác trong hoạch định chính sách, lập kế hoạch, quản lý và rà soát dự án.
- Hỗ trợ để *thực hiện* các thực tiễn tốt nhất về tham vấn, phối hợp và quản lý dựa vào kết quả, kể cả xây dựng các chỉ số thực tế để xác định hiệu quả hoạt động
- Được đào tạo và có kinh nghiệm về quản lý rủi ro
- Tiêu chuẩn hoạt động và áp dụng thực tiễn tốt trong việc cung cấp dịch vụ, đặc biệt ở cấp địa phương
- Phần mềm, hệ thống và kỹ năng IT nhằm phối hợp, trao đổi và chia sẻ thông tin tốt hơn ở cấp trung ương và địa phương
- Xây dựng nhận thức về cam kết WTO, quyền và nghĩa vụ, tác động cũng như diễn giải và áp dụng các cam kết này
- Luật đầu tư rõ ràng, thống nhất, kể cả định nghĩa về FDI
- Kỹ năng lãnh đạo và ra quyết định.

CIEM cần:

- Được đào tạo về IT, phát triển cơ sở dữ liệu, thu thập và sử dụng dữ liệu
- Thiết bị và phần mềm
- Động lực, khuyến khích
- Quản lý luồng công việc tốt hơn
- Tổ chức nhiệm vụ theo chiều rộng và chiều sâu.

Tổng cục Thống kê cần:

- Các nhân viên thống kê tự tin và thành thạo về sử dụng dữ liệu và các số liệu khác trong việc hoạch định chính sách, lập kế hoạch chiến lược, quản lý và rà soát các dự án đang thực hiện.
- Đào tạo tại chỗ để xây dựng Kế hoạch 5 năm sắp tới và thường xuyên rà soát tiến độ
- Cơ sở dữ liệu và các công cụ thông tin, dữ liệu tốt hơn
- Hỗ trợ để phát triển đối thoại giữa người cung cấp-người sử dụng dữ liệu/thông tin như trong phạm vi của Hội đồng phối hợp dữ liệu
- Hoạch định, lập kế hoạch và quản lý chính sách dựa trên thực tế, định hướng kết quả: đào tạo tại chỗ gắn với lập kế hoạch hàng năm và rà soát các chu trình ở cả trung ương và địa phương
- Thẻ chế hóa việc phối hợp số liệu, hoạch định kế hoạch tốt, thực tiễn thực hiện và rà soát

Tổ chức Luật sư và Đoàn luật sư cần xây dựng:

- Tiêu chuẩn nghề nghiệp
- Các chương trình tăng cường nhận thức cho khu vực tư nhân và nhà nước về dịch vụ pháp lý, hợp đồng, giải quyết tranh chấp, trọng tài.

Kỹ năng chuyên môn về luật cần thiết trong vòng 10 năm tới

- Luật quốc tế
- Luật thương mại
- Giải quyết tranh chấp.trọng tài
- Cam kết WTO
- Luật môi trường
- Bảo vệ người tiêu dùng (Luật sẽ được Quốc hội thảo luận vào tháng 10 và có thể được thông qua vào tháng 5 năm 2010)
- Chính sách cạnh tranh

Hiệp hội kế toán và kiểm toán cần:

- Hỗ trợ để xây dựng hướng dẫn về thực tiễn tốt cho Hiệp hội Kế toán viên được cấp phép
- Hỗ trợ để cung cấp các hoạt động đào tạo hiệu quả và có chất lượng hơn
- Đào tạo để trang bị cho nhân viên kỹ năng thực hiện kiểm tra các kiểm toán viên tốt hơn (và họ cần có thêm nhân viên để thực hiện nhiệm vụ này)
- Hệ thống, phần mềm và kỹ năng IT phù hợp để thực hiện các hoạt động và rà soát kế toán, kiểm toán.

Hiệp hội ngân hàng cần:

- Được đào tạo về quản lý rủi ro, kế toán tài chính, phân tích rủi ro
- Phạm vi (vai trò chính thức rộng hơn) để mở rộng các hoạt động đào tạo, cấp giấy phép về kỹ năng để thực hiện các chức năng chuyên môn khác nhằm củng cố chuyên môn ngân hàng; điều này đòi hỏi kết hợp các hoạt động đào tạo của ngân hàng Nhà nước và Hiệp hội ngân hàng
- Hỗ trợ để tăng cường chức năng tuyên truyền của mình.

VCCI sẽ thấy được lợi ích của việc:

- Tăng cường nhận thức trong cộng đồng doanh nghiệp về nhu cầu tham vấn và nhận xét đối với dự thảo các văn bản pháp luật
- Tham vấn về xây dựng chính sách, không chỉ giới hạn trong dự thảo văn bản pháp luật
- Xây dựng một cơ chế tham vấn hiệu quả trong đó VCCI là một nhân tố cơ bản.

Cơ quan về môi trường cần hỗ trợ để thực hiện:

- Xây dựng năng lực trên diện rộng, kể cả của CDM, v.v
- Tiêu chí đánh giá và xây dựng các giải pháp thực tiễn về các khía cạnh môi trường trong việc lập kế hoạch ngành
- Hệ thống và kỹ năng giám sát môi trường
- Hệ thống và kỹ năng quản lý môi trường, kể cả đánh giá rủi ro
- Công nghệ giảm ô nhiễm
- Cơ chế thực hiện
- Hệ thống báo cáo: các mẫu thống nhất, có thể so sánh với nhau
- Đánh giá tác động chiến lược về môi trường cho mỗi vùng (ví dụ đối với các dự án thủy điện).

Lĩnh vực vận tải cần hỗ trợ để đạt

- Một tầm nhìn chung của quốc gia mà các cơ quan địa phương có thể kết nối tới.
- Kết nối tốt, có kế hoạch của hệ thống cơ sở hạ tầng đường bộ, đường sắt và đường biển
- Xây dựng các giải pháp logistics và đa phương tiện, hỗ trợ bởi một môi trường chính sách thống nhất (định nghĩa, khuôn khổ pháp lý và quản lý rõ ràng để thay thế cách tiếp cận rời rạc hiện nay)
- Cách tiếp cận chiến lược đối với *vai trò* của nước ngoài (không chỉ là các nhà đầu tư và các nhà thầu nước ngoài mà còn cả các chuyên gia nước ngoài) trong việc xây dựng cơ sở hạ tầng – vấn đề “chất lượng”: các chuyên gia quốc tế có thể góp phần trong kỹ thuật lập kế hoạch và các vấn đề thực hiện để đảm bảo tính thực tiễn và khả thi.

Lĩnh vực ngân hàng cần cải thiện trong các vấn đề sau:

- Khuôn khổ pháp lý
 - Làm rõ vai trò, chức năng của ngân hàng Nhà nước, tổ chức nền tảng cho một hệ thống vững chắc
 - Xây dựng chính sách bảo vệ người tiêu dùng và chính sách cạnh tranh đối với dịch vụ tài chính
- Cơ sở hạ tầng và công nghệ
 - Nâng cấp hệ thống thanh toán và giao dịch để kết nối tự động tất cả các ngân hàng với hệ thống chính của ngân hàng Nhà nước.
- Xây dựng năng lực-nguồn nhân lực: củng cố các trung tâm và chương trình đào tạo như:
 - Đào tạo dài hạn tại các trường đại học
 - Học viện ngân hàng
 - Hiệp hội ngân hàng
 - Trung tâm đào tạo của ngân hàng Nhà nước
- Tăng cường vai trò và năng lực giám sát của ngân hàng Nhà nước:
 - Thẩm quyền và công cụ thực hiện việc khắc phục những sai sót của thị trường
 - Đào tạo về đánh giá và quản lý rủi ro
- Thúc đẩy vai trò của Hiệp hội ngân hàng
- Thành lập Phòng số liệu về hệ thống ngân hàng tại Học viện ngân hàng.

Lĩnh vực bảo hiểm đòi hỏi:

- Hệ thống đánh giá rủi ro và đào tạo cho các doanh nghiệp bảo hiểm và các cơ quan giám sát (MoF, SB)
- Các chương trình đào tạo và cấp phép để tăng số lượng và chất lượng của các đại lý bảo hiểm
- Hỗ trợ để đánh giá và thực hiện các yêu cầu quốc tế cơ bản về vốn
- Tiêu chuẩn hoạt động đối với các đại lý bảo hiểm

Lĩnh vực Chứng khoán cần:

- Hệ thống quản lý và pháp luật cấp nhật: hiện nay chưa theo kịp sự phát triển của thị trường (mất 2-3 năm để ban hành pháp luật); cần thông qua nhiều cấp trước khi Quốc hội có thể thảo luận
- Ủy ban chứng khoán cần hệ thống và kỹ năng giám sát chặt chẽ hơn
- Các chương trình đào tạo để có đủ nhân lực có trình độ trong lĩnh vực chứng khoán (ví dụ, có thể mời Học viện chứng khoán Úc mở chi nhánh tại Việt Nam)

- Cơ sở hạ tầng phù hợp: hệ thống và công nghệ cập nhật cho Ủy ban chứng khoán, Sở giao dịch và các công ty chứng khoán
- Hệ thống báo cáo và kiểm toán tự động, đầy đủ.

Lĩnh vực viễn thông cần có hỗ trợ để:

- Tăng cường năng lực của các cơ quan trung ương và địa phương quản lý trực tiếp lĩnh vực viễn thông, tần số, an toàn và an ninh thông tin, internet
- Đào tạo các Giám đốc phụ trách thông tin và ICT
- Tăng cường năng lực của các cơ quan quản lý để thực hiện kế hoạch, kể cả thông qua các hệ thống IT được cập nhật và quản lý kỹ năng, chất lượng
- Cải thiện hệ thống và kỹ năng giám sát, điều tra
- Triển khai các quá trình hoạt động chuẩn (ISO)
- Triển khai các hệ thống để cải thiện phối hợp giữa các cơ quan ở tất cả các cấp để đảm bảo cách tiếp cận thống nhất đối với sự phát triển viễn thông và ICT.

Phân phối

- Đào tạo các cán bộ về xem xét và kiểm tra về ENT khi có quy định đối với vấn đề này
- Hỗ trợ để hiểu và áp dụng quyền nhập khẩu và quyền kinh doanh của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài theo đúng cam kết WTO.

7.3 Cơ chế phối hợp giữa các cơ quan quản lý dịch vụ

1. Chính phủ ban hành và áp dụng các nguyên tắc và thực tiễn tốt được quốc tế thừa nhận liên quan tới minh bạch hóa, tham vấn và phối hợp trong việc hoạch định chính sách, quá trình lên kế hoạch và dự thảo văn bản pháp luật.
2. Chính phủ có các bước để giải thích nội dung của các quyết định chính sách, làm rõ tại sao lại lựa chọn một quy định cụ thể và cung cấp thông tin này cho các bên liên quan tới quá trình dự thảo và nhận xét các văn bản pháp luật.
3. Các quan chức, chuyên viên dự thảo văn bản hướng dẫn thực thi ngay khi dự thảo luật liên quan.
4. MPI thành lập một Nhóm tư vấn Chính sách dịch vụ chính thức, với sự tham gia của các tổ chức tư nhân.
5. Trong khuôn khổ của Kế hoạch 5 năm tiếp theo, thực hiện một chiến dịch quốc gia nhằm tăng cường nhận thức.
6. Cần thể chế hóa cách tiếp cận để thực hiện quản lý và đánh giá dựa trên kết quả trong tất cả các khâu lập kế hoạch và rà soát.
7. Củng cố cơ sở dữ liệu và các công cụ thông tin và dữ liệu, đào tạo chuyên sâu về việc sử dụng các công cụ này trong quá trình lập kế hoạch, quản lý và rà soát (tốt nhất là đào tạo tại chỗ để soạn thảo Kế hoạch 5 năm sắp tới và rà soát tiến độ thực hiện một cách thường xuyên).
8. Thành lập một Hội đồng phối hợp về thống kê.
9. Thành lập các nhóm chuyên gia về thống kê dịch vụ để hỗ trợ kỹ thuật cho Hội đồng và cải thiện sự sẵn có của số liệu dịch vụ.

10. Chính phủ và các nhà tài trợ có hành động xây dựng năng lực cũng như thực hiện khuyến nghị về củng cố thể chế đề cập ở Phần 4.

CHƯƠNG 8: KHUYẾN NGHỊ CƠ CHẾ CHÍNH SÁCH

Chương này tóm tắt cô đọng theo từng chủ đề những khuyến nghị đưa ra tại các phần trước, có tầm quan trọng chiến lược đối với sự thành công của khuôn khổ chính sách dài hạn về dịch vụ. Những cách tiếp cận và hành động được khuyến nghị cần trở thành các cấu phần chính của khuôn khổ toàn diện đối với sự phát triển lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam. Chỉ có thể đạt được mục tiêu của các cách tiếp cận và hành động này nếu như những cách tiếp cận và hành động được khuyến nghị khác cũng được thực hiện.

Cần phải ghi nhớ sự kết nối và không tách biệt của các chính sách ảnh hưởng tới (hoặc thúc đẩy) dịch vụ. Ví dụ, các ý tưởng liên quan tới FDI có thể đồng thời được đưa vào chính sách thương mại (phương thức 3 của GATS), chính sách đầu tư, chính sách thúc đẩy đổi mới, chính sách kinh tế vĩ mô và các chính sách ngành của nước nhận đầu tư. Do đó, sẽ không thể tránh khỏi sự chồng chéo giữa các khuyến nghị chiến lược.

8.1 Các nguyên tắc chính của khuôn khổ chính sách hiệu quả và toàn diện về dịch vụ

Một chiến lược toàn diện để phát triển lĩnh vực dịch vụ đòi hỏi cách tiếp cận chính sách mới, coi tăng trưởng năng suất dịch vụ là trung tâm của chính sách kinh tế nói chung ở Việt Nam.

- Chúng tôi khuyến nghị CSSSD – và khuôn khổ dài hạn hơn thực hiện CSSSD- sẽ không phải là một chính sách ngành theo nghĩa thông thường mà là một **“chính sách về năng suất”** tối đa hóa lợi ích mà nền kinh tế thu được và cho phép các ngành riêng lẻ được lợi từ mối liên kết lẫn nhau giữa tăng trưởng năng suất của các ngành dịch vụ và lĩnh vực sản xuất.

Nguyên nhân của chính sách này nằm ở chỗ lĩnh vực dịch vụ là yếu tố then chốt cho sự phát triển kinh tế tổng thể của Việt Nam-đặc biệt là trong việc đạt được các mục xóa đói giảm nghèo và công nghiệp hóa.

- Để bắt đầu, CSSSD cần **chính thức coi dịch vụ là chìa khóa cho việc tăng năng lực cạnh tranh của Việt Nam.**

Chúng tôi hoàn toàn chia sẻ khuyến nghị của GFSS rằng cần chính thức công nhận vai trò của dịch vụ để xây dựng một lĩnh vực dịch vụ cạnh tranh và hiệu quả. Việc công nhận này cũng đóng vai trò quan trọng để thực hiện thành công quá trình công nghiệp hóa trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Việc công nhận chính thức, bằng văn bản là rất quan trọng vì:

- Sẽ dành một vị trí xứng đáng cho lĩnh vực dịch vụ trong chiến lược phát triển quốc gia, loại bỏ hiểu nhầm, kể cả từ phía các nhà hoạch định chính sách, rằng dịch vụ chỉ đóng vai trò “phụ” so với nông nghiệp và sản xuất.
- Giúp đặt ra các ưu tiên về chính sách, dọn đường cho các chính sách và quy định cần thiết nhằm phát triển lĩnh vực dịch vụ, đa dạng hóa quyền sở hữu trong các doanh nghiệp dịch vụ và củng cố cơ chế điều phối để lĩnh vực dịch vụ phát triển tối ưu nhất.
- Tập trung các sáng kiến chính sách vào các dịch vụ được ưu tiên nhằm hỗ trợ tăng trưởng kinh tế và cải thiện cơ sở hạ tầng cơ bản do viễn thông, giáo dục và đào tạo, dịch vụ kinh doanh, tài chính và vận tải cung cấp.

- Cung cấp khuôn khổ phân bổ các nguồn lực nghiên cứu để thúc đẩy nhận thức về sự năng động của lĩnh vực dịch vụ Việt Nam thông qua các nghiên cứu về cạnh tranh và các dự án thí điểm do các tổ chức quốc tế hỗ trợ.

CSSSD sẽ cung cấp một kế hoạch hành động cho lĩnh vực dịch vụ tới năm 2020. Với tốc độ thay đổi ảnh hưởng tới lĩnh vực dịch vụ trên toàn thế giới, một chiến lược dịch vụ cần là một nhiệm vụ liên tục, được “cập nhật” nhằm liên tục điều chỉnh các mục tiêu chính sách và giám sát thực hiện các mục tiêu này.

- Do đó, chúng tôi khuyến nghị CSSSD đưa ra một khuôn khổ chính sách để xử lý các vấn đề phát triển dịch vụ có thời gian tồn tại vượt quá khuôn khổ CSSSD.

Một câu hỏi quan trọng về việc liệu CSSSD có nên chỉ tập trung vào các ngành dịch vụ riêng lẻ hay chủ yếu xử lý các vấn đề chính sách chung:

- Chúng tôi khuyến nghị CSSSD tập trung nhiều hơn vào các vấn đề chung thay vì đưa ra giải pháp riêng cho từng phân ngành cụ thể. Cách tiếp cận này được phản ánh qua việc vai trò của Chính phủ đối với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ sẽ ngày càng tập trung vào việc tạo ra **môi trường thuận lợi**, bao gồm:
 - Xây dựng một khuôn khổ pháp luật và các cơ chế thực thi phù hợp
 - Định hướng giáo dục và đào tạo để đáp ứng nhu cầu về các kỹ sư và chuyên gia có trình độ, khả năng và linh hoạt
 - Đảm bảo các dịch vụ xương sống như vận tải, điện và viễn thông tin cậy, được kết nối đầy đủ và có giá hợp lý.

8.2 Loại bỏ các rào cản đối với cạnh tranh và nhu cầu dịch vụ

Trong khi nhu cầu trong nước đối với dịch vụ thường phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế, tại Việt Nam việc Nhà nước chiếm một tỷ trọng lớn trong nền kinh tế lại là một cản trở đối với sự xuất hiện và tăng trưởng của các dịch vụ kinh doanh chiến lược do các doanh nghiệp tư nhân cung cấp. Các ngành quan trọng thiếu sự cạnh tranh thực sự do các doanh nghiệp Nhà nước hiện nay hưởng vị thế độc quyền hoặc chi phối. Các doanh nghiệp Nhà nước này không phải chịu cạnh tranh và thường muốn tự cung cấp các dịch vụ này hoặc mua từ các cơ quan Nhà nước, các doanh nghiệp Nhà nước khác. Điều này hạn chế sự xuất hiện của các dịch vụ kinh doanh chiến lược. Do các doanh nghiệp Nhà nước thường là khách hàng tiềm năng duy nhất cho các dịch vụ trung gian được mua ngoài nên các doanh nghiệp này sẽ không được chào ra nếu như các doanh nghiệp Nhà nước không có động lực về kinh tế để mua các dịch vụ rẻ hơn, chất lượng tốt hơn từ bên ngoài. Mặc khác, nếu không có các nhà cung cấp dịch vụ độc lập, các doanh nghiệp Nhà nước không thể có các lựa chọn khác.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị **loại bỏ các rào cản cơ cấu đối với dịch vụ kinh doanh do sở hữu Nhà nước tạo ra**. Điều này có thể bao gồm:
 - Tư nhân hóa và tái cơ cấu các doanh nghiệp Nhà nước không hoạt động trong các thị trường mang tính độc quyền tự nhiên hoặc không trong các lĩnh vực như quốc phòng hoặc dịch vụ công thuần túy. Cần phải tái cơ cấu trước khi tư nhân hóa để tránh các doanh nghiệp Nhà nước độc quyền hoặc chi phối.
 - Đưa các doanh nghiệp Nhà nước và các đơn vị khác do Nhà nước sở hữu vào diện điều chỉnh của các quy định mua sắm Chính phủ đối với dịch vụ.

- Để tăng cạnh tranh trong các lĩnh vực do các doanh nghiệp Nhà nước chiếm ưu thế, cần đánh giá vai trò của các doanh nghiệp này một cách kỹ lưỡng từ khía cạnh cạnh tranh (với các chỉ số tương ứng về mức độ tập trung của thị trường và các hành vi đặt giá), phát triển dài hạn và thực hiện các hạn chế nghiêm ngặt về ngân sách (luật phá sản và thực tiễn ngân hàng).
- Chúng tôi khuyến nghị Chính phủ mua các dịch vụ kinh doanh và các dịch vụ khác thông qua đấu thầu cạnh tranh thay vì dựa vào ưu tiên các doanh nghiệp Nhà nước và các đại lý của mình. Điều này sẽ không loại bỏ sự bóp méo trên các thị trường dịch vụ do hạn chế về cơ cấu nhưng ít nhất sẽ tạo ra nhiều cơ hội hơn cho các doanh nghiệp dịch vụ tư nhân để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình.
- Chúng tôi khuyến nghị cho phép tất cả các nhà cung cấp dịch vụ trong nước được bán dịch vụ cho các doanh nghiệp sản xuất và các doanh nghiệp khác trong các khu công nghiệp, khu chế xuất và khu xuất khẩu.

8.3 Loại bỏ các rào cản pháp lý đối với dịch vụ

Lĩnh vực dịch vụ có truyền thống được quản lý rất chặt trên toàn thế giới. Trong khi một số quy định có thể được giải thích là do các mục tiêu kinh tế xã hội và thất bại của thị trường, rất nhiều hạn chế về quy định pháp lý hiện nay không còn cơ sở kinh tế nữa ngoài lý do bảo hộ các doanh nghiệp đang hoạt động và các nhóm có lợi ích đặc biệt. Trên thực tế, đóng góp quan trọng của lĩnh vực dịch vụ đối với nền kinh tế đã khiến các Chính phủ nới lỏng hạn chế.

Tại Việt Nam, sự phát triển của các ngành dịch vụ cạnh tranh bị hạn chế bởi khuôn khổ thể chế và pháp lý cứng nhắc và nhiều quy định không theo kịp các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường hiện đại, tự do và dựa vào các doanh nghiệp.

Trong vòng 20-25 năm vừa qua, nhiều nước-kể cả phát triển và đang phát triển-đã tự do hóa đáng kể thị trường dịch vụ của mình và đã cải cách các quy định trong lĩnh vực dịch vụ. Rất nhiều nước đã đơn phương thực hiện quá trình này (ví dụ trong lĩnh vực viễn thông).

Nhìn chung, cải cách trong lĩnh vực dịch vụ đã làm tăng cạnh tranh, cung cấp dịch vụ tốt hơn, giảm giá và đem tới nhiều lựa chọn hơn.

Các nghiên cứu thực nghiệm về lợi ích hiệu quả thu được từ cải cách pháp lý tại các nước OECD đã cho thấy GDP có thể tăng tới 6%, tùy thuộc vào tình trạng ban đầu của môi trường pháp lý. Với môi trường ban đầu có nhiều hạn chế hơn, có nhiều lý do để tin rằng lợi ích thu được từ cải cách môi trường pháp lý sẽ còn lớn hơn.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị *Chính phủ rà soát toàn diện các quy định trong lĩnh vực dịch vụ và thực hiện cải cách trong lĩnh vực này.*

8.4 Hoạch định và thực thi chính sách liên quan tới dịch vụ

8.4.1 Thiết kế và hoạch định chính sách

Vẫn chưa được hỗ trợ bởi phân tích thực tế một cách hệ thống trước đó. Các quyết định chính sách đôi khi dựa trên cảm tính hoặc sau khi chỉ tham vấn với một vài doanh nghiệp. Thực tiễn này không chỉ dẫn tới nguy cơ các quyết định đưa ra là không tối ưu mà còn dẫn tới các chính sách rất khó sửa chữa về sau.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị **thực hiện quá trình hoạch định chính sách dựa trên bằng chứng thực tế**. Để có thể thực hiện quá trình này, Chính phủ cần xây dựng năng lực nghiên cứu/phân tích phù hợp trong các lĩnh vực tương ứng.

Để chuyển sang cơ chế lập kế hoạch dựa vào thực tiễn, Chính phủ có thể xem xét các khuyến nghị sau:

- Năng suất tại Việt Nam là thấp, cho thấy cần **thành lập một Hội đồng năng suất** để xác định các vấn đề, tìm ra giải pháp nhằm tăng năng suất trong tất cả các lĩnh vực. Như đề xuất trong mục 7.1 ở trên, Hội đồng này có thể được thành lập dưới hình thức một viện nghiên cứu do Chính phủ bảo trợ, hoạt động độc lập với Chính phủ và thực hiện các phân tích và nghiên cứu có chất lượng cao đối với các vấn đề kinh tế, xã hội và môi trường tác động tới năng suất và hiệu quả của nền kinh tế, kể cả đối với các ngành và sản phẩm quan trọng đối với tương lai của Việt Nam với tư cách là một nền kinh tế dựa trên tri thức. Một mô hình có thể áp dụng cho việc thành lập cơ quan tư vấn và phân tích này là Ủy ban Năng suất Úc (www.pc.gov.au).
- Ưu tiên cao để thành lập **Hệ thống chỉ số quốc gia**.
- Thành lập **Ủy ban điều phối thống kê** để thúc đẩy đối thoại có hệ thống giữa người dùng-người cung cấp và khắc phục những yếu kém trong việc thu thập, tổng hợp và phổ biến dữ liệu. Cần thành lập các nhóm chuyên gia về số liệu dịch vụ để hỗ trợ kỹ thuật cho Ủy ban và cải thiện sự sẵn có của dữ liệu.
- Xem khuyến nghị tại mục 7.4.5.

8.4.2 Phối hợp chuyên ngành

Mặc dù đã có một số tiến bộ trong việc tăng cường phối hợp giữa các cơ quan Nhà nước khác chịu các trách nhiệm khác nhau trong lĩnh vực dịch vụ, cần tăng cường nỗ lực để vượt qua các yếu kém dai dẳng hiện nay.

- Chúng tôi khuyến nghị đạt được mục tiêu này bằng việc thể chế hóa các thực tiễn tốt nhất và việc phối hợp để các quá trình này trở thành thói quen công việc hàng ngày, đồng thời áp dụng **‘hướng dẫn thực tiễn tốt cho hoạch định và tham vấn chính sách’** trình bày ở Chương 6, phần 3.2.3 và 3.2.4.

8.4.3 Dự thảo và thực hiện văn bản pháp luật

Mặc dù việc dự thảo văn bản pháp lý đang dần dần được thể chế hóa, vẫn tồn tại một khoảng trống lớn về minh bạch trong giai đoạn trước khi chính sách được dự thảo. Điều này dẫn tới các đầu vào không tối ưu trong giai đoạn dự thảo do thiếu hiểu biết về các mục tiêu chính sách cụ thể và mối liên hệ với lợi ích quốc gia.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị Chính phủ có các bước để giải thích nội dung của các quyết định chính sách, làm rõ tại sao lại lựa chọn một quy định cụ thể và cung cấp thông tin này cho các bên liên quan tới quá trình dự thảo và nhận xét các văn bản pháp luật..

Việc thực hiện các văn bản pháp luật vẫn là một thách thức. Thường mất 2-5 năm để ban hành văn bản hướng dẫn luật và việc thực hiện có thể còn lâu hơn.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị **các quan chức, chuyên viên dự thảo văn bản hướng dẫn thực thi ngay khi dự thảo luật liên quan**.

- Bên cạnh việc thúc đẩy tiến trình thực hiện, việc này cũng sẽ tạo ra các chỉ số phù hợp hơn để giám sát và đánh giá tính hiệu quả của quy định pháp lý. Việc này cũng đơn giản hóa quá trình phối hợp.

Việc thực thi pháp luật một cách hiệu quả, công bằng cũng rất quan trọng.

- Điều này đòi hỏi *giải quyết các thực tiễn tham ô và quan liêu*.

8.4.4 Giám sát và đánh giá, số liệu

- Chúng tôi khuyến nghị *trong tất cả các khâu lập kế hoạch và rà soát, yêu cầu áp dụng cách tiếp cận định hướng kết quả để giám sát và đánh giá đã được sử dụng khi thực hiện Rà soát giữa kỳ việc thực hiện kế hoạch 5 năm 2006-*

Điều này phải bao gồm tăng cường mạnh mẽ cơ sở hạ tầng và các công cụ số liệu và thông tin, tăng cường đào tạo việc sử dụng các công cụ này trong quá trình lập kế hoạch, giám sát và thực hiện.

8.4.5 Phối hợp và tham vấn để củng cố thực tiễn tốt

Trong thời gian này, có lẽ nên tập trung vào một Nhóm tham vấn và thực thi về dịch vụ chặt chẽ, có định hướng kết quả hơn để xử lý các nút cổ chai và các vấn đề khác ảnh hưởng tới sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ. *Do đó, chúng tôi khuyến nghị MPI thành lập một Nhóm tư vấn chính sách dịch vụ chính thức (xem biểu đồ tại Phụ lục 2)*. Nhóm này nên do một quan chức có thẩm quyền ra quyết định đứng đầu và được hỗ trợ bởi một nhóm nhỏ các quan chức cấp cao, những người này giao việc xử lý các vấn đề cấp thiết cụ thể cho các tổ công tác gồm các bên liên quan. Kế hoạch hành động của Nhóm tư vấn cần đặt ra thời hạn và tập trung vào việc hỗ trợ tài chính cho các giải pháp sáng tạo, khả thi và hợp lý đối với các vấn đề và nút cổ chai chính.

Một trong những nhiệm vụ của Nhóm là thúc đẩy năng lực phân tích trong nước về các vấn đề chính sách trong lĩnh vực dịch vụ thông qua việc giao cho các nhóm nghiên cứu ở các Viện nghiên cứu, Bộ, ngành và cơ quan nghiên cứu và đưa ra khuyến nghị về các vấn đề cấp thiết.

- *Để định hướng cách tiếp cận dựa vào thực tiễn tốt nhất, chúng tôi khuyến nghị MPI thành lập một Nhóm tư vấn chính sách dịch vụ chính thức (xem biểu đồ tại Phụ lục 2)*. Nhóm này nên do một quan chức có thẩm quyền ra quyết định đứng đầu và được hỗ trợ bởi một nhóm nhỏ các quan chức cấp cao, những người này giao việc xử lý các vấn đề cấp thiết cụ thể cho các tổ công tác gồm các bên liên quan. Kế hoạch hành động của Nhóm tư vấn cần đặt ra thời hạn và tập trung vào việc hỗ trợ tài chính cho các giải pháp sáng tạo, khả thi và hợp lý đối với các vấn đề và nút cổ chai chính.
- Một trong những nhiệm vụ của Nhóm là thúc đẩy năng lực phân tích trong nước về các vấn đề chính sách trong lĩnh vực dịch vụ thông qua việc giao cho các nhóm nghiên cứu ở các Viện nghiên cứu, Bộ, ngành và cơ quan nghiên cứu và đưa ra khuyến nghị về các vấn đề cấp thiết.

Liên quan tới Kế hoạch công tác, ví dụ, Nhóm tư vấn có thể giao các tổ công tác:

- Phối hợp với ngành giáo dục, các giáo sư và cơ sở đào tạo thực hiện rà soát các nhu cầu giáo dục và đào tạo trong thế kỷ 21 để đưa ra các khuyến nghị

- Xem xét làm cách nào các hiệp hội chuyên môn và Hiệp hội ngành có thể đóng vai trò mạnh mẽ hơn trong việc đảm bảo và cải thiện tiêu chuẩn chất lượng, thúc đẩy “quy tắc nghề nghiệp”
- Xây dựng cách tiếp cận rõ ràng và minh bạch hơn đối với việc hoạch định chính sách, an hành văn bản pháp luật và thực hiện trong lĩnh vực dịch vụ để thúc đẩy việc thực thi Kế hoạch năm năm (tìm cách thể chế hóa *trên thực tế* việc sử dụng các “thực tiễn tốt” được quốc tế thừa nhận về xây dựng chính sách và quy định, tham vấn và phối hợp liên ngành)
- Xem xét làm cách nào chính sách chiến lược về thu hút FDI có thể thúc đẩy sự phát triển các lĩnh vực ưu tiên thông qua việc tăng vốn đầu tư, công nghệ và kỹ thuật một cách có định hướng vào
- Tập hợp và đưa ra giải pháp đối với các rào cản để thực thi cam kết dịch vụ WTO (xem báo cáo của CIEM ở trên)
- Tìm cách xử lý các vấn đề về kết nối trong các lĩnh vực chính (xây dựng hướng dẫn về phối hợp trong hoạch định, thực hiện và duy trì cũng như trong các vấn đề về công nghệ, đưa ra các chỉ số về “kết nối tốt”).

8.4.6 Tăng cường nhận thức

- Để chuẩn bị Kế hoạch 5 năm, ***cần thực hiện một chiến dịch nhằm tăng cường nhận thức trên toàn quốc***, hướng tới các cơ quan Chính phủ và cộng đồng doanh nghiệp, có thể nhấn mạnh các cơ hội sáng tạo và thu hút sự chú ý mà các cam kết dịch vụ quốc tế của Việt Nam mang lại cũng như các thách thức nảy sinh. Với hiểu biết tốt hơn về các ưu tiên, vấn đề, mối liên kết và vai trò, cả hai đối tượng này có thể tiếp cận vấn đề tự tin hơn.

Chiến dịch như vậy cần:

- Nhấn mạnh bản chất đa ngành của tất cả các lĩnh vực dịch vụ và nhu cầu cần có nỗ lực phát triển thống nhất, toàn diện
- Xác định rõ, chính xác việc Chính phủ, các doanh nghiệp và cá nhân có thể làm gì cùng nhau để khai thác tối đa các cơ hội, giảm thiểu thách thức (đặc biệt trong các lĩnh vực ưu tiên chính)
- Chia sẻ kinh nghiệm cạnh tranh và các bài học thành công để khuyến khích mọi người và thúc đẩy thay đổi.

8.4.7 Xây dựng năng lực

Xây dựng năng lực thể chế và nguồn nhân lực sẽ giúp tạo ra một lĩnh vực dịch vụ lành mạnh, có tính cạnh tranh hơn.

- Khuyến nghị trong lĩnh vực này (*xem chi tiết tại phần 4, chương 6*) liên quan tới ***lập kế hoạch và hoạch định chính sách chiến lược, phân tích tác động, công nghệ, số liệu thống kê, quản lý thông tin, tăng cường nhận thức, bảo đảm chất lượng, tiêu chuẩn hành nghề, kết nối, quản lý rủi ro, giám sát, quản lý và đánh giá, các tiêu chuẩn quốc tế và nhiều kỹ năng kỹ thuật, chuyên môn khác***.

8.5 Thương mại và đầu tư quốc tế trong lĩnh vực dịch vụ

Do quá trình toàn cầu hóa dịch vụ đang dẫn dắt sự thành công của lĩnh vực dịch vụ trên toàn thế giới, chính sách thương mại dịch vụ của Việt Nam cần phải là một bộ phận không thể tách rời của chiến lược dịch vụ chung.

- Nếu Việt Nam muốn đạt được lợi ích lớn nhất từ việc tham gia vào thương mại dịch vụ, điều quan trọng là **thừa nhận những lợi ích tương tự cho cả “xuất khẩu” và “nhập khẩu”**. Chỉ gắn lợi ích của thương mại dịch vụ với xuất siêu sẽ ngăn cản Việt Nam nắm bắt các cơ hội thực sự mà thương mại dịch vụ đem lại cho việc tăng năng suất chung.
- Các nhà hoạch định chính sách cần **xem xét các biện pháp tự do hóa đơn phương** để mở cửa thị trường dịch vụ Việt Nam cho cạnh tranh từ nước ngoài, kể cả thông qua giảm rào cản đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Phân tích định lượng đã cho thấy năng suất lao động của Việt Nam tại các doanh nghiệp nước ngoài là cao nhất.

- Do đó về mặt chính sách cần **chú ý nhiều hơn tới vai trò của FDI đối với việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế**.

Do đó cần ngay lập tức:

- Tăng cường nhận thức của cộng đồng doanh nghiệp về các cơ hội xuất khẩu dịch vụ
- Tăng cường vai trò của các hiệp hội dịch vụ trong quá trình định hình quy định và các quyết định liên quan tới cơ sở hạ tầng
- Đảm bảo các cơ quan Nhà nước như VIETRADE và các cơ sở đào tạo tăng cường nỗ lực để cải thiện hoạt động của Việt Nam trên thị trường dịch vụ quốc tế.

Chiến lược xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam được đề xuất gồm (i) các hoạt động tăng cường nhận thức và kết nối nhằm huy động các đối tượng chính và (ii) các dự án nhằm cải thiện khả năng sẵn sàng xuất khẩu, cơ sở hạ tầng và các quy định hỗ trợ, thân thiện với dịch vụ.

Diễn đàn dịch vụ Việt Nam nên trở thành một diễn đàn tập trung của các ngành dịch vụ, các học giả và Chính phủ Việt Nam.

8.6 Chính sách thúc đẩy sáng tạo

Các hoạt động R&D tại Việt Nam cho tới nay chủ yếu gắn với nhu cầu công nghiệp. Để phát triển chính sách thúc đẩy sáng tạo gắn với thực tiễn, CSSSD nên xử lý liệu các dự án R&D hiện tại có thể gắn kết với nhu cầu của lĩnh vực dịch vụ như thế nào và tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp trong lĩnh vực dịch vụ và các hoạt động nghiên cứu công.

- Do đó chúng tôi khuyến nghị **áp dụng chiến lược kết nối các hoạt động liên quan tới sáng tạo trong lĩnh vực dịch vụ** với các ngành sản xuất, ngành sử dụng hầu hết các hoạt động R&D trong nước.

- Trong chiến lược này, nên **phát triển các cụm dịch vụ/công nghiệp**, ví dụ như trong lĩnh vực ICT.

8.7 Nguồn nhân lực

- Cần thúc đẩy việc cải cách hệ thống giáo dục bậc cao, đặc biệt là các trường đại học. Tuy nhiên, không thể kỳ vọng sẽ đạt được chuyển biến thần kỳ đối với hệ thống giáo dục công trong thời gian ngắn.
- Do đó, cần tự do hóa hơn nữa việc mở cửa thị trường dịch vụ cho các trường đại học tư nhân và nước ngoài.
- Điều quan trọng là cần nâng cao năng lực của đội ngũ quản lý và công nhân. Để thực hiện việc này, cần xây dựng mối liên hệ hiệu quả và bền vững giữa hệ thống giáo dục và khu vực kinh tế, kinh doanh. Bộ Lao động và Bộ Giáo dục và Đào tạo cần tham vấn thường xuyên với các hiệp hội sản xuất và kinh doanh để xác định nhu cầu liên tục đối với lao động có tay nghề cao và tay nghề khá.

8.8 Các phân ngành dịch vụ ưu tiên

- Mặc dù có khuyến nghị cuối cùng tại điểm 7.1, Chính phủ vẫn đang tập trung ưu tiên nhiều cho một số dịch vụ cụ thể như **giáo dục và đào tạo, cơ sở hạ tầng cơ bản, dịch vụ kinh doanh và logistics**.
- Do các lĩnh vực này có tác động hỗ trợ mạnh và tiềm năng ảnh hưởng lớn, **việc phối hợp liên ngành hiệu quả** – cả theo chiều rộng và chiều sâu- trong giai đoạn phát triển sắp tới sẽ đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế, xã hội và công nghiệp của Việt Nam.

Bên cạnh đó, chúng tôi khuyến nghị tập trung chính sách cụ thể đối với xuất khẩu và nhập khẩu dịch vụ.

- Một chiến lược **xuất khẩu** dịch vụ quốc gia trong vòng 15 năm tới cần tập trung vào các lĩnh vực chính sau: thương mại điện tử, dịch vụ liên quan tới máy tính, dịch vụ xây dựng, vận tải (cùng với các đối tác ASEAN) và dịch vụ giao nhận, chăm sóc “xanh” (du lịch sinh thái), dịch vụ y tế đặc biệt, dịch vụ khuyến mại và hỗ trợ kinh doanh, bảo trì thiết bị (tàu bè, máy bay) và dịch vụ hướng tới lao động di chuyển tạm thời. Các chiến lược theo phân ngành cần được bổ sung bởi chiến lược thị phần ngành.
- Chiến lược **nhập khẩu** dịch vụ cần nhằm tăng cường củng cố cơ sở hạ tầng của Việt Nam thông qua việc tập trung vào các dịch vụ: ngân hàng, viễn thông, dịch vụ liên quan tới máy tính, vận tải, giáo dục và đào tạo, dịch vụ liên quan tới năng lượng. Chiến lược cũng cần nhằm hiện đại hóa cơ sở dịch vụ tiêu dùng của Việt Nam và khuyến khích nhập khẩu những đầu vào cần thiết cho phát triển xuất khẩu. Để tăng cường cải tiến và chuyển giao công nghệ, cần thu hút thêm FDI vào các lĩnh vực phân phối, nhượng quyền, các dịch vụ liên quan tới môi trường và dịch vụ nghiên cứu và phát triển.

KẾT LUẬN

Báo cáo này được chuẩn bị để hỗ trợ Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Tổ công tác liên ngành hoàn thành dự thảo “Chiến lược toàn diện phát triển lĩnh vực dịch vụ” (CSSSD) trình Chính phủ thông qua.

Báo cáo thảo luận các vấn đề được nêu trong phạm vi của hoạt động: rà soát tình hình phát triển hiện nay, năng lực cạnh tranh và những vấn đề phát triển chính của lĩnh vực dịch vụ. Báo cáo cũng phân tích các điều kiện tiên quyết để thúc đẩy tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ và thảo luận các vấn đề thể chế cho việc hoạch định và thực thi chính sách dịch vụ tại Việt Nam.

Kể từ khi bắt đầu thực hiện chính sách Đổi mới, Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ đáng kể trong phát triển kinh tế và giảm đói nghèo, nhưng các thành tích này chủ yếu là nhờ sự đóng góp của sản xuất nông nghiệp, công nghiệp và xuất khẩu chứ không phải nhờ dịch vụ.

Lĩnh vực dịch vụ cũng đạt được sự phát triển thần kỳ nhờ vào quá trình Đổi mới, nhưng vẫn chưa đóng góp đầy đủ vào tăng trưởng kinh tế giống như ở các nền kinh tế châu Á đang phát triển cải cách lĩnh vực dịch vụ khác.

Một lĩnh vực dịch vụ hoạt động đầy đủ và có khả năng cạnh tranh quốc tế sẽ là yếu tố then chốt đối với phát triển kinh tế nói chung của Việt Nam cũng như đối với việc tăng cường phúc lợi cho người dân. Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội 10 năm giai đoạn 2001-2010 và Kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội 5 năm giai đoạn 2006-2010 đã kêu gọi lĩnh vực dịch vụ đóng góp trực tiếp vào chất lượng phát triển kinh tế.

Có nhiều lý do khiến cho lĩnh vực dịch vụ chậm “cất cánh” tại Việt Nam mà Chính phủ cần xử lý trong khuôn khổ CSSSD. Rào cản quan trọng nhất đối với sự phát triển của một lĩnh vực dịch vụ hiệu quả liên quan tới yếu tố cạnh tranh: chủ yếu bắt nguồn từ vị thế chi phối (độc quyền, nửa độc quyền) của Nhà nước trong nhiều lĩnh vực cũng như rào cản gia nhập, từ bỏ cao do các quy định hạn chế. Tất cả các yếu tố này dẫn tới mức độ cạnh tranh trên nhiều thị trường dịch vụ không đạt mức tối ưu.

Các rào cản quan trọng khác đối với dịch vụ có: cơ sở hạ tầng chưa phát triển đầy đủ; thiếu nguồn nhân lực có tay nghề cao; môi trường kinh doanh chưa phù hợp, tinh thần doanh nghiệp chưa cao, các doanh nghiệp vừa và nhỏ không được tiếp cận bình đẳng với các nguồn vốn và cuối cùng, nhưng không phải tất cả, chi phí kinh doanh cao do tham nhũng.

Biến lĩnh vực dịch vụ Việt Nam thành một động lực lớn cho tăng trưởng đòi hỏi cải cách cơ bản chính sách ảnh hưởng tới năng suất dịch vụ. Các biện pháp chính sách được đề xuất trong báo cáo này có thể đóng góp vào việc thực hiện các giải pháp này đồng thời mang tính hỗ trợ lẫn nhau.

Để thực hiện thành công CSSSD trước năm 2020 thì cần bắt đầu các cải cách càng sớm càng tốt do các nhà hoạch định chính sách gặp phải thách thức cần phải hành động ở nhiều lĩnh vực khác nhau trong một thời gian ngắn.

Để có sự thay đổi về chất đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, điều quan trọng là CSSSD, thay vì trở thành một chính sách ngành theo nghĩa thông thường, áp dụng một cách tiếp cận chính sách mới, đặt **tăng trưởng năng suất dịch vụ** ở trung tâm của chính sách kinh tế chung của Việt Nam. Thực hiện điều này, CSSSD sẽ tối đa hóa lợi ích thu được từ mối liên kết lẫn nhau mạnh mẽ giữa tốc độ tăng trưởng năng suất dịch vụ và sản xuất.

Trong vòng 20-25 năm vừa qua, nhiều nước-kể cả phát triển và đang phát triển-đã tự do hóa đáng kể các thị trường dịch vụ của mình và cải cách quy định trong lĩnh vực dịch vụ. Nhiều nước đã đơn phương, tự động thực hiện quá trình này. Nhìn chung, cải cách dịch vụ đã dẫn tới tăng cạnh tranh, cung cấp dịch vụ tốt hơn, giá thấp hơn và nhiều lựa chọn.

Các nghiên cứu thực nghiệm về lợi ích hiệu quả thu được từ cải cách pháp lý tại các nước OECD đã cho thấy GDP có thể tăng tới 6%, tùy thuộc vào tình trạng ban đầu của môi trường pháp lý. Với môi trường ban đầu có nhiều hạn chế hơn, có nhiều lý do để tin rằng lợi ích thu được từ cải cách môi trường pháp lý sẽ còn lớn hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Hội thảo bàn tròn về dịch vụ tại Úc: “Xem xét định hướng hiện tại và tương lai của các ngành dịch vụ ở Úc”, tháng 11 năm 2006

Jonathan Boymal, Bill Martin, Dieu Lam: “Kinh tế chính trị của chính sách Internet tại Việt Nam”, Công nghệ và Đời sống, số 29 (2007) 407-421

Peter W. Daniels và James W. Harrington: “*Sự phát triển dịch vụ và kinh tế ở châu Á-Thái Bình Dương*”, Ashgate, Aldershot 2007

Felix Eschenbach và Bernard Hoekman: *Cải cách chính sách dịch vụ và tăng trưởng kinh tế ở các nền kinh tế đang chuyển đổi*, Tạp chí kinh tế thế giới, Cuốn 142, Số 4 / tháng 12 năm 2006

Gabriele, Alberto, *Chính sách dịch vụ chiến lược và Hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam*, Tạp chí Hội nhập kinh tế 20(2), tháng 6 năm 2005; trang 263-293

Gabriele, Alberto, *Chính sách dịch vụ công tại một nền kinh tế thị trường đang phát triển với định hướng xã hội chủ nghĩa: các cải cách hệ thống y tế tại Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế chính trị quốc tế, 13:2 tháng 5 năm 2006: trang 258–289

Katariina Hakkala và Ari Kokko: “Nhà nước và khu vực tư nhân tại Việt Nam”, tài liệu nghiên cứu số 236 của trường kinh tế Stockholm, tháng 6 năm 2007

Yasushi Hirotsato và Yuto Kitamura (biên tập): “*Kinh tế chính trị của cải cách giáo dục tại Đông Nam Á-trường hợp của Cam pu ciha, Lào và Việt Nam*”, Springer Science + Business Media B.V., 2009

Sven Illeris: “Bản chất của dịch vụ”, trong tài liệu “*Cảm nang về các ngành dịch vụ*” do John R. Bryson và Peter W. Daniels biên tập, Edward Elgar, Cheltenham, UK và Northampton, MA, USA, 2007

Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Chương trình Phát triển Liên Hiệp Quốc (2006): “*Khuôn khổ chung về chiến lược quốc gia cho các ngành dịch vụ tới năm 2020*”, Hà Nội

OECD (2005): “*Tăng trưởng lĩnh vực dịch vụ: tạo việc làm, tăng năng suất và thúc đẩy sáng tạo*”, Paris

Trần Quốc Trung và các tác giả khác: “Tự do hóa thương mại và Phát triển ngành Công nghệ thông tin, tác động tới các hộ gia đình tại Việt Nam”, Tài liệu nghiên cứu số 33 của Mạng lưới đào tạo và nghiên cứu Châu Á-Thái Bình Dương, tháng 2 năm 2007 (sửa đổi. 4/07)

Nguyễn Thu Thủy và Mathijs A. van Dijk (2008): Tham nhũng và tăng trưởng: Các doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp nhà nước tại Việt Nam. Tài liệu nghiên cứu, Trường quản lý Rotterdam, Đại học Erasmus, Rotterdam, Hà Lan.

ADFAT (Bộ Ngoại giao và Kinh tế Úc). Bộ phận phân tích kinh tế. (2005). *Tìm hiểu lĩnh vực dịch vụ của Trung Quốc*. Canberra, Úc. Tr.19.

BMI Việt Nam 2009, QIII, QI

GSO (2000). *Thống kê kinh tế-xã hội Việt Nam 1975-2000*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê;
GSO (2004). *Việt Nam 20 năm Đổi mới và phát triển (1986-2005)*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê;
GSO (2008). *Niên giám thống kê 2007*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê;
GSO (2008 và 2009). *Báo cáo thường niên 2008, Báo cáo Quý I/2009, và Báo cáo giữa năm I/2009*
UNDP và MPI. (2006). *Khuôn khổ chung cho Chiến lược phát triển lĩnh vực dịch vụ Việt Nam tới năm 2020*. Hà Nội.
Tài liệu nghiên cứu ngành, Serv-2A. (2009). Dự án “Xây dựng Dự thảo Chiến lược tổng thể phát triển lĩnh vực dịch vụ tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025”
WEF. (2009) Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu, 2008-2009.

Albani, Martin (2007) Nội dung và phạm vi của dự án về xây dựng năng lực để đưa ra Chiến lược toàn diện nhằm phát triển lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam tới năm 2020, Bangkok Thái lan, thực hiện bởi UNDP, Hà Nội, Việt Nam, tháng 12 năm 2007, bản thảo.

Andrade, N. Lottner, J. và Roland, Ch. (2008) Làm thế nào các khách hàng trẻ có thể định hình các ngân hàng Việt Nam, tài liệu hàng quý của McKinsey, tháng 3.

Arnold, J., Mattoo, A. và Narciso, G. (2006), ‘Đầu vào dịch vụ và năng suất của doanh nghiệp tại tiểu vùng Sahara’, Tài liệu nghiên cứu chính sách của Ngân hàng thế giới, 4038.

Arnold, J. Javorcik, B. và Mattoo, A. (2007), Tác động của tự do hóa thương mại tới năng suất: trường hợp của Cộng hòa Séc, Tài liệu nghiên cứu chính sách của Ngân hàng thế giới, 4109.

Arnold, J. Javorcik, B., Lipscomb, M. và Mattoo, A. (2008), Cải cách dịch vụ và hoạt động của lĩnh vực sản xuất: trường hợp của Ấn Độ’, World Bank, dự thảo.

Baumol, W. (1967) Kinh tế vĩ mô của sự tăng trưởng bất cân bằng, Tạp chí Kinh tế Hoa Kỳ 57: 415–26.

Belloq, F.-X. Silve, A. (2008) Hệ thống ngân hàng tại Việt Nam sau khi gia nhập WTO: Quá trình chuyển đổi và các thách thức, cơ quan phát triển Pháp, tài liệu số 17.

Bogacka-Kisiel, E. Kisiel, W. và Kostecki, M. (1996) Các lựa chọn kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ tại các nền kinh tế đang chuyển đổi: Khuôn khổ của vấn đề, trong cuốn “Dịch vụ tại các nền kinh tế đang chuyển đổi: các lựa chọn kinh doanh đối với thương mại và đầu tư” của M. Kostecki & A. Fehérváry (eds.), Oxford, Pergamon Press.

Brossard, Hubert (1998) Tầm quan trọng của các tổ chức xúc tiến đầu tư trong quá trình ra các quyết định đầu tư: một nghiên cứu sơ bộ, Tạp chí quản lý quốc tế, tháng 7.

Brown, H.-G. Kostecki, M. (1996) Nhượng quyền trong ngành dịch vụ tại Đông Âu-Trung Âu, trong cuốn “Dịch vụ tại các nền kinh tế đang chuyển đổi: các lựa chọn kinh doanh đối với thương mại và đầu tư” của M. Kostecki & A. Fehérváry (eds.), Oxford, Pergamon Press.

Chunmei Yang (2009) Phân tích về thương mại dịch vụ giữa Trung Quốc và ASEAN, Tạp chí quốc tế về kinh tế và tài chính, quyển 1, số 1, tháng 2.

ITC (2001) Thương mại dịch vụ: sách giải đáp cho các nhà xuất khẩu nhỏ và trung bình, Geneva, Trung tâm thương mại quốc tế (ITC).

- Deardorf, A. (2001), Cung cấp dịch vụ quốc tế, thương mại và sự phân tán, Tạp chí Kinh tế quốc tế 9: 233–48.
- Etemad-Sajadi, R. (2009) Quá trình quốc tế hóa của dịch vụ liên quan tới máy tính, luận án tiến sỹ, Đại học Neuchâtel (dự thảo).
- Eschenbach, F. và Hoekman, B. (2006) Cải cách chính sách dịch vụ và Tăng trưởng kinh tế tại các nền kinh tế đang chuyển đổi, 1990–2004’, Tạp chí Kinh tế toàn cầu, 142 (4).
- Francois, J. và Manchin, M. (2007), Thử chế, cơ sở hạ tầng và thương mại, Tài liệu nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới 4152.
- Francois, J. và Reinert, K. (1996) Vai trò của dịch vụ đối với Cơ cấu sản xuất và thương mại: những thực tiễn rõ ràng từ phân tích thực tiễn nhiều nước’, Tạp chí Kinh tế châu Á-Thái Bình Dương, 2: 35–43.
- Francois, J. và Wooton, I. (2007) Cơ cấu thị trường và Tiếp cận thị trường”, World Tài liệu nghiên cứu chính sách của Ngân hàng Thế giới, số 4151.
- Fuchs, V. (1968) Nền kinh tế dịch vụ (New York: Columbia University Press).
- Ghosh, Bimal (1997) Lợi ích từ liên kết toàn cầu, London, Macmillan.
- Gootiz, B. và Mattoo, A. (2008) Hạn chế đối với thương mại dịch vụ và FDI tại OECD và các nước đang phát triển, Ngân hàng thế giới, bản thảo.
- Hoekman, B. Kostecki, M. (2009) Kinh tế chính trị của Hệ thống Thương mại toàn cầu, xuất bản lần thứ ba, Oxford, Oxford University Press, sắp xuất bản (tháng 10).
- Hofstede, G. (1980). Tác động của văn hóa: sự khác nhau trên thế giới về các giá trị liên quan tới công việc’, Beverly Hills: Sage Publications.
- Impacts (2006) Tác động của việc tự do hóa các dịch vụ công tới người nghèo và các đối tượng bị gạt ra ngoài lề: dịch vụ y tế, giáo dục và điện ở Việt Nam, Hà Nội, tháng 8.
- Khandwalla, P. (1995) Phong cách quản lý hiệu quả: Nghiên cứu của Ấn Độ’, Tạp chí quản lý Á-Âu, 1(1), trang 39-64.
- Kostecki, Michel (1982) Thương mại Nhà nước tại và các nước phát triển: thông tin cơ bản, trong cuốn: thương mại nhà nước tại các thị trường quốc tế, M. Kostecki, London, Macmillan (Chương 1).
- Kostecki, Michel (1994) Chiến lược dành cho các thị trường dịch vụ toàn cầu, trong cuốn “Chiến lược Marketing đối với dịch vụ” M. Kostecki (ed.), Oxford, Pergamon Press
- Kostecki, Michel, Naray. Olivier (2007) Ngoại giao thương mại và kinh doanh quốc tế, tài liệu thảo luận về ngoại giao, Clingendael, Viện quan hệ quốc tế Hà Lan.
- Kostecki, Michel (1996) Dịch vụ ngân hàng dành cho các doanh nghiệp: Các xu hướng và lựa chọn mới đối với các ngân hàng tại Ba Lan, cuốn “Dịch vụ tại các nền kinh tế đang chuyển

đổi: các lựa chọn kinh doanh đối với thương mại và đầu tư” của M. Kostecki & A. Fehérváry (eds.), Oxford, Pergamon Press (Các bài về Kinh tế và Kinh doanh quốc tế).

Thư viện quốc hội (2005) Thông tin về Việt Nam, Washington D.C.

Limao N. và Venables, A. (2001) Cơ sở hạ tầng, Bất lợi về địa lý và chi phí vận tải, Tạp chí kinh tế của Ngân hàng Thế giới, 15.

Lovelock, Ch. And Wirtz. J. (2004) Marketing dịch vụ , Upper Saddle River, New Jersey Prentice Hall.

Mattoo, A. Rathindran, R. và Subramanian, A. (2006) Tính toán tự do hóa thương mại dịch vụ và tác động tới Tăng trưởng kinh tế: Minh họa, Tạp chí hội nhập kinh tế, 21:64–98.

MPI/UNDP (2005) Lựa chọn và khuyến nghị đối với Chiến lược phát triển toàn diện đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, Hà Nội, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam (MPI) và UNDP.

MPI và UNDP (2006) Khuôn khổ chung cho Chiến lược dịch vụ tại Việt Nam tới năm, (MPI) và (UNDP), Hà Nội, (do Riddle, Tiến sỹ Nguyễn Hồng Sơn và Hernandez, C.).

NCIEC/USAID, 2006 Tài liệu gia nhập WTO của Việt Nam, Hà Nội, Ủy ban Quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế (NCIEC) và Cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID).

Quang, Truong. (1997), ‘Quản lý mâu thuẫn trong các liên doanh tại Việt Nam’, Chuyển đổi, 38(1&2), 282-306.

Quang, T. & Vuong, N. T. (2002) Phong cách quản lý và hiệu quả tổ chức tại Việt Nam, Nghiên cứu và thực tiễn trong quản lý nguồn nhân lực 10(2).

Phạm Chi Lan và Riddle, Dorothy (2005) Thiết kế Chiến lược xuất khẩu dịch vụ quốc gia cho Cục xúc tiến thương mại; Dự án của Cục xúc tiến thương mại, số VIE/61/94, Hà nội.

Ralston, D. A., Nguyen van Thang & Napier, N. K. (1999) Nghiên cứu so sánh về giá trị công việc của các nhà quản lý ở miền Bắc và miền Nam Việt Nam’, Tạp chí kinh doanh quốc tế, 30(4).

Shi, Zhiyu (2007) Phân tích Nhập siêu giữa Trung Quốc và ASEAN, xem xét các vấn đề kinh tế, /www.mofcom.gov.cn.

Swierczek, E. W. (1994) Văn hóa và mâu thuẫn trong các liên doanh ở châu Á, Tạp chí quốc tế về quản lý dự án, 12(1), 7.

Trần Ngọc Ca (2009) Tác động của chính sách tới phát triển thương mại dịch vụ ở Việt Nam, Trung tâm nghiên cứu phát triển quốc tế, (IDRS), Ottawa.

Tổ chức Minh bạch quốc tế

Lao động di cư (2008) Nhóm đặc trách về Lao động di cư ASEAN, Tham vấn quốc gia Việt Nam về việc bảo hộ và thúc đẩy quyền của lao động di cư, 3-4 tháng 3, 2008, Hà Nội, Việt Nam.

Xu, Ningning. (2007) Tạp chí về 15 năm hợp tác kinh tế và kinh doanh giữa ASEAN và Trung Quốc, diễn đàn Trung Quốc.

UNCTAD (2005) Báo cáo đầu tư toàn cầu, Geneva, UNCTAD.

UNCTAD (2008) Rà soát chính sách đầu tư: Việt Nam, Geneva, UNCTAD.

USAID (2005) Rà soát cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông Việt Nam, Hà Nội.

WEF 2009 Báo cáo cạnh tranh toàn cầu, Geneva, Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF).

Wilson, J. S., Mann, C. & Otsuki, T. (2005) Đánh giá các lợi ích của thuận lợi hóa thương mại: Khía cạnh toàn cầu, Kinh tế thế giới 28 (6).

Ngân hàng Thế giới, www.doingbusiness.org

WEF (2009) Báo cáo năng lực cạnh tranh Toàn cầu 2008-2009, Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF).

Wozniak, L. (2007) Đưa dịch vụ ngân hàng cá nhân vào Việt Nam, Finance Asia, tháng 9.

WTO (2008) Thông tin về các nước 2008, Geneva, Tổ chức thương mại thế giới.

Phụ lục 1: Chương trình hành động của Chính phủ về dịch vụ giai đoạn 2009-2011

QUYẾT ĐỊNH số 961/QĐ-TTg ngày 3 tháng 7 năm 2009, ban hành Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009-2011:

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Nghị quyết số 03/2008/NQ-CP ngày 11 tháng 01 năm 2008 của Chính phủ ban hành Chương trình hành động của Chính phủ nhiệm kỳ 2007-2011;

Xét đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo Quyết định này Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009-2011.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 09 năm 2009.

Điều 3. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan trực thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành quyết định này.

Ký thay Thủ tướng

Phó Thủ tướng

HOÀNG TRUNG HẢI

CHƯƠNG TRÌNH

*hành động của chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009 – 2011
(Ban hành kèm theo Quyết định số 961/QĐ-TTg ngày 03 tháng 7 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ)*

I. MỤC TIÊU

Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009 – 2011 nhằm cụ thể hóa Chương trình hành động của Chính phủ nhiệm kỳ 2007 – 2011 ban hành kèm theo Nghị quyết số 03/2008/NQ-CP ngày 11 tháng 01 năm 2008; phát triển và nâng cao sức cạnh tranh của khu vực dịch vụ; đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực dịch vụ và thực hiện các cam kết gia nhập WTO trong lĩnh vực dịch vụ; góp phần thực hiện thành công nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2006 – 2010 và làm tiền đề cho phát triển giai đoạn tiếp theo.

II. NHIỆM VỤ CHỦ YẾU

Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009 – 2011 cần triển khai thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

1. Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm thúc đẩy phát triển các ngành dịch vụ:

- Xây dựng chính sách chung phát triển các ngành dịch vụ phù hợp với các cam kết của Tổ chức thương mại thế giới WTO;
- Hoàn thiện chính sách về đầu tư – kinh doanh;
- Rà soát các nội dung cam kết WTO đối với dịch vụ để sửa đổi, bổ sung hoặc bãi bỏ những văn bản quy phạm pháp luật không còn phù hợp;
- Hoàn thiện hệ thống chính sách về thuế nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ hoạt động có hiệu quả; tăng kim ngạch xuất khẩu, giảm nhập siêu dịch vụ.

2. Huy động và phát huy các nguồn lực trong và ngoài nước cho phát triển kinh tế nói chung và dịch vụ nói riêng:

- Huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn để phát triển nhanh, bền vững các ngành dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ then chốt;
- Phát triển thị trường tài chính, tiền tệ theo hướng hiện đại; tăng cường ứng dụng các thành tựu khoa học tiên tiến trong phát triển thị trường tài chính, tiền tệ;
- Đổi mới công cụ chính sách tài chính tiền tệ và nâng cao năng lực điều hành chính sách tài chính tiền tệ; đảm bảo an ninh tài chính tiền tệ;
- Thực hiện xã hội hóa một số loại hình dịch vụ công cộng có chất lượng cao.

3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ:

- Xây dựng cơ chế, chính sách phát triển thị trường lao động, nguồn nhân lực; các chính sách về dạy nghề, việc làm và giảm nghèo có hiệu quả;

- Tăng cường công tác đào tạo nghề cho lao động xuất khẩu nhằm tăng dần tỷ trọng lao động được đào tạo nghề và hướng tới thị trường có yêu cầu lao động kỹ năng cao.

4. Phát triển kinh tế nói chung và dịch vụ nói riêng gắn với bảo vệ các nguồn tài nguyên và bảo vệ môi trường bền vững.

- Khuyến khích đầu tư trong lĩnh vực bảo vệ môi trường; tăng cường công tác quản lý đối với hoạt động xây dựng và quản lý đô thị;

- Tôn tạo, bảo tồn và phát huy các di tích lịch sử, văn hóa, danh lam thắng cảnh phục vụ phát triển kinh tế - xã hội.

III. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

1. Căn cứ nội dung công việc được phân công trong Phụ lục kèm theo, Thứ trưởng các Bộ, ngành có trách nhiệm trực tiếp đôn đốc chỉ đạo thực hiện Chương trình hành động để đảm bảo chất lượng và tiến bộ; phối hợp với Văn phòng Chính phủ để bố trí vào chương trình làm việc của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ những nội dung liên quan.

2. Chậm nhất ngày 15 tháng 12 hàng năm, các Bộ, ngành báo cáo tiến độ thực hiện công việc được giao về Bộ Kế hoạch và Đầu tư để tổng hợp, báo cáo Thủ tướng Chính phủ.

3. Bộ Kế hoạch và Đầu tư theo dõi, kiểm tra và tổng hợp việc triển khai thực hiện Chương trình hành động này.

4. Trong quá trình triển khai thực hiện, nếu thấy cần thiết phải bổ sung, điều chỉnh Chương trình, các Bộ, ngành chủ động đề nghị và Bộ Kế hoạch và Đầu tư tổng hợp báo cáo Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định./.

Ký thay Thủ tướng
Phó Thủ tướng
Hoàng Trung Hải

PHỤ LỤC

NHỮNG NỘI DUNG CỤ THỂ TRIỂN KHAI THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH HÀNH ĐỘNG CỦA CHÍNH PHỦ VỀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ GIAI ĐOẠN 2009 – 2011
 (Ban hành kèm theo Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ giai đoạn 2009 – 2011 tại Quyết định số 961/QĐ-TTg ngày 03 tháng 7 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ)

STT	Nội dung công việc	Cơ quan chủ trì	Loại văn bản	Cấp quyết định	Văn bản chỉ đạo	Thời gian hoàn thành
I	Chính sách chung					
1	Chiến lược phát triển khu vực dịch vụ Việt Nam đến năm 2020	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Chiến lược	TTCP		2010
2	Xây dựng và thực hiện các biện pháp phòng vệ chính đáng đối với các ngành/phân ngành dịch vụ phù hợp với các quy định của WTO	Các Bộ, ngành quản lý ngành dịch vụ triển khai thực hiện đối với lĩnh vực phụ trách	Quyết định	TTCP, Bộ trưởng		2009
3	Rà soát các nội dung cam kết gia nhập WTO đối với các dịch vụ thuộc lĩnh vực phụ trách và các văn bản quy phạm pháp luật không còn phù hợp với các quy định WTO	Các Bộ, ngành quản lý ngành dịch vụ	Quyết định	TTCP, Bộ trưởng	NQ số 16/2007/NQ-CP ngày 27/02/2007	2009
4	Chính sách và biện pháp cải thiện môi trường đầu tư – kinh doanh	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Đề án	TTCP, Bộ trưởng		2009
II	Tài chính – Hải quan – Chứng khoán					
1	Luật Kiểm toán độc lập	Bộ Tài chính	Dự thảo	Chính phủ		2009,

			Luật trình hội	Quốc đề			2011
2	Luật sửa đổi, bổ sung Luật Kinh doanh bảo hiểm	Bộ Tài chính	Dự Luật	thảo	Chính phủ		2010
3	Luật Chứng khoán sửa đổi, bổ sung	Bộ Tài chính	Dự Luật	thảo	Chính phủ		2011
4	Nghị định hướng dẫn thi hành Luật Kiểm toán độc lập	Bộ Tài chính	Nghị định		Chính phủ		2011
5	Đề án thành lập tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu	Bộ Tài chính chủ tri, Bộ Công Thương phối hợp	Đề án		Chính phủ		2009
6	Đề án xã hội hóa một số loại hình dịch vụ công cộng và tiếp tục đổi mới cơ chế hoạt động của các đơn vị sự nghiệp công	Bộ Tài chính	Đề án		TTCP	Công văn số 246/TB-VPCP ngày 08/9/2008	2009
7	Đề án thành lập tổ chức kiểm toán Quỹ tín dụng nhân dân	Ngân hàng Nhà nước	Đề án		Thống đốc NHNN		2009
8	Luật Các tổ chức tín dụng	Ngân hàng Nhà nước	Dự Luật trình hội	thảo Quốc đề	Chính phủ	NQ số 27/2008/QH12 ngày 15/11/2008	2009
9	Đề án phát triển thị trường tiền tệ	Ngân hàng Nhà nước	Quyết định		Thống đốc NHNN		2009
10	Đề án đổi mới các công cụ chính sách tiền tệ và nâng cao năng lực điều hành chính sách tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước	Ngân hàng Nhà nước	Quyết định		Thống đốc NHNN	NQ số 23/2008/QH12 ngày 06/11/2008,	2009

					NQ số 30/2008/NQ- CP ngày 11/12/2008	
11	Luật Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng	Ngân hàng Nhà nước	Dự thảo Luật trình Quốc hội	Chính phủ		2009
12	Luật Bảo hiểm tiền gửi	Ngân hàng Nhà nước	Dự thảo Luật trình Quốc hội	Chính phủ		2009
13	Luật Ngân hàng Nhà nước	Ngân hàng Nhà nước	Dự thảo Luật trình Quốc hội	Chính phủ	NQ số 27/2008/QH12 ngày 15/11/2008	2009
14	Đề án phát triển Ngân hàng Nhà nước thành Ngân hàng Trung ương hiện đại	Ngân hàng Nhà nước	Báo cáo Bộ Chính trị, TTCP	TTCP, Thống đốc NHNN		2009
15	Đề án nghiên cứu áp dụng mô hình quản lý mới tại Ngân hàng Nhà nước (gồm 02 Đề án: (i) Đề án Cơ chế tiền lương phù hợp với đặc thù hoạt động của Ngân hàng Nhà nước; (ii) Đề án Cơ chế tuyển dụng sử dụng cán bộ)	Ngân hàng Nhà nước	Quyết định	Thống đốc NHNN	QĐ số 94/QĐ-NHNN ngày 16/01/2009	2010
16	Đề án khảo sát, đánh giá thực trạng, phân loại và quy hoạch tổng thể mạng lưới chi nhánh Ngân hàng Nhà nước	Ngân hàng Nhà nước	Quyết định	Thống đốc NHNN		2010
17	Nghị định thay thế Nghị định số 91/1999/NĐ-	Ngân hàng Nhà nước	Nghị định	Chính phủ	Công văn số	2009

	CP ngày 04/9/1999 về tổ chức và hoạt động của Thanh tra Ngân hàng	nước				66/VPCP-TH ngày 20/01/2009, CV số 865/VPCP-TCCV ngày 12/02/2009, NQ số 01/NQ-CP ngày 09/01/2009, NQ số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008, QĐ số 167/2008/QĐ-TTg ngày 12/12/2008 kèm QĐ số 342/QĐ-NHNN ngày 19/02/2009	
18	Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định số 202/2004/NĐ-CP ngày 10/12/2004 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng	Ngân hàng Nhà nước	Nghị định	Chính phủ	Quyết định số 1507/QĐ-NHNN ngày 25/06/2007	2009	
19	Đề án đổi mới hoạt động giám sát từ xa và cập nhật thông tin báo cáo	Ngân hàng Nhà nước	Đề án	Thống đốc NHNN	CV số 40/CV-VP ngày 31/3/2004	2009	
20	Đề án thành lập ngân hàng hợp tác xã	Ngân hàng Nhà nước	Đề án	Thống đốc	NQ số 01/NQ-	2009,	

		nước		NHNN	CP ngày 09/01/2009, NQ số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008, NQ số 30a/2008/NQ-CP ngày 27/12/2008, QĐ số 167/2008/QĐ-TTg ngày 12/12/2008 kèm QĐ số 342/QĐ-NHNN ngày 19/02/2009	2010
21	Đề án phát triển và nâng cao hiệu quả quản lý hoạt động của các tổ chức tín dụng phi ngân hàng	Ngân hàng Nhà nước	Đề án	Thống đốc NHNN		2010
22	Đề án tuyên truyền và phát triển hoạt động tài chính quy mô nhỏ, nâng cao vai trò của hoạt động tài chính quy mô nhỏ trong công cuộc xóa đói giảm nghèo	Ngân hàng Nhà nước	Đề án	Thống đốc NHNN		2009
23	Nghị định thay thế Nghị định số 49/2000/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của các ngân hàng thương mại	Ngân hàng Nhà nước	Nghị định	Chính phủ		2009
24	Nghị định sửa đổi bổ sung Nghị định số 22/2006/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của	Ngân hàng Nhà nước	Nghị định	Chính phủ		2009

	chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, văn phòng đại diện tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam	nước				
III	Dịch vụ về pháp lý, trọng tài, hòa giải thương mại ...					
1	Soạn thảo Nghị định hướng dẫn thi hành Luật trọng tài	Bộ Tư pháp	Nghị định	Chính phủ		2010
2	Xây dựng Đề án tăng cường năng lực của đội ngũ trọng tài viên và các Trung tâm trọng tài	Bộ Tư pháp	Đề án	Bộ trưởng Bộ Tư pháp		2010
3	Xây dựng Đề án về mô hình tổ chức hòa giải thương mại ở Việt Nam	Bộ Tư pháp	Đề án	TTCP		2010
4	Đề án quy hoạch nghề công chứng đến năm 2020	Bộ Tư pháp	Đề án	TTCP		2009
5	Xây dựng Nghị định của Chính phủ về đấu giá tài sản thay thế Nghị định số 05/2005/NĐ-CP	Bộ Tư pháp	Nghị định	Chính phủ		2009
6	Đề án quy hoạch đội ngũ giám định tư pháp	Bộ Tư pháp	Đề án	TTCP		2010
7	Đề án phát triển luật sư hội nhập	Bộ Tư pháp	Đề án	TTCP		2009
8	Chiến lược phát triển luật sư đến năm 2020	Bộ Tư pháp	Chiến lược	TTCP		2010
9	Sửa đổi Luật Luật sư	Bộ Tư pháp	Dự thảo Luật để trình Quốc hội	Chính phủ		2011
10	Xây dựng Luật Bán đấu giá tài sản	Bộ Tư pháp	Dự thảo Luật để trình Quốc	Chính phủ		2011

			hội			
IV	Giao thông vận tải					
1	Hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn môi trường trong lĩnh vực giao thông vận tải	Bộ GTVT	Quyết định	Bộ trưởng		2009
2	Xây dựng Chiến lược tổng thể phát triển dịch vụ vận tải và dịch vụ hỗ trợ vận tải	Bộ GTVT	Quyết định	TTCP		2009
3	Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch đào tạo đội ngũ cán bộ, công chức để đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn mới	Bộ GTVT	Quyết định	Bộ trưởng		2011, 2012
4	Đề án quy hoạch tuyến cao tốc ven biển	Bộ GTVT	Đề án	TTCP		2009
5	Đề án xây dựng tuyến vận tải hành khách cao tốc ven biển	Bộ GTVT	Đề án	TTCP		2009
6	Quy hoạch phát triển cảng hàng không Tân Sơn Nhất	Bộ GTVT	Đề án	TTCP		2009
7	Quy hoạch phát triển mạng lưới đường bộ cao tốc	Bộ GTVT	Đề án	TTCP		2009
8	Quy hoạch tổng thể phát triển giao thông vận tải biển đến năm 2020	Bộ GTVT	Đề án	TTCP		2009
V	Khoa học và Công nghệ					
1	Đề án Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia	Bộ Khoa học và Công nghệ	Đề án	TTCP		2009
2	Chương trình “phát triển doanh nghiệp khoa học công nghệ và hỗ trợ các tổ chức khoa học công nghệ công lập chuyển sang hoạt động theo cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm”	Bộ Khoa học và Công nghệ	Chương trình	TTCP		2009

3	Đề án “Thiết lập hệ thống các dịch vụ công về sở hữu công nghiệp”	Bộ Khoa học và Công nghệ	Đề án	Bộ trưởng		2011
4	Đề án “Xây dựng và thực hiện Chương trình quốc gia về nâng cao năng suất và chất lượng doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn đến năm 2020”	Bộ Khoa học và Công nghệ	Đề án	TTCP		2009
5	Đề án “Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia” và “Quỹ đầu tư mạo hiểm công nghệ cao quốc gia”	Bộ Khoa học và Công nghệ	Đề án	TTCP		2010
VI	Thông tin và Truyền thông					
1	Đề án nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm điện tử, viễn thông Việt Nam	Bộ Thông tin và Truyền thông	Đề án	TTCP		2009
2	Xây dựng Danh mục các sản phẩm, dịch vụ công nghệ thông tin đã sản xuất trong nước	Bộ Thông tin và Truyền thông	Quyết định	Bộ trưởng		2009, 2010
3	Quy hoạch phát triển công nghệ thông tin và truyền thông đến năm 2020	Bộ Thông tin và Truyền thông	Đề án	TTCP		2009
VII	Lao động – việc làm – phát triển nguồn nhân lực					
1	Đề án phát triển thị trường lao động ở Việt Nam đến năm 2020	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Đề án	TTCP	NQ số 25/2006/NQ-CP ngày 09/10/2006	2009
2	Chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến năm 2020	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Chiến lược	TTCP		2009
3	Đề án “Đổi mới và phát triển dạy nghề giai đoạn 2008 – 2020”	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Quyết định	TTCP		2009

		Xã hội				
4	Chiến lược 10 năm (2011 - 2020) và kế hoạch 5 năm (2011 - 2015) về việc làm	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Chiến lược	TTCP		2010
5	Chiến lược 10 năm (2011 - 2020) và kế hoạch 5 năm (2011 - 2015) về dạy nghề	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Chiến lược	TTCP		2010
6	Chiến lược 10 năm (2011 - 2020) và kế hoạch 5 năm (2011 - 2015) về giảm nghèo	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Chiến lược	TTCP		2010
7	Chiến lược xuất khẩu lao động đến năm 2020	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Chiến lược	TTCP	NQ số 25/2006/NQ-CP ngày 09/10/2006	2009
8	Đề án “Hỗ trợ các huyện nghèo đẩy mạnh xuất khẩu lao động, góp phần giảm nghèo nhanh, bền vững giai đoạn 2009 - 2015”	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Đề án	TTCP	QĐ số 12/2009/QĐ-TTg ngày 19/01/2009	2009
9	Đề án đào tạo nghề đối với bộ đội xuất ngũ	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Đề án	TTCP	Thông báo số 58/TB-VPCP ngày 23/02/2009, NQ số 30/2008/NQ-CP ngày 11/12/2008	2009
10	Đề án đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội	Đề án	TTCP	Thông báo số 56/TB-VPCP	2009

		Xã hội			ngày 20/02/2009	
VII	Phân phối					
1	Đề án giám sát hệ thống phân phối, chống hàng giả, bảo vệ người tiêu dùng	Bộ Công Thương	Đề án	TTCP	NQ số 22/2008/NQ- CP ngày 23/9/2008	2009
2	Quy hoạch phát triển một số hàng hóa thiết yếu đối với sản xuất và đời sống xã hội, trước mắt tập trung vào các mặt hàng xăng dầu, thép xây dựng, phân bón, lương thực, xi măng và thuốc chữa bệnh theo hướng gắn với Quy hoạch hệ thống sản xuất với Quy hoạch hệ thống phân phối	Bộ Công Thương chủ trì, các Bộ, ngành liên quan phối hợp	Đề án	TTCP	Thông báo số 133/TB-VPCP ngày 20/04/2009	2009
IX	Xây dựng – đô thị - bất động sản – môi trường					
1	Cơ chế, chính sách khuyến khích đầu tư trong lĩnh vực bảo vệ môi trường	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Nghị định, Quyết định	TTCP		2009
2	Quy hoạch tổng thể về thu gom, xử lý chất thải rắn	Bộ Xây dựng, Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án quy hoạch	TTCP		2009
3	Luật Thuế nhà, đất	Bộ Tài chính	Đề án	TTCP		2009
4	Chiến lược phát triển nguồn nhân lực ngành xây dựng đến năm 2020	Bộ Xây dựng	Chiến lược	TTCP		2010
5	Đề án phát triển thị trường bất động sản	Bộ Xây dựng	Đề án	Bộ Chính trị		2009
6	Đề án phát triển nhà ở công vụ	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2009

7	Báo cáo tổng thể về các chính sách nhà ở cho các đối tượng xã hội có nhu cầu cần giải quyết	Bộ Xây dựng	Báo cáo	Bộ Chính trị		2009
8	Đề án quy hoạch khu dân cư nông thôn tập trung vùng bị ảnh hưởng thiên tai	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2009
9	Đề án Chiến lược phát triển đô thị đến năm 2025 thực hiện điều chỉnh định hướng quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống đô thị Việt Nam đến năm 2025 và tầm nhìn đến năm 2025	Bộ Xây dựng	Đề án	Bộ Chính trị		2009
10	Đề án nghiên cứu phát triển các đô thị ven biển Việt Nam ứng phó với biến đổi khí hậu	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2009
11	Đề án tăng cường năng lực kiểm định chất lượng công trình xây dựng	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2009
12	Đề án xây dựng cơ chế mẫu, thí điểm khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia đầu tư xây dựng các dự án hạ tầng kỹ thuật đô thị	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2009
13	Đề án thay thế vật liệu nung bằng vật liệu không nung	Bộ Xây dựng	Đề án	TTCP		2010
14	Chiến lược phát triển ngành xây dựng đến năm 2020	Bộ Xây dựng	Chiến lược	TTCP		2010
15	Nghị định của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 99/2007/NĐ-CP về quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình	Bộ Xây dựng	Nghị định	Chính phủ		2009
16	Nghị định của Chính phủ về Hợp đồng trong hoạt động xây dựng	Bộ Xây dựng	Nghị định	Chính phủ		2009
17	Chiến lược phát triển công nghệ môi trường quốc gia đến năm 2020	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Chiến lược	TTCP		2011

18	Đề án bảo đảm các quyền về đất đai và bất động sản được vận động theo cơ chế thị trường, trở thành một nguồn vốn trong sản xuất, kinh doanh	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án	TTCP	NQ số 22/2008/NQ-CP ngày 24/9/2008	2010
19	Đề án phát triển dịch vụ môi trường phù hợp với các quy định của WTO làm cơ sở thu hút vốn đầu tư nước ngoài	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án	TTCP	Chỉ thị số 15/2007/CT-TTg ngày 22/6/2007	2009
20	Đề án thực hiện xã hội hóa dịch vụ nước, phát triển ngành kinh tế nước nhiều thành phần phù hợp với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án	TTCP		2011
21	Đề án áp dụng phương thức chi trả cho các dịch vụ môi trường trong bảo vệ môi trường lưu vực sông, áp dụng thử nghiệm cho lưu vực sông Cầu, sông Nhuệ, sông Đáy và sông Đồng Nai	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án	Bộ trưởng		2010
22	Đề án tăng cường hoạt động phục vụ khí tượng thủy văn theo hướng thương mại hóa	Bộ Tài nguyên và Môi trường	Đề án	Bộ trưởng		2011, 2012
X	Văn hóa – xã hội – thể thao – du lịch					
1	Dự thảo Nghị định về huy động nguồn lực ngoài nhà nước để đầu tư phát triển lĩnh vực văn hóa – xã hội (văn hóa, y tế, giáo dục, đào tạo và thể dục, thể thao)	Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Nghị định	Chính phủ		2009, 2010
2	Xây dựng cơ chế, chính sách tôn tạo, bảo tồn và phát huy di tích lịch sử, danh lam thắng cảnh nhằm phục vụ phát triển kinh tế, xã hội theo hướng mở rộng xã hội hóa	Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch	Đề án	TTCP		2009, 2010

3	Các quy hoạch tổng thể và chính sách hỗ trợ phát triển các cơ sở văn hóa vui chơi, giải trí cho trẻ em	Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch	Đề án quy hoạch	TTCP		2009, 2010
4	Đề án tôn tạo các di tích lịch sử văn hóa, di tích lịch sử cách mạng và kháng chiến; bảo tồn, gìn giữ và phát huy các di sản thiên nhiên và văn hóa được UNESCO công nhận đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020	Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch	Đề án	TTCP		2009, 2010
5	Xây dựng cơ chế, chính sách khuyến khích hệ thống dịch vụ tư vấn và chăm sóc người cao tuổi	Bộ Y tế	Quyết định	TTCP, Bộ trưởng		2009
6	Xây dựng kế hoạch truyền thông về lĩnh vực gia đình	Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch	Quyết định	TTCP, Bộ trưởng		2009, 2011

Phụ lục 2: Cơ chế tham vấn và thực thi chính sách dịch vụ đề xuất

Văn phòng Thủ tướng hoặc Văn phòng Chính phủ

Vai trò: Định hướng lập kế hoạch, điều phối và giám sát chính sách

Các nhóm công tác *tạm thời* xử lý các vấn đề cụ thể

Vai trò:

- **Kiểm tra sâu các vấn đề cụ thể** theo yêu cầu của nhóm cấp cao
- Giao cho chuyên gia nghiên cứu và phân tích với yêu cầu rõ ràng
- Tham vấn các bên liên quan
- **Đưa ra khuyến nghị và kế hoạch hành động** cho Nhóm cấp cao và hỗ trợ nhóm này trong việc ra quyết định, đánh giá



Nhóm thực hiện cấp cao

Vai trò:

- Tích cực **định hướng và giám sát quá trình thực hiện chính sách dịch vụ**, kể cả nghĩa vụ quốc tế và chiến lược ngành
- Thảo luận và đánh giá các vấn đề chính sách dịch vụ cụ thể, nhằm tư vấn tốt cho Thủ tướng và Chính phủ
- Nếu cần thiết, thành lập các nhóm công tác *tạm thời* để phân tích các vấn đề cụ thể và đưa ra các khuyến nghị/lựa chọn chính sách và kế hoạch hành động
- Chuẩn bị Chương trình làm việc và Kế hoạch hành động, phù hợp với Kế hoạch 5 năm.
- Giám sát kết quả theo các lộ trình
- Thực hiện hành động cần thiết để thúc đẩy quá trình
- Đưa ra báo cáo hàng năm
- Báo cáo Quốc hội và Thủ tướng ít nhất 1 lần 1 năm
- Tăng nhận thức về các vấn đề chính sách dịch vụ, kể cả thông qua các phương tiện thông tin

Gồm các quan chức có động lực làm việc cao từ các cơ quan, tổ chức kinh doanh, tổ chức phi Chính phủ, học giả, chuyên gia có liên quan



Nhóm nghiên cứu chính sách thương mại/dịch vụ

Vai trò:

- **Phân tích kỹ và nghiên cứu sáng tạo** về các vấn đề chính sách thương mại và dịch vụ cụ thể
- Xây dựng năng lực phân tích chính sách thương mại và dịch vụ
- Kết nối với các đối tác trong khu vực và tham gia thảo luận khu vực và quốc tế về các vấn đề dịch vụ, kể cả thương mại dịch vụ

Gồm các Bộ, ngành tham gia vào và thực hiện và hoạch định chính sách trong các vực dịch vụ ưu tiên, do MPI chủ trì và điều phối chính

Gồm các nhà nghiên cứu, phân tích, giới học giả trong nước

Phụ lục 3: Dự thảo Cơ chế tham vấn và thực thi chính sách thương mại

BỘ CÔNG THƯƠNG

Vai trò: đầu mối, định hướng chính sách, giám sát,

Nhóm tham vấn chính sách thương mại

Vai trò:

- Thường xuyên gặp gỡ để thảo luận và đánh giá các vấn đề chính sách thương mại cụ thể, nhằm đưa ra khuyến nghị được cân nhắc kỹ cho Chính phủ
- Hỗ trợ trong việc giám sát và khuyến khích các nỗ lực thực hiện
- Đề xuất phân tích và xem xét các vấn đề cụ thể, thành lập các nhóm công tác về các vấn đề cụ thể để đưa ra các khuyến nghị.
- Tăng cường nhận thức về các vấn đề chính sách thương mại cụ thể, kể cả thông qua các phương tiện truyền thông
- Tăng cường sự tham gia và tính sở hữu trong quá trình hoạch định chính sách

Bao gồm đại diện các Bộ, hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức phi Chính phủ, giới học giả.

Các nhóm công tác về các vấn đề cụ thể

Vai trò:

- Kiểm tra kỹ các vấn đề cụ thể theo yêu cầu của Nhóm tham vấn về chính sách thương mại
- Giao chuyên gia nghiên cứu và phân tích khi cần, với yêu cầu rõ ràng
- Đưa ra khuyến nghị và lựa chọn chính sách cho Nhóm tham vấn về chính sách thương mại và các hỗ trợ đánh giá, ra quyết định

Gồm các chuyên viên trung cấp là thành viên của Nhóm tham vấn về chính sách thương mại.

Nhóm thực thi chính

Vai trò:

- Tích cực giám sát việc thực hiện các cam kết WTO và các chương trình chính sách thương mại khác
- Chuẩn bị các Chương trình làm việc và Kế hoạch hành động hàng năm
- Giám sát kết quả theo các lộ trình
- Thực hiện hành động cần thiết để thúc đẩy quá trình
- Đưa ra báo cáo hàng năm
- Báo cáo Quốc hội và Thủ tướng ít nhất 1 lần 1 năm
- Tăng nhận thức về các vấn đề chính sách dịch vụ, kể cả thông qua các phương tiện thông tin

Gồm các Bộ tham gia vào tiến trình gia nhập WTO và thực hiện chính sách thương mại, do Bộ Thương mại làm đầu mối.

Các nhóm nghiên cứu về chính sách thương mại

Vai trò:

- Phân tích kỹ và nghiên cứu sáng tạo về các vấn đề chính sách thương mại cụ thể
- Xây dựng năng lực phân tích chính sách thương mại trong nước
- Kết nối với các đối tác trong khu vực và tham gia thảo luận khu vực và quốc tế

PHẦN II: CÁC BÁO CÁO NGÀNH CƠ BẢN

CHƯƠNG 1: DỊCH VỤ KINH DOANH VÀ CHUYÊN MÔN

1.1 Dịch vụ kinh doanh và chuyên môn

Dịch vụ kinh doanh và chuyên môn bao gồm các dịch vụ hỗ trợ quan trọng đối với nền kinh tế như dịch vụ pháp lý, dịch vụ kế toán và kiểm toán, dịch vụ tư vấn thuế, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ máy tính, dịch vụ nghiên cứu và phát triển, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ nghiên cứu thị trường, dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ liên quan tới khai mỏ, chế tạo và nông nghiệp, v.v.

Mặc dù còn khá mới mẻ tại Việt Nam, các dịch vụ chuyên môn và kinh doanh là một trong những ngành phát triển nhanh nhất tại Việt Nam. Lý do nằm ở chỗ các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn là lĩnh vực mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) có lợi thế trong khi hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam tăng trưởng với tốc độ cao và trở thành lĩnh vực năng động nhất trong nền kinh tế, rất nhiều các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang tham gia cung cấp các dịch vụ chuyên môn và kinh doanh.

Từ khía cạnh kinh tế nói chung, các dịch vụ chuyên môn và kinh doanh đóng vai trò hỗ trợ cho toàn bộ nền kinh tế Việt Nam, nền kinh tế vốn đã đạt tốc độ tăng trưởng trong vòng 20 năm qua (tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trong vòng 20 năm qua là khoảng 7%). Mặc dù tăng trưởng kinh tế xét về lượng là khá đáng kể, chất lượng tăng trưởng lại chưa được phân tích kỹ, tuy nhiên, nhiều nghiên cứu đã cho thấy hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế phụ thuộc một phần vào hiệu quả của các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên môn.

Cùng với sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn, ngày càng nhiều các doanh nghiệp và cả người dân quen với việc sử dụng các dịch vụ này, tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp biết và sử dụng các dịch vụ này vẫn còn hạn chế. Thị trường các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Một nghiên cứu do VCCI và Dự án hỗ trợ GTZ-SME thực hiện năm 2006 cho thấy thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội chiếm tới 90% thị phần dịch vụ phát triển kinh doanh (chủ yếu là các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên môn quan trọng như kế toán và kiểm toán, dịch vụ pháp lý, dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ marketing và quảng cáo, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, v.v). Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa sử dụng các dịch vụ chuyên môn và dịch vụ kinh doanh. Việc này cũng giải thích tại sao quy mô thị trường của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn vẫn còn khá hạn chế.

Môi trường pháp lý đối với dịch vụ kinh doanh và chuyên môn tại Việt Nam đang dần được cải thiện, tạo ra khuôn khổ tốt hơn cho việc thành lập và hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ. Tuy nhiên, nhiều dịch vụ kinh doanh và chuyên môn vẫn chỉ được điều chỉnh bởi khuôn khổ pháp luật chung như Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp mà không có các quy định chuyên ngành cụ thể, điều này cũng góp phần tạo ra sự thiếu giám sát đầy đủ, đặc biệt đối với chất lượng dịch vụ. Do đó, Chính phủ cần chú ý tới thực tế phát triển của nhiều dịch vụ

chuyên môn và dịch vụ kinh doanh đồng thời xem xét có cần đưa ra các quy định cụ thể đối với các dịch vụ này hay không.

- Đặc điểm chính liên quan tới hoạt động, khuôn khổ pháp lý và môi trường cho sự phát triển của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn tại Việt Nam là:
- Cơ cấu thị trường có đặc điểm gồm nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ, cạnh tranh với nhau chủ yếu thông qua giá thay vì chất lượng;

Nhiều dịch vụ mới chỉ xuất hiện gần đây và đang trong giai đoạn phát triển “ban đầu”. Cũng có những dịch vụ trước đây do các doanh nghiệp tự cung cấp, đặc biệt là các dịch vụ liên quan tới nông nghiệp và sản xuất;

- Mặc dù đang được đơn giản hóa nhưng thủ tục cấp phép vẫn còn phức tạp và tốn nhiều thời gian, đây được coi là một cản trở đối với môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp.
- Vẫn thiếu các tiêu chuẩn chuyên môn và thiếu sự giám sát đầy đủ của Chính phủ và các tổ chức chuyên môn đối với dịch vụ và chất lượng dịch vụ do các doanh nghiệp cung cấp.
- Mặc dù Việt Nam có một lực lượng lao động trẻ, thông minh nhưng hệ thống đào tạo nhằm cung cấp các chuyên gia có trình độ cho các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn còn yếu, cản trở sự phát triển của các dịch vụ này. Một lý do nữa là thiếu sự chú ý của các nhà cung cấp dịch vụ tới việc đào tạo các nhân viên của mình và hợp tác với các cơ sở đào tạo.
- Không có số liệu chi tiết về sự phát triển của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn. Thậm chí đối với các dịch vụ quan trọng như dịch vụ pháp lý, kế toán và kiểm toán, số liệu cũng rất rời rạc. Điều này có thể gây khó khăn cho các nhà hoạch định chính sách trong việc cân nhắc các lựa chọn chính sách và biện pháp phù hợp đối với các dịch vụ này.

Do đó, điều kiện then chốt cho sự phát triển của dịch vụ kinh doanh và chuyên môn là đơn giản hóa thủ tục cấp phép, tăng tiêu chuẩn chuyên môn, tăng cường sự giám sát đối với việc thực thi các tiêu chuẩn này cũng như thúc đẩy việc thu thập số liệu. Cùng với việc thúc đẩy các tiêu chuẩn chuyên môn, Chính phủ nên khuyến khích thảo luận và ký kết các thỏa thuận công nhận lẫn nhau giữa Việt Nam và các nước khác do các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như hiệp hội của các doanh nghiệp này có thể không có đủ nguồn lực để thúc đẩy các thỏa thuận này.

Một khía cạnh quan trọng nữa của môi trường phát triển các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn tại Việt Nam là quá trình mở cửa thị trường đối với dịch vụ chuyên môn. Cam kết sâu, rộng nhất mà Việt Nam đã đưa ra đối với dịch vụ chuyên môn và kinh doanh là cam kết khi gia nhập WTO. Cam kết WTO của Việt Nam đối với dịch vụ kinh doanh gồm 26 trên tổng số 46 phân ngành. Các dịch vụ mà Việt Nam cam kết gồm dịch vụ chuyên môn (ví dụ như dịch vụ pháp lý, kế toán, thuế, kiến trúc, tư vấn kỹ thuật, v.v), dịch vụ máy tính, nghiên cứu và phát triển và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác (quảng cáo, nghiên cứu thị trường,

dịch vụ liên quan tới nông nghiệp, khai mỏ và chế tạo). Đối với tất cả các dịch vụ này, trừ một số ngoại lệ nhất định nhìn chung Việt Nam đã cho phép cung cấp dịch vụ qua biên giới và tiêu dùng ở nước ngoài. Tuy nhiên, việc thiết lập hiện diện thương mại của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài vẫn chịu nhiều hạn chế, kể cả các hạn chế về phạm vi hoạt động được thực hiện, hình thức hiện diện, hạn chế phần vốn góp của phía nước ngoài, lộ trình mở cửa tiếp theo và các hạn chế khác.

Từ khía cạnh thực thi, Việt Nam đã thực thực hiện nghiêm túc cam kết trong GATS và các cam kết quốc tế khác đối với dịch vụ chuyên môn và kinh doanh. Tuy nhiên, dường như mặc dù chú ý tới các nghĩa vụ quốc tế nhưng nhu cầu thực tế của nền kinh tế lại chưa nhận được chú ý đầy đủ, đặc biệt trong các lĩnh vực không có cam kết quốc tế. Trong nhiều trường hợp, cần xem xét cho phép nước ngoài tham gia căn cứ vào nhu cầu thực tiễn của nền kinh tế chứ không chỉ đơn thuần là thực hiện một cách “máy móc” các cam kết trong GATS.

Các đặc điểm và vấn đề chính của các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn đã được một nghiên cứu của UNDP nêu lên:

- Chất lượng của dịch vụ kinh doanh là yếu tố quan trọng đối với năng lực cạnh tranh của các hãng;

- Mặc dù nhiều doanh nghiệp lựa chọn cạnh tranh thông qua chất lượng dịch vụ, chất lượng của dịch vụ mà các doanh nghiệp cung cấp hoặc tiêu dùng còn xa mới đạt được mức cần thiết để đảm bảo năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, điều này cho thấy có một số vấn đề nhất định về chất lượng dịch vụ tại Việt Nam nói chung và của dịch vụ kinh doanh nói riêng;

- Giá cả của đầu vào là dịch vụ kinh doanh tiếp tục ảnh hưởng tới năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp;

- Cần tiếp tục loại bỏ các rào cản đối với việc cung cấp các dịch vụ kinh doanh có chất lượng do vai trò quan trọng của các dịch vụ này đối với năng lực cạnh tranh của các hoạt động kinh tế cũng như đối với tạo việc làm;

- Chính phủ cần có thêm nỗ lực để cải thiện môi trường pháp lý để ngành dịch vụ kinh doanh có thể phát triển và tăng trưởng mạnh mẽ.

Hộp 1: Dịch vụ phát triển kinh doanh tại Việt Nam – khảo sát

Một nghiên cứu do VCCI và Dự án thúc đẩy GTZ-SME tập trung vào nghiên cứu các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh tại Việt Nam, hầu hết các dịch vụ này là các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn như dịch vụ kế toán và kiểm toán, dịch vụ pháp lý, dịch vụ đào tạo quản lý kinh doanh, dịch vụ tư vấn kinh doanh, quảng cáo, nghiên cứu thị trường, dịch vụ thiết kế sản phẩm, dịch vụ hội chợ, dịch vụ thông tin Internet, dạy nghề, dịch vụ IT, v.v. Việc khảo sát được thực hiện thông qua phỏng vấn hơn 1200 doanh nghiệp tại 6 tỉnh thành phố lớn là Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh, Bình Dương và Đồng Nai).

Nghiên cứu cho thấy trong số các tỉnh, thành phố này, thành phố Hồ Chí Minh và Hà

Nội chiếm hơn 90% thị phần dịch vụ phát triển kinh doanh (thành phố Hồ Chí Minh chiếm hơn 60%). Quy mô thị trường của các dịch vụ này trong năm 2001 chỉ hơn 400 tỷ. Chi tiết về quy mô thị trường như sau:

Quy mô thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh: (đồng)

Dịch vụ kế toán và kiểm toán	45.799.674.021
Dịch vụ pháp lý:	14.283.011.464
Dịch vụ đào tạo quản lý kinh doanh:	2.720.368.513
Dịch vụ quảng cáo và khuyến mại:	84.305.746.486
Nghiên cứu thị trường:	4.002.973.065
Thiết kế sản phẩm:	20.783.112.707
Dịch vụ hội chợ	8.999.796.178
Dịch vụ quản lý chất lượng và môi trường:	6.655.306.372
Dịch vụ hệ thống thông tin:	3.292.531.054
Dịch vụ máy tính:	8.341.977.266
Dịch vụ thông tin Internet:	7.799.876.651
Dịch vụ dạy nghề và kỹ thuật:	10.423.743.747
Dịch vụ tư vấn công nghệ:	19.408.528.763
TỔNG:	412.819.539.662

Nguồn: Khảo sát dịch vụ phát triển kinh doanh do VCCI, GTZ và Swisscontact thực hiện năm 2003.

1.2 Dịch vụ chuyên môn

1.2.1 Dịch vụ pháp lý, trọng tài và hòa giải tranh chấp thương mại giữa các doanh nghiệp

Dịch vụ pháp lý, trọng tài và hòa giải (dưới đây gọi là dịch vụ pháp lý) đã phát triển khá nhanh trong những năm gần đây, dịch vụ trở nên đa dạng hơn và chất lượng cũng đang được cải thiện. Có thể nói rằng dịch vụ pháp lý đang đóng vai trò hỗ trợ cho nhiều hoạt động của các doanh nghiệp và người dân Việt Nam, từ việc thành lập doanh nghiệp tới hoạt động hàng ngày của các doanh nghiệp này. Hình thức và hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ pháp lý cũng được mở rộng.

Liên quan tới cơ cấu ngành, ngành dịch vụ pháp lý có đặc điểm là số lượng lớn các nhà cung cấp lớn, chủ yếu là các văn phòng luật sư. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ của các nhà cung cấp này vẫn hạn chế, đặc biệt trong các lĩnh vực như thương mại quốc tế, kinh doanh, v.v.

Từ khía cạnh “cung”, mặc dù tới tận thập kỷ trước dịch vụ pháp lý vẫn là một khái niệm khá lạ đối với khá nhiều người và doanh nghiệp, ngày nay ở một mức độ nào đó, các doanh nghiệp đã hiểu tầm quan trọng của dịch vụ pháp lý.

Hệ thống đào tạo đối với người hành nghề luật và luật sư khá đầy đủ so với các dịch vụ kinh doanh và chuyên môn khác. Có các trường đại học chuyên về đào tạo các sinh viên

luật đồng thời cũng có nhiều khoa luật tại các trường Đại học. Tuy tiên, dường như giáo trình đào tạo tại các trường Luật và khoa Luật này chưa theo kịp sự phát triển của thực tiễn, đó là lý do tại sao sinh viên nghiệp không đáp ứng được yêu cầu của công việc.

Khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ pháp lý tại Việt Nam gồm (i) Luật về Luật sư; (ii) Pháp lệnh về trọng tài thương mại; (iii) Nghị định số 28/2007/NĐ-CP ngày 26/02/2007 hướng dẫn Luật về Luật sư; và (iv) Nghị định số 65/2003/NĐ-CP ngày 11/6/2003 về tổ chức và hoạt động dịch vụ tư vấn luật. Các luật và quy định này đưa ra quyền và nghĩa vụ cho luật sư và các tổ chức luật sư.

Liên quan tới sự tham gia của luật sư nước ngoài và tổ chức luật sư nước ngoài, cho tới nay đã có nhiều hình thức hiện diện của các tổ chức luật sư nước ngoài và hãng luật nước ngoài tại Việt Nam như Baker & McKenzie, Vovan & Associés, Russin & Vecchi, Lucy Wayne & Associates, Clifford Chance, v.v. Phạm vi hoạt động của chi nhánh của tổ chức luật sư nước ngoài và doanh nghiệp luật nước ngoài đã được mở rộng, ví dụ các chi nhánh này có thể liên kết với tổ chức luật sư Việt Nam cung cấp dịch vụ tư vấn về luật Việt Nam.

Mặc dù điều kiện hoạt động của luật sư và tổ chức luật sư nước ngoài đã được cải thiện nhưng chất lượng của dịch vụ pháp lý tại Việt Nam vẫn còn hạn chế, đặc biệt trong các lĩnh vực kinh tế, thương mại và đầu tư. Có rất ít luật sư hiểu rõ các quy tắc và luật pháp quốc tế trong các lĩnh vực này, điều này đã khiến cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư Việt Nam gặp phải bất lợi khi làm ăn với các đối tác nước ngoài. Tác động của hạn chế này còn rõ ràng hơn khi Việt Nam hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới.

Cam kết GATS

Liên quan tới cam kết quốc tế để mở cửa dịch vụ pháp lý, Việt Nam đã cam kết các dịch vụ pháp lý, tư vấn và đại diện trong các lĩnh vực luật khác nhau (CPC 861), nhưng loại trừ việc tham gia tổ tụng với tư cách là người bào chữa hay đại diện cho khách hàng của mình trước Tòa án Việt Nam và dịch vụ giấy tờ pháp lý và công chứng liên quan tới pháp luật Việt Nam. Tổ chức luật sư nước ngoài được phép thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh của tổ chức luật sư nước ngoài, công ty con của tổ chức luật sư nước ngoài, công ty luật nước ngoài, công ty hợp danh giữa tổ chức luật sư nước ngoài và công ty luật hợp danh Việt Nam. Hiện diện thương mại của tổ chức luật sư nước ngoài được phép tư vấn luật Việt Nam nếu luật sư tư vấn đã tốt nghiệp đại học luật của Việt Nam và đáp ứng được các yêu cầu áp dụng cho luật sư hành nghề tương tự của Việt Nam. Việt Nam đã dành đối xử quốc gia cho hiện diện của tổ chức luật sư nước ngoài tại Việt Nam. Liên quan tới di chuyển tạm thời của luật sư nước ngoài vào Việt Nam để cung cấp dịch vụ, chỉ các đối tượng cung cấp dịch vụ như định nghĩa tại phần cam kết nền trong Biểu cam kết dịch vụ của Việt Nam mới được di chuyển tới Việt Nam để cung cấp dịch vụ.

Đối với dịch vụ trung gian và hòa giải, Việt Nam có một số cam kết hạn chế liên quan tới cung cấp qua biên giới và tiêu dùng ở nước ngoài. Việt Nam không cam kết hiện diện thương mại trong vòng 3 năm kể từ ngày gia nhập WTO, 03 năm sau đó (từ 11 tháng 1 năm 2010), sẽ không có hạn chế nào.

Cùng với việc mở cửa thị trường dịch vụ pháp lý, áp lực cạnh tranh sẽ tăng, đem lại cả lợi thế và bất lợi cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại quốc tế và luật kinh tế.

Để phát triển dịch vụ pháp lý, cơ quan quản lý cần chú ý các vấn đề sau:

- Đơn giản hóa thủ tục cấp phép dịch vụ, chú ý tới yêu cầu về chuyên môn thay vì bản thân các thủ tục;

- Cập nhật chương trình giảng dạy tại các trường và khoa Luật, cập nhật theo sự phát triển mới nhất của thực tiễn;

- Cung cấp các cơ hội và chương trình đào tạo cho các luật sư, đặc biệt trong các lĩnh vực như đào tạo ngôn ngữ, thương mại quốc tế và đầu tư;

- Hỗ trợ các chương trình phổ biến thông tin để tăng cường nhận thức và hiểu biết của người dân và doanh nghiệp về tầm quan trọng và tác dụng của dịch vụ pháp lý.

1.2.2 Dịch vụ kế toán, kiểm toán và dịch vụ thuế

Dịch vụ kế toán, kiểm toán và dịch vụ thuế đóng vai trò then chốt trong nền kinh tế nói chung và đối với hoạt động của các doanh nghiệp nói riêng. Dịch vụ kế toán đem lại lợi ích không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn đối với các nhà đầu tư, các đơn vị quản lý và toàn bộ nền kinh tế.

Khuôn khổ pháp lý hiện nay đối với dịch vụ kế toán, kiểm toán, quản lý chứng từ và dịch vụ thuế gồm (i) Luật kế toán; (ii) Luật Thuế; (iii) Nghị định số 129/2004/NĐ-CP hướng dẫn thực hiện Luật Thuế; (iv) Nghị định số 105/2004/NĐ-CP về kiểm toán độc lập; (v) Nghị định số 133/2005/NĐ-CP và; (iv) các văn bản hướng dẫn. Khuôn khổ pháp lý đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các dịch vụ kế toán, kiểm toán và chứng từ.

Các tiêu chuẩn chuyên môn đã được ban hành và cải thiện, góp phần quan trọng vào việc cải thiện chất lượng các dịch vụ kế toán, kiểm toán và quản lý chứng từ. Có hai Hiệp hội quan trọng là Hiệp hội Kế toán Kiểm toán Việt Nam và Hiệp hội Kiểm toán viên được chứng nhận Việt Nam, tạo ra các diễn đàn chuyên môn để trao đổi kiến thức, kinh nghiệm, các luật, văn bản mới, từ đó tăng cường năng lực cho kế toán viên, kiểm toán viên.

Từ điểm khởi đầu chỉ có hai doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán, cho tới nay đã có hơn 160 doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ tài chính, kế toán, kiểm toán và tư vấn với tổng số hơn 5,000, trong đó có khoảng 1500 người được cấp chứng chỉ kế toán và gần 1000 người đã đăng ký hành nghề, thuộc tất cả các thành phần kinh tế (Nhà nước, tư nhân, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) với hàng trăm chi nhánh và văn phòng trên toàn quốc. Trong số các doanh nghiệp được Bộ Tài chính cấp phép năm 2007, 2008 để cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán cho các doanh nghiệp khác, có gần 20 doanh nghiệp được cấp phép cung cấp dịch vụ kiểm toán cho các công ty chứng khoán và các doanh nghiệp niêm yết.

Thị trường đã được mở cửa cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Có bốn doanh nghiệp hàng đầu nước ngoài tham gia hoạt động tại Việt Nam là KPMG, PwC, Grant Thornton, Ernst & Young và gần 10 doanh nghiệp kế toán, kiểm toán Việt Nam đã được các

công ty kế toán kiểm toán quốc tế công nhận là thành viên như A&C, U&I, UHY, ACPA, ACA Group, AC&C, Vietauditor, DTL, v.v. Hoạt động của các doanh nghiệp kế toán kiểm toán này tại Việt Nam đã thúc đẩy cạnh tranh, khiến các nhà cung cấp dịch vụ phải liên tục cải thiện chất lượng dịch vụ. Điều này đã đóng góp quan trọng vào sự phát triển dịch vụ kế toán kiểm toán tại Việt Nam.

Về doanh số, sau hơn 15 năm phát triển, tổng doanh số của ngành đã đạt tăng trưởng đáng kể. Năm 2006, tổng doanh thu đã đạt con số ấn tượng là 888 tỷ đồng, điều này đã thể hiện nỗ lực của các nhà cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán và quản lý chứng từ cũng như sự chấp nhận rộng rãi của thị trường đối với các dịch vụ này.

Mặc dù đã đạt được những phát triển quan trọng, lĩnh vực kế toán, kiểm toán và quản lý chứng từ vẫn còn nhiều hạn chế:

Đầu tiên, năng lực cạnh tranh của hầu hết các doanh nghiệp kế toán kiểm toán còn thấp, trừ một vài doanh nghiệp là thành viên của các công ty quốc tế và các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, hầu hết các doanh nghiệp còn lại chưa đủ năng lực cạnh tranh để theo kịp các tiêu chuẩn quốc tế, do đó các doanh nghiệp kế toán, kiểm toán Việt Nam sẽ gặp phải khó khăn, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đã trở thành thành viên WTO.

Thứ hai, số lượng kế toán viên, kiểm toán viên và năng lực của họ vẫn còn hạn chế. Trong khi đó, chỉ các doanh nghiệp lớn mới chú ý tới hoạt động đào tạo.

Thứ ba, dịch vụ kế toán chưa được sử dụng rộng rãi. Trong số các dịch vụ của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tài chính, dịch vụ kế toán chỉ chiếm khoảng 5-10% doanh thu. Rộng hơn, tỷ lệ lợi nhuận của dịch vụ kế toán và kiểm toán vẫn còn hạn chế.

Thứ tư, hệ thống dịch vụ kế toán và kiểm toán vẫn chưa hoàn thiện, chưa đủ các văn bản pháp luật cần thiết để kiểm soát chất lượng dịch vụ kế toán và kiểm toán.

Cam kết trong GATS

Việt Nam đưa ra cam kết không hạn chế đối với dịch vụ kế toán, kiểm toán và quản lý chứng từ (CPC 862). Theo CPC, các dịch vụ này bao gồm dịch vụ kiểm toán tài chính (86211), rà soát kế toán (86212), dịch vụ thu thập báo cáo tài chính (86213), dịch vụ quản lý chứng từ trừ hoàn thuế (86220) và các dịch vụ kế toán khác (86219) như chứng thực, định giá, dịch vụ chuẩn bị tờ khai tạm tính.

Việt Nam đưa ra cam kết trong các phương thức 1, 2 và 3. Theo đó, các doanh nghiệp kế toán nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ mà chỉ chịu các hạn chế quy định tại phần cam kết nền của biểu cam kết GATS. Cụ thể, các doanh nghiệp kế toán kiểm toán nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ qua biên giới mà không cần phải thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam. Liên quan tới phương thức 4, các kế toán và kiểm toán có thể được coi là “chuyên gia”, do đó sẽ được hưởng các cam kết trong phần cam kết nền. Các doanh nghiệp kế toán kiểm toán nước ngoài cũng được hưởng đối xử quốc gia liên quan tới các hoạt động cấp báo cáo kế toán.

Bên cạnh cam kết trong WTO, Việt Nam cũng đã cam kết mở cửa thị trường dịch vụ kế toán, kiểm toán trong các FTAs. Trong đó Hiệp định trong ASEAN được coi là quan trọng

nhất, theo đó dự kiến tới năm 2015 sẽ đạt mức độ tự do hóa hoàn toàn (cả 4 phương thức cung cấp). Tuy nhiên, các cam kết này đang được đàm phán để có thể đưa ra lộ trình cụ thể.

Đối với dịch vụ thuế, Việt Nam cam kết các dịch vụ tư vấn và hoạch định thuế kinh doanh (CPC 86301), dịch vụ chuẩn bị và rà soát thuế kinh doanh (CPC 86302), dịch vụ chuẩn bị và rà soát thuế kinh doanh cho cá nhân (CPC 86303) và các dịch vụ khác liên quan tới thuế (CPC 86309), được định nghĩa là “các dịch vụ bao gồm hỗ trợ doanh nghiệp trong việc hoạch định và kiểm soát thuế thu nhập và chuẩn bị tất cả các văn bản mà pháp luật yêu cầu”.

Phương thức 1 và phương thức 2 đã được cam kết đầy đủ, theo đó các doanh nghiệp nước ngoài có thể cung cấp tất cả dịch vụ thuế cho các khách hàng Việt Nam mà không phải thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam.

Hiện diện thương mại được cam kết đầy đủ, với hai hạn chế:

+ Trong vòng 1 năm kể từ ngày gia nhập (tới 11 tháng 1 năm 2008), việc cấp phép sẽ được thực hiện theo từng trường hợp cụ thể và số lượng các nhà cung cấp dịch vụ sẽ do Bộ Tài chính quyết định tùy thuộc vào nhu cầu và tình hình phát triển của thị trường Việt Nam (kiểm tra nhu cầu kinh tế). Các tiêu chí chính để cấp phép bao gồm số lượng doanh nghiệp, tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trên thị trường và tác động của các doanh nghiệp này tới sự ổn định của thị trường và nền kinh tế.

+ Trong thời hạn này, các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ thuế có vốn đầu tư nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các dự án có sự tài trợ của nước ngoài tại Việt Nam.

Việt Nam đã đạt được bước tiến dài trên con đường hội nhập. Cùng với đó là niềm tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường Việt Nam cũng sẽ tăng lên đáng kể, chúng ta sẽ có cơ hội được tiếp nhận nhiều hơn các nguồn vốn đầu tư từ các công ty, tập đoàn danh tiếng trên thế giới nhưng đi liền theo đó là sức ép về cạnh tranh giữa các DN trong nước sẽ ngày càng khốc liệt hơn. Lúc này, kế toán trở thành một công cụ quản lý đặc lực và hữu hiệu mà bất cứ một DN nào cũng phải quan tâm. Việc đòi hỏi những thông tin tài chính minh bạch, những số liệu kế toán “sạch” để thu hút niềm tin nơi nhà đầu tư sẽ mở ra một thị trường rộng lớn cho các tổ chức, cá nhân cung cấp dịch vụ kế toán. Để có thể phát triển thị trường này một cách hiệu quả, cần có những định hướng tích cực cho tất cả các nhân tố tham gia thị trường:

- Về phía nhà nước, cần tạo dựng đầy đủ và hoàn thiện khung pháp lý để phát triển dịch vụ kế toán đảm bảo cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nói chung và công ty cung cấp dịch vụ kế toán nói riêng tạo ra môi trường pháp luật tốt cho hoạt động của các công ty kế toán và tư vấn tài chính kế toán, kiểm toán. Cụ thể như:

+ Bộ Tài chính tiếp tục rà soát, cập nhật và hoàn thiện hệ thống chuẩn mực kế toán DN đã ban hành và ban hành mới các chuẩn mực chưa có, v.v;

+ Bộ Tài chính nên sớm ban hành Quy chế quản lý hành nghề kế toán;

+ Hoàn thiện các văn bản pháp lý về trách nhiệm của các công ty kế toán đối với chất lượng hoạt động dịch vụ kế toán;

+ Tăng cường các chế tài xử phạt hành vi vi phạm đạo đức hành nghề của kế toán viên;

+ Chính phủ chuyển giao mạnh và nhiều hơn nữa những công việc quản lý hành nghề kế toán, kiểm toán từ các cơ quan nhà nước sang các tổ chức hiệp hội nghề nghiệp kế toán, kiểm toán.

- Về phía tổ chức Hội nghề nghiệp:

+ VAA, VACPA cần nâng cao năng lực hoạt động và trách nhiệm xã hội của tổ chức nghề nghiệp. Đổi mới và phát triển mạnh mẽ, chủ động hơn về tổ chức và hoạt động để thực sự là một tổ chức độc lập, mang tính nghề nghiệp cao. Các Hội này cần có khả năng thực hiện có hiệu quả các chương trình đào tạo và chức năng giám sát;

+ Tăng cường kiểm soát của các cơ quan quản lý hành nghề đối với các tổ chức cung cấp dịch vụ kế toán, kiểm toán;

+ Bộ Tài chính, VAA, VACPA cần tiến hành các thủ tục cần thiết để Chứng chỉ kế toán viên, Kiểm toán viên của Việt Nam cấp được thừa nhận rộng rãi ở các quốc gia khu vực và thế giới.

Đối với các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng kế toán viên, kiểm toán viên:

+ Cần nâng cao chất lượng đào tạo, bồi dưỡng đối với sinh viên, học viên cả về chuyên môn nghiệp vụ và đặc biệt chú trọng về đạo đức nghề nghiệp, hành nghề kế toán, kiểm toán.

+ Các cơ sở đào tạo cũng như Hội đồng thi cấp chứng chỉ kế toán viên, kiểm toán viên (Bộ Tài chính) cần rà soát đổi mới nội dung chương trình đào tạo chuyên ngành kế toán, kiểm toán và chương trình thi kiểm toán viên cho phù hợp hơn với thực tế và phù hợp với các nước tiên tiến khu vực và thế giới (để đạt được sự công nhận của các nước về chứng chỉ kế toán viên, kiểm toán viên Việt Nam cấp);

- Về phía các tổ chức, cá nhân cung cấp dịch vụ kế toán: Các công ty kế toán cần xây dựng và hoàn thiện đầy đủ các quy chế ràng buộc và tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kế toán, kiểm soát chất lượng kế toán bằng các quy chế, quy trình công tác, quy trình nghiệp vụ đối với các nhóm, tổ, đoàn kiểm toán và đối với kế toán viên;

- Các công ty kế toán cần xây dựng và hoàn thiện đầy đủ các quy chế ràng buộc và tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kế toán, kiểm soát chất lượng kế toán bằng các quy chế, quy trình công tác, quy trình nghiệp vụ đối với các nhóm, tổ, đoàn kiểm toán và đối với kế toán viên;

1.2.3 Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ, dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị

Dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ đã phát triển rất nhanh tại Việt Nam trong những năm vừa qua, chủ yếu là nhờ nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng và một thị trường bất động sản đang bùng nổ. Bất động sản là lĩnh vực thu hút nhiều vốn đầu tư nước ngoài nhất. Chỉ trong năm 2007, đầu tư trực tiếp nước ngoài vào lĩnh

vực bất động sản đã đạt 5 tỷ đô la, chiếm 25% tổng vốn FDI đăng ký vào Việt Nam, con số này của năm 2008 là 36.8%.

Khuôn khổ pháp lý đối với các dịch vụ kiến trúc, dịch vụ tư vấn kỹ thuật, dịch vụ tư vấn kỹ thuật đồng bộ, dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị gồm:

- Nghị định số 12/CP thay đổi Nghị định 52/CP của Chính phủ
- Nghị định số 88/1999/NĐ-CP về việc ban hành quy chế đấu thầu
- Nghị định số 14/CP sửa đổi Nghị định 88/1999/NĐ-CP về việc ban hành quy chế đấu thầu
- Nghị định số 16/2005/NĐ-CP ngày 7 tháng 2 năm 2005
- Quyết định số 15/2005/QĐ-BXD
- Nghị định số 29/2007/NĐ-CP về quản lý quy hoạch đô thị

Số lượng các nhà cung cấp dịch vụ tăng lên nhanh chóng. Thị trường có đặc điểm là số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân, vừa và nhỏ, cạnh tranh với một vài doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, chất lượng dịch vụ vẫn chưa nhận được sự chú ý đầy đủ. Các tiêu chuẩn về chất lượng dịch vụ chưa cập nhật và thiếu cơ chế giám sát các tiêu chuẩn này.

Trên thực tế, Việt Nam đã cho phép liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp dịch vụ tại Việt Nam. Về số lượng các nhà cung cấp dịch vụ, số liệu thống kê cho thấy có khoảng hơn 600 nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ tại Việt Nam, trong đó các doanh nghiệp loại I và loại II (hoặc tương đương) chỉ chiếm khoảng gần 50%, còn lại là các doanh nghiệp cấp III hoặc cấp IV ở địa phương. Trong số hơn 600 nhà cung cấp dịch vụ, các doanh nghiệp Nhà nước chiếm khoảng 75%, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 3% và các doanh nghiệp tư nhân chiếm khoảng 22%. Cho tới nay, hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ này chủ yếu tập trung vào dịch vụ thiết kế (chiếm tới gần 50-60% doanh thu), khảo sát (10-20%). Theo các chuyên gia trong ngành, hoạt động của các liên doanh chưa hiệu quả như mong muốn do đối tác nước ngoài chưa mang theo chuyên gia/kỹ sư của mình, công nghệ họ mang vào cũng chưa phải là công nghệ mới nhất.

Mặc dù số lượng các nhà cung cấp dịch vụ đang tăng với tốc độ cao, sự phối hợp giữa các nhà cung cấp dịch vụ này vẫn còn hạn chế. Hiệp hội các nhà cung cấp dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ chưa đóng vai trò tích cực trong việc thúc đẩy sự hợp tác này.

Dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị chưa phát triển tại Việt Nam do các dịch vụ này chủ yếu do các cơ quan, Bộ ngành của Chính phủ cung cấp. Do đó các doanh nghiệp Việt Nam có rất ít kinh nghiệm trong các lĩnh vực này. Chỉ gần đây mới có một số hoạt động quy hoạch đô thị sử dụng dịch vụ quy hoạch đô thị do các nhà cung cấp dịch vụ cung cấp (doanh nghiệp tư nhân hoặc có vốn đầu tư nước ngoài).

Liên quan tới cầu, mặc dù người dân Việt Nam đã chú ý tới tầm quan trọng của các dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật và tư vấn kỹ thuật đồng bộ nhưng thị trường vẫn chỉ hạn chế ở các thành phố lớn như Hồ Chí Minh và Hà Nội. Người dân ở các vùng nông thôn rất ít khi sử dụng các dịch vụ này, nguyên nhân chủ yếu là do thói quen và điều kiện kinh tế.

Liên quan tới các tiêu chuẩn chuyên môn, tiêu chuẩn tại Việt Nam do Chính phủ đặt ra chứ không phải do các Hiệp hội nghề nghiệp. Các hiệp hội nghề nghiệp không chú ý đầy đủ tới việc củng cố và giám sát các tiêu chuẩn này, dẫn tới việc chất lượng dịch vụ rất khác nhau, gây bất lợi cho người tiêu dùng.

Cam kết GATS

Cam kết của Việt Nam đối với các dịch vụ này khá tự do, mặc dù một số hạn chế chưa được áp dụng trong thực tế. Việt Nam không hạn chế đối với cung cấp qua biên giới và tiêu dùng ở nước ngoài, đầu tư (hiện diện thương mại) được mở cửa đối với doanh nghiệp nước ngoài là pháp nhân của Thành viên WTO. Trong vòng 2 năm kể từ ngày gia nhập WTO, các doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Đối với dịch vụ quy hoạch đô thị và kiến trúc cảnh quan đô thị, sau 02 năm kể từ ngày gia nhập WTO sẽ cho phép doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài. Việc cung cấp dịch vụ liên quan đến khảo sát địa hình, địa chất công trình, địa chất thủy văn, khảo sát môi trường, khảo sát kỹ thuật phục vụ quy hoạch phát triển đô thị-nông thôn, quy hoạch phát triển ngành phải được Chính phủ Việt Nam cho phép.

Để tạo ra môi trường thuận lợi cho các dịch vụ kiến trúc, tư vấn kỹ thuật, tư vấn kỹ thuật đồng bộ, quy hoạch đô thị và quy hoạch kiến trúc cảnh quan đô thị, Chính phủ cần đơn giản hóa thủ tục cấp phép và chuyển dần vai trò quản lý sang các Hiệp hội chuyên môn. Các tiêu chuẩn chuyên môn là yếu tố quyết định và cần được Chính phủ cũng như các tổ chức chuyên môn ưu tiên. Về phần mình, các tổ chức chuyên môn cần tăng năng lực và khả năng ban hành, giám sát thực hiện các tiêu chuẩn mới.

1.2.4 Dịch vụ thú y

Dịch vụ thú y còn rất mới tại Việt Nam. Mặc dù là một nước nông nghiệp, dịch vụ nông nghiệp nói chung và dịch vụ thú y nói riêng chủ yếu được người dân và các doanh nghiệp “tự cung cấp”. Thị trường chỉ mới phát triển trong những năm gần đây và còn rất hạn chế. Chưa có nghiên cứu nào về hiện trạng thị trường, tuy nhiên, với sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực nông nghiệp và sự đa dạng hóa của các dịch vụ trên thị trường hiện nay, có thể thấy lĩnh vực này có tiềm năng to lớn để phát triển.

Dịch vụ thú y chịu sự điều chỉnh của các luật chung như Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư và các văn bản hướng dẫn. Không có các văn bản chuyên ngành, tuy nhiên một số văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động nông nghiệp cũng có thể liên quan tới dịch vụ thú y.

Cam kết GATS

Ngay sau khi gia nhập WTO, Việt Nam mở cửa dịch vụ chăm sóc vật nuôi và các dịch vụ chăm sóc động vật khác. Trong các lĩnh vực này, Việt Nam không hạn chế đối với cung cấp qua biên giới và tiêu dùng ở nước ngoài. Liên quan tới hiện diện thương mại, không có

hạn chế về đối xử quốc gia, tuy nhiên đối với cam kết mở cửa thị trường, Việt Nam chỉ dành quyền tiếp cận thị trường cho thể nhân cung cấp dịch vụ chuyên môn với tư cách cá nhân, sau khi đã được phép của cơ quan quản lý về thú y.

Ngoài ra, Việt Nam cũng cam kết cho phép nhập cảnh và lưu trú dưới hình thức di chuyển trong nội bộ công ty trong một khoảng thời gian nhất định.

Dịch vụ thú y còn non trẻ ở Việt Nam và chính sách quan trọng nhất của Chính phủ để khuyến khích sự phát triển của lĩnh vực này là tạo ra môi trường thuận lợi, đặc biệt là thông qua việc đơn giản hóa thủ tục cấp phép.

1.3 Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan

Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan đã phát triển rất nhanh tại Việt Nam trong những năm gần đây, nhờ sự phát triển cách mạng của công nghệ thông tin. Các đặc điểm chính của dịch vụ này là số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân, vừa và nhỏ. Loại hình dịch vụ cũng tăng nhanh chóng, bao gồm dịch vụ tư vấn, thiết kế phần mềm và thực hiện, dịch vụ xử lý dữ liệu, dịch vụ cơ sở dữ liệu, dịch vụ bảo trì và sửa chữa.

Cơ cấu của dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan có đặc điểm là có một vài doanh nghiệp lớn và rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ. Số lượng các doanh nghiệp tăng lên hàng ngày, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Áp lực cạnh tranh là rất lớn, chủ yếu thông qua giá. Thiếu cơ chế đầy đủ để giám sát chất lượng dịch vụ. Vai trò của các hiệp hội chuyên môn còn hạn chế, đặc biệt trong việc đưa ra tiêu chuẩn chất lượng và giám sát thực hiện các tiêu chuẩn này.

Mặc dù được cho là có lợi thế cạnh tranh về dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan, Việt Nam phải đối mặt với thách thức đào tạo nhân lực và kỹ sư có trình độ trong lĩnh vực này. Theo ước tính để đáp ứng được yêu cầu của lĩnh vực công nghệ thông tin và nền kinh tế, mỗi năm Việt Nam sẽ phải đào tạo khoảng 12000-15000 kỹ sư trong giai đoạn 2008-2010.

Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan chịu sự điều chỉnh của các luật chung như Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư, v.v. Không có luật chuyên ngành điều chỉnh các dịch vụ này. Tuy nhiên, Chính phủ đã hỗ trợ sự phát triển của Công nghệ thông tin nói chung và các dịch vụ máy tính, liên quan tới máy tính nói riêng.

Cam kết GATS

Khi gia nhập WTO, Việt Nam cam kết tất cả các dịch vụ máy tính và liên quan tới máy tính, tức là Dịch vụ tư vấn liên quan tới lắp đặt phần cứng máy tính, dịch vụ thực hiện phần mềm, dịch vụ xử lý dữ liệu, dịch vụ cơ sở dữ liệu, dịch vụ duy trì và bảo dưỡng máy móc và thiết bị văn phòng, bao gồm cả máy tính và các dịch vụ máy tính khác.

Phương thức 1: Việt Nam đã cam kết đầy đủ cả mở cửa thị trường và đối xử quốc gia. Không có hạn chế cụ thể nào trong luật Việt Nam liên quan tới cung cấp dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan khác qua biên giới. Trừ khi luật và các công ước mà Việt Nam tham gia có quy định khác, thương nhân Việt Nam sẽ có quyền sử dụng dịch vụ do người không cư trú tại Việt Nam cung cấp

Phương thức 2: Việt Nam đã cam kết đầy đủ cả mở cửa thị trường và đối xử quốc gia. Luật Việt Nam không hạn chế đối với tiêu dùng ở nước ngoài đối với dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan.

Phương thức 3: Việt Nam cam kết tới ngày 11 tháng 1 năm 2009, các doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Từ ngày 11 tháng 1 năm 2010, cho phép thành lập chi nhánh.

Luật Đầu tư đề ra khuôn khổ pháp luật chung cho tất cả các hình thức đầu tư nước ngoài. Liên quan tới việc thành lập chi nhánh, Luật thương mại có quy định. Điều 3.7 của Luật đưa ra định nghĩa về chi nhánh tại Việt Nam của thương nhân nước ngoài. Điều 16.2 quy định các thương nhân nước ngoài được quyền thiết lập chi nhánh tại Việt Nam và các chi nhánh này có quyền, nghĩa vụ được quy định trong luật Việt Nam. Các cơ sở kinh doanh nước ngoài sẽ chịu trách nhiệm theo luật Việt Nam đối với các hoạt động của chi nhánh của mình tại Việt Nam. Điều 19 và 20 của Luật quy định quyền và nghĩa vụ của các chi nhánh này tại Việt Nam. Ngoài ra, một số quyền khác của chi nhánh cũng được Luật quy định như quyền thực hiện các hoạt động khuyến mại (Điều 91), quyền quảng cáo thương mại (Điều 118) và quyền tổ chức hoặc tham gia hội chợ, hội thảo (Điều 131).

Phương thức 4: Không cam kết, trừ quy định tại cam kết nền.

Để phát triển dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan, có hai khía cạnh quan trọng nhất mà Chính phủ cần chú ý:

- Giáo dục và đào tạo: Chính phủ cần thực hiện chính sách và biện pháp nhằm hỗ trợ giáo dục và đào tạo về dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan. Như trình bày ở trên, mặc dù được coi là lĩnh vực có nhiều tiềm năng, Việt Nam vẫn thiếu kỹ sư máy tính có trình độ;

- Đơn giản hóa thủ tục cấp phép và hành chính nhằm thúc đẩy sự năng động của các doanh nghiệp trong ngành.

1.4 Dịch vụ nghiên cứu và phát triển

Dịch vụ nghiên cứu và phát triển bao gồm dịch vụ đối với khoa học tự nhiên, tức là các dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học tự nhiên và tư vấn kỹ thuật. Các dịch vụ này gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học vật lý (dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học vật lý, bao gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm về sức nóng, ánh sáng, điện từ trường, thiên văn, v.v.), dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với hoá học và sinh học (dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với hoá học và sinh học, bao gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển đối với chất xúc tác, men, sinh lý học và sinh thái học đối với động thực vật, tổ chức vi sinh, v.v.), dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm về tư vấn kỹ thuật và công nghệ (dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm về tư vấn kỹ thuật và công nghệ, bao gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm về khoa học ứng dụng và công nghệ đúc, kim loại, máy móc, điện, thông tin, tàu thuyền, tư vấn kỹ thuật, dân sự, xây dựng, thông tin, v.v.), dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học nông nghiệp (dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với khoa học nông nghiệp, bao gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử

nghiệm về kỹ thuật nông nghiệp, hoa quả, lâm nghiệp, gây giống gia cầm, thủy sản), dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với y tế và dược (dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với y tế và dược, bao gồm dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với việc chữa bệnh, giữ gìn vệ sinh, dược, v.v.), dịch vụ nghiên cứu và phát triển thử nghiệm đối với các lĩnh vực khoa học tự nhiên khác.

Dịch vụ nghiên cứu và phát triển chưa phát triển đầy đủ tại Việt Nam, trước đây hầu hết các hoạt động nghiên cứu và phát triển chỉ do các doanh nghiệp, cơ sở Nhà nước, tức là các viện nghiên cứu, các trường đại học, v.v. Gần đây, khu vực tư nhân đã cung cấp một số dịch vụ nghiên cứu và phát triển. Cho tới tận gần đây, hầu như không có “dịch vụ” nghiên cứu và phát triển *đúng nghĩa* tại Việt Nam. Chỉ cách đây một vài năm, mới có rất ít các doanh nghiệp hoạt động tại Việt Nam, tuy nhiên năng lực của các doanh nghiệp này còn rất hạn chế do quy mô nhỏ. Đó là lý do tại sao sẽ chưa phù hợp nếu nói dịch vụ nghiên cứu và phát triển đã phát triển ở Việt Nam.

Việt Nam hỗ trợ sự phát triển của dịch vụ nghiên cứu và phát triển, các dịch vụ này chịu sự điều chỉnh của luật và quy định chung như Luật doanh nghiệp và Luật đầu tư và các văn bản hướng dẫn thực hiện. Không có hạn chế cụ thể nào với các dịch vụ này.

Cam kết GATS

Cam kết của Việt Nam trong các phân ngành dịch vụ này rất tự do, thông qua việc mở cửa hoàn toàn phương thức cung cấp 1, 2 và 4. Điều này phản ánh tầm quan trọng và ưu tiên mà Việt Nam dành cho các dịch vụ này.

Tuy nhiên, đối với phương thức 4, cam kết của Việt Nam chỉ hạn chế ở cam kết nền.

Để phát triển lĩnh vực này, bên cạnh các chính sách và biện pháp hiện nay, Chính phủ nên khuyến khích sự tham gia của tất cả các lĩnh vực kinh tế, đặc biệt là khu vực tư nhân, vào các hoạt động nghiên cứu và phát triển.

1.5 Các dịch vụ kinh doanh khác

1.5.1 Dịch vụ quảng cáo

Quảng cáo là lĩnh vực đóng vai trò quan trọng trong việc xây dựng thương hiệu, tăng năng lực cạnh tranh của sản phẩm và nền kinh tế. Mặc dù quảng cáo là dịch vụ mới ở Việt Nam nhưng đã đạt tốc độ phát triển đáng kể nhờ nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng. Sự phát triển của dịch vụ quảng cáo đã giúp nhiều thương hiệu cũng như nền kinh tế Việt Nam phát triển mạnh mẽ.

Cho tới nay, đã có hơn 7000 doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực quảng cáo, với tổng doanh thu hơn 500 triệu đô la trong năm 2008. Theo ước tính, doanh thu của ngành có thể đạt 1,5 tỷ đô la trong vòng 10 năm tới. Theo ước tính của Hiệp hội quảng cáo Việt Nam, tốc độ tăng trưởng của thị trường quảng cáo Việt Nam là khá cao, từ 20-30%/năm. Sự hấp dẫn của thị trường dịch vụ quảng cáo Việt Nam đã thu hút ngày càng nhiều các công ty quảng cáo nước ngoài trong khi số lượng các công ty quảng cáo trong nước được thành lập mới cũng gia tăng không ngừng.

Với nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng, lĩnh vực quảng cáo Việt Nam có cơ hội vàng để phát triển. Tuy nhiên, dường như các doanh nghiệp quảng cáo Việt Nam cũng đang đối mặt với vô số khó khăn. Các doanh nghiệp này vẫn đang ở giai đoạn phát triển “ban đầu”, thể hiện ở việc hơn 7000 doanh nghiệp Việt Nam chỉ chiếm 20% thị phần, 80% thị phần còn lại do khoảng 10 doanh nghiệp quảng cáo nước ngoài. Hầu hết các các doanh nghiệp quảng cáo Việt Nam chỉ thực hiện các công việc thầu phụ và cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp quảng cáo nước ngoài. Trong số hơn 7000 doanh nghiệp quảng cáo, chỉ có 50-100 trong số này hoạt động như các doanh nghiệp quảng cáo thực sự, và chỉ một vài doanh nghiệp có thể cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược quảng cáo cho khách hàng.

Các doanh nghiệp quảng cáo Việt Nam bị hạn chế về vốn và năng lực. Ngoài ra, các doanh nghiệp lớn của nước ngoài khi đầu tư vào Việt Nam thường mang theo doanh nghiệp quảng cáo đã làm việc lâu năm với mình. Đây là trường hợp của Coca Cola và Mc Cain, Unilever và J.W. Thompson, Honda và Dentsu, Heineken và Bate. Bên cạnh một vài doanh nghiệp Việt Nam hoạt động như các doanh nghiệp quảng cáo thực thụ như Đất Việt, Goldsun, Stormeye, VMC, hầu hết các doanh nghiệp còn lại chỉ tập trung vào các hoạt động quan hệ công chúng, tổ chức sự kiện, quảng cáo tờ rơi, v.v. Kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, ngày càng nhiều các doanh nghiệp quảng cáo nước ngoài tham gia thị trường Việt Nam, do đó sức ép cạnh tranh đối với các doanh nghiệp Việt Nam cũng tăng lên.

Việt Nam cũng chưa có bộ môn quảng cáo chứ đừng nói tới các cơ sở đào tạo quảng cáo. Các trường đại học lớn như Đại học quốc gia Hà Nội, Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Đại học Ngoại thương cũng chỉ có khóa đào tạo về marketing.

Hiệp hội quảng cáo Việt Nam được thành lập từ năm 2001, tuy nhiên hoạt động của Hiệp hội chưa được như mong muốn do hạn chế về vốn, nguồn nhân lực cũng như sự tham gia của các doanh nghiệp quảng cáo. Đây cũng là lý do tại sao vai trò của Hiệp hội trong việc đảm bảo chất lượng dịch vụ còn hạn chế. Một lý do nữa là Hiệp hội chưa được giao trách nhiệm đặt ra các tiêu chuẩn cũng như giám sát việc thực hiện các tiêu chuẩn này.

Khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ quảng cáo tại Việt Nam gồm:

1. Pháp lệnh quảng cáo ngày 16 tháng 11 năm 2001;
2. Nghị định 24-2003-NĐ-CP của Chính phủ ngày 13 tháng 3 năm 2003;
3. Thông tư số 43-2003-TT-BVHTT của Bộ Văn hóa Thông tin ngày 16 tháng 7 năm 2003 (được sửa đổi bởi Thông tư 79-2006-TT-BVHTT Bộ Văn hóa và Thông tin ngày 8 tháng 12 năm 2005);
4. Luật thương mại (2005);
5. Luật báo chí (Điều 25);
6. Luật Xuất bản (Điều 29);
7. Pháp lệnh số 12/2000/NQ-CP ngày 14 tháng 8 năm 2000 của Chính phủ về “chính sách Quốc gia ngăn ngừa tác động tiêu cực của thuốc lá giai đoạn 2000 – 2010;
8. Pháp lệnh về bảo vệ thực vật;

9. Pháp lệnh về dịch vụ y tế tư nhân và kinh doanh dược;

10. Thông tư liên tịch số 96/2004/TTLT/BVHTT-BNN&PTNN ngày 3 tháng 11 năm 2004 hướng dẫn việc quảng cáo một số loại hàng hóa trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn;

11. Thông tư liên tịch số 03/2005/TTLT/BVHTT-UBTDTT ngày 27 tháng 1 năm 2005 hướng dẫn quảng cáo trong lĩnh vực thể thao;

12. Thông tư liên tịch số 01/2004/TTLT-BVHTT-BYT ngày 12 tháng 1 năm 2004 hướng dẫn quảng cáo trong lĩnh vực y tế;

13. Thông tư số 19/2005/TT-BVHTT ngày 12 tháng 5 năm 2005 hướng dẫn thực hiện Pháp lệnh quảng cáo và Nghị quyết số 12/2000/NQ-CP của Chính phủ về việc cấm quảng cáo thuốc lá.

Quy định này chủ yếu đề ra thủ tục đăng ký và hoạt động cấp phép quảng cáo trong các lĩnh vực cụ thể quy định trong Pháp lệnh quảng cáo (sản phẩm dược, khám chữa bệnh, y tế, vắc-xin, mỹ phẩm, sản phẩm sữa, thiết bị thể thao, rượu, thuốc bảo vệ thực vật, thức ăn gia súc, phát triển nông nghiệp và nông thôn ...). Quy định này nhằm hướng dẫn quy định về hoạt động quảng cáo tại Việt Nam, kể cả mở cửa thị trường cho các cá nhân và tổ chức trong và ngoài nước. Những văn bản pháp lý này cũng bao gồm quy định cụ thể về hình thức quảng cáo đồ uống có cồn và cấm quảng cáo thuốc lá tại Việt Nam.

Cam kết GATS

Khi gia nhập WTO, Việt Nam mở cửa ba phân ngành của dịch vụ quảng cáo (trừ quảng cáo thuốc lá): dịch vụ bán và cho thuê thời gian và không gian quảng cáo; dịch vụ bán và cho thuê thời gian và không gian quảng cáo và các dịch vụ quảng cáo khác, bao gồm dịch vụ quảng cáo ngoài trời và quảng cáo trên không trung và dịch vụ phát các mẫu và tài liệu quảng cáo. Trong ba phân ngành này, không có hạn chế nào ngoại trừ các nhà cung cấp dịch vụ có thể thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới hình thức liên doanh với đối tác Việt Nam hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh với đối tác Việt Nam đã được phép cung cấp dịch vụ quảng cáo. Phần vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 51% tổng vốn của liên doanh. Từ ngày 01 tháng 01 năm 2009 sẽ không hạn chế vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh.

Ngoài ra, Việt Nam cũng quy định rõ “*Việc quảng cáo rượu phải tuân thủ các quy định của Nhà nước được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử*”.

Để phát triển dịch vụ quảng cáo, cần chú ý tới các vấn đề sau:

- Thành lập Viện nghiên cứu và đào tạo QC Việt Nam. Trong tương lai Viện này sẽ có các chi nhánh và thực hiện việc tuyển sinh đào tạo sinh viên cũng như liên kết đào tạo cho các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Chính phủ cần có tầm nhìn dài hạn, hỗ trợ các hoạt động đào tạo;

- Thiết lập khuôn khổ pháp lý cho hoạt động của các doanh nghiệp quảng cáo, nói lỏng các hạn chế về diện tích quảng cáo trên báo, chí và websites cũng như thời gian quảng cáo trên các chương trình phát thanh, truyền hình;
- Trực tiếp hay gián tiếp, Chính phủ cần đảm bảo rằng các quy định về quảng cáo được tuân thủ chặt chẽ, đặc biệt là các quy định về nội dung quảng cáo;
- Thực hiện các cam kết quốc tế, kể cả các cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO;
- Đối với các doanh nghiệp, cần tích cực để tiếp nhận các công nghệ, kỹ năng mới, tự đổi mới, kể cả thông qua lập liên doanh với đối tác nước nước.

1.5.2 Dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan

Giống như nhiều dịch vụ khác, dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan mới phát triển gần đây tại Việt Nam. Tuy nhiên, các dịch vụ này đã đạt được tiến bộ đáng kể nhờ tốc độ tăng trưởng nhanh chóng của nền kinh tế trong những năm gần đây.

Dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan gồm dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ liên quan tới tư vấn quản lý. Các dịch vụ chính gồm dịch vụ tư vấn quản lý chung, dịch vụ tư vấn quản lý tài chính (trừ thuế kinh doanh), dịch vụ tư vấn quản lý marketing, dịch vụ tư vấn quản lý nguồn nhân lực, dịch vụ tư vấn quản lý sản xuất, dịch vụ quan hệ công chúng, dịch vụ tư vấn quản lý dự án khác với dịch vụ xây dựng, dịch vụ trọng tài và hòa giải, các dịch vụ quản lý khác.

Trước đây, hầu như tất cả các dịch vụ quản lý và dịch vụ liên quan tới quản lý không tồn tại ở Việt Nam, chủ yếu là do các doanh nghiệp là doanh nghiệp Nhà nước. Tuy nhiên, kể từ khi bắt đầu thực hiện công cuộc đổi mới, cùng với sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp tư nhân, dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan đã phát triển với tốc độ khá cao, số lượng các doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng và các dịch vụ mà các doanh nghiệp này cung cấp cũng được đa dạng hóa.

Thị trường có đặc điểm bao gồm các doanh nghiệp vừa và nhỏ cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn tại Việt Nam. Đã có một số doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, từ khía cạnh “cầu”, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa chú trọng đầy đủ tới dịch vụ quản lý, một lý do có thể là họ thiếu nguồn lực. Một lý do nữa là các doanh nghiệp chưa hiểu hết tầm quan trọng của dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan.

Dịch vụ quản lý và liên quan tới quản lý phát triển nhanh trong các lĩnh vực như khách sạn và nhà hàng (dịch vụ tư vấn quản lý), dịch vụ quan hệ công chúng. Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp lớn, có vốn đầu tư nước ngoài.

Do sự đa dạng của dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan, không có một hiệp hội của các nhà cung cấp dịch vụ này. Điều này khiến cho việc quản lý, giám sát chất lượng trở nên phức tạp hơn.

Giống như nhiều dịch vụ kinh doanh khác, Việt Nam không có văn bản pháp quy cụ thể cho dịch vụ này. Do đó, dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan chịu sự điều chỉnh của khuôn khổ pháp lý chung như Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp. Trong Luật đầu tư, dịch vụ

quản lý và các dịch vụ liên quan không nằm trong danh mục lĩnh vực đầu tư có điều kiện hay bị hạn chế. Do đó, không có hạn chế về hình thức doanh nghiệp, vốn của nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này.

Cam kết GATS :

Đối với dịch vụ tư vấn quản lý, Việt Nam đưa ra mức cam kết rất thông thoáng, trong các phương thức cung cấp 1, 2 và 3, Việt Nam đưa ra cam kết đầy đủ. Ngoài ra, sau 3 năm kể từ khi gia nhập, cho phép thành lập chi nhánh với điều kiện trường chi nhánh phải là người thường trú tại Việt Nam.

Đối với dịch vụ liên quan tới tư vấn quản lý (CPC 866 trừ CPC 86602), Việt Nam cam kết đầy đủ các phương thức 1, 2 và 3, trong vòng 1 năm kể từ ngày gia nhập, chỉ được phép hiện diện dưới hình thức liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh, sau đó sẽ không hạn chế.

Dịch vụ quản lý và liên quan tới tư vấn quản lý đóng một vai trò rất quan trọng đảm bảo quản lý hiệu quả và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Đó là lý do tại sao Chính phủ cần tạo ra một môi trường thuận lợi cho sự phát triển của các doanh nghiệp này, kể cả thông qua đơn giản hóa thủ tục đăng ký, khuyến khích sự tham gia của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hỗ trợ các chương trình đào tạo về dịch vụ quản lý và các dịch vụ liên quan.

1.5.3 Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật

Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật, bao gồm dịch vụ phân tích và kiểm tra độ tinh khiết và thành phần, dịch vụ phân tích và kiểm tra các đặc tính vật lý, các dịch vụ phân tích và kiểm tra kỹ thuật đối với hệ thống cơ khí và điện tổng hợp, dịch vụ giám định kỹ thuật.

Thị trường các dịch vụ này có các đặc điểm khác nhau. Một số dịch vụ vẫn được Chính phủ cung cấp như dịch vụ kiểm định và cấp giấy chứng nhận cho phương tiện vận tải. Các dịch vụ khác đã phát triển khá lâu tại Việt Nam, đặc biệt là các dịch vụ phân tích và kiểm tra độ tinh khiết và thành phần, dịch vụ phân tích và kiểm tra các đặc tính vật lý. Tuy nhiên, số lượng các nhà cung cấp dịch vụ vẫn còn hạn chế, gồm các doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và gần đây cũng đã có các doanh nghiệp tư nhân. Đã có các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cung cấp các dịch vụ kiểm định kỹ thuật. Xu hướng chính của dịch vụ kiểm định kỹ thuật trong những năm gần đây là sự tham gia của khu vực tư nhân trong việc cung cấp các dịch vụ vốn trước đây do Chính phủ cung cấp.

Dịch vụ kiểm định kỹ thuật tại Việt Nam được điều chỉnh chung bởi Luật thương mại, Luật đầu tư. Tuy nhiên, trong lĩnh vực cụ thể là “giám định thương mại” (hoặc đánh giá thương mại), nghị định số 20/2006/NĐ-CP chi tiết hóa các điều khoản của Luật thương mại về “giám định thương mại”. Quyết định số 10/2007/NĐ-CP quy định Lộ trình thực hiện các hoạt động thương mại và phân phối cũng đưa ra chi tiết về hình thức hiện diện để cung cấp các dịch vụ thương mại.

Trong Luật đầu tư, kiểm định kỹ thuật (trừ kiểm định và cấp giấy chứng nhận cho phương tiện vận tải) không phải là lĩnh vực hạn chế hay có điều kiện. Nghị định số 20/2006/NĐ-CP chủ yếu đặt ra các yêu cầu về kỹ thuật và vật chất cho các doanh nghiệp cung

cấp dịch vụ giám định thương mại, không có hạn chế nào về vốn nước ngoài trong việc cung cấp dịch vụ.

Quyết định số 10/2007/QĐ-BTM quy định rõ các nhà đầu tư nước ngoài “được đầu tư cung cấp dịch vụ dưới dạng thành lập cơ sở 100% vốn nước ngoài hoặc dưới dạng tổ chức kinh tế liên doanh giữa nhà đầu tư nước ngoài và nhà đầu tư trong nước”. Do đó, các nhà đầu tư nước ngoài không chịu hạn chế về hình thức hiện diện hoặc vốn, v.v.

Quyết định 10/2007/QĐ-BTM cũng quy định rằng việc cung cấp dịch vụ tại một số khu vực địa lý có bị hạn chế vì lý do an ninh quốc gia.

Đối với các dịch vụ kiểm định kỹ thuật khác (ngoài giám định thương mại), không có văn bản pháp quy hướng dẫn cụ thể. Do đó, đầu tư cung cấp các dịch vụ này sẽ phải tuân thủ Luật đầu tư và Luật doanh nghiệp.

Cam kết GATS

Khi gia nhập WTO, Việt Nam cam kết dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật (CPC 8676 ngoại trừ việc kiểm định và cấp giấy chứng nhận cho phương tiện vận tải). Các dịch vụ chính gồm dịch vụ phân tích và kiểm tra độ tinh khiết và thành phần, dịch vụ phân tích và kiểm tra các đặc tính vật lý, các dịch vụ phân tích và kiểm tra kỹ thuật đối với hệ thống cơ khí và điện tổng hợp, dịch vụ giám định kỹ thuật.

Việt Nam không cam kết đối với phương thức 1, điều này có thể dẫn tới việc không công nhận giấy chứng nhận phân tích và kiểm định kỹ thuật do nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cấp. Tuy nhiên, ở phương thức 2, Việt Nam cam kết đầy đủ. Đối với phương thức 3, Việt Nam cũng cam kết không hạn chế, trừ các dịch vụ được coi là “dịch vụ Chính phủ”. Đối với các dịch vụ này, sau 3 năm kể từ khi Việt Nam cho phép các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân được tham gia kinh doanh dịch vụ mà trước đó không có sự cạnh tranh của khu vực tư nhân do các dịch vụ này được cung cấp để thực hiện thẩm quyền của chính phủ, cho phép thành lập liên doanh trong đó không hạn chế vốn nước ngoài. Sau 5 năm kể từ khi cho phép các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân được tham gia kinh doanh dịch vụ này sẽ không hạn chế.

Việt Nam cũng bảo lưu quyền hạn chế việc tiếp cận một số khu vực địa lý vì lý do an ninh quốc gia.

Dịch vụ phân tích và kiểm định kỹ thuật đã được phát triển ở các cấp khác nhau và sự tham gia của các doanh nghiệp tư nhân đã đóng góp vào việc cải thiện chất lượng dịch vụ. Đó là lý do tại sao Chính phủ cần xem xét các biện pháp để tiếp tục định hướng này, tức là tăng cường sự tham gia của khu vực tư nhân vào việc cung cấp dịch vụ.

1.5.4 Dịch vụ liên quan tới khai mỏ

Dịch vụ liên quan tới khai mỏ chủ yếu là các dịch vụ hỗ trợ ngành dầu khí như dịch vụ làm lỏng khí ga tự nhiên để chuyên chở, dịch vụ sửa chữa, lắp đặt và các dịch vụ liên quan tới chiết suất ga, dầu khí; dịch vụ cần thiết để chiết suất ga như dịch vụ khoan lỗ, lắp đặt giàn khoan, dịch vụ sửa chữa và phá hủy, dịch vụ đưa dầu mỏ và khí vào thùng bằng xi măng.

Do đặc điểm chuyên ngành của mình, trước đây các dịch vụ này chủ yếu do các doanh nghiệp Nhà nước cung cấp, tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đã tăng

lên, mặc dù còn hạn chế. Và do tầm quan trọng ngành dầu khí đối với nền kinh tế Việt Nam, việc cung cấp các dịch vụ này chịu sự điều chỉnh của Kế hoạch tổng thể do các cơ quan có thẩm quyền ban hành.

Khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ liên quan tới khai mỏ gồm:

- Luật khoáng sản 1996 (sửa đổi năm 2005);
- Luật đầu tư 2005;
- Luật Thương mại 2005;
- Nghị định 160/2005/NĐ-CP ngày 27/12/2005 hướng dẫn Luật khoáng sản 1996 (được sửa đổi 2005);
- Nghị định 108/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006 hướng dẫn thực hiện một số nội dung Luật đầu tư năm 2005.

Cam kết GATS

Cam kết đối với phân ngành này theo phân loại của GATS gồm các dịch vụ làm lỏng khí ga tự nhiên để chuyên chở, dịch vụ sửa chữa, lắp đặt và các dịch vụ liên quan tới chiết suất ga, dầu khí; dịch vụ cần thiết để chiết suất ga như dịch vụ khoan lỗ, lắp đặt giàn khoan, dịch vụ sửa chữa và phá hủy, dịch vụ đưa dầu mỏ và khí vào thùng bằng xi măng, dịch vụ cứu hỏa chuyên ngành. Việt Nam đưa ra cam kết với một vài hạn chế đối với cung cấp qua biên giới và đầu tư đối với các dịch vụ này. Các hạn chế được phép áp dụng là các công ty không có hiện diện thương mại tại Việt Nam có thể phải đăng ký với cơ quan có thẩm quyền của Chính phủ Việt Nam theo quy định có liên quan của pháp luật Việt Nam; 5 năm kể từ ngày gia nhập sẽ cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, Việt Nam bảo lưu quyền đưa ra các quy định và thủ tục cần thiết để quản lý các hoạt động có liên quan tới dầu và khí trong phạm vi lãnh thổ hoặc quyền tài phán của Việt Nam cũng như quyền cấp phép khảo sát, thăm dò. Một số dịch vụ vẫn được bảo lưu cho các doanh nghiệp Việt Nam

Đối với phương thức 1 (cung cấp qua biên giới), các công ty không có hiện diện thương mại tại Việt Nam có thể phải đăng ký với cơ quan có thẩm quyền của Chính phủ Việt Nam theo quy định có liên quan của pháp luật Việt Nam.

Mặc dù số lượng các nhà cung cấp dịch vụ, kể cả các doanh nghiệp tư nhân trong lĩnh vực này đang tăng lên, hầu hết các dịch vụ này vẫn chủ yếu được cung cấp bởi một vài doanh nghiệp, trong số đó có công ty con của các doanh nghiệp dầu khí. Do đó, Chính phủ cần xem xét các biện pháp và chính sách để khuyến khích cạnh tranh trong lĩnh vực này.

1.5.5 Dịch vụ bảo trì và sửa chữa

Dịch vụ này đã phát triển khá nhanh tại Việt Nam nhờ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Các loại dịch vụ cũng được đa dạng hóa, từ bảo trì và sửa chữa các thiết bị thông thường, tức là các thiết bị hàng ngày, tới sửa chữa và bảo trì các máy móc, thiết bị công nghiệp.

Thị trường có đặc điểm là rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ cạnh tranh với nhau. Tuy nhiên, không có cơ chế nào để đảm bảo các dịch vụ được cung cấp đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng, nếu có.

Giống như một số dịch vụ kinh doanh, Việt Nam không có quy định pháp lý cụ thể cho lĩnh vực này. Do đó, dịch vụ sửa chữa và bảo trì chịu sự điều chỉnh của các luật chung như Luật đầu tư và Luật doanh nghiệp. Trong Luật đầu tư, dịch vụ bảo trì và sửa chữa thiết bị không thuộc danh mục các lĩnh vực hạn chế đầu tư hoặc đầu tư có điều kiện. Do đó, không có hạn chế về hình thức, vốn đối với nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này.

Cam kết GATS

Việt Nam đưa ra cam kết về bảo trì và sửa chữa thiết bị, nhưng chỉ hạn chế ở dịch vụ CPC 633, tức là bảo trì và sửa chữa đồ gia dụng.

Việt Nam cam kết không áp dụng hạn chế đối với mở cửa thị trường và đối xử quốc gia đối với cung cấp qua biên giới (phương thức 1) và tiêu dùng ở nước ngoài (phương thức 2). Đối với hiện diện thương mại, kể từ ngày gia nhập, cho phép thành lập liên doanh với tỷ lệ vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%. Sau 3 năm kể từ khi gia nhập, hạn chế này sẽ là 51%. 2 năm sau đó, cho phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của lĩnh vực này, cần có văn bản hướng dẫn thực hiện cam kết GATS, đặc biệt khi Việt Nam có nhu cầu thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực sửa chữa và bảo trì thiết bị.

1.5.6 Các dịch vụ kinh doanh khác

Có rất nhiều các dịch vụ khác, từ dịch vụ liên quan tới phân phối năng lượng, dịch vụ bố trí, cung cấp nhân lực, dịch vụ điều tra và an ninh, dịch vụ lau dọn các tòa nhà, dịch vụ chụp ảnh, dịch vụ đóng gói, dịch vụ in ấn, dịch vụ xuất bản, dịch vụ hội nghị, v.v. Ngoại trừ dịch vụ in ấn và xuất bản, các dịch vụ khác có đặc điểm là rất mới, ở giai đoạn phát triển ban đầu tại Việt Nam, mặc dù các dịch vụ này có sự phát triển đáng kể trong những năm gần đây. Hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (trừ dịch vụ xuất bản).

Các dịch vụ này cũng chịu sự điều chỉnh của khuôn khổ pháp luật chung như Luật đầu tư, Luật doanh nghiệp. Hầu hết các dịch vụ này không có luật chuyên ngành điều chỉnh, trừ dịch vụ in ấn và xuất bản. Việt Nam cũng chưa đưa ra cam kết quốc tế nhằm mở cửa các dịch vụ này. Tuy nhiên, điều này thường dẫn tới sự diễn giải nhầm rằng Việt Nam cấm các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài tham gia thị trường. Do đó, khuyến nghị quan trọng nhất của Chính phủ là ban hành các văn bản rõ ràng cũng như diễn giải cam kết quốc tế đối với các dịch vụ này.

CHƯƠNG 2: DỊCH VỤ BẢO HIỂM VÀ CHỨNG KHOÁN BỐI CẢNH KINH TẾ CHUNG

Nền kinh tế Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng khoảng 7,5% một năm trong gần một thập kỷ qua trước khi bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008. Sự tăng trưởng này có được là nhờ những chính sách và sáng kiến chiến lược, dài hạn của Chính phủ Việt Nam. Các sáng kiến, chính sách này đã cải thiện, đơn giản hóa cơ sở hạ tầng kinh tế của Việt Nam thông qua việc tạo ra nhiều ưu đãi cho các nhà đầu tư nước ngoài và thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 10 năm, v.v.. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư tư nhân đã tăng đáng kể, thúc đẩy quá trình tăng trưởng này.

Việt Nam đã dần chuyển từ một nền kinh tế kế hoạch hóa sang kinh tế thị trường thông qua việc chuyển các trọng tâm từ sản xuất nông nghiệp sang công nghiệp và dịch vụ. Cùng với những sự phát triển này, Việt Nam đã trở thành một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất trên thế giới, với tốc độ tăng trưởng bình quân GDP hàng năm đạt khoảng 8% giai đoạn 1990-1997 và 6,5% giai đoạn 1998-2003. Từ năm 2004 tới năm 2007, GDP tăng trưởng trên 8% hàng năm. Tăng trưởng kinh tế liên tục đã biến Việt Nam trở thành một trong những điểm đến hấp dẫn nhất cho các nhà đầu tư trên thế giới.

Năm 2008, kinh tế xã hội Việt Nam bị ảnh hưởng bởi sự biến động phức tạp, khó dự đoán của nền kinh tế và khủng hoảng tài chính toàn cầu. Giá dầu thô, thực phẩm, nguyên vật liệu và các loại hàng hóa khác đã tăng nhanh chóng trên toàn thế giới từ giữa năm đã làm tăng giá nhiều loại hàng hóa khác nhau tại Việt Nam. Chỉ số giá hàng tiêu dùng tăng 22,97%, mức kỷ lục trong vòng 15 năm qua. Tăng trưởng GDP năm 2008 là 6,18%, thấp hơn mục tiêu đề ra 7%, FDI đạt trên 64 tỷ đô la, tổng đầu tư đạt 673 nghìn tỷ đồng. Thị trường chứng khoán và bất động sản giảm mạnh.

NGÀNH BẢO HIỂM

2.1 Tóm tắt

Lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam đã đạt tăng trưởng ấn tượng trong thập kỷ qua. Mặc dù là một thị trường tiềm năng, lĩnh vực bảo hiểm đã phát triển nhanh chóng xét về quy mô thị trường. Điều này là do phí bảo hiểm đã chiếm một tỷ trọng lớn hơn trong GDP. Cùng với quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm kể từ năm 1996, ngày càng nhiều các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thâm nhập thị trường bảo hiểm béo bở của Việt Nam. Các doanh nghiệp nước ngoài hiện nay có thể hoạt động dễ dàng tại Việt Nam và lập liên doanh với các doanh nghiệp trong nước nhằm thâm nhập thị trường và đa dạng hóa các khách hàng. Khi gia nhập WTO, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ được phép thành lập các doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam và các rào cản đối với phạm vi kinh doanh của họ cũng dần được loại bỏ.

Thị trường bảo hiểm được dự đoán sẽ tăng trưởng về dài hạn nhờ tăng trưởng kinh tế liên tục, thu nhập tăng và nhận thức đối với bảo hiểm cũng tăng lên. Sự tăng trưởng này sẽ dẫn dắt sự quan tâm vốn đã rất lớn của các doanh nghiệp trong và ngoài nước đối với thị trường và các khoản đầu tư lớn được dự đoán sẽ tiếp tục được thực hiện. Các doanh nghiệp

lớn, mới đã hoạt động được coi là công cụ để chuyên nghiệp hóa thị trường và theo dự đoán sẽ có thêm các doanh nghiệp nước ngoài tham gia thị trường thông qua việc mua lại các doanh nghiệp đang hoạt động hoặc thiết lập liên doanh.

Tuy nhiên, có thể các kết quả sẽ bị sút giảm trong ngắn hạn do các điều kiện kinh tế vĩ mô xấu đi và các nỗ lực mở rộng thị trường không thành công. Bên cạnh sự cạnh tranh liên tục, các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ gặp khó khăn trong việc tìm được các nhân viên có kinh nghiệm, trình độ, điều này có thể tạo tác động tiêu cực tới cạnh tranh.

Bộ Tài chính đã tuyên bố ý định cải thiện khuôn khổ pháp lý về thị trường, điều chỉnh cho phù hợp với thông lệ của thị trường quốc tế, tăng cường minh bạch và cải thiện quản trị doanh nghiệp. Dự kiến sẽ có môi trường kinh doanh thuận lợi hơn cho sự phát triển của các doanh nghiệp bảo hiểm và đại lý bảo hiểm. Bộ Tài chính cũng có thể tiếp tục nỗ lực loại bỏ các hành vi thị trường bị nghi ngờ và tạo áp lực ngày càng tăng để các doanh nghiệp bảo hiểm đưa ra các mức phí đảm bảo sự ổn định tài chính của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp đang hoạt động sẽ tiếp tục quá trình tái cơ cấu nhằm tăng năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh quốc tế và cuối cùng là đáp ứng các nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế và người dân trong bối cảnh hội nhập hoàn toàn vào nền kinh tế toàn cầu. Đa dạng hóa sản phẩm sẽ được thực hiện thông qua kết nối với các lĩnh vực khác và cùng với cải thiện tiêu chuẩn dịch vụ. Điều này sẽ đem lại lợi ích cho người được bảo hiểm khi được hưởng các sản phẩm bảo hiểm tiêu chuẩn quốc tế.

2.2 Thực trạng của lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam

2.2.1. Sự phát triển ngành

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đang trải qua quá trình thay đổi vốn bắt đầu cách đây 15 năm khi các bước đầu tiên hướng tới tự do hóa được thực hiện. Trong vòng 5 năm vừa qua tốc độ đổi mới đã được tăng cường và xu hướng này sẽ tiếp tục tăng trong tương lai gần. Hiệp định thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ cũng như việc gia nhập WTO đã khiến Việt Nam phải loại bỏ thực tiễn bảo hộ và mở cửa thị trường cho cạnh tranh nước ngoài. Mặc dù vẫn còn một số rào cản đối với doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, các rào cản này đang được loại bỏ dần để tạo ra một môi trường cạnh tranh bình đẳng cho tất cả các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp bảo hiểm đầu tiên tại Việt Nam-Tổng Công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) được thành lập từ năm 1965 và trở thành doanh nghiệp duy nhất, độc quyền Nhà nước cung cấp dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu và bảo hiểm vận tải biển. Nghị định quan trọng số 100/CP ngày 18 tháng 12 năm 1993 điều chỉnh kinh doanh bảo hiểm đã đem lại những thay đổi quan trọng cho thị trường bảo hiểm Việt Nam. Kể từ đó, Bảo Việt không còn độc quyền kinh doanh bảo hiểm nữa, tới năm 1999 đã có 5 doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

Trong giai đoạn 1993-2004, thị trường bảo hiểm đã tăng trưởng nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm bình quân hàng năm là khoảng 38%. Lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 23%. Bảo hiểm nhân thọ mới xuất hiện từ năm 1996 và bắt đầu tăng trưởng nhanh chóng từ năm 1999 khi các doanh nghiệp bảo hiểm

nước ngoài lớn tham gia thị trường. Trong giai đoạn 1999-2004, bảo hiểm nhân thọ đã đạt tốc độ phát triển bình quân hàng năm lên tới 81%, cao hơn rất nhiều so với tốc độ tăng trưởng bình quân ở khu vực Đông Nam Á trong cùng thời kỳ, vốn chỉ đạt 11% đối với bảo hiểm nhân thọ và 8,2% bảo hiểm phi nhân thọ (Báo cáo bảo hiểm Việt Nam của BMI, QII2009). Tuy nhiên, sự tăng trưởng của lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam đã giảm nhanh chóng, tiến gần với mức của khu vực, 16% giai đoạn 2003-2004 so với mức 9% của khu vực Đông Nam Á.

Năm 2003 đã có những thay đổi lớn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước. Bảo Việt được tái cơ cấu để trở thành một tập đoàn tài chính với các thành viên độc lập với nhau về mặt tài chính: Bảo Việt Việt Nam chuyên cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ, Bảo Việt nhân thọ chuyên cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước và doanh nghiệp tái bảo hiểm được chuyển thành các doanh nghiệp cổ phần và một số doanh nghiệp cổ phần về bảo hiểm và môi giới bảo hiểm được thành lập.

Tới đầu năm 2005, có 31 doanh nghiệp với các hình thức pháp lý và quy mô hoạt động đa dạng về bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Có hơn 30 văn phòng đại diện của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài trên thị trường. Vào cuối năm 2008, số lượng các doanh nghiệp đã tăng lên 49, chủ yếu là nhờ có thêm 12 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trong vòng 3 năm. Khi Việt Nam trở thành thành viên đầy đủ của WTO vào năm 2007, thị trường bảo hiểm đã mở cửa thông thoáng hơn cho các doanh nghiệp nước ngoài.

Biểu: Cơ cấu của lĩnh vực bảo hiểm, 1993 – 2008

	1993	1996	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bảo hiểm nhân thọ			3	4	4	5	8	8	9	11
Bảo hiểm phi nhân thọ	1	6	10	13	14	14	15	21	22	27
Doanh nghiệp tái bảo hiểm		1	1	1	1	1	1	1	1	1
Môi giới	1	1	1	2	5	6	7	8	8	10
Tổng	2	8	15	20	24	26	31	38	40	49

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Nhờ có những sự thay đổi pháp lý, số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường (nhân thọ và phi nhân thọ) tăng từ 15 lên 32 trong giai đoạn 2000 và 2007 và số lượng các doanh nghiệp môi giới đã tăng từ 1 lên 8. Bên cạnh đó, hiện nay có 13 doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, các doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo hiểm Dầu khí và Vinare đã được cổ phần hóa một phần và niêm yết trên thị trường chứng khoán và yêu cầu nhượng tái bảo hiểm bắt buộc cho Vinare đã được loại bỏ. Việc Nhà nước bán một phần sở hữu trong các doanh nghiệp bảo hiểm đã cho phép một số doanh nghiệp bảo

hiểm nước ngoài lớn thâm nhập thị trường với tư cách là đối tác của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, như HSBC Insurance, AXA và Swiss Re đều mua một lượng cổ phần đáng kể.

Vào năm 2007 thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam xếp thứ 66 trên thế giới, với thị phần là 0,04%. Đây là thị trường lớn thứ 11 ở châu Á (Axco, 2009). Nhưng thị phần lớn nhất thuộc về bảo hiểm nhân thọ theo xếp hạng về phí bảo hiểm trên thị trường trong giai đoạn 2007-2008 mặc dù chịu tác động của những biến động tài chính toàn cầu.

	Nhân thọ	Phi nhân thọ	Tổng thị trường
Phí bảo hiểm năm 2007 (tỷ đồng)	9.485,5	8360.0	17.845,5
% tổng thị trường	53,2	46,8	100.0
Phí bảo hiểm năm 2008 (tỷ đồng)	10.855	10.399	21.194
% tổng thị trường	51,21	48,79	100.0

Nguồn: BMI, Bộ Tài chính và tính toán của tác giả

2.2.2. Bức tranh chi tiết về lĩnh vực bảo hiểm trong năm 2008

Theo Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, hiện nay có 27 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 11 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 8 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 1 doanh nghiệp tái bảo hiểm trên thị trường. Năm 2008, tổng phí bảo hiểm trực tiếp của ngành bảo hiểm đạt 27000 tỷ đồng, tương đương 2,2% GDP. Bảo hiểm nhân thọ đạt 10.339 tỷ đồng, tăng 9,3% so với năm 2007, phi nhân thọ đạt VND 10.879 tỷ đồng, tăng 30,13% so với năm 2007, tái bảo hiểm (VinaRe) đạt VND 1.050 tỷ đồng. Thu nhập đầu tư đạt 5.700 tỷ đồng. Đầu tư vào nền kinh tế là trên 57.000 tỷ đồng.

2.2.1. Bảo hiểm phi nhân thọ

Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước chiếm ưu thế nhiều hơn trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài chỉ chiếm 7 thị phần. Một số doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu tại Việt Nam là ACE Life Insurance Co., Ltd., AIG General Insurance (Vietnam) Company Limited, Tập đoàn Bảo Việt, Bảo Minh, Groupama/GAN, Nipponkoa Insurance Co., Ltd., Prudential Vietnam Assurance, Bảo hiểm xăng dầu Việt Nam (PJICO), Bảo hiểm dầu khí (PVIC) và công ty bảo hiểm QBE (Việt Nam).

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt tổng doanh thu phí bảo hiểm là 10.879 tỷ đồng, tăng 30,13%, vượt kế hoạch đặt ra cho năm 2010 trên 20,8% (mục tiêu đề ra cho năm 2010 là 9.000 tỷ đồng).

Biểu :

5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu

Xếp hạng	Doanh nghiệp	Phí bảo hiểm (tỷ đồng)	% thị trường
1	Bảo Việt	3.320	30,52%

2	PVI	2.020	18,57%
3	Bảo Minh	1.884	17,32%
4	PJICO	1.060	9,74%
5	PTI	443	4,07%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

5 lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu

Hạng	Lĩnh vực	Phí (tỷ đồng)	% thị trường
1	Bảo hiểm xe cộ	3.182	29,25%
2	Bảo hiểm máy móc	2.024	18,60%
3	Bảo hiểm y tế	1.597	14,68%
4	Bảo hiểm thân tàu (Hull) và P&I	1.266	11,64%
5	Bảo hiểm hàng hóa	972	8,93%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Bồi thường của toàn bộ thị trường bảo hiểm phi nhân thọ là 4.511 tỷ đồng với tỷ lệ bồi thường bình quân là 41,5%, mức khá cao so với phí bảo hiểm thu được (50% mức phí thuần). Lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường cao nhất là bảo hiểm xe cộ với mức bồi thường là 1.830 tỷ đồng (58%), bảo hiểm y tế 724 tỷ đồng (45,3%), Bảo hiểm tàu bè hàng hải (Hull) và P&I 583 tỷ đồng (46%), bảo hiểm máy móc 695 tỷ đồng (34,3%). Hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm chịu thua lỗ trong lĩnh vực bảo hiểm năm 2008, lợi nhuận thu được là nhờ đầu tư tài chính (phần lớn là cho các ngân hàng vay) sử dụng vốn chủ sở hữu và phí bảo hiểm.

Năm 2008, thu nhập sau thuế của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là 797,9 tỷ đồng, 1.000 tỷ đồng nếu tính cả VinaRe. Doanh nghiệp có lợi nhuận cao nhất là VinaRe với 205 tỷ đồng, PVI 188 tỷ đồng, Bảo Việt 186 tỷ đồng, Bảo Minh 140 tỷ đồng. Vốn năm 2008 của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là 11.207 tỷ đồng (tăng 28%). Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất xét về vốn được liệt kê ở Bảng dưới đây:

5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất

Hạng	Doanh nghiệp	Vốn (tỷ đồng)	% tổng thị trường
1	PVI	2.305	29,25%
2	Bảo Minh	2.137	18,60%
3	Bảo Việt	1.015	14,68%
4	AAA	578	11,64%
5	BIC	524	8,93%

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Có 8 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có vốn điều lệ thấp hơn vốn pháp định là Bảo Long, Bảo Ngân, Bảo Tín, Hùng Vương, UIC, SVI, QBE và Groupama. Các doanh nghiệp này sẽ phải bổ sung vốn để đáp ứng các yêu cầu về vốn trong năm 2009.

2.2.2. Bảo hiểm nhân thọ

Vào đầu năm 2008, mức giá tăng nhanh chóng và giá lương thực thực phẩm tăng từ 1,5 tới 2 lần, khiến mức sống của người dân bị giảm. Vào giữa năm 2008, lãi suất tiết kiệm

ngân hàng tăng đáng kể, lên tới 18%. Điều này đã tạo ra nhiều khó khăn cho bảo hiểm nhân thọ. Những người được bảo hiểm muốn ngừng hợp đồng của mình để tìm cách khác làm tăng giá trị của khoản đầu tư. Các hợp đồng bị hủy lên tới 508.652, tăng 26,17% so với năm 2007, trong đó số lượng hợp đồng bảo hiểm bị hủy trong năm đầu là 99.998, tăng 8,83% so với năm 2007. Nguồn khách hàng tiềm năng giảm, khiến cho số lượng hợp đồng mới rất khó tăng. Tổng số hợp đồng mới trong giai đoạn này là 552.304, giảm 13,71%. Trong bối cảnh này, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã có nỗ lực lớn để đưa ra các sản phẩm mới, hấp dẫn, đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đạt doanh thu phí bảo hiểm là 10.339 tỷ đồng, tăng 9,3% so với năm 2007.

Prudential thu được 4.270 tỷ đồng phí bảo hiểm, chiếm tới 41,3% tổng doanh thu bảo hiểm, tiếp theo là Bảo Việt với 3.425 tỷ đồng (33,1%) và Manulife với 1.081 tỷ đồng (10,45%). Phí bảo hiểm năm đầu đạt 2.059 tỷ, tăng 13,88% nhờ các sản phẩm với tổng giá trị bảo hiểm lớn và thời hạn bảo hiểm dài. Tổng lợi ích bảo hiểm nhân thọ là 4.572 tỷ, tăng 29,5% so với năm 2007. Thanh toán lợi ích bảo hiểm đạt 2.539 tỷ đồng, tăng 17,4% so với năm 2007. Số lượng các hợp đồng bảo hiểm bị hủy do khó khăn về kinh tế đã khiến việc thanh toán lợi ích bảo hiểm tăng.

Xét về năng lực tài chính, tổng tài sản của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt 47.813 tỷ đồng, tăng 20,5% so với năm 2007 trong đó ba doanh nghiệp lớn nhất là Prudential với 19.556 tỷ (chiếm 40,9% tổng tài sản của bảo hiểm nhân thọ), Bảo Việt 15.599 tỷ (32,6%), Manulife 4.770 tỷ (9,97%). Tổng đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt 39.253 tỷ trong năm 2008, tăng 23,23% so với năm 2007 trong đó Prudential chiếm 14.333 tỷ, Bảo Việt chiếm 14.669 tỷ và Manulife chiếm 3.583 tỷ. Việc đầu tư được phân bổ vào các hạng mục gửi tiết kiệm ngân hàng (16,25%), trái phiếu Chính phủ (58,10%), cổ phiếu (7,6%), cho vay có lãi suất (10,15%) và các khoản khác 7,95%. Thu nhập từ các khoản đầu tư này là 4.010 tỷ, giảm 21,8% so với năm 2007 do các doanh nghiệp bảo hiểm phải rút tiền đưa vào các quỹ dự trữ rủi ro.

2.3 Luật và các văn bản hiện hành điều chỉnh lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam

2.3.1. Luật và các quy định hiện nay

Luật kinh doanh bảo hiểm số 24/2000/QH10 ngày 9 tháng 12 năm 2000, được hướng dẫn bởi nhiều Nghị định, quyết định và thông tư. Theo Luật này, có các quy định điều chỉnh kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam dưới đây:

- Nghị định số 45 ngày 27 tháng 3 năm 2007 về hoạt động thị trường và các thông tư hướng dẫn thi tiết một số Điều của Luật kinh doanh bảo hiểm;
- Nghị định số 46 ngày 27 tháng 3 năm 2007 về một số vấn đề tài chính, biên độ thanh toán và dự trữ cùng các thông tư hướng dẫn Nghị định này;
- Nghị định số 115/1997/NĐ-CP và Quyết định số 23/2007 liên quan tới bảo hiểm trách nhiệm dân sự đối với bên thứ ba mà người đi mô tô, xe máy bắt buộc phải mua;
- Quyết định số 175/2003/QĐ-TT ngày 29 tháng 8 năm 2003 thông qua chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2003 tới năm 2010;

- Quyết định số 153/2003/QĐ-BTC ngày 22 tháng 9 năm 2003 đưa ra các tỷ lệ tài chính mà Vụ bảo hiểm, Bộ Tài chính sẽ sử dụng để quản lý, giám sát;

- Nghị định số 118/2003/NĐ-CP ngày 13 tháng 10 năm 2003 quy định xử phạt đối với các hành vi vi phạm;

- Nghị định số 18/2005/NĐ-CP tháng 2 năm 2005 đề ra khuôn khổ pháp lý cho phép các doanh nghiệp cùng ngành thành lập hoạt động bảo hiểm tương hỗ;

- Các Thông tư số 155/2007/TT-BTC và số 156/2007/TT-BTC ngày 20 tháng 12 năm 2007 đề ra hướng dẫn chi tiết để thực hiện Nghị định số 45-2007-NĐ-CP và Nghị định số 46-2007-NĐ-CP;

- Quyết định số 23/2007/QĐ-BTC ngày 9 tháng 4 năm 2007 ban hành quy chế bảo hiểm bắt trách nhiệm dân sự bắt buộc đối với chủ xe cơ giới, đề ra hạn mức, phí bảo hiểm và quy định đối với các hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm của chủ xe cơ giới đối với bên thứ 3.

Trong khuôn khổ pháp lý ở trên, yêu cầu vốn tối thiểu đối với doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ được tăng lên mức 300 tỷ đồng (tương đương 17,8 tỷ đô la), cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm mọi lĩnh vực, trừ bảo hiểm hàng không, bảo hiểm xăng dầu và bảo hiểm vệ tinh. Nếu doanh nghiệp muốn bổ sung một trong các lĩnh vực bảo hiểm nói trên thì phải có vốn tăng thêm 100 tỷ (tương đương 5,9 triệu đô la). Vốn tối thiểu cho hoạt động môi giới là 4 tỷ đồng (237.389 đô la) và nếu muốn môi giới cả giao dịch bảo hiểm trực tiếp và tái bảo hiểm thì phải có thêm 4 tỷ đồng.

Có thêm các loại hình bảo hiểm bắt buộc, gồm bảo hiểm chuyên môn đối với các công ty chứng khoán và các doanh nghiệp quản lý quỹ. Luật chứng khoán năm 2006 đề ra nghĩa vụ mua bảo hiểm của các công ty chứng khoán. Quyết định số 23/2007 được thông qua, tăng hạn mức và mức phí bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe với bên thứ ba, áp dụng từ tháng 6 năm 2007. Bên cạnh đó, quyết định đã thành lập một quỹ bảo hiểm để bồi thường cho các nạn nhân gặp tai nạn giao thông mà lái xe bỏ chạy hoặc lái xe không mua bảo hiểm. Nhờ đó, cạnh tranh đã tăng lên và phí bảo hiểm đã giảm đối với hầu hết các lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Một vài doanh nghiệp bảo hiểm đã được cấp phép hoạt động từ năm 2007: Bảo hiểm Quân đội, Công ty cổ phần bảo hiểm ngân hàng Nông nghiệp (ABIC) và Công ty bảo hiểm hàng không Việt Nam. Jardine Lloyd Thompson, công ty đã đặt văn phòng đại diện tại Việt Nam từ năm 1994 cũng nhận giấy phép thành lập doanh nghiệp môi giới bảo hiểm.

Hộp: Danh mục bảo hiểm bắt buộc

Các loại bảo hiểm sau đây là bắt buộc:

- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới.
- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của người vận chuyển hàng không đối với hành khách (và bảo hiểm quốc tế thông thường đối với các hãng hàng không).
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động tư vấn pháp luật, các công ty chứng khoán, môi giới quản lý quỹ và nhà thầu giám sát việc xây dựng các công trình xây dựng.
- Bảo hiểm cháy, nổ đối với 16 ngành có rủi ro cao.
- Bảo hiểm đối với hàng hóa và các chất cháy nổ vận chuyển bằng đường thủy nội địa.
- Bảo hiểm rủi ro đối với bên thứ ba liên quan tới các công trình xây dựng (đang dự thảo).
- Bảo hiểm đối với các nhà thầu tham gia thiết kế công trình (đang dự thảo).
- Bảo hiểm đối với các nhà thầu tham gia khảo sát công trình xây dựng (đang dự thảo)

2.3.2. Quy định và giám sát của Nhà nước

Bộ Tài chính chịu trách nhiệm giám sát tất cả các “ngân hàng, tổ chức tài chính phi ngân hàng và các dịch vụ tài chính”, kể cả ngành bảo hiểm phi nhân thọ và xem xét các đơn xin cấp phép. Trách nhiệm này được quy định rõ trong Nghị định số 100/Cp năm 1993 và miêu tả chi tiết trong Chương V Nghị định số 45/2007/NĐ-CP. Trách nhiệm quản lý của Bộ Tài chính bao gồm:

- Hướng dẫn thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về kinh doanh bảo hiểm; xây dựng các chính sách, chế độ liên quan đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chiến lược, quy hoạch, kế hoạch và chính sách phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam;
- Cấp và thu hồi Giấy phép thành lập và hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm; cấp và thu hồi Giấy phép đặt Văn phòng đại diện của doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam;
- Ban hành, phê chuẩn, hướng dẫn thực hiện quy tắc, điều khoản, biểu phí, hoa hồng bảo hiểm;
- Áp dụng các biện pháp cần thiết để doanh nghiệp bảo hiểm bảo đảm các yêu cầu về tài chính và thực hiện những cam kết với bên mua bảo hiểm;
- Thanh tra, kiểm tra hoạt động kinh doanh bảo hiểm; giải quyết khiếu nại, tố cáo và xử lý vi phạm pháp luật về kinh doanh bảo hiểm.

Năm 2008, Vụ Bảo hiểm thuộc Bộ Tài chính được chuyển thành Vụ Giám sát bảo hiểm với chức năng độc lập hơn và phạm vi rộng hơn. Vụ Bảo hiểm thực hiện chức năng giám sát thị trường bảo hiểm, bao gồm hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và tái bảo hiểm, đại lý, môi giới bảo hiểm. Tuy nhiên, hoạt động điều chỉnh tổn thất chưa được điều chỉnh. Cho tới trước năm 2003, khi Nghị định số 77/2003/NĐ-CP xác định chức năng, nhiệm vụ

vụ, thẩm quyền và cơ cấu tổ chức của Bộ Tài chính được ban hành, Vụ bảo hiểm chỉ là một đơn vị không quan trọng của Bộ, tuy nhiên, từ năm 2003, Vụ đã được nâng cấp, phản ánh sự quan tâm ngày càng tăng của Chính phủ đối với dịch vụ này. Không có sự phân biệt chính thức giữa thị trường nhân thọ, thị trường phi nhân thọ, doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm và môi giới, tuy nhiên việc giám sát được phân chia một cách không chính thức thành ba mảng: nhân thọ, phi nhân thọ và các loại hình khác.

Các quy định về giám sát các hoạt động kinh doanh bảo hiểm được nêu lên tại các Điều 120 - 129 của Luật bảo hiểm (số 24/2000/QH 10), và làm rõ trong Nghị định số 45 năm 2007. Việc thanh tra các doanh nghiệp bảo hiểm được thực hiện ít nhất 1 lần 1 năm. Vụ bảo hiểm đang thực hiện kiểm soát khá chặt chẽ, công bằng đối với các doanh nghiệp bảo hiểm, tuy nhiên có một số ý kiến cho rằng Vụ đang áp dụng luật quá chặt chẽ. Vụ đã tuyên bố ý định có hành động đối với việc tuyển dụng đại lý sai trái, vi phạm tỷ lệ hoa hồng và các hành vi cạnh tranh không lành mạnh. Vụ sẽ tăng cường hoạt động thanh tra và xử phạt nếu cần thiết.

Yêu cầu báo cáo

Tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm được yêu cầu phải nộp các báo cáo hàng quý, giữa năm và hàng năm. Các báo cáo hàng tháng phải được nộp trong vòng 15 ngày đầu của tháng tiếp theo, báo cáo quý phải nộp trong vòng 30 ngày đầu tiên của quý tiếp theo và báo cáo tài chính hàng năm phải nộp trong vòng 90 ngày đầu tiên của năm tiếp theo. Báo cáo tài chính hàng năm phải được kiểm toán độc lập đồng thời nếu Bộ Tài chính yêu cầu, doanh nghiệp phải nộp các tài liệu khác để làm rõ báo cáo này. Nhiều tỷ số tài chính cũng được yêu cầu để đóng vai trò là hệ thống cảnh báo sớm đối với các vấn đề có khả năng xảy ra và Bộ Tài chính cũng có thể yêu cầu có các báo cáo bổ sung nếu có những lo ngại về khả năng thanh toán.

Quy định về khôi phục khả năng thanh toán

Mục 4 của Luật kinh doanh bảo hiểm đề cập nội dung "khôi phục khả năng thanh toán, giải thể, phá sản của doanh nghiệp bảo hiểm" để ra thủ tục xử lý các tình huống mất khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Cơ quan quản lý được giao quyền thực hiện các hoạt động sau nếu thấy nghi ngờ một doanh nghiệp gặp phải tình trạng không có khả năng thanh toán:

- Yêu cầu doanh nghiệp báo cáo ngay lập tức về điều kiện tài chính;
- Yêu cầu doanh nghiệp chuẩn bị kế hoạch khôi phục, kể cả tái tổ chức quản lý;

Nếu kế hoạch khôi phục không thể hiện hiệu quả để đem lại sự phục hồi mong muốn, Bộ Tài chính có thể ra quyết định thành lập Ban kiểm soát khả năng thanh toán, cùng với các biện pháp khác:

- Hạn chế phạm vi và lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm;
- Yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm chuyển giao toàn bộ hợp đồng bảo hiểm của một hoặc một số nghiệp vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm khác;

- Tạm đình chỉ quyền quản trị, điều hành và yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm thay thế thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), Phó Tổng giám đốc (Phó giám đốc) nếu xét thấy cần thiết.

Nếu doanh nghiệp bảo hiểm vẫn tiếp tục không có khả năng thanh toán, trên cơ sở chấp thuận của Bộ Tài chính, Ban kiểm soát khả năng thanh toán có thể rút giấy phép hoạt động và giải thể doanh nghiệp bảo hiểm.

Giải quyết tranh chấp với khách hàng

Các doanh nghiệp bảo hiểm phải cung cấp cho người mua bảo hiểm thủ tục rõ ràng trong trường hợp có tranh chấp liên quan tới bảo hiểm. Một người mua bảo hiểm không hài lòng sẽ giải quyết vấn đề trực tiếp với doanh nghiệp bảo hiểm. Nếu không thành công, người được bảo hiểm có thể khiếu nại lên Vụ Bảo hiểm thuộc Bộ Tài chính, điều này không xảy ra thường xuyên. Nếu Vụ Bảo hiểm can thiệp, quyết định của Vụ này thường được hai bên chấp thuận. Vấn đề cũng có thể được đưa ra trọng tài theo quy định trong hợp đồng bảo hiểm. Cuối cùng, người tiêu dùng có thể có hành vi pháp lý mặc dù giải pháp này thường không được sử dụng. Đối với một số loại tranh chấp, vấn đề có thể được đưa ra Ủy ban Nhân dân tỉnh, thành phố.

Quy định về đầu tư

Việc đầu tư vốn được quy định tại Chương II, phần 3 Nghị định 46-2007-ND-CP và mục IV của Thông tư số 156-2007-TT-BTC. Vốn pháp định tối thiểu phải được thể hiện thông qua các khoản đầu tư an toàn, thanh khoản phù hợp với quy định của Bộ Tài chính. Phần vốn vượt quá vốn tối thiểu hoặc biên độ thanh toán tối thiểu (tùy mức nào lớn hơn) có thể đầu tư ra bên ngoài. Dự trữ bảo hiểm có thể đầu tư như sau:

- Khoản tiền dùng để bồi thường bảo hiểm thường xuyên trong kỳ đối với doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ không thấp hơn 25% tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và được gửi tại các tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam;

- Phần còn lại có thể đầu tư tại Việt Nam dưới dạng: mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng không hạn chế; Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác tối đa 35% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm; Kinh doanh bất động sản, cho vay tối đa 20% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

2.4 Tác động của việc gia nhập WTO đối với lĩnh vực bảo hiểm

2.4.1. Cam kết WTO của Việt Nam

Cùng với việc gia nhập WTO vào cuối năm 2006, lĩnh vực bảo hiểm đã dần mở cửa và hội nhập vào ngành bảo hiểm toàn cầu. Loại hình bảo hiểm mà Việt Nam cam kết trong WTO bao gồm:

4.1.1 Bảo hiểm gốc:

(a) Bảo hiểm nhân thọ, trừ bảo hiểm y tế ;

(b) Bảo hiểm phi nhân thọ

4.1.2. Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm;

4.1.3. Trung gian bảo hiểm (như môi giới bảo hiểm và đại lý bảo hiểm);

4.1.4. Dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (như tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường).

Nhìn chung, không có hạn chế cụ thể nào về đối xử quốc gia và chỉ có các hạn chế về mở cửa thị trường như sau:

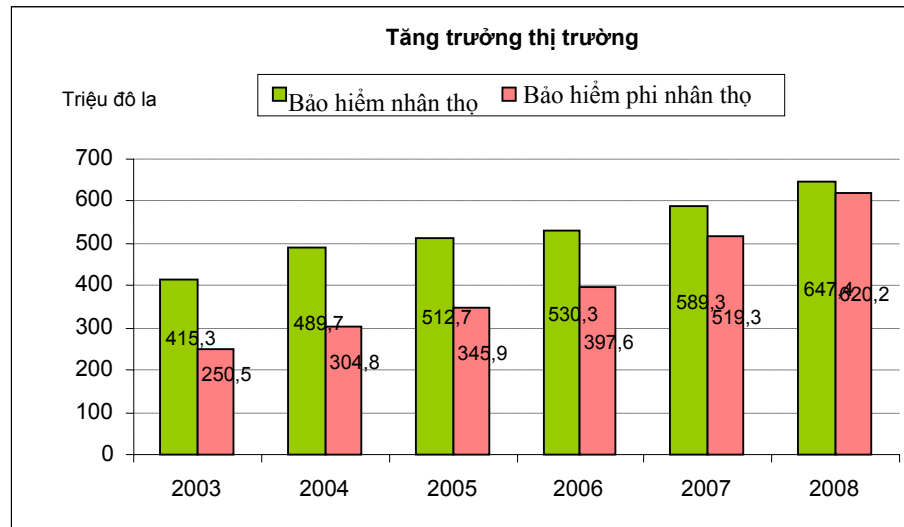
Cung cấp qua biên giới	(1) Không hạn chế đối với: <ul style="list-style-type: none">- Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam;- Dịch vụ tái bảo hiểm;- Dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế, bao gồm bảo hiểm cho các rủi ro liên quan tới:<ul style="list-style-type: none">+ Vận tải biển quốc tế và vận tải hàng không thương mại quốc tế, với phạm vi bảo hiểm bao gồm bất kỳ hoặc toàn bộ các khoản mục sau: hàng hoá vận chuyển, phương tiện vận chuyển hàng hoá và bất kỳ trách nhiệm nào phát sinh từ đó; và+ Hàng hoá đang vận chuyển quá cảnh quốc tế.- Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm;- Dịch vụ tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường.
Tiêu dùng ở nước ngoài	Không hạn chế
Hiện diện thương mại	Không hạn chế, ngoại trừ: <ul style="list-style-type: none">- Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc, bao gồm bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm các công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường. Hạn chế này sẽ được bãi bỏ vào ngày 1/1/2008.- Sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ, căn cứ vào các quy định quản lý thận trọng.
Hiện diện của tự nhiên nhân	Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.

2.4.2. Tác động của việc gia nhập WTO

Theo cam kết WTO, Việt Nam sẽ dần mở cửa thị trường cho các doanh nghiệp nước ngoài trong giai đoạn từ năm 2006 tới năm 2011. Hạn chế “doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn

đầu tư nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc, bao gồm bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm các công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh công đồng và môi trường” được bãi bỏ vào ngày 1 tháng 1 năm 2008. Sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ, căn cứ vào các quy định quản lý thận trọng.

Việc thị trường bảo hiểm bắt đầu từ một cơ sở thấp, kiến thức và quan tâm tới bảo hiểm đã tăng đáng kể trong những năm gần đây. Việc gia nhập WTO đã có tác động tích cực tới tốc độ tăng trưởng kinh doanh (xem thêm ở hình dưới đây).



Biểu dưới đây so sánh tốc độ tăng trưởng thu nhập khí bảo hiểm phi nhân thọ (gồm tai nạn cá nhân và bảo hiểm y tế phi nhân thọ) bằng đồng Việt Nam với tốc độ tăng trưởng GDP và lạm phát danh nghĩa trong vòng 5 năm qua.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Tăng trưởng phí (%)	26,9	23,6	14,3	15,9	31,5	25
Tăng trưởng GDP danh nghĩa (%)	14,5	16,6	17,3	16,1	17,4	29,2
Lạm phát (%)	3,2	7,8	8,3	7,4	8,9	22,97

Nguồn: BMI và GSO

Tuân thủ các cam kết WTO của mình, Việt Nam đã loại bỏ hạn chế không cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài bán bảo hiểm bắt buộc cho các khách hàng trong nước. Swiss Re đã mua 25% cổ phần của Tổng Công ty tái bảo hiểm Việt Nam (Vinare), trở thành đối tác nước ngoài duy nhất của Vinare. Yêu cầu nhượng tái bảo hiểm bắt buộc cho Vinare được loại bỏ từ ngày 1 tháng 1 năm 2008. Axa đã mua 16,6% cổ phần tại Bảo Minh. HSBC mua 10% cổ phần tại Bảo Việt và sẽ mua thêm 8% vào tháng 6 năm 2009.

Theo điều 59 của Luật kinh doanh bảo hiểm thì các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm bao gồm doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước, công ty cổ phần bảo hiểm, tổ chức bảo hiểm tương hỗ, doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh, doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước

ngoài. Luật bảo hiểm sẽ được thay đổi để cho phép thành lập chi nhánh, điều này sẽ phải thực hiện trước năm 2012 nhưng có thể hy vọng việc cho phép này sẽ diễn ra trước đó.

Những thay đổi gần đây về quy định pháp lý đối với thị trường dù đã mở cửa tất cả các thị trường cho tất cả các doanh nghiệp nhưng cho tới nay vẫn có rất ít tác động và các doanh nghiệp trong nước vẫn xác định ba mảng thị trường chính: doanh nghiệp Nhà nước, các doanh nghiệp thương mại và công nghiệp trong nước và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước vẫn là người doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chính cho các doanh nghiệp Nhà nước mặc dù các doanh nghiệp nước ngoài bây giờ đã có thể cung cấp dịch vụ cho khu vực này. Có thể sẽ mất thời gian dài để các doanh nghiệp nước ngoài có thể gia nhập khu vực này đặc biệt khi có đồn đại rằng các doanh nghiệp trong nước thường thực hiện thanh toán bất hợp pháp và có các hoạt động không chính thức để duy trì khách hàng. Các rủi ro về thương mại và sản xuất trong nước chủ yếu do các doanh nghiệp trong nước bảo hiểm. Rất nhiều doanh nghiệp nhỏ hơn, đặc biệt các doanh nghiệp gia đình, không mua bảo hiểm nhưng những dấu hiệu thay đổi đang xuất hiện khi ngân hàng và các tổ chức cho vay đang yêu cầu khách hàng phải cung cấp các hợp đồng bảo hiểm. Một số doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài đang hoạt động thành công trong lĩnh vực các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải mua bảo hiểm phù hợp với các điều khoản của Luật đầu tư nước ngoài và phải mua bảo hiểm tại Việt Nam theo Luật kinh doanh bảo hiểm. Điều này đã khiến nhiều doanh nghiệp tìm kiếm các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài, nhưng các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước đang chuyển chú ý của mình sang đối tượng này.

2.4.3. Thương mại dịch vụ bảo hiểm

Bảo hiểm

Một Hiệp định đang được thực hiện giữa Việt Nam, Trung Quốc, Myanmar, Cam-puchia, Lào và Thái Lan, theo đó một hệ thống chung bảo hiểm cho bên thứ ba đã được thực hiện để hỗ trợ khách hàng đi lại từ nước này sang nước khác. Giới hạn bảo hiểm 50.000 đô la áp dụng đối với cả xe cơ giới tư nhân, thương mại và chứng nhận bảo hiểm được đưa ra. Xe cơ giới của nước ngoài từ các nước khác muốn đi vào Việt Nam có thể mở rộng hợp đồng bảo hiểm trước khi khởi hành hoặc mua bảo hiểm ở biên giới nơi các doanh nghiệp bảo hiểm chính có văn phòng.

Một Nghị định thư (Nghị định thư số 5 - Chương trình bảo hiểm xe cơ giới bắt buộc trong ASEAN), được ký vào tháng 5 năm 2001 đưa ra chương trình bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc đối với bên thứ ba giữa các nước ASEAN, đã được các cơ quan quản lý bảo hiểm và quan chức vận tải các nước thảo luận. Chương trình này là một trong số các Nghị định thư được các Bộ trưởng giao thông vận tải thông qua trong Hiệp định khung ASEAN về thuận lợi hóa cho hàng hóa quá cảnh giữa các nước ASEAN. Các thủ tục giấy tờ chính thức để đưa chương trình này vào hoạt động đã được hoàn tất và mỗi nước hoặc bên ký kết Nghị định thư đã đề cử một Văn phòng đại diện cho mình tham gia giám sát chương trình.

Bảo hiểm tiền lương cho công nhân bảo hiểm các rủi ro về tai nạn, ốm đau nảy sinh trong quá trình lao động, kể cả khi đi tới nơi làm việc và từ nơi làm việc về nhà. Hợp đồng bảo hiểm cũng bao gồm Việt Nam nhưng có thể được tăng phí bảo hiểm để bao gồm cả các nước khác.

Hợp đồng bồi thường cho công nhân có thể được mở rộng để bảo hiểm lao động ở nước ngoài.

Tái bảo hiểm

Từ ngày 1 tháng 1 năm 2008, các doanh nghiệp bảo hiểm không bắt buộc phải nhượng tái bảo hiểm cho Vinare ít nhất 20% phần tái bảo hiểm của mình, tuy nhiên hầu hết các doanh nghiệp đã đồng ý tiếp tục việc nhượng tái bảo hiểm này một cách tự nguyện, vô thời hạn và một số doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, đăng ký sau ngày 1 tháng 1 năm 2005, đã quyết định nhượng 100% phần tái bảo hiểm của mình cho Vinare. Một số doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, với hỗ trợ tái bảo hiểm từ trụ sở chính, không cam kết nhượng tái bảo hiểm cho Vinare. Việc tái bảo hiểm ra nước ngoài được giám sát chặt chẽ và các nỗ lực đang được thực hiện để tối thiểu hóa mức tái bảo hiểm ra nước ngoài; ví dụ, các doanh nghiệp bảo hiểm được khuyến khích tái bảo hiểm của mình cho các doanh nghiệp bảo hiểm gốc của mình và cho Vinare trước khi nhượng ra nước ngoài. Vinare cũng nhượng tái bảo hiểm ra thị trường. Việc tái bảo hiểm một phần cũng được sử dụng nhiều, chủ yếu liên quan tới bảo hiểm máy móc và các loại tài sản khác. Tái bảo hiểm một phần thường được đưa ra trên thị trường bảo hiểm trong nước trước khi tái bảo hiểm ra nước ngoài. Từ ngày 1 tháng 1 năm 2009, một khoản thuế hoãn lại 2% tổng phí bảo hiểm sẽ được áp dụng đối với tất cả các khoản nhượng tái bảo hiểm ra nước ngoài (Thông tư 134/2008/TT-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2008).

Tái bảo hiểm quốc tế (từ nước ngoài)

Bây doanh nghiệp bảo hiểm, gồm Bảo Việt, Bảo Minh, Samsung Vina và Bảo hiểm xăng dầu, nhận tái bảo hiểm từ nước ngoài. Tổng doanh thu nhận tái bảo hiểm từ nước ngoài năm 2006 là 128,7 tỷ đồng (8,0 triệu đô la), chủ yếu là từ các thị trường châu Á như Trung Quốc, Singapore, Thái Lan và Hàn Quốc. Lượng tái bảo hiểm từ nước ngoài sẽ thấp do năng lực của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước là thấp.

2.5 Các vấn đề và xu thế chính

2.5.1 Các nhà đầu tư nước ngoài đang nhắm tới thị trường bảo hiểm Việt Nam

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhưng bị kiểm soát chặt chẽ và các hạn chế thường được áp dụng đối với việc cung cấp một số loại hình bảo hiểm nhất định. Tuy nhiên, sau khi Việt Nam gia nhập WTO các hạn chế này sẽ được bãi bỏ từ ngày 1 tháng 1 năm 2008, đặc biệt việc cấm các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài cung cấp bảo hiểm bắt buộc sẽ được loại bỏ. Theo cam kết, sau 5 năm kể từ ngày gia nhập, Việt Nam sẽ cho phép doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài mở chi nhánh cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Có thể việc này sẽ xảy ra trước năm 2012 như cam kết.

Trước khi gia nhập WTO, Hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ đã thúc đẩy một số doanh nghiệp bảo hiểm Hoa Kỳ gia nhập thị trường và các doanh nghiệp bảo

hiểm nhân thọ và bảo hiểm khác đang chờ giấy phép hoạt động hoặc thành lập doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài. Năm 2003, Bộ Tài chính đã công bố ý định giảm sở hữu Nhà nước trong các doanh nghiệp bảo hiểm như Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo hiểm xăng dầu và tập đoàn tái bảo hiểm Vinare và quá trình cổ phần hóa một phần được hoàn tất vào năm 2006 và 2007. Do đó, các doanh nghiệp bảo hiểm này hiện nay có các đối tác chiến lược nước ngoài như HSBC Insurance, AXA Insurance, Tenaska Capital Limited của Hồng Kông và Swiss Re.

Sau khi thực hiện các cam kết trong các Hiệp định thương mại song phương và trong WTO, các hạn chế đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài đã được loại bỏ và trong vòng hai hay ba năm, tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm dù tới từ nước nào cũng sẽ được hưởng quyền và nghĩa vụ bình đẳng.

2.5.2. Ngành bảo hiểm vẫn trong giai đoạn tiềm năng do cách tiếp cận truyền thống

Khuôn khổ pháp lý đang trải qua sự thay đổi do Bộ Tài chính tăng cường, cải thiện các quy định về thị trường, đưa các quy định pháp lý trong nước phù hợp hơn với quy định trên thị trường quốc tế, quá trình này sẽ được tiếp tục trong những năm tới. Mặc dù đã có những thay đổi đối với khuôn khổ pháp lý và mở cửa thị trường, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài phần nào không thể gia nhập một số lĩnh vực thị trường do các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước bị cho là thực hiện một số hành vi thị trường phi pháp như hoàn lại hoa hồng cho người bảo hiểm, khiến cho các doanh nghiệp nước ngoài không thể tiếp cận được (Axco, 2009).

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam đã tăng trưởng ổn định với tốc độ trên 50% một năm trong vòng 5 năm qua, từ mức khởi điểm thấp, thể hiện sự bùng nổ của nền kinh tế. Mặc dù vẫn còn khá nhỏ và chưa phát triển, cả doanh nghiệp bảo hiểm trong nước và nước ngoài hiện nay vẫn tin tưởng rằng sự tăng trưởng này sẽ tiếp tục với tốc độ cao hơn, ý kiến này dường như được hỗ trợ bởi mối quan tâm tới thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài khác.

2.5.3. Tăng cường năng lực thông qua kết hợp giữa ngân hàng và bảo hiểm

Không có hạn chế đối với việc các ngân hàng đầu tư vào các doanh nghiệp bảo hiểm hoặc ngược lại để tận dụng lợi thế của mỗi bên như cơ sở khách hàng, cho vay để mua bảo hiểm. Trên thực tế, có nhiều ví dụ về việc ngân hàng đầu tư và các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, gồm:

- Incombank-Asia Insurance – Liên doanh 50/50 giữa ngân hàng Công thương Việt Nam và công ty bảo hiểm Á châu;
- Bảo Long - cổ đông có Vietcombank và ACB;
- Bảo hiểm xăng dầu (PJICO) - Vietcombank là một cổ đông lớn;
- Bảo hiểm bưu điện-cổ đông có ngân hàng Thương mại quốc tế (ICB);
- Bảo hiểm Viễn Đông – cổ đông lớn có SCB và Ngân hàng cổ phần nhà Hà Nội (Habubank).

Mô hình công ty mẹ-con được phép tồn tại ở Việt Nam, cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm thành lập ngân hàng của riêng mình hoặc ngân hàng thành lập công ty bảo hiểm của mình. Tập đoàn Bảo Việt gần đây đã nhận được giấy phép thành lập ngân hàng thương mại. Ngân hàng cổ phần Bảo Việt sẽ có vốn 1500 tỷ đồng (khoảng 88 triệu đô la), trong đó Bảo Việt chiếm 52%. Ngân hàng Standard Chartered đã nhận được giấy phép để hai chi nhánh của mình ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh bán bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ.

2.5.4. Tác động của các doanh nghiệp mới liên tục gia nhập thị trường

Có một số vấn đề chính mà thị trường gặp phải do liên tục có các doanh nghiệp mới tham gia và áp lực tăng trưởng trên thị trường nói chung. Mức độ cạnh tranh khắc nghiệt và tỷ lệ phí đối với một số tài sản đã giảm tới 40% so với mức cách đây 3 năm. Các tiêu chí bảo lãnh đã được nói lỏng và thậm chí còn bị bãi bỏ nhằm phù hợp với thực tiễn thương mại giản đơn. Phạm vi bảo hiểm được mở rộng và rủi ro được bổ sung mà không tăng phí, các khoản giảm trừ đã được thực hiện hoặc loại bỏ trong một số trường hợp.

Ngoài ra cũng thiếu lao động có tay nghề trong lĩnh vực bảo hiểm. Do thị trường mới phát triển và không có nhiều lao động có kinh nghiệm và kiến thức về lĩnh vực này, do đó các nhân viên có trình độ, được trả lương cao đang được lôi kéo từ công ty này sang công ty khác. Điều này áp dụng đối với cả các doanh nghiệp và trung gian.

Hiện nay đang bắt đầu có một số lo ngại của các doanh nghiệp tái bảo hiểm, mặc dù cạnh tranh để tăng trưởng trên thị trường cạnh tranh, rằng tỷ lệ phí bảo hiểm đang ở mức báo động và trong một số trường hợp các điều khoản thỏa thuận không được tôn trọng. Mặc dù tất cả các đối tượng trên thị trường đều có những lo ngại chung, dường như xu hướng trong những năm gần đây sẽ tiếp tục phát triển trong ít nhất 1-2 năm nữa (Axco, 2009).

Một số vấn đề nảy sinh từ thực tiễn của một nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi như thiếu cơ sở hạ tầng và thiếu hỗ trợ để lĩnh vực này có thể phát triển, nhu cầu ngày càng tăng của việc bảo hiểm rủi ro nhưng chưa đáp ứng đủ nhu cầu này.

2.6 Những yếu tố chính cho sự tăng trưởng và phát triển của lĩnh vực bảo hiểm

BMI đã đưa ra dự đoán đối với lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam giai đoạn 2008-2013. Xếp hạng chi tiết về môi trường kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam được BMI đưa ra như sau:

Insurance Business Environment Rating

Table: Vietnam's Insurance Business Environment Indicators

Limits of potential returns	Data	Score, out of 10	Rating score, out of 100
Non-life premiums (2008)	US\$621mn	2.0	Non-life 32.5
Non-life premium increase (2008-2013)	US\$853mn	4.0	
Non-life penetration (2008)	0.7% of GDP	2.0	
<i>Measure of openness</i>		5.0	
Life premiums (2008)	US\$618mn	2.0	Life 37.5
Life premium increase (2008-2013)	US\$1,260mn	5.0	
Life penetration (2008)	0.7% of GDP	3.0	
<i>Measure of openness</i>		5.0	
GDP per capita (2008)	964	1.0	Country structure 42.0
Active population, % of total	65.9%	7.0	
Tax		5.0	
GDP volatility		5.0	
Financial infrastructure		3.0	
Risks to realisation of returns			
Regulatory framework and development		6.0	Regulatory framework 55.0
Regulatory framework and competitive landscape		5.0	
Long-term financial risk		8.0	Country risk 61.4
Long-term external risk		4.3	
Long-term policy continuity		9.5	
Legal framework		3.9	
Bureaucracy		4.9	
Insurance business environment rating			44.1

Source: BMI

Tổng xếp hạng là 44,1/100 điểm cho môi trường kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam. Các điều kiện thuận lợi nhất cho sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam được nhấn mạnh là: dân số năng động, tính liên tục cao, rủi ro tài chính dài hạn thấp, khuôn khổ pháp lý và quá trình phát triển đang được hoàn thiện. Các điều kiện hỗ trợ khác gồm: mức độ mở cửa, bối cảnh cạnh tranh, chính sách thuế, tăng trưởng GDP. Trong danh mục xếp hạng dưới đây, tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương, Việt Nam xếp hạng cao hơn Pakistan, Sri Lanka và Bangladesh nhưng thấp hơn In-đô-nê-xia và Phi-líp-pin.

Bảng: Xếp hạng môi trường kinh doanh bảo hiểm châu Á

	Hạn mức thu nhập tiềm năng			Rủi ro đối với khả năng đạt thu nhập			
	Phi nhân thọ	Nhân thọ	Cơ cấu quốc gia	Khuôn khổ pháp lý	Rủi ro quốc gia	Đánh giá	Xếp hạng
Hồng Kông	55	80	77,1	100	80,9	76,5	1
Úc	75	77,5	72,5	90	68,8	75,5	2
Singapore	62,5	72,5	72,6	95	83,8	75,2	3
Hàn Quốc	75	77,5	70,6	60	73,9	72,3	4
Đài Loan	55	80	65,1	70	74	68,3	5
Malaysia	55	62,5	63,6	75	69,9	64,1	6
Trung Quốc	60	72,5	54,4	55	70	62,3	7
Thái Lan	52,5	57,5	59,8	70	53,6	57,9	8
Phi-líp-pin	40	55	50	75	58,6	53,5	9
Ấn Độ	55	65	42,6	45	60,2	53,4	10
In-đô-nê-xia	45	65	52,3	55	49,9	53,3	11
Việt Nam	32,5	37,5	42	55	61,4	44,1	12
Pakistan	27,5	22,5	43,1	40	53,7	37	13
Sri Lanka	25	25	42,1	45	48,7	36,4	14
Bangladesh	22,5	20	46,9	20	44,2	32,4	15

Điểm số trên 100, 100 là mức cao nhất. Nguồn: BMI, 2009

Xét về tiềm năng tăng trưởng của lĩnh vực bảo hiểm, BMI dự đoán bảo hiểm nhân thọ sẽ tăng trưởng với tốc độ cao hơn bảo hiểm phi nhân thọ (xem chi tiết ở bảng dưới)

Table: Growth Drivers, 2006-2013

	2006	2007	2008f	2009f	2010f	2011f	2012f	2013f
Nominal GDP, US\$bn	61.00	70.94	84.59	90.11	95.00	111.19	131.29	147.40
Non-life penetration, % of GDP	0.71%	0.73%	0.73%	0.79%	0.84%	0.89%	0.95%	1.00%
Non-life density, US\$ per capita	5.11	6.02	7.08	7.97	8.85	10.87	13.41	15.69
Non-life density EUR per capita	3.88	4.15	5.02	6.30	6.55	7.83	10.46	12.55
Population, mn	85.40	86.58	87.77	88.97	90.19	91.42	92.67	93.93
Life penetration, % of GDP	0.85%	0.83%	0.73%	0.95%	1.16%	1.22%	1.23%	1.27%
Life density, US\$ per capita	6.06	6.78	7.05	9.64	12.23	14.82	17.41	20.00
Life density EUR per capita	4.60	4.68	5.00	7.61	9.05	10.67	13.58	16.00
Exchange rate US\$/EUR	0.76	0.69	0.71	0.79	0.74	0.72	0.78	0.80
Exchange rate VND/US\$	16,051	16,018	17,480	19,000	20,000	19,000	18,000	17,000

e/f = estimate/forecast. Source: IMF, BMI

Báo cáo về lĩnh vực bảo hiểm của Axco cũng nhấn mạnh các yếu tố dẫn dắt tăng trưởng lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam là: điều kiện kinh tế thuận lợi, bảo hiểm là lĩnh vực bắt đầu từ mức thấp, tốc độ tăng trưởng cao, có sự tham gia của nước ngoài vào thị trường. Phân tích SWOT cho lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam được đưa ra dưới đây:

Phân tích SWOT đối với lĩnh vực bảo hiểm	
Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none"> - Cả lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam đang tăng trưởng nhanh chóng. - Các cơ quan có thẩm quyền ngày càng nhận rõ lợi ích từ sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài. - Các điều kiện kinh tế sẽ tiếp tục thuận lợi, rủi ro đối với khả năng hiện thực hóa thu nhập là thấp.
Điểm yếu	<ul style="list-style-type: none"> - Điểm khởi đầu cho tăng trưởng cao của dịch vụ bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ là rất thấp. Trong tương lai gần, hậu quả của khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy giảm kinh tế thế giới sẽ ảnh hưởng tới sự phát triển kinh tế Việt Nam và tiềm năng của lĩnh vực bảo hiểm. - Vẫn có ít doanh nghiệp trên thị trường, đặc biệt là đối với bảo hiểm nhân thọ. - Thu nhập GDP bình quân đầu người là thấp, hạn chế thị trường cho các sản phẩm bảo hiểm.
Cơ hội	<ul style="list-style-type: none"> - Việc các doanh nghiệp bảo hiểm lớn trong nước nhượng thị phần cho các đối thủ trong lĩnh vực phi nhân thọ cho thấy sự cởi mở của thị trường đối với các doanh nghiệp mới

	- Việt Nam được coi là một thị trường rất hấp dẫn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm. Vẫn còn nhiều người chưa được bảo hiểm đầy đủ (hoặc chưa được bảo hiểm).
Đe dọa	- Khả năng lạm phát tiếp tục cao là một đe dọa kinh tế nói chung. Có nhiều vấn đề phát triển không bền vững đối với một nền kinh tế đang nổi như Việt Nam. - Thị trường vốn, trái phiếu của Việt Nam chưa phát triển đầy đủ, có nhiều biến động tạo ra đe dọa liên tục và không hỗ trợ sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm.

Theo quan điểm SWOT, bốn yếu tố chính định hướng sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm về dài hạn là:

2.6.1. Tốc độ tăng trưởng kinh tế cao

Động lực chính dẫn dắt sự phát triển của ngành bảo hiểm đã, đang và sẽ là sự tăng trưởng kinh tế ổn định của đất nước. Mặc dù Việt Nam hiện đang phải đối mặt với nhiều khó khăn kinh tế do cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và suy thoái kinh tế, tăng trưởng kinh tế của Việt Nam dự kiến sẽ thuộc nhóm các nền kinh tế có tốc độ tăng cao nhất. Trong báo cáo gần đây nhất của mình vào tháng 3 năm 2009, BMI dự đoán Việt Nam sẽ đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm là 8% cho giai đoạn từ nay tới năm 2018; các yếu tố kinh tế vĩ mô khác cũng rất thuận lợi (xem Bảng dưới đây).

TABLE: LONG-TERM MACROECONOMIC FORECASTS								
	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2016f	2017f	2018f
Nominal GDP, US\$bn [2]	111.15	131.25	147.35	165.00	184.82	206.99	231.80	259.59
Real GDP growth, % change y-o-y [2]	7.0	7.7	7.9	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Population, mn [3]	90.40	91.60	92.80	94.10	95.40	96.70	98.00	99.30
GDP per capita, US\$ [2]	1229	1432	1587	1753	1937	2141	2365	2614
Consumer prices, % y-o-y, ave [1,4]	6.5	6.0	6.0	5.5	5.0	5.0	5.0	5.0
Current account, % of GDP [5]	-4.89	-5.47	-4.51	-4.19	-3.70	-2.09	-1.44	-0.69
Exchange rate VND/US\$, ave [6]	19,500.00	18,500.00	17,500.00	16,500.00	15,500.00	14,500.00	13,500.00	12,500.00

Notes: f BMI forecasts. 1 Base year 2000; Sources: 2 IMF (General Statistics Office). 3 IMF; 4 General Statistics Office; 5 Asian Development Bank, State Bank of Vietnam; 6 BMI.

2.6.2. Lợi ích từ việc hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu

Sau khi hiệp định thương mại song phương Việt Nam-Hoa Kỳ, Việt Nam đã trở thành thành viên của WTO năm 2006 và bắt đầu mở cửa thị trường bảo hiểm cho đầu tư nước ngoài. Cam kết của các nhà đầu tư nước ngoài trở thành đối tác chiến lược sẽ giúp các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước cải thiện năng lực cạnh tranh và sẵn sàng khi thị trường mở cửa hoàn toàn. Do lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn phát triển tiềm năng nếu so với lịch sử phát triển hàng trăm năm của ngành bảo hiểm toàn cầu. Lập quan hệ đối tác với phía nước ngoài sẽ là lựa chọn tốt cho các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước khai thác kỹ năng và kinh nghiệm của đối tác nước ngoài, mở đường ra thị trường thế giới.

Nắm 18% cổ phần tại Bảo Việt, HSBC sẽ hỗ trợ kỹ thuật cho Bảo Việt. AXA, một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu tại châu Âu đã mua 16,6% cổ phần tại Bảo Minh, doanh nghiệp bảo hiểm lớn thứ hai trong nước, và sẽ hỗ trợ Bảo Minh về chuyên môn, kể cả cử nhân viên của mình làm việc tại Bảo Minh. Thỏa thuận giữa AXA và Bảo Minh sẽ giúp Bảo Minh đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm, cải thiện chất lượng dịch vụ bảo hiểm và

thúc đẩy cải cách hành chính trong kinh doanh và xây dựng thương hiệu Bảo Minh. Bên cạnh đó, Bảo Minh cũng sẽ đạt được thỏa thuận với Chubb, thỏa thuận này cho phép doanh nghiệp bảo hiểm của Mỹ cung cấp đào tạo kỹ thuật và hỗ trợ tái bảo hiểm cho Bảo Minh.

2.6.3. Tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài

Tính hấp dẫn của Việt Nam với các nhà đầu tư trong và ngoài nước là khá rõ: dân số đông, trẻ hăng say công việc để làm giàu và cởi mở tiếp nhận ảnh hưởng từ bên ngoài sau nhiều thập kỷ chỉ tiếp nhận hệ tư tưởng không hiệu quả. Việt Nam đã tiếp nhận lượng đầu tư trực tiếp nước ngoài ngày càng tăng vào lĩnh vực sản xuất trong những năm gần đây sau khi Việt Nam gia nhập WTO và chi phí lao động thấp đã đưa Việt Nam trở thành một địa chỉ mua ngoài dịch vụ hấp dẫn cho các nhà sản xuất dệt may và hàng điện tử.

Khi nền kinh tế phát triển hơn, đầu tư nước ngoài mạnh mẽ, liên tục vào lĩnh vực chế tạo sẽ tiếp tục là động lực chính cho tăng trưởng trong vòng 10 năm tới và Việt Nam được kỳ vọng sẽ phát triển theo chuỗi giá trị khi các lợi thế về sản xuất của mình trở nên rõ ràng hơn đối với nhiều doanh nghiệp chế tạo hơn.

2.6.4. Cam kết hoàn tất quá trình cải cách các doanh nghiệp Nhà nước

Việc chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước sang doanh nghiệp tư nhân có nghĩa sẽ không có trợ cấp hoặc cho vay ưu đãi của Chính phủ để bù đắp các khoản lỗ. Nhu cầu sử dụng bảo hiểm như một công cụ để bảo vệ các tài sản của công ty và bảo hiểm các rủi ro về thảm họa thiên nhiên và các loại rủi ro khác sẽ trở nên phổ biến hơn. Sẽ có cơ hội cho ngành bảo hiểm phi nhân thọ phát triển khi Chính phủ cam kết tiếp tục quá trình cải cách cơ cấu đối với các doanh nghiệp Nhà nước.

2.6.5. Tầng lớp trung lưu mới nổi và trình độ văn hóa tăng lên

Việt Nam là một trong số ít các nước đang phát triển có tỷ lệ biết chữ cao (hơn 90% dân số ở độ tuổi đi học hoặc hơn) so với thậm chí cả các nước phát triển. Điều này giúp người Việt Nam dễ hiểu và tiếp cận thông tin liên quan tới bảo hiểm bắt buộc và lợi ích của các loại hình bảo hiểm tự nguyện khác.

Kể từ khi bắt đầu quá trình “Đổi mới”, tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và ổn định trong một giai đoạn dài đã góp phần làm xuất hiện tầng lớp trung lưu với thu nhập cao hơn mức trung bình và trở thành một cơ sở khách hàng tiềm năng cho dịch vụ bảo hiểm nhân thọ.

2.7 Các mục tiêu và khuyến nghị chính sách chung đối với sự phát triển toàn diện của lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam

2.7.1. Mục tiêu chung đối với sự phát triển lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm

- Xây dựng một thị trường bảo hiểm cạnh tranh, đa dạng hóa sở hữu và hội nhập hoàn toàn với thế giới.
- Xây dựng yếu tố thị trường toàn diện, cải thiện năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước thông qua tăng cường năng lực chuyên môn và tài chính.
- Đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm để đáp ứng nhu cầu thị trường.

- Đảm bảo tính bình đẳng và minh bạch hóa của thị trường bảo hiểm thông qua việc tạo ra một sân chơi bình đẳng cho tất cả các bên tham gia.

- Thúc đẩy và cải tiến phương pháp quản lý của Chính phủ đối với thị trường bảo hiểm.

2.7.2 Khuyến nghị chính sách

2.7.2.1. Chính sách quản lý của Nhà nước

- Hoàn thiện chính sách, cơ chế và khuôn khổ pháp lý đối với hoạt động bảo hiểm để xây dựng một thị trường bảo hiểm lành mạnh và an toàn, phù hợp với tiến trình hội nhập; duy trì sự tích cực và tự chủ của doanh nghiệp bảo hiểm;

- Đưa ra chính sách nhằm khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ và ưu tiên các sản phẩm nhân thọ dài hạn, khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện các hoạt động nghiên cứu và phát triển các sản phẩm bảo hiểm trong các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản, mở rộng phạm vi hoạt động tới các vùng núi, vùng sâu vùng xa;

- Mở rộng mạng lưới đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp, các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và các kênh phân phối sản phẩm khác; đa dạng hóa các hoạt động của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;

- Chấp thuận và luật hóa sự đa dạng hóa các công cụ đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm như quỹ đầu tư, quỹ tín thác, công ty quản lý quỹ, quỹ trái phiếu, v.v.,

- Tạo sân chơi bình đẳng trong các thị trường bảo hiểm giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trong và ngoài nước; khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư phí bảo hiểm tại Việt Nam bằng cách áp dụng các chính sách, cơ chế đầu tư giống như quy định đối với doanh nghiệp Việt Nam;

- Hỗ trợ các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước mở rộng hoạt động ra nước ngoài hoặc toàn cầu thông qua thiết lập liên doanh với các doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu của nước ngoài, các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm và/hoặc chi nhánh ở nước ngoài;

- Thúc đẩy nhận thức của công chúng về nhu cầu và lợi ích của bảo hiểm thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng;

- Ban hành Luật phá sản của các doanh nghiệp cổ phần và các tổ chức tài chính, kể cả các doanh nghiệp bảo hiểm;

2.7.2.2. Các thỏa thuận hoạt động giữa các doanh nghiệp bảo hiểm

- Tăng cường năng lực tài chính cho lĩnh vực bảo hiểm bằng việc yêu cầu các doanh nghiệp bảo hiểm tăng vốn điều lệ, phù hợp với loại hình kinh doanh đăng ký và phạm vi kinh doanh.

- Hiện đại hóa lĩnh vực bảo hiểm bằng việc áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý kinh doanh, các thủ tục quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế.

- Tăng cường các hoạt động giáo dục và đào tạo phù hợp với thực tiễn và tiêu chuẩn tốt nhất trên toàn cầu.

- Tái cơ cấu các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước để cải thiện năng lực cạnh tranh, xây dựng các sản phẩm, hợp đồng bảo hiểm mới, tăng cường thị phần và mở rộng sang các thị trường khác.

- Sử dụng các quỹ và nguồn lực hiện có trong nền kinh tế, ngoài ngân sách Nhà nước để thành lập các doanh nghiệp bảo hiểm theo Luật Bảo hiểm.

- Xây dựng hệ thống phân phối bảo hiểm thông qua các kênh phi truyền thống như ngân hàng và marketing từ xa.

2.7.2.3. Quản lý và giám sát của Nhà nước đối với dịch vụ bảo hiểm

- Cải tiến phương pháp quản lý thúc đẩy năng lực quản lý Nhà nước đối với các hoạt động kinh doanh bảo hiểm, hướng tới các tiêu chuẩn, nguyên tắc quản lý bảo hiểm quốc tế.

- Giám sát các hoạt động kinh doanh bảo hiểm dựa trên một bộ các tiêu chí đánh giá hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm. Cơ quan quản lý sẽ được thống nhất và rà soát lại các thực tiễn quản lý để đảm bảo việc giám sát hiệu quả, đầy đủ, bảo vệ người tiêu dùng và an ninh tài chính của ngành bảo hiểm.

- Kiểm tra, giám sát và thực hiện quy định, trừng phạt các hành vi vi phạm.

2.7.2.4. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

- Củng cố cơ cấu và hoạt động của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam để trở thành cầu nối giữa các doanh nghiệp và cơ quan quản lý.

- Xây dựng nguồn nhân lực: tổ chức các khóa đào tạo cho các nhân viên trong ngành và phổ biến thông tin giữa các thành viên; Tăng cường các yêu cầu đào tạo, đầu tiên có sự tham gia của các đại lý bảo hiểm nhưng sau đó có thể mở rộng ra các đối tượng khác trong ngành.

- Đề xuất khuyến nghị chính sách với các cơ quan quản lý để xử lý khó khăn cho các thành viên.

Hộp: Ba khuyến nghị quan trọng nhất để phát triển thị trường bảo hiểm

- Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm phù hợp với thực tiễn quốc tế, hướng tới xây dựng một sân chơi bình đẳng và củng cố năng lực tài chính cho các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam.
- Nhà nước giám sát các hoạt động kinh doanh bảo hiểm dựa trên một bộ các tiêu chí đánh giá hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm. Cơ quan giám sát sẽ được thống nhất và rà soát các thực tiễn quản lý để đảm bảo giám sát hiệu quả và đầy đủ, bảo vệ người tiêu dùng và an toàn tài chính của ngành bảo hiểm.
- Xây dựng nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm bằng việc đào tạo các nhân viên trong ngành và phổ biến thông tin liên quan cho các thành viên; tăng cường các yêu cầu đào tạo không chỉ đối các đại lý bảo hiểm mà về sau có thể được mở rộng cho các đối tượng khác trong ngành.

NGÀNH CHỨNG KHOÁN

2.1 Tóm tắt

Kể từ khi Sở giao dịch chứng khoán đầu tiên ra đời vào giữa năm 2000, lĩnh vực cam kết và thị trường cam kết đã phát triển với tốc độ kinh ngạc về cả chiều rộng và chiều sâu. Mức vốn hóa thị trường tăng từ mức gần 0% GDP lên mức cao nhất là hơn 40% GDP vào năm 2007. Cơ cấu thị trường đã được hoàn thiện và đang được cải tiến phù hợp với sự phát triển của thị trường. Các tổ chức trung gian đã tăng đáng kể cùng với sự đa dạng hóa các nghiệp vụ chứng khoán. Số lượng các tài khoản của các nhà đầu tư đã tăng vọt từ gần 3.000 lên 530 nghìn tài khoản trong giai đoạn từ năm 2000 tới năm 2008.

Sự bùng nổ của thị trường cam kết Việt Nam giai đoạn 2006-2007 đã khiến Việt Nam trở thành một trong những thị trường tăng cao nhất trên thế giới và thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, sự sụp đổ của hiện tượng “bong bóng” vào cuối năm 2007 và năm 2008 đã làm bộc lộ nhiều vấn đề cũng như sự dễ tổn thương của nền kinh tế do khuôn khổ pháp lý chưa hoàn thiện, cơ cấu thị trường chưa phù hợp và năng lực giám sát, thực hiện của các cơ quan quản lý còn yếu.

Lĩnh vực cam kết đã được mở cửa dần từ năm 2000. Hiện nay, phía nước ngoài được mua 49% cổ phần của các doanh nghiệp đại chúng (dù đã niêm yết hay chưa, trừ ngân hàng), các công ty chứng khoán và quỹ đầu tư. Theo cam kết trong WTO, tất cả các rào cản đối với sự tham gia của nước ngoài sẽ được loại bỏ vào năm 2011.

Sự tồn tại của hai trung tâm giao dịch cam kết với cơ cấu khác nhau tại Việt Nam đã tạo ra nhiều hiệu lằm và tăng chi phí trung gian cũng như chi phí giao dịch cho các nhà đầu tư. Cơ cấu thị trường hiệu quả để phát triển bền vững vẫn chưa rõ ràng và sự duy trì hai trung tâm giao dịch được chấp nhận trên thực tế.

Luật cam kết đầu tiên được ban hành từ năm 2006 và có hiệu lực vào đầu năm 2007 đã có tác động đáng kể đối với sự phát triển của thị trường chứng khoán trong những năm gần đây. Nhưng sự phát triển nhanh chóng của thị trường cam kết đã khiến cho Luật này trở nên không còn phù hợp, cản trở sự phát triển của thị trường. Nhiều điểm bất cập trong Luật và các văn bản pháp lý hiện tại dự kiến sẽ được điều chỉnh khi sửa đổi Luật.

Năng lực giám sát và thực thi kém của cơ quan quản lý và điều hành đối với hoạt động cam kết đã khiến khó đạt được một thị trường minh bạch, công bằng và hiệu quả, khó duy trì lòng tin của nhà đầu tư và sẵn sàng trước quá trình hội nhập vào thị trường tài chính toàn cầu.

2.2 10 năm phát triển của thị trường và dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam

Được Chính phủ thành lập và quản lý đầy đủ, sự phát triển của thị trường cam kết đầy tiềm năng ở Việt Nam gắn bó chặt chẽ với những thay đổi cơ cấu và quyết tâm của các cơ quan quản lý. Do đó, việc xem xét cơ cấu thị trường và tổ chức quản lý trước khi xem xét hoạt động của thị trường sẽ cho chúng ta một cách nhìn toàn cảnh hơn về thị trường cam kết tại Việt Nam.

2.2.1 Ủy ban chứng khoán Nhà nước (SSC)

SSC được chính thức thành lập vào tháng 11 năm 2006, chịu trách nhiệm về tổ chức, phát triển và giám sát thị trường chứng khoán Việt Nam. Trước tháng 2 năm 2004, SSC hoạt động như một cơ quan trực thuộc Thủ tướng Chính phủ. Trong giai đoạn này, SSC không thể điều tiết thị trường một cách hiệu quả do một số yếu kém về cơ cấu. Do đó, ngày 19 tháng 2 năm 2004, Thủ tướng Chính phủ đã quyết định chuyển trách nhiệm quản lý SSC cho Bộ Tài chính theo Nghị định số 66/2004/NĐ- CP. Chính phủ hy vọng việc chuyển giao này sẽ giúp thúc đẩy hoạt động của thị trường, vốn chưa hoạt động hiệu quả kể từ ngày thành lập vào tháng 7 năm 2000. Mặc dù có một số lo ngại về việc tính độc lập trong các hoạt động của SSC có thể ảnh hưởng tới sự phát triển của thị trường, Luật chứng khoán năm 2006 đã quy định SSC là một bộ phận của Bộ Tài chính.

Theo mô hình hoạt động mới, chức năng chính của SSC là (theo Quyết định số 63/2007/QĐ-TTg ngày 10 tháng 5 năm 2007 của Thủ tướng):

- Xây dựng và thực hiện chiến lược, kế hoạch, chính sách và các đề án nhằm phát triển thị trường cam kết tại Việt Nam;

- Dự thảo và thực hiện các quy định, hướng dẫn liên quan tới chứng khoán và thị trường chứng khoán;

- Đề ra quy định về tổ chức và hoạt động của thị trường giao dịch chứng khoán có tổ chức tại Việt Nam;

- Cấp phép và thực hiện quy định về hoạt động của các công ty chứng khoán, tư vấn chứng khoán, quỹ đầu tư chứng khoán, lưu ký chứng khoán và các đơn vị cung cấp dịch vụ;

- Thực hiện giám sát, kiểm tra, thực hiện việc tuân thủ các quy định về chứng khoán của các doanh nghiệp phát hành, tổ chức niêm yết, các công ty chứng khoán, các nhà cung cấp dịch vụ và các nhà đầu tư trên thị trường.

- Đào tạo, cấp phép cho các nhân viên hành nghề chứng khoán cho ngành.

Liên quan tới cơ cấu tổ chức, các Vụ chức năng chính của SSC gồm: Phát triển thị trường cam kết, quản lý phát hành chứng khoán, quản lý kinh doanh chứng khoán, Công ty quản lý quỹ và Quản lý quỹ đầu tư, Pháp chế, Giám sát và Thực thi, Quản lý thị trường và Trung tâm nghiên cứu đào tạo.

Theo Điều 7 của Luật Chứng khoán, Bộ Tài chính chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về chứng khoán và thị trường chứng khoán và có các nhiệm vụ, quyền hạn sau đây:

- Trình Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ban hành chiến lược, quy hoạch, chính sách phát triển thị trường chứng khoán;
- Trình cấp có thẩm quyền ban hành hoặc ban hành theo thẩm quyền các văn bản quy phạm pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán;
- Chỉ đạo Ủy ban Chứng khoán Nhà nước thực hiện chiến lược, quy hoạch, chính sách phát triển thị trường chứng khoán và các chính sách, chế độ để quản lý và giám sát hoạt động về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

2.2.2. Sở giao dịch chứng khoán

Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội (STC) đã được thành lập theo Quyết định 127/1998/QĐ-TTg ngày 11/7/1998. Trung tâm giao dịch chứng khoán (STC) là một tổ chức trực thuộc SSC. Chi phí hoạt động của STC được chi trả một phần từ ngân sách Nhà nước. STC chịu trách nhiệm tổ chức, thực hiện và giám sát các hoạt động giao dịch chứng khoán tại trung tâm. Mặc dù có tên là trung tâm giao dịch chứng khoán nhưng hiện nay mô hình tổ chức và quản lý được thiết kế giống một sở giao dịch chứng khoán điển hình ở các nước trên thế giới. Trung tâm giao dịch chứng khoán chịu trách nhiệm tổ chức, thực hiện và giám sát các hoạt động giao dịch tại Trung tâm. Theo Nghị định số 144/2003/NĐ-CP ngày 28/11/2003, thẩm quyền và trách nhiệm của Trung tâm giao dịch chứng khoán là:

- i. Tổ chức, quản lý và giám sát hoạt động giao dịch chứng khoán niêm yết;
- ii. Quản lý hệ thống giao dịch chứng khoán;
- iii. Quản lý, giám sát hoạt động niêm yết chứng khoán.; Quản lý, giám sát hoạt động của các thành viên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán;
- iv. Tổ chức, quản lý và thực hiện việc công bố thông tin thị trường.

Trung tâm giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh đã chính thức hoạt động từ ngày 28 tháng 7 năm 2000 và Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội được thành lập từ ngày 8 tháng 3 năm 2005. Kể từ năm 2007, khi Luật chứng khoán có hiệu lực, hai trung tâm giao dịch chứng khoán đang bắt đầu chuyển từ mô hình trung tâm sang mô hình sở giao dịch “hiện đại”, có mô hình tổ chức gần giống với công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước sở hữu cũng như một Tổng Công ty Nhà nước. Các Sở giao dịch này được cho là đang hoạt động độc lập hơn với SSC theo Luật chứng khoán. Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh đã hoàn tất việc chuyển thành Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh vào tháng 7 năm 2007 (*hoặc gọi tắt là HoSE*). Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội bắt đầu chuyển đổi cách đây 1 năm và vừa hoàn thành thủ tục này vào tháng 6 năm 2009 để trở thành Sở giao dịch chứng khoán thứ hai tại Việt Nam với tên là Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (*hoặc gọi tắt là HNX*). Chức năng và nhiệm vụ của các Sở giao dịch chứng khoán được quy định rõ tại Điều 37 và 38 của Luật Chứng khoán dưới đây:

- i. Ban hành các quy chế về niêm yết chứng khoán, giao dịch chứng khoán, công bố thông tin và thành viên giao dịch sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận;
- ii. Tổ chức và điều hành hoạt động giao dịch chứng khoán tại Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán một cách minh bạch, công bằng, trật tự và hiệu quả;
- iii. Tạm ngừng, đình chỉ hoặc huỷ bỏ giao dịch chứng khoán theo Quy chế giao dịch chứng khoán của Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán trong trường hợp cần thiết để bảo vệ nhà đầu tư;

- iv. Chấp thuận, huỷ bỏ niêm yết chứng khoán và giám sát việc duy trì điều kiện niêm yết chứng khoán của các tổ chức niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán;
- v. Chấp thuận, huỷ bỏ tư cách thành viên giao dịch; giám sát hoạt động giao dịch chứng khoán của các thành viên giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán;
- vi. Giám sát hoạt động công bố thông tin của các tổ chức niêm yết, thành viên giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm giao dịch chứng khoán;
- vii. Cung cấp thông tin thị trường và các thông tin liên quan đến chứng khoán niêm yết.

Sau khi thống nhất chức năng đầu giá trái phiếu Chính phủ và giao dịch chứng khoán tại HNX vào giữa năm 2008, các sản phẩm và giao dịch thị trường hiện nay được quản lý trực tiếp bởi hai Sở giao dịch chứng khoán vẫn chưa được định nghĩa rõ ràng và đôi khi gây nhầm lẫn với người bên ngoài, đặc biệt là tại các thị trường chứng khoán. Hướng dẫn quy định tại Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19 tháng 1 năm 2009 (Nghị định 14) trở nên phức tạp hơn khi việc chuyển đổi Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội thành Sở giao dịch chứng khoán được hoàn tất. Các điều kiện để niêm yết cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán được quy định tại Điều 8 Nghị định 14 còn Điều 9 quy định điều kiện niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán. Khoản 1a Điều 8 và 9 nêu yêu cầu tối thiểu về vốn như dưới đây:

“Là công ty cổ phần có vốn điều lệ đã góp tại thời điểm đăng ký niêm yết từ 10 tỷ đồng Việt Nam trở lên tính theo giá trị ghi trên sổ kế toán.”

“Là công ty cổ phần có vốn điều lệ đã góp tại thời điểm đăng ký niêm yết từ 80 tỷ đồng Việt Nam trở lên tính theo giá trị ghi trên sổ kế toán. Căn cứ vào tình hình phát triển thị trường, mức vốn có thể được Bộ Tài chính điều chỉnh tăng hoặc giảm trong phạm vi tối đa 30% sau khi xin ý kiến Thủ tướng Chính phủ”

Khi không còn là Trung tâm giao dịch chứng khoán, về nguyên tắc, hai Sở giao dịch chứng khoán cần áp dụng yêu cầu về vốn tối thiểu giống nhau là 80 tỷ đồng, khi đó một câu hỏi nghiêm túc đặt ra là liệu có cần tồn tại hai sở giao dịch với cơ chế mua bán rất giống nhau tại Việt Nam hay không. HoSE cho phép niêm yết chứng khoán và trái phiếu doanh nghiệp (của các công ty đại chúng có vốn từ 80 tỷ trở lên) và trái phiếu công trình. HNX vận hành ba thị trường riêng biệt là: thị trường thứ cấp cho cổ phiếu và trái phiếu của các doanh nghiệp niêm yết có vốn đăng ký từ 10 tỷ đồng trở lên, thị trường cho các doanh nghiệp chưa niêm yết (gọi tắt là UPCoM⁴⁵) và thị trường trái phiếu Chính phủ. Điều này có nghĩa mặc dù tên là Sở giao dịch chứng khoán nhưng vị thế thực sự của HNX vẫn là một trung tâm giao dịch. Quyết định gần đây của các cơ quan quản lý chuyển các doanh nghiệp niêm yết có vốn điều lệ trên 80 tỷ sang HOSE và chuyển những doanh nghiệp có vốn dưới 80 tỷ đồng từ HOSE sang HNX là một bằng chứng nữa cho vấn đề này.

⁴⁵ Thị trường UPCoM được đưa vào hoạt động từ ngày 24 tháng 6 năm 2009, được coi là nỗ lực của Bộ Tài chính/Ủy ban chứng khoán Nhà nước trong việc thu hẹp thị trường chưa được điều tiết. Các sản phẩm có thể được giao dịch trên thị trường bao gồm cổ phiếu và các trái phiếu có thể chuyển đổi của các doanh nghiệp đại chúng chưa niêm yết.

HoSE hiện nay được thiết kế để niêm yết các công ty đại chúng quy mô lớn với vốn điều lệ trên 80 tỷ đồng trong khi HNX là để niêm yết các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có vốn từ 5 tỷ đồng tới 80 tỷ đồng. Theo quy định của Luật chứng khoán và các văn bản hướng dẫn, việc chuyển các doanh nghiệp có vốn lớn từ HNX sang HOSE và những doanh nghiệp có vốn nhỏ từ HOSE sang HNX dự kiến sẽ được hoàn tất vào năm nay.

2.2.3. Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam

Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (VSD) được thành lập năm 2004 bằng việc kết hợp “đơn giản” của hai bộ phận lưu ký chứng khoán tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội và Trung tâm giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh. Trước đó, mỗi bộ phận lưu ký chứng khoán đóng vai trò là bộ phận hỗ trợ việc giao dịch chứng khoán tại mỗi trung tâm trong việc đăng ký, lưu ký chứng khoán, bù trừ, xử lý các giao dịch chứng khoán. Nhiệm vụ chính của VSD được nêu chi tiết tại Điều 45 Luật chứng khoán gồm:

- i. Ban hành quy chế đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán chứng khoán sau khi được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận;
- ii. Chấp thuận, huỷ bỏ tư cách thành viên lưu ký; giám sát việc tuân thủ quy định của thành viên lưu ký theo quy chế của Trung tâm lưu ký chứng khoán;
- iii. Cung cấp dịch vụ đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán chứng khoán và dịch vụ khác có liên quan đến lưu ký chứng khoán theo yêu cầu của khách hàng;
- iv. Thu phí theo quy định của Bộ Tài chính.

VSD cũng được chuyển đổi để trở thành một doanh nghiệp độc lập (công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên) do Nhà nước sở hữu vào tháng 6 năm 2009 theo yêu cầu của Luật chứng khoán. Chu kỳ xử lý đối với giao dịch chứng khoán tại hai Sở giao dịch thường là T+3 với một số ngoại lệ là T+1 đối với việc mua bán khối lượng lớn cổ phiếu và giao dịch trái phiếu Chính phủ.

2.2.4. Các đơn vị trung gian thị trường

2.2.4.1. Công ty chứng khoán

Trước năm 2007, năng lực tài chính của các công ty chứng khoán do luật yêu cầu là rất nhỏ. Bốn hoạt động chính của các công ty chứng khoán theo Nghị định 144/2003/NĐ-CP là tự doanh, quản lý danh mục đầu tư, bảo lãnh phát hành và tư vấn đầu tư với số vốn đầu tư tối thiểu tương ứng. Các công ty chứng khoán có thể được thành lập dưới dạng công ty cổ phần hoặc công ty TNHH với vốn đăng ký tương ứng.

Theo quy định, các công ty chứng khoán có thể được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn. Ngoài ra, các lĩnh vực kinh doanh của các công ty chứng khoán có thể là môi giới, tự doanh, quản lý danh mục đầu tư, bảo lãnh phát hành, tư vấn đầu tư. Các công ty chứng khoán được SSC cấp phép là các công ty môi giới được phép đăng ký là thành viên của Trung tâm giao dịch chứng khoán. Quan trọng hơn, chỉ các thành viên của Trung tâm giao dịch chứng khoán mới được phép giao dịch chứng khoán thông qua

hệ thống của Trung tâm. Để nhận được giấy phép kinh doanh chứng khoán, cần phải đáp ứng các yêu cầu sau:

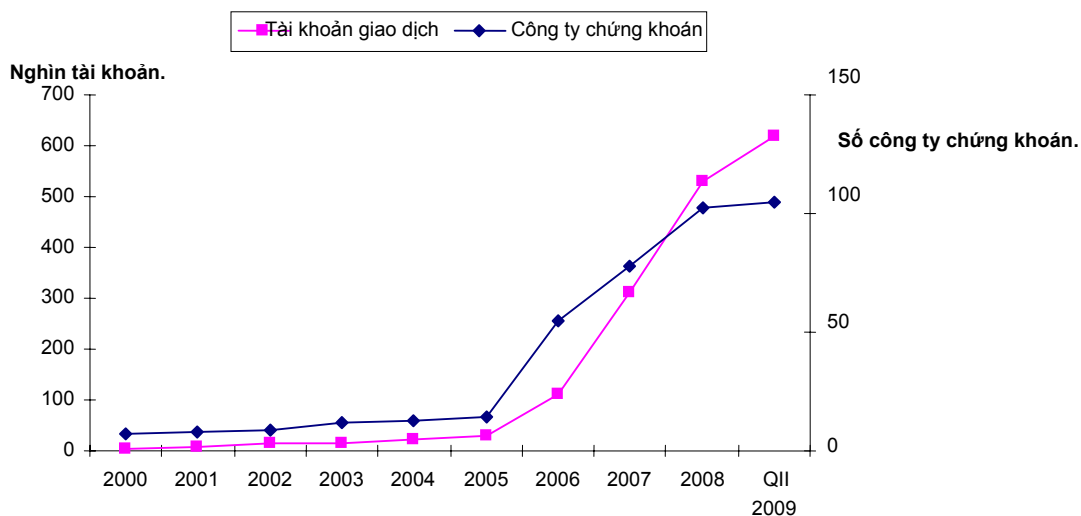
- Có kế hoạch kinh doanh phù hợp với các mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội và tăng trưởng của ngành chứng khoán;
- Có đủ điều kiện cơ sở vật chất để thực hiện hoạt động kinh doanh chứng khoán;
- Có vốn pháp định tối thiểu áp dụng đối với từng nghiệp vụ chứng khoán như dưới đây:

	Loại hình kinh doanh	Vốn tối thiểu
1	Môi giới chứng khoán	3 tỷ đồng
2	Tự doanh chứng khoán	12 tỷ đồng
3	Quản lý danh mục đầu tư	3 tỷ đồng
4	Bảo lãnh phát hành chứng khoán	22 tỷ đồng
5	Tư vấn đầu tư chứng khoán	3 tỷ đồng
	Tổng	43 tỷ đồng

Nếu như một công ty chứng khoán muốn xin cấp phép nhiều nghiệp vụ thì mức vốn pháp định cần thiết phải bằng tổng các mức vốn tối thiểu của từng hoạt động. Ví dụ, một công ty muốn được cấp phép tất cả các hoạt động sẽ phải có vốn tối thiểu là 43 tỷ đồng. Tuy vậy, mức vốn tối thiểu này vẫn bị coi là thấp hơn mức cần thiết để duy trì khả năng tài chính và cung cấp các dịch vụ có chất lượng. Cũng có ý kiến cho rằng một số nghiệp vụ như bảo lãnh phát hành không chỉ thuộc chức năng của các công ty chứng khoán mà còn thuộc các tổ chức tài chính khác. Sẽ rất rủi ro nếu để một công ty chứng khoán có vốn khá nhỏ (22 tỷ đồng) bảo lãnh phát hành cho đợt phát hành cổ phiếu/trái phiếu lên tới hàng trăm tỷ đồng. Ngược lại, nghiệp vụ lưu ký chứng không hiện nay không đòi hỏi phải bổ sung vốn.

Tới ngày 31 tháng 12 năm 2005, có 13 công ty chứng khoán được cấp phép với tổng vốn đăng ký là 605,750 tỷ đồng (38,47 triệu đô la). Trong số này, 9 công ty có tổng số vốn là 43 tỷ đồng (2,73 triệu đô la) hoặc nhiều hơn và đã thực hiện tất cả các nghiệp vụ trên thị trường. Trong năm 2006, đặc biệt là vào cuối năm, có một làn sóng xin cấp phép giấy phép kinh doanh chứng khoán trước thời điểm Luật chứng khoán mới có hiệu lực. Có tới 41 công ty chứng khoán mới được cấp phép chỉ trong năm 2006, tăng số lượng các công ty chứng khoán từ 14 lên tới 55 công ty (xem hình dưới đây)

Tài khoản giao dịch và số công ty chứng khoán



Kể từ khi Luật chứng khoán mới có hiệu lực vào năm 2007, một số vấn đề kể trên đã được giải quyết. Theo quy định hướng dẫn (ví dụ Nghị định 14/NĐ-CP ngày 19/1/2007), việc tách biệt chức năng giữa các Công ty chứng khoán và Công ty quản lý quỹ đầu tư đã giúp tăng tính chuyên nghiệp và chuyên môn hóa của các tổ chức trung gian chứng khoán. Theo quy định, nếu một công ty chứng khoán muốn có giấy phép thực hiện 4 nghiệp vụ, vốn tối thiểu mới sẽ là 300 tỷ đồng (xem bảng dưới đây).

	Nghiệp vụ	Vốn tối thiểu
1	Môi giới	25 Tỷ đồng
2	Tự doanh	100 Tỷ đồng
3	Bảo lãnh phát hành	165 Tỷ đồng
4	Tư vấn đầu tư	10 Tỷ đồng
	Tổng	300 Tỷ đồng

Quy định cũng cho phép có hai năm để các công ty chứng khoán thực hiện Luật. Vào cuối năm 2007, có 36 trong tổng số 78 công ty chứng khoán đăng ký thực hiện tất cả các nghiệp vụ. Vốn của các công ty chứng khoán đã tăng đáng kể, củng cố khả năng tài chính của các doanh nghiệp này kể từ khi thực hiện Luật chứng khoán. Vốn đăng ký trung bình của các công ty chứng khoán tăng 2,3 lần chỉ từ năm 2006 tới năm 2007 (xem bảng dưới) và tiếp tục tăng 34% năm 2008, đạt 212 tỷ đồng.

Bảng: Mở rộng khả năng tài chính của các công ty chứng khoán

Năm	2004	2005	2006	2007	2008
Số lượng các công ty chứng khoán	13	15	55	78	102

Vốn đăng ký	606,00	723,75	3.755,50	12.382,75	21.626,00
Vốn bình quân	46,62	48,25	68,28	158,75	212,02
% thay đổi		4%	42%	132%	34%

Cùng với việc tăng cường khả năng tài chính, các công ty chứng khoán cũng phải tách tài khoản tiền gửi của khách hàng khỏi tài khoản của công ty, chuyển vào tài khoản tại ngân hàng để tránh việc các công ty chứng khoán lạm dụng số tiền này. Biện pháp này được coi là một sự can thiệp mạnh của các nhà quản lý để tăng cường tính minh bạch và do đó cải thiện chất lượng của các công ty. Biện pháp này lẽ ra được thực thi từ tháng 3 năm 2008 nhưng sau đó bị trì hoãn tới 1 tháng 10 năm 2008. Tới cuối năm 2008, đã có 70 trên tổng số 100 công ty chứng khoán hoàn tất tiến trình này.

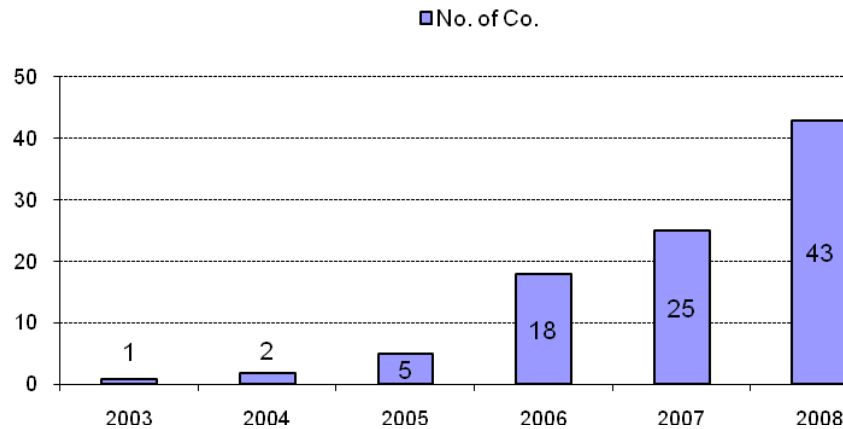
2.2.4.2. Công ty quản lý quỹ và quỹ đầu tư chứng khoán

Luật chứng khoán công nhận hai loại quỹ đầu tư chứng khoán: quỹ đại chúng (public funds) (bao gồm quỹ mở và quỹ đóng), được định nghĩa là các quỹ đầu tư chứng khoán chào bán chứng khoán ra công chúng một cách công khai, và quỹ thành viên (member funds), có không quá 30 thành viên là các pháp nhân. Việc thành lập các quỹ đại chúng và chào bán chứng chỉ của quỹ này phải được đăng ký với Ủy ban chứng khoán Nhà nước trong việc thành lập quỹ thành viên chỉ phải thông báo cho Ủy ban này. Theo Luật chứng khoán, công ty quản lý quỹ chỉ có thể được thành lập dưới dạng công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần. Công ty quản lý quỹ được thành lập để thực hiện quản lý danh mục đầu tư và quản lý quỹ đầu tư chứng khoán. Một công ty quản lý quỹ được phép đầu tư vào chứng khoán và bất động sản.

Cổ đông của công ty quản lý quỹ được phép quản lý các hoạt động hàng ngày đối với các quyết định đầu tư của quỹ. Luật chứng khoán cho phép một công ty quản lý quỹ Việt Nam được quản lý các quỹ nước ngoài nếu các quỹ này có mục tiêu đầu tư tại Việt Nam. Tuy nhiên, Quyết định 45 không nêu rõ liệu các công ty quản lý quỹ Việt Nam có thể quản lý các quỹ không được niêm yết trên sở giao dịch ở nước ngoài hay không. Bên cạnh đó, một công ty quản lý quỹ phải thông báo cho Ủy ban chứng khoán về việc thành lập các quỹ ở nước ngoài ít nhất 10 ngày trước khi nộp đơn cho cơ quan quản lý nước ngoài về việc thành lập quỹ. Công ty này cũng phải thông báo cho SSC trong vòng 10 ngày kể từ khi hoàn tất việc thành lập quỹ.

Theo Nghị định số 14/2007/NĐ-CP thì mức vốn tối thiểu của công ty quản lý là 25 tỷ đồng. Trước năm 2007, mức vốn tối thiểu đối với loại hình công ty này là 18 tỷ đồng Theo Luật chứng khoán, việc quản lý danh mục đầu tư phải được thực hiện bởi các công ty quản lý quỹ. Việc số lượng các công ty quản lý quỹ có tác động tích cực tới mức độ chuyên môn của thị trường. Trong giai đoạn 2006-2008 số lượng các công ty quản lý quỹ đã tăng vọt và thị trường chứng khoán Việt Nam trở thành một trong những thị trường tăng trưởng cao nhất thế giới.

Figure: Fund Management Company 2004-2008



2.2.4.3. Công ty đầu tư chứng khoán

Lần đầu tiên, Luật chứng khoán đã quy định việc thành lập, tổ chức và hoạt động của các công ty đầu tư chứng khoán. Giống như các công ty quản lý quỹ, theo Luật chứng khoán các công ty đầu tư chứng khoán được thành lập dưới dạng công ty TNHH hoặc công ty cổ phần. Nghị định 14 đưa ra hai hình thức công ty đầu tư chứng khoán: (i) công ty đầu tư chứng khoán đại chúng, thực hiện chào bán cổ phiếu, và (ii) công ty đầu tư chứng khoán, thực hiện phân phối chứng khoán.

Một công ty đầu tư chứng khoán được phép quản lý vốn đầu tư của mình hoặc ủy quyền cho một công ty quản lý quỹ đầu tư thực hiện việc này. Các công ty đầu tư nước ngoài hoặc quỹ đầu tư chứng khoán nước ngoài là pháp nhân muốn đầu tư tại Việt Nam phải ủy quyền cho một công ty quản lý quỹ trong nước hoặc thành lập một chi nhánh tại Việt Nam để quản lý vốn đầu tư của mình. Chi tiết của các yêu cầu này, vốn có thể ảnh hưởng đáng kể tới sự phát triển của thị trường chứng khoán, đang được thảo luận.

2.2.4.4. Ngân hàng lưu ký

Ngân hàng lưu ký cũng được Luật chứng khoán điều chỉnh. Ngân hàng lưu ký phải là một ngân hàng thương mại do SSC cấp phép nhằm cung cấp dịch vụ lưu ký. Vai trò chính của ngân hàng lưu ký là lưu ký tài sản của quỹ đầu tư và giám sát vốn đầu tư của quỹ đại chúng do công ty quản lý quỹ thực hiện.

2.3 Sự phát triển của thị trường cam kết Việt Nam giai đoạn 2000-2008

Như trình bày ở phần 1.2, thị trường chứng khoán chính thức của Việt Nam hoạt động với hai trung tâm giao dịch chứng khoán là Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh (STC) và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, được thành lập vào cuối năm 1998. Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh chính thức hoạt động từ ngày 28 tháng 7 năm 2000 và Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, hoạt động từ ngày 8 tháng 3 năm 2005. Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh mới kỷ niệm 10 năm cùng với thị trường chứng khoán Việt Nam. Về mặt này, việc xem xét thị trường chứng khoán tại Việt Nam sẽ chủ yếu tập trung vào khía

cạnh chính thức hoặc tổ chức của thị trường, tức là Sở giao dịch thành phố HCM và Sở giao dịch Hà Nội, cập nhật các số liệu liên quan.

2.3.1 Kết quả của thị trường chứng khoán Việt Nam sau 10 năm hoạt động

Trong những phiên giao dịch đầu tiên của Sở giao dịch HCM, chỉ có hai cổ phiếu là REE và SACOM được giao dịch. Sự tăng trưởng của thị trường xét về số lượng các doanh nghiệp niêm yết trong giai đoạn đầu là rất chậm. Tới cuối năm 2000, chỉ có 5 công ty cổ phần được niêm yết cổ phiếu và tới năm 2002 có thêm 10 công ty. Do đó, từ năm 2001 tới năm 2003 chỉ có tổng cộng 21 doanh nghiệp có cổ phiếu được niêm yết, với tổng vốn hóa đạt 1086 tỷ. Nếu như tính cả trái phiếu Chính phủ thì tổng vốn hóa thị trường chỉ đạt hơn 8700 tỷ đồng.

Đặc điểm quan trọng trong giai đoạn sau khi thị trường cam kết ra đời là việc tất cả các cổ phiếu đều tăng giá hàng ngày. Do đó, chỉ số VN-INDEX tăng mạnh, liên tục, từ mức cơ sở ban đầu là 100 lên mức kỷ lục là 571,04 vào ngày 25/6/2001, chỉ trong vòng 1 năm. Lý do chính của sự tăng trưởng nhanh chóng này là sự mất cân đối giữa cầu và cung đồng thời tâm lý của nhà đầu tư kỳ vọng vào một hình thức đầu tư mới.

Bảng: Những chỉ số chính của thị trường cam kết Việt Nam giai đoạn

Chỉ số	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Số doanh nghiệp niêm yết	5	11	20	23	26	41	193	250	338
Giá trị giao dịch (tỷ đồng)	90,21	964,02	959,33	502,02	2003,87	3.304,74	42.092,4	269.154	180.978
Trung bình giao dịch ngày (tỷ đồng)	1,39	6,13	3,23	1,71	6,80	18,50	161,03	1.066,3	737,94
Số tài khoản giao dịch	2,908	8,780	13,607	16,486	21.600	29.065	110.652	312.139	531.428
Số công ty quản lý quỹ.					2	5	18	25	46
Vốn hóa (tỷ đồng)	986	1,570	2.436	2.370	4.516	9.598	237.276	492.900	225.935
Vốn hóa/GDP	0,28%	0,34%	0,48%	0,39%	0,63%	1,21%	22,70%	40,00%	19,76%
Chỉ số VNIndex	207	235	183	167	239	308	752	927	318
% thay đổi của VNIndex		13,5%	-22,1%	-8,7%	65,7%	13,5%	22,1%	8,7%	-65,7%

Nguồn: SSC, HoSE, HNX và tính toán của tác giả

Dường như sự tăng trưởng quá nhanh của chỉ số chứng khoán trong một khoảng thời gian ngắn đã khiến cho chỉ số này vượt quá giá trị thực của nó. Do đó, để điều chỉnh thị trường, SSC đã đưa ra nhiều biện pháp như tăng nguồn cung chứng khoán, giảm biên độ giao dịch, thiết lập số lượng cổ phiếu giao dịch tối đa hàng ngày. Các biện pháp này đã ngay lập tức ảnh hưởng tới thị trường và khiến giá chứng khoán giảm. Trên thực tế, chỉ số VN-Index đã mất điểm liên tục, từ 571,04 xuống chỉ còn 130,9 vào ngày 24/10/2003. Thị trường chứng khoán đã trải qua giai đoạn trầm lắng trong vòng hơn một năm, tới tận cuối năm 2004. Nguyên nhân của tình hình này một phần là do khuôn khổ pháp lý đối với thị trường chứng khoán là chưa hoàn thiện, đặc biệt là thủ tục chào bán cổ phiếu ra công chúng còn phức tạp và điều kiện để phát hành còn cao. Mặt khác, quy mô của thị trường còn quá nhỏ, rất ít sản

phẩm, tính thanh khoản không cao. Các yếu tố này cùng với yêu cầu cung cấp thông tin đã khiến cho các công ty cổ phần không nhận thấy lợi ích của thị trường chứng khoán như một kênh huy động vốn hiệu quả. Bên cạnh đó, sự trì trệ của thị trường cũng làm xói mòn lòng tin của nhà đầu tư vào thị trường chứng khoán.

Tới cuối năm 2003, mới có khoảng 14.000 tài khoản giao dịch tại 12 công ty chứng khoán, trong đó có hơn 90 nhà đầu tư tổ chức, chiếm khoảng 0,6% và 35 nhà đầu tư nước ngoài. Năm 2003, tổng mức vốn hóa thị trường chỉ đạt 0,5% GDP. Tình hình thị trường năm 2004 không có yếu tố đặc biệt. Sau khi xuống tới đáy, VN-Index đã phục hồi và duy trì ổn định ở mức 200 điểm từ tháng 1 năm 2004. Số lượng các công ty được niêm yết tăng tới 26, tuy nhiên mức vốn hóa thị trường không thay đổi nhiều (0,63% GDP). Tổng giá trị giao dịch năm 2004 đạt hơn 2000 tỷ đồng với giá trị giao dịch hàng ngày đạt 6,8 tỷ. Do đó, với quy mô nhỏ, thị trường chứng khoán Việt Nam chưa đóng vai trò là kênh huy động vốn cho nền kinh tế, đặc biệt là thông qua việc phát hành chứng khoán.

Năm 2005 chứng kiến những dấu hiệu phục hồi của thị trường chứng khoán. Tới ngày 30/12/2005, VN-Index đạt 307, 50 điểm. Đặc biệt trong năm này, quy mô thị trường đã tăng đáng kể, một phần là do Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội đi vào hoạt động từ giữa năm 2005. Tới cuối năm 2005, có 32 công ty cổ phần được niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và 9 công ty niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, chủ yếu là các doanh nghiệp Nhà nước được tái cơ cấu thông qua cổ phần hóa. Tổng vốn hóa thị trường vào cuối năm 2005 đạt 9. 689 tỷ đồng, chiếm khoảng 2% GDP. Giá trị giao dịch hàng ngày năm 2005 đã tăng gấp ba, lên mức 18,50 tỷ đồng.

Vào đầu năm 2006, thị trường chứng khoán có bước ngoặt lớn với việc Vinamilk niêm yết toàn bộ cổ phiếu giao dịch trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, khiến cho giá trị thị trường tại Sở giao dịch này tăng gấp đôi, lên tới 16 nghìn tỷ đồng. Quan trọng hơn, thị trường bắt đầu thu hút sự thu hút của các doanh nghiệp hàng đầu, ở một mức độ nào đó, họ đã nhận ra thị trường chứng khoán là một kênh huy động vốn hiệu quả. Đồng thời, Chính phủ thực hiện nhiều biện pháp kể cả cho phép các nhà đầu tư nước ngoài niêm yết trên thị trường chứng khoán. Năm 2006 là năm các doanh nghiệp niêm yết phát triển mạnh mẽ. Tới cuối năm 2006 đã có 193 doanh nghiệp được niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, trong đó nhiều doanh nghiệp có vốn lên tới hàng nghìn tỷ đồng như Nhiệt điện Phả Lại. Chỉ số thu nhập⁴⁶ của tất cả chứng khoán trên thị trường vào năm 2006 tăng 8 lần so với cả giai đoạn trước đó (SSC, 2006). Xu thế của thị trường chứng khoán trong nửa đầu năm 2006 không có gì đặc biệt, ngoại trừ việc VN Index tăng mạnh. Tới tháng 10 năm 2006, chỉ số này đạt 500 điểm, mức của 5 năm trước đây.

Tổng mức vốn hóa thị trường vào cuối năm 2006 đạt 340.000 tỷ đồng, tương đương 13,8 tỷ đô la (22, 7% GDP), và tới tháng 4 năm 2007 con số này là 24,4 tỷ đô la, cao gấp 20 lần so với năm 2005. Tốc độ tăng trưởng mức vốn hóa thị trường đã vượt xa mức 10-15% mà Chính phủ đề ra trong Chiến lược phát triển thị trường chứng khoán tới năm 2010.

⁴⁶ Achi số về khả năng thanh khoản của thị trường tính toán giá trị giao dịch của cổ phiếu so với mệnh giá của cổ phiếu trong một giai đoạn

Số lượng các công ty niêm yết tăng khoảng 5 lần, từ 41 doanh nghiệp năm 2005 lên 193 vào năm 2006. Số lượng các tài khoản giao dịch của nhà đầu tư⁴⁷ tại các công ty chứng khoán đã lên tới trên 120.000 vào thời điểm tháng 12/2006, gấp 3 lần so với cuối năm 2005 và 30 lần so với năm 2000. Chỉ riêng trong quý đầu tiên của năm 2007 đã có 60,000 tài khoản được mở, tương đương với số lượng tài khoản mới của cả giai đoạn 2000-2005. Số lượng tài khoản của các nhà đầu tư cá nhân nước ngoài cũng tăng mạnh trong giai đoạn này, với 1,700 tài khoản, và họ nắm giữ khoảng 30% lượng cổ phần của các doanh nghiệp niêm yết. Đối với các nhà đầu tư tổ chức, hiện nay có 55 công ty chứng khoán, 35 quỹ đầu tư, trong đó có 23 quỹ đầu tư nước ngoài.

Một yếu tố rất quan trọng là tính thanh khoản của thị trường đã cải thiện đáng kể, trong 3 tháng đầu năm 2006, giá trị giao dịch cổ phiếu tại Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh đạt 1000 tỷ đồng một ngày, và của Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội đạt 300 tỷ đồng một ngày. Trong khi đó, trước năm 2005, giá trị giao dịch cổ phiếu một ngày dao động trong khoảng vài chục triệu tới 1 tỷ đồng.



Từ cuối năm 2006 tới quý I năm 2007, thị trường đã trở nên sôi động với viễn cảnh phát triển kinh tế và việc Việt Nam gia nhập WTO, đánh dấu giai đoạn phát triển thần kỳ nhất cho tới nay của thị trường chứng khoán. Bắt đầu từ sự kiện Việt Nam làm chủ nhà Hội nghị APEC vào tháng 11 năm 2007 và một số sự kiện như việc Việt Nam trở thành Thành viên của WTO, hứa hẹn một triển vọng rất khả quan về thu hút vốn đầu tư nước ngoài, kể cả đầu tư vào thị trường chứng khoán. Cùng với phát triển kinh tế rất ấn tượng trong thời gian qua cũng như triển vọng phát triển kinh tế trong những năm tới, các sự kiện này tác động trực tiếp tới thị trường chứng khoán non trẻ của Việt Nam. Đầu tư vào chứng khoán đã thu hút nhiều nhà đầu tư tới mức chưa từng có trước đây. Chỉ trong một giai đoạn ngắn, VN-Index tăng mạnh từ mức 511,54 điểm vào ngày cuối cùng của tháng 10 năm 2006, lên tới đỉnh là 1.170,67 điểm vào ngày 13 tháng 5 năm 2007. Mức tăng trong 4 tháng (trừ kỳ nghỉ lễ) đã đạt gần 130%. Tại Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội, chỉ số HaSTC- Index cũng tăng từ 241,92 vào đầu năm 2007 lên mức cao nhất là 459,36 vào ngày 19 tháng 3 năm 2007.

Tuy nhiên, sự tăng vọt của các chỉ số thị trường được coi là dấu hiệu “quá nóng” và “không bền vững” của thị trường. Sau một giai đoạn tăng trưởng ngắn, cùng với kỳ vọng của nhiều chuyên gia trong và ngoài nước, thị trường chứng khoán Việt Nam bước vào giai đoạn

⁴⁷ Theo quy định, mỗi nhà đầu tư chỉ được phép mở một tài khoản giao dịch tại một công ty chứng khoán.

tự điều chỉnh. Sau khi VN-Index đạt mức cao nhất là 1.170 điểm vào giữa tháng 3 năm 2007, thị trường đã giảm liên tục và sau hơn một tháng, VN-Index đã xuống mức 900 điểm (tới ngày 23 tháng 4 năm 2007). Thị trường chứng khoán đã thu hút sự chú ý của công chúng khi chỉ số VN-Index vượt quá 1000 điểm vào ngày 8 tháng 5 năm 2007. Tuy nhiên, theo một số chuyên gia, động lực tăng trưởng trong hai giai đoạn liên tiếp có thể dẫn hạn chế sự ổn định của chu trình phát triển.

Năm 2008 là năm mà sự phát triển của thị trường chứng khoán không đáp ứng được kỳ vọng của các nhà đầu tư và kỳ vọng của các nhà nghiên cứu đã xuống mức thấp nhất kể từ năm 2004, đóng cửa ở mức 315.62 điểm (bằng một phần ba của năm trước). Sau hai năm đứng ở danh sách các thị trường phát triển nhanh nhất trên toàn cầu, sự sụt giảm của chỉ số VNIndex trong năm 2008 được coi là mức suy giảm mạnh nhất trên thế giới và cũng là mức sụt giảm mạnh nhất kể từ khi thị trường chứng khoán đi vào hoạt động từ tháng 7 năm 2000. Mức vốn hóa thị trường giảm xuống, chỉ còn khoảng 20% GDP, một nửa của năm 2007. Tổng giá trị giao dịch giảm 30% so với năm ngoái.

Có nhiều lý do giải thích sự suy giảm của thị trường, nhưng mọi người đồng ý lý do quan trọng nhất là sự phát triển “quá nóng” trong hai năm trước, hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 và nguồn cung chứng khoán quá lớn ra thị trường. Theo số liệu thống kê, hai Sở giao dịch chứng khoán tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đã tiếp nhận 87 cổ phiếu mới trong đó có nhiều cổ phiếu của các tập đoàn lớn như Hoàng Anh Gia Lai Tài chính Dầu khí, Vinaconex, v.v. Bên cạnh đó, hàng trăm công ty đại chúng đã chào bán cổ phần ra công chúng để huy động thêm từ 30% tới 200% vốn so với mức ban đầu.

Theo kế hoạch, dựa trên các điều kiện thuận lợi của thị trường trong vòng 2 năm qua, quá trình cải cách các doanh nghiệp Nhà nước (SOEs) đã được Chính phủ thúc đẩy mạnh mẽ thông qua việc thực hiện liên tục chào bán lần đầu ra công chúng (IPO) của nhiều tập đoàn Nhà nước lớn như VietinBank, Sabeco, Habeco,...v.v. Nguồn cung cổ phiếu khổng lồ đã khiến tình hình xấu đi do khối lượng giao dịch giảm đáng kể, đặc biệt trong những tháng cuối năm. Giá trị giao dịch bình quân hàng ngày tại Sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2008 là 462,7 tỷ đồng, giảm 40% so với năm 2007. Giá trị giao dịch bình quân hàng ngày tại Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội năm 2008 giảm hai phần ba so với năm 2007, từ 500 tỷ đồng xuống còn 150 tỷ đồng.

Một số biện pháp bình ổn đã được các cơ quan quản lý đưa ra, nhưng chưa giúp thị trường hồi phục. Tổng Công ty Đầu tư vốn Nhà nước (SCIC) - đại diện và là cánh tay của sở hữu Nhà nước tại các doanh nghiệp đã được giao mua cổ phiếu bị bán ra dưới sức ép thu hồi vốn vay của các ngân hàng. SSC đã khuyến khích các doanh nghiệp niêm yết mua trái phiếu, điều chỉnh biên độ giao động giá cổ phiếu⁴⁸ để ngăn chặn thị trường đi xuống quá sâu. Mặc dù đã có các biện pháp này, rất nhiều cổ phiếu niêm yết cuối cùng cũng mất tới 80-90% giá trị

⁴⁸ Vào ngày 27 tháng 3 năm 2008, biên độ dao động giá được điều chỉnh từ +/-5% xuống +/-1% tại HoSE và +/-10% xuống còn +/-2% tại HaSTC.

Ngày 07 tháng 4 năm 2008, biên độ dao động giá tăng lên +/-2% tại HoSE và +/-3% tại HaSTC

Ngày 19 tháng 6 năm 2008, biên độ dao động giá tăng lên +/-3% tại HoSE và +/-4% tại HaSTC

Ngày 18 tháng 8 năm 2008, biên độ dao động giá tăng lên +/-5% tại HoSE và +/-7% tại HaSTC

chỉ trong vòng 1 năm. Ở khắp nơi, các nhà đầu tư đổ lỗi sự thiệt hại của họ cho các cơ quan quản lý.

Tiếp tục xu hướng vào cuối năm 2008, chỉ số VN Index đã xuống mức thấp nhất là 235,5 điểm (vào ngày 24 tháng 2 năm 2009) kể từ năm 2005. Chỉ số này sau đó đã phục hồi và tăng trưởng nhanh chóng vào tháng 5 và tháng 6, năm 2009, đạt mức 512,46 điểm vào ngày 09 tháng 06 năm 2009, tăng 65%. Vốn hóa thị trường vào giữa năm 2009 đã tăng đáng kể, lên tới 407 nghìn tỷ, gần gấp đôi so với năm 2008. Có 30 cổ phiếu mới niêm yết trong giai đoạn này, kể cả các doanh nghiệp lớn như Vietcombank, ngân hàng cổ phần Sài Gòn-Hà Nội, etc....

Thị trường cổ phiếu các doanh nghiệp chưa niêm yết (gọi tắt là Upcom) đã đi vào hoạt động từ 24 tháng 6 năm 2009 với 12 cổ phiếu được giao dịch. Đây là nỗ lực của Chính phủ nhằm thu hẹp thị trường giao dịch cổ phiếu của các công ty chưa niêm yết. Theo Luật chứng khoán, các công ty đại chúng⁴⁹ phải đăng ký với Ủy ban chứng khoán. Theo Quy định số 108/2008/QĐ-BTC, các doanh nghiệp chưa niêm yết có thể đăng ký với HNX để giao dịch chứng khoán của mình tại thị trường Upcom mà không có bất kỳ điều kiện đặc biệt nào và cũng không phải chịu chi phí. Cho tới nay, thị trường này không thu hút đối với các doanh nghiệp đại chúng chưa niêm yết vì một số lý do. Một số doanh nghiệp có cổ phiếu với tính thanh khoản cao, tích cực như Ngân hàng cổ phần quân đội, Eximbank, v.v. không muốn giao dịch trên Upcom do các doanh nghiệp này mất đi lợi ích đáng kể từ việc thu phí chuyển quyền sở hữu cổ phiếu. Cổ đông không sẵn sàng do thời gian thanh toán quá lâu (T+3 so với T+0 hiện nay) và cơ chế giao dịch chưa phù hợp.

2.3.2. Phát triển thị trường trái phiếu

Trong giai đoạn 2000-20002, trái phiếu Chính phủ là hàng hóa chủ yếu được giao dịch tại Sở chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, tuy nhiên, các giao dịch về trái phiếu Chính phủ rất ít khi được thực hiện. Có xu hướng người nắm trái phiếu thực hiện chiến lược mua và nắm thay vì giao dịch trên thị trường, do đó trao đổi trái phiếu không đóng vai trò quan trọng. Giá trị giao dịch rất thấp trong suốt giai đoạn này, chỉ chiếm 0,4% tổng giá trị của trái phiếu niêm yết (xem biểu về tỷ lệ giao dịch).

Năm 2003, do lượng trái phiếu niêm yết tăng gấp đôi so với giai đoạn 2000-2003 với 100 trái phiếu và các quy định để thúc đẩy giao dịch trái phiếu nói chung và trái phiếu Chính phủ nói riêng như không hạn chế số lượng trái phiếu do các tổ chức, cá nhân nắm giữ; loại bỏ các hạn chế về giao dịch, đã giúp tăng giao dịch trái phiếu Chính phủ, cả về số lượng và giá trị. Về giá trị giao dịch, giá trị của các giao dịch theo phương thức khớp lệnh vào năm 2003

⁴⁹ Điều 25, Luật chứng khoán quy định các công ty đại chúng:

1. Công ty đại chúng là công ty cổ phần thuộc một trong ba loại hình sau đây:

- (a) Công ty đã thực hiện chào bán cổ phiếu ra công chúng
- (b) Công ty có cổ phiếu được niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán hoặc Trung tâm giao dịch chứng

khoán;

(c) Công ty có cổ phiếu được ít nhất một trăm nhà đầu tư sở hữu, không kể nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp và có vốn điều lệ đã góp từ mười tỷ đồng Việt Nam trở lên.

2. Công ty cổ phần theo quy định tại điểm c khoản 1 Điều này phải nộp hồ sơ công ty đại chúng quy định tại khoản 1 Điều 26 của Luật cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trong thời hạn chín mươi ngày, kể từ ngày trở thành công ty đại chúng.

tăng gần gấp đôi và giá trị giao dịch theo phương thức thỏa thuận tăng 21 lần so với năm 2002.

Biểu: Tỷ lệ giao dịch

Năm	Giá trị niêm yết (triệu)	Giá trị giao dịch (triệu)	Giao dịch/Niêm yết (%)
2000	1.100.000	39,21	0,004%
2001	2.731.633	58.148,32	2,13%
2002	4.113.633	113.985,70	2,77%
2003	11.496.633	2.464.186,04	21,43%
2004	21.528.333	17.546.854,31	81,51%
2005	34.610.333	21.014.853,47	60,72%
2006	47.245.700	42.044.492,50	88,90%
2007	129.451.033,1	116.768.175,3	84,69%
2008	159.169.700	187.950.866	118,08%

Trong giai đoạn 2004-2006, giá trị giao dịch trái phiếu Chính phủ đã tăng đáng kể với việc sử dụng hợp đồng repo (hợp đồng mua lại), từ 21,43% số lượng trái phiếu niêm yết lên 81.51%, tăng gấp 4 lần. Trong khi đó, số lượng trái phiếu được giao dịch thông qua phương thức khớp lệnh giảm xuống so với các giao dịch báo giá. Do đó, kể từ năm 2005, tất cả giao dịch trái phiếu đã được thực hiện theo phương thức báo giá.

Từ năm 2003, giá trị giao dịch trái phiếu Chính phủ đã tăng nhanh chóng so với giá trị niêm yết, tỷ lệ giao dịch/niêm yết trong năm đã tăng từ 33% năm 2003 lên 174,9% vào năm 2004 và tới ngày 30/9/2006 thì tỷ lệ này đã là 235% (xem Biểu trên). Điều này cho thấy tính thanh khoản của trái phiếu và sự chú ý của nhà đầu tư tới trái phiếu Chính phủ đã tăng.

Thời hạn của trái phiếu Chính phủ chủ yếu là 5, 10 và 15 năm. Loại trái phiếu Chính phủ được giao dịch chủ yếu là các loại trái phiếu Chính phủ được niêm yết. Trên thực tế, có tổng số 215 trên 317 loại trái phiếu (tới ngày 30/9/2006) mà không có giá tham chiếu do không được giao dịch kể từ ngày niêm yết. Lãi suất của trái phiếu Chính phủ thường không có mức chuẩn để các tổ chức tài chính tham chiếu. Lãi suất này bị các cơ quan phát hành (Bộ tài chính, ngân hàng phát triển Việt Nam) can thiệp thông qua cơ chế lãi suất trần mà không do cung - cầu quyết định. Mặc khác, việc giao dịch không tích cực trên thị trường thứ cấp và tính thanh khoản kém của trái phiếu đã khiến không có một đường thu nhập chuẩn cho các công cụ nợ khác. Hoạt động của dịch vụ repo đối với trái phiếu đã xuất hiện từ năm 2003 và các đơn vị tích cực tham gia là các công ty chứng khoán và các ngân hàng thương mại. Do hệ thống giao dịch không cho phép tách bạch giữa hoạt động repo và các giao dịch thông thường,

có nhận định rằng phần lớn giao dịch trái phiếu là thông qua repo. Tuy nhiên, sau 5 năm sau mới có văn bản pháp lý hướng dẫn giao dịch repo, vừa được ban hành vào năm 2008.

Biểu : Trái phiếu niêm yết tại HNX tới ngày 31 tháng 12 năm 2008, theo đơn vị phát hành

Đơn vị phát hành trái phiếu	Số loại trái phiếu	Số lượng niêm yết	Khối lượng giao dịch	Tỷ lệ
Trái phiếu Chính phủ:	520	1.591.697.000	1.980.227.625	124,4%
Của Kho bạc Nhà nước	249	875.577.000	1.090.752.025	124,6%
Của ngân hàng phát triển Việt Nam	270	711.120.000	889.475.600	125,1%
Của Công ty phát triển đường cao tốc Việt Nam	1	5.000.000	0	0,0%
Trái phiếu đô thị:	4	15.050.000	2.000.000	13,3%
Của Ủy ban Nhân dân thành phố Hà Nội	4	15.050.000	2.000.000	13,3%
Trái phiếu doanh nghiệp:	3	18.645.986	10.198.500	54,7%
Công ty cổ phần Tài chính dầu khí (PVFC)	1	3.645.986	0	0,0%
Của Tập đoàn điện lực (EVN)	2	15.000.000	10.198.500	68,0%
Tổng	527	1.625.392.986	1,992,426,125	122,6%

Nguồn: HNX, tác giả tự tính toán.

Năm 2008 là năm bùng nổ của thị trường phái phiếu nói chung và trái phiếu Chính phủ nói riêng. Khi thị trường xuống dốc, nhu cầu đối với các công cụ an toàn và có tính thanh khoản cao tăng lên. Năm 2008, tỷ lệ giao dịch lần đầu tiên vượt quá mức 100% kể từ khi thị trường mở cửa, đạt 122,6%. Nguồn đóng góp chính vẫn là trái phiếu Chính phủ, vốn được coi là công cụ an toàn nhất trong giai đoạn thị trường thất thường. Tính thanh khoản của trái phiếu đô thị cũng được cải thiện dần.

Các bên tham gia thị trường

Các đơn vị chính tham gia thị trường trái phiếu Chính phủ trong giai đoạn 2001-2002 là các ngân hàng thương mại (chiếm tới 94% lượng trái phiếu được mua), các tổ chức khác như công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư và công ty tài chính không tham gia và chỉ chiếm một % rất nhỏ.

Từ năm 2003 tới nay, các quỹ đầu tư, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các đơn vị khác đã tham gia tích cực hơn vào giao dịch trái phiếu Chính phủ, tuy nhiên các ngân hàng thương mại và công ty chứng khoán vẫn là các đơn vị tích cực nhất (chiếm hơn 50% giá trị trái phiếu giao dịch). Mặc dù tỷ trọng (theo %) của các quỹ đầu tư, công ty bảo hiểm, công ty tài chính chỉ dưới 10%, đây là một tín hiệu tích cực, cho thấy sự cân nhắc của các nhà đầu tư tổ chức, ngoài các ngân hàng và công ty chứng khoán, trên thị trường trái phiếu Chính phủ.

Sau khi việc đấu giá trái phiếu được chuyển vào Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội vào giữa năm 2006, số lượng các thành viên tham gia đấu giá trái phiếu Chính phủ tại Trung tâm này đã tăng đáng kể. Các điều kiện để trở thành thành viên bảo lãnh và tham gia đấu giá ngày càng dễ dàng hơn, nhưng không có quy định rõ ràng về trách nhiệm của các thành viên khi tham gia đấu giá hoặc bảo lãnh với tư cách là người đứng đầu hoặc tạo thị trường. Điều này không chỉ gây khó khăn cho việc phát hành mà còn tác động tới tính thanh khoản của thị trường thứ cấp. Vào cuối năm 2008, có 68 thành viên tham gia đấu giá tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, trong số này có 29 công ty chứng khoán, 17 ngân hàng thương mại trong nước, 8 ngân hàng thương mại nước ngoài và 14 tổ chức tài chính khác.

Đối với một số thành viên đấu giá trái phiếu, mua trái phiếu chỉ để nhằm mục đích giữ trong thời gian dài, không phải để giao dịch. Một số ngân hàng mua trái phiếu Chính phủ để thực hiện yêu cầu dự trữ, do đó tỷ lệ giao dịch trái phiếu sau khi được mua trên thị trường sơ cấp là rất thấp. Bên cạnh đó, số lượng các thành viên tham gia đấu giá và bảo lãnh phát hành trái phiếu Chính phủ còn rất hạn chế, cả số lượng (hiện chỉ có 4 thành viên tham gia mỗi phiên phát hành) hoặc mức vốn và kinh nghiệm; giá trị của mỗi phiên là nhỏ, dao động và tỷ lệ thành công là không cao.

2.4 Khuôn khổ pháp lý hiện nay cho dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam

Trong khi Việt Nam đang chưa cơ cấu được các sản phẩm phức tạp trên các Sở giao dịch chứng khoán của mình nhưng đã hoàn chỉnh thị trường vốn trong nước của mình với Luật Chứng khoán mới, có hiệu lực từ đầu năm 2007. Luật chứng khoán điều chỉnh việc chào bán chứng khoán ra công chúng, niêm yết, tự doanh, giao dịch và đầu tư chứng khoán, dịch vụ chứng khoán, thành lập và hoạt động của các công ty chứng khoán, quỹ đầu tư chứng khoán. Luật chứng khoán quy định hai loại hình thị trường giao dịch chứng khoán: Trung tâm giao dịch chứng khoán và Sàn chứng khoán. Đây là các pháp nhân độc lập mặc dù hoạt động và nhân sự của các đơn vị này được quản lý, giám sát bởi Ủy ban chứng khoán Nhà nước (SSC). SSC là một cơ quan Nhà nước trực thuộc Bộ Tài Chính (MOF) và không có quyền ban hành văn bản pháp luật nhưng có thể soạn thảo, trình Bộ Tài chính phê duyệt.

Ngày 17 tháng 1 năm 2007, Chính phủ ban hành Nghị định số 14/2007/NĐ-CP thực thi Luật chứng khoán liên quan tới các hoạt động chào bán, niêm yết và quy định về công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ và các công ty đầu tư chứng khoán. Bộ Tài Chính cũng đã ban hành nhiều quy định khác để thực thi Luật cam kết và Nghị định 14, bao gồm các văn bản sau:

- Quyết định 35 ngày 15 tháng 5 năm 2007 về tổ chức và quản lý các công ty quản lý quỹ;

- Quyết định 45 ngày 5 tháng 6 năm 2007 về việc thành lập và quản lý các quỹ đầu tư chứng khoán;
- Quyết định 27 ngày 24 tháng 4 năm 2007 về công ty chứng khoán;
- Quyết định 13 ngày 13 tháng 3 năm 2007 về mẫu cáo bạch và đăng ký cho các loại chứng khoán niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán và trung tâm giao dịch chứng khoán;
- Quyết định 12 ngày 13 tháng 3 năm 2007 ban hành quy định về quản lý doanh nghiệp đối với các doanh nghiệp niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và trung tâm giao dịch chứng khoán;
- Thông tư 17 ngày 13 tháng 3 năm 2007 về nộp hồ sơ đăng ký chào bán chứng khoán; và
- Thông tư 38 ngày 18 tháng 4 năm 2007 về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Dưới Luật chứng khoán còn có một số Nghị định và hướng dẫn tạo khuôn khổ pháp liên quan tới sự tham gia của nước ngoài và mức phạt các hành vi vi phạm pháp luật trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán tại Việt Nam.

- Nghị định 36/2007/NĐ-CP của Chính phủ ngày 8 tháng 3 năm 2007 về xử phạt các hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán.
- Thủ tướng Chính phủ ký Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 4 năm 2009 quy định sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 6 năm 2009, thay thế Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29 tháng 9 năm 2005.

Chào bán chứng khoán ra công chúng

Việt Nam có thị trường phi tập trung rộng. Luật chứng khoán có thể sẽ dần đưa thị trường không chính thức này vào khuôn khổ điều chỉnh. Việc chào bán chứng khoán thông qua “các phương tiện truyền thông đại chúng” hoặc cho hơn 100 nhà đầu tư (trừ chào bán cho các nhà đầu tư chuyên nghiệp) hoặc cho một số lượng không hạn chế các nhà đầu tư là chào bán chứng khoán công khai ra công chúng và phải được đăng ký. Luật chứng khoán chỉ áp dụng đối với phát hành chứng khoán ra công chúng và không áp dụng đối với chào bán riêng rẽ các loại chứng khoán chưa niêm yết. Mệnh giá cổ phiếu chào bán ra công chúng là 10.000 đồng (dưới 0,6 đô la) và giá trị tối thiểu của trái phiếu phát hành ra công chúng là 100.000 đồng (khoảng 6 đô la). Trên thực tế, sự thành công của việc chào bán được tính toán một cách khá kỳ lạ là bội số của mệnh giá mà các nhà đầu tư sẵn sàng trả.

Việc chào bán cổ phần ra công chúng được thực hiện dưới dạng tuyên bố đăng ký, gồm bản cáo bạch, báo cáo tài chính được kiểm toán trong vòng 2 năm trước đó và các tài liệu bắt buộc cũng như nghị quyết công ty. Nội dung chính của bản cáo bạch được quy định tại Quyết định 13 của Bộ Tài chính ngày 13 tháng 3 năm 2007. Việc tuân thủ theo mẫu quy định tại Quyết định này là bắt buộc. Tuy nhiên, có thể bổ sung các thông tin khác để bản cáo bạch

được chính xác, đầy đủ và khách quan. Không có tiêu chuẩn cố định về các báo cáo tài chính. Do đó, các doanh nghiệp nước ngoài có thể phát hành, tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam với các thông tin tài chính có tiêu chuẩn cao, dẫn tới sự không thống nhất trong việc báo cáo tài chính và chất lượng báo cáo.

Sở hữu của người nước ngoài

Người nước ngoài vẫn bị hạn chế trong việc sở hữu cổ phần tại các doanh nghiệp Việt Nam niêm yết. Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg, sở hữu nước ngoài tại các công ty đại chúng không quá 49% và sở hữu nước ngoài tại các công ty hoạt động trong một số lĩnh vực “nhạy cảm” có thể bị hạn chế hơn. Ví dụ, sở hữu nước ngoài trong các ngân hàng niêm yết bị hạn chế ở mức 30%. Sở hữu nước ngoài đối với trái phiếu không bị hạn chế. Để mua chứng khoán ở Việt Nam, người nước ngoài cần tuân thủ các yêu cầu khác nhau liên quan tới ngoại hối và đăng ký với cơ quan quản lý.

Chào bán cổ phiếu ra nước ngoài và chào bán chứng khoán của các tổ chức nước ngoài

Luật chứng khoán chỉ áp dụng đối với thị trường trong nước và các bên chào bán Việt Nam. Tuy nhiên, Luật cho phép các doanh nghiệp phát hành trong nước được chào bán chứng khoán ra thị trường thứ cấp ở nước ngoài nếu đáp ứng được một số điều kiện, gồm (i) không phải là doanh nghiệp cấm sự tham gia góp vốn của nước ngoài, (ii) không chào bán cho nước ngoài số lượng cho phép, (iii) có kế hoạch sử dụng tiền thu được từ chào bán đã được ban giám đốc hoặc cổ đông chấp thuận; và (iv) đáp ứng được các yêu cầu pháp lý của nước mà tại đó việc chào bán diễn ra.

Một số doanh nghiệp trong nước như Vinamilk đang tận dụng khai thác quá trình cải cách này. Các công ty tư vấn, bảo lãnh phát hành cho việc chào bán ra nước ngoài này gặp phải sự không rõ ràng của luật pháp do các quy định chưa hoàn tất. Người phát hành chứng khoán ra công chúng thường là một doanh nghiệp cổ phần thành lập tại Việt Nam. Các tổ chức tài chính quốc tế mà Việt Nam là thành viên cũng có thể chào bán trái phiếu Việt Nam đồng, với một số điều kiện cụ thể.

Yêu cầu báo cáo và công bố thông tin

Người phát hành chứng khoán, tổ chức niêm yết, công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ phải thực hiện một số nghĩa vụ báo cáo và công bố thông tin. Đồng thời phải tuân thủ các nghĩa vụ công bố thông tin cơ bản, công bố kịp thời các thông tin đột xuất như các thỏa thuận tài chính lớn hoặc các vấn đề có thể có tác động lớn tới giá trị cổ phiếu. Luật chứng khoán cố gắng tăng minh bạch hóa thông qua yêu cầu công bố chặt chẽ hơn. Tuy nhiên, sự khác biệt cơ bản đối với nghĩa vụ này giữa doanh nghiệp niêm yết và doanh nghiệp chưa niêm yết đã không khuyến khích các doanh nghiệp đại chúng niêm yết và công bố thông tin.

Giao dịch nội gián

Quy định về giao dịch nội gián được soạn thảo theo nghĩa rất rộng. “thông tin nội gián” được định nghĩa là thông tin về một công ty đại chúng chưa được công bố và nếu đã được

công bố, có thể ảnh hưởng lớn tới giá cổ phiếu của công ty đó. Các cá nhân bị cấm “sử dụng thông tin nội gián” để mua bán cổ phiếu cho mình hoặc cho một bên thứ ba. Một người giao dịch dựa trên thông tin nội gián có thể bị phạt hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự và lợi nhuận từ giao dịch có thể bị tịch thu. Những người sau đây có thể bị coi là có thông tin nội gián: thành viên của ban giám đốc hoặc ban kiểm soát, tổng giám đốc, phó tổng giám đốc, cổ đông nắm trên 5% cổ phần công ty và những người được tiếp cận thông tin nội gián.

Một cổ đông lớn có thể bị coi là có thông tin nội gián về một công ty mà mình đầu tư nếu cổ đông này chiếm từ 5% cổ phần hoặc được quyền tiếp cận thông tin thông qua việc tính toán kỹ lưỡng trước khi thực hiện đầu tư. Theo đó, để bán cổ phần sau khi chào bán ra công chúng, cổ đông này cần đáp ứng điều kiện thông tin nội gián đã được công bố hoặc việc công bố này không có “tác động lớn” tới giá cổ phiếu của công ty. Không có phán quyết về việc thế nào là “tác động lớn”, điều này có thể khiến cho việc xác định là không dễ dàng.

2.5 Một số đánh giá về thị trường chứng khoán Việt Nam

Phân tích SWOT về ngành chứng khoán Việt Nam được đưa ra dưới đây:

Phân tích SWOT đối với lĩnh vực chứng khoán	
Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none"> - Lĩnh vực chứng khoán tại Việt Nam đang phát triển nhanh chóng - Các nhà đầu tư và cơ quan quản lý có nhận thức ngày càng rõ về lợi ích của thị trường chứng khoán như một kênh đầu tư và huy động vốn. - Các nhà đầu tư nước ngoài và tổ chức tài chính toàn cầu đầu tư mạnh mẽ. - Các điều kiện kinh tế có thể thuận lợi, rủi ro đối với việc thu lợi nhuận tiềm năng là thấp.
Điểm mạnh	<ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở hạ tầng cho hoạt động của thị trường và các cơ quan quản lý còn chưa đầy đủ. - Các nhà đầu tư nhỏ lẻ chưa có kỹ năng, thiếu đào tạo và cơ chế bảo vệ nhà đầu tư còn yếu. - Năng lực giám sát và tuân thủ của các cơ quan quản lý còn yếu, khó đảm bảo một thị trường chứng khoán bình đẳng, hiệu quả và minh bạch. - Các tổ chức trung gian thị trường chưa phát triển (thiếu nguồn nhân lực, công nghệ, kinh nghiệm), các vấn đề quản lý doanh nghiệp, thủ tục quản lý rủi ro chưa đầy đủ, v.v. - Hệ thống công bố thông tin chưa được chuẩn hóa, mức độ tự động hóa còn thấp.
Cơ hội	<ul style="list-style-type: none"> - Việc mở cửa thị trường cho phép tận dụng các nguồn vốn, kỹ năng và kinh nghiệm cũng như công nghệ nhờ sự tham gia ngày càng nhiều của nước ngoài theo các cam kết WTO - Việt Nam được coi là thị trường rất tiềm năng. Vẫn còn nhiều người

	<p>chưa được bảo hiểm đầy đủ (hoặc chưa được bảo hiểm).</p> <p>- thị trường chứng khoán Việt Nam có điểm khởi đầu thấp. Còn nhiều cơ hội để phát triển một thị trường phức tạp với các công cụ, dịch vụ và trung gian hiện đại (các sản phẩm phái sinh, chứng khoán dựa vào tài sản, chứng khoán dựa vào các khoản thế chấp).</p>
Đe dọa	<p>- Nguy cơ lạm phát cao tiếp tục tăng, đe dọa kinh tế nói chung. Có nhiều vấn đề phát triển không bền vững đối với một nền kinh tế đang nổi như Việt Nam.</p> <p>- Phối hợp yếu giữa các cơ quan quản lý và đảm bảo sự ổn định của hệ thống tài chính (vấn đề vốn rút khỏi đất nước, hệ thống cảnh báo khủng hoảng sớm, v.v)</p> <p>- Việc thị trường vốn tại Việt Nam chưa phát triển, bất ổn là mối đe dọa tới sự phát triển bền vững của thị trường.</p>

2.5.1 Năng lực giám sát yếu

Có một số yếu tố cố hữu dẫn tới sự yếu kém trong hệ thống giám sát và quản lý thị trường chứng khoán hiện nay:

Khuôn khổ pháp lý chưa hoàn thiện: Luật chứng khoán đã có hiệu lực từ tháng 1 năm 2007. Luật đưa ra các tiêu chí giám sát khá toàn diện đối với Sở giao dịch chứng khoán, công ty đại chúng (kể cả các doanh nghiệp niêm yết), công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán, quỹ đầu tư chứng khoán và công ty đầu tư cũng như các tổ chức tự hoạt động đều chịu sự điều chỉnh của tiêu chí này. Tuy nhiên, mức xử phạt hành chính quy định tại Nghị định số 36/2007/NĐ-CP ngày 08 tháng 3 năm 2007 chưa đủ mạnh, với mức phạt tối đa là 70 triệu đồng, không có tác dụng ngăn chặn, xử lý các hành vi vi phạm Luật chứng khoán. Các tiêu chí và thủ tục giám sát thị trường, đặc biệt để giúp tìm và xử lý giao dịch nội gián và thao túng thị trường là chưa đầy đủ. Bên cạnh đó, Bộ luật hình sự năm 1999 không có các điều khoản chi tiết về xử phạt vi phạm trong lĩnh vực chứng khoán. Điều này đã tạo ra khó khăn cho công tác thực thi trên thị trường chứng khoán..

Điểm yếu trong hệ thống giám sát và quản lý hiện hành: Hiện nay, các hoạt động giám sát và quản lý đang hoạt động theo khuôn khổ hai cấp. Cấp đầu tiên là Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội (HASTC) và Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam. Cấp thứ hai là các phòng ban chức năng của SSC. Việc quản lý và giám sát thị trường của SSC chủ yếu dựa vào các báo cáo định kỳ và bất thường của HOSE và HASTC và chủ yếu xử lý các vi phạm đơn giản nhưng liên quan tới công bố thông tin. Việc phát hiện các hành vi vi phạm như giao dịch nội gián và thao túng thị trường và giao dịch theo thông tin nội gián còn rất hạn chế. Việc SSC quản lý và giám sát thị trường bị phân tách theo nhiều hoạt động thị trường khác nhau cũng như các đơn vị được quản lý mà không có sự tập trung, thiếu một bộ phận chuyên về giám sát thị trường.

Nguồn nhân lực, kỹ thuật chưa đầy đủ: Việc ứng dụng IT vào giám sát và kiểm tra tuân thủ còn hạn chế. Bên cạnh đó, thiếu nguồn nhân lực với kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết khiến cho việc giám sát và kiểm tra tuân thủ còn chưa hiệu quả.

Với việc thiếu nguồn nhân lực có kỹ năng và kinh nghiệm, hạn chế thẩm quyền thực thi, hạn chế về năng lực thu thập thông tin cũng như phối hợp với các quan tư pháp và thực thi, sẽ là một thách thức cho SSC trong việc xác định các hành vi lạm dụng thị trường như làm giá chứng khoán, giao dịch nội gián, các hành vi kinh doanh bất hợp pháp do thiếu kỹ năng và thủ tục cần thiết, dẫn tới không có khả năng điều tra các giao dịch nghi ngờ cũng như thực hiện các giao dịch có hiệu quả.

Các yếu tố bên ngoài nảy sinh từ sự phát triển không thể thiếu của bản thân thị trường chứng khoán trong bối cảnh quốc tế hóa:

Sự phát triển nhanh chóng của thị trường chứng khoán đòi hỏi SSC phải thiết lập một hệ thống giám sát và kiểm tra tuân thủ mới để kiểm tra các rủi ro về các hành vi vi phạm trên thị trường chứng khoán. Sau 10 năm thành lập và phát triển, thị trường chứng khoán tại Việt Nam khi mới thành lập chỉ có 02 doanh nghiệp niêm yết đã phát triển lên tới 368 doanh nghiệp trên cả HOSE và HASTC. Tổng vốn hóa thị trường đạt 39,4% GDP vào cuối năm 2007 với trên 300.000 tài khoản giao dịch. Điều này đòi hỏi SSC xây dựng đủ nguồn nhân lực có kỹ năng và triển khai hệ thống ứng dụng công nghệ thông tin tiên tiến để thực hiện việc giám sát các giao dịch hàng ngày và phát hiện các hành vi lạm dụng thị trường.

Việc quốc tế hóa nền kinh tế và tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam đã đưa Việt Nam trở thành một điểm đến mới cho các nhà đầu tư nước ngoài, đặc biệt sau khi gia nhập WTO thành công và tổ chức các sự kiện năm APEC, tăng trưởng kinh tế cao trong nhiều năm, v.v.. Tới tháng 12 năm 2007, đã có trên 500 nhà đầu tư tổ chức nước ngoài đầu tư vào Việt Nam với danh mục đầu tư lên tới xấp xỉ 7,6 tỷ đô la trên thị trường chính thức (con số này có thể lên tới 20 tỷ đô la nếu bổ sung các con số của thị trường không chính thức). Tuy nhiên, việc tập hợp số liệu đầu tư nước ngoài và thống kê các nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán là một nhiệm vụ khá khó khăn..

Bên cạnh đó, Việt Nam đang tích cực hội nhập vào thị trường chứng khoán quốc tế và khu vực. Các hoạt động hội nhập quốc tế cho phép mở cửa thị trường đối với các nhà đầu tư nước ngoài và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cũng như cho phép thực hiện giao dịch, chào bán cổ phiếu qua biên giới. Việc này đòi hỏi các cơ quan quản lý phải tăng cường năng lực giám sát, xây dựng hệ thống giám sát thị trường chứng khoán đầy đủ để đảm bảo sự ổn định về tài chính, thiết lập cơ chế hợp tác và trao đổi thông tin với các cơ quan quản lý chứng khoán nước ngoài trong việc giám sát, thực thi các giao dịch chứng khoán qua biên giới.

2.5.2 Cơ cấu thị trường chưa đầy đủ

Sự tồn tại hai Sở giao dịch chứng khoán tại một nước và có cơ chế giao dịch khá giống nhau đã tạo thêm chi phí cho xã hội. Hiện nay, nếu một công ty chứng khoán muốn trở thành thành viên của hai Sở giao dịch cần nộp hồ sơ riêng rẽ và chuẩn bị hai cơ sở hạ tầng hoàn toàn khác nhau, đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật và thủ tục khác nhau của hai Sở. Việc này có thể coi là tăng gấp đôi chi phí xã hội cho các công ty chứng khoán và sau đó là tăng chi phí cho nhà

đầu tư hoặc khách hàng. Về dài hạn, nếu không giảm được chi phí này, thị trường chứng khoán Việt Nam có thể mất đi năng lực cạnh tranh khi mà tất cả các thị trường khác trên thế giới đang cố gắng sát nhập nhằm tận dụng lợi thế giảm chi phí giao dịch.

Con đường phát triển phía trước của hai Sở giao dịch là chưa rõ ràng vì việc tổ chức giao dịch theo loại chứng khoán sẽ không được hoàn tất do thị trường phát triển từ quy mô thấp và sự xuất hiện liên tục của các công cụ thị trường mới.

2.5.3 Cơ chế bảo vệ nhà đầu tư chưa rõ ràng

Theo quy định của hệ thống pháp luật, SSC có nhiệm vụ bảo vệ nhà đầu tư nhưng hiện nay cơ quan này thiếu công cụ và thẩm quyền cần thiết để thực hiện nhiệm vụ quan trọng này. Để vượt qua điểm yếu này, cần phải sửa đổi các quy định pháp lý liên quan tới chứng khoán, bảo lãnh phát hành và quỹ đầu tư chứng khoán.

Có một phần khá lớn của thị trường chứng khoán chưa được điều tiết, có khả năng xảy ra các hành vi phạm. Mặc dù Luật chứng khoán đặc cho phép SSC điều tiết tất cả các công ty đại chúng để bảo vệ các nhà đầu tư, tuy nhiên sự phát triển mà không bị điều chỉnh của các công ty đại chúng “trên thực tế” là một thách thức đối với việc giám sát thị trường chứng khoán.

Các công ty đại chúng “trên thực tế” là các công ty không chào bán cổ phiếu ra công chúng để trở thành các công ty đại chúng mà chào bán riêng hoặc cổ phần hóa. Trên thực tế các công ty này đã trở thành công ty đại chúng thông qua việc chuyển cổ phần từ một nhà đầu tư sang nhà đầu tư khác, khiến số cổ đông vượt quá 100. Do đó, đây là các công ty đại chúng nhưng không chịu các yêu cầu công bố thông tin. Cổ đông của các công ty này không được tiếp cận các thông tin chính thức của công ty và không được bảo vệ theo Luật chứng khoán. Các giao dịch trên thị trường không chính thức không bị điều chỉnh bởi hệ thống pháp luật Việt Nam. Nếu không có kiểm toán, công bố thông tin và quản lý đầy đủ, các công ty này không được điều chỉnh và có thể đe dọa sự ổn định kinh tế-xã hội

2.5.4 Chào bán cổ phiếu riêng lẻ chưa được điều chỉnh

Cần giải quyết việc luật hiện nay chưa điều chỉnh hoạt động chào bán cổ phiếu riêng lẻ. Cho tới thời điểm sửa đổi văn bản pháp luật, SSC có thể có hai cách tiếp cận. Đối với các công ty đại chúng, việc chào bán cổ phần riêng rẽ cần được cho phép và công bố ngay sau khi hoàn tất. Đối với các công ty không phải là công ty đại chúng, dường như SSC không có nhiều thẩm quyền. Điều này càng khẳng định nhu cầu cần mở rộng phạm vi trách nhiệm quản lý của SSC sang tất cả các hình thức chào bán và giao dịch đồng thời điều chỉnh các ngoại lệ có thể xảy ra.

Trong việc sửa đổi phạm vi quản lý của SSC cũng như cách tiếp cận đối với chào bán chứng khoán, có hai chính sách liên quan tới chào bán ảnh hưởng tới thẩm quyền của SSC trong việc quản lý quá trình hình thành nguồn vốn. Thứ nhất, thẩm quyền của SSC bị giới hạn ở “giám sát” chào bán cổ phần ra công chúng còn chào bán cổ phần riêng lẻ lại thuộc phạm vi của Luật doanh nghiệp. Thứ hai, các doanh nghiệp không được thực hiện chào bán cổ phần ra công chúng nếu không đáp ứng được một số yêu cầu về quy mô tài chính và lợi nhuận. Hai yếu tố này đang ảnh hưởng tới các nhà đầu tư, các doanh nghiệp phát hành và bản thân SSC.

Những tác động tiêu cực này có thể được khắc phục dễ dàng thông qua sửa đổi Chương II của Luật. Có thể sửa đổi yêu cầu đăng ký để quy định thẩm quyền của SSC đối với tất cả các hình thức chào, bán chứng khoán, với điều kiện cơ bản là tất cả các hình thức chào, bán chứng khoán đều phải đăng ký, trừ trường hợp ngoại lệ. Sau đó có thể quy định các trường hợp ngoại lệ phải đáp ứng yêu cầu thông báo-không phải là thông báo để xin phép-và can thiệp ở mức tối thiểu khi sử dụng ngoại lệ.

Những thay đổi này có thể chuyển nghĩa vụ chứng minh cho việc đăng ký, trừ khi có ngoại lệ. Đồng thời, các thời hạn về thời gian cần loại bỏ việc chào bán cổ phiếu liên tục. Hơn nữa, SSC cần có thông tin về tất cả các lần chào bán cổ phiếu của doanh nghiệp. Và cuối cùng, không nên tăng quá nhiều công việc của SSC do có quá nhiều ngoại lệ. Loại bỏ các tiêu chí tài chính tối thiểu để thực hiện chào bán cổ phiếu ra công chúng sẽ khiến việc công bố thông tin dễ dàng hơn. Ngoài ra, một số loại chứng khoán mới sẽ trở nên thuận lợi hơn.

2.6 Cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ chứng khoán và sự tham gia của nước ngoài;

2.6.1 Cam kết trong WTO của Việt Nam đối với dịch vụ chứng khoán

Việt Nam đưa ra cam kết đối với sự tham gia của nước ngoài đối với các dịch vụ chứng khoán và liên quan tới chứng khoán dưới đây:

- Giao dịch cho tài khoản của mình hoặc tài khoản của khách hàng tại sở giao dịch chứng khoán, thị trường giao dịch trực tiếp (OTC) hay các thị trường khác những sản phẩm sau:: các công cụ phái sinh, bao gồm cả hợp đồng tương lai và hợp đồng quyền lựa chọn; các chứng khoán có thể chuyển nhượng; các công cụ có thể chuyển nhượng khác và các tài sản tài chính, trừ vàng khối;
- Tham gia vào các đợt phát hành mọi loại chứng khoán, bao gồm bảo lãnh phát hành, và làm đại lý bán (chào bán ra công chúng hoặc chào bán riêng), cung cấp các dịch vụ liên quan đến các đợt phát hành đó;
- Quản lý tài sản như quản lý danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ lưu ký và tín thác;
- Các dịch vụ thanh toán và thanh toán bù trừ chứng khoán, các công cụ phái sinh và các sản phẩm liên quan đến chứng khoán khác;
- Cung cấp và chuyển thông tin tài chính, các phần mềm liên quan của các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán;
- A Tư vấn, trung gian và các dịch vụ phụ trợ liên quan đến chứng khoán, ngoại trừ Giao dịch cho tài khoản của mình hoặc tài khoản của khách hàng bao gồm tư vấn và nghiên cứu đầu tư, danh mục đầu tư, tư vấn về mua lại công ty, lập chiến lược và cơ cấu lại công ty.

Đối với các hoạt động nói trên, Việt Nam chỉ hạn chế tiếp cận thị trường liên quan tới hiện diện thương mại như sau:

- Ngay khi gia nhập, các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài được thành lập văn phòng đại diện và công ty liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó tỷ lệ vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%..
- Sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép thành lập doanh nghiệp chứng khoán 100% vốn đầu tư nước ngoài.
- Đối với các dịch vụ từ C(i) tới C(l), sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài thành lập chi nhánh để cung cấp các dịch vụ cung cấp và chuyển thông tin tài chính, các phần mềm liên quan của các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán, các dịch vụ tư vấn, trung gian môi giới, tham chiếu và phân tích tín dụng, nghiên cứu và tư vấn đầu tư và danh mục đầu tư, tư vấn về mua lại và về tái cơ cấu và chiến lược doanh nghiệp.

2.6.2 Sự tham gia của nước ngoài

Quy định ngoại hối hiện nay của Việt Nam chưa cho phép đầu tư gián tiếp nước ngoài. Các nhà đầu tư nước ngoài có thể tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam theo quy định về sự tham gia của nước ngoài vào thị trường chứng khoán.

Theo cam kết WTO, Việt Nam đã nói lòng sự tham gia của nước ngoài vào thị trường chứng khoán. Về nguyên tắc, các nhà đầu tư nước ngoài (tổ chức hoặc cá nhân) có thể mua hoặc bán một lượng cổ phiếu nhất định niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán hoặc trung tâm giao dịch chứng khoán thông qua các công ty chứng khoán. Trước tháng 9 năm 2005, sở hữu (tổng sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài) tại các công ty niêm yết không được vượt quá 30% vốn sở hữu của doanh nghiệp, tương đương với hạn mức nắm giữ cổ phần của phía nước ngoài trong các doanh nghiệp Nhà nước được cổ phần hóa hoặc tái cơ cấu và chưa niêm yết. Kể từ tháng 9 năm 2005 tới tháng 6 năm 2009, hạn mức đối với các nhà đầu tư nước ngoài được tăng từ 30% lên 49% vốn điều lệ của các doanh nghiệp niêm yết (trừ các ngân hàng thương mại) theo Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ.

Các nhà đầu tư nước ngoài muốn tham gia vào thị trường chứng khoán phải đăng ký thông qua một ngân hàng lưu ký hoặc đại lý cho phép lưu ký chứng khoán thay mặt nhà đầu tư nước ngoài. Hơn nữa, các tổ chức kinh doanh chứng khoán nước ngoài được phép mua cổ phần của các công ty chứng khoán Việt Nam và/hoặc các cty quản lý quỹ đầu tư Việt Nam hoặc góp vốn thành lập liên doanh với đối tác Việt Nam. Phần vốn góp tối đa của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 49% vốn điều lệ của công ty .

Vào giữa tháng 4 năm 2009, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg, thống nhất mức tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào các doanh nghiệp đại chúng niêm yết và chưa niêm yết, đồng thời thu hút các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường UPCoM trên HNX. Theo quy định, các nhà đầu tư nước ngoài có thể mua tới 49% cổ phần của công ty cổ phần đại chúng trên thị trường chứng khoán Việt Nam (trừ lĩnh vực ngân hàng), 49% chứng chỉ quỹ của quỹ đầu tư chứng khoán đại chúng, 49% cổ phần của công ty đầu tư chứng khoán đại chúng.

Tại các công ty chứng khoán và công ty quản lý quỹ tại Việt Nam, chỉ có các tổ chức giao dịch chứng khoán mới được phép góp vốn và mua cổ phần tại các công ty chứng khoán

lên tới 49% vốn. Đối với các công ty quản lý quỹ, các tổ chức giao dịch chứng khoán nước ngoài và công ty bảo hiểm nước ngoài có thể góp vốn, mua cổ phần tới 49% vốn điều lệ.

Theo cam kết WTO, Việt Nam sẽ đưa ra lộ trình mở cửa cho các tổ chức tài chính, các công ty chứng khoán nước ngoài tham gia vào thị trường chứng khoán. SSC là cơ quan giúp Chính phủ xây dựng lộ trình hội nhập WTO trong lĩnh vực chứng khoán với lộ trình lên tới 5 năm kể từ khi gia nhập, các công ty chứng khoán nước ngoài và công ty quản lý quỹ được phép lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài để kinh doanh tại Việt Nam.

Bộ Tài chính (MOF) đã ban hành Quyết định số 121/2008/QĐ-BTC (Quyết định 121) ngày 24 tháng 12 năm 2008 đề ra các quy định quản lý hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Các quy định này áp dụng đối với (i) Cá nhân là người có quốc tịch nước ngoài, cư trú tại nước ngoài hoặc tại Việt Nam, bao gồm cả người gốc Việt Nam có quốc tịch nước ngoài; (ii) Tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài và chi nhánh của tổ chức này, bao gồm cả chi nhánh hoạt động tại Việt Nam; (iii) Tổ chức thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam có 100% vốn góp nước ngoài và các chi nhánh của tổ chức này; (iv) Quỹ đầu tư thành lập và hoạt động theo pháp luật nước ngoài và các quỹ đầu tư thành lập và hoạt động theo pháp luật Việt Nam có 100% vốn góp nước ngoài; và (v) Các trường hợp khác theo quy định của Thủ tướng Chính phủ.

Với các quy định mới, các nhà đầu tư nước ngoài có thể đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam thông qua (i) Mua, bán cổ phiếu, trái phiếu và các loại chứng khoán niêm yết khác trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh hoặc Hà Nội hoặc đăng ký giao dịch tại các công ty chứng khoán; (ii) Mua, bán cổ phần và các loại chứng khoán chưa niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán, Trung tâm Giao dịch Chứng khoán hoặc chưa đăng ký giao dịch tại các công ty chứng khoán; (iii) Tham gia đấu giá mua chứng khoán, đấu giá mua cổ phần tại các doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa; (iv) Tham gia góp vốn thành lập quỹ đầu tư chứng khoán với tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài theo quy định của Thủ tướng Chính phủ; hoặc (v) Tham gia góp vốn tại các doanh nghiệp Việt Nam với tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài theo quy định của Thủ tướng Chính phủ. Bên cạnh đó, các nhà đầu tư nước ngoài có thể thực hiện đầu tư gián tiếp thông qua việc uỷ thác quản lý vốn đầu tư cho công ty quản lý quỹ trên cơ sở Hợp đồng quản lý đầu tư ký với công ty quản lý quỹ.

Theo các quy định trước đây, chỉ các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các chứng khoán niêm yết mới phải đăng ký mã số giao dịch chứng khoán (mã ST) với trung tâm lưu ký chứng khoán. Theo quyết định 21, yêu cầu này đã bị dỡ bỏ, cụ thể các nhà đầu tư, trừ những người đầu tư qua công ty quản lý quỹ, sẽ phải đăng ký mã ST.

Quyết định 121 cũng yêu cầu các nhà đầu tư phải thông báo cho Trung tâm Lưu ký Chứng khoán về những thay đổi ngân hàng nơi mở Tài khoản Vốn đầu tư gián tiếp; thay đổi địa điểm nơi đặt trụ sở chính, địa điểm nơi đăng ký kinh doanh, địa chỉ liên lạc; thay đổi tên gọi, số Hộ chiếu; thay đổi địa vị pháp lý, hình thức tổ chức hoạt động liên quan tới việc chia tách, sáp nhập, thu tóm hoặc các hoạt động khác liên quan tới việc tổ chức lại công ty; thay đổi các nội dung khác trong Hồ sơ đăng ký Mã số giao dịch. Đặc biệt, việc chỉ định, thay đổi thành viên lưu ký của nhà đầu tư nước ngoài, công ty chứng khoán nơi nhà đầu tư nước ngoài

mở tài khoản giao dịch, người đại diện giao dịch phải được Trung tâm Lưu ký Chứng khoán chấp thuận bằng văn bản.

Theo quy tắc mới, mỗi nhà đầu tư nước ngoài được mở một Tài khoản Vốn đầu tư gián tiếp bằng đồng Việt Nam tại một (01) ngân hàng lưu ký được phép kinh doanh ngoại hối để thực hiện hoạt động đầu tư gián tiếp tại Việt Nam.

Sau khi đăng ký mã số giao dịch chứng khoán, nhà đầu tư nước ngoài được phép mở duy nhất một tài khoản lưu ký chứng khoán và mọi bút toán thanh toán đều phải được thực hiện qua tài khoản này. Trường hợp nhà đầu tư là công ty chứng khoán thành lập theo pháp luật nước ngoài, doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, nhà đầu tư được mở hai tài khoản lưu ký chứng khoán theo các quy định về đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán chứng khoán do Bộ Tài chính ban hành..

2.7 Nền tảng phát triển bền vững của thị trường chứng khoán Việt Nam

Các yếu tố chính hay nền tảng cho sự phát triển bền vững của thị trường chứng khoán tại Việt Nam gồm:

2.7.1 Nhu cầu huy động vốn mạnh mẽ để thực hiện tiềm năng phát triển kinh tế dài hạn

Theo WB, triển vọng trung hạn cho nền kinh tế Việt Nam vẫn là thuận lợi. Việt Nam vẫn là một điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư nước ngoài. Nếu Chính phủ tiếp tục duy trì các chính sách kinh tế vĩ mô tốt và cải cách để thúc đẩy năng lực cạnh tranh của Việt Nam; tăng trưởng GDP thực tế được kỳ vọng sẽ tăng lên 7½ % vào năm 2013. Thâm hụt tài khoản vãng lai được dự đoán sẽ giảm xuống 5% GDP vào năm 2013 do tăng trưởng xuất khẩu và kiều hối gửi từ nước ngoài sẽ tăng trở lại. Luồng vốn từ bên ngoài cũng sẽ tăng trở lại khi niềm tin của nhà đầu tư được phục hồi. Để đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển, thị trường chứng khoán sẽ trở thành một kênh quan trọng để huy động vốn trung và dài hạn thông qua việc phát hành trái phiếu hoặc cổ phiếu do nguồn vốn từ hệ thống ngân hàng chưa đủ để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế.

2.7.2 Mở cửa thị trường theo cam kết WTO

Việt Nam là một nước đang trong giai đoạn chuyển đổi, mở cửa dần với bên ngoài. Việc Việt Nam gia nhập WTO thành công đã dẫn tới những thay đổi trong tất cả các lĩnh vực của xã hội khi Việt Nam điều chỉnh khuôn khổ pháp lý và xã hội phù hợp hơn với các mô hình quốc tế nhằm thúc đẩy các giao dịch quốc tế. Khi Việt Nam mở cửa hoàn toàn dịch vụ chứng khoán và thị trường chứng khoán vào năm 2011, phía nước ngoài sẽ được phép tận dụng thị trường chứng khoán đang phát triển nhanh. Các công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài sẽ được thành lập tại Việt Nam và các nhà đầu tư nước ngoài sẽ được nắm giữ 100% cổ phần tại các doanh nghiệp Việt Nam không thuộc các ngành “nhạy cảm” và bị hạn chế.

2.7.3 Quyết tâm của Chính phủ củng cố vai trò của thị trường chứng khoán như một kênh huy động vốn quan trọng, cân bằng với hệ thống ngân hàng

Khác với hầu hết các nước mới phát triển thị trường chứng khoán, Chính phủ Việt Nam đã là người thành lập một thị trường chứng khoán “có trật tự” cho các doanh nghiệp và nhà đầu tư tham gia. Quan trọng hơn, Chính phủ tham gia thúc đẩy sự phát triển của thị trường bằng nguồn lực của mình. Cùng với sự tồn tại của một thị trường sôi động tại Việt Nam, nhận thức của Chính phủ về vai trò và lợi ích của thị trường chứng khoán đối với nền kinh tế đang ngày càng tăng. Sự phát triển của thị trường chứng khoán hiện nay đang trở thành một yếu tố then chốt cho tăng trưởng kinh tế. Sự ủng hộ và quyết tâm mạnh mẽ của Chính phủ để phát triển thị trường chứng khoán tại Việt Nam sẽ đóng vai trò quan trọng cho sự phát triển dài hạn của thị trường.

2.7.4 Nhận thức ngày càng tăng của công chúng về chứng khoán và thị trường chứng khoán

Giống như thực tiễn phổ biến ở nhiều nước đang phát triển, giao dịch tiền mặt và giữ tiền vẫn phổ biến tại Việt Nam. Nhận thức tốt hơn của công chúng về lòng tin đối với thị trường đại chúng sẽ cho phép họ đầu tư vào thị trường chứng khoán. Khi đó vai trò của Chính phủ là phổ biến kiến thức cơ bản về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Việc cung cấp đầy đủ thông tin về thị trường sẽ giúp duy trì lòng tin của nhà đầu tư.

2.7.5 Ứng dụng công nghệ thông tin mới nhất vào thị trường chứng khoán

Việc ứng dụng công nghệ thông tin mới sẽ cho phép các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán giảm chi phí giao dịch và tăng năng lực cạnh tranh thị trường đối với các nhà đầu tư. Trong tương lai, hai Sở giao dịch có kế hoạch xây dựng các hệ thống mới và tiên tiến hơn, kể cả hệ thống giao dịch, hệ thống công bố thông tin và hệ thống giám sát. Hệ thống đăng ký, lưu ý và bù trừ chứng khoán cũng sẽ được đổi mới để hỗ trợ sự mở rộng và phát triển của thị trường. Các công ty chứng khoán và các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán khác sẽ có cơ hội tăng cường công nghệ và chất lượng dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng trong và ngoài nước.

2.8 Khuyến nghị nhằm tăng cường và cải thiện hiệu quả của thị trường chứng khoán Việt Nam

Theo Quyết định 128 của Thủ tướng Chính phủ về Đề án phát triển thị trường vốn Việt Nam tới năm 2010 và tầm nhìn tới năm 2020, thị trường chứng khoán Việt Nam đã có sự phát triển vượt bậc trong những năm vừa qua. Số lượng các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường đã tăng lên con số 220 và mức vốn hóa thị trường đã đạt 40%, vượt qua mục tiêu của Chính phủ là 15% vào năm 2010. Xu hướng tăng trưởng này dự đoán sẽ tiếp tục diễn ra nhờ việc thực hiện quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp lớn của Nhà nước. Quyết định 128 của thủ tướng đặt ra mục tiêu phấn đấu đến năm 2010 giá trị vốn hoá thị trường chứng khoán đạt 50% GDP và đến năm 2020 đạt 70% GDP.

Các mục tiêu phát triển chính của thị trường chứng khoán Việt Nam cho giai đoạn từ năm 2010 gồm:

- Mở rộng thị trường chính thức, thu hẹp thị trường phi chính thức;
- Tăng cường minh bạch hoá của thị trường, áp dụng thực tiễn tốt nhất về quản trị doanh nghiệp cho các công ty đại chúng và các đơn vị kinh doanh chứng khoán.

- Mở rộng phạm vi và năng lực của các đơn vị kinh doanh chứng khoán để đảm bảo sự ổn định hệ thống của thị trường chứng khoán.

- Mở cửa thị trường dịch vụ chứng khoán theo lộ trình Hội nhập, dần dần áp dụng các nguyên tắc được Ủy ban chứng khoán quốc tế (IOSCO) khuyến nghị để quản lý thị trường chứng khoán, phù hợp với từng giai đoạn phát triển của thị trường .

Các biện pháp đề xuất để đạt được các mục tiêu nói trên:

2.8.1 Các biện pháp vĩ mô :

Mục tiêu là ổn định môi trường kinh tế, chính trị để thúc đẩy tiết kiệm và đầu tư công; xây dựng cơ chế phối hợp liên bộ để đảm bảo sự ổn định của lĩnh vực tài chính. Do đó, Chính phủ cần :

Thứ nhất, đóng vai trò định hướng thông tin và dẫn dắt thị trường. Chính phủ không nên sử dụng các biện pháp hành chính để can thiệp vào thị trường chứng khoán mà cần cung cấp cho công chúng các thông tin khách quan, kịp thời thông qua các phương tiện truyền thông để điều chỉnh hành vi của thị trường chứng khoán.

Thứ hai, điều chỉnh thị trường bằng các công cụ phù hợp. Một chức năng của Tổng Công ty đầu tư vốn nhà nước là huy động các nguồn lực trong và ngoài nước nhằm bổ sung vốn kinh doanh thông qua phát hành trái phiếu doanh nghiệp hoặc trái phiếu công trình, hoặc thiết lập các quỹ đầu tư tín thác có thể sử dụng như một công cụ để can thiệp vào thị trường chứng khoán.

Thứ ba, đảm bảo an toàn cho toàn bộ hệ thống, đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ. Sự phát triển của thị trường chứng khoán luôn liên hệ mật thiết với các phần khác của thị trường tài chính, đặc biệt là hệ thống ngân hàng. Do đó, cần phải phải kết hợp các biện pháp để đảm bảo tính an toàn của toàn bộ hệ thống ngân hàng.

Thứ tư, phát triển và thực thi các công cụ chứng khoán phái sinh. Các công cụ phái sinh này bao gồm: quyền chọn, hoán đổi và hợp đồng tương lai. Tuy nhiên, phát triển các công cụ này đòi hỏi sự hỗ trợ của công nghệ tiên tiến, hiện đại. Với điều kiện phát triển hiện nay của thị trường chứng khoán tại Việt Nam, có thể áp dụng dần các công cụ phái sinh này.

2.8.2 Các biện pháp vi mô

Mục tiêu là xây dựng khuôn khổ pháp lý hoàn thiện với đầy đủ các văn bản pháp lý rõ ràng để điều tiết các hoạt động của thị trường chứng khoán; cung cấp cơ chế giao dịch hiệu quả thông qua các thỏa thuận và hoạt động của Sở giao dịch; thành lập một số tổ chức để hỗ trợ sự phát triển của thị trường.

2.8.2.1 Tái cơ cấu thị trường chứng khoán

- Nâng cao khả năng của Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội thông qua tái cơ cấu tổ chức theo cách phù hợp, hiệu quả nhất để giảm chi phí giao dịch và giám sát, thực thi tốt hơn; chuyển các Sở giao dịch thành các tổ chức tự quản.

- Hoàn thiện mô hình tổ chức và hoạt động của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội theo hướng một thị trường OTC.

- Hướng dẫn, vận hành và giám sát việc giao dịch cổ phiếu của các công ty đại chúng chưa niêm yết.

- Xây dựng và hoàn thiện cơ cấu thị trường giao dịch trái phiếu, đặc biệt là trái phiếu Chính phủ.

2.8.2.2 Cải thiện và thúc đẩy cơ sở hạ tầng thị trường chứng khoán

- Cải thiện hệ thống giao dịch chứng khoán và VSD nhằm giảm thiểu chi phí giao dịch, cải thiện hiệu quả của thị trường.

- Xây dựng, hướng dẫn việc triển khai các tiêu chuẩn công nghệ thông tin áp dụng đối với dịch vụ chứng khoán và các hoạt động kinh doanh chứng khoán, đảm bảo cung cấp dịch vụ và thông tin minh bạch về thị trường chứng khoán tới tất cả các nhà đầu tư.

- Hoàn thiện việc xây dựng các trung tâm thông tin tập trung về quản lý thị trường, vi tính hóa việc trao đổi, cập nhật thông tin. Ứng dụng công nghệ thông tin vào việc giám sát và quản lý thị trường.

2.8.2.3 Phát triển hàng hóa cho thị trường chứng khoán

- Hoàn thiện khung pháp lý và chính sách để đảm bảo Nhà nước quản lý thống nhất việc chào bán cổ phần ra công chúng và các công ty đại chúng; áp dụng các quy tắc quản trị doanh nghiệp đối với các công ty đại chúng.

- Cùng với cải cách SOE, xây dựng và thực hiện kế hoạch gắn cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước với niêm yết trên thị trường chứng khoán; chuyển đổi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thành các công ty cổ phần và liệt kê các doanh nghiệp này trên thị trường chứng khoán; bán cổ phần mà Nhà nước không cần thiết nắm giữ tại các doanh nghiệp niêm yết theo Danh mục các lĩnh vực ngành nghề do Nhà nước quản lý.

- Cải tiến phương thức phát hành trái phiếu Chính phủ theo hướng tăng cường việc đấu giá. Hoàn thiện khung pháp lý, lựa chọn và hướng dẫn chính quyền địa phương, các doanh nghiệp lớn để phát hành trái phiếu nhằm mục tiêu huy động vốn đầu tư.

- Xây dựng các hàng hóa khác cho thị trường chứng khoán, kể cả trái phiếu phái sinh, chứng chỉ tín thác đầu tư bất động sản (REITs).

2.8.2.4 Xây dựng ngành nghề kinh doanh chứng khoán và các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán

Ban hành các văn bản đề tạo cơ sở pháp lý cho các công ty chứng khoán tái cơ cấu theo hướng tăng quy mô tài chính, phát triển nguồn nhân lực, mở rộng quy mô và mạng lưới cung cấp dịch vụ chứng khoán.

Xây dựng và phát triển một hệ thống các đối tượng kiến tạo thị trường, hệ thống các đơn vị giao dịch trái phiếu chuyên nghiệp.

Mở rộng phạm vi chuyên môn và phạm vi của các công ty quản lý quỹ; các công ty quản lý quỹ thực hiện chức năng quản lý danh mục đầu tư và quỹ đầu tư. Thúc đẩy việc thành lập các công ty quản lý quỹ; đa dạng hóa các hình thức đầu tư tập thể.

Áp dụng quản trị doanh nghiệp theo thực tiễn tốt nhất đối với dịch vụ chứng khoán, các tổ chức dịch vụ; đưa kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro và các quy trình công việc thành tiêu chuẩn; thực hiện Quy tắc đạo đức nghề nghiệp đối với kinh doanh chứng khoán.

2.8.2.5 Phát triển các tổ chức hỗ trợ

- Đối với trung tâm lưu ký: Tăng cường năng lực của VSD thông qua việc hiện đại hóa hệ thống để đáp ứng nhu cầu thị trường về đăng ký, lưu ký, bù trừ và xử lý các giao dịch đối với tất cả các cổ phiếu được giao dịch trên thị trường chứng khoán.

- Đối với các thành viên lưu ký: Xây dựng mạng lưới các thành viên lưu ký (các công ty chứng khoán, ngân hàng lưu ký) để cung cấp dịch vụ lưu ký, lưu giữ an toàn và thực hiện quyền của cổ động.

2.8.2.6 Xây dựng cơ sở về các nhà đầu tư

- Xây dựng các tổ chức đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp, thúc đẩy các tổ chức này thành lập các công ty quản lý quỹ và các quỹ đầu tư chứng khoán, tăng tỷ trọng đầu tư của các tổ chức này trên thị trường chứng khoán.

- Phổ biến kiến thức về cổ phiếu và thị trường chứng khoán cho công chúng, tăng cường hiểu biết về công chúng về vai trò, lợi ích và rủi ro về hình thức đầu tư thông qua các quỹ đầu tư chứng khoán.

2.8.2.7 Hội nhập quốc tế đối với thị trường chứng khoán

- Chuẩn bị và thực hiện chương trình Hội nhập thị trường tài chính chung của ASEAN.

- Thực hiện việc mở cửa thị trường chứng khoán theo lộ trình cam kết trong các hiệp định đa phương và song phương.

- Thực thi quyền và nghĩa vụ của một Thành viên IOSCO; ký kết Biên bản ghi nhớ về hợp tác song phương với các Ủy ban chứng khoán trong khu vực; ký Biên bản ghi nhớ về hợp tác đa phương với IOSCO.

2.8.2.8 Quản lý Nhà nước đối với thị trường chứng khoán

- Dự thảo luật, quy định sửa đổi nếu cần thiết để đảm bảo sự hoạt động trôi chảy của thị trường và giảm thiểu khó khăn cho các bên tham gia.

- Tăng cường năng lực thực thi chính sách, cải thiện hiệu quả của việc giám sát và kiểm toán, xử lý các hành vi vi phạm đối với chứng khoán và thị trường chứng khoán; hoàn thiện và áp dụng các tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả của các công ty chứng khoán; các công ty quản lý quỹ, cảnh báo các giao dịch bất thường trên thị trường chứng khoán.

- Cải thiện và đảm bảo sự minh bạch, công khai và bình đẳng của các hoạt động trên thị trường chứng khoán dựa trên việc hoàn thiện và thực hiện các quy định về công bố thông tin, quản trị đối với các doanh nghiệp đại chúng.

- Áp dụng các nguyên tắc quản lý thị trường chứng khoán theo khuyến nghị của IOSCO trong các lĩnh vực: quản lý việc phát hành cổ phiếu, các quỹ đầu tư chung, tổ chức thị trường trực tiếp; thị trường thức cấp.

Hộp: Ba khuyến nghị quan trọng nhất đối với sự phát triển của thị trường chứng khoán

- ❖ Sửa đổi Luật chứng khoán và các quy định hiện nay để thúc đẩy việc nghiêm yết, công bố thông tin, giao dịch chứng khoán, bù trừ, xử lý giao dịch phù hợp với các thực tiễn quốc tế.
 - ❖ Tái cơ cấu hai Sở giao dịch thông qua việc xác định rõ các sản phẩm giao dịch khác nhau nhưng sử dụng cơ sở hạ tầng chung.
 - ❖ Xây dựng năng lực cho SSC hoạt động như một cơ quan quản lý, giám sát thị trường chứng khoán về nguồn nhân lực và hệ thống tự động để đáp ứng nhu cầu duy trì một thị trường bình đẳng, minh bạch và hiệu quả.
-

CHƯƠNG 3: DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

3.1 Hiện trạng và các vấn đề phát triển của lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam

3.1.1 Tổng quan quá trình cải cách lĩnh vực ngân hàng

Trong vòng hai thập kỷ qua, lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam đã trải qua các thay đổi quan trọng cùng với quá trình đổi mới và hội nhập.

Vào cuối những năm 1980s, hệ thống ngân hàng một cấp, trong đó ngân hàng Nhà nước Việt Nam (SBV) vừa là ngân hàng trung ương vừa là ngân hàng thương mại, được chuyển thành hệ thống ngân hàng hai cấp với việc thành lập bốn ngân hàng thương mại Nhà nước (SOCBs). Việc ban hành hai Pháp lệnh về ngân hàng năm 1990 đã tạo cơ sở pháp lý cho các nỗ lực cải cách trong những năm tiếp theo, dẫn tới sự thành lập các ngân hàng thương mại cổ phần (JSBs), các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và văn phòng đại diện và các ngân hàng liên doanh (JVBs). Các pháp lệnh về ngân hàng này đã được nâng cấp thành Luật ngân hàng năm 1997, sau đó được sửa đổi vào các năm 2003 và 2004 để bổ sung các quy tắc, quy định mang định hướng thị trường hơn đối với hoạt động và quản lý hệ thống ngân hàng.

Vào cuối những năm 1990s, sự yếu kém trong quản lý nội bộ cùng với tác động của khủng hoảng tài chính châu Á đã dẫn tới vấn đề nợ xấu (NPLs) trong lĩnh vực ngân hàng. Tới cuối năm 2000, NPLs chiếm tỷ trọng khác lớn trong tổng dư nợ của các ngân hàng, gây ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động và tính hiệu quả của lĩnh vực ngân hàng và toàn bộ nền kinh tế. Để giải quyết vấn đề này, Chính phủ bắt đầu quá trình xử lý nợ xấu và tái cấu trúc các ngân hàng thương mại. Các ngân hàng thương mại hoạt động kém hiệu quả được sáp nhập hoặc được kiểm soát đặc biệt. Do đó, số lượng các ngân hàng thương mại cổ phần giảm từ trên 50 xuống còn khoảng 36 sau vài năm. Đồng thời, các ngân hàng thương mại Nhà nước cũng được cải cách thông qua việc tái cơ cấu vốn và cải thiện năng lực quản trị. Cho vay theo chính sách được tách riêng khỏi cho vay thương mại với việc thành lập Ngân hàng vì người nghèo Việt Nam, sau đó được đổi tên thành ngân hàng chính sách xã hội (VBSP).

Việc ký kết Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) năm 2001 và sau đó là gia nhập WTO vào năm 2007 đã đưa quá trình hội nhập của Việt Nam lên một tầm cao mới. Theo các thỏa thuận này, Việt Nam cam kết mở cửa thị trường cho các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài và loại bỏ dần các hạn chế đối với hoạt động của chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Để đối phó với sức ép cạnh tranh ngày càng tăng, một giai đoạn cải cách mới được đưa ra đối với lĩnh vực ngân hàng trong nước, bắt đầu từ giữa năm 2005 khi Việt Nam đưa ra quyết định tái cơ cấu và cổ phần hóa các ngân hàng thương mại cổ phần Nhà nước. Quy định mới về việc tăng vốn của các ngân hàng được Chính phủ đưa ra. Luật ngân hàng mới được dự thảo và được Quốc hội thông qua vào năm 2010 dự kiến sẽ tạo điều kiện cho phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng.

3.1.2 Tầm quan trọng và cơ cấu của lĩnh vực ngân hàng

Cùng với quá trình chuyển đổi từ một nền kinh tế kế hoạch hóa sang kinh tế thị trường, lĩnh vực tài chính đã phát triển và được tự do hóa nhanh chóng. Bên cạnh lĩnh vực ngân hàng truyền thống, các thị trường chứng khoán và trái phiếu đã nổi lên trong những năm gần đây, tuy nhiên quy mô còn nhỏ. Vốn hóa thị trường chứng khoán tăng từ 2% GDP năm

2003 lên 15% vào cuối năm 2008 sau khi đã lên tới 43% vào năm 2007 nhờ thị trường phát triển bong bóng. Thị trường trái phiếu cũng có quy mô tương đương, với tổng giá trị trái phiếu chưa đến hạn chiếm 15% GDP năm 2008 (Xem Biểu 1.1 dưới đây). Sự phát triển nhanh chóng của thị trường chứng khoán trong vòng 3 năm qua mặc dù đã phản ánh những nỗ lực của Chính phủ trong việc cải thiện khuôn khổ pháp lý và các công cụ thị trường nhưng chủ yếu phản ánh luồng vốn đầu tư từ bên ngoài và các yếu tố đầu cơ, do đó hạn chế vai trò của thị trường như một kênh huy động vốn cho nền kinh tế.

Cho tới nay, lĩnh vực tài chính vẫn do các ngân hàng chi phối, với tổng tài sản của hệ thống ngân hàng chiếm gần 140% GDP. Tỷ trọng các khoản vay, tiền gửi trong GDP đã tăng đáng kể, lên tới 92-93% vào cuối năm 2008. Do đó, hệ thống ngân hàng đang là nguồn cung cấp tài chính đáng kể cho tăng trưởng trong những năm vừa qua.

Bảng 1.1. Thị trường tài chính tại Việt Nam (% GDP)

	2004	2005	2006	2007	2008
Dư nợ (% of GDP)	61	70	75	93	93
Tiền gửi (% of GDP)	60	67	78	99	92
Thị phần (tổng vốn thị trường)	3,50	5,55	22,61	43,38	15
Trái phiếu chưa đáo hạn (%GDP)	8,4	8,2	8,1	13,7	15,1
Phí bảo hiểm (cả nhân thọ và phi nhân thọ)	2,00	1,63	1,54	1,44	n/a
Quỹ lương hưu	4,12	4,04	3,7	n/a	n/a

Nguồn: Suiwah Leung, cải cách lĩnh vực tài chính và ngân hàng tại Việt Nam, Bản tin kinh tế ASEAN số 26, quyển 1 (April 2009)

Sau khi ban hành hai luật ngân hàng năm 1997, số lượng và loại hình các tổ chức tài chính ngân hàng và phi ngân hàng đã tăng nhanh chóng. Hiện nay, lĩnh vực ngân hàng Việt Nam có 5 ngân hàng thương mại quốc doanh⁵⁰, 36 ngân hàng thương mại cổ phần, 45 chi nhánh ngân hàng nước ngoài và 5 ngân hàng liên doanh. Năm 2008, 5 ngân hàng con 100% vốn nước ngoài đã được cấp phép nhưng chưa chính thức đi vào hoạt động⁵¹. Các tổ chức tín dụng phi ngân hàng gồm 2 ngân hàng chính sách, 17 công ty tài chính, 13 công ty cho thuê tài chính, Quỹ tín dụng nhân dân trung ương và 1019 quỹ tín dụng nhân dân ở địa phương⁵². Mặc dù có số lượng nhiều, các ngân hàng Việt Nam vẫn có quy mô nhỏ so với các ngân hàng ở khu vực.

Bảng 1.2. Số lượng các tổ chức tín dụng

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
Ngân hàng thương mại quốc doanh	05	05	05	05
Ngân hàng thương mại cổ phần	51	36	34	40
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	23	34	41	45
Ngân hàng con 100% vốn nước ngoài	0	0	0	05
Ngân hàng liên doanh	05	05	05	05

⁵⁰ Vietcombank và ngân hàng Công Thương (Vietinbank) đã được cổ phần hóa, trong đó Nhà nước vẫn giữ trên 90% cổ phần. Trong báo cáo này, Vietcombank và Vietinbank vẫn được coi là các ngân hàng thương mại cổ phần Nhà nước.

⁵¹ 5 ngân hàng con 100% vốn nước ngoài là ANZ (Việt Nam), HSBC (Việt Nam), Standard Chartered Bank (Việt Nam), Shinhan Vietnam Bank và Hong Leong Bank.

⁵² SBV, 2009, Báo cáo số 49/BC-NHNN về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng.

Ngân hàng chính sách	0	2	2	2
Công ty tài chính	2	7	7	17
Công ty cho thuê tài chính	3	11	12	13
Quỹ tín dụng nhân dân	939	938	986	1019

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Tới 31 tháng 12 năm 2008, tổng vốn đăng ký của các tổ chức tín dụng (trừ ngân hàng Bảo Việt và 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài) đạt 149.179,8 nghìn tỷ đồng, gấp 12 lần so với năm 1997. Trong đó các ngân hàng thương mại quốc doanh tăng 26,04 lần, các ngân hàng thương mại cổ phần tăng 40,43 lần, các ngân hàng liên doanh tăng 6,72 lần, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tăng 3,03 lần, các công ty tài chính tăng 349 lần, các công ty thuê mua tài chính tăng 6,42 lần và hệ thống các quỹ tín dụng nhân dân tăng 5,06 lần. Sự tăng trưởng này cho thấy năng lực tài chính được củng cố của các tổ chức tín dụng cũng như sự quan tâm của Nhà nước, các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức trong và ngoài nước đối với đầu tư vào lĩnh vực ngân hàng.

Quy mô tổng tài sản, tiền gửi và tiền vay của các tổ chức tín dụng tính tới tháng 12 năm 2008 đã tăng trưởng đáng kể trong thập kỷ qua, so với năm 1997 tổng tài sản tăng 16,21 lần, tiền gửi tăng 15,72 lần và các khoản vay tăng 13,6 lần.

Bảng 1.3. Tỷ trọng trong tổng tài sản của các tổ chức (%)

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
Ngân hàng thương mại quốc doanh	66.57	62.3	53.3	51.48
Ngân hàng thương mại cổ phần	11.86	22.8	31.5	32.45
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	16.6	9.8	9.6	10.26
Ngân hàng liên doanh	3.48	1.1	1.2	1.25
Công ty tài chính	0.21	2.1	3.4	3.1
Công ty cho thuê tài chính	0.12	0.8	0.7	0.97
Quỹ tín dụng nhân dân	0.14	1.1	0.64	0.86

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng.

Các ngân hàng thương mại quốc doanh tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong hệ thống ngân hàng mặc dù thị phần của các ngân hàng này giảm. Thị phần của các ngân hàng thương mại cổ phần tăng nhanh chóng. Nhờ các cam kết mở cửa thị trường, các ngân hàng nước ngoài đã tăng thị phần của mình trong những năm gần đây.

Bảng 1.4. Thị phần tiền gửi của các tổ chức (%)

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
Ngân hàng thương mại quốc doanh	69,4	65,1	53,4	56,91
Ngân hàng thương mại cổ phần	10,6	21,3	31,5	31,23
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	15,93	9,6	9,9	13,22
Ngân hàng liên doanh	3,08	1,1	1,2	1,43
Công ty tài chính	0,17	1,2	1,7	3,13
Công ty cho thuê tài chính	0,02	0,8	0,7	1,15
Quỹ tín dụng nhân dân	0,76	0,9	0,72	0,92

3.2 Thực trạng phát triển hiện nay

3.2.1 Định nghĩa về dịch vụ ngân hàng

Cho tới nay, không có định nghĩa thống nhất về dịch vụ ngân hàng và cũng không có sự phân biệt rõ ràng giữa dịch vụ ngân hàng các dịch vụ tài chính khác. Do đó, WTO nhóm ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác thuộc danh mục các dịch vụ tài chính. Luật các tổ chức tín dụng hiện nay không đưa ra định nghĩa về dịch vụ ngân hàng nhưng xác định tổ chức tín dụng là các tổ chức tham gia cung cấp “dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tiền tệ”, do đó có thể dẫn tới khái niệm hẹp hơn về dịch vụ ngân hàng. Trong báo cáo này, dịch vụ ngân hàng gồm tất cả các dịch vụ do ngân hàng cung cấp cho thị trường để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, kể cả các hình thức gây quỹ, mở rộng tín dụng, dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngoại hối, v.v..

3.2.2 Bối cảnh phát triển chung

Việt Nam đã duy trì được tăng trưởng cao và các điều kiện kinh tế vĩ mô ổn định trong một khoảng thời gian dài từ khi bắt đầu quá trình Đổi mới. Do thu nhập và đời sống người dân được cải thiện, nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng cũng tăng lên. Các nỗ lực của Chính phủ trong việc cải thiện môi trường cho hoạt động ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi để đa dạng hóa và tăng chất lượng của các dịch vụ ngân hàng. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, lĩnh vực ngân hàng đang chịu sức ép cạnh tranh. Tất cả các yếu tố này dẫn tới sự tăng trưởng của các dịch vụ ngân hàng truyền thống và xuất hiện nhiều dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng điện tử, ngân hàng internet, ngân hàng di động, ATM, v.v..

Như đề cập ở trên, lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam đã phát triển nhanh chóng về số lượng các ngân hàng và mở rộng mạng lưới trong những năm vừa qua. Tuy nhiên, tỷ lệ sử dụng dịch vụ ngân hàng vẫn còn thấp. Năm 2007, có khoảng 8,2 triệu tài khoản ngân hàng trong tổng dân số khoảng 84 triệu người, tương đương tỷ lệ sử dụng là 10%. Trong số này có 5 triệu tài khoản cá nhân. Theo ước tính, dưới 10% dân số sử dụng các dịch vụ ngân hàng thường xuyên⁵³.

Huy động vốn

Huy động vốn của các tổ chức tín dụng đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây và tạo ra một nguồn tài chính cho nền kinh tế. Trong vòng 5 năm qua, tốc độ tăng trưởng tiền gửi bình quân đang tăng lên. Đa dạng hóa sản phẩm và phát triển mạng lưới đại lý đã đóng góp tích cực vào sự tăng trưởng này.

Bảng 1.5. Tăng trưởng tiền gửi

Năm	Tiền gửi /GDP (%)	Tăng trưởng tiền gửi (so với năm trước - %)
2004	60	n/a
2005	67	32,08

⁵³ IFC, 2008, Phân tích lĩnh vực tài chính Việt Nam

2006	78	36,53
2007	99	47,64
2008	92	22,87

Nguồn: Báo cáo hàng năm của Ngân hàng Nhà nước 2004, 2005, 2006, 2007, 2008

Các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn chiếm thị phần tiền gửi lớn nhờ có mạng lưới các chi nhánh và uy tín từ lâu. Năm 2008, các ngân hàng thương mại quốc doanh (cùng ngân hàng chính sách xã hội) chiếm 56,06% tổng tiền gửi. Theo cam kết WTO, hạn chế về việc ngân hàng nước ngoài nhận tiền gửi sẽ dần được tự do hóa, do đó thị phần của các ngân hàng có vốn nước ngoài cũng tăng từ 9,6% năm 2006 lên 13,22% năm 2008. Các ngân hàng thương mại cổ phần đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây, thị phần tăng từ 21,3% năm 2006 lên 31,23% năm 2008. Những sự phát triển này đã dẫn tới việc thị phần của các ngân hàng thương mại quốc doanh giảm từ 65,1% năm 2006 xuống còn 56,91% năm 2008⁵⁴.

Cho vay

Cho vay cũng tăng trưởng cao trong thập kỷ qua, thậm chí còn phát triển nóng trong năm 2007 và nửa đầu năm 2008. Thị phần cho vay của các ngân hàng thương mại cổ phần tăng nhanh chóng trong khi thị phần của các ngân hàng thương mại quốc doanh giảm.

Bảng 1.6. Thị phần tín dụng theo hình thức tổ chức (%)

Loại hình tổ chức tín dụng	1997	2006	2007	2008
Ngân hàng thương mại quốc doanh	64	67,1	59,7	58,2
Ngân hàng thương mại cổ phần	11,76	19,6	27,5	26,54
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	19,85	8,3	8,56	10,27
Ngân hàng liên doanh	2,39	1,39	1,2	1,3
Công ty tài chính	0,22	1	2,3	1,92
Công ty cho thuê tài chính	0,03	1,3	1,1	1,19
Quỹ tín dụng nhân dân	1,69	1,5	1,06	1,1

Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Cho vay theo lĩnh vực kinh tế không thay đổi nhiều qua các năm. Trong tổng số cho vay của lĩnh vực ngân hàng, nông lâm thủy sản chiếm tỷ trọng lớn nhất, dao động từ khoảng gần 30% và đạt 28,84 % năm 2008. Tiếp theo là công nghiệp, chiếm 25,81%, thương mại 18,67% và xây dựng 13,76% năm 2008.

Bảng 1.7. Cho vay theo lĩnh vực kinh tế (% của tổng dư nợ cho vay)

	2008	2007	2006
Nông lâm thủy sản	28,84	28,92	29,20
Công nghiệp	25,81	26,02	25,5
Thương mại	18,67	18,24	17,7
Xây dựng	13,76	14,15	14,5

⁵⁴ Nguồn: Báo cáo số 49/BC-NHNN năm 2009 của Ngân hàng Nhà nước về việc rà soát 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng

Nguồn: Báo cáo hàng năm của ngân hàng Nhà nước 2006, 2007, 2008

Dịch vụ thanh toán

Trong thập kỷ vừa qua, dịch vụ thanh toán đã có bước phát triển quan trọng. Các ngân hàng thương mại tiếp tục đưa ra các dịch vụ thanh toán mới, đáp ứng nhu cầu đa dạng của người sử dụng và mở rộng tiếp cận tới các cá nhân và hộ gia đình.

- Tỷ lệ tiền mặt trong tổng thanh khoản có xu hướng giảm, từ 20,3% năm 2004 xuống còn 14,60% năm 2008. Mặc dù tỷ trọng thanh toán bằng tiền mặt giảm từ 20% năm 2004 xuống còn 18% năm 2006⁵⁵ nhưng tiền mặt vẫn là phương thức thanh toán chính.

- Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng hoạt động từ năm 2002, được mở rộng từ 5 tỉnh thành phố trong Giai đoạn 1 lên 63 tỉnh thành phố trong giai đoạn 2 trong nội dung thực hiện dự án hiện đại hóa hệ thống thanh toán qua ngân hàng và dự tính sẽ có 1500 thành viên vào cuối năm 2008. Vào cuối năm 2008, hệ thống có hơn 7,7 triệu giao dịch với giá trị hơn 11.000 nghìn tỷ đồng. Sự phát triển của hệ thống này có vai trò quan trọng trong việc nâng cấp cơ sở hạ tầng cho dịch vụ phát triển mở rộng.

- Tài khoản ngân hàng cá nhân đã mở rộng nhanh chóng với mức phát triển trung bình hàng năm là 150% xét về số tài khoản và 120% xét về số dư. Số lượng các tài khoản cá nhân đã tăng từ 135.000 năm 2000 lên khoảng 5 triệu vào năm 2005 và trên 8 triệu vào năm 2007.

- Sự phát triển của dịch vụ ngân hàng hiện đại trong thời gian qua đã được sự hỗ trợ tích cực của công nghệ thông tin. Trong đó, thẻ ngân hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất. Tới tháng 4 năm 2009, có trên 16 triệu thẻ ngân hàng được phát hành bởi 41 tổ chức phát hành, phần lớn trong số này là thẻ debit (98,16%) và một phần nhỏ (1,8%) là thẻ credit. Các ngân hàng thương mại đã lắp đặt trên 8000 máy ATM với trên 27.000 điểm bán hàng. Theo chỉ đạo của SBV, hai liên minh thẻ lớn nhất là Banknetvn và Smartlink, chiếm trên 80% thị trường thẻ Việt Nam, đã kết nối hệ thống ATM của mình, cho phép khách hàng giao dịch thẻ dễ dàng hơn⁵⁶.

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng

Mặc dù đã có những sự biến động phức tạp đối với cung cầu ngoại tệ trên thị trường năm 2008, thị trường ngoại tệ liên ngân hàng vẫn phát triển tích cực với quy mô lớn hơn và các giao dịch giá trị cao hơn. Khối lượng giao dịch liên ngân hàng tăng khoảng 25% so với năm 2007. Giao dịch tại chỗ tăng 26%, và các giao dịch hoán đổi, tương lai tăng 13%. Các ngân hàng thương mại thực hiện nhiều giao dịch hơn trên thị trường này để tự bảo đảm chống lại các rủi ro về ngoại hối.

Năm 2008, 79 ngân hàng đã tham gia vào thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, tăng thêm 14 ngân hàng so với năm 2007. Các ngân hàng mới tham gia tích cực, khiến cho thị trường năng động hơn.

⁵⁵ IFC, 2008, Phân tích lĩnh vực tài chính.

⁵⁶ SBV, 2009, Báo cáo tại Hội nghị Ngân hàng Việt Nam, 28-29 tháng 5 năm 2009

3.3 Các vấn đề phát triển

3.3.1 Khuôn khổ pháp lý và quản lý đối với dịch vụ ngân hàng đã phát triển khá đồng bộ nhưng vẫn còn một số khiếm khuyết có thể tác động tiêu cực tới sự phát triển của ngành

Trong những năm vừa qua, khuôn khổ pháp lý đối với lĩnh vực ngân hàng đã dần được cải thiện. Một bước tiến quan trọng năm 1990 là hai Pháp lệnh về ngân hàng được ban hành, tạo ra nền tảng pháp lý cho việc chuyển đổi sang hệ thống ngân hàng hai cấp. Sau đó, vào năm 1997, Luật về ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Luật các Tổ chức tín dụng được ban hành và có hiệu lực từ tháng 10 năm 1998. Hai Luật này đã tạo ra sân chơi bình đẳng cho các tổ chức tín dụng và góp phần tạo sự ổn định và phát triển kinh tế. Luật về ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Luật các Tổ chức tín dụng là hai văn bản pháp lý quan trọng nhất tạo nền tảng cho các hoạt động ngân hàng tại Việt Nam. Trên cơ sở các điều khoản của hai Luật này, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ban hành nhiều Nghị định, Quyết định và Thông tư hướng dẫn thực hiện. Các văn bản pháp lý này tạo ra khuôn khổ pháp lý khá toàn diện điều chỉnh cả tổ chức và hoạt động của các tổ chức tín dụng tại Việt Nam và tạo ra cơ sở pháp lý cho các tổ chức tín dụng hoạt động trong một môi trường năng động hơn.

Hai Luật này được sửa đổi năm 2003 và 2004 để đáp ứng yêu cầu của quá trình Hội nhập quốc tế, cải cách hành chính, quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, cải thiện hiệu quả của các hoạt động tiền tệ - ngân hàng. Sửa đổi, bổ sung cũng được thực hiện để khắc phục những điểm yếu trong các dịch vụ ngân hàng, cải thiện chất lượng hoạt động, quản trị và tăng cường sự tự chủ của các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, sự phát triển nhanh chóng của thị trường dịch vụ ngân hàng và nhu cầu thực hiện các cam kết quốc tế đối với dịch vụ ngân hàng đã làm bộc lộ những yếu kém trong khuôn khổ pháp lý đối với hoạt động ngân hàng, vốn chưa phản ứng nhanh nhạy với thực tiễn và do đó cản trở sự phát triển của dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ mới, hiện đại.

Các nội dung cơ bản của khuôn khổ pháp lý điều chỉnh dịch vụ ngân hàng

Cơ chế cấp phép

Cơ chế quản lý và cấp phép đối với dịch vụ ngân hàng chưa đáp ứng được các điều kiện thực tiễn. Ngân hàng Nhà nước chịu trách nhiệm cấp phép thành lập và hoạt động của các tổ chức tín dụng và cấp phép các hoạt động ngân hàng cho các tổ chức khác. Các điều kiện cấp phép thành lập và hoạt động liên quan tới yêu cầu vốn pháp định, điều kiện của các cổ đông sáng lập, điều kiện đối với việc quản lý, điều lệ và tính khả thi của kế hoạch kinh doanh. Tuy nhiên, sau hơn 10 năm thực hiện Luật các Tổ chức tín dụng, việc cấp phép cho các ngân hàng mới trên thực tế chỉ được thực hiện theo Quyết định số 24/2007/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Quyết định đưa ra các điều kiện cấp phép rõ ràng hơn⁵⁷. Cho tới nay, Ngân hàng Nhà nước mới cấp phép thành lập cho 3 ngân hàng thương mại mới tại Việt Nam⁵⁸. Hiện nay có hai kênh qua đó ngân hàng Nhà nước quản lý và cấp phép việc cung cấp dịch vụ ngân hàng của các tổ chức tín dụng: (i) Quy định trong Giấy phép thành lập và hoạt động loại hình dịch vụ mà một tổ chức tín dụng được phép cung cấp và (ii) cho phép

⁵⁷ Tương tự, ngân hàng Nhà nước ban hành Quyết định số 40/2007/QĐ-NHNN quy định tiêu chí cấp phép cụ thể đối với các tổ chức tín dụng phi ngân hàng.

⁵⁸ Gồm cả ngân hàng Liên Việt, Tiên Phong và Bảo Việt.

cung cấp một dịch vụ ngân hàng cụ thể được cho phép trong một Quy chế về hoạt động ngân hàng (ví dụ Quy chế về hoạt động thuê mua, Quy chế về môi giới tiền tệ, v.v.). Trên thực tế, cơ chế này không đáp ứng được sự năng động của các tổ chức tín dụng và yêu cầu pháp lý của Ngân hàng Nhà nước, như thể hiện trong việc Giấy phép không cập nhật Quy chế hoạt động ban hành sau khi giấy phép được cấp. Điều này dẫn đến việc một số tổ chức tín dụng được phép thực hiện một số hoạt động không ghi trong giấy phép và do đó làm giảm giá trị pháp lý của giấy phép. Bên cạnh đó, cơ chế hiện nay đòi hỏi các tổ chức tín dụng phải xin phép ngân hàng Nhà nước nếu muốn cung cấp dịch vụ ngân hàng mới trên cơ sở từng trường hợp. Quá trình cấp phép kéo dài có thể khiến các tổ chức tín dụng mất cơ hội kinh doanh và giảm năng lực cạnh tranh.

Cơ chế quản lý các dịch vụ ngân hàng mới

Khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ ngân hàng thiếu cơ sở pháp lý cho phép các tổ chức tín dụng cung cấp các dịch vụ mới cũng như thiếu sự quản lý, giám sát của Ngân hàng Nhà nước.

Luật các tổ chức tín dụng xác định phạm vi hoạt động của các tổ chức tín dụng dựa trên loại hình hoạt động. Theo đó, các ngân hàng có thể cung cấp tất cả các dịch vụ ngân hàng trong khi các tổ chức tín dụng phi ngân hàng chịu nhiều hạn chế hơn về phạm vi hoạt động, không được phép nhận tiền gửi vô kỳ hạn, các loại tiền gửi có kỳ hạn dưới 1 năm và không được cung cấp dịch vụ thanh toán. Luật cũng nhấn mạnh tính tự chủ của các tổ chức tín dụng trong việc cho vay và chịu trách nhiệm đối với quyết định của mình. Tuy nhiên, phạm vi hoạt động của các tổ chức tín dụng không được xác định rõ trong Luật về các tổ chức tín dụng cũng như trong các văn bản hướng dẫn. Các tổ chức tín dụng chỉ có thể cung cấp các dịch vụ mới sau khi xin phép ngân hàng Nhà nước đối với từng trường hợp cụ thể, trừ một số hoạt động như hoán đổi lãi suất và hoán đổi ngoại tệ. Cơ chế này hạn chế khả năng của các tổ chức tín dụng trong việc đa dạng hóa dịch vụ của mình. Trong bối cảnh phát triển nhanh chóng của ngành ngân hàng và hội nhập quốc tế, Việt Nam đã cam kết cho phép các ngân hàng nước ngoài cung cấp một số dịch vụ ngân hàng. Các tổ chức tín dụng Việt Nam cũng đã đưa ra nhiều dịch vụ ngân hàng như ATM, ngân hàng điện tử (ngân hàng Internet, ngân hàng di động, v.v.), công cụ phái sinh (hợp đồng tương lai, quyền chọn, hoán đổi, v.v.). Mặc dù có nhiều văn bản pháp lý đã được ban hành, khuôn khổ pháp lý cho hoạt động ngân hàng vẫn chưa đáp ứng được sự phát triển năng động và nhanh chóng của thị trường. Nhiều “lỗ hổng” đã xuất hiện, một ví dụ là thiếu quy định về loại dịch vụ mới, phương thức cung cấp dịch vụ mới. Tình huống này không chỉ cản trở hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng mà còn ảnh hưởng tới hoạt động quản lý của ngân hàng Nhà nước, tức là ngân hàng Nhà nước không có cơ sở pháp lý để thực hiện việc giám sát, kiểm tra. Ở một chừng mực nhất định, lỗ hổng này trong khuôn khổ pháp lý ảnh hưởng tới việc Việt Nam thực hiện nghĩa vụ minh bạch hóa chính sách quy định trong các Hiệp định thương mại đa phương và song phương (như BTA, AFAS, WTO).

Cơ chế quản lý phương thức cung cấp dịch vụ

Khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ ngân hàng điều chỉnh một vài phương thức cung cấp, gồm cung cấp qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài và hiện diện của thể nhân. Luật hiện

nay chủ yếu điều chỉnh việc cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua hiện diện thương mại. Với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc cung cấp dịch vụ nói chung và dịch vụ ngân hàng nói riêng thông qua Internet đã trở nên phổ biến. Thông qua Internet, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cũng có thể cung cấp dịch vụ ngân hàng tới khách hàng ở nước khác mà không cần phải thành lập hiện diện thương mại. Khi mà Việt Nam chưa có văn bản pháp lý về các phương thức cung cấp dịch vụ này, ngân hàng Nhà nước khó có thể thực hiện tốt chức năng giám sát. Nếu điểm yếu được đề cập ở trên chưa được giải quyết kịp thời, sự phát triển của dịch vụ ngân hàng và năng lực cạnh tranh của các tổ chức tín dụng Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Cơ chế kiểm toán và quản lý nội bộ

Luật các tổ chức tín dụng và hướng dẫn của ngân hàng Nhà nước đòi hỏi các tổ chức tín dụng phải có: (i) hệ thống kiểm tra và kiểm soát nội bộ trực thuộc bộ phận quản lý để hỗ trợ ban Giám đốc quản lý tất cả các hoạt động của tổ chức tín dụng; (ii) kiểm toán nội bộ trực thuộc Ban giám sát để thực hiện kiểm toán nội bộ đối với tất cả các hoạt động của tổ chức tín dụng. Trên thực tế, các tổ chức tín dụng chưa tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu này, do đó giảm tính hiệu quả của quản trị và năng lực cạnh tranh của tổ chức tín dụng.

Các quy định về thận trọng và rủi ro

Luật các tổ chức tín dụng và văn bản hướng dẫn của ngân hàng Nhà nước quy định các hạn chế để đảm bảo sự ổn định của hệ thống ngân hàng, gồm cả các đối tượng không được phép dành tín dụng, các hạn chế về mở rộng tín dụng, hạn mức tín dụng, tỷ lệ góp vốn và tỷ lệ cổ phiếu được phép mua, tỷ lệ vốn an toàn, tỷ lệ thanh khoản, tỷ lệ vốn ngắn hạn có thể sử dụng cho vay dài hạn và tỷ lệ đầu tư vào tài sản cố định. Các chỉ số này được xây dựng dựa trên Công ước Basel I. Tuy nhiên nội dung cụ thể của một số chỉ số chưa phù hợp với thực tiễn quốc tế, ví dụ các rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động chưa được tính tới trong cơ chế phân bổ rủi ro. Ngân hàng Nhà nước gần đây đã bắt đầu dự thảo quy định mới về các tiêu chí thận trọng, phù hợp hơn với các quy định của Ủy ban Basel.

Các tổ chức tín dụng đưa ra các điều khoản về rủi ro trong hoạt động ngân hàng và phân loại tài sản, xác định mức độ và phương pháp phân bổ rủi ro, sử dụng việc phân bổ này phù hợp với quy định do Thống đốc ngân hàng Nhà nước ban hành. Tuy nhiên, so với các tiêu chuẩn quốc tế, thực tiễn phân bổ rủi ro của các tổ chức tín dụng chưa bao gồm rủi ro thị trường. Mặc dù đã có các văn bản hướng dẫn do ngân hàng Nhà nước ban hành, hầu hết các tổ chức tín dụng không phân loại nợ dựa trên “phương pháp chất lượng” do Quy định về xếp hạng rủi ro nội bộ chưa được ban hành.

Trần lãi suất

Ngân hàng Nhà nước bắt đầu thực hiện cơ chế lãi suất linh hoạt mà các tổ chức tín dụng sử dụng khi cho vay thương mại vào năm 2002. Lãi suất cơ bản mà ngân hàng Nhà nước công bố hàng tháng chỉ đóng vai trò định hướng cho lãi suất thương mại mà các tổ chức tín dụng sử dụng. Đây là một bước đột phá trong việc thực hiện chính sách tiền tệ dựa trên các quy tắc của thị trường, khuyến khích các tổ chức tín dụng mở rộng mạng lưới hoạt động nhằm

huy động vốn và cho vay với lãi suất phù hợp với cung cầu vốn trên thị trường. Đồng thời cũng tăng cường sự tự chủ kinh tế và năng lực cạnh tranh của các tổ chức tín dụng.

Để giải quyết sự bất ổn định của thị trường tiền tệ và ngăn chặn cuộc đua lãi suất của các tổ chức tín dụng, ngân hàng Nhà nước quay lại cơ chế lãi suất trần tối thiểu theo đó tất cả các lãi suất huy động và cho vay, kể cả lãi suất đối với hoạt động thị trường tiền tệ, không được vượt quá 150% lãi suất cơ bản. Trần lãi suất có vai trò lớn trong việc ổn định các điều kiện của thị trường tiền tệ. Tuy nhiên, khi các hoạt động thị trường trở nên ổn định và mức độ lãi suất chung trên thị trường tiền tệ giảm, mức trần này không còn phù hợp nữa, bóp méo cung cầu trên thị trường. Gần đây, ngân hàng Nhà nước đã quyết định loại bỏ dần dần cơ chế lãi suất trần đối với cho vay tiêu dùng.⁵⁹

Cơ chế quản lý ngoại hối

Kể từ năm 1999, ngân hàng Nhà nước thực hiện cải cách cơ bản trong việc quản lý tỷ giá, chuyển từ quản lý hành chính sang quản lý dựa trên các quy tắc thị trường với vai trò quản lý của Nhà nước. Thay vì công bố tỷ giá chính thức, ngân hàng Nhà nước công bố tỷ giá liên ngân hàng bình quân và các ngân hàng thương mại được phép bán ngoại tệ trong biên độ $\pm 0,1\%$ tỷ giá do ngân hàng Nhà nước công bố. Vào tháng 7 năm 2002, biên độ dao động được nới lỏng còn $\pm 0,25\%$ và sau một số lần điều chỉnh đã tăng lên $\pm 5\%$ từ tháng 3 năm 2009.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã dần đổi mới chính sách ngoại hối theo hướng tự do hóa và thúc đẩy đầu tư nước ngoài. Đặc biệt, ngân hàng Nhà nước liên tục giảm tỷ lệ kết hối đã giảm liên tục, từ 80-100% năm 1998 xuống còn 0% năm 2003. Quy định về mở tài khoản ngoại tệ, đưa ngoại tệ ra và vào Việt Nam đã dần được nới lỏng. Chính sách về quản lý vay và thanh toán ngoại tệ của doanh nghiệp và các chính sách liên quan đã linh hoạt và được đơn giản hóa, do đó tăng cường tính tự chủ và trách nhiệm của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng. Một bước ngoặt trong cơ chế quản lý ngoại hối là việc ban hành Pháp lệnh về quản lý ngoại hối. Theo đó Việt Nam tự do hóa các giao dịch vãng lai và nới lỏng kiểm soát giao dịch vốn, do đó tuân thủ hoàn toàn nghĩa vụ theo Điều VIII trong Điều lệ của Quỹ tiền tệ quốc tế. Tuy nhiên, các vấn đề cung cầu ngoại hối hiện nay có thể một phần là do những yếu kém trong cơ chế quản lý và đô la hóa nền kinh tế.

Chính sách và cơ chế quản lý dịch vụ thanh toán

Trong thời gian qua, Chính phủ và ngân hàng Nhà nước đã từng bước cải thiện cơ sở pháp lý cho dịch vụ thanh toán thông qua ngân hàng và thanh toán không dùng tiền mặt. Một loạt các văn bản pháp lý về các hoạt động thanh toán đã được ban hành, gồm Nghị định về thanh toán thông qua nhà cung cấp dịch vụ thanh toán (payment activities via payment service suppliers), Nghị định về thanh toán bằng tiền mặt, Luật về các công cụ thanh toán có thể hủy ngang, Quy chế về việc ban hành và sử dụng séc, Quy chế về các hoạt động thanh toán qua nhà cung cấp dịch vụ thanh toán, Quy chế về thanh toán điện tử liên ngân hàng. Các điều khoản pháp lý này đã thúc đẩy cả ngân hàng và khách hàng trong việc sử dụng các công cụ thanh toán qua ngân hàng không dùng tiền mặt. Đặc biệt, vào năm 2006 Thủ tướng Chính phủ

⁵⁹ Thông tư 02/2009/TT-NHNN

đã ban hành Kế hoạch thanh toán không dùng tiền mặt cho giai đoạn 2006-2010 và tầm nhìn tới năm 2020 tại Việt Nam.

Thị trường tiền tệ

Ngân hàng Nhà nước đã từng bước phát triển khuôn khổ pháp lý để thị trường tiền tệ vận hành, đáp ứng các yêu cầu thực tế và phù hợp với thực tiễn quốc tế. Quy định của ngân hàng Nhà nước về hoạt động của thị trường liên ngân hàng phù hợp với thực tiễn quốc tế có từ năm 2001. Để thúc đẩy thị trường tiền tệ hơn nữa, ngân hàng Nhà nước ban hành quy định về môi giới tiền tệ và các công cụ thị trường tiền tệ, kể cả các công cụ bảo lãnh. Ngân hàng Nhà nước cũng đã ban hành quy định về hoạt động thị trường tiền tệ giữa ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng như nghiệp vụ thị trường mở, chiết khấu, tái chiết khấu, cho vay bảo lãnh bằng chứng từ có giá; quy định về trái phiếu kho bạc, đấu giá trái phiếu thông qua ngân hàng Nhà nước và quy định về các giấy tờ có giá.

3.3.2 Vấn đề cạnh tranh của lĩnh vực ngân hàng

Cạnh tranh cao hơn sẽ đem lại lợi ích cho người sử dụng dịch vụ ngân hàng và đem lại lợi ích cho tăng trưởng kinh tế do: (i) giảm chi phí tài chính trên từng đơn vị (mặc dù tổng chi phí không nhất thiết giảm); (ii) đối với các doanh nghiệp, cho phép họ giảm chi phí và/hoặc rủi ro trong việc quản lý các tài khoản tài chính trong kinh doanh; (iii) thúc đẩy tiết kiệm của các gia đình nhờ việc tiếp cận các ngân hàng dễ dàng hơn; và (iv) đảm bảo khả năng tiếp cận các nguồn vốn trong tương lai, do đó giảm nhu cầu tiết kiệm mang tính thận trọng.

Cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng sẽ được xem xét dưới các khía cạnh sau: năng lực cạnh tranh của đất nước theo Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu, cạnh tranh của lĩnh vực ngân hàng so với các dịch vụ tài chính khác, cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng và năng lực cạnh tranh của từng tổ chức tín dụng.

Năng lực cạnh tranh của lĩnh vực ngân hàng so với các nước khác

Lĩnh vực ngân hàng đang phát triển trong bối cảnh năng lực cạnh tranh thấp của toàn bộ nền kinh tế. Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2008-2009 của Diễn đàn kinh tế thế giới đánh giá rằng trong giai đoạn này Việt Nam xếp hạng 70/134 với điểm số trung bình là 4,1 (so với xếp hạng 69/131, 64/122, và điểm số 4,0, 4,1 trong các giai đoạn 2007-2008 và 2006-2007). Việt Nam đang trong giai đoạn đầu tiên trong ba giai đoạn phát triển. Ngoài ra, theo Báo cáo nhìn chung Việt Nam vẫn có các điểm yếu là có quá nhiều quy định rườm rà của Chính phủ, các tiêu chuẩn kiểm toán, báo cáo thấp, các lĩnh vực mà Việt Nam xếp hạng lần lượt thứ 105 và 106. Hệ thống giáo dục (xếp hạng 120) cũng là lĩnh vực yếu cần chú ý đặc biệt. Sự phát triển của thị trường chứng khoán mới ở giai đoạn phát triển ban đầu, xếp hạng 106/134.

Về các chỉ số phát triển tài chính, Báo cáo phát triển tài chính 2008 của WEF xếp hạng Việt Nam đứng thứ 49 trên 52 nước được đánh giá. Báo cáo chỉ ra một vài chỉ số mà Việt Nam có xếp hạng cao, gồm chỉ số ổn định tài chính, chỉ số về quy mô và hiệu quả của lĩnh vực ngân hàng. Tuy nhiên hầu hết các chỉ số còn lại xếp hạng cạnh tranh thấp hơn các nước khác.

Biểu 1.8. Chỉ số phát triển tài chính 2008 của một số nước

Country	Xếp hạng 2008 (trên 52)	Điểm (1-7)
Hoa Kỳ	1	5,85
Nhật Bản	4	5,28
Singapore	10	5,15
Malaysia	20	4,48
Trung Quốc	24	4,09
Thái Lan	29	3,82
Indonesia	38	3,31
Phi-líp-pin	48	3,0
Việt Nam	49	3,0

Nguồn: WEF, 2009, Báo cáo phát triển tài chính

Biểu 1.9. Chỉ số phát triển tài chính Việt Nam 2008 (một số số liệu)

	Xếp hạng (trên 52)	Điểm
Chỉ số 2008	49	3.0
Mục 3: Ổn định tài chính		
Rủi ro về khủng hoảng tiền tệ		
3.01 Thay đổi tỷ giá thực tế	14	-0.8
3.02 Chỉ số về tính dễ tổn thương bên ngoài	25	30.4
3.03 Cân bằng tài khoản vãng lai theo GDP	30	0.7
3.04 Chỉ số về tính dễ bị ảnh hưởng bởi đô la hóa	34	70.0
3.05A Nợ nước ngoài so với GDP (các nền kinh tế đang phát triển)	18	34.6
3.05B Đầu tư quốc tế ròng so với GDP (các nền kinh tế phát triển)	n/a	n/a
Rủi ro về khủng hoảng hệ thống ngân hàng		
3.11 Tần số các cuộc khủng hoảng ngân hàng	12	1.0
Rủi ro khủng hoảng nợ nước ngoài		
3.14 Xếp hạng của đồng nội tệ	45	9.5
3.15 Xếp hạng của đồng ngoại tệ	43	8.5
Mục 4: ngân hàng		
Chỉ số quy mô		
4.01 Chỉ số quy mô	24	6.2
Chỉ số hiệu quả		
4.02 Chỉ số hiệu quả	21	5.2
4.03 Sở hữu Nhà nước đối với các ngân hàng	n/a	n/a
Công bố thông tin tài chính		
4.04 Phạm vi đăng ký tín dụng công	13	9.2
4.05 Phạm vi tín dụng tư nhân	42	0.0
4.06 Chỉ số thông tin tín dụng	45	3.0

Biểu 1.9. Phát triển tài chính tại Việt Nam
Chỉ số năm 2008 (một số số liệu) *Tiếp*

	Xếp hạng (trên 52)	Điểm
Mục 7: Quy mô, chiều sâu và tiếp cận		

Quy mô và chiều sâu		
7.01 M2 so với GDP	16	68.7
7.02 Nợ tư nhân so với GDP		
7.03 Nợ Nhà nước so với GDP	22	5.0
7.04 Tiền gửi ngân hàng so với GDP	24	61.9
7.05 Vốn hóa thị trường chứng khoán so với GDP	48	7.2
7.06 Giá trị gia tăng của các tổ chức tài chính so với GDP	44	1.2
7.07 Tín dụng tư nhân so với GDP	27	58.7
7.08 Giá trị giao dịch của thị trường chứng khoán so với GDP	n/a	n/a
Tiếp cận		
7.09 Độ phức tạp của thị trường tài chính	52	3.0
7.10 Có sẵn vốn mạo hiểm	38	3.1
7.11 Dễ dàng tiếp cận tín dụng	40	4.7
7.12 Dễ dàng tiếp cận thị trường trái phiếu trong nước	27	5.5
7.13 Chi nhánh ngân hàng	n/a	n/a
7.14 Dễ dàng tiếp cận các khoản vay	45	2.8

Nguồn: WEF, 2009, Báo cáo phát triển tài chính

So với các nước khác trong khu vực, các ngân hàng Việt Nam vẫn có quy mô nhỏ và lợi nhuận thấp. Mặc dù số liệu chính chức của NPL dựa trên các tiêu chuẩn kế toán Việt Nam (VAS) cho thấy chỉ số NPL khá khiêm tốn, các tổ chức quốc tế cho rằng chỉ số NPL sẽ cao hơn nếu như các tiêu chuẩn kế toán quốc tế được áp dụng.

Biểu 1.10. So sánh lĩnh vực ngân hàng Việt Nam với các nước trong khu vực
(tới tháng 12 năm 2008)

	Việt Nam ^a	Malaysia ^b	Indonesia ^b	Philippines ^b
Tổng tài sản (tỷ đô la)	127,66	386,25	213,98	119,52
Tín dụng (tỷ đô la)	73,10	208,85	119,42	61,59
ROE (%)	9,7	18,5	21,94*	6,91
ROA (%)	1,0	1,5	2,08*	0,77
NPLs (%)	3,5	2,2	3,8	4,51

Nguồn: a. ACB, tháng 4 năm 2009, Báo cáo phân tích lĩnh vực ngân hàng

b. Website của các ngân hàng trung ương, tự tính toán

**. Thu nhập: lợi nhuận năm trước thuế*

Do đó, năng lực cạnh tranh của lĩnh vực tài chính Việt Nam nói chung và các ngân hàng Việt Nam nói riêng vẫn thấp so với khu vực và thế giới.

Căng lực cạnh tranh của lĩnh vực ngân hàng so với các dịch vụ tài chính khác

Sự tăng trưởng của các dịch vụ tài chính khác như bảo hiểm, thị trường chứng khoán sẽ không tạo ra thách thức lớn đối với hệ thống ngân hàng với vai trò là kênh cung cấp tín dụng và quản lý rủi ro chính cho doanh nghiệp. Khi nền kinh tế tăng trưởng, một phần tiết kiệm của các hộ gia đình có thể được dành cho các sản phẩm bảo hiểm. Tuy nhiên, lĩnh vực bảo hiểm vẫn rất nhỏ với doanh thu từ bảo hiểm chỉ chiếm khoảng 1,8% GDP năm 2007⁶⁰, mặc dù ổn định và tăng trưởng nhanh chóng trong những năm gần đây. Trong khi thị trường vốn chưa phát triển, các ngân hàng có thể cung cấp các dịch vụ trung gian cho các công ty bảo hiểm (dịch vụ quản lý tài sản) và các công ty chứng khoán. Do đó, tăng trưởng trong những lĩnh vực này sẽ không ảnh hưởng mà ngược lại còn thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực ngân hàng. Sự phát triển của thị trường vốn phụ thuộc vào những tiến triển cơ bản về khuôn khổ pháp lý, thực tiễn kế toán, quản trị doanh nghiệp và minh bạch hóa. Những yếu kém trong các lĩnh vực này chưa được giải quyết một cách cơ bản, từ đó cản trở sự phát triển hiệu quả của thị trường vốn. Năm 2008, vốn hóa của thị trường chứng khoán đạt khoảng 15% GDP, sau khi tăng lên tới 43% GDP năm 2007 do các yếu tố đầu cơ¹⁶.

Do đó, trong vòng 10 năm tới, lĩnh vực ngân hàng sẽ tiếp tục đóng vai trò then chốt trong việc huy động vốn và phân bổ tín dụng cho nền kinh tế. Các ngân hàng sẽ là các tổ chức chi phối trên thị trường tài chính.

Cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng

Việc các ngân hàng nước ngoài gia nhập sẽ làm tăng sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng

⁶⁰ IFC, 2008, Việt Nam: Tổng quan lĩnh vực tài chính

Với tư cách là các bên mới gia nhập, ban đầu các ngân hàng nước ngoài sẽ cạnh tranh với nhau trong việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp có vốn đầu tư gián tiếp, các dịch vụ ngoại hối và các hoạt động liên quan tới thương mại của các doanh nghiệp lớn trong nước, có uy tín về tín dụng. Quy mô của các ngân hàng nước ngoài do đó sẽ phụ thuộc vào quy mô vào FDI.

Các ngân hàng nước ngoài có thể xin phép 1 hoặc 2 hoặc cả hai phương thức tiếp cận thị trường để tiếp cận thị trường ngân hàng bán lẻ. Các hình thức này gồm cả thành lập các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài để mở rộng mạng lưới hoặc đầu tư chiến lược vào các ngân hàng cổ phần trong nước. Các ngân hàng thương mại cổ phần hưởng lợi từ việc chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm, dịch vụ mới, kỹ năng quản lý, kỹ năng quản lý rủi ro từ các đối tác chiến lược nước ngoài. Tác động chính của việc các ngân hàng nước ngoài tham gia thị trường sẽ là sức ép cạnh tranh gay gắt hơn tại một thị trường nhỏ. Một mối đe dọa thực sự đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh là từ đối tác chiến lược giữa các ngân hàng thương mại cổ phần và các ngân hàng nước ngoài. Hiện nay, việc tìm kiếm đối tác nước ngoài gặp phải khó khăn do cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và năng lực hạn chế của các ngân hàng thương mại cổ phần.

Trong trường hợp của Việt Nam, các cam kết toàn diện để mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng tạo ra rủi ro với các ngân hàng Việt Nam do môi trường kinh doanh không bình đẳng. Nhìn chung, các ngân hàng Việt Nam kém cạnh tranh hơn so với các ngân hàng nước ngoài về các mặt quan trọng như (i) tổng tài sản, (ii) mức độ hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, (iii) nguồn nhân lực và (iv) năng lực quản trị dựa trên các tiêu chuẩn quốc tế.

Bên cạnh đó, với khả năng hiện diện thương mại tại Việt Nam với tất cả các hình thức, các ngân hàng nước ngoài có thể lựa chọn thành lập cả chi nhánh và ngân hàng con tại Việt Nam⁶¹. Việc duy trì cả chi nhánh và ngân hàng con tạo ra năng lực cạnh tranh cao hơn cho các ngân hàng nước ngoài nếu so với các ngân hàng trong nước do các ngân hàng nước ngoài có thể phát triển mạng lưới kinh doanh thông qua các đơn vị trực thuộc (được hưởng đối xử quốc gia) và cung cấp tín dụng với quy mô lớn thông qua các chi nhánh (hạn mức tín dụng căn cứ vào vốn do ngân hàng mẹ cấp).

Sự phát triển nhanh chóng của các ngân hàng thương mại cổ phần giúp các ngân hàng này tăng thị phần nhanh chóng.

Như đề cập ở trên, các ngân hàng thương mại cổ phần có thể thu được nhiều lợi thế nhờ việc nới lỏng quy định về sự tham gia vốn của phía nước ngoài. Mặt khác, so với các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng thương mại cổ phần dễ bị ảnh hưởng khi cạnh tranh với các ngân hàng thương mại quốc doanh hơn. Do nhiều ngân hàng thương mại cổ phần có quy mô hoạt động hạn chế, nếu các ngân hàng thương mại quốc doanh hoạt động tốt hơn, các ngân hàng thương mại cổ phần có thể bị thu hẹp cổ phần do các ngân hàng thương mại quốc doanh có lợi thế cạnh tranh về khả năng chấp nhận nhiều rủi ro tín dụng hơn do nhờ sự bảo lãnh của Chính phủ và mở rộng hạn mức tín dụng cho khách hàng.

⁶¹ 03/5 ngân hàng nước ngoài được cấp phép thành lập ngân hàng con đã duy trì cả chi nhánh và ngân hàng con tại Việt Nam gồm ANZ, HSBC, Standard Chartered Bank.

Các ngân hàng thương mại cổ phần sẽ tập trung vào việc cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động tốt, cung cấp dịch vụ quản lý rủi ro khi khuôn khổ pháp lý cho các dịch vụ này được đưa ra. Một số ngân hàng thương mại cổ phần sẽ tham gia tích cực vào thị trường tiết kiệm tại các vùng đô thị và cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các hộ gia đình có thu nhập cao. Các ngân hàng nước ngoài sẽ là đối thủ chính trong các dịch vụ ngân hàng mới và các ngân hàng thương mại quốc doanh sẽ là đối thủ chính về các dịch vụ tiền gửi và cho vay của các ngân hàng thương mại cổ phần.

Trong thời gian tới, các ngân hàng thương mại quốc doanh tiếp tục là nguồn huy động tiền gửi và phân bổ tín dụng chính.

Các ngân hàng thương mại quốc doanh quá lớn nên không thể chuyên môn vào một thị trường mục tiêu cụ thể. Tuy nhiên, các ngân hàng này vẫn là các nhà cung cấp dịch vụ chính tại các vùng nông thôn. Dần dần, các quyết định tín dụng sẽ được tập trung hóa và việc phân bổ tín dụng sẽ hoàn toàn dựa vào các yếu tố thương mại. Tuy nhiên, một yếu tố quyết định đối với hoạt động ngân hàng là sự bảo lãnh “ngầm” của Chính phủ đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh. Các ngân hàng thương mại quốc doanh quá lớn nên không thể chuyên môn hóa vào một thị trường mục tiêu nhất định. Tuy nhiên, các ngân hàng này có thể vẫn là người cung cấp dịch vụ chính tại khu vực nông thôn. Dần dần, các quyết định tín dụng sẽ hoàn toàn dựa vào các yếu tố thương mại. Tuy nhiên, một yếu tố quyết định đối với hoạt động ngân hàng là sự bảo lãnh ngầm của Chính phủ đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh. Sự bảo lãnh ngầm này có thể tạo ra một thảm họa về mặt đạo đức trong việc các ngân hàng thương mại Nhà nước dành tín dụng và khiến cho các ngân hàng này có lợi thế hơn trong việc huy động tiền gửi so với các ngân hàng thương mại cổ phần. Tức là nếu các ngân hàng thương mại quốc doanh hoạt động không hoàn toàn trên cơ sở thương mại, sự phát triển của lĩnh vực ngân hàng sẽ bị hạn chế và quy mô chung cũng như năng lực cung cấp dịch vụ của lĩnh vực ngân hàng sẽ bị giảm. Chính sách cổ phần hóa hiện nay sẽ giúp giảm lợi thế của các ngân hàng thương mại quốc doanh và nuôi dưỡng một môi trường cạnh tranh lành mạnh hơn⁶².

Năng lực cạnh tranh của từng tổ chức tín dụng

Năng lực cạnh tranh của các tổ chức tín dụng không được tính theo thị phần hay thậm chí ROE mặc dù các chỉ số này cho thấy hoạt động tốt của một tổ chức tín dụng cạnh tranh hơn. Có hai khía cạnh liên quan tới năng lực cạnh tranh của một tổ chức. Lợi thế so sánh của một tổ chức tín dụng liên quan chặt chẽ tới vai trò lịch sử của tổ chức này trên thị trường trong khi năng lực cạnh tranh liên quan nhiều hơn tới quản trị và sự linh hoạt trong việc sử dụng các nguồn lực.

Lợi thế so sánh của các nhóm tổ chức tín dụng khác nhau

- Ngân hàng nước ngoài: phục vụ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các dịch vụ liên quan, dịch vụ ngoại hối chuyên biệt và dịch vụ cho các công ty lớn, dịch vụ ngân hàng bán lẻ cho các khách hàng giàu có (kể cả thẻ tín dụng).

⁶² 02 ngân hàng thương mại quốc doanh (VCB và VietinBank) đã hoàn thành quá trình cổ phần hóa, hai ngân hàng khác (BIDV và MHB) đang chuẩn bị cổ phần hóa.

- Các ngân hàng thương mại cổ phần: cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các dịch vụ giao dịch trong nước, ngân hàng bán lẻ tại thành thị, kể cả các dịch vụ ngân hàng hiện đại khi thị trường phát triển; và

- Các ngân hàng thương mại quốc doanh: cung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp Nhà nước, huy động tiền gửi tiết kiệm, đặc biệt là tại các khu vực thành thị và nông thôn, dịch vụ ngoại hối, dịch vụ thanh toán và tín dụng.

Năng lực cạnh tranh của các tổ chức riêng rẽ

Một tổ chức tín dụng có khả năng cạnh tranh cần có các đặc điểm sau đây: (i) Năng lực sáng tạo; (ii) Năng lực phân bổ và tái phân bổ danh mục tài sản và nợ; (iii) năng lực cải thiện năng suất và quản lý nguồn lực; (iv) khả năng thanh toán, vốn và thanh khoản; và (v) Chủ sở hữu mạnh.

Do đó, để một tổ chức tín dụng có năng lực cạnh tranh thì tổ chức này cần có năng lực và động lực để cạnh tranh. Các ngân hàng nước ngoài có năng lực cạnh tranh cao nhưng có lẽ sẽ chỉ hoạt động trong một số phân khúc thị trường nhất định. Các ngân hàng thương mại cổ phần sẽ cạnh tranh hơn khi các cổ đông đặt ra áp lực về kết quả. Các ngân hàng thương mại quốc doanh sẽ gặp phải khá nhiều thách thức trong việc thúc đẩy hiệu quả do cơ cấu trước đây, cơ cấu này tạo ra áp lực đòi hỏi quản lý phải mang tính cạnh tranh hơn. Để đạt được điều này, các ngân hàng thương mại quốc doanh cần hoạt động trên cơ sở thương mại thuần túy trong khuôn khổ thận trọng của lĩnh vực ngân hàng. Các ngân hàng này cũng cần có khả năng ra quyết định, phân bổ tín dụng và đưa ra các quyết định kinh doanh khác trên cơ sở thương mại.

3.4 Xu hướng và dự báo về nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng trong trung và dài hạn

Nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm tới nhờ các yếu tố sau:

- Nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng sẽ tăng trưởng mạnh mẽ nhờ tiềm năng của thị trường Việt Nam. Hiện nay mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng mới khá thấp, chỉ 10% dân số sử dụng tài khoản ngân hàng⁶³.

- Những thay đổi trong cơ cấu dân số, tăng trưởng dân số (đặc biệt tại khu vực thành thị), số lượng các khu vực công nghiệp và khu đô thị mới ngày càng tăng sẽ làm tăng đáng kể số lượng các doanh nghiệp và cá nhân, do đó tăng nhu cầu với dịch vụ ngân hàng.

- Số lượng Việt kiều, công nhân Việt Nam ở nước ngoài tăng lên, do đó nhu cầu gửi kiều hối (ngoại tệ) và các dịch vụ thanh toán khác qua ngân hàng có xu hướng tăng nhanh chóng.

- Thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam đã dần tăng lên, dẫn tới nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng cũng tăng⁶⁴.

⁶³ Xem McKensy, tháng 3 năm 2008, Báo cáo về “làm thế nào người tiêu dùng trẻ có thể giúp phát triển các ngân hàng Việt Nam?”

⁶⁴ Năm 2008 thu nhập bình quân đầu người tại Việt Nam đã vượt 1000 đô la/năm

- Hợp tác kinh doanh và đầu tư giữa các đối tác Việt Nam và nước ngoài ngày càng phát triển. Số lượng các doanh nghiệp Việt Nam dự kiến sẽ tăng trong thời gian tới, giúp thúc đẩy nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng và

- Cơ sở hạ tầng tốt hơn, đặc biệt là dịch vụ viễn thông, sẽ thúc đẩy đổi mới đối với các tiện ích ngân hàng và do đó góp phần thúc đẩy tăng trưởng dịch vụ ngân hàng.

Nhu cầu từ quan điểm khách hàng

Xu hướng về nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng có thể được xem xét từ khía cạnh nhu cầu của khách hàng. Kết quả một cuộc khảo sát⁶⁵ về dịch vụ ngân hàng thực hiện đối với cả khách hàng tư nhân và khách hàng tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh do Tập chí Marketing Sài Gòn thực hiện đầu năm 2008 cho thấy:

- Đối với người tiêu dùng cá nhân: 51,7% người được khảo sát (chủ yếu là người gửi tiền tiết kiệm có kỳ hạn và vô kỳ hạn) có nhu cầu gửi tiết kiệm, an toàn với lãi suất phù hợp; 43,7% người được hỏi (chủ yếu là chủ sở hữu thẻ) muốn được phục vụ tiện lợi hơn và muốn sử dụng dịch vụ thanh toán kịp thời.

- Đối với người tiêu dùng tổ chức: 38,6% người tiêu dùng tổ chức muốn gửi tiền, 29,7% có nhu cầu thanh toán, 16,8% có nhu cầu vốn trong nước và 14,9% có nhu cầu vốn nước ngoài.

- Về nhu cầu cải thiện dịch vụ ngân hàng: liên quan tới cho vay, 31,7% người tiêu dùng được hỏi cho rằng các ngân hàng cần đơn giản hóa thủ tục để đảm bảo các thủ tục này dễ hiểu, minh bạch, tiết kiệm thời gian và đảm bảo lãi suất và chi phí phù hợp, ổn định. Liên quan tới thanh toán và chuyển tiền: 28,1% cho rằng các ngân hàng cần tạo điều kiện chuyển tiền, rút tiền nhanh hơn, cải thiện kết nối với các ngân hàng khác cũng như trong nội bộ ngân hàng. Liên quan tới vay vốn quốc tế, 24% mong muốn có thêm thông tin, chính sách đối xử ưu đãi đối với một vài khách hàng lớn và thường xuyên. Liên quan tới hoạt động kho bạc: 16,3% cần ngân hàng xử lý nhanh hơn, tư vấn khách hàng và các ATM hiện đại hơn.

3.5 Khoảng cách dịch vụ

3.5.1 Các dịch vụ ngân hàng vẫn đơn điệu, nghèo nàn, chất lượng thấp. Hệ thống ngân hàng không theo định hướng nhu cầu của khách hàng và dựa vào các dịch vụ ngân hàng truyền thống, ví dụ như huy động vốn, cung cấp tín dụng và thanh toán. Huy động vốn chủ yếu được thực hiện qua việc nhận tiền gửi tiết kiệm, cấp tín dụng được thực hiện qua việc cho vay.

Các dịch vụ ngân hàng hiện đại chưa phát triển hoặc phát triển không đồng bộ. Rất nhiều dịch vụ quan trọng chưa được giới thiệu hoặc phát triển chưa xứng với tiềm năng, đặc biệt là các dịch vụ bán lẻ và cá nhân, vốn có tiềm năng tăng trưởng lớn (ví dụ như tài khoản, séc, thẻ, thanh toán, quản lý tài sản, bảo lãnh tín dụng, tín dụng tiêu dùng, v.v).

3.5.2 Các tiện ích ngân hàng vẫn thấp do việc ít áp dụng công nghệ thông tin đối với phát triển sản phẩm và không kết nối các dịch vụ. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại không được

⁶⁵ Xem <http://www.sgt.com.vn/>

đầu tư đầy đủ. Quản lý tài sản, tư vấn tài chính, trung gian tiền tệ, trung gian và hỗ trợ tài chính, trao đổi công cụ tài chính, cung cấp thông tin tài chính và dịch vụ chuyển đổi. Ngân hàng đầu tư (thẻ nợ, thẻ tín dụng, ATM, ngân hàng internet, ngân hàng phục vụ tại nhà/văn phòng, dịch vụ ngân hàng qua điện thoại...) và kênh phân phối điện tử đã tăng trưởng nhanh chóng nhưng vẫn còn nhiều tồn tại, gồm tiện ích và hiệu quả kinh tế thấp. Các hoạt động tiền tệ, lãi suất, công cụ tỷ giá, công cụ phát sinh ngoại hối, đầu tư và kho bạc (như hoán đổi, quyền chọn, hợp đồng tương lai...) chưa phát triển hoặc vẫn trong giai đoạn thử nghiệm.

3.5.3 Thủ tục giao dịch ngân hàng vẫn cồng kềnh và không tiện lợi cho khách hàng; phong cách cung cấp dịch vụ rất quan liêu, chưa hướng tới người tiêu dùng. Các rào cản này cản trở khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng của một bộ phận khách hàng có nhu cầu và năng lực sử dụng các dịch vụ này.

3.5.4 Thị trường dịch vụ ngân hàng phát triển dưới mức tiềm năng, cạnh tranh chưa đầy đủ, các mô hình cạnh tranh còn đơn giản. Mức độ đáp ứng nhu cầu xã hội đối với dịch vụ ngân hàng là thấp do những hạn chế về số lượng, chất lượng và khả năng tiếp cận.

Cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ, công nghệ và nhãn hiệu chưa phổ biến, dẫn tới sự bất ổn của thị trường dịch vụ do đó dễ tạo ra sự cạnh tranh về lãi suất và mở rộng mạng lưới một cách lãng phí. Mặt khác, các tổ chức tín dụng không hợp tác và phối hợp tốt với nhau, do đó giảm đáng kể hiệu quả của toàn bộ hệ thống (ví dụ hệ thống ATM và thanh toán giữa các ngân hàng chưa được kết nối với nhau).

3.5.5 Hệ thống cấp vốn tài chính quy mô nhỏ chưa phát triển. Thiếu các tổ chức chuyên nghiệp chuyên phục vụ một số lĩnh vực, khách hàng, đặc biệt liên quan tới các ngành/lĩnh vực, đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế, các khách hàng ở vùng sâu, vùng xa và các khu vực khó khăn. Do đó, các tổ chức tín dụng chưa đáp ứng nhu cầu về dịch vụ tài chính của các nhóm sử dụng khác nhau, kể cả những người thu nhập thấp, người nghèo không có thể chấp và những người gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận tín dụng ngân hàng.

3.5.6 Các ngân hàng có quy mô nhỏ, mức độ quản trị và giám sát thấp. Năng lực thẩm định, quản lý tín dụng và áp dụng công nghệ hiện đại còn yếu. Cơ sở hạ tầng vật chất của các ngân hàng và nền kinh tế chưa đồng bộ. Các vấn đề này cản trở sự phát triển của các dịch vụ ngân hàng và xói mòn năng lực cạnh tranh của các ngân hàng.

3.5.7 Các dịch vụ ngân hàng truyền thống có nhiều rủi ro từ cả khía cạnh cấp vốn và cung cấp tài chính; chất lượng tín dụng không tốt với các chỉ số về nợ xấu cao. Trong khi tài chính là lĩnh vực kinh doanh chính của các tổ chức tín dụng, rủi ro cao và tỷ lệ lợi nhuận tương ứng của hoạt động này đã và sẽ đe dọa sự hiệu quả của các tổ chức tín dụng.

Tín dụng là nguồn thu nhập chính của các tổ chức tín dụng. Thu nhập từ dịch vụ thanh toán, giao dịch ngoại hối, đầu tư và các dịch vụ ngân hàng khác nhìn chung là thấp. Tăng trưởng tín dụng của lĩnh vực ngân hàng là quá nhanh, với mức trung bình hàng năm là 25% trong giai đoạn 2000-2008, thậm chí đạt 50% trong một số năm. Một số tổ chức tín dụng có tốc độ tăng trưởng tín dụng lên tới 40%/năm. Tốc độ tăng trưởng này khá rủi ro, đặc biệt khi năng lực quản lý rủi ro và tín dụng còn hạn chế, ít được cải thiện. Do đó, tín dụng là một trong các hoạt động đang gây ra nhiều rủi ro nhất cho các tổ chức tín dụng.

Hầu hết các tài sản rủi ro, chất lượng thấp là nợ xấu. Đồng thời, năng lực dự phòng rủi ro còn hạn chế; một số tổ chức tín dụng không thể để ra các khoản dự phòng đầy đủ. Điều này làm tăng tính dễ tổn thương của các tổ chức tín dụng trong bối cảnh các điều kiện kinh tế vĩ mô chưa ổn định, đầu tư nước ngoài và môi trường kinh doanh chứa nhiều rủi ro, các doanh nghiệp vẫn còn yếu kém về khả năng cạnh tranh, hiệu quả và năng lực tài chính, thanh toán. Thậm chí khi các tổ chức tín dụng có xu hướng cung cấp tín dụng được đảm bảo, rủi ro vẫn khá cao do khả năng phân tích, đánh giá và quản lý tín dụng của các tổ chức tín dụng vẫn còn yếu trong khi thị trường tài sản và hàng hóa chưa phát triển và biến động. Bên cạnh đó, thông tin tài chính/tín dụng không đầy đủ, tương thích và tin cậy cũng là một lý do dẫn tới việc phân bổ tín dụng không hiệu quả và lựa chọn chưa chính xác các đối tượng được hưởng tín dụng của hệ thống ngân hàng.

3.5.8 Các phương thức cung cấp dịch vụ chưa đa dạng. So với các phương thức cung cấp dịch vụ trong GATS, các dịch vụ ngân hàng Việt Nam chủ yếu được cung cấp ở trong nước. Việc cung cấp dịch vụ qua biên giới, hiện diện thương mại và hiện diện của thể nhân còn hạn chế. Tổng doanh thu từ xuất khẩu dịch vụ tài chính của Việt Nam chỉ chiếm 3,5% tổng doanh thu xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam trong năm 2003.

3.6 Phân tích SWOT

Điểm mạnh:

- Lĩnh vực ngân hàng có hình thức và quy mô đa dạng, do đó có sự bổ sung, hỗ trợ lẫn nhau giữa các ngân hàng và đáp ứng các nhu cầu đa dạng của các nhóm khách hàng khác nhau.

- Các ngân hàng đã phát triển với các điều kiện kinh tế vĩ mô khá ổn định và tăng trưởng cao, liên tục trong thập kỷ vừa qua, cho phép họ mở rộng phạm vi hoạt động và thúc đẩy sự giới thiệu các dịch vụ mới. Mặc dù Việt Nam nói chung và lĩnh vực ngân hàng nói riêng bị ảnh hưởng tiêu cực bởi cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu, Việt Nam đã vượt qua khó khăn này khá tốt và là một trong số ít nước có tăng trưởng dương trong nửa đầu năm nay.

- Là kênh cung cấp tín dụng chính cho đất nước, các ngân hàng đã có vị thế khác vững chắc trên thị trường xét về mạng lưới hoạt động, kiến thức về khách hàng và lòng tin của công chúng.

Điểm yếu:

- Khuôn khổ pháp lý và quản lý chưa đồng bộ, chưa có đủ các điều kiện về quyền của người cho vay, các quy định thận trọng, phòng ngừa rủi ro và tiêu chuẩn kế toán chưa phù hợp với tiêu chuẩn và thực tiễn quốc tế.

- Trừ các ngân hàng nước ngoài, yếu kém chung về quản trị và năng lực quản lý rủi ro, tạo ra rủi ro tiềm tàng lớn cho hoạt động của ngân hàng.

- Cơ sở hạ tầng quan trọng cho các hoạt động ngân hàng còn nghèo nàn, ví dụ hệ thống bù trừ và thanh toán, ngân hàng lõi và hệ thống chuyển thể.

- Hầu hết các ngân hàng Việt Nam còn nhỏ về vốn và quy mô tài sản so với các nước trong khu vực, chưa nói tới các nước phát triển trên thế giới. Điều này cản trở năng lực cạnh tranh và năng lực cung cấp dịch vụ trên thị trường ngân hàng thế giới.

- Việc đa dạng hóa và giới thiệu các dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu thay đổi liên tục của nền kinh tế đang diễn ra nhưng với tốc độ chưa hài lòng. Cho tới nay, hầu hết các ngân hàng vẫn dựa vào các dịch vụ truyền thống là nhận tiền gửi, cho vay và thanh toán.

- Năng lực của các nhân viên và bộ phận quản lý ngân hàng chưa đáp ứng được sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực dịch vụ ngân hàng.

- Năng lực hạn chế của bộ phận giám sát ngân hàng cũng như phương pháp giám sát. Việc giám sát ngân hàng vẫn dựa trên các tiêu chí tuân thủ, do đó hạn chế việc đánh giá và xử lý các rủi ro của hệ thống.

Cơ hội:

- Quá trình tự do hóa đang diễn ra với lĩnh vực tài chính theo các khuôn khổ đa phương và song phương cho phép các ngân hàng nước ngoài gia nhập thị trường dưới các hình thức khác nhau, kể cả thành lập đối tác chiến lược giữa các ngân hàng trong và ngoài nước, do đó thúc đẩy việc chuyển giao công nghệ, nguồn nhân lực và tài chính cho lĩnh vực ngân hàng.

- Do tỷ lệ sử dụng dịch vụ ngân hàng vẫn thấp, các ngân hàng có tiềm năng to lớn để cung cấp dịch vụ này. Bên cạnh đó, cải cách kinh tế và quá trình mở cửa sẽ giúp mở rộng hơn nữa thị trường tiềm năng này thông qua việc thúc đẩy các hoạt động kinh tế và thu nhập của người dân.

- Là người đi sâu, các ngân hàng Việt Nam có thể rút ra các bài học từ các nước phát triển hơn và áp dụng các thực tiễn quốc tế tốt nhất.

Đe dọa:

- Do quá trình hội nhập quốc tế, Việt Nam trở thành một nền kinh tế có độ mở cao về thương mại và đầu tư. Việt Nam dễ bị ảnh hưởng bởi các cú sốc từ bên ngoài hơn. Mặc dù mức độ liên kết trực tiếp với bên ngoài của các ngân hàng vẫn còn hạn chế, tác động gián tiếp đối với ngân hàng thông qua các lĩnh vực khác của nền kinh tế đã tăng lên đáng kể.

- Kinh nghiệm quốc tế cho thấy quá trình tự do hóa lĩnh vực tài chính có thể đe dọa sự ổn định hệ thống nếu không đi kèm với các cải cách về mặt quản lý và thể chế. Do đó, điều quan trọng là cần có trình tự tự do hóa cùng với việc nâng cao năng lực thực hiện các quy định thận trọng và cải cách quản trị và khuôn khổ pháp lý.

- Cạnh tranh mạnh mẽ và khốc liệt hơn trong hệ thống ngân hàng có thể dẫn tới sự thất bại và sụp đổ của một số ngân hàng, gây bất ổn hệ thống nếu như không có chiến lược và khuôn khổ xử lý phá sản phù hợp.

Các điều kiện tiên quyết để thúc đẩy tăng trưởng của lĩnh vực ngân hàng:

- **Ổn định vĩ mô là điều kiện cần thiết cho sự tăng trưởng và bền vững của lĩnh vực ngân hàng**

Chính sách kinh tế vĩ mô có tác động quan trọng tới sự phát triển của lĩnh vực ngân hàng. Các điều kiện kinh tế vĩ mô ổn định góp phần vào sự hiệu quả của các ngân hàng, thúc đẩy sự tăng trưởng của hệ thống ngân hàng và giúp tăng nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế. Ngược lại, sự bất ổn kinh tế vĩ mô có thể gây tác động tiêu cực tới sự ổn định và phát triển của lĩnh vực ngân hàng. Cụ thể: (i) lạm phát cao và tăng trưởng thực tế chậm làm tăng rủi ro khủng hoảng do sự phá sản của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng gặp khó khăn trong việc bán các thế chấp với giá trị có thể chấp nhận được; (ii) lạm phát cao tạo ra áp lực về sự ổn định của tỷ giá và lãi suất; và (iii) lãi suất thực tế cao làm tăng rủi ro khủng hoảng hệ thống do phải trả nợ nhiều hơn, khả năng thất bại của doanh nghiệp cao hơn và phải cấp vốn cho các hoạt động rủi ro hơn.

Diễn biến thực tế của năm 2008 đã cho thấy khi các điều kiện kinh tế vĩ mô không ổn định và lạm phát tăng, các hoạt động ngân hàng gặp phải nhiều khó khăn do chính sách thắt chặt của ngân hàng Nhà nước, khiến cho các ngân hàng gặp phải vấn đề về thanh khoản, dẫn tới hoạt động của ngân hàng kém hiệu quả hơn, thậm chí đe dọa sự ổn định của toàn bộ hệ thống ngân hàng.

Ở một khía cạnh khác, sự phát triển của hệ thống ngân hàng là động lực cho tăng trưởng kinh tế và ngược lại. Thông qua việc phân bổ các nguồn vốn và giao dịch hiệu quả hơn cùng với các sản phẩm tối thiểu hóa rủi ro được cung cấp cho các doanh nghiệp và hộ gia đình, các dịch vụ tài chính góp phần thúc đẩy tiết kiệm và đầu tư có hiệu quả. Khi nền kinh tế tăng trưởng và các hộ gia đình giàu có hơn, nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng sẽ tăng. Tuy nhiên, chu trình này có thể bị đảo ngược do sự yếu kém trong quản trị (lừa dối, cho vay trực tiếp, khủng hoảng thanh khoản, mất khả năng thanh khoản), làm mất lòng tin của hệ thống ngân hàng.

- **Môi trường kinh doanh thuận lợi cho sự tăng trưởng của dịch vụ ngân hàng**

Về nguyên tắc, do các quy định pháp luật điều chỉnh cung, quản lý và giám sát các hoạt động ngân hàng có tác động lớn tới hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng, luật ngân hàng có thể thúc đẩy và hỗ trợ tích cực sự phát triển của dịch vụ ngân hàng nếu như luật phù hợp với các điều kiện thực tiễn. Ngược lại, luật ngân hàng có thể cản trở sự phát triển nếu như hệ thống pháp lý chứa nhiều hạn chế.

Do đó, một khuôn khổ pháp lý và quản lý đối với sự phát triển dịch vụ ngân hàng cần thúc đẩy cạnh tranh bình đẳng trong lĩnh vực này. Cạnh tranh nhiều hơn đem lại lợi ích cho người sử dụng dịch vụ ngân hàng và đem lại hiệu quả tích cực cho tăng trưởng kinh tế vì: (i) giảm chi phí tài chính trên từng đơn vị (mặc dù tổng chi phí không nhất thiết giảm); (ii) đối với các doanh nghiệp, cho phép họ giảm chi phí và/hoặc rủi ro trong việc quản lý các tài khoản tài chính trong kinh doanh; (iii) thúc đẩy tiết kiệm của các gia đình nhờ việc tiếp cận các ngân hàng dễ dàng hơn; và (iv) đảm bảo khả năng tiếp cận các nguồn vốn trong tương lai, do đó giảm nhu cầu tiết kiệm mang tính thận trọng.

- **Áp dụng công nghệ thông tin hiện đại là nền tảng cho việc phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại**

Trong những năm qua, sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ viễn thông (di động, Internet...) và số người sử dụng tăng mạnh đã làm tăng nhu cầu đối với các dịch vụ ngân hàng hiện đại (như ví điện tử, tiền điện tử, thanh toán trực tuyến) và cho phép các tổ chức tín dụng mở kênh phân phối dịch vụ mới thông qua các phương tiện điện tử (ví dụ ngân hàng di động, ngân hàng qua tin nhắn, ngân hàng internet, ngân hàng qua điện thoại...). Bên cạnh đó, mức độ phát triển cơ sở hạ tầng viễn thông cũng cho phép các tổ chức tín dụng triển khai cung cấp dịch vụ qua biên giới.

Việc áp dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động quản lý và ngân hàng đã giúp các ngân hàng quản lý rủi ro tốt hơn do công nghệ thông tin được sử dụng trong việc phân tích, dự đoán, cung cấp đầu vào cho các quyết định kinh doanh, quản lý rủi ro tập trung, quản lý thanh khoản một cách hiệu quả, kết nối và tích hợp các hoạt động ngân hàng.

Chất lượng dịch vụ viễn thông là yếu tố đóng góp vào việc cải thiện chất lượng dịch vụ ngân hàng, một ví dụ là mối quan hệ giữa dịch vụ ATM và đường truyền dữ liệu.

- **Nguồn nhân lực chất lượng cao là điều kiện cần thiết để phát triển dịch vụ ngân hàng**

Nguồn nhân lực là yếu tố then chốt cho sự phát triển nói chung và của lĩnh vực ngân hàng nói riêng của bất kỳ nước nào. Với tầm nhìn là xây dựng một nền kinh tế tri thức, đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng hiện đại, mở rộng mạng lưới, lĩnh vực ngân hàng cần đội ngũ cán bộ lớn được đào tạo chuyên môn đầy đủ.

Sự thiếu hụt hiện nay về cả chất lượng và số lượng nguồn nhân lực sẽ làm tăng cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng trong việc thu hút nguồn nhân lực và do đó làm tăng chi phí đối với tổ chức tín dụng.

- **Củng cố việc bảo vệ quyền của người cấp tín dụng và thành lập cơ chế phá sản hiệu quả là yếu tố quan trọng trong việc củng cố lòng tin vào hệ thống ngân hàng và đóng góp vào sự phát triển của dịch vụ ngân hàng**

Khuôn khổ pháp lý để bảo vệ người cấp tín dụng đóng vai trò quan trọng không chỉ đối với nền kinh tế mà cả với các tổ chức tín dụng và các doanh nghiệp. Một cơ chế hiệu quả để bảo vệ người cấp tín dụng sẽ hỗ trợ và duy trì lòng tin của nhà đầu tư và người cho vay, do đó phân bổ và sử dụng các nguồn lực xã hội một cách hiệu quả, tạo ra điều kiện cần thiết về mặt pháp lý để ổn định các mối quan hệ kinh tế, giảm chi phí tài chính trung gian, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nhiều hơn với các nguồn tài chính và giúp thị trường tài chính hoạt động hiệu quả. Môi trường pháp lý toàn diện đối với dịch vụ ngân hàng không thể thiếu các điều khoản bảo vệ quyền lợi của người cấp tín dụng cùng cơ chế đầy đủ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người cấp tín dụng - người cấp tài chính cho các mối quan hệ kinh tế-thương mại. Tại Việt Nam, các điều khoản bảo vệ quyền lợi của người cấp tín dụng đã được quy định trong Luật Phá sản và Bộ luật dân sự.

Tương tự, các quy định thiếu hiệu quả về phá sản sẽ khiến các doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính bị đình trệ, không thể tái cơ cấu các khoản nợ và không huy động được các nguồn vốn cần thiết cho các dự án mới. Trong tình huống khủng hoảng, các nước cần quy chế tin cậy về phá sản để xử lý các hậu quả và nhanh chóng khôi phục năng lực tài chính cho các

doanh nghiệp cần vốn. Nếu như các doanh nghiệp không thể huy thêm vốn khi gặp phải khó khăn về tài chính và quy chế phá sản không thể xử lý vấn đề nợ xấu, sự bất ổn kinh tế vĩ mô sẽ kéo dài và theo đó lòng tin của nhà đầu tư và khả năng tiếp cận tín dụng sẽ bị ảnh hưởng.

Báo cáo về môi trường kinh doanh của ngân hàng thế giới cho thấy các chỉ số về bảo vệ nhà đầu tư (kể cả người cho vay) và thủ tục phá sản rất hạn chế, do đó ảnh hưởng tới sự ổn định và tăng trưởng của lĩnh vực ngân hàng.

Biểu 2.1. Xếp hạng môi trường kinh doanh Việt Nam

Mức độ ...	Xếp hạng 2008	Xếp hạng 2007	Xếp hạng 2006
Kinh doanh	92	91	..
Khởi sự doanh nghiệp	108	97	90
Xử lý giấy phép	67	63	62
Thuê công nhân	90	84	82
Đăng ký sở hữu	37	38	35
Nhận tín dụng	43	48	80
Bảo hộ nhà đầu tư	170	165	175
Đóng thuế	140	128	128
Giao dịch qua biên giới	67	63	50
Thực hiện hợp đồng	42	40	41
Đóng cửa doanh nghiệp	124	121	119

Nguồn: Ngân hàng Thế giới, Báo cáo về Kinh doanh 2007, 2008, 2009

3.7 Khuyến nghị về chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025

3.7.1 Khuyến nghị về tầm nhìn

Phát triển các dịch vụ ngân hàng đa dạng theo nhu cầu của nền kinh tế, tập trung nâng cao chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ ngân hàng truyền thống, và tập trung vào sự phát triển nhanh chóng của các dịch vụ ngân hàng hiện đại dựa vào công nghệ cao, đạt tới mức độ trung bình của các nước trong khu vực về chất lượng và số lượng dịch vụ trước năm 2025.

3.7.2 Khuyến nghị về các mục tiêu chiến lược

Đầu tiên, sự phát triển của dịch vụ ngân hàng cần đóng góp vào việc thực hiện chiến lược kinh tế - xã hội trong giai đoạn từ 2011 tới 2020 với trọng tâm là chiến lược công nghiệp hóa và hiện đại hóa, phát triển nông nghiệp, nông thôn và cải thiện khả năng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các cá nhân tiếp cận các dịch vụ ngân hàng.

Thứ hai, sự phát triển của dịch vụ ngân hàng cần đảm bảo sự an toàn và hiệu quả trong hoạt động của mỗi tổ chức tín dụng cũng như của toàn bộ hệ thống các tổ chức tín dụng.

Thứ ba, cần tăng cường sự hợp tác và kết nối giữa các tổ chức tín dụng và giữa các tổ chức tín dụng và các tổ chức khác trong nghiên cứu phát triển đối với các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại theo định hướng nhu cầu thị trường, xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ dùng chung.

3.7.3 Khuyến nghị về mục tiêu phát triển đối với các dịch vụ ngân hàng cơ bản

Các mục tiêu phát triển đối với huy động vốn

Huy động cao nhất các nguồn vốn từ trong và ngoài nước để đáp ứng nhu cầu tín dụng của nền kinh tế; đồng thời khuyến khích các tổ chức và cá nhân tiết kiệm tài sản, đầu tư và gửi các khoản tiền bằng đồng Việt Nam của mình vào các ngân hàng với mục tiêu đảm bảo quyền lợi kinh tế của người gửi và tăng chất lượng của hoạt động huy động vốn.

Đa dạng hóa các phương pháp huy động vốn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ với các thủ tục tiện lợi và điều kiện hấp dẫn.

Tăng cường huy động vốn nhân rỗi và tiết kiệm của công chúng dưới dạng vàng và ngoại tệ thông qua phương thức huy động hấp dẫn và các biện pháp an toàn để đảm bảo giá trị tiền gửi của khách hàng. Tập trung vào các khoản tiền gửi và tiền tiết kiệm của người tiêu dùng; các khoản tiền gửi và vay trên thị trường liên ngân hàng cũng như thúc đẩy việc ban hành các giấy tờ có giá, chấp nhận các quỹ tín thác (trong và ngoài nước); quản lý tài sản.

Đa dạng hóa và cải thiện chất lượng dịch vụ huy động vốn kết hợp với sự phát triển của các dịch vụ khác như tín dụng, đầu tư và thanh toán không dùng tiền mặt; quản lý tài khoản và tài sản dựa trên nguyên tắc chia sẻ rủi ro và lợi nhuận giữa khách hàng và các tổ chức tín dụng nhằm đóng góp nhiều hơn vào việc xây dựng hệ thống ngân hàng đa dạng cho nền kinh tế.

Thay đổi cơ cấu vốn huy động theo hướng tăng vốn trung và dài hạn. Thúc đẩy dần việc ban hành các công cụ nợ và trái phiếu dài hạn phù hợp với các thực tiễn quốc tế tốt nhất nhằm đáp ứng các yêu cầu niêm yết của Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Khuyến khích các tổ chức tín dụng cạnh tranh với nhau trong việc huy động vốn chủ yếu bằng chất lượng, sự tiện lợi và công nghệ của việc huy động, uy tín và lòng tin vào tổ chức tín dụng thay vì dựa vào lãi suất hoặc khuyến mại.

Đề tạo ra các điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tín dụng để tiếp cận các thị trường tài chính quốc tế, đặc biệt là các nguồn vốn (vốn đầu tư, tài trợ thương mại, ODA, tín dụng thuận lợi, tiền gửi, v.v.) từ các tổ chức tài chính, các tổ chức Chính phủ và phi Chính phủ ở các nước khác nhau. Đề tận dụng tín dụng quốc tế thuận lợi và các chương trình phát triển kinh tế khác, cho phép các tổ chức tín dụng Việt Nam đã đáp ứng các yêu cầu ban hành và niêm yết các công cụ huy động vốn, trái phiếu, cổ phiếu trên các thị trường tài chính quốc tế và khu vực.

Các mục tiêu phát triển đối với dịch vụ tín dụng và đầu tư

Đa dạng hóa và cải thiện chất lượng của tín dụng dưới dạng các khoản vay, chiết khấu giấy tờ có giá trị, bảo lãnh, thuê mua, thẻ tín dụng, thuê mua tài chính, ứng trước và các hình thức tín dụng để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của quỹ đầu tư vào kinh doanh và sản xuất hàng tiêu dùng cho nền kinh tế.

Thiết lập một thị trường tín dụng linh hoạt với sự cạnh tranh lành mạnh, công bằng giữa các tổ chức tín dụng, tạo ra cơ hội cho tất cả các tổ chức và cá nhân tìm kiếm nguồn vốn, làm ăn hợp pháp và có khả năng trả nợ để tiếp cận tín dụng ngân hàng dễ dàng.

Cải thiện việc khả năng cung cấp tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng trong các lĩnh vực khác nhau như vốn vay, tài trợ thương mại, thuê mua tài chính, tài trợ dự án. Để áp dụng đầy đủ các quy tắc của thị trường trong hoạt động tín dụng, đảm bảo sự liên hệ giữa rủi ro và lợi nhuận, ưu tiên việc phân bổ tín dụng cho các dự án đầu tư và các khoản vay có khả năng thu lợi nhuận cao, rủi ro thấp. Sử dụng vốn phù hợp để thúc đẩy cấp tín dụng trung và dài hạn cho các dự án đầu tư, các công trình xây dựng có khả năng thu hồi cao và đảm bảo phù hợp với cơ cấu vốn và huy động vốn của các tổ chức tín dụng.

Thúc đẩy các khoản vay do nhiều tổ chức cung cấp cho các dự án lớn, đặc biệt là các dự án phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội. Từng bước thực hiện các dịch vụ tín dụng mới, công cụ phát sinh tín dụng và ngoại hối phù hợp với thực tiễn quốc tế tốt nhất.

Tiếp tục mở rộng cấp tín dụng phù hợp với quy mô, cơ cấu vốn và tuân thủ chặt chẽ với các quy định thận trọng và hạn chế áp dụng đối với các hoạt động tín dụng, đồng thời thúc đẩy khả năng quản lý rủi ro của các tổ chức tín dụng. Chất lượng và sự an toàn của các hoạt động tín dụng là ưu tiên hàng đầu, gắn chặt sự tăng trưởng tín dụng với quản lý chất lượng và tính hiệu quả của tăng trưởng tín dụng; thúc đẩy việc loại bỏ các khoản nợ xấu, giảm khả năng xuất hiện các khoản nợ xấu trong tương lai.

Tiếp tục cải cách cơ chế, chính sách và thủ tục tín dụng theo hướng đơn giản hóa và thuận tiện cho người sử dụng. Các tổ chức tín dụng cần có sự tự chủ đầy đủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động tín dụng, nâng cao các quy tắc về thị trường, các quy tắc giao dịch, minh bạch hóa; áp dụng các thực tiễn quốc tế trong các hoạt động tín dụng của các tổ chức tín dụng; tránh can thiệp hành chính vào quá trình kinh doanh hoặc yêu cầu các tổ chức tín dụng cấp tín dụng. Ngăn chặn và kiểm soát các tác động tiêu cực của hoạt động tín dụng.

Xây dựng các mục tiêu cho dịch vụ thanh toán

Phát triển mạnh mẽ dịch vụ thanh toán qua ngân hàng, thanh toán không dùng tiền dựa trên việc áp dụng công nghệ và hệ thống thanh toán ngân hàng hiện đại an toàn, hiệu quả và phù hợp với thực tiễn quốc tế tốt nhất; đa dạng hóa dịch vụ thanh toán thông qua ngân hàng nhằm khuyến khích các lĩnh vực kinh tế, đặc biệt là các cá nhân sử dụng dịch vụ thanh toán thông qua ngân hàng, giảm sử dụng tiền mặt để thanh toán.

Đảm bảo thanh toán bằng tiền mặt an toàn và đầy đủ cũng như dịch vụ kho bạc cho nền kinh tế. Liên kết chặt chẽ dịch vụ thanh toán với các dịch vụ ngân hàng và tài chính khác, đặc biệt là huy động vốn, tín dụng và ngoại hối. Đảm bảo sự hợp tác giữa các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng và các tổ chức, doanh nghiệp khác, các tổ chức cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiêu dùng cho công chúng thông qua việc cung cấp và sử dụng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, dịch vụ thẻ tiện lợi với chi phí thấp. Cùng cố liên kết và hợp tác giữa các tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, đặc biệt là tập trung vào phát triển cơ sở hạ tầng thanh toán sử dụng chung để tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả và năng lực cạnh tranh của toàn hệ thống.

Áp dụng trên diện rộng dịch vụ thanh toán điện tử và hệ thống giao dịch tự động. Đồng thời thúc đẩy đầu tư vào nghiên cứu và phát triển và thực hiện các công cụ thanh toán mới phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, kể cả tiền điện tử, ví điện tử, thẻ thanh toán trong nước,

thẻ phổ thông, thẻ thông minh và séc. Tập trung thực hiện trên diện rộng các dịch vụ thanh toán thông qua ngân hàng đối với thương mại điện tử.

Tập trung thúc đẩy các tài khoản, trước hết là tài khoản cá nhân với thủ tục an toàn và thuận tiện, có nhiều đặc điểm khác nhau để thu hút việc thanh toán với chi phí thấp và thiết lập nền tảng cho sự phát triển của việc thanh toán thẻ, séc cá nhân và dịch vụ thanh toán không dùng thẻ.

Mở rộng các hình thức thanh toán quốc tế (L/C, điện chuyển tiền...) để hỗ trợ các hoạt động đầu tư quốc tế và xuất khẩu - nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ. Mở rộng các dịch vụ như đại lý phát hành và thanh toán để thanh toán thẻ, séc và dần dần phát triển việc phát hành thẻ thanh toán quốc tế tại Việt Nam.

Tạo các điều kiện cần thiết để phát triển thanh toán nội tệ ở nước ngoài thông qua các ngân hàng và áp dụng các biện pháp hữu hiệu để thu hút việc thanh toán nội tệ ở nước ngoài, đồng thời có cơ chế quản lý phù hợp để tránh việc đô la hóa. Tổ chức các chương trình phổ biến và quảng bá về thanh toán bằng nội tệ ở nước ngoài và điện chuyển tiền quốc tế. Thành lập kênh thanh toán trực tiếp bằng nội tệ ở nước ngoài với ngân hàng thanh toán tại các nước có nhiều người Việt Nam sinh sống và làm việc. Mở thêm nhiều điểm thanh toán và phương thức thanh toán tiện lợi cho việc thanh toán bằng nội tệ ở nước ngoài

Mục tiêu phát triển dịch vụ ngoại hối và các dịch vụ khác

Tập trung ngoại tệ vào hệ thống ngân hàng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu hợp pháp về ngoại tệ của các cá nhân và doanh nghiệp. Kiểm soát hiệu quả luồng ngoại tệ trong nền kinh tế để giảm tình trạng đô la hóa. Đảm bảo quyền sở hữu, mua, bán và sử dụng ngoại tệ của các doanh nghiệp và cá nhân phù hợp với các quy định pháp luật. Củng cố và tổ chức lại hoạt động ngoại hối, đảm bảo các ngoại tệ trôi nổi trên thị trường được đưa vào hệ thống ngân hàng.

Tạo ra môi trường thuận lợi cho các tổ chức và cá nhân tiếp cận thị trường và dịch vụ ngoại hối; cho phép các tổ chức tín dụng thực hiện dịch vụ quản lý rủi ro, đầu tư và các hoạt động tiền tệ khác, đặc biệt là các công cụ phát sinh như tiền tệ, lãi suất, tỷ giá (giữa đồng Việt Nam và các tiền tệ khác, giữa các ngoại tệ, kể cả vàng) trên các thị trường trong nước và quốc tế, phù hợp với thực tiễn và các tiêu chuẩn quốc tế tốt nhất để đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngoại tệ của khách hàng, tăng cường khả năng của các tổ chức tín dụng trong việc ngăn ngừa các rủi ro lãi suất và tỷ giá liên quan tới tài sản và thu nhập của các tổ chức tín dụng. Thúc đẩy giao dịch vốn trên thị trường tiền tệ, đặc biệt trên thị trường liên ngân hàng nhằm sử dụng hiệu quả vốn và đảm bảo khả năng thanh toán.

Tạo môi trường thuận lợi cho các tổ chức tín dụng tham gia hiệu quả vào việc cung cấp các dịch vụ tài chính khác để đa dạng hóa các nguồn thu nhập và tăng doanh thu của các tổ chức như giao dịch vàng; các thỏa thuận vốn; trung gian đầu tư; bảo hiểm thông qua các công cụ phái sinh, v.v.) như dịch vụ bổ sung trong việc đa dạng hóa chiến lược kinh doanh, mở rộng diện khách hàng và tận dụng cơ sở hạ tầng kỹ thuật và khả năng cung cấp dịch vụ của các tổ chức tín dụng Việt Nam.

Các mục tiêu phát triển của thị trường dịch vụ ngân hàng và xác định khách hàng của hệ thống ngân hàng

Thực hiện việc hoạch định và phân bổ các tổ chức tín dụng phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương và khu vực. Phân loại lại loại hình tổ chức tín dụng, phương thức và hình thức cung cấp dịch vụ ngân hàng hiệu quả, đặc biệt tập trung vào tài trợ vốn quy mô siêu nhỏ và phát triển của các tổ chức tín dụng (ngân hàng phát triển, ngân hàng xuất khẩu - nhập khẩu, v.v). Mở rộng mối quan hệ đại lý với các tổ chức tài chính nước ngoài, thúc đẩy việc tiếp cận các thị trường tài chính quốc tế và hiện diện kinh doanh của các tổ chức tín dụng Việt Nam ở các thị trường quốc tế và khu vực. Đầu tiên, thúc đẩy việc cung cấp dịch vụ ngân hàng quốc tế qua biên giới tới các thị trường quan trọng như Hoa Kỳ, EU và châu Á.

Khách hàng của hệ thống ngân hàng gồm tất cả các tổ chức và cá nhân có nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng. Các tổ chức, cá nhân có đủ năng lực tài chính và đáp ứng các yêu cầu về thủ tục ngân hàng được đối xử bình đẳng và được tiếp cận không giới hạn tới dịch vụ ngân hàng phù hợp với quy định pháp luật và dựa trên nguyên tắc thỏa thuận. Các dịch vụ ngân hàng cần được mở rộng tới toàn bộ nền kinh tế, các doanh nghiệp và sản xuất hàng tiêu dùng cho các cá nhân và hộ gia đình, phục vụ các lĩnh vực, khu vực kinh tế chính, có tiềm năng phát triển nêu trong Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2011-2020 và Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011-2015. Về các mục tiêu chính sách, Chính phủ cần có chính sách và cơ chế rõ ràng dựa trên nguyên tắc phân biệt ngân hàng chính sách khỏi ngân hàng thương mại nhằm giúp các tổ chức tín dụng hoạt động kinh doanh và phát triển theo quy tắc của thị trường. Các tổ chức tín dụng có thể tự nguyện tham gia vào các chương trình cho vay chính sách thông qua đại lý hoặc dịch vụ tín thác hoặc cung cấp dịch vụ hỗ trợ với điều kiện thị trường và tự chịu trách nhiệm.

CHƯƠNG 4: DỊCH VỤ VIỄN THÔNG

4.1 Thực trạng và các vấn đề phát triển của lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam

Viễn thông và Internet tiếp tục tăng trưởng nhanh chóng, tốc độ tăng trưởng của thuê bao viễn thông tăng nhanh, tổng số thuê bao điện thoại toàn hệ thống hiện nay là 82,25 triệu, trong đó thuê bao di động chiếm khoảng 85,5% (70,3 triệu thuê bao điện thoại), 14,5% còn lại là thuê bao cố định (11,95 triệu thuê bao cố định); tỷ lệ phổ cập là 97,5%. Trong tổng số 70,3 triệu thuê bao di động có trên 88% thuê bao sử dụng công nghệ GSM (khoảng 62 triệu thuê bao), số lượng còn lại là các thuê bao sử dụng công nghệ CDMA. Có khoảng 20,67 triệu người sử dụng Internet trên cả nước và tỷ lệ phổ cập đạt 24,20%; tổng số thuê bao băng thông rộng đạt 2 triệu.

Tới tháng 12 năm 2008, số lượng thuê bao di động tại Việt Nam đã đạt trên 70,3 triệu. Theo báo cáo tóm tắt của MIC vào tháng 12 năm 2008, tập đoàn Viettel, do Quân đội sở hữu, tiếp tục dẫn đầu thị trường di động với thị phần khoảng 34,1%. Viettel vượt xa các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông khác, MobiFone và VinaPhone, hai mạng có thị phần lần lượt khoảng 28,4% và 25,6%.

Tốc độ tăng trưởng thuê bao viễn thông đã đạt gần 96% vào năm 2008. Tỷ lệ phổ cập viễn thông di động đạt 83,4%. Năm 2008, Việt Nam phát triển thêm 34 triệu thuê bao di động so với năm 2007. Cần ghi nhớ rằng số liệu các thuê bao di động tại Việt Nam dựa trên giả định rằng trên thị trường có nhiều thuê bao không sử dụng.

Cạnh tranh và tăng trưởng của lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam đã được thúc đẩy bởi làn sóng giảm giá cước, một bước đi được nhiều nhà cung cấp đưa ra. Cước còn có thể giảm nữa trong tương lai gần, có thể dẫn tới một cuộc chiến về giá. Theo dự đoán, Việt Nam có thể đạt tỷ lệ phổ cập trên 100% vào năm 2010 thay vì 2011 như dự đoán trước đây. Vào cuối năm 2012, chúng ta dự đoán sẽ có gần 136 triệu khách hàng và tỷ lệ phổ cập có thể lên tới gần 147%. Sự tăng trưởng số lượng khách hàng sẽ được hỗ trợ bởi dân số tăng cũng như tăng cường cạnh tranh và các khoản đầu tư mới.

Trong khi đó, theo Trung tâm thông tin mạng Internet Việt Nam (VNNIC) – một đơn vị thuộc MIC, thì trong năm 2008, số lượng các thuê bao băng thông rộng tăng 58% so với năm 2007. Tới cuối tháng 12, tỷ lệ sử dụng băng thông rộng tại Việt Nam tăng lên tới 2,43% từ mức 1,5% vào cuối năm 2007. Quý 4 năm 2008 đã chứng kiến những nỗ lực nhằm tăng đầu tư vào công nghệ băng thông rộng và khuyến khích sử dụng. Vào tháng 9 năm 2008, VNPT tung ra chiến lược thúc đẩy dv ADSL ‘MegaVNN’ cho các thuê bao cố định của mình. Chương trình khuyến mại này kéo dài từ 16 tháng 9 tới 30 tháng 10 tặng miễn phí mô dem ADSL và phí đăng ký cho người sử dụng và khách hàng mới của MegaVNN nhuwngx người chuyển từ dịch vụ internet gián tiếp sang dùng MegaVNN đối với điện thoại cố định. Chúng tôi vẫn tin rằng số thuê bao băng thông rộng sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh trong vòng 5 năm tới. Tới cuối năm 2008, thị trường Internet tại Việt Nam có khoảng 2,05 triệu thuê bao băng thông rộng (tương đương tỷ lệ phổ cập khoảng 2,43%).

4.1.1 Thực trạng thị trường viễn thông Việt Nam

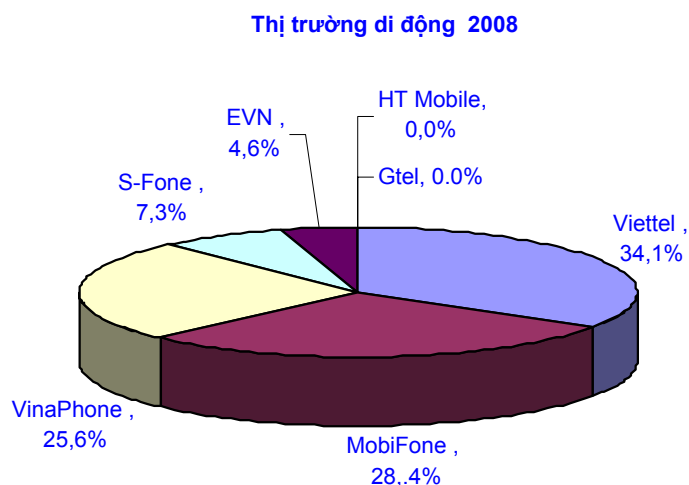
Di động

Năm 2008, thị trường di động Việt Nam có 7 nhà cung cấp: Vinaphone, MobiFone, Viettel (sử dụng công nghệ GSM); S-Fone, EVN Telecom (sử dụng CDMA), HT Mobile (đang chuyển từ CDMA sang công nghệ e-GSM), Gtel (chưa hoạt động). Tuy nhiên, cả HT Mobile và Gtel đều được coi là chưa hoạt động; các mạng CDMA chưa tạo ra thay đổi lớn trên thị trường di động và đang chịu nhiều áp lực từ các mạng sử dụng công nghệ GSM.

Số liệu mới nhất từ Bộ Thông tin và Truyền thông Việt Nam (MIC) cho thấy có gần 50 triệu thuê bao di động vào đầu tháng 6 năm 2008. Trong số này, 90% là thuê bao trả trước. Tỷ lệ thuê bao trả trước hai cho thấy ARPU tại Việt Nam là khoảng 6 đô la một tháng, mức thấp nhất ở châu Á.

Việc thu thập số liệu chi tiết, tin cậy về số lượng thuê bao di động của 7 mạng di động tại Việt Nam vẫn là một công việc khó khăn. Các mạng di động không cung cấp số liệu thuê bao của mình trong khi MIC công bố số liệu không thường xuyên.

Theo báo cáo cuối năm của MIC vào ngày 2 tháng 1 năm 2009, Viettel, thuộc sở hữu của quân đội Việt Nam, tiếp tục là mạng dẫn đầu thị trường di động Việt Nam với khoảng 24 triệu thuê bao, thị phần khoảng 34.1%. Viettel cũng bỏ xa các mạng tiếp theo là MobiFone và VinaPhone, hai mạng có lần lượt 20 triệu và 18 triệu khách hàng. Cả MobiFone và VinaPhone đều do VNPT sở hữu. Trong khi đó, theo MIC, mạng xếp thứ 4 là S Phone có 5,1 khách hàng.



Chúng tôi ước tính rằng, Viettel tiếp tục chiếm thị phần cao nhất, tiếp theo là MobiFone và VinaPhone. Số lượng khách hàng của S-Phone tăng, vượt số thuê bao của EVN Telecom do vào năm 2008 HT Mobile (Hanoi Telecom) chuyển các thuê bao CDMA của mình cho S-Fone. Do đó, thị phần của S-Phone cao hơn EVN Telecom.

Tổng cộng, ba mạng GSM của Việt Nam kiểm soát 88% thị trường di động vào cuối năm 2008. Số lượng các thuê bao di động CDMA đã đạt gần 8,3 triệu vào cuối năm 2008, từ mức dưới 2,3 triệu vào cuối năm 2007. Mặc dù số lượng thuê bao CDMA dự đoán sẽ tiếp tục tăng, nhưng tốc độ sẽ không nhanh bằng GSM. Do đó, các nhà cung cấp dịch vụ CDMA có thể sẽ gặp khó khăn trong việc tăng thị phần.

Biểu 1: Thị trường viễn thông Việt Nam, tháng 6 năm 2008

Nhà cung cấp	Số lượng thuê bao (triệu)	Thị phần (%)
Viettel	24.0	34.1%
MobiFone	20.0	28.4%
VinaPhone	18.0	25.6%
S-Fone	5.1	7.3%
EVN Telecom	3.2	4.6%
HT Mobile (Vietnamobile)	0	0.0%
Gtel	0	0.0%
Tổng	70.3	100%

Mặc dù số lượng thuê bao tiếp tục tăng nhanh, tỷ lệ khách hàng trả trước cao làm tăng khả năng có nhiều thuê bao không được kích hoạt. Nếu trừ số lượng các thuê bao không sử dụng thì tỷ lệ phổ cập sẽ giảm đáng kể. MIC gần đây cam kết sẽ kiểm tra phương pháp tính của các mạng để xác định liệu một thẻ SIM có được kích hoạt hay không. Một yếu tố nữa góp phần làm tỷ lệ phổ cập cao là có nhiều thẻ đa sim được cho là tồn tại trên thị trường di động Việt Nam. Hiện tượng này chủ yếu là do mức độ cạnh tranh cao trên thị trường và vô số chiến dịch khuyến mại.

Tới cuối năm 2007, MobiFone và VinaPhone, hai mạng do VNPT kiểm soát có 19 triệu thuê bao. Vào cuối tháng 6 năm 2008, hai mạng này đã mở rộng số thuê bao của mình thêm gần 36%. Trong năm 2007, MobiFone và VinaPhone lắp đặt thêm gần 6,000 trạm mới. VinaPhone đặt mục tiêu tăng thêm 5000 trạm tiếp sóng (BTSs) để đạt mục tiêu có 9000 BTS vào cuối năm 2008. Tới tháng 5 năm 2008, VinaPhone đã ký hợp đồng với Aircom International của Anh để cung cấp dịch vụ thiết kế và lập kế hoạch mạng cho mình.

Ngoài ra, vào tháng 12 năm 2007 cả MobiFone và VinaPhone bắt đầu giảm cước cuộc gọi tới 25-28% nhằm duy trì và mở rộng thị phần của mình. Theo đó, phí kích hoạt đối với các thuê bao trả sau giảm từ 136.364 đồng xuống còn 109.000 đồng trong khi thuê bao tháng vẫn giữ ở mức 54.545. Cước cuộc gọi giảm bình quân 20% đối với các thuê bao trả sau, đối với các thuê bao trả trước, cước giảm gần 30%.

Vào tháng 12 năm 2007, VNPT thông báo đã phối hợp với Motorola để mở rộng và tăng cường mạng GSM của VinaPhone tại các thành phố lớn, kể cả Hà Nội và Hồ Chí Minh. Motorola được ký hợp đồng để lắp đặt trên 650 trạm di động và cung cấp các dịch vụ bảo trì, tối ưu hóa. Sau đó vào tháng 6 năm 2008, Motorola thông báo đã ký thêm các hợp đồng trị giá 28 triệu đô la để mở rộng mạng VinaPhone tại 12 tỉnh phía Bắc. Theo thỏa thuận, hơn 1000 trạm di động sẽ được triển khai. Motorola cũng được cho là đang hợp tác với VinaPhone để mở rộng phạm vi mạng GPRS và cung cấp dịch vụ EDGE tại các khu vực đô thị lớn.

MobiFone đã thông báo trong năm 2008 dự đoán sẽ đạt tổng doanh thu khoảng 16 nghìn tỷ đồng (khoảng 1 tỷ đô la) và thu được lợi nhuận là 6,65 nghìn tỷ đồng. Để thực hiện các mục tiêu này, công ty sẽ tiếp tục mở rộng diện bao phủ và tăng chất lượng dịch vụ tại tất cả các tỉnh thành phố trên cả nước. Công ty dự tính sẽ tăng số lượng các trạm BTS lên 10.000 vào cuối năm. MobiFone đang chuẩn bị IPO. Theo kế hoạch, khoảng một phần ba cổ phần của công ty sẽ được lưu hành, Chính phủ nắm giữ khoảng 33,3% cổ phần và một phần ba còn lại sẽ thuộc một nhà đầu tư chiến lược. Đây sẽ là IPO đầu tiên trong lĩnh vực viễn thông.

Công ty viễn thông của Na Uy là Telenor đã tiếp tục tạo ra dự đoán về việc mình có thể gia nhập thị trường di động Việt Nam. Chúng tôi tin rằng quá trình cổ phần hóa của MobiFone có thể được coi là một cách để công ty này gia nhập thị trường. Telenor đã thiết lập văn phòng đại diện tại Việt Nam kể từ năm 2005.

Nếu Telenor muốn mua cổ phần tại MobiFone công ty này sẽ ít khả năng không bị cạnh tranh. Dự đoán Singapore Technologies Telemedia (STT), công ty chiếm 75% cổ phần tại Asia Mobile Holdings, và do đó chiếm 40% cổ phần tại nhà cung cấp mạng lớn thứ hai tại Indonesia là Indosat cũng sẽ tìm cách mua cổ phần của MobiFone. STT dự đoán việc bán cổ phần của MobiFone sẽ bị trì hoãn tới năm 2009 thay vì 2008 như ban đầu.

Mặc dù Viettel, MobiFone và VinaPhone tiếp tục chi phối thị trường viễn thông, ba nhà cung cấp dịch vụ CDMA của Việt Nam gần đây đã ban hành các chính sách để mở rộng thị phần nhỏ của mình. S-Fone, có cổ đông là SK Telecom của Hàn Quốc, cũng được cho là đang xem xét giảm cước cuộc gọi cho phù hợp với xu thế của thị trường.

Vào tháng 4 năm 2008, nhà cung cấp dịch vụ CDMA có thị phần nhỏ nhất Việt Nam, HT Mobile, bắt đầu chuyển khách hàng sử dụng mạng CDMA sang công nghệ GSM. Các khách hàng tiếp tục sử dụng HT Mobile sẽ nhận một bộ GSM mới. Tuy nhiên, những người muốn tiếp tục dùng dịch vụ CDMA sẽ chuyển sang mạng của S-Fone. HT Mobile quyết định thực hiện việc chuyển này sau khi không đạt được mục tiêu thu hút 1 triệu khách hàng vào cuối năm 2007.

Trong khi đó, các nhà cung cấp mới dự kiến sẽ gia nhập thị trường di động Việt Nam trong vòng vài tháng tới. Vào tháng 1 năm 2008, Bộ Thông tin và Truyền thông đã chuẩn bị cấp giấy phép cho Tập đoàn viễn thông toàn cầu (GTel) cung cấp dịch vụ di động. GTel được hỗ trợ bởi tập đoàn viễn thông khổng lồ của Nga là VimpelCom và sẵn sàng đầu tư tới 1 tỷ đô la vào mạng di động Gtel trong vòng vài năm tới. Vào tháng 7 năm 2008, VimpelCom thông báo đã mua 40% cổ phần của GTel-Mobile với giá là 267 triệu đô la. Công ty GTel do Nhà nước sở hữu và một chi nhánh khác là GTel TSC giữ lượng cổ phần còn lại là 51% và 9%, mặc dù VimpelCom đang xem xét mua thêm 9% từ các đối tác Việt Nam và đã có quyền thực hiện điều này. Một quan chức của Bộ Thông tin và Truyền thông xác nhận rằng GTel đã xin phép cung cấp dịch vụ di động trên nền GSM và Bộ này đang xem xét các điều kiện cần thiết để bổ sung, cho phép GTel sử dụng tần số 1800MHz. Trong vòng 5 năm tới, VimpelCom có kế hoạch đầu tư 1,8 tỷ đô la vào GTel-Mobile. Nhà cung cấp mới này dự tính sẽ có 20 triệu thuê bao di động vào năm 2013.

GTel được hỗ trợ bởi tập đoàn viễn thông khổng lồ của Nga là VimpelCom và sẵn sàng đầu tư tới 1 tỷ đô la vào mạng di động Gtel trong vòng vài năm tới. Vào tháng 7 năm 2008, VimpelCom thông báo đã mua 40% cổ phần của GTel-Mobile với giá là 267 triệu đô la. Công ty GTel do Nhà nước sở hữu và một chi nhánh khác là GTel TSC giữ lượng cổ phần còn lại là 51% và 9%, mặc dù VimpelCom đang xem xét mua thêm 9% từ các đối tác Việt Nam và đã có quyền thực hiện điều này.

Tuy nhiên, MobiFone và Vinaphone dường như đã sớm có biện pháp phản hồi để chống lại việc mất thị phần từ các nhà cung cấp nhỏ bằng việc tuyên bố từ tháng 12 năm 2007 sẽ giảm cước thuê bao tới 25-28%. Theo đó, phí kích hoạt đối với các thuê bao trả sau giảm từ

136.364 xuống 109.000 đồng trong khi phí thuê bao hàng tháng không thay đổi, ở mức 54.545 đồng. Cuộc gọi giảm trung bình khoảng 20% đối với thuê bao trả sau trong khi cước phí đối với thuê bao trả trước được giảm gần 30%. Tới nay, các đối thủ cạnh tranh chưa thông báo kế hoạch cắt giảm cước của mình.

Thị trường 3G

Vào tháng 10 năm 2007, Chính phủ Việt Nam cho phép MIC cấp 4 giấy phép cho các mạng 3G. Bên cạnh đó, 5 mạng di động cũng được cho phép triển khai dịch vụ WiMAX. Quyết định được đưa ra sau hơn một năm MIC chuẩn bị các tiêu chí cấp phép 3G. Các đơn xin phép từ các nhà cung cấp trong nước được dự định đưa ra trong năm 2008 nhưng tại thời điểm của nghiên cứu này, việc nộp hồ sơ bị trì hoãn tới tháng 1 năm 2009. Các nhà cung cấp được cấp giấy phép bao gồm: Viettel, Mobifone, Vinaphone và liên danh giữa EVN telecom và HT-Mobifone.

Một số nhà cung cấp dịch vụ lớn nước ngoài đã bày tỏ sự quan tâm tới việc đầu tư vào phát triển và triển khai các mạng 3G tại Việt Nam. Nhà cung cấp NTT DoCoMo của Nhật Bản, vốn mở văn phòng đại diện tại Hà Nội (văn phòng thứ tư ở nước ngoài của tập đoàn này) vào tháng 9 năm 2007, coi tốc độ tăng trưởng 30% của thị trường viễn thông Việt Nam là một cơ hội lớn. Kỳ vọng này cũng giống với kỳ vọng của nhà cung cấp dịch vụ Pháp là France Telecom.

Theo các báo cáo, cả MobiFone và VinaPhone đều dự kiến sẽ nâng cấp cơ sở hạ tầng của mình lên 3G. MobiFone đã hoàn thành áp dụng thử nghiệm 3G trong 2 năm và đang trong giai đoạn cuối cùng để đưa ra đề xuất triển khai 3G tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, hai thành phố đầu tiên triển khai dịch vụ này từ năm 2008, có thể liên danh với France Telecom. Trong khi đó, VinaPhone kết thúc giai đoạn thử nghiệm với Nokia tại Đà Nẵng vào tháng 8 năm 2007. Đối với Viettel, S-Fone và Hanoi Telecom (HT Mobile), ba nhà cung cấp này đang xin giấy phép UMTS từ Bộ Thông tin và Truyền thông, đồng thời doanh nghiệp mới gian nhập là GTel cũng có quan tâm tương tự.

Khó có khả năng 6 nhà cung cấp dịch vụ hiện nay của Việt Nam sẽ được cấp giấy phép. Trên thực tế, Chính phủ dự định sẽ cấp nhiều nhất là 4 giấy phép 3G. Bộ Thông tin và Truyền thông dải tần là 2x15MHz cùng với các slot phân chia thời gian trong các dải 1920-1980MHz và 2110-2170MHz, và dải tần 5MHz với slot phân chia thời gian trong khoảng 1900-1920MHz. Dải tần 2010-2025MHz được dành cho các đơn xin cấp phép UMTS tiếp theo, và RFD dự đoán mỗi mạng sẽ được cấp phép ít nhất là 5MHz block.

Việc thiếu nội dung và chi phí cũng như thiếu các thiết bị di động 3G sẽ cản trở sự tăng trưởng của thị trường 3G tại Việt Nam, với ước tính sẽ có trên 300000 thuê bao trong năm đầu tiên triển khai 3G. Tuy nhiên, dù đã có 3G, vẫn có đe dọa thực sự đối với tăng trưởng của toàn bộ khu vực châu Á-Thái Bình Dương, đó là WiMAX, mạng có thể có phạm vi bao trùm và có khả năng cung cấp dịch vụ Internet không dây tới các làng xã xa xôi. 5 nhà cung cấp dịch vụ đang thử nghiệm dịch vụ WiMAX, gồm Trung tâm truyền số liệu Việt Nam (VDC) thuộc VNPT, tại Lào Cai, Tập đoàn đa phương tiện Việt Nam (VTC), tại Hà Nội và Hồ Chí Minh; Tổng công ty viễn thông FPT; EVN Telecom và Viettel. Ba doanh nghiệp sau đang thử nghiệm cả dịch vụ không dây và dịch vụ WiMAX.

Dịch vụ cố định

Vào cuối năm 2007, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ điện thoại cố định tại Việt Nam là VNPT, có 7,02 thuê bao trong tổng số thuê bao viễn thông là 27,8m. Dịch vụ viễn thông cố định truyền thống do VNPT cung cấp chiếm 77% tổng số thuê bao cố định của Việt Nam với cơ sở thuê bao khoảng 3,01 triệu đang sử dụng dịch vụ cố định không dây do Viettel và S-Fone cung cấp. Vào cuối năm 2008, lượng khách hàng sử dụng dịch vụ cố định lên tới 11,95 triệu người, tương đương với mức độ phổ cập khoảng 14,1% (số liệu do MIC cung cấp).

Không giống với thị trường viễn thông tại châu Á, lĩnh vực viễn thông cố định tại Việt Nam có nhiều cơ hội tăng trưởng. Chính phủ Việt Nam quyết tâm thúc đẩy quá trình loại bỏ vai trò độc quyền của VNPT trong lĩnh vực này. Vào tháng 12 năm 2006, MIC cấp giấy phép cho FPT Telecom cung cấp dịch vụ cố định trên toàn quốc. Dịch vụ cố định của FPT sẽ dựa trên mạng thế hệ tiếp theo, được hỗ trợ bởi công nghệ thoại dựa trên IP cũng như băng thông rộng tốc độ cao và IPTV. Vào năm 2008, FPT báo cáo đã có 307.350 thuê bao ADSL với dịch vụ băng thông rộng cung cấp tới 0 tỉnh.

Bên cạnh việc kiểm soát đa số thị trường dịch vụ thoại trong nước, tới tận năm 2002, VNPT vẫn là doanh nghiệp duy nhất được phép cung cấp dịch vụ đường dài và quốc tế. Tuy nhiên, cả Saigon Postel (một doanh nghiệp cổ phần trước đây thuộc VNPT) và Viettel đã bắt đầu cung cấp dịch vụ thoại VoIP trong nước và quốc tế. VDC cũng giới thiệu dịch vụ VoIP trả trước và trả sau của riêng mình vào năm 2003 dưới tên FoneVNN và vào tháng 11 năm đó trở thành nhà cung cấp dịch vụ mạng riêng ảo (VPN) đầu tiên của Việt Nam.

Trong nỗ lực mở rộng lượng khách hàng, VNPT chọn nhà cung cấp Ericsson của Thụy Điển để cung cấp các thiết bị cho hơn 200.000 thuê bao cố định tại miền trung Việt Nam. Hợp đồng này là một phần của giai đoạn hai trong dự án mở rộng mạng lưới và năng lực tại khu vực này. Giai đoạn 1 bắt đầu vào tháng 8 năm 2006, khi mà Ericsson giành hợp đồng lắp đặt 600.000 đường dây.

Vào tháng 8 năm 2008, VNT, một công ty con của VNPT thông báo dự định triển khai hệ thống quang học tốc độ cao WDM của Fujitsu như đường trục cho mạng lưới thế hệ tiếp theo của mình. VTN quản lý cơ sở hạ tầng trong nước cho VNPT. Công ty sẽ triển khai WDM như một mạng đường trục có chiều dài 3000 km tại miền Bắc Việt Nam, kết nối trung tâm của 21 tỉnh. Mạng này dự kiến sẽ được hoàn thành vào đầu năm 2009.

Trong khi đó, MIC đã cam kết triển khai cơ sở hạ tầng thoại cố định của Việt Nam, đặc biệt tại các vùng nông thôn. Đằng sau kế hoạch của Chính phủ đầu tư cho hệ thống thoại cố định nhằm đạt được sự phát triển cân bằng và bền vững cùng với dịch vụ thoại di động. Một lý do tại sao Chính phủ lại hỗ trợ cho dịch vụ thoại tại các vùng sâu vùng xa là sự chênh lệch về doanh thu từ dịch vụ thoại cố định tại thành thị và nông thôn; trong khi các thuê bao cố định tại khu vực thành thị sẽ đem lại doanh thu hàng tháng khoảng 50.000 đồng thì ở nông thôn, vùng sâu vùng xa con số này là 30.000 đồng.

Hơn nữa, trong nỗ lực điều tiết thị trường điện thoại cố định và đảm bảo sự bình đẳng hơn nữa, MIC đã công bố kế hoạch tăng cước gọi cố định liên tỉnh. Hiện nay, người sử dụng 120 đồng (khoảng 0,007 đô la) một phút, được cho là thấp hơn chi phí và MIC đang đề xuất tăng lên thành 200 đồng (0,012 đô la) một phút. Tuy nhiên, để bù lại mức tăng cước, cước

thuê bao hàng tháng sẽ giảm từ 27.000 xuống còn 20.000 với hy vọng thu hút thêm được khách hàng mới..

Những thay đổi này dự định sẽ được bắt đầu vào năm 2009, trừ cước gọi cố định do MIC đề ra sẽ được áp dụng từ năm 2010. Sau 2010, các nhà cung cấp sẽ được tự đặt mức cước của mình tuy nhiên MIC sẽ tiếp tục đặt mức cước trần để đảm bảo môi trường cạnh tranh bình đẳng.

Dịch vụ cố định không dây

Với lợi thế chi phí đầu tư và thời gian triển khai dịch vụ so với dịch vụ cố định, dịch vụ cố định không dây đã phát triển nhanh chóng. Với các nhà cung cấp Gphone (VNPT), HomePhone (Viettel) và Ecom (EVN Telecom), các gói dịch vụ này đã tạo ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Có rất nhiều chương trình khuyến mại của các nhà cung cấp dịch vụ như tặng chi phí lắp đặt, giảm giá cước, v.v.. Nếu như vào tháng 3 năm 2008 khách hàng phải trả 149.000 chi phí lắp đặt ban đầu và thiết bị đầu cuối thì vào các tháng cuối năm 2008 họ được miễn phí các chi phí này. Ngoài ra, khách hàng còn được tặng 150.000 trong tài khoản của mình. Giá cước hấp dẫn là yếu tố then chốt để phát triển số lượng lớn thuê bao cố định không dây trong những năm tới.

Với năng lực hạn chế về cơ sở hạ tầng thoại cố định và khoảng 70% dân số Việt Nam sống ở khu vực nông thôn, ngày càng nhiều các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Việt Nam-kể cả các nhà cung cấp dịch vụ di động-đang đưa ra dịch vụ cố định không dây. Đối mặt với mức độ bão hòa đang diễn ra tại khu vực thành thị, dịch vụ cố định không dây (FWA) đang được các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông Việt Nam coi là một cách để tăng doanh thu. Dịch vụ cố định không dây có thể được cung cấp trên mạng viễn thông hiện tại và do đó chi phí ban đầu là thấp. Các dịch vụ này có thể được coi là một cách hiệu quả về chi phí để cung cấp dịch vụ viễn thông tới các hộ gia đình thu nhập thấp. Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông hàng đầu Việt Nam là Viettel có khoảng 70% thuê bao sống ở khu vực nông thôn; con số này cho thấy tầm quan trọng của dịch vụ viễn thông không dây. Dịch vụ trả sau của Viettel, HomePhone, được đưa ra vào tháng 8 năm 2007, chỉ vài ngày sau khi đưa ra dịch vụ trả trước. Bằng việc đưa ra mức chiết khấu đặc biệt, Viettel hy vọng sẽ tăng số lượng thuê bao lên thông qua HomePhone. Mặc dù một số bài báo đã công bố Viettel có trên 13 triệu thuê bao tới thời điểm cuối năm 2007, con số này được cho là bao gồm cả khách hàng di động và cố định không dây. Nếu trừ đi 11,9 triệu khách hàng di động thì chỉ còn hơn 1 triệu khách hàng dùng di động không dây tính tới cuối năm 2007.

VNPT cũng chào dịch vụ cố định không dây với tên gọi GPhone. Dịch vụ này được cung cấp thông qua mạng GSM của VinaPhone và có cước phí bằng cước thoại cố định, cho phép nhiều hộ gia đình có thu nhập thấp sử dụng được. GPhone được đưa ra theo hai giai đoạn, với dịch vụ ban đầu được cung cấp tại 8 tỉnh và thành phố (gồm Lai Châu, Thái Nguyên, Hà Tây, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Cần Thơ, Hậu Giang và An Giang) vào tháng 6 năm 2007, và các địa bàn còn lại trên cả nước vào tháng 8 năm 2007. Tổng số thuê bao của Gphone đạt 838.000 vào cuối năm 2008.

Thuê bao cố định phát triển chậm

Các nhà cung cấp ngoài VNPT dường như rất khó phát triển dịch vụ thuê bao cố định do chi phí đầu tư vào mạng lưới là quá lớn. Do đó, mặc dù Viettel đã cung cấp dịch vụ này nhưng dường như không tập trung phát triển. FPT cũng đã cung cấp dịch vụ cố định vào cuối năm 2008 nhưng chỉ tập trung chủ yếu tại Hà Nội, số lượng thuê bao không nhiều.

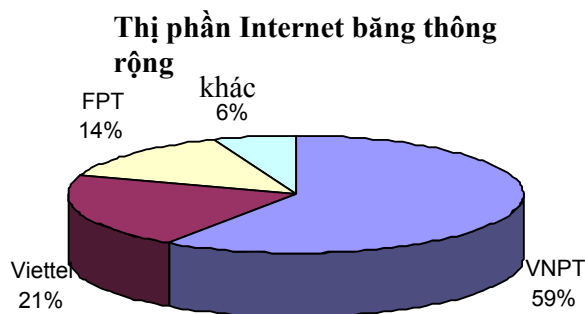
Bên cạnh chi phí ban đầu lớn, sự bùng nổ của các mạng di động đã khiến người dùng không còn quan tâm nhiều tới dịch vụ cố định và khiến cho dịch vụ này phát triển chậm, lặt lẽ trong vòng 2 năm qua.

Xét cả về khía cạnh kinh tế và dịch vụ thì dịch vụ cố định không thể cạnh tranh với dịch vụ di động hoặc cố định không dây. Do đó sự phát triển của dịch vụ này rất chậm, đối với cả nhà cung cấp dịch vụ và người sử dụng. Tuy nhiên, để phát triển một cơ sở hạ tầng viễn thông ổn định, Việt Nam cần tiếp tục phát triển mạng cố định. Trong thời gian quan, với vai trò cung cấp dịch vụ viễn thông chính, VNPT vẫn tiếp tục đầu tư và phát triển mạng lưới. Nhưng trong tương lai gần, để đảm bảo sự phát triển bền vững của dịch vụ này thì các cơ quan quản lý Nhà nước cần ưu tiên các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cố định.

Băng thông rộng

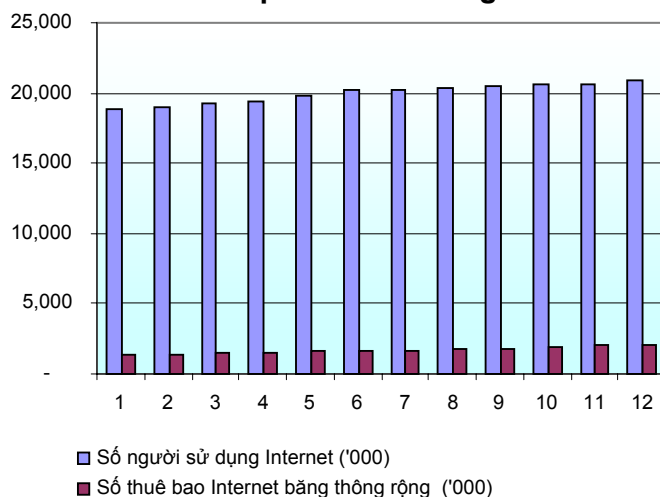
Theo Trung tâm mạng Internet Việt Nam (VNNIC), số lượng người sử dụng Internet tại Việt Nam đã tăng lên tới 20,834 triệu người vào cuối năm 2008. Con số này tương đương với 24,04% tổng dân số. Số lượng người sử dụng internet tăng 26% trong năm 2007 và 12,3% năm 2008. Trong khi đó, theo VNNIC, số lượng các thuê bao băng thông rộng tăng 150% vào năm 2007 và 58,3% năm 2008. Vào cuối năm 2008, tỷ lệ phổ cập băng thông rộng tại Việt Nam đã tăng lên tới 2,43% so với mức 1,5% vào cuối năm 2007. Sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ băng thông rộng đã cho thấy sự phổ cập của dịch vụ này tại Việt Nam ngày càng tăng. Tuy nhiên, có thể hai phần ba số thuê bao băng thông rộng tại Việt Nam là ở Hà Nội hoặc thành phố Hồ Chí Minh. Yếu tố cản trở sự phát triển nhanh hơn là việc dịch vụ ADSL vẫn còn đắt đỏ và chất lượng dịch vụ vẫn thấp, tốc độ thấp, kết nối không ổn định ở các vùng xa.

Hiện nay, số lượng thuê bao ADSL của cả nước đã đạt trên 2 triệu người. Trong khi đó, vào cuối năm 2006 con số này thì là 500.000 thuê bao. VNPT có thị phần chi phối với trên 1,2 triệu thuê bao (khoảng 60%), tiếp theo là Viettel với trên 430.000 thuê bao (chiếm 21% thị phần); và FPT có trên 285.000 thuê bao (14%); phần còn lại là của các nhà cung cấp dịch vụ Internet khác (EVN Telecom, SPT, OCI, etc.).



Tỷ lệ sở hữu máy tính cá nhân cao tại Việt Nam cho thấy nhu cầu đối với dịch vụ Internet và băng thông rộng sẽ vẫn cao. Theo một khảo sát do Alcatel-Lucent thực hiện, khoảng 95% hộ gia đình Việt Nam có tiếp cận tới máy tính để bàn, trong đó 16% dự định sẽ mua máy tính xách tay. Hơn nữa, tăng trưởng nhu cầu băng thông rộng dự kiến sẽ bùng nổ khi Chính phủ Việt Nam đang đầu tư mạnh mẽ vào lĩnh vực băng thông rộng và đã tuyên bố cam kết đầu tư 100 nghìn tỷ (6,3 tỷ đô la) nhằm tăng số người sử dụng lên đáng kể. Đồng thời, kể từ khi gia nhập WTO, nhiều công ty nổi tiếng trên toàn cầu đã chuyển hoạt động của mình sang Việt Nam và việc sử dụng nhân công trong nước đã thúc đẩy thu nhập. Kết quả là có nhiều người chi tiêu khoảng từ 10-20 đô la hàng tháng tiền Internet, tiếp cận các nội dung truyền thông gồm vui chơi và downloads. Việc tăng cạnh tranh cũng được kỳ vọng sẽ giúp thúc đẩy việc sử dụng băng thông rộng.

Lĩnh vực Internet trong năm 2008



Vào tháng 6 năm 2007, với sự hỗ trợ của Nortel, VNPT tăng công suất dịch vụ băng thông rộng và khai thác tiềm năng to lớn về sự phát triển của băng thông rộng. Nhờ khoản đầu tư này, công suất mạng cáp quang Bắc - Nam của VNPT được tăng gấp đôi, từ 20Gbps lên 40Gbps. Động thái này là một phần trong các kế hoạch của VNPT nhằm thu hút 600.000 khách hàng sử dụng dịch vụ Internet tốc độ cao vào cuối năm 2007. Bản thân VNPT chỉ đưa ra mục tiêu khá khiêm tốn là (nguồn VNNIC) 1,5 triệu thuê bao băng thông rộng vào cuối năm 2009, một mục tiêu trên thực tế đã đạt và vượt từ tháng 4 năm 2008. Vào tháng 2 năm 2008, VNPT đầu tư 1 tỷ đô la vào phát triển băng thông rộng, tăng công suất lên 300Gbps. Ngoài ra, khoản đầu tư này sẽ giúp mở rộng mạng băng thông rộng của VNPT trong vòng 2 năm tới, nhằm cung cấp dịch vụ tới các vùng trước đây chưa tiếp cận được dịch vụ này. Các khoản đầu tư mới cũng sẽ cho phép VNPT tiếp cận nhiều trường học và cơ quan Nhà nước hơn.

Vào tháng 9 năm 2008, VNPT đưa ra một chiến dịch nhằm thúc đẩy mạng ADSL MegaVNN và khuyến mại cho người sử dụng dịch vụ cố định. Chương trình khuyến mại này, kéo dài từ 16 tháng 9 tới 30 tháng 10, tặng modem ADSL miễn phí và phí đăng ký cho các thuê bao MegaVNN mới và các khách chuyển từ dịch vụ Internet gián tiếp sang MegaVNN sử dụng đường dây điện thoại. Người sử dụng được nhận tài khoản 100.00 đôn (6 đô la) trong

vòng 2 tháng. Khách hàng sử dụng cả dịch vụ MegaVNN và điện thoại cố định sẽ được dùng dịch vụ miễn phí trong vòng 3 tháng.

Cùng với dịch vụ Internet trong nước, VNPT cung cấp dịch vụ mạng dữ liệu cho khách hàng là các doanh nghiệp lớn thông qua liên danh với đối tác là nhà cung cấp Cable & Wireless (C&W) của Anh. Vào tháng 9 năm 2008, công ty con của VNPT là công ty truyền dữ liệu Việt Nam (VDC), công bố việc mở rộng liên danh với C&W để cung cấp dịch vụ IP VPN. Theo thỏa thuận này, C&W sẽ cung cấp dịch vụ VPN-IP on-net cho các khách hàng của VDC. Trong thỏa thuận này, C&W đã nâng cấp phạm vi mạng lưới các điểm PoP (point-of-presence) ở cả Hà Nội và Hồ Chí Minh.

WiMAX

Bên cạnh việc mở rộng công suất của mạng ADSL, VNPT đang thử nghiệm dịch vụ WiMAX tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Đây là bước đi tiếp theo thành công trước đó của nhà cung cấp này với dịch vụ WiMAX tại Lào Cai. Tuy nhiên, VNPT không phải là nhà cung cấp đầu tiên thử nghiệm dịch vụ WiMAX, cả Viettel và FPT Telecom đang thực hiện việc thử nghiệm tương tự. Bên cạnh việc phát triển dịch vụ WiMAX, Viettel cũng là nhà cung cấp dịch vụ Internet lớn tới các khách hàng doanh nghiệp. Vào tháng 6 năm 2008, Viettel tung ra chiến dịch khuyến mại lớn hướng tới các doanh nghiệp thuê đường truyền riêng. Công ty này tuyên bố sẽ miễn phí lắp đặt và phí sử dụng trong tháng đầu đối với các thuê bao đường truyền riêng. Tổng giá trị của gói này sẽ giúp khách hàng tiết kiệm 60 triệu (3.680 đô la). Bên cạnh đó, công ty này nói sẽ miễn phí cho khách hàng mới 1 domain web, 10 địa chỉ email và phí hosting trong vòng 1 năm.

Vào tháng 3 năm 2008, Tập đoàn viễn thông Sài Gòn (SPT) trở thành nhà cung cấp dịch vụ thứ 6 được Bộ Thông tin và Truyền thông cấp phép cung cấp dịch vụ WiMAX. SPT liên kết với nhà cung cấp dịch vụ di động S-Fone. Ba trong số năm nhà cung cấp dịch vụ còn lại được nhận giấy phép này cũng có mối liên hệ với lĩnh vực viễn thông: VNPT là công ty mẹ của các nhà cung cấp VinaPhone và MobiFone, trong khi Viettel và EVN Telecom cũng cung cấp dịch vụ viễn thông. Trong khi đó, giấy phép cung cấp WiMAX thứ tư, VTC, cung cấp dịch vụ truyền hình kỹ thuật số. Cuối cùng là FPT Telecom cũng đã được cấp phép để cung cấp dịch vụ thoại cố định và dịch vụ Internet; tuy nhiên, cho tới nay, công ty này chỉ được cấp phép thử nghiệm dịch vụ hữu tuyến và dịch vụ WiMAX vô tuyến. Sự liên kết giữa các nhà cung cấp được cấp phép WiMAX và lĩnh vực viễn thông cũng cho thấy WiMAX đã trở nên gắn kết với công nghệ di động không dây chứ không còn chịu núp bóng công nghệ mạng cố định không dây nữa. SPT đã cho biết sẽ thử nghiệm dịch vụ WiMAX trên dải băng tần từ 2.3GHz tới 2.4GHz tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận là Tây Ninh, Bình Dương, Đồng Nai, Bà Rịa Vũng Tàu và Long An. Phần lớn việc thử nghiệm dịch vụ WiMAX cũng được thực hiện ở hai thành phố lớn là Hà Nội và Hồ Chí Minh.

Biểu 2: Danh sách thử nghiệm dịch vụ WiMAX của Việt Nam

Nhà cung cấp	Ngày cấp phép WiMAX	Thử nghiệm
VNPT	03/06	Tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Lào Cai
VTC	03/06	Tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh
FPT Telecom	03/06	Với cả dịch vụ WiMAX vô tuyến và hữu tuyến

EVN Telecom	01/07	Với cả dịch vụ WiMAX vô tuyến và hữu tuyến
Viettel	03/06	Với dịch vụ WiMAX vô tuyến
Saigon Postel	03/08	Thử nghiệm tại thành phố Hồ Chí Minh và 1 tỉnh lân cận

Vào tháng 2 năm 2008, MIC cấp phép cho CMC Telecom cung cấp dịch vụ internet tại Việt Nam. Nhà cung cấp này là một công ty con của CMC và sẽ là nhà cung cấp dịch vụ internet thứ 10 tại Việt Nam. Tập đoàn CMC thành lập CMC Telecom năm 2007 và sẽ cung cấp dịch vụ này thông qua hợp tác với nhà cung cấp dịch vụ CDMA là EVN Telecom. Chủ tịch của CMC xác nhận nếu được cấp phép thì CMC sẽ xem xét triển khai dịch vụ WiMAX vô tuyến bằng thông rộng và tuyên bố nhà sản xuất chip của Hoa Kỳ là Intel sẽ hỗ trợ việc triển khai này. Tuy nhiên, để bắt đầu triển khai dịch vụ, bất kỳ nhà cung cấp WiMAX nào cũng phải có ít nhất 51% cổ phần thuộc Nhà nước. Do Nhà nước nắm giữ thấp hơn 51% cổ phần tại CMC nên sẽ cần phải thay đổi quy định để CMX có thể cung cấp dịch vụ WiMAX. Cùng với giấy phép cung cấp dịch vụ Internet, CMC Telecom cũng xin được 2 giấy phép nữa - một giấy phép cung cấp dịch vụ trực tuyến và một giấy phép cung cấp dịch vụ nội dung Internet. Tuy nhiên, nhà cung cấp này hiện nay chưa được xây dựng hạ tầng riêng của mình. Trong liên doanh với CMC, EVN Telecom chịu trách nhiệm đầu tư mạng truyền dẫn trong khi CMC đầu tư vào IT và dịch vụ viễn thông để cung cấp dịch vụ cho khách hàng ở cả hai nhóm. CMC đã bắt đầu chiến lược tập trung vào các khách hàng lớn và các tổ chức Chính phủ, một khu vực sử dụng nhiều dịch vụ Internet tại Việt Nam với khoảng 89% doanh nghiệp có đường truyền Internet.

Trong khi đó, vào tháng 3 năm 2008, công ty Một kết nối (OCI) đã đưa ra trang web quảng cáo trực tuyến, dịch vụ mà công ty này cho rằng sẽ giúp các doanh nghiệp tận dụng tối đa quảng cáo hình và quảng cáo trực tuyến. Về mặt khái niệm, quảng cáo trực tuyến chưa phát triển ở Việt Nam nhưng đây là một dịch vụ tiềm năng và OCI cho rằng dịch vụ này sẽ tăng trưởng khoảng 50% một năm từ năm 2008, có thể đạt doanh thu 600 tỷ đồng vào cuối năm 2012.

Vệ tinh VINASAT-1

Tháng 4 năm 2008, Việt Nam đã phóng thành công vệ tinh đầu tiên VINASAT-1; VNPT là chủ đầu tư dự án. VINASAT-1 đã khẳng định chủ quyền của Việt Nam trong không gian, giúp nâng cao hình ảnh, uy tín của Việt Nam nói chung và lĩnh vực công nghệ thông tin, viễn thông nói riêng. Đưa một vệ tinh viễn thông đầu tiên vào hoạt động, Việt Nam có thể chủ động trong tất cả các kế hoạch truyền dẫn, kể cả qua các phương thức hiện đại, nâng cao cơ sở hạ tầng truyền thông quốc gia, đảm bảo an toàn và sự tin cậy của cơ sở hạ tầng mạng, viễn thông, thúc đẩy sự phát triển của dịch vụ viễn thông, phát thanh truyền hình, v.v.. Với công suất truyền dẫn lên tới trên 10.000 kênh thoại và Internet, truyền dữ liệu, hơn 120 kênh hình chất lượng cao, VINASAT-1 sẽ đưa các dịch vụ viễn thông, Internet và truyền hình tới các vùng sâu, vùng xa, miền núi và hải đảo, v.v. nơi khó triển khai các phương thức truyền dẫn khác. Sáu tháng sau khi đưa vào hoạt động và khai thác thương mại, vào cuối tháng 12 năm 2008, khoảng 30% công suất của VINASAT-1 đã được sử dụng, cung cấp dịch vụ cho nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ như VTV, VTC, HTV, VOV, MODEC, THAICOM. VNPT cũng ký một hợp đồng thương mại và khai thác công suất của WebsatMedia Satellite để cung cấp dịch vụ VSAT tại thị trường Indonesia và Singapore. Để mở rộng thị trường, VTI đã tiếp tục đàm phán, ký hợp đồng cung cấp dịch vụ với một số khách hàng trong và ngoài nước.

4.2 Môi trường cạnh tranh

4.2.1 Phân tích đối thủ cạnh tranh

Bảng 3: Các doanh nghiệp chính – Lĩnh vực viễn thông Việt Nam

Tên doanh nghiệp	Sở hữu	Thị trường
VNPT	Nhà nước (100%)	Nội hạt, đường dài và quốc tế, truyền dữ liệu, internet
VinaPhone	Công ty dịch vụ viễn thông di động Việt Nam (100%)	Di động
MobiFone	Công ty dịch vụ viễn thông di động Việt Nam (100%)	Di động
Viettel	Bộ Quốc phòng	Di động, nội hạt
S-Fone	Liên doanh: Saigon Postel và SLD (liên danh gồm SK Telecom, LG Electronics và Dong Ah Elecomm)	Di động
EVN Telecom	Điện lực Việt Nam (100%)	Nội hạt, đường dài và quốc tế, truyền dữ liệu, internet
Hanoi Telecom	Liên doanh: Hanoi Telecom, Hutchison Telecommunications International (HTIL)	Di động
Gtel Mobile	Liên doanh: tập đoàn viễn thông toàn cầu-Bộ Công an, Vimpelcom – nhà cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư của Nga.	Di động
FPT	Tập đoàn FPT	Cố định

2008, một năm quan trọng đối với cạnh tranh về dịch vụ:

Năm 2008, chúng ta có thể nói rằng cạnh tranh chính trên thị trường là thông qua giá. Các doanh nghiệp viễn thông liên tục giảm giá nhằm thu hút khách hàng, từ dịch vụ viễn thông tới cố định và ADSL. Các chương trình khuyến mại này đã tạo điều kiện cho người dân với thu nhập thấp tiếp cận dịch vụ viễn thông. Tuy nhiên, tiếp thị bán tiền, nhân đôi tài khoản khi kích hoạt SIM hoặc mở tài khoản mới đã khiến cho việc quản lý thị trường viễn thông trở nên khó khăn hơn; số lượng các thuê bao ảo rất nhiều, xuất hiện nhiều hình thức sử dụng điện thoại di động để quấy rối bất hợp pháp.

Một điểm sáng trong việc cạnh tranh trên thị trường giữa các doanh nghiệp trong năm qua, bên cạnh công cụ cạnh tranh bằng giá thì các dịch vụ giá trị gia tăng đối với dịch vụ di động đã được sử dụng trong cạnh tranh giữa các doanh nghiệp. Nhiều dịch vụ giá trị gia tăng đã được cung cấp và sử dụng như một công cụ cạnh tranh giữa các mạng di động. Chúng ta có thể thấy các dịch vụ như Live-info của MobiFone, Data-safe và Ez-mail của VinaPhone, dịch vụ Yahoo Messenger, i-chat của Viettel. Cạnh tranh dịch vụ sẽ giúp đẩy mạnh việc triển khai mạng lưới và tạo ra cạnh tranh bình đẳng. Chúng ta có thể nói rằng năm 2008 là một năm quan trọng để dịch vụ trở thành một yếu tố cạnh tranh chính của thị trường viễn thông Việt Nam trong năm tới, đặc biệt khi cước viễn thông đã gần thấp tới mức sàn.

Năm 2008, viễn thông là ngành có chi phí quảng cáo nhiều thứ hai ở Việt Nam:

Theo một báo cáo về dịch vụ quảng cáo năm 2008, viễn thông là một trong những ngành có chi phí quảng cáo nhiều nhất, ở mức 71,28 triệu đô la.

So với năm 2007, chi phí quảng cáo của lĩnh vực viễn thông đã tăng gần 50%. Các số liệu này phản ánh chính xác mức độ cạnh tranh quyết liệt trong năm qua.

4.2.2 Các doanh nghiệp chính

Điện thoại cố định

Việc cung cấp dịch vụ viễn thông truyền thống dựa vào PSTN vẫn được sử dụng tại Việt Nam bởi nhà cung cấp dịch vụ viễn thông VNPT, doanh nghiệp chịu trách nhiệm về dịch vụ viễn thông của Việt Nam từ năm 1995. Dịch vụ cố định của VNPT được cung cấp qua mạng lưới 61 điểm PTT (push-to-talks), trong khi hai nhà cung cấp dịch vụ di động của Việt Nam cũng đều trực thuộc công ty kinh doanh viễn thông của VNPT, công ty dịch vụ viễn thông Việt Nam (GPC). Việt Nam chưa có cơ quan quản lý độc lập - việc quản lý và xây dựng chính sách trực thuộc MIC.

Người sử dụng dịch vụ cố định tại Việt Nam tăng 19% năm 2008. Có báo cáo cho rằng có hơn 11,95 thuê bao cố định vào cuối năm 2008, đưa tỷ lệ phổ cập lên tới 14,1%. Việt Nam tiếp tục có tỷ lệ phổ cập thuộc nhóm thấp nhất khu vực, mặc dù cao hơn Indonesia, Pakistan, Philippines và Ấn Độ.

Bảng 4: Tổng quan về tỷ lệ phổ cập điện thoại cố định trong khu vực

Nước	Tỷ lệ phổ cập 2007 (%)	Xếp hạng năm 2007 (2006)
Đài Loan	58,6	1 (1)
Hồng Kông	54,0	2 (2)
Úc	46,5	3 (3)
Hàn Quốc	46,2	4 (4)
Nhật Bản	41,6	5 (5)
Singapore	41,5	6 (6)
Trung Quốc	28,2	7 (7)
Malaysia	16,3	8 (8)
Sri Lanka	13,5	9 (-)
Việt Nam	13,2	10 (10)
Thái Lan	10,9	11 (9)
Indonesia	7,0	12 (11)
Philippines	4,4	13 (13)
Pakistan	4,1	14 (12)
Ấn Độ	3,4	15 (12)
Bangladesh	0,8	16 (-)

2.2.2 Di động

Tới tận giữa năm 2003, thị trường di động vẫn chỉ có hai doanh nghiệp. Cả hai doanh nghiệp này – MobiFone và VinaPhone – là các công ty con do VNPT sở hữu gián tiếp. MobiFone c dịch vụ ở dải băng tần 900MHz từ năm 1993, sau khi ký BCC với Comvik, Thụy Điển còn VinaPhone cung cấp dịch vụ GSM 900 từ năm 1996.

Trong năm 2003, công ty con của Saigon Postel là S-Fone giới thiệu dịch vụ CDMA, mặc dù tới tận cuối năm 2004 S-Fone mới bắt đầu thu được số lượng thuê bao đáng kể. Trong khi đó, Viettel của Bộ Quốc Phòng đã giới thiệu thành công mạng GSM vào năm 2004 và đã vượt qua S-Phone để trở thành nhà cung cấp dịch vụ di động thứ hai (sau hai nhà cung cấp của VNPT). Kể từ đó, Việt Nam đã chứng kiến sự gia nhập của các nhà cung cấp mới như

EVN Telecom (mạng E Mobile) và sau đó là Hanoi Telecom (mạng HT Mobile). E-Mobile và HT Mobile bắt đầu hoạt động thương mại lần lượt từ tháng 2 năm 2006 và tháng 1 năm 2007 và đều cung cấp dịch vụ trên nền CDMA (mặc dù từ tháng 4 năm 2008 HT Mobile bắt đầu chuyển khách hàng của mình sang mạng GSM). Với tỷ lệ phổ cập chỉ trên 40%, Việt Nam tiếp tục tăng hạng trong xếp hạng khu vực và hiện nay có tỷ lệ cao hơn Trung Quốc và Indonesia.

Bảng 5: Tổng quan về mức độ phổ cập di động trong khu vực

Nước	Phổ cập di động năm 2007 (%)	Xếp hạng năm 2007 (2006)
Hồng Kông	140,9	1 (1)
Singapore	121,9	2 (2)
Đài Loan	104,6	3 (4)
Úc	99,6	4 (3)
Hàn Quốc	90,4	5 (6)
Malaysia	87,8	6 (5)
Thái Lan	84,9	7 (9)
Nhật Bản	81,9	8 (7)
Philippines	64,0	9 (8)
Pakistan	49,2	10 (12)
Việt Nam	41,4	11 (13)
Indonesia	41,2	12 (11)
Trung Quốc	39,4	13 (10)
Sri Lanka	39,3	14 (-)
Bangladesh	24,5	15 (-)
Ấn Độ	20,2	16 (14)

Bảng thông rộng

Số người sử dụng dịch vụ internet tại Việt Nam đã tăng hơn gấp đôi trong giai đoạn 2003 và 2004 và theo ước tính tới cuối năm 2004 đã có gần 5,87 triệu người sử dụng, tương đương tỷ lệ phổ cập trên 7%. Trên thực tế, trong năm này, Việt Nam đã vượt qua cả Philippines và China về mức độ phát triển thị trường. Hiện nay có 9 nhà cung cấp dịch vụ Internet được cấp phép (ISPs) tại Việt Nam và 6 nhà cung cấp dịch vụ trao đổi internet. Vào cuối năm 2007, tỷ lệ phổ cập đã tăng và đạt 21,8%. Vào tháng 7 năm 2003, công ty con của VNPT là công ty truyền dữ liệu Việt Nam (VDC) giới thiệu dịch vụ ADSL đầu tiên tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Hải phòng. Theo số liệu của Trung tâm mạng Internet Việt Nam thì số thuê bao Internet đã vượt 1,2 triệu vào cuối năm 2007, tương đương tỷ lệ phổ cập ở mức 1,5%.

Bảng 6: Tổng quan về tỷ lệ phổ cập băng thông rộng trong khu vực

Nước	Tỷ lệ phổ cập năm 2007 (%)	Xếp hạng khu vực năm 2007
Hàn Quốc	31,1	1
Úc	29,4	2
Hồng Kông	26,4	3

Đài Loan	23,6	4
Nhật Bản	22,3	5
Singapore	21,5	6
Malaysia	6,3	7
Trung Quốc	5,3	8
Thái Lan	4,0	9
Việt Nam	1,5	10
Philippines	1,1	11
Bangladesh	0,5	12
Indonesia	0,4	13
Ấn Độ	0,3	14=
Sri Lanka	0,3	14=
Pakistan	0,2	16

4.3 Phân tích SWOT về môi trường cạnh tranh ở Việt Nam

○ **Điểm mạnh**

- Dịch vụ di động ngày càng cạnh tranh;
- Tăng trưởng ấn tượng của dịch vụ di động và cố định trong năm 2008, với số thuê bao tăng lần lượt là 96% và 19%;
- Việc gia nhập WTO năm 2007 đưa Việt Nam trở thành một điểm đến đầu tư hấp dẫn hơn - nhờ đó thị trường băng thông rộng có thể tăng trưởng mạnh mẽ hơn.

○ **Điểm yếu**

- Dịch vụ cố định vẫn còn mang tính độc quyền dưới sự kiểm soát của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam;
- Thiếu các nhà đầu tư chiến lược lớn vào các nhà cung cấp dịch vụ chính;
- Mặc dù lĩnh vực viễn thông tại các thành phố lớn có công nghệ khá hiện đại, rất nhiều khu vực nông thôn ít được tiếp cận dịch vụ viễn thông.

○ **Cơ hội**

- Tăng cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông sẽ dẫn tới tăng trưởng nhanh chóng;
- Cách tiếp cận của Chính phủ đối với quá trình tự do hóa ngành viễn thông có thể thu hút sự tham gia của một số nhà đầu tư chiến lược như NTT DoCoMo, SingTel và Telenor.

○ **Đe dọa**

- Tốc độ phi điều tiết hóa chưa ổn định;
- Gần một phần ba các làng xã tại Việt Nam thuộc khu vực miền núi và ít được tiếp cận với dịch vụ viễn thông; việc chậm mở rộng mạng lưới có thể làm chậm lại sự tăng trưởng trong các lĩnh vực cố định, di động và Internet;

- Số lượng các thuê bao di động không hoạt động chưa được xác định, thị trường còn thiếu minh bạch và thiếu số liệu đáng tin cậy;
- Chất lượng của dịch vụ ADSL còn nghèo nàn và giá tương đối cao, có thể cản trở sự tăng trưởng của dịch vụ băng thông rộng.

4.4 Các yếu tố tiên quyết để thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ

Môi trường kinh doanh

Việt Nam tiếp tục được nâng hạng trong Xếp hạng môi trường kinh doanh châu Á, từ hạng 14 lên hạng 13. Việt Nam hiện nay đứng sau Indonesia, trên Bangladesh. Trong xếp hạng mới, Việt Nam đạt điểm cao về phát triển thị trường viễn thông, bù lại điểm số thấp về tính rủi ro chung.

Điểm số cao về thị trường viễn thông mà Việt Nam nhận được trong xếp hạng mới nhất phản ánh tốc độ phổ cập cao của thị trường di động, lĩnh vực đã đạt được tốc độ tăng trưởng cao hơn dự kiến. Nhu cầu đối với dịch vụ di động đã tăng lên một phần nhờ mức cước thấp, khiến dịch vụ này trở nên có thể tiếp cận được cũng như sự cải thiện về diện phủ sóng và năng lực của các nhà cung cấp..

Thị trường viễn thông Việt Nam vẫn thiếu đầu tư nước ngoài, do việc đầu tư từ nước ngoài hiện nay chịu một số hạn chế. Mặc dù có tiềm năng tăng trưởng dịch vụ băng thông rộng, việc phổ cập dịch vụ này vẫn rất thấp nếu so với khu vực, và đầu tư vào các công nghệ thay thế như WiMAX vẫn mới chỉ ở giai đoạn ban đầu.

Cùng với điểm số khá thấp về thị trường viễn thông, Việt Nam cũng có điểm số thấp về sự độc lập của cơ quan quản lý, phản ánh sự quản lý của nhà nước và sự chi phối của các nhà cung cấp hàng đầu. Việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ dẫn tới mức độ tự do hóa cao hơn, dự kiến sẽ bắt đầu vào cuối năm nay hoặc năm 2009, khi 33,3% cổ phần của MobiFone được bán cho nhà đầu tư chiến lược. Theo quy định của WTO và cam kết của Chính phủ, các nhà đầu tư nước ngoài được tham gia liên doanh với đối tác trong nước. Vốn tối thiểu cần thiết để thiết lập cơ sở hạ tầng mạng là 1600 tỷ đồng đối với dự án có mạng phủ sóng ít nhất 2 tỉnh và 160 tỷ đối với các dự án phủ sóng 1 tỉnh.

Việt Nam càng mở cửa cho đầu tư nước ngoài thì càng có hy vọng thu hút thêm vốn tín dụng. Từ tháng 1 tới tháng 8, vốn FDI cam kết đã đạt 47 tỷ đô la, vượt các dự đoán lạc quan nhất. Theo ông Phan Hữu Thắng, Cục trưởng Cục đầu tư nước ngoài, vốn giải ngân vốn FDI cũng tăng lên tới 7 tỷ đô la trong vòng 8 tháng đầu tiên của năm và dự kiến đạt 11-12 tỷ đô la cả năm. 5 nhà đầu tư hàng đầu tại Việt Nam là Đài Loan, Singapore, Nhật Bản, Hàn Quốc và Hồng Kông, trong đó Đài Loan có 1700 dự án trong các lĩnh vực khác nhau và Singapore có số vốn đăng ký cao nhất là 10 tỷ đô la.

Việt Nam đã thu hút luồng vốn FDI mặc dù suy thoái kinh tế đang diễn ra. Sự thu hút chính là Việt Nam đang trở thành một cơ sở sản xuất, nhờ dân số trẻ-trên 50% dân số dưới 25 tuổi-, lực lượng lao động có kỹ năng ngày càng cao. So với các nước phát triển tương tự trong khu vực, mức lương tại Việt Nam mang tính cạnh tranh cao, chỉ bằng khoảng 2 phần ba so với mức lương tại Indonesia, Philippines và China. Với dân số khoảng 82 triệu, Việt Nam đang ngày càng trở thành một điểm đến ưu chuộng của luồng đầu tư nước ngoài tìm kiếm thị

trường nhờ thị trường tiêu dùng đang bùng nổ và các nhãn hiệu nước ngoài đang tìm kiếm chỗ đứng ban đầu.

Chính phủ đã thực hiện các bước quyết liệt để thu hút đầu tư nước ngoài, đặc biệt là miễn giảm thuế và phí thuê đất hợp lý tại các khu vực ưu tiên. Cơ sở hạ tầng cũng được cải thiện với các kế hoạch xây dựng thêm đường cao tốc, khu công nghiệp và khu chế xuất.

Năm 2009 được dự kiến sẽ chứng kiến việc chào bán cổ phần ra công chúng của MobiFone, vốn đã thu hút được nhiều sự quan tâm của các nhà cung cấp dịch vụ quốc tế do tiềm năng tăng trưởng của lĩnh vực viễn thông. Với việc **Credit Suisse** được thuê làm tư vấn tài chính, khoảng 10-15% cổ phần sẽ được chào bán và một lượng cổ phần tương đương sẽ được bán cho một nhà đầu tư chiến lược. Theo dự đoán của thị trường, được **Dow Jones** trích lại, sẽ có thêm 19% cổ phần được bán tiếp và 51% còn lại sẽ do Chính phủ nắm giữ.

Bảng 7: Xếp hạng môi trường kinh doanh

Nước	Thị trường viễn thông	Cơ cấu quốc gia	Sự độc lập của cơ quan quản lý	Rủi ro quốc gia	Xếp hạng viễn thông	Xếp hạng (Quý 4 2008)
Singapore	62,5	96,7	80	66,1	74	1 (1)
Nhật Bản	67,5	66,7	90	86	73,4	2 (2)
Hồng Kông	57,5	76,7	80	81,9	69,2	3 (4)
Hàn Quốc	62,5	70	80	75	68,8	4 (5)
Úc	57	83,3	70	77,3	68,4	5 (3)
Malaysia	60,5	63,3	90	74,2	67,7	6 (6)
Đài Loan	52,5	63,3	90	77,6	64,5	7 (7)
Ấn Độ	72,5	35,7	80	59,1	62,6	8 (8)
Trung Quốc	63,3	35	50	70,6	55,4	9 (9)
Pakistan	57,5	39,3	80	29,3	52,5	10 (11)
Philippines	47,5	46,7	60	57,2	50,6	11 (12)
Indonesia	52,5	42,7	50	50,3	49,4	12 (10)
Việt Nam	47,5	33,3	60	48,7	46,1	13 (14)
Bangladesh	52,5	30	60	35,8	45,6	14 (13)
Thái Lan	47,5	32,7	40	59,7	44,6	15 (16)
Sri Lanka	31,5	56,7	50	58,3	44,5	16 (15)

Bảng 8: Việt Nam: Các cơ quan quản lý và trách nhiệm chính

Cơ quan quản lý	Trách nhiệm
<p>Bộ Thông tin và truyền thông (MIC) Số. 18 Phố Nguyễn Du, Hà Nội, Việt Nam</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tel: 00 844 39435602 - Fax: 00 844 38263477 - E-mail: tonghop@mic.gov.vn - Web: www.mic.gov.vn 	<p>Bộ Thông tin và Truyền thông là cơ quan của Chính phủ, thực hiện chức năng quản lý nhà nước về báo chí; xuất bản; bưu chính và chuyên phát; viễn thông và internet; truyền dẫn phát sóng; tần số vô tuyến điện; công nghệ thông tin, điện tử; phát thanh và truyền hình và cơ sở hạ tầng thông tin truyền thông quốc gia; quản lý nhà nước các dịch vụ công trong các ngành, lĩnh vực thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ. Nhiệm vụ chính của Bộ là trình Chính phủ dự thảo Luật, Pháp lệnh, quy định, chiến lược và kế hoạch phát triển bưu chính viễn thông và công nghệ thông tin</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hướng dẫn thực hiện Luật, Pháp lệnh, quy định cũng như chiến lược và kế hoạch phát triển liên quan tới bưu chính viễn thông và công nghệ thông tin; • Điều tiết việc tiếp cận và kết nối giữa các mạng chuyển mạch điện thoại công, các mạng chuyên dụng và mạng riêng; • Điều tiết kế hoạch phát triển công nghệ thông tin và điện tử; • Điều tiết phí và cước trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin; • Lập kế hoạch, giao và phân bổ dải tần sóng radio; kiểm soát và quản lý dải tần sóng radio và thiết bị sóng ; tổ chức dải tần sóng vô tuyến, đăng ký quỹ đạo vệ tinh; • Cấp phép trong các lĩnh vực bưu chính, viễn thông, tần số vô tuyến và Internet; • Quản lý chất lượng bưu chính, viễn thông và mạng công nghệ thông tin, các sản phẩm và dịch vụ công nghệ thông tin; • Quản lý đánh số nguồn tài nguyên, mã, tên miền và địa chỉ sử dụng trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin; • Thực hiện các hoạt động hợp tác quốc tế trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin và, • Kiểm tra các hoạt động và xử lý các hành vi vi phạm trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin.

Quy định pháp lý và tự do hóa thị trường

Chính sách của Chính phủ đối với ngành viễn thông được chính thức đề ra tại Quyết định số 158/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2001 của Thủ tướng Chính phủ, phê duyệt chiến lược phát triển của ngành bưu chính viễn thông Việt Nam tới năm 2010 và định hướng tới năm 2020. Quyết định này đề ra nhiều mục tiêu cho sự phát triển ngành, cùng với các chiến lược để thực hiện các mục tiêu này.

Chính sách của Chính phủ thừa nhận những yếu kém hiện nay trong hệ thống pháp lý điều chỉnh lĩnh vực viễn thông. Cùng với chính sách này, Chính phủ đã ban hành Pháp lệnh Bưu chính viễn thông (Pháp lệnh) vào ngày 25 tháng 5 năm 2002. Pháp lệnh có hiệu lực từ ngày 1 tháng 10 năm 2002 và thay thế Nghị định số 109/1997/NĐ-CP ngày 12 tháng 11 năm 1997 về dịch vụ viễn thông và mạng. Pháp lệnh nhằm thực hiện hai mục tiêu chính: thống nhất hệ thống pháp lý trong một văn bản luật duy nhất— thay thế các luật, quy định mâu thuẫn nhau - và hiện đại hóa cơ sở pháp lý, giải quyết các vấn đề quan trọng nảy sinh trong một môi trường cạnh tranh.

Năm 2008 là năm mà Bộ Thông tin và Truyền thông đã thúc đẩy xây dựng và cải thiện hành lang pháp lý, chính sách cho sự phát triển lĩnh vực ICT, MIC đã giao nhiệm vụ xây dựng

5 Luật đề trình Chính phủ và Quốc hội: Luật về tần số, Luật bưu chính, Luật viễn thông, Luật báo chí (sửa đổi, bổ sung) được dự thảo đề trình Quốc hội vào đầu năm 2009.

Ngày 28 tháng 8 năm 2008, Chính phủ Việt Nam ban hành Nghị định số 97/2008/NĐ-CP về quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ internet, thay thế Nghị định số 55/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 8 năm 2001. Nghị định này là một bước đột phá trong việc quản lý dịch vụ Internet, khuyến khích ứng dụng Internet trong tất cả các lĩnh vực kinh tế - xã hội. Nghị định quy định quyền được cung cấp thông tin và trách nhiệm của người sử dụng dịch vụ Internet khi công bố thông tin, cho phép các thành phần kinh tế được cung cấp dịch vụ Internet.

MIC dự thảo và trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 155/2008/QĐ-TTg ngày 01 tháng 12 năm 2008 thông qua kế hoạch điều chỉnh cước dịch vụ điện thoại cố định trong nước, giúp người dân ở vùng sâu vùng xa trả cước thấp hơn khi gọi nội hạt. Cước dịch vụ cố định nội hạt được giảm, khuyến khích nhu cầu của người dân đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp viễn thông tăng doanh thu, mở rộng thị trường viễn thông.

Chức năng của VNPT được quy định tại Nghị định số 51 (Nghị định 51/CP phê chuẩn quy chế của VNPT). VNPT được hoạt động trong tất cả các lĩnh vực viễn thông, gồm sở hữu và vận hành cơ sở hạ tầng mạng, cung cấp các dịch vụ viễn thông.

Các quy định mới về đầu tư vào dịch vụ viễn thông.

Chính phủ ban hành Nghị định số 121/2008/NĐ-CP ngày 3 tháng 12 về đầu tư vào lĩnh vực viễn thông và cung cấp dịch vụ. Quy định này yêu cầu các nhà đầu tư nước ngoài khi đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng mạng phải thành lập liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh với doanh nghiệp trong nước được cấp phép.

Theo Nghị định, các tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, không phân biệt quy mô vốn, nếu tham gia vào lĩnh vực bưu chính và viễn thông phải có Dự án đầu tư và phải tuân thủ tất cả các quy định pháp luật về đầu tư quy định trong Nghị định. Các dự án đầu tư có vốn đầu tư nước ngoài không phân biệt quy mô vốn, các dự án tín dụng trong nước để cung cấp dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng phải có vốn từ 300 tỷ đồng trở lên và phải được thẩm định để cấp giấy chứng nhận đầu tư. Điều kiện đối với các chủ thể tham gia dự án xây dựng hạ tầng mạng để cung cấp dịch vụ viễn thông là nhà đầu tư phải là doanh nghiệp Nhà nước hoặc doanh nghiệp mà Nhà nước chiếm cổ phần chi phối. Nếu là nhà đầu tư nước ngoài thì phải lập liên doanh với các nhà đầu tư trong nước đã được cấp phép thiết lập cơ sở hạ tầng mạng và cung cấp dịch vụ viễn thông tại Việt Nam và có tỷ lệ tham gia vốn phù hợp với cam kết của Việt Nam trong WTO. Vốn tối thiểu đối với các dự án này là 160 tỷ đồng. Các dự án được cấp phép thiết lập cơ sở hạ tầng mạng trên toàn quốc phải có vốn đăng ký tối thiểu là 1600 tỷ đồng. Các nhà đầu tư cần nộp đơn xin cấp phép dịch vụ viễn thông sau khi có Chứng nhận đầu tư hoặc Chứng nhận đăng ký kinh doanh. Nghị định quy định chi tiết các điều kiện đầu tư vào lĩnh vực này.

Đối với các dự án có vốn đầu tư nước ngoài để cung cấp dịch vụ viễn thông không có hệ thống cơ sở hạ tầng, trong vòng 03 năm kể từ khi gia nhập WTO, các nhà đầu tư có thể cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản hoặc dịch vụ Internet thông qua liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ trong nước đã được cấp phép trong đó phía Việt Nam chiếm ít nhất 49% cổ phần.

Một doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực viễn thông phải xin hai loại giấy phép, một giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hay chứng nhận đầu tư và một giấy phép về viễn thông.

Quản lý

Việc quản lý lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam thuộc trách nhiệm của MIC, cơ quan thực hiện hai chức năng là xây dựng chính sách và cơ quan quản lý. Chức năng và nhiệm vụ chính của MIC được quy định trong Nghị định số 187/2007/NĐ-CP ngày 25 tháng 12 năm 2007 của Chính phủ. Nghị định đề ra 4 nhóm chức năng và nhiệm vụ chính. Điểm đáng chú ý là MIC quản lý cả lĩnh vực viễn thông và bưu chính. MIC có trách nhiệm dự thảo luật, pháp lệnh và các chính sách về viễn thông, ban hành quyết định, hướng dẫn, quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật, quản lý việc tham gia các công ước quốc tế về viễn thông và tần số phát thanh, ban hành và thu hồi giấy phép phù hợp với quy định pháp luật.

Cơ quan quản lý các hoạt động Internet tại Việt Nam là Trung tâm thông tin mạng Việt Nam (VNNIC). VNNIC là một tổ chức phi lợi nhuận trực thuộc MIC, được thành lập theo Quyết định số 02/2008/QĐ-BTTTT ngày 3 tháng 5 năm 2008. Mục tiêu của VNNIC là thực hiện chức năng quản lý, phân bổ, giám sát và phát triển việc tổ chức tên miền, địa chỉ và các địa chỉ hệ thống tự động (ASN) tại Việt Nam. VNNIC cũng cung cấp các số liệu và hướng dẫn về Internet liên quan tới các hoạt động quốc tế thông qua Internet.

Các mục tiêu chính của việc phát triển lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam được quy định tại:

- Pháp lệnh bưu chính viễn thông 2002;
- Quyết định số 158/2001/QĐ-TTg ngày 18 tháng 10 năm 2001, phê duyệt chiến lược phát triển của ngành bưu chính viễn thông tới năm 2010, tầm nhìn tới năm 2020;
- Định hướng phát triển viễn thông và công nghệ thông tin giai đoạn 2011-2020 (Chiến lược cất cánh) ngày 7 tháng 7 năm 2007.

MIC dự thảo và trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 155/2008/QĐ-TTg ngày 01 tháng 12 năm 2008 thông qua kế hoạch điều chỉnh cước dịch vụ điện thoại cố định trong nước, giúp người dân ở vùng sâu vùng xa trả cước thấp hơn khi gọi nội hạt. Cước dịch vụ cố định nội hạt được giảm, khuyến khích nhu cầu của người dân đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp viễn thông tăng doanh thu, mở rộng thị trường viễn thông.

Bên cạnh việc ban hành chính sách, MIC sửa đổi và trình Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ các kế hoạch và cơ chế về tháo gỡ khó khăn, định hướng, quá trình phát triển và đáp ứng nhu cầu cấp thiết trong thời kỳ hội nhập. Đó là Kế hoạch tổng thể về phát thanh, truyền hình Việt Nam tới năm 2020, Dự án cấp phép 3G; Kế hoạch tổng thể về ICT tới năm 2020, Cơ chế, chính sách đặt biệt về đào tạo nguồn nhân lực trong lĩnh vực IT và viễn thông.

MIC đã hoàn thành và trình Chính phủ ban hành Nghị định số 121/2008/NĐ-CP ngày 03 tháng 12 năm 2008 về các hoạt động đầu tư vào lĩnh vực bưu chính và viễn thông, Nghị định số 97/2008/NĐ-CP ngày 28/08/ 2008 về quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ Internet

và thông tin điện tử để thay thế Nghị định số 55/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 8 năm 2001; Nghị định số 90/2008/NĐ-CP ngày 26/08 về ngăn chặn thư rác. Việc ban hành các Nghị định này khẳng định vai trò quản lý Nhà nước về bưu chính, viễn thông và Internet.

Bảng 9: Danh mục các văn bản được Chính phủ thông qua

Thứ tự	Số văn bản	Ngày	Nội dung chính
1	121/2008/NĐ-CP	03/12/2008	Đầu tư vào bưu chính và viễn thông
2	155/2008/QĐ-TTg	01/12/2008	Phê duyệt kế hoạch điều chỉnh cước điện thoại cố định
3	97/2008/NĐ-CP	28/8/2008	Quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ Internet VÀ thông tin điện tử trên Internet
4	90/2008/NĐ-CP	13/8/2008	Ngăn chặn thư rác
5	88/2008/QĐ-TTg	04/7/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục tần số vô tuyến thuộc MIC

Bên cạnh xây dựng các dự án lớn trình Quốc hội, Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ, MIC cũng dự thảo và ban hành các văn bản pháp luật thuộc thẩm quyền của mình để tăng cường quản lý Nhà nước trong lĩnh vực IT và viễn thông, hướng dẫn, cụ thể hóa các chính sách của Nhà nước, thúc đẩy các doanh nghiệp triển khai cung cấp dịch vụ, phát triển thị trường và đảm bảo cung cấp Internet cho người sử dụng.

Bảng 10: Danh sách các văn bản trong lĩnh vực Internet và viễn thông do MIC ban hành

Số	Số hiệu văn bản	Ngày	Nội dung
Quyết định			
	02/2008/QĐ-BTTTT	5/3/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC).
	03/2008/QĐ-BTTTT	6/3/2008	Ban hành quy chế làm việc của Bộ Thông tin và Truyền thông
	12/2008/QĐ-BTTTT	31/3/2008	Ban hành quy chế đào tạo và cấp chứng nhận cho vô tuyến điện viên hàng hải
	15/2008/QĐ-BTTTT	2/4/2008	Về sửa đổi bổ sung các lĩnh vực được cung cấp dịch vụ viễn thông công ích tới năm 2010
	23/2008/QĐ-BTTTT	16/4/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục phát triển ứng dụng công nghệ thông tin
	24/2008/QĐ-BTTTT	16/4/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Vụ Công nghệ thông tin
	30/2008/QĐ-BTTTT	6/5/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Viện phần mềm và nội dung số
	39/2008/QĐ-BTTTT	30/6/2008	Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Trung tâm cứu hộ máy tính khẩn cấp Việt Nam (VNCERT)
	40/2008/QĐ-BTTTT	2/7/2008	Ban hành quy chế hỗ trợ để duy trì và phát triển dịch vụ viễn thông công ích trong giai đoạn 2008 tới 2010
	51/2008/QĐ-BTTTT	18/11/2008	Ban hành quy định về nghiệm thu sản lượng dịch vụ viễn thông công ích và thanh toán, quyết toán kinh phí hỗ trợ cung ứng dịch vụ viễn thông công ích giai đoạn 2008-2010
Thông tư và Thông tư liên tịch			

Số	Số hiệu văn bản	Ngày	Nội dung
	11/2008/TT-BTTTT	26/12/2008	Hướng dẫn quản lý hỗ trợ phát triển và duy trì dịch vụ viễn thông công ích cho ngư dân
	10/2008/TT-BTTTT	24/12/2008	Về giải quyết tranh chấp đối với tên miền “.vn”
	09/2008/TT-BTTTT	24/12/2008	Thông tư hướng dẫn quản lý và sử dụng tài nguyên Internet.
	85/2008/TTLT-BVHTTDL-BTTTT	18/12/2008	Hướng dẫn cấp phép, đăng ký, thực hiện quảng cáo trên báo, mạng thông tin máy tính, xuất bản phẩm và công tác thanh tra, kiểm tra và xử lý vi phạm
	07/2008/TT-BTTTT	18/12/2008	Hướng dẫn một số nội dung về hoạt động cung cấp thông tin trên blog quy định tại Nghị định 97/2008/NĐ-CP ngày 28 tháng 8 năm 2008 của Chính phủ về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ Internet và thông tin điện tử trên Internet
	06/2008/TTLT-BTTTT-BCA	28/11/2008	Đảm bảo an toàn cơ sở hạ tầng và an ninh mạng trong các hoạt động bưu chính, viễn thông và IT
	05/2008/TT-BTTTT	12/11/2008	Hướng dẫn một số nội dung trong Nghị định 97/2008/NĐ-CP ngày 28 tháng 8 năm 2008 của Chính phủ về quản lý, cung cấp, sử dụng dịch vụ Internet và thông tin điện tử trên Internet
	03/2008/TTLT-BTTTT-BNV	30/6/2008	Hướng dẫn chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Sở Thông tin và truyền thông trực thuộc Ủy ban Nhân dân tỉnh và Phòng văn hóa thông tin cấp huyện.
	43/2008/TTLT-BTC-BTTTT	26/5/2008	Về quản lý và sử dụng kinh phí cho ứng dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động của các cơ quan Nhà nước.
Chỉ thị			
	04/2008/CT-BTTTT	22/5/2008	Về quản lý và phát triển cơ sở hạ tầng viễn thông
	03/2008/CT-BTTTT	6/5/2008	Về tăng cường sử dụng địa chỉ IPv6.

Cấp phép và dải tần

MIC chịu trách nhiệm cấp phép các dịch vụ liên quan tới viễn thông. Trước khi Việt Nam gia nhập WTO, các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông nước ngoài không được đầu tư trực tiếp vào các hoạt động viễn thông tại Việt Nam. Thay vào đó, BCC đóng vai trò là một mô hình đầu tư liên quốc gia trong lĩnh vực viễn thông, theo đó việc cung cấp các dịch vụ viễn thông dựa vào việc chia sẻ doanh thu với các doanh nghiệp trong nước. Tuy nhiên, kể từ khi gia nhập WTO, MIC đã cho phép một số doanh nghiệp viễn thông trong nước tham gia liên doanh với đối tác nước ngoài để cung cấp nhiều dịch vụ viễn thông, kể cả điện thoại cố định, dịch vụ truyền dữ liệu mạch gói, dịch vụ truyền dữ liệu mạch vòng, dịch vụ telex, dịch vụ telegraph, dịch vụ facsimile và dịch vụ thuê kênh riêng. Đối với các dịch vụ không có hạ tầng mạng, phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 51% vốn pháp định. Mặc dù vẫn còn các hạn chế đối với quá trình cấp phép, các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài sẽ có thể cung cấp dịch vụ viễn thông cho các tổ chức và cá nhân Việt Nam sau 02 năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO. Ngoài ra, sau 3 năm kể từ khi gia nhập, các doanh nghiệp nước ngoài sẽ được phép thiết lập chi nhánh và cung cấp dịch vụ viễn thông, với điều kiện trường chi nhánh phải thường trú tại Việt Nam.

Để cung cấp dịch vụ điện thoại di động hoặc dịch vụ cố định không cần cơ sở hạ tầng mạng, các đối tác nước ngoài sẽ được tham gia liên doanh với các doanh nghiệp viễn thông

Việt Nam trong đó phần vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 51% trong vòng 03 năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO, sau 03 năm này, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ được quyền lựa chọn đối tác trong nước khi lập liên doanh và sẽ được phép tăng phần vốn góp trong liên doanh lên tới 65%. Trong khi đó, đối với dịch vụ mạng riêng ảo và dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng, một số đối tác nước ngoài lớn sẽ được phép sử dụng hạ tầng mạng của nhà cung cấp dịch vụ trong nước để cung cấp các dịch vụ này. Hiện nay, các đối tác nước ngoài muốn cung cấp các dịch vụ này phải lựa chọn đối tác Việt Nam và góp 70% vốn pháp định của liên doanh.

Đối với dịch vụ vệ tinh, Chính phủ Việt Nam cam kết tăng số lượng các doanh nghiệp trong lĩnh vực này, nhưng chỉ 03 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO. Bên cạnh đó, Chính phủ sẽ cho phép các đối tác nước ngoài kết nối mạng cáp quang biển mà trong đó Việt Nam là một thành viên. Các doanh nghiệp được cấp phép sẽ được phép bán suất đường truyền cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông quốc tế có cơ sở hạ tầng mạng (như VNPT, Viettel, EVN Telecom), và cho các nhà đ dịch vụ mạng riêng ảo và dịch vụ IXB như FPT, VNPT, Viettel và EVN Telecom sau 04 năm kể từ khi Việt Nam gia nhập.

Diễn biến về quản lý

Vào tháng 5 năm 2008, theo thông tin thì nhà cung cấp Chunghwa Telecom của Đài Loan dự định thành lập một “liên doanh về dữ liệu Internet” với vốn đầu tư 30 triệu đô la với Viettel. Động thái này là nỗ lực của Chunghwa Telecom trong việc mở rộng thị trường nước ngoài. Chunghwa là nhà cung cấp dịch vụ lớn nhất Đài Loan, dẫn đầu về các dịch vụ cố định, động và băng thông rộng xét về số lượng thuê bao. Chunghwa đã tuyên bố hy vọng mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua đầu tư ở nước ngoài khi thị trường trong nước đã bão hòa, dẫn tới sự suy giảm không thể tránh được. Nhà cung cấp này đã nói sẽ sử dụng Việt Nam như một cơ sở để thâm nhập các nước khác như Lào. Trong liên doanh mới này, Viettel sẽ nắm 70% cổ phần còn Chunghwa sẽ nắm 30% còn lại.

Theo báo cáo công bố vào tháng 2 năm 2008, MIC sẽ tổ chức thi tuyển để lựa chọn các mạng có khả năng cung cấp dịch vụ 3G. Tất cả các nhà cung cấp dịch vụ 2G sẽ được phép tham gia thi tuyển. Các nhà cung cấp này là MobiFone, VinaPhone, Viettel Mobile, S-Fone, EVN Telecom, HT Mobile và cả mạng chưa đi vào hoạt động là GTel. MIC thông báo sẽ chỉ cấp 4 giấy phép. VNPT, doanh nghiệp quản lý cả VinaPhone và MobiFone, và Viettel đều đã nói lo ngại có thể bị trượt vì những lỗi đơn giản. Một người phát ngôn của MIC nói rằng các ứng viên sẽ được kiểm tra dựa trên khoảng 200 tiêu chuẩn được xác định. MIC nói sẽ lấy ý kiến góp ý trước khi tập hợp nội dung kiểm tra chính thức và sẽ đưa ra tài liệu kiểm tra vào tháng 3 năm 2008. Sau đó các đối thủ sẽ có hai tháng để hoàn thiện tài liệu kiểm tra. MIC sẽ xem xét các tài liệu này vào tháng 5 và sẽ cấp các giấy phép 3G vào cuối năm 2008. Theo MIC, các doanh nghiệp thắng cuộc sẽ được dành 15MHz dải tần kép (FDD) và 4MHz dải tần thời gian kép (TDD). Tuy nhiên, nếu được cấp phép mà không triển khai được 3G trước thời hạn sẽ bị phạt và có thể bị tước giấy phép.

Vào tháng 3 năm 2008, VNPT tuyên bố vệ tinh thương mại đầu tiên của Việt Nam sẽ được phóng vào 12 tháng 4 năm 2008. Vinasat-1 có khả năng xử lý hơn 10,000 kênh điện thoại, Internet và truyền số liệu. Người dân sống ở vùng sâu vùng xa sẽ là những người được

hưởng lợi nhiều nhất khi vệ tinh này sẽ cho phép họ lần đầu tiên được tiếp cận với dịch vụ viễn thông hiện đại. Phát biểu tại buổi họp báo vào ngày 12 tháng 3, Phó Vụ trưởng Nguyễn Bá Thước thuộc VNPT nói việc phóng vệ tinh thành công sẽ đóng vai trò rất quan trọng với sự phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam. Trị giá hơn 200 triệu đô la, Vinasat-1 sẽ nằm ở 123 vĩ độ đông trong quỹ đạo và có vòng đời là 15 năm.

Cước điện thoại cố định

Theo Vietnamnet thì MIC có kế hoạch nâng cước gọi liên tỉnh cố định. Hiện nay, cước gọi liên tỉnh cố định ở mức dưới 120 đồng (0,007 đô la) một phút, được cho là thấp hơn chi phí và MIC đang đề xuất tăng lên thành 200 đồng (0,012 đô la) một phút. Tuy nhiên, để bù lại mức tăng cước, cước thuê bao hàng tháng sẽ giảm từ 27.000 xuống còn 20.000 với hy vọng thu hút thêm được khách hàng mới..

Sau 2010, các nhà cung cấp sẽ được tự đặt mức cước của mình tuy nhiên MIC sẽ tiếp tục đặt mức cước trần để đảm bảo môi trường cạnh tranh bình đẳng.

MIC tin rằng những thay đổi về giá này sẽ cho phép nhiều thuê bao hơn ở khu vực nông thôn có khả năng mua điện thoại.

Thị trường cố định cũng sẽ được đầu tư thêm sau khi Chính phủ công bố kế hoạch chi tiêu trị giá 1200 tỷ đồng (73 triệu đô la) để phát triển dịch vụ viễn thông, kể cả các trung tâm điện thoại công cộng.

VNPT sẽ được nhận 744,3 tỷ đồng (45triệu), EVN Telecom nhận 337 tỷ, Viettel Telecom nhận 107,5 tỷ (6,4 triệu đô la) và công ty điện lực và viễn thông hàng hải (Vishipel) nhận 10,6 tỷ (600.000 đô la). Kinh phí cho VNPT, EVN Telecom và Viettel Telecom sẽ được dành cho việc bảo trì các dịch vụ hiện nay và lắp đặt các đường dây mới cho 599.000 máy điện thoại cũng như bảo trì và lắp đặt các trạm viễn thông công cộng, kể cả 4500 trung tâm hiện tại và 366 trung tâm mới.

Các giấy phép 3G

Theo báo cáo công bố vào tháng 2 năm 2008, MIC sẽ tổ chức thi tuyển để lựa chọn các mạng có khả năng cung cấp dịch vụ 3G. Tất cả các nhà cung cấp dịch vụ 2G sẽ được phép tham gia thi tuyển. Các nhà cung cấp này là MobiFone, VinaPhone, Viettel Mobile, S-Fone, EVN Telecom, HT Mobile và cả mạng chưa đi vào hoạt động là GTel. MIC thông báo sẽ chỉ cấp 4 giấy phép. VNPT, doanh nghiệp quản lý cả VinaPhone và MobiFone, và Viettel đều đã nói lo ngại có thể bị trượt vì những lỗi đơn giản. Một người phát ngôn của MIC nói rằng các ứng viên sẽ được kiểm tra dựa trên khoảng 200 tiêu chuẩn được xác định. MIC nói sẽ lấy ý kiến góp ý trước khi tập hợp nội dung kiểm tra chính thức và sẽ đưa ra tài liệu kiểm tra vào tháng 3 năm 2008. Sau đó các đối thủ sẽ có hai tháng để hoàn thiện tài liệu kiểm tra. MIC sẽ xem xét các tài liệu này vào tháng 5 và sẽ cấp các giấy phép 3G vào cuối năm 2008. Theo MIC, các doanh nghiệp thắng cuộc sẽ được dành 15MHz dải tần kép (FDD) và 4MHz dải tần thời gian kép (TDD). Tuy nhiên, nếu được cấp phép mà không triển khai được 3G trước thời hạn sẽ bị phạt và có thể bị tước giấy phép.

4.5 Cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO trong lĩnh vực viễn thông

Gần 1 năm sau khi gia nhập WTO, thị trường viễn thông Việt Nam đã chứng kiến những biến chuyển tích cực.

Về mặt quản lý Nhà nước, Bộ Bru chính Viễn thông chuyển thành Bộ Thông tin và Truyền thông vào tháng 8 năm 2007 để mở rộng chức năng của mình, không chỉ giới hạn ở viễn thông và công nghệ thông tin mà còn cả phát thanh và truyền hình. Đây là kết quả của việc Việt Nam gia nhập WTO, để thực hiện cam kết WTO của mình.

MIC đang xây dựng và hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, chính sách và quy chế đặc biệt để phát triển công nghệ và dịch vụ mới; khuyến khích các doanh nghiệp trong và ngoài nước hiện đại hóa cơ sở hạ tầng thông tin quốc gia.

Xu thế phổ biến của ngành viễn thông Việt Nam là phát triển cơ sở hạ tầng chung cho cả dịch vụ thông tin và viễn thông. Là cơ quan quản lý Nhà nước về thông tin và truyền thông, MIC sẽ tạo ra môi trường cạnh tranh lành mạnh và đảm bảo hài hòa lợi ích của Nhà nước và doanh nghiệp cũng như của người tiêu dùng, giảm khoảng cách số giữa thành thị và nông thôn. Nhiệm vụ chính của Bộ này là tạo ra môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp, khuyến khích hợp tác và hợp tác lành mạnh, duy trì phát triển bền vững và hài hòa lợi ích của các doanh nghiệp, người sử dụng dịch vụ, khu vực thành thị và nông thôn.

Kể từ năm 2007, Việt Nam đã trở thành Thành viên đầy đủ của WTO. Dưới đây là tóm tắt cam kết của Việt Nam và lộ trình đối với ngành viễn thông.

Cam kết chung: một "nhà cung cấp dịch vụ không có hạ tầng mạng" có nghĩa là nhà cung cấp không sở hữu dung lượng truyền dẫn nhưng hợp đồng thuê dung lượng từ nhà khai thác, sở hữu dung lượng đó, bao gồm cả dung lượng cáp quang biển, kể cả trên cơ sở dài hạn. Một nhà cung cấp không có hạ tầng mạng được phép sở hữu các trang thiết bị viễn thông trong phạm vi trụ sở hoạt động của mình và tại các điểm cung cấp dịch vụ công cộng được cho phép (POP).

Việt Nam cam kết áp dụng các biện pháp phù hợp để ngăn chặn các nhà cung cấp dịch vụ các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản lớn thực hiện các hành vi phản cạnh tranh. Việt Nam cũng cam kết đảm bảo kết nối với một nhà khai thác chính cần được bảo đảm tại mỗi điểm của mạng lưới nếu kỹ thuật cho phép. Nếu có yêu cầu về cấp phép, mọi tiêu chí cấp phép và khoảng thời gian thông thường cần thiết để thụ lý hồ sơ cấp phép cần được công khai. Sẽ có một cơ quan quản lý độc lập, khách quan để quản lý ngành viễn thông. Các nguồn lực quý hiếm, bao gồm tần số vô tuyến, kho số và các quyền đi dây (right of way), đều phải được tiến hành một cách khách quan, kịp thời, minh bạch và không phân biệt đối xử..

Với lộ trình các cam kết mở cửa thị trường sau khi Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO. Vào cuối năm 2009, lĩnh vực viễn thông Việt Nam sẽ mở cửa hội nhập; các nhà đầu tư nước ngoài sẽ đầu tư mạnh mẽ vào ngành viễn thông Việt Nam. Ngành viễn thông Việt Nam vẫn hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài nhờ sự phát triển tiềm năng của mình. Đây là một cơ hội cho lĩnh vực viễn thông Việt Nam đạt được tầm cao mới nhưng cũng là các thách thức đối với các nhà cung cấp dịch vụ trong nước trước bối cảnh cạnh tranh mạnh mẽ về cả chất lượng và dịch vụ.

Chúng tôi tóm tắt các cam kết của Việt Nam ở bảng dưới đây:

Biểu 11: Các điều kiện cho kinh doanh viễn thông tại Việt Nam

<i>Hoạt động</i>	<i>Lộ trình</i>	<i>Điều kiện</i>	<i>Nhật xét</i>
<p>Thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam để cung cấp các dịch vụ viễn thông cơ bản (Các dịch vụ thoại, dịch vụ truyền số liệu chuyên mạch gói, dịch vụ truyền số liệu chuyên mạch kênh, dịch vụ telex, dịch vụ telegraph, dịch vụ facsimile và dịch vụ thuê kênh riêng”. Các “dịch vụ viễn thông cơ bản” gồm dịch vụ nội hạt, đường dài và quốc tế cho công chúng và tư nhân, thông qua bất kỳ phương tiện kỹ thuật nào (cáp, không dây, vệ tinh).</p> <p>"dịch vụ thuê kênh riêng " là khả năng của nhà cung cấp dịch vụ bán hoặc cho thuê công suất mạng để cung cấp các dịch vụ viễn thông cơ bản khác. Bao gồm công suất thông qua cáp, vệ tinh và mạng không dây.</p> <p>Các dịch vụ khác (dịch vụ hội nghị truyền hình, Dịch vụ truyền dẫn tín hiệu video trừ truyền quảng bá, các dịch vụ thông tin vô tuyến (dịch vụ thoại di động (gồm di động mặt đất và vệ tinh), dịch vụ số liệu di động, (gồm di động mặt đất và vệ tinh), dịch vụ nhắn tin, dịch vụ PCS, dịch vụ trung kế vô tuyến) và dịch vụ kết nối Internet (IXP).</p>	<p>Các dịch vụ không có hạ tầng mạng</p>	<p>Ngay sau khi gia nhập cho phép liên doanh với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 51% vốn pháp định của liên doanh.</p>	<p>Phải liên doanh với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam.</p> <p>Các nhà đầu tư nước ngoài tham gia các hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) sẽ có thể ký mới thỏa thuận hiện tại hoặc chuyển sang hình thức hiện diện khác với những điều kiện không kém thuận lợi hơn những điều kiện họ đang được hưởng.</p>

		3 năm sau khi gia nhập: cho phép liên doanh và tự do chọn đối tác. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 65% vốn pháp định của liên doanh.	Không có hạn chế về đối tác trong liên doanh.	
	Các dịch vụ có hạ tầng mạng	Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.	Phải liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. 51% là nắm quyền kiểm soát trong việc quản lý liên doanh.	
Thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam để cung cấp: Dịch vụ mạng riêng ảo (VPN)	Các dịch vụ không có hạ tầng mạng	Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh và tự do chọn đối tác. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 70% vốn pháp định của liên doanh.	Không có hạn chế về đối tác trong liên doanh.	
	Các dịch vụ có hạ tầng mạng	Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.	Phải liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam.	

<p>Thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam để cung cấp:</p> <p>Các dịch vụ giá trị gia tăng (<i>các dịch vụ giá trị gia tăng: thư điện tử, thư thoại, thông tin trực tuyến và truy cập lấy thông tin từ cơ sở dữ liệu, trao đổi dữ liệu điện tử (EDI), các dịch vụ facsimile gia tăng giá trị, bao gồm lưu trữ và chuyển, lưu trữ và khôi phục, chuyển đổi mã và giao thức và thông tin trực tuyến và xử lý dữ liệu (bao gồm xử lý giao dịch).</i>)</p>	<p>Các dịch vụ không có hạ tầng mạng</p>	<p>Ngay sau khi gia nhập, cho phép hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc liên doanh. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 51% vốn pháp định của liên doanh. (<i>Cam kết WTO đề cập tới "vốn pháp định" nhưng điều này có lẽ nên được hiểu là "vốn điều lệ</i>).</p>		<p>Các nhà đầu tư nước ngoài tham gia các hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) sẽ có thể ký mới thỏa thuận hiện tại hoặc chuyển sang hình thức hiện diện khác với những điều kiện không kém thuận lợi hơn những điều kiện họ đang được hưởng.</p>
	<p>Các dịch vụ có hạ tầng mạng</p>	<p>Sau 03 năm kể từ ngày gia nhập: phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 65% vốn pháp định của liên doanh.</p>		
	<p>Các dịch vụ không có hạ tầng mạng</p>	<p>Ngay sau khi gia nhập, cho phép hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 50% vốn pháp định của liên doanh.</p>	<p>Phải liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam.</p> <p>51% là nắm quyền kiểm soát trong việc quản lý liên doanh.</p>	
<p>Thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam để cung cấp:</p> <p>Dịch vụ Truy nhập Internet (IAS)</p>	<p>Các dịch vụ không có hạ tầng mạng</p>	<p>Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 51% vốn pháp định của liên doanh.</p>		

	Các dịch vụ có hạ tầng mạng	03 năm sau khi gia nhập, cho phép thành lập liên doanh và tự do lựa chọn đối tác. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 65% vốn pháp định của liên doanh.	Không hạn chế về lựa chọn đối tác.	
		Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 50% vốn pháp định của liên doanh.	Phải liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam.	

Cơ cấu sở hữu trong việc cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản:

Với dịch vụ viễn thông cơ bản, ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh với nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. 51% là nắm quyền kiểm soát trong việc quản lý liên doanh.

Trên thực tế, Nghị định 36 của Chính phủ Việt Nam quy định phía nước ngoài được sở hữu không quá 30% vốn cổ phần vẫn còn hiệu lực. Việt Nam vẫn chưa ban hành nghị định sửa đổi theo cam kết WTO.

Cơ cấu sở hữu trong việc cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản không có hạ tầng mạng:

Với dịch vụ không có hạ tầng mạng, Ngay sau khi gia nhập cho phép liên doanh với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 51% vốn pháp định của liên doanh.

3 năm sau khi gia nhập: cho phép liên doanh và tự do chọn đối tác. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 65% vốn pháp định của liên doanh.

Với dịch vụ mạng riêng ảo (VPN) và dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng (thư điện tử, truy cập Internet, dịch vụ thoại, dịch vụ facsimile, v.v) được cung cấp trên hạ tầng mạng do Việt Nam sở hữu. Ngay sau khi gia nhập, cho phép liên doanh và tự do chọn đối tác. Phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 70% vốn pháp định của liên doanh.

Dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan:

Chính thức loại bỏ các hạn chế vẫn bảo lưu trong Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ (BTA), theo Hiệp định này 2 năm sau khi gia nhập WTO, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được quyền cung cấp cho mọi đối tượng, kể cả các tổ chức và cá nhân Việt Nam.

Sau 3 năm kể từ khi gia nhập, cho phép thành lập chi nhánh tại Việt Nam với điều kiện trường chi nhánh phải thường trú tại Việt Nam.

Cho phép các nhà cung cấp dịch vụ theo hợp đồng được đưa lao động nước ngoài (chuyên gia, kỹ sư, v.v.) vào Việt Nam để thực hiện hợp đồng.

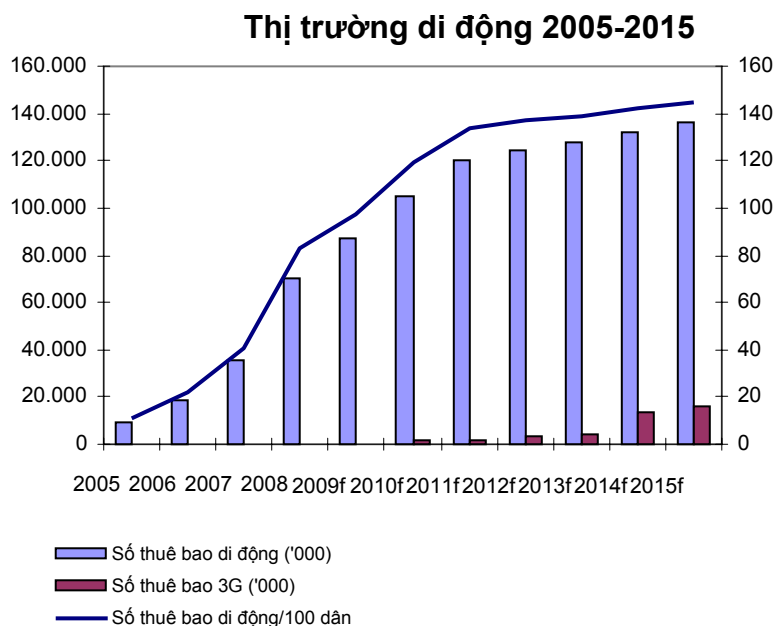
4.6 Khuyến nghị đối với các mục tiêu phát triển tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025 cho lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam

4.6.1 Dự báo phát triển viễn thông tới năm 2020

Di động

Biểu 12: Hiện trạng và dự báo đối với lĩnh vực viễn thông– 2005-2020

TT.	Mô tả	2005	2006	2007	2008	2009f	2010f	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2020f
1	Số lượng thuê bao di động ('000)	9.300	18.980	35.805	70.300	87.533	105.357	119.807	124.669	127.881	132.078	136.352	143.556
2	Số lượng thuê bao di động /100 dân	11	22	41	83,4	97	119	133,5	137	139	142	145	151
3	Số lượng thuê bao di động /100 thuê bao cố định	143,5	204,1	313	588	626,6	725,6	780,7	778,4	716,5	682,7	677,6	549,1
4	Số lượng thuê bao 3G ('000)	0	0	0	0	300	1.360	2.100	3.050	4.026	13.208	16.362	30.147
5	Thị trường 3G/thị trường viễn thông	0	0	0	0	0,3%	1,3%	1,8%	2,4%	3,1%	10,0%	12,0%	21,0%



Cạnh tranh và tăng trưởng trong năm 2008 được thúc đẩy bởi làn sóng giảm cước, vốn là chiến lược chính của các nhà cung cấp dịch vụ mới. Trong thời gian tới cước phí có thể còn được giảm nữa. Theo dự đoán, cước dịch vụ di động thấp hơn sẽ thúc đẩy việc tăng trưởng của SIM hai số do người sử dụng sẽ tận dụng các gói khuyến mại. Ngược lại, giá thấp sẽ có thể dẫn tới việc khách hàng dùng nhiều mạng và số lượng thuê bao không sử dụng tăng lên. Đầu tư vào mở rộng và cải thiện mạng lưới cũng có tác động tích cực tới chất lượng và vùng phủ sóng.

Trong tương lai, chúng tôi dự đoán Việt Nam sẽ vượt qua mức phổ cập 100% vào năm 2010. Vào cuối năm 2015, sẽ có gần 136,4 triệu khách hàng và tỷ lệ phổ cập đạt gần 147%. Sự tăng trưởng liên tục trong vòng vài năm tới sẽ được hỗ trợ bởi dân số tăng cũng như tăng cạnh tranh và đầu tư. Nhiều nhà đầu tư quốc tế-kể cả NTT DoCoMo của Nhật Bản, Telenor của Na Uy, SingTel và France Telecom – đã bày tỏ quan tâm mua cổ phần của nhà cung cấp dịch vụ di động lớn thứ hai của Việt Nam là Mobifone. Ngoài ra VimpelCom của Nga cũng sẽ hy vọng sẽ mở rộng hiện diện của mình tại Việt Nam, thông qua liên doanh ‘GTel Mobile’ của mình với Chính phủ Việt Nam.

Cần nhớ rằng số thuê bao di động tại Việt Nam dựa trên giả định thị trường gồm cả các thuê bao trả trước không còn hoạt động. Trong khi đó, dự đoán của chúng tôi về tăng trưởng khách hàng 3G tại Việt Nam dựa trên giả định việc triển khai dịch vụ 3G thương mại đầu tiên sẽ diễn ra vào năm 2009. Trong giai đoạn triển ban đầu, chúng tôi không hy vọng nhu cầu của khách

hàng sẽ lớn và dự tính sẽ chỉ có khoảng 300.000 thuê bao vào cuối năm 2009. Chi phí và sự không sẵn có của điện thoại tương thích với 3-G sẽ là những trở ngại chính cho tăng trưởng của 3G trong những năm đầu. Tuy nhiên, Chính phủ đã ưu tiên phát triển 3G và chúng tôi tin rằng điều này sẽ khuyến khích nhu cầu của khách hàng trong những năm sau. Chúng tôi dự đoán sẽ có trên 16,4 triệu khách hàng 3G vào cuối năm 2015, tương đương khoảng 12% số người sử dụng di động tại Việt Nam. Cần chú ý rằng con số này thấp hơn dự báo trước của chúng tôi.

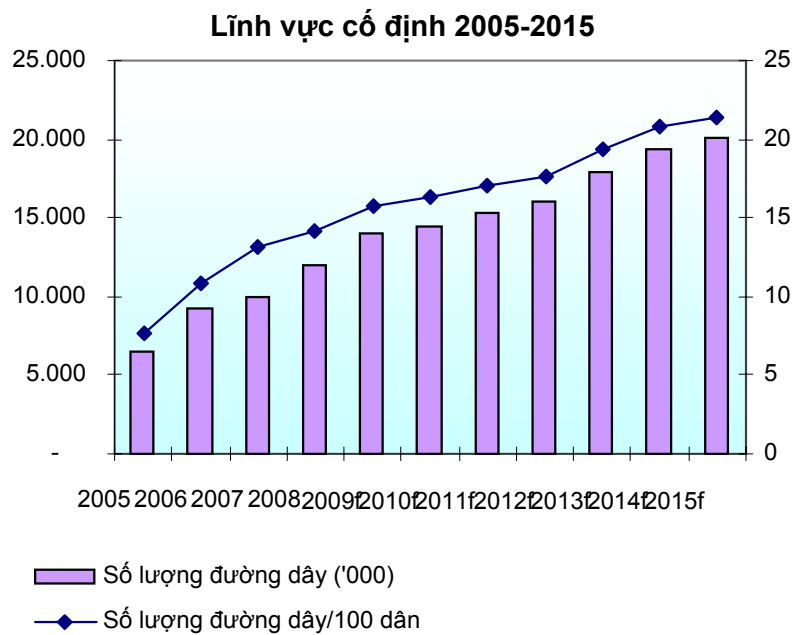
Điện thoại cố định

Bảng 13: Số liệu thực tế và dự đoán đối với điện thoại cố định

	2005	2006	2007	2008	2009f	2010f	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2020f
Số đường dây điện thoại ('000)	6.480	9.300	10.028	11.950	13.970	14.520	15.346	16.016	17.848	19.347	20.124	26.144
Số đường dây điện thoại /100 dân	7,7	10,9	13,2	14,1	15,7	16,4	17,1	17,6	19,4	20,8	21,4	27,5

Dự đoán hiện nay của chúng tôi về tốc độ tăng trưởng thị trường điện thoại cố định của Việt Nam trong vòng 5 năm tới dựa trên ước tính sẽ có 11,95 triệu đường cố định vào cuối năm 2008. Con số này tương đương với mức phổ cập trên 14,1%, dựa trên số liệu do MIC công bố. Theo ước tính, thị trường sẽ mở rộng, giúp tăng tỷ lệ phổ cập lên gần 15,7% vào năm 2009.

Tăng trưởng tiếp tục của lĩnh vực cố định tại Việt Nam được khuyến khích bởi việc cắt giảm 15-20% cước phí, áp dụng đối với cước cố định nội hạt (Quyết định số 155/2008/QĐ-TTg ngày 12 tháng 1 năm 2008 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt kế hoạch điều chỉnh cước cố định nội hạt). Tác động của việc cắt giảm này được dự kiến sẽ còn diễn ra trong tương lai gần. Tuy nhiên, tới cuối thập kỷ này, chúng tôi dự đoán tốc độ tăng trưởng lĩnh vực cố định sẽ giảm, do sự thay thế của dịch vụ di động và phổ biến của dịch vụ VoIP dẫn tới giảm nhu cầu đối với dịch vụ cố định. Sự giảm này một phần phản ánh sự bão hòa của dịch vụ cố định ở khu vực thành thị, trong khi tại khu vực nông thôn người dân sẽ nghiêng theo hướng lựa chọn dịch vụ di động. Nhà cung cấp dịch vụ cố định chính tại Việt Nam là VNPT có thể sẽ duy trì vị trí thống trị của mình trên thị trường. Mặc dù vậy, các thuê bao cố định PSTN truyền thống chỉ chiếm khoảng 77% thị phần, phần còn lại là các thuê bao sử dụng dịch vụ cố định không dây (sử dụng công nghệ WLL). Sự phổ biến của dịch vụ cố định không dây, đặc biệt tại khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa nơi có điều kiện cơ sở hạ tầng khó khăn đối với sự phát triển của cơ sở hạ tầng mạng viễn thông có thể bù đắp sự mất mát về thị phần cho VNPT.



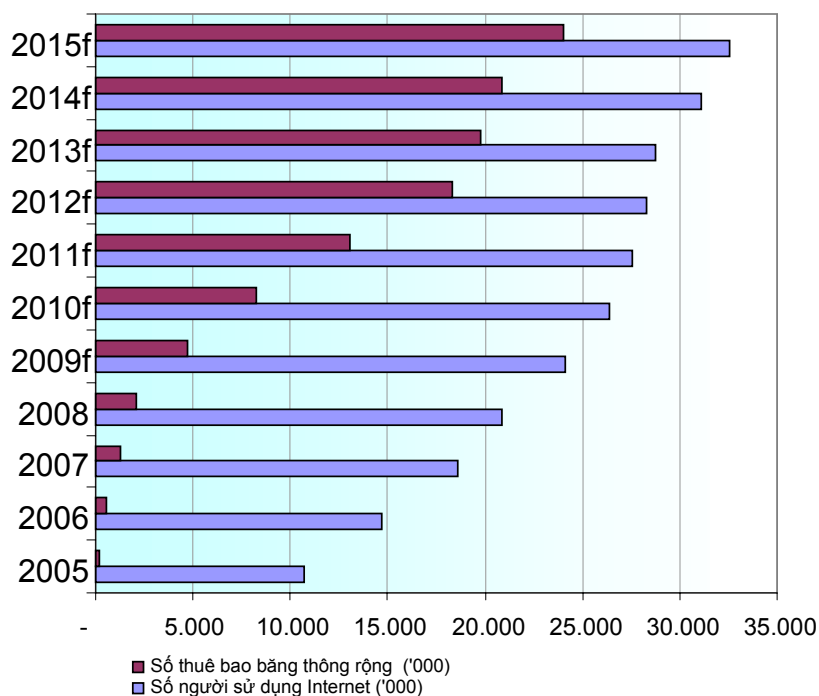
Chúng tôi dự đoán 5 năm tới tốc độ tăng trưởng điện thoại cố định sẽ giảm đáng kể, đặc biệt là những năm sau. Chúng tôi dự đoán tỷ lệ phổ cập cố định sẽ vượt 21.4% và năm 2015 và tăng nhẹ lên 27,5% vào năm 2020.

Internet

Bảng 14: Lĩnh vực viễn thông-Internet-Số liệu và dự đoán

	2005	2006	2007	2008	2009	2010f	2011f	2012f	2013f	2014f	2015f	2020f
Số người dùng Internet('000)	10.711	14.684	18.551	20.834	24.123	26.385	27.563	28.322	28.704	31.066	32.536	55.806
Số người dùng Internet /100 dân	12,7	17,2	21,4	24,04	27,1	29,3	30,2	30,6	31,2	33,4	34,6	58,7
Số người dùng Internet Bảng thông rộng ('000)	210	517	1.294	2.049	4.757	8.236	13.037	18.341	19.780	20.835	24.073	49.817
Số t.bao băng thông rộng /100 dân	0,2	0,6	1,5	2,43	5,3	9,1	14,3	19,8	21,5	22,4	25,6	52,4

Lĩnh vực Internet 2005-2015



Chúng tôi đưa ra dự đoán về số người sử dụng Internet và thuê bao băng thông rộng dựa vào số liệu tháng 12 năm 2008 có VNNIC công bố. VNNIC tuyên bố rằng có trên 20,8 triệu người sử dụng Internet tại Việt Nam vào cuối năm 2008, tương đương 24,04% tổng dân số. Theo VNNIC, số người sử dụng Internet tăng trên 26% năm 2007 và trên 12% năm 2008. Chúng tôi tiếp tục tin rằng tốc độ tăng trưởng số người sử dụng Internet tại Việt Nam sẽ vẫn cao trong vòng 5 năm tới. Chúng tôi dự đoán số lượng người sử dụng Internet sẽ tăng khoảng 15,8% năm 2009 và sẽ tăng lên 26,3 triệu vào cuối năm. Vào cuối năm 2015, chúng tôi dự đoán thị trường sẽ có khoảng 32,5 triệu người sử dụng Internet, tương đương trên 34,5% dân số.

VNNIC đã nói số thuê bao băng thông rộng sẽ tăng khoảng trên 58% vào năm 2008, đạt 2,049 triệu. Sự tăng trưởng mới này diễn ra trên cơ sở mức tăng trưởng ấn tượng 150% ghi nhận trong năm 2007. Cùng với sự phát triển của dịch vụ Internet, chúng tôi tiếp tục tin rằng tăng trưởng thuê bao băng thông rộng sẽ cao trong vòng 5 năm tới. Tuy nhiên, chúng tôi dự đoán tốc độ tăng trưởng năm 2008 là chậm, tốc độ tăng cả năm không quá 100%. Vào cuối năm 2008, toàn bộ thị trường có gần 2,049 triệu thuê bao băng thông rộng, tương đương với mức phổ cập 2,43%. Mặc dù tốc độ tăng trưởng năm 2008 sẽ thấp hơn nhiều so với năm 2007, chúng tôi không dự đoán có suy giảm mạnh trong tăng trưởng năm 2009 và 2010. Trên thực tế, trong hai năm này, tốc độ tăng trưởng dự kiến sẽ từ 70% đến 85%. Vào cuối năm 2015, chúng tôi dự đoán thị trường sẽ có trên 24 triệu thuê bao băng thông rộng; tương đương với tỷ lệ phổ cập gần 20%.

Sự tăng trưởng băng thông rộng trong những năm sắp tới sẽ được hỗ trợ bởi nhiều yếu tố, ít nhất trong số đó là các dự án đầu tư đáng kể vào lĩnh vực băng thông rộng. Tuy nhiên, dự đoán cạnh tranh tăng lên cũng sẽ giúp dịch vụ băng thông rộng dễ tiếp cận hơn. Sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ mới, trong đó có cả các nhà cung cấp dịch vụ quốc tế, sẽ giúp thúc đẩy cạnh

tranh. Ngoài ra, việc đưa ra dịch vụ WiMAX – dự kiến trong vài tháng tới-sẽ giúp tăng cường thuê bao băng thông rộng.

4.7 Các mục tiêu phát triển tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025 đối với lĩnh vực viễn thông tại Việt Nam

4.7.1 Mục tiêu chung

Cơ sở hạ tầng viễn thông đạt các mục tiêu về mức độ sử dụng dịch vụ tương đương mức trung bình của các nước công nghiệp phát triển, theo kịp xu hướng hội tụ công nghệ và dịch vụ viễn thông-công nghệ thông tin-truyền thông, tạo ra mạng lưới tích hợp băng thông rộng với công suất lớn, công nghệ mới, mọi lúc, mọi nơi với bất kỳ thiết bị truy cập nào; đáp ứng nhu cầu về ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông, rút ngắn khoảng cách kỹ thuật số, đảm bảo an ninh quốc gia, quốc phòng.

Xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng quốc gia với công nghệ hiện đại tương đương với các nước tiên tiến trong khu vực, diện bao phủ cả nước với công suất và năng suất cao, cung cấp các cv viễn thông và Internet hiện đại, đa dạng và phong phú.

Cung cấp dịch vụ Internet và viễn thông với chất lượng cao, giá hợp lý để đảm bảo mọi nhu cầu đa dạng của người sử dụng dịch vụ.

Đảm bảo áp dụng IT và phát triển ICT vì an ninh công nghệ tại các lĩnh vực: chính trị, kinh tế và xã hội.

Thúc đẩy việc phổ cập Internet và viễn thông trên toàn quốc; rút gọn khoảng cách dịch vụ giữa các khu vực khác nhau; dành ưu tiên phát triển kinh tế-xã hội; đảm bảo an ninh và lợi ích quốc gia.

4.7.2 Mục tiêu cụ thể

Phát triển mạng lưới:

Củng cố năng lực của hệ thống mạng đường trục quốc gia, liên tục phát triển mạng truyền dẫn quốc tế (mạng cáp quang, vệ tinh). Tới năm 2020, năng lực của hệ thống mạng đường trục sẽ đáp ứng tất cả các ứng dụng, đảm bảo việc thực thi các dịch vụ mới.

Phát triển mạng di động phủ sóng tất cả các tỉnh trên toàn quốc, hầu hết các làng xã tại các khu vực chủ chốt và nhiều tuyến quốc lộ quan trọng.

Phát triển mạng lưới viễn thông quốc gia và quốc tế với năng suất cao, đảm bảo an ninh, để tạo kết nối trên cơ sở kết hợp đường cáp quang biển, cáp quang trên bộ và hệ thống thông tin vệ tinh, đáp ứng nhu cầu đối với dịch vụ băng thông rộng.

Đảm bảo tất cả các Bộ, ngành, cơ quan quản lý Nhà nước, các cơ quan cấp tỉnh, quận, huyện sẽ được kết nối với Internet băng thông rộng và kết nối với máy chủ của Chính phủ, 100% các cơ sở, trường đại học, trường cấp ba, cấp hai, các trường chuyên môn sẽ được kết nối Internet tốc độ cao; hơn 95% các trường cấp hai, bệnh viện sẽ được kết nối Internet trước năm 2010.

Xây dựng mạng lưới cáp quang tới tất cả các tỉnh và thành phố trên toàn quốc, tạo ra cơ sở hạ tầng cao quan tại các vùng chính để củng cố an ninh thông tin.

Dịch vụ viễn thông:

Phát triển nhanh, đa dạng hoa và khai thác hiệu quả các dịch vụ viễn thông, Internet với chất lượng cao, an toàn để phục vụ phát triển kinh tế - xã hội, an ninh quốc gia, quốc phòng, công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Đẩy nhanh quá trình phổ cập dịch vụ viễn thông trên cả nước. Bên cạnh các dịch vụ cơ bản như dịch vụ cố định, dịch vụ di động, Internet, cần thúc đẩy các dịch vụ mới như WiMAX, 3G ... và thương mại điện tử, dịch vụ Chính phủ điện tử, dịch vụ công, dịch vụ cộng đồng và các dịch vụ giá trị gia tăng khác..

Cung cấp cho toàn xã hội và người tiêu dùng các dịch vụ viễn thông và Internet hiện đại, đa dạng, phong phú với giá bằng hoặc thấp hơn mức giá tại các nước trong khu vực, đáp ứng tất cả các yêu cầu về thông tin đối với dịch vụ trong quá trình phát triển kinh tế-xã hội, an ninh và quốc phòng. Phổ biến dịch vụ Internet và viễn thông tới mọi miền, khu vực trên cả nước với chất lượng dịch vụ cao hơn. Tới năm 2015, mật độ điện thoại cố định sẽ đạt khoảng 21-22 máy trên 100 dân và mật độ di động sẽ đạt khoảng 144 - 146; mật độ thuê bao Internet băng thông rộng sẽ đạt khoảng 24-26 thuê bao đối với 100 dân (100% số này sẽ là thuê bao băng thông rộng); Số lượng người sử dụng Internet sẽ đạt khoảng 32,5 triệu người.

Đảm bảo đa số nhân viên, công chức, viên chức, giáo viên, bác sỹ, sinh viên các trường đại học, cao đẳng và dạy nghề sẽ có cơ hội sử dụng dịch vụ Internet.

Đẩy nhanh việc phổ cập dịch vụ Internet và điện thoại cố định. Đảm bảo 100 % các làng nhỏ được tiếp cận điện thoại công cộng, 100% xã được tiếp cận dịch vụ Internet công cộng và 100% quận huyện sẽ có kết nối Internet băng thông rộng trước năm 2015.

Đảm bảo 100% dân số sẽ được tiếp cận tiếp cận tới các dịch vụ bắt buộc như thông tin về cứu hỏa, cấp cứu, cứu hộ. Duy trì, mở rộng và đảm bảo thông tin tìm kiếm về thiên tai, cứu hộ, v.v.

Thị trường viễn thông:

Huy động mọi nguồn lực của đất nước, kết hợp với quá trình hợp tác quốc tế để mở rộng và phát triển thị trường một cách hiệu quả. Phát triển thị trường cạnh tranh, tạo điều kiện cho các ngành nghề kinh tế tham gia vào các hoạt động trong các lĩnh vực viễn thông, Internet.

Tích cực khai thác thị trường nội địa, vươn ra thị trường quốc tế. Có sáng kiến trong quá trình hội nhập phù hợp với lộ trình cam kết trong các thỏa thuận đa phương và song phương.

4.7.3 Định hướng phát triển

4.7.3.1. Phát triển theo định hướng thị trường

a) Tạo điều kiện cho tất cả các doanh nghiệp tham gia cung cấp dịch vụ Internet và viễn thông trong môi trường cạnh tranh bình đẳng và minh bạch.

b) Ưu tiên tất cả các thành phần kinh tế tham gia kinh doanh và đầu tư, cung cấp các dịch vụ viễn thông và Internet, đặc biệt trên các thị trường bán lẻ, cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng cao và dịch vụ Internet.

c) Tạo điều kiện thuận lợi cho tất cả các doanh nghiệp viễn thông và Internet tích cực khai thác thị trường nội địa đồng thời mở rộng các hoạt động kinh doanh trên thị trường quốc tế.

4.7.3.2. Định hướng phát triển mạng

a) Xây dựng, phát triển cơ sở hạ tầng viễn thông và Internet hiện đại, công nghệ tiên tiến với hiệu quả cao, an ninh, an toàn trên cả nước.

b) Từng bước thúc đẩy việc chấp nhận các công nghệ hiện đại được chuyển giao NGN (mạng thế hệ tiếp theo) theo các điều kiện riêng của từng doanh nghiệp nhằm cung cấp các dịch vụ đa dạng dựa trên cơ sở hạ tầng viễn thông thống nhất.

c) Củng cố việc hình thành mạng lưới cáp quan tới các vùng trên cả nước..

d) Nhanh chóng hoàn thiện mạng quốc tế thông qua việc tận dụng cáp quang và tăng tỷ lệ cáp quang ngầm để cải thiện chất lượng và độ đa dạng của dịch vụ.

e) Thúc đẩy việc tiếp cận mạng băng thông rộng để đảm bảo ứng dụng Internet như Chính phủ điện tử, thương mại điện tử, giáo dục điện tử... sẽ được củng cố.

f) Đẩy nhanh sự phát triển của mạng viễn thông di động, đạt tới mạng thông tin di động thế hệ ba và các thế hệ tiếp theo.

4.7.3.3. Định hướng phát triển dịch vụ

a) Ưu tiên sự phát triển của các dịch vụ mới theo xu hướng tích hợp công nghệ phát thanh, truyền hình, công nghệ thông tin và viễn thông cố định và di động.

b) Chú ý phát triển các dịch vụ di động, băng thông rộng và giá trị gia tăng dựa trên cơ sở hạ tầng được đầu tư.

c) Nhanh chóng áp dụng các ứng dụng dịch vụ Internet như Chính phủ điện tử, thương mại điện tử, truyền thông đa phương tiện, giải trí, v.v.

d) Tạo điều kiện phát triển đường truyền, mạch thuê riêng, dịch vụ VPN để khai thác tối đa công suất, đảm bảo sử dụng hiệu quả mạng viễn thông công cộng.

4.8 Các giải pháp chính

4.8.1 Hoàn thiện môi trường pháp lý, cải thiện kỹ năng quản lý của Chính phủ đối với dịch vụ viễn thông và Internet

a. Hoàn thiện môi trường pháp lý

- Đổi mới và cập nhật các văn bản pháp lý liên quan tới viễn thông và Internet để khai thác các nguồn lực trong nước, tạo môi trường công ty bình đẳng và minh bạch.

- Ban hành Luật viễn thông, Luật ra đi ô và tần số.
- Xây dựng và ban hành các quy định về an ninh thông tin.
- Xây dựng và ban hành các văn bản pháp luật nhằm cụ thể hóa các quy định liên quan tới viễn thông và Internet trong Luật giao dịch điện tử và Luật Công nghệ thông tin đã được thông qua.

b. Tăng cường hiệu quả năng lực quản lý Nhà nước

- Liên tục cải tiến quản lý Nhà nước đối với các lĩnh vực viễn thông và Internet từ trung ương tới địa phương, tập trung vào xây dựng, hoàn thiện năng lực của cơ quan quản lý trực tiếp viễn thông, sóng vô tuyến, Internet và an ninh, an toàn thông tin.

- Tổ chức các khóa đào tạo và xây dựng nguồn nhân lực thực hiện nhiệm vụ quản lý nhà nước ở khu vực trung ương và địa phương liên quan tới các yêu cầu về cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Ưu tiên các khóa đào tạo giám đốc thông tin (CIO), các chuyên gia công nghệ thông tin cao cấp.

- Đảm bảo việc thực hiện các chương trình đầu tư dự án đúng thời hạn với chất lượng cao nhằm hoàn thiện cơ sở hạ tầng, điều kiện làm việc tốt và cải thiện năng lực của các cơ quan quản lý Nhà nước về viễn thông và Internet ở trung ương và địa phương, phù hợp với chức năng và nhiệm vụ của các cơ quan này.

- Triển khai các quy trình công việc chuẩn (ISO), đẩy nhanh việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công việc quản lý của Chính phủ đối với viễn thông và Internet.

4.8.1 Xây dựng cơ chế chính sách và văn bản về thực thi để phát huy nội lực, thúc đẩy cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông và Internet:

Hỗ trợ trong việc cấp phép dịch vụ viễn thông và Internet:

- Dự kiến một số cơ sở hạ tầng mạng để hỗ trợ kinh doanh dựa trên nguyên tắc: phát triển một thị trường lành mạnh, tạo ra điều kiện tốt cho các doanh nghiệp tích tụ vốn, duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh của họ; tận dụng cơ sở hạ tầng sẵn có về viễn thông và Internet, cải thiện hoạt động sử dụng vốn đầu tư của Chính phủ; sử dụng hiệu quả, tiết kiệm các nguồn lực viễn thông và nguồn lực quốc gia.

- Có cơ chế và chính sách cấp phép phù hợp, khuyến khích các doanh nghiệp tham gia vào việc bán lại dịch vụ, hỗ trợ dịch vụ giá trị gia tăng, dịch vụ Internet dựa trên cơ sở hạ tầng mạng được đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng mạng nội vùng để cung cấp dịch vụ tiếp cận băng tần rộng, kết nối các mạng may tín; sử dụng cơ sở hạ tầng sẵn có (cáp truyền hình, thông tin sử dụng dây điện, v.v) để hỗ trợ dịch vụ viễn thông và Internet và gắn với các dịch vụ khác.

Giá, phí và chi phí:

- Cân bằng lại giá của các dịch vụ viễn thông và Internet dựa trên chi phí và quan hệ cung cầu. Dần dần thay đổi giá dịch vụ thấp hơn chi phí để đảm bảo hiệu quả của các doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường hội nhập, cạnh tranh quốc tế ...

- Dần dần thay đổi phí kết nối và phí thuê kênh giữa các hãng. Xác định rõ ràng các phân phí dịch vụ kết nối viễn thông.

- Tôn trọng quyền tự quyết định giá của các doanh nghiệp viễn thông và Internet. Tránh can thiệp giá bằng các biện pháp hành chính. Chính phủ chỉ quyết định giá của dịch vụ công và những hạn chế đối với thị trường có ảnh hưởng tới sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp khác.

- Dần dần đổi mới hệ thống giá và phí cấp phép. Sử dụng các nguồn lực viễn thông và Internet (tần số, kho điện tử, tên miền, địa chỉ Internet) theo nguyên tắc tránh lãng phí các nguồn lực kinh tế và đồng thời không tăng quá mức chi phí sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp.

Tiêu chuẩn và chất lượng của dịch vụ và mạng lưới:

- Cùng cố việc xây dựng tiêu chuẩn trong các lĩnh vực viễn thông và Internet để đảm bảo luận Việt Nam tương thích với các quy tắc quốc tế chung.

- Cùng cố việc quản lý chất lượng của dịch vụ, các mạng lưới viễn thông và Internet dưới các hình thức như công bố chất lượng trên cơ sở các tiêu chuẩn bắt buộc hoặc tự nguyện áp dụng đối với các doanh nghiệp viễn thông và Internet.

- Cùng cố quản lý chất lượng các thiết bị đầu cuối, thiết bị thông tin vô tuyến và các thiết bị khác có thể can thiệp vào thông tin vô tuyến dưới các hình thức sau: công bố đáp ứng tiêu chuẩn, xác nhận tiêu chuẩn, các thỏa thuận công nhận lẫn nhau (MRA), và quản lý sự tương thích điện từ trường (EMC).

Kết nối và chi sẻ cơ sở hạ tầng viễn thông và Internet:

- Cân nhắc để cho phép các doanh nghiệp áp dụng các cơ chế cụ thể liên quan tới đầu tư và đấu thầu trong các tình huống khẩn cấp, để đảm bảo năng lực kết nối mạng giữa các doanh nghiệp.

- Xây dựng và ban hành các điều khoản về kết nối mạng viễn thông để thúc đẩy việc ký kết và thực thi các thỏa thuận kết nối giữa các doanh nghiệp.

- Xây dựng và ban hành các tiêu chí đánh giá năng lực mạng và cơ chế kinh tế, tài chính đảm bảo việc thực hiện kết nối và giải quyết tranh chấp giữa các doanh nghiệp.

- Đối với một số dịch vụ chưa có khả năng cạnh tranh cao, xem xét khả năng áp dụng cơ chế quản lý khác biệt trong kết nối nhằm thúc đẩy cạnh tranh và khuyến khích các doanh nghiệp mới tham gia thị trường.

- Khuyến khích chia sẻ cơ sở hạ tầng viễn thông và Internet, bao gồm: địa điểm đầu cuối, thiết bị truyền dẫn, ống cáp, ụ cáp, dây cáp, cột ăngten, đồ dùng dự trữ và các phương tiện khác.

- Thúc đẩy các doanh nghiệp viễn thông thuê cơ sở hạ tầng từ các lĩnh vực khác, ví dụ như truyền hình, điện để thành lập một mạng lưới cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet.

- Từng bước nghiên cứu và xem xét áp dụng các cơ chế đặc biệt tại một số vùng theo các điều kiện cụ thể: roaming để phục vụ nhiệm vụ công, an ninh quốc gia và an toàn; thúc đẩy cạnh tranh và tạo thuận lợi cho người sử dụng.

Các nguồn lực viễn thông và Internet:

- Chuẩn bị các nguồn lực viễn thông và Internet dựa vào sự đảm bảo của Chính phủ, sử dụng tiết kiệm và hiệu quả.

- Ưu tiên chuẩn bị và phân phối các nguồn lực cho công nghệ và dịch vụ mới như Internet thế hệ mới, công nghệ thông tin và viễn thông; viễn thông không dây băng thông rộng, v.v.

- Nghiên cứu và thử nghiệm hệ thống nguồn lực mới như Ipv6, ENUM... để đáp ứng yêu cầu phát triển nhanh mạng lưới và dịch vụ.

- Từng bước nghiên cứu và áp dụng các phương pháp duy trì khả năng linh hoạt, lựa chọn trước các nhà cung cấp dịch vụ nội địa và đường dài quốc tế để tăng tính cat và đảm bảo quyền lợi của người sử dụng.

Đảm bảo an ninh thông tin:

- Xây dựng và hoàn thiện các quy định đảm bảo an ninh, an toàn đối với mạng lưới viễn thông và Internet.

- Xây dựng, cải thiện và hoàn thiện khả năng của hệ thống cấp cứu, khắc phục sự cố máy tính và ngăn chặn tội phạm mạng.

- Ứng dụng công nghệ chữ ký số và giải pháp kỹ thuật đối với các giao dịch trên mạng viễn thông và Internet.

Thực thi pháp luật:

- Củng cố việc kiểm tra, giám sát các hoạt động kinh doanh viễn thông và Internet, đặc biệt liên quan tới kết nối mạng, phí và chất lượng dịch vụ.

- Áp dụng các biện pháp kinh tế, kỹ thuật và chuyên môn, đồng thời tăng cường phối hợp liên ngành nhằm ngăn chặn có hiệu quả bất kỳ hành vi ăn cắp cước viễn thông và Internet.

- Xử lý chặt chẽ các tổ chức và cá nhân vi phạm luật viễn thông và Internet, phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật.

4.8.3 Tăng cường cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế: *Cải cách tổ chức, quản lý và các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:*

- Thành lập các tập đoàn, doanh nghiệp viễn thông mạnh có công nghệ hiện đại và kỹ năng quản lý, có chuyên môn cao và khả năng hoạt động thương mại trong các lĩnh vực khác nhau, nhưng tập trung vào viễn thông và Internet.
- Các doanh nghiệp viễn thông và Internet cần tự quyết định hoạt động kinh doanh của mình và được kiểm toán độc lập. Cơ chế bù giá chéo giữa viễn thông và Internet cần được loại bỏ.
- Dần dần tách các hoạt động công ích khỏi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trên cơ sở điều chỉnh phí kết nối và thực hiện Quỹ dịch vụ viễn thông công ích.
- Thúc đẩy việc cổ phần hóa các doanh nghiệp theo kế hoạch đã được thông qua, đầu tiên tập trung vào các dịch vụ giá trị gia tăng, , Internet và viễn thông di động.
- Khuyến khích và thúc đẩy các doanh nghiệp viễn thông và Internet đã cổ phần hóa niêm yết cổ phiếu của mình trên các thị trường trong và ngoài nước.

Quan hệ quốc tế:

- Cải thiện hiệu quả phối hợp trong các dự án hợp tác quốc tế hiện nay
- Tìm kiếm các cơ hội và áp dụng các hình thức hợp tác mới phù hợp với Luật đầu tư và các công ước quốc tế Việt Nam đã tham gia.
- Xây dựng môi trường đầu tư phù hợp với luật và quy định quốc tế.

Thu hút vốn đầu tư:

- Cải cách doanh nghiệp, điều chỉnh cơ cấu sản xuất, đầu tư và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh, cải thiện đáng kể khả năng huy động nội lực để tái đầu tư trong quá trình phát triển.
- Tăng cường thu hút đầu tư từ các nguồn trong nước: vốn tín dụng...tập trung vào nguồn vốn từ các doanh nghiệp cổ phần, cung cấp dịch vụ cho người dân tham gia đầu tư vào viễn thông và Internet.
- Tiếp tục thu hút FDI để phát triển viễn thông và Internet.
- Tận dụng vốn ODA để áp dụng viễn thông và Internet tại các vùng nông thôn, hải đảo và phục vụ các hoạt động công ích.

Phát triển nguồn nhân lực:

- Áp dụng chính sách đặc biệt đối với các chuyên gia quản lý, kinh tế và kỹ thuật nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của quá trình hội nhập và tăng năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông và Internet.

- Điều chỉnh cơ cấu lao động trong lĩnh vực viễn thông và Internet theo hướng thuê dịch vụ và lao động bên ngoài nhằm tận dụng lực lượng lao động xã hội và tăng năng suất trong lĩnh vực viễn thông và Internet.

Khuyến khích khoa học và công nghệ:

- Tập trung ứng dụng nghiên cứu và chuyển giao công nghệ, đóng góp vào việc cải cách tổ chức sản xuất và kinh doanh, tăng năng suất lao động và năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông và Internet.

- Xây dựng các quỹ dành dành cho khoa học và công nghệ để thúc đẩy nghiên cứu, sản xuất và thử nghiệm công nghệ.

- Nghiên cứu, triển khai và thử nghiệm công nghệ hiện đại trong lĩnh vực viễn thông và Internet nhằm theo kịp và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam

4.8.4 Đổi mới phương thức cung cấp dịch vụ viễn thông công ích trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và môi trường cạnh tranh

- Từng bước thúc đẩy hoạt động của Quỹ dành cho dịch vụ viễn thông công ích nhằm xác định rõ các hoạt động thương mại và nhiệm vụ công ích của các doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và cạnh tranh.

- Hình thành và phát triển hiệu quả chương trình cung cấp các dịch vụ viễn thông công ích trong giai đoạn 2006-2010 nhằm từng bước nâng cao mức độ phổ cập dịch vụ và thu hẹp khoảng cách phát triển viễn thông và Internet giữa các vùng và khu vực trên cả nước.

- Thành lập các cơ sở đặc biệt chịu trách nhiệm cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet cho các cơ quan Đảng và Nhà nước nhằm không ngừng tăng chất lượng dịch vụ và an toàn thông tin cho mạng lưới đặc biệt của Đảng và Nhà nước đồng thời khuyến khích các doanh nghiệp tham gia kinh doanh và cải thiện năng lực cạnh tranh cũng như năng lực để hội nhập thành công.

4.9 Nhiệm vụ của các Bộ, ngành và doanh nghiệp

Bộ Thông tin và Truyền thông

- Chịu trách nhiệm triển khai các thỏa thuận và giám sát thực hiện kế hoạch. Dựa trên tình hình phát triển kinh tế của đất nước, trình Thủ tướng các nội dung cần sửa đổi, điều chỉnh.

- Xây dựng, trình Chính phủ hoặc ban hành theo thẩm quyền các chính sách và cơ chế để thực hiện thành công Kế hoạch phát triển viễn thông và Internet của Việt Nam giai đoạn tới năm 2015, bao gồm:

- o Xây dựng văn bản hướng dẫn các vấn đề liên quan tới viễn thông và Internet quy định trong Luật giao dịch điện tử, Luật Công nghệ Thông tin và Pháp lệnh bưu chính viễn thông.

- Xây dựng văn bản hướng dẫn các vấn đề liên quan tới viễn thông và Internet sau khi Luật viễn thông, vô tuyến và tần số được ban hành.
- Nghiên cứu và hoàn thiện cơ cấu tổ chức quản lý Nhà nước về viễn thông, tần số vô tuyến, an toàn Internet và thông tin để đáp ứng các yêu cầu của quá trình hội nhập và cạnh tranh.
- Căn cứ vào từng giai đoạn phát triển của thị trường, trình Thủ tướng Chính phủ ra quyết định cấp phép cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet.
- Xây dựng và hoàn thiện phương pháp đầu tư nhanh chóng để kết nối mạng viễn thông công ích.

Các Bộ Tài chính, Kế hoạch và Đầu tư, Công an và Giao thông Vận tải

- Bộ Tài chính phối hợp với MIC xây dựng hệ thống giá phí mới và chỉ đạo việc thực hiện cổ phần hóa các doanh nghiệp viễn thông và Internet; đề ra quy chế tài chính đối với hoạt động của Quỹ dịch vụ viễn thông công ích; đảm bảo sắp xếp và phân bổ tài chính để thực hiện các hoạt động và sử dụng viễn thông, Internet tại các tổ chức Đảng và Chính phủ. Đề ra cơ chế tài chính để cung cấp dịch vụ viễn thông và Internet cho các hoạt động an ninh quốc phòng.
- Bộ Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với MIC để thực hiện các dự án đầu tư chính; xây dựng cơ chế đầu tư đấu thầu nhanh nhằm kết nối các mạng lưới viễn thông công ích.
- Bộ Nội vụ chủ trì và phối hợp với MIC hoàn thiện cơ chế quản lý toàn quốc đối viễn thông, Internet và xây dựng phương pháp cải cách doanh nghiệp.
- Bộ Công An chủ trì và phối hợp với MIC đưa ra quy định và an ninh mạng, thông tin đối với viễn thông và Internet.
- Bộ Giao thông Vận tải chủ trì, phối hợp với MIC ban hành hướng dẫn phát triển đường truyền viễn thông theo các tuyến đường, cầu, via hè... nhằm thúc đẩy quá trình thực hiện.

Các Bộ, tỉnh, thành phố khác

- Các Bộ, ngành và các tỉnh thành địa phương chịu trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ được giao và phối hợp với MIC để thực hiện các chương trình phát triển theo đặc điểm riêng của ngành, địa phương.
- Các Ủy ban Nhân dân tỉnh trực thuộc Chính phủ xây dựng chương trình về bưu chính viễn thông và thực hiện chương trình phát triển viễn thông và Internet trên địa bàn.

CHƯƠNG 5: DỊCH VỤ CÔNG

5.1 Lý do phát triển dịch vụ công tại Việt Nam

5.1.1. Cơ sở cho phát triển

Việt Nam bắt đầu cải cách kinh tế-xã hội từ năm 1996. Với chương trình cải cách đang diễn ra, Việt Nam đã đạt được những thành tựu lớn. Nền kinh tế tăng trưởng trung bình 7,65% trong giai đoạn 1991-2007, và duy trì tốc độ tăng trưởng 6,23% năm 2008 (Niên giám thống kê 2007). Sự phát triển của Việt Nam cũng rất ấn tượng nếu xét từ khía cạnh cải thiện đời sống người dân và thực hiện các Mục tiêu Thiên niên kỷ (MDGs). Để thực hiện 8 MDGs của Liên Hợp quốc (UN), Việt Nam đã tự xác định 12 mục tiêu cụ thể của mình (VDGs) để phấn đấu thực hiện trước năm 2010. Cho tới nay, một số MDGs đã được thực hiện hoặc hoàn tất. Một trong số các mục tiêu phát triển quan trọng nhất đã được thực hiện sớm là giảm đói nghèo. Trong vòng 10 năm, từ 1993 tới 2004, số người sống dưới mức nghèo đói đã giảm từ 40,4 triệu xuống còn 19,7 triệu, tương đương 60% số hộ nghèo (Báo cáo MDGs, 2005: 14). Giáo dục cơ bản tại Việt Nam đã được cải thiện đáng kể trong vòng thập kỷ qua và Chính phủ tiếp tục thể hiện cam kết mạnh mẽ trong việc đổi mới hệ thống giao dịch trong nước, trong đó đặc biệt chú ý tới các trường mẫu giáo và giáo dục tiểu học. Người dân trở nên mạnh khỏe hơn khi có điều kiện mua nhiều thực phẩm dinh dưỡng hơn và tiếp cận với nguồn nước sạch, hệ thống y tế, khám chữa bệnh tốt hơn. Chiến lược phát triển y tế quốc gia giai đoạn 2001-2010 của Việt Nam được thừa nhận là đóng vai trò quan trọng không chỉ tới chất lượng cuộc sống của người dân mà còn là yếu tố quyết định tới sự phát triển kinh tế-xã hội. Theo Báo cáo phát triển con người mới nhất của UNDP, năm 2005, Chỉ số phát triển con người của Việt Nam là 0,733, xếp hạng 105 trong tổng số 177 nước có số liệu; tuổi thọ bình quân của người Việt Nam là 73,7 tuổi; tỷ lệ người lớn biết chữ là 90,3%; và tỷ lệ đăng ký học tiểu học, trung học và giáo dục dạy nghề là 63,9% (UNDP, 2007). Mặc dù sự phát triển kinh tế-xã hội thường được coi là nguyên nhân, nhưng trên thực tế sẽ không thể đạt được nếu thiếu sự phát triển ấn tượng của các dịch vụ công tại Việt Nam.

5.1.2 Khái niệm “dịch vụ công” tại Việt Nam

Những ảnh hưởng của lịch sử có tác động quan trọng tới sự phát triển hiện nay của dịch vụ công tại Việt Nam. Trước giai đoạn đổi mới, Chính phủ kiểm soát hầu như tất cả các hoạt động dịch vụ, từ thương mại, tài chính, du lịch và vận tải tới giáo dục, y tế, dịch vụ quản lý, an ninh và quốc phòng. Hầu như tất cả các dịch vụ đều có thể được coi là “dịch vụ công” vì đều do chính phủ và các doanh nghiệp Nhà nước cung cấp, không vì mục tiêu lợi nhuận. Khu vực tư nhân chỉ được phép tham gia cung cấp một số dịch vụ phục vụ tiêu dùng cuối cùng với quy mô nhỏ và hầu như không có tác động tới toàn bộ nền kinh tế. Kể từ khi bắt đầu quá trình đổi mới, Chính phủ đã loại bỏ lệnh cấm đối với lĩnh vực tư nhân, cho phép lĩnh vực này tham gia cung cấp ngày càng nhiều các dịch vụ. Một số dịch vụ đã được cung cấp gồm cả bảo vệ, hàng không và dịch vụ công chúng, vốn chỉ được cung cấp bởi nhà nước cho tới tận gần đây và vẫn được coi là do Nhà nước chi phối. Đồng thời, Chính phủ vẫn kiểm soát dưới hình thức độc quyền hoặc chi phối như vận tải đường sắt, dịch vụ bưu chính, viễn thông, phát thanh truyền hình, xuất bản,

dịch vụ công ích với lý do đây là các ngành có tầm quan trọng chiến lược đối với phát triển kinh tế xã hội và an ninh quốc gia.

Bối cảnh chuyển tiếp từ một nền kinh tế quản lý tập trung sang kinh tế thị trường với định hướng xã hội chủ nghĩa là rất quan trọng vì nó giải thích tranh luận hiện nay về việc nên hiểu thế nào là *dịch vụ công* tại Việt Nam. Một mặt, một nền kinh tế thị trường chỉ cần nhà nước đóng vai trò tối thiểu trong việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ khi có “sự thất bại của thị trường”. Mặt khác, định hướng xã hội chủ nghĩa thường có xu hướng nhấn mạnh sự cần thiết của Nhà nước trong việc cung cấp dịch vụ công, các dịch vụ mà có nhiều “sự thất bại của thị trường”. Trong một nghiên cứu của Viện nghiên cứu và quản lý kinh tế trung ương (CIEM, 2007: 3), dịch vụ công tại Việt Nam được định nghĩa là “*các hoạt động do Nhà nước hoặc khu vực tư nhân được Nhà nước ủy quyền và hỗ trợ cung cấp để đáp ứng nhu cầu của xã hội vì lợi ích chung của xã hội và cộng đồng.*”

Có hai cách phổ biến để phân loại dịch vụ công tại Việt Nam. Theo bản chất của nhà cung cấp dịch vụ, dịch vụ công có thể được chia thành hai nhóm (CIEM, 2007: 4): *i*) dịch vụ do các tổ chức Nhà nước trực tiếp cung cấp như an ninh, quốc phòng, y tế công và các nhóm dịch vụ khác; dịch vụ do các tổ chức phi chính phủ và các đơn vị tư nhân cung cấp dưới sự ủy quyền của Chính phủ như xây dựng các dự án công (nhà cửa, đường xá và các công trình công cộng); và *iii*) dịch vụ được cung cấp nhờ sự hợp tác giữa nhà nước và người dân như cung cấp các dịch vụ cơ bản như giáo dục, y tế, nước, vệ sinh cho cộng đồng với sự phối hợp các nỗ lực giữa các cơ quan Chính phủ, Tổ chức phi Chính phủ và tổ chức cộng đồng.

Tuy nhiên, nghiên cứu này áp dụng một phân loại hẹp hơn, coi dịch vụ công tại Việt Nam gồm hai nhóm chính: *i*) dịch vụ xã hội và cộng đồng như giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao; và *ii*) dịch vụ quản lý công như quản lý Nhà nước.

Biểu 1: So sánh của Văn phòng thống kê Liên Hợp quốc về Tài khoản quốc gia và các ngành cấp I tại Việt Nam

Danh mục tài khoản quốc gia của UNSO	Hệ thống phân loại của Việt Nam	
	Mức-I	Miêu tả
Dịch vụ:		
Quản lý công	1	Quản lý Nhà nước, an ninh và quốc phòng, bảo hiểm xã hội bắt buộc
Cộng đồng, xã hội, cá nhân	2	Giáo dục và đào tạo
	3	Y tá và hoạt động xã hội
	4	Các hoạt động văn hóa, giải trí và thể thao
	5	Các hoạt động đoàn thể, quần chúng
	6	Dịch vụ cộng đồng
	7	Dịch vụ của một số tổ chức và hiệp hội quốc tế

Nguồn: Dựa trên GFSS, 2006: 156.

5.1.3 Vai trò của dịch vụ công trong tăng trưởng kinh tế và định hướng xã hội

Một ngành dịch vụ công hiệu quả là yếu tố then chốt đối với tăng trưởng kinh tế nhanh chóng tại Việt Nam trong vòng 2 thập kỷ qua. Năm 2007, tổng cộng sáu nhóm dịch vụ công (quản lý Nhà nước, giáo dục và đào tạo, y tế và xã hội, văn hóa, giải trí và thể thao, dịch vụ cộng đồng và cá nhân) chiếm khoảng 9,97% tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế. Quản lý Nhà nước, giáo dục và đào tạo đóng vai trò then chốt trong lĩnh vực công.

Biểu 2: Đóng góp của 7 ngành dịch vụ công vào tăng trưởng GDP trong năm 2007

	<i>GDP năm 2007 (tỷ đồng theo giá năm 1994)</i>	<i>Tốc độ tăng trưởng năm 2007</i>	<i>Đóng góp (% tăng trưởng)</i>
Toàn bộ nền kinh tế	461443	8,48	100
Quản lý Nhà nước	12196	8,22	2,64
Giáo dục và đào tạo	15467	8,69	3,36
Y tế và xã hội	6568	7,99	1,42
Văn hóa, giải trí và thể thao	2515	7,99	0,54
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	491	8,15	0,11
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	8860	7,92	1,91

Nguồn: Tác giả tính toán dựa trên số liệu trong Niên giám thống kê 2007 của Tổng cục Thống kê, 2008. (Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê).

Một số nhà nghiên cứu đã chỉ ra mối liên hệ nhân quả giữa phát triển kinh tế và hệ thống quản lý hiệu quả, và việc các nước với hệ thống quản lý và thể chế hiệu quả, ổn định kinh tế xã hội thường phát triển hiệu quả hơn xét về tăng trưởng kinh tế và thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trong những năm qua, Việt Nam đã thực thi nhiều cải cách hành chính để cung cấp các dịch vụ hành chính tốt hơn. Do vai trò sâu rộng của Nhà nước trong nền kinh tế và xã hội Việt Nam, và hệ thống hành chính công liên quan tới hầu hết các hoạt động của Chính phủ, các dịch vụ hành chính công tốt hơn chắc chắn sẽ có tác động lan truyền tới hoạt động của các lĩnh vực khác trong nền kinh tế.

Tuy nhiên, chỉ một mình là chưa đủ để Việt Nam đạt được các mục tiêu phát triển. Các dịch vụ công quan trọng như y tế và giáo dục, dịch vụ cộng đồng, dịch vụ văn hóa và thể thao đã đóng góp quan trọng vào việc tăng trưởng kinh tế với chất lượng cao hơn thông qua việc cải thiện đời sống của người dân và phát triển nguồn nhân lực. Khi được Chính phủ cung cấp với chi phí thấp tới người sử dụng, các dịch vụ công này sẽ giúp chuyển một lượng tiền tương tự tới tất cả các cá nhân hoặc hộ gia đình và trở nên rất quan trọng đối với các tầng lớp hạ lưu và trung lưu. Ngoài ra, các dịch vụ cụ thể như bảo hiểm và lương hưu cũng đóng vai trò quan trọng với đa số công chức và quan chức Chính phủ Việt Nam, kể cả những người đã nghỉ hưu.

Bảng 3: Tác động của sự phát triển các dịch vụ công tới phát triển kinh tế-xã hội và chính trị

<i>Dịch vụ công</i>	<i>Phát triển kinh tế</i>	<i>Cải thiện phúc lợi xã</i>	<i>Cải thiện đời sống</i>
---------------------	---------------------------	------------------------------	---------------------------

		<i>hội</i>	<i>chính trị</i>
Quản lý Nhà nước	X		X
Giáo dục và đào tạo	X	X	X
Y tế và xã hội	X	X	
Văn hóa, giải trí và thể thao		X	
Các tổ chức Đảng, đoàn thể		X	X
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân		X	

5.1.4 Thách thức đối với sự phát triển dịch vụ công

Dịch vụ công tại các nước đang phát triển thường chịu nhiều chỉ trích vì thiếu cơ sở hạ tầng, thiếu các nhà cung cấp dịch vụ như giáo viên, bác sỹ, chất lượng thấp, tham nhũng, không minh bạch, thiên vị và phân biệt đối xử. Trong nhiều nghiên cứu, các vấn đề này thường bị cho là do thiếu nguồn lực và mâu thuẫn giữa nhu cầu cân bằng và hiệu quả. Báo cáo phát triển 2004 của ngân hàng Thế giới (WDR) “*Để dịch vụ hỗ trợ người nghèo*” (WB, 2004: 3, 4) đã nhấn mạnh bốn nguyên nhân chính dẫn tới các vấn đề trong việc cung cấp dịch vụ công là: *i)* Chính phủ phân bổ sai các nguồn lực-tức là Chính phủ chi tiêu cho hàng hóa “không phù hợp” hoặc các đối tượng “không phù hợp”; *ii)* Các nguồn lực không được đưa tới các nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu-hoặc thậm chí nếu các nguồn lực được phân bổ phù hợp thì do “sự rò rỉ”, tiền không tới được địa chỉ cuối cùng; *iii)* Không đủ động cơ để cung cấp dịch vụ ngay cả khi tiền tới được nhà cung cấp dịch vụ, gây ra vấn đề tin cậy và giám sát; và *iv)* có vấn đề về nhu cầu-tức là mọi người không biết được có dịch vụ cung cấp cho mình, nảy sinh vấn đề nhận thức và tham gia.

Mặt khác, các dịch vụ công của Việt Nam đã bộc lộ các điểm yếu, có thể ảnh hưởng tới nền tảng phát triển kinh tế-xã hội. Có lo ngại lớn về chất lượng của dịch vụ công không đạt được kỳ vọng của người tiêu dùng. Ví dụ, mặc dù có nhiều cải cách mạnh mẽ của Chính phủ, chất lượng của dịch vụ giáo dục tại Việt Nam vẫn được coi là thấp nhất tại Đông Nam Á (CIEM, 2007: 31). Người dân không được tiếp cận đầy đủ với các dịch vụ y tế cơ bản, thể hiện ở số lượng bác sỹ và y tá, giường bệnh và trạm xá không đầy đủ. Trong điều kiện hiện nay, dịch vụ bệnh viện tại Việt Nam không được chuẩn bị đầy đủ để xử lý hiệu quả các ca cấp cứu như dịch bệnh nhiệt đới trên diện rộng như tiêu chảy, lao phổi và sốt rét. Trong khi nhu cầu đưa các dịch vụ công phục vụ cho người nghèo là rất lớn, cũng có câu hỏi cả về việc thiếu các dịch vụ công cũng như việc đưa các dịch vụ này tới người nghèo và những người bị gạt ra ngoài lề của quá trình phát triển. Cho tới nay, mặc dù có nhiều chương trình truyền thông của Chính phủ, ý tưởng “*dịch vụ hành chính công*” và “*công chức*” chưa thâm nhập vào xã hội và hệ thống quan liêu của Việt Nam. Các thủ tục hành chính vẫn còn phức tạp và tốn nhiều thời gian; và các nhân viên hành chính thường đóng vai trò là người ban phát dịch vụ thay vì các nhân viên dịch vụ. Mặc dù đã đạt các bước tiến lớn trong những năm vừa qua, dịch vụ công tại Việt Nam vẫn còn phải nỗ lực nhiều để đáp ứng nhu cầu và kỳ vọng của xã hội Việt Nam.

Đồng thời, các chuyển đổi lớn đang diễn ra đối với các dịch vụ công xét về các nhà cung cấp, cơ cấu dịch vụ, phương thức cung cấp, quản trị và điều tiết theo hướng tự do hơn. Trong những năm qua, Chính phủ kêu gọi xã hội hóa việc cung cấp dịch vụ công, chấp nhận việc lĩnh

vực tư nhân và các Tổ chức phi Chính phủ cung cấp một số dịch vụ công nhằm giảm gánh nặng cho ngân sách. Các hình thức phối hợp giữa nhà nước và các lĩnh vực khác trong việc cung cấp dịch vụ công như hợp tác công-tư (PPP) đã được thử nghiệm dưới sự hỗ trợ của các tổ chức phi Chính phủ quốc tế và các cơ quan phát triển. Quá trình tự do hóa đã khiến nhận thức rằng các dịch vụ công là các hoạt động công ích phi lợi nhuận trở nên kém chính xác hơn. Việc mở cửa dịch vụ trong nước đã khiến các nhà cung cấp dịch vụ giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao, xuất bản thấy rằng cần phải thương mại hóa các hoạt động của mình để có thể duy trì hoạt động. Trong khi đó, một số nhà cung cấp dịch vụ vẫn có thể khai thác vị thế độc quyền và chi phối mà Nhà nước dành cho mình trong giai đoạn chuyển đổi để thu lợi nhuận.

5.2 Hiện trạng và các vấn đề phát triển của dịch vụ công tại Việt Nam

5.2.1. Quy mô của lĩnh vực công đang giảm dần trong giai đoạn chuyển đổi và đã giảm tới mức rất thấp.

Nhiều nghiên cứu thường xem xét sự phân biệt giữa các khái niệm “đất nước giàu mạnh” và “xã hội giàu mạnh” để phân loại quy mô của lĩnh vực công. Lĩnh vực công thường có quy mô lớn hơn trong một đất nước giàu mạnh, vốn phụ thuộc vào các Chính phủ trung ương và địa phương để cung cấp dịch vụ công trong khi lĩnh vực này có quy mô nhỏ trong một xã hội giàu mạnh, vốn nhấn mạnh hơn vào cộng đồng địa phương và các tổ chức phi Chính phủ. Quy mô của lĩnh vực công Việt Nam hiện nay là nhỏ nếu so với các tiêu chí phân loại nói trên. Tỷ trọng của tiêu dùng Chính phủ trong GDP năm 2007 chỉ là 6,07% (Niên giám thống kê 2007). Tỷ trọng này tại các nước OECD vào năm 2006 là 20,5 % (Phụ lục, Bảng 1). Tỷ trọng này tại các nước phát triển Đông Á như Singapore là 14,2% trong năm 2006 (APEC, 2007). Tại các nền kinh tế chuyển đổi như tại Đông Âu, mặc dù giảm dần nhưng tỷ trọng của tiêu dùng Chính phủ trong GDP vẫn ở mức 14% ở Bulgaria và 23% ở Croatia năm 2001 (Gunalp và Dincer, 2005: 4). Trên thực tế, mặc dù tiêu dùng Chính phủ tại Việt Nam đã tăng trong những năm vừa qua, cùng với tăng trưởng kinh tế, tỷ trọng trong GDP đang giảm, cho thấy lĩnh vực này tăng trưởng không đồng đều với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và sự phát triển của các lĩnh vực khác.

Bảng 4: Tăng trưởng tiêu dùng Chính phủ và tỷ trọng của tiêu dùng Chính phủ trong GDP

<i>Năm</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Tăng trưởng tiêu dùng Chính phủ	7,19	7,77	8,2	8,5	8,9
Tỷ trọng của tiêu dùng Chính phủ trong GDP	6,32	6,39	6,15	6,03	6,07

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007: 82, 83.

Tính theo chi tiêu Chính phủ, quy mô của lĩnh vực công tại Việt Nam vẫn gần với mức của một xã hội giàu mạnh phát triển. Tỷ trọng trung bình của chi tiêu Chính phủ trong GDP tại các nước OECD là 44% vào năm 2006, thay đổi từ nước có tỷ trọng cao nhất là Thụy Điển (55,5%) tới mức thấp nhất là Úc và Ireland (34,4%). Năm 2006, tỷ trọng này của Việt Nam là 31,6%. Mặc dù dịch vụ Chính phủ là cấu phần lớn nhất trong chi tiêu Chính phủ tại các nước OECD, chi tiêu Chính phủ đối với các dịch vụ kinh tế-xã hội công tại Việt Nam chiếm khoảng 52,5% tổng chi tiêu Chính phủ, hay chi tương đương 10,4% GDP (Niên giám thống kê 2007).

Tuy nhiên, cần lưu ý là trong những năm qua, *ngân sách Nhà nước có sự tập trung rõ ràng vào dịch vụ y tế và giáo dục*. Trong giai đoạn 2000-2006, hai lĩnh vực có thị phần lớn nhất trong tổng chi tiêu của Chính phủ đối với các dịch vụ kinh tế và xã hội là giáo dục và y tế tăng lần lượt là 5,26% và 2,66% trong khi thị phần của các lĩnh vực khác lại giảm (Bảng 5).

Bảng 5: Chi tiêu ngân sách Nhà nước đối với các dịch vụ kinh tế và xã hội (theo giá hiện hành)

Các lĩnh vực dịch vụ	2000		2006		% thay đổi năm 2006-2000
	Tỷ đồng	%	Tỷ đồng	%	
Giáo dục và đào tạo	12677	28,44	37332	33,70	5,26
Y tá	3453	7,75	11528	10,41	2,66
Dân số và kế hoạch hóa gia đình	559	1,25	489	0,44	-0,81
Khoa học công nghệ và môi trường	1243	2,79	2540	2,29	-0,50
Văn hóa và thông tin	919	2,06	1874	1,69	-0,37
Phát thanh và truyền hình	717	1,61	1184	1,07	-0,54
Thể thao	387	0,87	956	0,86	-0,01
Lương hưu và trợ cấp xã hội	10739	24,09	22157	20,00	-4,09
Dịch vụ kinh tế	5796	13,00	14212	12,83	-0,17
Quản lý hành chính công	8089	18,15	18515	16,71	-1,43
Tổng	44579	100,00	110787	100,00	

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007.

Xét về lao động, lĩnh vực công tại Việt Nam sử dụng 9% tổng lao động trong nền kinh tế năm 2007 trong khi tỷ trọng của 7 dịch vụ công chính là 8,97 % (Biểu 6). Tỷ trọng của 7 lĩnh vực này đã tăng trưởng nhanh chóng, từ mức 2,67 % trong giai đoạn 2000-2007. Để so sánh, trong số các nước OECD, Nhật Bản có tỷ trọng lao động trong lĩnh vực công thấp nhất là 8,1% trong năm 2002 trong khi Thụy Điển và Đan Mạch có tỷ trọng cao nhất, lần lượt là 30% và 29%. Tuy nhiên, không có chuẩn mực về lao động để đánh giá hiệu quả của lĩnh vực công. Tại Singapore, lao động của Chính phủ chỉ chiếm 2,7 % trong tổng lao động vào năm 2005 (APEC, 2007).

Bảng 6: Số lượng công nhân trong một số ngành dịch vụ chính

	2000		2007		Thay đổi số lượng trong năm 2000-2007 (%)
	Nghìn	(%)	Nghìn	(%)	
Toàn bộ nền kinh tế	37609,6	100.00	44171,9	100.00	17.5
<i>Toàn bộ lĩnh vực dịch vụ</i>	<i>819,8</i>	<i>21,80</i>	<i>11535,8</i>	<i>26,10</i>	<i>40.7</i>
Quản lý Nhà nước	376,1	1,00	793,2	1,80	110.9
Giáo dục và đào tạo	995,1	2,65	1356,6	3,07	36.3
Y tá và xã hội	225,6	0,60	384,3	0,87	70.4
Văn hóa, giải trí và thể thao	132,0	0,35	136,4	0,31	3.3
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	63,9	0,17	192,9	0,44	201,9
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân ^(*)	492,7	1,31	896,7	2,03	82,0

<i>Total of public service workers</i>	<i>2285,4</i>	<i>6,08</i>	<i>3760,1</i>	<i>8,52</i>	<i>64,5</i>
--	---------------	-------------	---------------	-------------	-------------

Chú ý: () Kể cả các hoạt động thuê người giúp việc*
Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007.

5.2.2 *Giáo dục và quản lý Nhà nước là hai lĩnh vực lớn nhất và quy mô của hai lĩnh vực này vẫn còn hạn chế.*

Sáu dịch vụ công chính (quản lý nhà nước, giáo dục và đào tạo; y tế và xã hội; văn hóa, giải trí và thể thao; các tổ chức đảng và đoàn thể; dịch vụ cộng đồng và cá nhân) chiếm 9,1% GDP. Giáo dục đào tạo và quản lý Nhà nước là hai lĩnh vực lớn nhất, chiếm 5,37% GDP. Trong khi ngành cung cấp dịch vụ công ích vẫn tăng tỷ trọng của mình trong GDP để gắn với tăng trưởng kinh tế, vẫn nảy sinh mối lo ngại về xu hướng giảm của các lĩnh vực khác. Tỷ trọng của giáo dục trong GDP đã giảm từ mức 3,21% xuống còn 2,6% trong giai đoạn 2005-2008. Tương tự, tỷ trọng trong GDP của y tế và xã hội đã giảm từ 1,48% xuống còn 1,25% (bảng 7). Một phần của xu hướng này là do sự phát triển nhanh chóng của lĩnh vực dịch vụ không phải dịch vụ công. Một phần nữa có thể do sự hài lòng với việc đạt được một số mục tiêu Thiên niên kỷ vào cuối giai đoạn 2001-2005, dẫn tới việc chuyển các nguồn lực từ phát triển sang mục tiêu tăng trưởng. Điều này trở thành một xu thế báo động khi tất cả các lĩnh vực dịch vụ công đều suy giảm trong năm 2008 (Bảng 8) do khó khăn kinh tế chung và khi duy trì tăng trưởng nền kinh tế trở thành ưu tiên số 1.

Bảng 7: Tỷ trọng trong GDP của một số lĩnh vực dịch vụ công chính (% at current price)

Dịch vụ	1986	1990	1995	2000	2005	2006	2007	Prel 2008
Quản lý Nhà nước	3,34	3,32	3,62	2,73	2,75	2,74	2,74	2,77
Giáo dục và đào tạo	2,50	2,72	2,62	3,36	3,21	3,15	3,04	2,60
Y tế và xã hội	1,34	1,56	1,59	1,36	1,48	1,45	1,41	1,25
Văn hóa, giải trí và thể thao	0,50	0,46	0,55	0,58	0,50	0,47	0,45	0,41
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	0,17	0,10	0,10	0,14	0,13	0,12	0,12	0,13
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	2,17	1,86	2,18	2,23	1,94	1,93	1,92	1,94

Nguồn: 1985: GSO. 2004. Số liệu thống kê của Việt Nam trong thế kỷ 20 (Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê). Giai đoạn 1986 – 1999: GSO. 2000. Số liệu phát triển kinh tế-xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000 (Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê) và GSO. 2006. Việt Nam: 20 năm đổi mới và phát triển. Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê). Các năm 2000, 2005, 2006, 2007: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007. (Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê). Năm 2008: GSO. 2009. Báo cáo quý I. Hà Nội.

Bảng 8: Tăng trưởng GDP của một số dịch vụ công chính (% theo giá cố định 1994)

Dịch vụ	Giai đoạn					
	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008	1996-2008

Dịch vụ	Giai đoạn					
	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008	1996-2008
Quản lý Nhà nước	2.58	5.49	7.57	8.22	6.38	4.79
Giáo dục và đào tạo	5.63	7.46	8.42	8.68	8.04	6.96
Y tá và xã hội	5.57	7.40	7.84	7.99	7.67	6.79
Văn hóa, giải trí và thể thao	7.80	6.20	7.68	7.98	7.83	7.19
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	12.49	5.94	7.42	8.05	6.92	8.77
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	8.02	5.95	7.25	7.91	6.31	7.02

* Số liệu từ CIEM, 2009: 11. Kinh tế Việt Nam năm 2008. Nhà xuất bản tài chính.

Nguồn: 1985: GSO. 2004. *Số liệu thống kê của Việt Nam trong thế kỷ 20* (Hà Nội: Nhà xuất bản Thống kê). Giai đoạn 1986 – 1999: GSO. 2000. *Số liệu phát triển kinh tế-xã hội Việt Nam giai đoạn 1975-2000* (Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê) và GSO. 2006. *Việt Nam: 20 năm đổi mới và phát triển*. Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê). Các năm 2000, 2005, 2006, 2007: GSO. 2008. *Niên giám thống kê 2007*. (Hà Nội: Nhà xuất bản thống kê). Năm 2008: GSO. 2009. *Báo cáo quý I. Hà Nội*.

Một lo ngại lớn đối với quá trình phát triển là quy mô khiêm tốn của dịch vụ giáo dục và y tế mặc dù tổng chi tiêu công và khu vực tư nhân đối với giáo dục và y tế là không nhỏ so với nền kinh tế. Tỷ trọng của giáo dục và y tế trong GDP là 4,45 năm 2007 trước khi giảm xuống 3,85% trong năm 2008. Mức chi tiêu trung bình cho giáo dục và y tế trong chi tiêu của Chính phủ và trong GDP lần lượt là 27% và 6% ở châu Á-Thái Bình Dương, 25% và 6% ở các nước thu nhập thấp và 29% và 8% ở các nước có thu nhập trung bình trong năm 2000 (WDR 2004: 33). Tỷ trọng của chi tiêu cho giáo dục công và y tế tương đương 15,86 tổng chi tiêu Chính phủ và 5% GDP của Việt Nam trong năm 2006 (Niên giám thống kê 2007), nhưng rất may tỷ lệ nhỏ này đang được bù đắp bởi chi tiêu của khu vực tư nhân.

5.2.3 Các đơn vị Nhà nước vẫn đóng vai trò chi phối trong việc cung cấp các dịch vụ công nhưng số lượng các nhà cung cấp dịch vụ ngoài khu vực Nhà nước đã tăng lên đáng kể

Các đơn vị nhà nước gồm bệnh viện, trường học, các cơ quan hành chính và các đơn vị khác vẫn là các nhà cung cấp dịch vụ công chính tại Việt Nam. Tuy nhiên, có xu hướng đáng kể là số nhà cung cấp dịch vụ công, kể cả các khu vực phi Chính phủ đã tăng lên đáng kể. Các doanh nghiệp tư nhân mới xuất hiện đã đóng góp vào sự gia tăng này. Đồng thời, đầu tư của khu vực tư nhân, kể cả đầu tư nước ngoài, vào dịch vụ công đã tăng đáng kể. Đầu tư của khu vực tư nhân vào các lĩnh vực chính như giáo dục và đào tạo, y tế và xã hội đã tăng lần lượt là 6,8 và 2,2 lần trong giai đoạn 2000-2007 (Biểu 10).

Biểu 9: Số doanh nghiệp cung cấp dịch vụ trong một số dịch vụ công chính

	2000	2006	2006/2000 (%)	2006 (%)
Lĩnh vực dịch vụ (*)	24085	82904	34,2	100
Giáo dục và đào tạo	77	785	1019,5	0,95

Y tế và xã hội	25	256	1024	0,31
Văn hóa, giải trí và thể thao	120	491	409,2	0,59
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	173	670	387,3	0,81

Chú ý: (*) lĩnh vực dịch vụ bao gồm sản xuất và phân phối điện, ga và nước

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007.

BIỂU 10: ĐẦU TƯ VÀO CÁC DỊCH VỤ CÔNG CHÍNH (GIÁ CỐ ĐỊNH 1994), TỶ ĐỒNG

Dịch vụ	2000			2007		
	Tổng (1)	Lĩnh vực công (2)	(1) - (2)	Tổng (3)	Lĩnh vực công (4)	(3) - (4)
Quản lý Nhà nước	2980	2980	0	9320	9320	0
Giáo dục và đào tạo	4633	4347	286	9584	7628	1956
Y tá và xã hội	1769	1652	117	4609	4348	261
Văn hóa, giải trí và thể thao	2141	1187	954	4230	3609	621
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	605	568	37	1005	573	432
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	15531	3397	12134	44863	9006	35857

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007.

5.2.4 Năng suất lao động trong các dịch vụ công chính thay đổi không đồng đều, cho thấy tác động lớn của đầu tư vốn thay vì đầu tư vào công nghệ

Năng suất của toàn bộ nền kinh tế và lĩnh vực dịch vụ tăng nhanh chóng trong giai đoạn 2000-2007. Tuy nhiên, năng suất trong sáu dịch vụ công chính thay đổi không đồng đều. Năng suất trong giáo dục và giải trí, thể thao và văn hóa đã tăng nhanh, lần lượt là 26,3% và 52,1% trong khi năng suất lao động trong các lĩnh vực khác lại giảm. Trong số các lĩnh vực có năng suất giảm thì y tế và xã hội có mức giảm thấp nhất là -2,3 % trong khi mức giảm lớn nhất là trong lĩnh vực các tổ chức Đảng, đoàn thể (-48,7%).

Bảng 11: Năng suất lao động trong một số dịch vụ công chính (Giá 1994, nghìn đồng trên đầu người)

Lĩnh vực	2000	2007	Thay đổi giai đoạn 2000-2007 (%)
Toàn bộ nền kinh tế	7.276	10.477	43,6
Toàn bộ lĩnh vực dịch vụ	13.785	16.147	17,1
Quản lý Nhà nước	21.326	15.376	-27,9
Giáo dục và đào tạo	9.027	11.401	26,3
Y tá và xã hội	17.491	17.091	-2,3
Văn hóa, giải trí và thể thao	12.129	18.438	52,1
Các tổ chức Đảng, đoàn thể	4.960	2.545	-48,7

Dịch vụ cộng đồng và cá nhân ^(*)	12.789	10.752	-15,9
---	--------	--------	-------

Chú ý: () Kê cả hoạt động của người giúp việc*

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007

Mức độ thay đổi năng suất tại Việt Nam là lớn so với mức độ thay đổi năng suất trung bình trên thế giới đối với dịch vụ công và với nhận thức chung về sự thay đổi chậm chạp của các dịch vụ công. Ví dụ, trong giai đoạn 1990-1995 và 1995-2003, năng suất các dịch vụ Chính phủ tại Hoa Kỳ giảm nhẹ lần lượt là 0,8 và 0,4% (Bosworth, 2009). Trong giai đoạn 1990-2001, năng suất của các dịch vụ giáo dục, y tế, xã hội và dịch vụ cộng đồng tại các nước OECD thay đổi lần lượt là 0,1%, 0,1%, và -0.2% (Wolfi, 2005). Trong khi sự thay đổi chậm chạp trong năng suất dịch vụ công tại các nước phát triển có thể do sự thay đổi rất ít trong việc ứng dụng công nghệ, sự thay đổi lớn trong năng suất ở các ngành dịch vụ công tại Việt Nam là do đầu tư vốn vào các lĩnh vực liên quan.

5.2.5 Mặc dù dịch vụ công đã đạt một số mục tiêu về đầu vào, tác động về thu nhập của chúng vẫn thấp

Các tổ chức hành chính công tại Việt Nam thường có báo cáo về số lượng các tài liệu nhận được từ người dân so với số tài liệu được trả lời và kết quả thu được cũng không quá ngạc nhiên: gần 100% thư từ, công văn đã được trả lời. Tuy nhiên, hầu như không có số liệu về việc các câu trả lời này hữu ích tới mức nào, liệu người dân có được hướng dẫn kỹ về việc nộp lại tài liệu để được thông qua, cần bao nhiêu người để trả lời. Đối với dịch vụ cộng đồng, hầu hết tất cả các hộ gia đình tại cộng đồng ký cam kết xây dựng “gia đình văn hóa” và điều này có ít tác động tới môi trường văn hóa của mỗi gia đình đã cam kết và toàn cộng đồng.

Nói cách khác, mặc dù dịch vụ công tại Việt Nam đã đạt được tiến bộ đáng kể về năng suất, nhưng kết quả còn nghèo nàn. Tác động, chất lượng và tầm quan trọng của dịch vụ công trong phát triển kinh tế-xã hội còn là các vấn đề cần giải đáp. Theo các khảo sát về mức độ hài lòng của người dân đối với dịch vụ công tại thành phố Hồ Chí Minh, số người hài lòng với 8 lĩnh vực dịch vụ đã giảm gần 19,5% năm 2008 so với năm 2006 (Bảng 12). Ví dụ, người trả lời đã nêu vấn đề thủ tục hành chính mất nhiều thời gian trong việc cấp sổ đỏ, xin giấy phép xây dựng, hướng dẫn của các bác sỹ và sự quan liêu của công chức nói chung. Cũng có vấn đề về thiếu các nhà cung cấp dịch vụ, công nghệ và phương tiện, đặc biệt trong quản lý công, dịch vụ giáo dục và y tế và việc đôi khi các hệ thống cung cấp điện, rác thải đô thị và vận tải công cộng không hoạt động. Bên cạnh tác động nghèo nàn, chất lượng của dịch vụ công tại Việt Nam cũng cần được cải thiện.

Một vấn đề nữa là sự “thất thoát” cao trong các lĩnh vực công. Sự thất thoát xảy ra ở tất cả các công đoạn, từ đầu tư vào các dự án và chương trình công do biển thủ, tham ô và trong việc thu phí do sự gian lận của cả người tiêu dùng và người thu phí.

Bảng 12: Sự hài lòng của người dân về dịch vụ công tại Việt Nam

	Dịch vụ	Sự hài lòng(%)		Không trả lời (%)		Không hài lòng (%)	
		2006	2008	2006	2008	2006	2008
1	Giáo dục cơ sở		74,8		23,2		2,0
2	Thu mua rác	84,7	60,2	8,3	36,9	7,1	2,9
3	Y tá	78,2	68,9	14,0	25,3	7,8	5,8
4	Dịch vụ xe Bus	78,9	49,5	13,6	44,6	7,5	5,9
5	Công chứng	78,2	58,5	10,6	36,9	11,1	4,6
6	Cấp giấy phép xây dựng	74,1	57,4	9,4	34,3	16,6	8,3
7	Cấp sổ đỏ	59,3	39,2	7,8	41,4	32,9	19,4
8	Thu thuế	54,5	49,5	17,7	44,6	27,7	5,9

<http://www.tuoitre.com.vn/Tianyon/Index.aspx?ArticleID=289895&ChannelID=3>

Cập nhật ngày 27/11/2008. Dịch vụ công tại thành phố Hồ Chí Minh: người dân kém hài lòng

5.3 Các điều kiện tiên quyết để thúc đẩy sự phát triển dịch vụ công tại Việt Nam

5.3.1 Chính phủ cần đưa dịch vụ công phục vụ cho người dân

Báo cáo 2004 WDR “Đưa dịch vụ phục vụ cho người nghèo” đã chỉ ra vai trò quan trọng của Chính phủ đối với các dịch vụ công, đặc biệt tại các nước đang phát triển. Chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ công vì hai lý do. Thứ nhất, sự can thiệp của Chính phủ là cần thiết để khắc phục những thất bại của thị trường dẫn tới lượng dịch vụ công không tối ưu, thiếu “hàng hóa công” được sản xuất và tiêu dùng từ quan điểm của xã hội. Thứ hai, sự can thiệp của Chính phủ là vì lý do công bằng. Nói cách khác, đảm bảo sự tiếp cận bình đẳng đối với các dịch vụ công cơ bản như y tế, giáo dục và dịch vụ công ích và giảm khoảng cách thu nhập giữa người nghèo và người giàu là trách nhiệm của Chính phủ. Trách nhiệm của Chính phủ trong việc cung cấp dịch vụ công tốt hơn có thể được thực hiện qua nhiều cách khác nhau, ví dụ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng chi tiêu công, áp dụng can thiệp về công nghệ và điều tiết lĩnh vực dịch vụ. Thông qua hành động cụ thể, các Chính phủ thể hiện trách nhiệm của mình thông qua xây dựng và tuyển chọn cán bộ tại các trường học, bệnh viện được trợ cấp, điều tiết các doanh nghiệp nước và điện, xây dựng đường xã, vận hành các quỹ lương hưu và cung cấp tiền mặt chuyển khoản cho các cá nhân và hộ gia đình (WDR, 2004: 32, 33).

Chính phủ Việt Nam chưa tận dụng đầy đủ vai trò là nhà cung cấp dịch vụ công tốt do quy mô hạn chế của Chính phủ xét về các khía cạnh nói trên, như chi tiêu công, chi tiêu của

Chính phủ, đầu tư của lĩnh vực công và sử dụng lao động. Hạn chế về nguồn lực thường được cho là nguyên nhân chính khiến cho Chính phủ thường sử dụng nguồn lực vào các mục tiêu họ cho là phù hợp về mặt chính trị. Trong nhiều trường hợp, Chính phủ có xu hướng tập trung vào các đồng minh thân cận-tức là khu vực thành thị sẽ được ưu tiên hơn khu vực nông thôn và các tầng lớp trung lưu, giàu có sẽ nhận được lợi ích trước người nghèo, người thiểu số. Điều này chắc chắn sẽ làm giảm tương đối chất lượng cuộc sống của các nhóm dân số ở dưới đáy xã hội trong quá trình tăng trưởng kinh tế và về dài hạn tiềm ẩn nguy cơ bất ổn xã hội.

Tất nhiên, chỉ một mình tăng trưởng kinh tế là chưa đủ nhưng đây là yếu tố quan trọng để phát triển dịch vụ công. Vì một lý do đơn giản, tăng trưởng kinh tế sẽ tăng phúc lợi cho Nhà nước và xã hội, giúp tăng đầu tư vào lĩnh vực công. Sự liên hệ giữa thu nhập và các dịch vụ công cơ bản như y tế và giáo dục là liên hệ hai chiều: tăng thu nhập dẫn tới tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh giảm và nhiều trẻ em hoàn tất tiểu học hơn; hệ thống giáo dục và y tế tốt hơn có thể dẫn tới tăng năng suất và thu nhập. Báo cáo phát triển toàn cầu 2004 chỉ ra ở các nước có thu nhập thấp thì tăng 10% thu nhập đầu người sẽ dẫn tới giảm 6,6% tử vong ở trẻ sơ sinh và tỷ lệ trẻ em hoàn thành tiểu học tăng 4,8%. Ở mức thu nhập thấp, sự khác biệt nhỏ trong thu nhập bình quân đầu người có thể dẫn tới các kết quả rất khác nhau. Nhưng cần lưu ý là thu nhập không phải tất cả: ở một mức thu nhập nhất định nhưng kết quả có thể rất khác nhau. Với thu nhập bình quân đầu người dưới 300 đô la vào những năm 1990, Việt Nam có tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh là khoảng 40 phần nghìn trong khi tỷ lệ này ở Cam pu chia là 120 vào năm 2000 (WDR, 2004: 35). Do đó chính sách của Chính phủ có tác động tới cải thiện thu nhập lớn hơn là thị trường.

5.3.2. Hệ thống nhà nước trong sạch và hiệu quả là yếu tố quan trọng để cung cấp dịch vụ công

Tăng chi tiêu công có thể cải thiện dịch vụ công, nhưng những cải thiện này sẽ không đầy đủ nếu như chi tiêu không được thực hiện một cách phù hợp-tức là, như ở trên đã đề cập, Chính phủ phân bổ sai các nguồn lực hay các nguồn lực không tới được những đối tượng cần nhất. Các tình huống tương tự có thể xảy ra với các hình thức hỗ trợ các của Chính phủ như quy định và can thiệp về kỹ thuật. Sự can thiệp của Chính phủ chỉ là điều kiện cần, nhưng chất lượng của Chính phủ là điều kiện đủ để có thể tác động tới sự cải thiện về dịch vụ công.

Giống các nước đang phát triển khác, tại Việt Nam sự quan liêu, tham nhũng, tư lợi, thiên vị, không minh bạch, hệ thống hành chính cồng kềnh, công nghệ thấp và nhân viên không có kỹ năng thường được cho là ảnh hưởng tới chất lượng cung cấp dịch vụ công của Chính phủ, tạo rào cản đối với tiêu dùng dịch vụ công của người dân và tạo ra sự phân bổ không hợp lý các nguồn lực của Chính phủ. Năm 2008, chỉ số minh bạch về tham nhũng quốc tế xếp Việt Nam đứng thứ 121 trong tổng số 180 nước, với điểm số 2,7 trên 10 (Transparency International, 2008 chỉ số nhận thức về tham nhũng).⁶⁶

⁶⁶ Vietnam xếp dưới Trung Quốc (thứ 72 và 3,6 điểm) nhưng cao hơn Indonesia (xếp hạng 126 và 2,6 điểm), Philippines (hạng 141 và 2,3 điểm), Lào (hạng 151 và 2 điểm) và Cam pu chia (hạng 166 và 1,8 điểm) ở ĐNA.

Tuy nhiên, Việt Nam đã có nhiều nỗ lực để chống tham nhũng trong hệ thống Nhà nước. Chính phủ Việt Nam cũng đã có nhiều nỗ lực to lớn để cải thiện hiệu quả và củng cố năng lực cạnh tranh của hệ thống quản lý Nhà nước thông qua cải cách. Cải cách hành chính công toàn diện giai đoạn 2001-2010 đã xác định 4 lĩnh vực cần cải cách là cải cách thể chế, cải cách cơ cấu tổ chức hành chính, phát triển công chức và cải cách hành chính công. Kết quả các cải cách hành chính công hiện nay (PAR) là đáng khích lệ. Ví dụ, ở trung ương, cơ cấu tổ chức của Chính phủ đã được đơn giản hóa và nhiệm vụ của các Bộ, ngành đã được định hướng tốt hơn theo hướng quản lý vĩ mô, thể chế hóa và giám sát. Việc phân quyền cho các tỉnh đang diễn ra, đặc biệt giúp họ tự chủ hơn về mặt tài chính và thiết kế hình thức, trọng tâm trong việc cung cấp dịch vụ công để phù hợp với nhu cầu của người dân địa phương. Cũng có cơ chế một cửa để giảm thời gian chờ đợi của người dân. Trong một bước tiến gần đây, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 48/2009/QĐ-TTg thông qua Kế hoạch ứng dụng công nghệ thông tin trong tổ chức Nhà nước giai đoạn 2009-2010. Theo kế hoạch này, nhiều dịch vụ hành chính công như cấp giấy phép kinh doanh và giấy phép đầu tư, giấy phép lập chi nhánh, văn phòng đại diện, xây dựng, quyền sử dụng đất, đăng ký xe và nộp đơn khiếu nại... có thể nộp trực tiếp.

5.3.3 Lương cao giúp công chức có động lực cung cấp dịch vụ chất lượng công cao

Kể từ khi bắt đầu giai đoạn Đổi Mới, mức lương trung bình của các cán bộ công chức Việt Nam đã không tăng kịp với thu nhập bình quân của xã hội và không theo kịp chỉ số giá. Tại Việt Nam, có sự khác biệt lớn giữa mức lương cầm cố và thu nhập thực tế cao hơn nhiều của công chức và các quan chức Chính phủ. Lương thấp là một trong những lý do chính khiến công chức thiếu động lực phục vụ công dân. Từ khía cạnh nguồn nhân lực, lương thấp tạo ra xu thế “chảy máu chất xám” trong lĩnh vực công. Lương thấp cùng với việc thiếu xử lý nặng có thể khiến công chức và các quan chức nhận hối lộ và những nhiễu để nhận tiền. Thực trạng này cũng ảnh hưởng tới việc thực hiện nhiệm vụ của các công chức, chưa kể đạo đức của họ. Tại các vùng núi, vùng sâu vùng xa, lương thấp là cản trở lớn tới quyết định về công việc và tình trạng thiếu bác sỹ, hộ lý tại các bệnh viện và giáo viên tại các trường đại học có thể cản trở nghiêm trọng việc cung cấp các dịch vụ công ích cơ bản tới những người vốn đã bị gạt ra ngoài lề. Lương thấp trong ngành dịch vụ công tại Việt Nam thường bị coi là do các nguyên nhân. *Thứ nhất*, có nhiều người hưởng lương. Theo một bài báo đăng cách đây 02 năm, khoảng 10% dân số Việt Nam hưởng lương từ ngân sách nhà nước và tỷ lệ này là khá cao so với các nước khác. *Thứ hai*, ngân sách Nhà nước cũng bị hạn chế. Bài báo nói trên chỉ ra rằng nếu mức lương trung bình của khu vực Nhà nước tăng 450.000 đồng thì số tiền ngân sách phải chi thêm sẽ tương đương 95% ngân sách (vietbao 25/12/2007).

Bảng 13: Thu nhập bình quân trong khu vực Nhà nước (giá hiện tại)

Lĩnh vực	2007 (nghìn đồng)
Quản lý Nhà nước	1561.3
Giáo dục và đào tạo	1832.9
Y tế và xã hội	1899.6
Văn hóa, giải trí và thể thao	2098.4

Các tổ chức Đảng đoàn	1344.1
Dịch vụ cộng đồng và cá nhân	1987.8

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007: 628

Tại Singapore, lương cao cùng với xử phạt nghiêm khắc là các yếu tố giúp giảm tham nhũng trong hệ thống Nhà nước. Tại Việt Nam, tăng lương có thể giúp cắt đứt vòng luẩn quẩn thu nhập thấp, tham nhũng và trình độ phát triển thấp. Việc này sẽ giúp Chính phủ hoạt động hiệu quả hơn và cải thiện chất lượng, sự hiệu quả của các dịch vụ Chính phủ, tạo hiệu quả không chỉ cho Chính phủ mà còn cho phần đông những người đóng thuế. Ví dụ, lương cao hơn có thể khuyến khích thanh tra kiểm soát các công trình công ích như điện, nước, giúp các công trình này hoạt động hiệu quả hơn, giảm “thất thoát” cho Chính phủ hàng tỷ đồng mỗi năm. Tương tự, lương cao hơn cũng giúp tăng trách nhiệm của bác sỹ trong hệ thống bệnh viện công và khiến mọi người cảm thấy an toàn khi sử dụng dịch vụ y tế công.

5.3.4 Hệ thống tài chính công lành mạnh đóng vai trò quan trọng đối với chi tiêu và đầu tư của Chính phủ cho hệ thống dịch vụ công

Hệ thống tài chính công đóng vai trò nền tảng đối với sự phát triển của dịch vụ công. Trước quá trình Đổi mới, theo hệ thống Xã hội chủ nghĩa truyền thống, phần lớn nền kinh tế do Nhà nước sở hữu. Nhà nước kiểm soát toàn bộ nền kinh tế và xã hội thông qua hệ thống kế hoạch tập trung. Thuế chi là phần nhỏ và có rất ít bất bình đẳng trong phân phối thu nhập. Mục tiêu bình đẳng được thực hiện không nhờ cơ chế định hướng thị trường như đánh thuế khác nhau đối với thu nhập hoặc tài sản mà chủ yếu thông qua việc hạn chế sự khác biệt về lương và phân bổ một số hàng hóa và dịch vụ theo cách thức khá công bằng. Trong giai đoạn chuyển đổi, sự phát triển của sở hữu tư nhân và thị trường đã tạo ra những thay đổi đáng kể. Việc hạn chế sự khác biệt trong thu nhập chỉ được thực hiện đối với công chức, viên chức, thu nhập của khu vực tư nhân đã phát triển với nhiều mức khác nhau nhờ tác động của thị trường (Lajos and Dethier, 1998: 31, 32). Nhà nước gặp nhiều khó khăn hơn trong việc duy trì cung cấp miễn phí các dịch vụ công và mở rộng các chương trình công của mình nếu không tăng nguồn thu. Nhà nước cũng không có lý do để hạn chế tiêu dùng của mỗi người dân trong phạm vi các hàng hóa và dịch vụ công.

Hệ thống xã hội của Việt Nam hiện nay có ít công cụ để thực hiện mục tiêu bình đẳng. Một trong các công cụ là duy trì doanh nghiệp và các tổ chức Nhà nước hoạt động không hiệu quả trong các điều kiện thị trường để duy trì việc cung cấp các dịch vụ phổ cập như giáo dục, y tế và các dịch vụ phúc lợi, đây là các dịch vụ có tác động phân phối lớn (Lajos and Dethier, 1998: 31, 32). Công cụ này được hỗ trợ bởi hệ thống thuế phân biệt các mức thu nhập, và ở mức độ thấp hơn là tiêu dùng, khác nhau. Việc cải cách hệ thống tài chính hiện nay tại Việt Nam tập trung vào 5 trụ cột: hệ thống thuế, ngân sách Nhà nước, tình hình tài chính của nhà cung cấp dịch vụ, quản lý tài sản công và quản lý hỗ trợ phát triển chính thức (ODA). Đã có các thành công lớn trong từng trụ cột, đặc biệt là đề ra khuôn khổ pháp lý hiện đại. Ví dụ, một số luật thuế quan trọng đã được giới thiệu trong vài năm vừa qua như Luật thuế VAT và Thuế thu nhập doanh nghiệp. Cũng có một số sự điều chỉnh đối với phí dịch vụ công để các mức phí này theo sát giá thị trường và duy trì hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ công. Đồng thời, vai trò giám sát

của các cơ quan được bầu ra như Quốc hội và Hội đồng nhân dân tỉnh trong việc phân bổ ngân sách Nhà nước đã được củng cố cùng với hoạt động của Kiểm toán Nhà nước, cơ quan thực hiện chức năng giám sát tài chính chung đối với các quỹ sử dụng ngân sách công.

Tuy nhiên, việc chuyển đổi từ hình thức tái phân bổ và hệ thống tài chính công trước đây mới đang diễn ra và đạt được thành công nhất định. Về phía đầu vào, có quá nhiều lỗ hổng trong việc thu các khoản thuế, phí, dẫn tới việc nhiều khoản thu nhập, tài sản và tiêu dùng không đóng thuế và phí. Về phía đầu ra, có sự thất thoát lớn trong chi tiêu và đầu tư công trước khi tiền tới được các đối tượng thụ hưởng dự kiến. Cách đây ba năm, các học giả như David Dapice đã ước tính mỗi năm Việt Nam mất khoảng 1 tỷ đô la do thất thoát trong đầu tư công (vietnamnet, 20/10/2006). Do đó cần có một hệ thống tài chính công lành mạnh là cần thiết cho Việt Nam.

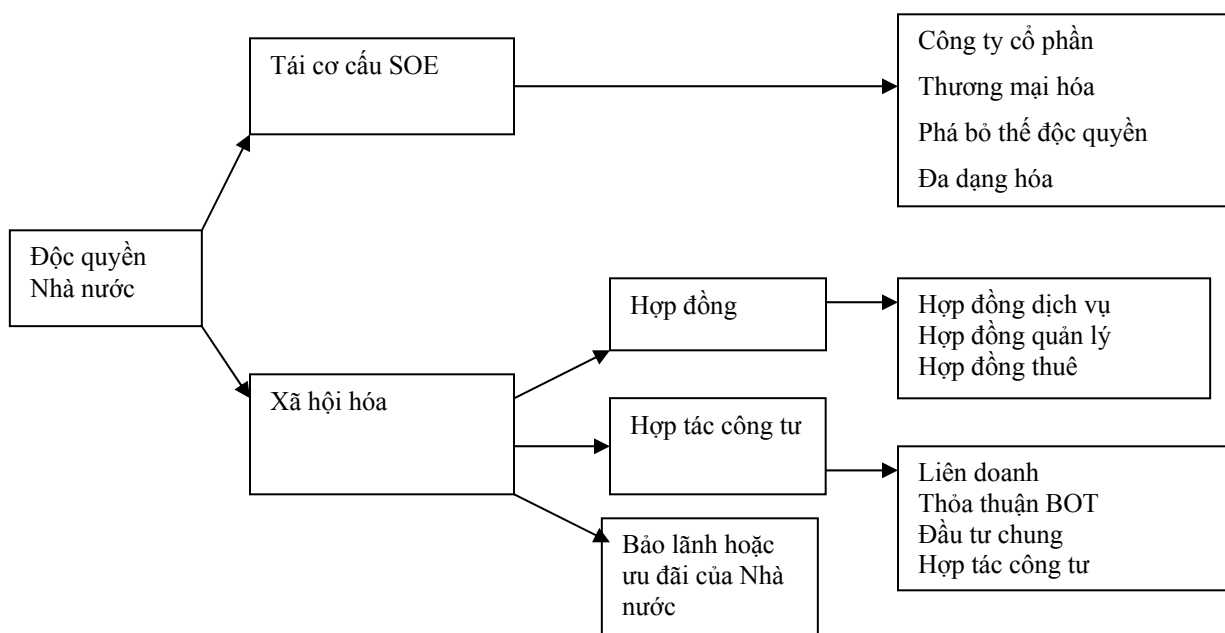
5.3.5 Khu vực kinh doanh hiệu quả và có tính cạnh tranh là nguồn cung cấp dịch vụ công chính

Việc Chính phủ cần đưa dịch vụ công phục vụ người dân không có nghĩa Chính phủ phải trực tiếp cung cấp tất cả các dịch vụ công. Hiện nay, các tổ chức Nhà nước vẫn là các nhà cung cấp dịch vụ công chính tại Việt Nam. Có hai cách để giảm dần sự độc quyền Nhà nước trong sản xuất và cung cấp dịch vụ công. Cách truyền thống là cải tổ các đơn vị cung cấp dịch vụ công. Một trong số các nhiệm vụ trọng tâm là tách chức năng cung cấp dịch vụ khỏi chức năng quản lý Nhà nước. Dịch vụ công hiện nay được cung cấp bởi các “*công ty cung ứng dịch vụ công ích*”⁶⁷ và “*tổ chức sự nghiệp nhà nước*”⁶⁸, đây là các đơn vị được thành lập, trực thuộc các cơ quan Nhà nước như Chính phủ, Bộ, ngành, Ủy ban Nhân dân. Theo Nghị định số 10/2002/NĐ-CP và 43/2006/NĐ-CP của Chính phủ, có 3 loại đơn vị dịch vụ xã hội: *i*) các đơn vị không có nguồn thu và do đó được Nhà nước hỗ trợ hoàn toàn; *ii*) các đơn vị có đủ nguồn thu để trang trải toàn bộ các chi phí hoạt động thông thường và do đó có thể tự chủ về tài chính; và *iii*) các đơn vị có nguồn thu chỉ đủ để trang trải một phần hoạt động và do đó được Nhà nước hỗ trợ một phần. Ngay sau khi nhiều tổ chức Nhà nước được phép thành lập các “đơn vị dịch vụ xã hội” có hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau, các đơn vị này đã loại bỏ dần sự độc quyền của nhà cung cấp dịch vụ, ít nhất ở các hoạt động thượng nguồn và các hoạt động cung cấp, nếu không nói là toàn bộ chuỗi dịch vụ. Các đơn vị dịch vụ công, đặc biệt là các đơn vị tự chủ về tài chính thường được tổ chức và hoạt động theo mô hình kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận từ người sử dụng và cạnh tranh với nhau cũng như với khu vực tư nhân.

Hình 1: Chuyển đổi các nhà cung cấp dịch vụ công tại Việt Nam

⁶⁷ Trong các lĩnh vực dịch vụ “kinh tế” công như cung cấp ga, nước, điện, dịch vụ vệ sinh, vận tải công cộng, tuy nhiên những lĩnh vực này không được báo cáo nghiên cứu.

⁶⁸ Trong các dịch vụ “xã hội” như giáo dục, y tế, văn hóa, thể thao



Nguồn: ILO 1999. Quản lý quá trình tư nhân hóa và tái cơ cấu các dịch vụ công ích (nước, ga và điện). Văn phòng Lao động quốc tế: Geneve. p. 4

Một cách khác cũng liên quan mật thiết là quá trình “xã hội hóa” dịch vụ công. Cách tiếp cận “xã hội hóa” các dịch vụ công đã được khởi đầu với ngày dịch vụ y tế công, sau đó mở rộng sang giáo dục và các lĩnh vực khác như văn hóa, thể thao và giải trí. Nghị định số 90/1997/NĐ-CP của Chính phủ quy định:

Xã hội hóa các hoạt động giáo dục, y tế và văn hóa nhằm huy động và tổ chức sự tham gia của người dân và xã hội vào việc phát triển các công tác xã hội này,.. là xây dựng trách nhiệm tập thể của các tầng lớp xã hội nhằm tạo ra và phát triển môi trường kinh tế - xã hội lành mạnh và thúc đẩy các hoạt động giáo dục, y tế và văn hóa. Xã hội hóa huy động các nguồn đầu tư và khai thác nguồn nhân lực, vật lực trong xã hội.

Xã hội hóa các dịch vụ công được thực hiện theo ba hướng:

- Chuyển các tổ chức sự nghiệp nhà nước thành các đơn vị xã hội của người dân và các đơn vị dịch vụ xã hội tư nhân có mục tiêu lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận. Tài sản Nhà nước trong các tổ chức sự nghiệp Nhà nước được chuyển cho các đơn vị ngoài quốc doanh thông qua bán, cho thuê hoặc hợp đồng quản lý.

- Khuyến khích việc tạo ra các nhà cung cấp dịch vụ ngoài quốc doanh dưới hình thức hợp tác xã, các tổ chức tư nhân phi lợi nhuận và các doanh nghiệp. Các nhà cung cấp dịch vụ công ngoài quốc doanh có thể hoạt động vì mục đích lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận; và

- Khuyến khích hợp tác giữa các tổ chức sự nghiệp Nhà nước với các đơn vị ngoài quốc doanh như các tổ chức xã hội dân sự, các tổ chức kinh doanh tư nhân, cộng đồng trong nước và các cá nhân để cung cấp dịch vụ công tốt hơn.

5.3.6 Cần có sự tham gia của xã hội dân sự để đưa các dịch vụ công tới các nhóm thiểu số

Rất nhiều nghiên cứu đã nhấn mạnh vai trò quan trọng của xã hội dân sự trong việc cung cấp nhiều dịch vụ công như dịch vụ xã hội, y tế, giải trí và quản lý môi trường. Trong giai đoạn chuyển đổi, một cách để xã hội dân sự phát triển là tham gia tích cực vào quá trình phát triển khi vai trò của Nhà nước “giảm dần” và chỉ tiêu công cũng giảm. Các tổ chức xã hội dân sự (Tổ chức xã hội dân sự) có vai trò đặc biệt quan trọng khi thị trường tạo ra kết quả không mong muốn. Tại các nước đang phát triển, rất nhiều Tổ chức xã hội dân sự phối hợp chặt chẽ với Chính phủ thông qua các hình thức hợp tác công tư để cung cấp dịch vụ công. Các tổ chức này có thể ký hợp đồng với các cơ quan Nhà nước để cung cấp dịch vụ hoặc có thể nhận hỗ trợ từ nhà nước để tham gia các chương trình, dự án công ích cụ thể để đạt được mục tiêu của mình.

Xã hội dân sự là một lĩnh vực mới phát triển tại Việt Nam. Trái với quan điểm phương Tây, Tổ chức xã hội dân sự tại Việt Nam được coi bao gồm cả NGOs, các tổ chức dựa trên cộng đồng khác nhau (ví dụ các tổ chức tín dụng, người sử dụng nước) mà còn nhiều tổ chức chuyên môn của Nhà nước và tổ chức xã hội (Hội phụ nữ, Hội cựu chiến binh) (Duong và các tác giả khác, 2003; Sinh, 2001; SAG, 2006: 21). Lý do của khái niệm xã hội dân sự này dựa trên thỏa thuận rằng sẽ không thực tế nếu coi xã hội dân sự hoàn toàn độc lập với Nhà nước và tập trung vào “chức năng” của Tổ chức xã hội dân sự thay vì hình thức tổ chức của chúng (SAG-Việt Nam, 2006: 31).

Theo báo cáo “*Sự xuất hiện của Xã hội dân sự: đánh giá ban đầu về xã hội dân sự tại Việt Nam*” của Viện Xã hội (2006) thuộc chương trình nghiên cứu xã hội học của CIVICUS, Tổ chức xã hội dân sự tại Việt Nam đang tích cực vận động các cơ quan địa phương để hỗ trợ sự tham gia vào cung cấp các dịch vụ liên quan tới phát triển cơ sở hạ tầng nông thôn (trước tiêu, nguồn nước, xây dựng đường xá), kể cả thực hiện và giám sát phù hợp với chính sách của Chính phủ về “xã hội hóa” dịch vụ cung cấp nước sạch. Một số Tổ chức xã hội dân sự cũng cung cấp các dịch vụ thay thế cho các nhóm bị tụt hậu. Các tổ chức quần chúng và ở một mức độ nào đó là các tổ chức chuyên môn có thể bị tác động chung lớn nhất so với các Tổ chức xã hội dân sự khác trong quá trình phát triển. Các tổ chức quần chúng như Hội Phụ nữ, Hội nông dân đã tham gia tích cực vào việc thực hiện các kế hoạch giảm đói nghèo ở địa phương và đã rất tích cực tham gia hoạt động cộng đồng.

Bảng 14: các chỉ số đánh giá việc đáp ứng nhu cầu xã hội

	Chỉ số	Trung bình (0-3)
1	Vận động việc Chính phủ cung cấp dịch vụ	1,5
2	Đáp ứng trực tiếp nhu cầu xã hội	1,2
3	Đáp ứng nhu cầu của các nhóm bị gạt ra ngoài lề	1,5

Ngôn: SAG, 2006. Chương III. Phân tích Xã hội dân sự. Phần 4.5. Đáp ứng các nhu cầu xã hội

Tuy nhiên, báo cáo cũng đã nhận xét khả năng của các Tổ chức xã hội dân sự trong việc đáp ứng nhu cầu của xã hội còn hạn chế và có điểm dưới mức trung bình (SAG, 2006: 92). Mặc dù các Tổ chức xã hội dân sự đã tham gia tích cực vào việc cung cấp dịch vụ công và đóng góp vào quá trình giảm đói nghèo tại Việt Nam nói chung nhưng chưa là động lực chính trong quá trình cung cấp dịch vụ công hay giảm đói nghèo. Ngày càng có nhiều nỗ lực kết hợp từ phía Chính phủ, các nhà tài trợ, các Tổ chức xã hội dân sự (SAG, 2006: 90). Các nỗ lực trong tương lai của các CSO tại Việt Nam trong việc cung cấp dịch vụ công cần tập trung vào khả năng của họ trong việc vươn tới những người nghèo nhất, bị gạt ra ngoài lề nhiều nhất. Các tổ chức này cũng cần « mở rộng » quy mô hoạt động thành công của mình đối với khu vực dân số lớn hơn. Tại Việt Nam, giống như những nước khác, có một sự yếu kém của các Tổ chức xã hội dân sự Việt Nam là không có khả năng tạo ra khuôn khổ chung cho hoạt động hợp tác ở cấp độ quốc gia và khu vực. Do đó, chỉ có Chính phủ mới tạo ra được một khuôn khổ để đảm bảo tất cả mọi người đều được tiếp cận đầy đủ tới dịch vụ. Mặc dù Nhà nước phải chịu trách nhiệm chính, có thể có sự hợp tác hữu ích giữa Chính phủ và các Tổ chức xã hội dân sự để cung cấp các dịch vụ công.

5.3.7 Một khuôn khổ pháp luật và pháp lý đầy đủ là môi trường tạo thuận lợi cho các dịch vụ công

Các dịch vụ công, trừ an ninh và quốc phòng, cần có mục tiêu chung là tạo ra sự phát triển xã hội và hỗ trợ tăng trưởng của các lĩnh vực kinh tế khác. Ở nhiều nước, khi việc cung cấp các dịch vụ công đã được chuyển cho khu vực tư nhân, điều quan trọng là Nhà nước tạo ra một môi trường pháp luật và quản lý cho sự phát triển các dịch vụ công. Sự can thiệp của Nhà nước vào việc cung cấp dịch vụ theo quy định của pháp luật là để đảm bảo chất lượng của dịch vụ công và ở một mức độ nào đó là đảm bảo có sự bình đẳng xã hội trong việc cung cấp dịch vụ công của lĩnh vực tư nhân..

Có một khuôn khổ pháp lý và quản lý « chung » cho dịch vụ công nói chung. Ví dụ về các bộ phận của hệ thống « chung » là Luật tổ chức Chính phủ năm 2001, Luật ngân sách Nhà nước năm 2002, Luật quản lý thuế năm 2006, Luật đầu tư năm 2005, Luật các doanh nghiệp Nhà nước năm 2003, Luật doanh nghiệp năm 2005, Luật công chức viên chức năm 2008, và nhiều Nghị định, Quyết định và thông tư của Thủ tướng Chính phủ, Chính phủ và các cơ quan ngang bộ liên quan tới các vấn đề chung như thẩm quyền của người cung cấp dịch vụ công. Dưới hệ thống « chung » là hệ thống các văn bản pháp luật, quản lý “cụ thể”, vốn vẫn được coi là tạo môi trường thuận lợi, cho mỗi ngành dịch vụ công như điện, quản lý công, y tế và giáo dục. Ví dụ, lĩnh vực y tế phải chịu sự điều chỉnh của nhiều luật, quy định cụ thể như Luật bảo vệ sức khỏe người dân năm 2000, Luật Dược năm 2005, Luật bảo hiểm y tế năm 2008, Thông tư liên tịch số 02/2008/TTLT-BYT-BNV năm 2008, Thông tư số 23/2005/TT-BYT Hướng dẫn xếp hạng các nhà cung cấp dịch vụ y tế (tức là xếp hạng về chất lượng, năng lực và chuyên môn) và Quyết định số 24/2008/QĐ-BYT về tổ chức và hoạt động của hiệu thuốc trong các bệnh viện công, v.v.. Trong các lĩnh vực khác như giải trí, thể thao và văn hóa, cần phải xin giấy phép cụ thể từ Bộ Văn hóa Thông tin, Thể thao và Du lịch hoặc các Sở trước khi tổ chức các sự kiện công. Các quy

định điển hình của dịch vụ công cụ thể tại Việt Nam thường là các quy định về tuyển nhân viên, phí và lệ phí, bằng cấp chuyên môn thông qua giấy phép từ các tổ chức liên quan tới hoạt động, thành lập và thông qua việc bảo hộ vị thế độc quyền.

Bảng 15: Hình thức quy định chủ yếu trong các dịch vụ công cụ thể

Lĩnh vực dịch vụ	Hình thức quy định chính						Other
	1	2	3	4	5	6	
Quản lý Nhà nước (Hành chính công)	X	X	X				Quy định của Chính phủ về hợp đồng thuê, đấu thầu, mua sắm của các cơ quan Chính phủ
Giáo dục và đào tạo	X	X	X				Quy định về giáo trình
Y tế và xã hội		X	X				Cấm bác sỹ làm việc trong bệnh viện được lập phòng khám tư (đang thảo luận).
Văn hóa, giải trí và thể thao	X.	X	X	X			Quyền sở hữu trí tuệ. Trừ các hoạt động cấm.
Các tổ chức đoàn thể				X	X		Trừ các hoạt động cấm.
Các dịch vụ cộng đồng và cá nhân			X				Phối hợp với cơ quan địa phương

Chú ý:

1. Quy định về tuyển dụng nhân sự
2. Quy định về phí và lệ phí
3. Quy định về bằng cấp chuyên môn
4. Quy định thông qua việc cấp phép tổ chức hoạt động
5. Quy định về thành lập
6. Quy định thông qua bảo vệ vị thế độc quyền

Ngoài ra, hệ thống pháp luật và quản lý hiện nay tập trung nhiều hơn vào các yêu cầu đầu vào và cung cấp đầu ra nhiều hơn là kết quả của việc cung cấp dịch vụ công. Tức là, ví dụ một trung tâm y tế phải đáp ứng tất cả các yêu cầu về giấy phép, nhân lực, trang thiết bị, vốn và đăng ký nhưng rất ít có kiểm tra về các hoạt động sau khi thành lập. Một công chức phải có tất cả các chứng chỉ để được thăng chức hoặc chỉ định vào một vị trí nào đó thay vì cần phải có đủ một vài kỹ năng và kiến thức quan trọng. Không có sự kiểm tra chéo thường xuyên giữa các cơ quan Chính phủ và trong hầu hết các trường hợp người tiêu dùng là người phát hiện và khiếu nại về chất lượng dịch vụ công.

Theo Luật ngân sách Nhà nước năm 2002, Quốc hội chấp thuận ngân sách hàng năm của Chính phủ cũng như phân bổ trong mỗi lĩnh vực công. Các Bộ, ngành chức năng, kể cả các cơ

ban ngành địa phương, chịu trách nhiệm giám sát việc thực thi các quy định chung. Ví dụ, Bộ Kế hoạch và đầu tư chịu trách nhiệm cấp giấy phép đầu tư và phê chuẩn các dự án, chương trình đầu tư công. Bộ Tài chính chịu trách nhiệm xây dựng các mức phí, thuế sau khi trao đổi với các nhà cung cấp dịch vụ chính và các Bộ ngành liên quan. Bộ Nội vụ chịu trách nhiệm về quy định liên quan tới nhân sự trong khu vực công. Các Bộ, ngành dọc và sở ban ngành địa phương chịu trách nhiệm giám sát các quy định cụ thể. Bộ Y tế chịu trách nhiệm quản lý dịch vụ y tế. Do dịch vụ công được coi là có vai trò chiến lược đối với phát triển kinh tế-xã hội, các tổ chức Đảng hàng đầu thương phải ban hành hướng dẫn và định hướng phát triển đối với một số lĩnh vực như quản lý công, văn hóa, giáo dục, y tế, v.v. Trong bối cảnh hiện nay ở Việt Nam, do Nhà nước vẫn là nhà cung cấp dịch vụ công chủ yếu, khuôn khổ pháp lý và quản lý cần nhằm tăng cường độ tin cậy của các nhà cung cấp dịch vụ do Nhà nước sở hữu. Ngoài ra, để thoát khỏi hệ thống quản lý tập trung, một khuôn khổ pháp lý và quản lý mới cần nhằm tạo điều kiện cải thiện kết quả thay vì chỉ nhằm tăng sản lượng của các dịch vụ công.

Biểu 16: Các tổ chức quản lý chính đối với dịch vụ công

Lĩnh vực dịch vụ	Cơ quan quản lý chính
Quản lý Nhà nước (Hành chính công)	Bộ Nội vụ, tổ chức Đảng (về nhân sự);
Giáo dục và đào tạo	Bộ giáo dục và đào tạo
Y tế và xã hội	Bộ y tế, Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội
Văn hóa, giải trí và thể thao	Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch; Ban Tư tưởng Văn hóa Trung ương; Đài truyền hình Việt Nam; Đài tiếng nói Việt Nam;
Các tổ chức đoàn thể	Tổ chức Đảng, Mặt trận tổ quốc, các hiệp hội,
Các dịch vụ cộng đồng và cá nhân	Chính quyền địa phương (ủy ban nhân dân) và các Bộ, ngành liên quan (Sở ban ngành ở địa phương)

Do đó, vai trò nói trên của Chính phủ với tư cách là người “tạo điều kiện” có thể thu hẹp lại thành “nhà quản lý” trong bối cảnh hội nhập quốc tế của Việt Nam. Bốn cam kết hội nhập đáng chú ý xác định mức độ mở cửa và tự do hóa dịch vụ công tại Việt Nam là:

- VN-US BTA, được ký vào ngày 13 tháng 7 năm 2000 và có hiệu lực từ ngày 11 tháng 12 năm 2001
- Phần liên quan tới dịch vụ công trong cam kết dịch vụ (GATS) khi Việt Nam gia nhập WTO được thống nhất vào 26/10/2006 và có hiệu lực từ ngày 11 tháng 1 năm 2007
- Cam kết dịch vụ của Việt Nam trong ACFTA được ký kết và có hiệu lực từ 1/7/2007
- Gói cam kết thứ 7 của AFAS, được ký kết vào 26/2/2009 và có hiệu lực sau 90 ngày (tháng 5 năm 2009).⁶⁹

⁶⁹ Cam kết của Việt Nam trong ACFTA và gói cam kết 7 của AFAS dựa trên các cam kết WTO, với sự khác biệt nhỏ trong dịch vụ y tế theo gói cam kết 7th (xem phụ lục).

Hội nhập quốc tế cùng cải cách trong nước đã tạo ra sự chuyển đổi cơ bản đối với dịch vụ công, các đơn vị độc quyền đã bị thị trường làm suy yếu trong rất nhiều ngành quan trọng; sở hữu các nhân và các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân đã xuất hiện và cùng tồn tại với sở hữu Nhà nước và các doanh nghiệp quốc doanh; vai trò của Chính phủ là người sở hữu và cung cấp dịch vụ đã được giảm và dần trở về vai trò quản lý; và hệ thống dịch vụ công miễn phí trước đây đã được thay thế bằng một hệ thống mà người dùng thanh toán phí trong hầu hết các dịch vụ công. Động lực của những thay đổi này là niềm tin ngày càng tăng rằng các thị trường tự do được vận hành bởi các doanh nghiệp tư nhân có thể hỗ trợ Nhà nước hoặc ít nhất là phối hợp với Nhà nước để đưa dịch vụ công tới tay người dân. Nếu thị trường có thể cung cấp dịch vụ tốt hơn, với giá rẻ hơn thì Nhà nước chỉ phải cung cấp dịch vụ với tư cách là người cung cấp cuối cùng.

Mặc dù có hiện tượng “quá tập trung vào WTO obsession” trong nhiều ngành của nền kinh tế trong những năm vừa qua, tác động của việc gia nhập WTO tới dịch vụ công cho tới nay vẫn chưa nhiều do rất nhiều bảo lưu của Chính phủ. Những thay đổi lớn nhất trong các lĩnh vực y tế và giáo dục, các ngành thuộc phạm vi điều chỉnh của GATS vẫn chưa xảy ra. Trên thực tế, giai đoạn tự do hóa dịch vụ công hiện nay tại Việt Nam vẫn là tái cơ cấu lĩnh vực công thay vì tư nhân hóa. Đối với việc tư nhân hóa, Nhà nước vẫn giữ cổ phần và hoạt động trong các ngành dịch vụ công ích, tuy nhiên việc điều chỉnh cơ cấu, tổ chức hoạt động và nguồn nhân lực thường lấy mô hình của các doanh nghiệp tư nhân. Việc này đi kèm với quá trình phân quyền từ trung ương xuống địa phương, tách biệt các hoạt động thượng nguồn và hạ nguồn, phân biệt giữa xs, vận tải và phân phối. Do đó, rất nhiều dịch vụ và tổ chức công ích ở cấp trung ương như các tập đoàn kinh tế và các tổng công ty Nhà nước, và việc phân phối, sản xuất dịch vụ thượng nguồn đối với các dịch vụ công ích cơ bản như nước, điện và ga vẫn do Nhà nước vận hành và quản lý. Đồng thời, các hoạt động hạ nguồn ở cấp cộng đồng và việc phân phối các dịch vụ công tới người tiêu dùng riêng lẻ có thể được thực hiện hoặc chuyển cho lĩnh vực tư nhân. Toàn bộ quá trình nói trên được thực hiện trên sáng kiến tự nguyện của Chính phủ và khu vực tư nhân thay vì thực hiện các cam kết quốc tế, với bên ngoài.

Bảng 17: So sánh cam kết WTO của Trung Quốc, Ấn Độ, Mê hi cô và Việt Nam trong lĩnh vực giáo dục và y tế.

Thành viên WTO	Cam kết				Hạn chế ngành (Phương thức 1 – 3)	Hạn chế chung (Phương thức 1 – 3)*	Điều chỉnh phạm vi ngành
	PE	HE	M S	HS			
Trung Quốc	X	X	X	-	MA&NT (1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. MA (3) Cho phép thành lập trường đa số vốn nước ngoài. NT (3) Chưa cam kết. MA&NT (1)-(2) Không hạn chế. MA (3) Yêu cầu liên doanh, ENT. NT (3) Đa số bác sỹ, nhân viên y tế phải là người địa phương.	Không có	Giáo dục tiểu học: từ giáo dục bắt buộc.
Ấn Độ	-	-	-	X	MA&NT (1)-(2) Chưa cam kết. MA (3) Phần vốn của nước ngoài không quá 51%. NT (3) Không hạn chế.	Không có	
Mê hi cô	X	X	X	X	MA&NT (1)-(2) Chưa cam kết . MA (3) Phần vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%, cần được cho phép trước. NT (3) Không hạn chế. MA&NT (1)-(3) Không hạn chế . MA&NT (1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. MA (3) Phần vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%.		Dịch vụ giáo dục tư. Private hospital services.

Chú ý:

Lĩnh vực: PE = giáo dục phổ thông; HE = giáo dục bậc cao;
MS = dịch vụ y tế; HS = dịch vụ bệnh viện

Cam kết: MA = tiếp cận thị trường; NT = Đối xử quốc gia;
none = cam kết đầy đủ (không hạn chế- no limitation); unbound = chưa cam kết (tự do điều chỉnh chính sách)

* Chỉ những hạn chế có thể có tác động đáng kể đối với việc cung cấp bốn dịch vụ liên quan

ENT: Kiểm tra nhu cầu kinh tế và các điều khoản tương tự.

Nguồn: trích từ Rolf Adlung. Phòng số liệu và nghiên cứu kinh tế (WTO). 2005. dịch vụ công và. Tài liệu làm việc ERS-2005-03. 2005. trang. 21

5.4 Các dịch vụ công chính để thúc đẩy phát triển kinh tế-xã hội

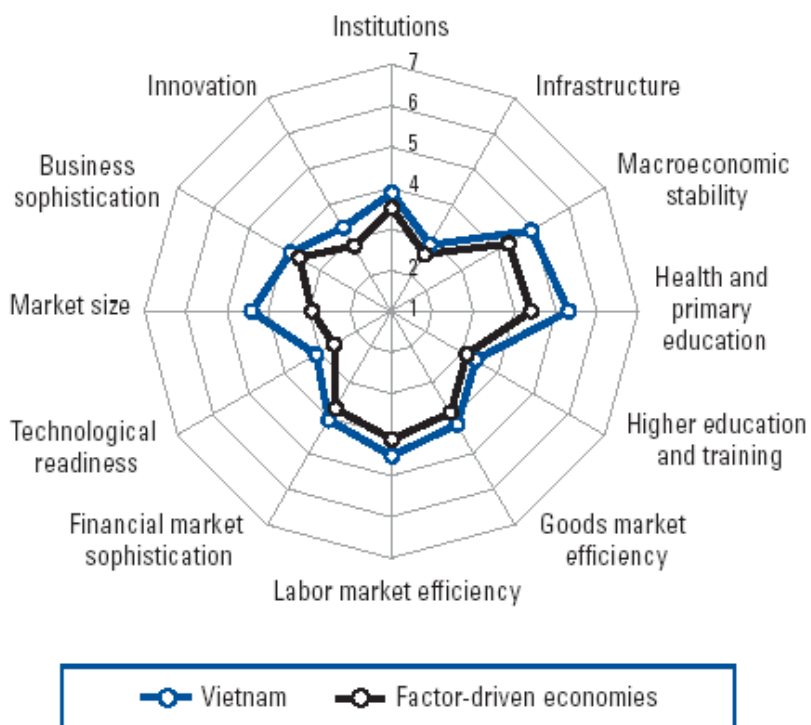
5.4.1 Giáo dục và y tế phục vụ tăng trưởng, phát triển nguồn nhân lực và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế

Rất nhiều nghiên cứu lý thuyết và thực tiễn đã cho thấy giáo dục và y tế có tác động tích cực tới tăng trưởng kinh tế của một nước (Grossman, 1972; Mankiw, Romer và Weil, 1992; Ngân hàng thế giới, 1993; Barro và Lee, 1993; Barro, 1996; 1997; Bloom, Canning và Sevilla, 2001). Y tế và giáo dục được coi là cấu phần quan trọng của nguồn nhân lực-tài sản tạo vốn-và là động lực cho tăng trưởng kinh tế. Từ khía cạnh xã hội, giáo dục và y tế là một trong những tài sản quan trọng nhất mà loài người đã và có thể thu được, cho phép chúng ta phát triển năng lực đầy đủ. Cải thiện sức khỏe và tiếp nhận giáo dục đóng vai trò quan trọng để thực hiện MDGs. Ngày nay, hầu hết các nước trên thế giới đã coi y tế và giáo dục là quyền cơ bản của con người.

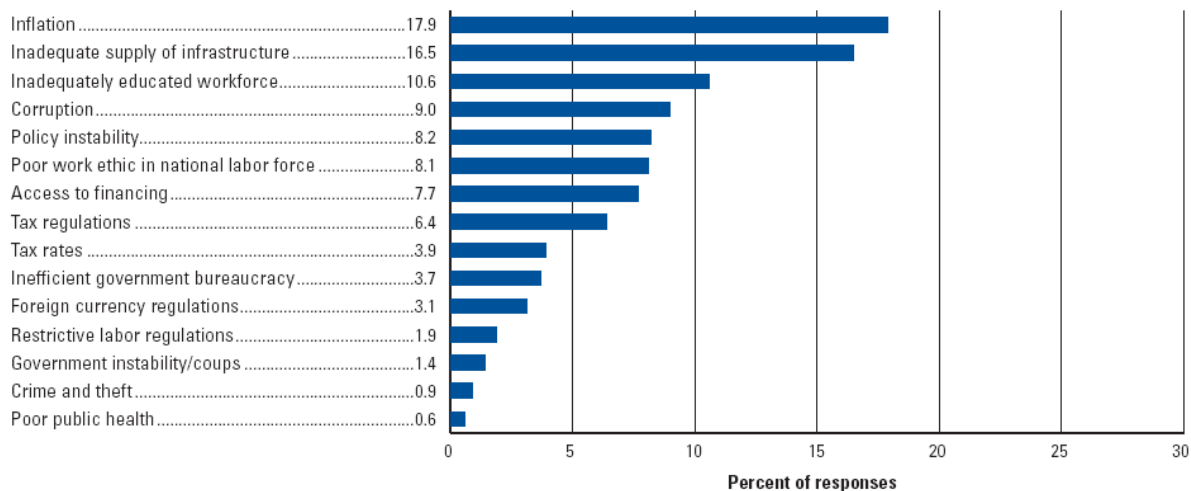
Nhưng trong hầu hết các trường hợp, dịch vụ giáo dục và y tế không đáp ứng được nhu cầu của con người, đặc biệt tại các nước đang phát triển. Nhu Báo cáo phát triển năm 2004 của ngân hàng thế giới đã chỉ ra, các dịch vụ này không đáp ứng được nhu cầu do không khai thác hết tiềm năng cải thiện kết quả. Các dịch vụ này rất khó tiếp cận hoặc quá đắt đỏ. Ngay cả khi dễ tiếp cận, thì các dịch vụ này thường hoạt động không liên tục, chất lượng công nghệ thấp và không phản ứng linh hoạt trước nhu cầu đa dạng của khách hàng (WB, 2004: 19). Cũng có một số lý do cụ thể để ưu tiên phát triển giáo dục và y tế tại Việt Nam do quá trình chuyển đổi hiện nay, định hướng xã hội chủ nghĩa và nhu cầu điều chỉnh năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Chính phủ Việt Nam trước đây đã dành ưu tiên cao nhất cho giáo dục và y tế do điều này được quy định trong Hiến pháp và trong các định hướng quan trọng của Đảng cũng như văn kiện của Nhà nước. Ưu tiên này ngày càng được nhấn mạnh do giáo dục và y tế là những lĩnh vực thay đổi nhanh chóng trong những năm vừa qua trong quá trình tự do hóa và “xã hội hóa” dịch vụ công. Những thay đổi đối với dịch vụ giáo dục là phép thử cho quá trình chuyển đổi của Việt Nam theo hướng kinh tế thị trường với định hướng xã hội chủ nghĩa.

Tuy nhiên, một điều đáng ngạc nhiên là mặc dù có sự chú ý đặc biệt của Chính phủ và những thành công đáng kể trong hai lĩnh vực này, giáo dục và y tế chưa được tận dụng đầy đủ để cải thiện năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Trong giai đoạn hiện nay, nhu cầu thúc đẩy năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam đang là vấn đề cấp bách do xếp hạng của Việt Nam trong “Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu” của Diễn đàn kinh tế thế giới đã giảm từ hạng 64 năm 2006 (trong tổng số 122 nước) xuống mức 68 năm 2007 (trong tổng số 131 nước) và 70 năm 2008 (trong tổng số 134 nước). Theo “Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2008”, trụ cột thứ 4 trong nền kinh tế Việt Nam, vốn được coi là một yêu cầu cơ bản, đã bị tụt hậu (y tế và giáo dục phổ thông) cũng như trụ cột thứ 5 (giáo dục và đào tạo bậc cao), vốn được coi là yếu tố thúc đẩy hiệu quả cho năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Việt Nam xếp hạng 84 xét về trụ cột “y tế và giáo dục phổ thông” và hạng 98 về “giáo dục và đào tạo bậc cao” trong tổng số 134 nước năm 2008 (WEF, 2008: 346). Báo cáo cũng liệt kê nguồn nhân lực được đào tạo không đầy đủ và dịch vụ y tế công nghệ nà là yếu tố đáng lo ngại nhất trong việc kinh doanh tại Việt Nam.

Hình 2: Chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam



Hình 3: Yếu tố đáng lo ngại nhất trong kinh doanh tại Việt Nam



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

Nguồn: Diễn đàn kinh tế thế giới. 2009. Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu, 2008, trang 346

5.4.2 Sự phát triển của dịch vụ giáo dục và đào tạo

Xét về giáo dục, Việt Nam đã thực hiện tốt hơn nhiều nước có thu nhập bình quân đầu người tương đương. Theo báo cáo được công bố gần đây “Việt Nam tiếp tục thực hiện tốt các Mục tiêu Thiên niên kỷ 2008”, năm 2008, tỷ lệ biết chữ từ 10 tuổi trở lên là 93,9%. Tỷ lệ này là 96% tại khu vực thành thị và 92% ở khu vực nông thôn. Tỷ lệ biết chữ trong độ tuổi 15-24 là 93,9% trên toàn quốc. Việt Nam đã thực hiện mục tiêu phổ cập giáo dục cơ sở năm 2000, tức là sớm hơn 15 năm so với thời hạn 2015. Trong các năm 2006-2007, tỷ lệ đăng ký giáo dục phổ thông trên cả nước là 95,96%. Vào cuối năm 2007, có 42 trong tổng số 64 tỉnh và thành phố đạt tiêu chuẩn phổ cập giáo dục phổ thông trung học. Đây là một thành công đáng kể đối với một nước khác nghèo với nguồn lực hạn chế và dân số lớn.

Hộp 1: Các mục tiêu phát triển xã hội và giảm nghèo (VDGs) cho tới năm 2010:

Mục tiêu 2 Phổ cập giáo dục và cải thiện chất lượng giáo dục

- 1) Tăng tỷ lệ đăng ký học phổ thông cơ sở lên 97% trước năm 2005 và 99% trước năm 2010.
- 2) Trước năm 2010 cải thiện chất lượng giáo dục và tăng tỷ lệ học cả ngày ở cấp tiểu học.
- 3) Tăng tỷ lệ học ở cấp phổ thông cơ sở lên 90% trước năm 2010.
- 4) Tăng tỷ lệ đăng ký học phổ thông trung học lên 50% trước năm 2010.
- 5) Xóa mù chữ cho 100% phụ nữ dưới 40 tuổi trước năm 2010.

Hệ thống giáo dục của Việt Nam gồm 5 năm tiểu học, 4 năm trung học cơ sở và 3 năm trung học phổ thông, 2-3 năm học nghề kỹ thuật và 4 năm học đại học. Giáo dục “bắt buộc” bắt đầu khi trẻ 6 tuổi và kéo dài 5 năm tiểu học (Hình 2). Bảng 18 dưới đây đưa ra các chỉ số chính cho dịch vụ giáo dục tại Việt Nam ở tất cả các cấp, từ mẫu giáo tới cao đẳng. Sự tiến bộ của dịch vụ giáo dục có thể được đánh giá dựa trên các tiêu chí sau:

- Cơ sở hạ tầng: nhìn chung, số lượng các trường và lớp học đã tăng đáng kể ở tất cả các cấp. Các ngoại lệ gồm giảm số trường cấp II và cấp III do tổ chức lại hai hình thức trường học này và giảm số lớp học ở cấp tiểu học và trung học cơ sở tương ứng với việc giảm số học sinh tiểu học và trung học cơ sở.
- Tỷ lệ số học sinh/giáo viên (P/T): tỷ lệ P/T đã giảm liên tục trong các trường mẫu giáo, tiểu học và trung học cơ sở, cho thấy sự cải thiện về chất lượng. Ngược lại, tỷ lệ P/T tại các mức học cao hơn (i.e. trung học chuyên nghiệp và dạy nghề, đại học và cao đẳng) đã giảm, cho thấy sự thiếu hụt giảng viên. Báo cáo rà soát toàn cầu của UNESCO năm 2009 “giáo dục cho mọi người” đã cảnh báo sự suy giảm tỷ lệ P/T là đặc biệt đáng kể đối với Việt Nam (UNESCO, 2008).
- Tỷ lệ số học sinh đạt lớp 5 trong năm 2006 là trên 90%, đây là mức trung bình tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương, và cao hơn so với một số nước Đông Nam Á khác như Indonesia và Philippines. Tuy nhiên, tỷ lệ học sinh hoàn thành trung học cơ sở (lớp 9) là 76,59% năm 2006-2007. Tỷ lệ học sinh thi đỗ kỳ thi tốt nghiệp trung học phổ thông giảm từ 93,7 % năm 2005-2006 xuống còn 80,42% năm 2006-2007 nhưng đạt 83,8% năm 2008-2009. Bên cạnh đó, mặc dù có những thành tựu rõ ràng đối với nhiều mục tiêu cơ

bản đối với phổ cập giáo dục, có một sự suy giảm đáng kinh ngạc về số lượng các học sinh tiểu học và trung học cơ sở trong khi dân số vẫn tăng đều trong thời gian vừa qua.

- Các số liệu thống kê cho thấy đã có sự gia tăng đáng kể về số học viên có bằng cấp cao. Ví dụ, số lượng giảng viên tại các trường trung học chuyên nghiệp và dạy nghề có bằng sau đại học tăng từ 1335 năm 2003 lên 2611 năm 2007. Số lượng các giảng viên tại các trường cao đẳng trong cùng kỳ cũng tăng từ 17628 lên 30181 (GSO, 2008: 556, 561).

Biểu 18: Các chỉ số giáo dục chính tại Việt Nam giai đoạn 2003-2007

	2003- 2004	2004- 2005	2005- 2006	2006- 2007	2007-2008
Trường					
Trường mẫu giáo	9975	10376	10927	11582	11696
Trường tiểu học	14346	14518	14688	14834	14933
Trường tiểu học và trung học cơ sở	1143	1034	889	773	727
Trường trung học cơ sở và trung học phổ thông	454	396	315	307	308
Trường trung học cơ sở	8745	9041	9383	9635	9781
Trường trung học phổ thông	1664	1828	1952	2044	2149
Nhà trẻ					
Học sinh (nghìn)	2172.9	2329.8	2426.9	2524.3	2593.3
Giáo viên (nghìn)	106.7	112.8	117.2	122.9	130.4
Học sinh/giáo viên	20.4	20.6	20.7	20.5	19.9
Tiểu học					
Số lớp (nghìn)	299.4	288.9	276.6	270.2	266.4
Học sinh (nghìn)	8346.0	7744.8	7304.0	7029.4	6860.3
Giáo viên (nghìn)	366.2	362.4	354.8	349.5	348.7
Học sinh/giáo viên	22.79	21.37	20.59	20.11	19.67
Trung học					
Trung học cơ sở					
Số lớp (nghìn)	165.7	170.9	167.5	163.8	160.2
Học sinh (nghìn)	6569.8	6616.7	6371.3	6152.0	5803.3
Giáo viên (nghìn)	290.4	302.5	310.2	314.9	317.5
Học sinh/giáo viên	22.62	21.87	20.54	19.54	18.28
Trung học phổ thông					
Số lớp (nghìn)	55.8	59.9	64.6	67.2	68.6
Học sinh (nghìn)	2589.6	2761.1	2975.3	3075.2	3021.6
Giáo viên (nghìn)	98.8	106.1	115.5	125.2	134.4
Học sinh/giáo viên	26.21	26.02	25.76	24.56	22.48

Trung học chuyên nghiệp và dạy nghề	2003	2004	2005	2006	2007
Học sinh (nghìn)	360.4	466.5	500.3	515.7	621.1
<i>Toàn thời gian</i>	298.2	393.3	422.7	421.7	538.3
<i>Khác</i>	62.2	73.2	77.6	94.0	82.8
Giảng viên (nghìn)	11.1	13.9	14.2	14.5	15.4
<i>Công lập</i>	10.0	11.5	11.3	12.4	13.2
<i>Ngoài công lập</i>	1.1	2.4	2.9	2.1	2.2
Tỷ lệ P/T	32.47	33.56	35.23	35.56	40.33
Số trường	268	285	284	269	273

<i>Công lập</i>	238	239	227	205	234
<i>Ngoài công lập</i>	30	46	57	64	39
Đại học và cao đẳng					
Sinh viên (nghìn)	1131.0	1319.8	1387.1	1666.2	1928.4
<i>Công lập</i>	993.9	1182.0	1226.7	1456.7	1662.5
<i>Ngoài công lập</i>	137.1	137.8	160.4	209.5	265.9
Giảng viên (nghìn)	40.0	47.6	48.6	53.4	61.3
<i>Công lập</i>	34.9	40.0	42.0	45.7	54.4
<i>Ngoài công lập</i>	5.1	7.6	6.6	7.7	6.9
Tỷ lệ P/T	28.27	27.73	28.54	31.20	31.46
Đại học và Cao đẳng	214	230	277	322	345
<i>Công lập</i>	187	201	243	275	288
<i>Ngoài công lập</i>	27	29	34	47	57

Nguồn: GSO. 2008: Niên giám thống kê 2007. Phân giáo dục và tính toán của tác giả.

Những thảo luận gần đây đã tập trung vào vấn đề cung cấp nguồn tài chính cho giáo dục. Trong một loạt các bài báo về giáo dục Việt Nam, Vũ Quang Việt (2006, 2007, 2008) đã chỉ ra rằng chi tiêu cho giáo dục tại Việt Nam là quá cao, cao hơn cả các nước phát triển. Theo Bộ Giáo dục và đào tạo thì Tỷ lệ tổng chi tiêu cho giáo dục theo GDP là khoảng 8,3% năm 2005, 8,4% năm 2006 và 9,2% năm 2007. Tuy nhiên, số liệu của Tổng cục Thống kê còn cho thấy chi tiêu cho giáo dục nhiều hơn. Trong khi đó, chi tiêu cơ giáo dục ở Hoa Kỳ trung bình là khoảng 7,2% GDP và tại các nước OECD là 6,1% GDP. Theo Viet (2006), tại các nước phát triển, 20% tài chính cho giáo dục là từ xã hội nhưng tại Việt Nam con số này cao tới mức 40%.

Bảng 19: Tổng chi tiêu cho giáo dục

	Việt Nam	Hoa Kỳ	Pháp	Nhật	Hàn Quốc	OECD
Chi tiêu cho giáo dục /GDP (%)	8,3	7,2	6,1	4,7	7,1	6,1
Từ ngân sách Nhà nước	5	5,3	5,7	3,5	4,2	4,9
Từ xã hội và các nguồn khác	3,3	1,9	0,4	1,2	2,9	1,2
Tỷ trọng của chi tiêu cho giáo dục (%)						
Từ ngân sách Nhà nước	60	74	93	74	59	80
Từ xã hội và các nguồn khác	40	26	7	26	41	20

Nguồn : Vũ Quang Việt. 2006. Hệ thống giáo dục Việt Nam: những con số đáng kinh ngạc. http://vietnamnet.vn/service/printversion.vnn?article_id=763868

Các khoản đóng góp ngoài học phí cho các trường chiếm phần khá lớn trong chi tiêu cho giáo dục của các hộ gia đình Việt Nam và rất nhiều người nghèo không thể chi trả được phần

này. Một khảo sát do báo Saigon Time thực hiện năm 2007 liệt kê tới 64 loại đóng góp ngoài học phí cho các trường. Nhiều cha mẹ nghèo thừa nhận họ phải vay tiền để con cái mình tiếp tục được tới trường. Trên thực tế có một khoảng cách lớn giữa chi tiêu cho giáo dục giữa các nhóm có thu nhập/chi tiêu khác nhau. Theo khảo sát nói trên, chi tiêu trung bình cho giáo dục hàng năm của một hộ gia đình trong nhóm nghèo nhất (nhóm 1) và nhóm nghèo thứ hai tương đương 15% và 29% chi tiêu cho giáo dục của nhóm giàu có nhất (nhóm 5). Do đó, tỷ lệ bỏ học của trẻ em ở lứa tuổi 15-17 là 46% và 33% đối với nhóm 1 và nhóm 2, trong khi đó tỷ lệ này là 23% ở nhóm 4 và 10% ở nhóm 5. Khảo sát kết luận rằng các phí và đóng góp ngoài học phí là nguyên nhân chính dẫn tới sự bất bình đẳng từ cấp tiểu học tới trung học phổ thông và đây là rào cản lớn nhất cản trở người nghèo tiếp cận các dịch vụ giáo dục.

Biểu 20: Tỷ trọng trong chi tiêu cho giáo dục trong chi tiêu của hộ giáo dục tại các tỉnh phía bắc (%)

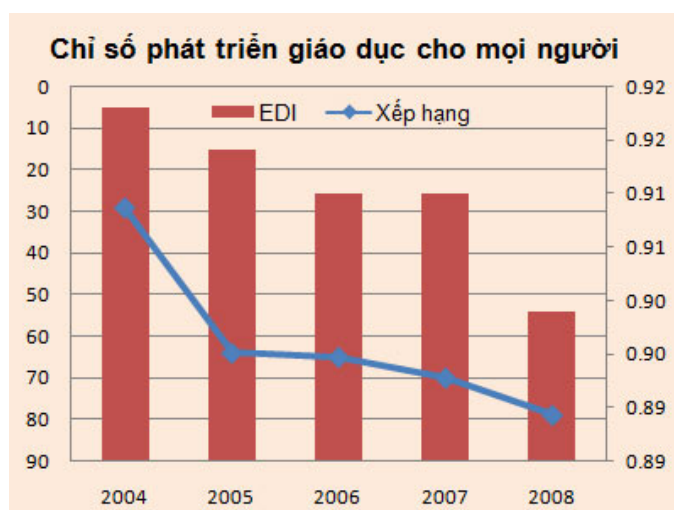
Nhóm chi tiêu	Trà Vinh	Vĩnh Long	An Giang	Daklak	HCM
Nhóm 1	3,96	6,83	4,57	8,02	5,33
Nhóm 2	3,72	6,39	4,20	11,72	12,45
Nhóm 3	4,19	6,80	4,85	8,93	12,13
Nhóm 4	3,58	5,46	4,62	7,74	9,72
Nhóm 5	2,01	3,03	3,24	6,73	8,42
Trung bình	3,60	5,66	4,33	7,41	8,99

Nguồn: Gánh nặng chi tiêu cho giáo dục. 2/5/2008

Chú ý : Nhóm 1: nghèo nhất, nhóm 5 : giàu có nhất
<http://www.thesaigontimes.vn/Home/thesis/doi-song/5335/>

Có mối lo ngại mới về việc năm 2008 UNESCO đưa ra Báo cáo rà soát toàn cầu 2008 về “giáo dục cho tất cả mọi người” xếp hạng Chỉ số phát triển giáo dục của Việt Nam tụt 9 hạng so với báo cáo năm 2007, hạng 79 trong tổng số 129 nước có số liệu. Xếp hạng này là một báo động cho sự phát triển của dịch vụ giáo dục của Việt Nam do xếp hạng EDI đã giảm liên tục trong vòng 5 năm qua.

Hình 4: Chỉ số phát triển giáo dục con người của Việt Nam do UNESCO xếp hạng



Nguồn: UNESCO, Báo cáo Rà soát toàn cầu-giáo dục cho mọi người, 2008. Trích dẫn Ngành giáo dục đang nợ một lời giải thích. 05/11/2008; <http://vietnamnet.vn/giaoduc/2008/11/811959/>

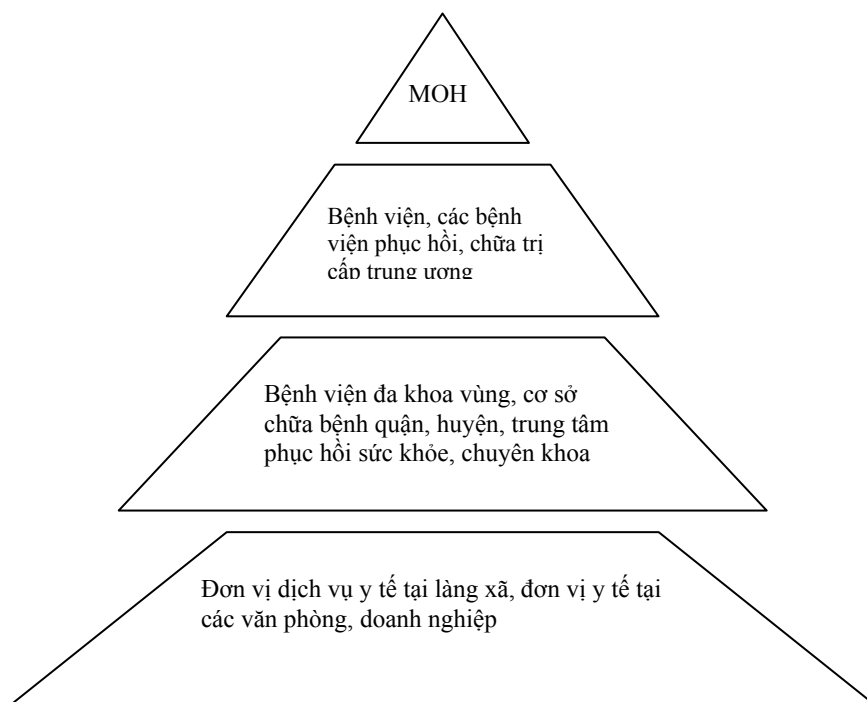
Các cuộc tranh luận và thảo luận về cải cách dịch vụ giáo dục tại Việt Nam cũng xem xét nhiều vấn đề khác. Ví dụ, lương giảng viên thấp ảnh hưởng tới chất lượng của dịch vụ giáo dục thông qua việc giảm năng suất và tăng tỷ lệ trốn học, tham ô tại các trường học. Hệ thống giáo dục hiện tại có định hướng đầu ra-tức là nhấn mạnh số lượng học sinh và sinh viên, không chú ý tới chất lượng của giảng viên. Giáo trình hiện nay vừa lạc hậu vừa quá nặng đối với trẻ em, do đó cần được cải cách. Cũng có sự cải cách dần dần đối với hệ thống kiểm tra hiện nay, vốn đặt quá nhiều trọng tâm vào kiến và kỹ năng của sinh viên

5.4.3 Sự phát triển của dịch vụ y tế

Kể từ khi bắt đầu quá trình Đổi mới, dịch vụ y tế của Việt Nam được cho là đã đạt được những thành tựu lớn. Hệ thống y tế được đánh giá là tốt hơn nhiều nước có cùng thu nhập bình quân đầu người. Bại liệt và uốn ván ở trẻ sơ sinh đã bị xóa bỏ hoàn toàn vào năm 2000 và bệnh phongcũng được loại bỏ vào năm 2005. Tỷ lệ chết ở trẻ dưới 5 tuổi giảm từ 58% năm 1990 xuống còn 31,4% năm 2004 trong khi tỷ lệ này ở trẻ dưới 1 tuổi giảm từ 44,4% xuống còn 18% (VDGs, 2005: 17). Vào năm 2003, 29,28 % số hộ nghèo được hưởng bảo hiểm y tế miễn phí và 57,88 % số hộ nghèo được miễn giảm phí chữa bệnh. Tuổi thọ bình quân của người Việt Nam năm 2008 là 71,8, cao hơn nhiều nước có thu nhập bình quân đầu người tương đương. Vào năm 2007, Việt Nam có tổng cộng 13.438 cơ sở dịch vụ y tế với 210800 giường bệnh. Số lượng bác sỹ trên 1000 dân là 6,4 trong năm 2007 (Niên giám thống kê 2007: 575, 580, 585). Công cuộc cải cách trong vòng hơn hai thập kỷ vừa qua đã tạo ra những thay đổi quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ y tế thông qua hệ thống thu phí người sử dụng và cho phép sự xuất hiện của hệ thống y tế tư nhân.

Hệ thống y tế hiện nay của Việt Nam gồm ba cấp: *i)* hệ thống y tế hiện tại tại Việt Nam gồm ba cấp: *i)* Hệ thống y tế cơ bản gồm các đơn vị dịch vụ y tế ở các quận huyện và các cơ sở sản xuất cung cấp dịch vụ điều trị y tế cơ bản và điều trị y tế tạm thời, *ii)* các cơ sở y tế cấp tỉnh và cấp vùng gồm các trạm y tế vùng và trung tâm y tế, có thể tiếp nhận bệnh nhân trong vùng mà bệnh nhân sinh sống; và *iii)* Cơ sở y tế trung ương gồm cả “các bệnh viện trung ương” chịu sự quản lý hành chính trực tiếp của Bộ Y tế.

Hình 5: Hệ thống y tế tại Việt Nam



Theo số liệu của WHO (WHO, 2009: 102-105), trong giai đoạn 2000-2007, số bác sỹ trên 10,000 dân là 6, trong khi số y tá và hộ lý trên 10,000 dân là 8. Các tỷ lệ này là 5 và 12 đối với các nước Đông Nam Á; 10 và 15 đối với các nước có thu nhập bình quân; và 22 và 42 cho các nước có thu nhập trung bình khá. Trong giai đoạn 2000-2008, Việt Nam có 27 giường bệnh mỗi 10000 dân. Tỷ lệ này là cao hơn khá nhiều so với các nước trong khu vực Đông Nam Á (9), và các nước có thu nhập trung bình yếu (16) nhưng vẫn thấp hơn tỷ lệ của các nước có thu nhập bình quân khá (42).

Hộp 2: Các mục tiêu giảm nghèo và phát triển xã hội của Việt Nam (VDGs) tới năm 2010: Mục tiêu 4,5,6

4. Giảm tỷ lệ sinh, tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh và tỷ lệ suy dinh dưỡng

Giảm tỷ lệ sinh để đạt tỷ lệ thay thế tự nhiên trên cả nước trước năm 2005; và tại các vùng sâu, vùng xa và khu vực nghèo đói trước năm 2010.

Giảm tỷ lệ tử vong ở trẻ sơ sinh xuống 20 trên 1000 trẻ sinh ra trước năm 2010.

Giảm tỷ lệ tử vong ở trẻ dưới 5 tuổi xuống còn 27 trên 1000 trẻ sinh ra trước năm 2010.

Giảm tỷ lệ trẻ suy dinh dưỡng dưới 5 tuổi xuống dưới 20% trước năm 2010.

Giảm tỷ lệ trẻ thiếu cân khi sinh ra (dưới 2,5 kg) xuống 5% trước năm 2010.

5. Cải thiện sức khỏe sản phụ

Tới năm 2010, giảm tỷ lệ mẹ tử vong khi sinh xuống 70 trên 10000 ca sinh, chú ý đặc biệt tới các vùng đặc biệt khó khăn.

Cải thiện điều kiện sức khỏe sau bà mẹ sau khi sinh.

6. Giảm lây nhiễm HIV/AIDS và loại bỏ các căn bệnh chính.

Giảm tốc độ lây lan HIV/AIDS trước năm 2005 và dừng tốc độ tăng trước năm 2010.

Duy trì thành công trong việc loại bỏ bệnh bại liệt; giảm thiểu số ca và tử vong do dịch tả, sốt rét, thương hàn, uốn ván v.v.

Tăng cường ngăn chặn tai nạn, thương vong và giảm tỷ lệ hút thuốc.

Số liệu của WHO (WHO, 2009: 95) cũng cho thấy trên toàn thế giới, có 13 bác sỹ trên 10000 dân, 28 y tá và hộ lý trên 1000 dân mặc dù có sự khác nhau đáng kể giữa các nước và khu vực. WHO ước tính các nước có ít hơn 23 nhân viên y tế (chỉ tính bác sỹ, y tá và hộ lý) trên 10000 dân sẽ khó đạt được mức độ bao phủ đối với các mục tiêu chăm sóc sức khỏe chính mà các mục tiêu phát triển thiên niên kỷ đã đặt ưu tiên. Liên quan tới vấn đề này, Việt Nam chỉ có 14 nhân viên y tế trên 10000 dân. Trên thế giới, có 25 giường bệnh trên 10000 dân, và tỷ lệ này vẫn thấp hơn tỷ lệ của Việt Nam. Các số liệu tại Biểu 21 của Tổng cục Thống kê dưới đây cũng cho thấy kết quả khá khiêm tốn của dịch vụ y tế. Cả số giường bệnh trên 10000 dân và số bác sỹ trên 10000 dân tăng quá chậm kể từ năm 2003, và sự trì trệ này cho thấy việc tăng số giường bệnh và bác sỹ không cao hơn tốc độ tăng dân số để có thể đạt được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2003-2007, số lượng bệnh viện và đơn vị dịch vụ y tế tăng lên đã bù lại việc giảm các đơn vị chưa phải bệnh viện (phòng khám đa khoa vùng, trung tâm cấp cứu và hồi phục, các đơn vị dịch vụ y tế trong các lĩnh vực hành chính và kinh tế) do quá trình tái cơ cấu các tổ chức y tế này.

Bảng 21: Các chỉ số chính đối với lĩnh vực dịch vụ y tế tại Việt Nam, 2003-2007

	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng số đơn vị y tế	13162	13149	13243	13232	13438
Bệnh viện	842	856	878	903	956
Phòng khám đa khoa vùng	930	881	880	847	829
Bệnh xá và trung tâm hồi phục	77	53	53	51	51
Đơn vị y tế tại các làng, xã	10448	10516	10613	10672	10851
Đơn vị y tế tế tại các văn phòng, doanh nghiệp	810	789	769	710	710
Loại khác	55	54	50	49	41
Giường bệnh (nghìn)	192,9	196,3	197,2	198,4	210,8
Số giường bệnh trên 10000 dân	23,8	23,9	23,7	23,6	24,8
Bác sỹ (nghìn)	47,2	50,1	51,5	52,8	54,8
Trợ lý (nghìn)	48,7	49,2	49,7	48,8	48,8
Y tá	47,8	49,2	51,6	55,4	60,3
Hộ lý	16,2	17,5	18,1	19,0	20,8
Số bác sỹ trên 10000 dân	5,8	6,1	6,2	6,3	6,4

Nguồn: GSO. 2008. Niên giám thống kê 2007: 575, 580, 585

Biểu 23 cho thấy Việt Nam nằm ở khu vực Đông Nam Á, nơi mà chi tiêu cho lĩnh vực y tế không nhận được nhiều sự chú ý. Đông Nam Á được xếp hạng thấp trong cả bốn khía cạnh (tổng chi tiêu cho y tế trong GDP, chi tiêu chung của Chính phủ cho y tế trong tổng chi tiêu cho y tế, chi tiêu chung của Chính phủ cho y tế trong tổng chi tiêu của Chính phủ và chi tiêu của mỗi người dân cho y tế xét theo sức mua. Tuy nhiên, Việt Nam đã thực hiện tốt hơn mức bình quân của khu vực. Tổng chi tiêu cho y tế của Việt Nam trong GDP còn cao hơn cả các nước có thu nhập trung bình yếu và trung bình khá năm 2006. Mặc dù đây là một xu thế đầu tư đáng khuyến khích, theo mức tuyệt đối thì chi tiêu cho y tế tại Việt Nam vẫn thấp hơn hai nhóm này. Tổng chi tiêu cho y tế của mỗi người dân theo PPP là 151 đô la năm 2006 nhưng mức của các nước có thu nhập trung bình yếu và trung bình khá lần lượt là 181 và 707 đô la. Bên cạnh đó, tỷ trọng của chi tiêu Chính phủ tại Việt Nam cho y tế trong tổng chi tiêu Chính phủ thấp hơn khá nhiều so với các nước có thu nhập trung bình yếu và trung bình khá (6,4% so với 8,2 % và 9,8 %), chưa nói tới nhóm nước có thu nhập cao hơn. Bằng chứng này cho thấy chi tiêu cho y tế chưa được chú ý đúng mức trong cơ cấu chi tiêu của Chính phủ Việt Nam.

Tương tự như dịch vụ giáo dục, một dấu hiệu đáng lo ngại đối với chi tiêu cho lĩnh vực y tế tại Việt Nam là tỷ trọng chi tiêu cho y tế trong tổng chi tiêu của Chính phủ là thấp. Tỷ trọng này của Việt Nam năm 2006 là 32,3 % trong khi của các nước có thu nhập trung bình yếu và trung bình khá lần lượt là 43,2% và 55,1%. Đối với Hoa Kỳ, nơi hệ thống y tế phát triển hơn nhiều, tỷ trọng này vẫn cao ở mức 45,8 %. Tỷ trọng chi tiêu Chính phủ thấp tại Việt Nam có thể có nghĩa người dân phải tự chi tiêu nhiều hơn cho y tế.

Một khảo sát năm 2006 đã phát hiện ra tình trạng gọi là “chi tiêu cho y tế quá mức” (CATA) đang tăng lên. Khảo sát này chỉ ra việc trong năm 2004, trong số 100 hộ gia đình có thành viên được điều trị tại bệnh viện, 8 hộ gia đình gặp phải tình chi tiêu cho y tế quá mức và 5 hộ gia đình xuống dưới mức nghèo khổ (Even Document, 2007). Bên cạnh ngân sách, thu nhập của bệnh viện đến từ hai nguồn nữa là phí của người bệnh và bảo hiểm y tế. Tuy nhiên, phí của người bệnh là nguồn quan trọng nhất. Theo một bài báo mới được công bố gần đây, các bệnh nhân phải trả 73 % chi phí chữa bệnh và thuốc (Pháp Luật 17/7/2009). Trong tổng số chi tiêu cho y tế của các hộ gia đình 30 % là phí chính thức và không chính thức, 70% còn lại (48% đối với các bệnh nhân ở nhà) là để mua thuốc và công cụ y tế. Phạm vi của chương trình phát thẻ y tế miễn phí cho người nghèo và người thiểu số bị hạn chế do nhu cầu chăm sóc sức khỏe là quá cao. Vào năm 2004, WHO đã xếp hạng Việt Nam đứng thứ 183 trong tổng số 194 nước xét về bất bình đẳng trong dịch vụ y tế. Rất nhiều chuyên gia hiện nay đã cảnh báo rằng Việt Nam tiếp tục gặp phải sự bất bình đẳng trong chữa chạy tại bệnh viện và sử dụng thuốc (Lao động, Số.88, 19/4/2008).

Cũng có lo ngại về việc sức khỏe người dân bị suy giảm do chất lượng môi trường xấu đi. Một cuộc khảo sát năm 207 đã cho thấy có 4200 cơ sở sản xuất gây ô nhiễm nghiêm trọng. Cũng có 1500 làng nghề tiểu thủ công nghiệp có nguy cơ gây ô nhiễm cao và những người dân ở các làng này chịu rủi ro nhiễm bệnh cao gấp 2-3 lần so với những người tham gia sản xuất nông

nghiệp thông thường. Khảo sát này cũng đưa ra số liệu đáng kinh ngạc về 51 làng “ung thu” gần các khu công nghiệp, các khu đổ rác và các cửa hàng hóa chất (Việt báo, 25/12/2007).

Bảng 22: các chỉ số chính về chi tiêu cho y tế năm 2006

	Tổng chi tiêu cho y tế trong GDP (%)	Chi tiêu của Chính phủ cho y tế trong tổng chi tiêu cho y tế (%)	Chi tiêu của Chính phủ cho y tế trong tổng chi tiêu của Chính phủ (%)	Chi tiêu cho y tế của từng người (đô la, PPP)
Việt Nam	6,6	32,3	6,4	151
Hoa Kỳ	15,3	45,8	19,3	6719
Pháp	11,0	79,7	16,7	3420
Hàn Quốc	6,4	55,7	11,7	1467
Đông Nam Á	3,4	33,6	4,7	85
Các nước có thu nhập trung bình yếu	4,5	43,2	8,2	181
Các nước có thu nhập trung bình khá	6,3	55,1	9,8	707

Nguồn: WHO, 2009: Bảng 7.

5.5 Khuyến nghị về mục tiêu và tầm nhìn để phát triển dịch vụ công tại Việt Nam trong các năm tới 2020 và 2025

5.5.1. Xây dựng dịch vụ công chất lượng cao cho tất cả mọi người

Việt Nam nỗ lực để tới năm 2020 trở thành một nước có thu nhập trung bình. Các mục tiêu và tầm nhìn phát triển đối với các dịch vụ công phải hỗ trợ cho mục tiêu chung này. Các mục tiêu và tầm nhìn này cần phù hợp với định hướng xã hội chủ nghĩa. Tầm nhìn phát triển dài hạn đối với dịch vụ công tại Việt Nam cần nhằm *xây dựng dịch vụ công hàng đầu tại Việt Nam cho tất cả mọi người*. Điều này có nghĩa:

- *Xây dựng các dịch vụ công tập trung vào con người và hướng tới sự phát triển*

Do lĩnh vực công khác với khu vực tư nhân, dịch vụ công cũng khác với dịch vụ của tư nhân do dịch vụ công không thể lựa chọn khách hàng. Các nhà cung cấp dịch vụ công cũng không thể phục vụ khách hàng dựa theo thu nhập và khả năng chi trả. Tương tự, mọi người tận dụng dịch vụ công mà không có nhiều sự lựa chọn giống như xã hội tận dụng Nhà nước. Tuy nhiên, trong tất cả các tình huống, dịch vụ công phải nỗ lực để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của người dân. Dịch vụ công xoay quanh người dân nghĩa là người dân chính là trọng tâm ưu tiên của nhà cung cấp dịch vụ, dù là thuộc sở hữu của Chính phủ, khu vực tư nhân hay xã hội dân sự. Dịch vụ công cũng cần thu hẹp khoảng cách giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển xã hội-tức là thúc đẩy phát triển xã hội và để đảm bảo phát triển xã hội không bị tụt hậu so với tăng trưởng kinh tế. Trong số các mục tiêu chính mà dịch vụ công của Việt Nam đóng góp thực hiện là các

Mục tiêu phát triển thiên niên kỷ tới năm 2015. Do các nhà cung cấp dịch vụ công thường không phải là các doanh nghiệp hoạt động vì lợi nhuận, để duy trì các mục tiêu hướng tới phát triển, dịch vụ công cần sự hỗ trợ và can thiệp của Chính phủ.

➤ *Xây dựng các dịch vụ công hiện đại*

Còn nhiều phàn nàn về việc các dịch vụ công của Việt Nam quá tụt hậu và đơn giản. Do đó, tính hiện đại cần là đặc điểm chính của các dịch vụ công chủ chốt của Việt Nam trong tương lai. Các dịch vụ này bao gồm:

+ Các dịch vụ công hiện đại, ví dụ thể hiện qua Chính phủ điện tử

+ dịch vụ giáo dục hiện đại, ví dụ thể hiện qua trang thiết bị, chương trình học, phương pháp giảng dạy hiện đại, số công trình nghiên cứu tại các trường đại học và cao đẳng và quản lý trường học.

+ dịch vụ y tế hiện đại, ví dụ thể hiện qua mạng lưới y tế hiện đại ở cơ sở, trang thiết bị y tế và khả năng của bệnh viện, trạm xá trong việc chữa bệnh, xử lý các trường hợp khẩn cấp.

+ dịch vụ văn hóa, giải trí và thể thao hiện đại, ví dụ thể hiện qua hệ thống truyền thông công hiện đại (mức độ ứng dụng công nghệ thông tin), hệ thống truyền thông, hệ thống cung cấp như mạng cáp, công nghệ tổ chức sự kiện.

➤ *Xây dựng các dịch vụ công 3Es*

Cho tới nay, mặc dù đã đạt nhiều thành tựu, dịch vụ công tại Việt Nam vẫn chưa đạt được tiêu chí 3E. Tức là các dịch vụ công phải đảm bảo: công bằng (equity), đầy đủ (efficiency) và hiệu quả (effectiveness).

+ Tiêu chí công bằng là khả năng đáp ứng nhu cầu của tất cả các nhóm trong xã hội, tiêu chí này cũng có nghĩa là đảm bảo tất cả mọi người được tiếp cận bình đẳng các dịch vụ cần thiết và đảm bảo kết quả công bằng khi sử dụng các dịch vụ này.

+ Tiêu chí hiệu quả thể hiện ở ba khía cạnh của dịch vụ công: i) tiếp cận hiệu quả-hay dễ dàng có được dịch vụ; ii) phù hợp-hay dịch vụ phải đáp ứng tốt tất cả nhu cầu của người dân; và iii) chất lượng-hay dịch vụ phải tuân thủ tiêu chuẩn cao.

+ Tiêu chí đầy đủ thể hiện ở ba khía cạnh: i) hiệu quả kỹ thuật hoặc dịch vụ công được tạo ra với chi phí thấp nhất có thể; ii) hiệu quả về phân bổ hay sản xuất dịch vụ mà mọi người đánh giá cao nhất với sự hạn chế về nguồn lực; và iii) hiệu quả năng động hay duy trì việc cung cấp các sản phẩm mới và tốt hơn, và cung cấp các sản phẩm với chi phí thấp hơn.

➤ *Xây dựng các dịch vụ công hỗ trợ tăng trưởng*

Mặc dù tăng trưởng một mình nó là chưa đủ, nhưng tăng trưởng có tác động “hỗ trợ” phát triển xã hội. Rất nhiều nghiên cứu đã cho thấy có mối liên hệ nhân quả giữa phát triển dịch vụ công và tăng trưởng kinh tế. Các dịch vụ công tại Việt Nam chưa đủ để hỗ trợ tăng trưởng. Các dịch vụ công như y tế, giáo dục và dịch vụ hành chính công sẽ phải đóng vai trò “cơ sở hạ tầng

mềm” tốt hơn cho nền kinh tế. Đồng thời, các dịch vụ này sẽ phải trở thành động lực tăng trưởng mạnh mẽ hơn. Sự phát triển của các dịch vụ này chắc chắn sẽ đem lại sự phát triển xã hội.

5.5.2. *Xây dựng dịch vụ giáo dục tiên tiến, đậm đà bản sắc dân tộc và đáp ứng nhu cầu hiện đại hóa và công nghiệp hóa trong bối cảnh hội nhập quốc tế*⁷⁰

Dự thảo Chiến lược Phát triển Giáo dục Việt Nam giai đoạn 2009-2020 lần thứ 14 đã xác định các khái niệm phát triển chính cho dịch vụ giáo dục tại Việt Nam là:

1. Giáo dục và đào tạo có sứ mạng đào tạo con người Việt Nam phát triển toàn diện, góp phần xây dựng nền văn hóa tiên tiến của đất nước trong bối cảnh toàn cầu hóa, đồng thời tạo lập nền tảng và động lực công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

2. Phát triển nền giáo dục của dân, do dân và vì dân là quốc sách hàng đầu

3. Giáo dục vừa đáp ứng yêu cầu xã hội, vừa thỏa mãn nhu cầu phát triển của mỗi cá nhân, mang đến niềm vui học tập cho mỗi người và tiến tới một xã hội học tập.

4. Đẩy mạnh hội nhập quốc tế về giáo dục phải dựa trên cơ sở bảo tồn và phát huy bản sắc văn hóa dân tộc, góp phần xây dựng nền giáo dục giàu tính nhân văn, tiên tiến, hiện đại.

5. Phát triển dịch vụ giáo dục và tăng cường yếu tố cạnh tranh trong hệ thống giáo dục là một trong những động lực phát triển giáo dục.

6. Giáo dục phải đảm bảo chất lượng tốt nhất trong điều kiện chi phí còn hạn hẹp.

Trong vòng 20 năm tới, phần đầu *xây dựng một nền giáo dục Việt Nam hiện đại, khoa học, dân tộc, làm nền tảng cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, phát triển bền vững đất nước, thích ứng với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, hướng tới một xã hội học tập, có khả năng hội nhập quốc tế; nền giáo dục này phải đào tạo được những con người Việt Nam có năng lực tư duy độc lập và sáng tạo, có khả năng thích ứng, hợp tác và năng lực giải quyết vấn đề, có kiến thức và kỹ năng nghề nghiệp, có thể lực tốt, có bản lĩnh, trung thực, ý thức làm chủ và tinh thần trách nhiệm công dân, gắn bó với lý tưởng độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội.*

Dự thảo Chiến lược Phát triển Giáo dục Việt Nam giai đoạn 2009-2020 lần thứ 14 cũng đề ra ba mục tiêu cụ thể mà dịch vụ giáo dục Việt Nam cần đạt được tới năm 2020 là:

➤ Quy mô giáo dục được phát triển hợp lý, chuẩn bị nguồn nhân lực cho đất nước thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa và tạo cơ hội học tập suốt đời cho mỗi người dân

➤ Chất lượng và hiệu quả giáo dục được nâng cao, tiếp cận được với chất lượng giáo dục của khu vực và quốc tế.

⁷⁰ Kết luận số 242-TB-TU ngày 15 tháng 4 năm 2009 của Bộ Chính trị về định hướng phát triển giáo dục.

- Các nguồn lực cho giáo dục được huy động đủ, phân bổ và sử dụng có hiệu quả để đảm bảo điều kiện phát triển giáo dục.

Dự thảo Chiến lược Phát triển Giáo dục Việt Nam giai đoạn 2009-2020 lần thứ 14 đề ra 11 biện pháp quan trọng cần thực hiện là đổi mới quản lý giáo dục; Xây dựng đội ngũ nhà giáo và cán bộ quản lý giáo dục; Tái cấu trúc hệ thống giáo dục quốc dân và mở rộng mạng lưới cơ sở giáo dục; Đổi mới chương trình và tài liệu giáo dục; Đổi mới phương pháp dạy học, kiểm tra đánh giá kết quả học tập, kiểm định và đánh giá các cơ sở giáo dục; Xã hội hóa giáo dục; Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật cho giáo dục; Gắn đào tạo với nhu cầu xã hội; Hỗ trợ giáo dục đối với các vùng miền và người học được ưu tiên; Nâng cao hiệu quả hoạt động khoa học công nghệ trong các cơ sở đào tạo và nghiên cứu; Xây dựng các cơ sở giáo dục tiên tiến.

Chiến lược phát triển giáo dục sẽ được thực hiện trong ba giai đoạn.

Giai đoạn 1(2009 – 2010):

- Điều chỉnh một số chỉ tiêu và tiếp tục thực hiện Chiến lược phát triển giáo dục 2001-2010.
- Tập trung vào một số trọng điểm: Đẩy mạnh cuộc vận động đổi mới phương pháp dạy học; chấn chỉnh nền nếp và kỉ cương trong các hoạt động giáo dục để xây dựng môi trường giáo dục lành mạnh, cải cách hành chính triệt để trong hệ thống quản lý giáo dục từ trung ương đến địa phương.

Giai đoạn 2 (2011 - 2015) tập trung vào các trọng điểm sau:

- Triển khai chương trình giáo dục mầm non mới, chuẩn bị chương trình giáo dục phổ thông mới đồng thời tăng cường sử dụng các chương trình đào tạo tiên tiến quốc tế ở các cơ sở đào tạo nghề nghiệp và đại học
- Tổ chức đánh giá quốc gia và tham gia chương trình đánh giá quốc tế về kết quả học tập
- Tiến hành đổi mới cơ cấu và quản lý nhà nước đối với hệ thống giáo dục quốc dân
- Đổi mới mạnh mẽ công tác đào tạo sư phạm, công tác bồi dưỡng nhà giáo và cán bộ quản lý giáo dục.

Giai đoạn 3 (2016 - 2020) tập trung vào các trọng điểm:

- Đẩy mạnh việc xây dựng các đại học đạt tiêu chuẩn quốc tế
- Thực hiện những điều chỉnh cần thiết về các mục tiêu, chỉ tiêu chiến lược và đánh giá kết quả thực hiện chiến lược giáo dục

5.5.3 Xây dựng dịch vụ y tế tổng thể của nhân dân, cho nhân dân và vì nhân dân

Tầm nhìn có thể được đưa ra từ tư tưởng của nhiều văn bản cao nhất liên quan tới dịch vụ y tế như Hiến pháp năm 1992, Nghị quyết của Quốc hội khóa 9, Chỉ thị 06/CT-TW của Đảng (Đại hội 9) năm 2002 về củng cố và hoàn thiện hệ thống y tế ở cơ sở, Nghị định số 46/NQ-TW năm 2005 của Bộ Chính trị (Đại hội 9) về “Hệ thống y tế cho người dân trong bối cảnh mới”, Nghị quyết 47/NQ-TW năm 2005 của Bộ Chính trị (Đại hội 9) về “tiếp tục thúc đẩy thực hiện chính sách dân số và kế hoạch hóa gia đình”, Quyết định số 42/ KL-TW năm 2009 của Bộ Chính trị về cải cách cơ chế hoạt động (kể cả lương và phí) của các nhà cung cấp dịch vụ y tế công; Luật bảo vệ sức khỏe người dân năm 2000, Luật dược năm 2005, và Luật bảo hiểm y tế năm 2008; Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống y tế Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm

2020 (năm 2006); Quy hoạch phát triển mạng lưới khám chữa bệnh đến năm 2010 và tầm nhìn tới năm 2020 (2008); Dự thảo chiến lược dân số và sức khỏe bà mẹ giai đoạn 2011-2020, v.v.

Chiến lược phát triển dịch vụ y tế tới năm 2020 cần xuất phát từ Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống y tế Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020 và Kế hoạch phát triển hệ thống y tế đến năm 2010 và tầm nhìn tới năm 2020. Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống y tế Việt Nam đã xác định các mục tiêu phát triển tổng thể của dịch vụ y tế là: *xây dựng hệ thống y tế Việt Nam từng bước hiện đại, hoàn chỉnh hướng tới công bằng, hiệu quả và phát triển; đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng và đa dạng của nhân dân về bảo vệ, chăm sóc và nâng cao sức khỏe; giảm tỷ lệ mắc bệnh, tật và tử vong, tăng tuổi thọ, cải thiện chất lượng cuộc sống; đạt và vượt các chỉ tiêu đặt ra trong Chiến lược chăm sóc và bảo vệ sức khỏe nhân dân giai đoạn 2001 - 2010.* Bên cạnh đó, Quy hoạch phát triển mạng lưới khám chữa bệnh đã nêu mục tiêu: *Xây dựng và phát triển mạng lưới khám, chữa bệnh phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, nâng cao chất lượng dịch vụ y tế ngang tầm các nước tiên tiến trong khu vực, đáp ứng nhu cầu khám, chữa bệnh của nhân dân hướng tới mục tiêu công bằng, hiệu quả và phát triển.*

Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống y tế Việt Nam đã đề ra 4 mục tiêu chính:

- Đầu tư phát triển mạng lưới y tế dự phòng đủ khả năng dự báo, giám sát, phát hiện và khống chế các dịch bệnh, nhằm giảm tỷ lệ mắc và tử vong do bệnh, tật gây ra
- Đầu tư, sắp xếp lại mạng lưới khám, chữa bệnh và phục hồi chức năng
- Củng cố và hoàn thiện mạng lưới y tế cơ sở, nâng cao khả năng tiếp cận của người dân đối với các dịch vụ y tế thiết yếu
- Phát triển ngành dược thành một ngành kinh tế - kỹ thuật mũi nhọn

Để thực hiện chiến lược, Quy hoạch đề ra 6 nhóm biện pháp, gồm các biện pháp tài chính, biện pháp về nguồn nhân lực, biện pháp về khoa học và công nghệ, biện pháp về cung cấp trang thiết bị y tế cho các cơ sở y tế, biện pháp tăng cường hợp tác quốc tế và biện pháp về quản lý. Việc thực hiện cả chiến lược phát triển hệ thống y tế và mạng lưới khám, chữa bệnh được thực hiện trong hai giai đoạn.

Giai đoạn 1: 2008 – 2010:

- Hoàn thiện việc đầu tư xây dựng các bệnh viện huyện và bệnh viện đa khoa khu vực. Đẩy nhanh tiến độ đầu tư xây dựng bệnh viện đa khoa vùng, bệnh viện tỉnh và 03 trung tâm y tế chuyên sâu.
- Tiếp tục nâng cấp các trung tâm y tế dự phòng tuyến tỉnh.
- Đầu tư nâng cấp các trường y dược, kỹ thuật y tế. Xây dựng 2 trung tâm đào tạo cán bộ y tế tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.
- Tiếp tục đầu tư các công trình chưa hoàn thành trong giai đoạn 2006 - 2007 và đầu tư các công trình khác được quy định trong quy hoạch đến năm 2010.
- Hoàn thiện và phát triển hệ thống phân phối và cung ứng thuốc.

Giai đoạn 2: 2011 - 2020:

- Đầu tư phát triển trung tâm y tế chuyên sâu Cần Thơ.

- Tiếp tục đầu tư hoàn thiện các trung tâm y tế chuyên sâu; các trung tâm y tế kỹ thuật cao vùng và các cơ sở y tế trung ương, địa phương nhằm đáp ứng nhu cầu bảo vệ, chăm sóc và nâng cao sức khoẻ nhân dân.

5.6 Thúc đẩy Chính phủ đưa dịch vụ công phục vụ mọi người

Sự can thiệp của Chính phủ là yếu tố quan trọng đảm bảo dịch vụ công đem lại lợi ích bình đẳng cho tất cả mọi người. Sự phát triển theo hướng một nền kinh tế thị trường đã nhanh chóng làm giảm đáng kể tỷ trọng của lĩnh vực công tại Việt Nam và điều này có thể hạn chế sự can thiệp hiệu quả của Chính phủ. Trong nhiều trường hợp, vấn đề quy mô của Chính phủ hay lĩnh vực công dẫn tới tranh luận giữa hai trường phái tư tưởng. Một trường phái coi Chính phủ lớn có tác động tiêu cực tới tăng trưởng kinh tế do việc phân bổ các nguồn lực sẽ chịu sức ép chính trị thay vì thị trường (e.g. Baro, 1989, 1990, 1997; Romer, 1989). Một trường phái cho rằng Chính phủ có vai trò thúc đẩy tăng trưởng do Chính phủ cung cấp các hàng hóa công và có vai trò giảm bớt các tác động không mong muốn (ví dụ Levine và Renelt, 1992; Karras, 1993, 1996, 1997). Tuy nhiên, quy mô hiện nay của Chính phủ Việt Nam thấp hơn bất kỳ mức ngưỡng nào mà hai trường phái này đặt ra.

Mặc dù Chính phủ nên can thiệp nhưng không có nghĩa biến Chính phủ thành người cung cấp mọi dịch vụ công. Một số nghiên cứu gần đây đã chỉ ra hai đặc điểm của dịch vụ công tại Việt Nam (CIEM, 2007; Mai, 2008):

(1) Là các dịch vụ được cung cấp bởi cơ quan Nhà nước hay được cơ quan Nhà nước ủy quyền. Dịch vụ công có thể được cung cấp bởi cơ quan Nhà nước hay các tổ chức tư nhân. Bản chất của nhà cung cấp dịch vụ không quyết định một dịch vụ là dịch vụ công hay không. Ngược lại, bản chất của người chịu trách nhiệm cuối cùng trong việc cung cấp dịch vụ mới quyết định một dịch vụ có là dịch vụ công. Trong trường hợp cung cấp dịch vụ công, người chịu trách nhiệm này là Chính phủ. Và,

(2) Dịch vụ công chỉ được cung cấp và tiêu dùng dựa theo quan hệ thị trường trong một số trường hợp ngoại lệ. Người tiêu dùng thanh toán dịch vụ công đầy đủ thông qua phí dịch vụ, một phần hoặc toàn bộ, hoặc gián tiếp thông qua thuế. Trong trường hợp đầu, Chính phủ đảm bảo việc cung cấp dịch vụ công không vì mục tiêu lợi nhuận và tất cả mọi người đều được hưởng các dịch vụ công một cách công bằng dù đóng thuế ở mức nào.

Ý nghĩa của khái niệm nói trên là rõ ràng: Chính phủ cần là “nhà quản lý” thay vì là “nhà cung cấp”. Nói cách khác, Chính phủ cần can thiệp thông qua luật hoặc quy định hoặc bằng các biện pháp thị trường để đảm bảo việc tiếp cận an toàn, đầy đủ, tin cậy tới các dịch vụ công ở mức giá hợp lý và công bằng.

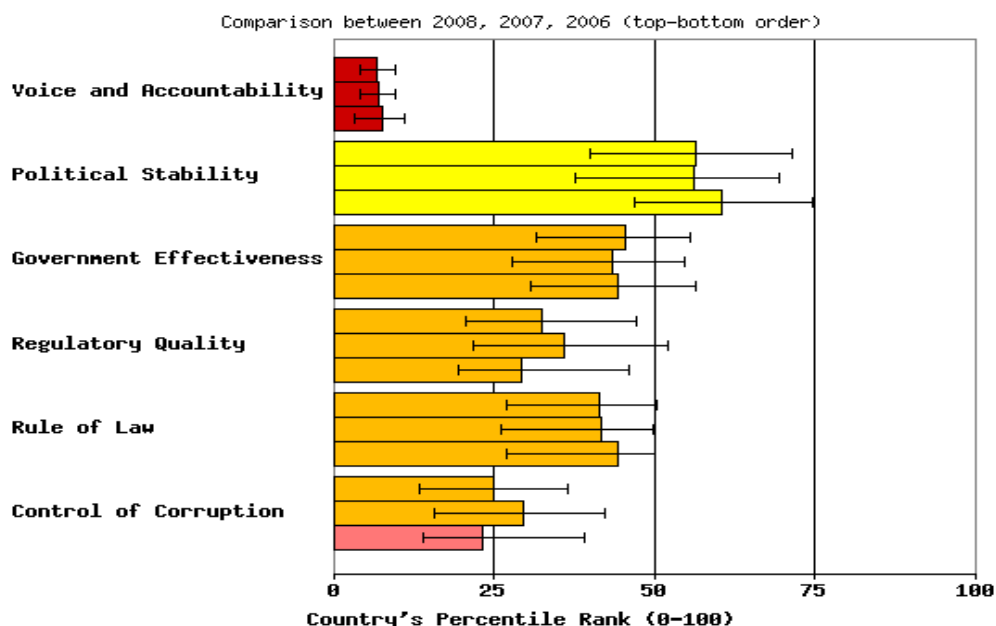
5.6.1 Quản lý tốt các dịch vụ công

Cung cấp tốt các dịch vụ công cần có sự tham gia hiệu quả của cả ba bên: Nhà nước, xã hội dân sự và khu vực tư nhân. Nhà nước trong sạch, xã hội dân sự tham gia tích cực và lĩnh vực tư nhân có tính trách nhiệm cao sẽ tồn tại trong một hệ thống quản trị tốt, tồn tại ở cả ba cấp: ở cấp

vĩ mô của môi trường vĩ mô mà Nhà nước tạo ra và hoạt động, ở cấp trung gồm lĩnh vực dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ và ở cấp vi mô gồm các cộng đồng và đơn vị ở địa phương.

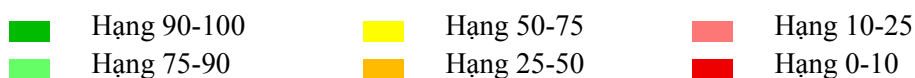
Hệ thống quản trị ở Việt Nam cần được cải thiện. Trong nghiên cứu gần đây, Daniel Kaufmann, Aart Kraay và Massimo Mastruzzi (2009) đã xếp Việt Nam ở hạng từ 25 tới 50 đối với 4 trong 6 cấu phần của chỉ số quản trị (hiệu quả của Chính phủ, chất lượng quản lý, pháp trị và kiểm soát tham nhũng). Trừ kiểm soát tham nhũng, không cấu phần nào trong 4 cấu phần có được sự cải thiện đáng kể trong vòng 3 năm qua.

Hình 6: Chỉ số quản trị tại Việt Nam



Nguồn: Daniel Kaufmann, Aart Kraay và Massimo Mastruzzi (2009). "Các vấn đề quản trị VIII: Chỉ số quản trị giai đoạn 1996-2008". World Bank Policy Research June 2009.

Chú ý: mức độ tin cậy là 95 %



Một khía cạnh quan trọng trong cải cách hệ thống quản trị vì sự phát triển của dịch vụ công là cải thiện quản trị ở địa phương. Ở địa phương, không chỉ trong hệ thống chính quyền địa phương mà còn cả ở khu vực cộng đồng, xã hội dân sự ở địa phương, thường là nơi những yếu kém trong quản trị tập trung, ví dụ thiếu dân chủ, tham nhũng, năng lực yếu, tham ô, hạn chế nguồn lực. Các quan chức chính quyền địa phương và các nhân viên cấp thấp không chỉ là người cung cấp các dịch vụ công, trao đổi với người tiêu dùng dịch vụ công để thu thập phản hồi, và là người giám sát trực tiếp lĩnh vực tư nhân mà trong nhiều trường hợp họ còn là những người giúp tăng nhận thức và nhu cầu về dịch vụ công của người dân địa phương. Ví dụ, tại các vùng núi cao, bác sỹ và giáo viên hoặc thậm chí bộ đội biên phòng thường giúp tăng nhận thức về tầm quan trọng của giáo dục và y tế cho các cộng đồng thiểu số. Trong nhiều trường hợp do hạn chế về nguồn lực, trường bản thường đi đầu trong việc huy động đóng góp từ cộng đồng địa phương

để phát triển các công trình công cộng như xây dựng đường xá, trường học, trạm y tế, cung cấp nước sạch và đường dây điện.

5.6.2 Thúc đẩy cải cách “tài chính công”, cải cách “tiền lương” và xã hội hóa

Việt Nam cần có nhiều cải cách nhằm giải quyết nhiều vấn đề của mình đối với dịch vụ công. Tài liệu này khuyến nghị tập trung vào ba biện pháp chính là cải cách tài chính công, cải cách lương công chức và thúc đẩy xã hội hóa các dịch vụ công.

+ Cải cách “tài chính công”

Cải cách tài chính công là yếu tố quan trọng để duy trì hoạt động tốt của các dịch vụ công. Đây là cải cách phức tạp do liên quan tới nhiều khía cạnh của nền kinh tế, từ lương công chức, quan chức và phí sử dụng các dịch vụ công tới cơ cấu thuế và lĩnh vực doanh nghiệp. Tài chính công tại Việt Nam cần nhằm:

- Giảm vấn đề thất thoát, dù là xảy ra với đầu tư công, thu thuế và lệ phí, tham nhũng, biến thủ hoặc sử dụng các tài sản của Nhà nước không hợp lý. Nhiệm vụ này cần đi cùng với tăng cường các nguyên tắc ngân sách và giám sát của các cơ quan được bầu ra cũng như hoạt động của các tổ chức thanh tra;

- Đưa các khoản chi tiêu và đầu tư công tới người thụ hưởng phù hợp. Nói cách khác, Chính phủ cần chi tiêu một cách hợp lý trong bối cảnh ngân sách hạn hẹp. Việc chi tiêu không hợp lý một phần là do sự phân cấp về tài chính, thiếu giám sát và quá nhiều khoản chi. Để giải quyết vấn đề này, quá trình chi tiêu cần sự minh bạch hơn nữa và sự tham gia của các bên liên quan; và

- Xác định mức phí và thuế phù hợp. Tức là loại bỏ các “khoản phí sử dụng cao quá mức” đối với các dịch vụ công cho người nghèo, đồng thời đảm bảo cung cấp ổn định các dịch vụ có chất lượng cao nhất cho xã hội hoặc đảm bảo người đóng thuế nhận được giá trị từ sự đóng góp của mình.

+ Cải cách “lương công chức”

Lương thấp được cho là lý do chính dẫn tới công chức có ít động lực trong việc cung cấp dịch vụ công. Nghiêm trọng hơn, điều này cũng dẫn tới tham nhũng trong lĩnh vực công. Trong vòng những năm vừa qua, Chính phủ Việt Nam đã thực hiện nhiều lần điều chỉnh nhằm tăng lương cho cán bộ công chức. Sau lần điều chỉnh gần đây nhất vào tháng 5 năm 2009 theo Nghị định số 33/2009/NĐ-CP, lương tối thiểu cho cán bộ công chức đã được tăng lên tới 650.000 một tháng và cũng có chương trình hỗ trợ tiền mặt cho những người có mức lương tháng dưới 1.600.000 đồng. Theo Nghị định 33/2009/NĐ-CP, việc tăng lương sẽ được thanh toán từ mức tiết kiệm 10% chi phí thường xuyên của tổ chức hoặc từ thu nhập của các đơn vị cung cấp dịch vụ công thu ngân sách hoặc từ khoản tăng trong ngân sách của tổ chức. Mặc dù việc điều chỉnh này cần được hoan nghênh nhưng mức tăng vẫn nhỏ nếu so với mức sống bình quân trong xã hội. Tất nhiên, tăng lương cho công chức chỉ là bước đầu tiên, cần phải bổ sung với việc củng cố hệ thống thưởng phạt và các biện pháp nhằm nuôi dưỡng “tinh thần làm việc” của công chức.

+ Xã hội hóa

Xã hội hóa hiện nay được thừa nhận là giải pháp chính để cải thiện chất lượng và tăng sự phổ biến của các dịch vụ công khi các nguồn lực của Chính phủ là hạn chế. Hiện nay, mục tiêu ưu tiên của quá trình xã hội hóa là giáo dục, y tế, văn hóa và thể thao. Tuy nhiên, rất nhiều dịch vụ công khác cũng sẽ được xem xét để thực hiện xã hội hóa trong những năm sắp tới. Trong quá trình xã hội hóa, Chính phủ cần mở cửa các dịch vụ này cho khu vực tư nhân để thành lập các nhà cung cấp dịch vụ mới hoặc tham gia cùng các nhà cung cấp dịch vụ công của Nhà nước hiện nay. Bên cạnh đó, giống như cải cách các doanh nghiệp Nhà nước, việc xã hội hóa thận trọng, hiệu quả các dịch vụ công cần có lộ trình và kế hoạch đầy cho mỗi lĩnh vực.

5.6.3 Thiết lập cơ chế quản lý hoạt động để các dịch vụ công có kết quả cao hơn

Cho tới nay, các biện pháp phát triển dịch vụ công của Chính phủ tập trung nhiều vào nhà cung cấp (bệnh viện, trường đại học, doanh nghiệp vận tải) thay vì người tiêu dùng (bệnh nhân, sinh viên, hành khách đi tàu hỏa hoặc xe bus). Do đó, mặc dù các dịch vụ công tại Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu, nhưng những thành tựu, kết quả này vẫn còn hạn chế. Người tiêu dùng, đặc biệt là người nghèo vẫn gặp phải nhiều khó khăn khi tham gia thị trường. Các hộ gia đình có thu nhập thấp không thu hút về mặt thương mại, do đó các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau sẽ không có động lực thu hút khách hàng trong nhóm người nghèo. Người có thu nhập thấp cũng gặp phải vấn đề là phí dịch vụ quá cao, thậm chí trước đây họ được sử dụng dịch vụ miễn phí như giáo dục tiểu học và y tế.

Cơ chế quản lý hoạt động là cần thiết để tăng cường trách nhiệm của Chính phủ đối với sản phẩm của các dịch vụ công. Điều này sẽ hỗ trợ việc tạo ra dịch vụ công 3E thông qua đánh giá các tiêu chí công bằng, đầy đủ và hiệu quả. Quan trọng hơn, điều này sẽ đảm bảo việc thực hiện các mục tiêu đầu ra mà còn là các mục tiêu kết quả của dịch vụ công và đóng vai trò nền móng cho việc đánh giá cung cấp dịch vụ.

CHƯƠNG 6: DỊCH VỤ VẬN TẢI

6.1 Tóm tắt

Dịch vụ vận tải đóng vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam nói chung và trong thương mại quốc tế nói riêng. Dịch vụ vận tải đã đóng góp tích cực vào tăng cường kinh tế cao của Việt Nam trong vài thập kỷ qua và đã giúp giảm nghèo thông qua kết nối tốt hơn với thị trường, giáo dục và cơ sở y tế. Dịch vụ vận tải là đầu vào cho lĩnh vực dịch vụ và nhiều lĩnh vực sản xuất. Do đặc điểm địa lý, dịch vụ vận tải tại Việt Nam gồm tất cả các phương thức vận tải, gồm vận tải đường bộ, vận tải đường sắt, vận tải biển, vận tải hàng không và vận tải đường thủy nội địa. Mỗi phương thức có vai trò khác nhau trong hệ thống vận tải và khác nhau về thực trạng phát triển. Khối lượng hàng hóa được chuyên chở bởi các phương thức vận tải tăng từ 140,7 triệu tấn năm 1995 lên khoảng 570 triệu tấn năm 2007 (Bảng 1); và số lượng hành khách được chuyên chở tăng từ 564,4 triệu năm 1995 lên 1.628,9 triệu năm 2007 (Bảng 2).

Bảng 1. Số lượng hàng hóa do các phương thức vận tải chuyên chở

Năm	Tổng	Nghìn tấn				
		Đường sắt	Đường bộ	Vận tải thủy nội địa	Vận tải biển	Hàng không
1995	140709,9	4515,0	91202,3	37653,7	7306,9	32,0
1996	157201,9	4041,5	103058,7	40270,3	9783,7	47,7
1997	176258,8	4752,0	114395,1	46286,2	10775,4	50,1
1998	189184,0	4977,6	121716,4	50632,4	11793,0	64,6
1999	203112,7	5146,0	130480,0	54538,1	13006,1	42,5
2000	223823,0	6258,2	144571,8	57395,3	15552,5	45,2
2001	252146,0	6456,3	164013,7	64793,5	16815,3	66,8
2002	292869,2	7051,9	192322,0	74931,5	18498,4	72,0
2003	347232,7	8385,0	225296,7	86012,7	27448,6	89,7
2004	403002,2	8873,6	264761,6	97936,8	31332,0	98,2
2005	460146,3	8786,6	298051,3	111145,9	42051,5	111,0
2006	513575,1	9153,2	338623,3	122984,4	42693,4	120,8
2007	569534,8	9098,2	369776,6	190529,6		130,4

Chiến lược của Việt Nam là trở thành một nước công nghiệp trước năm 2020; quan hệ thương mại giữa Việt Nam và các nước khác phát triển nhanh chóng sau khi Việt Nam gia nhập WTO, do đó dịch vụ vận tải đã trở nên quan trọng hơn đối với toàn bộ nền kinh tế Việt Nam. Nghiên cứu này trong khuôn khổ SERV-2 A phân tích hiện trạng và các vấn đề phát triển tại Việt Nam; điều kiện tiên quyết để thúc đẩy sự phát triển của dịch vụ vận tải; động lực chính của tăng trưởng và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho phát triển dịch vụ vận tải. Sau đó nghiên cứu sẽ đưa ra các mục tiêu chung và khuyến nghị chiến lược cho sự phát triển toàn diện của dịch vụ vận tải; khuyến nghị định hướng chính sách và kế hoạch hành động cho dịch vụ vận tải tại Việt Nam.

Số lượng hành khách do các phương thức vận tải chuyên chở

Năm	Tổng	Triệu hành khách			
		Đường sắt	Đường bộ	Đường nội địa thủy	Hàng không
1995	564,4	8,8	441,3	111,9	2,4
1996	608,9	8,5	478,2	119,4	2,8
1997	654,3	9,3	514,6	127,8	2,6
1998	693,0	9,7	549,9	130,8	2,6
1999	729,2	9,3	587,8	129,4	2,7
2000	763,6	9,8	620,7	130,3	2,8
2001	821,8	10,6	677,3	130,0	3,9
2002	878,5	10,8	727,7	135,6	4,4
2003	1076,0	11,6	931,3	128,6	4,5
2004	1202,9	12,9	1041,9	142,6	5,5
2005	1349,6	12,8	1173,4	156,9	6,5
2006	1493,8	11,6	1331,6	143,2	7,4
2007	1628,9	11,5	1464,8	143,9	8,7

(Nguồn số liệu: GDOS)

6.2 Hiện trạng và các vấn đề phát triển đối với dịch vụ vận tải Việt Nam

6.2.1. Dịch vụ vận tải đường bộ

6.2.1.1 Các nhà cung cấp dịch vụ và chất lượng dịch vụ

Kể từ khi thực hiện chính sách “Đổi mới”, đặc biệt là sau khi Luật doanh nghiệp được bộ đã phát triển nhanh chóng.

Những thay đổi quan trọng nhất là cơ cấu của các nhà cung cấp dịch vụ vận tải bộ. Hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ là từ khu vực tư nhân. Điều này một phần là nhờ những thay đổi chính sách hỗ trợ nền kinh tế đa thành phần và khuyến khích sự phát triển của lĩnh vực tư nhân. Hiện nay, các doanh nghiệp gồm nhiều hình thức sở hữu khác nhau, kể cả hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần và hợp tác xã đang hoạt động trong lĩnh vực vận tải bộ. Hiện nay, có khoảng 1050 doanh nghiệp đăng ký tham gia vào lĩnh vực vận tải đường bộ. Hầu hết là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Quá trình cổ phần hóa dịch vụ vận tải đã phát triển nhanh tới mức vai trò của các doanh nghiệp Nhà nước (SOEs) đã giảm, hiện nay duy trì ở mức không đáng kể, tạo ra thị trường xe tải rất cạnh tranh.

Dịch vụ xe bus cũng rất cạnh tranh và dịch vụ khá hài lòng với sự phân chia thị trường, một số doanh nghiệp cung cấp dịch vụ chất lượng cao cấp với giá cao trong khi các doanh nghiệp khác cung cấp dịch vụ chất lượng thấp hơn với giá thấp hơn. Cũng thấy rằng vai trò của Nhà nước trong việc cung cấp dịch vụ xe bus đã giảm, tăng cường sự tham gia của các nhà cung cấp tư nhân, phản ánh một lĩnh vực ngày càng năng động theo hướng thị trường.

Vận tải đường bộ chiếm đa số dịch vụ vận tải hành khách liên tỉnh, lên tới 85% và 63% số lượng hành khách và số km-hành khách. Đối với vận tải hàng hóa liên tỉnh, tỷ trọng của vận tải bộ là 68% về khối lượng và 15% về khối lượng-km. Từ năm 2000 tới 2007, nhu cầu vận tải đường bộ tăng 12% và 17% hàng năm (cho cả hành khách-km và khối lượng-km).

Chất lượng vận tải hành khách đường dài và dịch vụ vận tải hàng hóa chưa đạt tiêu chuẩn. Phương tiện vận tải và trang thiết bị trên xe cần được cải thiện đáng kể. Bên cạnh đó, hệ thống đường xá cũng chưa đầy đủ. Trong khi có nhiều cơ sở thương mại như nhà hàng, quán cà phê, trạm xăng và khách sạn nhưng các cơ sở này được bố trí rải rác trên đường không theo một trật tự nào, do đó không tạo ra sự tiện lợi cho cả lái xe và hành khách. Sự phát triển của các cơ sở trên đường như một bộ phận không thể tách rời của cơ sở hạ tầng đường xá cần được cân nhắc để tăng cường an toàn và tiện lợi cho người sử dụng, đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế địa phương.

Trong khi cạnh tranh là yếu tố chính để thúc đẩy sự phản ứng với thị trường và giảm chi phí, có nguy cơ cạnh tranh quá mức sẽ bóp nghẹt việc hiện đại hóa các đội xe tải và xe bus. Cũng có mối lo ngại rằng các nhà cung cấp dịch vụ sẽ bỏ qua sự an toàn khi yêu cầu lái xe làm việc quá giờ, khuyến khích việc lái xe bất cẩn để kịp lịch trình và bỏ qua bảo trì xe cộ. Hồng hóc cơ học có thể dẫn tới các tai nạn chết người. Do đó, Chính phủ Việt Nam cần tăng cường các yêu cầu về an toàn và tiêu chuẩn môi trường để thúc đẩy quá trình hiện đại hóa ngành vận tải đường bộ.

6.2.2.2 Đội xe

Trong những năm 1990s, số lượng xe có động cơ đăng ký đã tăng nhanh chóng, với tốc độ phát triển hàng năm của xe máy là 17,8% và ô tô là 7,0%. Số lượng xe máy và ô tô tăng từ 1,2 triệu và 246 nghìn năm 1990 lên 6,2 triệu và 484 nghìn năm 2000. Tốc độ tăng được đẩy mạnh sau năm 2000, số lượng xe máy và ô tô tiếp tục tăng, đạt 26 triệu và 1,4 triệu năm 2008, với tốc độ tăng trưởng cao hơn lần lượt là 20,1% và 12,3%. Năm 2006, tỷ lệ sở hữu xe có động cơ lần lượt là 220 xe máy và 12 ô tô trên 1000 dân. Tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, tỷ lệ sở hữu ô tô và xe máy trên 1000 dân lần lượt là 37 ô tô và 548 xe máy tại thành phố Hồ Chí Minh và 41 ô tô và 349 xe máy tại Hà Nội. Sử dụng số liệu ở hai thành phố này làm chuẩn thì mức độ sở hữu xe có động cơ tại Việt Nam dự đoán sẽ tăng khi thu nhập bình quân của người dân tăng trong tương lai.

6.2.2.3 An toàn giao thông

Số lượng xe có động cơ tăng nhanh chóng, do đó mức độ tắc nghẽn đã tăng đáng kể, không chỉ ở khu vực thành thị, đặc biệt là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh mà còn ở cả các đường nối các thành phố như các Quốc lộ 1, 5, 18 và 51... Ngoài ra, lưu lượng xe tải cũng tăng đáng kể, dẫn tới tắc nghẽn và hủy hoại vỉa hè.

Do chất lượng cơ sở hạ tầng thấp và lưu lượng vận tải đường bộ tăng nhanh chóng, an toàn giao thông đường bộ đã trở thành một thách thức rất nghiêm trọng. Tai nạn giao thông đường bộ tăng nhanh chóng trong giai đoạn từ 1990 tới 2002, năm cao điểm của tai nạn giao thông với số người tử vong tăng 5,8 lần. Số lượng tai nạn giao thông, tử vong và bị thương lần lượt lên tới 27.993, 13.186 và 30.999. Sau năm 2003, số lượng tai nạn giao thông và người bị thương giảm mạnh, mặc dù số ca tử vong vẫn cao, duy trì khoảng 12000 người một năm.

6.2.2 Dịch vụ vận tải đường sắt

6.2.2.1 Các nhà cung cấp

Năm 2003, Chính phủ Việt Nam quyết định tách Tổng công ty đường sắt Việt Nam khỏi Tổng cục Đường sắt (VNRA) trực thuộc Bộ Giao thông vận tải và Tổng công ty Đường sắt Việt Nam (VNR) sẽ trực thuộc Thủ tướng Chính phủ. Tiến triển tại giai đoạn này gồm nâng cấp hệ thống đường sắt theo Luật doanh nghiệp mới được thông qua năm 2005 và Luật Đường sắt được thông qua và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.

VNR là nhà cung cấp dịch vụ đường sắt duy nhất. VNR có 346 đầu máy diesel, trong số đó 325 đầu máy là loại dành cho đường sắt có chiều rộng 1000, 21 đầu máy còn lại là loại 1435mm. Khoảng 2 phần ba số đầu máy đang hoạt động có tuổi trên 20 năm, mặc dù gần đây Việt Nam đã mua khá nhiều đầu máy mới từ Trung Quốc. Có khá nhiều loại và nước sản xuất đầu máy. Bên cạnh đó VNR có 842 toa tàu chở khách và 4856 toa tàu chở hàng.

Tới cuối năm 2007, tổng số nhân viên của VNR là khoảng 42.400, đây là con số không thay đổi từ năm 1998. VNR được có trụ sở và một số đơn vị trực thuộc. Trụ sở công ty ở Hà Nội, các đơn vị trực thuộc được chia thành 7 ban theo bản chất tài chính và công việc như sau:

- Ban Vận tải: Đại lý VNR, Công ty vận tải khách Hà Nội, Công ty vận tải khách Sài Gòn và các công ty vận tải hàng hóa;
- Ban cơ sở hạ tầng: Công ty quản lý đường sắt;
- Ban xây dựng: Các công ty cổ phần đầu tư và xây dựng; các công ty viễn thông và tín hiệu đường sắt và các công ty cổ phần cơ khí, xây dựng và khai thác đá;
- Ban công nghiệp: Công ty Gia Lâm, Công ty Cổ phần toa tàu Hải Phòng, Công ty toa tàu Di An;
- Ban dịch vụ và hậu cần: các khách sạn, công ty du lịch và dịch vụ;
- Ban quản lý dự án;
- Ban phi sản xuất.

Bên cạnh việc cung cấp dịch vụ vận tải, VNR phối hợp với các nhà cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực khác cung cấp các dịch vụ liên quan. Đối với vận tải hành khách, VNR đã phối hợp với các đại lý du lịch như các khách sạn Victoria, Truong Sinh, Livitranss-Express, Ratraco và Tulico để đa dạng hóa các hoạt động đường sắt. VNR cải thiện các toa hành khách để đáp ứng nhu cầu của khách hàng khi thuê các toa này. Các hoạt động chính gồm:

- Khách sạn Victoria đã thuê toa từ VNR, sau đó chuyển từ toa giường cứng (42 giường) sang toa 28 giường, với điện nước tiêu chuẩn và hệ thống điều hòa. Thời hạn thuê là 7 năm với các toa sử dụng trên tuyến Hà Nội-Lào Cai, nối với tàu SP. Tuyến này hoạt động vào các ngày thứ 2, thứ 3 và thứ 6. Mỗi toa có thể trở trung bình 26 hành khách. Phí thuê trong 2 năm đầu là 850 đô la /toa/chuyến (Hà Nội - Lào Cai và ngược lại).
- Công ty quảng cáo Trường Sinh thuê 3 toa, được cải thiện thành khách sạn tiêu chuẩn 3 sao và 2 toa được cải thiện cho khách hạng thường. Thời gian thuê là 7 năm.

- Livitranss-Express vận hành tuyến Hà Nội - Lào Cai. Đây là tàu tốc độ cao thuộc công ty vận tải và thương mại Liên Việt, với 15 toa tàu 5 sao hạng sang và tổng công suất là 456 khách/chuyến.

- Các công ty khác: Ratraco (Công ty cổ phần thương mại và vận tải) đầu tư nâng cấp 4 toa tàu giường mềm, có điều hòa và trang thiết bị theo tiêu chuẩn phương Tây. Một công ty khác cũng đầu tư vào đường sắt là Tulico.

Liên quan tới các hoạt động kinh doanh liên quan tới vận chuyển hàng hóa, hiện nay, VNR đã thuê tàu chuyên chở hàng hóa trên các tuyến sau:

- Giáp Bát - Sóng Thần và Yên Viên - Sóng Thần, tại tỉnh Biên Hòa;
- Đoạn nối ga Di An và ga Sài Gòn;
- Đoạn Hải Phòng-Lào Cai.

Các doanh nghiệp thuê các toa chở hàng hóa này gồm Công ty TNHH Cường Thịnh, công ty dịch vụ vận tải và thương mại đường sắt phía Nam, Công ty cổ phần Ratraco, công ty cổ phần Biển Đông và công ty Bạch Đằng thuộc cảng Hải Phòng.

6.2.2.2 Thị phần và năng lực cạnh tranh

Việt Nam có mạng lưới đường sắt khá tốt với khoảng 2600km, có lịch sử hoạt động lâu đời. Mặc dù vậy, tỷ trọng của vận tải đường sắt còn hạn chế. Hiện nay đang có nhu cầu thúc đẩy vận tải đường sắt với nhiều lý do phổ biến là: (i) đường sắt là phương tiện chưa được sử dụng đúng mức và (ii) thân thiện với môi trường và hiệu quả về năng lượng. Đường sắt cũng là phương thức đi lại khá dễ chịu nhưng thị phần đang giảm.

Đối với vận tải hành khách, dịch vụ vận tải đường sắt đã mất thị phần về tay vận tải đường bộ đối với các tuyến đường ngắn và vận tải hàng không đối với các tuyến dài hơn. Đối với vận tải hàng hóa, IWT và vận tải đường bộ đang tăng thị phần. Động cơ hóa và cải thiện cơ sở hạ tầng đường bộ, dịch vụ vận tải hàng không có sức cạnh tranh cao hơn cùng với ưu điểm là chuyên chở hành khách nhanh, tiện lợi có lẽ là các lý do chính khiến cho vận tải đường sắt mất thị phần trong lĩnh vực vận tải hành khách. Trong khi đó, với yêu cầu về thời gian chờ đợi thấp, tần suất cao và dịch vụ tận cửa đã làm giảm năng lực cạnh tranh của vận tải đường sắt trên thị trường vận tải hàng hóa. Ngay cả với thị trường vận tải hàng hóa có khối lượng lớn, hiệu quả chi phí của IWT cũng không thể so với dịch vụ vận tải đường sắt.

Hệ thống vận tải đường sắt chuyên chở 32.000 hành khách và 26.000 tấn hàng hóa mỗi ngày, nhưng đây chỉ là con số rất nhỏ trong tổng nhu cầu chuyên chở. Tốc độ tăng trưởng dịch vụ vận tải đường sắt thấp hơn so với các phương thức vận tải khác, do đó đường sắt đang ngày càng mất thị phần của mình.

Khoảng 11,6 triệu hành khách sử dụng dịch vụ vận tải đường sắt năm 2006. Tuyến Hà Nội-Thành phố Hồ Chí Minh chiếm trên 50% lượng khách. Lượng hành khách tăng bình quân 18% trong giai đoạn 2000 tới 2006, nhưng từ năm 2004 đã giảm khoảng 4% một năm. Dịch vụ vận tải đường sắt quốc tế hoạt động từ Trung Quốc qua Lào Cai và Đồng Đăng (tỉnh Lạng Sơn). Tuy nhiên, tuyến đường qua Lào Cai đang bị tạm ngưng.

Lưu lượng vận tải hàng hóa đạt khoảng 11 nghìn tấn năm 2006, tăng 1,63 lần từ năm 2000 tới năm 2006. Tuyến đường Hà Nội-thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội-Đông Đăng chiếm khoảng 60% tổng lưu lượng vận tải. Lưu lượng vận tải hàng hóa, chiếm khoảng 13% tổng lưu lượng vận chuyển, tăng 2,3 lần từ năm 2000.

Dịch vụ vận tải đường sắt không có tính cạnh tranh so với các phương thức vận tải khác. Do dịch vụ nghèo nàn, nhu cầu vận tải sẽ chuyển sang các phương tiện khác. Cần hiện đại hóa hệ thống đường sắt để đáp ứng nhu cầu của người sử dụng tiềm năng.

Các chính sách marketing đối với vận tải đường sắt thông qua mở rộng và phát triển cần tập trung vào việc thu được lợi nhuận hợp lý trong khi vẫn duy trì sự bền vững. Cần tạo ra thị trường ngách đối với các phương thức vận tải cạnh tranh. Ngoài ra, trong những năm gần đây, nhu cầu đối với dịch vụ phân phối sang các nước láng giềng như Trung Quốc, Lào, Campuchia đã tăng lên. Vận tải đường sắt có thể đóng vai trò lớn trong lĩnh vực này.

Vận tải hàng hóa đường sắt có năng lực cạnh tranh trên các tuyến đường dài và trung bình, điều này đã dẫn tới nhu cầu lớn đối với vận tải hàng hóa bằng đường sắt giữa các thành phố, tỉnh và cảng.

6.2.2.3 An toàn giao thông

Các tai nạn được ghi nhận đã giảm từ mức đỉnh điểm năm 2003 (645 tai nạn) xuống chỉ còn 292 tai nạn vào năm 2006. Dẫn tới số người tử vong cũng giảm từ 271 năm 2003 xuống còn 136 năm 2006. Rất nhiều tai nạn xảy ra ở các tuyến giao nhau (người đi bộ hoặc xe máy cố vượt qua đường ray khi tàu đang tới). 85% số tai nạn xảy ra với tuyến Hà Nội-thành phố Hồ Chí Minh.

6.2.3 Dịch vụ vận tải đường biển

6.2.3.1. Dịch vụ hàng hải

Năm 2007, đội tàu Việt Nam có tổng cộng 1199 tàu-với công suất là 2.937.327 GT và 4.384.880 DWT. Các tàu được phân loại theo trọng tải và loại tàu. Chỉ có rất ít tàu được thiết kế để chở hàng hóa và hành khách và đều dưới 500 DWT. Hầu hết tàu là để chở hàng hóa nói chung, với khá nhiều tàu chuyên dụng như tàu chở dầu và chở chất lỏng. Có không nhiều tàu chở Công ten nơ.

Có 543 chủ tàu tại Việt Nam, trong đó 101 chủ tàu là các doanh nghiệp Nhà nước và có quy mô lớn. Nhà cung cấp dịch vụ chi phối là VINALINES, doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Thủ tướng Chính phủ, kiểm soát trên 53% (trên thực tế còn lớn hơn nếu tính cả liên doanh với các nhà chuyên chở khác) tổng công suất chuyên chở tại Việt Nam. Đây là lợi thế lớn và thậm chí là khổng lồ nếu kết hợp với việc doanh nghiệp này sở hữu nhiều cảng lớn tại miền Nam, miền Trung và miền Bắc Việt Nam.

Một vài chính quyền địa phương cũng tham gia vận tải biển như Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Họ cũng sở hữu các đội tàu chạy tuyến trong nước và quốc tế, đó là: A few local governments are also take part into shipping, such as the government of Ha Noi, Da Nang and HCMC. They have their own vessel fleet that run in domestic and foreign shipping, these are:

- Công ty vận tải biển Hà Nội (HAMATCO tại Hanoi);
- Công ty dịch vụ tương mại và vận tải biển Đà Nẵng (DAMATOCOSCO tại Đà Nẵng);
- Công ty vận tải biển Sài Gòn (trụ sở ở thành phố Hồ Chí Minh), sở hữu 4 tàu trở hàng (1.000 tới 5,080 DWT) chạy tuyến Việt Nam-Đông Nam Á-Việt Nam. Công ty cũng cung cấp nhân lực cho các công ty vận tải biển nước ngoài và có liên doanh với đối tác nước ngoài (AP Moller) để cung cấp dịch vụ bốc dỡ công ten nơ.

Hai liên doanh đóng vai trò quan trọng trong vận tải công ten nơ GEMATTRANS (Asia) Co., Ltd. và APM – Sai Gon Shipping. GEMATTRANS là liên doanh giữa VINALINES và Compagnie General Maritime (CGM - Pháp), bắt đầu hoạt động từ năm 1989 và hiện nay đang vận hành 11 tàu công ten nơ với tổng công suất khoảng 4000 TEU. Theo ước tính tỷ trọng hiện nay của các tàu này trong tổng chuyên chở công ten nơ là khoảng 30%. APM – Sai Gon Shipping là liên doanh giữa Sai Gon Shipping và AP Moller (Đan Mạch) bắt đầu hoạt động từ năm 1997 và hiện nay vận hành từ 7 tới 11 tàu chở công ten nơ loại trung bình theo hợp đồng thuê với các cảng Hong Kong, Kaohsiung, Pusan và Singapore.

Cũng có các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân độc lập sử dụng đội tàu của mình trên các tuyến trong và ngoài nước. Trong số này có công ty vận tải biển Mekong với hai tàu chở hàng (1232 DWT và 22140 DWT) phục vụ nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước.

Theo Bộ luật Hàng hải năm 2005 và cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, vận tải trong nước (ven bờ) được bảo lưu cho các đội tàu treo cờ Việt Nam. VINALINES đã chi phối thị trường vận tải công ten nơ trong nước. TRANSVINA là một doanh nghiệp tương đối mới, bắt đầu hoạt động từ năm 1998 với hai tàu 2 tàu (8384 GRT), bổ sung thêm bằng hợp đồng thuê với các công ty khác để chuyên chở hàng hóa trong nước.

Vinashin Ocean Shipping Co. Ltd là một doanh nghiệp nữa trên thị trường vận tải biển trong nước, định vị mình bằng việc tập trung vào dịch vụ vận tải hành khách và hàng hóa đường dài. Doanh nghiệp này chỉ vận hành tàu RoPax (Hoa Sen).

Bên cạnh đó, Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu 40% hàng hóa xuất khẩu nhập khẩu sẽ do đội tàu treo cờ Việt Nam chuyên chở. Thực tiễn hoạt động ngoại thương, vận chuyển hàng hóa quốc tế và hạn chế của đội tàu quốc gia đã khiến mục tiêu này trở nên không thực tế. Hầu hết các lô hàng xuất khẩu nhập khẩu hiện nay được chuyên chở bằng Công ten nơ và do các tàu chuyên dụng chuyên chở với quy mô trung bình tăng hàng năm.

Tuy nhiên, các nhà chuyên chở lớn là VLCC và ULCC bị cản trở trong việc tiếp cận các cảng biển Việt Nam do các hạn chế về cơ sở cảng và một phần là do xu hướng thương mại trong khu vực hiện nay và hợp đồng giữa các nhà chuyên chở.

6.2.3.2 Dịch vụ xếp dỡ

Có 49 cảng tại Việt Nam được chia thành ba loại (loại I,II và III) và 8 nhóm theo khu vực. Rõ ràng, các cảng tại Việt Nam bị hạn chế về công suất bốc xếp các tàu cỡ lớn. Do đó các tàu sử dụng trong vận tải công ten nơ thường nhỏ; ví dụ một cảng tận dụng các tàu 400–800 TEU trong khi một cảng khác sử dụng các tàu 1000 TEU để cung cấp dịch vụ xếp dỡ

hoặc chuyên chở giữa các vùng. Các cảng lớn là Hải Phòng và Sài Gòn lại bị hạn chế bởi độ sâu của luồng vào, chỉ 7-8 mét.

Năng lực xử lý hàng tại các cảng biển ở Việt Nam tăng nhanh chóng, từ khoảng 49 triệu tấn năm 1997 lên 181 triệu tấn năm 2007. Trong công suất của năm 2007, gần 67% là hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu, 24% là hàng hóa trong nước và 9% là hàng chuyển tải. Sự tăng trưởng đáng kể này phản ánh tốc độ tăng trưởng cao mà Việt Nam đạt được nhờ quá trình Đổi mới.

Nhóm cảng biển thứ 5, gồm các cảng ở thành phố Hồ Chí Minh và Vũng Tàu-Thị Vải, liên tục xếp vị trí dẫn đầu với 98 triệu tấn (tương đương 54% của cả nước); tiếp theo là Nhóm 1, gồm các cảng Hải Phòng và Cái Lân, chiếm 30%. Nhóm 4 (khu vực phía Nam, kể cả cảng Nha Trang và cảng Quy Nhơn), và Nhóm 3 (miền trung, kể cả cảng Đà Nẵng) cũng xử lý khối lượng đáng kể. Xét về tốc độ tăng trưởng hàng năm, Nhóm 1 và Nhóm 2 cao hơn mức bình quân của cả nước (12% một năm).

6.2.3.3 Công ten nơ hóa

Quá trình công ten nơ hóa ngày càng tăng cũng diễn ra, từ 761 nghìn TEU năm 1997 lên 4489 nghìn TEU năm 2007. Hơn 80% số Công ten nơ liên quan tới xuất khẩu, nhập khẩu. Trong khi quá trình công ten nơ hóa đối với hàng chuyên chở trong nước còn thấp nhưng cũng đạt được tốc độ tăng trưởng ấn tượng, từ mức gần như 0% cách đây khoảng 10 năm.

Một khảo sát lưu lượng vận chuyển Công ten nơ tại các cảng biển lớn đã được thực hiện để xác định phân bố giữa các cảng. Trong số 42 cảng được khảo sát, 11 cảng biển đang xử lý hàng hóa chuyên chở trong nước hoặc quốc tế hoặc cả hai. Cũng khá ngạc nhiên là lưu lượng hàng qua cảng Cái Lân năm 2007 lại giảm, do cảng này được xây dựng để xử lý các Công ten nơ tại phía Bắc. Cảng Chùa Vẽ có lưu lượng Công ten nơ lớn nhất miền Bắc, nhưng chủ yếu dành cho hàng xuất khẩu, nhập khẩu-cho thấy lưu lượng hàng hóa qua cảng được chuyên chở bằng đường bộ thay vì các tàu kéo Công ten nơ. Xu hướng tương tự cũng xảy ra tại cảng Đà Nẵng. Cảng Sài Gòn chiếm tỷ trọng chi phối đối chuyên chở Công ten nơ cho cả nước, cả vận chuyển quốc tế và trong nước; nhưng hàng xuất khẩu cao hơn 29 lần so với hàng nhập khẩu. Điều này gây khó khăn cho các doanh nghiệp chuyên chở trong việc sắp xếp lại các công ten nơ rỗng.

Việc sử dụng công ten nơ trong vận chuyển hàng hóa đường biển quốc tế trên thực tế tập trung ở Nhóm 5 (thành phố Hồ Chí Minh) và Nhóm 1 (Hải phòng), chiếm 97% cả nước, do đây là các cảng duy nhất có khả năng bốc dỡ các hàng hóa này.

6.2.3.4 Hoạt động của cảng và các thách thức

Một nghiên cứu thực hiện năm 2006 về chi phí tại các cảng ở các nước ASEAN đã cho thấy Việt Nam có chi phí thấp nhất là 335 đô la/TEU so với mức 358 đô la của Thái Lan và 377 đô la của In-đô-nê-xia. Một nghiên cứu của IFC về “thương mại qua biên giới năm 2006” kết luận chi phí tại Việt Nam là thấp hơn Thái Lan nhưng cao hơn In-đô-nê-xia. Ý nghĩa ở đây là cảng biển và vận tải biển tại Việt Nam đang thực hiện khá tốt.

Hiệu quả về hoạt động xếp dỡ Công ten nơ tại các cảng ở Việt Nam được cho là thấp hơn mức bình quân, vì nhiều lý do khác nhau-như thiếu bị bốc dỡ đồng bộ như cầu cảng tại

một số cảng, quy hoạch kho bãi và luồng chuyên chở không tốt, thiếu kinh nghiệm và thiếu khu vực cho tàu đỗ. Hiệp hội cảng công ten nơ Việt Nam (VICT) được trang bị hệ thống vận tải và xếp dỡ tự động và thiết bị cầu hiện đại và do đó có thể đạt năng suất cao. Tuy nhiên, khách hàng của Hiệp hội phải bằng lòng với thực tế là chỉ có 2 công ty vận tải là NOL và Wang Hai thường xuyên có tàu cập cảng công ten nơ này và hạn chế về giờ xe tải ảnh hưởng tiêu cực tới việc giao/nhận hàng từ cảng.

Cảng Sài Gòn mới là một cảng được sở hữu và vận hành bởi quân đội. Chủ hàng thích cảng này do vị trí thuận tiện gần quận Bình Thạnh. Do một số hạn chế (không có cầu cầu hiện đại, bãi Công ten nơ chật, lưu lượng xuất khẩu, nhập khẩu cao, hàng hóa quân đội và trong nước, v.v), cảng Sài Gòn mới đã thành lập hai cảng công ten nơ nội địa (ICD) ở gần cảng – cảng ICD Vân Phong số 1 và số 2- có diện tích tổng cộng là 105000 mét vuông cho hai cảng và 4 kho công ten nơ. Các kho cảng này nối trực tiếp với quốc lộ 1A. Các công ten nơ được dỡ trực tiếp để đưa vào các ICD.

Tại cảng Hải Phòng, có hai cầu cảng dành cho hoạt động đông ten nơ với tổng cộng 14 làn. Tuy nhiên, cầu cầu trên bờ chỉ có thể bốc xếp 5 tới 15 tấn. Tại cảng Chùa Vẽ, nơi có LOA tới 300 mét và sâu 7 mét, cầu cầu trên bờ có thể bốc xếp từ 10 tới 40 tấn, phù hợp hơn với hoạt động công ten nơ.

Những hạn chế ở cảng thường cản trở hoạt động công ten nơ và chỉ phù hợp với các loại tàu tự hành, các tàu có năng suất bốc dỡ thấp hơn. Thời gian chờ ở cảng thường hay xảy ra đối với các công ty vận tải. Một trong số các công ty vận tải hàng đầu ở Hải Phòng cho biết chỉ trong năm 1998, công ty này phải chịu chậm chễ (chi phí bổ sung) tới 1122 ngày. Điều này chủ yếu là do chờ thủy triều lên cao và chờ đợi xếp dỡ.

Yếu kém cơ bản của các cảng ở Việt Nam là hạn chế về năng lực của cảng. Hầu hết ác cảng ở các sông xa với biển, tàu khó có khả năng di chuyển, cảng nước nông và dễ bị thủy triều. Tình hình đối với các cảng ở miền Bắc tồi tệ hơn ở các cảng phía Nam. Có một vài cảng không bị hạn chế này (ví dụ Đà Nẵng) lại xa các trung tâm bốc xếp. Những hạn chế này dẫn đến việc phải sử dụng các tàu công suất nhỏ hơn, không hiệu quả kinh tế đối với sự tăng trưởng lưu thông nhanh chóng. Kết hợp các yếu tố này khiến cho cảng có năng suất thấp, dẫn tới tắc nghẽn tại cảng và thời gian luân chuyển thấp của các tàu. Tuy nhiên, đã có một số cải thiện trong vòng 5 năm qua.

Các cảng lâu đời nhất gặp phải tắc nghẽn trong thành phố, đặc biệt là khu vực xung quanh các cảng lớn ở miền Nam và miền Bắc. Mặt khác, đường bộ và tàu hỏa tiếp cận các cảng mới vẫn chưa phát triển.

Kết cấu rời rạc đã cản trở sự hình thành và thực thi chiến lược thống nhất để phát triển cảng. Xây dựng một cảng nước sâu tốn kém, đòi hỏi phải đảm bảo mức bốc xếp hàng hóa cao hơn đồng thời xây dựng hai khu vực khác nhau trên cả nước sẽ tốn kém hơn mà còn dẫn tới tách biệt giao thông, không kinh tế cho tất cả các bên. Đối với từng cảng riêng biệt, khu vực đất liền tiếp xúc cảng do Ủy ban nhân dân địa phương quản lý thông qua kế hoạch sử dụng đất trong khi khu vực nước lại do Cục hàng hải Việt Nam quản lý (Bộ giao thông vận tải). Kết hợp các kế hoạch vào một cảng chung trở nên khó khăn và kéo dài.

Cấp vốn để phát triển các cảng lại là một yếu kém nữa của hệ thống hiện nay. Thay vì có chương trình đầu tư thống nhất và bền vững cho các cảng với mục tiêu rõ ràng, mỗi bên tự hành động để xin phép và xin kinh phí-từ phía ngân sách Nhà nước hoặc nguồn ODA, và trong nước, liên doanh hoặc các dự án của riêng mình.

6.2.3.5 Hoạt động vận tải và các thách thức

Bình quân, các tàu tại Việt Nam đã hoạt động khác lâu (trung bình 21 năm) và có trọng tải nhỏ, trừ một số tàu chuyên biệt. Hơn 150 tàu (12% đội tàu) được đóng cách đây hơn 35 năm. Tuy nhiên, việc thay thế các tàu này bằng các tàu mới và lớn hơn sẽ là vô nghĩa trừ khi có việc thay đổi tương ứng ở các cảng. Điều này là do tàu lớn hơn sẽ không thể cập phần lớn các cảng hiện nay. Các tàu công ten nơ hiện đại phụ thuộc vào cần cầu ở cảng, tuy nhiên các cần cầu này chỉ được lắp đặt ở một số cảng.

Tỷ lệ lưu giữ cao-35,1% so với mức bình quân của quốc tế là 6,5% - đối với các tàu treo cờ Việt Nam thể hiện chất lượng thấp của các tàu cũng như đội tàu. Từ năm 1996 tới năm 1998, 59 tàu treo cờ Việt Nam bị bắt giữ ở các cảng nước ngoài là do sự kiểm soát chặt chẽ của nhà nước đối với các cảng. Từ năm 2004 tới năm 2006, số này tăng lên tới 134 tàu. Chỉ trong năm 2007, 8 tàu Việt Nam bị bắt giữ tại các cảng nước ngoài theo biên bản ghi nhớ Tô ky o về PSC tại châu Á Thái Bình Dương.

Vị thế gần như độc quyền của VINALINES đã đem lại lợi nhuận khổng lồ cho tập đoàn. Khoảng 60% thu nhập của doanh nghiệp này là từ hoạt động vận tải, tiếp theo là các hoạt động tại cảng.

Không có số liệu tài chính của các doanh nghiệp vận tải khác, tuy nhiên có thể suy đoán là rất nhỏ. Nhìn chung, tỷ lệ lương thưởng trong tổng chi phí là khá thấp so với phân bổ của các doanh nghiệp vận tải nước ngoài. Trong khi đó, các chi phí trực tiếp và chi phí hoạt động khác như phí cảng biển, xăng dầu, bảo dưỡng định kỳ, nhàu nhò và phụ tùng chiếm phần lớn chi phí. Do tình trạng và tuổi đời của tàu, chi phí bảo dưỡng và hoạt động sẽ cao. Do đó hoạt động của một đội tàu già cỗi sẽ tốn kém hơn và có năng lực cạnh tranh thấp hơn do chi phí về bảo dưỡng, bảo trì và bảo hiểm sẽ trở thành gánh nặng tài chính cho các công ty vận tải.

Trong lĩnh vực vận tải biển, môi trường kinh doanh là không công bằng, trong đó VINALINES có lợi thế. Với việc kiểm soát một số cảng, các doanh nghiệp đối thủ sẽ chịu bất lợi khi sử dụng cảng biển. VINALINES được tiếp cận tín dụng và các khoản vay này được Chính phủ bảo lãnh.

Một yếu kém cơ bản của đội tàu Việt Nam là khoảng cách lớn với các tiêu chuẩn IMO. Điều này đã dẫn tới tỷ lệ bị lưu giữ cao tại các cảng nước ngoài. Tăng chất lượng tàu là khó khi phải bắt đầu từ một đội tàu có tuổi đời cao. Các vấn đề khác liên quan tới cải thiện chất lượng tàu là phát triển kỹ năng của thuyền viên, yếu tố hiện nay được cho là chưa đủ.

Thay thế đội tàu, nâng cấp và mua lại sẽ đòi hỏi nguồn tài chính lớn. Trừ doanh nghiệp Nhà nước chiếm vị thế chi phối và các công ty liên doanh, hầu hết các doanh nghiệp vận tải biển sẽ gặp khó khăn trong việc mở rộng đội tàu của mình. Bên cạnh đó, có chính sách của Chính phủ trong việc thúc đẩy ngành đóng tàu trong nước, ngành vốn không thể đáp ứng

nhu cầu thị trường đối với các tàu công suất lớn. Ngành này cũng bị cản trở bởi không có đủ thép tấm. Một yếu kém nữa là việc dành ưu tiên cho ngành đóng tàu, thay vì năng lực sửa chữa và nâng cấp các tàu đang hoạt động. Điều này khiến nhiều chủ tàu phải đưa tàu ra cầu cảng ở nước ngoài để sửa chữa và bảo hành.

6.2.3.6 An toàn hàng hải

Kênh di chuyển hẹp khiến các tàu dễ gặp tai nạn. Tổng cộng đã có 615 tai nạn trong giai đoạn 1987-1995. Trong số này, 25% là do va chạm, 17% là do trục trặc máy tàu, 9% là do bắt giữ... và 17% số vụ dẫn tới tử vong và thương tích. Các lỗi hoạt động và yếu kém về kỹ thuật được cho là nguyên nhân dẫn tới tai nạn. Số lượng tai nạn tăng lên hàng năm nhưng chưa tới mức báo động-dưới 100 vụ và 30 trường hợp tử vong trong phạm vi 12 hải lý gần bờ và điều kiện gió bão.

6.2.4 Dịch vụ vận tải hàng không

6.2.4.1 Sân bay và lưu lượng

Tới tháng 6 năm 2009, có 23 sân bay tại Việt Nam, trong số này, 21 sân bay có các chuyến bay thường xuyên và 3 sân bay-Nội Bài, Tân Sơn Nhất và Đà Nẵng-có các chuyến bay quốc tế.

Vận tải hàng không đã đạt tốc độ tăng trưởng cao trong vòng 10 năm vừa qua. Sự tăng trưởng này là rõ nhất trong vận tải hàng không quốc tế tại sân bay Nội Bài, nơi lưu lượng khách đã tăng gấp 3 trong vòng 5 năm và tốc độ tăng trưởng bình quân là 26,5%. Lưu lượng vận tải hàng không tại các sân bay khác cũng đạt tốc độ tăng trưởng rất cao trong vòng 5 năm vừa qua, với tốc độ tăng trung bình gần 15%.

Lưu lượng khách

Số khách quốc tế lên tới 8,5 triệu năm 2007; với tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 15,5% trong giai đoạn 2003 và 2007. Nội Bài và Tân Sơn Nhất quyết định tốc độ tăng trưởng, với mức tăng lần lượt là 23,6% và 12,6%. Mặc dù lưu lượng tại sân bay Tân Sơn Nhất vẫn cao hơn Nội Bài nhưng tốc độ tăng trưởng lại thấp hơn. Sân bay Đà Nẵng xếp thứ ba-với lưu lượng chỉ là 27 000 lượt khách năm 2007.

Đã có sự thay đổi tương đối về tỷ lệ khách quốc tế tới ba sân bay trong giai đoạn từ 1999 tới 2007. Từ mức ban đầu là 22%, sân bay Nội Bài đã tăng tỷ lệ lên 34% vào năm 2007. Điều này có nghĩa nhiều khách nước ngoài đã bay thẳng ra Hà Nội thay vì bay qua thành phố Hồ Chí Minh.

Lưu lượng khách trong nước cũng đạt tốc độ tăng trưởng cao trong 5 năm qua. Trông số 11,6 triệu khách năm 2007, sân bay Tân Sơn Nhất chuyên chở 4,6 triệu, Nội Bài 3,4 triệu và Đà Nẵng 1,41 triệu. Tốc độ tăng trưởng trong 5 năm gần đây nhất (2002-2007) cao hơn 5 năm trước đó (1997 - 2001). Tuy nhiên, có sự chững lại vào năm 2003 khi cả số khách quốc tế và trong nước chững lại.

Không giống như vận tải quốc tế, tỷ trọng tương đối của ba sân bay lớn vẫn hầu như không đổi so với 18 sân bay khác.

Trong số 18 sân bay khác, sự thay đổi về thị phần là rõ nét hơn. Huế và Nha Trang-hai điểm đến du lịch lớn-đã đạt được tăng trưởng ấn tượng.

Lưu lượng hàng hóa

Kể từ khi Việt Nam mở rộng hoạt động ngoại thương, lưu lượng hàng hóa quốc tế đã đạt tốc độ tăng trưởng cao-tăng 15,4% một năm trong vòng 5 năm qua, đạt 224,3 nghìn tấn năm 2007. Sân bay Nội Bài có 50,6 nghìn tấn và sân bay Tân Sơn Nhất có 173,6 nghìn tấn. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của sân bay Nội Bài là 22,6% còn của Tân Sơn Nhất là 14,1%. Tương tự như xu hướng tăng trưởng khách quốc tế, lưu lượng hàng hóa quốc tế qua sân bay Nội Bài tăng nhanh hơn qua sân bay Tân Sơn Nhất, trừ năm 2003. Do đó, tỷ trọng hàng hóa quốc tế của sân bay Nội Bài tăng lên, từ 17,5% năm 1999 lên khoảng 22,6% năm 2007.

Chuyên chở hàng hóa trong nước bằng vận tải hàng không cũng đạt tăng trưởng cao tại ba sân bay là Nội Bài, Tân Sơn Nhất và Đà Nẵng. Khoảng 90% hàng hóa trong nước vận chuyển bằng đường hàng không là thông qua sân bay Nội Bài và Tân Sơn Nhất, lần lượt là 73,4 nghìn tấn và 78,9 nghìn tấn. Không có sự thay đổi đáng kể nào về thị phần kể từ năm 2003. Tỷ trọng của sân bay Nội Bài là 42 - 44% còn của sân bay Tân Sơn Nhất là 46 - 49% trong vòng 8 năm qua .

Tương tự như xu hướng vận tải hàng không nói chung, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm trong 5 năm vừa qua là cao hơn 5 năm trước đó.

Tương tự như sự biến đổi về lưu lượng vận chuyển hành khách, xu thế vận tải hàng hóa cũng thay đổi nhanh chóng, các cảng Hải Phòng, Nha Trang, Huế và Phú Quốc có tốc độ tăng trưởng cao hơn các khu vực khác.

Sự chi phối của tuyến Hà Nội-thành phố Hồ Chí Minh đối với vận tải hàng hóa là rõ ràng hơn, cao gấp 11,5 lần so với tuyến thành phố Hồ Chí Minh-Đà Nẵng.

6.2.4.2 Các nhà cung cấp dịch vụ vận tải hàng không

Tới tháng 6 năm 2007, có 3 hãng hàng không là Vietnam Airlines, Pacific Airlines (*Jetstar Pacific*) và công ty bay dịch vụ Việt Nam (VASCO). Bên cạnh đó còn có SFC, một doanh nghiệp Nhà nước thuộc quân đội vận hành các máy bay trực thăng.

Vào tháng 11 năm 2007, Chính phủ cho phép thành lập hãng hàng không tư nhân đầu tiên ở Việt Nam là công ty cổ phần hàng không Vietjet. Tiếp theo, tới tháng 5 năm 2008, hãng hàng không thứ hai được thành lập là Air Speed Up sau đó đổi tên thành Indochina Airlines.

Vietnam Airlines

Là hãng hàng không hàng đầu tại Việt Nam, Vietnam Airlines có đội máy bay lớn nhất, gồm 10 chiếc B777-200, 3 chiếc Airbus 330, 10 chiếc Airbus 320, 10 chiếc Airbus 321, 2 chiếc Fokker 70 và 10 chiếc ATR72, tổng cộng là 45 máy bay. Vietnam Airlines dự kiến tăng đội bay của mình lên 86 chiếc vào năm 2015 và 110 chiếc vào năm 2020.

Quy mô đội máy bay hiện nay của Vietnam Airlines tương đương với Garuda của Ấn Độ, tới năm 2015, quy mô của Vietnam Airlines sẽ tương đương với quy mô hiện nay của Singapore Airlines, Cathay Pacific, Thai Airways và Malaysia Airlines.

Vietnam Airlines tham gia IATA vào ngày 5 tháng 12 năm 2006.

Jetstar Pacific (Pacific Airlines)

Jetstar Pacific có trụ sở tại thành phố Hồ Chí Minh và vận hành cả các đường bay nội địa và quốc tế. Tiền thân của hãng là Pacific Airlines, được thành lập năm 1991 như một liên doanh, trước đây Vietnam Airlines nắm 86% cổ phần của công ty.

Qantas Airways mua cổ phần của Pacific Airlines, với mức cổ phần ban đầu là 18% và dự kiến tăng cổ phần của mình lên 30% trong vòng 2 năm tới. Các cổ đông khác gồm SCIC và Tổng công ty du lịch Sài Gòn, cả hai đều là các doanh nghiệp Nhà nước. Do đó, tên của công ty được chuyển thành Jetstar Pacific vào tháng 5 năm 2008.

Tới tháng 5 năm 2008, Jetstar Pacific có đội bay gồm 4 chiếc B737-400. Các máy bay này được thiết kế gồm các ghế ngồi hạng phổ thông. Hãng đang đặt mua thêm 2 chiếc B737-400s và 2 chiếc A320-200, có 180 chỗ ngồi. Hãng có kế hoạch dài hạn là mở rộng đội bay lên 30 chiếc máy bay vào năm 2014.

Trên tuyến nội địa, hãng có 9 chuyến 1 ngày giữa Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, 3 chuyến giữa thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, 1 chuyến giữa thành phố Hồ Chí Minh và Nha Trang, Hải Phòng. Trên tuyến quốc tế, Jetstar Pacific có chuyến bay hàng ngày tới Bangkok và 1 tuần có 6 chuyến từ thành phố Hồ Chí Minh tới Singapore.

VASCO

Công ty bay dịch vụ Việt Nam (VASCO) được thành lập vào năm 1987 như một công ty dịch vụ bay. Sau đó công ty chuyển thành một công ty bay thường xuyên, nhưng vẫn là một công ty con của Vietnam Airlines.

VASCO hoạt động trên các tuyến từ sân bay Tân Sơn Nhất tới Cà Mau, Chu Lai và Đông Tác ... bằng máy bay ATR72. VASCO cũng cung cấp dịch vụ cho thuê máy bay.

Các hãng hàng không mới

Vietjet là hãng hàng không tư nhân đầu tiên tại Việt Nam sau khi áp dụng Luật hàng không dân dụng (29 tháng 6 năm 2006_ và Nghị định số 76/2007/NĐ-CP (ngày 9 tháng 5 năm 2007) của Chính phủ. Vietjet dự kiến hoạt động từ đầu năm 2009 nhưng cho tới nay vẫn chưa bắt đầu bay. Kế hoạch ban đầu là hoạt động trên các tuyến nội địa, sau đó mở rộng mạng lưới sang Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc.

Air Speed Up là hãng hàng không tư nhân thứ hai được cấp phép tại Việt Nam. Air Speed Up có trụ sở tại thành phố Hồ Chí Minh và hiện nay đổi tên san Indochina Airlines. Tới cuối quý I năm 2009, hãng đã bắt đầu khai thác thị trường nội địa.

Theo CAAV, sẽ không có giấy phép thành lập hãng hàng không mới trong vòng 6 năm tới (tới năm 2015) do thiếu máy bay.

6.2.5 Dịch vụ vận tải đường thủy nội địa

6.2.5.1 Tuyến vận tải đường thủy nội địa và các cảng

Có hai hệ thống sông chính ở Việt Nam được sử dụng cho vận tải đường thủy nội địa tại Việt Nam (IWT). Hệ thống sông miền Bắc tập trung chủ yếu ở đồng bằng sông Hồng với chiều rộng tối thiểu là 30–36 mét và chiều sâu tối thiểu là 1,5–3,6 mét. Sau mỗi mùa lũ, đặc điểm của sông lại thay đổi và các tuyến đường rất phức tạp, khó cải thiện. Khu vực phía bắc có 55 tuyến sông với chiều dài 2646km. Hầu hết các tuyến đường thủy chính được khai thác 24/24 giờ. Lo ngại lớn nhất là các tuyến đường thủy được kết nối với nhau không cùng hạng và có hình dạng khác nhau.

Đặc điểm kỹ thuật của các tuyến đường sông phía Nam là thuận lợi hơn, với chiều rộng tối thiểu là 30–100 mét, chiều sâu tối thiểu là 2,5–4 mét. Ở một số đoạn, độ sâu có thể lên tới 6 mét. Không có nhiều luồng lạch và tần suất các bãi cồn là thấp. Tuy nhiên, các tuyến đường có cầu thấp và ít được nạo vét. Khu vực phía Nam có 80 tuyến với tổng chiều dài là 2816km. Các tuyến đường thủy nội địa chính từ thành phố Hồ Chí Minh tới đồng bằng sông Cửu Long hoạt động 24/24; các tuyến khác hoạt động vào ban ngày.

Trên mạng lưới đường thủy nội địa, có 7189 cảng đường sông và khu vực bến bãi, gồm 126 cảng (122 cảng đang hoạt động) 4809 khu vực bến bãi (3484 có giấy phép), 2348 cầu cảng đường sông (1005 có giấy phép). Do dịch vụ IWT đang được tư nhân hóa, có nhiều cảng và khu vực bến bãi dọc các tuyến đường thủy, vốn dễ xây dựng và vận hành.

6.2.5.2 Lưu lượng vận chuyển và các nhà cung cấp dịch vụ

Số liệu thống kê công bố về vận tải đường thủy nội địa cho thấy sự gia tăng đều đặn về lượng hàng hóa vận chuyển nhưng lượng hành khách là ổn định, thậm chí giảm trong giai đoạn từ 1995 tới 2006 trên cả nước. Lưu lượng vận chuyển hàng hóa tăng từ 37,6 triệu tấn năm 1995 lên gần 130 triệu tấn năm 2006, tương đương mức tăng 29% kể từ năm 1995. Lưu lượng hành khách là 111,9 triệu năm 1995 sau đó là 143,9 triệu năm 2007. Tuy nhiên, cần lưu ý là khảo sát thực tiễn do VITRANSS2 thực hiện ước tính có 234 triệu tấn hàng hóa được vận chuyển năm 2008, dựa trên luồng vận chuyển. Sự khác biệt trong ước tính có thể là do số liệu thống kê không cập nhật toàn bộ các nhà cung cấp dịch vụ.

Xét về phân bố vùng, khu vực phía nam chiếm gần 60% lượng hàng hóa vận chuyển của cả nước bằng vận tải đường thủy nội địa, tiếp theo là phía bắc với 33% thị phần. Chỉ thấp hơn 9% chuyên chở tại miền Trung.

Do trao đổi thương mại qua biên giới ngày càng tăng ở Đồng bằng sông Cửu Long, vận tải hàng hóa bằng đường thủy nội địa đã tăng trưởng đều đặn, đặc biệt là các mặt hàng như xi măng, xăng dầu, sản phẩm thép từ Việt Nam; gỗ, vật liệu xây dựng (đất, cát) và vải sợi từ Campuchia. Cho tới nay, không có vận tải đường thủy nội địa giữa Trung Quốc và Việt Nam trên tuyến sông Hồng qua tỉnh Lào Cai.

Tương tự như dịch vụ vận tải đường bộ, kể từ khi thực hiện chính sách Đổi Mới, dịch vụ vận tải đường thủy nội địa đã tăng trưởng nhanh chóng. Hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ là thuộc khu vực tư nhân. Chỉ có hai doanh nghiệp Nhà nước hoạt động trong lĩnh vực này, trực thuộc Bộ Giao thông Vận tải là Công ty đường thủy miền bắc và Công ty vận tải đường

thủy miền Nam. Có nhiều hợp tác xã, lớn nhất là hợp tác xã Rạch Gầm ở Tiền Giang, còn lại là các doanh nghiệp nhỏ và các hộ gia đình.

Vận tải đường thủy nội địa là phương thức vận tải cạnh tranh đối với các hàng hóa có khối lượng lớn, bảo vệ môi trường và tiết kiệm nhiên liệu so với các phương thức vận tải khác như đường bộ, đường sắt, nhưng ít cạnh tranh hơn vận tải đường bộ xét về khả năng tiếp cận điểm đến cuối cùng.

Đội tàu hiện tại

Tới cuối năm 2006, có tổng cộng 86461 tàu đường sông được đăng ký-gồm 72151 tàu chở hàng (khoảng 70 tấn/tàu) và 14310 tàu chở khách (tổng công suất là 322221 chỗ ngồi hay 22 chỗ/tàu). Mặc khác, theo số liệu khảo sát của Ban chỉ đạo IWT (tháng 5 năm 2007), có thêm 700000 tàu đường sông nữa-với công suất trung bình là từ 1 - 10 tấn một tàu và phần lớn do các hộ gia đình sở hữu.

Số liệu có sẵn về chất lượng đội tàu là: Tốt: 25%, trung bình: 61.6%, kém: 13%. Tuổi thọ bình quân của đội tàu là 12 năm; 76% dưới 10 tuổi, 13% từ 10 tới 15 tuổi, 2% từ 15 tới 20 tuổi và 3% trên 20 tuổi.

Có một vài doanh nghiệp Nhà nước tham gia đóng và sửa chữa tàu, như VINASHIN, các đơn vị trực thuộc các Bộ ngành trung ương, chính quyền địa phương cũng như các hợp tác xã và các doanh nghiệp tư nhân.

6.3 Điều kiện tiên quyết để thúc đẩy tăng trưởng dịch vụ vận tải; các yếu tố chính cho tăng trưởng và cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho sự phát triển của dịch vụ vận tải của Việt Nam

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng tới hoạt động và tăng trưởng của dịch vụ vận tải. Chất lượng cơ sở hạ tầng, khuôn khổ pháp lý, các điều kiện cung cầu chung, nguồn nhân lực là các yếu tố quan trọng.

6.3.1 Nhu cầu đối với dịch vụ vận tải

Lưu lượng vận tải đã tăng trưởng nhanh hơn tăng trưởng GDP (mức trung bình là 7,5% trong giai đoạn 2000-2008). Theo VITRANSS (nghiên cứu toàn diện về sự phát triển bền vững của hệ thống vận tải tại Việt Nam), nếu nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng tăng trưởng như trước giai đoạn khủng hoảng thì GDP sẽ tăng gấp 3 lần vào năm 2030 và sẽ giúp nhu cầu đối với dịch vụ vận tải tăng 3 lần so với năm 2008.

6.3.2 Khuôn khổ pháp lý

6.3.2.1 Dịch vụ vận tải đường bộ

Quy định trong nước

Dịch vụ vận tải đường bộ chịu sự điều chỉnh của nhiều quy định. Một số biện pháp này được áp dụng chung cho tất cả các hoạt động kinh doanh trong ngành/phân ngành khác; các biện pháp khác chỉ áp dụng cho vận tải. Các quy định được áp dụng phổ biến chung cho các hoạt động kinh doanh là thuế, thủ tục hải quan và quản lý giá. Cũng có một số quy định gián tiếp áp dụng đối với các ngành/phân ngành và hoạt động kinh doanh khác nhưng có tác động lớn tới dịch vụ vận tải đường bộ, ví dụ như thuế nhập khẩu áp dụng với một số loại xe

và các tiêu chuẩn môi trường. Cả các quy định chung và quy định riêng đều quan trọng với hoạt động của phân ngành dịch vụ này.

Quy định cụ thể đối với dịch vụ vận tải gồm giấy phép (cho lái xe, quản lý kỹ thuật và thanh tra kỹ thuật), tiêu chuẩn kỹ thuật đối với xe cộ và các phương tiện giao thông cần thiết khác, quy định về giao thông và thực thi, điều kiện kinh doanh, cấp phép, v.v. Các quy định ngành cụ thể này nằm trong các văn bản sau:

- Luật giao thông đường bộ số 26/2001/QH10 ngày 29 tháng 6 năm 2001, hiện nay được thay thế bởi Luật giao thông đường bộ mới, được thông qua tháng 11 năm 2008 và có hiệu lực từ ngày 01 tháng 07 năm 2009;

- Nghị định số 110/2006/NĐ-CP ngày 28 tháng 9 năm 2006 về điều kiện kinh doanh đối với vận tải cơ giới;

- Nghị định số 23/2004/NĐ-CP ngày 13 tháng 1 năm 2004 về thời hạn sử dụng xe tải;

- Các quyết định số 54/2007/QĐ-BGTVT, số 55/2007/QĐ-BGTVT và số 56/2007/QĐ-BGTVT ngày 26 tháng 3 năm 2007 do Bộ trưởng Giao thông vận tải ban hành về đào tạo, kiểm tra và cấp phép cho lái xe;

- Quyết định số 16/2007/QĐ-BGTVT ngày 26 tháng 3 năm 2007 của Bộ trưởng Giao thông vận tải về vận tải hàng không bằng đường bộ trên một số tuyến nhất định và vận chuyển khách du lịch;

- Quyết định số 17/2007/QĐ-BGTVT ngày 26 tháng 3 năm 2007 của Bộ trưởng Giao thông vận tải về chuyên chở hành khách bằng taxi; ...

(tất cả các văn bản pháp quy này đều thuộc Luật giao thông đường bộ năm 2001 và sẽ được thay thế trong các tháng tới)

Cam kết quốc tế

Cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO về dịch vụ vận tải đường bộ đối với hiện diện thương mại (phương thức 3) chỉ gồm hạn chế là dịch vụ có thể được cung cấp dưới dạng hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc liên doanh và phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 49%. Sau 03 năm kể từ khi gia nhập, tùy theo nhu cầu thị trường (kiểm tra nhu cầu kinh tế), được phép thành lập liên doanh để cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa, trong đó tỷ lệ vốn góp của phía nước ngoài không được vượt quá 51%. 100% lái xe của liên doanh phải là công dân Việt Nam. Không có số liệu về các nhà cung cấp dịch vụ vận tải đường bộ nước ngoài tại Việt Nam sau khi gia nhập WTO.

Việt Nam cũng đã ký kết các Hiệp định song phương (với Trung Quốc, Cam pu chia và Lào) và hiệp định khu vực (GMS, ASEAN) liên quan tới dịch vụ vận tải đường bộ. Theo các Hiệp định này, dịch vụ vận tải đường bộ giữa Việt Nam và các nước láng giềng sẽ được thúc đẩy.

6.3.2.2 Dịch vụ vận tải đường sắt

Quy định trong nước

Giống dịch vụ vận tải đường bộ, bên cạnh các quy định chung điều chỉnh tất cả các hoạt động kinh doanh, việc cung cấp dịch vụ đường sắt cũng phải tuân theo các quy định sau:

- Luật đường sắt số 35/2005/QH11 ngày 14 tháng 6 năm 2005
- Nghị định số 109/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 9 năm 2006 hướng dẫn thực thi một số điều trong Luật đường sắt.
- Quyết định số 05/2006/QĐ-BGTVT ngày 13 tháng 1 năm 2006 quy định việc vận tải hàng hóa bằng đường sắt.
- Quyết định số 01/2006/QĐ-BGTVT ngày 04 tháng 1 năm 2006 quy định về chuyên chở hành khách và hành lý bằng hệ thống đường sắt quốc gia.

Các quy định về đường sắt cho phép các nhà cung cấp dịch vụ thuộc mọi thành phần kinh tế, sở hữu được tham gia nhưng trên thực tế chưa có doanh nghiệp tư nhân nào tham gia.

Cam kết quốc tế

Trong cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, hiện diện thương mại được phép với việc cho phép cung cấp dịch vụ vận tải hàng hóa thông qua liên doanh trong đó phần vốn góp của phía nước ngoài không quá 49%.

Tất cả các quy định trong nước và cam kết quốc tế nhằm đa dạng hóa sở hữu trong dịch vụ vận tải đường sắt, nhưng điều này là không thực tế, như đề cập tại Phần I.

6.3.2.3 Dịch vụ vận tải biển

Quy định trong nước

Có nhiều văn bản pháp quy điều chỉnh dịch vụ vận tải biển như sau:

- Bộ luật hàng hải số 40/2005/QH11 ngày 14 tháng 6 năm 2005.
- Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 149/2003/QĐ-TTg ngày 21 tháng 7 năm 2003 về một số chính sách và cơ chế khuyến khích sự phát triển của đội tàu Việt Nam.
- Nghị định số 71/2006/NĐ-CP ngày 7 tháng 7 năm 2006 về quản lý cảng biển và tuyến đường biển.
- Nghị định số 49/2006/NĐ-CP ngày 18 tháng 5 năm về đăng ký, bán và mua tàu biển.
- Nghị định số 115/2007/NĐ-CP ngày 05 tháng 07 năm 2007 về điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải biển.
- Quyết định số 47/2005/QĐ-BGTVT của Bộ trưởng giao thông vận tải ngày 23 tháng 9 năm 2005 về điều kiện đối với thủy thủ nước ngoài làm việc trên tàu treo cờ Việt Nam.

*) Bộ luật hàng hải năm 2005 quy định về các hoạt động hàng hải, gồm cung cấp tàu biển, đội tàu, cảng biển, tuyến đường biển, vận tải biển, an toàn và an ninh hàng hải, bảo vệ môi trường và các vấn đề liên quan tới sử dụng tàu biển với các mục tiêu khác nhau.

Liên quan tới dịch vụ vận tải biển, Bộ luật hàng hải 2005 quy định một số vấn đề liên quan như hợp đồng chuyên chở đường biển (hành khách và hàng hóa), vận đơn, chức từ vận tải,

trách nhiệm của chủ hàng, trách nhiệm và giới hạn trách nhiệm của người chuyên chở. Không có hạn chế đối với vận tải hàng hóa quốc tế thông qua phương thức 1 trong Bộ luật hàng hải 2005.

*) Theo Quyết định số 149/2003/QĐ-TTg ngày 21 tháng 1 năm 2003 của Thủ tướng Chính phủ (Điều 3) quy định bảo lưu thị phần cho đội tàu Việt Nam (liên quan tới NT) chuyên chở hàng hóa xuất khẩu nhập khẩu sử dụng ngân sách Nhà nước (mua sắm Chính phủ). Điều khoản này cũng quy định ưu tiên đội tàu Việt Nam chuyên chở tài nguyên thiên nhiên.

Đoạn 4, Điều 3 của Quyết định số 149/2003/QĐ-TTg quy định hạn chế vốn góp của phía Việt Nam trong Hợp đồng hợp tác kinh doanh hoặc liên doanh không dưới 51%, điều này có nghĩa phần vốn góp của phía nước ngoài trong liên doanh không vượt quá 49%. Điều khoản này phù hợp với cam kết của Việt Nam đối với phương thức 3a trong dịch vụ vận tải biển quốc tế.

*) Nghị định 115/2007/NĐ-CP ngày 05 tháng 7 năm 2007 về điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải biển. Nội dung của Nghị định 115 rất đơn giản. Điều 1 của Nghị định quy định trong Nghị định này, dịch vụ vận tải biển bao gồm: dịch vụ đại lý tàu biển, dịch vụ lai dắt hỗ trợ tại cảng biển Việt Nam và các dịch vụ vận tải biển khác. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ đại lý tàu biển phải thành lập doanh nghiệp theo quy định của pháp luật, trường hợp doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì tỷ lệ phần vốn góp của các bên nước ngoài không vượt quá 49% tổng số vốn điều lệ của doanh nghiệp. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ lai dắt hỗ trợ tại cảng biển Việt Nam phải thành lập doanh nghiệp theo quy định của pháp luật, trường hợp doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì tỷ lệ phần vốn góp của các bên nước ngoài không vượt quá 49% tổng số vốn điều lệ của doanh nghiệp và có tàu lai dắt đăng ký mang cờ quốc tịch tàu biển Việt Nam.. Tổ chức, cá nhân kinh doanh dịch vụ vận tải biển khác tại Việt Nam thực hiện theo cam kết giữa Việt Nam với Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và các điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên.

*) Quyết định số 47/2005/QĐ-BGTVT ngày 23 tháng 9 năm của Bộ trưởng giao thông vận tải theo Bộ luật hàng hải năm 2005 có một số điều khoản liên quan tới thuyền viên làm việc trên tàu mang cờ Việt Nam, nhưng Quyết định này tự do hơn cam kết của Việt Nam trong GATS xét về số lượng thủy thủ nước ngoài được phép làm việc trên tàu mang cờ Việt Nam.

*) Bộ luật hàng hải 2005 và Nghị định số 71/2006/NĐ-CP ngày 07 tháng 07 năm 2006 về Quản lý cảng biển và tuyến đường biển có các điều khoản liên quan tới đầu tư xây dựng cảng biển tại Việt Nam khuyến khích tất cả các nhà đầu tư (SOE, tư nhân, FDI..) và cho phép các nhà đầu tư quyết định vận hành cảng biển (bởi nhà đầu tư hoặc cho các nhà vận hành khác thuê). Do đó, một doanh nghiệp nước ngoài có thể tự đầu tư xây dựng và vận hành cảng biển, tự do hóa hơn các cam kết của Việt Nam đối với dịch vụ xếp dỡ.

CAM KẾT QUỐC TẾ

Theo cam kết của Việt Nam đối với dịch vụ vận tải biển trong WTO, Việt Nam sẽ mở cửa thị trường nhiều dịch vụ vận tải biển cho các nhà cung cấp nước ngoài như dịch vụ vận tải biển quốc tế, dịch vụ xếp dỡ Công ten nơ, dịch vụ thông quan, dịch vụ kho bãi.

Việt Nam cũng đưa ra cam kết bổ sung đối với các dịch vụ liên quan tới cảng mà các doanh nghiệp vận tải biển nước ngoài sử dụng (hoa tiêu; lai dắt; cung cấp lương thực, thực

phẩm, nhiên liệu và nước; thu gom nước và nước dẫn thải ; dịch vụ của cảng vụ; phao tiêu báo hiệu ; Các dịch vụ trên bờ cần thiết cho hoạt động của tàu, bao gồm thông tin liên lạc, cung cấp điện và nước; Trang thiết bị sửa chữa khẩn cấp ; Dịch vụ neo đậu, cập cầu và neo buộc tàu ; Tiếp cận các dịch vụ đại lý hàng hải) dựa trên các điều kiện hợp lý và không phân biệt đối xử.

Dịch vụ vận tải biển đã trở thành lĩnh vực mở cửa nhiều nhất kể từ khi Việt Nam trở thành thành viên WTO và nhận rất nhiều vốn FDI, đặc biệt là các dịch vụ hỗ trợ vận tải biển.

6.3.2.4 Dịch vụ vận tải hàng không

Quy định trong nước

Ngày 12 tháng 7 năm 2006, Luật hàng không mới được ban hành. Luật này thay thế Luật hàng không ban hành ngày 26 tháng 12 năm 1991, được sửa đổi, bổ sung ngày 20 tháng 4 năm 1995. Luật đưa ra những thay đổi lớn đối với việc quản lý vận tải hàng không. Trong số các đặc điểm nổi bật có:

- Hoàn toàn tách biệt chức năng quản lý Nhà nước khỏi hoạt động kinh doanh;
- Khuyến khích và đảm bảo sự tham gia bình đẳng, công bằng đối với các thành phần kinh tế trong hoạt động sân bay và kinh doanh vận tải hàng không;
- Bảo vệ quyền lợi chính đáng của người tiêu dùng;
- Phát triển dịch vụ hàng không nói chung;
- Xác định cụ thể quyền lợi trong vận tải hàng không;
- Đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về an toàn và an ninh hàng không.

Có một số văn bản pháp lý khác liên quan tới vận tải hàng không, ví dụ như Nghị định số 76/2007/NĐ-CP ngày 29 tháng 5 năm 2007 điều chỉnh dịch vụ vận tải hàng không.

CAM KẾT QUỐC TẾ

Dịch vụ vận tải hàng không được loại khỏi phạm vi của GATS, do đó trong WTO Việt Nam chỉ cam kết 3 phân ngành (bán và tiếp thị sản phẩm hàng không, dịch vụ đặt, giữ chỗ bằng máy tính và dịch vụ sửa chữa và bảo dưỡng máy bay) với rất ít hạn chế.

Dịch vụ vận tải hàng không trong ASEAN là tự do hơn và Việt Nam không phải là ngoại lệ.

3.2.5. Dịch vụ vận tải đường thủy nội địa

Quy định trong nước

Luật về vận tải đường thủy nội địa được thông qua ngày 16 tháng 6 năm 2004. Đây là luật cơ bản về vận tải đường thủy nội địa tại Việt Nam và quy định các hoạt động vận tải đường thủy nội địa; các điều kiện đảm bảo an toàn cho cơ sở hạ tầng vận tải đường thủy nội địa, tàu biển và mọi người tham gia vận tải đường thủy nội địa. Nhiều quy định pháp lý liên quan tới vận tải đường thủy nội địa dưới dạng Nghị định, Quyết định và thông tư đã được ban

hành sau đó. Quy định quan trọng nhất là thị trường dịch vụ đã được mở cho tất cả các thành phần kinh tế.

Cam kết quốc tế

Khi gia nhập WTO, Việt Nam cam kết cho phép hiện diện thương mại để cung cấp dịch vụ hàng hóa và hành khách dưới dạng thành lập liên doanh trong đó phần vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%.

Thể chế

Bộ Giao thông vận tải (MOT) chịu trách nhiệm quản lý Nhà nước đối với dịch vụ và cơ sở hạ tầng vận tải (chịu trách nhiệm hoạch định, quản lý và duy trì cơ sở hạ tầng vận tải quốc gia). Bộ này phối hợp chức năng hoạch định của mình với các cơ quan trung ương khác như MPI, MPS và MRLG. Bộ báo cáo Thủ tướng Chính phủ thông qua Văn phòng Chính phủ.

Trách nhiệm của Bộ cũng là hỗ trợ chính quyền địa phương trong việc lựa chọn dự án. Chiến lược dài hạn cũng do MOT soạn thảo, MOT cũng chuẩn bị chương trình đầu tư công 5 năm và nhận ngân sách Nhà nước hàng năm.

Sở Giao thông vận tải (PDOT) tại mỗi tỉnh thuộc Ủy ban Nhân dân tỉnh và thành phố có trách nhiệm đối với các vấn đề vận tải tại các tỉnh và địa phương; đặc biệt là sự phát triển và quản lý hệ thống đường ở tỉnh, huyện.

Đối với các vấn đề liên quan tới vận tải, sự hợp tác giữa các Bộ ngành là yếu tố cần thiết. Một số cơ quan Chính phủ liên quan tới vận tải là:

- (i) Văn phòng Chính phủ (GO);
- (ii) Bộ Kế hoạch và đầu tư (MPI);
- (iii) Bộ Xây dựng (MOC);
- (iv) Bộ Tài chính (MOF);
- (v) Vụ quản lý công sản, MOF;
- (vi) Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn;
- (vii) Bộ Công Thương;
- (viii) Bộ Công an (Công an giao thông);
- (ix) Ủy ban a toàn giao thông quốc gia (NTSC) (cùng với ủy ban an toàn giao thông tại các tỉnh (PTSC's)).

Tổ chức của Bộ Giao thông vận tải (MOT)

Chức năng của MOT được quy định trong Nghị định số 51/2007/NĐ-CP ngày 22 tháng 4 năm 2007. Thông qua các vụ, ban chức năng, MOT có các nhiệm vụ sau:

- (i) Hoạch định chính sách, gồm cả quy định và pháp luật;
- (ii) Lập kế hoạch, quản lý và duy trì cơ sở hạ tầng quốc gia đối với dịch vụ vận tải;

- (iii) Hướng dẫn, hỗ trợ chính quyền địa phương xây dựng kế hoạch vận tải và lựa chọn dự án vận tải;
- (iv) Giám sát phát triển và kế hoạch tổng thể về vận tải xe bus công cộng;
- (v) Xây dựng chiến lược và kế hoạch trung và dài hạn cho lĩnh vực vận tải;
- (vi) Lựa chọn, chuyển các kế hoạch đầu tư do các cơ quan quản lý cho MPI để đưa vào PIP và MOF để lập dự toán ngân sách.

Cục đường bộ Việt Nam thuộc Bộ Giao thông vận tải chịu trách nhiệm về cơ sở hạ tầng đường bộ và vận tải đường bộ, từ hoạch định, lập chính sách, thực hiện quy định về quản lý đường bộ và vận tải đường bộ trên cả nước. Nhưng sắp tới Cục sẽ chuyển thành Tổng cục đường bộ Việt Nam thuộc Bộ Giao thông vận tải theo nghị định số 51/2008/NĐ-CP ngày 22 tháng 4 năm 2008 về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Giao thông vận tải.

Cục đường sắt Việt Nam (VNRA) thuộc Bộ Giao thông vận tải chịu trách nhiệm về lĩnh vực vận tải đường sắt.

Cục Hàng hải Việt Nam (VINAMARINE) là đơn vị chính trực thuộc Bộ Giao thông vận tải giám sát các cảng và vận tải biển. Cục có hai chi nhánh tại thành phố Hồ Chí Minh và Hải Phòng và 23 cơ quan tại các vùng đóng vai trò cảng vụ để điều tiết giao thông tại các cảng, thực hiện các tiêu chuẩn an toàn và môi trường hàng hải, v.v. VINAMARINE cũng tham gia các hoạt động tìm kiếm và cứu nạn, chức năng thuộc bảo vệ bờ biển tại các nước khác.

Cục hàng không dân dụng Việt Nam (CAAV) trước đây trực thuộc Văn phòng Chính phủ. Theo Quyết định số 121/2002/QĐ-TTg ngày 19 tháng 9 năm 2002 của Thủ tướng Chính phủ (“chuyển Cục hàng không dân dụng Việt Nam sang Bộ Giao thông vận tải), CAAV được chuyển sang Bộ Giao thông vận tải.

Cục Đường thủy nội địa Việt Nam thuộc Bộ Giao thông vận tải chịu trách nhiệm hoạch định kế hoạch, lập chính sách, thực hiện quy định về vận tải đường thủy nội địa trên cả nước. VIWA có hai văn phòng chi nhánh tại Hải Phòng và thành phố Hồ Chí Minh; và 4 cảng vụ khu vực, chịu trách nhiệm đối với các cảng sông. VIWA chịu trách nhiệm cung cấp cơ sở hạ tầng dọc theo hệ thống sông quốc gia, có chiều dài khoảng 6574 km. Việc bảo dưỡng, chủ yếu là nạo vét được giao cho VINAWACO, một doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc MOT chuyên nạo vét. Trong một số trường hợp, việc nạo vét được thực hiện bởi chính quyền địa phương. VIWA có 15 đơn vị quản lý đường sông quản lý việc đi lại trên sông thuộc các địa phương, kể cả thực thi. 5 trong số 15 đơn vị này hoạt động dưới dạng công ty cổ phần.

6.4 Cơ sở hạ tầng

Chính phủ Việt Nam đặt ưu tiên phát triển cơ sở hạ tầng trong Chương trình đầu tư công (PIP) giai đoạn 2001 - 2005 của mình và tổng đầu tư cho giao thông trong giai đoạn 2001 – 2005 là khoảng 3,8% GDP. Theo số liệu thống kê, chi tiêu cho vận tải tăng gấp 3 lần so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và chi tiêu thực cho vận tải tăng khoảng 21% một

năm từ năm 1994 tới năm 2002. Những số liệu này rõ ràng phản ánh cam kết của Chính phủ Việt Nam đối với phát triển cơ sở hạ tầng giao thông vận tải.

Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội (SEDP) giai đoạn 2006 - 2010 tiếp tục giành ưu tiên cao cho đầu tư vào lĩnh vực vận tải, đặc biệt là thiết lập mạng lưới vận tải quan trọng gồm đường cao tốc, đường sắt và đường thủy cùng với quá trình hiện đại hóa các cảng quốc tế trong vận tải hàng không và vận tải biển. Tập trung mạnh vào hệ thống giao thông đô thị tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để giải quyết tình trạng tắc nghẽn giao thông.

Đường bộ

Hệ thống đường bộ Việt Nam có chiều dài trên 256000 km trong số đó trên 17385 km là quốc lộ, 22783 km là tỉnh lộ và còn lại là đường địa phương (đường huyện, xã, thôn...). Từ năm 1999 tới năm 2006, hệ thống này phát triển với tốc độ 1,6% một năm. Hệ thống đường bộ là hẹp và có công suất hạn chế. 4% của hệ thống là đường 4 làn xe; 36% có 2 làn xe và phần còn lại có hai làn xe. Sự kết nối của hệ thống đường bộ cũng cần cải thiện. Hệ thống quốc lộ thường dành cho giao thông tại các địa phương trong khi hệ thống này nên có nhiệm vụ chủ chốt là phục vụ giao thông liên tỉnh. Điều này là do yếu kém của mạng lưới đường bộ cấp hai. Hơn 500 huyện (trong tổng số 8950 huyện trên cả nước) vẫn chưa thể tiếp cận bằng xe cơ giới, tuy nhiên con số này cũng phản ánh sự cải thiện trong vòng 10 năm qua.

Sự cải thiện hệ thống đường bộ trong vòng 10 năm qua là rất đáng kể. Điều này là do lĩnh vực đường bộ nhận được nhiều đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng vận tải (hơn 80%, tương đương khoảng 2,2% GDP). Hầu hết ngân sách dành cho xây dựng và nâng cấp đường sá trong khi ngân sách dành cho bảo trì đường lại thấp hơn đáng kể so với mức cần thiết. Theo Luật giao thông đường bộ được thông qua tháng 11 năm 2008, một Quỹ bảo trì đường bộ được thành lập nhưng hiện nay quy định chi tiết về hoạt động của Quỹ mới đang được soạn thảo.

Cần tăng đầu tư cho đường sá để đáp ứng các mục tiêu phát triển quốc gia. Việt Nam đã đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh chóng trong thập kỷ qua và được cho là có thể duy trì tốc độ tăng trưởng 7% một năm trong tương lai gần. Nhu cầu đối với vận tải đường bộ đang tăng lên với lưu lượng vận tải hàng hóa và hành khách tăng trên 8% một năm. Số lượng các phương tiện vận tải đường bộ cũng tăng nhanh, do thu nhập của người dân tăng và nền kinh tế dần trở thành công nghiệp hóa. Đặc biệt chuyên chở bằng xe tải đang tăng đáng kể do tăng nhu cầu đối với hoạt động logistics trong lĩnh vực công nghiệp và sản xuất. Do đó, cơ sở hạ tầng đường bộ của Việt Nam vẫn chưa đầy đủ.

Đường sắt

Hệ thống đường sắt quốc gia không được sửa chữa do chiến tranh và xao nhãng trong thời gian đó. Cho tới nay, Việt Nam đã tập trung phục hồi, nâng cấp hệ thống này. Tuy nhiên, cơ sở hạ tầng đường sắt vẫn còn hạn chế với điểm yếu là kết nối kém và tắc nghẽn (tốc độ chậm trên một số tuyến) cũng như nhiều barriê chắn ngang.

Vận tải đường sắt đòi hỏi khoản đầu tư khổng lồ ban đầu và chi phí vận hành, bảo dưỡng nhằm đáp ứng nhu cầu. Bên cạnh đó, vận tải công cộng lại đòi hỏi giá rẻ. Với các điều kiện trên, một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải đường sắt phụ thuộc vào doanh thu từ hành khách. Vận tải hàng hóa bằng đường sắt là một hoạt động kinh doanh rất khó khăn, ngay

cả khi có trợ cấp từ nhà nước để xây dựng và duy trì hoạt động/bảo dưỡng. Ngoài ra cũng có các hạn chế đối với việc sử dụng trợ cấp công.

Chính phủ đã cam kết cấp vốn để phục hồi, nâng cấp cơ sở hạ tầng và chi trả các chi phí bảo dưỡng. Trước đây các chi phí này do ngành đường sắt trả, cùng với đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng.

Quy hoạch tổng thể phát triển ngành giao thông vận tải vận tải đường sắt Việt Nam đưa ra chương trình phát triển đường sắt Việt Nam tới năm 2020. Sẽ có cơ sở để đầu tư xây dựng và phát triển mạng lưới giao thông đường sắt hợp lý và thống nhất trong cả nước, có quy mô phù hợp với từng vùng lãnh thổ, hình thành những trung tâm kết nối cơ sở hạ tầng, dịch vụ vận tải đường sắt, tạo điều kiện khai thác tiềm năng hiện có và phát triển năng lực của ngành giao thông vận tải đường sắt.

Các mục tiêu khác bao gồm Hoàn thành việc nâng cấp các tuyến đường sắt để đạt cấp kỹ thuật quốc gia và khu vực, xây dựng thêm một đường để thành đường đôi và điện khí hoá các tuyến Hà Nội - Vinh, Sài Gòn - Nha Trang, tiếp tục xây dựng các tuyến đường sắt mới để tạo thành mạng đường sắt đồng bộ, hoàn chỉnh đạt tiêu chuẩn hiện đại. Trên trục Bắc - Nam, ngoài tuyến đường sắt Thống Nhất hiện có cần xây dựng thêm một tuyến đường đôi riêng biệt chạy tàu khách cao tốc Bắc - Nam khổ đường 1.435mm để giảm thời gian chạy tàu từ Hà Nội đến thành phố Hồ Chí Minh xuống dưới 10 giờ và có khả năng kết nối với đường sắt liên vận quốc tế. Tiếp tục xây dựng đường sắt vành đai, nội đô các thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và một số thành phố lớn khác để tạo thành mạng lưới giao thông đô thị hoàn chỉnh và đồng bộ.

Khuyến khích hoạt động của tàu dựa trên nhu cầu như số lượng tàu, tần suất dịch vụ và thành lập tuyến. Giảm tiêu thụ năng lượng và tận dụng các phương tiện. Cần tự động hóa hệ thống xử lý hành khách và hàng hóa, đơn giản hóa việc quản lý kinh doanh, giảm chi phí nhân công, cải thiện năng suất. Tự động hóa kiểm soát và lái tàu để giảm lực lượng lao động, đảm bảo an toàn cho hành khách và hàng hóa.

Sử dụng công nghệ tiên tiến để giảm chi phí hoạt động, thúc đẩy tự động hóa dịch vụ hành khách, vi tính hóa việc bảo trì.

Đào tạo người lao động sẽ giúp nhân viên hiểu rõ nhiệm vụ của ngành đường sắt và tăng cường nhận thức của họ. Cung cấp kiến thức và kỹ thuật cần thiết để họ có thể tự tin. Cần xây dựng chương trình giáo dục hiệu quả cùng với các hoạt động đào tạo về kỹ năng tiên tiến.

Cơ sở hạ tầng cảng

Sự phát triển các cảng biển ở Việt Nam gặp nhiều thách thức. Ba cảng chính có những khó khăn về điều kiện tự nhiên. Mục tiêu chính là xây dựng một số cảng nước sâu ở cả miền bắc và miền Nam có thể khắc phục những khó khăn nói trên, bên cạnh việc mở rộng và hiện đại hóa các cảng hiện tại. Ưu tiên xây dựng cơ sở hạ tầng cảng lớn hơn được nêu rõ trong Quy hoạch tổng thể phát triển cảng biển do Thủ tướng Chính phủ thông qua vào tháng 10 năm 1999 (Quyết định số 202/1999/QĐ-TTg). Quyết định đưa ra công suất xếp dỡ hàng và công suất tàu tới năm 2010 cho 114 cảng biển tại Việt Nam. Tổng công suất của tất cả các cảng là

216-255 triệu tấn. Sau đó, các kế hoạch chi tiết hơn đã được đưa ra cho mỗi nhóm cảng biển. Số liệu và tính toán về công suất hàng hóa có thể được chuyên chở qua cảng cho thấy cần đạt 255 triệu tấn vào năm 2010. Hiện nay MOT đang chuẩn bị bổ sung bổ sung Quy hoạch tổng thể về cảng biển, nhiều dự án đã đang được thực hiện hoặc cam kết.

Dự án cảng lớn nhất là sự phát triển các cảng tại khu vực Thị Vải-Cái Mép, một trong số này là cảng công ten nơ quốc tế Cái Mép có thể đón tàu từ 50000-80000 DWT với 23 cầu tàu có chiều rộng 18,136 mét.

Tại khu vực Hồ Chí Minh, một dự án nữa đang được lên kế hoạch tại Hiệp Phước, bên sông Nhà Bè do một doanh nghiệp vận hành cảng quốc tế và một doanh nghiệp thuộc Ủy ban Nhân dân thành phố thực hiện, dự kiến hoàn thành trong năm 2009.

Khu vực phía Bắc cũng đang tập trung phát triển cảng biển tại Hải Phòng-nơi cảng cũ dự kiến sẽ bị di chuyển ra phía Đông, cùng với việc mở rộng Cảng Đình Vũ và xây dựng một cảng nước sâu mới hoặc ở Lạch Huyện trong dài hạn. Cảng Cái Lân tại vịnh Hạ Long cũng được hoàn tất gần đây để xếp dỡ các công ten nơ, giảm tình trạng tắc nghẽn tại cảng Hải Phòng. Ba cầu cảng mới đang được xây dựng.

Ở miền Trung, có một dự án cảng mới tại Đà Nẵng với 5 cầu tàu mới để xử lý các tàu 15000 DWT. Khu công nghiệp Dung Quất tại tỉnh Quảng Ngãi đang được xây dựng cho ngành hóa dầu và công nghiệp nặng, bên cạnh một nhà máy lọc dầu. Một cảng biển sẽ được xây dựng trong khu công nghiệp. Một cảng công ten nơ cho các tàu 30000 DWT cũng đang được xây dựng tại khu vực Dung Quất. Tại Vân Phong (Khánh Hòa), một cảng công ten nơ quốc tế mới cho hàng trung chuyển cũng đang được xem xét.

6.5 Vận tải đa phương thức và logistics

Vận tải đa phương thức là xu thế của dịch vụ vận tải quốc tế, đặc biệt là vận tải biển sau cuộc cách mạng công ten nơ hóa. Tại Việt Nam, vận tải đa phương thức mới phát triển gần đây, nhưng hầu hết các nhà cung cấp dịch vụ vận tải đa phương thức là các doanh nghiệp nước ngoài. Nghị định 125/2003/NĐ-CP ngày 29 tháng 10 năm 2003 về vận tải đa phương thức được thông qua năm 2003 dựa trên Hiệp định khung ASEAN về vận tải đa phương thức. Rà soát quy định pháp lý về vận tải đa phương thức tại Việt Nam cho thấy các văn bản pháp lý mới đã tạo ra môi trường thúc đẩy dịch vụ này nhưng cơ chế thực hiện cần được củng cố, làm rõ. Nghị định 125 có một số điều khoản liên quan tới cam kết về phương thức 3b trong dịch vụ vận tải biển. Điều 5 của Nghị định quy định “Doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam hoặc doanh nghiệp nước ngoài chỉ được kinh doanh vận tải đa phương thức sau khi được Cơ quan có thẩm quyền cấp Giấy phép kinh doanh vận tải đa phương thức hoặc Giấy phép đầu tư trong lĩnh vực kinh doanh vận tải đa phương thức”. Đoạn 3 điều 6 quy định “Doanh nghiệp nước ngoài không đầu tư vào Việt Nam sẽ được cấp Giấy phép kinh doanh vận tải đa phương thức nếu (1) Là doanh nghiệp của nước thành viên ASEAN đã ký kết Hiệp định khung ASEAN về vận tải đa phương thức hoặc là doanh nghiệp của nước đã ký hiệp định song phương, đa phương với Việt Nam về vận tải đa phương thức, (2) Có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vận tải đa phương thức do Cơ quan có thẩm quyền của nước đó cấp và đó được hợp pháp hóa lãnh sự, (3) Có đại diện pháp lý tại Việt Nam là doanh nghiệp vận tải hoặc đại lý vận tải của Việt Nam, trong trường hợp là doanh nghiệp có vốn đầu

tư nước ngoài thì vốn góp của phía Việt Nam không dưới 51%”. Trên thực tế, các công ty vận tải biển nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ vận tải đa phương thức từ/tới Việt Nam mà không cần giấy phép vận tải đa phương thức. Theo cam kết đối với phương thức 3b, các doanh nghiệp vận tải biển nước ngoài được lập liên doanh 51% vốn nước ngoài để cung cấp các hoạt động trên bờ liên quan tới vận tải đa phương thức. Nhưng điều quan trọng cần chỉ ra là các liên doanh thành lập tại Việt Nam để thực hiện hoạt động theo phương thức 3b chỉ có thể cung cấp dịch vụ cho các công ty vận tải biển đã đầu tư thành lập liên doanh. Nghị định số 125 không quy định cụ thể đối với phương thức 3b.

Logistics cũng là một vấn đề đa ngành. Luật thương mại được thông qua năm 2005 đưa ra định nghĩa về logistic, vốn là một dịch vụ rất rộng. Nghị định số 140 được thông qua năm 2007 hướng dẫn các điều kiện cung cấp dịch vụ logistics.

Hoạt động giao nhận tại Việt Nam đang phát triển, khá cạnh tranh và có Hiệp hội giao nhận Việt Nam. Tuy nhiên, ngành này vẫn gặp nhiều hạn chế như:

Thiếu cơ sở pháp lý cho các nhà giao nhận để thực hiện vai trò dẫn đầu hoặc cung cấp dịch vụ vận tải đa phương thức, chịu trách nhiệm vận tải hàng hóa bằng nhiều phương thức vận tải. Ngược lại, mỗi nhà chuyên chở chịu trách nhiệm riêng biệt đối với hàng hóa theo các điều khoản của Pháp lệnh về hợp đồng kinh tế;

Thiếu các điều khoản pháp lý trong Luật Việt Nam phù hợp với thực tiễn quốc tế, thiếu khuôn khổ pháp lý cho vận tải đường bộ, vận tải đường thủy nội địa và vận tải đường sắt, các điều khoản trong Bộ luật hàng hải đã lỗi thời và chưa phê chuẩn một số công ước quốc tế ví dụ như Công ước Hague Rules và quy tắc Hague Visby Rules liên quan tới vận đơn, các điều khoản về khía cạnh vận tải biển đối với tàu và xác định trách nhiệm va chạm tàu, tràn dầu;

Thiếu sự phối hợp giữa MOT, MOIT, MOF, Tổng cục Hải quan về các vấn đề chính sách để đưa ra quy định và thủ tục về thương mại và vận tải.

Hệ thống vận tải Việt Nam đang phát triển nhanh và có nhiều phát triển trong tất cả các lĩnh vực khác. Chính phủ lên kế hoạch cho từng ngành tổng mối liên hệ với giao thông vận tải như thế nào vẫn là một vấn đề chưa rõ. Cần đặt kế hoạch phát triển từng ngành trong bối cảnh phát triển vận tải nói chung để lĩnh vực vận tải cũng có thể phát triển.

Việc quản lý dịch vụ không rõ thuộc Bộ Giao thông vận tải hay Bộ Công Thương. Luật Thương mại quy định dịch vụ logistics thuộc sự quản lý của Bộ Công Thương, nhưng có lẽ sẽ tốt hơn nếu hoạt động này thuộc Bộ Giao thông vận tải do liên quan nhiều hơn tới dịch vụ vận tải.

6.6 Mục tiêu chung và khuyến nghị chiến lược cho sự phát triển toàn diện của dịch vụ vận tải tại Việt Nam

Kế hoạch của Chính phủ

Thủ tướng Chính phủ Phê duyệt điều chỉnh Chiến lược phát triển giao thông vận tải đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030.

Quan điểm của Chiến lược:

- Giao thông vận tải là một bộ phận quan trọng trong kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội, cần ưu tiên đầu tư phát triển đi trước một bước với tốc độ nhanh, bền vững nhằm tạo tiền đề cho phát triển kinh tế - xã hội, bảo đảm quốc phòng, an ninh, phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

- Phát huy tối đa lợi thế về vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên của đất nước, đặc biệt là tiềm năng biển, để phát triển hệ thống giao thông vận tải hợp lý, tiết kiệm chi phí xã hội.

- Phát triển kết cấu hạ tầng giao thông một cách đồng bộ, hợp lý; kết hợp phát triển từng bước vững chắc với những bước đột phá đi thẳng vào hiện đại tạo nên mạng lưới hoàn chỉnh, liên hoàn, liên kết giữa các phương thức vận tải, giữa các vùng lãnh thổ, giữa đô thị và nông thôn trên phạm vi toàn quốc, đồng thời coi trọng công tác bảo trì, đảm bảo khai thác hiệu quả, bền vững kết cấu hạ tầng giao thông hiện có.

- Phát triển vận tải theo hướng hiện đại, chất lượng cao với chi phí hợp lý, an toàn, hạn chế ô nhiễm môi trường và tiết kiệm năng lượng; ứng dụng công nghệ vận tải tiên tiến, đặc biệt là vận tải đa phương thức và logistics.

- Kết hợp đầu tư mới với cải tạo, nâng cấp, đầu tư theo chiều sâu phát huy hiệu quả của các cơ sở công nghiệp giao thông vận tải hiện có, nhanh chóng đổi mới và tiếp cận công nghệ hiện đại có tỷ lệ nội địa hóa cao, đặc biệt là trong lĩnh vực đóng tàu, chế tạo ô tô và đầu máy toa xe để sử dụng trong nước và xuất khẩu.

- Phát triển hệ thống giao thông vận tải đối ngoại gắn kết chặt chẽ với hệ thống giao thông vận tải trong nước để chủ động hợp tác, hội nhập khu vực và quốc tế.

- Nhanh chóng phát triển phương thức vận tải nhanh, khối lượng lớn (vận tải bánh sắt) đối với các đô thị lớn (trước mắt là Thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh); phát triển vận tải ở các đô thị theo hướng sử dụng vận tải công cộng là chính, đảm bảo hiện đại, an toàn, tiện lợi; phát triển hệ thống giao thông tĩnh và giao thông tiếp cận cho người khuyết tật; kiểm soát sự gia tăng phương tiện vận tải cá nhân; giải quyết ùn tắc giao thông và bảo đảm trật tự an toàn giao thông đô thị.

- Phát triển mạnh giao thông vận tải địa phương, đáp ứng được yêu cầu công nghiệp hóa – hiện đại hóa nông nghiệp – nông thôn, gắn kết được mạng giao thông vận tải địa phương với mạng giao thông vận tải quốc gia, tạo sự liên hoàn, thông suốt và chi phí vận tải hợp lý, phù hợp với đa số người dân.

- Xã hội hóa việc đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông. Huy động tối đa mọi nguồn lực, coi trọng nguồn lực trong nước, để đầu tư phát triển giao thông vận tải. Người sử dụng kết cấu hạ tầng giao thông có trách nhiệm đóng góp phí sử dụng để bảo trì và tái đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông.

- Dành quỹ đất hợp lý để phát triển kết cấu hạ tầng giao thông và đảm bảo hành lang an toàn giao thông. Quy hoạch đất sử dụng cho kết cấu hạ tầng giao thông cần có sự thống nhất và phối hợp chặt chẽ, thực hiện đồng bộ giữa các Bộ, ngành và địa phương.

Định hướng phát triển giao thông vận tải đến năm 2020

Dịch vụ vận tải

- Hình thành được một hệ thống giao thông vận tải hợp lý giữa các phương thức vận tải:

- + Vận tải đường bộ chủ yếu đảm nhận việc gom hàng, tạo chân hàng, vận chuyển hàng hóa, hành khách với cự ly ngắn và trung bình.

- + Vận tải đường sắt chủ yếu đảm nhận vận tải hàng hóa, hành khách đường dài, cự ly trung bình, khối lượng lớn, vận tải hành khách giữa các thành phố, khu đô thị và vận tải hành khách công cộng tại các thành phố lớn.

- + Vận tải đường biển chủ yếu đảm nhận vận chuyển hàng hóa viễn dương, các tuyến ven biển, nhất là vận tải Bắc – Nam, vận tải than nhập khẩu phục vụ các nhà máy nhiệt điện, vận chuyển dầu thô phục vụ các nhà máy lọc hóa dầu. Nâng cao thị phần vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu lên 25 ÷ 35%. Phát triển tuyến vận tải hành khách ven biển, hải đảo.

- + Vận tải thủy nội địa chủ yếu đảm nhận vận tải hàng rời khối lượng lớn (than, xi măng, phân bón, vật liệu xây dựng ...) với chi phí thấp, hàng siêu trường, siêu trọng, vận tải chuyên tiếp phục vụ nông nghiệp và nông thôn.

- + Vận tải hàng không chủ yếu đảm nhận vận tải hành khách đường dài, quốc tế và hàng hóa có giá trị kinh tế cao. Phát triển vận tải hàng không trở thành phương thức vận tải an toàn, phổ thông và thuận tiện theo hướng thị trường mở, gắn liền với thị trường vận tải hàng không khu vực và thế giới; mở mới các tuyến bay quốc tế tầm trung và xa, tăng tỷ lệ đảm nhận vận chuyển hành khách quốc tế đi/đến Việt Nam của các hãng hàng không trong nước.

- Phát triển phương tiện vận tải

Đường bộ: phát triển phương tiện vận tải cơ giới phù hợp với kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ, đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật an toàn và môi trường, phù hợp với chủng loại hàng hóa và đối tượng hành khách. Từng bước hạn chế tốc độ tăng lượng xe máy và kiểm soát sự gia tăng lượng ô tô con cá nhân ở các thành phố lớn. Đến năm 2020, toàn quốc có khoảng 2,8 ÷ 3 triệu xe ô tô các loại, trong đó xe ô tô con 1,5 triệu chiếc, xe ô tô khách 0,5 triệu chiếc, xe ô tô tải 0,8 triệu chiếc.

Đường sắt: phát triển phương tiện vận tải đường sắt theo hướng chuyên dùng cao với cơ cấu hợp lý; đổi mới sức kéo và sức chở theo hướng hiện đại, giảm chi phí, hạ giá thành, chú trọng phát triển các đoàn tàu tốc độ cao; áp dụng công nghệ tiên tiến trong vận tải và đóng mới phương tiện nhằm nâng cao tốc độ chạy tàu. Đến năm 2020, đường sắt Việt Nam có khoảng 1.100 ÷ 1200 đầu máy và 50.000 ÷ 53.000 toa xe các loại, trong đó có 4.000 ÷ 5.000 toa xe khách.

Đường biển: chú trọng phát triển các loại tàu chuyên dùng như tàu container, tàu hàng rời cỡ lớn, tàu dầu, tàu khí hóa lỏng, tàu Lash ... trẻ hóa đội tàu biển đạt độ tuổi bình quân 12 năm vào năm 2020. Nghiên cứu phát triển tàu chở khách cao tốc ven biển và tàu khách du lịch. Đến năm 2020 đội tàu quốc gia có tổng trọng tải là 12 ÷ 14 triệu DWT.

Đường thủy nội địa: khu vực đồng bằng sông Hồng, sử dụng đoàn tàu kéo đẩy từ 1.200 ÷ 1.600T, tàu tự hành đến 500T, tàu khách 50 ÷ 120 ghế; khu vực đồng bằng sông Cửu Long, sử dụng tàu kéo đẩy 600 ÷ 1.200T, tàu tự hành loại đến 500T và tàu khách đến 30 ÷

100 ghế. Đối với các tuyến ven biển ngắn, sử dụng tàu tự hành 500 ÷ 1.200T. Phát triển các phương tiện vận tải chuyên dùng (container, xi măng rời, xăng dầu...). Đến năm 2020, đội tàu thủy nội địa có tổng trọng tải 10 ÷ 12 triệu tấn, tổng sức kéo 12 ÷ 13 triệu CV, tổng sức chở 0,8 ÷ 1 triệu ghế khách.

Hàng không: máy bay vận tải hành khách tầm ngắn sử dụng các loại từ 65 ÷ 80 ghế và từ 150 ÷ 200 ghế; máy bay tầm trung sử dụng các loại từ 250 ÷ 350 ghế; máy bay tầm xa sử dụng các loại trên 300 ghế. Phát triển các loại máy bay chở hàng phù hợp. Sử dụng các loại máy bay trực thăng, máy bay cánh bằng loại nhỏ chuyên dùng cho các hoạt động bay ta xi, tìm kiếm cứu nạn. Đến năm 2020 đội tàu bay quốc gia có khoảng 140 ÷ 150 chiếc các loại.

Cơ sở hạ tầng

Đến năm 2020, hệ thống giao thông vận tải nước ta cơ bản đáp ứng nhu cầu vận tải đa dạng của xã hội với mức tăng trưởng nhanh, đảm bảo chất lượng ngày càng cao, giá thành hợp lý; kiểm chế tiến tới giảm sự gia tăng tai nạn giao thông và hạn chế ô nhiễm môi trường. Về tổng thể, hình thành được một hệ thống giao thông vận tải hợp lý giữa các phương thức vận tải và các hành lang vận tải chủ yếu đối với các mặt hàng chính có khối lượng lớn..

Đường bộ: hệ thống quốc lộ và đường tỉnh phải được đưa vào đúng cấp kỹ thuật; mở rộng và xây dựng mới các quốc lộ có nhu cầu vận tải lớn; xây dựng hệ thống đường bộ cao tốc. Các tuyến đường bộ đối ngoại đạt tiêu chuẩn kỹ thuật của đường bộ khu vực. Thành lập Quỹ bảo trì đường bộ để đáp ứng nhu cầu nguồn vốn cho công tác bảo trì hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ.

Đường sắt: hoàn thành cải tạo, nâng cấp các tuyến đường sắt hiện có đạt cấp tiêu chuẩn kỹ thuật đường sắt quốc gia và khu vực đạt tốc độ 120km/h; xây dựng mới các tuyến đường sắt cao tốc và đường sắt tốc độ cao; ưu tiên xây dựng tuyến đường sắt cao tốc Bắc – Nam tốc độ 350 km/h. Nhanh chóng phát triển giao thông vận tải bánh sắt tại các đô thị, đường sắt nội – ngoại ô, làm nòng cốt trong vận tải hành khách công cộng, trước mắt ưu tiên triển khai tại Thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Đường biển: phát triển hệ thống cảng biển quốc gia, bao gồm cảng trung chuyển quốc tế tại Vân Phong, các cảng cửa ngõ quốc tế, các bến cảng nước sâu tại ba vùng kinh tế trọng điểm có khả năng tiếp nhận các tàu container thế hệ mới, các cảng tổng hợp, cảng chuyên dùng, cảng hành khách đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội, hội nhập quốc tế. Đầu tư phát triển đồng bộ kết cấu hạ tầng cảng biển, bao gồm bến cảng, luồng vào cảng, giao thông đến cảng và hệ thống dịch vụ hỗ trợ sau cảng.

Đường thủy nội địa: hoàn thành nâng cấp các tuyến thủy nội địa chính đạt cấp kỹ thuật quy định; tập trung cải tạo, chỉnh trị một số đoạn tuyến quan trọng; tăng chiều dài các đoạn, tuyến sông được quản lý khai thác. Đầu tư chiều sâu, nâng cấp và xây dựng mới các cảng đầu mối, bến hàng hóa và hành khách, đặc biệt ở đồng bằng sông Hồng và đồng bằng sông Cửu Long.

Hàng không: hoàn thành việc nâng cấp, mở rộng và xây dựng mới các cảng hàng không đạt tiêu chuẩn quốc tế; tập trung đầu tư các cảng hàng không quốc tế trong khu vực Thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh; nghiên cứu, triển khai đầu tư các cảng hàng không

quốc tế mới với quy mô và chất lượng phục vụ ngang tầm với các cảng hàng không quốc tế lớn trong khu vực. Đưa năng lực khai thác các cảng hàng không lên 3,0 ÷ 3,5 lần vào năm 2020.

Giao thông đô thị: phát triển hợp lý hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông đô thị và vận tải công cộng; đảm bảo quỹ đất dành cho giao thông đô thị từ 16 – 26%. Đối với các thành phố lớn, phát triển mạnh hệ thống xe buýt; nhanh chóng đầu tư xây dựng các tuyến vận tải công cộng khối lượng lớn như đường sắt trên cao và tàu điện ngầm tại Thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh để đạt tỷ lệ đảm nhận hành khách công cộng 35 ÷ 45%.

Giao thông nông thôn: phát triển đường giao thông nông thôn cho phương tiện giao thông cơ giới tới tất cả trung tâm xã hoặc cụm xã, đảm bảo thông suốt quanh năm. Tỷ lệ mặt đường cứng, rải nhựa đạt 60 ÷ 80%. Chú trọng phát triển giao thông đường thủy nội địa, đặc biệt ở vùng đồng bằng sông Cửu Long.

6.7 Định hướng chính sách và kế hoạch hành động đối với dịch vụ vận tải tại Việt Nam. Chiến lược của Chính phủ đề ra các giải pháp đối trên các khía cạnh sau:

- *Giải pháp, chính sách phát triển vận tải*

- Khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia kinh doanh vận tải, dịch vụ hỗ trợ vận tải; thành lập tập đoàn vận tải có vốn của Nhà nước để phục vụ các tuyến có nhu cầu vận tải lớn như tuyến Bắc – Nam, vận tải hành khách công cộng đô thị, vận tải phục vụ vùng sâu, vùng xa, vùng hải đảo và các nhiệm vụ đột xuất khác khi cần thiết.

- Hỗ trợ cho các doanh nghiệp vận tải hành khách công cộng và vận tải phục vụ vùng sâu, vùng xa, vùng đặc biệt khó khăn với nhiều hình thức như: ưu đãi tín dụng, ưu đãi sau đầu tư mua sắm phương tiện hoặc trợ giá. Khuyến khích sử dụng phương tiện lắp ráp trong nước để vận chuyển hành khách công cộng bằng các hình thức như bán trả chậm, bán trả góp, có chính sách ưu đãi trong việc nhập khẩu phụ tùng, thiết bị mà trong nước chưa sản xuất được.

- Xây dựng hệ thống giá cước, phí hợp lý giữa các phương thức vận tải để Nhà nước làm công cụ điều tiết vĩ mô.

- Xây dựng hệ thống giá cước, phí hợp lý giữa các phương thức vận tải để Nhà nước làm công cụ điều tiết vĩ mô.

- *Giải pháp, chính sách tạo vốn phát triển kết cấu hạ tầng giao thông.*

- Tăng mức đầu tư cho kết cấu hạ tầng giao thông bằng ngân sách nhà nước hàng năm đạt 3,5 ÷ 4,5% GDP.

- Huy động tối đa mọi nguồn lực, chú trọng nguồn nội lực, tạo điều kiện thuận lợi để thu hút vốn đầu tư từ mọi thành phần kinh tế dưới nhiều hình thức vào xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông, đặc biệt là đầu tư theo hình thức PPP, BOT, BT, BTO... trong và ngoài nước. Áp dụng hình thức Nhà nước đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông cho các đơn vị, cá nhân thuê khai thác để có vốn bảo trì hoặc đầu tư vào các công trình khác.

- Nhanh chóng triển khai thành lập Quỹ bảo trì và đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông, trước hết là Quỹ bảo trì đường bộ. Đưa công tác bảo trì đường theo kế hoạch

thành một nhiệm vụ không thể thiếu trong phát triển giao thông nông thôn, thực hiện cam kết bảo trì cho các dự án đầu tư xây dựng, nâng cấp kết cấu hạ tầng giao thông nông thôn.

- Nhanh chóng xây dựng kết cấu hạ tầng giao thông đô thị hiện đại, ưu tiên xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông phục vụ vận tải hành khách công cộng với khối lượng lớn và hệ thống giao thông tĩnh để giải quyết tình trạng ùn tắc giao thông và hạn chế ô nhiễm môi trường tại các thành phố lớn, đặc biệt là Thủ đô Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

- Chú trọng tạo quỹ đất hợp lý cho phát triển kết cấu hạ tầng giao thông, đặc biệt là kết cấu hạ tầng giao thông đô thị; kết hợp phát triển hợp lý các mô hình vận tải hành khách công cộng mặt đất, đi ngầm và trên cao để sử dụng quỹ đất một cách hiệu quả; quy hoạch phân bố lại không gian đô thị để tạo thêm quỹ đất cho phát triển giao thông đô thị.

- Xây dựng, thực hiện quy hoạch phát triển giao thông vận tải cấp huyện, xã để đảm bảo phát triển giao thông nông thôn có kế hoạch, hài hòa, hợp lý và gắn kết được với hệ thống giao thông vận tải quốc gia. Kiện toàn tổ chức và hoàn thiện thể chế quản lý đối với giao thông nông thôn.

- Đổi mới phương tiện về chất lượng và chủng loại phù hợp với yêu cầu vận tải hàng hóa, hành khách trên các tuyến vận tải và điều kiện kết cấu hạ tầng giao thông. Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra định kỳ chất lượng phương tiện và chất lượng dịch vụ vận tải, đặc biệt là đối với vận tải hành khách. Phát triển các tổ chức, hiệp hội bảo vệ quyền lợi khách hàng.

- *Giải pháp, chính sách phát triển công nghiệp giao thông vận tải*

- Khuyến khích và tạo mọi điều kiện để các doanh nghiệp công nghiệp giao thông vận tải mở rộng liên doanh, liên kết trong và ngoài nước để huy động vốn, chuyển giao công nghệ, trao đổi kinh nghiệm trong quản lý, điều hành và thực hiện lộ trình nội địa hóa.

- Thành lập các công ty thuê mua tài chính có sự bảo lãnh của Nhà nước để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận, sử dụng các nguồn tài chính, công nghệ, phương tiện kỹ thuật mới.

- *Giải pháp, chính sách về hội nhập và cạnh tranh quốc tế*

- Phát triển đồng bộ kết cấu hạ tầng giao thông đối ngoại và phương tiện vận tải, thiết bị xếp dỡ phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật của các nước trong khu vực và thế giới. Ưu tiên vốn và nguồn lực để phát triển đội tàu biển và máy bay hiện đại đồng thời nâng cao chất lượng, tiêu chuẩn dịch vụ để đảm bảo sức cạnh tranh quốc tế.

- Tiếp tục sửa đổi, bổ sung hệ thống pháp luật, thể chế, chính sách cho phù hợp với các quy định của Tổ chức Thương mại thế giới và các tổ chức hợp tác quốc tế khác mà Việt Nam là thành viên.

- *Giải pháp, chính sách đổi mới tổ chức quản lý, cải cách hành chính*

- Sắp xếp lại các đơn vị quản lý theo mô hình chức năng, phân định rõ chức năng quản lý nhà nước của cơ quan nhà nước với quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phát triển mô hình tập đoàn kinh tế trong lĩnh vực giao thông vận tải.

- Đổi mới quản lý hành chính trong lĩnh vực giao thông vận tải bằng phương pháp ứng dụng tin học và tiêu chuẩn quốc tế (ISO); tăng cường công tác quản lý quy hoạch giao thông vận tải.

- *Giải pháp, chính sách áp dụng khoa học – công nghệ mới*

- Xây dựng và hoàn thiện các tiêu chuẩn, quy trình, quy chuẩn, quy phạm ... trong các lĩnh vực khảo sát, thiết kế, thi công, nghiệm thu, bảo trì, vật liệu, công nghệ được sử dụng trong ngành giao thông vận tải. Khuyến khích áp dụng công nghệ mới, vật liệu mới.

- Hiện đại hóa phương tiện vận tải, thiết bị xếp dỡ; áp dụng các công nghệ vận tải tiên tiến, đặc biệt là vận tải đa phương thức và dịch vụ logistics.

- Áp dụng công nghệ thông tin vào quản lý, điều hành và khai thác.

- Nâng cao năng lực các Viện nghiên cứu, các trung tâm thí nghiệm, thử nghiệm trong ngành giao thông vận tải...

- *Giải pháp, chính sách phát triển nguồn nhân lực*

- Mở rộng các hình thức đào tạo, đào tạo lại; xã hội hóa công tác đào tạo để nâng cao trình độ, năng lực cho đội ngũ cán bộ quản lý, công chức, viên chức và người lao động; áp dụng chế độ tuyển dụng công khai thông qua thi tuyển, thử việc.

- Có chính sách tiền lương và các chế độ ưu đãi đối với người lao động trong điều kiện lao động đặc thù của ngành giao thông vận tải, đặc biệt là công tác bảo trì kết cấu hạ tầng giao thông ở các vùng sâu, vùng xa, lao động nặng nhọc, nguy hiểm.

CHƯƠNG 7: KHUÔN KHỔ CHÍNH SÁCH VÀ PHÁP LÝ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN LĨNH VỰC DỊCH VỤ

7.1 Giới thiệu

Phần này tập trung vào khuôn khổ chính sách và pháp lý đối với sự phát triển lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam để hỗ trợ việc xây dựng Dự thảo Chiến lược toàn diện phát triển lĩnh vực dịch vụ Việt Nam tới năm 2020 và tầm nhìn tới năm 2025, một phần của Dự án MUTRAP III, do Bộ Công Thương Việt Nam thực hiện cùng Ủy ban châu Âu. Theo tài liệu tham chiếu, phần này gồm 3 phần. *Đầu tiên*, phần này rà soát và phân tích khuôn khổ chính sách và pháp luật hiện nay đối với sự phát triển dịch vụ. Khuôn khổ này không chỉ giới hạn ở luật, quy định trong nước mà còn cả các hiệp định quốc tế về dịch vụ mà Việt Nam là thành viên. *Thứ hai*, phần này sẽ chỉ ra các lo ngại về phát triển liên quan tới khuôn khổ pháp lý và chính sách đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam và các yêu cầu cần thiết để thúc đẩy sự phát triển của khuôn khổ pháp lý. Các lo ngại này rất phức tạp, từ sự đang dạng và phức tạp của các hiệp định quốc tế đối với toàn bộ lĩnh vực dịch vụ cũng như từng phân ngành dịch vụ trong khuôn khổ WTO, ASEAN, ASEAN và các đối tác như Trung Quốc, Hàn Quốc, Úc và Niu-Di lân, v.v.; sự phức tạp và mâu thuẫn giữa các văn bản pháp lý trong nước; vấn đề phối hợp giữa các cơ quan Chính phủ quản lý từng phân ngành dịch vụ; tới các vấn đề khác nhau như cấp phép trong lĩnh vực dịch vụ hoặc thiếu định nghĩa “thương mại dịch vụ”, cơ chế khiếu nại, v.v.; và *Cuối cùng*, phần này sẽ đưa ra một số khuyến nghị về định hướng chính sách và kết hoạch hành động về khuôn khổ pháp lý tại Việt Nam. Các khuyến nghị này bao gồm rà soát tổng thể các điều ước quốc tế về dịch vụ mà Việt Nam tham gia để thúc đẩy việc thực thi các điều ước này cũng như xây dựng chiến lược để Việt Nam đàm phán Vòng Đô Ha trong WTO và đàm phán các hiệp định FTA khác. Các khuyến nghị cũng đề xuất rà soát hệ thống pháp lý về dịch vụ, từ đó sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành các văn bản pháp lý mới, loại bỏ các quy định mâu thuẫn, không rõ ràng trong hệ thống pháp lý. Cần rà soát cơ chế cấp phép dịch vụ để đơn giản hóa các thủ tục và tăng cường phối hợp giữa các cơ quan Chính phủ chịu trách nhiệm về dịch vụ. Do hạn chế về thời gian, tài liệu này sẽ chỉ phân tích các quy định và chính sách chung và sẽ không đi sâu phân tích khuôn khổ pháp lý cho từng ngành/phân ngành dịch vụ. Tuy nhiên, một số dịch vụ chính có thể được đề cập để minh họa chính sách và các vấn đề pháp lý chung.

7.2 Khuôn khổ chính sách và quy định đối với sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ

Khuôn khổ chính sách và quy định điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam khá đa dạng và phức tạp, bao gồm và liên quan tới hầu hết các lĩnh vực của nền kinh tế. Khuôn khổ này bao gồm nhiều công cụ chính sách và pháp lý, từ Hiến pháp, chính sách của Đảng và Nhà nước tới các văn bản pháp quy cũng như các điều ước quốc tế. Các văn kiện pháp lý về lĩnh vực dịch vụ có thể ở cấp cao nhất cho tới cấp thấp nhất trong hệ thống pháp lý. Bên cạnh khuôn khổ pháp luật chung về hoạt động kinh doanh, mỗi ngành/phân ngành dịch vụ được điều chỉnh bởi một khuôn khổ pháp luật “khá riêng biệt và độc lập”. Ví dụ, dịch vụ pháp lý được điều chỉnh bởi Luật về Luật sư và nhiều văn bản hướng dẫn; dịch vụ ngân hàng được điều chỉnh bởi Luật các tổ chức tín dụng và các văn bản hướng dẫn. Sự kết hợp của các chính sách, văn bản pháp luật và các điều ước quốc tế điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ tạo ra sự phức tạp

và khó khăn trong áp dụng đối với một lĩnh vực dịch vụ cụ thể, ảnh hưởng tới sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ nói chung. Tài liệu này sẽ đề cập các đặc điểm chung của khuôn khổ pháp lý này.

7.2.1 Chính sách của Đảng và Nhà nước liên quan tới phát triển lĩnh vực dịch vụ

7.2.1.1 Chính sách kinh tế vĩ mô nói chung

Hiến pháp năm 1992 của nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (sửa đổi năm 2001) dành toàn bộ Chương II quy định về hệ thống kinh tế tại Việt Nam. Điều 16 thừa nhận các thành phần kinh tế đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Tổ chức, cá nhân thuộc các thành phần kinh tế được sản xuất, kinh doanh trong những ngành, nghề mà pháp luật không cấm; cùng phát triển lâu dài, hợp tác, bình đẳng và cạnh tranh theo pháp luật. Điều 21 quy định kinh tế cá thể, tiểu chủ, kinh tế tư bản tư nhân được chọn hình thức tổ chức sản xuất, kinh doanh, được thành lập doanh nghiệp, không bị hạn chế về quy mô hoạt động trong những ngành, nghề có lợi cho quốc kế dân sinh. Bên cạnh đó, Điều 25 quy định Nhà nước khuyến khích các tổ chức, cá nhân nước ngoài đầu tư vốn, công nghệ vào Việt Nam phù hợp với pháp luật Việt Nam, pháp luật và thông lệ quốc tế; bảo đảm quyền sở hữu hợp pháp đối với vốn, tài sản và các quyền lợi khác của các tổ chức, cá nhân nước ngoài. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không bị quốc hữu hoá.

Gần đây, Đảng và Nhà nước đã thực hiện nhiều hoạt động để thúc đẩy tiến trình và lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế và cải thiện hệ thống pháp lý Việt Nam. Tất cả các công cụ do Đảng thông qua tại các kỳ họp khác nhau như Nghị quyết 07-NQ/TW ngày 27 tháng 11 năm 2001 của Bộ Chính trị về Hội nhập kinh tế quốc tế; Nghị quyết số 48-NQ/TW ngày 24 tháng 5 năm 2005 của Bộ Chính trị về Chiến lược xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam tới năm 2010 và định hướng tới năm 2020 nhấn mạnh ưu tiên nhanh chóng và tích cực tham gia vào hội nhập quốc tế; hoàn thành đầy đủ các cam kết song phương và đa phương của Việt Nam; chuẩn bị đầy đủ các điều kiện để thực thi có hiệu quả các cam kết WTO; tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định và cạnh tranh cao; nhanh chóng cải thiện hệ thống pháp lý tại Việt Nam để phục vụ quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Sau khi Việt Nam đã trở thành thành viên đầy đủ của WTO, Chính phủ đã đề ra Nghị quyết số 16/2007/NQ-CP về một số chính sách lớn nhằm thúc đẩy và ổn định phát triển kinh tế sau khi gia nhập WTO. Quốc hội và Chính phủ cũng đã thông qua nhiều văn bản pháp luật quy định chi tiết và hướng dẫn chính sách của Đảng và Nhà nước về hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam.

7.2.1.2 Các chính sách lớn đối với dịch vụ

Nhìn chung, Việt Nam chưa thông qua chiến lược toàn diện cho toàn bộ lĩnh vực dịch vụ. Tuy nhiên, các chiến lược phát triển các lĩnh vực dịch vụ cụ thể đã được Thủ tướng Chính phủ hay các Bộ thông qua.

Đối với dịch vụ vận tải, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Quyết định số 35/2009/QĐ-TTg ngày 03 tháng 03 năm phê duyệt điều chỉnh Chiến lược phát triển giao thông vận tải tới năm 2020, tầm nhìn tới năm 2030 trong đó xác định rõ giao thông vận tải là

một bộ phận quan trọng trong kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội, cần ưu tiên đầu tư phát triển đi trước một bước với tốc độ nhanh, bền vững nhằm tạo tiền đề cho phát triển kinh tế - xã hội. Phát huy tối đa lợi thế về vị trí địa lý và điều kiện tự nhiên của đất nước, đặc biệt là tiềm năng biển, để phát triển hệ thống giao thông vận tải hợp lý. Chiến lược khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia kinh doanh vận tải và các dịch vụ liên quan tới vận tải. Phát triển tất cả các phương thức vận tải và dịch vụ liên quan tới vận tải với chất lượng cao. Cần ưu tiên vận tải đa phương thức và dịch vụ logistics. Bên cạnh đó, Thủ tướng Chính phủ cũng thông qua Quyết định số 1686/QĐ-TTg ngày 20 tháng 11 năm 2008 phê duyệt Chiến lược phát triển vận tải đường sắt tới năm 2020, tầm nhìn tới năm 2050.

Liên quan tới dịch vụ viễn thông, máy tính và các dịch vụ liên quan, Thủ tướng Chính phủ cũng đã thông qua Quyết định số 246/2005/QĐ-TTg ngày 06 tháng 10 năm 2005 phê duyệt Chiến lược phát triển Công nghệ thông tin và Viễn thông tại Việt Nam tới năm 2010, tầm nhìn tới năm 2020. Bên cạnh đó Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông ban hành Chỉ thị số 07/CT-BBCVT ngày 07 tháng 07 năm 2007 về Định hướng và Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và viễn thông ở Việt Nam trong giai đoạn 2011-2020. Các chiến lược này chỉ ra tất cả các định hướng phát triển, các biện pháp thực hiện cần thiết và trách nhiệm của các cơ quan liên quan tới các lĩnh vực dịch vụ này.

Để phát triển một chiến lược toàn diện cho cả lĩnh vực dịch vụ, bao gồm tất cả các ngành/phân ngành dịch vụ tại Việt Nam, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 961/QĐ-TTg ngày 03 tháng 07 năm Ban hành Chương trình hành động của Chính phủ về phát triển lĩnh vực dịch vụ giai đoạn 2009-2010. Quyết định đặt ra các mục tiêu và nhiệm vụ sau

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm thúc đẩy phát triển các ngành dịch vụ, cụ thể là (i) Xây dựng chính sách chung phát triển các ngành dịch vụ phù hợp với các cam kết của Tổ chức thương mại thế giới WTO; (ii) Hoàn thiện chính sách về đầu tư – kinh doanh; (iii) rà soát các nội dung cam kết WTO đối với dịch vụ để sửa đổi, bổ sung hoặc bãi bỏ những văn bản quy phạm pháp luật không còn phù hợp; và (iv) Hoàn thiện hệ thống chính sách về thuế nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ hoạt động có hiệu quả; tăng kim ngạch xuất khẩu, giảm nhập siêu dịch vụ;

- Huy động và phát huy các nguồn lực trong và ngoài nước cho phát triển kinh tế nói chung và dịch vụ nói riêng; cụ thể: (i) Huy động và phát huy các nguồn lực trong và ngoài nước cho phát triển kinh tế nói chung và dịch vụ nói riêng; (ii) Phát triển thị trường tài chính, tiền tệ theo hướng hiện đại; tăng cường ứng dụng các thành tựu khoa học tiên tiến trong phát triển thị trường tài chính, tiền tệ; (iii) Đổi mới công cụ chính sách tài chính tiền tệ và nâng cao năng lực điều hành chính sách tài chính tiền tệ; đảm bảo an ninh tài chính tiền tệ; và (iv) Thực hiện xã hội hóa một số loại hình dịch vụ công cộng có chất lượng cao.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ;

- Phát triển kinh tế nói chung và dịch vụ nói riêng gắn với bảo vệ các nguồn tài nguyên và bảo vệ môi trường bền vững.

Quyết định số 961/QĐ-TTg cũng có Kế hoạch hành động dưới dạng phụ lục, liệt kê tất cả các nội dung chi tiết để thực hiện Kế hoạch hành động của Chính phủ về phát triển dịch vụ. Phụ lục này giao cho các Bộ, ngành chịu trách nhiệm soạn thảo, xây dựng chiến lược hoặc

văn bản pháp lý đối với sự phát triển của từng ngành/phân ngành dịch vụ. Các chiến lược này được chia thành 10 nhóm, cụ thể là (i) chính sách chung; (ii) tài chính, hải quan, ngân hàng, chứng khoán và các dịch vụ liên quan; (iii) dịch vụ pháp lý; trọng tài và hòa giải; (iv) dịch vụ vận tải; (v) dịch vụ liên quan tới khoa học và công nghệ; (vi) dịch vụ liên quan tới công nghệ thông tin; (vii) lao động, tuyển dụng và phát triển nguồn nhân lực; (viii) dịch vụ phân phối; (ix) xây dựng, đô thị, bất động sản, môi trường; và (x) văn hóa, xã hội, thể thao và du lịch.

Nhìn chung, các chính sách nói trên của Đảng và Nhà nước đã đề ra các mục tiêu, biện pháp, giao cho các Bộ ngành các hành động để phát triển lĩnh vực dịch vụ. Các chính sách này sẽ khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho lĩnh vực dịch vụ.

Có thể thấy rằng trước khi ban hành Quyết định số 961/QĐ-TTg, một số chiến lược đối với các dịch vụ then chốt như dịch vụ vận tải, dịch vụ viễn thông đã được ban hành. Quyết định số 961/QĐ-TTg là quyết định đầu tiên về kế hoạch hành động toàn diện đối với tất cả các lĩnh vực dịch vụ. Kế hoạch hành động ban hành cùng Quyết định này chỉ đề cập tới giai đoạn ngắn, từ 2009-2011 và chủ yếu giao các nhiệm vụ cho các Bộ, ngành thực hiện.

Tuy nhiên, Quyết định này giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư xây dựng Chiến lược phát triển lĩnh vực dịch vụ Việt Nam tới năm 2020. Hy vọng chiến lược này sẽ mang tính toàn diện, tạo các điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của toàn bộ lĩnh vực dịch vụ.

7.2.2 Khuôn khổ pháp lý của Việt Nam đối với dịch vụ

Trong những năm gần đây, khuôn khổ pháp lý đối với dịch vụ đã được cải thiện liên tục. Đây là một yêu cầu cụ thể khi Việt Nam chuẩn bị gia nhập WTO vào năm 2005. Trong đàm phán, rất nhiều thành viên WTO yêu cầu Việt Nam cải thiện hệ thống pháp lý để phù hợp với các quy tắc và Hiệp định của WTO. Các yêu cầu này dẫn tới việc Việt Nam phải sửa đổi, bổ sung và ban hành các văn bản pháp quy mới để đảm bảo thực hiện các nghĩa vụ WTO, một yêu cầu tiên quyết để gia nhập WTO⁷¹. Do đó, Việt Nam đã nỗ lực hết sức để cải thiện hệ thống pháp lý đối với thương mại dịch vụ.

Tuy nhiên tại Việt Nam, thương mại dịch vụ được điều chỉnh bởi rất nhiều văn bản pháp quy phức tạp. Luật và quy định của Việt Nam về thương mại dịch vụ gồm các văn bản quy phạm pháp luật ở nhiều cấp, từ luật, pháp lệnh của Quốc hội và Ủy ban thường vụ Quốc hội tới Nghị định, Quyết định của Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ, thông tư và thậm chí Quyết định của các Bộ. Các văn bản pháp lý này liên quan tới các lĩnh vực khác nhau, từ các văn bản có hiệu lực không chỉ với thương mại dịch vụ mà còn cả các lĩnh vực khác như Luật đầu tư, Luật cạnh tranh, Luật doanh nghiệp tới các văn bản pháp lý đặc biệt chỉ điều chỉnh một lĩnh vực dịch vụ cụ thể như Luật bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn, Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông và các văn bản hướng dẫn. Nhìn chung, các quy định về thương mại dịch vụ của Việt Nam, đặc biệt là các văn bản pháp quy được ban hành sau khi ký Hiệp định song

⁷¹ Điều XVI, Đoạn 4 của Hiệp định Marrakesh thành lập WTO quy định rõ “*Mỗi Thành viên đã bảo sự phù hợp của luật, quy định và thủ tục hành chính của mình với nghĩa vụ quy định trong các Hiệp định đính kèm*”. Tuy nhiên, WTO không có quy định cụ thể về việc thực hiện nghĩa vụ của mình như thế nào, vấn đề này do mỗi Thành viên tự quyết định.

phương Việt Nam- Hoa Kỳ đối với các lĩnh vực dịch vụ như pháp lý, bảo hiểm, ngân hàng, viễn thông là phù hợp với WTO. Tuy nhiên, vẫn còn một số lĩnh vực dịch vụ (kể cả một số lĩnh vực đã được cam kết trong BTA) chưa được ban hành như dịch vụ tư vấn quản lý, dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan, dịch vụ nghiên cứu thị trường v.v. Không chỉ bị điều chỉnh bởi các văn bản quy phạm pháp quy mù mờ.

7.2.3 Các hiệp định quốc tế về dịch vụ

Tại Việt Nam, bên cạnh các chính sách và khuôn khổ pháp lý trong nước nói trên, thương mại dịch vụ cũng bị điều chỉnh bởi nhiều hiệp định thương mại quốc tế đa dạng và phức tạp. Nói tóm lại, các thỏa thuận quốc tế về thương mại dịch vụ có thể được chia thành:

Đầu tiên, các *hiệp định đầu tư* song phương và nhiều bên để điều chỉnh đầu tư của các nhà đầu tư vào các lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam.

Thứ hai, thương mại dịch vụ được điều chỉnh bởi các *Hiệp định thương mại song phương* giữa Việt Nam và các đối tác như Hoa Kỳ, Nhật Bản. Một trong những dấu mốc là Hiệp định thương mại song phương (BTA) giữa Việt Nam và Hoa Kỳ. Hiệp định này là hiệp định đầu tiên đảm bảo hệ thống pháp lý của Việt Nam phù hợp hơn nhiều so với luật và tiêu chuẩn quốc tế. Theo Hiệp định này, trong lĩnh vực dịch vụ Việt Nam cam kết thực hiện các quy tắc của WTO như MFN, đối xử quốc gia và các quy tắc về quy định trong nước. Bên cạnh đó, Việt Nam đã đồng ý cho các doanh nghiệp và cá nhân Hoa Kỳ đầu tư vào thị trường đối với nhiều lĩnh vực dịch vụ, kể cả kế toán, quảng cáo, ngân hàng, máy tính, phân phối, giáo dục, bảo hiểm, pháp lý và viễn thông. Hầu hết các cam kết trong các lĩnh vực cụ thể có lộ trình từ 3 tới 5 năm. Cam kết của Việt Nam trong ba ngành dịch vụ lớn nhất của Hoa Kỳ-ngân hàng, bảo hiểm và viễn thông là khá đáng kể⁷².

Thứ ba, sau khi Việt Nam trở thành thành viên đầy đủ của WTO, Việt Nam phải thực hiện hiệp định GATS và các cam kết, nghĩa vụ của Việt Nam. Nếu như trong BTA với Hoa Kỳ, Việt Nam cam kết 8 ngành dịch vụ với khoảng 65 phân ngành thì trong WTO, Việt Nam cam kết 11 ngành dịch vụ với khoảng 110 phân ngành. Nhìn chung, các cam kết dịch vụ của Việt Nam trong WTO không đi quá xa so với cam kết trong BTA. Với hầu hết các ngành dịch vụ nhạy cảm như bảo hiểm, phân phối, du lịch, v.v. thì các cam kết của Việt Nam tương

⁷² Đối với dịch vụ ngân hàng, Việt Nam đồng ý trong vòng 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các ngân hàng Hoa Kỳ có thể lập liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó phần vốn của phía Hoa Kỳ từ 30 tới 49%. Sau 9 năm sẽ cho phép thành lập ngân hàng 100% vốn Hoa Kỳ.

Với dịch vụ bảo hiểm, theo BTA, đối với các lĩnh vực bảo hiểm “bắt buộc” như (bảo hiểm ô tô và xây dựng), sau 3 năm Việt Nam sẽ cho phép các doanh nghiệp Hoa Kỳ lập liên doanh không hạn chế vốn nước ngoài. Sau 6 năm, cho phép lập doanh nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ. Với bảo hiểm nhân thọ và các dịch vụ bảo hiểm “không bắt buộc”, sau 3 năm sẽ cho phép lập liên doanh trong đó phần vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 50%. Sau 05 năm sẽ cho phép lập doanh nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ.

Đối với dịch vụ viễn thông, theo BTA, đối với các dịch vụ vận tải cao cấp (như Internet, e-mail và dịch vụ thoại), Việt Nam sẽ cho phép lập liên doanh sau hai năm trong đó vốn của phía Hoa Kỳ không quá 50%, đối với dịch vụ Internet là 3 năm. Đối với dịch vụ viễn thông cơ bản (như facsimile, di động và dịch vụ vệ tinh), sau 4 năm sẽ cho phép lập liên doanh trong đó phần vốn của phía Hoa Kỳ không quá 49%. Đối với dịch vụ thoại trong nước, đường dài và quốc tế, được phép thành lập liên doanh sau 6 năm, phần vốn của phía Hoa Kỳ không quá 49%. Việt Nam đồng ý sẽ xem xét để tăng phần vốn góp của phía Hoa Kỳ khi rà soát lại Hiệp định sau 3 năm.

đương như trong BTA. Với các dịch vụ vận tải, ngân hàng và chứng khoán, để kết thúc các cuộc đàm phán khó khăn, Việt Nam đã có một số tiến bộ trong cam kết của mình nhưng không quá cao hơn thực tiễn phát triển của Việt Nam và phù hợp với định hướng phát triển của các ngành này.

Thứ tư, trong khu vực ASEAN, Việt Nam tham gia AFAS và đưa ra cam kết trong khuôn khổ ASEAN.

Cuối cùng, Việt Nam cũng tham gia các FTAs giữa ASEAN và các đối tác như Úc, Niu-Di-lân, Trung Quốc, Hàn Quốc và Ấn Độ, v.v do Việt Nam là thành viên của ASEAN và phải thực hiện các Hiệp định của ASEAN. Cho tới nay, theo khuôn khổ FTA giữa ASEAN và Úc, Niu-Di-lân, Hiệp định về thương mại dịch vụ đã được ký kết. Trong khuôn khổ FTA với Trung Quốc, ASEAN và Trung Quốc đang đàm phán gói cam kết thứ hai. Trong khuôn khổ FTA với các đối tác khác, Hiệp định dịch vụ chưa được đàm phán hoặc đang đàm phán nhưng chưa kết thúc.

7.3 Các mối lo ngại về phát triển liên quan tới khuôn khổ pháp lý và chính sách đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam

Như đề cập ở trên, thương mại dịch vụ là mới đối với Việt Nam, đặc biệt là từ cách tiếp cận phức tạp về kỹ thuật và pháp lý theo yêu cầu của WTO. Có thể nói rằng các yêu cầu chung về mở cửa thị trường dịch vụ của Việt Nam bắt đầu từ khi Việt Nam tham gia AFAS vào năm 1995. Các yêu cầu này trở nên cụ thể và chi tiết hơn khi Việt Nam ký BTA với Hoa Kỳ. Mặc dù thương mại dịch vụ trong BTA cũng như trong ASEAN đã gần đạt mức độ cam kết trong WTO, việc thực hiện chỉ là bước ban đầu trong quá trình hội nhập kinh tế của Việt Nam. Các cam kết mở cửa thị trường dịch vụ chỉ áp dụng với cá nhân cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ (trong BTA). Tuy nhiên, trong những năm vừa qua, Việt Nam đã trở thành thành viên của WTO và tham gia nhiều FTA liên quan tới dịch vụ. Theo đó, hệ thống pháp lý của Việt Nam đối với lĩnh vực dịch vụ đã phát triển nhanh và trở nên ngày càng phức tạp.

Với các hiệp định quốc tế, chính sách và văn bản pháp lý phức tạp cùng điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ nói chung và các ngành dịch vụ cụ thể, có nhiều mối lo ngại về khuôn khổ pháp lý và chính sách đối với dịch vụ Việt Nam như:

7.3.1 Áp dụng các hiệp định quốc tế khác nhau đối với một ngành dịch vụ cụ thể

Từ khía cạnh của thương nhân thực hiện kinh doanh dịch vụ, sự phân hóa và phức tạp của các hiệp định quốc tế điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ mà họ đang cung cấp có thể khiến họ nhầm lẫn và cản trở họ khai thác các hiệp định quốc tế. Ví dụ, nếu một nhà đầu tư Singapore đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, cam kết nào về mở cửa thị trường và đầu tư là tốt hơn? Các nhà đầu tư có thể có nhiều lựa chọn khác nhau, cụ thể là cam kết trong AFAS, cam kết trong khuôn khổ WTO; cam kết trong FTA giữa ASEAN với Úc, Niu-Di-lân; hay cam kết giữa ASEAN và Hàn Quốc; giữa ASEAN và Trung Quốc. Cần lưu ý rằng AFAS và tất cả các thỏa thuận FTA về dịch vụ là dựa trên mô hình WTO nhưng mức độ cam kết, mức độ mở cửa thị trường có thể khác nhau. Dường như các cam kết FTA là tự do hơn so với WTO nhưng giữa các FTAs thì cam kết nào là thông thoáng hơn đối với một ngành dịch vụ cụ thể? Rõ ràng các thương nhân cần các luật sư giỏi để tư vấn cho họ. Tuy nhiên, ngay cả đối với một luật sư giỏi thì cũng không rõ hiệp định quốc tế nào là tốt hơn trong một trường hợp cụ

thể. Ngoài ra, liệu một thương nhân có thể lựa chọn phương pháp “chọn lựa”? tức là họ chọn các nội dung thuận lợi nhất trong các Hiệp định quốc tế để áp dụng? ví dụ, liệu họ có thể lựa chọn cam kết nền trong cam kết WTO và cam kết cụ thể trong AFAS của Việt Nam? Câu trả lời dường như là chưa rõ.

7.3.2 Áp dụng các hiệp định quốc tế và luật trong nước đối với một lĩnh vực dịch vụ cụ thể

Liên quan tới mối quan hệ giữa điều ước quốc tế và luật trong nước, Điều 6(1) và (2) Luật ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế 2005 (Luật Điều ước) quy định:

“(i) Trong trường hợp văn bản quy phạm pháp luật và điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác nhau về cùng một vấn đề thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế;

(ii) Việc ban hành văn bản quy phạm pháp luật phải bảo đảm không làm cản trở việc thực hiện điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định về cùng một vấn đề”

Luật đầu tư, Luật thương mại và Luật doanh nghiệp cũng có các điều khoản tương tự, được Quốc hội thông qua theo Nghị quyết số 71/2006/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2006 phê chuẩn việc Việt Nam gia nhập WTO.

Tuy nhiên, có một số vấn đề pháp lý như sau:

Đầu tiên, mặc dù Luật Điều ước quy định công ước quốc tế có giá trị cao hơn luật trong nước, nhưng không làm rõ vị trí của công ước quốc tế trong hệ thống pháp lý của Việt Nam cũng như đối với Hiến pháp. Do đó khó có thể biết được nguyên tắc ưu tiên này được sử dụng như thế nào như một phương pháp thực hiện cụ thể, cũng không thể biết chi tiết việc áp dụng trên thực tế. Ngoài ra, cần ghi nhớ rằng “có dấu hỏi liên quan tới việc ưu tiên điều ước quốc tế quy định trong Luật điều ước do trên thực tế rất nhiều văn bản quy phạm pháp luật mâu thuẫn với các nghĩa vụ trong WTO vẫn có hiệu lực. Bên cạnh đó, không rõ nguyên tắc ưu tiên này được thực thi như thế nào, liệu các nhà lập pháp và quản lý trên cả nước có biết nguyên tắc này không và cơ quan nào có quyết định cuối cùng trong trường hợp có xung đột. Các chuyên gia Việt Nam đã xác nhận có sự không rõ ràng về mặt pháp lý và chỉ ra việc không có một tòa án Hiến pháp nào quyết định những xung đột này”⁷³.

Thứ hai, Luật Điều ước quy định trong trường hợp văn bản quy phạm pháp luật và điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác nhau về cùng một vấn đề thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế. Do đó, trong trường hợp luật Việt Nam quy định ưu đãi hơn quy định trong điều ước quốc tế thì theo nguyên tắc nói trên, nhà đầu tư nước ngoài sẽ phải chịu đối xử kém ưu đãi hơn. Tuy nhiên, theo thực tiễn quốc tế, các nhà cung cấp dịch vụ cần được hưởng đối xử thuận lợi nhất dù cho đối xử này được quy định trong Điều ước quốc tế hay trong luật trong nước. Do đó, Luật điều ước cần được sửa đổi để đảm bảo các nhà cung cấp dịch vụ luôn nhận được đối xử ưu đãi nhất.

⁷⁶Báo cáo cuối cùng, hoạt động serv-2, hỗ trợ Bộ Tư pháp và các Bộ ngành liên quan rà soát văn bản pháp luật trong nước, so sánh với nghĩa vụ GATS

Thứ ba, áp dụng trực tiếp các điều ước là một vấn đề pháp lý đã được thảo luận tại nhiều diễn đàn, kể cả trong các báo cáo do MUTRAP tài trợ. Điều 6.3 của Luật Điều ước năm 2005 quy định: “Quốc hội, Chủ tịch nước, Chính phủ có thể : (...) quyết định áp dụng trực tiếp toàn bộ hoặc một phần điều ước quốc tế đó đối với cơ quan, tổ chức, cá nhân trong trường hợp quy định của điều ước quốc tế đã đủ rõ, chi tiết để thực hiện”. Nghị quyết 71/2006/QH11 phê chuẩn việc gia nhập WTO cũng đề cập “áp dụng trực tiếp các cam kết của Việt Nam quy định trong phụ lục của Nghị quyết này và các cam kết của Việt Nam trong WTO trong trường hợp các cam kết trong Nghị định thư và phụ lục và trong Báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO và Hiệp định thành lập WTO đã đủ rõ, chi tiết để thực hiện.”

Tuy nhiên, không dễ để biết cam kết nào là “đủ rõ, chi tiết để thực hiện”. “Các cơ quan Việt Nam sẽ phải xem xét các điều kiện cần thiết để đảm bảo thực hiện được phương pháp này và liệu có phương pháp nào phù hợp hơn không-tức là phương pháp chuyển trực tiếp (ưu tiên luật quốc tế không phải là phương pháp phù hợp hay kết hợp với phương pháp chuyển trực tiếp vì các lý do nêu trên). Dù sử dụng phương pháp nào, Việt Nam sẽ có nghĩa vụ phải đảm bảo phương pháp đó là phù hợp và các cam kết được thực thi đầy đủ, chính xác”⁷⁴.

7.3.3 *Mâu thuẫn giữa các văn bản pháp lý điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ*

Trong hệ thống pháp lý Việt Nam, có các mâu thuẫn và khác biệt giữa các văn bản pháp lý điều chỉnh lĩnh vực dịch vụ. Tại Việt Nam, Quốc hội ban hành luật và trong một số trường hợp chỉ là các luật “khung”. Để có thể thực hiện đầy đủ trên thực tế, các luật này phải chờ đợi “văn bản hướng dẫn”. Sau đó Chính phủ sẽ ban hành Nghị định hoặc Nghị quyết, các Bộ, ngành liên quan ban hành thông tư hướng dẫn. Trong một số trường hợp, mặc dù được giao nhiệm vụ ban hành văn bản “hướng dẫn chi tiết” luật hay Nghị định, các Bộ ngành có thể điều chỉnh phạm vi của Luật hoặc Nghị định đó. Ví dụ, Luật thuế tiêu thụ đặc biệt năm 2005 quy định “xe cơ giới từ 16 tới 24 chỗ ngồi phải chịu mức thuế tiêu thụ đặc biệt 15%”. Ngày 16 tháng 2005, Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 115/2005/TT-BTC hướng dẫn luật nói trên. Thông tư này bổ sung điều khoản như sau: xe cơ giới từ 16 tới 24 chỗ ngồi (*kể cả xe thiết kế để chở người và chở hàng hóa các loại và tất cả các xe ba bánh*) sẽ phải chịu mức thuế tiêu thụ đặc biệt 15%. Theo đó, các loại xe cơ giới mới như xe ba bánh sẽ phải chịu thuế tiêu thụ đặc biệt 15%. Tất nhiên, thuế áp dụng đối với hàng hóa và ảnh hưởng tới thương mại hàng hóa mà cả thương mại dịch vụ, các quy định “hướng dẫn mới” chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới các nhà cung cấp dịch vụ phân phối. Nhiều nhà nhập khẩu xe ô tô và nhà cung cấp dịch vụ phân phối đã phản nản nhiều về thông tư nói trên nhưng cho tới nay tình hình tranh cãi vẫn đang diễn ra mà không có một kết luận nào từ các cơ quan có thẩm quyền.

Có thể đưa ra một ví dụ nữa trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng. Khi Chính phủ trình lên Quốc hội tháng 6 năm 2009 dự thảo Luật các Tổ chức Tín dụng, Chính phủ cũng đã chỉ ra rằng “các quy định trong Luật các tổ chức tín dụng năm 1997 (sửa đổi năm 2004) vẫn còn

⁷⁷Báo cáo cuối cùng, hoạt động serv-2, hỗ trợ Bộ Tư pháp và các Bộ ngành liên quan rà soát văn bản pháp luật trong nước, so sánh với nghĩa vụ GATS

chung chung, nhiều nội dung cụ thể liên quan tới tổ chức và hoạt động của ngân hàng chưa được làm rõ, dẫn tới khó khăn khi áp dụng luật do sự diễn giải, cách hiểu về Luật không thống nhất. Luật không quy định rõ hoạt động ngân hàng nào, tổ chức tín dụng nào đương nhiên được thực hiện; hoạt động ngân hàng nào, tổ chức tín dụng nào phải xin phép; hoạt động ngân hàng nào, tổ chức tín dụng nào được thực hiện gián tiếp thông qua thành lập các đơn vị độc lập. Tình hình này đã dẫn tới lợi thế của một số cơ quan Nhà nước trong việc cấp “giấy phép” mới, đặc biệt là đối với các hoạt động ngân hàng không được quy định rõ hoặc hướng dẫn bởi ngân hàng Nhà nước”.

Dự thảo Nghị định cũng quy định rõ “các điều khoản của Luật các tổ chức tín dụng 1997 (sửa đổi năm 2004) là không thống nhất, hay nói cách khác là mâu thuẫn với các luật khác như Luật dân sự, Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Luật đầu tư, Luật phá sản v.v. Do đó, việc thực thi Luật gặp nhiều khó khăn liên quan tới các vấn đề quản trị, thanh tra, cổ đông, cổ phần, phát hành trái phiếu để huy động vốn, giải tán hoặc giải thể, v.v.”. Theo đó, Chính phủ đã trình Luật sửa đổi bổ sung Luật các Tổ chức tín dụng để Quốc hội xem xét, thông qua. Hiện nay, Quốc hội đang xem xét Dự thảo Luật này.

Trong một số lĩnh vực dịch vụ, tình hình nói trên cũng xảy ra và sẽ ảnh hưởng tới sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ và cần sớm được khắc phục.

7.3.4 Vấn đề phối hợp trong Chính phủ đối với lĩnh vực dịch vụ

Tại Việt Nam, có nhiều Bộ ngành liên quan chịu trách nhiệm quản lý lĩnh vực dịch vụ. Các Bộ ngành chính tham gia quan rlys là Bộ NN&PTNT, Bộ Công Thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Giao thông Vận tải, Bộ Thông tin và Truyền thông, Bộ Tài chính, Bộ Xây dựng, Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Bộ Y tế, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch. Bên cạnh các cơ quan Chính phủ, các ủy ban nhân dân Tỉnh cũng được ủy quyền quản lý các dịch vụ ở địa phương phù hợp với hệ thống pháp luật trong nước⁷⁵.

Mỗi Bộ ngành chịu trách nhiệm quản lý một hoặc một số lĩnh vực dịch vụ cụ thể. Ví dụ, Bộ Xây dựng chịu trách nhiệm quản lý dịch vụ xây dựng; Bộ Giao thông Vận tải chịu trách nhiệm đối với dịch vụ vận tải. Không có Bộ ngành nào chịu trách nhiệm điều phối tất cả các lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, dẫn đến tình trạng các ngành dịch vụ cụ thể sẽ được quản lý và phát triển theo định hướng mà Bộ chủ quản thấy phù hợp. Hầu như không có hoặc có rất ít sự phối hợp giữa các Bộ ngành liên quan. Do đó Chính phủ cần giao cho một Bộ chịu trách nhiệm chính điều phối tất cả các ngành dịch vụ và Bộ này nên là Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

7.3.5 Cấp phép dịch vụ

Như đề cập ở trên, tại Việt Nam các dịch vụ cụ thể được quản lý bởi khuôn khổ pháp lý riêng và chịu sự quản lý của một Bộ, ngành độc lập. Do đó cơ chế cấp phép đối với từng dịch vụ riêng cụ thể là khá khác nhau.

Bên cạnh đó, đối với các ngành dịch vụ cụ thể, thủ tục cấp phép được quy định bởi các văn bản pháp quy riêng. Nhìn chung, các văn bản pháp quy cụ thể đã quy định rõ quy trình và thủ tục cấp phép, thời hạn để các cơ quan có thẩm quyền cung cấp thông tin về hồ sơ xin

⁷⁵ Theo đoạn 473 trong Báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO

phép. Các quy trình và thủ tục cấp phép thường được quy định trong các văn bản thực thi như Nghị định, thông tư, nhưng đối với một số dịch vụ (kể cả các dịch vụ đã cam kết trong BTA), các quy trình và thủ tục cấp phép chưa được đưa ra. Điều này mâu thuẫn với yêu cầu trong WTO do Việt Nam đã đưa ra cam kết trong Báo cáo gia nhập WTO về quy trình và thời hạn cấp phép⁷⁶. Tuy nhiên, giải quyết vấn đề này không đòi hỏi phải thay đổi văn bản pháp luật ở cấp cao mà chỉ cần ban hành, sửa đổi văn bản pháp lý ở cấp thấp hơn như Nghị định, thông tư.

Do đó, chúng tôi khuyến nghị rà soát lại tất cả các cơ chế cấp phép trong các ngành dịch vụ để đảm bảo các cơ chế này đáp ứng cam kết của Việt Nam trong WTO.

7.3.6 Minh bạch hóa

Luật Việt Nam gần đây đã cơ quy định chi tiết về việc công bố các văn bản quy phạm pháp luật. Điều 10 của Luật ban hành các văn bản quy phạm pháp luật năm 1996 (sửa đổi năm 2002) quy định tất cả các văn bản quy phạm pháp luật phải được công bố trên Công báo hoặc đăng tải, thông báo trên các phương tiện truyền thông đại chúng, trừ trường hợp các văn bản pháp luật có nội dung liên quan tới bí mật Nhà nước. Luật hiện nay không quy định trực tiếp các Hiệp định quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc gia nhập liên quan tới thương mại dịch vụ phải được công bố, ban hành. Tuy nhiên, quy định trong 104/2004/NĐ-CP ngày 23 tháng 3 năm 2004 về công báo quy định “Công báo có chức năng công bố các văn bản quy phạm pháp luật..., các Hiệp định quốc tế có ảnh hưởng tới nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam”.

So sánh quy định pháp luật hiện nay của Việt Nam với yêu cầu về minh bạch hóa tại mục 1,2 Điều 3 của GATS cho thấy Luật 1996 chỉ đáp ứng một phần các yêu cầu này. Luật 1996 quy định các văn bản quy phạm pháp luật của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Bộ trưởng, người đứng đầu các cơ quan cấp Bộ, chánh án Tòa án Nhân dân tối cao và Viện kiểm soát nhân dân tối cao và các văn bản quy phạm pháp luật liên tịch sẽ chỉ có hiệu lực sau 15 ngày kể từ ngày đăng Công báo. Nhưng không may, các yêu cầu này không mở rộng tới các văn bản quy phạm pháp luật cấp cao hơn. Bên cạnh đó, các điều khoản tại đoạn 1 và 2 Điều 75 của Luật là không hợp lý. Theo các điều khoản này, Luật và Nghị quyết của Quốc hội, Pháp Lệnh, Nghị quyết của Ủy ban Thường vụ Quốc hội sẽ chỉ có hiệu lực “vào ngày Chủ tịch nước ký lệnh ban hành”, nhưng các văn bản quy phạm pháp luật của Chủ tịch nước (kể cả

⁷⁶ “Với những dịch vụ nằm trong Biểu Cam kết cụ thể, Việt Nam sẽ bảo đảm rằng: (a) thủ tục và điều kiện cấp phép của Việt Nam sẽ được công bố trước khi có hiệu lực; (b) trong công bố đó, Việt Nam sẽ xác định rõ khung thời gian cho các quyết định cấp phép của các cơ quan hữu quan; (c) các cơ quan hữu quan sẽ xem xét và đưa ra quyết định về việc cấp phép trong thời hạn quy định trong thủ tục chính thức; (d) bất kỳ loại phí nào được tính cho việc nộp và xem xét hồ sơ sẽ không tạo thành một rào cản riêng về tiếp cận thị trường; (e) theo yêu cầu của người nộp hồ sơ, cơ quan quản lý có trách nhiệm của Việt Nam sẽ thông báo cho người nộp hồ sơ về tình trạng hồ sơ của mình và thông báo hồ sơ đó đã được coi là đầy đủ hay chưa. Một hồ sơ sẽ không được coi là đầy đủ cho đến khi đã nhận đủ tất cả các thông tin quy định trong biện pháp thực hiện có liên quan. Nếu cơ quan có thẩm quyền yêu cầu người nộp hồ sơ bổ sung thông tin, cơ quan này sẽ thông báo không chậm trễ cho người nộp hồ sơ và nêu rõ những thông tin nào cần bổ sung để hoàn thiện hồ sơ. Người nộp hồ sơ sẽ có cơ hội để khắc phục những thiếu sót trong hồ sơ; (f) theo yêu cầu của người nộp hồ sơ không được cấp phép, cơ quan quản lý đã từ chối hồ sơ đó sẽ thông báo bằng văn bản cho người nộp hồ sơ lý do từ chối hồ sơ; (g) khi hồ sơ bị từ chối, người nộp hồ sơ có thể đệ trình một hồ sơ mới nhằm khắc phục những vấn đề trước đó; (h) trong trường hợp cần phê duyệt, khi hồ sơ đã được phê duyệt, người nộp hồ sơ sẽ được thông báo không chậm trễ bằng văn bản; và (i) trong trường hợp Việt Nam yêu cầu kiểm tra để cấp phép hành nghề, việc kiểm tra này sẽ được thực hiện theo một lịch trình thời gian thích hợp”. Đoạn 507 trong Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO

lệnh ban hành Luật, Pháp lệnh và nghị quyết) sẽ có hiệu lực kể từ ngày đăng Công báo. Các điều khoản này có thể dẫn tới sự khác biệt với cam kết WTO do trên thực tế, sẽ có các trường hợp luật và pháp lệnh có hiệu lực trước khi được đăng Công báo do lệnh ban hành của Chủ tịch nước sẽ được công bố vào ngày ban hành.

Tuy nhiên, Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật năm 2008, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 1 năm 2009 (thay thế Luật 1996), không có sự phân biệt như Luật 1996. Điều 78 của Luật 2008 quy định:

“1. Thời điểm có hiệu lực của văn bản quy phạm pháp luật được quy định trong văn bản nhưng không sớm hơn bốn mươi lăm ngày, kể từ ngày công bố hoặc ký ban hành ...

2. Văn bản quy phạm pháp luật phải được đăng Công báo; văn bản quy phạm pháp luật không đăng Công báo thì không có hiệu lực thi hành, trừ trường hợp văn bản có nội dung thuộc bí mật nhà nước ...”

Điều 84 của Luật 2008 quy định:

“Văn bản quy phạm pháp luật phải được đăng tải toàn văn trên Trang thông tin điện tử của cơ quan ban hành văn bản chậm nhất là hai ngày, kể từ ngày công bố hoặc ký ban hành và phải đưa tin trên phương tiện thông tin đại chúng, trừ văn bản có nội dung thuộc bí mật nhà nước...”.

Luật 2008 đáp ứng tốt hơn yêu cầu của Hiệp định WTO và các hiệp định quốc tế khác mà Việt Nam tham gia.

Tuy nhiên, theo yêu cầu của GATS, tất cả các biện pháp áp dụng chung điều chỉnh hoặc ảnh hưởng tới việc áp dụng Hiệp định phải được công bố chậm nhất là vào thời điểm biện pháp có hiệu lực. Một số văn bản hướng dẫn áp dụng chung như công văn, chỉ thị của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các Bộ, ngành chưa được công bố trên Công báo do các văn bản này không phải là văn bản quy phạm pháp luật. Việc này có thể mâu thuẫn với yêu cầu minh bạch hóa của WTO. Bên cạnh đó, luật hiện hành của WTO không có điều khoản bắt buộc công bố các hiệp định quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc tham gia, do đó có thể mâu thuẫn với yêu cầu của WTO.

7.3.7 Khái niệm thương mại dịch vụ nói chung

Một trong số các vấn đề của hệ thống pháp lý Việt Nam đối với thương mại dịch vụ cho tới nay, mặc dù Việt Nam đã là thành viên của ASEAN, APEC và ký BTA với Hoa Kỳ, nhưng vẫn chưa có một khái niệm chung, chính thức về “dịch vụ” và “thương mại dịch vụ” trong hệ thống pháp luật.

Các khái niệm cơ bản liên quan tới thương mại dịch vụ của GATS và BTA chưa được quy định trong các văn bản quy phạm pháp luật như khái niệm phương thức cung cấp, định nghĩa nhà cung cấp dịch vụ. Việt Nam chưa có bất kỳ văn bản pháp luật nào quy định về Phân loại dịch vụ chính thức như Phân loại sản phẩm trung tâm của Liên Hợp Quốc. Do đó, rất khó để xác định cơ quan Nhà nước nào chính thức chịu trách nhiệm về một lĩnh vực dịch vụ. Do đó, Việt Nam cần sớm ban hành danh mục phân loại dịch vụ chính thức.

7.3.8 Nguyên tắc MFN

Trong hệ thống pháp luật Việt Nam, nguyên tắc MFN được quy định trong Pháp lệnh về MFN, NT trong thương mại quốc tế. nguyên tắc MFN trong dịch vụ áp dụng với các biện pháp ảnh hưởng tới thương mại dịch vụ có sự tham gia của các nhà cung cấp nước ngoài tại Việt Nam. Luật Đầu tư năm 2005 không có quy định cụ thể về MFN đối với thương mại dịch vụ thông qua hiện diện thương mại, nhưng Điều 4 quy định:

Điều 4. Chính sách về đầu tư

1. Nhà đầu tư được đầu tư trong các lĩnh vực và ngành, nghề mà pháp luật không cấm; được tự chủ và quyết định hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật Việt Nam.

2. Nhà nước đối xử bình đẳng trước pháp luật đối với các nhà đầu tư thuộc mọi thành phần kinh tế, giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài; khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư”.

Có thể thấy Luật không quy định cụ thể đối xử bình đẳng dành cho tất cả các nhà đầu tư (MFN) nhưng tinh thần của Luật là tương tự.

Nguyên tắc MFN không chỉ được quy định trong Pháp lệnh về nguyên tắc MFN, NT trong thương mại quốc tế và Luật đầu tư Việt Nam mà còn được quy định cụ thể trong các văn bản quy phạm pháp luật cụ thể điều chỉnh các lĩnh vực dịch vụ riêng. Ví dụ, trong lĩnh vực pháp lý, Điều 2 của Nghị định No.87/2003/NĐ-CP ngày 22/7/2003 của Chính phủ về hành nghề của Luật sư và Tổ chức Luật sư nước ngoài tại Việt Nam quy định: "Chính phủ Việt Nam đảm bảo đối xử bình đẳng với các luật sư và tổ chức luật sư nước ngoài khi hành nghề tại Việt Nam ".

So sánh các quy định hiện hành của Việt Nam với các điều khoản của WTO hoặc các hiệp định thương mại quốc tế khác về MFN cho thấy nguyên tắc MFN quy định trong Pháp lệnh về MFN, NT trong thương mại quốc tế và Luật đầu tư nước ngoài về cơ bản là phù hợp. Tuy nhiên, các điều khoản về MFN trong Pháp lệnh MFN, NT trong thương mại quốc tế là chưa đủ rõ, chi tiết để có thể áp dụng trực tiếp trong các quan hệ thương mại ở từng ngành dịch vụ cụ thể. Trong khi đó, hầu hết các ngành dịch vụ được điều chỉnh bởi các văn bản quy phạm pháp luật cụ thể, một số văn bản này lại không có điều khoản về MFN, như dịch vụ quảng cáo, dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ kiểm toán. Do đó, dẫn tới khoảng cách giữa quy định của Việt Nam và WTO. Bên cạnh đó, Pháp lệnh về MFN, NT trong thương mại quốc tế không giải thích rõ khi nào có thể áp dụng MFN “toàn bộ”, khi nào áp dụng “một phần” và không làm rõ thế nào là “áp dụng một phần” nguyên tắc MFN (Điều 6). Ngoài ra, Pháp lệnh không giải thích thế nào là “các trường hợp khác” và Chính phủ nên sử dụng tiêu chí nào để quyết định miễn trừ MFN trong các trường hợp đó (Đoạn 5, Điều 10). Các điều khoản này có thể không phù hợp với quy định của WTO và các hiệp định quốc tế khác.

7.3.9 Cơ chế xử lý khiếu nại về quyết định hành chính ảnh hưởng tới thương mại dịch vụ.

Hệ thống pháp lý Việt Nam có các điều khoản cụ thể về thủ tục, quy trình xử lý khiếu nại các Quyết định hành chính. Theo Luật khiếu nại tố cáo, các công dân, đơn vị và tổ chức có quyền khiếu nại các quyết định và/hoặc hành vi hành chính của các Cơ quan quản lý Nhà

nước và/hoặc các đơn vị có thẩm quyền khi có cơ sở để tin rằng các Quyết định và/hoặc hành vi đó trái với pháp luật và vi phạm quyền, lợi ích hợp pháp của mình.

Các cơ quan, tổ chức và cá nhân trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của mình phải tiếp các cá nhân tới khiếu kiện, tố cáo và báo cáo; tiếp nhận và xử lý khiếu nại và tố cáo một cách kịp thời và theo pháp luật, xử lý nghiêm minh các hành vi vi phạm; áp dụng các biện pháp cần thiết để ngăn chặn thiệt hại có thể xảy ra; đảm bảo thực thi đầy đủ phán quyết, quyết định và chịu trách nhiệm trước pháp luật về quyết định của mình. Luật sửa đổi, bổ sung Luật Khiếu nại tố cáo quy định rõ thời hạn và thủ tục xử lý khiếu nại. Nếu người khiếu nại không đồng ý với Quyết định xử lý ban đầu thì có thể khiếu nại lên cấp cao hơn hoặc khởi kiện ra tòa theo quy định của pháp luật. Luật Việt Nam liên quan tới khiếu nại về quyết định hành chính đáp ứng các yêu cầu của GATS và các hiệp định quốc tế khác.

Tuy nhiên, trên thực tế quá trình xử lý khiếu nại thường bị trì hoãn vì các lý do không rõ ràng. Điều này có thể ảnh hưởng tới lòng tin của các nhà đầu tư, nhà cung cấp dịch vụ và cần được cải thiện.

7.3.10 Các biện pháp liên quan tới yêu cầu bằng cấp, chứng chỉ, quy trình và tiêu chuẩn kỹ thuật

Các quy định về yêu cầu, thủ tục về chứng chỉ, bằng cấp và tiêu chuẩn kỹ thuật đối với năng lực chuyên môn của nhà cung cấp dịch vụ được quy định trong các văn bản quy phạm pháp luật ngành. Trong một số lĩnh vực dịch vụ có quy định cụ thể về quy trình kiểm tra năng lực chuyên môn hoặc bằng cấp như Nghị định số 87/2003/NĐ-CP về hoạt động của Luật sư nước ngoài và tổ chức luật sư nước ngoài tại Việt Nam và Thông tư số 06/2003/TT-BTP của Bộ Tư pháp về hướng dẫn thực thi Nghị định 87/2003/NĐ-CP ngày 29/9/2003 quy định rõ ràng, minh bạch các thủ tục để luật sư nước ngoài xin giấy phép hoạt động tại Việt Nam và kiểm tra năng lực của luật sư nước ngoài muốn hành nghề tư vấn pháp luật tại Việt Nam. Theo các quy định này, luật sư nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực tư vấn pháp lý phải có bằng cử nhân luật và đáp ứng các điều kiện tương tự như Luật sư Việt Nam. Trong lĩnh vực kế toán kiểm toán, Thông tư số 64/2004/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 29/6/2004 về kiểm toán độc lập và Quyết định số 59/2004/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ngày 9/7/2004 về quy chế kiểm tra và cấp giấy phép hành nghề kế toán đưa ra các điều kiện rõ ràng về yêu cầu bằng cấp đối với kế toán viên, kiểm toán viên. Tuy nhiên, trong nhiều ngành dịch vụ không có quy định cụ thể về tiêu chí, thủ tục kiểm tra trình độ như tư vấn thuế, dịch vụ quản lý, v.v..

Các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền và đặc quyền

Điều 6 Luật thương mại đưa ra nguyên tắc Nhà nước duy trì độc quyền trong một số lĩnh vực, khu vực, hàng hóa và dịch vụ phù hợp với danh mục do Chính phủ công bố. Tuy nhiên, không có văn bản quy phạm pháp luật nào điều chỉnh Danh mục này. Hiện nay, Nhà nước Việt Nam duy trì một số dịch vụ đặc quyền cho các doanh nghiệp Nhà nước như vận tải, điện, nước ...

Việt Nam đã ban hành Luật cạnh tranh, trong đó có quy định cụ thể về việc lạm dụng vị thế thống trị (Điều 14) và các biện pháp để kiểm soát việc doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực đặc quyền (Điều 15) để đảm bảo các nhà cung cấp dịch vụ có đặc quyền không thể lạm dụng vị thế thống trị của mình để cạnh tranh không bình đẳng. So sánh với các quy định của

WTO và các hiệp định quốc tế khác về độc quyền và nhà cung cấp dịch vụ đặc quyền, luật pháp Việt Nam đã có các điều khoản cấm, ngăn chặn việc lạm dụng vị thế thống trị của các nhà cung cấp dịch vụ đặc quyền. Tuy nhiên, Việt Nam cần có một chiến lược rõ ràng về các doanh nghiệp độc quyền và các nhà cung cấp dịch vụ đặc quyền để tránh bóp méo thị trường.

7.4 Khuyến nghị

Từ phân tích nói trên, nghiên cứu này đưa ra một số khuyến nghị để phát triển lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam:

7.4.1 Rà soát toàn diện các hiệp định quốc tế về dịch vụ

Việt Nam đã là thành viên của AFAS, GATS, các thỏa thuận FTA về thương mại dịch vụ và các hiệp định quốc tế khác liên quan tới dịch vụ. Tất cả các thỏa thuận quốc tế này điều chỉnh thương mại dịch vụ. Do đó Chính phủ Việt Nam cần rà soát toàn diện tất cả các cam kết trong các khuôn khổ đó để hướng dẫn rõ ràng cho các doanh nghiệp và các nhà cung cấp dịch vụ khai thác các thỏa thuận quốc tế này.

Bên cạnh đó, dựa trên kết quả rà soát, cần xây dựng một chiến lược đàm phán các thỏa thuận về thương mại dịch vụ, đặc biệt là các thỏa thuận trong khuôn khổ FTA giữa ASEAN và các đối tác khác như EC, Hàn Quốc.

7.4.2 Rà soát hệ thống pháp luật về dịch vụ

Để hệ thống pháp luật Việt Nam hiệu quả và hỗ trợ đầy đủ sự phát triển của dịch vụ tại Việt Nam, cần rà soát hệ thống này hàng năm hoặc hai năm một lần để tìm ra các rào cản đối với các nhà cung cấp dịch vụ cũng như các điểm chưa phù hợp với các hiệp định quốc tế mà Việt Nam là thành viên. Sau đó, Việt Nam cần bổ sung, sửa đổi hoặc thông qua các văn bản mới cho phù hợp.

7.4.3 Thông qua kế hoạch hành động của Chính phủ đối với một số lĩnh vực dịch vụ then chốt

Tại Việt Nam, một số chiến lược đối với một số lĩnh vực dịch vụ quan trọng như vận tải, viễn thông đã được ban hành. Tuy nhiên, trong một số lĩnh vực dịch vụ quan trọng khác nhau ngân hàng, bảo hiểm chưa có chiến lược. Đối với tất cả các ngành dịch vụ, không có một chiến lược phát triển chung. Do đó, cần có một chiến lược phát triển tổng thể cho toàn bộ lĩnh vực dịch vụ cũng như có các chiến lược phát triển cho các lĩnh vực dịch vụ then chốt.

7.4.4 Cải thiện cơ chế phối hợp trong Chính phủ

Cần có một Bộ trong Chính phủ được chỉ định để điều phối toàn bộ các ngành dịch vụ nhằm thúc đẩy sự phát triển của tất cả lĩnh vực dịch vụ phù hợp với chiến lược phát triển tổng thể của lĩnh vực dịch vụ như đề cập ở trên.

7.4.5 Rà soát và đơn giản hóa thủ tục cấp phép

Mỗi ngành dịch vụ có thể cần các điều kiện cụ thể về năng lực của nhà cung cấp dịch vụ. Tuy nhiên, cần có các tiêu chí chung về năng lực, trình độ cho tất cả các lĩnh vực dịch vụ

như đề cập trong cam kết của Việt Nam trong WTO⁷⁷. Bộ, ngành thuộc Chính phủ chịu trách nhiệm về toàn bộ lĩnh vực dịch vụ (được chỉ định với chức năng và nhiệm vụ như trên) cần rà soát tất cả thủ tục cấp phép trong các lĩnh vực dịch vụ và đưa ra khuyến nghị cần đơn giản hóa thủ tục nào để tạo điều kiện thuận lợi cho sự tham gia, hoạt động và rút khỏi thị trường của các nhà cung cấp dịch vụ.

7.4.6 Tăng cường minh bạch

Việt Nam đã có nhiều nỗ lực lớn xét về mặt minh bạch hóa. Luật, quy định của Việt Nam về minh bạch hóa là phù hợp với cam kết của Việt Nam trong WTO và trong các khuôn khổ quốc tế khác. Tuy nhiên, cần thực thi nghiêm túc các quy định pháp luật về minh bạch hóa, đặc biệt cần cấm việc sử dụng công văn như văn bản quy phạm pháp luật có tính chất áp dụng chung.

⁷⁷ Đoạn 507 trong Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO đề cập ở trên.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. AXCO. Báo cáo thị trường bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam (P&C). Dịch vụ thông tin bảo hiểm của AXCO, tháng 2 năm 2009.
2. AVI. Tổng quan thị trường bảo hiểm Việt Nam 2008. Báo cáo hàng năm. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, 2009.
3. AVI. Báo cáo về hoạt động của AVI năm 2008. Báo cáo hàng năm. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, 2009.
4. BMI. Báo cáo thị trường bảo hiểm Việt Nam. Business Monitor International Ltd, tháng 3 năm 2009.
5. Capgemini và Efma, 3rd ed. Báo cáo thị trường bảo hiểm thế giới. Capgemini và Hiệp hội Marketing và quản lý tài chính châu Âu, 2009.
6. HoSTC. Các báo cáo hàng năm. Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, 2000-2006.
7. HoSE. Các báo cáo hàng năm. Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, 2007-2008.
8. HaSTC. Các báo cáo hàng năm. Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội, 2005-2007.
9. HNX. Các báo cáo hàng năm. Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội. 2008.
10. Luật kinh doanh bảo hiểm. Nhà xuất bản thống kê Hà Nội, 2001.
11. Loc D Truong. Quá trình cổ phần hóa và sự phát triển của thị trường chứng khoán: trường hợp của Việt Nam, luận văn thạc sỹ, Đại học Groningen, 2006.
12. Jean M., Lobet. Bảo vệ cổ đông thiểu số để thúc đẩy đầu tư: trường hợp Việt Nam, 2006, 2006.
13. KPMG. Quy định của Việt Nam: Quỹ và quản lý Quỹ. Báo cáo của KPMG Việt Nam, 2009.
14. Ninh Vu. Ngành bảo hiểm Việt Nam tiếp tục phát triển lành mạnh và bền vững. Báo cáo hàng năm về thị trường bảo hiểm Việt Nam, 2006.
15. Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2003-2010. Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ. Bộ Tài chính Việt Nam, 2003.
16. SSC. Báo cáo hàng năm. Ủy ban chứng khoán Nhà nước, 2000-2008.
17. SSC. Luật chứng khoán và các quy định hướng dẫn thực thi, tập 1 và 2 (bản tiếng Việt). Nhà xuất bản tài chính. Ủy ban chứng khoán Nhà nước, Hà Nội, 2007-2008.
18. Thanh Vo và Duong Nguyen. Việt Nam sau 02 năm gia nhập WTO: Các bài học thu được. Bản tin kinh tế ASEAN tập. 26 Số. 1, trang 115-35, 2007.
19. WB. Các vấn đề vốn: Báo cáo phát triển Việt Nam. Báo cáo của Ngân hàng thế giới cho cuộc họp của Nhóm tư vấn, Hà Nội, 2008;
20. APEC.2007. 2007 APEC Báo cáo chính sách kinh tế. Singapore: sự phát triển của lĩnh vực quản lý công;

21. Barro, R. J. (1989), “Nghiên cứu về tăng trưởng, tiết kiệm và Chính phủ ở nhiều nước” tài liệu nghiên cứu số 2855 của National Bureau of Economic Research: 2855, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research;
22. Barro, R. J. (1990), “Chi tiêu Chính phủ trong mô hình đơn giản về tăng trưởng”, *Journal of Political Economy*, 98(5), 103-125;
23. Barro, R. J. (1997), *Các yếu tố quyết định tăng trưởng kinh tế: nghiên cứu thực nghiệm tại nhiều nước*, Cambridge, MA: MIT Press;
24. Barro, Robert. 1996. Ba mô hình về y tế và tăng trưởng kinh tế. Cambridge, MA: Harvard University;
25. Barro, Robert và Jong-Wha Lee. Tháng 4 năm 1993. So sánh quốc tế về thành tựu giáo dục. *NBER Working Paper No. 4349*;
26. Bloom, David E., David Canning và Jaypee Sevilla. Tháng 11 năm 2001. Tác động của y tế tới tăng trưởng kinh tế: lý thuyết và thực tiễn. *NBER Working Paper No. 8587*;
27. Bokros, Lajos và Jean-Jacques Dethier. 1998. Cải cách tài chính công trong giai đoạn chuyển đổi: kinh nghiệm của Hungary. World Bank.;
28. Bosworth, Barry. 2009. Hoạt động của lĩnh vực dịch vụ tại các nước OECD
29. CIEM. 2009. Kinh tế Việt Nam 2008. Hà Nội: Nhà xuất bản tài chính;
30. CIEM. 2008. Kinh tế Việt Nam 2007. Hà Nội: Nhà xuất bản tài chính;
31. Duong, Le Bach; Hong, Khuat Thu; Sinh, Bach Tan; và Tung, Nguyen Thanh. 2003. *Xã hội dân sự tại Việt Nam*. (Hà Nội: Trung tâm nghiên cứu phát triển xã hội);
32. Giao, Tran Van. Cải cách tài chính công ở Việt Nam hiện nay. Tạp chí Cộng Sản, số 11 (155). 2008;
33. Grossman, Michael. Tháng 3 năm 1972. Về khái niệm vốn và nhu cầu đối với sức khỏe. *Journal of Political Economy* 80: 223-55;
34. Gunalp, Burak và Oguzhan C. Dincer. 2005. Quy mô tối ưu của Chính phủ tại các nước đang chuyển đổi. Social Science Research Network. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=832605;
35. Karras, G. 1993. “Tác động tới lao động và sản lượng từ chính sách chi tiêu của Chính phủ. Liệu quy mô của Chính phủ có quan trọng không?”, *Economic Inquiry*, 31(3), 354-369;
36. Karras, G. 1996. “Quy mô tối ưu của Chính phủ: thêm bằng chứng quốc tế về năng suất của các dịch vụ Chính phủ”, *Economic Inquiry*, 34(2), 193-203;
37. Karras, G. 1997. “Về quy mô tối ưu của Chính phủ tại châu Âu: lý thuyết và thực tiễn”, *Manchester School*, 65(3), 280-294;
38. Levine, R. và D. Renelt (1991), “Nghiên cứu tại một số nước về tăng trưởng và chính sách: một số vấn đề về phương pháp luận, khái niệm và số liệu”, tài liệu nghiên cứu của WB số 608, Washington, D.C., The World Bank;
39. Mankiw, N.G., D. Romer và D.N. Weil. Tháng 5 năm 1992. Đóng góp về nghiên cứu tăng trưởng kinh tế. *Quarterly Journal of Economics* 107: 407-37;
40. Ortiz, Isabel. 2008. “Chính sách xã hội.” Trong *National Development Strategies - Policy Note*. Ban kinh tế và phát triển xã hội của Liên Hợp quốc. (UN: New York);
41. Romer, P. M. (1989), “Nguồn nhân lực và tăng trưởng: lý thuyết và thực tiễn”, tài liệu nghiên cứu của National Bureau of Economic Research, Số : 3173, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research;

42. Sinh, Bach Tan. 2001. *Xã hội dân sự và các Tổ chức phi chính phủ tại Việt Nam: Một số Suy nghĩ Ban đầu về Phát triển và Những trở ngại*;
43. Nhóm đánh giá của các bên liên quan(SAG) – Việt Nam. 2006. *Sự xuất hiện xã hội dân sự: đánh giá ban đầu về xã hội dân sự tại Việt Nam*. Báo cáo, được hiệu đính bởi Irene Norlund (điều phối viên quốc tế); Dang Ngoc Dinh (Điều phối viên trong nước); và Bach Tan Sinh, Chu Dung, Dang Ngoc Quang, Do Bich Diem, Nguyen Manh Cuong, Tang The Cuong, Vu Chi Mai. Viện nghiên cứu phát triển Việt Nam (VIDS); UNDP Việt Nam; SNV Việt Nam; và CIVICUS (chỉ số xã hội dân sự, Hà Nội tháng 3 năm 2006);
44. UNDP và MPI. 2006. *Khuôn khổ chung cho chiến lược lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam tới năm 2020*, Hà Nội;
45. Việt, Vũ Quang. 2006. “Chi tiêu cho giáo dục: Những con số 'giật mình!'”, VietNamnet, 13-2-2006;
46. Việt, Vũ Quang. 2005. “Giáo dục tư hay công nhìn từ góc độ lý thuyết kinh tế”, Seminar về cải cách giáo dục, 2005;
47. Việt, Vũ Quang. 2008. “Phát triển giáo dục, vai trò của học phí, trách nhiệm và khả năng ngân sách nhà nước”, 4-2008;
48. Wolfi. A. 2005. *Nền kinh tế dịch vụ tại các nước OECD*. Tài liệu nghiên cứu của OECD;
49. World Bank. 1993. *Báo cáo phát triển thế giới, 1993: đầu tư vào y tế*. New York: Oxford University Press
50. World Bank. 2004. *Báo cáo phát triển thế giới. “Đưa dịch vụ phục vụ người dân”*;
51. World Health Organization. Tháng 6 năm 1999. “WHO đối với y tế và năng suất kinh tế” *Population and Development Review* 25.2: 396-401;
52. World Health Organization. 2009. *Số liệu về y tế thế giới 2009*;
53. WTO. 2001. *Mở cửa thị trường: công việc chưa hoàn thành, các vấn đề sau Vòng Uruguay*, nghiên cứu số 6 Geneva tháng 4 2001, trang. 123-124;
54. WTO. 1998. *y tế và dịch vụ xã hội, thông tin cơ bản của Ban Thư ký*, 18 tháng 9 năm 1998, S/C/W/50, p. 10-11, No. 37-39;
55. CPI 2008. Presskit;
56. http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi;
57. CIEM. 2007. *Cải cách dịch vụ công tại Việt Nam*. Hà Nội;
58. <http://www.vnep.org.vn/Modules/CMS/Upload/6/CUON%20SACH%20VE%20DICH%20VU%20CONG%20pdf.pdf>;
59. Tài liệu sự kiện. Tạp chí công sản. 10/4/2007. http://rtccd.org.vn/IMAGES/CATALOGUE/86_NGHEODIVICHUABENH.PDF;
60. Lao Động No. 277. 29/11/2008. *Điều trần của HĐND TPHCM về chất lượng cung ứng dịch vụ công năm 2008: Vì sao cả 7 dịch vụ công đều bị mất điểm?*
61. <http://www.laodong.com.vn/Home/Vi-sao-ca-7-dich-vu-cong-deu-bi-mat-diem/200811/116708.laodong>;
62. Lao Động No. 136. 20/06/2009. *Mỗi ngày thất thoát 500.000m3 nước sạch* ;
63. <http://www.laodong.com.vn/Home/Moi-ngay-that-thoat-500000m3-nuoc-sach/20096/143695.laodong>;
64. Lao Động No. 88. 19/04/2008. *Ti trọng chi phí y tế người dân tự chi trả sẽ cao hơn 70%* ;

65. <http://www.laodong.com.vn/Home/Ti-trong-chi-phi-y-te-nguoi-dan-tu-chi-tra-se-cao-hon-70/20084/85351.laodong;>
66. Phapluat. 18/4/2008. Hợp Ủy ban Thường vụ Quốc hội: Mất công bằng trong y tế ;
67. http://www.phapluattp.vn/news/chinh-tri/view.aspx?news_id=214196;
68. Vietbao. 02/11/2007. Chuyện dài cải cách tiền lương ;
69. [http://vietbao.vn/Xa-hoi/Chuyen-dai-cai-cach-tien-luong/40227395/124/;](http://vietbao.vn/Xa-hoi/Chuyen-dai-cai-cach-tien-luong/40227395/124/)
70. Vietbao. 25/12/2007. Tỷ lệ mắc bệnh của người dân làng nghề cao gấp 2-3 lần khu vực khác ;
71. [http://vietbao.vn/Suc-khoe/Ty-le-mac-benh-cua-nguoi-dan-lang-nghe-cao-gap-23-lan-khu-vuc-khac/65116354/248/;](http://vietbao.vn/Suc-khoe/Ty-le-mac-benh-cua-nguoi-dan-lang-nghe-cao-gap-23-lan-khu-vuc-khac/65116354/248/)
72. Vietnatriệuet. 20/10/2006. GDP tăng trưởng 2 chữ số, tại sao không ;
73. http://vietnamnet.vn/service/printversion.vnn?article_id=854688;
74. Vnchannel 30/8/2008. Cải cách tiền lương: Sẽ không khống chế mức tối đa. [http://www.vnchannel.net/news/kinh-te/200808/cai-cach-tien-luong-se-khong-khong-che-muc-toi-da.100753.html;](http://www.vnchannel.net/news/kinh-te/200808/cai-cach-tien-luong-se-khong-khong-che-muc-toi-da.100753.html)
75. Vnexpress. 11/11/2005. Tỷ lệ tội phạm 'ăn' trong đầu tư xây dựng cơ bản còn cao;
76. [http://vnexpress.net/SG/Phap-luat/2005/11/3B9E3FA9/;](http://vnexpress.net/SG/Phap-luat/2005/11/3B9E3FA9/)
77. World Values Survey Vietnam (2001). Có thể tham khảo tại [http://www.democ.uci.edu/democ/archive/vietnam.htm;](http://www.democ.uci.edu/democ/archive/vietnam.htm)
78. Thư viện quốc hội (2005) Thông tin về Việt Nam, Washington D.C;
79. Limao N. và Venables, A. (2001) Cơ sở hạ tầng, Bất lợi về địa lý và chi phí vận tải, Tạp chí kinh tế của Ngân hàng Thế giới, 15;
80. Lovelock, Ch. And Wirtz. J. (2004) Marketing dịch vụ , Upper Saddle River, New Jersey Prentice Hall;
81. Mattoo, A. Rathindran, R. và Subramanian, A. (2006) Tính toán tự do hóa thương mại dịch vụ và tác động tới Tăng trưởng kinh tế: Minh họa, Tạp chí hội nhập kinh tế, 21:64–98;
82. MPI/UNDP (2005) Lựa chọn và khuyến nghị đối với Chiến lược phát triển toàn diện đối với lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam, Hà Nội, Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam (MPI) và UNDP;
83. MPI và UNDP (2006) Khuôn khổ chung cho Chiến lược dịch vụ tại Việt Nam tới năm, (MPI) và (UNDP), Hà Nội, (do Riddle, Tiến sỹ Nguyễn Hồng Sơn và Hernandez, C.);
84. NCIEC/USAID, 2006 Tài liệu gia nhập WTO của Việt Nam, Hà Nội, Ủy ban Quốc gia về Hội nhập kinh tế quốc tế (NCIEC) và Cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID);
85. Quang, Truong. (1997), 'Quản lý mâu thuẫn trong các liên doanh tại Việt Nam', Chuyển đổi, 38(1&2), 282-306;
86. Quang, T. & Vuong, N. T. (2002) Phong cách quản lý và hiệu quả tổ chức tại Việt Nam, Nghiên cứu và thực tiễn trong quản lý nguồn nhân lực 10(2);
87. Phạm Chi Lan và Riddle, Dorothy (2005) Thiết kế Chiến lược xuất khẩu dịch vụ quốc gia cho Cục xúc tiến thương mại; Dự án của Cục xúc tiến thương mại, số VIE/61/94, Hà nội;

88. Ralston, D. A., Nguyen van Thang & Napier, N. K. (1999) Nghiên cứu so sánh về giá trị công việc của các nhà quản lý ở miền Bắc và miền Nam Việt Nam', Tạp chí kinh doanh quốc tế, 30(4);
 89. Shi, Zhiyu (2007) Phân tích Nhập siêu giữa Trung Quốc và ASEAN, xem xét các vấn đề kinh tế, /www.mofcom.gov.cn;
 90. Swierczek, E. W. (1994) Văn hóa và mâu thuẫn trong các liên doanh ở châu Á, Tạp chí quốc tế về quản lý dự án, 12(1), 7;
 91. Trần Ngọc Ca (2009) Tác động của chính sách tới phát triển thương mại dịch vụ ở Việt Nam, Trung tâm nghiên cứu phát triển quốc tế, (IDRS), Ottawa;
 92. Tổ chức Minh bạch quốc tế ;
 93. Lao động di cư (2008) Nhóm đặc trách về Lao động di cư ASEAN, Tham vấn quốc gia Việt Nam về việc bảo hộ và thúc đẩy quyền của lao động di cư, 3-4 tháng 3, 2008, Hà Nội, Việt Nam;
 94. Xu, Ningning. (2007) Tạp chí về 15 năm hợp tác kinh tế và kinh doanh giữa ASEAN và Trung Quốc, diễn đàn Trung Quốc;
 95. UNCTAD (2005) Báo cáo đầu tư toàn cầu, Geneva, UNCTAD;
 96. UNCTAD (2008) Rà soát chính sách đầu tư: Việt Nam, Geneva, UNCTAD;
 97. USAID (2005) Rà soát cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông Việt Nam, Hà Nội;
 98. WEF 2009 Báo cáo cạnh tranh toàn cầu, Geneva, Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF);
 99. Wilson, J. S., Mann, C. & Otsuki, T. (2005) Đánh giá các lợi ích của thuận lợi hóa thương mại: Khía cạnh toàn cầu, Kinh tế thế giới 28 (6);
 100. Ngân hàng Thế giới, www.doingbusiness.org;
 101. WEF (2009) Báo cáo năng lực cạnh tranh Toàn cầu 2008-2009, Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF);
 102. Wozniak, L. (2007) Đưa dịch vụ ngân hàng cá nhân vào Việt Nam, Finance Asia, T9;
 103. WTO (2008) Thông tin về các nước 2008, Geneva, Tổ chức thương mại thế giới;
 104. MPI và UNDP 2006. *Khuôn khổ chung cho chiến lược quốc gia phát triển lĩnh vực dịch vụ tại Việt Nam tới năm 2020*. Hà Nội: UNDP;
 105. Bộ Tư pháp. 2008. *Báo cáo rà soát sự phù hợp của hệ thống pháp luật Việt Nam với các Hiệp định WTO và cam kết của Việt Nam*. Hà Nội: Vụ Pháp luật quốc tế, Bộ Tư pháp;
 106. Bộ Tư pháp. 2007. *Báo cáo rà soát sự phù hợp của hệ thống pháp luật Việt Nam với BTA*. Hà Nội: Vụ Pháp luật quốc tế, Bộ Tư pháp;
 107. Bộ Tư pháp. 2008. *Báo cáo về tác động của BTA tới hệ thống pháp luật Việt Nam*. Hà Nội: Vụ Pháp luật quốc tế, Bộ Tư pháp;
 108. Bộ Công Thương. 2008. *Báo cáo hoàn thiện, hoạt động Code Serv-2, Hỗ trợ Bộ tư pháp và các Bộ ngành liên quan rà soát hệ thống pháp luật quốc gia với các nghĩa vụ và cam kết theo GATS*. Hà Nội: Bộ Công Thương;
 109. WTO. 2006. *Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO*;
- Các hiệp định quốc tế liên quan tới dịch vụ mà Việt Nam tham gia.
- Hiến pháp 1992, sửa đổi năm 2001 và các văn bản pháp lý khác.

PHỤ LỤC

DANH SÁCH CÁC VĂN BẢN PHÁP QUY VỀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ

LUẬT

1. Luật Quy hoạch đô thị ngày 29 tháng 6 năm 2009
2. Luật sửa đổi bổ sung Luật điện ảnh ngày 29 tháng 6 năm 2009
3. Luật sửa đổi bổ sung the Luật di sản văn hóa ngày 29 tháng 6 năm 2009
4. Luật sửa đổi bổ sung the Luật Sở hữu trí tuệ ngày 29 tháng 6 năm 2009
5. Luật Bảo hiểm y tế ngày 28 tháng 11 năm 008
6. Luật Công nghệ cao ngày 28 tháng 11 năm 2008
7. Luật vận tải đường bộ ngày 28 tháng 11 năm 2008
8. Luật thể thao và giáo dục thể chất ngày 12 tháng 12 năm 2006
9. Luật Công chứng ngày 12 tháng 12 năm 2006
10. Luật chuyên giao công nghệ ngày 12 tháng 12 năm 2006
11. Luật Điện ảnh ngày 12 tháng 7 năm 2006
12. Luật Kinh doanh Bất động sản ngày 12 tháng 7 năm 2006
13. Luật về Luật sư ngày 12 tháng 7 năm 2006
14. Luật Chứng khoán ngày 12 tháng 7 năm 2006
15. Luật Công nghệ thông tin ngày 12 tháng 7 năm 2006
16. Luật cạnh tranh ngày 3 tháng 12 năm 2004
17. Luật sửa đổi bổ sung Luật khiếu nại tố cáo ngày 15 tháng 6 năm 2004
18. Luật về các tổ chức tín dụng sửa đổi ngày 15 tháng 6 năm 2004
19. Luật Xây dựng năm 2004
20. Luật Ngân hàng Nhà nước sửa đổi năm 2003;
21. Luật Kế toán 2003;
22. Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000;
23. Luật đầu tư nước ngoài sửa đổi năm 2000;
24. Luật thương mại;
25. Luật Ban hành văn bản pháp luật và các sửa đổi năm 2002
26. Luật doanh nghiệp Nhà nước
27. Luật doanh nghiệp

28. Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000;
29. Luật giáo dục năm 1998;
30. Luật Khoa học và Công nghệ năm 2000;

PHÁP LỆNH

1. Pháp lệnh về hành nghề y dược tư nhân năm 2003;
2. Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông năm 2002;
3. Pháp lệnh về MFN và NT năm 2002.
4. Pháp lệnh phí và lệ phí năm 2001
5. Pháp lệnh quảng cáo năm 2001;
6. Pháp lệnh về nhập cảnh, lưu trú và xuất cảnh của người nước ngoài tại Việt Nam;
7. Pháp lệnh du lịch năm 1999;
8. Pháp lệnh giá

NGHỊ ĐỊNH CỦA CHÍNH PHỦ

1. Nghị định 160/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 03 tháng 9 năm 2004 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện Pháp lệnh Bưu chính vận tải trong lĩnh vực vận tải;
2. Nghị định 159/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 31 tháng 8 năm 2004 về các hoạt động khoa học và công nghệ thông tin;
3. Nghị định 157/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 18 tháng 4 năm 2004 hướng dẫn chi tiết thi hành Pháp lệnh Bưu chính vận tải trong lĩnh vực Bưu chính;
4. Nghị định 105/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 30 tháng 3 năm 2004 về kiểm toán độc lập;
5. Nghị định 104/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 23 tháng 3 năm 2004 về Công báo của nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam
6. Nghị định 165/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 16 tháng 9 năm 2004 hướng dẫn thực hiện một số điều về quản lý hợp tác quốc tế trong lĩnh vực giáo dục của Luật giáo dục.
7. Nghị định 24/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 14 tháng 1 năm 2004 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện Pháp lệnh Bưu chính vận tải trong lĩnh vực tần số vô tuyến;
8. Nghị định 129/2004/NĐ-CP của Chính phủ ngày 31 tháng 5 năm 2004 về hướng dẫn chi tiết việc thực thi một số điều của Luật Kế toán
9. Nghị định 125/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 29 tháng 10 năm 2003 về quản lý vận tải đa phương thức quốc tế

10. Nghị định 87/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 22 tháng 7 năm 2003 về hành nghề chuyên môn của Tổ chức luật sư nước ngoài và Luật sư nước ngoài tại Việt Nam
11. Nghị định No.144/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 28 tháng 11 năm 2003 về chứng khoán và thị trường chứng khoán;
12. Nghị định 159/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 10 tháng 12 năm 2003 về cung cấp và sử dụng séc;
13. Nghị định 66/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 12 tháng 6 năm 2003 sửa đổi bổ sung một số điều của Quy chế đấu thầu gắn với Nghị định số 88/1999/NĐ-CP ngày 1 tháng 9 năm 1999 và Nghị định số 4/2000/NĐ-CP ngày 5 tháng 5 năm 2000;
14. Nghị định 24/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 13 tháng 3 năm 2003 hướng dẫn chi tiết việc thực thi Pháp lệnh giá;
15. Nghị định 103/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 12 tháng 9 năm 2003 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện Pháp lệnh hành nghề y dược tư nhân
16. Nghị định 79/2002/NĐ-CP của Chính phủ ngày 04 tháng 10 năm 2002 về tổ chức và hoạt động của công ty tài chính;
17. Nghị định 81/2002/NĐ-CP của Chính phủ ngày 17 tháng 10 năm 2002 về hướng dẫn chi tiết thực hiện một số điều của Luật Khoa học và Công nghệ;
18. Nghị định 85/2002/NĐ-CP của Chính phủ ngày 25 tháng 10 năm 2002 sửa đổi bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 19 tháng 12 năm 1999 về bảo lãnh cho vay của các Tổ chức tín dụng.
19. Nghị định 90/2002/NĐ-CP của Chính phủ ngày 11 tháng 11 năm 2002 về chức năng và nhiệm vụ của Bộ Bưu chính viễn thông.
20. Nghị định 55/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 23 tháng 8 năm 2001 về quản lý cung cấp và sử dụng dịch vụ internet;
21. Nghị định 05/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 17 tháng 1 năm 2001 sửa đổi Nghị định 63/NĐ-CP về quản lý ngoại hối
22. Nghị định 21/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 28 tháng 5 năm 2001 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện Pháp lệnh xuất nhập cảnh và lưu trú của người nước ngoài tại Việt Nam;
23. Nghị định 44/2001/NĐ-CP của Chính phủ sửa đổi Nghị định 57/1998/ND/CP ngày 31 tháng 7 năm 1998
24. Nghị định 91/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 11 tháng 12 năm 2001 về điều kiện kinh doanh trong lĩnh vực vận tải đường thủy nội địa
25. Nghị định 10/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 19 tháng 3 năm 2001 về điều kiện kinh doanh dịch vụ vận tải biển
26. Nghị định 42/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 01 tháng 8 năm 2001 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện luật kinh doanh Bảo hiểm

27. Nghị định số 43/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 1 tháng 8 năm 2001 về cơ chế tài chính đối với các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;
28. Nghị định 16/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 02 tháng 5 năm 2001 về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính;
29. Nghị định 31/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 26 tháng 6 năm 2001 xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực văn hóa thông tin
30. Nghị định 72/2000/NĐ-CP của Chính phủ ngày 5 tháng 12 năm 2000 về xuất bản và phổ biến các công trình ở nước ngoài
31. Nghị định 39/2000/NĐ/CP của Chính phủ ngày 24 tháng 8 năm 2000 về cơ sở du lịch;
32. Nghị định 43/2000/NĐ-CP của Chính phủ ngày 30/8/2000 hướng dẫn chi tiết thực hiện Luật giáo dục
33. Nghị định 06/2000/NĐ-CP của Chính phủ về hợp tác quốc tế trong lĩnh vực khoa học, công nghệ và giáo dục.
34. Nghị định 11/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 3 tháng 3 năm 1999 ban hành danh mục hàng hóa và dịch vụ cấm kinh doanh, danh mục hàng hóa và dịch vụ hạn chế kinh doanh và danh mục hàng hóa và dịch vụ kinh doanh có điều kiện;
35. Nghị định 13/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 17 tháng 3 năm 1999 về tổ chức và hoạt động của các tổ chức tín dụng nước ngoài và văn phòng đại diện tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam
36. Nghị định 178/1999/NĐ-CP của Chính phủ ngày 19 tháng 12 năm 1999 về bảo lãnh cho vay của các tổ chức tín dụng;

QUYẾT ĐỊNH VÀ CHỈ THỊ CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

1. Quyết định 146/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17 tháng 7 năm 2003 về tỷ lệ tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
2. Quyết định 36/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 11 tháng 3 năm 2003 ban hành quy định về góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam
3. Quyết định số 145/1999/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 28/6/1999 ban hành quy chế bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài;

VĂN BẢN PHÁP LUẬT CẤP BỘ

Thông tư

4. Thông tư 01/2004/TT-BYT của Bộ y tế ngày 06 tháng 1 năm 2004 hướng dẫn thi hành Nghị định về hành nghề y dược tư nhân;

5. Thông tư liên tịch 01/2004/TTLT-BVHTT-BYT ngày 12/01/2004 hướng dẫn hoạt động quảng cáo trong lĩnh vực y tế
6. Thông tư 15/2004/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 19 tháng 3 năm 2004 hướng dẫn thi hành một số Điều của 170/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2003 hướng dẫn chi tiết việc thi hành một số điều của Pháp lệnh giá
7. Thông tư 43/2003/TT-BVHTT của Bộ Văn hóa Thông tin ngày 16 tháng 7 năm 2003 hướng dẫn thi hành Nghị định 24/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 13 tháng 3 năm 2003 hướng dẫn chi tiết thi hành Pháp lệnh giá
8. Thông tư 06/2003/TT-BTP của Bộ Tư pháp hướng dẫn thi hành Nghị định 87/2003/NĐ-CP của Chính phủ ngày 22 tháng 7 năm 2003 về hành nghề luật của Tổ chức Luật sư nước ngoài và Luật sư nước ngoài tại Việt Nam
9. Thông tư 73/2003/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 31 tháng 7 năm 2003 hướng dẫn thi hành quy định về góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài tại các doanh nghiệp Việt Nam;
10. Thông tư 121/2003/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 12 tháng 12 năm 2003 hướng dẫn thi hành Quyết định 146/2003/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 17 tháng 7 năm 2003 về tỷ lệ tham gia của người nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam
11. Thông tư 107/2002/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 02 tháng 12 năm 2002 hướng dẫn thi hành cơ chế thu và quản lý phí cấp giấy phép lữ hành quốc tế và hướng dẫn viên du lịch quốc tế.
12. Thông tư liên tịch 04/2002/TTLT-BCA-BNG ngày 29 tháng 1 năm 2002 hướng dẫn thực hiện Nghị định 21/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 28 tháng 5 năm 2001 hướng dẫn chi tiết việc thực hiện Pháp lệnh xuất nhập cảnh và lưu trú của người nước ngoài tại Việt Nam
13. Thông tư 72/2001/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 28 tháng 8 năm 2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 43/2001/NĐ-CP của Chính phủ ngày 1 tháng 8 năm 2001 về cơ chế tài chính đối với doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm và doanh nghiệp trung gian bảo hiểm
14. Thông tư 04/2001/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ngày 18 tháng 5 năm 2001 về quản lý ngoại hối đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và đối tác nước ngoài trong Hợp đồng hợp tác kinh doanh
15. Thông tư 01/2001/TT-TCDL của Tổng cục Du lịch ngày 27 tháng 1 năm 2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 39/2000/NĐ-CP của Chính phủ ngày 24 tháng 8 năm 2000 về cơ sở lưu trú du lịch
16. Thông tư 04/2001/TT-TCBD của Tổng cục Bưu điện ngày 20 tháng 11 năm 2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 55/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 8 năm 2001 về quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ internet
17. Thông tư liên tịch 20/2000/BTM/TCDL hướng dẫn thực hiện Nghị định 45/2000/NĐ-CP ngày 6 tháng 11 năm 2000 về quy định đối với văn phòng đại diện, chi nhánh thương nhân nước ngoài và doanh nghiệp du lịch nước ngoài

18. Thông tư liên tịch 772/2001/TTLT-TCDC-NHNN ngày 21 tháng 5 năm 2001 hướng dẫn thủ tục thế chấp quyền sử dụng đất và các tài sản liên quan tới đất của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại các tổ chức tín dụng
19. Thông tư 71/2001/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 28 tháng 8 năm 2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 42/2001/NĐ-CP.
20. Thông tư 01/2001/TT-TCDL của Tổng cục Du lịch ngày 27 tháng 1 năm 2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 39/2000/NĐ-CP ngày 24 tháng 8 năm 2000;
21. Thông tư 08/2000/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ngày 4 tháng 7 năm 2000 hướng dẫn thực hiện Nghị định 13/1999/ND/CP của Chính phủ ngày 17 tháng 3 năm 1999 về tổ chức và hoạt động của tổ chức tín dụng nước ngoài và văn phòng tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam
22. Thông tư 107/2000/TC-BTC của Bộ Tài chính ngày 25 tháng 10 năm 2000 về đăng ký hành nghề kiểm toán;
23. Thông tư 01/1999/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ngày 16 tháng 4 năm 1999 hướng dẫn thực hiện Nghị định 63/1998/NĐ-CP ngày 17 tháng 8 năm 1998 của Chính phủ về quản lý ngoại tệ.

QUYẾT ĐỊNHS

24. Quyết định 121/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 02 tháng 2 năm 2005 ban hành quy chế kiểm toán độc lập cho các tổ chức tín dụng;
25. Quyết định 351/2004/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 07 tháng 8 năm 2004 ban hành quy chế đại lý tiền tệ
26. Quyết định 327/2004/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về điều chỉnh tỷ lệ huy động tiền gửi Việt Nam của chi nhánh ngân hàng EU tại Việt Nam
27. Quyết định 176/2003/QĐ-BBCVT của Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông ngày 10 tháng 11 năm 2003 ban hành quy chế quản lý chất lượng dịch vụ bưu chính và mạng lưới viễn thông
28. Quyết định 177/2003/QĐ-BBCVT của Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông ngày 10 tháng 11 năm 2003 ban hành danh mục dịch vụ bưu chính, mạng và viễn thông thuộc chức năng quản lý;
29. Quyết định 19/2003/QĐ-BXD của Bộ trưởng Bộ Xây dựng ngày 3 tháng 7 năm 2003 ban hành điều kiện cho các hoạt động xây dựng
30. Quyết định 18/2003/QĐ-BXD của Bộ trưởng Bộ Xây dựng ngày 27 tháng 6 năm 2003 ban hành quy chế quản lý chất lượng dự án.
31. Quyết định 112/2002/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 11 February, 2003 sửa đổi bổ sung một số điều trong quy chế bảo lãnh của các tổ chức tín dụng đi kèm Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 25 tháng 8 năm 2000

32. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN1 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 31 tháng 12 năm 2001 ban hành quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng
33. Quyết định 117/2000/QĐ-BKHCMNT của Bộ trưởng Bộ Khoa học, công nghệ và môi trường ngày 26 tháng 1 năm 2000 ban hành Danh mục hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu chịu kiểm tra Nhà nước về chất lượng.
34. Quyết định 492/2000/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 28 tháng 11 năm 2001 ban hành quy chế về góp vốn và mua cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài
35. Quyết định 26/2000/QĐ-UBCK2 của Ủy ban chứng khoán Nhà nước ban hành quy chế lựa chọn kiểm toán độc lập cho các công ty cổ phần
36. Quyết định 283/2000/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ngày 25 tháng 8 năm 2000 về ban hành quy chế bảo lãnh của các tổ chức tín dụng.

Phụ lục 1: Các cam kết tự do hóa dịch vụ ngân hàng

1. Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)

Hiệp định Thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ (BTA) có hiệu lực từ ngày 11 tháng 12 năm 2001. Nội dung chính của BTA đề ra các nguyên tắc và quy tắc điều chỉnh luồng thương mại giữa hai nước. Chương 3 đề ra các quy tắc áp dụng đối với thương mại dịch vụ. Các cam kết tự do hóa cụ thể (đối với hàng hóa và dịch vụ) nằm trong các phụ lục đối với Hiệp định, trong đó Hiệp định G của Việt Nam chứa các cam kết cụ thể của Việt Nam đối với dịch vụ. Trong số 8 lĩnh vực dịch vụ thuộc biểu cam kết, dịch vụ tài chính và cụ thể hơn là “dịch vụ ngân hàng và tài chính”, chiếm phần dài nhất trong biểu cam kết, với các đặc điểm riêng (hạn chế, điều kiện và lộ trình) đối với việc mở cửa thị trường liên quan tới bốn phương thức cung cấp dịch vụ (cung cấp qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài, hiện diện thương mại và hiện diện của tự nhiên nhân). Việc này cho thấy cam kết và quyết tâm của Chính phủ trong việc thực hiện quá trình tự do hóa các dịch vụ tài chính và ngân hàng.

Cụ thể hơn, theo BTA, Chính phủ Việt Nam đồng ý tuân thủ nguyên tắc và quy định chung tại Chương 3, và thực hiện cam kết về mở cửa thị trường, đối xử quốc gia: có nghĩa là các ngân hàng và công ty tài chính từ Hoa Kỳ sẽ có các cơ hội thị trường tốt hơn trong lĩnh vực tài chính Việt Nam. Các cam kết và nghĩa vụ quan trọng như sau:

Đối xử tối huệ quốc (MFN): Tuân thủ với nguyên tắc này, thực chất là nguyên tắc của hệ thống thương mại đa phương (WTO), Việt Nam sẽ dành ngay lập tức và vô điều kiện cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Việt Nam dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của bất kỳ nước nào khác. Các ngoại lệ của nguyên tắc này gồm các trường hợp Việt Nam trao hay dành các ưu đãi cho các nước láng giềng nhằm thúc đẩy sự lưu thông thương mại dịch vụ được cung cấp và tiêu thụ tại chỗ trong các vùng tiếp giáp biên giới và các ưu đãi mà Việt Nam áp dụng

trong khuôn khổ một hiệp định tự do hóa dịch vụ (tức là thông qua các hiệp định hội nhập khu vực⁷⁸).

Đối xử quốc gia và tiếp cận thị trường: Đây không phải là các nguyên tắc áp dụng chung. Giống như trong Hiệp định GATS, hiệp định BTA phần dịch vụ (Chương 3) đề ra các nghĩa vụ “có điều kiện”, chỉ áp dụng trong các lĩnh vực được cam kết, tức là các hoạt động/lĩnh vực được liệt kê trong biểu cam kết cụ thể. Tức là trong biểu cam kết của mình, mỗi thành viên liệt kê chi tiết các hạn chế đối với mở cửa thị trường mình muốn duy trì cũng như các điều kiện để dành đối xử quốc gia⁷⁹. Bằng việc đưa ra cam kết mở cửa thị trường theo BTA, Việt Nam cam kết dành “dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Hoa Kỳ sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử đã được qui định theo các quy định, hạn chế và điều kiện đã được thoả thuận và chỉ rõ trong Lộ trình Cam kết cụ thể của mình tại Biểu cam kết. Các điều kiện và hạn chế này có thể mang tính phân biệt đối xử (chỉ áp dụng với người nước ngoài) hoặc không phân biệt đối xử (áp dụng với cả nhà cung cấp dịch vụ trong nước nhưng có tác dụng đặt ra hạn chế mức “trần” đối với dịch vụ. Có 6 loại điều kiện và hạn chế đối với tiếp cận thị trường theo BTA: hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ (dưới các hình thức hạn ngạch số lượng, độc quyền, các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền hay kiểm tra nhu cầu kinh tế), các hạn chế về tổng trị giá của các giao dịch dịch vụ, các hạn chế về tổng số các giao dịch dịch vụ hay tổng số lượng đầu ra của dịch vụ, các hạn chế về tổng số thể nhân mà có thể được thuê trong một lĩnh vực dịch vụ cụ thể, các hạn chế về sự tham gia góp vốn nước ngoài như hạn chế tỷ lệ tối đa đối với phần nắm giữ vốn của bên nước ngoài hay tổng trị giá của từng dự án hay tổng số dự án đầu tư nước ngoài, các biện pháp hạn chế hay đòi hỏi phải theo các hình thức thực thể pháp lý nhất định hay liên doanh thông qua đó một nhà cung cấp dịch vụ có thể cung cấp một dịch vụ.

Cam kết của Chính phủ Việt Nam đối với các ngân hàng và công ty tài chính Hoa Kỳ được quy định tại Phụ lục 2, một số cam kết chính như sau:

- Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tại Việt Nam thông qua các hình thức pháp lý: chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ, ngân hàng liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ, công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ, và công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ;
- Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ khác (ngoài ngân hàng và công ty thuê mua tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là liên doanh với đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó hạn chế này sẽ được bãi bỏ;
- Sau 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực các ngân hàng Hoa Kỳ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (từ tháng 12 năm 2010, các ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ sẽ được hoạt động tại Việt Nam);

⁷⁸ Điều kiện đối với ngoại lệ này được mô tả tại Điều 3, Chương 3 của Hiệp định BTA. Conditions for this last type of exceptions are described in Article 3, Chapter 3 of the BTA.

⁷⁹ Trong các lĩnh vực dịch vụ nêu trong Lộ trình Cam kết của mình trong Phụ lục G, phù hợp với các điều kiện và các chuẩn mực được đưa ra tại đó, mỗi Bên dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia, đối với tất cả các biện pháp ảnh hưởng đến việc cung cấp các dịch vụ, sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho các dịch vụ và người cung cấp dịch vụ tương tự của mình.

- Việt Nam có thể hạn chế, trên cơ sở đối xử quốc gia, việc tham gia cổ phần của các ngân hàng Hoa Kỳ tại các ngân hàng quốc doanh được cổ phần hoá như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam. Trong thời gian 9 năm trước năm 2010, các ngân hàng Hoa Kỳ có thể thành lập ngân hàng liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó phần góp vốn của đối tác Hoa Kỳ không thấp hơn 30% nhưng không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.; and
- Từ tháng 12 năm 2004, các chi nhánh ngân hàng của Hoa Kỳ được (i) nhận tài sản thế chấp bằng quyền sử dụng đất của các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (ii) có được quyền sử dụng đất mà được thế chấp cho các khoản vay trong trường hợp mất khả năng thanh toán khoản vay, phá sản hay giải thể của doanh nghiệp vay nợ đó; (iii) tiếp cận Ngân hàng trung ương trong các hoạt động tái chiết khấu, hoán đổi, hợp đồng tương lai và quan trọng nhất (iv) hưởng đối xử quốc gia giống như các ngân hàng trong nước khác.

Theo cam kết trong BTA, Việt Nam cần tuân thủ GATS và thực thi các cam kết sau:

- Sau 03 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được thành lập công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ và công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ. Từ tháng 1 năm 2003, các tổ chức tín dụng phi ngân hàng có thể thành lập chi nhánh và văn phòng đại diện nếu như các tổ chức này đã hoạt động trên 02 năm và nợ tới hạn không quá 5%; và
- Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng Hoa Kỳ cung cấp dịch vụ tiền gửi bằng nội tệ, thế tín dụng, máy rút tiền tự động và các sản phẩm/dịch vụ khác.

2. Hiệp định khung về dịch vụ ASEAN (AFAS)

Hiệp định khung về dịch vụ ASEAN được ký kết năm 1995. Việt Nam gia nhập ASEAN vào tháng 7 năm 1995. Hiệp định yêu cầu các nước ASEAN là thành viên WTO cam kết cao hơn GATS trong lĩnh vực dịch vụ và các nước chưa phải là thành viên WTO cam kết không kém hơn hiện trạng chính sách dịch vụ. Các thành viên mới hơn như Việt Nam được hưởng lộ trình dài hơn để thực hiện các mục tiêu chung trong Hiệp định.

Cơ quan chính thức của ASEAN chịu trách nhiệm thảo luận các chính sách và vaans đề về thương mại dịch vụ là Ủy ban điều phối dịch vụ (CCS), với 6 nhóm đàm phán. Quá trình tự do hóa dịch vụ tài chính do Nhóm Công tác ASEAN về tự do hóa dịch vụ tài chính đảm nhiệm, dưới sự chỉ đạo của các Bộ trưởng tài chính ASEAN. Tất cả các nước được yêu cầu đưa ra bản chào dựa trên nguyên tắc MFN. Việt Nam đã đưa ra cam kết ở phương thức 3 đối với dịch vụ ngân hàng, dành cho các nước ASEAN khả năng nhận tiền đồng nhiều hơn. Tuy nhiên, dường như không có thêm ưu đãi nào dành cho các nước ASEAN.

Kế hoạch hành động Viêng Chăn của ASEAN đề ra mục tiêu thành lập thị trường chung vào năm 2020, với khả năng thiết lập đồng tiền chung châu Á theo mô hình EU, với mục tiêu tạo ổn định trong khu vực và đặt ra các yêu cầu đối với chính sách tài chính và tiền tệ (một hiệp ước giống như Maastricht về ổn định và thống nhất). Tuy nhiên, có những cản trở đối với việc thành lập một Quỹ tiền tệ châu Á cũng như một đồng tiền chung, chủ yếu do sự khác biệt về trình độ phát triển giữa các nền kinh tế châu Á.

Triển vọng thành lập các thị trường cam kết khu vực có vẻ khả quan hơn, đặt áp lực lên các Chính phủ trong việc tăng hiệu quả của hệ thống ngân hàng trong nước.

3. Cam kết gia nhập WTO

Cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng gồm (i) cam kết mở cửa thị trường liệt kê trong Biểu cam kết cụ thể; và (ii) cam kết đa phương trong Báo cáo của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO.

3.1. Cam kết mở cửa thị trường trong Biểu cam kết cụ thể về dịch vụ:

3.1.1. Liên quan tới loại hình dịch vụ ngân hàng, Việt Nam cam kết tất cả các dịch vụ ngân hàng sẽ được cung cấp phù hợp với Phụ lục về dịch vụ tài chính của Hiệp định GATS (GATS), kể cả một số dịch vụ và sản phẩm ngân hàng mới như quản lý tài sản, sản phẩm phái sinh, v.v.

3.1.2. Hạn chế về mở cửa thị trường: về hình thức của tổ chức tín dụng, các tổ chức tín dụng nước ngoài chỉ được thành lập một số hình thức hiện diện thương mại nhất định. Xem Biểu 5.1 dưới đây.

Biểu 5.1. Loại hình hiện diện thương mại được phép thành lập ở Việt Nam

Loại hình tổ chức tín dụng nước ngoài	Ngân hàng thương mại nước ngoài	Công ty tài chính nước ngoài	Công ty cho thuê tài chính nước ngoài
Loại hình hiện diện thương mại được phép thành lập	<ul style="list-style-type: none"> - văn phòng đại diện, - chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài, - ngân hàng thương mại liên doanh trong đó phần góp vốn của bên nước ngoài không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh, - công ty cho thuê tài chính liên doanh, - công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài, - công ty tài chính liên doanh và công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài, và - kể từ ngày 1 tháng 4 năm 2007 được phép thành lập ngân hàng 100% vốn đầu tư nước ngoài. 	<ul style="list-style-type: none"> - văn phòng đại diện, - công ty tài chính liên doanh, - công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài, - , công ty cho thuê tài chính liên doanh và - công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài. 	<ul style="list-style-type: none"> - văn phòng đại diện, - công ty cho thuê tài chính liên doanh và - công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài.

- Trong vòng 5 năm kể từ ngày gia nhập WTO, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn mà ngân hàng mẹ cấp cho chi nhánh theo lộ trình từ 650% vốn pháp định được cấp kể từ ngày 1 tháng 1 năm 2007 tới đối xử quốc gia đầy đủ từ 1 tháng 1 năm 2011;

- Tham gia cổ phần: (i) Việt Nam có thể hạn chế việc tham gia cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại các ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam được cổ phần hoá như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam; (ii) Đối với việc tham gia góp vốn dưới hình thức mua cổ phần, tổng số cổ phần do các thể nhân và pháp nhân nước ngoài nắm giữ tại mỗi ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp Việt Nam có qui định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam..

- Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch khác ngoài trụ sở chính.

- Kể từ khi gia nhập, các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

3.1.3. Hạn chế về đối xử quốc gia: Việt Nam được phép áp dụng các điều kiện đối với sự thành lập của mỗi hình thức hiện diện thương mại của các tổ chức tín dụng tại Việt Nam. Xem Biểu 5.2 dưới đây:

Biểu 5.2. Điều kiện thành lập hiện diện thương mại của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam

Loại hình hiện diện thương mại	Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	Ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng 100% vốn nước ngoài	Công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài hoặc một công ty tài chính liên doanh, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh
Điều kiện thành lập	Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.	Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.	Tổ chức tín dụng nước ngoài có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.

3.2. Cam kết đa phương trong báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO

3.2.1. Việt Nam sẽ tuân thủ các nghĩa vụ liên quan đến ngoại hối theo đúng các quy định của WTO cũng như các tuyên bố và quyết định của WTO có liên quan đến IMF. Việt Nam sẽ không áp dụng các luật, quy định và biện pháp, trong đó bao gồm cả các yêu cầu đối với các điều khoản của hợp đồng, nhằm hạn chế các giao dịch vãng lai của các cá nhân và doanh nghiệp hoạt động trong lãnh thổ hải quan của mình theo lượng ngoại tệ mà cá nhân hoặc doanh nghiệp đó thu được.

3.2.2. Chính phủ Việt Nam dự kiến rằng các yêu cầu cấp phép trong tương lai đối với ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ mang tính thận trọng và giải quyết các vấn đề như có đầy đủ vốn, khả năng thanh khoản và quản lý doanh nghiệp. Hơn nữa, các tiêu chí cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sẽ tuân thủ các Điều XVI và XVII của GATS khi xem xét đơn xin cấp giấy phép mới, phù hợp với các hạn chế trong Biểu cam

kết Dịch vụ của Việt Nam. Ngân hàng thương mại nước ngoài có thể đồng thời thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài và chi nhánh. Ngoài ra, ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam không bị đối xử như là một tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài và được hưởng đối xử quốc gia đầy đủ như ngân hàng thương mại của Việt Nam trong việc thành lập hiện diện thương mại.

3.2.3. Việt Nam sẽ dần đưa cơ chế luật lệ của mình đối với chi nhánh ngân hàng nước ngoài, bao gồm cả yêu cầu vốn tối thiểu, phù hợp với tập quán quốc tế đã được chấp nhận chung.

3.2.4. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài sẽ không được phép mở các điểm giao dịch hoạt động phụ thuộc vào vốn của chi nhánh. Việt Nam sẽ không áp dụng hạn chế về số lượng các chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên, các điểm giao dịch không bao gồm các máy rút tiền tự động (ATM) ngoài trụ sở chính. Ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được dành đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia đầy đủ trong việc lắp đặt và vận hành máy ATM.

3.2.5. Việt Nam cam kết cho phép các tổ chức tín dụng được thành lập hiện diện thương mại dưới 5 hình thức mà Việt Nam chấp nhận (chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng thương mại liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, góp vốn dưới hình thức mua cổ phần tại các tổ chức tín dụng Việt Nam, văn phòng đại diện).

Phụ lục 2: Lợi ích và rủi ro của quá trình tự do hóa dịch vụ ngân hàng

Trong quá trình tự do hóa dịch vụ ngân hàng, Việt Nam đã ký Hiệp định BTA, tham gia AFAS và WTO. Việt Nam đã tự do hóa dần dần ngành ngân hàng. Phù hợp với cam kết WTO, tất cả các biện pháp phân biệt đối xử đối với các ngân hàng nước ngoài sẽ được loại bỏ vào năm 2011. Các cam kết cụ thể đối với ngành ngân hàng trong quá trình hội nhập quốc tế được liệt kê tại Phụ lục 1.

Lợi ích

Việc mở cửa ngành ngân hàng đã đem lại nhiều lợi ích, trong số này bao gồm: (i) tự do hóa dịch vụ ngân hàng giúp thúc đẩy cạnh tranh và nâng cao các quy tắc của thị trường. Quá trình mở cửa lĩnh vực ngân hàng từ năm 2001 đã cho thấy cùng với sự hiện diện của các ngân hàng nước ngoài dưới hình thức chi nhánh và liên doanh thì mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng đã tăng nhanh chóng, tạo áp lực đối với các ngân hàng trở nên năng động hơn; (ii) quá trình tự do hóa góp phần thúc đẩy các ngân hàng tăng cường dịch vụ ngân hàng thông qua đa dạng hóa và chuyên nghiệp hóa; (iii) Việc mở cửa lĩnh vực ngân hàng tạo cơ hội cho các ngân hàng tiếp nhận công nghệ ngân hàng hiện đại từ các đối tác nước ngoài và cải cách quản lý ngân hàng thông qua sự tham gia vào ban quản trị của các ngân hàng nước ngoài với tư cách là các đối tác chiến lược. Thực tế là các ngân hàng thương mại đã bán cổ phần cho các đối tác chiến lược đã cải thiện được đáng kể khả năng quản trị, cơ cấu quản lý, công nghệ ngân hàng và năng lực quản lý rủi ro thông qua đào tạo, chuyển giao công nghệ, tham gia của các đối tác nước ngoài vào hoạt động quản lý. Một số ngân hàng khác được hưởng lợi từ quá trình mở cửa này nhờ việc tuyển dụng các cán bộ có kinh nghiệm làm việc lâu dài tại các ngân hàng nước ngoài vào làm việc tại các vị trí quản lý.

Rủi ro

Việc mở cửa thị trường trong nước dễ dẫn tới các rủi ro gắn với thị trường tài chính khu vực/quốc tế, đặc biệt trong giai đoạn khủng hoảng tài chính. Một số rủi ro cụ thể gồm việc các luồng vốn quay đầu, giảm ngoại thương, các doanh nghiệp vỡ nợ, v.v.

Các rủi ro thị trường cũng tăng lên, gồm rủi ro về giá, tỷ giá, lãi suất và luồng vốn do tác động lớn hơn từ bên ngoài tới các ngân hàng trong nước.

Việc mở cửa lĩnh vực ngân hàng cũng có thể dẫn tới việc các ngân hàng trong nước mất dần lợi thế về quy mô, lượng khách hàng và mạng lưới. Khi các hạn chế về tiếp cận thị trường được loại bỏ vào năm 2011, các ngân hàng nước ngoài sẽ có cơ hội thị trường bình đẳng với các ngân hàng trong nước. Ngân hàng Nhà nước đã cấp giấy phép cho 5 ngân hàng 100% vốn nước ngoài trong năm 2008. Việc gia nhập thị trường của các ngân hàng này, cùng với việc được hưởng đối xử quốc gia về phạm vi hoạt động và mạng lưới trong khi lại có lợi thế về công nghệ ngân hàng và khả năng quản trị chắc chắn sẽ làm gia tăng thị phần của nhóm các ngân hàng nước ngoài.

Trong bối cảnh sự phát triển hiện nay của công nghệ ngân hàng. Các tổ chức tín dụng đang đối mặt với nhu cầu cần đầu tư vào việc cải tiến công nghệ, đặc biệt là hệ thống công nghệ thông tin. Với năng lực tài chính và hoạt động còn hạn chế, thách thức này có thể tạo ra

rủi ro với các ngân hàng trong nước nếu như không lựa chọn chính xác công nghệ, dẫn tới không tương thích với cơ sở hạ tầng kỹ thuật của toàn hệ thống.

Do hệ thống pháp lý và việc thực thi còn chưa đầy đủ, các doanh nghiệp ngân hàng không có môi trường công ty hoàn toàn bình đẳng và lợi ích hợp pháp của các ngân hàng còn chưa được bảo vệ đầy đủ.

Phụ lục 3: Thông tin về các ngân hàng lớn

Biểu 5.3. Một số chỉ số tài chính của các ngân hàng lớn tại Việt Nam 2008

Ngân hàng	Tổng tài sản (tỷ đồng)	Tổng vốn cho vay	Tổng tiền gửi	ROA (%)	ROE (%)	NPL (%) (1)	CAR (1)
I. 04 SOCBs							
Agribank	372.329	284.617	299.954	1,60	26,86	2,7	6,28
Vietcombank	219.910	111.643	157.067	1,22	20,13	3,48	8,3
BIDV	246.494	160.938	201.100	0,08	14,70	4,02	8,94
Vietinbank	195.978	119.900	174.600	n/a	n/a	1,09	12,08
II. 04 ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất							
ACB	105.306	34.832	64.216	2,10	28,46	0,90	12,44
Sacombank	68.438	35.008	46.128	1,40	12,31	0,62	12,16
Techcombank	59.508	26.022	39.791	1,94	19,23	2,56	14
Eximbank	48.750	21.174	30.877	1,48	5,41	4,71	39,9

Nguồn: ACB, tháng 4 năm 2009, Báo cáo phân tích hệ thống ngân hàng

(1) VAS

**Biểu 5.4. Thị phần của một số ngân hàng lớn tại Việt Nam 2008
(% trên tổng số của lĩnh vực ngân hàng)**

Ngân hàng	Tổng tài sản	Tổng tiền vay	Tổng tiền gửi	Vốn cổ phần
Agribank	21,9	25,92	24,22	15
Vietcombank	12,93	10,87	14,36	9,02
BIDV	14,5	15,67	14,89	9,12
Vietinbank	11,56	17,00	10,93	7,32
ACB	6,19	3,39	5,85	5,26
Sacombank	4,03	3,41	4,20	5,26
Techcombank	3,50	2,53	3,63	4,06
Eximbank	2,87	206	2,81	9,06
Total 8 largest bank	77,48	80,85	80,89	54,10

Nguồn: ACB, tháng 4 năm 2009, Báo cáo phân tích hệ thống ngân hàng

1. Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)

Thành lập ngày 1 tháng 4 năm 1963 như một ngân hàng thương mại quốc doanh.

Chào bán cổ phiếu lần đầu vào 26 tháng 12 năm 2007 và chuyển thành một ngân hàng thương mại cổ phần.

Niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh từ 30 tháng 6 năm 2009.

- Vốn điều lệ: 12.100 tỷ đồng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008; SCIC nắm 90,72% tổng vốn điều lệ.

- Là ngân hàng thương mại lâu đời nhất hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu-nhập khẩu tại Việt Nam.

- Là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam có cơ cấu quản lý vốn tập trung.

- Là trung tâm thanh toán ngoại hối liên ngân hàng cho hơn 100 ngân hàng trong nước và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam.

- Là ngân hàng thương mại đầu tiên của Việt Nam giao dịch ngoại tệ, luôn có thị phần lớn nhất trên thị trường ngoại hối liên ngân hàng.

- Là ngân hàng đầu tiên phát hành và thanh toán thẻ tín dụng quốc tế Visa và MasterCard và là đại lý thanh toán thẻ lớn nhất tại Việt Nam: Visa, American Express, MasterCard, JCB...

- Là đại lý thanh toán lớn nhất tại Việt Nam cho Money Gram – công ty chuyển tiền nhanh toàn cầu.

- Chiếm thị phần lớn nhất về thanh toán xuất khẩu - nhập khẩu và bảo lãnh tại Việt Nam.

- Là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam xử lý tự động 95% điện chuyển tiền đáp ứng các tiêu chuẩn của Hoa Kỳ.

- Là ngân hàng hàng đầu trong tài trợ thương mại, thanh toán quốc tế, giao dịch ngoại hối, thực hiện hệ thống công nghệ thông tin hiện đại tại Việt Nam.

2. Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)

BIDV được thành lập theo Quyết định số 177/TTg ngày 26 tháng 4 năm 1957 của Thủ tướng Chính phủ. 48 năm phát triển đã chứng kiến sự thay đổi nhanh chóng của BIDV với một số lần đổi tên như sau:

- Ngân hàng xây dựng Việt Nam (26 tháng 4 năm 1957 tới 24 tháng 6 năm 1981)
- Ngân hàng đầu tư và xây dựng Việt Nam (từ 24 tháng 6 năm 1981 tới 14 tháng 11 năm 1990)
- Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (từ 14 tháng 11 năm 1990)

BIDV là ngân hàng đầu tiên trong 4 ngân hàng thương mại cổ phần quốc doanh lớn nhất tại Việt Nam và là một doanh nghiệp Nhà nước đặc biệt được tổ chức như một Tổng công ty Nhà nước. Cơ cấu tổ chức đã được chuyển đổi theo mô hình một tập đoàn tài chính quốc tế, hiện đại. Hiện nay, BIDV gồm 5 bộ phận là Bộ phận ngân hàng thương mại quốc doanh (gồm 108 chi nhánh trên toàn quốc), các Công ty con, Bộ phận hành chính, Liên doanh và Bộ phận đầu tư. Tổng số nhân viên đạt trên 8000 người được trang bị kiến thức và trình độ về công nghệ ngân hàng hiện đại. BIDV hoạt động như một ngân hàng thương mại chung cung cấp đầy đủ các dịch vụ tiền tệ, tín dụng, ngân hàng và phi ngân hàng và đóng vai trò là một đơn vị được ủy quyền trong việc cấp vốn cho các dự án với nguồn vốn từ các định chế tài chính trong nước và quốc tế. Với kinh nghiệm đầu tư vào các dự án then chốt, BIDV đóng vai trò đi đầu trong các dự án phát triển và tài trợ dự án tại Việt Nam. BIDV luôn hoàn thành nhiệm vụ được Chính phủ giao ngay từ ngày thành lập. Cùng với các ngân hàng thương mại quốc doanh khác, BIDV luôn được xem là cơ quan chính để thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia. BIDV đã tuân thủ đầy đủ pháp luật và quy định liên quan, hoàn thành nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước.

Vốn điều lệ: 8756 tỷ đồng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008.

3. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (AGRIBANK)

Thành lập vào ngày 26 tháng 3 năm 1988, hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam với tư cách là một ngân hàng thương mại quốc doanh, Agribank đã và đang là ngân hàng thương mại hàng đầu, đóng vai trò quan trọng và quyết định trong việc cung cấp vốn đầu tư để phát triển nông nghiệp và nông thôn cũng như các lĩnh vực khác trong nền kinh tế Việt Nam.

AGRIBANK là ngân hàng lớn nhất Việt Nam tính về vốn, tài sản, nhân viên, mạng lưới hoạt động và số lượng khách hàng.

Tới 31 tháng 12 năm 2007, vốn điều lệ là 10.548,160 tỷ đồng với 2.200 chi nhánh trên toàn quốc và 30.000 nhân viên.

4. Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam (Vietinbank)

Được thành lập vào 26 tháng 3 năm 1988 dưới cái tên là ngân hàng Công thương, một đơn vị của ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Ngày 14 tháng 11 năm 1990 được đổi tên thành Ngân hàng Công thương

Được thành lập lại vào ngày 21 tháng 9 năm 1996 như một ngân hàng thương mại quốc doanh.

Chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng vào ngày 25 tháng 12 năm 2008 và chuyển thành ngân hàng thương mại cổ phần.

Niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh ngày 15 tháng 7 năm 2009.

- Vốn điều lệ 11.252, 00 tỷ đồng, Nhà nước chiếm 89,23% vốn.

- Tới 30 tháng 9 năm 2008 có 142 chi nhánh trên toàn quốc với 14334 nhân viên.

5. Ngân hàng cổ phần Á Châu (ACB)

ACB được thành lập theo Giấy phép kinh doanh số 0032/NH-GP ngày 24 tháng 4 năm 1993 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Giấy phép thành lập số 533/GP-UB ngày 13 tháng 5 năm 1993 của Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh. ACB bắt đầu hoạt động từ ngày 04 tháng 6 năm 1993.

Niêm yết trên HNX từ ngày 21 tháng 11 năm 2006

ACB là ngân hàng cổ phần lớn nhất tại Việt Nam xét về tổng tài sản. Ngân hàng có mạng lưới trên 200 chi nhánh trên toàn quốc và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cá nhân, thương mại, doanh nghiệp và dịch vụ ngân hàng đầu tư cho các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ và các doanh nghiệp khắp Việt Nam.

- Vốn điều lệ 6.355,81 tỷ, với 4 cổ đông nước ngoài lớn (Connaught Investors Ltd; Dragon Financial Holdings Limited; Standard Chartered APR Ltd; Standard Chartered Bank (Hồng Kông) Ltd.)

- 142 chi nhánh trên toàn quốc với 14334 nhân viên tại thời điểm 30 tháng 9 năm 2008.

6. Ngân hàng cổ phần Sài Gòn Thương tín (SACOMBANK)

Được thành lập ngày 21 tháng 12 năm 1991 với vốn điều lệ ban đầu là 3 tỷ và hoạt động tại thành phố Hồ Chí Minh

Sacombank có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất trong số các ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam xét về tốc độ cho vay, huy động vốn, lợi nhuận và tài sản.

Niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh từ ngày 12 tháng 7 năm 2006.

Vốn điều lệ 5.977 tỷ đồng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008, với 3 cổ đông chính: Công ty tài chính quốc tế (IFC) – một chi nhánh của Ngân hàng thế giới: 5.25%; Dragon Financial Holdings Capital: 8.73%; ANZ: 10.00%.

- 65 chi nhánh trong nước tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 và 02 chi nhánh tại Lào, Cam-pu-chia (ngân hàng Việt Nam đầu tiên mở chi nhánh ở nước ngoài)

7. Ngân hàng cổ phần kỹ thương Việt Nam (Techcombank)

Thành lập ngày 27 tháng 9 năm 1993, vốn đăng ký ban đầu là 20 tỷ đồng với mục tiêu trở thành một đơn vị trung gian tài chính hiệu quả, kết nối người tiết kiệm với các nhà đầu tư cần vốn cho kinh doanh và phát triển kinh tế trong giai đoạn mở cửa.

Vốn điều lệ: 3.642 tỷ đồng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008, với đối tác chính nước ngoài là HSBC (chiếm 20% vốn điều lệ của Techcombank).

8. Ngân hàng cổ phần xuất khẩu-nhập khẩu Việt Nam (Vietnam Eximbank).

Được thành lập vào 24 tháng 5 năm 1989 theo Quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng với tên gọi ngân hàng xuất nhập khẩu Việt Nam và là một trong những ngân hàng cổ phần đầu tiên của Việt Nam, Eximbank chính thức đi vào hoạt động từ ngày 17 tháng 1 năm 1990.

Ngày 6 tháng 4 năm 1992, theo Giấy phép số 11/NH-GP của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam, ngân hàng đổi tên thành ngân hàng cổ phần xuất khẩu nhập khẩu Việt Nam. Từ ngày 31 tháng 8 năm 2008, vốn chủ sở hữu của ngân hàng là 13.627 tỷ đồng, đưa ngân hàng trở thành ngân hàng cổ phần có vốn chủ sở hữu lớn nhất.

Vốn điều lệ của Eximbank là 7220 tỷ đồng tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2008 với cổ đông nước ngoài chính là SMBC (chiếm 15% vốn điều lệ của Eximbank) và 35 chi nhánh trên toàn quốc./.

Phụ lục 4: Thông tin về các doanh nghiệp dịch vụ lớn tại Việt Nam-các nhà cung cấp Tập đoàn Bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT)

Phân tích SWOT
Điểm mạnh <ul style="list-style-type: none">▪ Là nhà cung cấp dịch vụ viễn thông hàng đầu của Việt Nam, cung cấp đầy đủ các dịch vụ cố định, di động và Internet.▪ Là doanh nghiệp chi phối đối với dịch vụ cố định và cũng chiếm 54,1% số thuê bao di động▪ Có chiến lược đầu tư cụ thể là đầu tư mạnh vào dịch vụ di động và băng thông rộng.

Điểm yếu

- Không cung cấp hoặc ít cung cấp dịch vụ tại các vùng nông thôn
- Thiếu cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ cố định đã khiến các loại hình dịch vụ bị hạn chế
- Cơ cấu giá di động mới chịu áp lực từ các đối thủ.

Cơ hội

- Dịch vụ 3G, khi VinaPhone và MobiFone giành được giấy phép, sẽ là nguồn th đáng kể từ các dịch vụ giá trị gia tăng
- Triển khai các mạng băng thông rộng và cố định trong tương lai gần và trung hạn
- Mở rộng dịch vụ cố định không dây GPhone sẽ giúp tăng cường hiện diện điện tại các khu vực nông thôn

Đe dọa

- Viettel dự kiens sẽ tăng cường vị thế dẫn đầu trên thị trường di động
- Dịch vụ di động giá rẻ của các đối thủ cạnh tranh có thể khiến khách hàng đang sử dụng dịch vụ cố định chuyển sang các dịch vụ này
- Lộ trình tái cơ cấu hiện nay chưa rõ ràng và có thể bị trì hoãn

Tổng quan

Là doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước, VNPT là nhà cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông chính của Việt Nam.. VNPT vận hành mạng đường trục kết nối các doanh nghiệp hoạt động tại 63 tỉnh và gián tiếp quản lý hai nhà cung cấp dịch vụ di động hàng đầu là Công ty viễn thông Việt Nam (GPC-VinaPhone) và VMS MobiFone, cả hai đều vận hành các mạng GSM.

Vào cuối năm 2007, VNPT phục vụ cho khoảng 8,8 triệu thuê bao cố định và gần 19 triệu khách hàng sử dụng dịch vụ di động. Tới cuối tháng 6 năm 2008, tổng số khách hàng của VNPT được ước tính là khoảng 25,75 triệu, chiếm thị phần gần 50%.

Vào tháng 4 năm 2008, VNPT phóng vệ tinh Vinasat 1, vệ tinh viễn thông đầu tiên của Việt Nam tại vùng Guyana của Pháp. Vinasat-1 sẽ được kiểm soát từ hai trạm mặt đất tại tỉnh Hà Tây (miền Bắc Việt Nam) và Bình Dương (miền Nam Việt Nam). Chi phí của Vinasat-1 là 200 triệu đô la. VNPT phối hợp chặt chẽ với Lockheed Martin Commercial Systems trong việc xây dựng và phóng vệ tinh Vinasat 1.

Cơ cấu của Tập đoàn

VNPT có 8 công ty thành viên, 8 liên doanh (với các doanh nghiệp Nhà nước khác cũng như với khu vực tư nhân) cùng 13 chi nhánh, công ty con khác. Bên cạnh VinaPhone và MobiFone, còn có các doanh nghiệp Nhà nước khác như Công ty viễn thông trong nước (dịch vụ trong nước), Công ty viễn thông quốc tế (dịch vụ đường dài quốc tế) và Công ty truyền dữ liệu Việt Nam (dịch vụ dữ liệu).

Vào tháng 9 năm 2004, VNPT và MIC đã đề xuất chính thức tách Bưu chính khỏi viễn thông. Theo kế hoạch, mạng quốc gia sẽ do VNPT trực tiếp vận hành, thay vì thông qua các công ty con như VTI và VTN. Theo VNPT, điều này sẽ tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước.

Hoạt động tài chính gần đây

Năm 2007, VNPT đạt doanh thu 45,3 nghìn tỷ Đồng (2,8 tỷ đô la), đạt tốc độ tăng trưởng 14,08% so với năm 2006, đóng góp cho ngân sách Nhà nước 6,917 nghìn tỷ, cao hơn 12,78% so với năm 2006. VNPT đạt thêm 9,88 triệu kết nối vào mạng lưới của mình vào năm 2007, trong đó có 8,8 triệu thuê bao viễn thông di động. Việc này giúp tổng số thuê bao của VNPT lên tới 27,8 triệu

Địa chỉ

- Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT)
- Số 1 Đào Duy Anh, Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (49) 434 936
- Fax: +84 (48) 255 851
- Web: www.vnpt.com.vn

Số liệu chính

- Doanh thu hàng năm (2003): 26,51 nghìn tỷ đồng
- Doanh thu hàng năm (2004): 30,66 nghìn tỷ đồng
- Doanh thu hàng năm (2005): 33,8 nghìn tỷ đồng
- Doanh thu hàng năm (2006): 38,3 nghìn tỷ đồng
- Doanh thu hàng năm (2007): 45,3 nghìn tỷ đồng
- Số thuê bao cố định (12/ 2005): 6,3 triệu
- Số thuê bao cố định (7/ 2006): 7,2 triệu
- Số thuê bao cố định (12/ 2006): 8 triệu (ước tính)
- Số thuê bao cố định (12/2007): 8,82 triệu
- Số thuê bao di động (12/ 2005): 6,7 triệu
- Số thuê bao di động (12/ 2006): 10,18 triệu
- Số thuê bao di động (5/ 2007): 18,7 triệu
- Số thuê bao di động (12/ 2007): 18,98 triệu
- Số thuê bao di động (12/2008): 38 triệu

trên cả nước. Cũng trong năm 2007, VNPT đạt 514.000 thuê bao dịch vụ ‘Mega VNN’ băng thông rộng mới, đưa tổng số thuê bao lên 740.000.

Năm 2008, VNPT đạt doanh thu 55,466 nghìn tỷ Đồng (trên 3 tỷ đô la), tăng 22,4 % so với năm 2007, đóng góp 6,810 nghìn tỷ cho ngân sách Nhà nước.

Chiến lược

Đầu tư vào dịch vụ di động và băng thông rộng là chiến lược của VNPT trong năm 2008. Nhà cung cấp này hiện nay đang thiết kế các trạm di động mới và nâng cấp mạng lưới hiện tại để chuẩn bị triển khai dịch vụ 3G. Cả VinaPhone và MobiFone đang tìm cách mở rộng dịch vụ EDGE của mình ra toàn quốc. VNPT cũng đã cam kết đầu tư 1 tỷ đô la vào NGN và dịch vụ băng thông rộng di động nhằm đạt 1 triệu thuê bao băng thông rộng vào đầu năm 2009.

Dịch vụ cố định

Nhằm thu hút sự quan tâm ngày càng lớn với dịch vụ Internet băng thông rộng, VNPT bắt đầu cung cấp dịch vụ IPTV từ năm 2007. Tập đoàn đặt mục tiêu thu hút 500.000 thuê bao ADSL mới trong năm 2007, đạt mức tăng trưởng hàng năm trên 300%.

Vào tháng 5 năm 2007, VNPT ký hợp đồng với Nortel nhằm tăng gấp đôi năng lực của mạng cáp quang đường trục, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao đối với các dịch vụ video, di động và băng thông rộng tốc độ cao. VNPT đã tuyên bố sẽ cung cấp dịch vụ ADSL băng thông rộng cho nhiều khách hàng hơn, xử lý nhiều lưu lượng đường truyền di động thông qua các nhà cung cấp dịch vụ di động và tạo nền tảng chung cho việc di chuyển cơ sở hạ tầng dựa toàn bộ trên IP. Thay vì chạy ở tốc độ 20Gbps, việc này sẽ giúp tăng công suất gấp đôi, lên 40Gbps.

VNPT giảm cước cố định từ tháng 6 năm 2007, phí gọi cố định và điện thoại công cộng giảm từ 15-20%.

Đơn vị cung cấp dịch vụ truyền số liệu của VNPT là VDC đã ký thỏa thuận với Motorola để thử nghiệm dịch vụ WiMAX di động. Theo điều khoản của hợp đồng, dịch vụ wi4 WiMAX của Motorola sẽ được triển khai, cho phép cung cấp dịch vụ, kể cả dịch vụ VoIP nhằm đáp ứng nhu cầu băng thông rộng. Việc thử nghiệm này sẽ kéo dài 1 năm ở khu vực Hà Nội và các vùng lân cận trong giai đoạn 1, mở rộng ra Thành phố Hồ Chí Minh trong giai đoạn hai. Đồng thời, VDC đang phối hợp với Intel để thực hiện giai đoạn hai việc thử nghiệm WiMAX tại Lào Cai. Việc thử nghiệm dịch vụ Internet di động sẽ diễn ra ở ba trạm BTSs và 30-50 điểm tiếp cận. Chính phủ dự kiến sẽ khai thác thương mại dịch vụ WiMAX từ năm 2008.

Vào tháng 11 năm 2007, có thông tin hai nhà cung cấp của Hoa Kỳ và Pháp là Alcatel-Lucent đã ký hai hợp đồng với VNPT để cung cấp và lắp đặt các thiết bị viễn thông. Hai hợp đồng này trị giá 31,7 triệu đô la. Alcatel-Lucent sẽ cung cấp mạch chuyển viễn thông với công suất lần lượt là 1 triệu và 272.000 đường thuê bao cho. Các mạch chuyển mới này sẽ giúp VNPT thực hiện kế hoạch nâng cấp dịch vụ cố định, di động và Internet của mình nhằm phục vụ quá trình cổ phần hóa nhiều đơn vị trực thuộc, kể cả MobiFone trong năm 2008.

Vào tháng 1 năm 2008, VNPT chọn Ericsson của Thụy Điển để cung cấp các thiết bị cho hơn 200.000 thuê bao cố định tại miền trung Việt Nam. Hợp đồng này là một phần của giai đoạn hai trong dự án mở rộng mạng lưới và năng lực tại khu vực này.

Vào tháng 8 năm 2008, VNT, một công ty con của VNPT thông báo dự định triển khai hệ thống quang học tốc độ cao WDM của Fujitsu như đường trục cho mạng lưới thể hệ tiếp theo của mình. VTN quản lý cơ sở hạ tầng trong nước cho VNPT. Công ty sẽ triển khai WDM như một mạng đường trục có chiều dài 3000 km tại miền Bắc Việt Nam, kết nối trung tâm của 21 tỉnh. Mạng này dự kiến sẽ được hoàn thành vào đầu năm 2009.

Dịch vụ di động

VNPT gián tiếp sở hữu cả VinaPhone và MobiFone, với gần 19 triệu thuê bao tính tới cuối năm 2007 và gần 38 triệu thuê bao tính tới cuối năm 2008; hai nhà cung cấp chiếm tới 54,1% toàn bộ số lượng thuê bao di động tại Việt Nam.

Vào tháng 12 năm 2007, VNPT bắt đầu giảm cước cuộc gọi tới 25-28%, đây là bước đi dự kiến có thể dẫn tới một cuộc chiến giá cả giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Trên thực tế, sau đó Viettel cũng giảm cước tương tự với mức 15% vào ngày 1 tháng 12 năm 2007.

Giới thiệu dịch vụ cố định không dây ‘GPhone’ vào tháng 6 năm 2007, VNPT tuyên bố dịch vụ mới sẽ được cung cấp trên nền GSM của VinaPhone. Do đó, dịch vụ sẽ được cung cấp tại tất cả các khu vực được phủ sóng VinaPhone. VNPT tuyên bố trong thông cáo báo chí trong nước “dịch vụ này đặc biệt phù hợp với các vùng xa xôi và miền núi những nơi mà việc lắp đặt dịch vụ điện thoại cố định là đắt đỏ và trong một số trường hợp là bất khả thi. Thuê bao dịch vụ GPhone sẽ trả cước bằng cước dịch vụ cố định. Dịch vụ được đưa ra theo hai giai đoạn-ban đầu ở 8 tỉnh, thành phố, sau đó đã được mở rộng ra toàn quốc vào tháng 8 năm 2007. Mặc dù ban đầu VNPT dự định sẽ thu hút 100.000 thuê bao GPhone vào cuối năm 2007, tới cuối năm 2008 VNPT đã đạt trên 838.000 thuê bao.

VNPT đã tìm cách cổ phần hóa một phần MobiFone, sau đó sẽ thực hiện với VinaPhone. VNPT đã lựa chọn danh sách rút gọn gồm 6 doanh nghiệp sẽ đấu giá để tư vấn việc cổ phần hóa Mobifone, kể cả chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng, dự kiến thực hiện năm 2008. Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Rothschild và UBS dự kiến sẽ tham gia đấu giá. Việc IPO ban đầu đã thu hút nhiều nhà cung cấp lớn, trong đó có NTT DoCoMo, doanh nghiệp đã tuyên bố quan tâm mua khoảng 30% cổ phần với giá khoảng 1 tỷ đô la. Các doanh nghiệp khác cũng đã thể hiện quan tâm là Telenor, France Telecom và Singapore Telecommunications.

VNPT ký hợp đồng với Alcatel-Lucent tháng 10 năm 2007 để triển khai các trạm cơ sở GSM/GPRS/EDGE trên cả nước để tăng diện phủ sóng và năng lực của mạng. Nhà cung cấp này sẽ cung cấp cho VNPT các nút quang để kết nối các trạm cơ sở và đóng vai trò là hệ thống dự phòng cho khu vực phía bắc. Theo thông báo thì hợp đồng có giá trị 28,5 triệu đô la Mỹ. Một hợp đồng nữa được dành cho Alcatel-Lucent vào tháng 11 năm 2007 để cung cấp và lắp đặt thiết bị viễn thông. Các hợp đồng này trị giá tổng cộng là 31,7 triệu đô la. Theo thỏa thuận, Alcatel-Lucent sẽ cung cấp hai mạch chuyên thoại với công suất lần lượt là 1 triệu và 272 nghìn thuê bao, mạng di động và dịch vụ Internet khi VNPT chuẩn bị cổ phần hóa nhiều đơn vị của mình.

Liên doanh

NTT Communications, đơn vị trực thuộc NTT DoCoMo sẽ lập liên doanh với. Hoạt động dưới tên Global Data Service (GDS) tại Hà Nội từ năm 2008, doanh nghiệp này sẽ cung cấp dịch vụ dữ liệu và có kế hoạch thành lập các trung tâm dữ liệu tại Hà Nội vào giữa năm 2008 tại Hà Nội và vào đầu năm 2009 tại thành phố Hồ Chí Minh. NTT Communications sẽ giữ 40% cổ phần trong GDS, phần còn lại thuộc VNPT.

Vào tháng 9 năm 2008, công ty con của VNPT là VDC thông báo việc mở rộng liên danh với C&W để cung cấp dịch vụ IP VPN. Theo thỏa thuận, C&W sẽ cung cấp dịch vụ VPN dựa trên IP trực tuyến cho khách hàng của VDC. Trong một phần của thỏa thuận, C&W đã nâng cấp diện phủ sóng của mạng các điểm PoP tại cả Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Quốc tế

Vào tháng 6 năm 2007, Vietnam Economy đưa tin VNPT đã mở văn phòng tại Hoa Kỳ, cung cấp các “cơ hội mới cho các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam tại thị trường này”. Quyết định của nhà cung cấp dựa trên nhu cầu cần cập nhật thông tin chiến lược về công nghệ và kinh doanh để phục vụ hoạt động và quá trình hội nhập của tập đoàn. VNPT hợp tác với sáu đối tác Hoa Kỳ là: MCI, Verizon, AT&T và Sprint đối với dịch vụ IDD và với VITC, Net Global đối với dịch vụ thoại qua IP (VoIP). Nhà cung cấp này được thông báo sẽ tìm cách thúc đẩy đối tác về Internet và viễn thông với Time Warner, Teleglobe, Fusion, Ipass và Voice2me. Trong khi đó, VNPT đã thể hiện quan tâm tới thị trường bán buôn và bán lẻ tại Hoa Kỳ.

VNPT sẽ thanh toán 25% số tiền 3 triệu đô la cần thiết để sửa đường cáp ngầm dưới biển nối Việt Nam với Thái Lan và Hồng Kông. Việc sửa chữa đường cáp dựa trên hệ thống TVT sẽ được thanh toán phần lớn bởi CAT của Thái Lan (44,5%) còn REACH của Hồng Kông sẽ thanh toán khoảng 20,4%.

VinaPhone

Tổng quan

Là một đơn vị trực thuộc VNPT, GPC-VinaPhone vận hành mạng điện thoại di động dựa trên nền GSM trên toàn quốc với tên gọi VinaPhone. Mạng này được cung cấp tu hàng 6 nă thương mại 1996. Vào cuối năm 2007, ước tính VinaPhone có khoảng 9,1 triệu thuê bao di động (tương đương khoảng 26% thị phần) vào cuối tháng 6 năm 2008, số lượng khách hàng do VinaPhone phục vụ tăng lên tới khoảng 12,2 triệu (tương đương gần 24% thị phần). Trong năm 2005, Chính phủ khẳng định GPC-VinaPhone sẽ được niêm yết, có thể vào cuối năm 2008.

Phát triển mạng

Tháng 3 năm 2003, Alcatel của Pháp được ký hợp đồng để cung cấp và lắp đặt giải pháp Evolium GSM 900 của mình để tối ưu hóa cơ sở hạ tầng mạng và nâng cấp diện phủ sóng của mình tại 18 tỉnh phía bắc, kể cả Hà Nội.

Năm 2005, VinaPhone thông báo đã nâng cấp khoảng 1000 trạm cơ sở và xây dựng thêm 3 trung tâm trao đổi mới tại Hà Nội, Hải

Địa chỉ

- Công ty dịch vụ viễn thông Việt Nam (GPC-VinaPhone) 57A Huỳnh Thúc Kháng, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (4) 835 8815
- Fax: +84 (4) 835 7502
- Web: www.gpc.vnn.vn

Số liệu chính

- Số thuê bao(2003): 1,3 triệu
- Số thuê bao(2004): 2,5 triệu
- Số thuê bao(2005): 3,5 triệu
- Số thuê bao(2006): 5,5 triệu
- Số thuê bao(2007): 9,1 triệu
- Số thuê bao(2008): 18 triệu

Dương và thành phố Hồ Chí Minh.

Vào thán 5 năm 2008, Aircom International giành được hợp đồng với VinaPhone để cung cấp cho Vinaphone dịch vụ lập sơ đồ mạng lưới, hỗ trợ thiết kế và khảo sát để mở rộng mạng của mình.

Hợp đồng này trở thành một bộ phận quan trọng của nhà cung cấp để tăng lượng thuê bao và cung cấp diện phủ sóng trên toàn quốc.

Tháng 6 năm 2008, VinaPhone tuyên bố đã ký các hợp đồng trị giá 28 triệu đô la với Motorola để mở rộng mạng VinaPhone tại 12 tỉnh phía Bắc của Việt Nam. Theo thỏa thuận, hơn 1000 trạm di động sẽ được triển khai. Tới năm 2008, VinaPhone đã có khoảng 10000 trạm di động.

Dịch vụ di động

Các dịch vụ giá trị gia tăng do VinaPhone cung cấp gồm SMS, WAP và truyền dữ liệu. Vào tháng 9 năm 2005, VinaPhone chọn Trung tâm dịch vụ nhắn tin đa phương tiện Comverse (MMSC) và Công dữ liệu di động (MDG) để cung cấp các dịch vụ nhắn tin hình và dịch vụ đa phương tiện mở rộng cho khách hàng của mình.

Từ ngày 1 tháng 7 năm 2007, các thuê bao trả trước của VinaPhone sẽ phải đăng ký các thông tin cá nhân sau khi các quy tắc tương tự được áp dụng với các thuê bao trả sau. Các thuê bao không có cuộc gọi đi hoặc gọi đến trong vòng 3 tháng sẽ bị hủy, thay vì 6 tháng như trước. Nhà cung cấp này tin rằng phương pháp mới này sẽ giúp kiểm tra sự tăng trưởng của số lượng thuê bao và về dài hạn sẽ giúp VinaPhone tiết kiệm kho số của mình. Chúng tôi tin rằng đây là hiệu ứng phụ của các hoạt động khuyến mại rầm rộ của các nhà cung cấp, dẫn tới lãng phí kho số.

MobiFone

Tổng quan

Dịch vụ viễn thông di động Việt Nam (VMS), một đơn vị của VNPT, vận hành mạng điện thoại di động dựa trên nền GSM với tên gọi MobiFone, phục vụ khoảng 10 triệu khách hàng vào cuối năm 2007 (trên 27% thị phần). Tới cuối tháng 6 năm 2008, MobiFone ước tính có khoảng 13,55 triệu khách hàng di động, hay 26% thị phần. Tới cuối tháng 8 năm 2008, MobiFone thông báo đã có 21 triệu khách hàng di động.

MobiFone dự kiến chào bán cổ phần lần đầu ra công chúng khoảng 1 phần 3 số cổ phiếu của mình, Chính phủ vẫn giữ 33,3% cổ phần, số còn lại có thể bán cho một nhà đầu tư chiến lược, dự kiến vào vào cuối năm 2008, nhưng có thể trong năm 2009 mới hoàn tất. Một số nhà cung cấp đã quan tâm tới MobiFone, nhưng các ứng cử viên tiềm năng nhất là Singapore Technologies Telemedia (STT), Telenor, France Telecom hay NTT DoCoMo của Nhật Bản.

Địa chỉ

- Vietnam Mobile Telecom Services (VMS-MobiFone) 811 A Giải Phóng Hai Bà Trưng Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (4) 864 9533
- Fax: +84 (4) 864 8534
- Web: www.mobifone.com.vn

Số liệu chính

- Số thuê bao(2003): 1,036 triệu
- Số thuê bao(2004): 1,843 triệu
- Số thuê bao(2005): 3,2 triệu
- Số thuê bao(2006): 5,0 triệu
- Số thuê bao(2007): 9,9 triệu
- Số thuê bao(2008): 20 triệu

Việc chào bán này sẽ được theo dõi chặt chẽ do đây là lần cổ phần hóa đầu tiên mà Chính phủ thực hiện đối với lĩnh vực viễn thông. Doanh nghiệp tiếp theo được cổ phần hóa có thể là người anh em VinaPhone.

Phát triển mạng

Nhà cung cấp này đang thúc đẩy phát triển mạng NGN, dự kiến được đưa ra theo hai giai đoạn, giai đoạn đầu được thực hiện từ năm 2008 tới năm 2010, tập trung vào phát triển các ứng dụng NGN và mạng 2G đồng thời dần dần ứng dụng mạng 3G ở các thành phố lớn. Giai đoạn 2, 2010-2012, sẽ tập trung vào công nghệ NGN IP và phủ sóng 3G trên toàn quốc. MobiFone đặt mục tiêu thu hút 6000 khách hàng 3G trước năm 2012.

Với 9,9 triệu thuê bao vào cuối năm 2007 và 20 triệu khách hàng vào cuối năm 2008, nhà cung cấp này hy vọng sẽ đạt doanh số 16 nghìn tỷ và 6,6 nghìn tỷ đồng trong năm 2008. Những kết quả này cho thấy MobiFone dự kiến giảm tăng trưởng do doanh số tăng tới 30% trong năm 2007 và sự tăng trưởng doanh thu trong năm 2008 chỉ là 17%. MobiFone đã lắp đặt thêm khoảng 6000 trạm thu phát sóng, tăng số lượng trạm đang hoạt động lên khoảng 12000 tới cuối năm 2008.

S-Fone (S-Telecom)

Phân tích SWOT

Điểm mạnh

- Được hỗ trợ bởi các nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu của Hàn Quốc là SK Telecom và LG Electronics
- Được cấp phép để cung cấp các dịch vụ cố định không dây, di động và các dịch vụ giá trị gia tăng
- Tới cuối tháng 6 năm 2008 có 5,1 triệu thuê bao di động, chiếm 7,3% thị phần.
- S-Fone là mạng có số lượng thuê bao lớn nhất trên thị trường CDMA, đây là sự phát triển lớn của mạng CDMA.

Điểm yếu

- SK/LG không được phép nắm cổ phần trong đơn vị này
- Diện phủ sóng chỉ là 13 tỉnh thành phố
- Cơ cấu giá bị ảnh hưởng bởi Viettel
- Tốc độ tăng trưởng cơ sở hạ tầng mạng là chậm. Gặp khó khăn trong việc mở rộng đại lý, chi nhánh.

Cơ hội

- Sự tăng trưởng của lĩnh vực viễn thông tạo cơ hội cho sự phát triển của doanh nghiệp
- Được hỗ trợ bởi diện phủ sóng trên toàn quốc, do đó có tiềm năng tăng trưởng đáng kể trong lĩnh vực viễn thông, đặc biệt là các dịch vụ thế hệ mới.

Hiểm họa

- Bị tụt hậu so với Viettel và các đơn vị trực thuộc VNPT
- Sự gia nhập của các nhà cung cấp mới có thể dẫn tới cuộc chiến giá cả

Tổng quan

S-Fone là liên doanh giữa Saigon Postel và SLD, một nhóm các

Địa chỉ

doanh nghiệp có trụ sở ở Singapore gồm SK Telecom, LG Electronics và Dong Ah Elecomm của Hàn Quốc . SLD không có cổ phần trong liên doanh, hoạt động dưới hình thức hợp đồng xây dựng, vận hành, chuyển giao (BOT).

S-Fone có giấy phép cung cấp dịch vụ di động, cố định không dây và dịch vụ giá trị gia tăng thông qua công nghệ CDMA2000 1X. Nhà cung cấp giới thiệu dịch vụ vào tháng 7 năm 2003 và vào cuối năm 2006 đã có 1,8 triệu thuê bao di động. Số lượng khách hàng đã tăng lên 5,1 triệu vào cuối năm 2008; nhờ đó thị phần của S-Fone đã đạt trên 7,3%. S-Fone cung cấp dịch vụ trên cả nước thông qua gần 600 trạm BTSs.

SK Telecom tuyên bố sẽ đầu tư 543 triệu đô la vào liên doanh SLD Telecom, đơn vị sở hữu một phần S-Fone. Khoản đầu tư này sẽ giúp S-Fone có thị phần lớn hơn trên thị trường di động.

Dịch vụ Mobile

Vào tháng 10 năm 2006, S-Fone giới thiệu một số dịch vụ dựa trên mạng EVDO tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. dịch vụ EVDO gồm dịch vụ ti vi thời gian thực và dự kiến sẽ tăng ARPU cũng như lượng khách hàng của nhà cung cấp này. Vào cuối năm 2007, S-Fone đã có khoảng 400000 thuê bao dịch vụ EV-DO.

Vào tháng 12 năm 2006, Ericsson tuyên bố đạt thỏa thuận với S-Fone để xây dựng mạng đa phương tiện trên nền IMS trên toàn quốc. Chiến lược đằng sau thỏa thuận này là đi đầu trong việc cạnh tranh, cung cấp dịch vụ đa phương tiện IP có chất lượng cao.

Trong một thỏa thuận để thu hút thêm các thuê bao thế hệ mới, S-Fone ký thỏa thuận với công ty giải trí điện tử WiderThan để cung cấp và quản lý các dịch vụ giá trị gia tăng của mình. Thỏa thuận này cho phép S-Fone cung cấp nhiều dịch vụ giải trí di động, kể cả chuông chờ, nhạc và video theo yêu cầu, trò chơi điện tử và dịch vụ tin.

Vào tháng 4 năm 2008, S-Fone tuyên bố thỏa thuận với Qualcomm để giới thiệu dịch vụ BREW trên mạng CDMA của nhà cung cấp này, cung cấp dịch vụ dữ liệu chủ của mình. Thỏa thuận sẽ S-Fone có cơ hội phân biệt dịch vụ của mình với các đối thủ cạnh tranh.

▪ 97 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Bến Thành, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

▪ Tel: +84 (8) 404 0079

▪ Fax: +84 (8) 925 4287

▪ Web: www.stelecom.com.vn

Số liệu chính

▪ Số thuê bao di động (12/2006): 1,8 triệu

▪ Số thuê bao di động (12/2007): 2,26 triệu

▪ Số thuê bao di động (12/2008): 5,1 triệu

Viettel

Phân tích SWOT

Điểm mạnh

- Được cấp phép để cung cấp dịch vụ cố định không dây, di động và dịch vụ giá trị gia tăng
- Cước phí thấp
- Diện phủ sóng trên toàn quốc
- Dẫn đầu thị trường di động

Điểm yếu

- Mạng có công suất hạn chế
- Không có hệ thống phân phối ngoài khu vực thành thị

Cơ hội

- Thị trường viễn thông dự kiến sẽ tăng trên 56 triệu vào cuối năm 2008
- Diện phủ sóng trên toàn quốc sẽ đảm bảo thị phần đáng kể trong tương lai trung hạn
- Có giấy phép thử nghiệm dịch vụ di động băng thông rộng WiMAX

Đe dọa

- Khó khăn về kết nối có thể khiến các khách hàng tiềm năng lựa chọn các mạng khác
- Nhiều nhà cung cấp mới tham gia có thể dẫn tới cuộc chiến về cước phí

Tổng quan

Viettel thành lập mạng truyền sóng vô tuyến vào năm 1998 trước khi đưa ra dịch vụ VoIP trong nước và quốc tế năm 2001. Tuy nhiên, đột phá chính của Viettel là vào năm 2003 khi bắt đầu cung cấp dịch vụ Internet và nội địa đồng thời bắt đầu triển khai mạng di động GSM.

Vào cuối năm 2007, Viettel có hơn 10 triệu thuê bao di động, chiếm 29% thị phần và là nhà cung cấp dịch vụ di động số 1 Việt Nam. Tới cuối năm 2008, Viettel ước tính có 24 triệu thuê bao di động. Bên cạnh dịch vụ di động, Viettel còn cung cấp dịch vụ cố định không dây. Nhà cung cấp này công bố đạt doanh thu khoảng 1 tỷ đô la Mỹ trong năm 2007 và cam kết sẽ dành khoảng 500 triệu đô la để phát triển mạng 3G nếu dành được giấy phép. Bình luận về sự phát triển của dịch vụ 3G tại Việt Nam, Tổng giám đốc Viettel Telecom cho rằng giá các thiết bị 3G giảm và tăng nhu cầu đối với các dịch vụ giá trị gia tăng (video, ti vi di động, kết nối Internet) sẽ dẫn tới việc chuyển từ mạng 2G sang 3G tại Việt Nam.

Viettel đã đạt vượt mức mục tiêu sản xuất, kinh doanh, xây dựng mạng lưới, phát triển thuê bao, doanh thu của Viettel đạt 30 nghìn tỷ. Trong năm 2008, lợi nhuận ước đạt 6600 tỷ đồng, tăng 26% so với kế hoạch và tăng 1,7 lần so với năm 2007. Tỷ suất lợi nhuận đạt 22% với 6617 tỷ; đóng góp 4278 tỷ vào Ngân sách Nhà nước, 150 tỷ vào ngân sách quốc phòng cả nước. Mạng di động và truyền dẫn có công suất và diện bao phủ lớn nhất.

Dịch vụ di động

Vào tháng 7 năm 2006, Ericsson giành được hợp đồng mở rộng mạng GSM cho Viettel. Theo các điều khoản của hợp đồng, Viettel sẽ mở rộng mạng của mình tới các vùng nông thôn, tăng công suất tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng.

Vào tháng 12 năm 2006, Viettel bắt đầu thử nghiệm dịch vụ di động băng thông rộng WiMAX tại Hà Nội sau khi giành được giấy phép WiMAX vào tháng 3 năm 2006. Các nhà

Địa chỉ

- Viettel 1A Phố Giang Văn Minh, Ba Đình, Hà Nội. Việt Nam
- Tel: +84 (4) 255 6789
- Fax: +84 (4) 846 0486
- Web: www.viettel.vn

Số liệu chính

- Số thuê bao di động (2004): 0,16 triệu
- Số thuê bao di động (2005): 1,7 triệu
- Số thuê bao di động (2006): 5 triệu
- Số thuê bao di động (2007): 10,4 triệu
- Số thuê bao di động (2008): 24 triệu
- Số thuê bao cố định không dây (12/2007): 1,4 triệu

cung cấp khác cũng được cung cấp dịch vụ này là VNPT, Công ty Công nghệ truyền hình Việt Nam và FPT Telecom.

Nhà cung cấp này cũng đang mở rộng diện cung cấp của mình sang khách hàng doanh nghiệp, tuyên bố thỏa thuận hợp tác với AT&T. Theo thỏa thuận, hai công ty sẽ cung cấp dịch vụ ban đầu cho các tập đoàn đa quốc gia, kể cả dịch vụ VPN và dịch vụ truyền khung (frame relay). Nhà cung cấp Hoa Kỳ cũng đã thành lập văn phòng tại Hà Nội và văn phòng thứ hai tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Dịch vụ dữ liệu

Nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ECI Telecom được Viettel lựa chọn vào cuối tháng 8 năm 2007 để mở rộng mạng tiếp cận băng thông rộng và cáp quang của Viettel. Dự án này đang được đối tác tại Việt Nam của ECI Telecom là giám sát, bao gồm việc xây dựng mạng Dense Wavelength Division Multiplexing dài 2000 km có công suất 10Gb/s với hơn 40 kênh, dựa trên nền công nghệ XDM.

Vào tháng 5 năm 2008, nhà cung cấp dịch vụ Chunghwa Telecom của Đài Loan lập liên doanh 30 triệu đô la cung cấp dịch vụ dữ liệu internet với Viettel, doanh nghiệp sẽ chiếm 70% vốn của liên doanh.

Vào tháng 6 năm 2008, Viettel tung ra một chương trình khuyến mại hướng tới các doanh nghiệp dùng dịch vụ thuê đường truyền riêng. Viettel nói sẽ miễn phí lắp đặt và phí sử dụng tháng đầu tiên cho các thuê bao đường truyền riêng mới. Chương trình sẽ tiết kiệm cho các khách hàng khoảng 60 triệu đồng (3.680 đô la). Bên cạnh đó, doanh nghiệp này cũng tuyên bố sẽ dành cho khách hàng mới một tên miền miễn phí, 10 địa chỉ email và phí hosting trong vòng 1 năm.

Hoạt động quốc tế

Viettel cũng cung cấp dịch vụ di động tại Cam pu chia. Với 25% cổ phần trong thị trường VoIP quốc tế tại Cam pu chia và trên 50% thị phần thuê kênh quốc tế tại nước này, Viettel đã tuyên bố sẽ tập trung triển khai xây dựng cơ sở hạ tầng mạng di động trị giá 27 triệu đô la. Nhà cung cấp này cũng đã xin được giấy phép di động tại Lào, nơi Viettel mới tham gia thị trường khi thành lập liên doanh với một doanh nghiệp Lào.

Vào tháng 5 năm 2008, nhà cung cấp Chunghwa Telecom của Đài Loan dự định thành lập một “liên doanh về dữ liệu Internet” với vốn đầu tư 30 triệu đô la với Viettel. Động thái này là nỗ lực của Chunghwa Telecom trong việc mở rộng thị trường nước ngoài. Chunghwa là nhà

cung cấp dịch vụ lớn nhất Đài Loan, dẫn đầu về các dịch vụ cố định, động và băng thông rộng xét về số lượng thuê bao. Chunghwa đã tuyên bố hy vọng mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua đầu tư ở nước ngoài khi thị trường trong nước đã bão hòa, dẫn tới sự suy giảm không thể tránh được. Nhà cung cấp này đã nói sẽ sử dụng Việt Nam như một cơ sở để thâm nhập các nước khác như Lào. Trong liên doanh mới này, Viettel sẽ nắm 70% cổ phần còn Chunghwa sẽ nắm 30% còn lại.

EVN Telecom

Tổng quan

Là đơn vị viễn thông thuộc EVN và là nhà cung cấp dịch vụ CDMA lớn thứ hai tại Việt Nam, EVN Telecom bắt đầu cung cấp dịch vụ vào cuối tháng 2 năm 2006 – một bước đi tạo ra nhà cung cấp dịch vụ thứ 6 tại Việt Nam. Tới tháng 1 năm 2007, EVN Telecom có 700000 thuê bao dịch vụ cố định không dây, các mạng E-mobile và E-phone và tới giữa tháng 10 năm 2007 đã có 2 triệu thuê bao di động, phần lớn ở các khu vực nông thôn. Các báo cáo đã cho thấy tới cuối năm 2007 E-Mobile đang cung cấp dịch vụ cho 2, 8 triệu thuê bao di động và tới cuối năm 2008 con số này là 3,2 triệu. Theo EVN, các con số này đã đưa EVN trở thành nhà cung cấp dịch vụ CDMA lớn nhất sử dụng dải tần 450MHz.

Bên cạnh dịch vụ viễn thông, EVN Telecom cũng được cấp phép để cung cấp dịch vụ cố định và dịch vụ thuê đường truyền, dịch vụ Internet, kết nối quốc tế và VoIP trong và ngoài nước.

Phát triển mạng

Vào tháng 1/2007, EVN Telecom trở thành nhà cung cấp đầu tiên có được dải tần để triển khai dịch vụ 3G cũng như có được sự đồng ý về nguyên tắc của Chính phủ để triển khai dịch vụ WiMAX vào năm 2007. Chính phủ tuyên bố sẽ dành dải tần 1900MHz để EVN Telecom triển khai cùng dải tần 450MHz của doanh nghiệp này.

Một mạng cáp quang cũng đang được xây dựng, dự kiến phủ sóng 80 quận huyện trên cả nước và tăng công suất truyền dẫn của mạng truyền dẫn quốc gia lên 100Gbps, công suất của mạng khu vực lên 10Gbps và công suất truyền dẫn nội hạt lên 2.5Gbps.

EVN Telecom cũng đang tham gia vào mạng cáp quang liên châu Á, sử dụng công nghệ DWMA để kết nối Việt Nam, Phi líp pin, Hồng Kông, Đài Loan, Trung Quốc, Nhật Bản và Guam. EVN Telecom sẽ đầu tư 30 triệu đô la vào dự án này.

Địa chỉ

- EVN Telecom 30A Phạm Hồng Thái Quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (4) 2100507
- Fax: +84 (4) 7151109
- Web: www.enet.vn

Số liệu chính

- Doanh thu hàng năm (2006): 1 nghìn tỷ
- Ước doanh thu năm 2007 * (2007): 3 nghìn tỷ
- Số thuê bao di động (4/2007): 1 triệu
- Số thuê bao di động (10/2007): 2 triệu
- Số thuê bao di động (12/2007): 2,5triệu
- Số thuê bao di động (12/2008): 3,2 triệu
- Năm thành lập: 2005

* do EVN Telecom cung cấp

Các thỏa thuận

EVN Telecom đã cho FPT Telecom thuê đường truyền, trong một thỏa thuận trị giá 20 triệu đô la. Hợp đồng kéo dài 3 năm là hợp đồng lớn nhất tại Việt Nam xét về giá trị và sẽ tăng gấp đôi dải tần của FPT Telecom lên 5Gb/s. (Xem thông tin về FPT Telecom)

Dịch vụ cố định không dây

Sử dụng mạng CDMA2000 1x, nhà cung cấp này cung cấp dịch vụ cố định không dây E-Com, có khả năng hỗ trợ EV-DO và cung cấp cho các khách hàng sử dụng dịch vụ 3G. Số lượng các thuê bao E-Com dự kiến sẽ tăng từ 650.000 vào tháng 4 năm 2007 lên 2 triệu vào cuối năm 2007 (không có thông tin thêm được đưa ra). Ngoài ra, nhà cung cấp này dự định cung cấp dịch vụ EV-DO trên 64 tỉnh thành vào năm 2007.

Kế hoạch đầu tư

Từ năm 2007 tới năm 2010, EVN Telecom dự kiến sẽ đầu tư gần 24 nghìn tỷ (1,5 tỷ đô la) để mở rộng hoạt động của mình. Khoản tiền này sẽ được dùng để mở rộng mạng di động và nâng cấp mạng băng thông rộng cũng như xây dựng hệ thống cáp quang.

Hanoi Telecom**Tổng quan**

Thành lập năm 2001, Hanoi Telecom được cấp phép để cung cấp dịch vụ nội địa và quốc tế, kể cả chuyển mạch di động trong nước, dịch vụ cố định, internet và ISP, dữ liệu băng thông rộng và dịch vụ VoIP.

Phần lớn cổ phần của Hanoi Telecom do Chính phủ sở hữu thông qua hai đơn vị là Hanel (thuộc Ủy ban Nhân dân thành phố Hà Nội) và HTI (Viện Khoa học Việt Nam). Hai đơn vị này đã tham gia nhiều hoạt động kinh doanh tại Việt Nam lần lượt là 20 năm và 50 năm, kể cả phần mềm viễn thông, chế tạo và tích hợp các ứng dụng điện và điện tử, máy tính cá nhân và các sản phẩm tiêu dùng.

Phát triển mạng

Hanoi Telecom đưa ra mạng CDMA vào tháng 11 năm 2006 và bắt đầu triển khai dịch vụ từ tháng 1 năm 2007. Nhà cung cấp này đã lắp đặt 800 trạm cơ sở trên cả nước và đã đầu tư 656 triệu đô la cho các trạm của mình, đưa dự án này thành một trong các dự án viễn thông lớn nhất tại Việt Nam. Tới cuối năm 2007, dịch vụ di động của Hanoi Telecom là HT Mobile đã có gần 200000 khách hàng.

Không hài lòng với kết quả này, Hanoi Telecom bắt đầu chuyển các thuê bao của mình sang mạng GSM từ tháng 4 năm 2008. Các khách hàng lựa chọn tiếp tục sử dụng dịch vụ của HT Mobile sẽ nhận được máy GSM mới. Tuy nhiên,

Địa chỉ

- Hanoi Telecom 811 Giải Phóng Quận Hoàng Mai, Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (4) 664 3724
- Fax: +84 (4) 664 3720
- Web: www.hanoitelecom.vn
- Số thuê bao di động (2008): 0.0
- Năm thành lập: 2001

những ai tiếp tục sử dụng dịch vụ CDMA sẽ được chuyển sang mạng CDMA của S-Fone. HT Mobile quyết định thực hiện việc chuyển này sau khi không đạt mục tiêu 1 triệu khách hàng vào cuối năm 2007.

HT Mobile đang chuyển từ công nghệ CDMA sang công nghệ e-GSM; hiện nay doanh nghiệp này chưa cung cấp dịch vụ.

FPT Telecom

Tổng quan

FPT Telecom đã cung cấp dịch vụ Internet từ năm 1999 và tới năm 2005 đã chiếm thị phần lớn nhất đối với dịch vụ Internet, với thị phần là 38%, khoảng 60000 thuê bao ADSL. Tới tháng 12 năm 2006, nhà cung cấp này đã được cấp phép cung cấp dịch vụ cố định và vào tháng 2 năm đó, FPT Telecom đã được cung cấp dịch vụ di động và các dịch vụ vô tuyến khác.

Tập đoàn tư nhân Texas Pacific Group (TPG) bán cổ phần của mình tại FPT vào tháng 8 năm 2007, mặc dù công ty này tiếp tục giữ cổ phần của mình tại FPT. TPG và Intel Capital ban đầu trả 36,5 triệu đô la để mua 10% cổ phần tại FPT trong năm 2006. Reuters nhận xét rằng FPT đã mất hơn 40% giá trị kể từ khi niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 12 năm 2006. Theo Tổng giám đốc FPT Trương Gia Bình, giá cổ phiếu giảm là do sự kết hợp của nhiều yếu tố, cụ thể là tin đồn xung quanh công ty cùng với việc TPG đăng ký bán một lượng lớn cổ phiếu và hai thành viên ban quản trị FPT cũng đăng ký bán nhiều cổ phiếu.

Những diễn biến gần đây về tài chính

Trong năm tài chính 31 tháng 12 năm 2007, FPT Telecom công bố đạt doanh thu 27300 tỷ và lợi nhuận ròng là 877 tỷ. Doanh thu quý 4 đạt 9400 tỷ và lợi nhuận ròng đạt 312,7 tỷ.

Phát triển mạng

Nhà cung cấp đang hoàn thành mạng Ethernet và Optical đầu tiên tại Việt Nam với sự hỗ trợ của Cisco Systems. Mạng 10Gb/s NGN được trang bị với các giải pháp Ethernet, băng thông rộng và IP/MPLS. Mạng này tạo nền tảng cho FPT cung cấp nhiều dịch vụ dữ liệu, thoại và dịch vụ hình trên cơ sở kết nối băng thông rộng tốc độ cao. Giải pháp của Cisco sẽ cho phép FPT cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng mới, kể cả dịch vụ ba trong một (dữ liệu, thoại và hình) và IPTV.

Dịch vụ cố định

FPT đặt mục tiêu đạt 100.000 thuê bao cố định vào tháng 6 năm 2007 và 250.000 thuê bao vào cuối năm 2008. Các địa điểm đầu tiên được sử dụng dịch vụ cố định của FPT là Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương, Cần Thơ, Hải Phòng, Quảng Ninh và Hải Dương. Các thuê bao ADSL hiện tại của FPT sẽ là những người đầu tiên được chào dịch vụ cố định, CEO

Địa chỉ

- FPT Telecom 48 Vạn Bảo, Kim Mã quận Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam
- Tel: +84 (4) 760 1060
- Fax: +84 (4) 822 3111
- Web: www.fpt.vn

Số liệu chính

- Doanh thu (H107): 5900 tỷ
- Doanh thu (M907): VND17970 tỷ
- Doanh thu (2007): VND27300 tỷ
- Lợi nhuận ròng (H107): 436 tỷ
- Lợi nhuận ròng (M907): 564,46 tỷ
- Lợi nhuận ròng (2007): 877 tỷ

của FPT tuyên bố FPT Telecom sẽ cung cấp cho mỗi thuê bao cố định “hai số điện thoại với chỉ một máy....FPT muốn cung cấp cho mỗi thành viên trong gia đình một số điện thoại khác nhau, không phải là một số cho cả gia đình.” Tới tháng 12 năm 2006, nhà cung cấp này đã lắp đặt cáp cho 180.000 thuê bao ADSL.

Vào tháng 10 năm 2007, nhà cung cấp này đã có giấy phép để cung cấp dịch vụ mạng đường truyền nội địa và quốc tế, và trong vòng 12-18 tháng tới sẽ xây dựng mạng kết nối Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, với một mạng nữa từ thành phố Hồ Chí Minh tới Vũng Tàu để kết nối với dự án cáp quang biển khu vực. Một mạng thứ ba sẽ nối Hà Nội với Lạng Sơn và Quảng Ninh (biên giới với Trung Quốc), với các cuộc gọi quốc tế được chuyển mạch thông qua các cổng tại Hồng Kông và Thượng Hải. Cho tới nay, nhà cung cấp này đang dựa vào mạng của các nhà cung cấp khác.

Chỉ cách đây 1 tháng, FPT Telecom đã ký thỏa thuận với EVN Telecom để thuê đường ADSL quốc tế công suất 2.5Gb/s. Hợp đồng kéo dài 3 năm này là loại lớn nhất, có giá trị 20 triệu đô la và sẽ cho phép FPT Telecom tăng gấp đôi dải tần của mình, lên 5Gb/s. EVN Telecom dự định sẽ phối hợp với FPT Telecom trong thỏa thuận giữa hai công ty mẹ về các cơ hội đối với sản phẩm và dịch vụ IT của họ. Ngoài ra, FPT Telecom, sau khi mua mạch chuyển mới từ Cisco Systems, sẽ có khả năng cung cấp dịch vụ ba trong một là internet, điện thoại và TV trên cùng một đường cáp.

Dịch vụ Internet

Tháng 3 năm 2006, FPT Telecom giới thiệu dịch vụ IPTV. Mục tiêu dài hạn hơn là mở rộng các dịch vụ giá trị gia tăng dựa trên Internet, kể cả xây dựng một website về giải pháp trực tuyến cho các tập đoàn tại Việt Nam.

Tới tháng 6 năm 2007, FPT Telecom tuyên bố đã thành lập truy cập Internet miễn phí thông qua hệ thống Wi-Fi của mình tại 5000 địa điểm ở cả Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Dự án Wi-Fi trị giá 1,5 tỷ đô la sẽ giúp các trường đại học, cao đẳng, quán cà phê, nhà hàng, ngân hàng và công ty chứng khoán tại hai thành phố này được hưởng lợi. Tới cuối năm 2007, dự kiến sẽ có 8000 địa điểm Wi-Fi tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh (không có thêm số liệu được công bố).

Vào tháng 8 năm 2008, FPT Telecom tuyên bố đã ký hợp đồng với PCCW Global để kết nối mạng lưới. Liên minh chiến lược với PCCW Global được thiết kế để cho phép việc quản lý mạng toàn diện hơn giữa Việt Nam và các nước khác nằm trong diện phủ sóng của dịch vụ PCCW. Liên danh này sẽ cho phép cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng như băng thông rộng theo yêu cầu và IP cho các khách hàng của FPT.

Công ty NetNam

Tổng quan

NetNam đã phát triển với trọng tâm là một thị trường đặc biệt cần có nhiều giá trị gia tăng cao, tăng chất lượng cho người sử dụng. Kết quả về tăng trưởng thuê bao, doanh số, lợi nhuận chủ yếu đạt được nhờ vào kế hoạch này. Trong một vài ngành thị trường, NetNam xác nhận đã đạt vị thế là nhà cung cấp dịch vụ Internet với chất lượng cao, ổn định. Năm 2008, NetNam phát triển gần 5826 đường truyền mới; tổng số thuê bao hiện tại đạt 11731. Doanh thu đạt 40,424 tỷ, đóng góp 2,162 tỷ cho ngân sách Nhà nước.

Địa chỉ

- Telephone: (84-4) 37 564 907
- Fax: (84-4) 37 561 888
- Email: admin@netnam.vn
- Địa chỉ: Hoàng Quốc Việt, Cầu Giấy, Hà Nội.
- Website: <http://www.hcmc.netnam.vn/>

Tập đoàn đa phương tiện Việt Nam (VTC)

Tổng quan

VTC tập trung thúc đẩy phát triển cơ sở hạ tầng viễn thông, đa dạng hóa nhiều dịch vụ viễn thông; dịch vụ nội dung số, dịch vụ giá trị gia tăng trên truyền hình và mạng viễn thông; ti vi di động; phát triển truyền thông viễn thông. VTC cũng đã phát triển dịch vụ ti vi Internet công cộng. Phối hợp với Chính phủ điện tử Việt Nam để mở một chương trình về Online Vietnam News. Năm 2008, kết quả sản xuất kinh doanh tăng hai lần so với cùng kỳ năm trước. Theo dự tính, năm 2008 VTC đã vượt mục tiêu đề ra, tăng trưởng 200% so với năm 2007, đời sống của cán bộ công nhân viên tăng 1,5 lần so với năm 2007. Doanh thu đạt 3000 tỷ đồng, đóng góp 160 tỷ đồng cho ngân sách Nhà nước.

Địa chỉ

- Địa chỉ: 67B Hàm Long Hà Nội, Việt Nam
- Tel: 844.39435390
- Fax: 844.39439867
- Website: www.vtc.com.vn

Biểu 15: Các từ viết tắt

2G	Thế hệ hai	ISP	Nhà cung cấp dịch vụ Internet
3G	Thế hệ ba	IT	Công nghệ thông tin
ADSL	Asymmetric Digital Subscriber Line	ITU	Liên minh viễn thông quốc tế
AMOU	Average Minutes of Use (số phút sử dụng trung bình)	JV	Liên doanh
ARPU	Average Revenue per User (doanh thu trung bình của một thuê bao)	Kbps	kilobits per second
ASP	Average Selling Price (giá bán bình quân)	KHz	Kilohertz
bn	Tỷ	km	Kilometres
BTS	Base Transceiver Stations (trạm tiếp sóng cơ sở)	LANs	Mạng nội hạt
CDMA	Code Division Multiple Access	LEC	Local Exchange Carrier
CEO	Chief Executive Officer (Giám đốc điều hành)	LTE	Long-Term Evolution
CRM	Customer Relationship Management (quản lý quan hệ khách hàng)	m	Mét
DAMPS	Digital-Advanced Mobile Phone Service	mn	Triệu
DLD	Domestic Long-Distance (đường dài trong nước)	MEA	Trung Đông và Châu Phi
DMB	Digital Multimedia Broadcasting	NGN	Mạng thế hệ tiếp
DSL	Digital Subscriber Line	Mbps	megabits per second
DSLAM	Digital Subscriber Line Access Multiplexer	MHz	Megahertz

DSU	Digital Subscriber Unit	TRIỆUP	Mobile Number Portability
DTH	Direct-To-Home	m-o-m	month-on-month
DVB-H	Digital Video Broadcasting-Handheld	MoU	Biên bản ghi nhớ
DVB-SH	Digital Video Broadcasting-Satellite Handheld	MPLS	Multiprotocol Label Switching
e/f	estimate/forecast	MSC	Mobile Switching Centre
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	MVNO	Mobile Virtual Network Operator
EC	Ủy ban châu Âu	na	not available
EMEA	Châu Âu, Trung Đông và Châu	OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization
EV-DO	Evolution-Data Optimized	POP	Point of Presence
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài	q-o-q	quarter-on-quarter
FTTB	Fiber-To-The-Building	R&D	research and development
FTTH	Fiber-To-The-Home	SDSL	Symmetric Digital Subscriber Line
FTP	File Transfer Protocol	SIM	Subscriber Identity Module
Gbps	Gigabits per second	SMS	Short Messaging Service
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội	TDMA	Time Division Multiple Access
GPRS	Global Packet Radio Service	TDSCDMA	Time Division-Synchronous Code Division Multiple Access
GSM	Global System for Mobile Communications	trn	Nghìn tỷ
HDSL	High-bit-rate Digital Subscriber Line	UMTS	Universal Mobile Telecommunications System
HSDPA	High-Speed Downlink Packet Access	VOD	Video On Demand
HPSA	High-Speed Packet Access	VoIP	Voice over Internet Protocol
HSUPA	High-Speed Uplink Packet Access	VLAN	Virtual Local Area Network
HTML	HyperText Markup Language	WAP	Wireless Application Protocol
Hz	Hertz	W-CDMA	Wideband CDMA
IDD	Gọi trực tiếp quốc tế	WiBro	Wireless Broadband
ILD	Gọi đường dài quốc tế	WiMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access
IPO	Chào bán cổ phần ra công chúng	WLL	Wireless Local Loop
IP	Giao thức Internet	WTO	World Trade Organization
IPTV	Truyền hình qua giao thức Internet	TV	y-o-y year-on-year
ISDN	Integrated Services Digital Networks		

Phụ lục 5: Nghị định số 121/2008/NĐ-CP ngày 02 tháng 12 năm 2008 về các hoạt động đầu tư vào lĩnh vực Bưu chính Viễn thông tại Việt Nam

CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Luật Đầu tư ngày 29 tháng 11 năm 2005;

Căn cứ Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông ngày 22 tháng 5 năm 2002;

Xét đề nghị của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông,

NGHỊ ĐỊNH:

**Chương I
NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

Điều 1. Phạm vi điều chỉnh

Nghị định này quy định về các điều kiện đầu tư theo các hình thức đầu tư trực tiếp trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông nhằm mục đích kinh doanh.

Điều 2. Đối tượng áp dụng

Nghị định này áp dụng đối với nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài thực hiện hoạt động đầu tư trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông trên lãnh thổ Việt Nam; tổ chức, cá nhân liên quan đến hoạt động đầu tư trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông.

Điều 3. Giải thích từ ngữ

Trong Nghị định này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. "*Hoạt động đầu tư trong lĩnh vực bưu chính*" bao gồm các hoạt động đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát.
2. "*Hoạt động đầu tư trong lĩnh vực viễn thông*" bao gồm các hoạt động đầu tư: thiết lập hạ tầng mạng viễn thông, Internet, truyền dẫn phát sóng và cung ứng dịch vụ viễn thông, Internet.
3. "*Hình thức đầu tư trực tiếp trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông*" bao gồm các hình thức đầu tư theo quy định tại Điều 22 của Luật Đầu tư số 59/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005.
4. "*Nhà cung ứng dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam*" là doanh nghiệp đã được Bộ Thông tin và Truyền thông cấp giấy phép viễn thông.

Điều 4. Thủ tục đầu tư

1. Các quy định về thẩm quyền cấp Giấy chứng nhận đầu tư, cơ quan tiếp nhận hồ sơ dự án đầu tư và thủ tục đăng ký đầu tư được thực hiện theo các quy định của pháp luật về đầu tư.

2. Tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài, không phân biệt quy mô vốn, khi tham gia hoạt động trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông phải lập dự án đầu tư và tuân thủ các quy định của pháp luật về đầu tư, quy định tại Nghị định này.

3. Các dự án đầu tư trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông thuộc diện phải thẩm tra đề được cấp Giấy chứng nhận đầu tư bao gồm:

a) Dự án đầu tư có vốn đầu tư nước ngoài không phân biệt quy mô vốn đầu tư.

b) Dự án đầu tư trong nước thiết lập hạ tầng mạng để cung ứng dịch vụ viễn thông không phân biệt quy mô vốn đầu tư.

c) Dự án đầu tư trong nước cung ứng dịch vụ chuyển phát và cung ứng dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng có quy mô vốn từ 300 (ba trăm) tỷ đồng trở lên.

4. Thẩm quyền thẩm tra dự án đầu tư:

a) Sở Thông tin và Truyền thông các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương thực hiện thẩm tra đối với các dự án đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát và cung ứng dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng trên địa bàn một tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương thuộc diện phải thẩm tra.

b) Bộ Thông tin và Truyền thông thực hiện thẩm tra đối với các dự án đầu tư không thuộc diện quy định tại điểm a, khoản này.

5. Nội dung, quy trình thẩm tra dự án đầu tư thực hiện theo quy định của pháp luật về đầu tư, quy định tại Nghị định này và các quy định của pháp luật chuyên ngành.

Điều 5. Thời hạn đầu tư

Thời hạn hoạt động của dự án đầu tư phải phù hợp với các quy định của pháp luật về đầu tư.

Trường hợp thời hạn hoạt động của dự án đầu tư dài hơn thời hạn theo quy định của pháp luật về giấy phép chuyên ngành thì nhà đầu tư thực hiện thủ tục để cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét việc cấp lại hoặc gia hạn giấy phép chuyên ngành theo quy định.

Điều 6. Giám sát dự án đầu tư

1. Việc chuyển nhượng dự án đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư không bao gồm việc chuyển nhượng giấy phép đầu tư chuyên ngành bưu chính, chuyển phát, viễn thông, Internet, truyền dẫn phát sóng.

2. Việc chuyển nhượng vốn đối với phần vốn góp nước ngoài phải phù hợp với quy định tại Nghị định này và các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) của Việt Nam trong lĩnh vực có liên quan.

3. Trong trường hợp điều chỉnh dự án đầu tư, chuyển nhượng vốn, tạm ngừng, hoặc chấm dứt hoạt động của dự án đầu tư, nhà đầu tư phải tuân thủ các quy định của pháp luật về

đầu tư và báo cáo Bộ Thông tin và Truyền thông để xem xét việc cấp lại hoặc thu hồi giấy phép chuyên ngành theo quy định của pháp luật về bưu chính, viễn thông.

Điều 7. Áp dụng pháp luật

1. Trường hợp có sự khác nhau giữa quy định của Nghị định này với quy định của Nghị định khác về cùng một vấn đề liên quan đến hoạt động đầu tư trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông thì áp dụng quy định của Nghị định này.

2. Đối với các điều ước, thoả thuận hoặc văn kiện quốc tế khác mà cơ quan, tổ chức có thẩm quyền của Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết có những quy định khác với quy định của Nghị định này thì thực hiện theo các quy định trong các văn bản quốc tế đó.

Chương II

ĐIỀU KIỆN ĐẦU TƯ TRONG LĨNH VỰC VIỄN THÔNG

Điều 8. Dự án đầu tư thiết lập hạ tầng mạng để cung ứng dịch vụ viễn thông

Dự án đầu tư thiết lập hạ tầng mạng để cung ứng dịch vụ viễn thông phải thoả mãn các điều kiện sau:

1. Điều kiện chung:

- a) Phù hợp với chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển viễn thông của Việt Nam.
- b) Đảm bảo tuân thủ tiêu chuẩn quốc gia, quy chuẩn kỹ thuật về viễn thông; quy hoạch phân bổ tài nguyên thông tin và các quy định pháp luật chuyên ngành có liên quan.

2. Điều kiện chủ thể:

a) Nhà đầu tư trong nước:

- Phải là doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp mà vốn góp của Nhà nước chiếm cổ phần chi phối.

- Trong trường hợp dự án đầu tư có nhiều nhà đầu tư trong nước tham gia thì phải có ít nhất một nhà đầu tư là doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp mà vốn góp của Nhà nước chiếm cổ phần chi phối và nhà đầu tư này có tỷ lệ phần vốn góp chiếm ít nhất 51% tổng số vốn đầu tư của dự án.

b) Nhà đầu tư nước ngoài:

- Phải liên doanh hoặc liên kết với nhà đầu tư trong nước đã được cấp giấy phép thiết lập hạ tầng mạng và cung ứng dịch vụ viễn thông tại Việt Nam.

- Có tỷ lệ phần vốn góp phù hợp với cam kết gia nhập WTO của Việt Nam ngoại trừ trường hợp các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành của Việt Nam có quy định thuận lợi hơn.

3. Vốn đăng ký tối thiểu:

a) Dự án đầu tư được phép thiết lập hạ tầng mạng viễn thông công cộng trên phạm vi một tỉnh, thành phố phải có số vốn đăng ký tối thiểu là 160 (một trăm sáu mươi) tỷ đồng.

b) Dự án đầu tư được phép thiết lập hạ tầng mạng viễn thông công cộng trên phạm vi toàn quốc phải có số vốn đăng ký tối thiểu là 1.600 (một nghìn sáu trăm) tỷ đồng.

Điều 9. Dự án đầu tư cung ứng dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng

Dự án đầu tư cung cấp dịch vụ viễn thông không có hạ tầng mạng phải thoả mãn các điều kiện sau:

1. Dự án đầu tư trong nước:

a) Doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế được thành lập theo quy định của pháp luật.

b) Trong trường hợp có nhiều nhà đầu tư trong nước tham gia thì phải có ít nhất một nhà đầu tư có tỷ lệ phần vốn góp chiếm ít nhất 30% tổng số vốn đầu tư của dự án.

2. Dự án có vốn đầu tư nước ngoài:

a) Trong ba năm đầu kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO nhà đầu tư nước ngoài muốn cung cấp dịch vụ viễn thông cơ bản hoặc dịch vụ truy nhập Internet thì phải liên doanh với ít nhất một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông đã được cấp phép tại Việt Nam; tỷ lệ phần vốn góp của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông được cấp phép tại Việt Nam phải chiếm ít nhất 49% tổng số vốn đầu tư của dự án;

b) Tỷ lệ phần vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài phải phù hợp với cam kết gia nhập WTO của Việt Nam ngoại trừ trường hợp các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành của Việt Nam có quy định thuận lợi hơn.

Điều 10. Giấy phép viễn thông

1. Sau khi được cấp Giấy chứng nhận đầu tư hoặc Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, nhà đầu tư lập đề án đề nghị cấp Giấy phép viễn thông.

2. Quy trình, thủ tục, thẩm quyền cấp Giấy phép viễn thông thực hiện theo pháp luật chuyên ngành về viễn thông.

3. Nhà đầu tư được cấp Giấy phép viễn thông trong trường hợp có đề án thoả mãn các điều kiện sau:

a) Đúng với dự án đầu tư đã được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền chấp thuận khi thẩm tra.

b) Đáp ứng các quy định của pháp luật chuyên ngành về cấp phép tài nguyên thông tin, tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật, chất lượng dịch vụ, giá cước, kết nối, đảm bảo an ninh thông tin...

c) Trường hợp đề án đề nghị cấp Giấy phép viễn thông không phù hợp với nội dung của dự án đầu tư đã được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền chấp thuận khi thẩm tra và (hoặc) không đáp ứng các quy định của pháp luật chuyên ngành, Bộ Thông tin và Truyền thông từ chối cấp Giấy phép viễn thông.

Chương III

ĐIỀU KIỆN ĐẦU TƯ TRONG LĨNH VỰC BƯU CHÍNH

Điều 11. Dự án đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát

Dự án đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

1. Điều kiện chủ thể:

a) Đối với dự án đầu tư không gắn với việc thành lập tổ chức kinh tế, nhà đầu tư phải là doanh nghiệp được thành lập theo pháp luật Việt Nam và có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc Giấy chứng nhận đầu tư cung ứng dịch vụ bưu chính, dịch vụ chuyển phát.

b) Đối với dự án đầu tư gắn với việc thành lập tổ chức kinh tế, nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài là tổ chức hoặc cá nhân thực hiện thủ tục thành lập tổ chức kinh tế theo quy định của pháp luật.

c) Đối tác nước ngoài của dự án đầu tư:

- Trường hợp đầu tư để cung ứng dịch vụ chuyển phát quốc tế thì phải là doanh nghiệp cung ứng dịch vụ chuyển phát hợp pháp tại nước sở tại.

- Trường hợp đầu tư để cung ứng dịch vụ chuyển phát thư quốc tế thì phải là doanh nghiệp cung ứng dịch vụ chuyển phát hợp pháp tại nước sở tại và có mạng chuyển phát trong phạm vi hợp tác.

2. Tỷ lệ vốn góp:

a) Nhà đầu tư trong nước được thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn đầu tư trong nước để cung ứng dịch vụ chuyển phát.

b) Nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài được hợp tác đầu tư theo các hình thức đầu tư trực tiếp để cung ứng dịch vụ chuyển phát với phần vốn góp của bên nước ngoài tối đa đến 51% và phù hợp với quy định trong điều ước quốc tế mà Việt Nam là thành viên.

c) Nhà đầu tư nước ngoài được thành lập liên doanh với nhà đầu tư trong nước với tỷ lệ vốn góp của nhà đầu tư nước ngoài trên 51% hoặc thành lập tổ chức kinh tế 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài kể từ ngày 11 tháng 01 năm 2012.

Điều 12. Giấy phép bưu chính

1. Sau khi được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hoặc Giấy chứng nhận đầu tư, nhà đầu tư thực hiện các công việc sau:

a) Thông báo hoạt động kinh doanh với cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền đối với các dự án đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát.

b) Đề nghị cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền cấp Giấy phép bưu chính theo quy định của pháp luật chuyên ngành về bưu chính đối với các dự án đầu tư cung ứng dịch vụ chuyển phát thư.

c) Đăng ký với cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật liên quan đối với trường hợp nhà đầu tư trong nước làm đại lý dịch vụ chuyển phát thư cho tổ chức chuyển phát nước ngoài.

2. Quy trình, thủ tục, thẩm quyền cấp Giấy phép bưu chính thực hiện theo pháp luật chuyên ngành về bưu chính.

3. Giấy phép bưu chính được cấp trong trường hợp đề án thoả mãn các điều kiện sau:

a) Đúng với dự án đầu tư đã được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền chấp thuận khi thẩm tra.

b) Đáp ứng các quy định của pháp luật chuyên ngành về bưu chính.

c) Trường hợp đề án đề nghị cấp Giấy phép bưu chính không phù hợp với nội dung của dự án đầu tư đã được cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền chấp thuận khi thẩm tra và (hoặc) không đáp ứng các quy định của pháp luật chuyên ngành, Bộ Thông tin và Truyền thông từ chối cấp Giấy phép bưu chính.

Chương IV **ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

Điều 13. Hiệu lực thi hành

Nghị định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo.

Điều 14. Tổ chức thực hiện

Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương và các tổ chức, cá nhân có liên quan chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này./.

TM. CHÍNH PHỦ
THỦ TƯỚNG
Nguyễn Tấn Dũng

Phụ lục 6: Mô hình dự báo

Cách thức chúng tôi đưa ra dự báo ngành

Dự báo ngành được đưa ra dựa trên các kỹ thuật mô hình chuỗi số liệu theo thời gian sử dụng nhiều trên thực tế. Công thức chính xác của mô hình chuỗi số liệu theo thời gian ở các ngành khác nhau là khác nhau, trong từng trường hợp được xác định theo thực tiễn chuẩn và căn cứ vào các đặc điểm chung về số liệu của ngành liên quan. Ví dụ, số liệu của một số ngành có thể dễ thay đổi theo thời điểm, nghĩa là cần tính tới xu hướng về thời gian. Trong một số ngành khác, có thể không có quan hệ tuyến tính.

Cách tiếp cận của chúng tôi đối với các ngành là khác nhau. Tuy nhiên, có đặc điểm chung trong phân tích ngành của chúng tôi là sử dụng VAR. VAR cho phép chúng ta dự báo một biến sử dụng các thông tin ngoài lịch sử của chính biến số đó làm thông tin để đưa ra kết quả. Ví dụ, khi dự báo giá xăng dầu, chúng ta có thể bổ sung các thông tin về tiêu dùng xăng dầu, cung và công suất.

Tuy nhiên, khi dự báo một số biến cấu phần của ngành, sử dụng lịch sử của biến đó thường là phương pháp phân tích tốt nhất. Phân tích một biến đó thường được coi là phương pháp mô hình một biến. Chúng tôi sử dụng hình thức phổ biến nhất của phương pháp mô hình một biến: ARMA.

Trong một số trường hợp, phương pháp ARMA lại không phù hợp do không có đủ thông tin trong quá khứ hoặc chất lượng dữ liệu là nghèo nàn. Trong các trường hợp này, chúng tôi sử dụng phương pháp phân tích truyền thống hoặc phương pháp bình quân làm cơ sở phân tích và dự báo.

Cần phải nhớ rằng sự can thiệp của con người đóng vai trò cần thiết trong kỹ thuật dự báo ngành. Kiến thức sâu về dữ liệu và ngành cho phép chúng tôi phát hiện ra các điểm mấu chốt trong cơ cấu, các số liệu bất thường, điểm mấu chốt và các đặc điểm theo thời điểm.

Ngành viễn thông

Có nhiều nguyên tắc cơ bản dẫn dắt dự báo của chúng tôi đối với từng biến số trong ngành viễn thông là:

Số thuê bao

Trong phần lớn các trường hợp, số liệu về thuê bao được lấy từ các nhà cung cấp hoặc cơ quan quản lý Nhà nước. Sau đó, dự báo về số thuê bao được thực hiện dựa trên nhiều biến số khác nhau, bao gồm:

- Kế hoạch triển khai mạng và đầu tư;
- Mức độ bão hòa trên một thị trường nhất định;
- Công ty từ các công nghệ thay thế (tức là. ADSL/vô tuyến và PSTN);
- Những thay đổi có thể xảy ra trong quy định quản lý (tăng cường tự do hóa, v.v.);
- Chi phí của công nghệ liên quan tới mức GDP đầu người; và

- Các yếu tố chính trị và kinh tế.

Chi phí trên đầu người theo % và %GDP của ngân sách tài chính được tính toán sử dụng các dự đoán về kinh tế vĩ mô và nhân chủng học.

Nguồn

Các nguồn sử dụng trong báo cáo viễn thông gồm báo cáo từ các Bộ, ngành, báo chí à cơ quan quản lý, kết quả hoạt động được công bố chính thức của các doanh nghiệp, các tổ chức ngành quốc gia và quốc tế (ví dụ CTIA, Hiệp hội GSM và ITU) và các cơ quan thông tấn quốc tế.

Phụ lục 7

Bảng 1: Tỷ trọng của tổng tổ chức tín dụng tiêu chung của Chính phủ trong tổng chi tiêu Chính phủ tại các nước OECD 2006

Nước	Chỉ tiêu chung của Chính phủ năm 2006 (% GDP)	Nước	Tổng chi tiêu của Chính phủ 2006 (%GDP)
Thụy Điển	28,7	Thụy Điển	55,5
Đan mạch	25,5	Đan mạch	53,4
Hà Lan	25,3	Hà Lan	51,4
Iceland	24,8	Iceland	50,1
Pháp	23,6	Pháp	49,2
Bi	22,6	Bi	49
Anh	22,2	Anh	48,6
Phần Lan	21,4	Phần Lan	46,7
Bồ Đào Nha	20,5	Bồ Đào Nha	46,1
Italy	20,3	Italy	45,7
Canada	19,3	Canada	45
Na Uy	19,3	Na Uy	42,8
Đức	18,5	Đức	40,5
Úc	18,2	Úc	40,4
Áo	18,1	Áo	39,3
Nhật	18,1	Nhật	38,5
Tây Ban Nha	17,9	Tây Ban Nha	38,1
New Zealand	17,5	New Zealand	38,1
Hoa Kỳ	16	Hoa Kỳ	36,6
Ireland	15,9	Ireland	34,4
Luxembourg	15,9	Luxembourg	34,4
Bình quân	20,45714286	Bình quân	43,99048

Nguồn: các con số về OECD 2007, OECD Observer, 2007/Supplement 1, Tài chính công, lĩnh vực công, 2006, 56–57.

Biểu 2: cam kết gia nhập WTO của Việt Nam đối với các lĩnh vực liên quan tới dịch vụ công

Ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
DỊCH VỤ GIÁO DỤC			
hì cam kết các lĩnh vực kỹ thuật, khoa học tự nhiên và công nghệ, quản trị kinh doanh và khoa học kinh doanh, kinh tế học, kế toán, luật quốc tế và đào tạo ngôn ngữ.			
Đối với các phân ngành (C), (D) và (E) dưới đây: Chương trình đào tạo phải được Bộ Giáo dục và Đào tạo của Việt Nam phê chuẩn.			

B. Dịch vụ giáo dục phổ thông cơ sở (CPC 922)	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Chưa cam kết. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Chưa cam kết. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	
C. Giáo dục bậc cao (CPC 923) D. Giáo dục cho người lớn (CPC 924) E. Các dịch vụ giáo dục khác (CPC 929 bao gồm đào tạo ngoại ngữ)	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế, ngoại trừ: Kể từ ngày gia nhập, chỉ cho phép thành lập liên doanh. Cho phép phía nước ngoài sở hữu đa số vốn trong liên doanh. Kể từ ngày 1/1/2009 sẽ cho phép thành lập cơ sở đào tạo 100% vốn đầu tư nước ngoài. Sau 3 năm kể từ ngày gia nhập: không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Giáo viên nước ngoài làm việc tại các cơ sở đào tạo có vốn đầu tư nước ngoài phải có tối thiểu 5 năm kinh nghiệm giảng dạy và phải được Bộ Giáo dục và Đào tạo của Việt Nam công nhận về chuyên môn. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	

DỊCH VỤ MÔI TRƯỜNG

Vì lý do an ninh quốc gia, việc tiếp cận một số khu vực địa lý có thể bị hạn chế. Để làm rõ hơn nội dung cam kết, cam kết này cho phép duy trì hoặc áp dụng các hạn chế vì mục tiêu an ninh quốc gia, có thể biện minh được theo Điều XIV và XIV bis của GATS.

A. Dịch vụ xử lý nước thải (CPC 9401)	(1) Chưa cam kết, trừ các dịch vụ tư vấn có liên quan. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế, ngoại trừ: Khẳng định rằng các dịch vụ được cung cấp để thực thi quyền hạn của Chính phủ như được quy định tại Điều I: 3(c) có thể được giao cho các công ty độc quyền công hoặc dành đặc quyền cho các nhà khai thác tư nhân. Trong vòng 4 năm kể từ ngày gia nhập, cho phép thành lập liên doanh trong đó tỷ lệ vốn góp của phía nước ngoài không được vượt quá 51%. Sau đó không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(1) Chưa cam kết, trừ các dịch vụ tư vấn có liên quan. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	Các công ty nước ngoài được phép kinh doanh ở Việt Nam dưới hình thức Xây dựng-Vận hành-Chuyển giao (BOT) và Xây dựng-Chuyển giao-Vận hành (BTO).
B. Dịch vụ xử	(1) Chưa cam kết, trừ các dịch vụ tư	(1) Không hạn chế.	Các công ty nước

lý rác thải (CPC 9402) 80	vấn có liên quan. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế, ngoại trừ : Khẳng định rằng các dịch vụ được cung cấp để thực thi quyền hạn của Chính phủ như được quy định tại Điều I:3(c) có thể được giao cho các công ty độc quyền công hoặc dành đặc quyền cho các nhà khai thác tư nhân. Trong vòng 4 năm kể từ ngày gia nhập, tỷ lệ sở hữu của nước ngoài trong liên doanh không được vượt quá 51%. Sau đó không hạn chế. Để bảo đảm phúc lợi công cộng, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài không được thu gom rác trực tiếp từ các hộ gia đình. Họ chỉ được phép cung cấp dịch vụ tại các điểm thu gom rác thải do chính quyền địa phương cấp tỉnh và thành phố chỉ định. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	ngoài được phép kinh doanh ở Việt Nam dưới hình thức Xây dựng-Vận hành-Chuyển giao (BOT) và Xây dựng-Chuyển giao-Vận hành (BTO).
DỊCH VỤ Y TẾ VÀ XÃ HỘI			
A. Dịch vụ bệnh viện (CPC 9311) B. Các dịch vụ nha khoa và khám bệnh (CPC 9312)	(1) Không hạn chế. (2) Không hạn chế. (3) Nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được cung cấp dịch vụ thông qua thành lập bệnh viện 100% vốn đầu tư nước ngoài, liên doanh với đối tác Việt Nam hoặc thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh. Vốn đầu tư tối thiểu cho một bệnh viện là 20 triệu đô la Mỹ, bệnh xá đa khoa (policlinic) là 2 triệu đô la Mỹ và cơ sở điều trị chuyên khoa là 200 nghìn đô la Mỹ. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(1) Không hạn chế. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	
DỊCH VỤ GIẢI TRÍ, VĂN HOÁ VÀ THỂ THAO			
A. Dịch vụ giải trí (bao gồm nhà hát, nhạc sống và xiếc) (CPC 9619)	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Chưa cam kết, ngoại trừ sau 5 năm kể từ ngày gia nhập, cho phép thành	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế.	

⁸⁰ Theo luật, việc nhập khẩu chất thải là bị cấm. Việc xử lý và thải bỏ chất thải độc hại được pháp luật điều chỉnh.

