

Khu vực dịch vụ trong điều kiện tự do hóa thương mại dịch vụ: kinh nghiệm quốc tế và gợi ý chính sách cho Việt Nam

NGUYỄN CHIẾN THẮNG

Kinh nghiệm các nước đang phát triển cho thấy, phát triển khu vực dịch vụ trong điều kiện tự do hóa thương mại dịch vụ đòi hỏi Chính phủ phải có những chính sách trong nước hỗ trợ nhằm khai thác một cách tối đa những lợi ích của quá trình tự do hóa đối với nền kinh tế. Dưới đây là các chính sách hỗ trợ quan trọng rút ra từ kinh nghiệm phát triển khu vực dịch vụ của các nước đang phát triển, trên cơ sở đó đưa ra một số gợi ý chính sách cho Việt Nam trong bối cảnh thực hiện cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

1. Kinh nghiệm các nước đang phát triển

1.1. Chính sách cạnh tranh và quy định trong nước (regulation)

Tự do hóa thương mại đối với ngành viễn thông, vận tải và các ngành mạng lưới khác (network) trước hết đòi hỏi rằng, việc mở cửa cho cạnh tranh phải đi kèm với *cải cách hệ thống các quy định hỗ trợ cạnh tranh*. Nguyên tắc chung của những cải cách như vậy là tách biệt thị trường đối với hạ tầng mạng ra khỏi thị trường các dịch vụ được cung cấp trên mạng này.

Do mạng thường mang đặc điểm độc quyền, một số biện pháp như đấu giá giấy phép (license) kết hợp với quy định khung giá và các quy định không phân biệt đối xử cần được sử dụng để kiểm soát có hiệu quả phân mảnh thị trường này. Phân mảnh thị trường còn lại là dịch vụ cung cấp trên mạng hạ tầng được mở cửa cho cạnh tranh, tuy nhiên phải chịu sự kiểm soát chặt chẽ của cơ quan cạnh tranh.

Việc thiếu những cải cách theo hướng đảm bảo môi trường cạnh tranh hiệu quả như trên

sẽ hạn chế những lợi ích mà tự do hóa mang lại đối với nền kinh tế.

Một số nghiên cứu sử dụng số liệu của nhiều nước đang phát triển cho thấy tầm quan trọng của chính sách cạnh tranh hiệu quả và vai trò của quy định nhà nước. Chẳng hạn đối với *tư nhân hóa*, sử dụng số liệu về dịch vụ viễn thông của 30 nước Châu Phi và Mỹ Latinh trong giai đoạn 1984-1997, Wallsten (2001) thấy rằng, cạnh tranh có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận dịch vụ và giảm giá điện thoại, tuy nhiên chỉ tư nhân hóa không lại tác động tiêu cực đến khả năng kết nối. Một nghiên cứu gần đây là Zhang, Parker và Kirpatrick (2002) khi mô hình hóa tác động của quá trình tư nhân hóa các doanh nghiệp sản xuất điện tại 51 nước đang phát triển trong thời gian từ 1985-2000 cũng đưa ra kết luận là cạnh tranh làm tăng tiếp cận dịch vụ, mở rộng năng lực và làm tăng năng suất lao động, trong khi đó tác động của bản thân yếu tố tư nhân hóa lại không có ý nghĩa thống kê. Fink, Matoo và Rathindran (2002) sử dụng số liệu dịch vụ viễn thông của 86 nước đang phát triển trong giai đoạn 1985-1999 cho thấy, những cải cách chính sách nào kết hợp cả tư nhân hóa và chính sách cạnh tranh hiệu quả thì mang lại lợi ích nhiều hơn là chỉ có tư nhân hóa không.

Kinh nghiệm của nhiều nước cũng cho thấy rằng, chỉ mở cửa cho doanh nghiệp nước ngoài mà không đi kèm với việc tăng cường quy định của Nhà nước sẽ làm giảm lợi ích thu được từ quá trình tự do hóa. Cải cách *ngành viễn thông* của Nam Phi là một ví dụ rõ nét về việc chỉ mở cửa thị trường cho doanh

Nguyễn Chiến Thắng, ThS, Viện Kinh tế Việt Nam.

nghiệp nước ngoài mà không khuyến khích cạnh tranh, đã không làm giảm giá dịch vụ, mà trái lại chỉ làm tăng lợi nhuận của các công ty trong nước và nước ngoài đang chi phối thị trường (Hodge, 1999). Điều này ảnh hưởng tiêu cực đến người sử dụng dịch vụ, cũng như các ngành sử dụng đầu vào dịch vụ viễn thông. Cũng tại Nam Phi, trong *ngành dịch vụ hàng không*, việc thiếu một thiết chế cạnh tranh đã buộc nhiều công ty trong nước phải rút lui khỏi thị trường trước chính sách tháo tung thị trường bằng giá của các công ty nước ngoài có nhiều tiềm lực hơn. Đối với các *dịch vụ tài chính* là những dịch vụ có đặc điểm tích tụ cao dưới sự chi phối của một số tập đoàn tài chính mạnh trên thế giới, xu hướng chi phối thị trường mang tính độc quyền của các công ty nước ngoài là rõ nét tại nhiều nước phát triển. Chẳng hạn, tại Namibia sự chi phối của các ngân hàng nước ngoài, đặc biệt là của Nam Phi đã khiến cho chi phí dịch vụ tài chính trở nên đắt đỏ (Nepru, 1998). Tại Kenya các ngân hàng nước ngoài đã cấu kết với nhau dưới dạng cartel để thỏa thuận lãi suất cho vay cao đối với khách hàng gây ảnh hưởng tiêu cực đến đầu tư của nền kinh tế (Stichelle, 2004). Mêhicô cũng là một ví dụ về sự chi phối của các ngân hàng nước ngoài trong môi trường thiếu thiết chế cạnh tranh hiệu quả. Trong khuôn khổ chương trình cải cách cũng như Hiệp định NAFTA ký với Mỹ và Canada, một lượng lớn các ngân hàng nước ngoài đã đổ bộ vào Mêhicô. Tính đến năm 2004, 5 ngân hàng nước ngoài đã chiếm đến 83% tài sản ngân hàng của Mêhicô. Những ngân hàng này đã thao túng thị trường tài chính với phí dịch vụ cao và chỉ tập trung cho vay những tập đoàn lớn của nước ngoài đang hoạt động trên đất Mêhicô, làm thu hẹp lượng tín dụng dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước (Schulze, 2006).

Hiểu rõ tầm quan trọng của chính sách cạnh tranh và quy định có hiệu quả từ phía chính phủ dưới tác động của tự do hóa, nhiều nước phát triển đã bắt đầu có những bước đi cụ thể theo hướng này. Chẳng hạn, một số nước Châu Phi như Burundi, Ghana, Guinea,

Madagascar, Mauritius, Namibia, Nigeria, Nam Phi, Tanzania, và Uganda từ đầu những năm 1990 đã bắt đầu kết hợp việc mở cửa cho doanh nghiệp nước ngoài vào các *ngành cơ sở hạ tầng*, đặc biệt là viễn thông, với quá trình tư nhân hóa và xóa bỏ tình trạng độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước (Bankole 2004). Aentina là một ví dụ thành công trong *dịch vụ cảng biển* khi biết kết hợp chính sách mở cửa cho đầu tư nước ngoài, khu vực tư nhân trong nước với chính sách cạnh tranh hiệu quả trong thập kỷ 1990. Chính sách tổng thể này đã biến hệ thống cảng biển của Aentina từ chỗ đắt nhất của Châu Mỹ Latinh thành những cảng biển rẻ nhất của khu vực (WB, 2002).

Một số nước, tuy không xóa bỏ hoàn toàn độc quyền của các doanh nghiệp nhà nước, nhưng cũng đi theo hướng tăng cường thể chế cạnh tranh và vai trò quản lý của nhà nước bằng cách tách chức năng kinh doanh ra khỏi chức năng quản lý của cơ quan quản lý để tránh tình trạng "vừa đá bóng, vừa thổi còi", sau đó tiến tới thành lập *cơ quan quản lý độc lập* (Independent Regulating Agency). Trung Quốc đã tách chức năng quản lý và kinh doanh đối với ngành viễn thông vào năm 2004 và hiện nay đang hướng tới việc thành lập cơ quan quản lý độc lập. Ấn Độ cũng đã thành lập riêng một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông tách ra khỏi cơ quan quản lý nhà nước vào năm 1999 và thành lập cơ quan quản lý độc lập trước đó vào năm 1997. Nước này cũng đã thành lập cơ quan quản lý độc lập trong *ngành dịch vụ cảng biển* và đang hướng tới việc lập ra thể chế này đối với các ngành dịch vụ mạng lưới khác như: giao thông đường bộ, đường sắt và dịch vụ năng lượng (mạng lưới phân phối).

Cơ quan quản lý độc lập là một thể chế được áp dụng nhiều và có hiệu quả tại các nước phát triển đối với các lĩnh vực "cạnh tranh không hoàn hảo" như các ngành dịch vụ công ích. Tuy nhiên đối với các nước đang phát triển, đây là một kinh nghiệm hoàn toàn mới, do vậy còn có nhiều khó khăn trong việc áp dụng. Việc xung đột về mặt quyền lợi giữa

cơ quan quản lý độc lập với các cơ quan quản lý trước đây là không tránh khỏi do năng lực quản lý của chính phủ còn yếu và những liên kết lợi ích giữa cơ quan quản lý nhà nước với khu vực kinh doanh vẫn còn mạnh mẽ, ví dụ như trường hợp của Ấn Độ là mâu thuẫn giữa cơ quan quản lý viễn thông (Cơ quan quản lý độc lập) và Bộ Viễn thông (WB 2004).

1.2. Xử lý vấn đề thông tin bất đối xứng

Chính sách này liên quan đến các ngành *dịch vụ trung gian và các dịch vụ có hàm lượng tri thức cao như: tài chính, y tế, giáo dục, dịch vụ chuyên môn, v.v.* Những ngành này có đặc điểm là người sử dụng dịch vụ thường không được thông báo đầy đủ về đặc trưng thực sự của người cung cấp dịch vụ. Do vậy, khách hàng không dễ dàng đánh giá trình độ chuyên môn của bác sĩ và luật sư, sự an toàn của dịch vụ vận tải, sự lành mạnh của ngân hàng và dịch vụ bảo hiểm. Trong trường hợp này, việc điều tiết *những yếu tố đầu vào* của nhà cung cấp dịch vụ là điều cần thiết. Chẳng hạn, các ngân hàng phải đáp ứng một ngưỡng nhất định về tính lành mạnh tài chính, các chuyên gia phải đáp ứng một ngưỡng trình độ nhất định, các phương tiện vận tải phải đáp ứng tiêu chuẩn an toàn tối thiểu, v.v.

Đối với *tự do hóa dịch vụ tài chính*, kinh nghiệm tự do hóa tài chính tại Châu Mỹ Latinh (Argentina, Mêhicô) và khủng hoảng tài chính Châu Á cho thấy, trước khi tự do hóa tài khoản vốn - một hình thức của thương mại qua biên giới (Mode 1), *cần thiết phải có các biện pháp điều tiết nhà nước đảm bảo tính lành mạnh tài chính của hệ thống tài chính trong nước như: ngân hàng, thị trường chứng khoán, các tổ chức tín dụng.* Chẳng hạn các quy định về kiểm soát luồng vốn nước ngoài ngắn hạn, kiểm soát tỷ lệ tham gia cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các tổ chức tín dụng, kiểm soát việc huy động và cho vay đồng nội tệ của ngân hàng nước ngoài, v.v.

Bên cạnh một số nguyên nhân khác như quản trị công ty yếu, chính sách tỷ giá thiếu linh hoạt, thị trường "bong bóng" bất động sản, một nguyên nhân trung tâm của khủng

hoảng tài chính tại 4 nước ASEAN là Thái Lan, Indônêxia, Philippin, và Malaixia là thiếu một hệ thống quy định và giám sát có hiệu quả hệ thống tài chính trong nước, cũng như khả năng kiểm soát luồng vốn ngắn hạn. Mặc dù một số nước như Thái Lan có áp dụng các quy định Basel 1 (các tiêu chuẩn về an toàn vốn của các tổ chức tín dụng) trước khi khủng hoảng xảy ra, nhưng việc áp dụng tiêu chuẩn quốc tế này chỉ mang tính hình thức, nên việc đánh giá tình trạng lành mạnh tài chính của các ngân hàng (tình trạng nợ xấu) không chính xác, góp phần vào khủng hoảng tài chính năm 1997 (Menkhoff và Suwanaporn, 2007). Các mối quan hệ thân quen giữa các tổ chức tín dụng với giới chính quyền ở các nước Philippin, Indônêxia, sự nâng đỡ của chính quyền Malaixia đối với khu vực kinh doanh của người Mã Lai đã phá vỡ các nguyên tắc thận trọng tài chính của hệ thống ngân hàng. Sau khủng hoảng, các nước chịu tác động đã phải tăng cường các hoạt động điều tiết, giám sát tài chính. Các ngân hàng áp dụng chặt chẽ hơn các nguyên tắc an toàn vốn của Basel 1 và đang hướng tới áp dụng Basel 2 vào năm 2008, 2009. So với năm khủng hoảng 1997, hiện nay hệ thống ngân hàng và thị trường chứng khoán của các nước trên phát triển hơn cả về chiều rộng và chiều sâu với ít sự méo mó hơn, minh bạch và được giám sát tốt hơn.

Tuy không bị tác động (do không mở cửa tài khoản vốn), nhưng với bài học của các nước trên, hai nền kinh tế mới nổi là Trung Quốc và Ấn Độ cũng có những chương trình cải cách hệ thống tài chính của mình theo hướng tăng cường hệ thống giám sát, áp dụng các nguyên tắc thận trọng tài chính của Basel trước khi có những bước đi xa hơn trong việc tự do hóa tài khoản vốn (Mundle 2004).

Đối với các lĩnh vực khác như: y tế, giáo dục, dịch vụ chuyên môn, tự do hóa đã làm gia tăng đầu tư nước ngoài (Mode 3) trong các ngành Y tế, Giáo dục, cũng như dòng di chuyển các chuyên gia trong các ngành dịch vụ chuyên môn (Mode 4). Ví dụ, trong khu vực ASEAN, Xingapo và Thái Lan là những nước

dầu tư ra bên ngoài trong lĩnh vực y tế. Tập đoàn đầu tư lớn nhất của Xingapo trong lĩnh vực y tế là Parkway Group Healthcare thành lập các bệnh viện liên doanh tại một số nước như Ấn Độ, Indônêxia, Malaixia, Sri Lanka, và Anh. Bệnh viện Bumrungrad Hospital của Thái Lan thành lập các liên doanh tại Philippin và có các hợp đồng hợp tác với Bangladesh, Miến Điện. Bệnh viện Bangkok Hospital lập 12 chi nhánh tại Đông Nam Á và Nam Á, chủ yếu tại các thành phố du lịch.

Bên cạnh đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực y tế, các nước Đông Nam Á cũng tích cực phát triển lực lượng nhân viên y tế (y tá và hộ sinh) sang làm việc tại các nước trong vùng như ngoài khu vực. Philippin và Indônêxia là hai nước xuất khẩu nhân viên y tế lớn nhất trên thế giới. Các nước này xuất khẩu nhân viên y tế sang các nước trong khu vực ASEAN như Malaixia, Xingapo, Thái Lan và một số nước ở ngoài khu vực như Ai len, Cô oét, Libya, Ả Rập Xê Út, Tiểu vương quốc Ả rập thống nhất, Anh và Hoa Kỳ.

Sự gia tăng hai hình thức thương mại dịch vụ y tế trên đòi hỏi phải có các quy định trong nước chặt chẽ kiểm soát chất lượng các dịch vụ do các công ty nước ngoài cung cấp, đồng thời "hài hòa hóa" các quy định trong nước giữa các nước với nhau thông qua Hiệp định Thừa nhận lẫn nhau. Đối với Mode 3, các bệnh viện nước ngoài tại tất cả các nước ASEAN đều phải tuân thủ các quy định trong nước, bao gồm các quy định về vị trí và diện tích tối thiểu, tiêu chuẩn thiết bị y tế, chất lượng nhân viên y tế, các phương tiện cấp cứu và các yêu cầu khác. Những quy định này thường áp dụng chung cho cả các bệnh viện trong nước cũng như ngoài nước. Còn đối với các quy định dành cho các nhân viên y tế nước ngoài theo Mode 4, thông thường các cơ quan quản lý trong nước yêu cầu các bác sỹ và y tá nước ngoài có trình độ ít nhất cũng như các bác sỹ và y tá trong nước. Chẳng hạn Thái Lan yêu cầu các bác sỹ nước ngoài phải thi chuyên môn bằng tiếng Thái và điều này đã hạn chế các bác sỹ nước ngoài vào làm việc tại Thái Lan. Từ năm 1985 chỉ có 7 bác sỹ nước

ngoài vượt qua được kỳ thi này và được nhận giấy phép hành nghề. Tại Philippin, yêu cầu của cơ quan quản lý cũng chặt chẽ như vậy khi bắt buộc các nhân viên y tế nước ngoài phải trải qua "kỳ thi chứng chỉ quốc gia" và ngoài ra phải có ít nhất 3 năm sống tại Philippin trước khi thi. Tại Malaixia, bác sỹ nước ngoài phải có ít nhất 5 năm kinh nghiệm tại các bệnh viện có uy tín do Bộ Y tế công bố (Fink và Arunodochai, 2005).

Đối với bất kỳ nước nào, việc có những quy định điều tiết các dịch vụ y tế hay giáo dục nhập khẩu từ nước ngoài là một điều thông thường, vì đây là những ngành dịch vụ xã hội có tác động đến toàn thể người dân. Tuy nhiên vấn đề đặt ra đối với các nước là cần phải thiết kế các quy định như thế nào để những quy định đó không quá mức cần thiết, trở thành rào cản đối với các hoạt động thương mại dịch vụ này. Hiện nay hầu hết các nước đều đồng ý với quan điểm cho rằng hợp tác khu vực về hài hòa hóa các quy định, cũng như việc công nhận lẫn nhau các quy định trong nước là cần thiết để thúc đẩy thương mại dịch vụ trong các lĩnh vực này. Các nước ASEAN đã có những bước tiến theo hướng này. Chẳng hạn, Hiệp định Thừa nhận lẫn nhau trong lĩnh vực dịch vụ kỹ thuật (engineering) ký năm 2005, dịch vụ y tá năm 2006 và đang có những nỗ lực hiện thực hóa các mục tiêu của "Lộ trình hội nhập dịch vụ y tế ASEAN" ký năm 2004. Tuy nhiên hiện thực hóa các mục tiêu của các thỏa thuận này là không dễ dàng khi tính đến những khác biệt giữa các nước ASEAN về mức độ các quy định cũng như trình độ phát triển.

1.3. Mục tiêu xã hội trong tiếp cận dịch vụ

Mục tiêu xã hội trong việc đảm bảo khả năng tiếp cận các dịch vụ cơ bản như: vận tải, viễn thông, điện, nước, y tế, giáo dục và dịch vụ tài chính đối với nhóm người thu nhập thấp hoặc nhóm người sống ở vùng sâu vùng xa luôn được đặt ra đối với bất kỳ một quốc gia nào. Việc cung cấp dịch vụ phổ cập như vậy có thể được thực hiện thông qua cơ chế *trợ cấp chéo* (cross-subsidization) là một hình thức được nhiều nước áp dụng. Tuy nhiên, xu

hướng xóa bỏ độc quyền trong khuôn khổ tự do hóa dịch vụ đồng nghĩa với sự chấm dứt của trợ cấp chéo, bởi vì các doanh nghiệp không còn quyền lực độc quyền để có thể tạo ra các khoản lợi nhuận siêu ngạch ở một số phân đoạn thị trường nhất định để bù lỗ cho các phân đoạn thị trường khác. Ở đây, phân đoạn thị trường có thể theo khu vực địa lý hoặc theo loại hình dịch vụ. Chẳng hạn, sau khi tự do hóa dịch vụ, ngân hàng không thể tiếp tục áp dụng lãi suất cho vay cao ở thành phố để bù lỗ cho lãi suất thấp áp dụng đối với các đối tượng vay ở nông thôn, hoặc các công ty viễn thông không thể tiếp tục áp dụng giá cước cao đối với dịch vụ điện thoại quốc tế để bù cho giá cước thấp đối với dịch vụ nội hạt.

Mở cửa cho đầu tư nước ngoài cũng góp phần làm gia tăng sự mất cân đối thị trường vì các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài sẽ tập trung đầu tư vào các phân đoạn thị trường có lợi nhuận cao, trong khi bỏ ngỏ thị trường nông thôn và nhóm người có thu nhập thấp. Kinh nghiệm của Mêhicô cho thấy, các ngân hàng nước ngoài đầu tư vào nước này chỉ tập trung cho vay đối với các tập đoàn xuyên quốc gia đang hoạt động tại đây mà không chú ý đến khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kinh nghiệm của Trung Quốc sau khi mở cửa cũng cho thấy, các ngân hàng nước ngoài tập trung cho vay các công ty liên doanh nước ngoài có bảng kế toán lành mạnh, còn các phân mảng thị trường khác có lợi nhuận thấp và rủi ro cao dành cho các ngân hàng trong nước. Điều này đặt ra vấn đề là làm thế nào để đảm bảo phổ cập dịch vụ đối với những phân đoạn thị trường lợi nhuận thấp (hoặc không có lợi nhuận) như vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa, nhóm người thu nhập thấp khi công cụ trợ cấp chéo không thể áp dụng được nữa. Theo kinh nghiệm của các nước, ngoài trợ cấp chéo, việc đảm bảo dịch vụ phổ cập có thể được thực hiện theo ba cách. *Thứ nhất*, nghĩa vụ dịch vụ phổ cập có thể được áp dụng cho các công ty mới tham gia thị trường một cách không phân biệt. Ví dụ, ở một số nước các nghĩa vụ dịch vụ phổ cập là một phần trong điều kiện cấp phép cho những người mới tham gia vào mạng điện thoại và vận tải. Chẳng hạn, Ấn Độ yêu cầu

các nhà khai thác điện thoại mới, cũng như đang hoạt động phải có trách nhiệm xây dựng đường dây điện thoại cố định tại vùng nông thôn trong thời gian nhất định, còn Nam Phi lại yêu cầu các nhà khai thác dịch vụ di động phải xây dựng mạng lưới điện thoại di động tại vùng khó khăn để đổi lại việc được cấp giấy phép (Trịnh Anh Đào, 2004). *Thứ hai*, một số nước khác, ví dụ Chilê, lại dựa vào công cụ ngân sách như Quỹ dịch vụ phổ cập được phân bổ thông qua đấu thầu cạnh tranh để mở rộng dịch vụ điện thoại cơ bản cho các vùng nông thôn (Wellenius 1997). *Thứ ba*, tài trợ cho người tiêu dùng thay vì cho người cung cấp dịch vụ. Một số chính phủ đã thử nghiệm phương pháp này cho giáo dục và dịch vụ năng lượng như Mêhicô, Ấn Độ, Kenya, Colombia (UNCTAD 2006). Cơ chế này có những lợi thế sau: nhằm trực tiếp hơn vào đối tượng cần dịch vụ và không có khả năng trả tiền cho dịch vụ đó; tránh được những méo mó phát sinh do định giá dịch vụ thấp nhằm đảm bảo khả năng tiếp cận; không phân biệt đối xử giữa các nhà cung ứng.

1.4. Ứng phó với sự cạnh tranh của doanh nghiệp nước ngoài

Tự do hóa thương mại dịch vụ thúc đẩy đầu tư nước ngoài từ các nước phát triển vào các ngành dịch vụ của các nước đang phát triển. Xét về ý nghĩa kinh tế thuần túy, đầu tư nước ngoài là một yếu tố tích cực khi nó mang lại vốn, công nghệ, kỹ năng quản lý cũng như môi trường cạnh tranh, là những điều mà các nước đang phát triển đang thiếu. Tuy nhiên, bên cạnh đầu tư nước ngoài, phát triển khu vực dịch vụ trong nước, đặc biệt là những ngành dịch vụ quan trọng, mang tính cạnh tranh là một mục tiêu mà bất cứ quốc gia nào cũng phải đặt ra vì sự phụ thuộc quá mức vào đầu tư nước ngoài là điều không mong muốn. Do vậy, quan tâm của các nước đang phát triển là làm thế nào để các doanh nghiệp dịch vụ trong nước có thể tồn tại và cạnh tranh được với các doanh nghiệp nước ngoài khi mở cửa khu vực dịch vụ.

Kinh nghiệm gia nhập WTO của Trung Quốc cho thấy quan tâm này là có cơ sở. Trung Quốc cam kết mở cửa 104 trong 160

phân ngành trong lĩnh vực dịch vụ. Mức độ cam kết như vậy được đánh giá là cao so với các nước đang phát triển khác. Sau khi gia nhập WTO, nhiều công ty hàng đầu của thế giới trong nhiều lĩnh vực dịch vụ đã vào Trung Quốc. Với tiềm lực mạnh mẽ của mình về tài chính, công nghệ và kỹ năng quản lý, cũng như môi trường bình đẳng với các doanh nghiệp trong nước qua nguyên tắc "đãi ngộ quốc gia" của GATS/WTO, các doanh nghiệp nước ngoài đã đặt các doanh nghiệp của Trung Quốc vào thế bất lợi. *Ngành phân phối* là một ví dụ. Tập đoàn Carrefour, tập đoàn bán lẻ lớn thứ hai trên thế giới, với doanh số 12 tỷ NDT tại thị trường Trung Quốc vào năm 2003, hiện đã có 80 cửa hàng tại 23 thành phố trên cả nước. Chỉ trong vòng hai năm sau khi tập đoàn này mở trung tâm bán lẻ thứ hai tại Thượng Hải, trong phạm vi 5 km, 3 công ty thuộc dạng "cá mập" trong nước đã bị phá sản (Nguyễn Kim Bảo, 2006). Mới đây, tập đoàn Walmart, tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới, đã mua lại chuỗi siêu thị Trust-Mart tại Trung Quốc gồm 31 đại siêu thị, nâng tổng số cửa hàng lên 92. Một ví dụ khác là *ngành ngân hàng*. Các ngân hàng nước ngoài sau khi được cạnh tranh bình đẳng sẽ tập trung vào phân mảng thị trường các khách hàng trọng điểm, có tiềm lực, có triển vọng và những khách hàng này sẽ có xu hướng chuyển dịch sang lựa chọn các ngân hàng nước ngoài có thực lực tài chính lớn, phương thức phục vụ linh hoạt, hiện đại, hiệu quả và thái độ tốt. Và kết quả là các ngân hàng trong nước kém cạnh tranh sẽ mất dần lượng khách tiềm năng. Ví dụ, tháng 3-2002, Công ty điện thoại di động Panda ở Nam Kinh đã trả lại trước thời hạn số tiền 1,99 tỷ NDT cho Ngân hàng Công thương và Ngân hàng Giao thông là những ngân hàng đã hợp tác lâu năm để chuyển sang vay cùng số tiền đó của Ngân hàng Hoa Kỳ (Đỗ Tiến Sâm, 2005).

Trước sự cạnh tranh gay gắt của các công ty nước ngoài, Trung Quốc đã có định hướng và những biện pháp ứng phó từ phía Chính phủ cũng như doanh nghiệp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực dịch vụ trong nước. Chính phủ đã ban hành "Bộ ý

kiến về các biện pháp chính sách đẩy nhanh sự phát triển của ngành dịch vụ trong thời kỳ kế hoạch 5 năm lần thứ 10" giai đoạn 2001-2005, thể hiện sự quan tâm của Chính phủ đối với sự phát triển của khu vực dịch vụ trong bối cảnh gia nhập WTO. Một số điều chỉnh chính sách đối với khu vực dịch vụ đã được thực hiện, cụ thể là:

- Chuyển từ tư duy "Trung tâm chế tạo của thế giới" sang chủ động chiếm lĩnh thị trường dịch vụ trong nước và quốc tế, thay đổi tình thế bị động của ngành dịch vụ trong cạnh tranh quốc tế. Điều chỉnh kết cấu ngành dịch vụ theo hướng nâng cao tỷ trọng dịch vụ hiện đại. Nhiều biện pháp được áp dụng để thúc đẩy ngành dịch vụ hiện đại phát triển như: giảm thuế, hỗ trợ nguồn vốn, hỗ trợ kỹ thuật, hỗ trợ tạo việc làm...

- Rút kinh nghiệm từ việc mở cửa thu hút FDI, Trung Quốc đã đưa ra quá nhiều ưu đãi cho các doanh nghiệp FDI, trong khi để các doanh nghiệp tư nhân trong nước tham gia thị trường muộn, với giá thành cao. Trong chủ trương phát triển mới, mở cửa khu vực dịch vụ, thực hiện cam kết WTO, Chính phủ Trung Quốc coi trọng mở cửa toàn diện đối với các doanh nghiệp tư nhân trong nước (Võ Đại Lực, 2006). Chính phủ cho phép mở rộng sự tham gia của đầu tư tư nhân vào các ngành vốn là độc quyền của Nhà nước như viễn thông, điện lực, hàng không, đường sắt, và tài chính. Đầu năm 2005, Trung Quốc cho phép tư nhân hoặc đầu tư nước ngoài vào ngành đường sắt, một trong những ngành hạ tầng quan trọng nhất của cả nước, nhằm mở rộng tuyến đường sắt hiện có dài 74.000 km lên tới 100.000 km vào năm 2020. Trung Quốc còn cho phép mở các hãng hàng không tư nhân như Ying-an Airways, khai thác tuyến hành khách nối thủ đô các nước Miến Điện, Lào và Việt Nam với tỉnh Vân Nam, hãng Okay Airways khai thác tuyến Đông Thiên Tân - Trường Sa của Trung Quốc (Nguyễn Kim Bảo, 2006). Sự tham gia của đầu tư tư nhân vào các ngành vốn là độc quyền đã bước đầu tạo lập môi trường cạnh tranh của các ngành này, giúp các doanh nghiệp dịch vụ trong nước "tập dượt" cạnh tranh với nhau trước khi bước vào

cuộc cạnh tranh khốc liệt với các doanh nghiệp nước ngoài.

- Tiếp tục cải cách khu vực doanh nghiệp nhà nước, đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa. Đặc biệt, đẩy mạnh quá trình tái cơ cấu hệ thống ngân hàng, tái cấp vốn, tài trợ cho việc mua bán và chuyển nhượng các khoản nợ khó đòi của 4 ngân hàng thương mại quốc doanh lớn nhất nước (Ngân hàng Xây dựng, Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Công thương và Ngân hàng Nông nghiệp) chiếm 60% tổng tài sản của hệ thống ngân hàng, tiến tới cổ phần hóa các ngân hàng quan trọng này và niêm yết trên các thị trường chứng khoán lớn của thế giới.

- Khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài tham gia góp vốn liên doanh với các doanh nghiệp trong nước để tận dụng vốn, kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý của nước ngoài cũng như mạng lưới khách hàng truyền thống của các doanh nghiệp trong nước. Đặc biệt, thu hút đầu tư của các tập đoàn xuyên quốc gia vào những ngành dịch vụ hiện đại, công nghệ cao như các trung tâm R&D về công nghệ thông tin và công nghệ sinh học là những ngành có tác động lan tỏa lên toàn nền kinh tế.

- Mở cửa dần dần, với lộ trình rõ ràng, có giai đoạn quá độ để các doanh nghiệp trong nước có thời gian chuẩn bị nâng cao khả năng cạnh tranh, tránh ảnh hưởng tiêu cực đột biến đối với các ngành dịch vụ.

1.5. Giảm thiểu tác động tiêu cực tới việc làm

Một hệ quả của tự do hóa dịch vụ là một số ngành dịch vụ có khả năng giảm việc làm, đặc biệt là các ngành trước đây thuộc độc quyền nhà nước. Các doanh nghiệp độc quyền nhà nước thường có xu hướng sử dụng nhiều lao động hơn mức cần thiết nhằm đảm bảo mục tiêu xã hội hơn là hiệu quả kinh doanh. Do vậy, khi không còn vị thế độc quyền, trong một môi trường cạnh tranh mới, các doanh nghiệp buộc phải giảm bớt lao động để nâng cao hiệu quả kinh tế. Kinh nghiệm tự do hóa dịch vụ ở các nước Châu Mỹ Latinh minh chứng rõ điều này. Chẳng hạn, theo Wood (2004), quá trình tư nhân hóa các ngành dịch

vụ công ích ở Argentina trong giai đoạn 1987-1997 đã giảm 150.000 việc làm, ở Mêhicô giảm một nửa lực lượng lao động, Braxin giảm 90.000 lao động trong ngành dịch vụ đường sắt, Nicaragua giảm 15% lực lượng lao động.

Bên cạnh các ngành dịch vụ công ích, một trong những ngành có khả năng bị ảnh hưởng lớn nhất về mặt lao động trong điều kiện tự do hóa là ngành phân phối. Chẳng hạn như Trung Quốc, mối lo ngại của Chính phủ là ngành phân phối của nước này kém cạnh tranh hơn rất nhiều so với các tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới như Carrefour, WalMart. Do vậy, sự bành trướng hoạt động của các tập đoàn bán lẻ này đã kéo theo sự phá sản của nhiều công ty bán lẻ trong nước. Theo Arunanondchai và Snidvongs (2005), trong giai đoạn 1997-2001, 14.352 cửa hàng quy mô nhỏ của Thái Lan bị đóng cửa. Còn theo đánh giá của TDRI (2002), giữa hai năm 2000-2001 lĩnh vực phân phối của Thái Lan bị mất khoảng 3-4 ngàn việc làm, có nghĩa là việc làm mới tạo ra trong các cửa hàng mới không đủ để bù cho số việc làm mất đi do đóng cửa các cửa hàng cũ.

Tuy nhiên đó mới chỉ là tác động trong ngắn hạn. Trong dài hạn, môi trường kinh doanh tự do sẽ làm gia tăng các doanh nghiệp tham gia thị trường, cũng như mở rộng quy mô dịch vụ và do vậy cuối cùng sẽ làm tăng lực lượng lao động trở lại. Cũng có những bằng chứng cho thấy rằng lập luận này là có cơ sở, ví dụ ngành dịch vụ vận tải của Argentina và Mêhicô sau một thời gian giảm việc làm đã tăng trở lại (Estache, Gomez-Lobo và Leipziger, 2000).

Về phía chính phủ, dù trong dài hạn tự do hóa có thể tạo ra nhiều việc làm hơn đối với khu vực dịch vụ, những chính sách hỗ trợ là rất cần thiết trong việc hỗ trợ những lao động mất việc làm trong ngắn hạn đi tìm công việc mới, ví dụ trợ cấp lao động dôi dư (của các doanh nghiệp quốc doanh cũ), trợ cấp thất nghiệp, hỗ trợ đào tạo lại lao động, v.v.

2. Một số gợi ý chính sách cho Việt Nam

Việt Nam chính thức gia nhập WTO vào tháng 1-2007 với cam kết mở cửa đối với 11

ngành dịch vụ bao gồm khoảng 110 phân ngành. Thực hiện cam kết tự do hóa trong khuôn khổ WTO là thách thức lớn đối với khu vực dịch vụ của Việt Nam. Làm thế nào để có thể thu được nhiều lợi ích nhất từ quá trình tự do hóa này là một câu hỏi được đặt ra đối với các nhà hoạch định chính sách. Trên cơ sở kinh nghiệm của các nước đang phát triển được khảo cứu ở phần trên, có thể đưa ra một số gợi ý chính sách như sau:

2.1. Tăng cường chính sách cạnh tranh và quy định trong nước

Cho phép cạnh tranh ở một số phân đoạn thị trường

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, tự do hóa dịch vụ phải đi kèm với chính sách cạnh tranh và quy định trong nước có hiệu quả. Trong một số ngành độc quyền trước đây, Việt Nam đã từng bước đưa cạnh tranh vào một số phân đoạn thị trường nhất định, cải thiện tính năng động của doanh nghiệp, nâng cao chất lượng và giảm giá thành. Ví dụ, ngành viễn thông từng bước cho phép cạnh tranh ở dịch vụ Internet, điện thoại di động và điện thoại cố định, ngành ngân hàng cho phép các ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh cạnh tranh với 4 ngân hàng thương mại quốc doanh, ngành đường sắt thí điểm cho thuê đường ray đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lễ hành, ngành điện lực thí điểm cạnh tranh đối với 9 công ty trực thuộc Tập đoàn Điện lực Việt Nam, v.v. Đây là một hướng đi đúng, cần tiếp tục triển khai.

Tuy nhiên để tăng cường cạnh tranh hơn nữa, cần phải tách doanh nghiệp *sở hữu mạng lưới* (ví dụ, VNPT sở hữu đường trục điện thoại; Tổng công ty Đường sắt sở hữu đường ray; Tổng công ty Đường cao tốc sở hữu đường cao tốc) ra khỏi hoạt động kinh doanh các dịch vụ trên mạng lưới đó, sau đó cho phép các doanh nghiệp khác tự do cạnh tranh trong việc thuê mạng lưới để kinh doanh. Khi đó, sẽ không có chuyện doanh nghiệp sở hữu mạng lưới quốc doanh (ví dụ VNPT) có thể ưu tiên cho các doanh nghiệp trực thuộc (Mobilephone, Vinaphone), trong khi đó gây khó dễ cho các doanh nghiệp khác (Viettel,

EVN Telecom) trong việc kết nối vào mạng lưới của mình.

Thiết lập cơ quan quản lý độc lập

Liên quan đến chính sách cạnh tranh, một giải pháp nữa cần phải tiến hành là thiết lập cơ quan quản lý độc lập, không trực tiếp quản lý các doanh nghiệp đang kinh doanh dịch vụ. Như vậy, mô hình bộ chủ quản như hiện nay không còn thích hợp, thay vào đó bộ chỉ thực hiện chức năng quản lý chung, còn lại tạo môi trường bình đẳng giữa các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh (nước ngoài và tư nhân)

2.2. Thực hiện công bằng xã hội đối với các dịch vụ phổ cập

Một vấn đề cần phải giải quyết khi đẩy mạnh cạnh tranh là trợ cấp chéo không còn được áp dụng nữa, do vậy làm thế nào để cung cấp dịch vụ phổ cập cho những vùng nông thôn, những đối tượng thu nhập thấp. Vấn đề này càng được nhân lên khi đầu tư nước ngoài gia tăng, doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài sẽ cạnh tranh khốc liệt để giành những phân đoạn thị trường béo bở như vùng đô thị, khu công nghiệp, đối tượng thu nhập cao và bỏ ngỏ thị trường của những người thu nhập thấp ở nông thôn. Những hướng đi sau có thể giải quyết vấn đề này:

- Nghĩa vụ cung cấp dịch vụ phổ cập có thể áp dụng một cách không phân biệt như là một điều kiện gia nhập thị trường với những nhà cung cấp dịch vụ mới.

- Thành lập Quỹ dịch vụ phổ cập do các nhà cung cấp dịch vụ đóng góp (một phần hoặc toàn bộ), sau đó đấu thầu cạnh tranh cho các nhà cung cấp dịch vụ xây dựng mạng lưới ở nông thôn. Theo hướng này, ngành viễn thông đã thành lập Quỹ dịch vụ công ích năm 2004 và đang triển khai chương trình cung cấp dịch vụ phổ cập được tài trợ từ Quỹ này và một số nguồn tài chính khác. Kinh nghiệm này của ngành viễn thông có thể được nhân rộng ra các ngành khác.

- Hỗ trợ trực tiếp cho người sử dụng dịch vụ.

Việc lựa chọn hướng đi nào phù hợp nhất sẽ phụ thuộc vào đặc điểm của từng loại hình

dịch vụ cụ thể, do đó cần được nghiên cứu sâu hơn.

2.3. Nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước

Qua kinh nghiệm gia nhập WTO của Trung Quốc có thể thấy rằng, khi mở cửa, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải đối mặt với cuộc cạnh tranh cực kỳ khốc liệt vì các doanh nghiệp nước ngoài có ưu thế vượt trội về khả năng tài chính, công nghệ cũng như phương thức kinh doanh hiện đại. Nếu Chính phủ và doanh nghiệp không có chiến lược ứng phó thì khả năng "thua ngay trên sân nhà" là hoàn toàn có thể.

Chính phủ phải có một chiến lược phát triển khu vực dịch vụ một cách toàn diện

Vì các ngành dịch vụ có mối quan hệ liên kết chặt chẽ với nhau nên Chính phủ phải có một chiến lược phát triển khu vực dịch vụ toàn diện trong điều kiện mở cửa để nâng cao khả năng cạnh tranh của toàn bộ khu vực dịch vụ. Chiến lược này cần phải làm rõ, vai trò và mục tiêu phát triển của khu vực dịch vụ trong điều kiện hội nhập mới là như thế nào, ngành nào cần phải được ưu tiên phát triển trước nhằm tạo tác động lan tỏa sang các ngành khác, lộ trình mở cửa cho nước ngoài như thế nào là hợp lý (kể cả sớm hơn so với cam kết WTO), vai trò của Chính phủ, doanh nghiệp (nhà nước, tư nhân, FDI) như thế nào trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực dịch vụ. Thiếu một chiến lược toàn diện như vậy sẽ làm cho những nỗ lực của Chính phủ và doanh nghiệp thiếu tính tập trung, liên kết và hiệu quả.

Đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa

Tiếp tục đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước. Chúng ta đã mở cửa cho hầu hết các ngành dịch vụ, với thời gian quá độ cao nhất là 5 năm. Thời gian quá độ cho các doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị cạnh tranh không phải là dài, do vậy cần phải đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đủ sức đối đầu với các doanh nghiệp nước ngoài.

Các doanh nghiệp trong nước cần phải hợp tác, liên kết với nhau

Một điểm yếu của khu vực dịch vụ là quy mô của các doanh nghiệp Việt Nam rất nhỏ so với các doanh nghiệp nước ngoài trong hầu hết các ngành dịch vụ. Ví dụ, hai ngân hàng thương mại quốc doanh hàng đầu là Agribank, Vietcombank chỉ có vốn điều lệ tương ứng là 600 triệu USD và 300 triệu USD, trong khi quy định để vào được thị trường Việt Nam ít nhất ngân hàng mẹ của nước ngoài phải có vốn điều lệ 20 tỷ USD (để mở chi nhánh - branch), 10 tỷ USD (để mở ngân hàng con - subsidiary). Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hợp tác với nhau để tăng cường tiềm lực tài chính của mình, nếu không muốn doanh nghiệp nước ngoài thôn tính một sớm một chiều.

Đã có một số doanh nghiệp đi theo hướng này như trong ngành phân phối, 4 doanh nghiệp hàng đầu (Tập đoàn Phú Thái, Sài Gòn Coop-Mart, Tổng công ty Thương mại Hà Nội và Tổng công ty Thương mại Sài Gòn (Satra)) đã liên kết với nhau thành lập Công ty cổ phần đầu tư và phát triển hệ thống phân phối Việt Nam (VDA). Tuy nhiên, những nỗ lực như vậy trong khu vực dịch vụ còn rất khiêm tốn.

Các doanh nghiệp trong nước cần phải tìm kiếm cơ hội liên doanh, liên kết với doanh nghiệp nước ngoài

Doanh nghiệp trong nước có một lợi thế so với doanh nghiệp nước ngoài là có mạng lưới khách hàng truyền thống rộng khắp (ví dụ trong ngành ngân hàng, viễn thông, điện lực) trong khi đó lại thiếu tiềm lực tài chính, công nghệ và kỹ năng quản lý là những lợi thế của các công ty nước ngoài. Việc liên kết, hợp tác giữa doanh nghiệp trong nước và ngoài nước sẽ giúp cả hai bên tận dụng lợi thế của nhau. Một ví dụ gần đây là Ngân hàng HSBC mua 10% cổ phần của Techcombank. Đây là một hướng đi có hiệu quả đối với một số doanh nghiệp hàng đầu đang chuẩn bị cổ phần hóa của Việt Nam như 4 ngân hàng thương mại quốc doanh, các công ty viễn thông (VNPT, Viettel), Tập đoàn Điện lực, v.v. Sự có mặt của

dịch vụ cụ thể, do đó cần được nghiên cứu sâu hơn.

2.3. Nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước

Qua kinh nghiệm gia nhập WTO của Trung Quốc có thể thấy rằng, khi mở cửa, các doanh nghiệp trong nước sẽ phải đối mặt với cuộc cạnh tranh cực kỳ khốc liệt vì các doanh nghiệp nước ngoài có ưu thế vượt trội về khả năng tài chính, công nghệ cũng như phương thức kinh doanh hiện đại. Nếu Chính phủ và doanh nghiệp không có chiến lược ứng phó thì khả năng "thua ngay trên sân nhà" là hoàn toàn có thể.

Chính phủ phải có một chiến lược phát triển khu vực dịch vụ một cách toàn diện

Vì các ngành dịch vụ có mối quan hệ liên kết chặt chẽ với nhau nên Chính phủ phải có một chiến lược phát triển khu vực dịch vụ toàn diện trong điều kiện mở cửa để nâng cao khả năng cạnh tranh của toàn bộ khu vực dịch vụ. Chiến lược này cần phải làm rõ, vai trò và mục tiêu phát triển của khu vực dịch vụ trong điều kiện hội nhập mới là như thế nào, ngành nào cần phải được ưu tiên phát triển trước nhằm tạo tác động lan tỏa sang các ngành khác, lộ trình mở cửa cho nước ngoài như thế nào là hợp lý (kể cả sớm hơn so với cam kết WTO), vai trò của Chính phủ, doanh nghiệp (nhà nước, tư nhân, FDI) như thế nào trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh của khu vực dịch vụ. Thiếu một chiến lược toàn diện như vậy sẽ làm cho những nỗ lực của Chính phủ và doanh nghiệp thiếu tính tập trung, liên kết và hiệu quả.

Đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa

Tiếp tục đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước. Chúng ta đã mở cửa cho hầu hết các ngành dịch vụ, với thời gian quá độ cao nhất là 5 năm. Thời gian quá độ cho các doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị cạnh tranh không phải là dài, do vậy cần phải đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đủ sức đối đầu với các doanh nghiệp nước ngoài.

Các doanh nghiệp trong nước cần phải hợp tác, liên kết với nhau

Một điểm yếu của khu vực dịch vụ là quy mô của các doanh nghiệp Việt Nam rất nhỏ so với các doanh nghiệp nước ngoài trong hầu hết các ngành dịch vụ. Ví dụ, hai ngân hàng thương mại quốc doanh hàng đầu là Agribank, Vietcombank chỉ có vốn điều lệ tương ứng là 600 triệu USD và 300 triệu USD, trong khi quy định để vào được thị trường Việt Nam ít nhất ngân hàng mẹ của nước ngoài phải có vốn điều lệ 20 tỷ USD (để mở chi nhánh - branch), 10 tỷ USD (để mở ngân hàng con - subsidiary). Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hợp tác với nhau để tăng cường tiềm lực tài chính của mình, nếu không muốn doanh nghiệp nước ngoài thôn tính một sớm một chiều.

Đã có một số doanh nghiệp đi theo hướng này như trong ngành phân phối, 4 doanh nghiệp hàng đầu (Tập đoàn Phú Thái, Sài Gòn Coop-Mart, Tổng công ty Thương mại Hà Nội và Tổng công ty Thương mại Sài Gòn (Satra)) đã liên kết với nhau thành lập Công ty cổ phần đầu tư và phát triển hệ thống phân phối Việt Nam (VDA). Tuy nhiên, những nỗ lực như vậy trong khu vực dịch vụ còn rất khiêm tốn.

Các doanh nghiệp trong nước cần phải tìm kiếm cơ hội liên doanh, liên kết với doanh nghiệp nước ngoài

Doanh nghiệp trong nước có một lợi thế so với doanh nghiệp nước ngoài là có mạng lưới khách hàng truyền thống rộng khắp (ví dụ trong ngành ngân hàng, viễn thông, điện lực) trong khi đó lại thiếu tiềm lực tài chính, công nghệ và kỹ năng quản lý là những lợi thế của các công ty nước ngoài. Việc liên kết, hợp tác giữa doanh nghiệp trong nước và ngoài nước sẽ giúp cả hai bên tận dụng lợi thế của nhau. Một ví dụ gần đây là Ngân hàng HSBC mua 10% cổ phần của Techcombank. Đây là một hướng đi có hiệu quả đối với một số doanh nghiệp hàng đầu đang chuẩn bị cổ phần hóa của Việt Nam như 4 ngân hàng thương mại quốc doanh, các công ty viễn thông (VNPT, Viettel), Tập đoàn Điện lực, v.v. Sự có mặt của

các nhà đầu tư chiến lược nước ngoài (chứ không phải là cổ đông nhỏ mang tính đại chúng) sẽ giúp các công ty cổ phần trong nước cải thiện cả hai khía cạnh là tài chính và kỹ năng quản trị.

Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ

Các doanh nghiệp Việt Nam không thể cạnh tranh được với các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ của nước ngoài nếu không tăng cường đa dạng hóa sản phẩm. Dịch vụ của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất nghèo nàn (ví dụ trong ngành ngân hàng chỉ chú trọng đến các dịch vụ tiền gửi và tín dụng, không chú ý đến các dịch vụ thanh toán; ngành bảo hiểm còn bỏ ngỏ nhiều loại hình dịch vụ, v.v)

2.4. Thiết lập các quy định trong nước để xử lý vấn đề thông tin bất đối xứng của các ngành dịch vụ trung gian và dịch vụ có hàm lượng tri thức cao

Áp dụng các quy định thận trọng tài chính đối với các dịch vụ tài chính nhằm tránh rủi ro cho hệ thống tài chính

Các dịch vụ tài chính như ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán có mức độ mở cửa cao (cho phép 100% vốn nước ngoài) đi kèm với những rủi ro liên quan đến tài khoản vốn, chính sách tiền tệ, tỷ giá hối đoái. Sự hoạt động mạnh mẽ của các quỹ đầu tư nước ngoài (khoảng trên 20 quỹ), công ty chứng khoán nước ngoài trên thị trường chứng khoán, sự tham gia cổ phần của các ngân hàng nước ngoài trong các ngân hàng trong nước, sự bình đẳng của các ngân hàng nước ngoài với các ngân hàng trong nước trong hầu hết các dịch vụ ngân hàng quan trọng như huy động tiền gửi nội tệ, tín dụng, các dịch vụ thanh toán (sau 5 năm gia nhập) sẽ tạo thách thức lớn đối với hệ thống tài chính của Việt Nam. Qua kinh nghiệm khủng hoảng tài chính Châu Á, Việt Nam sẽ phải đặc biệt lưu ý đến việc xây dựng một hệ thống quy định và giám sát chặt chẽ đối với các loại hình dịch vụ tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán) nhằm tránh một cuộc khủng hoảng trong tương lai.

Đối với các ngành có tác động sâu rộng đến toàn xã hội như giáo dục và y tế, cần phải có những quy định chặt chẽ về chứng chỉ hành nghề, chương trình đào tạo, cơ sở thiết bị

Đây là những ngành mà hiện nay Việt Nam mở cửa hoàn toàn (100% vốn nước ngoài) do nhu cầu vượt quá cung. Tuy nhiên thực trạng đầu tư nước ngoài vừa qua cho thấy những bất cập trong quản lý nhà nước đối với các lĩnh vực này, chẳng hạn những vụ việc liên quan đến hoạt động của một số các cơ sở chữa bệnh cổ truyền Trung Quốc, hoặc nhiều vụ tiêu cực liên quan đến các cơ sở liên kết về đào tạo giữa các trường đại học của Việt Nam với một số nước. Điều này đòi hỏi các cấp quản lý phải có những quy định chặt chẽ về chứng chỉ hành nghề, chương trình đào tạo, cơ sở thiết bị đối với các nhà cung cấp dịch vụ của nước ngoài để bảo vệ quyền lợi của người sử dụng dịch vụ của Việt Nam. Ngoài ra, Việt Nam cũng cần tích cực tham gia các cuộc đàm phán của khu vực cũng như của WTO về vấn đề công nhận lẫn nhau đối với chứng chỉ và trình độ chuyên môn.

2.5. Xây dựng chương trình an sinh xã hội đối với các lao động thất nghiệp

Cạnh tranh gay gắt với nhà đầu tư nước ngoài có thể khiến cho nhiều doanh nghiệp dịch vụ trong nước bị phá sản. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, tự do hóa trong một số ngành trước đây là độc quyền nhà nước (thường dư thừa lao động), chẳng hạn phân phối điện khiến cho một lượng lớn lao động bị thất nghiệp. Chính phủ Việt Nam cũng đã thể hiện sự lo lắng của mình khi bắt buộc phải mở cửa ngành phân phối là một ngành đang sử dụng nhiều lao động. Đây là một ngành mà các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn yếu thế trước các hãng nổi tiếng của nước ngoài như Wal-mart, Carrefour, Metro, v.v. Do vậy Chính phủ cần phải nghĩ tới các biện pháp an sinh xã hội như trợ cấp thất nghiệp, trợ cấp đào tạo chuyển đổi nghề nghiệp, v.v. để giảm thiểu tác động tiêu cực của quá trình tự do hóa đối với vấn đề việc làm./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đỗ Tiến Sâm (2005). *Trung quốc gia nhập WTO: Kinh nghiệm đối với Việt Nam*. Nxb Khoa học xã hội.
2. Trịnh Anh Đào (2004). *Chính sách phổ cập dịch vụ viễn thông ở một số nước* (Website Bộ BCVT).
3. Võ Đại Lực (2006). *Trung Quốc sau khi gia nhập WTO: Thành tựu và thách thức*. Nxb Thế giới....