



Bộ Kế Hoạch Đầu Tư

Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc



PHÁT TRIỂN KHU VỰC DỊCH VỤ Ở VIỆT NAM: CHÌA KHOÁ CHO TĂNG TRƯỞNG BỀN VỮNG

Quan điểm của các tác giả và nhà biên soạn trong bản báo cáo dự thảo này không nhất thiết phản ánh quan điểm của Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc hay của Chính phủ Việt Nam

Hà Nội, 11/2005

Lời nói đầu

Báo cáo này là bản tóm tắt của Báo cáo “*Một số Lựa chọn và Kiến nghị cho Chiến lược Tổng thể Phát triển khu vực Dịch vụ ở Việt Nam đến năm 2020*”, được thực hiện, trong khuôn khổ Dự án “Tăng cường năng lực quản lý và xúc tiến các hoạt động thương mại dịch vụ của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập” do Chương trình phát triển của Liên Hiệp Quốc (UNDP) tài trợ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Bộ KH & ĐT) là cơ quan điều hành; Vụ Thương mại và Dịch vụ của Bộ là cơ quan thực hiện.

Mục tiêu của Dự án là hỗ trợ Chính phủ Việt Nam đưa nền kinh tế hội nhập sâu hơn nữa vào nền kinh tế thế giới với trọng tâm là lĩnh vực thương mại dịch vụ. Mục đích cụ thể của Dự án là nâng cao năng lực của Việt Nam trong xây dựng, điều phối và triển khai chính sách nhằm hỗ trợ phát triển, quản lý, xúc tiến thương mại dịch vụ của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

Dự án bao gồm 4 hợp phần: i) Hỗ trợ kỹ thuật để xây dựng chiến lược tổng thể cho phát triển ngành dịch vụ Việt Nam; ii): Cải thiện công tác thông tin trong thương mại dịch vụ; iii): Đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngành dịch vụ và ảnh hưởng của tự do hóa thương mại đối với người dân và nền kinh tế; và iv): Tăng cường phát triển nguồn nhân lực trong thương mại dịch vụ.

Dự án đã thực hiện những nghiên cứu kể trên theo những mục tiêu và kế hoạch thực hiện cụ thể của hợp phần 1. Báo cáo này là bản tóm tắt của báo cáo giữa kỳ của nghiên cứu đó. Nghiên cứu này đã phân tích chi tiết về năng lực cạnh tranh của ngành dịch vụ Việt Nam, đưa ra các phương án nhằm khắc phục các điểm yếu, phát huy các điểm mạnh và tận dụng các cơ hội, đưa ra các đề xuất cho chiến lược quốc gia về phát triển ngành dịch vụ và cho đàm phán quốc tế cũng như các đề xuất để củng cố hệ thống thống kê về thương mại dịch vụ. Những phân tích và gợi ý đưa ra trong báo cáo này phần nào còn dựa trên cơ sở của các nghiên cứu ban đầu về từng phân ngành dịch vụ: dịch vụ hàng không, dịch vụ ngân hàng, dịch vụ kinh doanh và đào tạo, dịch vụ tài chính (bảo hiểm, chứng khoán, kế toán và kiểm toán), dịch vụ vận tải biển, dịch vụ viễn thông và dịch vụ du lịch.

Bản báo cáo giữa kỳ (Interim-Report) của nghiên cứu, được sử dụng với tư cách là tài liệu đầu vào phân tích cơ bản của Tổ công tác liên ngành, chịu trách nhiệm đưa ra các định hướng chiến lược và kế hoạch chủ yếu cho sự phát triển của khu vực dịch vụ trong kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm 2005-2010, do Phó giáo sư, Tiến sĩ Nguyễn Xuân Thắng (Trưởng nhóm), Tiến sĩ Nguyễn Hồng Sơn, Tiến sĩ Đoàn Hồng Quang, và Bùi Trường Giang, MPP, thuộc Viện Kinh tế và Chính trị thế giới, và Tiến sĩ Dorothy I. Riddle, thuộc Công ty tư vấn tăng trưởng dịch vụ CMC, Canada (tư vấn quốc tế) thực hiện. Tiến sĩ Maria Cristina Hernandez, Cố vấn kỹ thuật cao cấp của Dự án là người cung cấp các báo cáo kỹ thuật đầu vào, bình luận và biên tập bản báo cáo giữa kỳ. Dự án xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của ông Hồ Quang Minh và ông Nguyễn Chí Dũng, giám đốc Dự án. Dự án cũng xin cảm ơn những ý kiến đóng góp bổ ích của các chuyên gia phản biện: Ông Cao Viết Sinh (Thứ trưởng Bộ KH&ĐT); Bà Phạm Chi Lan (Cố vấn, Ban nghiên cứu của Thủ tướng Chính Phủ); Ông Lê Đăng Doanh và Ông Nguyễn Quang Thái (Cố vấn cho Bộ trưởng Bộ KH&ĐT); Ông Đinh Văn Thành (Phó Viện trưởng, Viện Nghiên cứu Thương mại, Bộ Thương mại) và Ông Nguyễn Xuân Trinh (Phó Viện trưởng, Viện nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương, Bộ KH&ĐT).

Dự án xin chân thành cảm ơn Ngài Murray Gibbs, nguyên Trưởng ban Sáng kiến Thương mại Châu Á, UNDP, Ban Ngoại giao & Đàm phán thương mại, UNCTAD, về những đóng góp bổ ích của ông cho bản báo cáo này. Dự án cũng xin được cảm ơn Bà Đỗ Thị Nguyệt Nga, cán bộ trưởng trình, thuộc Ban Quản trị nhà nước, UNDP cho sự giúp đỡ của bà trong xuất bản bài viết này, cũng như các nhà tư vấn từ Học viện Ngân hàng, Viện khoa học tài chính, Viện chiến lược bu chính viễn thông, Viện chiến lược phát triển giao thông vận tải, Viện nghiên cứu phát triển du lịch và Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, đã hỗ trợ

¹ Nguồn số liệu và tài liệu tham khảo trong bản báo cáo tóm tắt này được dựa trên cơ sở báo cáo giữa kỳ của nghiên cứu được đề cập đến ở trên. Để có được bản sao của báo cáo này cần xin phép Văn phòng Dự án hay Ban quản trị của UNDP Việt Nam.

Dự án chuẩn bị các bài viết chuyên ngành đầu tiên về thực trạng phát triển của một số phân ngành dịch vụ chọn lọc.



Nguyễn Chí Dũng
Vụ trưởng Vụ thương mại và dịch vụ,
Giám đốc dự án VIE/02/009,
Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Mục lục

	Trang
Tóm tắt báo cáo	1
Chương 1: Các vấn đề về phát triển Và Tự Do hoá khu vực dịch vụ	3
1.1. Dịch vụ là nhân tố thúc đẩy tăng trưởng nội địa và ổn định xã hội	3
1.2 Dịch vụ và hội nhập quốc tế	4
1.3 Những Quan niệm sai lầm về dịch vụ và những thách thức đối với các nước đang phát triển	5
1.4 Khắc phục những yếu tố cản trở sự phát triển ngành dịch vụ	7
1.5 Chính sách khắc phục và những thách thức về thể chế: Một số bài học cho Việt Nam	8
Chương 2: Thực trạng khu vực dịch vụ Việt Nam	10
2.1. Thực trạng phát triển khu vực dịch vụ	10
2.2 Thực trạng môi trường pháp luật	12
2.3 Năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ Việt Nam	17
2.4 Những điểm mạnh và điểm yếu của ngành dịch vụ Việt Nam	17
2.5 Những cơ hội và thách thức đối với các ngành dịch vụ Việt Nam	18
Chương 3: Khuyến nghị về mục tiêu và chiến lược dịch vụ của Việt Nam	20
3.1 Khuyến nghị về mục tiêu tổng thể phát triển toàn diện khu vực dịch vụ	20
3.2. Đề xuất các mục tiêu tăng trưởng	20
3.3. Đề xuất định hướng chính sách	24
3.4. Đề xuất về các lĩnh vực ưu tiên phát triển khu vực dịch vụ	26
3.5. Những khuyến nghị về phát triển chiến lược	28
Chương 4: Một số kiến nghị về lộ trình hội nhập quốc tế	30
4.1 Một số mục tiêu cần đạt được thông qua Hội nhập quốc tế	30
4.2 Những cam kết hiện nay của Việt Nam về hội nhập quốc tế	30
4.3 Các quyền của Việt Nam khi gia nhập WTO	31
4.4 Những lựa chọn của Việt Nam trong tự do hoá thương mại dịch vụ	32

4.5	Tiếp tục đánh giá tác động của tự do hoá thị trường	36
4.6	Một số đề xuất đối với các nhà đàm phán Việt Nam về thương mại dịch vụ	37
Chương 5: Các kết luận chính nhằm xây dựng chiến lược phát triển tổng thể Ngành Dịch vụ Việt Nam tới năm 2020		38
Phụ Lục		40
Bảng		
Bảng 1:	Chỉ tiêu dự báo phát triển kinh tế đến năm 2010	20
Bảng 2:	Kiểm định các chỉ tiêu dự báo đến năm 2010, dựa trên số liệu năm 2000	20
Bảng 3:	Số liệu dự báo cho năm 2005, dựa trên số liệu năm 2003	21
Bảng 4:	Dự báo cho khu vực nông nghiệp đến năm 2010	21
Bảng 5:	Dự báo cho khu vực công nghiệp đến năm 2010	21
Bảng 6:	Dự báo tổng quát tăng trưởng GDP đến năm 2010	22
Bảng 7:	Cơ cấu tối ưu của khu vực dịch vụ để hỗ trợ tăng trưởng nhanh	22
Bảng 8:	Đề xuất tốc độ tăng trưởng cho các phân ngành dịch vụ Việt Nam, giai đoạn 2005-2010	23
Bảng 9:	Đề xuất một số mục tiêu phát triển kinh tế trong Chiến lược kinh tế - xã hội quốc gia của Việt Nam 2005-2010	23
Bảng 10:	Định hướng một số ngành dịch vụ để đạt mục tiêu toàn diện	23
Bảng 11:	Đề xuất một số mục tiêu phát triển kinh tế trong Chiến lược kinh tế xã hội quốc gia của Việt Nam, giai đoạn 2010 - 2020	23
Bảng 12:	Đề xuất phương pháp tiếp cận đối với việc đưa ra các yêu cầu về tự do hoá tiếp cận thị trường đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao.	33
Bảng 13:	Đề xuất cách tiếp cận trong việc đưa ra các bản chào đối với những dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao	35
Bảng 14:	Đề xuất đường lối đưa ra bản chào nhằm thu hút đầu tư nước ngoài	35
Bảng 15:	Đề xuất phương pháp tiếp cận với những dịch vụ trong nước có khả năng tạo việc làm cao	36
Bảng 16:	Đề xuất phương pháp tiếp cận với những dịch vụ trong nước ít có khả năng tạo việc làm	36

Thuật ngữ viết tắt

AFAS	Hiệp định Khung về Dịch vụ của ASEAN
BCC	Hợp đồng Hợp tác Kinh doanh
CEE	Các nền kinh tế Trung và Đông Âu
CIF	Chi phí, bảo hiểm, cước vận tải
CPC	Phân loại sản phẩm trung tâm
DC	Các nước đang phát triển
DME	Nền kinh tế thị trường phát triển
DWT	Tấn khối lượng tịnh
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
FOB	Giao lên mạn tàu
GATS	Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
ICT	Công nghệ Thông tin và Truyền thông
IFC	Tập đoàn tài chính Quốc tế
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
ISIC	Phân loại Ngành Chuẩn Quốc tế
ITC	Trung tâm Thương mại Quốc tế (do UNCTAD và WTO tổ chức)
NPL	Khoản cho vay không sinh lời
RPK	Doanh số theo kilômét hành khách
SBV	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (Ngân hàng Trung Ương)
SOE	Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)
STCW	Các tiêu chuẩn đào tạo, Cấp chứng chỉ và Theo dõi
UNCTAD	Hội nghị Liên Hợp Quốc về Thương mại và Phát triển
UNDP	Chương trình phát triển của Liên Hợp Quốc
WB	Ngân hàng Thế giới (NHTG)
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

Tóm tắt báo cáo

Bối cảnh

Quá trình Đổi Mới gần 20 năm qua ở Việt Nam đã đem lại những thành tựu kinh-tế xã hội lớn lao. Với tốc độ tăng trưởng GDP bình quân đầu người trung bình 5,9%/năm trong thời kỳ Đổi Mới, Việt Nam là một trong những quốc gia đạt mức tăng trưởng cao nhất trên thế giới. Sự phát triển kinh tế của Việt Nam cho đến nay luôn đi cùng với chính sách mở cửa. Năm 2002, tổng giá trị ngoại thương đã vượt tổng giá trị GDP, so với 63% GDP năm 1990. Tuy nhiên, phần lớn các hoạt động ngoại thương đều có giá trị gia tăng thấp.

Mặc dù đạt mức tăng trưởng GDP cao nhưng nền kinh tế Việt Nam vẫn còn phải đối mặt với khá nhiều thách thức. Chẳng hạn, cơ cấu kinh tế chuyển dịch chậm, khu vực dịch vụ vẫn còn lạc hậu, năng lực cạnh tranh thấp. Tỷ trọng của khu vực dịch vụ chỉ đạt chưa đến 40% GDP, thấp hơn nhiều so với mức trung bình 50% của các nước thu nhập thấp và 71% của các nước phát triển.

Các nghiên cứu tổng quan cho thấy rằng, so với các nước trong khu vực, năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ Việt Nam còn rất thấp. Trong khi đó, sức ép từ các cam kết khu vực và song phương của Việt Nam cũng như sức ép tự do hoá khu vực và song phương giữa các nước ngày càng tăng, chưa kể đến các nỗ lực đàm phán của Việt Nam để gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Hội nhập kinh tế quốc tế có tác động trực tiếp đến khu vực dịch vụ, nhưng đồng thời cũng tạo ra những tác động gián tiếp đến toàn bộ nền kinh tế thông qua các mối liên hệ giữa khu vực dịch vụ với các hoạt động kinh tế khác. Một ví dụ điển hình là giá cả và chất lượng của các dịch vụ như Viễn Thông và Điện lực đóng vai trò rất quan trọng đối với năng lực cạnh tranh của các ngành công nghiệp hướng về xuất khẩu cũng như đối với việc thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI).

Ở Việt Nam hiện nay nhiều vấn đề về dịch vụ còn chưa được hiểu một cách thấu đáo và sự phát triển của khu vực này chưa thực sự được quan tâm đúng mức. Mặc dù trong những năm qua, một số bộ ngành đã xây dựng chiến lược phát triển cho một vài phân ngành dịch vụ cụ thể nhưng trên thực tế các chiến lược đó đã không theo kịp với thực tiễn do sự thay đổi nhanh chóng của bối cảnh bên trong cũng như bên ngoài. Các chiến lược đó vẫn chưa tính đến các cam kết hội nhập khu vực và song phương, cũng như những cam kết trong đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam và đây là một trong những nguyên nhân dẫn tới sự không nhất quán trong việc xây dựng những chiến lược đó. Hơn thế nữa, ở Việt Nam vẫn chưa có sự phối hợp liên ngành chặt chẽ giữa các chiến lược phát triển của các phân ngành dịch vụ cũng như chưa có định hướng phát triển cho khu vực dịch vụ nói chung trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Một chiến lược phát triển tổng thể cho khu vực dịch vụ trong đó bao gồm những phân ngành dịch vụ quan trọng và các cam kết tự do hoá của các ngành này ở Việt Nam là rất cần thiết và cấp bách. Một chiến lược tổng thể như vậy sẽ giúp các nhà hoạch định chính sách và các nhà quản lý chuẩn bị nội lực để đối phó với những thách thức; tận dụng có hiệu quả những cơ hội của hội nhập kinh tế quốc tế, đồng thời vẫn hướng vào các mục tiêu và ưu tiên phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Trong bối cảnh đó, bản báo cáo này mong muốn được chia sẻ những kết quả nghiên cứu ban đầu về hiện trạng của ngành dịch vụ Việt Nam, các phương án và đề xuất cơ bản về Chiến lược tổng thể phát triển ngành dịch vụ của đất nước. Báo cáo này còn nhằm mục đích thu thập ý kiến đóng góp từ phía các Cơ quan Chính phủ và các nhà tài trợ. Những ý kiến đóng góp đó, cùng với các kết quả nghiên cứu phân tích thêm trong năm 2005 của Dự án do UNDP tài trợ, sẽ được sử dụng để hoàn tất những hợp phần nghiên cứu đã được đề cập đến ở trên, tạo cơ sở cho chính phủ xây dựng một chiến lược quốc gia nhằm phát triển một khu vực dịch vụ hiệu quả và có khả năng cạnh tranh quốc tế, trong đó có tính đến những cam kết quốc tế của Việt Nam. Chiến lược đó cần xác định rõ mục tiêu cho khu vực dịch vụ đến năm 2020 và tư vấn cho các nhà hoạch định chính sách cũng như các nhà quản lý doanh nghiệp phát triển hơn nữa dịch vụ phù hợp với những ưu tiên và những mục tiêu phát triển con người và kinh tế của Việt Nam.

Nội dung Báo cáo

Chương 1 phân tích ngắn gọn các vấn đề toàn cầu về phát triển dịch vụ và tự do hoá dịch vụ;

Chương 2 phân tích thực trạng khu vực dịch vụ của Việt Nam trên hai khía cạnh: Thực trạng phát triển (bao gồm cả đánh giá về năng lực cạnh tranh), và môi trường chính sách và luật pháp cho phát triển khu vực dịch vụ.

Chương 3 đề xuất một khuôn khổ ban đầu cho mục tiêu tổng thể, các mục tiêu tăng trưởng chiến lược, các kiến nghị chính sách để đạt được các mục tiêu đó và các lĩnh vực cần ưu tiên phát triển. Vai trò của Chính phủ, khu vực tư nhân và các tổ chức quốc tế cũng được đề cập đến trong chương này. Liên quan đến vấn đề cuối cùng này, những ưu tiên đối với tài trợ quốc tế cũng được đề xuất và đây là vấn đề cần được thảo luận với các nhà tài trợ.

Chương 4 trình bày lộ trình ban đầu cho quá trình hội nhập quốc tế cùng với các đề xuất về những yêu cầu đối với các đối tác nhằm tăng cường sự tiếp cận thị trường và đưa ra các bản chào với nội dung không làm giảm năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ Việt Nam. Chương này còn phác họa các mục tiêu cần đạt được thông qua hội nhập quốc tế cũng như các quyền lợi của một nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Cuối cùng, **Chương 5** trình bày một số kết luận chính, làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược tổng thể phát triển ngành dịch vụ Việt Nam đến năm 2020.

Phụ lục A bao gồm các bảng từ A1 đến A12 (được chú dẫn trong báo cáo) và Phụ lục B bao gồm các bảng biểu còn lại.

Chương 1

Các vấn đề toàn cầu về Phát triển và Tự do hoá Ngành Dịch vụ

1.1. Dịch vụ là nhân tố thúc đẩy tăng trưởng nội địa và ổn định xã hội

1.1.1 Phát triển kinh tế liên quan chặt chẽ tới sự tăng trưởng nhanh của khu vực dịch vụ

Ngành dịch vụ tồn tại trong tất cả các nền kinh tế bởi vì chúng là nhân tố thúc đẩy các hoạt động kinh tế và góp phần quan trọng vào nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân. Các dịch vụ hạ tầng cơ sở (các ngành dịch vụ tiện ích, xây dựng, giao thông, viễn thông và tài chính) hỗ trợ tất cả các loại hình doanh nghiệp. Giáo dục, y tế và các dịch vụ giải trí có ảnh hưởng đến chất lượng lao động, các dịch vụ kinh doanh và chuyên nghiệp giúp tạo ra khả năng chuyên môn nhằm nâng cao tính cạnh tranh và chất lượng các dịch vụ chính phủ có vai trò quyết định đối với môi trường kinh doanh của doanh nghiệp.

Các nghiên cứu được tiến hành trong 20 năm qua đã chỉ ra mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế nhanh và phát triển các ngành dịch vụ chủ chốt, trong đó đáng chú ý nhất là ngành viễn thông, dịch vụ chuyên môn và dịch vụ kinh doanh. Nói chung, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, một số ngành dịch vụ hay các phân ngành dịch vụ nhất định sẽ trở nên quan trọng hơn và là động lực thúc đẩy phát triển. Thông thường, trong việc tạo dựng cơ sở cho nền kinh tế, dịch vụ tiện ích và xây dựng là 2 ngành quan trọng đầu tiên. Vận tải và viễn thông là hai ngành quan trọng tiếp theo trong cung cấp các cơ sở hạ tầng kinh tế. Tiếp theo đó, dịch vụ kinh doanh và dịch vụ tài chính sẽ trở nên phức tạp hơn, hỗ trợ cho quá trình tăng trưởng liên tục và tạo ra chuyên môn hoá. Đồng thời, cũng có sự di chuyển từ các ngành công nghiệp kỹ năng thấp và dịch vụ tiêu dùng (ví dụ như các dịch vụ bán lẻ) sang các ngành công nghiệp kỹ năng cao được hỗ trợ bởi các dịch vụ trung gian (ví dụ, dịch vụ kinh doanh). Mức độ sẵn có của các dịch vụ đầu vào chất lượng cao góp phần làm tăng giá trị gia tăng của hàng công nghiệp và tạo ra các việc làm kỹ năng cao hơn. Thông thường, khi nền kinh tế trở thành nền kinh tế phát triển, phần lớn quá trình sản xuất trung gian sẽ bao gồm các dịch vụ cung ứng cho các công ty dịch vụ khác³.

Ngành dịch vụ đóng góp trung bình khoảng 68% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) toàn cầu, với tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng thu nhập quốc dân (GNI) tính theo đầu người. Ngay cả ở phần lớn các nền kinh tế kém phát triển nhất, khu vực dịch vụ cũng chiếm trung bình khoảng hơn 40% GDP. Trên thực tế, không phải tỷ trọng tuyệt đối của khu vực dịch vụ trong GDP của một nền kinh tế đang phát triển hay chuyển đổi sẽ tạo ra sự khác biệt về phát triển kinh tế, mà là tốc độ tăng trưởng tương đối của cả ba khu vực (nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ). Ngành dịch vụ tiếp tục dẫn đầu về tăng trưởng trong các nền kinh tế ở tất cả các trình độ phát triển, một phần là do sự thay đổi nhanh chóng trong công nghệ thông tin và viễn thông đã hỗ trợ quá trình cung cấp dịch vụ. Trong giai đoạn 1998-2003, tốc độ tăng trưởng ngành dịch vụ toàn cầu đạt trung bình khoảng 7%/năm, so với tăng trưởng GDP trung bình toàn cầu là 4,7%/năm

Một nhận thức sai lầm khá phổ biến là tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung của toàn bộ nền kinh tế là điều bình thường ở các nước có trình độ phát triển kinh tế thấp và thiếu lợi thế cạnh tranh trong ngành dịch vụ. Trên thực tế, chính sự tăng trưởng của khu vực dịch vụ sẽ thúc đẩy có hiệu quả nhất sự tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế. Tất cả các nền kinh tế đang chuyển đổi có tốc độ tăng trưởng hai chữ số kể từ năm 1998 đều có tốc độ tăng trưởng khu vực dịch vụ cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP. Các đầu vào dịch vụ đóng góp một tỷ lệ giá trị gia tăng ngày càng lớn (từ 30% đến 70%) vào sản xuất hàng hoá. Các dịch vụ duy trì và hỗ trợ toàn bộ quá trình sản xuất bằng cách cung cấp dịch vụ đầu vào “thượng nguồn” (ví dụ như nghiên cứu và phát triển, các nghiên cứu khả thi, thiết kế sản phẩm, đào tạo nhân viên), và các dịch vụ đầu vào “trung nguồn” (ví dụ như các dịch vụ kế toán, luật pháp, kỹ thuật, kiểm nghiệm, các dịch vụ máy tính, sửa chữa và bảo dưỡng 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 thể phát triển một nền công nghiệp cạnh tranh nếu không có các dịch vụ đầu vào có chất lượng cao. Điều này có nghĩa là, một khi các thị trường hội nhập, chất lượng và mức độ sẵn có của đầu vào dịch vụ sẽ trở nên quan trọng hơn đối với năng lực cạnh tranh.

² Báo cáo Thương mại Thế giới năm 2004 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) chú trọng đến các ngành dịch vụ viễn thông, tài chính, dịch vụ kinh doanh và vận tải như là những ngành dịch vụ cơ sở hạ tầng chủ chốt trong phát triển kinh tế và thương mại. Khi các nền kinh tế bắt đầu phát triển, các dịch vụ hạ tầng cơ sở này của từng nước thường phát triển ở mức từ 7% đến 10% GDP. Sau đó, khi nền kinh tế tiếp tục phát triển, các dịch vụ kinh doanh và tài chính tăng theo và tạo ra từ 15% đến 30% GDP.

1.1.2 Các doanh nghiệp dịch vụ góp phần tạo việc làm

Đồng thời với sự tăng trưởng sản lượng dịch vụ, các công ty dịch vụ đã tạo ra một khối lượng lớn việc làm, chiếm tới hơn 90% việc làm mới trên toàn cầu kể từ giữa thập kỷ 1990. Đóng vai trò quan trọng đặc biệt trong các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển, các công ty dịch vụ đã tạo ra nhiều loại hình công việc khác nhau rất phù hợp cho các cử nhân đại học (do vậy, xuất phát của từ “chảy máu chất xám” là từ các thị trường kém phát triển hơn) cũng như đối với những người tốt nghiệp phổ thông - những người thường gặp khó khăn khi tìm kiếm việc làm, kể cả phụ nữ. Trong số các nền kinh tế này, số lượng các nền kinh tế có tỷ trọng việc làm do khu vực dịch vụ tạo ra lớn hơn tỷ trọng việc làm trong khu vực công nghiệp đang tăng lên.

1.1.3 Dịch vụ góp phần quan trọng trong xóa đói giảm nghèo và phát triển bền vững

Chất lượng các dịch vụ cuộc sống (như giáo dục và y tế) với sự trợ giúp của ngành điện lực có vai trò vô cùng quan trọng trong việc cải thiện cuộc sống của người nghèo. Hơn nữa, do nhiều doanh nghiệp dịch vụ có thể khởi nghiệp với một lượng vốn rất nhỏ (điều này khác với khu vực chế tạo), các ngành dịch vụ tạo cơ hội cho những người với các nguồn lực nhỏ có thể tự kinh doanh và kinh doanh có hiệu quả, đặc biệt là đối với phụ nữ. Trong bất cứ một nền kinh tế nào, phần lớn các doanh nghiệp dịch vụ đều là những doanh nghiệp nhỏ hay rất nhỏ. Về mặt môi trường, nhiều ngành dịch vụ là những ngành công nghiệp “sạch” và do đó giúp tránh được các căn bệnh do ô nhiễm môi trường gây ra và tránh huỷ hoại môi trường.

Tập trung tăng trưởng khu vực dịch vụ còn có một lợi ích tiềm tàng khác là khả năng nhân rộng các lợi ích phát triển kinh tế trên toàn bộ nền kinh tế. Doanh nghiệp dịch vụ có năng lực cạnh tranh có thể phát triển ngay cả trong những đơn vị nhỏ nhất của cộng đồng một khi có hạ tầng cơ sở viễn thông phù hợp. Sự nở rộ của các doanh nghiệp dịch vụ (kèm theo các cơ hội việc làm) tại cộng đồng nông thôn có thể giúp hạn chế sự di cư ra khu vực thành thị và duy trì sự ổn định của các cộng đồng nhỏ hơn.

1.2 Dịch vụ và Hội nhập quốc tế

1.2.1 Xuất khẩu dịch vụ đang chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong thương mại thế giới

Khi Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) bắt đầu có hiệu lực năm 1995, thương mại dịch vụ trên thế giới chỉ đạt hơn 1.200 tỷ USD. Đến năm 2003, thương mại dịch vụ thế giới đã tăng lên hơn 1.800 tỷ USD, chiếm 20% tổng giá trị thương mại thế giới. Bộ phận tăng trưởng nhanh nhất trong thương mại thế giới tiếp tục là khu vực “các dịch vụ khác” - đó chính là nhóm các dịch vụ kinh doanh (kế toán, thiết kế công trình, tư vấn, dịch vụ máy tính, R&D...v.v), các dịch vụ truyền thông, dịch vụ xây dựng, dịch vụ giáo dục và y tế, dịch vụ tài chính, và các dịch vụ giải trí/văn hoá/thể thao. Ngày nay, ngành dịch vụ đang phát triển trong một môi trường toàn cầu hoá cao độ.

1.2.2 Đầu tư trực tiếp nước ngoài vào khu vực dịch vụ cũng đang gia tăng

Vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong khu vực dịch vụ khác với trong lĩnh vực chế tạo, với số lượng việc làm tạo ra ít hơn và giá trị gia tăng cũng ít hơn. Sáp nhập và thôn tính (M&A) là những hình thức thâm nhập thị trường nhanh nhất và thực tiễn nhất. Đặc biệt, trong các dịch vụ kinh doanh, các hình thức đầu tư phi cổ phần là khá phổ biến - uỷ thác đặc quyền, hợp đồng quản lý, quan hệ đối tác, xây dựng-vận hành-chuyển giao (BOT), xây dựng-chuyển giao-vận hành (BTO)... Sự tăng trưởng FDI dịch vụ ngày càng được tiếp sức bởi sức ép cạnh tranh ở thị trường trong nước, dẫn đến việc các công ty xuyên quốc gia (TNCs) phải tìm kiếm các thị trường mới và phát huy lợi thế cạnh tranh của họ. Những điều kiện hấp dẫn các TNCs dịch vụ là: khả năng tiếp cận nguồn thông tin và cơ sở hạ tầng vận tải tốt, các thể chế công nghiệp phát triển vững mạnh và nguồn nhân lực có kỹ năng với chi phí cạnh tranh. Một xu hướng tăng trưởng nữa là “thuê ngoài” hay tách rời một số chức năng dịch vụ nhất định để ký hợp đồng với nước ngoài. Sự tăng trưởng của dòng FDI trong dịch vụ kinh doanh vào các nền kinh tế đang phát triển trong tổng lượng vốn FDI từ 7% năm 1990 lên 38% năm 2002 là một ví dụ cụ thể của xu hướng “thuê ngoài”.

Các xu hướng phát triển kể trên đã khiến cho các công ty dịch vụ xuyên quốc gia chiếm tới 52% trong топ 100 (Top 100) công ty lớn nhất trên thế giới tính theo doanh thu năm 2003. Các công ty này thậm chí còn vượt các nhà sản xuất hàng hoá về mặt doanh thu, lợi nhuận, tài sản và vốn tự có tính theo đầu nhân công. Năm 2003, 52 công ty hàng đầu trong các công ty xuyên quốc gia kinh doanh dịch vụ đều có mức doanh số cao hơn GDP của Việt Nam. Điều này có nghĩa là, các doanh nghiệp dịch vụ của Việt Nam sẽ phải cạnh tranh với với các công ty dịch vụ xuyên quốc gia khổng lồ khi tham gia hội nhập quốc tế. Trong số Top 100 công ty dịch vụ xuyên quốc gia trên thế giới, một nửa có trụ sở tại châu Á - Thái Bình Dương, trong đó có một công ty của Trung Quốc. Kể từ năm 1996, Mỹ đã tăng gần gấp đôi số lượng các công ty dịch vụ hàng đầu, còn Nhật Bản đã không còn chiếm vị trí chi phối ở khu vực châu á - Thái Bình Dương nữa. Năm 1996, 8 trong số 10 công ty dịch vụ lớn nhất là của Nhật Bản, còn năm 2003, con số này chỉ là 1. Trong 7 năm qua, cơ cấu ngành nghề của Top 100 công ty dịch vụ lớn trên thế giới cũng đã có

nhiều thay đổi. Sự chi phối của các dịch vụ tài chính đã giảm xuống, còn các dịch vụ máy tính (Microsoft), giải trí, sức khoẻ và bán lẻ đã nổi lên chiếm ưu thế.

1.2.3. Tự do hoá tiếp cận thị trường cũng có thể có tác động tiêu cực tới các nền kinh tế đang phát triển

Khi các quốc gia bắt đầu đàm phán GATS, có mối lo ngại rằng tác động tổng thể của việc tự do hoá tiếp cận thị trường dịch vụ sẽ làm tăng thị phần của các nước phát triển và đương nhiên là giảm thị phần của các nước đang phát triển. Tiếc rằng, mối lo ngại đó là có cơ sở khi quan sát chiều hướng thương mại kể từ khi GATS có hiệu lực năm 1995. Số liệu thu thập được cho thấy sự tăng trưởng liên tục của tỷ trọng các ngành dịch vụ trong tổng kim ngạch xuất khẩu tại các nền kinh tế phát triển, đặc biệt là tốc độ tăng cao của nhóm “các dịch vụ khác”, đồng thời cũng cho thấy chiều hướng ngược lại tại các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi. Sau năm 1999, khi GATS đã có hiệu lực được một vài năm, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu dịch vụ trung bình năm cũng đã tăng. Tại các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển, chỉ có ngành thương mại hàng hoá và các dịch vụ liên quan tới vận tải đạt được tốc độ tăng trưởng hai chữ số. Còn tại các nền kinh tế phát triển, trong giai đoạn 1999-2003, tốc độ tăng trưởng của nhóm “các dịch vụ khác” cao gần gấp đôi tốc độ tăng chung của tổng kim ngạch xuất khẩu.

Xét về khía cạnh nhập khẩu, các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển thường nhập khẩu dịch vụ có giá trị gia tăng thuộc nhóm “các dịch vụ khác”, còn các nền kinh tế phát triển lại nhập khẩu chủ yếu các dịch vụ có giá trị gia tăng thấp thuộc nhóm này. Nhìn chung, tăng trưởng cao nhất thuộc về nhóm “các dịch vụ khác”, song tốc độ nhập khẩu bình quân thường thấp hơn tốc độ tăng xuất khẩu bình quân. Những số liệu này ủng hộ nhận định rằng tự do hoá thương mại dịch vụ tại các nền kinh tế chuyển đổi và đang phát triển, cho dù muốn hay không, sẽ làm tăng nhập khẩu, đặc biệt là thông qua hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Môi trường phát triển của khu vực dịch vụ đã thay đổi trong 5 năm qua với sự gia tăng các hiệp định thương mại song phương và đa phương mà nội dung cơ bản của chúng là tự do hoá tiếp cận thị trường dịch vụ. Sự phát triển tăng tốc của công nghệ thông tin và truyền thông đã làm cho việc cung cấp dịch vụ xuyên biên giới trở nên dễ dàng hơn. Trong điều kiện đó, không thể chỉ đơn thuần tập trung phát triển khu vực dịch vụ trong nước. Phát triển khu vực dịch vụ trong nước cần phải được đặt trong bối cảnh hội nhập quốc tế, đồng thời có tính đến cả các chuẩn mực quốc tế về năng lực cạnh tranh. Để nền kinh tế tăng trưởng và phát triển mạnh, khu vực dịch vụ cần phải có khả năng cạnh tranh nhằm tránh cho các ngành công nghiệp của nền kinh tế đó không bị nhập khẩu đè bẹp.

Trong những năm vừa qua, các nền kinh tế đang trong quá trình gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) (như Việt Nam chẳng hạn) đang bị sức ép phải thực hiện những cam kết về tự do hoá tiếp cận thị trường theo khuôn khổ GATS. Chỉ có một số nước đã gia nhập WTO vào năm 2000 là có đủ thời gian thẩm thía tác động của quá trình tự do hoá dịch vụ này⁴.

1.2.4 Khu vực dịch vụ sẽ tiếp tục tăng trưởng

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) dự báo rằng thương mại dịch vụ sẽ chiếm khoảng gần một nửa thương mại thế giới vào năm 2020. Hiện tại, nếu điều chỉnh các số liệu cán cân thanh toán để thể hiện sự hiện diện của “các dịch vụ khác” và thương mại dịch vụ của các chi nhánh nước ngoài, khu vực dịch vụ đã có thể chiếm tới 36% tổng thương mại thế giới. Dưới tác động của quá trình tự do hoá tiếp cận thị trường đối với dịch vụ, tỷ trọng trong GDP của khu vực này được dự báo sẽ tiếp tục tăng ở tất cả các nền kinh tế với trình độ phát triển khác nhau.

1.3 Những quan niệm sai lầm về Dịch vụ và những thách thức đối với các nước đang phát triển

1.3.1 Các ngành dịch vụ đóng vai trò then chốt đối với sự phát triển của khu vực công nghiệp và nông nghiệp

Một nhận thức sai lầm khá phổ biến là nếu một nền kinh tế chuyển đổi hay đang phát triển khan hiếm nguồn lực thì ưu tiên phát triển thường là ngành công nghiệp chứ không phải ngành dịch vụ. Nhận thức sai lầm này dựa trên quan điểm cho rằng “dịch vụ” chủ yếu là dịch vụ cho người tiêu dùng hay cho nhu cầu cuối cùng hay đó là các giao dịch không bắt buộc. Trên thực tế, ít nhất một nửa số dịch vụ được tạo ra trong một nền kinh tế là các dịch vụ “trung gian”, hay các dịch vụ được bán cho các doanh nghiệp khác. Nếu một nước muốn có khu vực chế tạo cạnh tranh thì cần một phạm vi rộng nguồn đầu vào là các dịch vụ có chất lượng cao, ví dụ giao thông vận tải, kho hàng, viễn thông, ứng dụng kỹ thuật, thiết kế, nghiên cứu thị trường, đóng gói... Các dịch vụ đầu vào trở nên đặc biệt quan trọng nếu muốn tăng giá trị gia tăng trong sản xuất công nghiệp và nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngành định hướng xuất khẩu. Bên cạnh đó, các dịch vụ đầu vào như đào tạo nhân viên cũng làm tăng hiệu quả sử dụng các nguồn lực khan hiếm.

⁴ Số liệu hiện nay chỉ rằng, đối với các nước như Albania và Jordan, cán cân thương mại dịch vụ có chiều hướng xấu đi kể từ khi gia nhập WTO.

Một trong những thách thức khó khăn nhất là yêu cầu về chuyển đổi cơ cấu việc làm từ một nền kinh tế lấy nông nghiệp làm cơ sở sang một nền kinh tế lấy dịch vụ làm cơ sở. Do đó, giáo dục và đào tạo các kỹ năng “mềm” là thiết yếu trong tiến trình này. Nhưng cũng quan trọng không kém là giá trị và vị thế liên quan tới các loại việc làm khác nhau. Để thu hút người lao động vào quá trình đào tạo (lại) cho các công việc dịch vụ, cần xác lập vị trí cũng như tầm quan trọng của các việc làm đó trong cộng đồng cũng như trong toàn bộ nền kinh tế.

1.3.2 Các nhà hoạch định chính sách cho rằng hoạt động dịch vụ ít có cơ hội xuất khẩu

Một nhận thức sai lầm khá phổ biến là các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi không có lợi thế so sánh trong dịch vụ và xuất khẩu rất ít dịch vụ theo đúng nghĩa của nó. Trên thực tế, các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi là những nhà xuất khẩu dịch vụ tích cực. Nghiên cứu của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ITC), thuộc Hội nghị về Thương mại và Phát triển của Liên hiệp quốc/Tổ chức thương mại thế giới (UNCTAD/WTO) cho thấy các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi đã xuất khẩu trung bình 68 loại hình dịch vụ tới 33 thị trường khác nhau. Khoảng hai phần ba lượng trao đổi thương mại này được thực hiện với các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi khác. Một nhận thức sai lầm khá phổ biến nữa là cán cân thương mại dịch vụ bị thâm hụt ở các nước đang phát triển là điều bình thường. Trên thực tế, các nền kinh tế thị trường phát triển có cán cân thương mại dịch vụ thâm hụt và các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi có cán cân thương mại dịch vụ thặng dư. Chiều hướng cán cân thương mại dịch vụ của một nền kinh tế liên quan tới chính sách phát triển kinh tế của một nước hơn là liên quan đến trình độ phát triển của nước đó⁵.

1.3.3 Các nhà hoạch định chính sách cho rằng FDI là có lợi nhất trong quá trình tự do hoá

Thêm một nhận thức sai lầm nữa là các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi được lợi từ tự do hoá thương mại dịch vụ chủ yếu thông qua gia tăng thu hút đầu tư nước ngoài và xuất khẩu lao động chứ không phải thông qua tăng cường năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ trong nước. Điều quan trọng cần nhớ là bất kỳ nhà đầu tư nước ngoài nào cũng sẽ cạnh tranh với các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và có khả năng làm suy yếu năng lực cạnh tranh của họ trên các thị trường khu vực và toàn cầu do nền tảng trong nước còn nhỏ. Các nhà đầu tư nước ngoài có thể đem vào nguồn vốn và chuyên môn rất cần thiết, và việc tự do hoá các điều kiện tiếp cận thị trường có khả năng làm cho nền kinh tế có sức hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, sức quyến rũ của thị trường cũng bị ảnh hưởng bởi năng lực cạnh tranh của hạ tầng cơ sở viễn thông trong nước và chất lượng các dịch vụ kinh doanh sẵn có. Chi phí sản xuất sẽ giảm xuống nếu các dịch vụ trung gian chất lượng cao sẵn có trong nước; nếu không, các nhà đầu tư nước ngoài sẽ phải đầu tư vào để cung cấp dịch vụ cho chính bản thân họ. Do vậy, nếu các điều kiện tiếp cận thị trường là như nhau, những nền kinh tế hướng trọng tâm vào phát triển khu vực dịch vụ quốc gia chắc chắn sẽ thu được lợi từ đầu tư nước ngoài.

Trong các nền kinh tế đang phát triển hoặc chuyển đổi, đầu tư trực tiếp nước ngoài về dịch vụ ẩn chứa một số chi phí tiềm tàng. Vai trò chi phối của các công ty dịch vụ nước ngoài lớn có khả năng dẫn tới các hành vi độc quyền đi kèm với việc tăng giá cả, kiểm soát các hoạt động văn hoá làm tổn hại đến nền văn hoá dân tộc, làm phá sản các nhà cung cấp địa phương, thuê lao động nội địa với mức lương thấp và để thực hiện những công việc kỹ năng thấp. Đồng thời, việc sử dụng các nhà cung cấp nước ngoài (nhập khẩu dịch vụ) và chuyển lợi nhuận ra nước ngoài cũng có thể gây ảnh hưởng tiêu cực tới cán cân thanh toán. Đáng lo ngại hơn cả là có thể có những tác động tiêu cực đến người nghèo. Nếu không có sự quan tâm thích đáng, khoảng cách trong khả năng tiếp cận cũng như chi trả các dịch vụ thiết yếu sẽ rộng hơn, và do các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chủ yếu phục vụ một bộ phận dân chúng giàu có, sẽ có sự lệch hướng trong việc sử dụng các nguồn quỹ chính phủ để hỗ trợ sự tiếp cận của người nghèo. Tại các nước đang phát triển và chuyển đổi, ngân hàng là khu vực có xu hướng bị chi phối bởi các ngân hàng nước ngoài, do vậy vấn đề đặt ra là phải có sự kiểm soát những dịch vụ có tầm quan trọng chiến lược.

Để có thể thu được lợi nhuận từ FDI dịch vụ, tiền đề quan trọng nhất là một khuôn khổ điều tiết vững mạnh để bảo đảm các tác động tích cực được nhân lên trong nền kinh tế trong nước. Điều quan trọng không kém là các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi cần phải biết tận dụng lợi thế, các quyền hạn của họ trong khuôn khổ GATS để áp đặt các tiêu chí hoạt động lên các nhà đầu tư nước ngoài. Chẳng hạn như các yêu cầu về chuyển giao công nghệ (cứng và mềm); thuê mướn, đào tạo và phát triển nhân lực nội địa; sử dụng các nhà cung cấp sở tại và các điều kiện làm việc lành mạnh. Một lựa chọn nữa là yêu cầu về xuất khẩu nhằm bù đắp cho bất kỳ tác động tiêu cực nào đến cán cân thanh toán. Điều quan trọng là cần có một cơ chế để bảo đảm rằng hoặc chính phủ hoặc các công ty tư nhân lớn sẽ cung cấp các dịch vụ thiết yếu với những điều kiện tiếp cận rộng rãi. Một lựa chọn nữa là yêu cầu thanh toán vào trong một quỹ dịch vụ chung.

⁵ Ví dụ, nếu một nền kinh tế không có đội tàu biển quốc gia, thì khoản mục vận tải có thể sẽ là thâm hụt. Nếu một nền kinh tế đã phát triển một khu vực dịch vụ trung gian mạnh, thì khoản mục dịch vụ khác có thể sẽ thặng dư. Một số ví dụ điển hình như Bungari, Látvia, Lit-va, Rumani chỉ ra rằng các nền kinh tế đang phát triển hay chuyển đổi có thể có thặng dư cán cân thương mại dịch vụ trong khi tại một số các nước phát triển (Ótxtrâyliá, Nhật Bản) cán cân thương mại dịch vụ lại thâm hụt.

1.4 Khắc phục những yếu tố cản trở sự phát triển khu vực dịch vụ

1.4.1 Phương thức sản xuất “tự làm” kìm hãm sự phát triển của khu vực dịch vụ

Việc thực hiện hình thức “mua ngoài” (nghĩa là mua các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh từ nhà cung cấp ngoài công ty) cũng là một nội dung quan trọng trong việc xây dựng một nền kinh tế có sức cạnh tranh. Tại các doanh nghiệp nhỏ và phi chính thức, các đầu vào dịch vụ thường là tự cung cấp⁶. Chất lượng cung ứng dịch vụ, với vai trò là các đầu vào tạo ra năng lực cạnh tranh, luôn được các doanh nghiệp tư nhân có năng lực cạnh tranh quan tâm. Nếu các dịch vụ có chất lượng cạnh tranh không sẵn có, có thể các doanh nghiệp sẽ phải “tự làm” các dịch vụ đó ngay cả khi quy mô doanh nghiệp đã trở nên lớn và phức tạp. Hoặc là họ có thể nhập khẩu dịch vụ từ các nhà cung ứng nước ngoài. Tác động của phương thức “tự làm” hoặc nhập khẩu các dịch vụ sẽ làm giảm cơ hội của các nhà cung ứng dịch vụ trong nước và làm cho các dịch vụ chất lượng cao khó có cơ hội phát triển. Một tác động tiêu cực nữa là không đủ nhu cầu từ thị trường để chuyên môn hoá quá trình cung ứng dịch vụ.

Cần lưu ý rằng quá trình “thuê nhà cung ứng bên ngoài” có thể bị bóp méo bởi phương thức “tự làm” các dịch vụ của các doanh nghiệp nhà nước và/hay các chương trình trợ cấp của chính phủ hay nhà tài trợ. Tại các nền kinh tế như Việt Nam, các doanh nghiệp nhà nước thường tự thực hiện các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh cần thiết hoặc thuê các doanh nghiệp nhà nước khác, và điều đó đã khiến cho chính phủ mất khả năng thúc đẩy sự phát triển của các ngành dịch vụ hỗ trợ kinh doanh thông qua ký hợp đồng cung ứng với các doanh nghiệp tư nhân. Các khoản trợ cấp gây méo mó thị trường vì tạo ra cạnh tranh giả tạo dưới hình thức cung ứng dịch vụ hỗ trợ kinh doanh giá rẻ hoặc “miễn phí” dưới dạng các dự án hỗ trợ phát triển với mức phí thấp hơn nhiều mức vốn của các doanh nghiệp tư nhân.

1.4.2 Mức cầu dịch vụ nội địa thấp làm tăng sự cần thiết phải mở rộng thị trường xuất khẩu

Một trong những thách thức hàng đầu trong việc thúc đẩy tăng trưởng các ngành dịch vụ cạnh tranh là thiếu cầu nội địa về các dịch vụ có chất lượng. Nếu khách hàng không quen thuộc với các dịch vụ chất lượng quốc tế cũng như những lợi ích có thể có được từ chất lượng đó, họ sẽ không có khả năng phân biệt dịch vụ chất lượng cao với dịch vụ chất lượng thấp, và sẽ không sẵn sàng chi trả cho dịch vụ chất lượng cao. Nếu không có các dịch vụ cạnh tranh quốc tế làm đầu vào, các nhà xuất khẩu sẽ lựa chọn một trong ba hình thức: a) sử dụng các dịch vụ do họ tự tạo ra, theo đó, họ phải sử dụng nguồn lực khan hiếm để thực hiện chức năng không phải là sở trường của họ; b) mua dịch vụ chất lượng thấp trong nước, và điều này sẽ làm tổn hại đến năng lực cạnh tranh của sản phẩm xuất khẩu của họ; hoặc c) nhập khẩu dịch vụ đầu vào với những tác động tiêu cực lên cán cân thanh toán quốc gia.

Trong điều kiện nguồn nhân lực và vật lực hạn chế ở nhiều nước đang phát triển, nhiều người có thể hoài nghi về tính khả thi của việc thúc đẩy tăng trưởng dịch vụ. Nếu chỉ xem xét nền kinh tế trong nước thì triển vọng quả là ảm đạm. Giải pháp nằm ở các thị trường xuất khẩu, nơi người nước ngoài đã quen với các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế và sẽ chi trả cho các dịch vụ chất lượng cao. May mắn là, nhiều dịch vụ không yêu cầu sự đầu tư tài sản cố định để có thể khởi nghiệp. Các công ty dịch vụ hoàn toàn có khả năng bắt đầu như là những người chơi nhỏ, cung cấp dịch vụ cho các công ty nước ngoài ngay trên thị trường nước họ (xuất khẩu theo Phương thức 2)⁷ và các thị trường khu vực xung quanh.

Một nhận thức sai lầm nữa có liên quan là, nếu nhu cầu nội địa về dịch vụ thấp, việc tập trung vào phát triển dịch vụ sẽ dẫn đến thất bại. Đúng là sẽ dễ dàng phát triển các ngành dịch vụ trung gian khi cầu nội địa lớn. Tuy vậy, xét trong bối cảnh hội nhập quốc tế, các công ty dịch vụ đều có cơ hội được tiếp cận với các thị trường xuất khẩu. Một trong những chiến lược tốt nhất để phát triển các ngành dịch vụ trung gian cạnh tranh với vai trò là đầu vào quan trọng cho sản xuất công nghiệp là chiến lược xuất khẩu các dịch vụ đó. Chỉ bằng cách tham gia cạnh tranh trên thị trường quốc tế và khu vực, các nhà cung cấp dịch vụ mới thích ứng nhanh chóng với các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, và chất lượng của dịch vụ trong thị trường nội địa mới được cải thiện. Do ngành dịch vụ trung gian tạo ra đầu vào có giá trị gia tăng quan trọng cho sản xuất công nghiệp, sự tăng trưởng thấp của các ngành dịch vụ trung gian có thể dẫn đến một nền sản xuất có giá trị gia tăng thấp và thiếu năng lực cạnh tranh xuất khẩu.

⁶ Ví dụ, người chủ sở hữu hay họ hàng sẽ làm công việc sổ sách, vận tải hàng hoá hay tự suy đoán về chiều hướng của thị trường. Khi nền kinh tế phát triển chín muồi và mức độ cạnh tranh tăng, các doanh nghiệp bắt đầu thuê bên ngoài (Externalization) làm những dịch vụ không phải sở trường của mình – ví dụ họ mua dịch vụ kế toán, dịch vụ vận tải hay dịch vụ nghiên cứu thị trường. Ở những nơi không có sẵn các dịch vụ kinh doanh, doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) sẽ buộc phải tăng tổng chi phí bằng cách thuê thêm nhân viên (thường là những người có kỹ năng tổng hợp, không phải chuyên sâu) để làm những công việc dịch vụ này mà cũng có thể là không làm được.

⁷ Theo như GATS của tổ chức WTO, thương mại dịch vụ được thực hiện theo bốn phương thức cung: Phương thức 1 - Xuyên biên giới, dịch vụ được cung cấp xuyên biên giới; Phương thức 2 - Tiêu dùng ngoài nước, người tiêu dùng di chuyển ra nước ngoài; Phương thức 3 - Hiện diện thương mại, các nhà cung cấp dịch vụ thiết lập văn phòng ở nước ngoài; và Phương thức 4 - Hiện diện thể nhân, các nhà cung cấp dịch vụ di chuyển tạm thời ra nước ngoài.

1.4.3 Những chính sách không phù hợp làm méo mó sự phát triển của khu vực dịch vụ

Các ngành dịch vụ có thể phát triển với sự hỗ trợ hoặc không có sự hỗ trợ của chính phủ. Bản chất và mục tiêu của hỗ trợ chính sách phụ thuộc vào nhận thức chính trị về tầm quan trọng của lĩnh vực dịch vụ. Khi dịch vụ được coi là “phi sản xuất”, những biện pháp không khuyến khích như các loại thuế cao chắc chắn sẽ xuất hiện. Chính phủ có thể bóp méo sự phát triển bằng cách duy trì một phạm vi rộng các dịch vụ do chính phủ hay do các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước độc quyền cung cấp hay yêu cầu mua dịch vụ từ các doanh nghiệp nhà nước, hoặc sẽ áp dụng các biện pháp khuyến khích các nhà đầu tư dịch vụ nước ngoài, gây bất lợi cho các nhà cung cấp dịch vụ nội địa. Xét từ góc độ tự do hoá thương mại, chính phủ của nhiều nước đang phát triển không nhận thức được rằng, các doanh nghiệp trong nước có năng lực cạnh tranh đã xuất khẩu dịch vụ và do đó cho rằng khu vực dịch vụ cần được thúc đẩy bởi các nhà đầu tư nước ngoài.

1.5 Chính sách khắc phục và những thách thức về thể chế: Một số bài học cho Việt Nam

1.5.1 Sự điều tiết chặt chẽ khu vực dịch vụ đóng vai trò then chốt đối với năng lực cạnh tranh

Một nhận thức sai lầm nữa là “tự do hoá thương mại dịch vụ” đồng nghĩa với việc thả nổi khu vực dịch vụ. Trên thực tế, khó có thể yêu cầu chính phủ làm tròn bổn phận bảo vệ người tiêu dùng trừ phi có một khuôn khổ điều tiết phù hợp và minh bạch. Báo cáo *Thương mại thế giới 2004* của WTO gần đây đã nêu cụ thể các mối liên kết giữa môi trường chính sách trong nước và thương mại quốc tế. Thực ra, vấn đề đặt ra ở nhiều nước đang phát triển và chuyển đổi là làm thế nào để tăng cường môi trường luật pháp trong nước nhằm hỗ trợ cạnh tranh. Cần xem xét lại và cải cách khuôn khổ điều tiết, ở mức độ tối thiểu đó là chính sách cạnh tranh, cấp phép cho các nhà chuyên môn, tạo lập một sân chơi bình đẳng cho các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ trên góc độ mức thuế và khuyến khích thuế, và khả năng giám sát và thực hiện các quy chế một khi chúng đã được ban hành.

1.5.2 Năng lực cạnh tranh đòi hỏi những chiến lược phát triển cụ thể

Khi một nền kinh tế như Việt Nam chuyển dịch từ các ngành dịch vụ được bảo hộ và mua bán theo chỉ đạo sang một nền kinh tế mở, cần xem xét 4 yếu tố: Thứ nhất, các chức năng sản xuất và kiểm tra chất lượng chủ yếu trong một doanh nghiệp dịch vụ là chức năng của nguồn nhân lực. Đội ngũ làm việc trong doanh nghiệp là những người tạo ra dịch vụ, thường xuyên giao tiếp với khách hàng. Điều này có nghĩa là việc đào tạo thường xuyên đội ngũ nhân viên, kể cả các kỹ năng kỹ thuật cũng như kỹ năng giao tiếp với khách hàng, đóng vai trò rất quan trọng đối với năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.⁸

Thứ hai, bảo đảm chất lượng dịch vụ là vấn đề sống còn đối với năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nhưng thực hiện được điều này lại là một thách thức lớn. Phần lớn các dịch vụ đều không thể kiểm tra được trước khi mua - bởi người mua hay người giám sát - do chúng không được sản xuất ra trước khi ký kết các thoả thuận mua bán. Do đó, cách bảo đảm tốt nhất (ví dụ trong ISO 9001: 2000) là thông qua giám sát quá trình sản xuất chứ không phải là bằng việc kiểm tra sản phẩm cuối cùng. Các công ty dịch vụ thành công thường lưu giữ hồ sơ cẩn thận về yêu cầu công việc đối với từng nhân viên của họ và phạm vi mà họ có thể đưa ra quyết định khi tiếp xúc với khách hàng. Một biện pháp kiểm soát chất lượng nữa là thông qua giấy phép hay cấp chứng nhận độ tin nhiệm đối với nhà cung cấp dịch vụ, đặc biệt là yêu cầu đào tạo chuyên nghiệp thường xuyên.

Thứ ba, công tác “tiếp thị” dịch vụ về cơ bản chính là bán lời hứa cung cấp dịch vụ trong tương lai, do vậy, năng lực cạnh tranh của các dịch vụ của Việt Nam phần nào chính là hồ sơ về Việt Nam với tư cách là nhà cung cấp dịch vụ. Các khách hàng tiềm tàng thường quản lý rủi ro mua bán trong giao dịch với các nhà cung cấp dịch vụ mới bằng cách hỏi những người giới thiệu hay thu thập thông tin về những thành công hay thất bại trước đó của những nhà cung cấp dịch vụ này. Điều này có nghĩa là các cơ chế xúc tiến thương mại khác nhau trở nên rất quan trọng – chẳng hạn như mức độ công khai/phổ biến từ phía chính phủ về các dịch vụ thành công và sáng tạo, các thoả thuận hợp tác giữa các hiệp hội dịch vụ Việt Nam với các hiệp hội tương tự ở nước ngoài, thiết lập các quan hệ đối tác với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có danh tiếng... Một trong những thách thức khi phát triển khu vực dịch vụ là xác định lĩnh vực chủ đạo - như ấn Độ đã làm với lĩnh vực công nghệ thông tin (CNTT) - để xây dựng và thúc đẩy sự hoàn hảo.

⁸ Các nghiên cứu đã cho thấy rằng những kỹ năng quan trọng nhất của các doanh nghiệp dịch vụ chính là các kỹ năng “mềm”, ví dụ như khả năng giao tiếp giữa người với người, đánh giá nhu cầu, các kỹ năng thương lượng, các kỹ năng giải quyết vấn đề, các kỹ năng quan hệ nhóm, và khả năng thiết kế và điều chỉnh các dịch vụ. Các doanh nghiệp dịch vụ thành công là những doanh nghiệp đầu tư một khoản tương đương ít nhất 5% quỹ lương vào đào tạo đội ngũ nhân viên ở tất cả các cấp độ trong doanh nghiệp, đặc biệt là đối với những nhân viên có quan hệ trực tiếp với khách hàng. Sự thành công này phụ thuộc vào việc phải bảo đảm rằng đội ngũ nhân viên phải nhận thức được và phải biết cách đạt được những tiêu chuẩn quốc tế đối với ngành dịch vụ của họ. Một trong những thách thức chuyển đổi sẽ là làm thế nào để đội ngũ nhân viên tiếp cận với dịch vụ chất lượng quốc tế để họ nhận biết được những khoảng cách giữa mức độ dịch vụ mà họ cung ứng với những kỳ vọng của thị trường toàn cầu.

Thứ tư, các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam chỉ có thể duy trì hay tăng thị phần khi họ có khả năng tiếp tục đổi mới. Bởi vì thường khó có thể bảo vệ một dịch vụ mới bằng bản quyền hay bằng sáng chế (như có thể làm đối với một sản phẩm chế tạo); thay vào đó, có thể bảo vệ thị phần thông qua việc tiếp tục đáp ứng và đáp ứng vượt mức kỳ vọng của khách hàng. Tập trung vào đổi mới nghĩa là chuyển từ các dịch vụ đã được tiêu chuẩn hoá sang các dịch vụ độc đáo và định hướng khách hàng, điều này đến lượt nó đòi hỏi đội ngũ nhân viên có đủ kiến thức và có quyền chủ động đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

1.5.3 Công tác kế hoạch hoá kinh tế cần được cân bằng với các lực lượng thị trường

Nghiên cứu về nền kinh tế Nga cho thấy một vấn đề chung ở các nền kinh tế chuyển đổi là di sản của chế độ bao cấp và kế hoạch hoá tập trung với sự bảo hộ cao đối với ngành dịch vụ, yếu tố làm giảm khả năng cạnh tranh trong cung cấp dịch vụ⁹. Một trong những thách thức phát triển là khi mở cửa nền kinh tế cho khu vực tư nhân, đặc biệt là có sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài sẽ đồng nghĩa với sự giảm sút các nguồn tích lũy cho khu vực công cộng và cho nguồn thu ngân sách quốc gia. Cần chú trọng việc bảo đảm rằng chính phủ có đủ nguồn vốn cần thiết để bảo đảm sự tiếp cận rộng rãi tới các dịch vụ thiết yếu như điện lực, y tế, giáo dục và viễn thông. Sự tập trung truyền thống vào các doanh nghiệp lớn thuộc sở hữu nhà nước cùng với việc sản xuất dịch vụ nội bộ, đã kiềm chế sự phát triển, đặc biệt là sự phát triển của các dịch vụ kinh doanh có tính cạnh tranh cũng như những hiệp hội dịch vụ trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh.

Thách thức của một nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam là cần cân bằng kế hoạch hoá kinh tế tập trung với những lợi ích tích cực của các lực lượng thị trường. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, chính phủ cần duy trì sự kiểm soát cần thiết để bảo đảm vẫn đạt được các mục tiêu xã hội (như xoá đói giảm nghèo), đồng thời với việc đưa vào thực hiện một khuôn khổ điều tiết nhằm bảo vệ khách hàng khi mở cửa thị trường.

1.5.4 Nhiều loại hình dịch vụ đòi hỏi sự phối hợp trong công tác kế hoạch hoá

Thường thì cơ cấu kinh tế nội địa chịu ảnh hưởng của các chương trình nghị sự của các tổ chức tài trợ nhiều hơn là kế hoạch phát triển của chính phủ. Ví dụ, các chương trình đào tạo có thể tập trung vào các kỹ năng cần thiết cho thủ công nghiệp và công nghiệp nhẹ nhiều hơn là các kỹ năng cần thiết cho người lao động và doanh nhân trong các ngành dịch vụ. Các biện pháp khuyến khích thúc đẩy xuất khẩu có thể tập trung vào xuất khẩu hàng hoá mà bỏ qua các chiến lược cần thiết để hỗ trợ tăng trưởng xuất khẩu dịch vụ. Để quản lý định hướng và nhịp độ phát triển của khu vực dịch vụ, điều quan trọng đối với chính phủ là phải hình thành một chiến lược quốc gia để các nguồn quỹ tài trợ dựa vào đó làm căn cứ phát triển các chương trình cho phù hợp. Một yếu tố chủ chốt trong chiến lược phát triển dịch vụ quốc gia là sự phối kết hợp các sáng kiến giữa các bộ ngành của chính phủ với các tổ chức thuộc chính phủ chịu trách nhiệm về các vấn đề dịch vụ và thương mại dịch vụ. Bảng 1A (trong phần phụ lục) minh hoạ phạm vi của vấn đề phối kết hợp này.

⁹ Trong phạm vi nền kinh tế Nga, sự phát triển rộng lớn của các dịch vụ trung gian nói chung và dịch vụ kinh doanh nói riêng là khác với các nền kinh tế phương Tây. Do yếu tố lịch sử của một nền kinh tế tập trung hoá cao và kế hoạch hoá xã hội chủ nghĩa, các dịch vụ tài chính và kinh doanh vẫn tiếp tục tập trung ở Thủ đô Mátxcơva với mức độ lớn hơn rất nhiều so với các nền kinh tế phương Tây. Mặc dù về mặt lý thuyết, các dịch vụ kinh doanh chuyên nghiệp có thể được đặt ở bất kỳ nơi nào trong nước, trên thực tế chúng có xu hướng tập trung ở gần trung tâm quyền lực chính trị. Điều này đặt ra những thách thức cho việc phân bổ lợi ích của sự phát triển khu vực dịch vụ trên toàn quốc.

Chương 2

Thực trạng khu vực dịch vụ Việt Nam

2.1 Thực trạng phát triển khu vực dịch vụ

2.1.1 Tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ thấp hơn tốc độ tăng trưởng GDP

Kể từ khi tiến hành Đổi Mới vào năm 1986, Việt Nam đã đạt được những bước tiến dài trong phát triển kinh tế toàn diện, với mức tăng trưởng trung bình GDP hàng năm là 5,9%. Hơn nữa, chính sách mở cửa cũng dẫn đến sự gia tăng mạnh mẽ về ngoại thương, tuy nhiên chủ yếu vẫn mang giá trị gia tăng thấp. Do vậy, GDP trên đầu người ở Việt Nam vẫn còn ở mức thấp nhất trong khối APEC, đạt 480 USD/người vào năm 2003. Với những cam kết tự do hoá tiếp cận thị trường khu vực và song phương trong lĩnh vực dịch vụ, điều quan trọng là Việt Nam cần phải tập trung vào bảo đảm khả năng cạnh tranh của mình trong lĩnh vực này.

Trong giai đoạn 1986 - 1996, tốc độ tăng trưởng khu vực dịch vụ bình quân cao hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế nói chung. Trong giai đoạn này, cơ chế thị trường đã được thực thi và các hình thức bao cấp của nhà nước đối với hàng hoá đã bị xoá bỏ. Tuy vậy, kể từ năm 1996, tốc độ tăng trưởng của khu vực dịch vụ đã giảm xuống, thấp hơn mức tăng trưởng trung bình của nền kinh tế - và đây là điều trái ngược với mức tăng trưởng khu vực dịch vụ toàn cầu, luôn cao hơn tăng trưởng GDP. Trên thực tế, phân tích về GDP của Việt Nam trong giai đoạn 1995-2003 cho thấy rằng mặc dù khu vực dịch vụ của Việt Nam đã được mở rộng kể từ năm 1996 nhưng tỷ trọng của nó trong hoạt động kinh tế đã giảm do sự tăng trưởng rất nhanh của các ngành chế tạo và khai thác mỏ. Những mục tiêu về tăng trưởng dịch vụ trong Chương trình Phát triển giai đoạn 1996 - 2000 do Đại hội Đảng đề ra là 12-13% đã không đạt được và mục tiêu tăng tỷ trọng khu vực dịch vụ trong GDP lên 45-46% vào năm 2000 cũng không đạt được (thực tế chỉ đạt được 41,4%). Lý do không đạt được các mục tiêu này có thể là thiếu một chiến lược quốc gia hướng tới phát triển một số ngành dịch vụ trung gian chủ chốt nhằm mục đích tăng trưởng.

Số liệu về tăng trưởng của các phân ngành dịch vụ cho thấy rằng trong tất cả các trường hợp, mức tăng trưởng trong giai đoạn 2000-2003 là thấp hơn mức của giai đoạn trước đó. Đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế nói chung, các ngành dịch vụ tài chính, giáo dục và đào tạo, khoa học và công nghệ vẫn duy trì được mức tăng trưởng cao. Tuy nhiên, các ngành dịch vụ kinh doanh (dịch vụ hỗ trợ kinh doanh và chuyên nghiệp) và thông tin - những ngành dịch vụ trung gian nền tảng - chỉ đạt được mức tăng trưởng thấp.

2.1.2 Các doanh nghiệp dịch vụ góp phần tạo việc làm

Mức tăng trưởng việc làm khá thấp so với tăng trưởng GDP hay tốc độ hình thành doanh nghiệp mới. Dịch vụ tài chính là phân ngành tạo việc làm mạnh nhất, tiếp đó là vận tải/ kho bãi/ thông tin liên lạc. Nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản vẫn tiếp tục sử dụng tới 2/3 lực lượng lao động. Để hỗ trợ một khu vực dịch vụ có tính cạnh tranh, cần phải có sự chuyển đổi mạnh trong việc làm, từ nông nghiệp sang dịch vụ.

Trong giai đoạn 2000 - 2002, tỷ trọng việc làm mới được tạo ra bình quân hàng năm cao hơn 61% so với tỷ lệ bình quân hàng năm của giai đoạn 5 năm trước đó, với lượng việc làm được tạo ra trong khu vực dịch vụ tăng trung bình 150%. Sự gia tăng việc làm cao nhất là ở lĩnh vực chế tạo, điều này là hiển nhiên bởi đây là lĩnh vực được chính phủ đặt ưu tiên hàng đầu. Về các phân ngành dịch vụ, sự gia tăng việc làm lớn nhất có thể kể đến ở đây là trong phân ngành dịch vụ kinh doanh, tiếp đó là trong các ngành vận tải/ thông tin liên lạc, bán buôn và bán lẻ, giáo dục và đào tạo.

Tuy có sự giảm sút trong năm 2002, nhưng GDP trên một nhân công vẫn tiếp tục đạt mức cao nhất trong phân ngành dịch vụ kinh doanh và phân ngành bất động sản, tiếp đó là phân ngành dịch vụ tài chính, phân ngành khoa học và công nghệ. Tuy năng suất lao động trong khu vực chế tạo cao hơn mức trung bình của khu vực dịch vụ nhưng nó cũng chỉ bằng khoảng 1/4 năng suất lao động trong dịch vụ kinh doanh và bất động sản, và bằng khoảng 1/3 mức của dịch vụ tài chính. Sự gia tăng về chất lượng và mức độ sẵn có của các ngành dịch vụ trung gian đã góp phần nâng cao năng suất lao động trong khu vực chế tạo. Mặc dù ngành viễn thông và Internet của Việt Nam tăng trưởng với tốc độ rất cao, mức độ phổ cập dịch vụ này vẫn còn thấp so với mức trung bình của khu vực, chỉ đạt 16,7% doanh thu trên một nhân viên và 24,6% doanh thu trên đường dây thoại.

2.1.3 Thâm hụt cán cân thương mại dịch vụ đang gia tăng, chủ yếu là do thâm hụt của dịch vụ vận tải

Về thương mại quốc tế, Việt Nam đã đạt được tăng trưởng xuất khẩu dịch vụ; tuy nhiên, mức tăng trưởng này không tương xứng với mức tăng trưởng của thương mại hàng hoá. Đến cuối năm 2003, tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam là 13,4% tổng kim ngạch xuất khẩu, vẫn ở dưới mức trung bình của thế giới (20,0%) và thậm chí thấp hơn cả

mức trung bình của các nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi (14,7%). Điều không may là, sự chia tách “các dịch vụ khác” chiếm dưới 25% kim ngạch xuất khẩu, trong đó một số lớn các ngành dịch vụ đó không xác định được. Nhìn tổng thể, nhập khẩu dịch vụ tăng trưởng với tốc độ cao hơn xuất khẩu dịch vụ, đặc biệt là nhập khẩu các dịch vụ viễn thông. Nếu các ngành dịch vụ của Việt Nam không nâng cao năng lực cạnh tranh của chính mình, thì thâm hụt thương mại dịch vụ sẽ tiếp tục tăng do mức độ nhập khẩu cao gây ra.

Thâm hụt thương mại dịch vụ của Việt Nam tiếp tục tăng, chủ yếu là do thâm hụt tăng trong dịch vụ vận tải. Đội tàu biển của Việt Nam có độ tuổi khá cao và tỷ trọng hàng xuất khẩu được chuyên chở bởi các đội tàu biển nước ngoài ngày càng nhiều. Cũng có sự thâm hụt chút ít trong các dịch vụ tài chính, song khoảng cách này đang được thu hẹp dần. Nếu có định hướng phát triển phù hợp, Việt Nam hoàn toàn có khả năng bù đắp nhập khẩu dịch vụ vận tải bằng sự tăng trưởng nhanh trong xuất khẩu “các dịch vụ khác”.

Một trong những nhận thức không đúng là Việt Nam không phải là một nước xuất khẩu dịch vụ tích cực. Trên thực tế, nhiều doanh nghiệp dịch vụ tư nhân đã xuất khẩu để tồn tại và phát triển, ngay cả khi thị trường trong nước vẫn tiếp tục bị các doanh nghiệp nhà nước chi phối. Trong số 155 hình thức dịch vụ được phân loại bởi Tổ chức Thương mại Thế giới, Việt Nam đã xuất khẩu tới 69 hình thức dịch vụ (bảng A2). Bảng A3 đưa ra danh sách ban đầu về top 25 thị trường xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam.

2.1.4 Các doanh nghiệp dịch vụ chiếm tới hơn một nửa tổng số doanh nghiệp Việt Nam và chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ

Khoảng hơn một nửa các doanh nghiệp Việt Nam thuộc các ngành dịch vụ, với tỷ trọng cao nhất trong thương mại bán buôn và bán lẻ. Sự gia tăng mạnh nhất về doanh nghiệp kể từ năm 2000 là ở các dịch vụ liên quan đến y tế và dịch vụ kinh doanh. Phần lớn các doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ là những doanh nghiệp thuộc ngành dịch vụ, trong đó bán buôn và bán lẻ chiếm tới 3/4 số lượng doanh nghiệp có dưới 5 nhân công. Ngược lại, các doanh nghiệp xây dựng và chế tạo lại chiếm ưu thế về quy mô doanh nghiệp, với khoảng 50 nhân công trở lên. Có tới hơn 65% các doanh nghiệp dịch vụ có số lượng công nhân ít hơn 10 người. Các phân ngành dịch vụ tập trung nhiều doanh nghiệp vi mô và rất nhỏ là phân ngành bán buôn và bán lẻ, giáo dục và đào tạo, dịch vụ kinh doanh, nhà hàng và khách sạn. Dịch vụ tiện ích, ngành chế tạo và khai thác mỏ và đá, mỗi ngành có số lượng doanh nghiệp quy mô trên trung bình với 200 nhân công trở lên.

Số lượng doanh nghiệp dịch vụ có quy mô vốn thấp nằm trên mức trung bình, trong khi đó số lượng doanh nghiệp chế tạo có quy mô vốn từ 10 tỷ Đồng trở lên nằm trên mức trung bình¹⁰. Có tới 53% các doanh nghiệp dịch vụ có mức vốn dưới 1 tỷ Đồng, tính đến cuối năm 2002. Có khoảng hơn một nửa các cơ sở giáo dục và đào tạo có mức vốn dưới 0,5 tỷ Đồng. Một lần nữa, các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực chế tạo và dịch vụ tiện ích cũng như các doanh nghiệp giải trí/văn hoá/thể thao có mức vốn ít nhất là 10 tỷ Đồng. Xét về tầm quan trọng của tài chính đối với tăng trưởng kinh tế, vấn đề là ở chỗ có tới gần 2/3 các tổ chức tài chính chỉ có quy mô vốn từ 1 đến 4,9 tỷ Đồng.

Cũng như ở tất cả các nền kinh tế khác, những doanh nghiệp sử dụng nhiều vốn nhất của Việt Nam là dịch vụ tiện ích, tiếp đó là dịch vụ tài chính. Các doanh nghiệp dịch vụ đạt mức vốn trung bình gần bằng mức của các doanh nghiệp chế tạo. Sự đầu tư vốn đáng kể có thể kể đến là đầu tư vào lĩnh vực khoa học và công nghệ. Trong khi các dịch vụ tiện ích, dịch vụ khoa học và công nghệ có tỷ lệ vốn đầu tư trên doanh nghiệp cao, cả hai lĩnh vực này lại đạt mức tăng trưởng âm. Nhìn tổng thể, có sự giảm sút về đầu tư trên đầu doanh nghiệp trong giai đoạn 2000-2002, với một số ngoại lệ ở lĩnh vực bán buôn và bán lẻ, xây dựng, trong khi có sự tăng trưởng chút ít trong mức đầu tư trung bình vào ngành chế tạo. Dịch vụ tiện ích là phân ngành dịch vụ chính với khối lượng tài sản cố định lớn, tiếp đó là dịch vụ tài chính, khai thác mỏ và khai thác đá. Nhìn tổng thể, khối lượng tài sản cố định trên một doanh nghiệp đang giảm xuống. Xét theo từng doanh nghiệp, dịch vụ tiện ích đạt lợi nhuận ròng cao nhất, tiếp đến là khai thác mỏ và dịch vụ tài chính. Về tổng thể, lợi nhuận ròng không tăng kể từ năm 2000 nhưng lại tăng đáng kể trong các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực giải trí/ văn hoá/ thể thao, khoa học và công nghệ.

2.1.5 Hình thức sở hữu tư nhân đang tăng lên nhưng các doanh nghiệp nhà nước vẫn đóng vai trò chủ đạo

Cơ cấu sở hữu đã có sự thay đổi đáng kể, trước hết do Chính phủ muốn tăng đầu tư nước ngoài và tiếp đó là do sự tăng trưởng sản xuất của các doanh nghiệp thuộc sở hữu tư nhân. Có tới hơn một nửa GDP là do các doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân, chủ yếu là các hộ gia đình, tạo ra. Trong khu vực dịch vụ, trong khi các doanh nghiệp giáo dục và y tế chủ yếu thuộc sở hữu nhà nước, thì các dịch vụ kinh doanh và dịch vụ cộng đồng/cá nhân lại chủ yếu thuộc sở hữu tư nhân. Việc có rất ít doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong phân ngành dịch vụ kinh doanh có thể là do chính phủ chưa nhận thức hết được tầm quan trọng của thương mại dịch vụ trong phân ngành dịch vụ này.

¹⁰ Tại thời điểm 31/12, 1 đô la Mỹ = 15.995 Việt Nam đồng

Về số lượng doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung, có khoảng dưới 10% doanh nghiệp là thuộc sở hữu nhà nước. Sở hữu tư nhân tăng mạnh đã tạo ra sự thay đổi quan trọng kể từ khi bắt đầu Đổi Mới. Tuy có sự thay đổi lớn trong cơ cấu sở hữu theo hướng gia tăng sở hữu tư nhân, hình thức sở hữu vẫn tiếp tục khác nhau đáng kể xét theo từng phân ngành. Sở hữu nhà nước giữ vị trí chi phối trong lĩnh vực khách sạn và chính phủ không trực tiếp nắm giữ toàn bộ khu vực ngân hàng. Sở hữu nước ngoài và liên doanh với nước ngoài khá phổ biến trong lĩnh vực bảo hiểm và ngân hàng.

Số lượng nhân công trung bình đã giảm xuống trong các doanh nghiệp nhỏ hơn và nhóm sở hữu tư nhân có số lượng doanh nghiệp lớn nhất nhưng số lượng nhân công trung bình trên một doanh nghiệp lại thấp nhất mặc dù đứng thứ hai về mức tăng trưởng hàng năm. Mặc dù chỉ chiếm 8,5% trong tổng số doanh nghiệp, nhưng các doanh nghiệp nhà nước lại có số lượng nhân công trung bình cao nhất, tiếp đó là các doanh nghiệp thuộc sở hữu nước ngoài. Ngược lại, kể từ năm 2000 doanh thu ròng trung bình trong nền kinh tế nói chung ít có sự thay đổi; tuy nhiên, một lần nữa nhóm sở hữu tư nhân với số lượng doanh nghiệp lớn nhất lại có mức doanh thu ròng trung bình thấp nhất. Các doanh nghiệp liên doanh có doanh thu ròng lớn nhất, tiếp đó là các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước. Doanh thu ròng trung bình của các doanh nghiệp nhà nước có mức tăng trưởng trung bình hàng năm cao nhất.

Tuy mức vốn trên một doanh nghiệp của các doanh nghiệp liên doanh là cao nhất, nhưng con số này đã giảm xuống kể từ năm 2000, tình trạng đó cũng xảy ra đối với mức vốn trung bình hàng năm trong các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Đây là một xu hướng tiêu cực vì về nguyên tắc, mở cửa nền kinh tế cho sở hữu nước ngoài là để thu hút vốn nước ngoài. Chỉ có các doanh nghiệp nhà nước là có sự gia tăng vốn trung bình hàng năm. Một lần nữa, một số lượng lớn các doanh nghiệp tư nhân có mức vốn trung bình năm thấp nhất trên một doanh nghiệp và mức tài sản cố định bình quân của nhóm sở hữu tư nhân cũng nằm trong tình trạng tương tự.

2.1.6 Dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào khu vực dịch vụ vẫn ít

Tỷ trọng đầu tư nước ngoài trong khu vực dịch vụ chỉ bằng một nửa so với tính toán của UNCTAD (2004) rằng hơn 60% tổng dòng vốn đầu tư là vào các ngành công nghiệp dịch vụ. Đối với Việt Nam, trọng tâm chủ yếu của đầu tư trực tiếp nước ngoài là các ngành dịch vụ tiện ích và ngành xây dựng. Điều này hoàn toàn phù hợp với trình độ phát triển của Việt Nam. Về cơ bản, cần nhiều đầu tư hơn nữa trong các ngành viễn thông, dịch vụ tài chính, giáo dục và đào tạo, nếu muốn đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Trong các dịch vụ phi tài chính, Pháp và các nền kinh tế trong khu vực chiếm phần lớn khối lượng đầu tư nước ngoài. Trong các dịch vụ tài chính, các nhà đầu tư chủ yếu là Mỹ, tiếp đến là Pháp. Các liên doanh chủ yếu được thực hiện với ồxtơrâyli và Canada.

2.1.7 Mối quan hệ mật thiết giữa các ngành dịch vụ

Một trong những thách thức trong việc xây dựng chiến lược quốc gia về phát triển khu vực dịch vụ là các ngành dịch vụ chính là nguyên liệu đầu vào đối với tất cả các hoạt động kinh tế và do vậy có rất nhiều mối liên kết. Ví dụ, ngân hàng cần một mạng lưới dịch vụ CNTT hiệu quả có thể giúp tiếp cận mạng Internet dễ dàng. Công nghệ thông tin và truyền thông góp phần quan trọng vào tất cả các hoạt động khác. Thứ hạng thấp của Việt Nam hiện nay về Chỉ số xã hội thông tin (đứng cuối cùng trong số 53 nước được xếp hạng) và xếp thứ 97 trong tổng số 173 nền kinh tế về mật độ chính phủ điện tử cho thấy sự cần thiết phải thúc đẩy tăng trưởng nhanh trong phát triển CNTT. Bảng A4 minh họa một số mối quan hệ giữa các ngành dịch vụ trong phạm vi nghiên cứu của nghiên cứu này.

Thực sự, các ngành dịch vụ quan trọng của Việt Nam (viễn thông, dịch vụ kinh doanh, ngân hàng và tài chính, giáo dục và đào tạo, hàng không, vận tải biển và du lịch) đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau song đều ở trong giai đoạn đầu phát triển. Các ngành này có một số thế mạnh cạnh tranh, nhưng cũng còn rất nhiều điểm yếu.

2.2 Thực trạng môi trường pháp luật

2.2.1 Khuôn khổ luật pháp của khu vực dịch vụ đang thay đổi nhanh chóng nhưng vẫn chưa hoàn chỉnh

Môi trường pháp luật cho khu vực dịch vụ ra đời muộn hơn nhiều so với môi trường pháp luật cho khu vực hàng hoá. Điều này chủ yếu là do quan niệm "cũ" về vai trò của khu vực dịch vụ trong nền kinh tế. Trước đây, dịch vụ chỉ được nhìn nhận là vai trò phụ trong nền kinh tế và nhiều hoạt động không được coi là có đóng góp vào việc "sản xuất ra của cải vật chất" cho nền kinh tế. Trong những năm cải cách, khuôn khổ pháp luật cho khu vực dịch vụ đã được phát triển nhanh chóng. Nhiều văn bản pháp luật quan trọng, đặc biệt là những văn bản điều chỉnh các ngành dịch vụ riêng lẻ hay liên quan đến hội nhập kinh tế chỉ mới được hình thành trong một vài năm vừa qua, hay đang được xem xét sửa đổi. Về cơ bản, nền tảng này được xây dựng dựa trên một số luật và pháp lệnh cho từng ngành dịch vụ. Có thể kể tới một vài luật như luật xây dựng, luật kế toán, luật hàng không dân dụng, luật ngân hàng nhà nước, và luật hàng hải... Chính phủ có thể ban hành nghị định để thực thi luật. Ngoài ra, Chính phủ và các bộ có thể ban hành các Quyết định để hình thành chiến lược đối với từng lĩnh vực. Bảng A5 cung cấp khái quát một số các luật,

điều luật và quyết định đối với các hoạt động kinh tế trong lĩnh vực dịch vụ đã được phân loại theo tiêu chí về thương mại dịch vụ của WTO¹¹.

Môi trường luật pháp của Việt Nam vẫn chưa tạo điều kiện thuận lợi cho khu vực dịch vụ hoạt động. Nhiều văn bản luật pháp chưa hoàn chỉnh, không chỉ về phạm vi bao quát mà còn thiếu các văn bản hướng dẫn thi hành cần thiết. Chính phủ cần ban hành một số Nghị định mới trên cơ sở những luật mới đã được thông qua để nhanh chóng đưa pháp luật vào trong cuộc sống. Một vấn đề nữa là do tiêu chí phân loại và định nghĩa khác nhau, phạm vi của một số vấn đề cụ thể lại bị xé lẻ ra và được giải quyết theo một số văn bản pháp luật khác nhau.

2.2.2 *Khuôn khổ luật pháp chưa được phát triển đầy đủ và đồng bộ*

Khuôn khổ luật pháp cho khu vực dịch vụ được chú trọng phát triển chủ yếu là để đáp ứng yêu cầu của các hiệp định và hiệp ước quốc tế về thương mại dịch vụ, chẳng hạn như Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ, và Hiệp định ASEAN về dịch vụ. Hiện chưa có một khuôn khổ toàn diện với những quy định về khu vực dịch vụ để cập đến những vấn đề thông thường nhất như ở những nền kinh tế dịch vụ phát triển hơn. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, điều quan trọng là phải nhận thức được rằng những cơ chế bóp méo thương mại dịch vụ thường do hệ thống pháp luật trong nước gây nên hoặc do sự thiếu hụt hệ thống này. Đồng thời, chính phủ tiếp tục duy trì quyền điều tiết phù hợp với những mục tiêu chính sách quốc gia và ban hành các quy định pháp lý cụ thể không kèm theo bất kỳ điều kiện trước nào. Một trong những vấn đề căn bản nhất là làm rõ các mục tiêu điều chỉnh trong nước, thường bao gồm những điểm sau: tạo môi trường kinh doanh hiệu quả, minh bạch với chi phí giao dịch giảm; bảo vệ lợi ích người tiêu dùng bằng việc xác nhận năng lực và bảo đảm hoạt động hiệu quả của các nhà cung cấp dịch vụ; bảo đảm sự tiếp cận rộng rãi tới những dịch vụ thiết yếu nhất (ví dụ, điện, nước sinh hoạt, viễn thông, giáo dục, y tế); tạo nguồn thu để chi trả cho các chức năng hành chính của chính phủ; thực hiện các mục tiêu chính sách quốc gia.

Giấy phép kinh doanh và chứng chỉ hành nghề là rất cần thiết đối với việc cung ứng một số dịch vụ chiến lược hay dịch vụ phát triển kinh doanh. Để cung cấp những dịch vụ chuyên nghiệp, chẳng hạn như kế toán và kiểm toán, hay các dịch vụ pháp lý, phải có những chứng chỉ chuyên nghiệp do pháp luật quy định. Tuy nhiên, một số văn bản pháp luật cần thiết cho đến nay vẫn chưa được ban hành, dẫn đến sự lẫn lộn và không rõ ràng về các điều kiện và tiêu chí cho việc cung cấp những dịch vụ này. Các thủ tục về cấp phép đối với một số hoạt động dịch vụ chủ chốt không rõ ràng và không minh bạch. Có thể sử dụng một số phương thức khác nhau cho các lĩnh vực dịch vụ khác nhau để đạt được cùng mục tiêu pháp lý. Đạt được điều này như thế nào phụ thuộc phần nào vào hậu quả của việc không đảm bảo chất lượng. Bảng A6 tóm tắt các hình thức quy định cần thiết với những ví dụ về việc mỗi loại vai trò điều tiết được thực hiện phổ biến như thế nào ở các nền kinh tế khác.

Một trong những vấn đề cần điều chỉnh là mức thuế đối với các doanh nghiệp dịch vụ. Hiện không còn sự phân biệt có hệ thống giữa dịch vụ và hàng hoá ở Việt Nam. Trừ một số trường hợp đặc biệt, tất cả các doanh nghiệp ở Việt Nam đều phải đóng thuế VAT và thuế thu nhập công ty. Từ tháng 1/2004, mức thuế thu nhập công ty là 28%, áp dụng đối với tất cả các loại hình doanh nghiệp. Tuy nhiên, thuế VAT thì dao động trong khoảng từ 0-20%, với những mức khác nhau cho những ngành dịch vụ khác nhau. Phần lớn các công ty đều chịu thuế VAT 10% (ví dụ, bưu điện, viễn thông, tư vấn luật pháp, xây dựng, vận tải). Mức thuế áp dụng đối với các dịch vụ kỹ thuật, khoa học và giảng dạy là 5%. Song, dịch vụ du lịch cũng như các dịch vụ môi giới hàng hải và vận tải biển phải chịu mức thuế cao nhất - 20%. Cơ sở để áp dụng các mức thuế khác nhau là chưa rõ ràng. Một vấn đề nữa là sự không minh bạch trong xác định những ưu tiên hay khuyến khích mà các nhà cung cấp dịch vụ có đủ điều kiện được nhận, hoặc nhờ vào đặc điểm của lĩnh vực dịch vụ hoặc nhờ vào quy mô hoạt động. Một số khuyến khích điển hình bao gồm các khoản tín dụng cho nghiên cứu và phát triển, miễn giảm thuế đào tạo hoặc trợ cấp, và bảo đảm cho vay của chính phủ.

2.2.3 *Môi trường chính sách còn phức tạp và phần nào mâu thuẫn*

Môi trường chính sách cho dịch vụ ở Việt Nam là một hệ thống khá phức tạp với nhiều loại luật, quy định và các văn bản dưới luật do các Bộ, cơ quan và các chính quyền địa phương ban hành. Kết quả là thiếu sự minh bạch, và điều khá phổ biến là các văn bản này thường mâu thuẫn với nhau. Ngay cả người Việt cũng gặp nhiều khó khăn khi tiếp cận với các văn bản này do đó việc tiếp cận và hiểu được các văn bản đó đối với các công ty nước ngoài còn khó khăn hơn rất nhiều. Trên thực tế, các công ty nước ngoài thường được thông báo về những thay đổi trong các quy định cấp phép và hoạt động chỉ sau khi họ đã chuẩn bị tài liệu theo những quy định trước đó. Một hậu quả của việc

¹¹ Một số luật bổ sung đang được phát triển gồm có Luật Đầu tư chung, Luật Doanh nghiệp thống nhất, và Đạo luật cho phép sửa nhiều luật (Omnibus Bill). Cần đánh giá lại tất cả các công cụ luật pháp này để bảo đảm không có sự trùng lặp hay mâu thuẫn giữa chúng, và đồng thời để xác định xem lĩnh vực nào còn thiếu.

phân chia trách nhiệm không rõ ràng giữa các cơ quan quản lý là tính thiếu nhất quán của môi trường pháp luật. Trong một số trường hợp, một số điều khoản của các văn bản mới mâu thuẫn với một số văn bản đang có hiệu lực.

Cũng khá phổ biến là các quy định được nêu ra rất chung chung, dễ dẫn đến những diễn giải tùy tiện. Chi phí giao dịch cao hơn do những thủ tục phiền hà và những quy định không minh bạch sẽ không khuyến khích sự phát triển của các ngành dịch vụ đang hoạt động theo những văn bản này. Những thay đổi không đoán trước được trong khuôn khổ luật pháp cũng là một vấn đề có tác động tiêu cực đến sự phát triển kinh doanh ở Việt Nam. Những thay đổi thường xuyên về luật pháp dẫn đến những rủi ro không cần thiết trong kinh doanh, đặc biệt đối với đầu tư dài hạn. Mức độ rủi ro tăng cũng có thể làm giảm quy mô kinh doanh và đầu tư của các lĩnh vực sử dụng dịch vụ là đầu vào, và do vậy, làm giảm nhu cầu về dịch vụ.

2.2.4 *Bất bình đẳng vẫn tồn tại giữa các Doanh nghiệp nhà nước (DNNN) và các công ty tư nhân, tuy nhiên vai trò của các hiệp hội đã được nâng cao*

Một trong những đặc điểm nổi bật của cải cách kinh tế ở Việt Nam là vai trò ngày càng tăng của khu vực tư nhân. Hiến pháp sửa đổi năm 1993 đã cho phép cá nhân thực hiện quyền sở hữu đối với tài sản tạo ra thu nhập và tài sản cá nhân đã có đóng góp tích cực tới sự phát triển của khu vực tư nhân. Tỷ trọng của khu vực nhà nước trong GDP đã giảm dần, đặc biệt kể từ khi Luật Doanh nghiệp mới có hiệu lực từ tháng Giêng năm 2000. Đến năm 2003, khu vực nhà nước chỉ chiếm 38,3%, giảm so với 40,2% của năm 1994. Đặc biệt là trong khu vực dịch vụ, vai trò của DNNN trong hoạt động bán lẻ đã giảm gần một nửa, từ 30% của năm 1990 xuống còn 17,2% năm 2002.

Tuy nhiên, vị trí độc quyền của DNNN trong các ngành dịch vụ chiến lược vẫn còn. Sự độc quyền của các DNNN được củng cố bởi một số yếu tố: Thứ nhất, DNNN được coi là đóng vai trò chủ đạo, là xương sống của nền kinh tế và do đó tiếp tục được đối xử ưu đãi, như dễ được thuê hay cấp đất hoặc vay vốn và được bảo hộ. Với sự chú trọng đặc biệt đối với các ngành công nghệ cao như ICT và công nghệ sinh học để phát triển nền kinh tế tri thức, một tỷ trọng lớn vốn đầu tư công cộng đã được đổ vào một số ngành chiến lược do nhà nước lựa chọn, và vào một số vùng địa lý trọng điểm như công viên phần mềm Hồ Chí Minh với hạ tầng cơ sở tiên tiến, với giá thuê bao cấp (2\$/1m²) và mức thuế thấp (0,4%).

Thứ hai, vị trí độc quyền của các DNNN trong các ngành dịch vụ như viễn thông, vận tải hàng không, và điện lực là hệ quả tất yếu của sự không bình đẳng trong tiếp cận thị trường khi các doanh nghiệp tư nhân, kể cả các nhà đầu tư nước ngoài không được phép hoặc vấp phải rất nhiều trở ngại khi tiếp cận lĩnh vực này. Các quy định cấp phép không rõ ràng và không minh bạch, hay điều kiện tiếp cận không cân xứng tới các dự án của chính phủ, là một số trở ngại điển hình. Ví dụ, các công trình xây dựng công cộng thường được giao cho các nhà thầu và tư vấn địa phương thực hiện và họ thường là các DNNN. Các thủ tục cấp giấy phép thường rất phức tạp và không có công ty tư nhân trong nước nào hoạt động trên hầu hết các lĩnh vực của ngành viễn thông. Mức độ cạnh tranh tăng lên trong viễn thông cho đến nay chỉ hạn chế giữa một số ít DNNN¹². Để bắt đầu kinh doanh ở Việt Nam, thường mất nhiều thời gian hơn và với chi phí cao hơn so với các nước Đông á khác.

Thiếu một sân chơi bình đẳng cũng là một lý do thường được đưa ra để giải thích sự kém phát triển của khu vực tư nhân ở Việt Nam. Sự phát triển của khu vực tư nhân bị hạn chế bởi những khó khăn trong việc tiếp cận nguồn tín dụng, cũng như những khó khăn và chi phí cao khi sử dụng đất đai và thuê văn phòng. Hoạt động của một số ngành dịch vụ đòi hỏi phải có sự đầu tư cố định lớn về đất đai và nhà xưởng. Hậu quả của việc thiếu cạnh tranh từ khu vực tư nhân là các doanh nghiệp nhà nước độc quyền không có sức ép để đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, nâng cao chất lượng dịch vụ hay tăng hiệu quả kinh doanh. Với việc thực thi luật pháp còn yếu, những đơn vị độc quyền dễ lạm dụng quyền lực thị trường để vận động được bảo hộ ở mức cao hơn hay tăng giá dịch vụ. Hậu quả là, giá một số dịch vụ cơ bản (như điện và viễn thông) ở Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước khác trong khu vực¹³.

Giá dịch vụ cao hơn mức trung bình, nhưng chất lượng dịch vụ dưới mức trung bình là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến năng lực cạnh tranh của Việt Nam thấp. Tăng năng lực cạnh tranh và chất lượng dịch vụ sẽ giúp giảm chi phí kinh doanh cho cả nền kinh tế. Ví dụ về các mối quan hệ này là những tác động nhân lên khi giảm chi phí dịch vụ hậu cần và nâng cao chất lượng của ngành này ở Việt Nam. Điều này, nếu được thực hiện sẽ góp

¹² Chiến lược của ngành viễn thông là khuyến khích các công ty và doanh nghiệp tư nhân đầu tư trực tiếp vào các dịch vụ viễn thông cho đến năm 2008. Tuy nhiên, chưa có một lộ trình cụ thể thể hiện các kế hoạch của chính phủ trong việc tăng cạnh tranh, đầu tư nước ngoài và tư nhân, ngoài Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ.

¹³ Cần phải lưu ý rằng cạnh tranh đã làm tăng đáng kể thị trường viễn thông ở Việt Nam so với năm 1993, khi thị trường tất cả các lĩnh vực viễn thông đều ở tình trạng độc quyền. Tuy nhiên, cũng cần thấy rằng một số cạnh tranh hiện nay trong lĩnh vực viễn thông ở Việt Nam bắt nguồn từ chính các doanh nghiệp nhà nước khác (và quân đội) tham gia thị trường, do họ thấy khả năng sinh lợi nhuận và đa dạng hoá, chứ không phải là từ khu vực tư nhân.

phần làm tăng năng lực cạnh tranh của các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam và trên cơ sở đó giúp các nhà sản xuất nguyên liệu xuất khẩu thô (ví dụ, chủ trang trại và đánh cá) tiếp cận tốt hơn và ít tổn kém hơn tới các thị trường nước ngoài. Tăng khả năng tiếp cận tới các thị trường xuất khẩu có thể tạo ra một biên độ lợi nhuận cao hơn cho người sản xuất và góp phần xoá đói giảm nghèo, đặc biệt ở các vùng nông thôn, những vùng bất lợi thể bởi dịch vụ hậu cần nghèo nàn.

Từ năm 1998, một số hiệp hội dịch vụ đã được thành lập ở Việt Nam. Đây là một xu hướng quan trọng bởi vì những hiệp hội tự quản này có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc đào tạo các thành viên của mình theo các xu hướng và tiêu chuẩn quốc tế, phát triển và thực hiện các điều lệ hoạt động (gắn với các tiêu chuẩn quốc tế) để bảo đảm tính chuyên nghiệp và dịch vụ có chất lượng, đưa ra những đánh giá khách quan về năng lực của các nhà cung cấp dịch vụ (thông qua cấp giấy phép và chứng chỉ), bảo đảm giáo dục chuyên nghiệp thường xuyên cho các thành viên nhằm cập nhật kỹ năng, và giáo dục quần chúng về giá trị của một dịch vụ được đưa ra.

Bảng A7 đưa ra một đánh giá tổng quan về tình hình tự điều tiết đối với các hiệp hội dịch vụ Việt Nam. Việc là thành viên của các hiệp hội quốc tế sẽ tạo ra các mối liên hệ với các tiêu chuẩn hoạt động quốc tế cũng như độ tin cậy cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam trên thị trường thế giới. Do các hiệp hội dịch vụ của Việt Nam còn rất trẻ, sự trợ giúp kỹ thuật từ các hiệp hội tương tự ở nước ngoài có thể rất có ích trong việc bảo đảm đáp ứng có hiệu quả nhu cầu của các thành viên. Nói chung, khách hàng khó có thể đánh giá khả năng của một nhà cung cấp dịch vụ trước khi tiếp nhận dịch vụ đó. Điều lệ hoạt động, giấy phép và yêu cầu về việc đào tạo kỹ năng thường xuyên để duy trì giấy phép đều góp phần bảo đảm rằng người dân sẽ nhận được sự trợ giúp tốt và mang tính chuyên nghiệp.

2.2.5 Các quy định về đầu tư nước ngoài vẫn còn cản trở sự tiếp cận thị trường

Từ năm 1987, Việt Nam đã bắt đầu mở cửa nền kinh tế quốc dân và hội nhập vào thị trường khu vực và toàn cầu. Để hỗ trợ, Luật Đầu tư nước ngoài đã được sửa đổi 4 lần theo hướng thúc đẩy và bảo đảm tốt hơn các quyền của nhà đầu tư. Bốn mươi mốt (41) hiệp định bảo hộ đầu tư và ba mươi tám (38) hiệp định tránh đánh thuế hai lần đã được ký với nhiều nước và lãnh thổ trên thế giới. Hiện nay, chính phủ Việt Nam đã cho phép người nước ngoài đầu tư vào Việt Nam dưới mọi hình thức, bao gồm cả hình thức 100% vốn nước ngoài, trong tất cả các khu vực không bị Chính phủ cấm đoán. Về khu vực dịch vụ, nơi vẫn còn một số hạn chế (chẳng hạn như viễn thông), các nhà đầu tư nước ngoài được phép liên doanh với các đối tác trong nước. Chính phủ chỉ đặc biệt không cho phép đầu tư nước ngoài hoạt động trong những lĩnh vực có khả năng đe dọa và làm tổn hại đến i) bản sắc văn hoá; ii) an ninh quốc gia, iii) lợi ích xã hội công cộng; và iv) môi trường.

Tuy nhiên, tiếp cận thị trường trong khu vực dịch vụ vẫn là một vấn đề lớn. Ví dụ, trong lĩnh vực viễn thông, đầu tư tư nhân và nước ngoài chỉ được tham gia vào mạng lưới viễn thông cơ bản (chứ không phải theo như các điều khoản BTA) thông qua các dự án hợp đồng - hợp tác - kinh doanh (BCC), trong đó các công ty nước ngoài cấp vốn đầu tư và chia sẻ lợi nhuận song không có cổ phiếu và hầu như không có quyền tham gia vào công tác quản lý. Trong hầu hết các trường hợp, các dự án BCC bộc lộ nhiều bất cập và chính điều này đã không khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài (thậm chí cả trong nước) và làm tăng chi phí vốn. Thiếu sở hữu tư nhân và những hạn chế về giám sát và quản lý có thể làm tăng rủi ro cho các nhà đầu tư, giảm mức độ sẵn có của vốn và hạn chế việc chuyển giao kỹ năng quản lý cho doanh nghiệp. Đồng thời, do thiếu sự gắn kết giữa trách nhiệm quản lý và rủi ro đầu tư nên các BCC sẽ làm giảm các khuyến khích làm tăng hiệu quả cũng như các biện pháp quản lý làm tăng lợi nhuận. Hơn nữa, quá trình thương lượng thường mất nhiều thời gian và điều đó đã khiến cho chi phí giao dịch tăng.

2.2.6 Các cơ chế thực hiện và giám sát không rõ ràng

Hiệu lực pháp lý yếu kém là một trở ngại lớn đối với sự phát triển của khu vực tư nhân ở Việt Nam, đặc biệt là đối với các công ty hoạt động trong khu vực dịch vụ, nơi những đặc điểm vô hình đã khiến cho việc thực hiện các biện pháp chế tài trở nên khó khăn hơn nhiều. Điều này dễ dẫn đến quyền sở hữu không được bảo đảm và hậu quả trước mắt là rủi ro kinh doanh và chi phí giao dịch tăng lên. Các công ty buộc phải áp dụng một số chiến lược giảm thiểu rủi ro để hạn chế ảnh hưởng trong trường hợp các công ty khác vi phạm hợp đồng. Họ có thể sử dụng các hợp đồng ngắn hạn với những hứa hẹn gia hạn hợp đồng trong trường hợp thực hiện thành công, hay thanh toán trả chậm để bảo đảm sự giao hàng trong tương lai. Hơn nữa, các công ty dịch vụ nhỏ, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số công ty ở Việt Nam, có ít nguồn lực để tự bảo vệ trong trường hợp hợp đồng bị vi phạm.

Trong cuốn "Kinh doanh trong năm 2005: Xoá bỏ rào cản đối với tăng trưởng" (*Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*) của Ngân hàng Thế giới (WB), môi trường kinh doanh của Việt Nam được xếp vào nhóm cuối cùng trong bảng xếp hạng 145 nước, mặc dù đã có những cải cách mạnh mẽ về luật kinh doanh. Luật pháp Hồng Kông (Trung Quốc) và Singapore quy định người vay có toàn bộ 10 loại quyền cơ bản khi vay tín dụng, trong khi đó ở Trung Quốc và Việt Nam người vay chưa có được một nửa số quyền hợp pháp đó. Báo cáo của WB cũng chỉ ra

rằng ở các nước đang phát triển như Việt Nam thủ tục hành chính đã gây khó khăn gấp đôi cho các nhà kinh doanh trong việc khởi nghiệp, hoạt động hay chấm dứt kinh doanh, và so với các nước phát triển hơn, cũng chỉ có khoảng một nửa các quyền sở hữu được bảo hộ.

Tính độc lập của điều tiết đối với kinh doanh vẫn còn yếu. Mặc dù Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể trong lĩnh vực này nhờ những cải cách được thực hiện trong quản lý các doanh nghiệp nhà nước và những bước chuẩn bị để gia nhập WTO trong tương lai gần, sự chi phối của các DNNN trong các ngành chiến lược cho thấy rằng các bộ ngành vẫn là chủ sở hữu của các DNNN và đồng thời chịu trách nhiệm xây dựng các chiến lược và chính sách ngành. Hậu quả là có những xung đột lợi ích tiềm ẩn. Ví dụ, mặc dù VNPT về danh nghĩa đã tách khỏi Bộ Bưu chính viễn thông, nhưng trên thực tế, Bộ Bưu chính viễn thông vẫn là chủ sở hữu của VNPT đồng thời là cơ quan quản lý nhà nước đối với ngành viễn thông của Việt Nam, với 94% thị phần do VNPT chi phối. Các nước khác đã cải thiện vấn đề này trong giai đoạn quá độ bằng việc giao chức năng sở hữu cho Bộ Tài chính, Tổng Kiểm toán, hay một cơ quan tương đương.

Liên quan tới các vấn đề về tiêu chuẩn kĩ thuật, việc thiếu các tiêu chuẩn rõ ràng cho nhiều loại hình dịch vụ cũng như thiếu minh bạch trong công tác quản lý làm cho việc thực hiện trở nên khó khăn. Khá phổ biến là các khiếu nại của khách hàng thường không được giải quyết thỏa đáng. Có thể thấy vấn đề chất lượng khá phổ biến trong công tác xây dựng, nơi những vi phạm các tiêu chuẩn chất lượng do pháp luật đề ra không được xử lý thích đáng. Cơ chế tài yếu kém này rõ ràng đã khuyến khích cạnh tranh không bình đẳng cũng như cạnh tranh giảm giá và giảm chất lượng giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Và hậu quả là năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam luôn ở mức thấp. Thiếu tiêu chuẩn và sự thi hành luật pháp yếu kém cũng là những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến sự giảm sút đáng báo động về chất lượng giáo dục. Hậu quả là, Việt Nam đã không có khả năng cung cấp đủ nguồn nhân lực có kỹ năng cho khu vực tư nhân đang tăng trưởng nhanh, và điều này sẽ gây khó khăn cho Việt Nam trong việc thu hẹp khoảng cách phát triển với các nước láng giềng. Do Việt Nam bắt đầu muộn hơn so với các nước khác trên thế giới và gia nhập thị trường trong thời kỳ suy giảm công nghệ toàn cầu, Việt Nam cần phải có ý chí và nguồn lực cần thiết để cải thiện nguồn vốn con người và hạ tầng cơ sở thậm chí chỉ để duy trì khả năng cạnh tranh hiện hành. Hiện nay, Việt Nam vẫn thiếu các thể chế mạnh để xây dựng các tiêu chuẩn và chưa làm được gì nhiều để đạt được chuẩn mực quốc tế.

2.2.7 Nhiều bộ chịu trách nhiệm về dịch vụ

Một thách thức lớn đối với hầu hết các nền kinh tế là trách nhiệm đối với các ngành dịch vụ lại thuộc phạm vi quản lý của nhiều bộ ngành. Ở Việt Nam, mỗi Bộ đóng một số vai trò nhất định đối với khu vực dịch vụ, hoặc là giám sát trực tiếp một ngành dịch vụ, hoặc là xây dựng chiến lược chính sách tác động đến các ngành dịch vụ. Không giống như các khu vực khác, dịch vụ có đặc thù là có nhiều mối quan hệ liên ngành và trong nội bộ ngành ở mức độ cao. Tất cả các ngành dịch vụ đều cung cấp đầu vào cho các ngành dịch vụ khác, song đồng thời cũng là nguồn đầu vào quan trọng cho sản xuất hàng hóa. Do vậy, sự phát triển của khu vực dịch vụ sẽ phụ thuộc vào sự phối hợp giữa các bộ và các cơ quan. Phụ lục B minh họa một số mối liên hệ giữa các ngành dịch vụ và một số bộ và cơ quan.

Một trong những hậu quả của quan niệm cho rằng dịch vụ chỉ đóng vai trò hỗ trợ sản xuất là trách nhiệm đối với bất kỳ một ngành dịch vụ cụ thể nào đều do nhiều bộ khác nhau đảm nhiệm. Ở Việt Nam, khá phổ biến là mỗi ngành dịch vụ lại chịu sự quản lý của một bộ hoặc ngành. Đồng thời, một số bộ khác cũng chịu trách nhiệm về việc xây dựng chiến lược và hoạt động của các doanh nghiệp. Hơn nữa, các uỷ ban nhân dân tỉnh và các sở cũng chịu trách nhiệm về các hoạt động của ngành dịch vụ đó trong phạm vi tỉnh. Kết quả là một hệ thống quản lý hành chính phức tạp với các mối liên kết hàng dọc và hàng ngang. Hiệu quả hoạt động của hệ thống hành chính phức tạp như vậy phụ thuộc vào một số điều kiện như độ minh bạch, tính rõ ràng, quá trình giám sát và đánh giá tốt. Những điều kiện tiên đề này được tạo ra nhằm mục đích xây dựng những khuyến khích “thỏa đáng” đối với tất cả những người tham gia vào việc quản lý hay xây dựng chiến lược tổng thể khu vực dịch vụ nói chung và các phân ngành dịch vụ cụ thể. Sự phân chia trách nhiệm không rõ ràng giữa các bộ và cơ quan dễ dẫn đến tình trạng trong đó mỗi một cơ quan theo đuổi những lợi ích của riêng mình mà ít chú ý đến sự phát triển tổng thể của nền kinh tế. Hậu quả là, các bộ, cơ quan và tỉnh có thể đưa ra những quy định không thống nhất và thậm chí mâu thuẫn với nhau và sử dụng các nguồn lực công cộng một cách lãng phí. Và hậu quả cuối cùng của sự thiếu phối hợp là tăng chi phí giao dịch và sự không chắc chắn mà doanh nghiệp phải gánh chịu, với một chiến lược manh mún và dàn trải.

Để phát triển khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ, cần phân bổ trách nhiệm giám sát mỗi ngành dịch vụ cho một bộ riêng rẽ, trong khi đó trách nhiệm cuối cùng đối với một chiến lược phát triển khu vực dịch vụ quốc gia phải là trách nhiệm của một cơ quan cấp cao cụ thể chứ không phải dàn trải ra nhiều cơ quan như hiện nay. Việc xây dựng một chiến lược quốc gia về phát triển khu vực dịch vụ sẽ phần nào phụ thuộc vào việc xác định và đưa ra những ưu tiên phát triển cũng như lựa chọn sự can thiệp phù hợp với ngân sách hạn hẹp. Do vậy, một cơ chế phối

hợp hiệu quả có khả năng giải quyết các vấn đề mâu thuẫn lợi ích giữa các bộ và cơ quan có vai trò hết sức quan trọng trong việc lựa chọn các mục tiêu và phân bổ nguồn lực một cách tối ưu.

Quá trình phân cấp đang diễn ra hiện nay làm cho việc phân chia rõ ràng trách nhiệm trở nên quan trọng hơn nhằm bảo đảm tính gắn kết trong chính sách quốc gia về phát triển khu vực dịch vụ. Việc thực hiện Nghị quyết 8 mới ban hành vừa qua về việc tăng cường phân cấp sẽ đòi hỏi sự nâng cao hơn nữa trách nhiệm, giám sát, và đánh giá để tránh trường hợp trong đó các tỉnh và bộ ngành riêng lẻ chỉ theo đuổi những lợi ích của riêng mình mà không chú ý đến việc thực hiện một chiến lược phát triển gắn kết đối với khu vực dịch vụ.

2.3 Năng lực cạnh tranh của Ngành Dịch vụ Việt Nam

2.3.1 Thứ hạng về năng lực cạnh tranh và môi trường pháp luật

Báo cáo Năng lực cạnh tranh Toàn cầu 2003-2004 xếp Việt Nam đứng thứ 60 về Chỉ số năng lực cạnh tranh tăng trưởng (trong tổng số 102 nước được xếp hạng) và thứ 50 về Chỉ số năng lực cạnh tranh kinh doanh (trong tổng số 101 nước được xếp hạng). Điều này chứng tỏ năng lực cạnh tranh của Việt Nam kém hơn so với một số nước châu Á, trừ Ấn Độ và Philippin. Một trong những yếu tố của năng lực cạnh tranh các ngành dịch vụ là sự vững mạnh của môi trường luật pháp trong nước. Xét trên khía cạnh điều tiết, khuôn khổ luật pháp và sự nhất quán trong cưỡng chế pháp luật, Việt Nam vẫn tiếp tục đứng sau các đối thủ cạnh tranh chính,

2.3.2 Năng lực cạnh tranh về phát triển nguồn nhân lực

Chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò rất quan trọng trong việc xác định năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ, bởi vì đội ngũ nhân viên của doanh nghiệp dịch vụ là người tạo ra dịch vụ. Điều không may là Việt Nam vẫn xếp sau các đối thủ cạnh tranh chính về chất lượng giáo dục đối với lực lượng lao động. Vấn đề đáng quan tâm ở đây là việc Việt Nam bị xếp thứ hạng thấp trong đào tạo quản lý, bởi vì việc thiếu các nhà quản lý và giám sát viên kỹ năng cao sẽ gây ra những tác động tiêu cực đến khả năng cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Thứ hạng thấp về đào tạo nghề thường xuyên cho nhân viên và mức độ sử dụng thấp đối với các nhà quản lý được đào tạo bài bản đã chỉ ra rằng cần thiết phải tăng cường các biện pháp nâng cao kỹ năng của người lao động tại nơi làm việc, nếu Việt Nam muốn có một khu vực dịch vụ có khả năng cạnh tranh quốc tế.

2.3.3 Năng lực cạnh tranh trong nghiên cứu và phát triển

Việt Nam được xếp hạng trên trung bình về mặt chất lượng của các tổ chức nghiên cứu khoa học và mức độ sẵn có các nhà khoa học và kỹ sư. Các nguồn lực này, cộng với sự ưu tiên của Chính phủ dành cho lĩnh vực công nghệ thông tin và viễn thông, có thể tạo ra một sân chơi tốt cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển, đặc biệt khi mà lực lượng lao động được trả lương trên cơ sở năng suất lao động.

2.4 Những điểm mạnh và điểm yếu của ngành dịch vụ Việt Nam

2.4.1 Những điểm mạnh

Ưu thế lớn nhất của khu vực dịch vụ Việt Nam là sự cam kết của chính phủ về hỗ trợ cho tăng trưởng của khu vực dịch vụ và hội nhập quốc tế. Nếu không có sự hỗ trợ này, rất khó có thể giải quyết được các vấn đề về cạnh tranh trong dịch vụ. Động lực cải cách mạnh, và một số văn kiện pháp luật quan trọng đã được ban hành trong thời gian qua (như Luật Đất đai sửa đổi, Luật Cạnh tranh), và một số luật khác sẽ tiếp tục được ban hành (ví dụ, Luật Doanh nghiệp thống nhất, Luật Đầu tư thống nhất). Cũng có nhiều tiến triển trong việc tách rời các hoạt động hành chính với công tác giám sát luật pháp, đặc biệt là trong lĩnh vực vận tải biển.

Việt Nam may mắn là có một cơ sở hạ tầng viễn thông số hoá, vì viễn thông là cầu nối quan trọng cho thương mại dịch vụ. Công nghệ thông tin và viễn thông (ICT) được Chính phủ ưu tiên phát triển hàng đầu như một ngành cơ sở hạ tầng quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng nhanh. Du lịch cũng được xác định là một ngành mũi nhọn do Việt Nam có nhiều điểm hấp dẫn du khách có thể được phát triển hơn nữa. Đã có những thay đổi theo đó không cần phải cấp visa du lịch ngắn ngày cho du khách đến từ các thị trường tiềm năng như Đông Á.

Tuy ưu thế của các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước (DNNN) có thể gây ra những tác động tiêu cực tới môi trường cạnh tranh, nhưng đồng thời nó lại mang lại những lợi ích ngắn hạn đối với các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam vì các DNNN thiên về sử dụng các dịch vụ của Việt Nam hơn là mua dịch vụ của nước ngoài. Hơn nữa, các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam còn có sự hiểu biết về tập quán và thị trường nội địa cũng như có các mối liên hệ với các nền kinh tế lân cận mà không công ty nước ngoài nào có được. Việt Nam cũng đã chứng tỏ khả năng có thể phát triển nhanh lĩnh vực dịch vụ tài chính của mình - lĩnh vực có vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra nguồn vốn cần và đủ để hỗ trợ tăng trưởng của khu vực dịch vụ tư nhân. Cuối cùng, Việt Nam có một lực lượng lao động cần cù và nhiệt tình (đây chính là tài sản để phát triển các ngành dịch vụ), cùng với thế mạnh đặc biệt trong khoa học và nghiên cứu - lĩnh vực cần được phát triển mạnh hơn.

2.4.2 Những điểm yếu

Có một số nghịch lý trong sự phát triển của Việt Nam và chính điều này đã góp phần vào sự yếu kém của khu vực dịch vụ:

- a) Kinh tế Việt Nam tăng trưởng nhanh, song giá trị gia tăng và chất lượng vẫn thấp. Giá cả dịch vụ quá cao so với chất lượng dịch vụ nhận được; và sự hiểu biết về nhu cầu của khách hàng cũng như làm thế nào đáp ứng được các nhu cầu đó còn hạn chế.
- b) Chiến lược xuất khẩu của Việt Nam về thực chất vẫn là chiến lược thay thế nhập khẩu chứ không phải là chiến lược tăng trưởng hướng về xuất khẩu.
- c) Việt Nam đã cam kết định hướng thị trường trong các hiệp định quốc tế, nhưng vẫn hoạt động trên khuôn khổ tăng trưởng kinh tế theo kế hoạch và điều này đã làm cho các dịch vụ cạnh tranh khó phát triển.
- d) Việt Nam muốn đa dạng hoá nguồn vốn đầu tư hiện có, song trên thực tế vẫn chủ yếu dựa vào ngân sách nhà nước.
- e) Việt Nam ủng hộ hội nhập quốc tế tích cực, song chưa có đường lối hay tầm nhìn chiến lược nào để thực hiện điều này. Trong lĩnh vực dịch vụ, chính phủ đang tạo ra sự cạnh tranh nhiều hơn trong thị trường nội địa đối với các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam mà không có chiến lược giúp họ tăng khả năng cạnh tranh.
- f) Việt Nam cam kết đảm bảo tăng trưởng đi đôi với công bằng xã hội, song vẫn còn tình trạng nghèo đói và khoảng cách thu nhập vẫn chưa được thu hẹp. Việc mở cửa thị trường không hợp lý có thể sẽ có những ảnh hưởng xấu tới những nguồn lực mà Chính phủ sử dụng để giải quyết vấn đề bất bình đẳng.

Tuy nhiên, điều cần bản nhất là thiếu sự phối hợp giữa các bộ ngành và thiếu sự nhất quán trong các kế hoạch tổng thể của các phân ngành dịch vụ. Có tới ít nhất 70% nguồn đầu vào cho các công ty dịch vụ là từ các dịch vụ khác, do vậy, điều quan trọng là phải có một chiến lược quốc gia tổng thể nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực dịch vụ. Những vấn đề cần được giải quyết là thiếu vốn trong hệ thống tài chính và sự yếu kém trong phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là ở cấp độ quản lý và giám sát. Do đội ngũ nhân viên là những người xác định nhu cầu của khách hàng, tạo ra và kiểm soát chất lượng dịch vụ, kỹ năng và trình độ của họ là vấn đề cốt yếu ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh.

Thị trường ngày càng linh hoạt và nhận thức về các vấn đề của khu vực dịch vụ đang ngày càng tăng. Tuy nhiên, Chính phủ vẫn còn chậm phản ứng trước những biến đổi của thị trường. Khả phổ biến là các DNNN vẫn tự tạo dịch vụ cho mình hoặc ký hợp đồng với các tổ chức nhà nước khác. Điều này khiến cho các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân khó tăng trưởng và phát triển. Sự phối hợp yếu kém giữa các cơ quan Chính phủ dẫn đến nhiều vấn đề như sự xuống cấp của các địa điểm du lịch do ô nhiễm môi trường hay do thiếu đầu tư duy trì và bảo dưỡng.

Cũng như ở nhiều nước đang phát triển, khuôn khổ luật pháp của Việt Nam vẫn còn yếu kém và điều này sẽ làm cho khu vực dịch vụ dễ bị tổn thương bởi sự tiếp cận thị trường của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ tăng lên trong quá trình hội nhập quốc tế. Trong nhiều trường hợp, chưa có sự độc lập giữa các chức năng hoạt động và chức năng giám sát luật pháp và việc thực thi các quy định luật pháp hiện còn chưa nhất quán. Các văn bản pháp luật được soạn thảo ít có sự tham gia ý kiến của các bên có liên quan, đặc biệt là các doanh nghiệp, do vậy, không đáp ứng được yêu cầu của khu vực tư nhân. Các luật lệ và quy định hiện có có thể cũng đã lỗi thời và không phù hợp với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

2.5 Những cơ hội và thách thức đối với ngành dịch vụ Việt Nam

2.5.1 Những cơ hội

Việt Nam đang có cơ hội để có thể tận dụng được những lợi thế của một số xu thế phát triển quan trọng nếu có sự quy hoạch và phối hợp tốt. Sự phát triển kinh tế và các hiệp định thương mại đang được thực hiện trong phạm vi ASEAN đã tạo không gian cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam phát triển hay mở rộng các hiệp định hợp tác khu vực (ví dụ như các đề nghị hợp tác về du lịch). Các kế hoạch của Trung Quốc đối với Đồng bằng sông Châu Giang có thể đem lại một loạt cơ hội cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam. Sau thảm hoạ sóng thần, các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam đang có nhiều cơ hội tham gia vào việc tái thiết khu vực và tăng trưởng.

Việt Nam là địa điểm khá hấp dẫn đối với các nhà đầu tư và các tổ chức tài trợ nước ngoài, do vậy, các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam có cơ hội xuất khẩu dịch vụ tới các nhà đầu tư nước ngoài ngay tại Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng các cơ hội ở nước ngoài. Sự có mặt của các doanh nghiệp thuộc sở hữu nước ngoài ở Việt Nam cũng tạo cơ hội học tập những thông lệ quốc tế tốt nhất, và chuyển giao công nghệ mềm thông qua các doanh nghiệp liên doanh.

Dù là độc lập hay thông qua liên doanh, Việt Nam đang có cơ hội tận dụng nhiều cơ hội tăng trưởng toàn cầu. Thứ nhất, với dân số “trẻ” ngày càng tăng, sẽ có nhiều cơ hội gắn du lịch với các dịch vụ y tế đối với những người có sức khoẻ để đi đây đi đó và có đủ khả năng chi trả các dịch vụ y tế và dịch vụ nghỉ ngơi theo lựa chọn. Thứ hai, năng lực cạnh tranh phụ thuộc ngày càng nhiều vào nguồn đầu vào chiến lược dựa vào tri thức, và do vậy, nhu cầu về các dịch vụ nghiên cứu và phát triển, điều mà các viện nghiên cứu của Việt Nam có thể đáp ứng được, sẽ ngày càng tăng. Thứ ba, thuê ngoài các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh sẽ tiếp tục tăng trưởng với mức hai chữ số và năng lực công nghệ thông tin cùng với cơ sở hạ tầng viễn thông số hoá của Việt Nam sẽ trở nên rất cạnh tranh về mặt giá cả.

Số lượng các hiệp định quốc tế với các cam kết tự do hoá tiếp cận thị trường về dịch vụ ngày càng tăng. Xu hướng này đang diễn ra ở tất cả các cấp độ: song phương, khu vực và quốc tế. Các rào cản tiếp cận thị trường mà các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam hiện đang vấp phải sẽ dần dần được xoá bỏ và điều đó sẽ tạo ra cơ hội tiếp cận các thị trường mới. Cùng với việc cải cách nền kinh tế tương ứng với quá trình hội nhập quốc tế, Việt Nam sẽ có điều kiện xuất khẩu những kinh nghiệm đó sang các nước đang phát triển khác.

2.5.2 Những thách thức

Việc mở cửa các thị trường quốc tế không những sẽ tạo ra nhiều cơ hội bên ngoài hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam, mà còn đưa đến sự cạnh tranh khốc liệt hơn từ bên ngoài vào thị trường trong nước. Sự cạnh tranh nước ngoài tăng quá nhanh có thể sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh của các ngành dịch vụ Việt Nam trước khi các ngành này tiếp thu được công nghệ. Hơn nữa, sự mất cân bằng có thể xảy ra do các nhà cung cấp nước ngoài chiếm lĩnh những phần có lợi nhất trên thị trường trong nước. Chính phủ sẽ phải rất thận trọng khi mở cửa thị trường dịch vụ, bởi vì mở cửa thị trường sẽ dẫn tới sự phân chia lợi ích. Một khi cơ chế phản ứng của Việt Nam trước những cú sốc bên ngoài còn yếu, nền kinh tế của Việt Nam sẽ rất dễ bị tổn thương trước những cú sốc tiêu cực.

Với quá trình hội nhập quốc tế ngày càng tăng, các nền kinh tế đang phát triển khác cũng đang nỗ lực tìm kiếm các cơ hội cho các công ty dịch vụ của mình. Đồng thời, các đối tác thương mại như Hoa Kỳ cũng đang gây sức ép đòi mở cửa thị trường nhanh và điều này có thể không có lợi cho Việt Nam. Do vậy, có kế hoạch phối hợp cẩn thận đồng thời với sự tăng trưởng nhanh của các ngành dịch vụ trung gian chủ chốt là rất cần thiết để khu vực dịch vụ Việt Nam bắt kịp và không bị tụt hậu.

Chương 3

Khuyến nghị về Mục tiêu và Chiến lược của Việt Nam về dịch vụ

3.1 Khuyến nghị về mục tiêu tổng thể phát triển toàn diện khu vực dịch vụ

Mục tiêu tổng thể được đề xuất sau đây nhằm bảo đảm sự phát triển toàn diện của khu vực dịch vụ Việt Nam:

Phát triển một khu vực dịch vụ hiệu quả và có năng lực cạnh tranh quốc tế để:

- a) Tạo nguồn đầu vào có giá trị gia tăng cao phục vụ quá trình công nghiệp hoá và hiện đại hoá, đặc biệt đối với các ngành công nghiệp định hướng xuất khẩu.
- b) Đảo ngược tình trạng thâm hụt đang gia tăng trong cán cân thương mại dịch vụ bằng cách tăng cường xuất khẩu dịch vụ.
- c) Tạo môi trường kinh tế hấp dẫn để thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài.
- d) Hỗ trợ tăng trưởng bền vững và từng bước chuyển sang nền kinh tế tri thức.
- e) Góp phần đáp ứng các mục tiêu phát triển nhân lực quốc gia.

3.2 Đề xuất các mục tiêu tăng trưởng

3.2.1 Phương pháp tính toán mục tiêu tăng trưởng

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 rất khó. Do vậy, để mô phỏng các dự báo tốc độ tăng trưởng, Nhóm nghiên cứu chính (Core Team) đã xây dựng một hệ các giả thiết và số liệu ước tính để cho ra kết quả dự báo trong chương này. Điểm xuất phát chính là các dự báo tăng trưởng và phát triển kinh tế trích từ Văn kiện Đại hội Đảng IX và Chiến lược phát triển kinh tế xã hội kèm theo, với giả thiết là GDP Việt Nam tăng gấp đôi trong giai đoạn 2000-2010 (xem bảng 1).

Bảng 1: Chỉ tiêu dự báo phát triển kinh tế đến năm 2010

Khu vực kinh tế	Tăng trưởng bình quân năm	Đến năm 2010	
		Tỷ trọng trong GDP (%)	Tỷ trọng lực lượng lao động (%)
Nông nghiệp	4,0 – 4,5%	16 – 17%	50%
Công nghiệp	10,0 – 10,5%	40 – 41%	23 – 24%
Dịch vụ	7,0 – 8,0%	42 – 43%	26 – 27%

Trước khi thực hiện quá trình tính toán, Nhóm nghiên cứu chính đã kiểm định các tốc độ tăng trưởng theo như Văn kiện Đại hội Đảng IX. Kết quả được trình bày trong Bảng 2 cho thấy không thể tăng tỷ trọng của khu vực dịch vụ lên 42% GDP vào năm 2010 nếu khu vực dịch vụ không đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 8%/năm trong giai đoạn này.

Bảng 2: Kiểm định các chỉ tiêu dự báo đến năm 2010, dựa trên số liệu năm 2000

Khu vực kinh tế	Số thực năm 2000		Tăng trưởng bình quân năm	Đến năm 2010:	
	GDP	% Tổng		GDP	% Tổng
Số liệu tính với các mức chỉ tiêu tăng trưởng thấp hơn					
Nông nghiệp	63.717	23,3%	4,0%	94.316	16,6%
Công nghiệp	96.913	35,4%	10,0%	251.367	44,3%
Dịch vụ	113.036	41,3%	7,0%	222.359	39,1%
Tổng	273.666	100,0%		568.042	100,0%
Số liệu tính với các mức chỉ tiêu tăng trưởng cao hơn					
Nông nghiệp	63.717	23,3%	4,5%	98.951	16,3%
Công nghiệp	96.913	35,4%	10,5%	263.030	43,4%
Dịch vụ	113.036	41,3%	8,0%	244.036	40,3%
Tổng	273.666	100,0%		606.017	100,0%
Số liệu tính với các mức chỉ tiêu tăng trưởng khác nhau					

Khu vực kinh tế	Số thực năm 2000		Tăng trưởng bình quân năm	Đến năm 2010:	
	GDP	% Tổng		GDP	% Tổng
Nông nghiệp	63.717	23,3%	4,0%	94.316	16,0%
Công nghiệp	96.913	35,4%	10,0%	251.367	42,6%
Dịch vụ	113.036	41,3%	8,0%	244.036	41,4%
Tổng	273.666	100,0%		589.719	100,0%

Thêm vào đó, nếu xét tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam từ năm 2000 thì tỷ trọng của khu vực dịch vụ trong GDP còn giảm từ 41,3% năm 2000 xuống 40,5% năm 2003 và cứ đà này sẽ chỉ còn 39,8% vào cuối năm 2005. Bảng 3 cung cấp số liệu thực tế và các dự báo cụ thể cho tới cuối năm 2005 với giả thuyết tốc độ tăng trưởng tương đương với giai đoạn 2000-2003.

Bảng 3: Số liệu dự báo cho năm 2005, dựa trên số liệu năm 2003

Khu vực kinh tế	Số thực năm 2003		Tăng trưởng bình quân năm:2000-03	Số liệu dự báo cho năm 2005	
	GDP	% Tổng		GDP	% Tổng
Nông nghiệp	70.574	21,0%	3,5%	75.676	19,6%
Công nghiệp	129.247	38,5%	10,1%	157.228	40,6%
Dịch vụ	136.168	40,5%	6,4%	154.168	39,8%
Tổng	335.989	100,0%	7,1%	387.072	100,0%

Chính vì vậy, để có được tốc độ tăng trưởng khu vực dịch vụ cần thiết cho mục tiêu tỷ trọng khu vực dịch vụ chiếm ít nhất 42% GDP vào năm 2010, nhóm nghiên cứu đã xây dựng các số liệu dự báo dựa trên các giả thiết sau:

- 1: Vì tốc độ tăng trưởng bình quân của khu vực nông nghiệp là 3,5%/năm trong giai đoạn 2002-2003, khu vực này cần đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 4,5%/năm trong giai đoạn 2005-2010 nhằm đạt mục tiêu tốc độ tăng trưởng bình quân chung cho giai đoạn 2000-2010 là 4%/năm và tỷ trọng trong GDP sẽ vào khoảng 16% (xem bảng 4).

Bảng 4: Dự báo cho khu vực nông nghiệp đến năm 2010

Khu vực kinh tế	Giá trị tuyệt đối trong GDP			Tỷ trọng trong GDP			Tăng trưởng bình quân năm
	2000 (thực)	2005 (ước tính)	2010 (ước tính)	2000	2005	2010	
Nông nghiệp	63.717	75.676	94.306	23,3%	19,6%	15,8%	4,0%

- 2: Tốc độ tăng trưởng bình quân năm của khu vực công nghiệp trong giai đoạn 2000-2003 chắc chắn không thể thấp hơn tốc độ tăng trưởng bình quân năm của nền kinh tế trong cùng kỳ, do vậy tốc độ tăng trưởng công nghiệp bình quân năm này có thể dùng để ước tính tỷ trọng của khu vực công nghiệp trong GDP vào năm 2005. Để khu vực công nghiệp đạt tốc độ tăng trưởng bình quân là 10,0%/năm cho giai đoạn 2000-2010, tốc độ tăng trưởng của các phân ngành công nghiệp trong giai đoạn 2005-2010 cần chậm lại chút ít (xem bảng 5). Ngay cả trong trường hợp đó, khu vực công nghiệp sẽ chiếm tỷ trọng khoảng 42,1% GDP, cao hơn một chút so với mức mục tiêu 40,0-41,0% GDP. Nếu trong những năm tới, tốc độ tăng trưởng bình quân của khu vực công nghiệp đạt cao hơn mức 10,0%/năm cho giai đoạn 2000-2010 thì số liệu về tỷ trọng này còn cao hơn mức 42,1%.

Bảng 5: Dự báo cho khu vực công nghiệp đến năm 2010

Phân ngành công nghiệp	Giá trị tuyệt đối trong GDP			Tăng trưởng bình quân năm			Tỷ trọng trong GDP		
	2000 (thực)	2000 (thực)	2000 (thực)	2000-2005	2005-2010	2000-2010	2000	2005	2010
Khai thác mỏ	18.430	21.995	25.498	3,6	3,0	3,3	6,7	5,7	4,3
Chế tạo	51.492	88.739	14.855	11,5	10,6	11,0	18,8	22,9	24,7
Tiện ích	6.337	11.218	18.903	12,1	11,0	11,5	2,3	2,9	3,2
Xây dựng	20.654	35.276	59.442	11,3	11,0	11,1	7,5	9,1	10,0
Tổng toàn ngành	96.913	157.228	250.698	10,2%	9,8%	10,0%	35,4%	40,6%	42,1%

3: Để đảm bảo nền kinh tế không rơi vào tăng trưởng “nóng”, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân năm phải duy trì ở mức sao cho GDP tăng tối đa 2,2 lần trong vòng 10 năm (xem bảng 6).

Bảng 6: Dự báo tổng quát tăng trưởng GDP đến năm 2010

Khu vực kinh tế	Năm 2000 (thực)		Đến năm 2010:		Tăng trưởng bình quân năm: 2000-10	Tỷ lệ 2010/2000
	GDP	% Tổng	GDP	% Tổng		
Nông nghiệp	63.717	23,3%	94.306	15,8%	4,0%	2,18
Công nghiệp	96.913	35,4%	250.698	42,1%	10,0%	
Dịch vụ	113.036	41,3%	250.284	42,0%	8,3%	
Tổng	273.666	100,0%	595.288	100,0%	8,1%	

4: 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 (Bảng 7)

Bảng 7: Cơ cấu tối ưu của khu vực dịch vụ để hỗ trợ tăng trưởng nhanh

Phân ngành dịch vụ	Tỷ trọng dịch vụ trong GDP		
	42 %	50 %	65 %
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc	5%	7%	10%
Tài chính, bảo hiểm, bất động sản	5%	8%	15%
Dịch vụ kinh doanh	5%	8%	10%
Dịch vụ xã hội, (giáo dục & y tế)	5%	7%	7%
Khách sạn & nhà hàng	2%	2%	2%
Thương mại bán buôn và bán lẻ	14%	13%	12%
Dịch vụ cá nhân & cộng đồng	1%	1%	5%
Hành chính công	5%	4%	4%

Nguồn: Phân tích so sánh về 80 nền kinh tế tại 4 mức phát triển khác nhau do Công ty Tư vấn Tăng trưởng Dịch vụ thực hiện.

5: Để có thể tác động tới năng lực cạnh tranh của toàn bộ 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. Để đạt được tốc độ tăng trưởng bình quân của khu vực dịch vụ là 8,3%/năm theo như Bảng 9, khu vực dịch vụ cần đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 10,2%/năm trong giai đoạn 2005-2010, trong đó các phân ngành dịch vụ vận tải và viễn thông, tài chính, dịch vụ kinh doanh, khoa học và công nghệ, và giáo dục và đào tạo cần phải tăng trưởng cao hơn mức trung bình của toàn ngành dịch vụ (xem Bảng 8).

Bảng 8: Đề xuất tốc độ tăng trưởng cho các phân ngành dịch vụ Việt Nam, giai đoạn 2005-2010.

Phân ngành dịch vụ	Tỷ trọng trong GDP			Tăng trưởng bình quân năm	
	2000	2005	2010	2000-2005	2005-2010
Vận tải, kho bãi và giao thông	3,9	3,8	4,6	6,4%	13,5%
Tài chính, bảo hiểm	2,1	2,1	2,5	7,1%	13,5%
Dịch vụ kinh doanh; bất động sản*; khoa học & công nghệ	4,5 0,6	3,9 0,6	4,7 0,8	4,1% 9,2%	13,5%
Dịch vụ xã hội:					
Giáo dục & đào tạo	3,3	3,4	4,1	7,2%	13,5%
Dịch vụ y tế & xã hội	1,4	1,4	1,5	7,1%	9,5%
Khách sạn & nhà hàng	3,2	3,2	3,4	6,7%	10,5%
Thương mại bán buôn & bán lẻ	16,3	16,2	15,8	7,0%	8,5%
Dịch vụ cá nhân & cộng đồng:					
Văn hoá	0,6	0,5	0,5	5,1%	7,0%
Dịch vụ đoàn thể	0,1	0,1	0,1	5,5%	5,5%
Dịch vụ cộng đồng	2,1	1,9	1,7	5,6%	6,5%
Dịch vụ tư nhân	0,2	0,2	0,1	2,5%	3,5%
Hành chính công	2,9	2,6	2,2	4,8%	5,0%
Tổng khu vực dịch vụ trong GDP	41,3%	39,8%	42,0%	6,4%	10,2%

* Việt Nam phân loại dịch vụ bất động sản vào nhóm các dịch vụ kinh doanh chứ không phải vào nhóm dịch vụ tài chính (như trong thống kê tài khoản quốc gia của Liên Hợp Quốc)

3.21 Các phương án khác nhau về mục tiêu tăng trưởng cho năm 2010

Dựa vào các tính toán ở phần trên, khu vực dịch vụ cần đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 10,2%/năm trong giai đoạn 2005-2010 để có thể tăng tỷ trọng của khu vực dịch vụ trong GDP lên 42% vào năm 2010 (xem bảng 9 dưới đây). Để đảm bảo năng lực cạnh tranh tổng thể, cần tập trung tăng trưởng các ngành dịch vụ trung gian. Đặc biệt, các phân ngành dịch vụ sau đây cần đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 13,5%/năm trong giai đoạn 2005-2010: Viễn thông, tài chính, dịch vụ kinh doanh, khoa học và công nghệ; và giáo dục và đào tạo. Để hỗ trợ tăng trưởng của ngành du lịch, tốc độ tăng trưởng bình quân của nhóm ngành kinh doanh khách sạn và nhà hàng phải đạt 10,5%/năm trong giai đoạn 2005-2010. Cần lưu ý rằng gần đây Chính phủ đã kêu gọi phát triển dịch vụ để đạt tỷ trọng 45% GDP vào năm 2010, để đạt được tỷ trọng như vậy tốc độ tăng trưởng bình quân cho khu vực dịch vụ từ nay đến 2010 phải là 13,0%/năm chứ không "chỉ là" 10,2%/năm như ước tính của Nhóm nghiên cứu.

Bảng 9: Đề xuất một số mục tiêu phát triển kinh tế trong Chiến lược kinh tế - xã hội quốc gia của Việt Nam 2005-2010

Năm mục tiêu	Toàn bộ nền kinh tế	Nông, Lâm, Thủy sản	Công nghiệp	Dịch vụ
Tăng trưởng GDP: 2005-2010	9,0%	4,5%	9,8%	10,2%
Tăng trưởng GDP: 2000-2010	8,1%	4,0%	10,0%	8,3%
Tỷ lệ GDP 2010/2000	2,18	-	-	-
Tỷ trọng GDP năm 2010	-	15,8%	42,1%	42,0%
Tỷ trọng lực lượng lao động vào năm 2010	-	44%	19%	37%

Một số dự báo cụ thể về tỷ trọng ngành trong GDP nằm trong bảng A8 của phần phụ lục; Bảng A9: mức độ tăng trưởng trung bình năm của các lĩnh vực hoạt động kinh tế; Bảng 10 dưới đây chỉ ra một số mối liên hệ giữa các ngành dịch vụ mục tiêu và các yếu tố tăng trưởng tổng thể.

Bảng 10. Định hướng một số ngành dịch vụ để đạt mục tiêu toàn diện

Các yếu tố cấu thành mục tiêu tổng thể	Viễn thông	Giáo dục và Đào tạo	Dịch vụ kinh doanh	Tài chính	Du lịch	Hậu cần*
Đầu vào giá trị gia tăng cao	Có	Có	Có	Có	-	Có
Tăng xuất khẩu dịch vụ	Có	Có	Có	Có	Có	-
Môi trường thu hút FDI	Có	Có	Có	-	Có	Có
Hỗ trợ tăng trưởng bền vững	Có	Có	Có	Có	Có	-
Góp phần đáp ứng các mục tiêu phát triển nhân lực	Có	Có	Có, bao gồm cả tạo việc làm	Có	Có, bao gồm cả tạo việc làm	-

* Giao thông, vận tải hàng hoá, môi giới hải quan, kho bãi...

3.2.3 Các phương án khác nhau về mục tiêu tăng trưởng trong giai đoạn 2010-2020

Năm 2003, Ngân hàng Thế giới đã ước tính rằng ở các nền kinh tế thu nhập thấp (như Việt Nam), khu vực dịch vụ chiếm tỷ trọng bình quân 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 này sẽ phải là **9,5%/năm** từ năm 2010 đến 2020. Đề xuất các mục tiêu phát triển kinh tế được nêu ở Bảng 11.

Bảng 11. Đề xuất một số mục tiêu phát triển kinh tế trong Chiến lược kinh tế xã hội quốc gia của Việt Nam, giai đoạn 2010 - 2020

Năm mục tiêu	Toàn bộ nền kinh tế	Nông, Lâm, Thủy sản	Công nghiệp	Dịch vụ
Tăng trưởng GDP bình quân năm: 2010-2020	7,7%	3,0%	7,1%	9,5%
Tỷ lệ GDP 2020/2010	2,09	-	-	-
Tỷ trọng GDP năm 2020	-	10,2%	39,9%	50,0%

Năm mục tiêu	Toàn bộ nền kinh tế	Nông, Lâm, Thủy sản	Công nghiệp	Dịch vụ
Tỷ trọng lực lượng lao động vào năm 2020	-	16%	32%	52%

3.3. Đề xuất định hướng chính sách

3.3.1 *Thừa nhận khu vực dịch vụ có vai trò then chốt đối với tăng cường năng lực cạnh tranh của nền kinh tế và thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hoá đất nước*

Để xây dựng được khuôn khổ chính sách phù hợp cho việc phát triển khu vực dịch vụ hiệu quả và cạnh tranh, đồng thời thực hiện thắng lợi sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong bối cảnh hội nhập quốc tế, việc thừa nhận chính thức vai trò then chốt của khu vực dịch vụ đối với tăng cường năng lực cạnh tranh của nền kinh tế là điều hết sức qua trọng. Sau đây là những lý do tại sao phải có sự thừa nhận chính thức này:

Thứ nhất, việc thừa nhận chính thức sẽ mang lại cho khu vực dịch vụ một vị trí phù hợp trong chiến lược phát triển quốc gia, thay đổi những nhận thức sai lầm bấy lâu coi dịch vụ như là ngành phi sản xuất hay không quan trọng bằng hoạt động sản xuất hàng hoá.

Thứ hai, việc thừa nhận chính thức sẽ giúp đưa ra các ưu tiên chính sách, mở đường cho việc xây dựng các quy định pháp luật cần thiết để phát triển khu vực dịch vụ, đa dạng hoá cơ cấu sở hữu của các doanh nghiệp dịch vụ và tăng cường cơ chế phối hợp quản lý khu vực này.

Thứ ba, với việc thừa nhận tầm quan trọng của ngành dịch vụ trong nền kinh tế, các sáng kiến chính sách sẽ được tập trung vào các ngành dịch vụ ưu tiên nhằm hỗ trợ tăng trưởng chung của nền kinh tế và cải thiện các hạ tầng thiết yếu như viễn thông, giáo dục và đào tạo, dịch vụ kinh doanh, tài chính và vận tải.

Thứ tư, việc thừa nhận sẽ tạo ra khuôn khổ cho phân bổ các nguồn lực nghiên cứu nhằm nâng cao nhận thức về tính động của khu vực dịch vụ Việt Nam thông qua các nghiên cứu đầy đủ và toàn diện cũng như các dự án thí điểm do các tổ chức quốc tế tài trợ.

3.3.2. *Phương thức phối hợp trong phát triển khu vực dịch vụ quốc gia*

Để phát triển có hiệu quả khu vực dịch vụ của Việt Nam, điều quan trọng nhất là phải có sự phối hợp ở mức cao nhất giữa các cơ quan có trách nhiệm của Chính phủ. Việc đặt sự phát triển khu vực dịch vụ ngang hàng với phát triển công nghiệp cũng không kém phần quan trọng, nhất là về mặt phân bổ nguồn lực và các biện pháp khuyến khích.

Việc quyết định làm thế nào để đạt được sự phối hợp có hiệu quả nhất phụ thuộc một phần vào các kết quả của nghiên cứu, do UNDP tài trợ, trong khuôn khổ của Dự án về Thương mại Dịch vụ, về sự phối hợp giữa các bộ, liên quan đến việc phân công trách nhiệm như thế nào là tốt nhất cho từng phân ngành trong khu vực dịch vụ. Dưới đây là một số ví dụ về các bước đi cần tiến hành:

- a) Chỉ định một lãnh đạo cấp quốc gia (ví dụ như: một Phó Thủ tướng chịu trách nhiệm về tất cả các ngành dịch vụ nêu trong khuôn khổ GATS);
- b) Thành lập một cơ chế điều phối giữa các bộ ngành có trách nhiệm về các dịch vụ khác nhau, tổ chức các cuộc họp thường xuyên và do Lãnh đạo cấp quốc gia được chỉ định đó chủ trì;
- c) Chỉ định một bộ ngành/hay một uỷ ban “đứng đầu” mỗi phân ngành dịch vụ trong khuôn khổ GATS với các trách nhiệm hành chính sau:
 - Định ra các tiêu chuẩn dịch vụ và kỹ thuật và thực thi các tiêu chuẩn đó;
 - Cấp giấy phép cho các nhà cung cấp dịch vụ thuộc các phân ngành dịch vụ;
 - Thực hiện các nghiên cứu về các xu hướng và tiêu chuẩn quốc tế đối với các phân ngành dịch vụ;
 - Tham vấn với các hiệp hội dịch vụ và tham khảo ý kiến của các nhà cung cấp dịch vụ về những thách thức đối với các phân ngành dịch vụ;
 - Đề xuất các thay đổi chính sách và pháp luật cần thiết;
 - ủng hộ cấp đầu vào về các chiến lược đàm phán trong thương mại dịch vụ;
 - Xác định các nhu cầu hỗ trợ kỹ thuật đối với từng phân ngành dịch vụ;
 - Giải quyết khiếu nại của khách hàng;

- Xác định các mục tiêu hoạt động và tăng trưởng.
- d) Tách các chức năng cung cấp dịch vụ, kiểm toán hay luật pháp ra khỏi các cơ quan có chức năng hành chính nhằm tránh xung đột lợi ích.
- e) Tiếp nhận báo cáo từ cơ quan “đứng đầu” mỗi phân ngành dịch vụ về sự cần thiết phải thay đổi bất kỳ chính sách, quy chế hay các biện pháp khuyến khích nào nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh và bảo đảm sự đối xử công bằng giữa sản xuất hàng hoá và sản xuất dịch vụ cũng như đặt ra kế hoạch thời gian để hoàn thành những thay đổi đó.
- f) Giải quyết bất kỳ xung đột nào giữa phát triển khu vực dịch vụ với chính sách công nghiệp, liên quan đến vấn đề phát triển công nghiệp và ô nhiễm môi trường cũng như khả năng cạnh tranh của các nhân tố hấp dẫn du lịch của Việt Nam

3.3.3. *Xây dựng khuôn khổ điều tiết vững mạnh*

Sự thành công của tự do hoá thị trường và hội nhập quốc tế trong lĩnh vực dịch vụ còn phụ thuộc vào việc liệu khuôn khổ điều tiết trong nước có vững mạnh, có đáp ứng được các tiêu chuẩn quốc tế, có minh bạch và có được thực hiện nhất quán hay không. Khuôn khổ điều tiết này phải bảo đảm rằng các nhà cung cấp dịch vụ trong cũng như ngoài nước đều phải đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng Việt Nam. Hiện nay, khuôn khổ điều tiết của Việt Nam vừa chưa hoàn thiện vừa không được thực hiện đồng bộ.

Các bước đi cần thiết cụ thể sẽ phụ thuộc vào các kết quả phân tích sâu về các bộ ngành và cơ quan Chính phủ để tìm ra các khoảng trống, những điểm mâu thuẫn và yếu kém trong thực thi trong mỗi phân ngành dịch vụ. Thêm vào đó, cần quan tâm hơn tới các tác động của việc điều tiết tới khả năng tiếp cận và khả năng chi trả các dịch vụ thiết yếu của người nghèo. Dưới đây là một số ví dụ về những hành động cần được thực hiện:

- a) Đối với những dịch vụ áp dụng các tiêu chuẩn kỹ thuật và thông lệ quốc tế (ví dụ, vận tải biển, tài chính), các dịch vụ của Việt Nam phải đáp ứng các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế đó.
- b) Bảo đảm các tiêu chuẩn cấp giấy phép hay chứng chỉ đối với mỗi loại hình dịch vụ cơ bản, bao gồm cả yêu cầu đào tạo thường xuyên để duy trì/ gia hạn giấy phép/ chứng chỉ đó.
- c) Khi Việt Nam đã mở cửa cho nước ngoài tham gia vào cung cấp dịch vụ, cần bảo đảm rằng các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài đáp ứng được các tiêu chuẩn cấp giấy phép và chứng chỉ của Việt Nam.
- d) Hỗ trợ sự phát triển của các hiệp hội ngành dịch vụ thông qua đó nâng cao việc tuân thủ các chuẩn mực hành nghề, cung cấp các mối liên hệ tới các hiệp hội quốc tế, các thông tin về chuẩn mực quốc tế, và hỗ trợ đào tạo kỹ năng thường xuyên cho các thành viên.
- e) Hình thành Quỹ tiếp cận dịch vụ chung để hỗ trợ chính phủ cung cấp dịch vụ đến người nghèo, với một loại thuế áp dụng đối với tất cả các doanh nghiệp trên một phạm vi nhất định.
- f) Khởi xướng một chương trình theo đó ít nhất có tới 25% nhà cung cấp dịch vụ đăng ký ISO 9001:2000, có thể khấu trừ thuế và các chi phí đăng ký.

3.3.4. *Tạo việc làm trong các ngành dịch vụ*

Phần lớn việc làm trong khu vực dịch vụ đòi hỏi lao động phải có trình độ từ phổ thông trở lên. Đối với một nền kinh tế như Việt Nam, việc xây dựng kế hoạch chuyển dịch cơ cấu lao động từ nền kinh tế nông nghiệp sang nền kinh tế tri thức cần phải được tiến hành một cách thận trọng. Một trong các ưu thế của các ngành dịch vụ là khả năng tạo việc làm trên toàn quốc, chứ không chỉ ở các vùng đô thị. Thay vào việc khuyến khích di dân ra bên ngoài đối với những cử nhân mới tốt nghiệp chưa có việc làm, có thể áp dụng một số biện pháp sau:

- a) Khuyến khích những người mới tốt nghiệp mà chưa có việc làm thành lập các công ty dịch vụ;
- b) Cung cấp dịch vụ đào tạo các kỹ năng văn phòng và nhập dữ liệu/ quản lý đối với những người lao động chuyển từ các vùng nông thôn ra thành thị.
- c) Xác định và phát triển các cơ hội tạo việc làm dịch vụ ở nông thôn, như sửa chữa máy móc, thiết bị nông nghiệp.
- d) Tạo ra các hoạt động dịch vụ văn phòng sau giờ làm việc (back office operations), với hoạt động đào tạo hợp lý - có thể được kết nối với Công viên CNTT ở thành phố Hồ Chí Minh.

3.3.5 *Tăng nhu cầu dịch vụ nội địa*

Nhu cầu dịch vụ nội địa phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế và mức thu nhập bình quân đầu người. Tại những nước kém phát triển như Việt Nam, để tăng nhu cầu dịch vụ nội địa trước tiên cần tăng cầu về các dịch vụ trung gian. Việc tăng cầu về các dịch vụ trung gian đến lượt chúng sẽ làm tăng xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Việt Nam hiện đang gặp phải tình thế bế tắc giống như các nước thu nhập thấp khác là không có đủ nhu cầu nội địa để hỗ trợ phát triển các dịch vụ kinh doanh chất lượng cao và độc đáo, vốn là những dịch vụ mà bất kỳ khu vực kinh tế nào cũng cần để nâng cao năng lực cạnh tranh. Bằng cách hỗ trợ các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kinh doanh tiếp cận thành công các thị trường xuất khẩu, các doanh nghiệp này sẽ có cơ sở khách hàng đủ lớn để lựa chọn đổi mới và rèn rũa kỹ năng cần thiết cho việc tạo ra và duy trì các sản phẩm dịch vụ độc đáo, chất lượng cao với giá cạnh tranh.

Khi đã có được các dịch vụ trung gian chất lượng cao, nhiệm vụ tiếp theo là nâng cao nhận thức cho khối DNNN cũng như doanh nghiệp tư nhân về những lợi ích của phương thức thuê mua những đầu vào dịch vụ chuyên nghiệp từ nhà cung cấp bên ngoài và coi đó là những khoản đầu tư cho năng lực cạnh tranh chứ không phải là các khoản chi phí kinh doanh. Sự hợp tác giữa các tổ chức thuộc khu vực tư nhân như Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) với Bộ Thương mại có thể dẫn tới những câu chuyện thành công và các tin bài về lợi ích của việc thuê mua dịch vụ bên ngoài, phân phối tờ rơi về cách thức chọn một nhà cung cấp dịch vụ tốt cũng như quản lý mối quan hệ cộng tác này, và tổ chức các hội thảo nhằm giải thích rằng mua dịch vụ bên ngoài là phương thức hữu ích nhất.

Chính phủ có thể đóng vai trò then chốt trong việc kích cầu nội địa đối với các dịch vụ trung gian bằng cách đặt hàng các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân. Vào thời điểm này, rất nhiều DNNN tự cung cấp dịch vụ hỗ trợ kinh doanh trong nội bộ hay ký hợp đồng với các cơ quan chính phủ. áp dụng thuê mua dịch vụ từ các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam vào hoạt động mua sắm chính phủ có thể là một động lực mạnh mẽ để kích thích nhu cầu nội địa cho lĩnh vực dịch vụ.

3.3.6. Tăng cường xuất khẩu dịch vụ

Một trong những mục đích chính của tự do hoá thương mại dịch vụ là tăng cơ hội xuất khẩu nhiều loại hình dịch vụ tới thị trường nước ngoài cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam. Hội nhập quốc tế cũng đi kèm với sức ép cạnh tranh ngày càng tăng từ các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên thị trường nội địa của Việt Nam. Các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam cần được trang bị chuyên môn và được hỗ trợ để cạnh tranh thành công với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên cả thị trường trong nước và quốc tế. Xuất khẩu dịch vụ thành công đòi hỏi cách làm khác với xuất khẩu hàng hoá. Nhìn chung, cái để quảng bá tới người tiêu dùng nước ngoài là hiệu quả hoạt động chứ không phải là một sản phẩm dịch vụ hoàn thiện có thể thẩm định trước khi dùng. Các hiệp hội ngành nghề dịch vụ đóng vai trò chủ chốt trong việc tôn lên hình ảnh của ngành dịch vụ (Việt Nam) trên thị trường toàn cầu, đóng vai trò kết nối với các hiệp hội cùng ngành nghề trên thế giới để thúc đẩy quan hệ đối tác, và đóng vai trò đại diện cho ngành nghề tại các diễn đàn khu vực và quốc tế.

Để tăng xuất khẩu dịch vụ thành công, Việt Nam cần một chiến lược xúc tiến xuất khẩu quốc gia. May mắn là với sự hỗ trợ kỹ thuật của Trung tâm Thương mại Quốc tế (ICT-UNCTAD/WTO), Cục Xúc tiến Thương mại Việt Nam (thông qua dự án VIE/61/94) đã và đang trong quá trình xây dựng chiến lược phát triển xuất khẩu quốc gia và chuẩn bị bộ khung nội dung về phát triển xuất khẩu dịch vụ. Một nguồn tham khảo nữa là ấn phẩm "*Hỗ trợ các nhà xuất khẩu dịch vụ vừa và nhỏ của APEC: Cẩm nang những thông lệ tốt nhất*" của Hội đồng tư vấn kinh doanh APEC (ABAC) với nhiều nội dung bổ ích cho Việt Nam.

3.4 Đề xuất về các lĩnh vực ưu tiên phát triển khu vực dịch vụ

3.4.1 Giai đoạn 1: Tăng cường khu vực dịch vụ để hỗ trợ phát triển các ngành công nghiệp và lĩnh vực xã hội (2005-2010).

Để tăng cường năng lực cạnh tranh tổng thể nền kinh tế, cần quan tâm trước tiên tới việc đảm bảo các dịch vụ trung gian chủ chốt mang tính cạnh tranh quốc tế và hiệu quả. Những dịch vụ trung gian đó là viễn thông, giáo dục và đào tạo, tài chính, dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên nghiệp, và dịch vụ hậu cần (vận tải). Phần dưới đây là các phân tích ban đầu về các phân ngành dịch vụ trung gian này với một số ví dụ về phương thức để các phân ngành này có thể hỗ trợ nâng cao năng lực cạnh tranh.

Công nghệ thông tin và truyền thông (ICT): Ngành viễn thông nói riêng và ICT nói chung là hạ tầng cơ sở thiết yếu để chuyển giao dịch vụ trong bối cảnh quốc tế, có khả năng cung cấp các dịch vụ cuộc sống (giáo dục, y tế) tới các cộng đồng nông thôn xa xôi. Việt Nam có lợi thế là đã có một mạng lưới được số hoá đầy đủ, tuy nhiên cũng cần phải nâng cấp với các công nghệ băng thông rộng. Dưới đây là một số ví dụ về các bước đi có thể thực hiện:

- a) Mở rộng mạng lưới kỹ thuật số với các dịch vụ vệ tinh và không dây tới tất cả các cộng đồng nông thôn, thông qua sự hỗ trợ của Quỹ phổ cập CNTT.
- b) Tăng cường năng lực viễn thông, nâng cấp băng thông rộng ở nơi nào có thể, tăng mức độ hoàn thành cuộc gọi.
- c) Xây dựng và áp dụng các tiêu chuẩn dịch vụ đối với hạ tầng cơ sở viễn thông, bảo đảm đáp ứng nhanh nhu cầu lắp đặt và bảo dưỡng.
- d) Tăng cường năng lực duy trì và bảo dưỡng đối với công nghệ thông tin và truyền thông, với nguồn cung cấp điện ổn định.
- e) Tăng tỷ lệ sử dụng ICT thông qua thực hiện các đề xuất về chính phủ điện tử (e-government).
- f) Thu hẹp khoảng cách giữa nông thôn và thành thị trong tiếp cận các dịch vụ giáo dục và y tế thông qua các chương trình học tập qua mạng/ đào tạo từ xa (e-learning) và y tế điện tử (e-health).

Giáo dục và đào tạo: Để giúp cho các doanh nghiệp dịch vụ có được một lực lượng lao động có kỹ năng thích hợp, cần đánh giá lại hệ thống giáo dục, bảo đảm rằng các phương pháp giáo dục khuyến khích sự sáng tạo và giải quyết vấn đề chứ không phải là cách học thụ động hay học thuộc lòng. Bên cạnh đó, cần khuyến khích xu hướng học tập suốt đời. Dưới đây là một số ví dụ về các hình thức hoạt động có thể được thực hiện, khi đã có các kết quả của nghiên cứu về tác động đến người nghèo:

- a) Tăng cường đào tạo tiếng Anh thương mại nhằm tận dụng lợi thế của các cơ hội thương mại và chuyển giao công nghệ.
- b) Tăng cường đào tạo các nhà quản lý và giám sát cho khu vực dịch vụ;
- c) Tổ chức hoặc tăng cường đào tạo kỹ năng dịch vụ khách hàng và phục vụ khách hàng, kể cả đào tạo các kỹ năng giao tiếp (ví dụ, giải quyết vấn đề, thương lượng...) và sáng tạo.
- d) Hỗ trợ các hiệp hội dịch vụ nhằm cung cấp các dịch vụ giáo dục thường xuyên và đào tạo kỹ năng cho các thành viên.
- e) Thương lượng các hiệp định công nhận lẫn nhau với các đối tác thương mại chính để tăng độ tin nhiệm của dịch vụ giáo dục của các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam.

Dịch vụ kinh doanh và dịch vụ chuyên nghiệp: Việc mở rộng các dịch vụ kinh doanh và chuyên nghiệp là điều cốt yếu nhất để phát triển một khu vực dịch vụ có khả năng cạnh tranh quốc tế. Cần tiến hành những nghiên cứu sâu về năng lực cạnh tranh để xác định xem việc hình thành và tăng cường các hiệp hội ngành nghề dịch vụ như thế nào là tốt nhất, đáp ứng các tiêu chuẩn trí tuệ và quản lý chất lượng quốc tế. Một dự án thử nghiệm để thúc đẩy giới doanh nhân trong các dịch vụ kinh doanh có thể sẽ rất hữu ích.

Ngành dịch vụ tài chính: Các dịch vụ tài chính ở Việt Nam đã có sự phát triển đáng kể, song cần phải được phát triển mạnh mẽ hơn nữa để bảo đảm nguồn vốn khởi nghiệp và tăng trưởng cần thiết cho các doanh nghiệp dịch vụ. Như là một phần của của các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính đang được tiến hành trong khuôn khổ của Dự án Thương mại Dịch Vụ, cần thiết phải tiến hành nghiên cứu về làm thế nào để bảo đảm rằng chính phủ có thể giữ lại một nguồn vốn vừa đủ để cho người nghèo vay với mức lãi suất tối thiểu sau khi đã tự do hoá thị trường. Một số các bước cụ thể sẽ được đưa ra dựa trên kết quả của những nghiên cứu này.

Du lịch: Việt Nam đã có một chiến lược quốc gia về du lịch và chiến lược này có thể gắn kết với một số đề xuất sáng kiến đã nêu ở trên. Các bước tiếp theo, đặc biệt liên quan đến hợp tác khu vực, sẽ phụ thuộc vào kết quả của nghiên cứu cạnh tranh về du lịch.

3.4.2 Giai đoạn 2: Tập trung vào các ngành dịch vụ chủ đạo (2010-2020)

Việt Nam có cơ hội tăng cường vị thế cạnh tranh trên các lĩnh vực ICT, khoa học và công nghệ và du lịch để tạo đà tăng trưởng cao hơn, các dịch vụ giá trị gia tăng cao hơn này sẽ giúp Việt Nam cạnh tranh thành công trên thị trường quốc tế. Một số ngành mục tiêu có thể là: dịch vụ văn phòng sau giờ làm việc – (Back office) (xử lý số liệu; quản lý dữ liệu); dịch vụ nghiên cứu và triển khai (R&D) theo hợp đồng và du lịch điều trị sức khỏe.

3.5. Những khuyến nghị về phát triển chiến lược

3.5.1. Đặt ưu tiên vào những ngành dịch vụ mang tính “đột phá”

Những ngành dịch vụ mang tính “đột phá” là những ngành có thể tạo ra những hiệu ứng cấp số nhân trong toàn bộ nền kinh tế và làm thay đổi căn bản cấu trúc cạnh tranh và các lựa chọn kinh tế sẵn có. Chính phủ đã xác định được những ngành dịch vụ ưu tiên (viễn thông, tài chính, vận tải hàng không, vận tải biển, xây dựng và du lịch) vì những ngành này có nhiều tiềm năng tăng trưởng và năng lực cạnh tranh của chúng đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế. Mặc dù vậy, phải thấy rằng trong những ngành ưu tiên kể trên, chỉ có ngành viễn thông (nói chung lại là công nghệ thông tin và truyền thông) thực sự là ngành có tính “đột phá”. Những biến chuyển mang lại từ việc ứng dụng mạng Internet và các công nghệ truyền thông liên quan đã thay đổi vĩnh viễn phương thức kinh doanh cũng như các giải pháp phát triển kinh tế cho các cộng đồng nông thôn. Chính vì vậy, việc chính phủ vẫn dành ưu tiên cho ngành viễn thông như là một ngành kinh tế dịch vụ mang tính “đột phá” là yếu tố sống còn.

Ngành dịch vụ thứ hai mang tính “đột phá” là đào tạo, đặc biệt là đào tạo khả năng ứng dụng thực tiễn các kiến thức chính quy từ nền giáo dục cũng như việc tiếp tục trau dồi kỹ năng. Tất cả các nghiên cứu phân ngành dịch vụ độc lập phục vụ cho Dự án nghiên cứu này đều kết luận rằng trình độ kỹ năng của nguồn nhân lực là yếu tố cản trở chính đối với tăng trưởng. Để có được một bước chuyển căn bản trong năng lực cạnh tranh của Việt Nam đòi hỏi phải có một nguồn cung dồi dào các lao động có kỹ năng đổi mới, giải quyết vấn đề và phục vụ khách hàng, cùng với đó là đội ngũ quản lý và giám sát được đào tạo bài bản.

Ngành dịch vụ thứ ba mang tính “đột phá” là dịch vụ kinh doanh, phân ngành được *Báo cáo Thương mại Thế giới năm 2004* của WTO mô tả là “một trong những ngành dịch vụ năng động nhất trong nền kinh tế toàn cầu”. Đồng thời, Báo cáo còn chỉ ra rằng “phân ngành dịch vụ kinh doanh cung cấp các đầu vào có hàm lượng tri thức cao cho các ngành kinh tế khác và là một kênh quan trọng trong việc phổ biến công nghệ, là nguồn tăng năng suất ở các ngành kinh tế khác”. Ngành dịch vụ kinh doanh mang tính “đột phá” nhờ vai trò quyết định của chúng trong mọi hoạt động kinh tế- ví dụ, trong giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm bớt hàng rào đối với các doanh nhân có ý tưởng mới (bằng cách cho phép những người này thuê được các chuyên gia), tạo ra sự linh hoạt trong cơ cấu bằng cách biến các chi phí cố định (tự sản xuất) thành các chi phí khả biến (thuê ngoài), hỗ trợ quá trình lan toả công nghệ, cải thiện công việc quản lý chuỗi cung ứng, kết nối nhà cung cấp với người tiêu dùng giữa các quốc gia, và mang lại thu nhập bằng ngoại tệ. Những ví dụ minh họa về tính chất “đột phá” của phân ngành dịch vụ kinh doanh được thể hiện ở Bảng A10 trong phần phụ lục.

Ba phân ngành dịch vụ mang tính “đột phá” trên là nền tảng và khuôn khổ cho sự phát triển của toàn bộ khu vực dịch vụ cũng như các khu vực kinh tế khác của nền kinh tế, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập quốc tế và tự do hoá kinh tế. Sự phát triển của ba phân ngành dịch vụ này sẽ tạo ra nhiều hiệu ứng lan tỏa cũng như sẽ đóng vai trò chất xúc tác cho quá trình tăng cường năng lực cạnh tranh tổng thể nền kinh tế Việt Nam.

3.5.2 Thực hiện: Vai trò của Chính phủ

Để chiến lược quốc gia về dịch vụ thành công, Chính phủ cần phải có ít nhất 6 (sáu) vai trò cụ thể. Vai trò trước tiên và quan trọng nhất là vai trò điều phối tất cả các hoạt động dịch vụ sao cho khuôn khổ chính sách là đồng bộ và nhất quán, có sự hợp tác giữa các cơ quan chính phủ, và các biện pháp sáng kiến phải làm tăng cường chứ không phải là hạn chế hoạt động của nhau. Trong bối cảnh có nhiều loại dịch vụ tham gia thì dĩ nhiên là các bộ khác nhau sẽ đi chuyên sâu về những lĩnh vực dịch vụ cụ thể (ví dụ, vận tải, giáo dục...). Tuy nhiên, Chính phủ phải chịu trách nhiệm bảo đảm các bộ ngành có một tầm nhìn và những mục tiêu chung về làm thế nào để phát triển khu vực dịch vụ.

Vai trò quan trọng thứ hai của Chính phủ là bảo vệ người tiêu dùng. Đặc tính của phần lớn các dịch vụ là không thể kiểm soát được trước, và người tiêu dùng thường không thể đánh giá được năng lực/ hiệu quả của một nhà cung cấp dịch vụ cụ thể. Hơn nữa, hậu quả của các hoạt động yếu kém - ví dụ, kiểm soát không lưu kém kỹ năng, những cuộc phẫu thuật không lành nghề - có thể đe dọa tính mạng con người. Do vậy, điều quan trọng là Chính phủ cần cấp giấy phép và giám sát quá trình hoạt động nhằm bảo đảm rằng người tiêu dùng được tiếp nhận những dịch vụ có chất lượng.

Vai trò thứ ba của Chính phủ là bảo đảm sự tiếp cận trên quy mô rộng các dịch vụ cơ bản về y tế, giáo dục và thông tin liên lạc. Những dịch vụ này ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cuộc sống và các lựa chọn của người dân. Trong phần lớn các trường hợp, chính phủ cần hỗ trợ, hay thu xếp hỗ trợ các dịch vụ đến với các vùng xa xôi và đến những người rất nghèo.

Vai trò thứ tư của Chính phủ là tạo ra một môi trường kinh doanh thích hợp để các doanh nghiệp dịch vụ có thể cung cấp các dịch vụ phù hợp và có hiệu quả.

Vai trò thứ năm của Chính phủ là bảo đảm năng lực cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ nhỏ của Việt Nam. Với hơn 65% các công ty dịch vụ có dưới 10 lao động, việc hỗ trợ các nhà cung cấp siêu nhỏ này là rất cần thiết.

Cuối cùng, Chính phủ có trách nhiệm bảo đảm rằng hội nhập quốc tế đem lại lợi ích cho Việt Nam đồng thời với việc duy trì các mục tiêu và ưu tiên phát triển kinh tế và con người. Nếu không quan tâm đến những mục tiêu này, việc tự do hoá thị trường trong lĩnh vực dịch vụ có thể chỉ đem lại lợi ích cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài, làm phá sản các nhà cung cấp dịch vụ nhỏ trong nước và hạn chế nguồn lực chính phủ trong việc thực hiện các mục tiêu xã hội.

3.5.3 *Thực hiện: Vai trò của khu vực tư nhân*

Năng lực cạnh tranh của ngành dịch vụ chủ yếu là ở khu vực tư nhân. Trong khi một số dịch vụ hạ tầng cơ sở chính có thể tiếp tục do các doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước cung cấp (ví dụ, viễn thông, hàng không...), có nhiều dịch vụ quan trọng và chuyên nghiệp khác sẽ chủ yếu do tư nhân sở hữu. Cần tăng cường nhận thức của khu vực tư nhân về các chuẩn mực và tiêu chí quốc tế, và về việc làm thế nào để xuất khẩu được thành công. Hơn nữa, cần tăng cường các kỹ năng xác định, đáp ứng nhu cầu của khách hàng và phát triển các dịch vụ chuyên sâu.

Một trong những cơ chế để tăng cường năng lực cạnh tranh là phát triển mạnh các hiệp hội dịch vụ (thậm chí có thể là một liên minh giữa các hiệp hội này) nhằm giúp các thành viên tăng cường hiểu biết về thị trường, kết nối chặt chẽ với các thị trường xuất khẩu và giáo dục chuyên nghiệp thường xuyên. Hơn nữa, những hiệp hội như vậy có thể cung cấp cho Chính phủ nguồn đầu vào quan trọng trên cơ sở nhu cầu của các doanh nghiệp dịch vụ và những rào cản về năng lực cạnh tranh.

3.5.4 *Thực hiện: Vai trò của các tổ chức quốc tế*

Báo cáo sơ bộ đã xác định một số lĩnh vực cần được tăng cường năng lực cạnh tranh. Do là một phần của chiến lược quốc gia, sẽ là có ích nếu chính phủ có thể đề ra được một số ưu tiên cho tài trợ quốc tế và trên cơ sở đó thương lượng với các nhà tài trợ. Bảng A11 đưa ra danh sách các nghiên cứu và dự án thí điểm cần được tài trợ.

3.5.5 *Giám sát việc thực hiện Chiến lược quốc gia*

Để thực hiện chiến lược quốc gia thành công, cần có các thước đo cụ thể về hiệu quả thực thi, nhằm theo dõi và giải trình trách nhiệm nếu việc thực thi không đáp ứng được tiêu chuẩn. Vì các thước đo hiệu quả thực thi là một phần của công tác xây dựng chiến lược quốc gia, chúng cần phải được xác định song song với việc xây dựng một cơ chế giám sát thích hợp nhất.

Chương 4

Một số kiến nghị về lộ trình hội nhập quốc tế

4.1 Một số mục tiêu cần đạt được thông qua hội nhập quốc tế

Khi một nền kinh tế tự do hoá việc tiếp cận thị trường thương mại dịch vụ, cần chú ý sao cho vai trò của các công ty nước ngoài là thúc đẩy chứ không phải làm giảm năng lực cạnh tranh quốc gia trong xuất khẩu dịch vụ. Đối với Việt Nam, các cam kết tự do hoá cho đến nay về cơ bản đều dựa trên tự do hoá tiếp cận thị trường theo giai đoạn (phase-in) cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Chỉ có rất ít các tiêu chí hoạt động cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được đề cập đến trong Bản chào có điều kiện của Việt Nam về gia nhập WTO, mặc dù, là một nước đang phát triển, Việt Nam có quyền (theo điều XIX:2 của GATS) đưa kèm với các bản chào các điều kiện tiếp cận thị trường như vậy.

Hơn nữa, dường như có rất ít mối liên hệ giữa các bản chào về tự do hoá do Việt Nam đưa ra với thực tiễn của các hoạt động xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên, bởi vì cho đến nay khả năng xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam vẫn chưa được nghiên cứu một cách có hệ thống. Ví dụ, Phương thức 1 đã được hoàn tất danh sách trong đó không hạn chế tiếp cận thị trường đối với một phạm vi rộng các dịch vụ chuyên nghiệp, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, và các dịch vụ nghiên cứu và phát triển mà không có bất kỳ một sự phân tích kỹ về tác động tới các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam khi phải đối mặt với sự cạnh tranh xuyên biên giới. Lưu ý rằng (a) Việt Nam đã có những nhà xuất khẩu dịch vụ tích cực (xem Bảng A2 trong phần phụ lục); và (b) Các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam đã và đang cạnh tranh trong khu vực với nhiều công ty dịch vụ xuyên quốc gia lớn trong một số phân ngành dịch vụ.

Trên cơ sở phân tích ở Chương 2 về năng lực cạnh tranh dịch vụ của Việt Nam hiện nay, dưới đây chúng tôi xin đề xuất một số mục tiêu cần đạt được trong quá trình hội nhập quốc tế. Những mục tiêu này cũng có thể được sử dụng làm cơ sở cho việc đánh giá tác động của tự do hoá thương mại dịch vụ.

a) Các nhà xuất khẩu dịch vụ Việt Nam tiếp cận sâu rộng hơn vào thị trường nước ngoài.

Bởi vì mục đích của tự do hoá thương mại dịch vụ là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và mở rộng xuất khẩu dịch vụ, do vậy, điều quan trọng là hội nhập quốc tế phải mang lại nhiều các cơ hội xuất khẩu hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam. Như vậy, các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam sẽ có thể tham gia vào các thị trường nước ngoài dễ dàng hơn theo các phương thức cung cấp¹⁴ đang được sử dụng phổ biến nhất để gia nhập thị trường nước ngoài (Phương thức 1 và 4).

b) Các doanh nghiệp dịch vụ Việt Nam có một sân chơi bình đẳng với các nhà cạnh tranh nước ngoài.

Đôi khi, để thu hút đầu tư, các nhà cung cấp nước ngoài được hưởng một số khuyến khích đặc biệt. Tuy nhiên, để các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam có thể nâng cao năng lực cạnh tranh thì điều quan trọng là họ cũng phải có được những khuyến khích tương tự và không phải hoạt động trong môi trường kinh doanh bất lợi hơn ở ngay thị trường trong nước. Cũng không kém phần quan trọng là thực thi Luật Doanh nghiệp mới phải đưa lại cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước những lợi ích tương đương như những lợi ích mà các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có được.

c) Người tiêu dùng Việt Nam được bảo đảm về chất lượng dịch vụ.

Môi trường luật pháp của Việt Nam cần phải là một môi trường trong đó lợi ích của người tiêu dùng được bảo đảm, với một số quy định áp dụng như nhau cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước cũng như ngoài nước.

d) Các mục tiêu xã hội của Việt Nam đáp ứng yêu cầu xoá đói giảm nghèo.

Để đáp ứng các mục tiêu xã hội, điều quan trọng là việc mở cửa thị trường không ảnh hưởng xấu đến sự tiếp cận rộng rãi các dịch vụ thiết yếu (như điện, viễn thông cơ bản, giáo dục, y tế), đặc biệt là đối với người nghèo. Bên cạnh đó, việc mở cửa thị trường cần dẫn đến tăng cơ hội việc làm trong các ngành dịch vụ và tăng cơ hội kinh doanh dịch vụ cho phụ nữ.

¹⁴ Thương mại dịch vụ được thực hiện thông qua 4 phương thức cung cấp: Phương thức 1 – xuyên biên giới, nơi dịch vụ di chuyển qua biên giới; Phương thức 2 – tiêu thụ ở nước ngoài, nơi người tiêu dùng di chuyển qua biên giới; Phương thức 3 – hiện diện thương mại, nơi nhà cung cấp thành lập một văn phòng ở nước ngoài; và Phương thức 4 – sự hiện diện thể nhân, nơi nhà cung cấp di chuyển tạm thời qua biên giới.

- e) Việt Nam thu hút được các dòng vốn và chuyển giao công nghệ từ sự mở cửa thị trường.
 Một trong những lý do để tự do hoá các thị trường dịch vụ là nước tự do hoá có thể thu hút được các nguồn lực và công nghệ của các nhà cung cấp dịch vụ từ nhiều nền kinh tế phát triển hơn. Cần theo dõi chặt chẽ để bảo đảm có được điều này.
- f) Cán cân thanh toán dịch vụ của Việt Nam được cải thiện.
 Thâm hụt thương mại dịch vụ của Việt Nam đang ngày càng tăng và, nếu được quản lý tốt, hội nhập quốc tế sẽ giúp đảo ngược xu hướng này thông qua tăng xuất khẩu dịch vụ.

4.2 Những cam kết hiện nay của Việt Nam về hội nhập quốc tế.

Việt Nam đã ký hai hiệp định thương mại quốc tế liên quan đến lĩnh vực thương mại dịch vụ và đang tiến hành các cuộc thoả thuận thương mại song phương với Australia, Nhật Bản, và Anh. Một trong những hiệp định thương mại hiện có là Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ (AFAS). Đây là hiệp định GATS cộng (GATS-Plus agreement) nhằm mục đích loại bỏ, về cơ bản, những hạn chế đối với thương mại dịch vụ trong khuôn khổ ASEAN, bằng sự cải thiện lũy tiến trong tiếp cận thị trường và bảo đảm đối xử quốc gia bình đẳng. Trong khuôn khổ AFAS, có một số sáng kiến nhằm phát triển các cơ chế công nhận lẫn nhau (Mutual Recognition Arrangements – MRAs) trong các lĩnh vực kế toán, kiến trúc, kỹ thuật, khảo sát và du lịch. ASEAN đang trong quá trình mở rộng cả Hiệp định thương mại tự do (AFTA) về thương mại hàng hoá và AFAS với sự tham gia của Trung Quốc.

Hiệp định thương mại quốc tế thứ hai là Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA), với một phạm vi dịch vụ mở rộng hơn và nhiều cam kết ràng buộc hơn. Việt Nam cũng đã kết thúc một số thoả thuận song phương cần thiết để gia nhập WTO, với một bản chào GATS¹⁵ thậm chí còn mở rộng hơn cả những cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ BTA. Thường thì các nền kinh tế tự do hoá mạnh hơn trong các hiệp định thương mại khu vực và song phương so với trong các hiệp định đa phương, nhưng Việt Nam lại không như vậy. Trên thực tế, trong một số trường hợp, những cam kết của Việt Nam trong GATS sẽ thay thế một số điều khoản AFAS và BTA theo nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (do tự do hơn), xem Bảng A12 trong phần phụ lục.

4.3 Các quyền của Việt Nam khi gia nhập WTO

GATS được xây dựng dựa trên sự cân đối toàn diện về các quyền và nghĩa vụ. Trong quá trình gia nhập, cần đặc biệt chú trọng vào các nghĩa vụ – có nghĩa là bản chào đưa ra cho các đối tác thương mại. Tuy nhiên, điều quan trọng cần nhớ là có những quyền đi cùng với việc là thành viên của WTO. Trong lời nói đầu của GATS, cần chú ý một số điểm dưới đây, như là những mục đích của GATS:

- a) “... thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của tất cả các đối tác thương mại và sự phát triển của các nước đang phát triển;”
- b) “... tôn trọng các mục tiêu chính sách quốc gia;”
- c) “Mong muốn thúc đẩy sự tham gia ngày càng tăng của các nước đang phát triển vào thương mại dịch vụ và mở rộng xuất khẩu dịch vụ, thông qua tăng cường năng lực, hiệu quả và khả năng cạnh tranh trong nước”.

Trong GATS, có một số điều khoản đưa ra cho các nước đang phát triển mà Việt Nam có thể áp dụng:

- a) Sự cần thiết đặc biệt áp dụng các quy định mới, phù hợp với các điều khoản của Điều VI.
- b) Tự do hoá tiếp cận thị trường trong một số lĩnh vực và các phương thức cung cấp dịch vụ xuất khẩu có lợi cho Việt Nam (xem Điều IV:1(c)).
- c) Linh hoạt hơn với việc mở cửa ít hơn một số lĩnh vực, tự do hoá ít hơn một số hình thức giao dịch, và đưa kèm theo các điều kiện tiếp cận thị trường [ví dụ, các biện pháp hoạt động] nhằm đạt được các mục tiêu của Điều IV (xem Điều XIX:2).

Điều quan trọng là Việt Nam phải tận dụng tối đa các biện pháp đã thoả thuận được thiết kế để hỗ trợ các nền kinh tế đang phát triển nhằm đạt được lợi ích từ tự do hoá thương mại dịch vụ. Đồng thời, là một nước đang xin gia nhập

¹⁵ Như được đề cập trên đây, thảo luận dưới đây dựa trên cơ sở Bản chào có điều kiện về một số cam kết dịch vụ cụ thể mà Việt Nam đã trình lên Tổ chức thương mại thế giới ngày 27 tháng 4 năm 2004, và trên cơ sở cho rằng sẽ còn có những điều chỉnh khác nữa trước khi gia nhập, nếu chúng tỏ được đó là những lợi ích phát triển xã hội và kinh tế cho Việt Nam. Một phương án khác là, Việt Nam có thể lựa chọn đạt các mục tiêu chính sách quốc gia thông qua áp dụng các luật và quy định mới, miễn là bất kỳ sự khác biệt nào về đối xử giữa các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và ngoài nước không bóp méo thương mại (Điều VI của GATS).

WTO, Việt Nam cũng có quyền tham gia vào vòng đàm phán Đô ha về các thoả thuận thương mại dịch vụ đa phương và đưa ra yêu cầu đối với các đối tác thương mại.

4.4 Những lựa chọn của Việt Nam trong tự do hoá thương mại dịch vụ

Trước khi mở cửa hơn nữa thị trường nội địa cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài, điều quan trọng là phải có một khuôn khổ luật pháp vững mạnh và toàn diện. Điều này bao gồm:

- Thiết lập các tiêu chuẩn ngành dịch vụ và những tiêu chuẩn chuyên môn đã được thừa nhận.
- Thiết lập các tiêu chuẩn đối với những kỹ năng và/ hay phẩm chất cần thiết đối với các nhà cung cấp dịch vụ ở những nơi chưa có hoặc có song chưa rõ ràng.
- Bảo đảm khả năng thực thi phù hợp đối với những tiêu chuẩn chất lượng và giấy phép chuyên nghiệp.
- Tăng cường các cơ quan tiêu chuẩn và cấp phép ở những nơi cần thiết.

Về các thoả thuận thương mại dịch vụ, một số hướng dẫn dưới đây có thể có ích trong việc bảo đảm tối đa hoá lợi ích cho Việt Nam từ tiến trình hội nhập quốc tế:

a) Phương thức 1

Hiện tại, ít nhất một hợp phần của hầu hết các dịch vụ được cung cấp thông qua Internet. Ở những lĩnh vực mà Việt Nam đặt kế hoạch "không" đối với các hạn chế tiếp cận thị trường, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được tự do cung cấp các dịch vụ vào Việt Nam qua mạng điện tử mà không có bất kỳ điều khoản nào bảo đảm các hiệu quả được nhân lên trong phạm vi nền kinh tế hay bảo hộ lợi ích của người tiêu dùng.

Tuy Việt Nam có thể không thể đảo ngược được những cam kết đã đưa ra, Việt Nam có thể sử dụng các quy định trong nước để bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng. Nếu các quy định đó được áp dụng một cách bình đẳng đối với cả các nhà cung cấp trong nước và ngoài nước thì sẽ không có hạn chế về cấp phép theo yêu cầu của Việt Nam hay các cam kết về hiệu quả khác từ các nhà cung cấp dịch vụ xuyên biên giới.

b) Phương thức 3

Việt Nam cũng đã khá thành công trong thu hút đầu tư nước ngoài, đặc biệt đã đặt mục tiêu hướng các dòng vốn này chảy vào các ngành như viễn thông, dịch vụ tài chính, du lịch và giao thông. Giáo dục bậc cao và đào tạo kỹ thuật cũng là những lĩnh vực mà trong đó đầu tư nước ngoài có thể đưa lại những lợi ích lớn. Hiện nay đã có các trường quốc tế từ 26 trường đại học tổng hợp và các trung tâm đào tạo nghề của 12 quốc gia trên thế giới có mối quan tâm tới lĩnh vực này.

Đối với những cam kết đã được đặt lộ trình, chỉ có một số hạn chế mà Việt nam đã đặt ra đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài liên quan đến việc điều chỉnh những lựa chọn đầu tư của các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Việt Nam cũng có quyền đưa ra các yêu cầu hoạt động đối với các nhà đầu tư nước ngoài – ví dụ như thuê người quản lý địa phương, đào tạo nhân viên và chuyển giao công nghệ mềm, điều kiện làm việc...

c) Phương thức 4

Phương thức này có 4 hình thức di chuyển tạm thời. Việt Nam đã đưa ra một số cam kết liên quan đến 2 hình thức: di chuyển trong nội bộ công ty, và các thể nhân dịch vụ. Đi công tác ngắn hạn (temporary business travel) là hình thức dịch chuyển quan trọng thứ ba theo đó người lao động trong một doanh nghiệp dịch vụ tham gia vào một thị trường nước ngoài trong thời gian ngắn vì các mục đích kinh doanh. Với hình thức dịch chuyển tạm thời này, vấn đề chủ yếu là Việt Nam phải bảo đảm rằng các nhà xuất khẩu dịch vụ có thể ra nước ngoài một cách dễ dàng, không bị cản trở bởi những hạn chế visa.

Hình thức di chuyển tạm thời thứ tư là người lao động trong doanh nghiệp dịch vụ ra nước ngoài làm việc trong thời gian tối đa 5 năm. Tuy có phân tích chi tiết về hình thức di chuyển này trong *Báo cáo Thương mại thế giới của WTO năm 2004*, phạm vi của báo cáo này vẫn chưa đầy đủ. ước tính lợi nhuận thu được chủ yếu đến từ sự di chuyển lao động kỹ năng thấp do khoảng cách lương giữa nước giàu và nước nghèo đã thu hẹp và hiệu ứng lan toả tích cực từ sự chuyển giao kinh nghiệm và đầu tư các khoản tiền kiếm được từ nước ngoài. Trên cơ sở hình thức này Thủ tướng Chính phủ Việt Nam đã quyết định cấp 15 tỷ đồng Việt Nam, như nguồn vốn ban đầu, cho Quỹ hỗ trợ xuất khẩu lao động, trong đó 11,5 tỷ VND sẽ được cấp trong năm ngân sách 2005.

Tuy nhiên, những phân tích về sự di chuyển ra bên ngoài theo Phương thức 4 trong thương mại dịch vụ chưa tính đến các phí tổn mà nền kinh tế phải chịu do mất đi nguồn lao động có kỹ năng và bán kỹ năng. Tuy các nhà kinh tế có thể cho rằng, lợi nhuận chủ yếu được mang lại từ di chuyển lao động kỹ năng thấp, nhưng thực tế lại cho thấy rằng nguồn lao động di chuyển ra nước ngoài này chủ yếu là lao động kỹ năng cao - ví dụ như các chuyên gia máy tính, công nhân trong lĩnh vực điện tử, kỹ sư công nghiệp, kiến trúc sư, kế toán, bác sĩ, nha sĩ, giáo viên, nhà quản lý, các chuyên gia dịch vụ tài chính. Đối với một nền kinh tế như Việt Nam, nơi mà sự tăng trưởng của khu vực dịch vụ phụ thuộc vào lao động có kỹ năng, phí tổn kinh tế của việc dịch chuyển lao động ra nước ngoài có thể rất cao. Do vậy, tạo việc làm định hướng xuất khẩu thông qua các hợp đồng với nước ngoài tại Việt Nam có thể là giải pháp thay thế có hiệu quả hơn.

Nhìn chung, có 4 hình thức cung cấp dịch vụ, mỗi hình thức đòi hỏi những phương pháp tiếp cận khác nhau về tự do hoá thị trường:

- a) Các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao và chi phí vốn thấp.
Đối với những dịch vụ này, có thể duy trì tất cả các phương thức cung cấp nhằm tối đa hoá việc phát triển năng lực của Việt Nam mà vẫn có thể yêu cầu các đối tác thương mại tiếp cận thị trường theo các Phương thức 1 và 4.
- b) Các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao và chi phí vốn cao.
Đối với các dịch vụ này, có thể thu hút đầu tư nước ngoài để bù đắp chi phí vốn nhưng phải bảo đảm rằng đó là những đối tác liên doanh nhằm tăng cường khả năng dịch vụ của Việt Nam.
- c) Các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu thấp song khả năng tạo việc làm cao.
Đối với các dịch vụ này, có thể bảo hộ khả năng tạo việc làm thông qua một số cơ chế, chẳng hạn như thẩm định nhu cầu kinh tế.
- d) Các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu thấp và khả năng tạo việc làm thấp.
Đối với các dịch vụ này, có thể mở cửa thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài để đổi lấy những thoả thuận về tiếp cận thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam theo các tiêu chí (a) và (b).

4.4.1. Đề xuất một số yêu cầu về các đối tác thương mại

Đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao, Việt Nam cần xác định và thương lượng với các đối tác thương mại có liên quan để huỷ bỏ một số hình thức cản trở phi thuế như:

- Các yêu cầu về quyền công dân hay cư trú để được cấp phép hay cung cấp dịch vụ;
- Yêu cầu về sự hiện diện thương mại (loại bỏ khả năng cung cấp theo Phương thức 1);
- Không công nhận các văn bằng chuyên môn đã được thừa nhận;
- Chậm trễ trong việc cấp visa theo Phương thức 4 (đặc biệt vào thị trường Hoa Kỳ);
- Hạn chế hình thức sở hữu;
- Phân biệt trong các loại phí xin cấp phép;
- Phân biệt về thuế (không có đối xử quốc gia).

Bảng 12 dưới đây liệt kê các dịch vụ ưu tiên có tiềm năng xuất khẩu cao, với một số đề xuất về các phương thức cung cấp cần được tiếp cận tự do hơn. Dưới đây là một số hướng dẫn để đưa ra những yêu cầu đó trong các thương lượng thương mại dịch vụ, đặc biệt là đối với các đối tác thương mại chính:

- a) Ưu tiên hàng đầu - Phương thức 4
Yêu cầu loại bỏ các rào cản về tham gia thương mại tạm thời. Điều này bao gồm sự cần thiết phải xin visa trước khi đến biên giới (chứ không phải là ở biên giới), yêu cầu được cấp phép trên thị trường để có thể tham gia vào bất cứ mục đích kinh doanh nào (gồm cả tham gia các hội thảo chuyên nghiệp, gặp gỡ khách hàng tiềm năng, báo cáo với khách hàng), các yêu cầu cấp giấy phép phi mục tiêu (ví dụ, phải là một công dân), thiếu sự công nhận lẫn nhau về các văn bằng chuyên môn, và thẩm định các nhu cầu kinh tế.

b) *Ưu tiên thứ hai - Phương thức 1*

Thương lượng tìm các giải pháp thay thế đối với các yêu cầu hiện diện địa phương (local presence requirements) để các nhà xuất khẩu dịch vụ nhỏ có thể tham gia vào kinh doanh qua biên giới.

c) *Ưu tiên thứ ba - Phương thức 3*

Yêu cầu xoá bỏ các hạn chế về quốc tịch đối với đầu tư.

d) *Ưu tiên thứ 4 - Phương thức 2*

Yêu cầu xoá bỏ bất kỳ hạn chế nào đối với các chi nhánh nước ngoài về mua bán các dịch vụ ở Việt Nam.

Bảng 12: Đề xuất phương pháp tiếp cận đối các yêu cầu đưa ra về tự do hoá tiếp cận thị trường đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao.

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Phương thức yêu cầu				
		1	2	3	4	
Các dịch vụ kinh doanh	Dịch vụ pháp lý	*		*	*	
	Kế toán và kiểm toán	*		*	*	
	Dịch vụ kiến trúc	*		*	*	
	Dịch vụ cơ khí chế tạo	*		*	*	
	Quy hoạch đô thị	*		*	*	
	Dịch vụ y tế và nha khoa	*		*	*	
	Y tá, hộ lý	*		*	*	
	Dịch vụ thú y	*		*	*	
	Tư vấn máy tính	*		*	*	
	Phát triển phần mềm	*		*	*	
	Nghiên cứu và phát triển	*		*	*	
	Quảng cáo	*		*	*	
	Dịch vụ thiết kế	*		*	*	
	Nghiên cứu thị trường	*		*	*	
	Tư vấn quản lý	*		*	*	
	Sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị	*		*	*	
	Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp	*		*	*	
	Dịch vụ hỗ trợ ngư nghiệp	*		*	*	
	Dịch vụ thông tin liên lạc	Dịch vụ viễn thông	*		*	*
	Dịch vụ xây dựng	[tất cả các giai đoạn]	*		*	*
Giáo dục	Giáo dục bậc cao và dạy nghề	*		*	*	
Dịch vụ tài chính	Bảo hiểm	*		*	*	
	Ngân hàng	*		*	*	
	Quản lý tài sản	*		*	*	
	Chứng khoán	*		*	*	
Dịch vụ vận tải	Vận tải hàng hải	*		*	*	
	Vận tải hàng không	*		*	*	
	Dịch vụ hỗ trợ vận tải	*		*	*	

4.4.2. *Đề xuất đối với việc đưa ra các bản chào cho các đối tác thương mại*

Đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao và chi phí vốn thấp. Mỗi loại dịch vụ nêu ở Bảng 13 dưới đây đều có tiềm năng xuất khẩu cao và có thể thương lượng được bằng cách mời nước ngoài tham gia cạnh tranh trên thị trường nội địa, do đó các nhà cung cấp trong nước cần có khả năng tận dụng tốt cơ sở hoạt động trong nước để hỗ trợ sự phát triển của các thị trường xuất khẩu. Trong mỗi trường hợp, chúng tôi đề xuất là đối với Phương thức 1 cần tiếp tục áp dụng “không cam kết” (unbound) để ngăn cản các đối thủ cạnh tranh xuyên quốc gia thâm nhập vào thị trường Việt Nam. Bảng 13 cũng đề xuất một số loại hình dịch vụ có tiềm năng cao có thể được lợi từ sự chuyển giao công nghệ mềm từ phía các nhà cung cấp nước ngoài dưới hình thức liên doanh (Phương thức 3). Phương thức 4 cần tiếp tục “không cam kết” (unbound).

Bảng 13: Đề xuất cách tiếp cận trong việc đưa ra các bản chào đối với những dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Phương thức chào			
		1	2	3	4
Dịch vụ kinh doanh	Dịch vụ pháp lý	U*	N	JV*	U*
	Kế toán và kiểm toán	U*	N	JV*	U*
	Dịch vụ kiến trúc	U*	N	U	U
	Dịch vụ cơ khí chế tạo	U*	N	U	U
	Quy hoạch đô thị	U*	N	U	U
	Dịch vụ y tế và nha khoa	U*	N	U	U
	Y tá, hộ lý	U	N	U	U
	Dịch vụ thú y	U*	N	JV*	U
	Tư vấn máy tính	U*	N	U	U
	Phát triển phần mềm	U*	N	U	U
	Nghiên cứu và phát triển	U*	N	JV*	U
	Quảng cáo	U*	N	JV	U
	Dịch vụ thiết kế	U	N	U	U
	Nghiên cứu thị trường	U*	N	U	U
	Tư vấn quản lý	U*	N	U	U
	Phân tích và thử nghiệm kỹ thuật	U	N	U	U
	Sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị	U*	N	U	U
	Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp	U*	N	U	U
	Dịch vụ hỗ trợ ngư nghiệp	U	N	U	U

*: Thể hiện sự thay đổi từ sự ưu đãi có điều kiện của Việt Nam

N = không, hoặc không hạn chế tiếp cận thị trường

U = không cam kết, duy trì quyền áp dụng các biện pháp hạn chế tiếp cận thị trường.

JV = yêu cầu liên doanh.

Thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài vào các ngành dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao: Đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao, cần thúc đẩy tăng trưởng thông qua thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài nhằm góp phần phát triển một đội ngũ chuyên gia đẳng cấp quốc tế. Bảng 14 liệt kê các dịch vụ phụ trợ có thể được lợi từ vốn nước ngoài. Trong mỗi trường hợp, điều quan trọng là xác định cụ thể các yêu cầu (được phép theo Điều IV và XIX của GATS) về thuê lao động, đào tạo, chuyển giao công nghệ, và thanh toán trên cơ sở quỹ tiếp cận dịch vụ chung.

Bảng 14: Đề xuất đường lối đưa ra bản chào nhằm thu hút đầu tư nước ngoài

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Phương thức chào			
		1	2	3	4
Dịch vụ thông tin liên lạc	Dịch vụ viễn thông	U	N	JV	U
Dịch vụ xây dựng	[tất cả các giai đoạn]	U	N	JV	U
Giáo dục	Giáo dục bậc cao và đào tạo nghề	U	N	JV	U
Dịch vụ tài chính	Bảo hiểm	U	N	JV	U
	Ngân hàng	U	N	JV	U
	Quản lý tài sản	U	N	JV	U
Dịch vụ vận tải	Chứng khoán	U	N	JV	U
	Dịch vụ hàng hải	U	N	JV	U
	Dịch vụ hàng không	U	N	JV	U
	Dịch vụ hỗ trợ vận tải	U	N	JV	U

* Thể hiện sự thay đổi từ điều kiện đưa ra của Việt Nam

N = không, hoặc không có hạn chế tiếp cận thị trường

U = không cam kết, duy trì quyền áp dụng các biện pháp hạn chế tiếp cận thị trường.

JV = yêu cầu liên doanh.

Đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu thấp nhưng khả năng tạo việc làm cao. Một số dịch vụ nên chỉ dành riêng cho các nhà cung cấp dịch vụ trong nước. Bởi vì đó là những dịch vụ thiết yếu do chính phủ cung cấp, có tầm quan trọng đặc biệt đối với các mục tiêu phát triển quốc gia, hay cần được phát triển mạnh mẽ hơn trước khi tiếp cận thị trường dịch vụ được tự do hoá. Bảng 15 liệt kê một số loại dịch vụ và đề xuất cách tiếp cận đối với việc thương lượng đối với mỗi loại, trong đó bao gồm một loạt các dịch vụ mà yêu cầu về vốn thấp và có khả năng tự tạo việc làm.

Bảng 15: Đề xuất biện pháp đối với các dịch vụ trong nước có khả năng tạo việc làm cao

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Biện pháp đề xuất
Các dịch vụ kinh doanh	Quản lý tài sản	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ marketing	Không đưa vào kế hoạch
	Thay thế và cung cấp nhân sự	Không đưa vào kế hoạch
	Điều tra và an ninh	Không đưa vào kế hoạch
	Nghiên cứu và lập kế hoạch	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Các dịch vụ xây dựng và làm sạch	Không đưa vào kế hoạch
	Các dịch vụ đóng gói	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Dịch vụ in ấn, xuất bản	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Dịch vụ dịch thuật	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ thông tin liên lạc	Các dịch vụ truyền thống (convention services)	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ bưu chính	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ phân phối	Dịch vụ đưa tin	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ đại lý hưởng hoa hồng	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Dịch vụ bán sỉ	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Dịch vụ bán lẻ	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
Dịch vụ giáo dục	Dịch vụ uỷ thác	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Giáo dục tiểu học	Không đưa vào kế hoạch
	Giáo dục trung học	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ hướng nghiệp	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ phát triển chương trình giảng dạy	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ môi trường	Dịch vụ hành chính giáo dục	Không đưa vào kế hoạch
	[tất cả]	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ thể thao, văn hoá và giải trí	Dịch vụ giải trí	Không đưa vào kế hoạch
	Dịch vụ thông tấn xã	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ du lịch	Hướng dẫn du lịch	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
Dịch vụ vận tải	Môi giới hải quan	Thẩm định các nhu cầu kinh tế
	Vận chuyển hàng hoá	Không đưa vào kế hoạch
Dịch vụ khác	Cung cấp thiết bị	Thẩm định các nhu cầu kinh tế

Đối với các dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu thấp và khả năng tạo việc làm thấp: Bảng 16 dưới đây liệt kê một số dịch vụ mà tự do hoá thị trường ít có tác động tiêu cực đến nền kinh tế nội địa. Điều này có thể là do tiềm lực trong nước đã khá mạnh và do vậy, việc tăng cường sự hiện diện của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sẽ càng thúc đẩy sự phát triển của khu vực này, hoặc có thể là do tiềm năng xuất khẩu của các dịch vụ này không cao. Với những phân ngành dịch vụ này, nên thay thế việc ưu đãi tiếp cận thị trường tốt hơn bằng việc tiếp cận sâu hơn vào thị trường của đối tác thương mại của một trong những dịch vụ có tiềm năng xuất khẩu cao.

Bảng 16: Đề xuất phương pháp tiếp cận những dịch vụ trong nước ít có khả năng tạo việc làm

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Phương thức chào			
		1	2	3	4
Dịch vụ thông tin liên lạc	Dịch vụ đưa tin			*	*
Dịch vụ thể thao, văn hoá, giải trí	Dịch vụ giải trí			*	*
	Dịch vụ thể thao			*	*

4.5 Tiếp tục đánh giá tác động của tự do hoá thị trường

Để bảo đảm những lợi ích của tự do hoá thị trường đối với Việt Nam, điều quan trọng là xây dựng một tiến trình đánh giá thường xuyên, giống như công việc mà Dự án Thương mại Dịch vụ đã bắt đầu thực hiện. Để hỗ trợ cho tiến trình này Tổng cục Thống kê phải có nguồn lực mạnh và được tài trợ để bảo đảm rằng các số liệu thống kê

thương mại Việt Nam có thể đo lường/ đánh giá được khối lượng và phương thức thương mại theo đúng tiêu chí GATS. Một số biện pháp dưới đây có thể có ích cho quá trình đánh giá về việc làm thế nào để Việt Nam đạt được các mục tiêu đã đề ra ở phần 4.1:

- a) Xác định cụ thể và chính xác mỗi mục tiêu được đo lường như thế nào.
- b) Hình thành các yêu cầu đo lường tác động của chuyển giao công nghệ mềm và đào tạo quản lý từ các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài.
- c) Lập danh sách các hướng dẫn cần thiết nhằm giữ gìn bản sắc văn hoá Việt Nam trong các cuộc thương lượng.
- d) Đưa ra các hướng dẫn cần thiết nhằm bảo vệ các quyền cơ bản về chất lượng các dịch vụ cuộc sống của người nghèo.

4.6 Một số đề xuất đối với các nhà thương lượng Việt Nam về thương mại dịch vụ

Các cuộc thương lượng về thương mại dịch vụ sẽ là một quá trình tiếp tục. Dưới đây là một số đề xuất nhằm mục đích làm cho quá trình này có hiệu quả cho phía Việt Nam:

- a) Đàm phán trên cơ sở Việt Nam có năng lực xuất khẩu dịch vụ và bảo đảm rằng năng lực đó được tăng cường chứ không phải yếu đi qua các cuộc thương lượng.
- b) Đối với các dịch vụ có khả năng xuất khẩu cao, tập trung vào việc đưa ra các yêu cầu đối với các đối tác thương mại, trừ phi phải cần vốn nước ngoài để tăng cường năng lực trong nước.
- c) Nếu khả năng tăng trưởng xuất khẩu là thấp, phải bảo đảm rằng bất kỳ sự tự do hoá thị trường nào đều phải dẫn đến khả năng tạo việc làm thông qua việc đưa ra các yêu cầu về hiệu quả hoạt động hay thẩm định nhu cầu kinh tế.
- d) Luôn nhớ rằng Việt Nam có quyền điều chỉnh cho phù hợp với các mục tiêu chính sách quốc gia và tầm quan trọng của một thể chế luật pháp trong nước minh bạch, hiệu quả, toàn diện và vững mạnh.
- e) Luôn nhớ rằng hiện nay không có nghĩa vụ nào theo GATS về việc lập lộ trình đối với những trợ cấp hay thu mua (procurement) của chính phủ, bởi vì những lĩnh vực đó còn để ngỏ cho các cuộc thương lượng tiếp theo.
- f) Thường xuyên tham khảo ý kiến các nhà xuất khẩu dịch vụ Việt Nam, đặc biệt là các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân nhỏ, để xác định các nhu cầu của họ và các ưu tiên về thị trường xuất khẩu.

Chương 5

Các kết luận chính nhằm xây dựng chiến lược phát triển tổng thể Ngành Dịch vụ Việt Nam tới năm 2020

Một số các kết luận dưới đây, được rút ra từ các kết quả nghiên cứu của Đề án nghiên cứu “Các phương án và đề xuất về Chiến lược Phát triển Tổng thể Ngành Dịch vụ Việt Nam tới năm 2020”, có thể được sử dụng khi xây dựng Chiến lược phát triển tổng thể ngành dịch vụ tới năm 2020:

- 1- Ngành dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ trung gian, là yếu tố then chốt để tăng cường năng lực cạnh tranh của nền kinh tế quốc dân, hỗ trợ quá trình công nghiệp hoá, thúc đẩy sự chuyển dịch sang nền kinh tế tri thức bằng cách cung cấp các đầu vào có chất lượng cao cho tất cả các hoạt động kinh tế, xoá đói giảm nghèo thông qua tạo việc làm và cung cấp các dịch vụ thiết yếu với giá cả phù hợp (ví dụ, điện năng, viễn thông, giáo dục, y tế).
- 2- Tự do hoá thương mại dịch vụ có thể có những tác động tích cực tới sự phát triển của ngành dịch vụ nếu có một khuôn khổ pháp luật vững mạnh, có khả năng hỗ trợ cho việc thực hiện các mục tiêu chính sách quốc gia và ưu tiên tăng cường năng lực xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam.
- 3- Ngành dịch vụ Việt Nam vẫn còn kém phát triển với năng lực cạnh tranh thấp và điểm yếu nhiều hơn điểm mạnh. Khuôn khổ pháp luật, mặc dù đã được mở rộng đáng kể nhưng vẫn còn chưa đầy đủ, mâu thuẫn, kém độ minh bạch, và không phù hợp với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế. Phương pháp thống kê dịch vụ của Việt Nam còn có nhiều khác biệt so với hệ thống và phương pháp phân loại quốc tế.
- 4- Để đạt được các mục tiêu cụ thể trong chiến lược phát triển kinh tế-xã hội như được đề cập đến trong Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ IX, đặc biệt là các mục tiêu của ngành dịch vụ, mức tăng trưởng bình quân hàng năm trong giai đoạn 2005-2010 và 2010-2020 cần phải đạt được là 10,2% và 9,5 theo thứ tự, trong đó mức tăng trưởng bình quân hàng năm của mỗi trong các ngành viễn thông, giáo dục & đào tạo, dịch vụ kinh doanh, khoa học & công nghệ, và dịch vụ tài chính sẽ phải là 13,5%
- 5- Đảm bảo đạt được các mục tiêu tăng trưởng của ngành dịch vụ cũng chính là chìa khoá để hiện thực hoá các Mục tiêu Phát triển Thiên Niên kỷ của Việt Nam một cách trực tiếp (như tăng mức sẵn có và với giá cả phù hợp của giáo dục, y tế, dịch vụ ICT và dịch vụ môi trường) và gián tiếp (bằng cách xoá đói, giảm nghèo và tăng quyền lợi phụ nữ thông qua tạo công ăn việc làm trong các doanh nghiệp dịch vụ và các cơ hội kinh doanh).
- 6- Mô hình phát triển ngành dịch vụ Việt Nam trong giai đoạn 2005-2010 sẽ là: dịch vụ là đầu vào hỗ trợ phát triển ngành công nghiệp” với sáu ngành dịch vụ sau đây cần được ưu tiên: (a) viễn thông; (b) giáo dục & đào tạo; (c) dịch vụ kinh doanh; (d) tài chính; (e) vận tải; và (f) du lịch, trong đó, viễn thông, giáo dục & đào tạo và dịch vụ kinh doanh là những ngành “đột phá” với ảnh hưởng lan toả và tích cực trong việc thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế khác.
- 7- Để có thể có được một ngành dịch vụ có năng lực cạnh tranh trong kỉ nguyên hội nhập quốc tế, Việt Nam sẽ cần phải: (a) đổi mới tư duy và các quan niệm kinh tế về ngành dịch vụ, coi ngành dịch vụ như là yếu tố quyết định để tăng cường năng lực cạnh tranh của nền kinh tế; (b) thiết lập hành lang pháp luật và khuôn khổ điều tiết vững mạnh, phù hợp với việc triển khai và thích ứng với các tiêu chuẩn quốc tế; (d) xây dựng một hệ thống đào tạo nhằm phát triển và duy trì các kĩ năng quản lí & giám sát chất lượng cao; (e) tạo các cơ hội việc làm và cơ hội kinh doanh trong dịch vụ kinh doanh; (f) tăng nhu cầu nội địa về dịch vụ, đồng thời với mở rộng xuất khẩu; và (g) xây dựng một hệ thống kê dịch vụ phù hợp với GATS nhằm đo lường mức độ thành công trong phát triển ngành dịch vụ.
- 8- Phối hợp một cách có hiệu quả là điều đặc biệt quan trọng đối với Việt Nam nhằm thực hiện thành công các Mục tiêu Thiên Niên Kỷ, vốn có mối liên kết chặt chẽ với sự phát triển của ngành dịch vụ. Mục tiêu 1 về xoá đói giảm nghèo, Mục tiêu 3 về tăng cường quyền lợi phụ nữ có thể được thực hiện thông qua việc tạo ra các cơ hội việc làm, cơ hội kinh doanh trong dịch vụ. Mục tiêu 2 về giáo dục cơ bản có thể thực hiện thông qua việc cải thiện mức độ tiếp cận với giá cả phù hợp của dịch vụ giáo dục. Tương tự, các Mục tiêu 4, 5 và 6 cũng có thể thực hiện được thông qua việc cải thiện mức độ tiếp cận với giá cả phù hợp của dịch vụ y tế. Môi trường bền vững (Mục tiêu 7) có liên quan trực tiếp tới các dịch vụ môi trường, và để thực hiện được hợp tác kinh doanh quốc tế (Mục tiêu 8) sẽ cần tới ICT.

- 9- Để đạt được các mục tiêu tổng quát về một ngành dịch vụ có năng lực cạnh tranh, một chiến lược quốc gia chi tiết về ba ngành dịch vụ “đột phá” (đặc biệt là dịch vụ giáo dục và dịch vụ kinh doanh) cần phải được xây dựng.

PHỤ LỤC

Phụ lục A

- Bảng A1 Các cơ quan Chính phủ chịu trách nhiệm về dịch vụ
- Bảng A2 Các hình thức dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam, theo GATS
- Bảng A3 Các thị trường xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam
- Bảng A4 Các mối liên kết giữa các phân ngành dịch vụ
- Bảng A5 Tổng quan các công cụ pháp luật có tác động đến Khu vực dịch vụ của Việt Nam
- Bảng A6 Một số ví dụ về mục tiêu của các quy định pháp luật
- Bảng A7 Thực trạng một số Hiệp hội dịch vụ ở Việt Nam
- Bảng A8 Dự báo tỷ trọng trong GDP của một số ngành, xét theo hoạt động kinh tế
- Bảng A9 Dự báo tăng trưởng GDP trung bình năm, xét theo hoạt động kinh tế
- Bảng A10 Các dịch vụ kinh doanh là phân ngành “đột phá”
- Bảng A11 Các dự án cần tài trợ từ phía nước ngoài
- Bảng A12 Tóm tắt một số ngành dịch vụ được đặt lộ trình theo AFAS, BTA, và GATS

Phụ lục B

Các bộ chịu trách nhiệm về dịch vụ

Bảng A1: Các cơ quan Chính phủ chịu trách nhiệm về dịch vụ

Dịch vụ	Các đơn vị chịu trách nhiệm về dịch vụ	
	Tổ chức chính phủ	Những trách nhiệm có thể tư nhân hoá được
Dịch vụ kinh doanh	Bộ Công nghiệp Bộ Nông nghiệp Bộ Thủy sản Bộ Lâm nghiệp Bộ Khai thác mỏ Bộ Tư pháp	Ủy ban Bất động sản Đăng ký cấp phép chuyên nghiệp Nhà in Chính phủ Hội đồng nghiên cứu quốc gia
Dịch vụ viễn thông - liên lạc	Bộ Viễn thông Bộ Công nghiệp Bộ Văn hoá	Các nhà cung cấp dịch vụ Internet Điều tiết thị trường viễn thông Dịch vụ bưu chính Ủy ban phim quốc gia Thông tấn xã quốc gia
Xây dựng và các dịch vụ kỹ thuật có liên quan	Bộ các công trình công cộng Bộ Công nghiệp	Trách nhiệm về nhà ở Trách nhiệm về lập quy hoạch và phân vùng
Dịch vụ phân phối	Bộ Công nghiệp Tổng cục Hải quan	
Dịch vụ giáo dục	Bộ Giáo dục Bộ Công nghiệp	
Dịch vụ môi trường	Bộ Môi trường Bộ Công nghiệp	Quyền phân huỷ/ xử lý rác thải Quyền tái sử dụng
Dịch vụ tài chính	Bộ Tài chính Ngân hàng Trung ương Đăng ký bảo hiểm Điều tiết chứng khoán	Trao đổi chứng khoán/ Thị trường cổ phiếu
Dịch vụ xã hội và y tế	Bộ Y tế Bộ Phúc lợi xã hội Bộ công tác phụ nữ và gia đình	Thảm họa thiên tai Quản lý dịch bệnh Khôi phục ngành nghề
Dịch vụ giải trí, văn hoá và thể thao	Bộ Văn hoá Bộ Thể thao Cục Công viên Các trung tâm giải trí	Bảo tàng quốc gia Thư viện quốc gia Hội đồng Nghệ thuật
Du lịch và các dịch vụ có liên quan	Bộ Du lịch Cục Công viên	
Dịch vụ vận tải	Bộ Giao thông vận tải Cục cấp phép cho các phương tiện đi lại	Quản lý cảng Quản lý sân bay
Các dịch vụ khác	Cơ quan điều tiết các tiện ích công cộng	Tiện ích công cộng (nước, gas, điện)
Liên khu vực: Các phương thức cung cấp và thương mại điện tử	Cơ quan quản lý nhập cư Cơ quan Đầu tư Cơ quan phát triển xuất khẩu Cơ quan Đăng ký Công ty Cơ quan địa chính Bộ thương mại	
Liên khu vực: Các vấn đề về năng lực cạnh tranh	Bộ Doanh nghiệp nhỏ Tổng cục thống kê	

Nguồn: Nghiên cứu của Công ty tư vấn tăng trưởng dịch vụ, Canada.

Bảng A2: Các hình thức dịch vụ xuất khẩu của Việt Nam, theo GATS

Dịch vụ kinh doanh:	Dịch vụ thông tin - liên lạc:	Giải trí, văn hoá, thể thao:
Kế toán	Dịch vụ đưa tin	Dịch vụ văn hoá
Quảng cáo	Dịch vụ internet	Dịch vụ giải trí
Dịch vụ kiến trúc	Dịch vụ phim ảnh động	Dịch vụ thể thao giải trí
Dịch vụ xây dựng - làm sạch	Dịch vụ bưu chính	Du lịch:
Dịch vụ tư vấn máy tính	Viễn thông	Dịch vụ khách sạn
Tư vấn kỹ thuật	Dịch vụ xây dựng:	Dịch vụ nhà hàng
Dịch vụ xử lý dữ liệu	Xây dựng tổng hợp	Dịch vụ du lịch lữ hành
Dịch vụ cơ sở dữ liệu	Công tác hoàn thiện	Hướng dẫn viên du lịch
Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị	Lắp đặt	Tổ chức tour du lịch
Thuê và cho thuê thiết bị	Dịch vụ phân phối:	Dịch vụ giao thông vận tải:
Dịch vụ pháp lý	Dịch vụ đại lý hoa hồng	Vận tải hàng hoá bằng máy bay
Tư vấn quản lý	Dịch vụ bán lẻ	Kiểm soát không lưu
Nghiên cứu thị trường	Dịch vụ bán buôn	Vận tải hành khách
Dịch vụ thuốc men và nha khoa	Giáo dục:	Dịch vụ hàng không dưới mặt đất
Hộ lý, y tá	Giáo dục bậc cao	Kiểm soát hàng hoá (cargo handling)
Dịch vụ đóng gói	Giáo dục tiểu học	Vận tải tàu biển
Dịch vụ ảnh	Giáo dục trung học	Vận tải đường sông nội địa
Dịch vụ mát-xa, vật lý trị liệu	Đào tạo kỹ thuật	Vận tải khách đường thủy nội địa
In ấn/xuất bản	Môi trường:	Dịch vụ hậu cần
Các quan hệ quần chúng	Dịch vụ thoát nước	Vận tải khách đường biển
Dịch vụ mua bán/ cho thuê bất động sản	Xử lý rác thải	Vận tải hàng hải
Dịch vụ an ninh	Dịch vụ tài chính:	Dịch vụ kéo tàu biển
Cung cấp nhân sự	Ngân hàng	Taxi-giao thông đường bộ
Phân tích và kiểm định kỹ thuật	Bảo hiểm - tài sản	Lưu kho và bến bãi
Dịch vụ dịch thuật	Dịch vụ chăm sóc sức khoẻ:	Dịch vụ khác:
Dịch vụ thú y	Dịch vụ cấp cứu	Điện
	Dịch vụ bệnh viện	Nước

Nguồn: Nghiên cứu của nhóm nghiên cứu chính

Bảng A3: Các thị trường xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam

Ôttrâylia	Italia	Xingapo
Đảo British Virgin	Nhật Bản	Tây Ban Nha
Campuchia	Hàn Quốc	Thụy Điển
Canada	Lào	Thụy Sĩ
Trung Quốc	Malaixia	Đài Loan
Pháp	Hà Lan	Thái Lan
Đức	Philippin	Anh Quốc
Hồng Kông (Trung Quốc)	LB Nga	Hoa Kỳ
Indônêxia		

Nguồn: Nghiên cứu của nhóm nghiên cứu chính

Bảng A4: Các mối liên kết giữa các phân ngành dịch vụ

Đầu vào từ	Phân ngành dịch vụ	Đầu vào đến
Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Dịch vụ kỹ thuật - Nghiên cứu và phát triển Dịch vụ tài chính	Viễn thông	Tất cả các dịch vụ, bao gồm
Viễn thông Giáo dục và đào tạo (giáo viên) Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Tư vấn quản lý - Kiến trúc (trường học) - Kỹ thuật (trường học) Xây dựng (trường học) Dịch vụ tài chính	Giáo dục và đào tạo	Tất cả các dịch vụ, gồm cả an ninh quốc gia

Đầu vào từ	Phân ngành dịch vụ	Đầu vào đến
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Dịch vụ thị trường - Tư vấn quản lý	Dịch vụ Tài chính	Tất cả dịch vụ
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Nghiên cứu thị trường - Tư vấn quản lý Dịch vụ tài chính	Dịch vụ kinh doanh	Tất cả dịch vụ, bao gồm cả an ninh quốc gia
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Nghiên cứu thị trường - Tư vấn quản lý - Kiến trúc (sân bay) - Kỹ thuật (sân bay; máy bay) Xây dựng (sân bay) Dịch vụ tài chính	Dịch vụ vận tải hàng không	Dịch vụ kinh doanh Dịch vụ bưu chính và đưa tin Dịch vụ phân phối Dịch vụ y tế (cấp cứu) Giải trí/ thể thao, văn hoá Du lịch An ninh quốc gia
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Nghiên cứu thị trường - Tư vấn quản lý - Nghiên cứu và phát triển (đóng tàu) - Kiến trúc (cảng) - Kỹ thuật (cảng; tàu thủy) Xây dựng (cảng) Dịch vụ tài chính	Dịch vụ hàng hải	Dịch vụ phân phối An ninh quốc gia
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ kiến trúc - Dịch vụ kỹ thuật - Dịch vụ CNTT - Nghiên cứu thị trường - Tư vấn quản lý - Nghiên cứu và phát triển Dịch vụ tài chính Dịch vụ môi trường Dịch vụ phân phối (cung cấp) Dịch vụ giao thông (cung cấp)	Dịch vụ xây dựng	Dịch vụ giáo dục (trường học) Dịch vụ y tế (bệnh viện) Du lịch Phát triển cảng để phục vụ giao thông
Đầu vào từ	Khu vực dịch vụ	Tạo nhu cầu đối với
Viễn thông Giáo dục và đào tạo Dịch vụ kinh doanh: - Dịch vụ CNTT - Nghiên cứu thị trường - Tư vấn quản lý - Thiết kế và đóng gói - Kiến trúc (sự hấp dẫn) - Kỹ thuật (sự hấp dẫn) Xây dựng (sự hấp dẫn) Dịch vụ tài chính Dịch vụ môi trường Vận tải hàng không	Du lịch	Khách sạn và nhà hàng Dịch vụ phân phối Dịch vụ y tế Giải trí, văn hoá, thể thao Dịch vụ giao thông

Bảng A5: Tổng quan các công cụ pháp lý có tác động đến Khu vực dịch vụ của Việt Nam

Phạm vi	Văn bản pháp luật	Có hiệu lực từ	Chú thích
Tất cả các lĩnh vực hoạt động kinh tế	Luật VAT	10/5/1997	
	Luật Thương mại	1997	(Đang xem xét sửa đổi)
	Bộ luật Lao động	2001	
	Pháp lệnh Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng	1/10/1999	
	Luật Doanh nghiệp, Luật DNNN	1995, 1999	
	Pháp lệnh số 08/2003/PL-UBTVQH11	25/2/2003	Trọng tài Thương mại
	Luật Thống kê	17/6/ 2003	
	Quyết định 46/2003/QĐ-TTg	2/4/ 2003	Xoá bỏ nghĩa vụ chuyển đổi bắt buộc đối với thu nhập bằng ngoại tệ cho các công ty dưới mọi hình thức
	Nghị định 27-2003-ND-CP	19/3/2003	Chuyển từ chế độ cấp phép sang cơ chế đăng ký đầu tư, đối với một số hình thức dự án.
	Luật Canh tranh	9/11/2004	
	Pháp lệnh Tiêu chuẩn hoá		(đang được soạn thảo)
	Pháp lệnh về thương mại điện tử		(đang được soạn thảo)
	Luật Thúc đẩy đầu tư trong nước		(đang được sửa đổi và nhập với luật đầu tư nước ngoài)
	Luật Trọng tài kinh tế	2003	
Các hiệp định quốc tế	Luật Thuế xuất nhập khẩu		(đang được soạn thảo)
	Pháp lệnh 41-2002-PL-UBVQH10	25/5/2002	Quy chế tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT)
	Đạo luật cho phép sửa nhiều luật (Omnibus Bill)		(đang được soạn thảo)
	Pháp lệnh về Công nhận và thực hiện các quyết định của trọng tài nước ngoài ở Việt Nam		(đang xem xét sửa đổi và bổ sung)
Đầu tư nước ngoài	Công văn 6842-2004-TC-CST	21/6/ 2004	Các loại cước phí hai giá áp dụng cho người Việt Nam và người nước ngoài sẽ được điều chỉnh theo hướng một mức giá.
	Luật Đầu tư nước ngoài	1987, 1996, 2000	Đang sửa đổi và nhập với Luật Đầu tư trong nước
	Quyết định 146-2003-QĐ-TTg	17/7/ 2003	Nâng tỷ lệ cổ phần của người nước ngoài trong các công ty cổ phần trong nước được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam lên 30% (từ 20%)
Dịch vụ kinh doanh/ chuyên nghiệp: Kế toán	Nghị định 105		Hạn chế tỷ lệ người lao động là người nước ngoài
	Luật Kế toán	17/7/2003	áp dụng đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh công ty nước ngoài và văn phòng đại diện công ty nước ngoài, cá nhân tham gia công tác kế toán, cũng như đối với phần lớn các đơn vị của Việt Nam.
Các dịch vụ kinh doanh/ chuyên nghiệp: Kiểm toán	Nghị định 105-2004-ND-CP	21/4/ 2004	Thay thế Nghị định 07-ND-CP của Chính phủ về Kiểm toán độc lập ngày 29/1/1994.
Các dịch vụ kinh doanh/ chuyên nghiệp: Dịch vụ tư vấn pháp luật	Nghị định 87-2003-ND-CP (thay thế Nghị định 92/1998/ND-CP)	22/7/ 2003	Về hoạt động của các tổ chức luật sư nước ngoài ở Việt Nam, mở rộng phạm vi hoạt động của các công ty luật nước ngoài đáp ứng các yêu cầu của Hiệp định thương mại song phương (BTA).
	Luật Luật gia Việt Nam		(đang được soạn thảo)
Các dịch vụ kinh doanh/ chuyên	Pháp lệnh hành nghề thuốc tư nhân	25/2/2003	

Phạm vi	Văn bản pháp luật	Có hiệu lực từ	Chú thích
ngành: Dịch vụ thuốc men và nha khoa			
Các dịch vụ kinh doanh/ chuyên nghiệp: Dịch vụ thú y	Pháp lệnh Thú y	2003	
Dịch vụ kinh doanh: Nghiên cứu và Phát triển	Nghị định 06/2000/ND-CP	6/3/ 2000	Hợp tác nước ngoài và đầu tư trong các lĩnh vực khám - chữa bệnh, giáo dục và đào tạo, và nghiên cứu khoa học.
Dịch vụ kinh doanh: Bất động sản	Luật Đất đai (sửa đổi)	26/11/2003	
Dịch vụ kinh doanh: Quảng cáo	Pháp lệnh về Quảng cáo	16/11/2001	
Dịch vụ kinh doanh: Dịch vụ tư vấn	Nghị định 87/2002/ND-CP	5/11/ 2002	Cấm các cá nhân cung cấp dịch vụ tư vấn
Thông tin liên lạc: Dịch vụ bưu chính	Pháp lệnh 43-2002-PL-UBTVQH10	25/5/ 2002	áp dụng đối với ngành Bưu chính và Viễn thông, tiến hành cải cách cơ chế độc quyền nhà nước trong lĩnh vực bưu chính và viễn thông theo các cam kết quốc tế của Việt Nam.
	Quyết định 217-2003-QĐ-TTg	27/10/2003	Giảm cước phí bưu chính và viễn thông
Thông tin liên lạc Viễn thông	Pháp lệnh 43-2002-PL-UBTVQH10	25/5/2002	Điều chỉnh ngành Bưu chính và Viễn thông, tiến hành cải cách cơ chế độc quyền nhà nước trong lĩnh vực bưu chính và viễn thông theo các cam kết quốc tế của Việt Nam.
	Quyết định 217-2003-QĐ-TTg	27/10/2003	Giảm cước bưu chính - viễn thông
Dịch vụ xây dựng	Luật Xây dựng	26/11/2003	Các quyền lợi và nghĩa vụ của các tổ chức trong và ngoài nước, và cá nhân đầu tư vào lĩnh vực xây dựng
	Quyết định 87-2004-QĐ-TTg	19/5/2004	Các quy định về quản lý hoạt động của các nhà thầu xây dựng
Dịch vụ phân phối: Dịch vụ đại lý hưởng hoa hồng	Nghị định 27/2003/ND-CP	19/3/2003	
Dịch vụ phân phối: Ủy thác kinh doanh	Điều 9-Nghị định 45/1998/ND-CP	1/7/1998	(Cho đến nay chưa có công cụ pháp lý thống nhất nào về dịch vụ ủy thác kinh doanh)
	Nghị định 63/CP	24/10/1996	
Giáo dục	Luật Giáo dục	1998	Trách nhiệm của Bộ Giáo dục và Đào tạo về các lĩnh vực đào tạo và chuyên môn của các trường dạy nghề/ kỹ thuật và công bố các mục tiêu, chương trình, nội dung và phương pháp đào tạo ở tất cả các cấp.
	Nghị định 29/CP	30/3/1994	
	Nghị định 43/2000/ ND-CP		
	Nghị định 18/2001/ND-CP Nghị định 165/2004/ND-CP	4/5/2001 14/9/2004	
	Nghị định 06/2000/ND-CP	6/3/2000	Hợp tác quốc tế và đầu tư trong các lĩnh vực khám và chữa bệnh, giáo dục và đào tạo, và nghiên cứu khoa học.
	Nghị định 96/CP, Điều 2	7/12/1993	Trách nhiệm của Bộ Lao động, thương binh và xã hội trong quản lý các hoạt động dạy nghề liên quan chặt chẽ đến tạo việc làm.
Dịch vụ môi trường	Pháp lệnh Thuế môi trường		(đang được soạn thảo)
Dịch vụ tài chính: Bảo hiểm	Luật Bảo hiểm Quyết định 175-2003-QĐ-TTg	9/12/2000 29/8/2003	Chiến lược phát triển Thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010
Dịch vụ tài chính: Ngân hàng	Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	12/12/1997	

Phạm vi	Văn bản pháp luật	Có hiệu lực từ	Chú thích
	Luật các tổ chức tín dụng	12/12/1997	
	Nghị định 89/1999/ND-CP	1/9/1999	Thành lập Quỹ Bảo hiểm tiền gửi (Deposit Insurance Agency of Vietnam - DIA)
	Quyết định 546-QĐ-NHNN	1/6/2002	Các ngân hàng thương mại hiện nay có thể tự đưa ra mức lãi suất đối với các khoản vay bằng đồng Việt Nam (Các khoản vay bằng ngoại tệ được phép kể từ giữa năm 2001).
	Thông tư 07-2003-TT-NHNN	19/5/2003	Các điều khoản về bảo đảm an toàn cho các khoản vay từ các tổ chức tín dụng.
Dịch vụ tài chính: Chứng khoán	Nghị định 144-2003-ND-CP	28/11/2003	Về chứng khoán và giao dịch chứng khoán. Hiện cho phép đầu tư nước ngoài vào các quỹ đầu tư chứng khoán và các công ty quản lý quỹ, với một số giới hạn về vốn đóng góp. Niêm yết chứng khoán công khai phải thông qua đăng ký với Ủy ban chứng khoán Nhà nước (SSC)
Dịch vụ y tế, xã hội	Pháp lệnh về hành nghề y tế tư nhân	25/2/2003	
Dịch vụ du lịch, lữ hành	Pháp lệnh Du lịch	8/2/1999	Quản lý du lịch, nguồn lực du lịch, kinh doanh du lịch
Giao thông: Hàng hải services	Luật Hàng hải	1990	(hiện đang xem xét sửa đổi)
	Nghị định 57/2001/ND-CP	2001	Chỉ các tàu biển thuộc sở hữu của Việt Nam
Giao thông: Hàng không	Luật Hàng không dân dụng	1992, 1995	
Giao thông: Các dịch vụ khác	Nghị định 10/2001/ND-CP	2001	Các đại lý vận tải biển phải là 100% sở hữu của Việt Nam
	Thông tư 1011/ 2001/CP-QHQT	2001	Các đại lý vận tải hàng không phải có ít nhất 51% sở hữu của Việt Nam
Lĩnh vực khác: Tiện ích công cộng và dịch vụ năng lượng	Luật Điện lực	2004	

Bảng A6: Một số ví dụ về mục tiêu của các quy định pháp lý

Quy định pháp lý	Lĩnh vực dịch vụ	Những yêu cầu chủ yếu
Giấy phép kinh doanh	Tất cả các doanh nghiệp dịch vụ	Tim tên/ đăng ký Nộp đơn Các văn bản sở hữu
Bảo đảm chất lượng	Dịch vụ chuyên nghiệp	Giấy phép chuyên môn Bảo hiểm trách nhiệm chuyên môn
	Xây dựng	Phiếu chất lượng (performance bond)
	Các tổ chức giáo dục, trạm y tế, bệnh viện, khách sạn, nhà hàng	Chứng chỉ do tổ chức có trách nhiệm cấp
	Ngân hàng, bảo hiểm	Đặt cọc tối thiểu, bảo hiểm đặt cọc
Cấp giấy phép chuyên môn: Ban đầu	Kế toán, kiến trúc sư, nha sĩ, bác sĩ, kỹ sư, luật sư, hộ lý, y tá, nhà vật lý trị liệu, phi công, bác sĩ thú y	Văn bằng Giám sát hoạt động Sát hạch chuyên môn Kiểm tra đạo đức và an toàn
Cấp phép cho các nhà cung cấp dịch vụ khác: Ban đầu	Lái xe tắc xi, hướng dẫn viên du lịch	Sát hạch Kiểm tra an toàn
Gia hạn giấy phép	Tất cả những đối tượng được cấp phép	Đào tạo tiếp tục
Thuế: VAT	Tất cả các doanh nghiệp dịch vụ	Mức giống nhau cho tất cả dịch vụ
Thuế: Thu nhập	Tất cả các doanh nghiệp dịch vụ	Mức thấp hơn cho kinh doanh nhỏ
Chứng nhận quyền sở hữu đối với: Đất đai Xây dựng Tài sản thương mại	Tất cả các doanh nghiệp dịch vụ	Nộp đơn Văn bản cần thiết khác theo quy định

Quy định pháp lý	Lĩnh vực dịch vụ	Những yêu cầu chủ yếu
Tài sản công ty Quyền sở hữu trí tuệ		
Quy định cụ thể việc thế chấp đối với các khoản vay thiết bị	Tất cả các doanh nghiệp	Thiết bị dùng làm tài sản ký quỹ
Quy định cụ thể việc thế chấp đối với các loại tín dụng cho hoạt động thường xuyên	Tất cả các doanh nghiệp	Tài khoản có thu có thể dùng làm tài sản ký quỹ (chiết khấu khoảng 10-25%)
	Các tổ chức kinh doanh dịch vụ nhỏ và vi mô	Chính phủ có thể là người đồng bảo trợ
Chứng nhận chất lượng	Xây dựng	Kiểm tra sản phẩm cuối cùng
	Kế toán; báo cáo tài chính của tất cả các doanh nghiệp theo khuôn khổ được quy định	Kiểm toán độc lập
	Ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán	Kiểm toán độc lập
	Các tổ chức giáo dục, trạm xá, bệnh viện, khách sạn, nhà hàng, thiết bị giao thông vận tải	Kiểm tra hàng năm và cấp lại chứng chỉ
Giám sát nhà cung cấp dịch vụ độc quyền và duy nhất	Tất cả các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền và duy nhất	Độc lập với sự hoạt động Kiểm toán thường xuyên các tiêu chuẩn hoạt động
Thực hiện đánh giá khách quan về các quyết định hành chính về đăng ký kinh doanh	Tất cả các doanh nghiệp	Cung cấp thông tin về tình hình nộp đơn Đáp ứng nhanh nhu cầu về kiểm tra, đánh giá
Thực hiện đánh giá khách quan về những quyết định hành chính về cấp phép chuyên nghiệp	Tất cả các dịch vụ chuyên nghiệp được cấp phép	Cung cấp thông tin về tình hình nộp đơn Đáp ứng nhanh nhu cầu kiểm tra, đánh giá
Thực hiện đánh giá khách quan về các quyết định hành chính về hoạt động kinh doanh, mức thuế áp dụng.	Tất cả các doanh nghiệp	Đáp ứng nhanh nhu cầu kiểm tra, đánh giá Đưa ra các giải pháp phù hợp
Mua sắm công	Tất cả các dịch vụ trừ an ninh quốc phòng	Quá trình đấu thầu hai giai đoạn, tách đề xuất kỹ thuật ra khỏi các đề xuất tài chính Dành một số hợp đồng nhất định cho đấu thầu kinh doanh nhỏ

Bảng A7: Thực trạng một số Hiệp hội ngành dịch vụ ở Việt Nam

	Thành viên hiệp hội quốc tế	Trợ giúp kỹ thuật từ các hiệp hội anh em?	Quy tắc ứng xử/ Điều lệ?	Đào tạo kỹ năng thường xuyên?	Cấp giấy phép hay chứng chỉ cho các thành viên?
Hiệp hội kế toán Việt Nam	IFAC, AFA	Trao đổi thông tin	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội quảng cáo Việt Nam	Hiệp hội quảng cáo châu Á - Thái Bình Dương	Không	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội kiến trúc sư Việt Nam	IAA, UIA	Không	*	Không	Không
Hiệp hội các ngân hàng Việt Nam	Hiệp hội ngân hàng ASEAN	Trao đổi thông tin	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội máy tính Việt Nam	Asocio Witsa	SITF	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội tư vấn kỹ thuật Việt Nam	FIDIC	Australia (ACEA)	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội vận tải biển Việt Nam	Hiệp hội vận tải biển quốc tế, Liên đoàn vận tải biển, AFFA AFFA	IFA	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội bảo hiểm Việt	Hiệp hội bảo hiểm	Không có số liệu	*	Không có	Không có số

	Thành viên hiệp hội quốc tế	Trợ giúp kỹ thuật từ các hiệp hội anh em?	Quy tắc ứng xử/ Điều lệ?	Đào tạo kỹ năng thường xuyên?	Cấp giấy phép hay chứng chỉ cho các thành viên?
Nam	ASEAN			số liệu	liệu
Hiệp hội luật gia Việt Nam	Hiệp hội luật gia dân chủ thế giới, Hiệp hội luật gia châu Á - Thái bình dương, Hiệp hội luật gia sông Mê-kông	Hội luật sư Mỹ, Hội luật gia Australia, Hội luật sư Ca-na-đa, Hội luật gia Ấn Độ, Hội luật gia Pakistan	*	Có	Giấy phép
Tổng hội thuốc và tân dược Việt Nam	MASEAN	Hiệp hội y học Trung Quốc	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội bất động sản Việt Nam	FIABCI	Không	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội kinh doanh chứng khoán Việt Nam	Không có số liệu	Không có số liệu	*	Có	Giấy phép
Hiệp hội du lịch Việt Nam	Hiệp hội du lịch ASEAN	Không	*	Có	Không

* Có các tiêu chí đối với thành viên, nhưng không có điều lệ hoạt động chuyên nghiệp được thực hiện

Bảng A8: Dự báo tỷ trọng trong GDP của một số ngành, xét theo hoạt động kinh tế

Hoạt động kinh tế	Tỷ trọng trong GDP của năm:			
	2000	2005	2010	2020
Nông nghiệp	23,3	19,6	15,8	10,2
Công nghiệp:	35,4	40,6	42,1	39,9
Khai thác mỏ và đá	6,7	5,7	4,3	2,7
Chế tạo	18,8	22,9	24,7	23,8
Tiên ích công cộng	2,3	2,9	3,2	3,0
Xây dựng	7,5	9,1	10,0	10,3
Dịch vụ:	41,3	39,8	42,0	50,0
Bán buôn và bán lẻ	16,3	16,2	15,8	14,9
Khách sạn và nhà hàng	3,2	3,2	3,4	3,7
Giao thông/ vận tải	3,9	3,8	4,6	7,2
Tài chính	2,1	2,1	2,5	4,3
Dịch vụ kinh doanh, bất động sản	4,5	3,9	4,7	8,0
Khoa học và công nghệ	0,6	0,6	0,8	1,3
Hành chính công	2,9	2,6	2,2	1,7
Giáo dục và đào tạo	3,3	3,4	4,1	5,3
Dịch vụ y tế và xã hội	1,4	1,4	1,5	1,6
Văn hoá	0,6	0,5	0,5	0,4
Hoạt động đoàn thể (party activities)	0,1	0,1	0,1	0,1
Dịch vụ cộng đồng	2,1	1,9	1,7	1,6
Dịch vụ tư nhân	0,2	0,2	0,1	0,1
Tổng GDP	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Bảng A.9: Dự báo tăng trưởng GDP trung bình năm, xét theo hoạt động kinh tế

Hoạt động kinh tế	Tăng trưởng trung bình năm			
	2000-05	2005-10	2000-10	2010-20
Nông nghiệp	3,5	4,5	4,0	3,0
Công nghiệp:	10,2	9,8	10,0	7,1
Khai thác mỏ và đá	3,6	3,0	3,3	3,0
Chế tạo	11,5	10,6	11,0	7,3
Tiền ích công cộng	12,1	11,0	11,5	7,0
Xây dựng	11,3	11,0	11,1	8,0
Dịch vụ:	6,4	10,2	8,3	9,5
Bán buôn và bán lẻ	7,0	8,5	7,7	7,0
Khách sạn và nhà hàng	6,7	10,5	8,6	8,5
Giao thông/ vận tải	6,4	13,5	9,9	12,5
Tài chính	7,1	13,5	10,3	13,5
Dịch vụ kinh doanh, bất động sản	4,1	13,5	8,7	13,5
Khoa học và công nghệ	9,2	13,5	11,3	13,5
Hành chính công	4,8	5,0	4,9	5,0
Giáo dục và đào tạo	7,2	13,5	10,3	10,5
Dịch vụ y tế và xã hội	7,1	9,5	8,3	8,5
Văn hoá	5,1	7,0	6,0	5,0
Hoạt động đoàn thể	5,5	5,5	5,5	5,5
Dịch vụ cộng đồng	5,6	6,5	6,0	6,5
Dịch vụ tư nhân	2,5	3,5	3,0	3,0
Tổng GDP	7,2%	9,0%	8,1%	7,7%

Bảng A10: Các dịch vụ kinh doanh là phân ngành “đột phá”

Đề tăng năng lực cạnh tranh, các ngành kinh tế sau....	...cần ít nhất là các dịch vụ kinh doanh sau:
Nông nghiệp	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Nghiên cứu và triển khai Các dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động nông nghiệp Kiểm tra thổ nhưỡng & các dịch vụ thí nghiệm khác Dịch vụ vệ sinh
Chế tạo	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Nghiên cứu và triển khai Thiết kế công nghiệp Thiết kế công trình công nghiệp Dịch vụ đóng gói
Xây dựng	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Nghiên cứu và triển khai các phương pháp và vật liệu mới Dịch vụ kiến trúc Dịch vụ tư vấn thiết kế công trình

Đề tăng năng lực cạnh tranh, các ngành kinh tế sau....	...cần ít nhất là các dịch vụ kinh doanh sau:
	Dịch vụ thiết kế
Công nghệ thông tin & truyền thông (ICT)/Viễn thông	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Nghiên cứu và phát triển (R&D)
Tài chính	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường
Vận tải	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Dịch vụ thiết kế công trình
Du lịch	Dịch vụ kế toán Dịch vụ máy tính Dịch vụ tư vấn Sửa chữa và bảo trì thiết bị Thuê và thuê mua thiết bị Dịch vụ pháp lý Nghiên cứu thị trường Quảng cáo Dịch vụ hội nghị hội thảo Dịch vụ y tế, nha khoa và y tá Dịch vụ phiên dịch

Bảng A11: Các dự án cần tài trợ từ phía nước ngoài

Chủ đề	Nghiên cứu cần thiết	Dự án thí điểm cần thiết
Mở rộng mạng lưới viễn thông trên phạm vi toàn quốc, gồm hệ thống băng thông rộng, không dây và vệ tinh		Chính phủ điện tử, y tế điện tử, và học tập qua mạng/ đào tạo từ xa đối với các cộng đồng nông thôn.
Nâng cao mức sẵn có của vốn khởi nghiệp và tăng trưởng	Làm thế nào để bảo đảm rằng chính phủ có đủ nguồn vốn cần thiết để cho người nghèo vay với lãi suất tối thiểu	
Giới doanh nhân trong dịch vụ, ví dụ như dịch vụ chuyên nghiệp, dịch vụ IT, dịch vụ R&D và thử nghiệm kỹ thuật, sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị, những dịch vụ có thể làm tăng giá trị gia tăng trong chế tạo (hậu cần, thiết kế sản xuất, đóng gói, kiểm tra chất lượng) và dịch vụ làm tăng giá trị gia tăng trong nông nghiệp (dịch vụ thú y, phân tích		Chương trình cung cấp dịch vụ huấn luyện và đào tạo cho các dịch vụ kinh doanh chất lượng xuất khẩu, hướng vào những cử nhân mới tốt nghiệp mà chưa có việc làm, và cung cấp chương trình ITC về “Quản lý dịch vụ cho cạnh tranh toàn cầu” và đào tạo tiếng Anh, với các biện pháp khuyến khích nhằm đem lại lợi nhuận trong khoảng 2 năm và tạo ra ít nhất 3 việc làm mới

đất, nông học...)		
Nâng cao kỹ năng phát âm và hiểu tiếng Anh thương mại		Chương trình phát triển chuyên ngành bắt buộc đối với các giáo viên dạy tiếng Anh, do các giáo viên bản ngữ giảng dạy.
Tăng cường kỹ năng và kiểm soát chất lượng của các nhà cung cấp dịch vụ		Hỗ trợ các hiệp hội công nghiệp dịch vụ cung cấp dịch vụ giáo dục thường xuyên và đào tạo kỹ năng cho các thành viên.
Phát triển lao động có kỹ năng cho các doanh nghiệp dịch vụ	Đánh giá các kỹ năng hiện nay và các mối quan tâm nghề nghiệp của lực lượng lao động Việt Nam, chú trọng đặc biệt tới những người thất nghiệp hoặc thiếu việc làm.	Dự án gồm ba giai đoạn: 1. Khuyến khích các cử nhân mới tốt nghiệp chưa có việc làm thành lập các công ty dịch vụ. 2. Cung cấp dịch vụ đào tạo kỹ năng văn phòng và nhập/ quản lý dữ liệu cho lao động từ nông thôn ra thành thị. 3. Tạo ra các dịch vụ văn phòng sau giờ làm việc, được đào tạo phù hợp - có thể liên kết với công viên IT ở thành phố HCM.
Nâng cao chất lượng quản lý và giám sát.	Phân tích các lý do dẫn đến sự yếu kém trong các kỹ năng quản lý và giám sát	
Nâng cao chất lượng các dịch vụ hậu cần	Phân tích chuỗi giá giá trị của các dịch vụ hậu cần và các cơ hội hội nhập và tăng cường hiệu quả	
Tăng cường năng lực xuất khẩu dịch vụ	Tiến hành nghiên cứu về năng lực xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam liên quan tới phương thức cung và thị trường xuất khẩu	Hỗ trợ các hiệp hội công nghiệp dịch vụ và các thể chế đào tạo, cung cấp các mô-đun "Xuất khẩu dịch vụ thành công" của ITC.

Bảng A12: Tóm tắt một số ngành dịch vụ được đặt lộ trình theo GATS, BTA, và GATS

Ngành dịch vụ	AFAS	VN-US BTA	GATS (có điều kiện)
Dịch vụ kinh doanh: chuyên nghiệp:			
Dịch vụ pháp lý		*	*
Kế toán và kiểm toán	*	*	*
Dịch vụ kiến trúc	*	*	*
Dịch vụ kỹ thuật	*	*	*
Quy hoạch đô thị và thiết kế cảnh quan			*
Dịch vụ thuốc men và nha sĩ		*	*
Dịch vụ thú y			*
Dịch vụ kinh doanh: Máy tính		*	*
Dịch vụ kinh doanh: Nghiên cứu và phát triển			*
Dịch vụ kinh doanh khác:			
Quảng cáo		*	*
Nghiên cứu thị trường		*	*
Tư vấn quản lý		*	*
Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp			*
Dịch vụ hỗ trợ khai thác mỏ			*
Dịch vụ hỗ trợ ngành chế tạo			*
Bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị			*
Truyền thông: dịch vụ viễn thông	*	*	*
Truyền thông: dịch vụ nghe – nhìn		*	*
Xây dựng	*	*	*
Phân phối		*	*
Giáo dục:			
Giáo dục bậc cao (kỹ thuật, khoa học tự nhiên, công nghệ)		*	
Giáo dục bậc cao			*
Giáo dục dành cho người lớn			*
Đào tạo tiếng Anh			*
Dịch vụ tài chính		*	*
Y tế: dịch vụ bệnh viện		*	*
Dịch vụ du lịch và lữ hành			
Khách sạn và nhà hàng	*	*	*
Các đại lý du lịch và tổ chức tour du lịch		*	*
Giải trí/ văn hoá: Giải trí			*
Giao thông: Dịch vụ hàng hải			
Hành khách	*		*
Vận tải hàng hoá			*
Thuê tàu và thủy thủ	*		
Giao thông: Đường sông			
Vận chuyển hành khách và hàng hoá			*
Giao thông: Dịch vụ hàng không			
Marketing và bán hàng	*		*
Hệ thống đặt mua qua máy tính	*		*
Sửa chữa và bảo dưỡng máy bay	*		*
Thuê máy bay	*		
Vận chuyển hành khách và hàng hoá			*
Giao thông: Đường bộ			
Hành khách và hàng hoá			*
Giao thông: Dịch vụ phụ thuộc			
Kho hàng và xếp hàng vào kho			*
Chở hàng			*

Phụ lục B

Trách nhiệm của các Bộ đối với các ngành dịch vụ

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Bộ hoặc Ủy ban														
		Nông nghiệp	Xây dựng	Văn hoá & thông tin	Giáo dục	Tài chính	Thuỷ sản	Y tế	Tư pháp	Tài nguyên & Môi	Bưu chính & Viễn thông	KH&CN	Thể thao	Du lịch	Thương mại	Giao thông
Các dịch vụ kinh doanh	Dịch vụ pháp lý								*							
	Kế toán và kiểm toán					*										
	Dịch vụ kiến trúc	*	*													*
	Dịch vụ kỹ thuật	*	*													*
	Quy hoạch đô thị		*													*
	Dịch vụ thuốc men và nha khoa							*								
	Dịch vụ thú y	*						*								
	Y tá và hộ lý							*								
	Tư vấn máy tính							*				*	*			
	Phát triển phần mềm				*							*	*			
	Xử lý dữ liệu											*	*			
	Dịch vụ dữ liệu cơ sở				*	*					*	*	*		*	
	Nghiên cứu và phát triển	*	*		*		*	*				*	*			*
	Dịch vụ bất động sản	*	*								*			*		*
	Quản lý tài sản									*	*					
	Thuê và cho thuê thiết bị	*	*			*	*					*	*			*
	Quảng cáo			*								*			*	
	Nghiên cứu thị trường	*													*	
	Tư vấn quản lý															
	Phân tích và kiểm định kỹ thuật	*	*									*	*			*
	Dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp	*														
	Dịch vụ hỗ trợ đánh bắt cá	*						*			*					
	Dịch vụ hỗ trợ khai thác mỏ		*								*					*
	Dịch vụ hỗ trợ công nghiệp chế tạo															
Dịch vụ hỗ trợ cung cấp/ phân phối năng lượng		*														
Thay thế và cung cấp nhân sự		*			*										*	
Thanh tra và an toàn																

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Bộ hoặc Ủy ban														
		Nông nghiệp	Xây dựng	Văn hoá & thông tin	Giáo dục	Tài chính	Thủy sản	Y tế	Tư pháp	Tài nguyên & Môi	Bưu chính & Viễn thông	KH&CN	Thể thao	Du lịch	Thương mại	Giao thông
	Dịch vụ khoa học và kỹ thuật	*	*				*					*	*			*
	Sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị	*	*									*	*			*
	Dịch vụ xây dựng - làm sạch	*	*									*			*	*
	Dịch vụ ảnh			*						*						
	Dịch vụ đóng gói	*	*												*	*
	In ấn, xuất bản	*	*	*	*	*						*	*		*	*
	Dịch vụ dịch thuật			*	*				*						*	
	Dịch vụ thông thường (convention services)												*	*		
Thông tin liên lạc	Dịch vụ bưu chính											*				
	Dịch vụ chuyển phát tin											*				*
	Viễn thông											*				
	Dịch vụ Internet			*								*	*			
	Dịch vụ nghe - nhìn			*								*				
Xây dựng	[tất cả các giai đoạn]	*	*				*						*	*	*	*
Phân phối	Dịch vụ đại lý hưởng hoa hồng	*	*					*				*	*		*	*
	Dịch vụ bán buôn	*	*				*	*				*	*		*	*
	Dịch vụ bán lẻ						*	*						*	*	
	Dịch vụ uỷ thác đặc quyền						*							*	*	
Giáo dục	Giáo dục tiểu học				*											
	Giáo dục trung học				*											
	Giáo dục bậc cao				*											
	Giáo dục dành cho người lớn tuổi				*											
	Đào tạo nghệ	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	Dịch vụ phát triển nghề nghiệp				*											
	Dịch vụ phát triển chương trình đào tạo				*											
	Dịch vụ hành chính/ quản trị giáo dục				*											
Môi trường	Dịch vụ thoát nước									*						*
	Dịch vụ quản lý/ xử lý chất thải									*						*
	Dịch vụ vệ sinh									*						*

Tiêu chí GATS	Dịch vụ	Bộ hoặc Ủy ban														
		Nông nghiệp	Xây dựng	Văn hoá & thông tin	Giáo dục	Tài chính	Thủy sản	Y tế	Tư pháp	Tài nguyên & Môi	Bưu chính & Viễn thông	KH&CN	Thể thao	Du lịch	Thương mại	Giao thông
	Đánh giá tác động môi trường	*					*			*						
Dịch vụ tài chính	Bảo hiểm					*					*					
	Ngân hàng					*					*					*
	Chứng khoán					*										
	Quản lý tài sản					*										
Dịch vụ chăm sóc sức khỏe và xã hội	Dịch vụ bệnh viện							*								
	Dịch vụ cấp cứu							*								
	Dịch vụ chăm sóc lâu dài							*								
	Dịch vụ nước khoáng							*					*			
Dịch vụ giải trí/ văn hoá/ thể thao	Dịch vụ giải trí			*												
	Dịch vụ đưa tin			*												
	Dịch vụ văn hoá			*							*			*		
	Dịch vụ vui chơi (nghỉ ngơi)			*										*		
	Dịch vụ thể thao											*				
Du lịch và các dịch vụ liên quan	Khách sạn/ nhà hàng	*	*		*		*	*			*			*	*	*
	Dịch vụ du lịch lữ hành	*	*	*	*									*	*	*
	Tổ chức chương trình du lịch													*		
	Dịch vụ hướng dẫn viên du lịch													*		
Dịch vụ giao thông vận tải	Vận tải biển															*
	Vận tải hàng không															*
	Giao thông đường bộ		*				*									*
	Kho tàng, bến bãi	*	*				*				*			*	*	*
	Môi giới hải quan					*								*	*	*
	Vận chuyển hàng hoá (freight forwarding)															*
Dịch vụ khác	Cung cấp tiện ích									*						

Các vấn đề chính sách:

- Bộ Kế hoạch và Đầu tư – chính sách thương mại dịch vụ
- Bộ Công nghiệp – chính sách công nghiệp; các biện pháp khuyến khích
- Bộ Khoa học và Công nghệ – tiêu chuẩn kỹ thuật, quyền sở hữu trí tuệ

Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – tạo việc làm ở các vùng nông thôn; tín dụng vi mô
Bộ Lao động – việc làm
Bộ Tài nguyên và Môi trường – sử dụng đất đai