

TỔNG QUAN

VIỆT NAM TÍCH CỰC CHUẨN BỊ GIA NHẬP WTO

TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ

I - NHẬN THỨC VỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA DỊCH VỤ

Hội nhập kinh tế quốc tế là sự vận dụng xu thế toàn cầu hóa kinh tế phục vụ yêu cầu chiến lược về kinh tế, chính trị và an ninh của quốc gia. Mỗi mục tiêu nổi trội hơn mục tiêu kia trong từng giai đoạn nhất định, nhưng ở giai đoạn hiện nay mục tiêu kinh tế nổi trội hơn cả. Muốn phát triển, không bị tụt hậu, các quốc gia phải hội nhập kinh tế. Để đảm bảo lợi ích quốc gia trong hội nhập kinh tế, các nước không thể áp dụng chiến lược phòng thủ trên quan điểm thiển cận. Trong hội nhập kinh tế, bên cạnh luật chơi chung còn tồn tại yếu tố các thế lực mạnh có ý đồ áp đặt phục vụ cho lợi ích của họ. Do đó tham gia hội nhập kinh tế là một cuộc chơi hai mặt vừa hợp tác vừa đấu tranh gay gắt, không đơn giản, phải năng động và phải biết tập hợp lực lượng trên cơ sở gặp nhau về lợi ích, không xếp hàng máy móc, suy nghĩ trên tầm quốc tế để xử lý các vấn đề quốc gia, lấy lợi ích quốc gia là tối thượng.

Hiện nay, cùng với việc tăng cường hội nhập kinh tế đa phương, việc ký kết các hiệp định tự do thương mại khu vực và song phương ngày càng phát triển, chỉ tính đến tháng 5/2003 đã có 250 hiệp định thương mại tự do loại này được ký kết, dự kiến đến cuối 2005 con số này có thể lên tới 300.

Từ đầu những năm 90, Việt Nam đã đẩy mạnh quá trình hội nhập kinh tế quốc tế cả đa phương và song phương, vận hành theo cơ chế thị trường, với chiều hướng ngày càng tự do hoá các hoạt động kinh tế, mà một trong những ưu tiên hàng đầu là gia nhập WTO. Tháng 12/1994 Việt Nam đã gửi đơn gia nhập WTO, từ đó đến nay ta đã tiến hành 7 phiên đàm phán. Năm 2003 đánh dấu việc Việt Nam đẩy nhanh tiến trình đàm phán gia nhập WTO với 2 phiên họp 6 và 7 của Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO và 32 cuộc đàm phán song phương. Trước mắt Việt Nam khẩn trương chuẩn bị cho phiên đàm phán thứ 8 dự kiến vào tháng 4/2004, tạo bước chuyển cơ bản kết thúc đàm phán vào cuối 2004. WTO là một tổ chức duy nhất trên thế giới về thương mại, nếu không là thành viên sẽ bị phân biệt đối xử, nếu là thành viên WTO Việt Nam sẽ có cơ sở đi nhanh trong quan hệ kinh tế song phương và khu vực. Việt Nam vào WTO còn tạo điều kiện tăng khả năng cạnh tranh, sự cạnh tranh không phải chỉ là mở rộng thị trường mà là giành giật đầu tư nước ngoài (FDI), tạo thêm công ăn việc làm mới. Giới doanh nghiệp Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản, v.v... sẽ chọn đầu tư ở nước nào có môi trường đầu tư thông thoáng, thuận lợi và có thể bảo vệ quyền lợi cho người đầu tư.

Việt Nam dành ưu tiên cho việc tham gia WTO và quyết tâm để được kết nạp vào năm 2005, đây là một chủ trương đúng. Để đạt được mục tiêu này cần phải có sự chủ động và khẩn trương hơn nữa trong việc chuẩn bị đầy đủ các mặt, đặc biệt là về lĩnh vực mới và rất quan trọng là thương mại dịch vụ. Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) là kết quả của Vòng đàm phán Uruguay và có hiệu lực từ tháng 1/1995. Dịch vụ ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với kinh tế của mỗi quốc gia và hệ thống thương mại quốc tế. Nhìn chung, do người dân giàu lên, nhu cầu tiêu thụ dịch vụ của họ như du lịch, giáo dục, y tế, v.v... tăng lên nhiều so với nhu cầu về hàng công nghiệp và nông nghiệp. Năng suất trong nhiều loại dịch vụ tăng thấp hơn trong công nghiệp và nông nghiệp vì hàm lượng lao động còn cao, ví dụ như trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn, vận tải ô tô buýt, v.v... Tình trạng này làm cho giá của nhiều dịch vụ truyền thống tăng nhanh tương đối so với giá của hàng hóa. Một nhân tố nữa là trước đây nhiều công ty công nghiệp tự lo một số dịch vụ trong sản xuất như thiết kế, tài chính, vận tải, v.v... thì nay đi mua những dịch vụ đó của các nhà cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp. Nhiều loại dịch vụ hiện đại, kể cả viễn thông, tài chính, vận tải không những đóng vai trò là thành phẩm mà còn là đầu vào cơ bản của nhiều ngành công nghiệp. Đây cũng là lý do tỷ trọng của dịch vụ trong GDP ngày càng cao. Vào giữa thập kỷ 90, tỷ trọng của dịch vụ chiếm trên 60% sản xuất và công ăn việc làm toàn cầu, riêng đối với Mỹ dịch vụ chiếm 80% GDP. Nhưng tỷ trọng của thương mại dịch vụ chỉ chiếm khoảng 20% thương mại thế giới.¹ Tuy tỷ trọng đó còn khiêm tốn, nhưng không được đánh giá thấp nó, nhiều loại dịch vụ từ lâu được coi là những hoạt động quan trọng của quốc nội đang ngày càng trở thành năng động trên phạm vi toàn cầu, nhất là chiều hướng sử dụng những công nghệ mới như dịch vụ ngân hàng điện tử (electronic banking), y tế, giáo dục từ xa (tele-health, tele-education). Đến nay hầu hết thành viên WTO, khoảng 140 nền kinh tế, đều là thành viên của GATS.

Trong cơ cấu kinh tế của Việt Nam, dịch vụ ngày càng có tỷ trọng tăng lên, nhưng vẫn là một lĩnh vực mới và yếu, và thương mại dịch vụ còn rất hạn chế. Trước thời đổi mới, lĩnh vực dịch vụ bị coi nhẹ và đến nay vẫn còn dấu ấn tiêu cực rất nặng nề cả về nhận thức, cơ chế chính sách, hệ thống luật pháp đến hoạt động kinh doanh. Có thể khẳng định rằng trong hội nhập kinh tế và việc chuẩn bị gia nhập WTO, lĩnh vực dịch vụ của Việt Nam là khâu rất yếu cần đổi mới mạnh hơn, cần một sự đột phá, mở cửa rộng hơn nữa.

Trong đàm phán song phương và đa phương để gia nhập WTO, vấn đề hạ mặt bằng biểu thuế quan không khó lắm, mức thuế quan trung bình Việt Nam đưa ra đối với thương mại hàng hóa trong vòng đàm phán lần thứ 6 là 28%, trong vòng đàm phán lần thứ 7 đã hạ xuống 22% và có khả năng có thể được chấp nhận ở mức thuế quan trung bình khoảng 20%. Như vậy, mức biểu thuế trung bình này cũng không xa lắm so với mức biểu thuế quan trung bình của các nước tham gia WTO là 15% đối với hàng công

¹ WTO Secretariat, Trade in Services Division, 4/2001

nghiệp và 20% đối với hàng nông nghiệp. Về thương mại dịch vụ thì Việt Nam còn khoảng cách khá xa so với mục tiêu của GATS theo hướng tự do hóa, nhất là các dịch vụ như phân phối, giao thông vận tải, xây dựng, ngân hàng, du lịch, y tế, giáo dục v.v.. Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ đã đạt được một bước tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ, nhưng với yêu cầu của WTO vẫn chưa đáp ứng được. Đây cũng chính là lý do tại sao việc nghiên cứu lĩnh vực thương mại dịch vụ của Việt Nam là rất bức bách. Lĩnh vực dịch vụ rất rộng lớn, theo phân loại của WTO, gồm 11 ngành, 49 tiểu ngành, và 150 loại dịch vụ, không thể nghiên cứu toàn bộ ngay trong thời điểm này. Chuyên đề nghiên cứu này đặt ra mục tiêu khiêm tốn hơn, chỉ chọn ra một số dịch vụ chủ yếu, coi đó là sự khởi xướng cho một quá trình nghiên cứu không những chỉ phục vụ cho việc gia nhập WTO mà còn cho cả việc thực thi nghĩa vụ là thành viên WTO và cho công cuộc đổi mới cao hơn nữa. Chuyên đề nghiên cứu bao gồm 6 dịch vụ là: ngân hàng, tiền tệ; bưu chính, viễn thông; du lịch; bảo hiểm; giáo dục, y tế; và tư vấn.

II- MỘT SỐ LOẠI DỊCH VỤ CHỦ YẾU Ở VIỆT NAM

1. Ngân hàng

Trong kinh tế thị trường, tài chính, ngân hàng là một chìa khóa cho phát triển kinh tế, một cái van trọng yếu điều tiết hoạt động kinh tế của một quốc gia. Với nền kinh tế hiện đại, tài chính, ngân hàng càng quan trọng hơn, nhạy cảm hơn không những ở mức độ quốc gia mà còn ở tầm liên quốc gia, và toàn cầu. Việc mở cửa tài chính, ngân hàng ngày càng trở thành xu hướng chi phối hoạt động kinh tế. Các chính sách và hoạt động tài chính, ngân hàng quốc gia ngày càng chịu tác động trực tiếp của những biến động lớn của hoạt động tài chính, ngân hàng quốc tế. Bước đi quan trọng để thúc đẩy quá trình hội nhập của dịch vụ tài chính, ngân hàng là tự do hóa hoạt động ngân hàng trong nước gắn kết với thị trường tài chính và hoạt động ngân hàng quốc tế...

Đối với Việt nam, cần xây dựng một hệ thống tài chính, ngân hàng theo những nguyên tắc của cơ chế thị trường hoàn chỉnh. Do đó, việc ngân hàng tham gia hội nhập quốc tế sẽ mở ra cơ hội để trao đổi, hợp tác, như hoạch định chính sách tài chính tiền tệ, đề ra những biện pháp phòng ngừa rủi ro v.v...qua đó nâng cao uy tín và vị thế của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong các giao dịch tài chính quốc tế. Ngành ngân hàng Việt Nam có điều kiện tranh thủ vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý, đào tạo và đào tạo lại đội ngũ chuyên môn. Điều quan trọng hơn nữa là sẽ thúc đẩy công cuộc đổi mới ở mức cao hơn, tăng tính minh bạch của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Hội nhập quốc tế cũng bắt buộc các Ngân hàng thương mại (NHTM) Việt Nam phải chuyên môn hóa sâu hơn các nghiệp vụ ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, nhanh chóng tiếp cận và phát triển các dịch vụ ngân hàng mới. Qua đó khai thác và áp dụng hiệu quả hơn ưu thế của các loại dịch vụ ngân hàng nhằm mở rộng thị phần trên thị trường tài chính khu vực và quốc tế. Trong quá trình hội nhập, việc mở rộng các dịch vụ ngân hàng gắn liền với sự sống còn của các trung gian tài chính. Đối với các

NHTM, ngoài nghiệp vụ cho vay, đầu tư tín dụng và các nghiệp vụ khác, việc nghiên cứu để mở các dịch vụ ngân hàng có tầm quan trọng đặc biệt mang tính thời sự và chiến lược trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Nhưng dịch vụ ngân hàng còn rất yếu và đơn điệu, chủ yếu chỉ là huy động vốn và cho vay, chưa chú trọng các sản phẩm và dịch vụ mới.

Hệ thống tài chính, ngân hàng trong nước yếu kém sẽ kìm hãm tăng trưởng kinh tế dài hạn; sự nhập cuộc của đối tác hiện đại từ nước ngoài sẽ có tác dụng thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực tài chính ngân hàng trong nước. Do đó cần tính toán mức độ mở cửa và bước đi thích hợp, để hội nhập. Điều tất yếu là tự do hóa mạnh hơn trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, nhưng không gây hậu quả làm suy yếu tài chính quốc gia và không gây nguy hiểm cho sự ổn định kinh tế vĩ mô. Lộ trình cụ thể gồm 2 bước:

Bước một: từ nay đến 2005 có ba nhiệm vụ chính:

Thực hiện nghiêm túc các cam kết về dịch vụ tài chính, ngân hàng trong Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, cụ thể là cho phép các nhà dịch vụ tài chính Hoa Kỳ cung cấp 12 loại dịch vụ tại Việt Nam theo lộ trình 7 mốc. Trước mắt nói lỏng những hạn chế đối với ngân hàng Hoa Kỳ về nhận tiền gửi, cho phép phát triển một số loại hình tín dụng và thanh toán, tiếp cận nghiệp vụ tái cấp vốn của Ngân hàng Trung ương (NHTU), tham gia hoạt động tư vấn và môi giới kinh doanh tiền tệ.

Chuẩn bị đầy đủ các điều kiện theo yêu cầu của GATS để gia nhập WTO vào 2005, và đáp ứng các yêu cầu trong đàm phán song phương như ta đã cam kết với Hoa Kỳ và WTO.

Chuẩn bị đầy đủ các điều kiện tham gia đàm phán vòng ba của AFAS trong ASEAN với tinh thần mở cao hơn lĩnh vực dịch vụ của WTO.

Trong bước một này, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) cần gấp rút hoàn tất một số việc lớn sau đây:

Ban hành những văn bản pháp lý liên quan đến hình thành và tổ chức hoạt động của trung gian tài chính Hoa Kỳ; cụ thể hóa thủ tục cấp giấy phép cho các tổ chức tín dụng Hoa Kỳ hoạt động tại Việt Nam, các quy định liên quan đến phía Việt Nam trong việc tham gia liên doanh, liên kết hoạt động ngân hàng.

Ban hành các văn bản pháp lý điều chỉnh các loại hình dịch vụ và các nghiệp vụ theo nội dung Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và lộ trình mở cửa dịch vụ ngân hàng.

Rà soát lại một số văn bản pháp lý đã ban hành, trước mắt là những văn bản liên quan đến việc thực hiện những cam kết, từng bước hoàn thiện khung khổ pháp lý về hoạt động ngân hàng.

Đề ra và thực hiện những biện pháp khắc phục một bước những yếu kém của ngành ngân hàng, tái cơ cấu NHNN và các NHTM theo hướng tăng cường năng lực quản lý, hợp lý hóa hệ thống chi nhánh ngân hàng, tổ chức tốt hơn cơ cấu quản trị và nâng cao khả năng phân tích tài chính, đánh giá tín dụng và các biện pháp tăng cường quản lý, giám sát trong ngân hàng.

Bước hai: từ 2005 trở đi, khi Việt Nam đã là thành viên của WTO, trọng tâm là thực hiện những cam kết về thương mại dịch vụ của Việt Nam với WTO, mà thực chất là những hiệp định song phương đã ký với các nước thành viên WTO, kể cả với Hoa Kỳ, theo lộ trình đã được thỏa thuận. Mặt khác, Việt Nam thực hiện các cam kết theo AFAS với các nước thành viên ASEAN.

Từ 2010, hệ thống NHTM Việt Nam đã khá dần lên, nhưng để tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế, cần tiếp tục đổi mới về cơ sở vốn và dự phòng rủi ro; cơ cấu tổ chức; trình độ chuyên môn nghiệp vụ; trang thiết bị, công nghệ kỹ thuật; cơ chế kế toán, kiểm toán theo quy định của BIS; thanh tra, giám sát theo nguyên tắc BASLE.

Kết quả của việc mở cửa dịch vụ ngân hàng đối với Việt Nam có thể thấy trước được. Sự có mặt của ngân hàng nước ngoài sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của các NHTM trong nước. Dịch vụ ngân hàng tạo điều kiện cho các ngành khác phát triển, góp phần đáp ứng nhu cầu vốn cho khu vực kinh tế tư nhân, góp phần tạo thêm việc làm v. v.. Hệ thống ngân hàng Việt Nam sẽ hoạt động theo chuẩn mực quốc tế một cách toàn diện, đảm bảo hiệu quả, an toàn, đáp ứng nhu cầu về vốn và thanh toán chủ yếu của nền kinh tế quốc dân, đồng thời có vai trò trên thị trường tài chính khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, mở cửa dịch vụ ngân hàng sẽ làm tăng quy mô giao dịch tiền tệ với bên ngoài, mức độ rủi ro lớn hơn, trong khi cơ chế quản lý chưa hoàn thiện, nhất là về thanh tra, giám sát, thiếu sự phối hợp chặt chẽ của các ngành liên quan.

Nền kinh tế dễ bị tác động xấu từ bên ngoài như khủng hoảng tài chính, tiền tệ, nếu như nền kinh tế không đủ mạnh và không chủ động, linh hoạt phản ứng trước những thay đổi trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế.

Hiện nay, thách thức lớn nhất của hệ thống ngân hàng Việt Nam là xuất phát điểm và trình độ còn rất thấp cả về công nghệ, trình độ tổ chức, quản lý, chuyên môn nghiệp vụ; tốc độ mở cửa của nền kinh tế còn chậm, khả năng huy động vốn trong nội bộ nền kinh tế còn thấp, nhất là vốn trung hạn, dài hạn, và tiết kiệm nội địa, hầu hết các NHTM chưa có chiến lược kinh doanh hợp lý để có thể vươn ra thị trường quốc tế. Hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ còn yếu, thiếu tính độc lập, hệ thống thông tin và báo cáo tài chính, kế toán chưa đạt chuẩn mực và thông lệ quốc tế. Sức ép cạnh tranh càng gay gắt hơn đối với những NHTM có phạm vi và quy mô hoạt động trùng với lĩnh vực hoạt động có ưu thế của các ngân hàng nước ngoài, như thanh toán quốc

tế, tài trợ thương mại, đầu tư dự án, ngoài ra hàng loạt nghiệp vụ mới chưa được thực hiện tại Việt Nam như môi giới tiền tệ, kinh doanh các sản phẩm phái sinh. Sức ép cạnh tranh đối với các ngân hàng ngoại thương (NHNT) Việt Nam sẽ tăng dần cùng với việc nới lỏng các quy định về hoạt động của các ngân hàng nước ngoài, nhất là những ràng buộc về việc nhận tiền gửi VNĐ, phát hành thẻ tín dụng, và các máy rút tiền tự động. Thị phần của các NHTM có nguy cơ bị thu hẹp dần, nhất là tại các thành phố lớn và các vùng kinh tế trọng điểm. Một thách thức cơ bản nữa là môi trường pháp lý, cơ chế thị trường chưa hoàn chỉnh, thiếu đồng bộ, luật NHNN và luật các tổ chức tín dụng (TCTD) hiện hành còn một số điểm chưa phù hợp với GATS.

Từ bức tranh khái quát của dịch vụ ngân hàng Việt Nam, để việc hội nhập có hiệu quả, cần phải có những giải pháp rất cơ bản, dưới đây xin nêu một số điểm chủ yếu:

Cần xây dựng một hệ thống ngân hàng mạnh có uy tín, hoạt động an toàn, có hiệu quả, có khả năng huy động tốt các nguồn lực trong xã hội để mở rộng đầu tư cho nền kinh tế quốc dân.

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống luật pháp nhằm tạo hành lang pháp lý có hiệu lực đảm bảo bình đẳng, an toàn cho mọi tổ chức dịch vụ tài chính-ngân hàng trên lãnh thổ Việt Nam.

Mở cửa thị trường trong nước trên cơ sở xóa bỏ dần các giới hạn về số lượng, loại hình tổ chức, phạm vi hoạt động, tỷ lệ góp vốn, mức huy động vốn VNĐ, các loại hình dịch vụ, bảo đảm quyền kinh doanh của các ngân hàng và tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết song phương và đa phương.

Từng bước đổi mới cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ, chức năng của hệ thống NHNN nhằm nâng cao vai trò và hiệu quả điều hành vĩ mô của NHNN.

Thực hiện tái cơ cấu hệ thống ngân hàng theo các đề án đã được Chính phủ phê duyệt nhằm tạo ra các ngân hàng có quy mô lớn hoạt động an toàn, hiệu quả và có khả năng cạnh tranh.

Từng NHTM phải xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh mới. Giảm dần bảo hộ đối với các NHTM. Xây dựng các quy chế quản lý và hoạt động phù hợp với chuẩn mực quốc tế.

Xây dựng kế hoạch chuyển đổi tự do VNĐ, thực hiện thanh toán bằng VNĐ trên lãnh thổ Việt Nam, tạo lập môi trường kinh doanh tiền tệ và cung ứng dịch vụ ngân hàng theo cơ chế thị trường.

Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên ngân hàng, đào tạo và đào tạo lại cán bộ, tiêu chuẩn hóa đội ngũ làm công tác hội nhập quốc tế.

Tăng cường hợp tác quốc tế, tích cực tham gia các chương trình và thể chế hợp tác, trao đổi thông tin với các đối tác quốc tế, tranh thủ sự hỗ trợ các mặt của các thể chế tài chính - ngân hàng quốc tế.

2. Bưu chính viễn thông

Cuộc cách mạng công nghệ thông tin đang phát triển như vũ bão, tác động đến tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội loài người mà bưu chính viễn thông (BCVT) là một trong những lĩnh vực được thừa hưởng thành quả lớn nhất. Đây cũng là một lĩnh vực có tính quốc tế cao nhất. Trong xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, BCVT là một lĩnh vực then chốt, là kết cấu hạ tầng thông tin của bất kỳ quốc gia nào, nó in dấu ấn trong từng tế bào của kinh tế và xã hội.

Việt Nam chủ trương xây dựng BCVT là ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước, đóng góp ngày càng cao vào tăng trưởng GDP, tạo thêm nhiều việc làm cho xã hội: xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng thông tin quốc gia có công nghệ hiện đại cập nhật, có độ bao phủ rộng khắp trên cả nước với thông lượng lớn, tốc độ và chất lượng cao, hoạt động hiệu quả: cung cấp cho xã hội, cho người tiêu dùng các dịch vụ BCVT hiện đại, phong phú với giá cả thấp hơn hoặc tương đương mức bình quân của các nước trong khu vực, đáp ứng các nhu cầu thông tin phục vụ kinh tế, xã hội, an ninh, quốc phòng, thực hiện phổ cập các dịch vụ BCVT, tin học tới tất cả các vùng, miền trong cả nước, đến 2010 số máy điện thoại, số người sử dụng Internet trên 100 dân đạt mức trung bình trong khu vực.

Ngành BCVT xác định lộ trình hội nhập theo 2 giai đoạn: giai đoạn một mở cửa cho cạnh tranh trong nước; giai đoạn hai mở cửa cho cạnh tranh có yếu tố nước ngoài đối với cả lĩnh vực viễn thông tin học và bưu chính, cụ thể là:

Về viễn thông tin học: xây dựng hạ tầng mạng lưới viễn thông tin học quốc gia tiên tiến, hiện đại, hoạt động hiệu quả, an toàn, tin cậy, phủ cả nước đến vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo. Hình thành xa lộ thông tin quốc gia với dung lượng lớn, tốc độ cao. Đến 2005 tất cả các thành phố trong cả nước được kết nối bằng cáp quang băng rộng, năm 2010 xa lộ thông tin quốc gia nối với tất cả các huyện và nhiều xã trong cả nước bằng cáp quang và các phương thức truyền dẫn băng rộng khác. Đối với việc xây dựng hạ tầng cơ sở viễn thông, đến 2005 tập trung cho 5 doanh nghiệp đã được cấp phép đầy đủ cả xây dựng mạng lưới và cung cấp dịch vụ nhanh chóng triển khai. Đối với lĩnh vực cung cấp dịch vụ, đến 2005, cơ bản chuyển đổi từ độc quyền sang cạnh tranh trong cung ứng dịch vụ viễn thông và Internet. Xây dựng và ban hành quy định kết nối tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mới có thể hòa mạng và cung cấp dịch vụ.

Về bưu chính: các doanh nghiệp chủ yếu hoạt động ở các thành phố lớn, hoặc hợp tác với Tổng công ty Bưu chính Viễn thông; đến 2005 các doanh nghiệp tham gia khai thác trên thị trường chuyển phát nhanh, chuyển tiền nhanh, dịch vụ bưu phẩm, bưu

kiện; các công ty chuyển phát nhanh quốc tế sẽ mở rộng các dịch vụ và mạng lưới thông qua các đại lý, hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) hoặc liên doanh. Các doanh nghiệp nhỏ tham gia cạnh tranh chủ yếu trên thị trường phát hành báo chí tại các thành phố lớn, nghiên cứu từng bước tham gia kinh doanh trên thị trường quốc tế.

Kết quả của việc mở cửa dịch vụ BCVT là mở cửa thị trường, minh bạch hóa và hoàn thiện hệ thống pháp luật, thực hiện các cam kết quốc tế theo hướng tự do hóa, không phân biệt đối xử, chính sách minh bạch, công khai và ổn định. Hệ quả tất yếu của tự do hóa là sự cạnh tranh ngày càng gia tăng. Hiện nay, trong lĩnh vực BCVT của Việt Nam mới có 6 nhà cung cấp dịch vụ viễn thông, đó là Tổng công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT), Công ty cổ phần dịch vụ bưu chính viễn thông (SPT), Công ty điện tử viễn thông quân đội (Vietel), Công ty thông tin điện lực (ETC), Công ty viễn thông Hà Nội (Hanoi Telecom) và Công ty điện tử hàng hải (Vishipel). Nhưng trên thực tế mới có VNPT và Vietel được phép đầy đủ cung cấp các dịch vụ, còn 4 công ty khác mới có giấy phép cung cấp một số dịch vụ, tức là VNPT vẫn còn nắm độc quyền. Tới đây nếu mở ra cho 4 doanh nghiệp còn lại và các thành phần kinh tế khác quyền kinh doanh đầy đủ thì cạnh tranh trong nước sẽ rất gay gắt trong từng loại dịch vụ. Mặt khác, cạnh tranh có yếu tố nước ngoài sẽ còn gay gắt hơn nhiều.

Ngành BCVT Việt Nam tham gia hội nhập quốc tế có những thuận lợi cần phát huy, đó là các doanh nghiệp Việt Nam có khả năng gia tăng mức độ tham gia thông qua phương thức thâm nhập thị trường khác, như hiện diện thương mại, hiện diện thể nhân. Bằng các cam kết có đi có lại, khi thành lập các văn phòng đại diện, các công ty chi nhánh, hoặc liên doanh cung cấp dịch vụ tại các quốc gia cũng sẽ được hưởng những bảo hộ về đầu tư, đối xử quốc gia tương ứng. Nguồn nhân lực cung cấp dịch vụ BCVT của Việt Nam có trình độ, kỹ năng tốt, nhất là có lợi thế chi phí lao động tương đối thấp. Nguyên tắc xác lập các cam kết minh bạch và có khả năng tiên liệu trước sẽ tác động hình thành khung khổ pháp lý ở Việt Nam có tính tương đồng ngày càng gia tăng với môi trường pháp lý quốc tế, giúp cho các doanh nghiệp Việt Nam rút ngắn được quá trình tìm hiểu thâm nhập các thị trường mới. Kinh nghiệm kinh doanh quốc tế, trình độ của cán bộ kỹ thuật và quản lý của Việt Nam từng bước được nâng cao, đội ngũ cán bộ có điều kiện được đào tạo và đào tạo lại. Tham gia WTO, Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội thu hút vốn đầu tư lớn, công nghệ và quản lý tiên tiến của các tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực BCVT, từ đó có điều kiện mở rộng thị phần trên thị trường khu vực và quốc tế. Mặt khác, ngành BCVT Việt Nam đang đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Thách thức lớn nhất là BCVT Việt Nam còn độc quyền rất cao, do đó chưa huy động được các nguồn lực trong nước và cũng chưa thu hút được nguồn FDI, mà chủ yếu mới thực hiện hợp đồng hợp tác kinh doanh, đó là cản trở số một của tiến trình hội nhập trong lĩnh vực này. BCVT Việt Nam tuy có tốc độ phát triển và hiện đại hóa nhanh so với một số ngành khác trong nước, nhưng do xuất phát điểm thấp nên quy mô và năng lực còn quá thấp so với các nước khác trong khu vực và thế

giới. Giá trị của các văn bản pháp lý còn thấp (mới ở mức Pháp lệnh), còn thiếu nhiều văn bản pháp quy và kém hiệu lực. Mô hình quản lý chưa hoàn chỉnh, không đồng bộ. Yêu cầu về sở hữu trí tuệ của WTO rất nghiêm ngặt, trong khi đó pháp luật của Việt Nam về vấn đề này còn rất hạn chế, nhất là tính cưỡng chế thi hành không nghiêm.

Để ngành BCVT tích cực và chủ động tham gia hội nhập, giải pháp hàng đầu là phải bỏ độc quyền, sớm vận hành theo cơ chế thị trường, nâng cao khả năng cạnh tranh. Hoàn thiện khung pháp lý về BCVT, đặc biệt là phải sớm ban hành Luật về BCVT, Luật cạnh tranh và chống độc quyền. Khai thác tốt hơn nữa cả thị trường trong nước và thị trường quốc tế, trong đó có việc xây dựng thương hiệu bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ và phát động chiến dịch quảng bá. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế, nhất là với các hãng viễn thông lớn nước ngoài, chủ động tham gia các hiệp định song phương và đa phương, tranh thủ nguồn FDI cho phát triển. Xây dựng lộ trình sớm giảm giá cước theo hướng bằng hoặc thấp hơn giá cước khu vực. Về công nghệ cần cấu trúc lại hệ thống viễn thông theo hướng Mạng thế hệ mới, tận dụng xu hướng hội tụ công nghệ viễn thông-tin học-truyền thông, bưu chính-viễn thông để đưa ra được nhiều loại dịch vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Tái cơ cấu lại doanh nghiệp BCVT theo hướng hoàn thiện Tập đoàn BCVT, tách bưu chính và viễn thông, đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa. Các doanh nghiệp phải tự xây dựng và thực hiện chương trình đổi mới quản lý lao động, tiền lương và phân phối thu nhập, quy chế tuyển dụng, đào tạo và đào tạo lại v.v...

3. Du lịch

Ngày nay du lịch đã trở thành một trong những ngành kinh tế hàng đầu của kinh tế thế giới. Năm 2000, khách du lịch quốc tế toàn thế giới là 698 triệu lượt, thu nhập từ du lịch đạt 467 tỷ USD, chiếm 6,5% GDP thế giới. Du lịch là ngành tạo nhiều công ăn việc làm, thu hút khoảng 220 triệu lao động trực tiếp, chiếm 10,6% lực lượng lao động thế giới, cứ 9 lao động thì có 1 lao động làm du lịch. Tổ chức Du lịch thế giới (WTO) dự báo đến 2010 lượng khách quốc tế ước 1006 triệu lượt, thu nhập từ du lịch ước 900 tỷ USD, và sẽ tạo thêm 150 triệu việc làm mới, chủ yếu tập trung ở khu vực Châu Á/Thái Bình Dương.²

Do lợi ích nhiều mặt mà du lịch mang lại nên nhiều nước đã tận dụng tiềm năng, lợi thế của mình để phát triển du lịch, tăng đáng kể nguồn thu ngoại tệ, tạo việc làm, thúc đẩy sản xuất trong nước, đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển kinh tế-xã hội. Đây cũng là mục tiêu của nước ta. Du lịch Việt Nam đã hình thành trên 40 năm, nhưng thực sự chỉ đi vào kinh doanh sôi động từ đầu thời đổi mới và có tốc độ tăng trưởng cao từ đầu thập kỷ 90. Từ 1991 đến 1996, tốc độ trung bình trên 30% năm, nhưng 1997 đến 2000 tốc độ trung bình chỉ đạt trên 6,5% và 2001-2003, tốc độ thấp nhất chỉ đạt dưới 5% do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan. Thu nhập xã hội

² Tourism Trends and Prospects Worldwide and in Asia/Pacific: Challenges and Opportunities. H. Varma (WTO)

từ du lịch năm 1991 là 2.240 tỷ đồng, đến 2003 đạt 20.000 tỷ đồng. Cơ sở lưu trú phát triển khá, đáp ứng được nhu cầu về số lượng và chất lượng cho mọi đối tượng khách, kể cả những nguyên thủ quốc gia, và tạo bộ mặt khang trang cho nhiều đô thị, nhất là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

Đại hội lần thứ IX của Đảng đã chủ trương: “Phát triển du lịch thực sự trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn”. Để thực hiện được mục tiêu này, Việt Nam phải nhạy bén nắm bắt cơ hội và khai thác lợi thế cơ bản: du lịch thế giới tiếp tục phát triển mạnh với xu thế chuyển dần sang khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, đặc biệt là Đông Nam Á; Việt Nam có tiềm năng du lịch hấp dẫn, phong phú và đa dạng, là vùng “đất mới”, ranh giới cuối cùng còn lại của thế giới du lịch; Việt Nam là một đất nước ổn định và an toàn nhất trong cái thế giới đầy hỗn loạn và khủng bố đe dọa hàng ngày, con người Việt Nam mến khách, vị tha, giàu tính nhân văn; kết cấu hạ tầng đã được cải thiện một bước v.v... Mặt khác, du lịch Việt Nam cũng đối đầu với những thách thức rất lớn: Cạnh tranh du lịch trên toàn thế giới ngày càng gay gắt trong điều kiện toàn cầu hòa, nhất là các nước trong khu vực lại là những cường quốc du lịch, du lịch Việt Nam mới ở giai đoạn đầu phát triển, hoạt động du lịch chủ yếu dựa vào tự nhiên, chưa được tôn tạo, đầu tư đúng mức, trình độ quản lý, kinh doanh, nghiệp vụ còn kém xa các nước này hàng mấy thập kỷ; vốn đầu tư phát triển du lịch còn quá nhỏ, trong khi đó đầu tư lại không đồng bộ, kém hiệu quả, kết cấu hạ tầng du lịch yếu kém, nhất là hệ thống đường xá đến và trong khu du lịch; chưa kiện toàn và sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước trong ngành du lịch nên kinh doanh hiệu quả thấp, về kinh doanh lữ hành tuy đã mở ra cho các thành phần kinh tế, nhưng trên thực tế hệ thống doanh nghiệp nhà nước vẫn nắm độc quyền, và đặc biệt là chưa mở cửa đúng mức cho các doanh nghiệp nước ngoài, trừ một số ít doanh nghiệp liên doanh; hệ thống pháp luật yếu và thiếu, sự phối hợp của các ngành, địa phương chưa đáp ứng yêu cầu, thiếu hệ thống thống kê đáng tin cậy, chưa áp dụng đúng mức công nghệ tin học trong quản lý và kinh doanh du lịch v.v...Nét yếu nhất của du lịch Việt Nam trong hội nhập là còn thu mình bị động, trông chờ vào sự bảo hộ của nhà nước, chưa gắn được với thị trường khu vực và thế giới, chưa có tầm nhìn quốc tế trong kinh doanh, “mới ở trong sông, chưa ra biển”.

Du lịch Việt Nam đã có nhiều cố gắng tham gia hội nhập cả song phương và đa phương. Về song phương đã ký hiệp định hợp tác với 19 nước và ra một tuyên bố chung về hợp tác du lịch với CHLB Đức. Du lịch Việt Nam đã coi trọng thu hút đầu tư nước ngoài (FDI) để phát triển cơ sở lưu trú, đến nay đã thu hút trên 10 tỷ USD vào xây dựng khách sạn, văn phòng cho thuê và nơi nghỉ ngơi đại chúng, chiếm khoảng 20% tổng số vốn đăng ký FDI vào Việt Nam. Về đa phương, đã tham gia nhiều tổ chức du lịch khu vực và quốc tế như Tổ chức Du lịch thế giới (WTO), Hiệp hội du lịch châu Á-Thái Bình Dương (PATA), hợp tác du lịch ASEAN, Tiểu vùng sông Mê-kông (GMS), hợp tác du lịch sông Mê-kông- sông Hằng (MGC), hợp tác du lịch hành lang Đông-Tây, hợp tác Việt Nam -Lào-Campuchia, Việt Nam -EU, tranh thủ sự hỗ trợ của

ESCAP v.v... Du lịch Việt Nam đã cam kết tham gia chương trình hành động ASEAN với 5 nội dung là: xúc tiến ASEAN - một điểm du lịch chung; tạo điều kiện đi lại trong ASEAN; xúc tiến đầu tư du lịch; phát triển nguồn nhân lực du lịch; phát triển du lịch bền vững về môi trường và tiếp tục tham gia trong khuôn khổ AFAS. Trong Hiệp định Thương mại Việt-Hoa Kỳ, DLVN đã cam kết 2 phân ngành là dịch vụ khách sạn, nhà hàng và dịch vụ lữ hành. Trong quá trình chuẩn bị tham gia Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), du lịch Việt Nam đã đưa ra những cam kết tương tự như trong Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ. Như vậy, nếu so với các cam kết của gần 120 nước về dịch vụ du lịch trong WTO thì sự cam kết của du lịch Việt Nam còn hẹp và thấp.

Từ thực trạng của du lịch Việt Nam, để du lịch Việt Nam thực hiện được vai trò là một ngành kinh tế mũi nhọn, và để hội nhập thực sự, mà trọng tâm là đáp ứng những điều kiện của WTO, thì du lịch Việt Nam phải có những bước đi đột phá:

- Điều quan trọng hàng đầu là nâng cao chất lượng ở mọi khâu của hoạt động du lịch theo tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, đưa DLVN phát triển sang một giai đoạn mới cao hơn những thập kỷ cuối thế kỷ 20, tức là chuyển từ phát triển chiều rộng sang chiều sâu, lấy hiệu quả kinh tế cao làm chuẩn mực.
- Ngành du lịch kinh doanh theo cơ chế thị trường, bỏ bao cấp, bỏ bảo hộ, tự do hóa càng sớm càng tốt. Để thực hiện được điều này, cần đổi mới căn bản hệ thống doanh nghiệp nhà nước, kể cả các doanh nghiệp trực thuộc Tổng cục Du lịch, mở cho hệ thống doanh nghiệp dân doanh kinh doanh du lịch bình đẳng, kể cả kinh doanh du lịch quốc tế, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh ở Việt Nam như họ kinh doanh ở các nước trong khu vực.
- Cần tạo ra những sản phẩm du lịch mới, hấp dẫn, đáp ứng nhiều loại yêu cầu của khách quốc tế và nội địa, đầu tư nghiên cứu nhu cầu của thị trường du lịch quốc tế, nhất là những thị trường quốc tế lớn như Tây Âu, Bắc Mỹ, Đông Bắc Á, Đông Nam Á v.v... Nắm được nhu cầu của từng thị trường đó mà xây dựng các sản phẩm và định ra những phương pháp quảng bá để khai thác từng thị trường.
- Cải thiện kết cấu hạ tầng du lịch, xây dựng cho được các khu du lịch quốc gia có tầm cỡ quốc tế và nâng cấp những cơ sở hiện có. Xây dựng các khu du lịch quốc gia mới và lớn bằng cách kêu gọi FDI, huy động vốn xã hội bằng bán trái phiếu.
- Rà soát lại tất cả các chính sách, loại bỏ những trở ngại, hạn chế đối với du lịch, sớm xây dựng luật du lịch và ban hành các văn bản pháp lý phù hợp với yêu cầu của hội nhập, trong đó có yêu cầu của WTO, Cần đơn phương bỏ thị thực nhập cảnh cho khách du lịch của những thị trường lớn như Tây Bắc Âu, Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc, Nam Thái Bình Dương, Đông Nam Á. Thực hiện đối xử quốc gia đối với khách du lịch quốc tế.

- Cải tiến việc quản lý khách du lịch thoáng hơn, bớt nặng nề, đẹp bỏ nhưng hiện tượng gây phiền hà đối với khách.
- Tăng cường công tác xúc tiến, tuyên truyền, quảng bá du lịch, nâng cao kỹ năng, chuyên môn và nguồn tài chính cho công việc này, áp dụng công nghệ tin học trong tất cả các khâu quản lý, kinh doanh, nhất là trong quảng bá, chào bán sản phẩm, thương mại điện tử trong ngành du lịch.
- Sắp xếp lại tổ chức có quyền lực hơn. Bố trí lại nhân sự, phân loại cán bộ, nhân viên để đào tạo và đào tạo lại, nhất là đội ngũ hướng dẫn viên, chú trọng đào tạo ngoại ngữ, tin học, chú ý cả ngoại ngữ phổ thông như tiếng Anh, tiếng Pháp và ngoại ngữ riêng biệt cho những thị trường quan trọng như tiếng Nhật, Đức, Italia, Tây Ban Nha, Nga, Trung Quốc, Ả rập v.v...

4. Bảo hiểm

Trong nền kinh tế thị trường, nhất là ở các nước phát triển, bảo hiểm là một ngành lâu đời và có tỷ suất lợi nhuận rất cao. So với nhiều loại hình kinh doanh khác, hoạt động kinh doanh bảo hiểm có phạm vi và mức độ ảnh hưởng rộng lớn đến an sinh xã hội và phát triển kinh tế quốc dân. Hệ thống bảo hiểm nhiều nước trên thế giới phát triển hơn cả ngân hàng và có vai trò quyết định trong hệ thống tài chính.

Bảo hiểm ở Việt Nam còn rất mới và chưa phát triển, hiện nay có 3 loại hình là bảo hiểm xã hội (BHXH), bảo hiểm y tế (BHYT) và bảo hiểm thương mại (BHTM). Do yêu cầu của đề tài nên ở đây chỉ xem xét loại hình BHTM. Sự phát triển kinh tế đã từng bước thay đổi và hoàn thiện hệ thống bảo hiểm từ cơ chế hoạt động đến nội dung kinh doanh. BHTM phản ánh rõ sự phát triển về kinh tế và đóng góp đáng kể trong việc ổn định kinh tế-xã hội. Trong các loại bảo hiểm ở Việt nam, BHTM mang đặc tính thị trường rõ nét nhất và có phạm vi hoạt động lớn nhất, vượt ra ngoài lãnh thổ quốc gia.

BHTM Việt Nam đã phát triển qua 3 giai đoạn: Giai đoạn 1991-1995, TTBH tăng trưởng rất cao, doanh thu năm 1995 đã đạt 1.026,47 tỷ, tăng 40% so với 1994. Địa bàn khai thác kinh doanh bảo hiểm được mở rộng. Các nghiệp vụ bảo hiểm đã từng bước được đa dạng hóa, đã triển khai cả 3 nhóm nghiệp vụ bảo hiểm là bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người, và bảo hiểm trách nhiệm. Sự tham gia của Công ty tái bảo hiểm quốc gia đã góp phần tăng mức giữ lại trong nước và ngăn chặn ngoại tệ chuyển ra nước ngoài. Từ 1995 khởi đầu hoạt động hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm, đã có 26 công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm nước ngoài mở văn phòng tại Việt Nam. Từng bước nâng cao vai trò quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm. Giai đoạn 1996-2000, tăng nhanh lực lượng tham gia TTBH. Nếu giai đoạn trước chỉ có duy nhất một cơ quan BHTM nhà nước độc quyền là Bảo Việt thì cuối 2000 tại TTBH (TTBH) Việt Nam đã có 15 công ty hoạt động gồm: 3 DNNN, 3 công ty cổ phần, 3 công ty tái

bảo hiểm, 4 công ty liên doanh, và 4 công ty 100% vốn nước ngoài hoạt động cả bảo hiểm nhân thọ (BHNT) và bảo hiểm phi nhân thọ (BHPNT), và 2 công ty môi giới, ngoài ra còn có 40 văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm quốc tế. Giai đoạn này có 4 công ty liên doanh là UIC (Công ty bảo hiểm quốc tế liên doanh giữa Bảo Việt và tập đoàn YASUDA), VIA (Công ty bảo hiểm quốc tế liên doanh giữa Bảo Việt và 2 tập đoàn Tokyo Marine and Fire và Union Commerciale), BDIV-QBE (Liên doanh giữa Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam và tập đoàn QBE), và Bảo Minh-CMG. Điểm mới đáng chú ý là 1999 có 3 công ty 100% vốn nước ngoài được phép hoạt động chính thức ở Việt Nam đó là Allianz-AGF, Prudential, Chinfon-Manulife. Kinh doanh bảo hiểm đã khá sôi động, tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2000 đã đạt 3051 tỷ đồng. Giai đoạn 2001 đến nay, nhờ Luật kinh doanh bảo hiểm bắt đầu có hiệu lực, TTBH tiếp tục được mở rộng, hiện có 18 công ty, trong đó 11 công ty BHPNT, 5 công ty BHNT và 2 công ty môi giới bảo hiểm. Tổng phí bảo hiểm đạt tỷ trọng 1,5% GDP trong 2003. Tuy tốc độ tăng bình quân hàng năm cao ở mức 29% trong 10 năm qua, nhưng nhìn chung vẫn chưa ổn định và quy mô còn rất nhỏ so với tiềm năng, chỉ tính riêng BHNT, một lĩnh vực phát triển khá sôi động cũng chỉ mới đạt mức 2% dân cư tham gia.

Bảo hiểm Việt Nam đã mở cửa khá sớm, từ 1995, nhưng vẫn còn xa so với yêu cầu của GATS. Việc mở cửa hơn nữa TTBH sẽ giúp Việt Nam có cơ hội tranh thủ được nguồn vốn, kinh nghiệm, công nghệ và kỹ năng quản lý của các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài. Mặt khác, sự có mặt của các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài ở Việt Nam sẽ thúc đẩy cạnh tranh, buộc các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam phải đổi mới, tăng cường hiệu quả kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm. Sự có mặt của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm lớn nước ngoài sẽ làm cho các nhà đầu tư nước ngoài ở Việt Nam yên tâm hơn do việc đáp ứng những yêu cầu về bảo hiểm cho họ. Điều này gián tiếp cải thiện môi trường đầu tư tại Việt Nam. Nó cũng góp phần giữ một lượng đáng kể ngoại tệ ở lại trong nước. Việc tự do hóa bảo hiểm còn góp phần giảm nhẹ ngân sách nhà nước và có lợi cho nhân dân ở chỗ khi bảo hiểm Việt Nam đa dạng hoá sản phẩm, thị trường và các kênh phân phối sẽ giúp hạ thấp chi phí, khách hàng có thêm sự lựa chọn các dịch vụ bảo hiểm tốt hơn.

Bên cạnh những thuận lợi, khi mở cửa TTBH, các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) trong nước sẽ đối mặt với những thách thức, cạnh tranh gay gắt về sản phẩm bảo hiểm, chất lượng dịch vụ, năng lực về vốn, giá cả. Giá chi phí trong lĩnh vực BHPNT giảm liên tục nhiều năm nay và trong lĩnh vực BHNT ưu thế cạnh tranh nghiêng về các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vì họ có công nghệ tốt, dịch vụ mới và chất lượng cao hơn DNBH Việt Nam. Ngoài ra, BHNT sẽ phải chịu sự cạnh tranh từ các loại dịch vụ tài chính khác như ngân hàng, chứng khoán v.v...

Giải pháp cơ bản cho hội nhập trong lĩnh vực bảo hiểm đã được xác định trong mục tiêu chiến lược phát triển TTBHVN đến năm 2010 là xây dựng và phát triển

TTBH với đầy đủ các yếu tố thị trường, đẩy mạnh hoạt động BHPNT, tiếp tục phát triển và mở rộng BHNT, thúc đẩy đầu tư dài hạn, phát triển các kênh phân phối như môi giới, đại lý bảo hiểm và thương mại điện tử. Việc phát triển và sắp xếp các DNBH sẽ được tiến hành theo hướng phát triển các loại hình doanh nghiệp kinh doanh gốc, tái bảo hiểm, BHNT và BHPNT theo hướng đa dạng hóa hình thức sở hữu, sắp xếp lại các DNNN để nâng cao năng lực tài chính và năng lực hoạt động. Các DNBH trong nước cần được củng cố, kiện toàn về tổ chức, hoàn chỉnh chiến lược kinh doanh, tập trung vào chính sách bảo hiểm và đầu tư đổi mới công nghệ, hiện đại hóa cơ sở vật chất, kỹ thuật. Khuyến khích thành lập các DNBH cổ phần, DNBH tương hỗ. Khuyến khích các ngân hàng kinh doanh bảo hiểm. Để chuẩn bị tốt cho việc gia nhập WTO cần hoàn thiện cơ chế quản lý hệ thống bảo hiểm hiện nay; phát huy vai trò của Hiệp hội bảo hiểm; đổi mới công nghệ bảo hiểm, đa dạng hóa các nghiệp vụ, đồng thời nâng cao trình độ dân trí tham gia bảo hiểm. Ngoài ra, cần có biện pháp kiên quyết và triệt để xây dựng và ban hành một số văn bản pháp luật, tăng cường quyền chủ động và tính tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp, thực hiện kiểm tra, giám sát theo hệ thống tiêu chí công khai, khách quan, áp dụng nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, nâng cao năng lực chuyên môn và quản lý của đội ngũ cán bộ bảo hiểm.

5. Giáo dục

Giáo dục đóng vai trò chủ yếu và là một bộ phận rất quan trọng trong hệ thống kinh tế-xã hội của một quốc gia, nó tác động mạnh mẽ đến sự phát triển của tất cả các lĩnh vực của xã hội từ kinh tế, chính trị, an ninh, quốc phòng đến văn hóa, khoa học, công nghệ v. v... và là một chìa khóa của sự phát triển. Nghị quyết Đại hội lần thứ IX của Đảng đã khẳng định: “Phát triển giáo dục-đào tạo là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy công nghiệp hóa, hiện đại hóa, là điều kiện để phát huy nguồn lực con người, yếu tố cơ bản để phát triển xã hội, tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững”. Sự nghiệp đổi mới giáo dục ở Việt Nam đã thu được những kết quả đáng khích lệ: phát triển về quy mô, đa dạng hóa cơ cấu các loại hình đào tạo, cân đối giữa các vùng, miền trong cả nước nhằm nâng cao dân trí, đào tạo nhân lực, bồi dưỡng nhân tài. Số lượng học sinh các cấp và sinh viên cao đẳng, đại học tăng nhanh. Cả nước đã hoàn thành xóa mù chữ, phổ cập giáo dục tiểu học và đang thực hiện phổ cập trung học cơ sở. Việc phấn đấu theo hướng “xã hội học tập” đã có một số kết quả bước đầu. Tuy nhiên, ngành giáo dục Việt Nam còn nhiều bất cập, chưa giữ đúng được vai trò quốc sách hàng đầu, giáo dục phải đi trước một bước và đầu tư cho giáo dục là đầu tư cho phát triển. Điều cần lưu ý là chất lượng giáo dục còn quá thấp so với mặt bằng của các nước trong khu vực và trên thế giới, sự tụt hậu này có tác động rất tiêu cực đến sự phát triển của đất nước và sự cạnh tranh trong hội nhập kinh tế. Tuy những năm gần đây ta đã chủ trương mở cửa dịch vụ giáo dục, đã có quan hệ hợp tác với 69 nước, 16 tổ chức quốc tế và 70 tổ chức phi chính phủ, nhưng nguồn đầu tư vào lĩnh vực này còn rất nhỏ,

đã cấp giấy phép cho 37 dự án với tổng số vốn đăng ký khoảng 66 tr. USD, trong đó mới có 17 dự án đi vào hoạt động với tổng số vốn thực hiện gần 19 triệu USD.

Trong tình trạng yếu kém của giáo dục Việt Nam, sự hội nhập và mở cửa dịch vụ giáo dục có tác dụng đa chiều: nó là một cú hích mạnh làm thay đổi nhận thức, đổi mới căn bản hệ thống giáo dục hiện hành; tạo điều kiện tiếp cận và giao lưu với nền giáo dục tiên tiến của khu vực và thế giới; góp phần xây dựng cơ sở vật chất cho nền giáo dục hiện đại; nâng cao chất lượng cho thầy và trò ở tất cả các bậc học. Ngoài ra, cần đạt được một số mục tiêu cụ thể sau đây: xây dựng cơ sở vật chất cho giáo dục ở các bậc học; liên doanh xây dựng các cơ sở đào tạo đại học, chuyên nghiệp 100% vốn nước ngoài; phát huy phương thức đào tạo từ xa bằng kinh nghiệm của các nước; đẩy mạnh chương trình hợp tác trong lĩnh vực nghiên cứu giáo dục; hợp tác xây dựng một số trung tâm công nghệ cao trong các cơ sở giáo dục chất lượng cao, nhập thiết bị khoa học, thiết bị thí nghiệm tiên tiến để tăng cường hiệu quả nghiên cứu khoa học và giảng dạy; khuyến khích các cơ sở giáo dục liên doanh, liên kết với các đối tác nước ngoài và Việt kiều, tạo điều kiện cho việc trao đổi thông tin, tổ chức các hội nghị, hội thảo giữa các cơ sở giáo dục Việt Nam với các đối tác nước ngoài.

Thách thức lớn nhất của giáo dục Việt Nam tham gia hội nhập là nhận thức cũ lạc hậu, do dự, sợ chệch hướng. Ngoài ra còn những khó khăn cụ thể như: văn bản pháp luật còn thiếu và chưa được cụ thể hóa; năng lực quản lý giáo dục từ trung ương đến địa phương quá thấp; cải cách giáo dục kéo dài, nửa vời, đôi khi còn mâu thuẫn, chưa xây dựng được một hệ thống giáo dục phù hợp với nhu cầu phát triển kinh tế xã hội; chất lượng giáo dục thấp, năng lực cạnh tranh của các cơ sở giáo dục Việt Nam, nhất là ở cấp đại học rất yếu chưa đủ sức tham gia vào thị trường nước ngoài và chưa đủ khả năng thu hút các du học sinh nước ngoài vào Việt Nam; năng lực quản lý các dự án đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực giáo dục còn yếu.

Với thực trạng của giáo dục Việt Nam hiện nay, để chủ động hội nhập, chuẩn bị tốt cho việc gia nhập WTO và thực hiện nghĩa vụ sau khi đã là thành viên WTO, điểm mấu chốt tạo tiền đề cho giáo dục Việt Nam là đổi mới tư duy, nhận biết những thành quả giáo dục tiên tiến hiện nay của nền văn minh nhân loại mà Việt Nam phải phấn đấu nắm bắt, khai thác, tiếp thu thông qua nhiều kênh, trong đó có kênh hội nhập. Cần xác định dứt khoát đây là một thời cơ để cải cách căn bản hệ thống giáo dục rất yếu kém hiện nay của Việt Nam. Tất nhiên cũng cần đề ra những biện pháp cụ thể, ở đây xin nêu một số điểm chính: làm mới, bổ sung hoặc sửa đổi các văn bản pháp lý phù hợp với WTO; phân cấp hợp lý theo hướng tăng quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm cho các cơ sở giáo dục; xây dựng lộ trình đẩy mạnh mở cửa dịch vụ giáo dục, khuyến khích đầu tư, hợp tác với các đối tác nước ngoài, trong đó có việc cho phép các đối tác nước ngoài thành lập các cơ sở giáo dục 100% vốn nước ngoài, hoặc liên doanh với các đối tác Việt Nam đào tạo đại học, dạy nghề, giáo dục từ xa v.v...; xây dựng và thực hiện tốt chính sách khuyến khích việc du học tự túc, tăng cường tiếp

nhận lưu học sinh nước ngoài vào học tập tại VN; đẩy mạnh liên kết giữa các trường đại học với các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội, giữa các trường đại học trong nước với các trường đại học, cơ sở nghiên cứu trong khu vực và trên thế giới.

6. Y tế

Con người là nguồn tài nguyên quý nhất quyết định sự phát triển của đất nước, trong đó sức khỏe là vốn quý nhất của mỗi người và của toàn xã hội, và trọng trách của ngành y tế là chăm lo sức khỏe cho con người. Nhà nước ta rất coi trọng lĩnh vực y tế, đã đề ra mục tiêu tổng quát chăm sóc và bảo vệ sức khỏe cho nhân dân là giảm tỷ lệ mắc bệnh, nâng cao thể lực, tăng tuổi thọ, phấn đấu đưa sức khỏe của nhân dân ta đạt mức trung bình của các nước trong khu vực. Trong quá trình phát triển, ngành y tế đã có nhiều đổi mới quan trọng từ bao cấp hoàn toàn chuyển sang chính sách thu một phần viện phí tại các cơ sở y tế nhà nước ở tuyến trên, cho phép hành nghề y tế tư nhân, tự do hóa công nghiệp dược và giảm các hạn chế trong bán lẻ thuốc và dược phẩm. Trong những năm tới, ngành y tế tiếp tục phát triển theo hướng xã hội hóa và đa dạng hóa các dịch vụ chăm sóc sức khỏe, trong đó có việc tăng cường hệ thống y dược ngoài công lập.

Y tế là một ngành chịu tác động mạnh của toàn cầu hóa. Việc tham gia hội nhập, mở cửa dịch vụ y tế có thể cải thiện việc sử dụng nguồn lực sẵn có, và tháo bỏ được những áp lực đè lên hệ thống chăm sóc sức khỏe công cộng. Do sự xuất hiện các loại tổ chức chăm sóc sức khỏe mới và sự cơ động dịch vụ y tế giữa các nước, người dân được tiếp cận các cơ sở khám, chữa bệnh khang trang, máy móc y tế hiện đại, chất lượng cao với mức giá cạnh tranh. Hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ y tế sẽ cung cấp những cơ hội cải thiện điều kiện làm việc và trang bị, thiết bị. Nó cũng tạo nguồn xuất khẩu, thu ngoại tệ lớn. Cơ hội lớn hơn nữa là Việt Nam sẽ thu hút nhiều nguồn đầu tư và khám, chữa bệnh, cải thiện sức khỏe cho nhân dân, giảm áp lực đối với ngân sách nhà nước đầu tư cho y tế, giá các loại thuốc, vắc-xin, trang bị, thiết bị y tế sẽ rẻ hơn nhờ giảm hoặc bỏ bớt thuế quan. Ngoài ra có thể được cho phép sản xuất một số loại thuốc đắt tiền đã được cấp bằng sáng chế để điều trị một số bệnh nan y như HIV/AIDS, bệnh sốt rét, bệnh lao, v.v...Thầy thuốc VN sẽ có nhiều cơ hội việc làm, chất lượng đội ngũ cán bộ y tế được nâng cao, tiếp thu kinh nghiệm, tay nghề của chuyên gia y tế nước ngoài v.v... Mặt khác, y tế Việt Nam cũng đứng trước những khó khăn lớn do năng lực cạnh tranh trong dịch vụ y tế của ta còn yếu, hệ thống pháp lý còn thiếu và yếu, nhất là còn nhiều điểm chưa phù hợp với WTO, có tình trạng không đồng đều trong tiếp cận dịch vụ y tế giữa các vùng và các tầng lớp dân cư, người nghèo sẽ không được hưởng những lợi ích của việc mở cửa dịch vụ y tế, ngành công nghiệp dược phẩm sẽ bị tác động do thị phần nội địa bị thu hẹp vì nhập khẩu sản phẩm dược và thuốc từ nước ngoài nhiều, và kim ngạch xuất khẩu thuốc và dược phẩm thấp v.v...

Điều rất bức bách đối với Việt Nam trong hội nhập y tế là giải quyết thật cơ bản hậu quả của bao cấp, và phải có giải pháp thích hợp cho vấn đề bảo hiểm y tế, có thể thực hiện bảo hiểm y tế bắt buộc trong toàn dân giống như một loại thuế, đồng thời phải tự do hóa và xã hội hóa các nguồn lực nhằm cải thiện dịch vụ y tế cho nhân dân, nhất là cho tầng lớp có thu nhập thấp; hoàn thiện hệ thống pháp luật y tế; tăng cường tiềm lực và khả năng cạnh tranh của các cơ sở y tế công, và mở rộng nguồn lực y tế của các thành phần khác để phát triển hệ thống y tế trong nước, thúc đẩy hoạt động xuất khẩu dược. Cần nghiên cứu phát triển những sản phẩm phù hợp với từng loại thị trường, đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài vào các loại dịch Việt Nam, nhanh chóng thu hẹp khoảng cách lạc hậu giữa y tế Việt Nam và y tế của các nước trong khu vực.

7. Dịch vụ tư vấn

Dịch vụ tư vấn đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế thị trường, nhất là ở các nền kinh tế phát triển. Trong quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường ở nước ta, các dịch vụ tư vấn, tuy còn mới mẻ, nhưng đã từng bước phát triển và ngày càng đóng vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế-xã hội. Số lượng sản phẩm dịch vụ và các chủ thể cung ứng dịch vụ, cả trong và ngoài nước, ngày càng đa dạng và chất lượng dịch vụ cũng được cải thiện một bước, nhưng nhìn chung còn kém phát triển. Một đặc điểm đáng chú ý là nhu cầu về tư vấn còn yếu, nhưng nguồn cung dịch vụ tư vấn trên thị trường lại tương đối mạnh, có sự tham gia của cả doanh nghiệp nhà nước, công ty tư nhân, và công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Các cơ quan chính phủ, tổ chức xã hội và các nhà tài trợ cũng cung ứng dịch vụ tư vấn, nhưng thường cung ứng miễn phí. Sự hoạt động của các công ty có vốn đầu tư nước ngoài trên thị trường dịch vụ tư vấn đã giúp các doanh nghiệp trong nước thâm nhập vào thị trường quốc tế và khuyến khích các công ty nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Gần đây những công ty này đã có đóng góp đáng kể trong việc tăng xuất khẩu của Việt Nam. Để tăng sự chấp nhận của người sử dụng tư vấn, một số công ty nước ngoài đã vận dụng linh hoạt là cung cấp dịch vụ tư vấn đi kèm với dịch vụ khác như kế toán, kiểm toán, tư vấn tài chính v.v... Qua điều tra, có thể đánh giá tổng quát chất lượng dịch vụ tư vấn còn thấp mà nguyên nhân chính là thiếu chuyên nghiệp của các nhà cung ứng dịch vụ.

7.1. Dịch vụ tư vấn thương mại và đầu tư

Trong GATS, dịch vụ tư vấn thương mại và đầu tư (DVTVTM và ĐT) được xếp vào ngành “các dịch vụ kinh doanh” bao gồm tất cả các loại dịch vụ tư vấn có liên quan đến quá trình thiết lập và vận hành doanh nghiệp, thí dụ như tinh thần kinh doanh, quản trị kinh doanh, marketing, tư vấn sản xuất, tài chính, xuất khẩu, xúc tiến đầu tư v.v... Hiện nay mới có khoảng 1/2 số nước thành viên WTO đưa DVTVTM và ĐT vào lộ trình thực hiện GATS. Việt Nam ta đã có một số cam kết quan trọng về mở cửa DVTVTM và ĐT trong AFAS của ASEAN theo hướng tự do hóa cao hơn những cam kết trong WTO. Trong Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ cũng có những

cam kết tự do hóa khá mạnh đối với 3 phương thức đầu, hầu như không có hạn chế gì về tiếp cận thị trường, đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc. Đối với phương thức thứ tư, “hiện diện thể nhân”, giống như đa số các nước đang phát triển thành viên WTO, Việt Nam chưa cam kết cụ thể ngoài những cam kết nền chung. Việc đẩy mạnh tự do hóa thương mại dịch vụ vẫn là một ưu tiên trong chương trình nghị sự của WTO. Trong các cuộc đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam, nhiều nước sẽ đòi Việt Nam mở cửa thị trường dịch vụ, trong đó có DVTVTM và ĐT. Do đó cần phải có một chủ trương rõ ràng và dứt khoát về vấn đề này:

Việt Nam đã cam kết trong AFAS và trong Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, nếu ta từ chối với các nước khác thì chỉ chứng tỏ ta không nghiêm túc, và họ cũng không chịu. Vì vậy trong đàm phán gia nhập WTO trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, kể cả DVTVTM và ĐT, Việt Nam nên chấp nhận những điều kiện như ta đã cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ. Chính việc mở cửa thị trường cho thương mại dịch vụ sẽ tạo điều kiện nâng cao năng lực và khả năng cạnh tranh của các công ty tư vấn trong nước, phát triển thị trường dịch vụ trong nước, góp phần tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Đối với các doanh nghiệp tư vấn của Việt Nam, để chuẩn bị thiết thực, cần làm ngay một số việc quan trọng sau đây: thiết lập những công ty lớn theo chiều dọc thông qua việc sáp nhập hoặc mua lại, để có thể tận dụng lợi ích kinh tế về quy mô và tăng cường thế và lực cạnh tranh; nắm bắt và tiếp thu các kỹ năng, công nghệ, quản lý tiên tiến và những yếu tố mới trong lĩnh vực DVTVTM và ĐT, đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng được những yêu cầu phong phú của giới doanh nghiệp; phải đạt được sự công nhận chính thức của quốc tế, vì đây là chứng chỉ tín nhiệm cho các doanh nghiệp dịch vụ tư vấn hoạt động ở trong nước và nhất là để xúc tiến hoạt động xuất khẩu ra nước ngoài; ký kết các thỏa thuận công nhận lẫn nhau nhằm tăng tính cơ động của các nhà cung ứng dịch vụ tư vấn Việt Nam trên thị trường khu vực và thế giới.

7.2. Dịch vụ tư vấn khoa học và công nghệ

Trên thế giới, các hoạt động dịch vụ tư vấn khoa học và công nghệ (DVTVKH&CN) tồn tại dưới nhiều dạng khác nhau. Các loại DVTVKH&CN cũng như các tổ chức cung ứng loại dịch vụ này ngày càng phát triển, và có mặt ở mọi khâu của quá trình hình thành và tiêu thụ sản phẩm KH&CN, góp phần quan trọng vào việc nhanh chóng đưa các kết quả của hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D) vào ứng dụng trong hoạt động kinh tế và xã hội của các nước. Theo GATS, DVTVKH&CN có 3 loại chính là: dịch vụ R&D về khoa học tự nhiên, dịch vụ R&D về khoa học xã hội và nhân văn; và dịch vụ R&D liên ngành. GATS không có điều khoản quy định riêng biệt cho dịch vụ tư vấn KH&CN.

DVTVKH&CN đã có từ lâu ở Việt Nam, nhưng chưa mang tính chất thương mại và hầu như không có các tổ chức nước ngoài tham gia. Từ thời đổi mới, loại dịch vụ này phát triển khá nhanh, năm 2000, ở Việt Nam có 853 tổ chức R&D trong đó 54% của nhà nước, 36% của các hiệp hội, 6% của doanh nghiệp nhà nước, chỉ có 3% là của tư nhân. Thực tế cho thấy, DVTVKH&CN đem lại lợi ích nhất định như thu hút vốn, chuyển giao công nghệ và quản lý tiên tiến v.v... Trong quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá, ta mới chỉ tập trung phát triển công nghiệp, chưa quan tâm đúng mức loại dịch vụ này, và không chú ý tới việc chuyển tải kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ để ứng dụng vào sản xuất và cuộc sống. Việt Nam còn nhập siêu dịch vụ tư vấn KH&CN, cụ thể là giai đoạn 1990-2001 trong tổng số 2436 patent được cục sở hữu công nghiệp Việt Nam cấp, chỉ có 94 là của pháp nhân người Việt Nam, số còn lại là của nước ngoài. Khung khổ pháp lý và chính sách về dịch vụ tư vấn KH&CN còn thiếu và chưa phù hợp với GATS. Mặc dù trong đàm phán song phương và đa phương gia nhập WTO của Việt Nam, loại dịch vụ tư vấn KH&CN không được đề cập tới, nhưng vì lợi ích của chính Việt Nam, đặc biệt là vị trí rất quan trọng của nó đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá, dịch vụ tư vấn KH&CN phải được xếp vào loại ưu tiên hàng đầu trong số các dịch vụ tư vấn và phải có kế hoạch sớm khắc phục sự yếu kém, tiếp cận nhanh dịch vụ tư vấn KH&CN tiên tiến, rút ngắn khoảng cách với các nước trong khu vực.

7.3. Dịch vụ tư vấn pháp lý

Dịch vụ tư vấn pháp lý (DVTVPL) của những nước có chế độ pháp quyền lâu đời rất phát triển và là một nhu cầu hàng ngày của toàn xã hội, nhất là đối với người dân và hệ thống doanh nghiệp. Trong hoàn cảnh của Việt Nam, trước thời đổi mới không tồn tại khái niệm “Dịch vụ tư vấn pháp lý”. Và cho đến nay, khái niệm này còn rất mới, không phải chỉ với người dân mà cả đối với quan chức nhà nước, kể cả đối với những người làm công tác pháp luật. Loại DVTVPL ở Việt Nam mới hình thành vào đầu những năm 90 của thế kỷ 20, không những chưa phát triển mà ngay cả những vấn đề cơ bản của khung khổ pháp luật cũng chưa rõ ràng, thí dụ như ở Việt Nam chưa có sự thống nhất về nội dung “Dịch vụ tư vấn pháp lý” gồm những hoạt động nào. Theo cách lý giải hiện nay ở ta, thì phạm vi của DVTVPL có thể hiểu là dịch vụ của luật sư trong lĩnh vực tranh tụng; dịch vụ tư vấn pháp luật; và dịch vụ tư vấn pháp lý khác, “dịch vụ tư vấn pháp lý khác” là gì thì không có hướng dẫn rõ ràng. Trong Pháp lệnh luật sư và Luật doanh nghiệp cũng không thống nhất. Hai mặt bằng pháp lý về nhà cung cấp DVTVPL nước ngoài và trong nước cũng chưa dứt khoát v.v... Khung khổ pháp lý yếu kém, lực lượng làm công việc DVTVPL quá mỏng, cả nước chỉ có 2200 luật sư, trong đó có 1900 luật sư chính thức, nhận thức và tay nghề DVTVPL còn hạn chế và lại rất chủ quan, “bình chân như vại”, không ngại cạnh tranh. Nhiều văn phòng, công ty Việt Nam cung cấp DVTVPL tỏ ra bàng quan về tự do hóa trong lĩnh vực này và về sự có mặt của các công ty nước ngoài cung cấp DVTVPL tại Việt Nam. Cần

phải xác định chắc chắn là cạnh tranh sẽ gay gắt, song việc tự do hóa DVTVPL và sự có mặt của các công ty nước ngoài cung cấp DVTVPL ở Việt Nam sẽ góp phần quan trọng vào việc đào tạo và đào tạo lại, nâng cao chất lượng của đội ngũ làm công tác pháp luật của Việt Nam, đổi mới cách thức hoạt động chuyên nghiệp của các công ty luật, văn phòng luật sư Việt Nam. Bản thân văn phòng và công ty luật nước ngoài ở Việt Nam lại rất cần sự cộng tác của các luật sư sở tại, và họ có thể phát huy lợi thế của họ là tư vấn về luật nước ngoài, luật quốc tế cho khách hàng nước ngoài tại Việt Nam. Chính điều này tạo môi trường pháp lý thông thoáng và góp phần thu hút FDI và các hoạt động kinh tế-xã hội của các đối tác nước ngoài vào Việt Nam.

Trong nền kinh tế thị trường đầy đủ, pháp luật và tư vấn pháp lý đóng một vai trò then chốt. Tại Việt Nam, hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh, và trong số các loại dịch vụ tư vấn thì DVTVPL là yếu nhất, cần phải được cải thiện sớm nhất, trước hết vì Việt Nam phải là một nhà nước pháp quyền thực sự. Làm được như vậy tất nhiên sẽ đáp ứng được những yêu cầu của hội nhập kinh tế và gia nhập WTO. Do đó, Việt Nam phải đề ra một chương trình hoàn chỉnh hệ thống pháp luật, trong đó có các văn bản pháp luật liên quan đến DVTVPL theo những tiêu chuẩn quốc tế về tính minh bạch, đồng bộ, công bằng và hợp lý, và nghiêm chỉnh thực hiện. Riêng đối với DVTVPL, cần bám sát các nguyên tắc của GATS về tự do hóa tiếp cận thị trường, bình đẳng và cạnh tranh, đãi ngộ quốc gia, tối huệ quốc; tạo điều kiện cả về mặt pháp lý và chính sách cho DVTVPL tư nhân, vì ở bất kỳ xã hội nào dịch vụ này cũng là nghề nghiệp tư và là nguồn lực quan trọng đóng góp vào chính sách công; mở thị trường cho DVTVPL nước ngoài để tiếp thu quản lý tiên tiến, và loại bỏ thói quen quản lý mệnh lệnh, hành chính; chú trọng đào tạo và đào tạo lại đội ngũ làm công tác pháp luật và DVTVPL, thực hiện ngay “các biện pháp hỗ trợ phát triển nghề luật sư” nhằm đáp ứng yêu cầu tư vấn cho doanh nghiệp, hiệp hội trong các tranh chấp quốc tế, tư vấn cho chính phủ trong nhiều lĩnh vực chính sách, pháp luật, đàm phán, giải quyết tranh chấp quốc tế.

III- KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Như đã đề cập ở phần trên, dịch vụ đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, tới đây tầm quan trọng này càng tăng lên, tỷ trọng của dịch vụ trong GDP của các nước phát triển có thể lên tới 70-80% và của các nước đang phát triển cũng sẽ chiếm trên 50%. Tỷ trọng của thương mại dịch vụ cũng sẽ tăng nhanh trong tổng kim ngạch thương mại hàng hóa và dịch vụ của toàn thế giới. Trong WTO, xu hướng tự do hóa thương mại hàng hóa là của thế kỷ 20, còn trong những vòng đàm phán mới sự quan tâm sẽ tập trung nhiều vào hàng hóa nông sản và tự do hóa thương mại dịch vụ. Do vậy, trong đàm phán với ta, cả song phương và đa phương, sức ép đòi ta mở cửa dịch vụ sẽ rất lớn.

Các nền kinh tế XHCN cũ trước đây chỉ chú ý tới lĩnh vực sản xuất mà rất coi nhẹ lĩnh vực dịch vụ. Việt Nam cũng không phải ngoại lệ, hiện nay nhận thức này vẫn còn tồn tại khá đậm, một bộ phận khá lớn cán bộ trong cơ quan Đảng và Nhà nước, kể cả một số cán bộ lãnh đạo cao cấp, chưa thấy hết được tầm quan trọng đặc biệt của dịch vụ, tính chất quyết định của dịch vụ đối với sản xuất, đầu tư, thương mại, hoạt động kinh tế và hoạt động xã hội. Trong việc hạ mặt bằng biểu thuế quan, cái lo của Việt Nam chủ yếu là sợ bị cạnh tranh và sợ giảm nguồn thu cho ngân sách, còn trong vấn đề tự do hóa thương mại dịch vụ, “cái lo” còn lớn hơn ngoài việc sợ bị cạnh tranh. Mặt khác, ở Việt Nam tất cả các loại dịch vụ đều rất yếu và nghiêm trọng hơn nữa là đều ở tình trạng độc quyền của một số ít công ty nhà nước, do đó không những đã hạn chế việc mở mang dịch vụ mà còn làm cho dịch vụ từ chỗ là công cụ kiến tạo, thúc đẩy, thì phần nào trở thành cản trở đối với các ngành kinh tế-xã hội. Trên tinh thần chủ động hội nhập quốc tế, phấn đấu năm 2005 gia nhập WTO, để chuẩn bị nghiêm túc, thiết thực cho các cuộc đàm phán tới, về lĩnh vực dịch vụ xin khuyến nghị một số điểm chủ yếu sau đây:

Cần thống nhất nhận thức về tầm quan trọng của dịch vụ. Việt Nam sớm chuyển sang nền kinh tế thị trường đầy đủ, phát triển dịch vụ theo hướng tự do hóa. Trong đàm phán gia nhập WTO, sẵn sàng cho các đối tác hưởng những điều mà ta đã cam kết, và cần nhắc có thể mở hơn nữa. Mặt khác, biết tranh thủ và vận dụng các ưu đãi dành cho các nước đang phát triển, nhưng không ỷ lại, trông chờ vào những ưu đãi ấy, sự ỷ lại này giống ỷ lại vào bao cấp chỉ tự kìm hãm ta không đi nhanh được.

Hoàn chỉnh luật pháp và chính sách trong lĩnh vực dịch vụ của ta cho phù hợp với WTO. Cần rà soát lại tất cả, xem cái nào cần làm mới, bổ sung, sửa đổi hoặc xóa bỏ để định ra một thời biểu cụ thể và kiên quyết thực hiện bằng được.

Nâng cao năng lực cạnh tranh ở mức độ quốc gia, ngành, từng loại dịch vụ cụ thể, dứt khoát bỏ độc quyền, bỏ bao cấp. Mở rộng thị trường cho các loại dịch vụ, tranh thủ các đối tác, xúc tiến đầu tư vào lĩnh vực dịch vụ, đẩy mạnh hợp tác và tranh thủ sự hỗ trợ quốc tế.

Cần một sự chỉ đạo thống nhất, tập trung và kiên quyết của lãnh đạo cao nhất, và một bộ máy thực hiện có năng lực theo đúng lộ trình.

Khẩn trương bồi dưỡng, đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý chuyên môn để có thể đáp ứng được yêu cầu trong điều kiện hội nhập.