

TS BÙI TIẾN QUÝ (CHỦ BIÊN)



**Phát triển  
và quản lý  
nhà nước về**

**KINH TẾ  
DỊCH VỤ**



NHÀ XUẤT BẢN  
KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT

**PGS.TS. BÙI TIẾN QUÝ**

(Chủ biên)

**PHÁT TRIỂN  
VÀ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC  
VỀ KINH TẾ DỊCH VỤ**



**NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT**

**HÀ NỘI - 2000**

**Chủ biên:** PGS.TS. Bùi Tiến Quý

**Tập thể biên soạn:**

**PGS. TS. Bùi Tiến Quý**

*Chương I, Chương V, Mục II Chương VII.*

**PGS. TS. Lê Sỹ Thiệp**

*Chương VI, Mục I chương VII.*

**TS. Lê Chi Mai**

*Chương II.*

**PGS.TS. Bùi Tiến Quý, cử nhân luật Đỗ Thị Kim Tiên**

*Chương III.*

**PGS.TS. Bùi Tiến Quý, cử nhân kinh tế Trần Thị Lan Anh**

*Chương IV.*

---

**Chịu trách nhiệm xuất bản:** PGS.TS. Tô Đăng Hải

**Biên tập:** Vũ Minh Luận

**Bìa:** Hương Lan

---

In 1000 bản khổ 14,5 x 20,5 cm tại nhà in Đại học QG Hà Nội

Giấy phép xuất bản số 84-281 ngày 11/2/2000

In xong và nộp lưu chiểu tháng 3/2000

## Lời nói đầu

Trong công cuộc đổi mới đất nước, dưới sự lãnh đạo trực tiếp của Đảng, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu. Trong đó, cơ cấu nền kinh tế đã chuyển dịch theo hướng hợp lý, tiến bộ. Lực lượng lao động từ khu vực sản xuất nông nghiệp đã và đang chuyển dần sang khu vực công nghiệp và khu vực dịch vụ. Tỷ trọng dịch vụ và công nghiệp trong những năm qua tăng dần trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc dân. Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ VIII của Đảng đã chỉ rõ: "Từng bước đưa nước ta trở thành một trung tâm du lịch, thương mại, dịch vụ có tầm cỡ trong khu vực".

Trong hoạt động quản lý nhà nước về kinh tế nói chung, lĩnh vực kinh tế dịch vụ nói riêng, Nhà nước ta đã sử dụng tổng hợp các công cụ quản lý, đặc biệt là công cụ pháp luật. Những doanh nghiệp hoạt động dịch vụ của các thành phần kinh tế cần nắm nội dung quản lý nhà nước về kinh tế dịch vụ trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Tại các nước tư bản phương Tây, kinh tế dịch vụ ra đời rất sớm và các văn bản luật điều chỉnh hoạt động dịch vụ đã được ban hành rất kịp thời. Những thập kỷ gần đây, trong cơ cấu nền kinh tế của các nước phát triển thể hiện rất rõ nét: tỷ trọng khu vực dịch vụ lớn hơn tỷ trọng khu vực nông nghiệp và khu vực công nghiệp cộng lại. Ngày nay, nhân loại đang trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế qua bốn giai đoạn:

- Giai đoạn 1: Nông nghiệp - Công nghiệp - Dịch vụ
- Giai đoạn 2: Công nghiệp - Nông nghiệp - Dịch vụ
- Giai đoạn 3: Công nghiệp - Dịch vụ - Nông nghiệp

- Giai đoạn 4: Dịch vụ - Công nghiệp - Nông nghiệp.

Để đáp ứng yêu cầu thực hiện thắng lợi chiến lược phát triển kinh tế - xã hội nước ta do Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII của Đảng và các Nghị quyết Trung ương Đảng đã đề ra, đồng thời để đáp ứng nhu cầu tham khảo trong giảng dạy và học tập của các khoa kinh tế, các trường kinh tế, đáp ứng yêu cầu của các doanh nhân và các bạn đọc quan tâm đến vấn đề kinh tế dịch vụ, chúng tôi đã biên soạn cuốn sách này. Các tác giả công tác tại Học viện Hành chính quốc gia: PGG. TS Lê Sỹ Thiệp, PGS. TS Bùi Tiến Quý, TS. Lê Chi Mai, cử nhân Đỗ Thị Kim Tiên; tác giả công tác tại Tổng cục Du lịch: Cử nhân Trần Thị Lan Anh. Cuốn sách được thực hiện dưới sự chủ biên của PGS. TS Bùi Tiến Quý.

Đây là lĩnh vực mới, nguồn tài liệu nghiên cứu, tham khảo còn rất khan hiếm. Nhân dịp này chúng tôi xin chân thành cảm ơn và xin phép các tác giả có tài liệu được chúng tôi nghiên cứu và sử dụng trong quá trình biên soạn cuốn sách này.

Mặc dù lý luận và thực tiễn hoạt động dịch vụ ở Việt Nam còn rất non trẻ so với những nước phát triển, nhưng với một số dịch vụ chủ yếu có mặt ở Việt Nam, nhóm tác giả đã cố gắng tìm nhiều hướng tiếp cận, như về: vị trí, vai trò của dịch vụ, sự hiện hữu của kinh tế dịch vụ, các chế định pháp luật hoạt động dịch vụ, bản chất kinh tế-xã hội của dịch vụ công cộng, kinh tế dịch vụ ở một số quốc gia, hợp tác quốc tế về dịch vụ, quản lý nhà nước về hoạt động dịch vụ.

Chúng tôi nhận thấy rằng cuốn sách không thể tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi mong nhận được những góp ý xây dựng của bạn đọc để sửa chữa, hoàn thiện.

*Hà Nội, tháng 11 năm 1999*

**Các tác giả**

## *Chương một*

# **LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ DỊCH VỤ**

Khi xã hội loài người xuất hiện nền sản xuất hàng hoá thì hoạt động dịch vụ đồng thời xuất hiện như một đòi hỏi khách quan. Xã hội phát triển với nền kinh tế thị trường hiện đại, đã và đang đòi hỏi dịch vụ tiếp tục phát triển đa dạng hơn và phong phú hơn.

Lúc đầu dịch vụ xuất hiện như một dạng hoạt động hỗ trợ, phi kinh tế và chưa có một tên rõ ràng. Sau này thuật ngữ "dịch vụ" ra đời, gắn với các hoạt động hậu cần trong quân đội. Tiếp đó thuật ngữ này được đưa vào lĩnh vực kinh tế. Vấn đề kinh tế dịch vụ đang được nhiều người quan tâm và thực tiễn ở các nước phát triển kinh tế dịch vụ luôn là ngành kinh tế đóng góp một tỷ trọng lớn trong tổng sản phẩm quốc dân. Song trong thực tế không phải bất cứ dịch vụ nào cũng hướng tới mục đích lợi nhuận mà đã và đang tồn tại một loại dịch vụ chỉ hướng tới sự phục vụ cộng đồng, mang ý nghĩa xã hội lớn lao do Nhà nước thực hiện hoặc do tổ chức từ thiện thực hiện.

## **I- KHÁI NIỆM DỊCH VỤ, NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CỦA DỊCH VỤ**

### **1- Khái niệm dịch vụ**

Trên thế giới ngày nay, nền kinh tế không chỉ đơn thuần với các sản phẩm vật chất cụ thể, mà bên cạnh đó còn tồn tại các sản phẩm dịch vụ. Dịch vụ đã được coi là ngành công nghiệp không khói. Tổng thu nhập quốc dân của một quốc gia cũng như doanh thu của một doanh nghiệp không thể không tính đến sự đóng góp của lĩnh vực dịch vụ. Ở các nước phát triển, tỷ trọng dịch vụ trong tổng sản phẩm quốc dân thường rất cao.

Nhiều tổ chức, cá nhân đầu tư không ít tiền của vào các hoạt động dịch vụ bởi một lẽ đơn giản là nó đem lại hiệu quả kinh tế cao và đang là xu thế thời đại. Vậy dịch vụ là gì?

C.Mác cho rằng: Dịch vụ là con đẻ của nền kinh tế sản xuất hàng hoá, khi mà kinh tế hàng hoá phát triển mạnh, đòi hỏi một sự lưu thông trôi chảy, thông suốt, liên tục để thoả mãn nhu cầu ngày càng cao của con người thì dịch vụ phát triển.

Như vậy, bằng cách tiếp cận dưới góc độ kinh tế, C.Mác đã chỉ ra nguồn gốc ra đời và động lực phát triển của dịch vụ.

Vào những năm cuối thế kỷ 20, dịch vụ đã trở thành một ngành kinh tế quan trọng của các quốc gia và đã trở thành đối tượng nghiên cứu của kinh tế học, văn hoá học, hành chính học, luật học, khoa học quản lý. Do vậy có những khái niệm về dịch vụ theo nghĩa rộng, nghĩa hẹp khác nhau. Đồng thời cách hiểu về nghĩa rộng nghĩa hẹp cũng khác nhau.

#### *Cách hiểu thứ nhất:*

- Theo nghĩa rộng: Dịch vụ được coi là một ngành kinh tế thứ 3. Theo cách hiểu này thì các hoạt động kinh tế nằm ngoài 2 ngành công nghiệp và nông nghiệp được coi là thuộc ngành dịch vụ. Như vậy những ngành kinh tế như hàng không, thông tin... đều thuộc lĩnh vực dịch vụ. Ở các nước phát triển, dịch vụ chiếm trên 50% GDP hoặc GNP; ở nước ta, tỉ trọng dịch vụ trong GDP đã tăng từ 32,48% năm 1985 lên 35 % năm 1991 và 41,50% năm 1998.

- Theo nghĩa hẹp: dịch vụ là phần mềm của sản phẩm, hỗ trợ cho khách hàng trước, trong và sau khi bán.

#### *Cách hiểu thứ hai:*

- Theo nghĩa rộng: Dịch vụ là khái niệm chỉ toàn bộ các hoạt động

mà kết quả của chúng không tồn tại dưới dạng hình thái vật thể. Hoạt động dịch vụ bao trùm lên tất cả các lĩnh vực với trình độ cao, chi phối rất lớn đến quá trình phát triển kinh tế - xã hội, môi trường của từng quốc gia, khu vực nói riêng và toàn thế giới nói chung. Dịch vụ không chỉ bao gồm những lĩnh vực truyền thống như: vận tải, du lịch, thương mại, ngân hàng, bưu điện, bảo hiểm, truyền thông liên lạc mà dịch vụ còn lan toả đến các khu vực rất mới như: bảo vệ môi trường, dịch vụ văn hoá, dịch vụ hành chính, tư vấn pháp luật, tư vấn tình cảm...

- Theo nghĩa hẹp

Dịch vụ là làm một công việc cho người khác hay cộng đồng, là một việc mà hiệu quả của nó đáp ứng một nhu cầu nào đó của con người, như: vận chuyển, cung cấp nước, đón tiếp, sửa chữa và bảo dưỡng các thiết bị máy móc hay công trình <sup>(1)</sup> ...

*Một định nghĩa khác:* Dịch vụ là một hoạt động hay lợi ích cung ứng nhằm để trao đổi, chủ yếu là vô hình và không dẫn đến việc chuyển quyền sở hữu. Việc thực hiện dịch vụ có thể gắn liền hoặc không gắn liền với sản phẩm vật chất. Chẳng hạn khi thuê phòng ở khách sạn, ghi tên tiền gửi vào ngân hàng, đi du lịch bằng máy bay, đi khám bệnh, đưa ô tô đi sửa chữa, xem trận đấu của các vận động viên chuyên nghiệp, xin ý kiến tư vấn của luật sư... trong tất cả các trường hợp này ta đều có được một dịch vụ.

Như vậy, có thể định nghĩa một cách chung nhất: dịch vụ là những hoạt động lao động mang tính xã hội, tạo ra các sản phẩm hàng hoá không tồn tại dưới hình thái vật thể, không dẫn đến việc chuyển quyền sở hữu nhằm thoả mãn kịp thời các nhu cầu sản xuất và đời sống sinh hoạt

---

<sup>(1)</sup> Xem: Kinh tế học phát triển. PGS..PTS. Trần Văn Chủ (Chủ biên). NXB Chính trị Quốc gia 1998, tr. 244-279



của con người.

Việc quan niệm theo nghĩa rộng hẹp khác nhau về dịch vụ, một mặt tùy thuộc vào trình độ phát triển kinh tế của mỗi quốc gia trong từng thời kỳ lịch sử cụ thể; mặt khác, còn tùy thuộc vào phương pháp luận kinh tế của từng quốc gia. Những quan niệm khác nhau sẽ ảnh hưởng khác nhau tới chất lượng dịch vụ, ảnh hưởng đến quy mô, tốc độ phát triển dịch vụ cũng như tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.

## **2- Những đặc điểm cơ bản của dịch vụ**

### **2.1. Tính không mất đi**

Kỹ năng dịch vụ không mất đi sau khi đã cung ứng. Sau một ca phẫu thuật thành công, bác sỹ không mất đi khả năng phẫu thuật. Sau một buổi giảng bài của giảng viên thành công, giảng viên không mất đi khả năng giảng bài... Sự thành công của bác sỹ trong phẫu thuật, sự thành công trong giảng bài của giảng viên tồn tại và hướng tới sự hoàn thiện hơn trong sự lặp lại hoạt động của mình.

### **2.2. Tính vô hình hay phi vật chất**

C.Mác chỉ rõ: "Trong những trường hợp mà tiền được trực tiếp trao đổi lấy một lao động không sản xuất ra tư bản, tức là trao đổi lấy lao động không sản xuất, thì lao động đó được mua với tư cách là một sự phục vụ... lao động đó cung cấp nhưng sự phục vụ không phải với tư cách là một đồ vật, mà với tư cách là một sự hoạt động"<sup>(1,2)</sup>.

Các dịch vụ đều vô hình. Người ta không thể nhìn thấy, thử mùi vị, nghe hay ngửi chúng trước khi tiêu dùng chúng. Người phụ nữ đi sửa tóc

---

<sup>(1,2)</sup> C.Mác-Ph.Ăngghen: Toàn tập, t.26, Phần I, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1995, tr.576-577.

đẹp ở viện thẩm mỹ không thể nhìn thấy kết quả khi chưa tiếp nhận sự cung ứng và tiêu dùng dịch vụ; người sinh viên không thể biết trước được nhận thức của mình khi chưa vào giảng đường nghe giảng viên giảng bài, bệnh nhân đi khám bệnh không thể biết trước được kết quả khám. Người tiêu dùng dịch vụ buộc phải tin vào người cung cấp dịch vụ - Người mua buộc phải tin vào lời người bán.

Để giảm bớt sự không chắc chắn khi mua dịch vụ, người mua phải tìm kiếm các dấu hiệu chứng tỏ chất lượng dịch vụ cung ứng đó như: thương hiệu, điểm bán, người cung ứng, trang thiết bị, biểu tượng, giá cả. Về phía người cung ứng dịch vụ, để củng cố niềm tin cho khách hàng đối với mình, có thể thi hành một loạt các biện pháp cụ thể như:

- Có thể tặng tính hữu hình của dịch vụ.
- Có thể không chỉ mô tả dịch vụ của mình mà còn làm khách hàng chú ý đến lợi ích có liên quan đến dịch vụ đó.
- Có thể nghĩ ra tên gọi cho các dịch vụ của mình một cách gợi cảm.
- Có thể mời một người nổi tiếng nào đó tham gia tuyên truyền dịch vụ của mình để tăng độ tin tưởng cho người tiêu dùng

### **2.3. Tính không thể phân chia**

Quá trình sản xuất và tiêu thụ dịch vụ diễn ra đồng thời. Khác với sản xuất vật chất, sản xuất dịch vụ không thể sản xuất sẵn để vào kho, sau đó mới tiêu thụ. Dịch vụ không thể tách rời khỏi nguồn gốc của nó, trong khi hàng hoá vật chất tồn tại không phụ thuộc vào sự có mặt hay vắng mặt nguồn gốc của nó.

### **2.4. Tính không ổn định và khó xác định chất lượng**

Chất lượng dịch vụ dao động trong một khoảng rất rộng, tùy thuộc

vào hoàn cảnh tạo ra dịch vụ (như người cung ứng, thời gian, địa điểm cung ứng). Ví dụ, việc thành công của một ca phẫu thuật của một bác sỹ giỏi phụ thuộc rất lớn vào những người trợ giúp. Ngay cả trong trường hợp này chất lượng ca mổ cũng thay đổi tùy theo tâm trạng và tinh thần của người bác sỹ đó. Sự không ổn định chất lượng này giải thích vì sao người mua dịch vụ thường hỏi ý kiến những người mua trước, trong khi lựa chọn người cung cấp dịch vụ.

## 2.5. Tính không lưu giữ được

Dịch vụ không thể lưu giữ được. Đó là lý do mà các công ty hàng không đưa vào điều khoản phạt trong trường hợp huỷ bỏ chuyến bay vì vé không bán được có thể mất vĩnh viễn. Tính không lưu giữ được của dịch vụ không phải là vấn đề lớn nếu nhu cầu ổn định, được biết trước. Nhưng thực tiễn nhu cầu dịch vụ không ổn định, luôn dao động thì công ty dịch vụ sẽ gặp những vấn đề trở ngại về mức độ sử dụng nhân lực và cơ sở vật chất kỹ thuật. Do đặc điểm này, nhiều công ty cung ứng dịch vụ thường áp dụng một số chiến lược điều hoà tốt nhất về cung và cầu theo thời gian.

*Những chiến lược liên quan đến cầu:*

+ Việc xác định giá dịch vụ cao thấp khác nhau có thể dịch chuyển một phần nhu cầu từ giờ cao điểm sang giờ vắng khách. Ví dụ vé xem biểu diễn ban ngày rẻ hơn vé xem buổi tối; cước các dịch vụ viễn thông (kể cả Internet) được giảm giá vào các ngày lễ, thứ bảy, chủ nhật.

+ Có thể chủ động làm tăng nhu cầu vào thời kỳ suy giảm bằng cách giảm giá dịch vụ và hoạt động vào thời gian rỗi của người lao động.

+ Trong những thời gian nhu cầu đạt mức cực đại, nên bổ sung thêm dịch vụ khác để những khách hàng đang chờ có thể sử dụng. Ví dụ: tổ

chức các quầy giải khát, quầy bán báo cho những khách hàng đang chờ đợi.

+ Một trong những phương thức quản lý nhu cầu có hiệu quả là áp dụng hệ thống đặt hàng trước, như đặt vé máy bay, đặt phòng ở khách sạn...

*Những chiến lược liên quan đến cung:*

+ Để phục vụ khách hàng vào giờ cao điểm có thể huy động tăng nhân viên từ các bộ phận khác.

+ Có thể quy định chế độ làm việc đặc biệt trong giờ cao điểm. Vào những lúc này, các nhân viên chỉ làm những nhiệm vụ cần thiết nhất.

+ Có thể xây dựng chương trình phối hợp để cung ứng cho những khách hàng cùng mua những dịch vụ giống nhau như trong trường hợp sinh viên cùng mua những bộ sách giống nhau phục vụ cho học tập.

+ Có thể thi hành những biện pháp nhằm tạo điều kiện tăng năng lực hiện có, như công viên giải trí thuê những khu đất ở xung quanh để mở rộng thêm các hoạt động vui chơi giải trí.

### **3- Phân biệt giữa hoạt động dịch vụ với hoạt động của các ngành sản xuất vật chất**

Cần phân biệt hoạt động dịch vụ với hoạt động của các ngành sản xuất vật chất theo ba tiêu thức sau:

Một là, hoạt động của các ngành sản xuất vật chất thì chế tạo ra các sản phẩm vật chất. Các sản phẩm này có các tiêu chuẩn kỹ thuật có thể xác định được. Hoạt động dịch vụ thì không thể xác định cụ thể bằng các tiêu chuẩn kỹ thuật, bằng các chỉ tiêu chất lượng hay được lượng hoá một cách rõ ràng. Sản phẩm dịch vụ là sản phẩm khó đánh giá chất lượng.

Chất lượng của sản phẩm dịch vụ phụ thuộc vào người bán, người mua, thời điểm bán mua dịch vụ. Người được phục vụ chỉ có thể đánh giá các sản phẩm dịch vụ bằng cảm giác hoặc quan niệm là tốt hay xấu trên cơ sở cảm nhận của họ thông qua thực tế được phục vụ. Việc sản xuất và tiêu dùng dịch vụ diễn ra đồng thời.

Hai là, hoạt động sản xuất vật chất chế tạo ra các sản phẩm vật chất. Các sản phẩm này có thể được cất giữ trong kho hoặc có thể đem bán bằng cách vận chuyển đi các nơi để thoả mãn nhu cầu tiêu dùng thông qua điều tiết của quy luật cung cầu. Hoạt động dịch vụ tạo ra sản phẩm dịch vụ và tiêu dùng dịch vụ được diễn ra đồng thời nên sản phẩm dịch vụ không thể cất giữ trong kho để chờ nhu cầu thị trường như sản phẩm vật chất. Hoạt động dịch vụ thường xuất hiện ở các địa điểm và thời gian có nhu cầu cần phải đáp ứng kịp thời.

Ba là, hoạt động sản xuất vật chất tạo ra sản phẩm vật chất có chất lượng cao, tạo ra uy tín cho hãng sản xuất và kinh doanh. Khách hàng có thể dựa vào mác, mã, ký hiệu sản phẩm của hãng ấy để lựa chọn sản phẩm, không cần biết đến người sản xuất hay chủ hãng. Nhưng sản phẩm của hoạt động dịch vụ phụ thuộc rất cao vào chất lượng tiếp xúc, vào sự tác động qua lại giữa người làm dịch vụ và người được phục vụ. Ấn tượng đọng lại đối với người được phục vụ là quan hệ giao tiếp, là sự đáp ứng kịp thời những nhu cầu về những dịch vụ và người làm dịch vụ trực tiếp phục vụ khách hàng.

Cần chú ý rằng hoạt động sản xuất vật chất và hoạt động dịch vụ có những điểm khác biệt như đã nêu trên. Tuy nhiên việc phân định ranh giới một cách cứng nhắc sẽ dẫn tới sai lầm. Chẳng hạn trong hoạt động dịch vụ cũng có thể tạo ra các sản phẩm vật chất của mình như nhân viên thẩm mỹ viện làm cho khuôn mặt khách hàng đẹp thêm: Sống mũi cao thêm,

nếp nhân giảm đi...

Những đặc điểm trên đã tạo ra những nét đặc thù cho những doanh nghiệp dịch vụ. Nếu các doanh nghiệp sản xuất cần 4P: Product, Price, Place, Promotion (sản phẩm, giá cả, địa điểm, xúc tiến) cho hoạt động của mình thì các nhà kinh doanh dịch vụ cần 5P gồm 4P kể trên và thêm 1P đó là People (con người).

Quy mô sản xuất ngày một tăng, tiến bộ khoa học kỹ thuật và các mối quan hệ giao dịch thương mại càng phát triển thì càng đặt ra nhiều yêu cầu mới cho hoạt động dịch vụ thương mại, trong đó kể cả hoạt động dịch vụ khách hàng: trước, trong và sau khi bán hàng.

## II- PHÂN LOẠI DỊCH VỤ

Dịch vụ là một lĩnh vực rất đa dạng và phong phú. Theo đà phát triển của nền kinh tế xã hội và sự tiến bộ của nền văn minh nhân loại, dịch vụ phát triển ở tất cả các lĩnh vực sản xuất, đời sống vật chất, đời sống tinh thần, lĩnh vực quản lý và các công việc có tính chất riêng tư. Có nhiều cách phân loại dịch vụ theo các tiêu thức khác nhau:

### 1- Phân loại dịch vụ theo chủ thể thực hiện

Nếu phân loại dịch vụ theo chủ thể thực hiện thì có thể chia:

– Chủ thể là Nhà nước: thực hiện các dịch vụ như bệnh viện, trường học, toà án, trung tâm giới thiệu việc làm, quỹ tín dụng, hậu cần quân đội, cảnh sát, cứu hoả, bưu điện, hành chính pháp lý...

– Chủ thể là các tổ chức xã hội: thực hiện các dịch vụ chăm sóc sức khoẻ cộng đồng, nâng cao dân trí, khuyến nông, các hoạt động của các tổ chức từ thiện...

– Chủ thể là các đơn vị kinh doanh: thực hiện các dịch vụ ngân hàng,

hàng không, khách sạn, công ty bảo hiểm, công ty buôn bán bất động sản, công ty lắp đặt, sửa chữa các thiết bị nội thất, công ty tư vấn tài chính, công ty tư vấn pháp luật...

Nội dung các dịch vụ có thể chuyển từ chủ thể nhà nước sang chủ thể khác. Có dịch vụ có thể do nhiều loại chủ thể cùng thực hiện. Các đơn vị kinh doanh dịch vụ có thể có chủ thể là công ty nhà nước, công ty tư nhân, có thể chỉ là hộ gia đình. Nhưng về nguyên tắc: dịch vụ do các đơn vị kinh doanh luôn hướng tới lợi ích kinh tế, còn dịch vụ do Nhà nước hoặc tổ chức xã hội thực hiện luôn hướng tới lợi ích xã hội.

## **2- Phân loại dịch vụ theo quá trình mua bán hàng hoá**

Nếu phân loại dịch vụ theo quá trình mua bán hàng hoá thì người ta có thể chia thành 3 hình thức dịch vụ:

- Các hình thức dịch vụ trước khi bán hàng
- Các hình thức dịch vụ trong khi bán hàng
- Các hình thức dịch vụ sau khi bán hàng

### **2.1. Các hình thức dịch vụ trước khi bán hàng**

Ngày nay các loại dịch vụ này đang phổ biến rất rộng rãi. Các công ty cung cấp dịch vụ đều hiểu rằng các dịch vụ này có thể đem lại hiệu quả cao cho họ trong tiêu thụ hàng hoá. Đối với bất kỳ dịch vụ nào thì bán hàng cũng là việc rất quan trọng, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong nền kinh tế. Vì vậy để đảm bảo cho khâu bán được tốt thì yêu cầu phải có các hoạt động dịch vụ kèm theo nó bao gồm các dịch vụ về thông tin, giới thiệu quảng cáo, chào hàng, về loại hàng hoá và dịch vụ kèm theo: các dịch vụ về triển lãm hàng hoá tại các hội chợ, tại quầy hàng giới thiệu sản phẩm và hàng bày mẫu.

## **2.2. Các hình thức dịch vụ trong khi bán hàng**

Loại hình này được thực hiện để giúp cho khách hàng sử dụng thuận tiện hơn hàng hoá mà họ mua và thực hiện các yêu cầu khác chẳng hạn như vận chuyển... do vậy đây cũng là loại hình dịch vụ rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Nó bao gồm giới thiệu hàng hoá, tính năng, tác dụng của sản phẩm, hướng dẫn lựa chọn, sử dụng, vận chuyển bảo quản sản phẩm; ký kết hợp đồng, thanh toán tiền hàng, bốc xếp và giao hàng một cách nhanh gọn kịp thời, giảm thời gian chờ đợi của khách hàng và phương tiện vận chuyển.

## **2.3. Các hình thức dịch vụ sau khi bán hàng**

Ngày nay sự cạnh tranh đang ngày càng trở nên quyết liệt hơn, không chỉ các hình thức dịch vụ trước và trong khi bán hàng mà cả loại hình dịch vụ sau khi bán hàng đang được các nhà cung cấp dịch vụ coi như một thứ vũ khí bí mật trong khi cạnh tranh.

Sau khi khách hàng mua hàng, doanh nghiệp có thể thực hiện các dịch vụ như lắp đặt sản phẩm tại nơi sử dụng, hướng dẫn việc sử dụng, đưa ra các ý kiến về các giải pháp kỹ thuật kinh tế trong sử dụng. Dịch vụ thu mua hàng cũ, sửa chữa, bán phụ tùng và thay thế các thiết bị của sản phẩm không đạt yêu cầu hoặc không thích hợp theo yêu cầu của khách như bảo hành, bảo trì cho sản phẩm; dịch vụ gia công tái chế... Nhiều công ty mở hội nghị khách hàng để thu thập ý kiến khách hàng về chất lượng hàng hoá về giao nhận, thanh toán, thanh lý các hợp đồng nhằm mục đích rút kinh nghiệm về quá trình mua bán và hình thức phục vụ...

## **3- Phân loại dịch vụ theo những đặc điểm khác nhau**

- Thứ nhất, phân theo nguồn gốc của dịch vụ: dịch vụ có nguồn gốc là con người hay thiết bị, máy móc? Trong số dịch vụ có nguồn gốc là con



người, có dịch vụ cố nhân lực chuyên nghiệp (kế toán, tư vấn về các vấn đề quản lý) hay những chuyên gia lành nghề (sửa chữa thiết bị vệ sinh, sửa chữa ô tô), hay nhân lực không có tay nghề (quét dọn, chăm sóc vườn hoa). Những dịch vụ có nguồn gốc là máy móc bao gồm: những dịch vụ cần máy móc tự động (máy tự động bán hàng, máy tự động rửa xe ô tô) hay những thiết bị cần sự điều khiển của những chuyên gia có trình độ cao (máy bay, máy tính điện tử). Ngay trong cùng một ngành dịch vụ cụ thể, những người cung ứng khác nhau cũng sử dụng những số lượng thiết bị khác nhau. Đôi khi thiết bị làm tăng giá trị của dịch vụ (bộ khuếch đại âm thanh nổi); và cũng có khi thiết bị được sử dụng để giảm bớt nhu cầu nhân lực (máy tự động bán hàng).

- Thứ hai: khách hàng có nhất thiết phải có mặt khi cung ứng dịch vụ cho họ hay không? Nếu sự có mặt của khách hàng là bắt buộc thì người cung ứng phải chú ý đến những yêu cầu của khách hàng đó.

- Thứ ba: động cơ mua dịch vụ của khách hàng là gì? Dịch vụ có tác dụng thoả mãn nhu cầu cá nhân hay không (dịch vụ cá nhân) hay thoả mãn nhu cầu nghề nghiệp (dịch vụ công việc)?

Thông thường chi phí cho dịch vụ tiêu dùng các cá nhân và dịch vụ nghề nghiệp rất khác nhau.

Động cơ bán của người cung ứng dịch vụ (hoạt động thương mại hay phi thương mại) và hình thức cung ứng dịch vụ (phục vụ từng người hay phục vụ cộng đồng) như thế nào? Kết hợp hai đặc điểm này sẽ có được những kiểu tổ chức phục vụ rất khác nhau.

- Thứ tư: Các dịch vụ khác nhau về mục tiêu của nó (kiếm lợi hay phi lợi nhuận) và quyền sở hữu (tư hay công), hai đặc điểm này khi giao nhau sẽ tạo ra các kiểu tổ chức dịch vụ hoàn toàn khác nhau.

### III- VỊ TRÍ, VAI TRÒ CỦA DỊCH VỤ TRONG NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN VÀ ĐỜI SỐNG XÃ HỘI

#### 1- Vị trí của dịch vụ

Dịch vụ là một hợp phần của nền kinh tế quốc dân. Nền kinh tế quốc dân là một khối thống nhất với hai bộ phận hợp nhất chủ yếu là các ngành sản xuất vật chất và các ngành dịch vụ. Với một tỷ trọng ngày càng lớn trong nền kinh tế quốc dân, dịch vụ đã, đang và ngày càng chiếm vị trí quan trọng ở cả hai chỉ tiêu chung của nền kinh tế là số lượng lao động và tỷ trọng trong tổng thu nhập quốc dân.

Các ngành sản xuất vật chất và sản xuất dịch vụ phát triển trong sự thúc đẩy lẫn nhau nhằm thoả mãn các nhu cầu xã hội ngày càng cao sẽ làm cho nền kinh tế quốc dân phát triển hài hoà, tăng trưởng vững chắc.

#### 2- Vai trò của dịch vụ

Khi nói đến vị trí của dịch vụ, chúng ta nhấn mạnh đến vị trí của dịch vụ trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc nội (GDP) hoặc trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc dân (GNP), còn khi nói đến vai trò của dịch vụ, chúng ta cần đặc biệt quan tâm tới vai trò thực tế của dịch vụ trong đời sống xã hội con người và trong hoạt động kinh tế của con người.

Để có thể hình dung khái quát dịch vụ có vai trò quan trọng như thế nào, xin đơn cử một vài ví dụ đơn giản:

- Bạn cần chuyển tiền gấp từ thành phố Hồ Chí Minh ra Hà Nội để giải quyết một hợp đồng kinh doanh và nó sẽ đem lại lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp của bạn, nếu không có dịch vụ chuyển tiền nhanh, bạn phải tự mang đi thì rất khó khăn và không an toàn khi vận chuyển một số tiền lớn.

- Hoặc bạn là người có tiền, bạn muốn đi du lịch nước ngoài, nếu

không có dịch vụ du lịch thì bạn dễ từ bỏ ý định đó, vì bạn mới có ý niệm nhưng chưa cụ thể về các vấn đề: đi du lịch nước ngoài bạn sẽ phải lo bao nhiêu loại giấy tờ, cần bao nhiêu tiền thì vừa, đi bằng phương tiện gì, đến nước nào, thành phố nào... sẽ đem lại những điều bổ ích để chịu.

- Cũng có thể bạn là người kinh doanh rất năng động, bạn muốn vươn ra thị trường nước ngoài, muốn biết thông tin về một đối tác sẽ làm ăn với mình. Nhưng bạn không thể tự quyết định hoặc không muốn quyết định trong điều kiện thiếu thông tin vì dễ dẫn đến thất bại. Trong tình huống này công ty tư vấn kinh tế đối ngoại hoặc dịch vụ thông tin trên mạng Internet sẽ cho bạn biết những điều cần thiết.

Dịch vụ đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế xã hội. Có thể nói thực tế thị trường hiện nay dịch vụ có mặt ở mọi nơi, mọi chỗ, từ cơm hộp, bán vé máy bay qua điện thoại, bán hàng qua điện thoại, chuyển tiền nhanh... thậm chí các bà nội trợ mua gà, không muốn mổ ở nhà thì đã có dịch vụ mổ gà tại chợ, làm nhanh, sạch sẽ, giá hợp lý. Bạn không muốn nấu cơm vì cần dành thời gian cho công việc, sẽ có người mang cơm hộp đến theo giờ bạn yêu cầu. Bạn không có thời gian giặt quần áo, nếu bạn muốn sẽ có người đến nhà nhận, giặt, phơi khô, là và trao trả bạn với giá hợp lý... Số thời gian lẽ ra bạn dùng để nấu cơm, giặt là quần áo... bạn dùng vào việc khác hoặc quan trọng hơn, hoặc để đạt hiệu quả kinh tế cao hơn.

Các cụ ngày xưa đã dạy: "một nghề cho chín còn hơn chín nghề", "nhất nghệ tinh, nhất thân vinh". Bằng chuyên sâu của mình, bạn tạo ra thu nhập cho mình và gia đình và từ đó để trang trải các khoản chi cần thiết. Có một thời người nào đã trong biên chế Nhà nước là yên tâm về việc làm, nhưng trong sinh hoạt gia đình người ta phải biết làm rất nhiều việc: tự mắc lấy hệ thống điện chiếu sáng trong nhà, tự đóng lấy cái

bàn học cho con, tự lát lấy mấy chục viên gạch nền nhà... nghĩa là đồng thời với công việc chuyên môn ở cơ quan, xí nghiệp nhà nước, người ta còn phải biết cả nghề điện, nghề mộc, nghề nề... Biết rất nhiều nghề mà đời sống vẫn khó khăn. Cũng vì đời sống khó khăn nên buộc phải làm mọi việc, mặc dù không thạo những việc đó. Khi xã hội chưa có sự phân công lao động theo chuyên sâu là một trong những dấu hiệu của xã hội lạc hậu. Thực tế, trong thời kỳ thực hiện cơ chế quản lý tập trung quan liêu bao cấp, hoạt động dịch vụ chưa được chú ý.

Từ những vấn đề trình bày trên, chúng ta thấy hoạt động dịch vụ có vị trí rất quan trọng trong cơ cấu nền kinh tế quốc dân và có vai trò rất quan trọng trong đời sống con người. Quy mô dịch vụ, chất lượng dịch vụ, sự đa dạng của dịch vụ, hiệu quả dịch vụ là những tiêu chí bổ sung để đánh giá trình độ phát triển của một đất nước và cấp độ văn minh của một xã hội.

Vì vậy, dịch vụ có vai trò tổng quát và vai trò cụ thể.

*Vai trò tổng quát thể hiện ở hai khía cạnh:*

Một là, vai trò phục vụ xã hội của dịch vụ: phục vụ con người, vì con người, vì sự tốt đẹp của xã hội. Thể hiện vai trò này có các dịch vụ công do Nhà nước và các tổ chức xã hội thực hiện. Đối tượng được cung ứng dịch vụ không phải thanh toán hoặc chỉ phải thanh toán một phần giá trị dịch vụ được thụ hưởng. Trong dịch vụ công, khía cạnh xã hội lớn hơn khía cạnh kinh tế. Nguồn tài chính của dịch vụ công chủ yếu từ ngân sách Nhà nước, còn một phần do các tổ chức, cá nhân tài trợ.

Hai là, vai trò kinh tế của dịch vụ - cơ sở hình thành và phát triển thành ngành kinh tế dịch vụ. Thực hiện vai trò này là các đơn vị kinh tế. Đối tượng được cung ứng dịch vụ phải có khả năng thanh toán, phải chi

trả đầy đủ giá cả dịch vụ mà mình thụ hưởng. Trong loại dịch vụ này vẫn có nội dung phục vụ con người, nhưng khía cạnh kinh tế lớn hơn khía cạnh xã hội. Các đơn vị kinh tế tự đầu tư vốn và khi cung ứng dịch vụ luôn hướng tới lợi nhuận.

Đồng thời, dịch vụ có các *vai trò cụ thể* sau:

- Dịch vụ là cầu nối giữa các yếu tố "đầu vào" và "đầu ra" trong quá trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, thúc đẩy nền kinh tế phát triển năng động, hiệu quả và đảm bảo sự thuận tiện, phong phú và văn minh cho các lĩnh vực đời sống vật chất và tinh thần của xã hội.

- Dịch vụ phát triển thúc đẩy phân công lao động xã hội, thúc đẩy chuyên môn hoá, tạo điều kiện cho lĩnh vực sản xuất tăng năng suất lao động; đồng thời đáp ứng được những nhu cầu ngày càng đa dạng của đời sống xã hội, nâng cao chất lượng cuộc sống cộng đồng.

- Phát triển dịch vụ tạo ra nhiều việc làm, thu hút một số lượng lớn lực lượng lao động xã hội, làm giảm tỷ lệ thất nghiệp trong nền kinh tế quốc dân.

- Dịch vụ phát triển làm biến đổi cơ cấu kinh tế theo hướng tối ưu, đảm bảo sự tăng trưởng của tổng sản phẩm trong nước (GDP) và tổng sản phẩm quốc dân (GNP), góp phần làm cho nền kinh tế tăng trưởng nhanh và bền vững.

- Dịch vụ đóng vai trò thúc đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá, tham gia nâng cao dân trí và chăm sóc sức khoẻ cộng đồng.

- Dịch vụ đóng vai trò to lớn cho việc giải phóng phụ nữ, một lực lượng quan trọng mà các nước văn minh đang có xu hướng tiến tới bình đẳng giữa nam và nữ, khai thác tiềm năng và sử dụng phù hợp, có hiệu quả lực lượng lao động nữ ở cả lĩnh vực lao động trí óc và lao động chân tay.

- Phát triển dịch vụ trong hoạt động thương mại có vai trò kích cầu, phục vụ khách hàng tốt hơn, rút ngắn thời gian ra quyết định mua hàng của người tiêu dùng, đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hoá, tiền tệ giúp cho nền kinh tế phát triển.

- Dịch vụ là cầu nối giữa các vùng trong nước, là cầu nối giữa nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới, tạo điều kiện thực hiện quá trình hợp tác, hội nhập trong phát triển kinh tế giữa các quốc gia, dân tộc. Dịch vụ là một bộ phận quan trọng của kinh tế đối ngoại.

#### IV- MARKETING DỊCH VỤ

##### 1- Khái niệm cơ bản về marketing

Để bán được nhiều hàng và đạt lợi nhuận cao, nhà kinh doanh tìm hiểu kỹ lưỡng nhu cầu của khách hàng, tìm những mặt hàng được người mua ưa chuộng, quy định một mức giá thích hợp, có một phương thức phân phối hấp dẫn và kích thích tiêu thụ có hiệu quả thì chắc chắn việc bán những hàng hoá đó sẽ trở nên dễ dàng hơn. Cách làm như vậy thể hiện quan điểm thực hành marketing hiện đại. Người ta định nghĩa marketing hiện đại như sau:

*Marketing là làm việc với thị trường để thực hiện các cuộc trao đổi với mục đích thoả mãn những nhu cầu và mong muốn của con người hoặc marketing là một dạng hoạt động của con người (bao gồm cả tổ chức) nhằm thoả mãn các nhu cầu và mong muốn thông qua trao đổi<sup>(1,2)</sup>.*

##### 2- Vận dụng lý thuyết marketing vào lĩnh vực dịch vụ

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh tế luôn hướng tới lợi nhuận. Dịch vụ là lĩnh vực hoạt động đem lại lợi nhuận lớn nên đã "bung

---

<sup>(1,2)</sup> Xem Marketing. PGS.PTS. Trần Minh Đạo chủ biên. Nxb Thống kê, Hà Nội 1998.

ra" mạnh mẽ dẫn đến khuynh hướng cung lớn hơn cầu. Từ đó các tổ chức dịch vụ tự giác hoặc không tự giác buộc phải quan tâm và sử dụng các biện pháp marketing.

## **2.1. Tìm hiểu hành vi mua dịch vụ của khách hàng**

Hiểu biết khách hàng nói chung và hiểu biết hành vi mua của họ có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với người cung cấp dịch vụ. Sự hiểu biết đúng đắn và đầy đủ về khách hàng sẽ cho phép doanh nghiệp dịch vụ tạo ra và cung ứng những dịch vụ thoả mãn tốt nhất nhu cầu và mong đợi của khách hàng về thời gian, không gian và địa điểm.

Nội dung chủ yếu của nghiên cứu hành vi khách hàng là nghiên cứu cách thức đánh giá của khách hàng về dịch vụ cung ứng. Do dịch vụ có những đặc điểm khác với những sản phẩm hàng hoá khác (đã trình bày ở phần trên) nên số lượng và chất lượng của dịch vụ cung ứng phụ thuộc rất lớn không chỉ vào yêu cầu của khách hàng mà còn phụ thuộc vào nhận xét đánh giá trực tiếp chủ quan của họ. Vì vậy, hiểu biết về tâm lý, thái độ và thói quen của khách hàng là những vấn đề hết sức cần thiết đối với doanh nghiệp dịch vụ.

Để có thể hiểu biết sâu hơn về hành vi mua của khách hàng và để các doanh nghiệp có thể cung ứng, chuyển giao dịch vụ phù hợp, cần thiết phải phân đoạn khách hàng, lựa chọn đoạn khách hàng mục tiêu và tiến hành định vị trên đoạn thị trường đó.

## **2.2. Phân đoạn, lựa chọn đoạn thị trường mục tiêu và định vị dịch vụ**

Phân đoạn thị trường là việc chia thị trường thành những bộ phận riêng biệt mà mỗi bộ phận đó có thể được lựa chọn một cách cẩn thận như là mục tiêu cần đạt tới nhờ một chính sách marketing hỗn hợp riêng biệt.

Ngày nay, cạnh tranh trong ngành dịch vụ tăng lên cả về số lượng

các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cũng như danh mục các dịch vụ cung ứng. Phân đoạn thị trường giúp cho các nhà quản lý đánh giá và tập trung các nguồn lực vào những khu vực thị trường có có thể đem lại những thành công to lớn nhất.

Doanh nghiệp dịch vụ phân đoạn thị trường sẽ xác định rõ ràng thị trường của mình thông qua việc làm rõ các nhu cầu khác nhau của khách hàng trên các đoạn thị trường riêng biệt. Phân đoạn thị trường có những ưu điểm sau:

- Xác định được các đoạn thị trường hiệu quả nhất và các đoạn mà ở đó cạnh tranh yếu nhất.

- Xác định một số nhu cầu chưa được thoả mãn của người tiêu thụ và đó có thể là cơ hội của doanh nghiệp.

- Xác định chương trình marketing theo cách thức tối ưu hơn và vì vậy, định vị tốt hơn đối với đặc điểm của thị trường mục tiêu.

- Tối đa hoá hiệu quả phân bổ các nguồn lực marketing và kiểm soát một cách có hiệu quả hơn các hoạt động marketing trên từng đoạn thị trường.

Phân đoạn thị trường sẽ quyết định đoạn thị trường quan trọng được tiêu chuẩn hoá cùng với dịch vụ cụ thể. Dịch vụ được chấp nhận phải có vị trí trong tâm trí người tiêu dùng. Để làm được việc đó, doanh nghiệp cần phải định vị sản phẩm dịch vụ trên thị trường.

Định vị dịch vụ hay định vị doanh nghiệp được dựa trên khái niệm hình ảnh. Định vị là tập hợp các đặc tính nổi bật của hình ảnh nhờ đó người tiêu dùng có thể xác định dịch vụ của doanh nghiệp trong toàn bộ dịch vụ tương tự và phân biệt dịch vụ đó với các dịch vụ cạnh tranh. Đó là sự thể hiện một cách đơn giản, hấp dẫn, có khả năng so sánh và khác biệt



của dịch vụ.

Định vị rất cần thiết cho hoạt động marketing, vì:

- Định vị giữ vai trò quan trọng trong quyết định mua của người tiêu dùng.

- Định vị là yếu tố cơ bản quyết định sự đồng bộ, liên kết các biến số của marketing hỗn hợp.

Chất lượng của định vị được biểu hiện bởi tính đơn giản, xác đáng, tin cậy và độc đáo, khác biệt so với dịch vụ cạnh tranh.

### 2.3. Marketing hỗn hợp đối với dịch vụ

Các doanh nghiệp dịch vụ đang hướng tới hoạt động chuyên môn hoá, tạo ra những ưu thế cạnh tranh. Ưu thế đó có thể là sự khác biệt hoá, có thể là giá cả, hoặc cả hai. Đặc điểm chiến lược của doanh nghiệp dịch vụ sẽ quyết định đặc điểm chiến lược marketing hỗn hợp của doanh nghiệp đó thông qua định vị dịch vụ trên thị trường.

Do mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt, các doanh nghiệp dịch vụ phải đương đầu với 3 thách thức về sự khác biệt hoá, chất lượng và năng suất.

*Khác biệt hoá:* Các doanh nghiệp dịch vụ thường tìm cách khác biệt hoá trong cung cấp dịch vụ so với đối thủ cạnh tranh. Nhưng đây là việc làm không dễ dàng. Xu hướng "tự do hoá" một số loại dịch vụ như vận tải, tư vấn pháp luật, bảo hiểm, khách sạn, nhà hàng... càng làm tăng trở ngại cho sự khác biệt hoá. Thông thường, giải pháp có hiệu quả của một số doanh nghiệp dịch vụ trong phân biệt hoá hình ảnh và cung cấp dịch vụ của mình là:

- Liên tục đổi mới các dịch vụ cung ứng.

- Thông qua cung cấp nhanh dịch vụ cho khách hàng. Ví dụ, ngân hàng

bưu chính thực hiện dịch vụ chuyển phát nhanh, điện hoa...

- Khác biệt hoá bằng nhãn hiệu, biểu tượng (logos). Ví dụ, biểu tượng chữ "P" trước cửa những điểm bán xăng dầu của PETROLIMEX.

*Chất lượng:* một trong những chiến lược cạnh tranh quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ là bảo đảm chất lượng cao. Trước hết, cần phải hiểu biết những mong đợi của khách hàng về mặt chất lượng: họ muốn gì? khi nào? ở đâu? dưới hình thức nào? Tiếp đó, doanh nghiệp cần phải lựa chọn mức thoả mãn của khách hàng mà doanh nghiệp có thể đáp ứng được, đồng thời thông tin cho khách hàng biết và thông tin để nhân viên của mình triển khai.

Cơ sở để bảo đảm chất lượng của những doanh nghiệp dịch vụ thành đạt là:

- Chất lượng là phương châm truyền thống của công ty.
- Quy định về chất lượng chặt chẽ. Từ người quản lý đến toàn bộ nhân viên đều nắm vững những quy định này.
- Thường xuyên theo dõi kết quả mọi sản phẩm.
- Có hệ thống tiếp nhận và xử lý kịp thời những phàn nàn, góp ý, khiếu nại của khách hàng.
- Thoả mãn đồng thời khách hàng và nhân viên.

*Năng suất:* Năng suất là yếu tố quyết định trực tiếp đến giá thành sản phẩm dịch vụ. Do đó, vấn đề nâng cao năng suất lao động trong lĩnh vực dịch vụ có tầm quan trọng to lớn. Có 6 cách cải thiện năng suất dịch vụ:

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ của các nhân viên lên mức lành nghề ở tất cả các khâu, các cấp công việc.
- Tăng số lượng cung cấp dịch vụ trên một đơn vị thời gian.

- Tự động hoá một phần hay toàn bộ quá trình sản xuất, nếu điều đó thực hiện được, còn đạt được những sản phẩm dịch vụ đã tiêu chuẩn hoá.

- Sử dụng các công nghệ mới trong quá trình sáng tạo ra dịch vụ.

- Không ngừng cải tiến những dịch vụ hiện tại theo hướng hoàn thiện hơn.

- Điều tra để nhóm các khách hàng cùng mua một loại dịch vụ thành nhóm để cung cấp cùng thời gian và địa điểm.

Doanh nghiệp dịch vụ cần phải tính đến đồng thời cả 3 yếu tố: khác biệt hoá, chất lượng, năng suất. Tuy nhiên, việc nhấn mạnh yếu tố này hay yếu tố khác là tùy thuộc vào chiến lược mà doanh nghiệp đó lựa chọn. Có 4 dạng chiến lược phát triển của doanh nghiệp dịch vụ:

- Chiến lược thâm nhập sâu: Phát triển dịch vụ hiện tại trên thị trường hiện tại bằng việc tăng cường nỗ lực marketing. Chiến lược này nhấn mạnh về chất lượng - Ổn định và nâng cao.

- Chiến lược phát triển thị trường: Cung cấp dịch vụ hiện tại cho các thị trường mới, cách biệt với thị trường hiện tại; hoặc mở rộng thị trường hiện tại lan toả theo kiểu vết dầu loang. Chiến lược này nhằm triển khai kết quả năng suất hoặc thúc đẩy năng suất.

- Chiến lược phát triển sản phẩm dịch vụ: Tiêu thụ trên thị trường hiện tại những dịch vụ mới trên cơ sở những dịch vụ cung cấp trước đây đã có uy tín. Chiến lược này nhấn mạnh khía cạnh khác biệt hoá.

- Chiến lược đa dạng hoá dịch vụ cung ứng: Phát triển dịch vụ mới trên thị trường mới. Chiến lược này nhấn mạnh đồng thời cả 3 yếu tố: khác biệt hoá, năng suất, chất lượng. Để thuyết phục khách hàng trên thị trường mới, các công ty dịch vụ phải thực hiện biện pháp quảng cáo tích cực và giá cả dịch vụ có sự khuyến khích hợp lý.

Đồng thời với các chiến lược marketing nêu trên, các doanh nghiệp dịch vụ phải quan tâm đúng mức tới chiến lược xây dựng cơ sở hạ tầng cho các hoạt động dịch vụ như những tiền đề để marketing dịch vụ đạt kết quả cao.

### **3- Chiến lược xây dựng cơ sở hạ tầng cho các hoạt động dịch vụ**

Hoạt động dịch vụ cũng như các hoạt kinh tế khác đều cần phải có cơ sở hạ tầng cơ bản như vật chất, kỹ thuật, con người. Nhưng như đã nêu ở trên, trước mắt người mua dịch vụ là sản phẩm dịch vụ và người sản xuất ra dịch vụ đó. Do người làm ra dịch vụ hiện diện trước mắt khách hàng nên yếu tố con người trong cung ứng dịch vụ cần được quan tâm đặc biệt. Các nhân viên của doanh nghiệp hoạt động dịch vụ cần được đào tạo, thực sự là những người có nghề nghiệp vững vàng, có kỹ năng giao tiếp, có trình độ thuyết phục, có hình thức dễ nhìn. Làm sao qua tiếp xúc với nhân viên, khách hàng thấy được uy tín và sự thịnh vượng của công ty.

Trong hoạt động dịch vụ có sự tương thích giữa cơ sở vật chất và hiệu quả hoạt động. Cơ sở vật chất thế nào thì có thể số lượng dịch vụ bán được, giá cả dịch vụ bán được sẽ như thế. Vì vậy, nếu cơ sở vật chất được đầu tư thoả đáng, phù hợp với khả năng thanh toán của khách hàng thì số lượng dịch vụ sẽ bán được nhiều và có thể nâng giá cả của mỗi dịch vụ lên đến mức cao nhất. Khách hàng thoả mãn, hài lòng trước một dịch vụ do nhân viên cung ứng dịch vụ chu đáo, do cơ sở vật chất đã được đầu tư thoả đáng thì giá cả dịch vụ không còn là trở ngại lớn, đặc biệt đối với nhóm khách hàng có thu nhập cao.

Trong cơ sở vật chất nói chung, cần đặc biệt chú ý tới yếu tố tiện nghi - kỹ thuật. Tùy theo từng loại doanh nghiệp dịch vụ mà cần thiết trang bị loại tiện nghi - kỹ thuật phù hợp. Nhóm người có thu nhập cao ở

Việt Nam và trên thế giới ngày càng gia tăng. Phần lớn trong số họ trở nên những người khó tính. Họ đòi hỏi một môi trường sống với đầy đủ tiện nghi - kỹ thuật, các dịch vụ đạt đến mức hoàn hảo.

Trong vài năm gần đây ở nước ta xuất hiện một số siêu thị nhằm thoả mãn sự mua sắm của một bộ phận dân cư. Tất nhiên trong tương lai gần, sự mua sắm ở siêu thị sẽ trở thành bình thường của số đông khách hàng. Với cùng mặt hàng giá cả ở siêu thị bao giờ cũng cao hơn ở ngoài. Đó là điều tất nhiên, vì ở đó cơ sở vật chất, trang thiết bị đầu tư tốn kém hơn, sự cung cấp dịch vụ của các nhân viên chu đáo hơn, dễ làm hài lòng khách hàng hơn... Song vì chưa quen mua sắm trong cơ sở thương mại - dịch vụ kiểu mới này và có thể do khả năng thanh toán còn hạn chế nên phần lớn dân cư chưa đến với siêu thị. Công ty AC Nielsen là một công ty nghiên cứu thị trường có uy tín của Australia tháng 11-1999 công bố kết quả khảo sát hệ thống bán buôn, bán lẻ và thực trạng, xu hướng tiêu dùng tại Việt Nam qua việc tiến hành điều tra 77.000 điểm bán lẻ tại một số tỉnh trong cả nước, tập trung chính vào hai thành phố lớn là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Những kết quả mà cuộc khảo sát thu được rất thú vị và cần thiết với tất cả các nhà kinh doanh tại thị trường Việt Nam.

Theo AC Nielsen, phần lớn người mua hàng Việt Nam chưa có thói quen mua sắm trong các siêu thị. 78% số người được hỏi ở thành phố Hồ Chí Minh và 66% số người được hỏi ở thành phố Hà Nội cho rằng giá cả trong các siêu thị cao hơn ít nhất từ 5% đến 10% so với ở ngoài. Vì vậy, họ thích mua hàng ở chợ hoặc các điểm bình dân bán lẻ nhiều hơn. Tần suất đi mua sắm ở các siêu thị Việt Nam cũng còn rất hạn chế, với 12% số người được hỏi ở thành phố Hồ Chí Minh và 8% số người được hỏi ở Hà Nội nói rằng họ đi siêu thị mỗi tuần 1 lần. Trong khi đó ở các nước phát triển có 80% tổng số khách hàng mua sắm ở siêu thị. Vì vậy, nghiên cứu

này chỉ ra rằng, số lượng và giá trị hàng hoá bán ra qua các siêu thị còn rất thấp, chỉ chiếm khoảng 5% tổng khối lượng hàng hoá bán ra tại Việt Nam. Trong khi chỉ số này là 70% ở Hồng Kông, 69% ở Singapo, 62% ở Hàn Quốc, 53% ở Malaysia, 28% ở Trung Quốc và 15% ở Indonesia.

Mặc dù vậy, nhiều người cũng đã nhận thức được lợi ích của việc mua sắm trong siêu thị, 41% số người được hỏi ở thành phố Hồ Chí Minh và 71% số người được hỏi ở Hà Nội cho rằng hàng hoá bán trong các siêu thị có chủng loại đa dạng, chất lượng cao và dễ chọn.

Theo khảo sát của AC Nielsen, tính đến cuối tháng 9-1999, Việt Nam có 38 siêu thị, một con số rất khiêm tốn so với 163 của Singapore, 452 của Thái Lan, 685 của Đài Loan, 10.902 của Trung Quốc và 20.834 của Nhật Bản. Nghiên cứu này nhấn mạnh rằng, một khi không có bước đột phá trong sức mua ở Việt Nam thì giá cả vẫn là mối quan tâm hàng đầu của người tiêu dùng. Vì vậy, các cửa hàng bán lẻ, các cửa hiệu tạp hoá truyền thống vẫn còn chỗ đứng khá vững vàng trong nhiều năm nữa.

Trước mắt, thói quen mua sắm của người Việt Nam sẽ thay đổi, nhưng thay đổi rất chậm chạp. Người tiêu dùng sẽ tiếp tục đi mua hàng với số lượng nhỏ theo danh sách dự định trong đầu khi rời khỏi nhà. Kế hoạch chi tiêu cho một lần đi mua sắm cũng vẫn sẽ hạn chế, chỉ tập trung cho các sản phẩm thiết yếu. Hơn 50% số người được hỏi trong cuộc khảo sát nói rằng họ mua sắm trong khoảng thời gian ít hơn 30 phút, trong khi chỉ có 10% trả lời rằng việc mua sắm được thực hiện trong thời gian hơn 1 giờ. Thói quen này ngược với xu thế của các nước khác, nơi việc mua hàng được người tiêu dùng trông chờ coi như một thú tiêu khiển và sử dụng hàng hoá - dịch vụ một cách ngẫu hứng.

Sự nghiên cứu thị trường của công ty AC Nielsen là một trong

những hoạt động marketing dịch vụ quan trọng, vừa nắm được thực trạng vừa dự báo được xu thế vận động của hệ thống thương mại - dịch vụ Việt Nam.

Trên đây là những vấn đề lý luận cơ bản về dịch vụ nói chung. Song trong dịch vụ, có dịch vụ công cộng thường được chủ thể là các Nhà nước trực tiếp thực hiện ở các quốc gia. Loại dịch vụ này có những đặc thù riêng và đang có sự chuyển giao một số dịch vụ từ Chính phủ sang khu vực tư nhân.

## *Chương hai*

# **BẢN CHẤT KINH TẾ-XÃ HỘI CỦA DỊCH VỤ CÔNG CỘNG VÀ VIỆC TỔ CHỨC CUNG ỨNG**

## **I- DỊCH VỤ CÔNG CỘNG VÀ PHÂN LOẠI DỊCH VỤ CÔNG CỘNG**

### **1- Khái niệm dịch vụ công cộng**

Có nhiều chủ thể tham gia vào việc cung ứng các dịch vụ cho xã hội, các chủ thể này rất đa dạng: từ Nhà nước cho đến các doanh nghiệp tư nhân, các tổ chức xã hội và từng cá nhân. Thông thường, việc cung ứng dịch vụ cũng tuân theo quy luật cung - cầu trên thị trường. Các dịch vụ được cung ứng đều có giá trị và giá trị sử dụng. Về nguyên tắc, các chủ thể cung cấp dịch vụ cũng như các chủ thể kinh doanh các hàng hoá khác đều phải thu tiền của người sử dụng dịch vụ để bù đắp hao phí bỏ ra và có lợi nhuận. Người sử dụng dịch vụ phải trả tiền tùy theo số lượng và chất lượng dịch vụ được hưởng.

Song, có những loại dịch vụ rất quan trọng phục vụ nhu cầu chung của cả cộng đồng, nhưng không một tư nhân nào muốn cung ứng, vì nó không mang lại lợi nhuận, hoặc vì tư nhân đó không có đủ quyền lực và vốn liếng để tổ chức việc cung ứng, chẳng hạn như dịch vụ tiêm chủng, cứu hoả, thoát nước... Đó lại là những loại dịch vụ tối cần thiết phục vụ cho cuộc sống an toàn và bình thường của xã hội. Đối với những loại dịch vụ này, không có ai khác ngoài Nhà nước có khả năng và trách nhiệm



cung ứng cho nhân dân.

Cũng có những loại dịch vụ mà tư nhân có thể cung cấp, nhưng cung cấp không đầy đủ, hoặc thị trường tư nhân tạo ra sự bất bình đẳng trong xã hội, gây ra tình trạng độc quyền, đẩy giá cả lên cao, làm ảnh hưởng tới lợi ích của người tiêu dùng, chẳng hạn như dịch vụ y tế, giáo dục, điện, nước sinh hoạt... Khi đó, Nhà nước phải có trách nhiệm trực tiếp cung ứng hoặc điều tiết, kiểm soát thị trường tư nhân nhằm bảo đảm cho việc cung ứng dịch vụ đó được bình thường, phục vụ những quyền cơ bản của con người.

Tóm lại, có những loại dịch vụ tối cần thiết cho cuộc sống vật chất và tinh thần của con người mà tư nhân không thể cung cấp hoặc cung cấp không đầy đủ, không bảo đảm lợi ích của xã hội, lúc đó, Nhà nước với tư cách là một tổ chức công quyền có trách nhiệm cung ứng hoặc điều tiết, kiểm soát việc cung ứng các dịch vụ này nhằm bảo đảm sự ổn định, công bằng và hiệu quả của nền kinh tế. Những dịch vụ mà Nhà nước đứng ra bảo đảm việc cung ứng bình thường cho xã hội được gọi là dịch vụ công cộng.

Các hoạt động dịch vụ công cộng có các đặc điểm sau đây:

1. Là những hoạt động có tính chất xã hội, phục vụ lợi ích chung của cả cộng đồng. Đây là những dịch vụ phục vụ các lợi ích tối cần thiết của xã hội để bảo đảm cuộc sống được bình thường và an toàn.

2. Là những hoạt động do các cơ quan công quyền hay những chủ thể được chính quyền uỷ nhiệm đứng ra thực hiện.

3. Việc trao đổi dịch vụ công cộng không thông qua quan hệ thị trường đầy đủ. Thông thường, người sử dụng dịch vụ công cộng không trực tiếp trả tiền, hay nói đúng hơn là đã trả tiền dưới hình thức đóng thuế

vào ngân sách nhà nước để Nhà nước tổ chức việc cung ứng một cách đều đặn như một sự "thỏa thuận trước". Nhưng cũng có những dịch vụ mà người sử dụng vẫn phải trả thêm một phần hoặc toàn bộ kinh phí; tuy nhiên, đối với các loại dịch vụ này, Nhà nước vẫn có trách nhiệm bảo đảm việc cung ứng không nhằm vào mục tiêu thu lợi nhuận.

4. Mọi người dân (bất kể đóng thuế nhiều hay ít, hoặc không phải đóng thuế) đều có quyền hưởng sự cung ứng dịch vụ công cộng ở một mức độ tối thiểu, với tư cách là đối tượng phục vụ của chính quyền. Lượng dịch vụ công cộng mà mỗi người tiêu dùng không phụ thuộc vào mức thuế mà người đó đóng góp.

5. Khác với những loại dịch vụ thông thường được hiểu là những hoạt động phục vụ không tạo ra sản phẩm mang hình thái hiện vật, dịch vụ công cộng là những hoạt động của bộ máy Nhà nước phục vụ các nhu cầu thiết yếu của xã hội, bất kể các sản phẩm được tạo ra có hình thái hiện vật hay phi hiện vật.

6. Xét trên giác độ kinh tế học, dịch vụ công cộng là các hoạt động cung ứng cho xã hội những hàng hoá công cộng. Theo nghĩa hẹp, hàng hoá công cộng là loại hàng hoá mà khi nó đã được tạo ra thì khó có thể loại trừ ai ra khỏi việc sử dụng nó; và việc tiêu dùng của mỗi người không làm giảm lượng tiêu dùng của người khác. Hàng hoá công cộng mang lại lợi ích không chỉ cho những người mua nó, mà cho cả những người không phải trả tiền cho hàng hoá này. Đó là nguyên nhân dẫn đến chỗ Chính phủ trở thành người sản xuất hoặc bảo đảm cung cấp các loại hàng hoá công cộng. Còn theo nghĩa rộng, hàng hoá công cộng là "những hàng hoá và dịch vụ được nhà nước cung cấp cho lợi ích của tất cả hay đa số nhân

dân<sup>(2.1)</sup>. Dịch vụ công cộng là những hoạt động cung ứng các hàng hoá công cộng xét theo nghĩa rộng, bao gồm cả những hàng hoá có tính cá nhân thiết yếu được Nhà nước bảo đảm cung ứng như điện, nước sinh hoạt...

Ở đây, chúng ta cần phân biệt dịch vụ công cộng với dịch vụ công nói chung. Dịch vụ công là tất cả những gì mà Nhà nước có trách nhiệm cung ứng cho xã hội. Theo GS. Jim Armstrong, các dịch vụ công mà Chính phủ cung ứng bao gồm<sup>(2.2)</sup>:

- Chính sách, pháp luật, hoạt động liên chính phủ; an ninh quốc gia, duy trì các thể chế dân chủ cơ bản.
- Các hoạt động lập quy, thi hành pháp luật.
- Các hoạt động kết cấu hạ tầng (bao gồm kết cấu hạ tầng kỹ thuật và kết cấu hạ tầng xã hội).
- Cung ứng phúc lợi xã hội.
- Cung cấp thông tin và tư vấn.

Như vậy, dịch vụ công được hiểu là mọi hoạt động thực thi các chức năng của Nhà nước, bao gồm cả chức năng cai trị của bộ máy nhà nước đối với xã hội và chức năng cung cấp các dịch vụ trực tiếp phục vụ nhu cầu thiết yếu của mỗi công dân.

**Các dịch vụ thực hiện chức năng cai trị của bộ máy nhà nước là những hoạt động điều tiết xã hội theo ý chí của Nhà nước nhằm duy trì kỷ cương xã hội, sử dụng quyền lực nhà nước để cưỡng chế thi hành các**

---

<sup>(2.1)</sup> Christopher Pass, Bryan Lower và Leslie Davies: Từ điển kinh tế, bản dịch tiếng Việt của Trung tâm đào tạo và nghiên cứu khoa học ngân hàng, TP. Hồ Chí Minh 1994.

<sup>(2.2)</sup> Jim Armstrong: Hội thảo Chính sách về quản lý sự thay đổi và cung ứng dịch vụ công, Hà Nội, 29-30/10/1999.

nghĩa vụ, đồng thời bảo đảm quyền dân chủ và các quyền hợp pháp khác của công dân. Vì vậy, các dịch vụ này ít nhiều mang tính bắt buộc, yêu cầu công dân phải tuân thủ.

Trong khi đó, dịch vụ công cộng là những hoạt động phục vụ chính sách xã hội, phục vụ trực tiếp lợi ích công cộng như một trách nhiệm chính thức của Nhà nước trước công dân. Dịch vụ công cộng là những nhu cầu thiết yếu, cơ bản trong đời sống con người, là loại dịch vụ mà người dân mong muốn và yêu cầu Nhà nước cung ứng cho mình. Hầu như mọi người dân đều có nhu cầu về dịch vụ công cộng và có quyền tiếp cận ngang nhau đến những loại dịch vụ này.

Như vậy, dịch vụ công cộng là một phần của dịch vụ công nói chung, nó không bao gồm các hoạt động thực hiện chức năng cai trị của bộ máy nhà nước, mà chỉ gồm những hoạt động phục vụ các nhu cầu thiết yếu của công dân.

Trong phạm vi cuốn sách này, chúng tôi không đề cập đến việc cung cấp các dịch vụ công theo nghĩa rộng. Việc nghiên cứu dịch vụ công theo nghĩa rộng cần được bàn tới trong một công trình riêng về nền công vụ và các chức năng của nền công vụ.

Từ những căn cứ nói trên, có thể đưa ra khái niệm như sau: Dịch vụ công cộng là những hoạt động phục vụ cho lợi ích chung tối cần thiết của cả cộng đồng, do các cơ quan công quyền hay những chủ thể được chính quyền uỷ nhiệm đứng ra thực hiện.

## **2- Phân loại dịch vụ công cộng**

Có thể phân loại dịch vụ công cộng theo các tiêu chí khác nhau.

### **2.1. Xét theo tính chất công cộng hay cá nhân của dịch vụ**

- *Dịch vụ công cộng thuần túy*: là những dịch vụ không thể phân bổ

theo khẩu phần để sử dụng và cũng không cần thiết định suất sử dụng, bởi vì tiêu dùng của mỗi cá nhân không làm giảm lượng tiêu dùng của người khác. Không thể và cũng không cần thiết phải định suất việc sử dụng ánh sáng của một ngọn đèn hải đăng, bởi vì việc một chiếc tàu biển định hướng nhờ một ngọn đèn hải đăng sẽ không làm ảnh hưởng đến việc một chiếc tàu khác cũng sử dụng ánh sáng của ngọn hải đăng đó.

Dịch vụ công cộng thuần túy là loại dịch vụ khó có thể loại trừ ai ra khỏi việc tiêu dùng nó. Khác với hàng hoá, dịch vụ cá nhân là khi đã có một người tiêu dùng thì người khác không thể tiêu dùng được nữa; việc một người tiêu dùng dịch vụ công cộng thuần túy lại không làm giảm khả năng tiêu dùng của người khác. Chẳng hạn, việc chính quyền thành phố bắn pháo hoa trong đêm giao thừa sẽ không thể loại trừ một ai ra khỏi việc hưởng thụ vẻ đẹp của những chùm pháo hoa đó.

Hơn nữa, người ta có thể tính toán được mỗi cá nhân tiêu dùng bao nhiêu hàng hoá, dịch vụ cá nhân; trong khi khó có thể định suất sử dụng đối với dịch vụ công cộng thuần túy. Các dịch vụ công cộng như vậy bao gồm: hoạt động cứu hoả, chiếu sáng công cộng, hoạt động xử lý ô nhiễm môi trường, bảo dưỡng đường sá...

Loại dịch vụ phát sinh để xử lý những yếu tố ngoại lai như ô nhiễm không khí, nguồn nước cũng là những dịch vụ công cộng thuần túy. Các yếu tố ngoại lai nảy sinh khi các cá nhân không phải trả giá cho toàn bộ hậu quả các hoạt động của họ. Các yếu tố ngoại lai đòi hỏi phải có dịch vụ công cộng thuần túy. Chẳng hạn, bầu không khí trong sạch do được xử lý khỏi sự ô nhiễm không thể phân chia khẩu phần cho mọi người, và cũng khó có thể loại trừ một kẻ gây ô nhiễm nào đó (chẳng hạn, một người hút thuốc lá) ra khỏi việc hít thở bầu không khí chung đó.

- *Dịch vụ công cộng không thuần túy* là những loại dịch vụ có một trong hai đặc tính trên đây ở những mức độ khác nhau, chẳng hạn có thể loại trừ một ai đó ra khỏi việc sử dụng dịch vụ này, nhưng việc loại trừ sẽ rất tốn kém hoặc không đáng để loại trừ. Một khu công viên do chính quyền địa phương xây dựng có thể loại trừ việc sử dụng của những người thuộc địa phương khác bằng cách thu tiền của những người này. Song việc làm này sẽ rất tốn kém vì phải xây hàng rào quanh khu công viên và trả lương cho người gác cổng, cũng như những người bảo vệ.

- *Dịch vụ công cộng có tính cá nhân*: là loại dịch vụ có thể phân chia theo khẩu phần để sử dụng thông qua giá cả. Cung cấp điện, nước sinh hoạt, giao thông vận tải... là những loại dịch vụ công cộng có tính cá nhân. Giáo dục, y tế cũng được coi là những dịch vụ công cộng có tính cá nhân. Người ta có thể chia khẩu phần đối với loại dịch vụ này bằng cách cung cấp một lượng dịch vụ như nhau cho tất cả mọi người, chẳng hạn như Nhà nước bảo đảm trình độ giáo dục phổ thông cho tất cả nhân dân. Đương nhiên, những người muốn được cung cấp dịch vụ này nhiều hơn sẽ mua các dịch vụ giáo dục bổ sung trên thị trường tư nhân, như thuê thầy dạy thêm. Nhưng những người muốn tiêu dùng ít hơn thì không thể được bồi hoàn phần mà người đó không tiêu dùng. Tuy nhiên, nhiều hoạt động y tế, giáo dục lại mang tính chất của dịch vụ công cộng thuần túy, chẳng hạn việc tiêm chủng, các biện pháp phòng bệnh... không thể loại trừ một cá nhân nào trong xã hội; hoặc xã hội cũng có lợi gián tiếp khi một người được hưởng sự giáo dục tốt đẹp có ảnh hưởng tích cực tới những người khác.

Về nguyên tắc, loại dịch vụ cá nhân có thể do thị trường tư nhân cung cấp. Song, việc thị trường tư nhân cung cấp các dịch vụ này thường dẫn đến những tổn thất về mặt xã hội. Chẳng hạn, nếu để cho tư nhân

cung ứng điện cho nhân dân, các nhà cung ứng tư nhân này có thể liên kết nâng giá điện, làm cho những người nghèo không đủ tiền trả cho việc tiêu dùng loại dịch vụ thiết yếu này.

## 2.2. Phân loại theo mức độ thu tiền trực tiếp từ người sử dụng

Thực ra, mọi dịch vụ công cộng đều phải thu tiền của người sử dụng. Nhưng chúng chỉ khác nhau ở mức độ trực tiếp hay gián tiếp thu tiền từ những người sử dụng dịch vụ. Có thể phân thành các loại như sau:

- *Dịch vụ công cộng không thu tiền trực tiếp của người sử dụng*: đó là những loại dịch vụ công cộng do Nhà nước cung cấp nhưng không thu tiền trực tiếp của những người sử dụng, mà thu một cách gián tiếp thông qua tiền đóng thuế của mọi người dân. Mức chi trả cho dịch vụ công cộng trong trường hợp này không dựa vào khối lượng dịch vụ mà người đó được hưởng, mà phụ thuộc vào mức thuế do Chính phủ quy định.

- *Dịch vụ công cộng phải trả tiền một phần*: là những dịch vụ do Nhà nước cung cấp chung cho mọi người, nhưng chỉ trực tiếp thu một phần tiền của người sử dụng, còn một phần khác được bù đắp gián tiếp thông qua ngân sách nhà nước (cũng từ khoản tiền đóng thuế của nhân dân).

- *Dịch vụ công cộng phải trả tiền toàn bộ*: là những dịch vụ do Nhà nước bảo đảm việc cung cấp nhưng vẫn thu toàn bộ chi phí bỏ ra. Các dịch vụ đó là những dịch vụ có tính cá nhân nhưng do Nhà nước bảo đảm việc cung cấp như điện, nước, gas, vận tải công cộng...

## 2.3. Phân loại theo các hình thức dịch vụ cụ thể:

Theo các hình thức cụ thể, dịch vụ công cộng có thể phân thành các loại cơ bản sau đây:

- *Dịch vụ cung cấp điện, nước sinh hoạt*: là loại dịch vụ tối cần

thiết đối với đời sống con người trong thời đại ngày nay, đặc biệt trong các thành phố lớn. Nhu cầu về điện và nước sinh hoạt ngày càng tăng cùng với sự phát triển kinh tế - xã hội của mỗi quốc gia.

- Dịch vụ xử lý và thoát nước thải, nước mưa: là những hoạt động mở mang, khơi thông cống rãnh, mương máng, xử lý các chất thải công nghiệp trước khi đổ vào hệ thống thoát nước thải chung...

- Dịch vụ thu gom và xử lý rác thải: rác thải ngày càng trở thành một vấn đề khiến các chính phủ phải quan tâm giải quyết. Đây là một nguồn phế thải được tạo ra với tốc độ ngày càng lớn cùng với sự phát triển của đời sống công nghiệp hiện đại và nhịp độ đô thị hoá. Việc thu gom và xử lý rác thải là một nhiệm vụ quan trọng để bảo vệ và giữ vệ sinh môi trường.

- Dịch vụ vận tải công cộng: sự phát triển của nền kinh tế thị trường đã làm cho hệ thống thị trường mở rộng, giao lưu trong nội bộ địa phương cũng như giao lưu giữa các địa phương, các quốc gia tăng lên nhanh chóng. Trong điều kiện đó, Nhà nước giữ vai trò quan trọng trong việc bảo đảm giao thông thông suốt và liên tục ở mọi nơi, mọi lúc. Ở đâu mà tư nhân không tham gia vào hoạt động giao thông vận tải thì các dịch vụ vận tải công cộng của Nhà nước phải đóng vai trò chủ yếu trong lĩnh vực này.

- Dịch vụ bảo dưỡng đường sá: là hoạt động sửa chữa, bảo dưỡng, duy tu các tuyến đường giao thông công cộng. Kinh nghiệm của thế giới đã chỉ ra rằng, hoạt động bảo dưỡng đường sá là rất quan trọng để giảm chi phí vận hành các phương tiện xe cộ, song các công ty tư nhân không muốn tham gia vào hoạt động này vì chi phí lớn, thu hồi vốn khó khăn. Do đó, đây là một trong những loại dịch vụ công cộng mà Nhà nước phải bảo đảm cung ứng cho lợi ích chung của xã hội.



- Dịch vụ chăm sóc sức khoẻ: là những dịch vụ y tế về khám chữa bệnh, tiêm chủng, phòng chống bệnh... Bảo đảm sức khoẻ tốt cho tất cả mọi người được xem như một quyền cơ bản của con người trong thế giới ngày nay, vì vậy quyền được hưởng các dịch vụ y tế không thể để cho thị trường chi phối, mà đó là trách nhiệm của Nhà nước trước nhân dân.

- Dịch vụ giáo dục: hầu hết các quốc gia trên thế giới đều coi giáo dục là một lĩnh vực công do nhà nước đảm nhiệm, vì nó tạo ra nguồn nhân lực quyết định cho sự phát triển của đất nước. Hơn nữa, nếu để cho thị trường tư nhân cung cấp dịch vụ giáo dục thì sẽ xảy ra tình trạng bất bình đẳng đáng kể giữa người giàu và người nghèo trong việc hưởng thụ những kiến thức chung của loài người.

- Dịch vụ văn hoá, thông tin: Văn hoá là nền tảng tinh thần của xã hội. Văn hoá tạo nên sức sống của một dân tộc, là động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Vì vậy, Nhà nước có trách nhiệm cung ứng loại dịch vụ này hoặc điều tiết hoạt động văn hoá - thông tin trong xã hội, nhằm đảm bảo sự phát triển văn hoá - thông tin theo định hướng tư tưởng của đảng cầm quyền.

## **II- VAI TRÒ CỦA NHÀ NƯỚC TRONG VIỆC CUNG ỨNG DỊCH VỤ CÔNG CỘNG VÀ NHỮNG KHÍA CẠNH KINH TẾ - XÃ HỘI CỦA DỊCH VỤ CÔNG CỘNG**

### **1- Sự cần thiết bảo đảm vai trò của Nhà nước trong việc cung ứng những dịch vụ công cộng**

#### **1.1. Lý do Nhà nước có trách nhiệm bảo đảm cung ứng các loại dịch vụ công cộng**

Như chúng ta đã biết, Nhà nước có trách nhiệm bảo đảm cung ứng các dịch vụ công cộng cho xã hội, bao gồm dịch vụ công cộng thuần túy,

dịch vụ công cộng không thuần túy và dịch vụ công cộng mang tính cá nhân. Vậy vì sao Nhà nước phải bảo đảm cung ứng những dịch vụ này, đâu là thực chất kinh tế - xã hội của việc Nhà nước cung ứng dịch vụ công cộng?

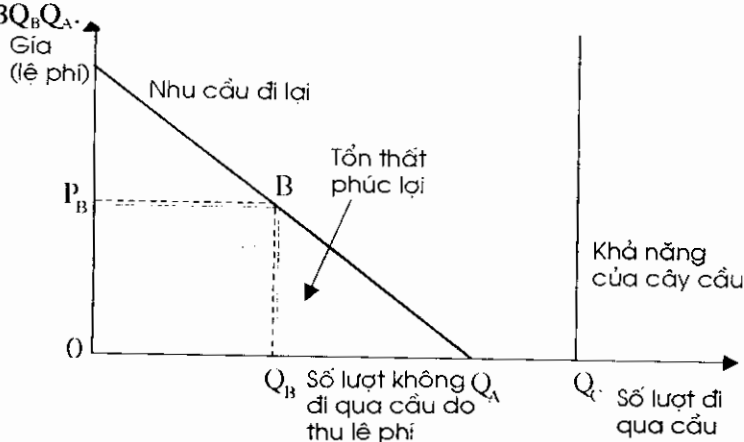
Trước hết, đối với những dịch vụ công cộng thuần túy như cứu hoả, tiêm chủng... nếu tư nhân đứng ra để cung cấp loại dịch vụ này thì họ sẽ phải thu tiền dịch vụ của mọi người. Song, sẽ có những người cho rằng họ không cần sử dụng loại dịch vụ này, vì vậy họ không chịu trả tiền. Điều này dẫn đến hai hậu quả:

Thứ nhất, người ta không thể loại trừ cá nhân đó ra khỏi việc hưởng thụ dịch vụ công này. Thứ hai, việc loại trừ người đó ra khỏi sự hưởng thụ dịch vụ này sẽ ảnh hưởng tới xã hội, thậm chí gây tổn hại to lớn hơn nhiều so với phần anh ta cần đóng góp. Chẳng hạn, nếu một người không đóng tiền cứu hoả, khi nhà anh ta bị cháy, hãng tư nhân cung cấp dịch vụ cứu hoả không cứu chữa cho nhà anh ta, nhưng đám cháy không được dập tắt đó lây lan sang nhiều nhà xung quanh, gây tổn hại to lớn cho xã hội.

Thứ hai, sẽ không có tư nhân nào có đủ quyền lực và vốn liếng để huy động các nguồn lực cần thiết cho việc cung ứng các dịch vụ công cộng thuần túy. Không một cá nhân nào có đủ quyền lực để bắt buộc mọi người tham gia vào việc đắp đê chống lụt, cũng như không một cá nhân nào đủ vốn để nghiên cứu phát minh và sản xuất ra các loại vắc-xin tiêm chủng cho tất cả mọi người. Chỉ có Nhà nước là một cơ quan có quyền lực công do toàn dân trao cho, nắm trong tay các quyền lập pháp, hành pháp và tư pháp, trong đó có quyền thu thuế để tạo nên một nguồn vốn tập trung to lớn mới có thể bắt buộc mọi người tham gia vào những hoạt động công và sử dụng quỹ tiền tệ tập trung đó vào việc cung ứng các dịch vụ công cộng thuần túy.

Đối với những dịch vụ công cộng không thuận tuý, việc cung cấp tư nhân các dịch vụ này là không có hiệu quả. Trước hết, việc cung ứng tư nhân các dịch vụ công này sẽ làm giảm phúc lợi. Nếu một công ty tư nhân cung cấp một dịch vụ công cộng không thuận tuý nào đó thì công ty đó sẽ bắt khách hàng nộp tiền sử dụng dịch vụ, điều đó không khuyến khích các cá nhân sử dụng, dẫn đến việc sử dụng dưới mức khả năng cung ứng dịch vụ này.

Ví dụ, khả năng của một chiếc cầu đạt được ở  $Q_c$  (số lần qua cầu), có nghĩa là với bất kỳ nhu cầu nào nhỏ hơn  $Q_c$  sẽ không có sự tắc nghẽn và không có chi phí cận biên liên quan đến việc sử dụng cầu. Nếu việc xây dựng cầu do một công ty tư nhân đảm nhiệm và sau đó công ty này tiến hành thu thuế qua cầu thì việc sử dụng cầu sẽ giảm. Nhu cầu qua cầu thường xuyên là  $Q_A$ , nhưng nếu đánh thuế qua cầu, với mức thuế là  $P_B$  thì nhu cầu sẽ giảm từ  $Q_A$  đến  $Q_B$ . Khi đó phúc lợi xã hội bị mất là diện tích tam giác  $BQ_BQ_A$ .



Hình 2.1- Sự tổn thất phúc lợi xã hội do việc tư nhân bắt nộp tiền qua cầu

Mặt khác, việc tư nhân cung cấp dịch vụ công cộng sẽ làm tăng chi phí tiêu thụ hàng hoá. Cũng như hàng hoá cá nhân, việc sử dụng dịch vụ

công cộng cũng cần phải có một số chi phí chuyển giao, chẳng hạn như chi phí cho người bán hàng hay người kiểm tra ở các quầy hàng, chi phí này nâng giá hàng hoá lên và do đó làm cho khối lượng tiêu thụ dịch vụ giảm đi tương ứng. Nếu chi phí cung ứng dịch vụ không mất tiền thì người tiêu dùng sẽ tiết kiệm được khoản chi phí chuyển giao này.

Tuy nhiên, khi tiêu dùng không mất tiền thì lại xảy ra tình trạng tiêu dùng quá mức. Do vậy, để quyết định nên cung cấp công cộng hay cung cấp tư nhân đối với một dịch vụ nào đó, người ta thường so sánh tiết kiệm do chi phí chuyển giao và lợi ích tăng thêm của người tiêu dùng với tổn thất do tiêu dùng quá mức hàng hoá và tổn thất do thuế gây ra. Thông thường, khi thị trường tư nhân cung cấp một dịch vụ công cộng thì chi phí chuyển giao cộng với lợi ích của người tiêu dùng tăng thêm sẽ lớn hơn phần tổn thất do tiêu dùng quá mức. Do đó, dịch vụ công cộng không thuần tuý do thị trường tư nhân cung cấp là không có hiệu quả.

Đối với các dịch vụ công mang tính cá nhân như nước, điện, dịch vụ y tế, giáo dục... thì chi phí cận biên lớn đối với việc cung cấp cho thêm nhiều người là lý do mà các công ty tư nhân không muốn đứng ra đảm nhiệm việc cung ứng cho xã hội. Chẳng hạn, để cung cấp nước cho một khu phố mới, đòi hỏi phải có một khoản chi phí tăng thêm đáng kể cho việc xây dựng hệ thống đường ống, quản lý việc sử dụng nước. Tương tự, việc mở rộng khám chữa bệnh cho một địa phương mới đòi hỏi nhiều kinh phí để xây dựng bệnh viện, trạm xá, trang thiết bị cho bệnh viện, tuyển thêm y bác sỹ...

Một nguyên nhân khác dẫn đến việc Nhà nước phải bảo đảm cung ứng những dịch vụ này là do sự thất bại của thị trường tư nhân. Thất bại quan trọng nhất của thị trường dẫn đến cung ứng công cộng tăng lên đó là khi xuất hiện độc quyền tự nhiên. Các công ty tư nhân theo đuổi mục tiêu

tăng tối đa lợi nhuận của chủ sở hữu chứ không phải vì phúc lợi của quốc gia, dẫn đến sự độc quyền tự nhiên, thủ tiêu sự cạnh tranh của thị trường. Do các hãng khác không thể tham gia vào ngành, các hãng độc quyền có thể định giá nhằm tăng tối đa lợi nhuận, làm ảnh hưởng đến lợi ích của người tiêu dùng. Đó là giá mà thu nhập tăng thêm (thu nhập cận biên) mà nhà độc quyền nhận được nhờ bán thêm một đơn vị dịch vụ sẽ bằng chi phí thêm (chi phí cận biên). Lợi nhuận trên 1 đơn vị dịch vụ là chênh lệch giữa giá do hãng độc quyền áp đặt và chi phí trung bình.

Việc Nhà nước đứng ra cung cấp loại dịch vụ công cộng có tính cá nhân còn vì việc cung cấp của thị trường tư nhân sẽ dẫn đến sự bất bình đẳng to lớn trong xã hội. Chẳng hạn, nếu để thị trường tư nhân cung cấp dịch vụ y tế thì sẽ dẫn đến tình trạng những người giàu có sẽ được chăm sóc sức khoẻ đầy đủ, còn những người nghèo khổ thì phải chịu đựng bệnh tật, ốm đau và thậm chí cả sự chết chóc. Tuy nhiên, hầu như mọi người đều nhất trí rằng dịch vụ y tế khác với những hàng hoá tiêu dùng thông thường khác, không phải là đối tượng của thị trường. Quyền được sống, quyền được hưởng các dịch vụ y tế không nên để cho thị trường kiểm soát. Nhà nước phải bảo đảm cho mọi người dân, bất kể giàu, nghèo đều được hưởng một mức chăm sóc y tế tối thiểu như nhau.

Trong lĩnh vực giáo dục cũng vậy, nếu để cho các gia đình và các cá nhân tự lo toan về giáo dục, đào tạo cho mình thì sẽ xảy ra tình trạng có nhiều người có năng lực, nhưng không đủ tiền để đi học. Do đó, xã hội sẽ bị tổn thất to lớn do không tận dụng được trí tuệ của những người này. Nói cách khác, nền kinh tế thị trường luôn tạo ra sự bất bình đẳng trong việc cung cấp giáo dục cho mọi người. Vì vậy, để tạo ra sự công bằng trong lĩnh vực giáo dục - đào tạo, Nhà nước phải đứng ra cung cấp loại dịch vụ này cho xã hội đến một mức nhất định nào đó.

Ngoài ra, còn nhiều lý do khác khiến Chính phủ phải đứng ra bảo đảm cung cấp các dịch vụ này, chẳng hạn như trong lĩnh vực y tế, do những yếu tố hạn chế về số lượng bệnh viện, về khả năng lựa chọn bệnh viện của bệnh nhân, hoặc do tác hại to lớn của những sai sót trong hoạt động y tế (việc truyền nhầm huyết thanh có nhiễm HIV sẽ gây nguy hại về tính mạng cho nhiều người khác), nên Chính phủ có trách nhiệm bảo đảm chất lượng cung ứng dịch vụ y tế, hay nói cách khác, bảo đảm tính hiệu quả của hoạt động y tế.

Đối với việc xử lý các yếu tố ngoại lai như ô nhiễm không khí, môi trường, có hai nguyên nhân dẫn đến chỗ Nhà nước phải đứng ra bảo đảm cung ứng dịch vụ công trong lĩnh vực này như sau:

Thứ nhất, về nguyên tắc, bản thân những người tạo ra các yếu tố ngoại lai tiêu cực có thể tự nguyện hoặc liên kết nhau lại để xử lý trong nội bộ các ảnh hưởng tiêu cực đó bằng cách xử lý các nguồn độc hại phát sinh. Song, những chi phí để tập hợp các cá nhân nhằm xử lý những yếu tố này là rất lớn, và không có một ai có quyền lực đứng ra đảm nhiệm việc tập hợp những cá nhân này.

Thứ hai, kết quả của các dịch vụ này là khó có thể phân chia cho mọi người sử dụng theo khẩu phần, và cũng khó loại trừ ai ra khỏi việc hưởng thụ dịch vụ đó.

Đương nhiên, Nhà nước có thể thông qua việc sử dụng pháp luật, thể chế để đề ra những quy định ngăn chặn sự gây ô nhiễm hoặc xử phạt đối với những người gây ra ô nhiễm. Song, sẽ không có một cơ chế giám sát và thông tin đầy đủ nào có thể tính toán và liệt kê hết được những người gây ô nhiễm và mức độ ô nhiễm do họ gây ra. Nói cách khác, sẽ không thể dùng cơ chế để loại bỏ được hoàn toàn sự ô nhiễm. Vì vậy, Chính phủ

phải bảo đảm cung ứng dịch vụ làm trong sạch môi trường.

Như vậy, các dịch vụ công cộng là hết sức đa dạng, với những thuộc tính khác nhau và những nguyên nhân khác nhau dẫn đến việc Nhà nước có vai trò bảo đảm việc cung ứng chúng cho xã hội. Cũng vì tính đa dạng của các loại dịch vụ công cộng nên việc Nhà nước bảo đảm cung ứng mỗi loại dịch vụ cũng sẽ khác nhau về mức độ, cách thức, về các giải pháp...

## **1.2. Nguồn tài chính để cung cấp dịch vụ công cộng**

Để có kinh phí tạo ra các dịch vụ công cộng và phân phối chúng cho xã hội, Nhà nước phải sử dụng nguồn thu từ ngân sách, nói cách khác, Nhà nước phải tạo ra nguồn thu tập trung từ thuế.

Thuế là một khoản thu của Chính phủ bắt buộc theo pháp luật đối với các tổ chức, các doanh nghiệp và các thành viên trong xã hội. Thuế không được hoàn trả trực tiếp cho những người nộp thuế, mà nó phục vụ họ dưới hình thức gián tiếp thông qua các hoạt động của Chính phủ, trong đó có việc cung cấp các hàng hoá và dịch vụ công cộng.

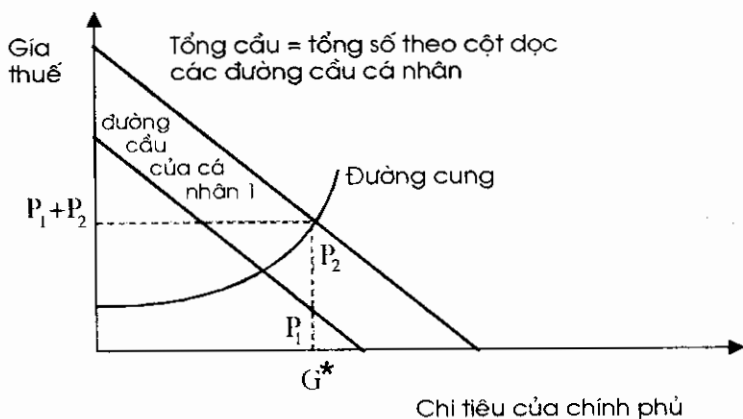
Thuế là một phạm trù lịch sử, một tất yếu khách quan, là điều kiện để đảm bảo sự tồn tại và hoạt động của Chính phủ.

Vấn đề đặt ra là việc đánh thuế có ngang nhau giữa các cá nhân có tiêu dùng hàng hoá công cộng hay không và mức thuế mà mỗi người phải đóng góp là bao nhiêu?

Trên thực tế, thu nhập của các cá nhân là khác nhau, điều đó dẫn đến chỗ mức độ sẵn sàng đóng góp của mỗi người để chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ công cộng là khác nhau. Người nghèo thường khó khăn hơn người giàu trong việc bỏ ra cùng một khoản tiền để có được hàng hoá và dịch vụ công cộng. Do thu nhập của các cá nhân khác nhau, nên Nhà nước không thể áp dụng một mức thuế ngang nhau đối với mọi người.

Việc xây dựng hệ thống thuế của Nhà nước phải nhằm thực hiện các chức năng của Nhà nước trong việc bảo đảm hiệu quả và công bằng trong xã hội. Vì thế, hệ thống thuế không phụ thuộc vào mức tiêu dùng dịch vụ công cộng của mỗi cá nhân.

Tuy nhiên, với các mức thuế khác nhau, vẫn có thể đạt được hiệu quả Pareto. Nhà kinh tế học người Thụy Điển Erik Lindahl đã đưa ra một giải pháp (được gọi là cân bằng Lindahl) để chứng minh rằng tất cả các cá nhân có thể tiêu dùng một lượng hàng hoá công cộng như nhau dù họ chịu những mức thuế khác nhau. Người thứ nhất nộp thuế suất  $P_1$ , người thứ hai có thuế suất là  $P_2$ . Cả hai cá nhân này tuy khác nhau ở mức thuế, nhưng đều có tiêu dùng một lượng hàng hoá công cộng như nhau. Cân bằng Lindahl chính là điểm giao nhau của đường cầu hàng hoá công cộng và đường cung. Điểm cắt nhau của đường tổng cầu và đường cung tạo ra sự phân bổ có hiệu quả.

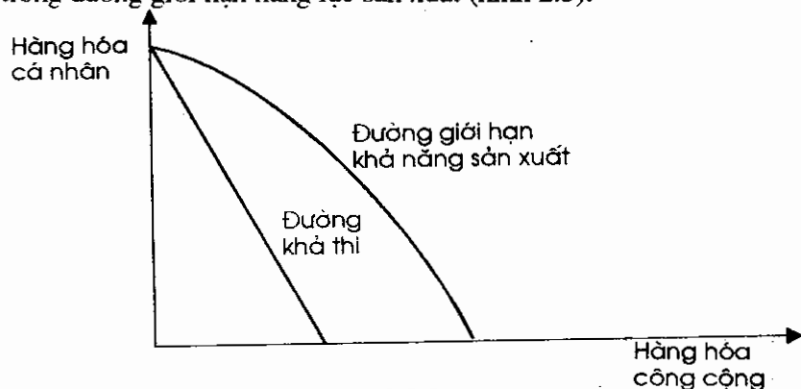


Hình 2.2- Cân bằng Lindahl

Một vấn đề khác đặt ra Nhà nước đánh thuế đến mức nào là vừa? ở đây, chúng ta phải đặt vấn đề này trong mối quan hệ giữa việc tiêu dùng hàng hoá công cộng với việc tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ cá nhân. Với

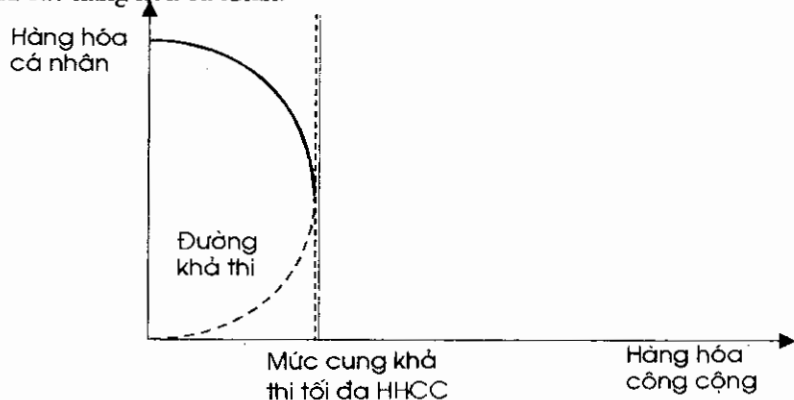


cùng một mức thu nhập, để có thêm 1 đơn vị hàng hoá công cộng thì tương ứng, người ta phải từ bỏ việc tiêu dùng 1 đơn vị hàng hoá cá nhân nào đó. Chúng ta có thể vẽ ra đường khả thi, thể hiện mức tiêu dùng hàng hoá cá nhân tối đa ứng với mỗi mức hàng hoá công cộng, hay với mỗi mức thuế nhất định. Do có thuế, đường tiêu dùng khả thi này nằm phía trong đường giới hạn năng lực sản xuất (hình 2.3).



Hình 2.3- Đường khả thi

Chúng ta có thể tìm thấy đường khả thi thể hiện mức hàng hoá công cộng tối đa Nhà nước có thể cung cấp mà vẫn đạt được mức tiêu dùng tối đa các hàng hoá cá nhân.



Hình 2.4 - Đường Laphơ

Nếu Chính phủ tăng thuế quá mức nằm trên đường khả thi đó thì sẽ dẫn đến chỗ: các cá nhân giảm bớt nỗ lực làm việc và các hãng giảm bớt đầu tư, từ đó dẫn đến mức tiêu dùng hàng hoá cá nhân thấp hơn, và mức thu nhập từ thuế cũng thấp hơn (từ đó, chi tiêu của Chính phủ cũng giảm xuống). Đường này đã trở nên phổ biến với tên gọi là đường Laphơ (Hình 2.4), mang tên Arthur Laffer, thuộc trường đại học Nam California là người đã tìm ra nó.

Nguyên tắc chung là: Nhà nước định thuế như thế nào để khuyến khích sản xuất, tiêu dùng mà vẫn bảo đảm cho bộ máy nhà nước có đủ kinh phí cần thiết để thực hiện những chức năng của mình.

## **2- Các cách thức can thiệp của Nhà nước vào việc cung cấp dịch vụ công cộng**

Các dịch vụ công cộng là những dịch vụ do Nhà nước bảo đảm cung ứng cho xã hội. Bảo đảm cung ứng ở đây có thể dưới các hình thức:

- Nhà nước trực tiếp cung ứng thông qua hoạt động của các cơ quan nhà nước, các doanh nghiệp công ích hoặc các đơn vị sự nghiệp.
- Nhà nước không trực tiếp cung ứng, mà can thiệp gián tiếp đến việc cung ứng các dịch vụ đó nhằm bảo đảm các mục tiêu xã hội mà Nhà nước đề ra. Các biện pháp can thiệp gián tiếp bao gồm:

*Thứ nhất*, Nhà nước sử dụng các quy chế để điều tiết và kiểm soát các doanh nghiệp và các tổ chức tư nhân trong việc cung ứng dịch vụ công cộng theo yêu cầu của Nhà nước. Chẳng hạn, Chính phủ cho phép các doanh nghiệp tư nhân cung ứng điện, nước... cho nhân dân, song sử dụng những quy chế bắt buộc đối với các doanh nghiệp này, như đòi hỏi doanh nghiệp phải cung cấp điện cho những vùng xa xôi, hẻo lánh; điều tiết mức giá cung ứng điện và nước...

*Thứ hai*, Nhà nước sử dụng biện pháp miễn thuế hoặc trợ cấp cho những doanh nghiệp tư nhân nào cung ứng các dịch vụ công cộng. Ở đây, Nhà nước dùng biện pháp miễn thuế hoặc trợ cấp với mục tiêu là một phần lợi ích này sẽ được chuyển lại cho người tiêu dùng qua mức giá thấp hơn. Để bảo đảm cung ứng một số dịch vụ công cộng cần thiết cho xã hội, như quét dọn vệ sinh, thu gom rác thải, Nhà nước có thể trợ cấp cho các tổ chức tư nhân trong hoạt động này. Nhà nước có thể miễn thuế cho những doanh nghiệp tư nhân cung ứng nước sạch cho các vùng nông thôn, hoặc phạt hay bắt đóng thuế cao đối với những doanh nghiệp nào gây tác hại cho xã hội như làm ô nhiễm không khí, nguồn nước...

*Thứ ba*, Nhà nước trợ cấp cho những người tiêu dùng qua thuế hoặc trợ cấp trực tiếp. Ví dụ Nhà nước trợ cấp bằng học bổng cho những sinh viên đang học đại học; trợ cấp hoặc miễn thuế cho các chương trình nghiên cứu cơ bản; trợ cấp cho bệnh nhân qua giá bán thuốc thấp ở các bệnh viện công...

*Thứ tư*, cho phép tư nhân cung ứng dịch vụ dưới sự điều tiết của Nhà nước để bảo đảm cho các tư nhân này hoạt động theo đúng hướng mong muốn. Ở đây, Nhà nước có thể dùng biện pháp ký hợp đồng trực tiếp với các doanh nghiệp tư nhân để mua lại các dịch vụ đó và giữ quyền phân phối dịch vụ. Hoặc Nhà nước ký hợp đồng với các doanh nghiệp tư nhân để cho doanh nghiệp này tự cung ứng các dịch vụ theo các điều khoản nhất định.

Tất cả những hoạt động cung ứng dịch vụ nói trên, dù được tiến hành dưới hình thức nào thì Nhà nước cũng là người chịu trách nhiệm trước xã hội về việc cung ứng chúng. Vì vậy, khác với các dịch vụ do tư nhân trực tiếp cung ứng và thu lời, các dịch vụ công cộng chịu ảnh hưởng quan trọng của Nhà nước trong việc thực thi, phân phối, chi phí, giá cả...

Mỗi hình thức cung ứng dịch vụ nói trên có những ưu điểm nhất định, nhưng cũng không tránh khỏi một số hạn chế có thể phát sinh. Vấn đề ở đây không phải là hình thức nào là đúng hay sai, mà là những điều kiện nào là phù hợp để áp dụng một hình thức nào đó.

- Khi Nhà nước trực tiếp cung ứng dịch vụ thông qua hoạt động của các doanh nghiệp công ích hoặc các cơ quan nhà nước, thường nảy sinh hai loại mâu thuẫn sau đây:

- Do việc tiêu dùng một số dịch vụ công cộng là không thể phân chia theo khẩu phần nên việc sử dụng dịch vụ đó không thể bằng nhau giữa các cá nhân khác nhau. Chẳng hạn, một số người thường xuyên đến các công viên công cộng để vui chơi, giải trí, tập thể thao..., trong khi một số người khác lại không bao giờ đến công viên. Một số người sử dụng đường phố công cộng nhiều hơn những người khác...

- Việc Nhà nước cung ứng công cộng một số dịch vụ có tính cá nhân như điện, nước, thuốc men... chắc chắn sẽ dẫn đến sự tiêu dùng quá mức. Vì không phải trả tiền cho những đơn vị dịch vụ công cộng mà một cá nhân sử dụng thêm, nên cá nhân đó sẵn sàng sử dụng dịch vụ này nhiều hơn mức cần thiết. Điều đó dẫn tới chỗ gây tổn thất cho Nhà nước vì phải chi tiêu nhiều vào việc cung ứng dịch vụ này. Nếu dịch vụ đó là y tế thì mức chi phí có thể là rất lớn.

Trong trường hợp thứ nhất, việc sử dụng công viên nhiều thêm hay ít đi cũng không làm cho chi phí tăng lên hay giảm đi. Vì vậy, nó sẽ không gây ra ảnh hưởng đáng kể nào đến lợi ích của bất kỳ ai, nên Nhà nước không cần phải có một sự hiệu chỉnh nào. Hoặc giả nếu Nhà nước muốn loại trừ thì chi phí để loại trừ những cá nhân sử dụng nhiều hơn này sẽ quá tốn kém (như phải xây hàng rào quanh công viên, thuê người bảo vệ, gác cổng, bán vé hoặc đặt trạm thu phí qua đường...).

Trong trường hợp thứ hai, Nhà nước có thể có các giải pháp phân chia khẩu phần để tạo ra sự phân phối công bằng hơn các dịch vụ này như phương pháp cung cấp thống nhất, phương pháp xếp hàng.

+ Phương pháp cung cấp thống nhất là cách hạn chế việc tiêu dùng quá mức các dịch vụ công cộng. Theo đó, Nhà nước cung cấp một lượng dịch vụ như nhau cho tất cả mọi người. Điển hình là Nhà nước bảo đảm trình độ giáo dục phổ thông cho tất cả mọi người.

+ Xếp hàng cũng là một phương pháp phân chia khẩu phần. Theo đó, các cá nhân phải bỏ ra một khoản chi phí bằng thời gian chờ đợi. Điều đó cho phép một sự thích ứng nào đó của mức cung cấp với nhu cầu cá nhân. Người ta lập luận rằng xếp hàng có thể là biện pháp hữu hiệu để phân biệt đối xử giữa người thực sự cần (những người sẵn sàng xếp hàng) và những người ít cần dịch vụ y tế hơn. Nhưng xếp hàng chưa phải là biện pháp hoàn chỉnh để xác định ai là người xứng đáng được hưởng dịch vụ y tế, bởi vì một người nhàn rỗi mặc dù không cần dịch vụ y tế lắm vẫn sẵn sàng xếp hàng hơn một người đang bận việc ở cơ quan.

Phương pháp cung cấp thống nhất và phương pháp xếp hàng cũng có những bất cập của nó, chẳng hạn như chi phí xã hội cho việc xếp hàng đôi khi rất tốn kém. Những hạn chế này có thể khắc phục bằng cách thu phí hoặc thu qua giá bán dịch vụ.

\* Nhà nước có thể sử dụng biện pháp thu phí để đánh vào những ai tiêu dùng quá mức, chẳng hạn phí khám chữa bệnh. Phí là một khoản thu mang tính chất bù đắp hay là một khoản nộp có tính bắt buộc đối với người sử dụng một dịch vụ công cộng nào đó do Nhà nước cung cấp. Tuy nhiên, cần lưu ý là tiền thu phí của người sử dụng không đủ để trang trải toàn bộ chi phí cho việc cung ứng dịch vụ công cộng đó. Khoản thu cần

thiết để bù đắp chi phí chủ yếu vẫn là từ thuế.

\* Nhà nước có thể bán các dịch vụ cho nhân dân thông qua giá dịch vụ. Song việc thu tiền đối với một số loại dịch vụ thiết yếu cho đời sống lại có thể dẫn đến sự bất bình đẳng giữa người giàu và người nghèo. Để giải quyết được các mâu thuẫn nói trên, đôi khi Nhà nước phải kết hợp giữa các biện pháp khác nhau, hoặc cân đối giữa tính công bằng và tính hiệu quả trong việc cung ứng dịch vụ đó.

- Khi Nhà nước để cho tư nhân cung ứng các dịch vụ và chỉ can thiệp gián tiếp đến các hoạt động này thì cũng có thể nảy sinh những mâu thuẫn như sau:

- ♦ Khi Nhà nước sử dụng quy chế hoặc quy định mức giá cho một loại dịch vụ nào đó sẽ dẫn đến hậu quả là: nếu quy định quá rộng thì nhiều người không cần sự giúp đỡ lại nhận được sự giúp đỡ; còn khi quy định quá chặt thì lại dẫn đến chỗ phủ nhận sự giúp đỡ đối với những người đáng được hưởng. Ví dụ, việc Nhà nước trợ cấp cho người nghèo thuê nhà ở của tư nhân thường làm tăng giá nhà, do đó, người thật sự được hưởng là chủ cho thuê nhà chứ không phải người nghèo.

- ♦ Việc Nhà nước trợ cấp hoặc miễn giảm thuế cho các tổ chức tư nhân cung cấp dịch vụ công cộng thường kéo theo những hậu quả như: Nhà nước khó xác định mức giảm thuế hoặc trợ cấp bao nhiêu là vừa. Các tổ chức tư nhân này sẽ luôn tìm cách để tăng trợ cấp hoặc được giảm thuế nhiều hơn.

- ♦ Việc Nhà nước ký hợp đồng với các tổ chức tư nhân cung cấp dịch vụ công cộng cũng có thể dẫn đến những vấn đề như:

- + Khó xác định một cách chính xác các đặc điểm của dịch vụ cần được cung cấp và bảo đảm chất lượng mong muốn. Chẳng hạn, khi cho phép tư nhân mở các trường tư, việc giám sát và kiểm tra trực tiếp để bảo

đảm chất lượng giảng dạy là điều cần được quan tâm.

+ Khi tổ chức ký kết hợp đồng với tư nhân, trong nhiều trường hợp, có rất ít người tham gia đấu thầu và do đó người thắng thầu sẽ được lợi rất lớn, nhất là đối với những dự án dài hạn.

Tóm lại, bất kỳ một hình thức can thiệp nào của Chính phủ, bên cạnh những ưu thế (như bảo đảm cung ứng cho xã hội những dịch vụ tối cần thiết mà không một tư nhân nào có đủ khả năng cung ứng, hoặc thị trường tư nhân đảm nhận hoàn toàn việc cung ứng sẽ dẫn đến bất bình đẳng, tổn hại đến lợi ích xã hội...) cũng đều có những hạn chế nhất định. Những hạn chế này xuất hiện khi sự can thiệp của Nhà nước là không phù hợp, tạo ra những sự méo mó nhất định. Để khắc phục những hạn chế trên, trong bất kỳ hình thức can thiệp nào, Nhà nước cũng phải lưu ý đến những nguy cơ có thể nảy sinh và tìm ra những biện pháp nhằm ngăn chặn những nguy cơ đó.

### III- XU HƯỚNG CHUYỂN GIAO MỘT SỐ DỊCH VỤ CÔNG CỘNG CHO KHU VỰC TƯ

#### 1- Sự cần thiết chuyển giao một số dịch vụ công cộng cho khu vực tư

1.1. Khái niệm chuyển giao và xác định các loại dịch vụ công cộng có thể chuyển giao cho khu vực tư

Trước hết cần phân biệt:

- Những hoạt động có thể do tư nhân tài trợ và phân phối hoàn toàn thông qua thị trường tư nhân và những hoạt động chỉ có thể do Nhà nước cung ứng công cộng.

- Những hoạt động cung ứng dịch vụ công cộng mà việc phân phối chúng do Nhà nước hoàn toàn đảm nhận và những dịch vụ do Nhà nước

tài trợ, nhưng các nhà tư nhân phân phối thông qua việc ký kết hợp đồng và những cơ chế nhất định.

Các dịch vụ công cộng nào mà khu vực tư có thể cung ứng cho xã hội (bằng cách tự tài trợ hoặc do Nhà nước tài trợ) thì Nhà nước có thể chuyển giao nhiệm vụ này cho khu vực tư. Chuyển giao ở đây được hiểu là việc Nhà nước cho phép các tổ chức trong khu vực tư tham gia vào việc cung ứng những dịch vụ công cộng nào mà họ có khả năng đảm nhận.

Việc Nhà nước chuyển giao các dịch vụ công cộng sẽ mở ra các cơ hội cạnh tranh cho một loạt dịch vụ có sự tham gia của khu vực tư nhân.

Vậy những dịch vụ công cộng nào có thể chuyển giao?

Như trên đã nêu, các dịch vụ mang tính chất công cộng thuần túy hoặc không thuần túy thì sẽ không có ai khác ngoài Nhà nước phải đứng ra cung ứng, bởi vì:

- Không có một cá nhân nào có đủ quyền lực để huy động nguồn lực cho việc cung ứng các dịch vụ này. Chẳng hạn, không ai có thể huy động tất cả mọi người đắp đê cho một con sông chạy dài hàng trăm kilômét.

- Chi phí cho việc cung ứng các dịch vụ này thường rất lớn, khả năng thu hồi vốn rất khó khăn và lâu dài. Chẳng hạn, chi phí cho việc phòng chữa cháy thường rất tốn kém. Thậm chí người ta phải trả lương cho các nhân viên cứu hoả để trực 24/24 giờ mỗi ngày, trong khi đó chỉ hãn hữu mới xảy ra hoả hoạn.

Ngoài những dịch vụ nói trên, về nguyên tắc, những dịch vụ công cộng có tính chất cá nhân có thể có sự tham gia của tư nhân. Song vì đây là những dịch vụ thiết yếu đối với đời sống xã hội nên nó vẫn phải được Nhà nước bảo đảm trách nhiệm cung ứng. Những dịch vụ như vậy có các



đặc điểm sau:

- Là những dịch vụ có tính cạnh tranh, có thể thu hút các tư nhân tham gia vào việc cung ứng.
- Là những dịch vụ mà Nhà nước có thể xác định được đầu ra với phí tổn thấp.

Các loại dịch vụ này có thể là giáo dục, y tế, cung cấp điện, nước sinh hoạt, nhà ở, vệ sinh môi trường, tư vấn, bảo hiểm...

Tương quan giữa cung cấp các loại dịch vụ này giữa Nhà nước và tư nhân ở các nước thường khác nhau và thay đổi theo thời gian. Xu hướng chung là các dịch vụ này ngày càng được tư nhân hoá nhiều hơn.

## **1.2. Các lý do dẫn đến sự thay đổi mối tương quan giữa Nhà nước và tư nhân trong việc cung cấp dịch vụ công cộng**

### **1.2.1. Sự thay đổi về công nghệ**

Sự phát triển của công nghệ đã làm cho khu vực tư có thể tiếp nhận một số dịch vụ trước đây thuộc về Nhà nước. Chẳng hạn, sự phát triển của cáp truyền hình đã làm cho người ta có thể tính toán được dễ dàng mức tiêu thụ của mỗi máy thu hình và do đó có thể thu tiền căn cứ vào mức sử dụng. Người ta cũng có những phương tiện để thu lệ phí sử dụng đường giao thông ngay trong những giờ cao điểm, cũng như có thiết bị để đo lượng nước tiêu dùng của mỗi hộ gia đình...

### **1.2.2. Sự thay đổi về mức sống**

Do mức sống ngày càng cao hơn, nhiều cá nhân đã có thể tự mua sắm cho mình những thứ mà trước đây chỉ có thể sử dụng công cộng. Nếu như trước đây, người dân chỉ có thể được thưởng thức phim tại những rạp chiếu công cộng thì ngày nay, với đầu máy video, người ta có thể ngồi tại nhà để xem các bộ phim.

### *1.2.3. Sự kém hiệu quả của khu vực công so với khu vực tư nhân*

Có nhiều tài liệu khảo sát và nghiên cứu đã chỉ ra rằng hoạt động của khu vực công thường kém hiệu quả hơn so với khu vực tư nhân. Joseph E. Stiglitz đã đưa ra những số liệu như sau<sup>(2.3)</sup> :

- Các dự án nhà ở công cộng tốn kém hơn của khu vực tư nhân khoảng 20%.
- Chi phí thu gom rác thải của khu vực công cộng cao hơn của khu vực tư nhân 20%.
- Chi phí phòng chống hoả hoạn của khu vực tư nhân (nhưng do nhà nước cấp tiền) thấp hơn của công cộng là 47%.
- Một nghiên cứu về đầu thầu vận tải bằng ô tô buýt của tư nhân cho trường học ở Indiana cho thấy rằng chi phí của tư nhân thấp hơn chi phí do chính quyền cấp huyện thực hiện là 12%.
- Nghiên cứu do Bộ nhà ở và quản lý đô thị Hoa Kỳ cấp kinh phí sử dụng một cơ sở dữ liệu của 120 khu vực phía nam California phát hiện ra rằng việc cung cấp của người nhận thầu tư nhân rẻ hơn rất nhiều đối với 7 trong 8 loại dịch vụ đã nghiên cứu.

Báo cáo của Ngân hàng thế giới năm 1997<sup>(2.4)</sup> cũng đã chỉ ra:

- Tại Trung Quốc, kể từ năm 1980, hệ thống cung ứng thuỷ lợi cho gần 1 triệu hecta đất nông nghiệp đã ngừng hoạt động vì bảo quản kém.
- Khối lượng điện do Nhà nước cung cấp ở các nước có thu nhập thấp nhiều gấp đôi so với số lượng thất thoát điện ở các nước có sự cạnh tranh của tư nhân.

---

<sup>(2.3)</sup> Joseph E. Stiglitz: Kinh tế học công cộng, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội 1995, tr. 248.

<sup>(2.4)</sup> Ngân hàng thế giới: Nhà nước trong một thế giới đang chuyển đổi, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1998, tr. 111.

- Qua khảo sát 58 quốc gia đang phát triển, chỉ có 6% các doanh nhân cho rằng dịch vụ của Chính phủ là có hiệu quả, còn 36% cho rằng dịch vụ của Chính phủ rất không hiệu quả, trong đó dịch vụ đường sá và y tế là kém nhất.

Những lý do dẫn đến sự kém hiệu quả của khu vực công bao gồm:

*Thứ nhất*, tính độc quyền tự nhiên.

Các doanh nghiệp tư nhân luôn phải đối mặt với nguy cơ phá sản. Do nguy cơ này, các doanh nghiệp tư nhân phải tính toán cụ thể trong từng hoạt động, sử dụng có cân nhắc từng đồng vốn. Trên thị trường luôn xuất hiện và tồn tại hàng loạt đối thủ cạnh tranh. Đồng thời, sự tiến bộ khoa học công nghệ sẽ tạo ra rất nhiều lợi thế cho hãng nào may mắn nắm bắt được một công nghệ mới.

Hơn nữa, trên thị trường tư nhân, sự thiếu hoàn hảo về thông tin cũng có thể đem lại cơ may cho những ai thu thập và phân tích thông tin tốt hơn, cũng như gây thiệt hại bất ngờ đối với những ai bỏ lỡ những thông tin quan trọng.

Có thể nói, trong môi trường cạnh tranh bấp bênh và rủi ro của nền kinh tế thị trường, một công ty tư nhân rất dễ rơi vào nguy cơ phá sản. Thậm chí, họ không có phao bơi để tồn tại qua những ngày tháng khó khăn. Một khi sơ sẩy, họ thường bị phá sản nhanh chóng mà không có nơi bầu vùi.

Trên thị trường, các doanh nghiệp nhà nước cũng hoạt động như các doanh nghiệp tư nhân, nhưng họ có lợi thế cơ bản là không phải chịu sức ép của cạnh tranh và nguy cơ phá sản. Trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ công cộng, các tổ chức của Nhà nước thường giữ độc quyền tự nhiên do tính chất đặc thù của loại dịch vụ này. Khi nắm độc quyền, các tổ chức

này không gặp phải đối thủ nào trên đường đi. Họ có thể cung cấp cho khách hàng cái mà họ có, chứ không phải cái mà khách hàng có thể lựa chọn. Cũng vì khách hàng không có điều kiện lựa chọn nên các tổ chức này không bị ai tranh mất khách hàng. Hơn nữa, do không có những đối thủ cạnh tranh nên các tổ chức nhà nước không có ai để so sánh về chi phí bỏ ra cũng như lợi ích thu được. Vì vậy, họ không có động lực nào để giảm bớt chi phí, hạ giá thành và nâng cao hiệu quả hoạt động.

### *Thứ hai, sự trợ giúp và ưu đãi của Nhà nước.*

Các doanh nghiệp và tổ chức nhà nước luôn được sự trợ cấp và ưu đãi của Nhà nước dưới một hình thức nào đó. Trong cơ chế tập trung quan liêu bao cấp như ở Việt Nam trước năm 1985 thì sự trợ cấp này được tiến hành một cách công khai thông qua hệ thống giá cả thấp hơn giá trị; qua chế độ lương hiện vật không gắn với kết quả lao động; và chế độ ngân sách cấp phát vốn mà không ràng buộc trách nhiệm, lợi ích vật chất của người được cấp phát đối với hiệu quả sử dụng vốn.

Trong nhiều trường hợp khác, chẳng hạn trong điều kiện thực hiện cơ chế thị trường thì việc trợ cấp cho các doanh nghiệp và tổ chức nhà nước thường được che đậy dưới nhiều hình thức khác nhau và vì vậy rất khó có thể lượng hoá được chúng. Hơn thế nữa, về nguyên tắc, các đơn vị cung ứng dịch vụ công cộng được hưởng những ưu đãi nhiều hơn các doanh nghiệp kinh doanh thông thường khác, vì chúng thực hiện các mục tiêu xã hội của Nhà nước. Có thể có những hình thức trợ cấp và ưu đãi cho các đơn vị cung cấp dịch vụ công cộng như sau:

- Tín dụng ưu đãi đối với doanh nghiệp nhà nước. Nhiều khoản tín dụng vay từ các ngân hàng quốc doanh dành cho các doanh nghiệp nhà nước được ưu đãi về điều kiện cho vay, lãi suất, thời hạn trả nợ, thậm chí

còn được Nhà nước xoá nợ cho những khoản mà doanh nghiệp không có khả năng trả. Đây thực chất là một hình thức cấp vốn cho doanh nghiệp qua tín dụng.

- Doanh nghiệp nhà nước có thể nợ đọng thuế của Nhà nước hoặc nợ các doanh nghiệp nhà nước khác. Đôi khi những khoản nợ này cũng được Nhà nước cho phép bù trừ lẫn nhau hoặc xoá sổ.

- Doanh nghiệp và tổ chức nhà nước được quyền giữ những mảnh đất có vị trí thuận lợi và được sử dụng đất đai miễn thuế hoặc chịu thuế thấp.

- Được ưu tiên hơn so với các doanh nghiệp tư nhân trong việc nhận những dự án có lợi của Nhà nước.

- Các doanh nghiệp và tổ chức nhà nước thường được Nhà nước trợ giá khi cung cấp dịch vụ công cộng. Do đó, các tổ chức này thường ít quan tâm đến hiệu quả hoạt động của mình.

- Các doanh nghiệp và tổ chức nhà nước thường dễ dàng hơn doanh nghiệp tư nhân trong việc nhận vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài. Đôi khi Nhà nước phải đứng ra trả những khoản nợ nước ngoài của các đơn vị này để giữ uy tín với những nhà đầu tư quốc tế.

Chính những sự trợ cấp và ưu đãi nói trên đã nuôi dưỡng sự kém hiệu quả của các tổ chức nhà nước.

*Thứ ba*, sự can thiệp không đúng mức của Chính phủ đến hoạt động của những tổ chức cung ứng dịch vụ công cộng.

Các đơn vị cung ứng dịch vụ công cộng về nguyên tắc phải chịu sự chi phối của Nhà nước về nhiều mặt nhằm phục vụ các mục tiêu xã hội của Nhà nước. Những sự can thiệp này là cần thiết để bảo đảm duy trì sự cung ứng cho xã hội những dịch vụ tối cần thiết. Song nhiều khi sự can

thiệt này lại là quá mức, làm cho các đơn vị này hoạt động kém hiệu quả hoặc triệt tiêu động lực phát triển của chúng. Chẳng hạn, ở Việt Nam trước đây, những quy định về giá cả và trách nhiệm phục vụ đối với các bệnh viện làm cho số bệnh nhân quá đông, khoản bao cấp quá lớn đến mức Nhà nước không đủ tiền để trợ cấp đầy đủ cho hoạt động chăm sóc sức khỏe. Kết quả là các bệnh viện xuống cấp nghiêm trọng, tiền lương của y, bác sỹ quá thấp khiến họ không còn động lực để làm việc...

- Sự can thiệp của Nhà nước cũng có thể dưới hình thức quy định về biên chế cũng như trong việc bổ nhiệm các cương vị lãnh đạo của đơn vị. Đôi khi đơn vị phải chịu áp lực lớn về biên chế mà không có quyền tự lựa chọn và sa thải người.

- Các cơ quan quản lý nhà nước cấp trên can thiệp vào các công việc hàng ngày của các đơn vị cung ứng dịch vụ công cộng. Điều đó khiến cho người lãnh đạo các đơn vị này trở nên thiếu linh hoạt, ỷ lại. Thậm chí nếu các nhà quản lý này có quyền tự quyết định công việc, thì họ cũng không có những động cơ kích thích để hành động do Nhà nước không có sự đánh giá đúng hoạt động của đơn vị và đưa ra sự thưởng phạt thích hợp.

- Đôi khi Nhà nước giao cho đơn vị thực hiện quá nhiều mục tiêu của chính sách xã hội, nhưng lại không cung cấp đủ cho đơn vị những điều kiện cần thiết, đặc biệt sự lạc hậu về công nghệ của các tổ chức này làm cho chúng khó có thể đảm đương những nhiệm vụ được giao.

## **2- Thực tế tình hình chuyển giao dịch vụ công cộng trên thế giới**

Do những nguyên nhân nói trên, ở nhiều nước đã diễn ra xu thế chuyển giao dịch vụ công cộng cho các tổ chức thuộc khu vực tư dưới nhiều hình thức khác nhau. Sự chuyển giao này được gọi là quá trình tư nhân hoá hay xã hội hoá các dịch vụ công cộng. Các hình thức chuyển giao bao gồm:

- Nhà nước bán toàn bộ tài sản của doanh nghiệp nhà nước cho tư nhân hoặc một tập thể.

- Nhà nước bán một phần cổ phần của doanh nghiệp nhà nước ra ngoài xã hội.

- Nhà nước cho thuê doanh nghiệp đối với tư nhân hoặc tập thể.

- Khoán kinh doanh cho tư nhân hoặc tập thể.

- Ký hợp đồng hoặc đơn đặt hàng với các doanh nghiệp hoặc tổ chức trong việc cung ứng dịch vụ công theo yêu cầu của Nhà nước.

- Cho phép các doanh nghiệp hoặc tổ chức tư nhân tham gia vào các lĩnh vực cung ứng dịch vụ công cộng và chịu sự quản lý của Nhà nước bằng các luật lệ và quy chế.

Dù dưới hình thức nào, thực chất của sự chuyển giao này là việc Nhà nước cho phép các tổ chức tư nhân tham gia vào việc cung ứng trực tiếp các dịch vụ công cộng mà trước đó Nhà nước nắm giữ. Tuy nhiên, điều cần lưu ý là, khác với việc tư nhân hoá những lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác, việc chuyển giao dịch vụ công cộng cho các tổ chức tư nhân vẫn bảo đảm sự chỉ đạo, điều hành của Nhà nước đối với việc cung ứng các dịch vụ này.

Phạm vi các dịch vụ công cộng được chuyển giao cho các tổ chức tư nhân ngày càng mở rộng. Hầu hết các quốc gia áp dụng nguyên tắc: cái gì các thành phần kinh tế khác có thể làm được thì Nhà nước không tham gia (trong trường hợp này, Chính phủ chỉ đóng vai trò kiểm soát, điều tiết và bảo hộ để các thành phần khác thực hiện các dịch vụ đó một cách thuận lợi); cái gì mà các thành phần kinh tế khác không tham gia hoặc chưa tham gia thì Nhà nước phải là người chịu trách nhiệm cung cấp nó cho xã hội.

Sự phát triển kinh tế - xã hội đã tạo điều kiện để các tổ chức ngo:

quốc doanh có thể tham gia vào lĩnh vực này. Các điều kiện đó bao gồm:

- Sự phát triển khoa học - công nghệ đã cho phép người ta có thể tính toán được nhanh chóng mức sử dụng của mỗi người đối với một số dịch vụ cơ bản như sử dụng đường cao tốc, bưu chính viễn thông, nước, điện...

- Thu nhập của người dân đã tăng lên, cho phép mọi người, kể cả những người có thu nhập thấp trong xã hội có thể tự chi trả cho những dịch vụ này.

- Mức sử dụng của mỗi người ngày càng khác biệt nhau, chẳng hạn như một nhà kinh doanh sử dụng điện thoại hơn gấp nhiều lần một người dân bình thường.

- Sự phát triển kinh tế - xã hội đã làm tăng nhu cầu về dịch vụ công, dẫn đến chỗ khoản chi phí cho những dịch vụ này vượt quá khả năng đáp ứng của ngân sách nhà nước, trong khi đó nhiều nhà tư bản tư nhân có vốn dư thừa sẵn sàng tham gia đầu tư cho lĩnh vực này.

Có thể khái quát về thực trạng chuyển giao dịch vụ công cộng trên thế giới như sau:

## **2.1. Các dịch vụ kết cấu hạ tầng kỹ thuật**

Trước đây, đại đa số các nước đều đầu tư cho hệ thống kết cấu hạ tầng từ vốn ngân sách nhà nước, vì đây là một thứ hàng hoá công cộng. Vốn dành cho phát triển kết cấu hạ tầng chiếm tỷ trọng đáng kể trong đầu tư xây dựng cơ bản của Nhà nước. Tuy vậy, mức độ đáp ứng của kết cấu hạ tầng đối với xã hội vẫn còn ở mức thấp. Ở những nước đang phát triển hoặc kém phát triển, mức độ thích ứng này còn thấp hơn nhiều lần. Vốn dành cho đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng luôn bị hạn chế trong vòng luẩn quẩn do mâu thuẫn giữa đầu tư cho kết cấu hạ tầng với yêu cầu tăng trưởng kinh tế. Để khắc phục sự hạn chế nói trên, nhiều quốc gia đã quan



tâm huy động các nguồn vốn khác nhau cho sự phát triển kết cấu hạ tầng, bao gồm: hệ thống đường sá, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, điện, nước, thu gom rác, phục vụ hè phố, chiếu sáng đô thị.

Hợp đồng của Nhà nước với các thành phần kinh tế khác trong việc thu gom rác thải của thành phố đem lại hiệu quả cao hơn so với việc Nhà nước tự tổ chức. Với thành phố có trên 50.000 dân, nếu chính quyền địa phương tổ chức dịch vụ thu gom rác thải thì chi phí cao hơn 29 - 37% so với việc ký hợp đồng với các thành phần kinh tế khác. Ở Indônêxia, một chương trình "Làm sạch sông" phần lớn mang tính chất tự nguyện được triển khai vào năm 1989 đã làm giảm một phần ba tổng lượng nước rác thải của 100 nhà máy có liên quan vào năm 1994 <sup>(2.5)</sup>.

Chi phí cho các dịch vụ hè phố như quét dọn, sửa chữa, xây dựng và duy tu bảo dưỡng cũng giảm đi khi thực hiện cơ chế hợp đồng cho các thành phần kinh tế khác. Kinh nghiệm của Ngân hàng thế giới đã chỉ ra rằng chi phí để duy tu, bảo dưỡng đường, hè phố lớn hơn nhiều so với chi phí để xây dựng nó. Vì vậy, việc huy động các nguồn vốn tiềm tàng trong xã hội vào các dịch vụ hè phố cho phép tiết kiệm đáng kể chi phí của Nhà nước. Ở Braxin, việc ký hợp đồng với các chủ đầu tư tư nhân về bảo dưỡng đường sá đã tiết kiệm được 25% chi phí so với việc sử dụng các đơn vị quốc doanh. Ở Achentina, việc tự do hoá các cầu cảng ở BuenosAires đã làm giảm 80% số phí cảng <sup>(2.6)</sup>.

Các dịch vụ vận tải công cộng hàng không hay đường sắt cũng được tiến hành tư nhân hoá hoặc liên doanh giữa Nhà nước với các thành phần kinh tế trong và ngoài nước. Ở New Zealand, Chính phủ đã cho phép các

---

<sup>(2.5)</sup> Ngân hàng thế giới: Nhà nước trong một thế giới đang chuyển đổi, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội 1998, tr. 94.

<sup>(2.6)</sup> Như chú thích (2.5), tr 111

công ty tư nhân trong và ngoài nước tham gia tổ chức cung cấp dịch vụ vận tải nội địa. Điều này đã tạo ra sự cạnh tranh giữa các tổ chức vận tải, tạo điều kiện nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, làm giảm cước phí vận tải. Vận tải đường sắt và đường bộ cũng được chuyển sang hình thức công ty hoặc liên doanh giữa nhà nước và tư nhân. Ở nhiều nước, Hội cha mẹ học sinh ký hợp đồng với các chủ phương tiện vận chuyển con em mình đến trường để bảo đảm an toàn cho trẻ em.

Trong ngành viễn thông, hàng chục nước ở khắp Châu Mỹ, Châu Âu, Châu Á và một vài nước ở Châu Phi, kể cả Gana và Nam Phi - đã thực hiện cạnh tranh trong các dịch vụ viễn thông đường dài, di động, fax, chuyển dữ liệu, hội nghị qua video. Ngành viễn thông của Giamaica sau khi được Chính phủ nắm độc quyền đã luôn ở trong tình trạng thiếu đầu tư. Năm 1987, Chính phủ đã tư nhân hoá ngành này trên cơ sở ký hợp đồng kiêm giấy phép được soạn thảo chính xác và có giá trị ràng buộc pháp lý. Trong 3 năm tiếp theo, khối lượng đầu tư trung bình hàng năm đạt gần gấp 3 khối lượng bình quân hàng năm trong 15 năm trước đó<sup>(2.7)</sup>.

Trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ, điện, nước vốn được coi là nghĩa vụ có tính truyền thống của Chính phủ, quá trình tư nhân hoá diễn ra có phần chậm chạp hơn các lĩnh vực khác. Cho đến nay, trong số 15 nước Châu Âu, mới có 9 nước chuyển giao một phần dịch vụ cung cấp nước cho các thành phần kinh tế khác, trong đó Anh là nước có tỷ lệ dân số được các công ty tư nhân cung cấp nước cao nhất - đạt 88%, Pháp đạt 73%, còn ở 5 nước khác các công ty tư nhân mới cung cấp nước cho dưới 10% dân số<sup>(2.8)</sup>

---

<sup>(2.7)</sup> Nguồn: Ngân hàng thế giới: Nhà nước trong một thế giới đang chuyển đổi, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1997, tr. 88.

<sup>(2.8)</sup> Nguồn: Báo cáo của Tổ chức lao động quốc tế về quản lý quá trình tư nhân hoá và cơ cấu lại các dịch vụ công (nước, gas và điện) ngày 12-16/4/1999 bản tiếng Anh tr 13

Trong dịch vụ cung cấp điện, việc tư nhân hoá có thể theo từng công đoạn: phát điện, chuyển tải và phân phối điện. Tại Anh, cả 3 công đoạn nói trên đều hoàn toàn do tư nhân thực hiện. Ở Đức, các công ty tư nhân đảm nhận việc phát điện và chuyển tải điện, nhưng khâu phân phối điện lại do Nhà nước thực hiện. Tại Trung Quốc, Malaysia và Philippine, các nhà đầu tư tư nhân đã lập các dự án phát điện độc lập và làm tăng thêm công suất phát điện. Do đó, nguồn điện tư nhân có thể bù đắp sự thiếu hụt của nguồn điện do Nhà nước cung ứng. Trong khi đó, một số nước như Ý, Pháp và Hy Lạp, Nhà nước trung ương vẫn đảm nhận hoàn toàn cả 3 khâu nói trên<sup>(2.9)</sup>.

Ở Hoa Kỳ, việc phi điều tiết trong 5 khu vực trước đây được Nhà nước điều tiết chặt chẽ đã thu lợi 40 tỷ USD năm 1990.

**Bảng 2.1** <sup>(2.10)</sup> : Ước tính về lợi ích phúc lợi từ việc phi điều tiết ở Mỹ

Đơn vị : tỷ USD

Ngành	Lợi ích cho người tiêu dùng	Lợi ích cho nhà sản xuất	Tổng lợi ích	Những lợi ích tiềm tàng khác
Hàng không	8,8 - 14,8	4,9	13,7 - 19,7	4,9
Đường sắt	7,2 - 9,4	3,2	10,4 - 12,9	0,4
Vận tải bằng xe	15,4	-4,8	10,6	0
Viễn thông	0,7 - 1,6	...	0,7 - 1,6	11,8
Truyền hình cáp	0,4 - 1,3	...	0,4 - 1,3	0,4 - 0,8
Môi giới	0,1	-0,1	0	0
Khí đốt tự nhiên	...	...	...	4,1
Tổng số	32,6 - 43	3,2	35,8 - 46,2	21,6 - 22,0

<sup>(2.9)</sup> Như (2.8) tr 14

<sup>(2.10)</sup> Nguồn: Ngân hàng thế giới: Nhà nước trong một thế giới đang chuyển đổi, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 1997, tr. 84

## 2.2. Dịch vụ xã hội

Các dịch vụ công cộng xã hội cũng được chuyển giao ngày càng nhiều cho khu vực tư. Ở nhiều nước trên thế giới tồn tại song song hai hệ thống giáo dục công lập và giáo dục dân lập. Sự phát triển của hệ thống trường tư nhân đã tạo điều kiện cho sự cạnh tranh về chất lượng giảng dạy giữa hai hệ thống. Các trường tư có những ưu thế hơn các trường công trong việc lựa chọn giảng viên do chế độ trả lương thường cao hơn các trường công. Tuy nhiên, các trường tư cũng phải chịu sự quản lý của Nhà nước về nội dung giảng dạy, bảo đảm theo một chương trình chuẩn, thống nhất do Bộ Giáo dục ban hành.

Ở nhiều quốc gia, phụ huynh học sinh có tác động quan trọng đến quá trình giáo dục. Các bậc phụ huynh bầu ra Hội đồng phụ huynh. Hội đồng này đứng ra ký kết hợp đồng với Nhà nước trong việc cung cấp dịch vụ giáo dục cho cộng đồng.

Ở hầu hết các nước, Chính phủ đều có vai trò to lớn trong việc cung ứng dịch vụ y tế vì đây là một loại hàng hoá đặc biệt, khác với các loại hàng hoá tiêu dùng khác. Tuy nhiên, Nhà nước không thể là người cung ứng duy nhất và miễn phí các dịch vụ y tế. Một báo cáo khảo sát ở 12 nước công nghiệp cho thấy chi tiêu chăm sóc sức khoẻ trong GDP đã tăng lên đáng kể trong thời kỳ từ 1965 đến 1983, mức tăng ít nhất là 50%, trong đó có 5 nước đạt mức tăng trên 70%. Thông thường, Nhà nước chỉ có thể bảo đảm chăm sóc sức khoẻ ban đầu cho nhân dân và thực hiện sự trợ giúp y tế cho những người nghèo, những người thuộc diện chính sách trong xã hội. Ở Mỹ, phần chi của Chính phủ trong tổng chi tiêu chăm sóc sức khoẻ đạt khoảng 40% mỗi năm kể từ 1974 đến nay<sup>(2.11)</sup>. Phần chi phí

---

<sup>(2.11)</sup> Joseph E. Stiglitz: Kinh tế học công cộng. Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật, Hà Nội 1995, tr. 343.

còn lại được tiến hành xã hội hoá, nghĩa là lấy từ các nguồn kinh phí của tư nhân, của các tổ chức, doanh nghiệp hoặc tiền bảo hiểm.

Một giải pháp tích cực trong vấn đề xã hội hoá dịch vụ y tế là thông qua bảo hiểm sức khoẻ. Đây là hình thức các cá nhân trả tiền trước cho dịch vụ y tế mà họ sẽ sử dụng khi mắc bệnh. Một nội dung cơ bản của bảo hiểm là giảm rủi ro mà các cá nhân phải chịu, chuyển chúng sang cho những người sẵn sàng gánh chịu các rủi ro đó hơn. Có nghĩa là khi hãng bảo hiểm trả tiền bảo hiểm y tế cho một cá nhân, hãng đó có thể sử dụng cả khoản kinh phí đóng bảo hiểm của các cá nhân khác khi họ chưa dùng đến chúng. Phần chi tiêu bảo hiểm cho việc chăm sóc sức khoẻ ở Mỹ năm 1988 chiếm 31, 8% tổng số chi tiêu cho lĩnh vực này <sup>(2.12)</sup> .

Các dịch vụ văn hoá, thông tin cũng được xã hội hoá rộng rãi. Ở nhiều nước trên thế giới tồn tại hàng loạt tổ chức sản xuất và kinh doanh phim ảnh, sách báo, đĩa nhạc... Đương nhiên, bất kỳ Chính phủ nào trong khi cho phép các thành phần kinh tế khác tham gia vào lĩnh vực này đều tiến hành quản lý và giám sát chặt chẽ, nhằm bảo đảm cho những sản phẩm tinh thần này luôn tuân thủ hệ tư tưởng của giai cấp thống trị đất nước.

Hoạt động khoa học công nghệ là một lĩnh vực thường được tập trung trong tay Nhà nước và đòi hỏi có sự tài trợ chủ yếu của Nhà nước, do hoạt động này có nhiều rủi ro, có mức đầu tư cao và rất dễ trở thành tài sản chung của xã hội. Tuy nhiên, các Chính phủ ngày càng khuyến khích các thành phần kinh tế khác tham gia vào hoạt động khoa học, công nghệ thông qua các chính sách tài chính ưu đãi đối với các hoạt động này, cũng như đối với việc nhập khẩu công nghệ tiên tiến và áp dụng công nghệ

---

<sup>(2.12)</sup> Như trên, trang 353

trong sản xuất, kinh doanh.

#### IV- HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG DỊCH VỤ CÔNG CỘNG Ở VIỆT NAM

Trong nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung ở Việt Nam trước đây, mọi dịch vụ công cộng, thậm chí cả những hàng hoá cá nhân cũng đều được Nhà nước cung cấp cho xã hội theo cơ chế bao cấp qua hệ thống giá cả thấp đến mức hầu như được cho không. Nhà nước đảm bảo cho mọi người dân đều có quyền đi học và được chăm sóc sức khoẻ. Nhà nước đã đầu tư không nhỏ cho việc xây dựng trường học, bệnh xá, mua trang thiết bị và tổ chức cung cấp miễn phí những dịch vụ này. Hệ thống giáo dục và chăm sóc sức khoẻ ban đầu của Việt Nam những năm 1960 - 1980 đã được cộng đồng quốc tế đánh giá cao. Các dịch vụ công cộng khác như văn hoá, thông tin, chiếu sáng công cộng, dịch vụ nhà ở, cung cấp điện, nước thu gom rác thải... đều do Nhà nước trực tiếp tổ chức cung ứng cho xã hội. Nhờ đó, mọi người dân đều có cơ hội gần như nhau trong việc hưởng thụ các dịch vụ công cộng của Nhà nước.

Tuy nhiên, việc Nhà nước bao cấp đối với hầu hết các dịch vụ công cộng trong xã hội đã vấp phải những mâu thuẫn nan giải:

*Thứ nhất là mâu thuẫn giữa khoản kinh phí bao cấp quá lớn về dịch vụ công cộng với ngân sách nhà nước còn hết sức hạn hẹp. Do nền kinh tế nước ta còn ở mức độ phát triển thấp, thu nhập bình quân đầu người cho đến đầu những năm 1990 mới đạt 200 USD, thu ngân sách chiếm 14,7% GDP, khoảng trên 6 ngàn tỷ đồng/ năm<sup>(2.13)</sup>. Với mức thu như vậy, việc Nhà nước bao cấp hầu hết các hoạt động cung ứng dịch vụ công cộng*

---

<sup>(2.13)</sup> Tổng cục Thống kê: Niên giám thống kê 1995, trang 68

là gánh nặng quá lớn đối với ngân sách nhà nước.

*Thứ hai là* mâu thuẫn giữa khối lượng dịch vụ công cộng được Nhà nước cung ứng và năng lực thực thi của bộ máy nhà nước. Một mặt, khối lượng dịch vụ công cộng do Nhà nước trực tiếp cung ứng là quá lớn, bao trùm nhiều lĩnh vực; mặt khác, bộ máy nhà nước nói chung và hệ thống các tổ chức cung cấp dịch vụ công cộng nói riêng còn nhiều hạn chế về năng lực quản lý, điều hành và tổ chức thực hiện việc cung ứng, nên nhìn chung chất lượng dịch vụ công cộng thấp, không thoả mãn nhu cầu của người sử dụng. Sự độc quyền trong việc cung ứng các dịch vụ công cộng cũng làm tăng tính quan liêu, cửa quyền của bộ máy nhà nước.

*Thứ ba là* mâu thuẫn giữa dân số tăng nhanh với khả năng cung ứng dịch vụ công cộng có hạn của Nhà nước. Trong những năm qua, dân số nước ta tăng với tốc độ đáng kể, trung bình 2,1% trong suốt thời kỳ 1980-1995. Trong điều kiện nguồn thu của ngân sách vốn đã hạn hẹp, nhu cầu chi cho phát triển kinh tế ngày càng lớn, thì tốc độ tăng dân số nói trên sẽ làm lượng chi phí dịch vụ công cộng tính theo đầu người giảm sút.

Những mâu thuẫn nói trên cộng với những tiến bộ khoa học - công nghệ trong lĩnh vực dịch vụ và việc tăng đáng kể nhu cầu sử dụng dịch vụ công cộng ở một bộ phận dân cư có thu nhập cao trong xã hội đã làm cho Nhà nước không thể tiếp tục bao cấp hoàn toàn đối với các dịch vụ công cộng được nữa. Nhà nước đã quyết định chuyển hàng loạt dịch vụ công cộng sang hoạt động theo cơ chế thị trường. Nhà nước khuyến khích mọi thành phần kinh tế, mọi chủ thể trong xã hội tham gia vào các hoạt động cung ứng dịch vụ công cộng. Những cơ sở cung cấp dịch vụ công cộng của Nhà nước trước đây cũng chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường có sự quản lý, điều tiết của Nhà nước.

Nguyên tắc chuyển giao dịch vụ công cộng cho các thành phần ngoài quốc doanh là: những dịch vụ công cộng nào mà các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh không muốn tham gia, nhưng xã hội có nhu cầu thì Nhà nước phải tiến hành cung cấp nó; những dịch vụ công cộng nào mà các thành phần kinh tế khác muốn tham gia vì có lợi nhuận thì Nhà nước khuyến khích các thành phần đó cung ứng cho xã hội.

Thông thường, những dịch vụ công cộng nào khó có thể định suất để thu tiền (những dịch vụ công cộng thuần túy), thì Nhà nước phải đứng ra đảm nhiệm; còn những dịch vụ công cộng nào có thể tính toán phần sử dụng của mỗi người để thu tiền một phần hay toàn bộ thì Nhà nước khuyến khích các thành phần khác tham gia vào việc cung ứng chúng. Tuy nhiên, dù các cơ sở nhà nước hay các thành phần kinh tế khác cung ứng dịch vụ công cộng thì Nhà nước vẫn phải có trách nhiệm quản lý, điều hành và kiểm tra, giám sát để bảo đảm việc cung ứng được bình thường, ổn định và công bằng.

Ở nước ta, quá trình chuyển giao dịch vụ công cộng cho các tổ chức ngoài quốc doanh được bắt đầu từ lĩnh vực dịch vụ xã hội. Cho đến nay, các loại dịch vụ như y tế, giáo dục, văn hoá... đã được tiến hành xã hội hoá khá rộng rãi. Tuy nhiên, trong những lĩnh vực này, Nhà nước vẫn giữ vai trò trọng yếu trong việc cung cấp dịch vụ công cộng.

### **1- Trong lĩnh vực giáo dục**

Nhà nước đã thống nhất xây dựng hệ thống giáo dục phổ thông hệ 12 năm trên toàn quốc. Mạng lưới trường phổ thông được mở rộng khắp các xã trong cả nước. Các xã ở vùng cao, vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo đã có trường, lớp tiểu học. Hầu hết các xã ở vùng đồng bằng có trường phổ thông cơ sở. Hầu hết các huyện có trường phổ thông trung học.



Các trường, lớp dạy nghề phát triển dưới nhiều hình thức như trung tâm kỹ thuật tổng hợp, hướng nghiệp, dạy nghề... Hiện nay cả nước có trên 230 trường dạy nghề, là nơi cung cấp một lực lượng lao động có tay nghề cho các doanh nghiệp trong cả nước.

Hệ thống giáo dục đại học và chuyên nghiệp mở rộng cả về ngành nghề, quy mô và loại hình đào tạo. Tổng cộng số trường đại học và cao đẳng của cả nước là trên 100 trường, trong đó gần một nửa trực thuộc Bộ Giáo dục - Đào tạo, còn lại trực thuộc các bộ ngành khác và địa phương.

Hiện nay, ngân sách nhà nước trung ương chi trả hầu hết các khoản chi phí giáo dục đại học, cao đẳng, các trường trung học chuyên nghiệp và dạy nghề trực thuộc Trung ương. Chính quyền địa phương chịu trách nhiệm chủ yếu về ngân sách giáo dục phổ thông; cấp tỉnh chịu trách nhiệm về các trường trung học và cao đẳng, dạy nghề của tỉnh; cấp huyện chịu trách nhiệm về tiểu học và mầm non.

Ở nước ta cho đến nay, Nhà nước vẫn còn phải chi phí rất lớn cho hệ thống giáo dục, đào tạo, từ bậc tiểu học cho đến cả các bậc sau đại học. Ngân sách giáo dục ở mức 10-12% tổng ngân sách hàng năm của Nhà nước. Tuy đạt tỷ lệ cao so với các lĩnh vực khác, song so với yêu cầu của ngành giáo dục thì ngân sách này chỉ đáp ứng được 50% nhu cầu chi tiêu về giáo dục.

Vì vậy, việc huy động sự tham gia và đóng góp của nhân dân - hay việc xã hội hoá giáo dục, đào tạo là điều kiện cần thiết và tất yếu để phát triển giáo dục, đào tạo ở nước ta. Thực hiện chủ trương xã hội hoá giáo dục, ở nước ta đã xuất hiện hàng loạt các loại trường lớp bán công, dân lập, tư thục tại các thành phố, thị xã, thị trấn và những vùng có kinh tế thuận lợi. Khoản đóng góp của các gia đình cho con em đi học hiện chiếm

tới 6,4% tổng chi cho đời sống và ngày càng tăng. Tuy nhiên, cho đến nay, tỷ lệ các trường ngoài công lập vẫn còn rất nhỏ bé. Nếu số người đi học là 100% thì có 96,75% là học trường công lập, 2,43% học trường bán công, 0,77% học trường dân lập và 0,04% học trường tư thục <sup>(2.14)</sup>

## 2- Trong lĩnh vực văn hoá - thông tin

Văn hoá - thông tin cũng là một loại dịch vụ công cộng quan trọng. Sản phẩm của hoạt động văn hoá - thông tin chủ yếu thuộc loại sản phẩm tinh thần. Văn hoá thể hiện trình độ phát triển chung của một đất nước, một thời đại. Qua các thế hệ, văn hoá của một dân tộc cấu thành nên một hệ thống giá trị truyền thống, thẩm mỹ và lối sống mà dựa trên đó từng dân tộc tự khẳng định bản sắc riêng của mình. Văn hoá có ảnh hưởng trên nhiều mặt và luôn tác động đến mọi lĩnh vực hoạt động của cuộc sống con người. Phương thức sử dụng của phần lớn các sản phẩm văn hoá - thông tin mang tính chất tiêu dùng công cộng, bởi vì việc tiêu dùng của một cá nhân nào đó không loại trừ việc tiêu dùng của người khác và văn hoá có ảnh hưởng ngoại lai đối với cả những người không trực tiếp mua sản phẩm văn hoá đó. Chẳng hạn, một bản nhạc hay không chỉ phục vụ người sở hữu phương tiện nghe nhìn đó, mà nó còn đem lại cảm hứng cho cả những người vô tình nghe được bản nhạc. Ngoài ra, một đặc trưng quan trọng của văn hoá - thông tin là ở chỗ hoạt động này gắn liền với việc truyền bá hệ tư tưởng của Đảng và Nhà nước ta. Chính vì những lý do nói trên, Nhà nước phải giữ vai trò chủ yếu trong việc cung ứng dịch vụ văn hoá - thông tin.

Các hoạt động thuộc lĩnh vực văn hoá - thông tin bao gồm: in ấn, xuất bản, phát hành sách báo, sản xuất phim, chiếu bóng, mỹ thuật, quảng

---

<sup>(2.14)</sup> Thời báo kinh tế Việt Nam, số 72, ngày 8-9-1999

cáo, nhiếp ảnh, tu bổ di tích và các dịch vụ văn hoá khác. Trong điều kiện nước ta hiện nay, Nhà nước có vai trò quan trọng không chỉ trong việc điều tiết, định hướng việc cung ứng các dịch vụ văn hoá - thông tin cần thiết phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội theo đường lối Đổi mới của Đảng Cộng sản Việt Nam, mà còn nhằm ngăn chặn những sản phẩm và dịch vụ văn hoá - thông tin có hại cho công cuộc phát triển đất nước.

Đảng ta đã khẳng định "Xây dựng và phát triển văn hoá là sự nghiệp của toàn dân"<sup>(2.15)</sup> và chủ trương tiến hành xã hội hoá hoạt động văn hoá. Xã hội hoá hoạt động văn hoá là tạo điều kiện cho toàn xã hội tham gia vào những hoạt động văn hoá, tổ chức và thực hiện các hoạt động văn hoá theo hướng đa dạng hoá chủ thể hoạt động văn hoá dưới sự lãnh đạo của Đảng và sự quản lý thống nhất của Nhà nước. Một số hoạt động văn hoá - thông tin được Nhà nước chuyển giao cho các thành phần kinh tế khác như: bán lẻ sách báo, văn hoá phẩm, cung ứng các vật tư chuyên ngành, hoạt động mỹ thuật, quảng cáo, nhiếp ảnh... Song, trong lĩnh vực văn hoá - thông tin, Nhà nước luôn giữ vai trò chỉ đạo, hướng dẫn, kiểm tra bằng pháp luật và dùng các biện pháp giáo dục để định hướng mọi hoạt động văn hoá-thông tin vào những mục tiêu mà Đảng và Nhà nước đã đề ra.

### 3- Trong lĩnh vực y tế

Hệ thống y tế Việt Nam được xây dựng và phát triển tương đối rộng khắp. Từ cấp Trung ương - Bộ Y tế và các bệnh viện trung ương, đến các tỉnh, huyện, xã đều có một mạng lưới các tổ chức phục vụ nhu cầu của nhân dân về các dịch vụ phòng và chữa bệnh. Mạng lưới chăm sóc sức khoẻ ban đầu được đặt tại các xã trung bình khoảng 7000 dân.

---

<sup>(2.15)</sup> Nghị quyết Hội nghị lần thứ 5 Ban chấp hành Trung ương Đảng Khoá VIII, tr 21

Tính đến năm 1995, tổng số cơ sở khám chữa bệnh trong cả nước là 13.033 cơ sở, trong đó có 791 bệnh viện, 1.125 phòng khám đa khoa khu vực, 9.750 trạm y tế xã, phường và 1.170 trạm y tế của các cơ quan, xí nghiệp<sup>(2.16)</sup>. Trong công tác phòng và chữa bệnh cho nhân dân, ngành y tế đã đạt được các kết quả như sau:

- Nhiều dịch bệnh đã được khống chế, tỷ lệ tiêm chủng phòng chống các bệnh dịch trong nhiều năm đạt trên 85%, số người mắc và chết do các bệnh truyền nhiễm đã được khống chế và đẩy lùi.

- Tỷ lệ tử vong dân dần giảm xuống, đặc biệt là tử vong trẻ em và các bà mẹ trong thời kỳ sinh nở.

- Tuổi thọ người dân tăng lên (từ 34 tuổi năm 1945 lên 64 tuổi vào năm 1995).

- Nhu cầu về thuốc và các trang thiết bị y tế thiết yếu được đáp ứng về cơ bản, dịch vụ cung cấp thuốc được mở rộng.

- Y học cổ truyền dân tộc được phát huy, hàng năm có tới 1/3 trong tổng số người đến khám và chữa bệnh được điều trị bằng y học cổ truyền.

Trước đây, Nhà nước bao cấp khá lớn qua y tế với chế độ khám chữa bệnh không mất tiền và mang tính chất bình quân. Trong điều kiện ngân sách nhà nước quá eo hẹp và dưới tác động tiêu cực của cơ chế bao cấp, kể từ năm 1989 Nhà nước đã áp dụng chế độ thu một phần viện phí. Tuy nhiên, khoản thu đó chỉ bù đắp được một phần nhỏ những những chi phí thực tế trong việc khám chữa bệnh của các bệnh viện. Nhìn chung, các bệnh viện và mạng lưới y tế nhà nước vẫn chủ yếu dựa vào nguồn chi từ ngân sách nhà nước. Song hàng năm, ngân sách nhà nước chỉ có thể dành cho ngành y tế từ 5 - 6% tổng chi ngân sách. Khoản ngân sách này trên

---

(2.16) Có một Việt Nam như thế. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1997, tr 54

thực tế chỉ đáp ứng được 40% nhu cầu chi tiêu của ngành y tế.

Trong bối cảnh nói trên, xã hội hoá hoạt động y tế là một đòi hỏi khách quan của cuộc sống. Nội dung xã hội hoá công tác chăm sóc và bảo vệ sức khoẻ con người là động viên và tổ chức tốt sự tham gia tích cực, chủ động của mọi người trên cả hai mặt hoạt động và đóng góp:

- Đa dạng hoá các loại hình chăm sóc sức khoẻ, thành lập các bệnh viện bán công, bệnh viện và phòng khám bệnh tư, bệnh viện liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài, các xí nghiệp dược phẩm tư nhân hoặc cổ phần, các nhà thuốc, quầy thuốc tư.

- Nhân dân tham gia đóng góp và chi trả cho các dịch vụ chăm sóc sức khoẻ thông qua chế độ viện phí, trên nguyên tắc giá viện phí tính gần đủ các chi phí trực tiếp phục vụ người bệnh.

- Động viên nhân dân tham gia bảo hiểm y tế tự nguyện. Đa dạng hoá các mức đóng góp và quy định mức được chi từ quỹ bảo hiểm y tế tương ứng với mức và thời gian đóng góp.

Thực tiễn mấy năm qua cho thấy, hoạt động y, dược tư nhân đã phát triển dưới nhiều hình thức đa dạng, phong phú. Việc đóng bảo hiểm y tế và tự chi trả một phần viện phí đã được nhân dân tự giác chấp hành, phần nào đã giảm bớt gánh nặng của ngân sách nhà nước trong lĩnh vực này. Chi tiêu cho dịch vụ y tế của mỗi hộ gia đình chiếm khoảng 5,2% tổng chi tiêu của mỗi hộ<sup>(2.17)</sup>. Điều đó cho thấy, chủ trương của Nhà nước là đúng đắn và phù hợp với xu thế của nhiều quốc gia trên thế giới.

#### **4- Các dịch vụ công cộng thuộc kết cấu hạ tầng kỹ thuật**

Nhà nước hiện vẫn là người đảm đương việc cung ứng hầu như toàn bộ các dịch vụ nước, điện, bưu chính viễn thông và đang từng bước tiến

---

(2.17) Thời báo kinh tế Việt Nam, số 74, ngày 15-9-1999

hành chuyển giao một số khâu dịch vụ cho các tổ chức ngoài quốc doanh.

Dịch vụ cấp nước sạch đang ngày càng trở nên là một nhiệm vụ bức thiết không chỉ đối với các đô thị, mà ngay cả ở vùng nông thôn và miền núi. Tuy nhiên, cho đến nay, Nhà nước ta mới chỉ đảm bảo được hệ thống cấp nước sạch chủ yếu cho các thành phố, đô thị trong nước. Lượng nước cung cấp cho một người dân đô thị nước ta hiện nay còn quá thấp. Năm 1995, lượng nước bình quân đầu người/ ngày đêm ở Thành phố Hà Nội là 95 lít thì ở Indônêxia năm 1990 đã đạt 300 lít. Tỷ lệ dân số được sử dụng nước sạch ở nước ta năm 1996 mới đạt 36%, trong khi các nước thu nhập thấp trên thế giới trung bình đạt 51%. Hệ thống cấp nước bị hư hỏng, còn rất thiếu về số lượng và kém về chất lượng. Sự yếu kém đó thể hiện nặng nề nhất ở khâu quản lý sử dụng và hệ thống ống dẫn không đồng bộ, chấp vá, bị rò rỉ... nên thất thoát rất lớn. Tỷ lệ thất thoát nước ở Hà Nội, Hải Phòng là 40 - 45%, còn ở Thành phố Hồ Chí Minh là 37% <sup>(2.18)</sup>. Các doanh nghiệp kinh doanh nước sạch bị tổn thất khoảng 40% nguồn thu do không thu được tiền của khách hàng và do thất thoát nước.

Để đảm bảo việc cung cấp nước sạch cho dân cư, Nhà nước ta đang tiến hành mở rộng việc khai thác các nguồn nước, nhất là nước mạch, đưa các công nghệ tiên tiến vào sản xuất nước sạch nhằm đạt tiêu chuẩn quốc tế về nước uống; từng bước thay đổi hệ thống ống dẫn cũ, trang bị đồng hồ đo nước đến từng hộ dân cư.

Thoát nước cũng có vai trò quan trọng không kém gì cấp nước. Hệ thống thoát nước liên quan rất nhiều đến môi trường sống. Hệ thống thoát nước ở nước ta có mật độ rất thấp, các ống đã cũ, hư hỏng nên dung tích

---

<sup>(2.18)</sup> GS. PTS Trần Ngọc Hiền, PGS. PTS Trần Văn Chừ: Đô thị hoá và chính sách phát triển đô thị trong CNH, HĐH ở Việt Nam. NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1998, tr 45-58

cống hầu như chỉ còn lại khoảng 50% theo thiết kế. Các mương thoát nước cũng bị thu hẹp do lấn chiếm trái phép, không được nạo vét, ứ đọng rác rưởi, làm cản trở đến dòng chảy. Nguyên tắc chung là nước thải sinh hoạt và nước thải công nghiệp đều phải được xử lý tùy theo tính chất của từng nguồn nước thải rồi mới đổ vào kênh rạch, sông suối. Nhưng ở nước ta việc xử lý nước thải còn chưa được quan tâm đúng mức, chưa có sự giám sát nghiêm ngặt. Do nước thải không được xử lý nên gây ô nhiễm nặng nề cho nguồn nước mạch. Mặc dù Nhà nước quan tâm đến việc cung cấp nước sạch cũng như thoát nước và xử lý nước thải, song do kinh phí ngân sách hạn hẹp, nhu cầu đầu tư cải tạo, nâng cấp lại quá lớn, nên cách làm vẫn còn mang tính chấp vá, đối phó tạm thời. Để cải tạo hệ thống thoát nước, cần quy hoạch và quản lý kết cấu hạ tầng kỹ thuật theo đúng quy hoạch đề ra. Đồng thời, phải đầu tư xây dựng hệ thống các nhà máy xử lý nước thải trước khi đổ ra sông, suối hoặc đem sử dụng lại. Đối với lĩnh vực này, Nhà nước có thể sử dụng vốn ODA để đầu tư trong khi nguồn vốn trong nước còn hạn hẹp và khó có khả năng thu hồi vốn.

Đối với dịch vụ điện và chiếu sáng công cộng, hiện nay ở nước ta, Nhà nước vẫn là chủ thể duy nhất thực hiện cả 3 khâu trong việc cung ứng điện: phát điện, truyền tải và phân phối điện. So với năm 1990, sản xuất điện đã tăng gấp đôi và khả năng tiếp cận với điện của người dân tăng từ 47% đến 75%. Tuy có sự gia tăng đáng kể như vậy, song mức tiêu thụ điện trên đầu người vẫn còn thấp: trong khi ở các nước có thu nhập thấp sản lượng điện trên đầu người đạt 199 Kwh thì ở Việt Nam mới đạt 188 Kwh. Cho đến năm 1998, 50% dân nông thôn vẫn không có điện để sử dụng. Hệ thống cấp điện và truyền tải điện còn yếu kém, nên mức độ thất

thoát về điện ở Việt Nam là 20%, gấp đôi so với một số nước khác<sup>(2.19)</sup>.

Các dịch vụ hè phố như quét dọn vệ sinh, thu gom và xử lý rác thải, trồng cây và chăm sóc cây xanh phần lớn đều do các công ty vệ sinh môi trường của Nhà nước thực hiện. Ở một số nơi như Lạng Sơn, Đồng Nai, chính quyền địa phương đã mạnh dạn giao việc thu gom rác thải và trồng cây xanh cho các tổ chức ngoài quốc doanh. Cách làm này bước đầu đã đem lại hiệu quả cao hơn so với các đơn vị nhà nước trước đây.

Tuy nhiên, nhìn chung công tác thu gom, xử lý rác thải ở nước ta chưa được Nhà nước quan tâm và đầu tư đúng mức. Rác thải ở các đô thị mới thu gom được khoảng 40-80% và chỉ xử lý được khoảng 70-75% số rác được thu gom. Cách xử lý rác thải phổ biến ở các đô thị nước ta là chở ra vùng đất trống ở ngoại thành, rải thành lớp, sau đó đổ vôi bột, thuốc sát trùng lên và lấp lớp đất mỏng để rác tự phân huỷ. Cách xử lý này đã gây ảnh hưởng đáng kể đến môi trường xung quanh, nhất là do lượng rác thu gom quá lớn, không kịp phân huỷ. Nhà nước cần đầu tư xây dựng các nhà máy xử lý chất thải với công nghệ hiện đại để khắc phục tình trạng hiện nay.

Dịch vụ trồng và chăm sóc cây xanh cũng là một vấn đề lớn ở nước ta. Thông thường ở các đô thị trên thế giới, tỷ lệ thảm thực vật phải chiếm 1/5 diện tích dành cho xây dựng nhà ở và đường giao thông. Số lượng cây xanh đô thị ở nước ta vào loại thấp nhất so với các thành phố khác trên thế giới. Hơn thế nữa, lượng cây xanh lại phân bố không đều, chẳng hạn, ở TP. Hồ Chí Minh, 1/3 số đường phố không có cây xanh. Trồng cây xanh đang là một yêu cầu cấp bách trong quy hoạch phát triển đô thị và hệ

---

<sup>(2.19)</sup> Ngân hàng Thế giới: Việt Nam vượt lên thử thách, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999, tr 76-77



thống giao thông ở nước ta.

Trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ giao thông vận tải, so với năm 1990, năm 1996 sản lượng vận tải bằng giao thông đường bộ và giao thông qua các cảng tăng gấp đôi, còn giao thông đường thủy tăng thêm 1/3. Mặc dù đã có những cải thiện, nhưng giao thông vẫn bị ách tắc do hệ thống đường sá vẫn còn rất yếu kém. Tỷ lệ đường có chất lượng "đạt yêu cầu" mới đạt 9% tổng số đường bộ. Chi tiêu bảo dưỡng đường bộ không đủ để bảo dưỡng đường sá, nên chi phí vận hành xe cộ ở Việt Nam cao gần như gấp đôi so với các nước có đường bộ được bảo dưỡng tốt<sup>(2,20)</sup>. Theo nghiên cứu của Ngân hàng thế giới, mỗi một đô la trì hoãn trong việc bảo dưỡng đường bộ sẽ làm tăng chi phí vận hành xe cộ lên gấp 2 hoặc 3 lần.

Hiện nay, vận tải hàng không, đường biển và đường sắt ở nước ta vẫn hoàn toàn do Nhà nước đảm nhiệm. Số lượng vận chuyển hành khách và hàng hoá của ngành đường sắt và đường biển tăng dần qua các năm. Ngành hàng không Việt Nam đã bước đầu có uy tín trên thế giới. Song, do nguồn vốn đầu tư cho các ngành này còn hạn chế nên chưa phát huy được đầy đủ năng lực hoạt động trong các lĩnh vực này. Vận tải đường sông và đường ô tô đã từng bước được xã hội hoá. Nhiều tổ chức ngoài quốc doanh đã tham gia vào các lĩnh vực này, tạo ra sự cạnh tranh làm giảm cước phí vận tải, đáp ứng nhanh và đầy đủ hơn nhu cầu của người dân. Ở nhiều tỉnh, các tổ chức ngoài quốc doanh đã đảm nhận phần lớn việc vận chuyển hành khách và hàng hoá bằng ô tô trên các tuyến đường bộ.

Dịch vụ bưu chính viễn thông ở nước ta hiện nay vẫn hoàn toàn do

---

<sup>(2,20)</sup> Ngân hàng Thế giới: Việt Nam vượt lên thử thách, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999, tr 81

Nhà nước đảm nhận, bao gồm các dịch vụ bưu chính viễn thông cả trong và ngoài nước. Với sự trợ giúp của nguồn vốn nước ngoài, chúng ta đã xây dựng mới hệ thống điện thoại, tạo ra một mạng lưới điện thoại hiện đại và phủ khắp toàn quốc và nổi mạng nhanh chóng với mọi quốc gia trên thế giới. Số máy điện thoại trên 1000 người dân ở Việt nam là 16 chiếc vào năm 1996, trong khi các nước đang phát triển khác chỉ đạt 11 máy<sup>(2.21)</sup>. Hệ thống thư tín và các dịch vụ bưu điện khác cũng được cải thiện đáng kể, đáp ứng khá nhanh và đầy đủ nhu cầu của người dân. Tuy nhiên, trong lĩnh vực này vẫn tồn tại một số hạn chế như: cước phí bưu điện còn cao, chưa tương xứng với thu nhập của người dân; hệ thống thông tin liên lạc chỉ mới phát triển mạnh ở khu vực thành thị, còn ở nông thôn, dịch vụ này vẫn còn khó khăn, ách tắc...

Có thể nói, Nhà nước ta đã cố gắng rất nhiều trong việc cung ứng các dịch vụ công cộng cho xã hội. Ở mức này hay mức khác, chúng ta đã bảo đảm được các dịch vụ nói trên cho toàn xã hội. Trong một vài lĩnh vực như giáo dục, y tế, bưu chính viễn thông, chúng ta đã đạt được những kết quả đáng kể so với các nước có cùng trình độ phát triển. Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu nói trên, hoạt động cung ứng dịch vụ công cộng còn nhiều hạn chế. Đặc biệt trong điều kiện mở rộng hội nhập quốc tế, chúng ta càng dễ so sánh giữa mức tiêu dùng dịch vụ công cộng ở nước ta với các nước trong khu vực và trên thế giới. Những tồn tại cơ bản là:

- Do nguồn thu của ngân sách nhà nước còn ít ỏi, nên phân chi cho các dịch vụ công cộng không thể nào đáp ứng được những yêu cầu đặt ra.

- Các dịch vụ công cộng nhìn chung không chỉ thiếu về số lượng, mà chất lượng phục vụ cũng chưa cao, chưa bảo đảm những tiêu chuẩn

---

(2.21) Ngân hàng Thế giới: Việt Nam vượt lên thử thách, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1999, tr 77

tương ứng của thế giới.

- Đối với những dịch vụ thu tiền, giá cả dịch vụ không phản ánh đúng chi phí bỏ ra, trong một số trường hợp Nhà nước quy định giá thấp hơn chi phí, hoặc ngược lại, có những dịch vụ do đơn vị cung ứng được tự đặt giá lại nâng giá lên quá cao. Các đơn vị cung ứng chưa thực sự phải đối mặt với cạnh tranh, do đó chưa có động lực để nâng cao hiệu quả và giảm chi phí.

Những tồn tại nói trên có thể từng bước được khắc phục bằng cách:

Thứ nhất, tạo ra cơ chế cung ứng dịch vụ hướng vào khách hàng. Theo định hướng này, các tổ chức cung ứng dịch vụ công cộng phải cải tổ lại cơ cấu tổ chức và quy trình cung ứng dịch vụ, quy định rõ các tiêu chuẩn đối với mỗi loại dịch vụ cung ứng và có cơ chế lắng nghe tiếng nói của khách hàng.

Thứ hai, khuyến khích sự cạnh tranh trong lĩnh vực cung ứng dịch vụ công cộng thông qua việc chuyển giao một phần các dịch vụ công cộng cho các tổ chức ngoài quốc doanh. Đương nhiên, Nhà nước vẫn phải nắm những dịch vụ nào hoặc khâu nào trong quá trình cung ứng dịch vụ mà tư nhân không đủ khả năng đảm nhận. Song, có thể có nhiều cách lựa chọn khác nhau cho sự tham gia của tư nhân đối với các dịch vụ công cộng. Một số nước đang phát triển trong khu vực và trên thế giới đã có những kinh nghiệm tốt trong việc khuyến khích sự tham gia của các thành phần kinh tế khác vào việc cung ứng dịch vụ công cộng. Vấn đề là ở chỗ Nhà nước ta phải xây dựng được một hệ thống quy chế điều tiết sự tham gia của các thành phần này trong từng lĩnh vực cụ thể và giám sát, kiểm tra hoạt động của chúng theo đúng những yêu cầu đặt ra. Đương nhiên, đây là một quá trình lâu dài, cần cân nhắc và tính toán kỹ lưỡng mỗi bước đi cho phù hợp và có hiệu quả.

### *Chương ba*

# **NHỮNG CHẾ ĐỊNH PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DỊCH VỤ**

Theo quan điểm của chủ nghĩa Mác - Lê nin, trải qua ba lần phân công lao động xã hội, Nhà nước đã xuất hiện. Ở hai lần phân công lao động xã hội đầu tiên: Chân nuôi tách khỏi trồng trọt, thủ công nghiệp tách khỏi nông nghiệp đã đẩy nhanh quá trình phân hoá xã hội làm cho sự phân biệt giữa người giàu và người nghèo, giữa chủ nô và nô lệ ngày càng sâu sắc, mâu thuẫn giai cấp ngày càng tăng. Khi nền sản xuất đã tách ra thành các ngành sản xuất riêng, sản xuất hàng hoá ra đời, làm xuất hiện nhu cầu trao đổi hàng hoá, thương nghiệp phát triển, dẫn đến sự phân công lao động xã hội lần thứ ba: Thương nghiệp tách khỏi sản xuất. Lần phân công lao động này đã làm nảy sinh một giai cấp không còn tham gia vào sản xuất, mà chỉ làm công việc trao đổi sản phẩm, đó là tầng lớp thương nhân. Sự ra đời và bành trướng của thương mại đã kéo theo sự xuất hiện của đồng tiền - một loại hàng hoá đặc biệt. Tất cả những yếu tố đó làm cho sự tích tụ và tập trung của cải vào trong số ít người giàu có đã diễn ra nhanh chóng. Đồng thời thúc đẩy sự bản cùng hoá của quần chúng dân nghèo, mâu thuẫn giai cấp ngày càng gay gắt. Xã hội đòi hỏi phải có một tổ chức mới đủ sức để dập tắt cuộc xung đột công khai giữa các giai cấp. Tổ chức đó là Nhà nước và Nhà nước đã xuất hiện. Như vậy hoạt động dịch vụ xuất hiện cùng với sự xuất hiện của chế độ tư hữu, nó tồn tại trong xã hội có giai cấp, từ thời kỳ tiền Nhà nước và nó gắn liền với kinh tế. Tuy nhiên ở thời kỳ đầu, hoạt động dịch vụ mới chỉ dừng lại ở dịch vụ thương mại thuần tuý. Với đặc điểm là xuất hiện từ rất sớm và gắn với

Nhà nước nên hoạt động dịch vụ cũng sớm được Nhà nước đưa ra các quy định nhằm điều chỉnh có hiệu quả hoạt động này.

## I-VÀI NÉT VỀ PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH QUAN HỆ KINH TẾ DỊCH VỤ Ở MỘT SỐ QUỐC GIA PHƯƠNG TÂY

Một số nước trên thế giới, như Anh, Hoa kỳ, Đức, Pháp mang đặc điểm của những nền kinh tế tư bản phát triển sớm và mạnh mẽ, hệ thống luật pháp điều chỉnh quan hệ kinh tế dịch vụ ở các quốc gia này được chú trọng ngay từ giai đoạn đầu <sup>(3.1)</sup>.

### 1- Tại cộng hoà Pháp

Nước Pháp đã ban hành Luật ngày 1-8-1905 về những hành vi lừa đảo và làm giả mạo sản phẩm dịch vụ ( đã được sửa đổi, bổ sung theo luật số 78-23 ngày 10- 01- 1978); Luật số 83-660, ngày 21-7-1983 về an toàn cho người tiêu dùng; Luật số 78-23 ngày 10-1-1978 về bảo hộ và thông tin cho người tiêu dùng sản phẩm và dịch vụ; Nghị định số 86-1243 ngày 1-2-1986 về tự do giá cả và cạnh tranh... để điều chỉnh các hoạt động kinh tế thương mại và dịch vụ.

### 2- Tại liên bang Hoa Kỳ

Hoa Kỳ được coi là nước có nhịp độ phát triển nhanh, những ngân hàng lớn có khả năng cung cấp hơn 100 loại dịch vụ khác nhau cho khách hàng. Tương ứng với vấn đề đó thị vai trò của hợp đồng cung cấp dịch vụ ngày càng gia tăng. Pháp luật của Hoa Kỳ trong lĩnh vực kinh tế dịch vụ hiện nay được định hình dưới áp lực khá mạnh của phong trào xã hội nhằm bảo hộ người tiêu dùng, chẳng hạn như pháp luật về điều chỉnh quan hệ hợp đồng giữa các công ty với người tiêu dùng các sản phẩm hoặc

---

(3.1) Xem: Những quy định của Luật hợp đồng ở Pháp, Đức, Anh, Mỹ, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội 1993

dịch vụ của các công ty. Luật của Liên bang đã quy định những nghĩa vụ đối với người sản xuất hoặc xí nghiệp dịch vụ, người tiêu dùng với tư cách là bên yếu hơn về kinh tế được hưởng những bảo đảm phù hợp, được sử dụng những phương tiện khác nhau để bảo vệ lợi ích của mình. Với lý do đó, một loạt các văn bản được ban hành ở cấp Liên bang và ở tại mỗi bang. Chỉ tính riêng bang Niu Y- oóc đến nay có hơn 100 văn bản quan trọng bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng.

Năm 1975, Quốc hội Hoa Kỳ đã thông qua Luật "Magnjewsson-Moss" (Hay còn gọi là Luật về bảo đảm và thẩm quyền của ban thương mại Liên bang). Luật Magnjewsson-Moss đã được đưa vào bộ Luật liên bang. Song nó không phải là văn bản pháp luật Liên bang duy nhất được ban hành nhằm bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng. Bên cạnh nó còn có: Luật bảo hộ tín dụng tiêu dùng, Luật an toàn hàng hoá tiêu dùng, Luật về nghĩa vụ đóng bao bì bảo đảm tránh sự thâm nhập của chất độc hại, Luật cấm dùng các chất gây hại sức khoẻ con người v.v... Trong pháp luật Liên bang Hoa Kỳ về thương nghiệp bán buôn và làm dịch vụ, Luật các bảo đảm khi bán hàng hoá tiêu dùng (năm 1975) đóng vai trò rất quan trọng. Điều 2302 luật này có quy định "Quy tắc xác định nội dung bảo đảm", quy định về việc yêu cầu thông tin đầy đủ, chính xác về các điều khoản bảo đảm như: Nêu chính xác tên và địa chỉ của thương gia; nêu ra bên (hoặc các bên) có nghĩa vụ thực hiện bảo đảm; thông báo về những hành vi mà người tiêu dùng phải tiến hành và những chi phí phải chịu; những ngoại lệ trong điều kiện bảo đảm. Điều 2306, quy định những hợp đồng về bảo dưỡng; nghĩa vụ thông tin đầy đủ rõ ràng về những điều khoản của các hợp đồng nêu trên; bổ sung hoặc thay thế văn bản bảo đảm trực tiếp. Điều 2307 quy định về việc "Thương gia có quyền bổ nhiệm người đại diện nhằm thực hiện trái vụ đã nêu trong văn bản bảo đảm trực tiếp hoặc

đương nhiên. Để giải quyết các tranh chấp liên quan đến bảo đảm khi bán hàng tiêu dùng, điều 2310 có quy định về phương tiện giải quyết tranh chấp.

### **3- Tại Cộng hoà Liên bang Đức**

Đức đã ban hành Luật về điều chỉnh pháp lý các điều khoản của hợp đồng" (Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen) có hiệu lực từ ngày 1-4-1977. Đây là một trong những văn bản pháp luật được thông qua ở hàng loạt nước tư bản phát triển, nhằm mục đích bảo vệ quyền và lợi ích của người tiêu dùng. Trong đó có những điều khoản chung của hợp đồng làm cơ sở pháp lý cho việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia ký kết hợp đồng. Trong thời gian gần đây, những quy phạm dùng để điều chỉnh quan hệ hợp đồng giữa các nhà kinh doanh chuyên nghiệp và người tiêu dùng hàng hoá và dịch vụ của họ được tách ra khỏi Luật hợp đồng chung.

### **4- Tại Vương quốc Anh**

Năm 1932 chính phủ Anh đã ban hành Luật "Giao hàng và chu cấp dịch vụ" là văn bản quan trọng nhất, làm cơ sở cho hợp đồng kinh tế dịch vụ. Tiếp đó, một trong những văn bản pháp luật có quy định liên quan đến lợi ích của người tiêu dùng ở vương quốc Anh là "Luật thương mại lành mạnh" ban hành năm 1973 giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh tế dịch vụ.

Luật truyền thống của xã hội tư sản không thể trang bị cho người tiêu dùng phương tiện bảo vệ hữu hiệu lợi ích của họ trước các nhà cung ứng dịch vụ. Trước sức ép từ phía phong trào bảo vệ người tiêu dùng, khiến các nước tư bản phát triển phải thông qua một số văn bản pháp lý có nội dung bảo đảm việc bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng và đồng thời

đưa ra những nghĩa vụ nhất định của các doanh nhân. Như vậy, hiện nay ở các nước tư bản, bên cạnh luật hợp đồng chung còn hình thành một hệ thống các quy phạm pháp lý điều chỉnh những hợp đồng có sự tham gia của người tiêu dùng. Vấn đề này, pháp luật tư sản đã thiết lập một trật tự đặc biệt dùng cho việc ký kết, huỷ bỏ, kiểm tra nội dung và trách nhiệm theo hợp đồng cung ứng dịch vụ.

## II- NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA PHÁP LUẬT VIỆT NAM ĐIỀU CHỈNH KINH TẾ DỊCH VỤ

### 1- Khái quát tình hình

Hoạt động kinh tế dịch vụ ở Việt Nam đã từng được quy định trong các văn bản luật khác nhau, tuy nhiên cho đến nay còn rất tản mạn trong nhiều văn bản luật và văn bản dưới luật, tính thống nhất chưa cao. Để tăng cường công tác quản lý nhà nước trong các hoạt động kinh tế dịch vụ đang ngày một phát triển không ngừng, trong những năm gần đây, các cơ quan có thẩm quyền như Quốc hội, Chính phủ, cơ quan thuộc chính phủ đã ban hành một khối lượng không nhỏ các văn bản điều chỉnh hoạt động kinh tế dịch vụ. Hoạt động dịch vụ ở Việt Nam hiện nay tuy ở những năm đầu của nền kinh tế thị trường nhưng khá sôi động và đa dạng. Căn cứ vào tính chất hoạt động của dịch vụ, có thể chia thành các nhóm dịch vụ sau đây:

- Hoạt động dịch vụ trong lĩnh vực giao thông vận tải;
- Hoạt động dịch vụ bưu chính viễn thông;
- Hoạt động dịch vụ du lịch;
- Hoạt động dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm;
- Hoạt động dịch vụ trong khu vực quản lý nhà nước, y tế, văn hoá, giáo dục;



- Hoạt động dịch vụ thương mại và các dịch vụ kinh doanh khác.

Kinh tế dịch vụ là một hoạt động kinh tế, do đó các quan hệ kinh tế dịch vụ không chỉ chịu sự điều chỉnh của các văn bản luật mang nội dung kinh tế dịch vụ: Bộ luật dân sự, Luật thương mại, Luật hàng không, Luật hàng hải, Luật khuyến khích đầu tư trong nước, Luật các tổ chức tín dụng mà còn chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp luật kinh tế, như: Pháp lệnh hợp đồng kinh tế, Pháp lệnh bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, Pháp lệnh du lịch, Pháp lệnh hành nghề y, dược tư nhân, v.v... Mặc dù không mang nội dung trực tiếp điều chỉnh hoạt động dịch vụ nhưng các văn bản luật này đóng vai trò quan trọng, không thể thiếu trong việc điều chỉnh hành vi của các chủ thể tham gia vào quan hệ kinh tế dịch vụ nhất định.

Các hình thức tổ chức đầu tư trong kinh tế dịch vụ về cơ bản không có gì đặc biệt so với các hoạt động kinh tế nói chung. Cá nhân, tổ chức trong nước, cá nhân, tổ chức nước ngoài, nếu đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của một chủ thể kinh doanh, yêu cầu về vốn pháp định (nếu có) theo luật pháp Việt Nam đều có quyền tổ chức các hoạt động kinh doanh dịch vụ dưới các hình thức liên doanh, hay thành lập công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân, nhóm, cá nhân kinh doanh quy mô nhỏ thực hiện theo quy định của Chính phủ.

Luật doanh nghiệp<sup>(3.2)</sup> được Quốc hội thông qua ngày 12-6-1999, có hiệu lực kể từ ngày 1-1-2000 đã đưa ra một hình thức công ty mới. Đó là công ty hợp danh nhằm tạo thêm cơ hội cho các nhà đầu tư lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp với yêu cầu, điều kiện và lợi ích của chủ thể kinh doanh. Công ty hợp danh ra đời một phần quan trọng là do yêu cầu của kinh tế dịch vụ Việt Nam trong những năm gần đây phát triển mạnh,

---

<sup>(3.2)</sup> Xem: Luật doanh nghiệp, Nxb chính trị quốc gia, Hà Nội 1999.

diễn hình là một số loại dịch vụ như: dịch vụ tư vấn pháp luật, dịch vụ khám chữa bệnh, thiết kế kiến trúc v.v... Đó là những loại dịch vụ mà người tiêu dùng không thể kiểm tra được chất lượng cung ứng trước khi sử dụng, nhưng lại có ảnh hưởng đến tính mạng, sức khoẻ của người tiêu dùng ngay khi sử dụng.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, pháp luật cần quy định hai điều kiện cơ bản để kinh doanh các loại dịch vụ. Đó là:

- Cá nhân cung cấp các dịch vụ đó phải có trình độ chuyên môn tương ứng;

- Hình thức kinh doanh phải là doanh nghiệp tư nhân hoặc công ty hợp danh (chịu trách nhiệm vô hạn bằng tài sản của mình).

Như vậy có thể thấy, đối với công ty hợp danh, những đòi hỏi về trách nhiệm cá nhân rất cao đối với người cung ứng các dịch vụ, qua đó bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng. Công ty hợp danh là loại hình doanh nghiệp phù hợp trong việc phát triển và cung cấp dịch vụ y tế, khám chữa bệnh và các dịch vụ tương tự. Đầu tư xây dựng bệnh viện, cung cấp dịch vụ khám chữa bệnh, sẽ rất phù hợp trong hoạt động tổ chức kinh doanh dưới hình thức công ty hợp danh, trong đó những người có vốn đóng vai trò là thành viên cấp vốn chịu trách nhiệm hữu hạn, còn các nhà chuyên môn về y tế là thành viên hợp danh tổ chức điều hành, cung ứng dịch vụ khám, chữa bệnh và chịu trách nhiệm vô hạn bằng toàn bộ tài sản của họ đối với hoạt động cung ứng dịch vụ. Theo đó, luật pháp nên quy định các ngành nghề sau đây phải là công ty hợp danh hoặc doanh nghiệp tư nhân:

- Kiểm toán
- Tư vấn pháp luật
- Khám, chữa bệnh

- Thiết kế công trình xây dựng
- Giám định hàng hoá

Doanh nghiệp được tổ chức dưới hình thức Công ty hợp danh theo quy định tại Luật doanh nghiệp:

- Phải có ít nhất hai thành viên;
- Phải có thành viên hợp danh và có thể có thành viên góp vốn;
- Thành viên hợp danh phải là cá nhân và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty;
- Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các nghĩa vụ của công ty trong phạm vi giá trị phần vốn đã góp vào vốn của công ty.

Hoạt động kinh tế dịch vụ được diễn ra dưới hai hình thức: dịch vụ kinh tế hoặc dịch vụ dân sự theo đó các hợp đồng trong hoạt động dịch vụ nếu được kí kết giữa các chủ thể mà có ít nhất một bên có tư cách pháp nhân thì đó là hợp đồng kinh tế, đòi hỏi hợp đồng phải nhất thiết được làm thành văn bản. Hợp đồng dịch vụ được coi là hợp đồng dân sự khi mà các bên tham gia không có tư cách pháp nhân, hợp đồng dân sự không đòi hỏi phải làm thành văn bản mà có thể là những thoả thuận miệng giữa các bên tham gia quan hệ dịch vụ giản đơn như thoả thuận về việc khám chữa bệnh tại các dịch vụ y tế, dịch vụ vận chuyển đồ dùng sinh hoạt, hoặc các giao dịch giản đơn khác.

## **2- Những nội dung cơ bản quy định địa vị pháp lý của các đơn vị hoạt động kinh tế dịch vụ**

### **2.1. Dịch vụ giao thông vận tải**

Trong hoạt động quản lý nhà nước về giao thông vận tải, tại Điều 1, Nghị định số 22- CP ngày 22-3- 1994 của Chính phủ quy định: Bộ Giao thông vận tải là cơ quan của Chính phủ thực hiện chức năng quản lý Nhà

nước về giao thông vận tải đường bộ, đường sắt, đường sông, hàng hải và hàng không dân dụng trong phạm vi cả nước

- Trong dịch vụ vận tải hàng không hiện nay, Luật hàng không dân dụng Việt Nam<sup>(3.3)</sup> là văn bản luật có giá trị pháp lý cao nhất trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ vận tải hàng không. Luật này được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26 tháng 12 năm 1991, có hiệu lực kể từ ngày 1 tháng 6 năm 1992 và đã được sửa đổi bổ sung trong Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật hàng không dân dụng Việt Nam được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá IX, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 20 tháng 4 năm 1995. Phạm vi điều chỉnh của Luật bao gồm những hoạt động nhằm sử dụng tàu bay vào mục đích vận chuyển hành khách, hành lý, hàng hoá, bưu kiện, bưu phẩm và phục vụ các hoạt động kinh tế khác, phục vụ nghiên cứu khoa học, hoạt động văn hoá, thể thao, y tế, tìm kiếm - cứu nguy các hoạt động dân dụng khác".

Tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế được phép hoạt động kinh doanh hàng không đều bình đẳng trước pháp luật. Nhà nước khuyến khích tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hợp tác, đầu tư trong lĩnh vực hàng không dân dụng tại Việt Nam trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền và pháp luật của Việt Nam.

Hiện nay, theo Quyết định số 185- TTg và Quyết định số 186-TTg ngày 28-3-1986 của Thủ tướng Chính phủ thì Tổng công ty Hàng không và Tổng công ty Hàng hải Việt Nam là những doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, giữ vai trò trọng yếu trong nền kinh tế quốc dân; có vốn pháp định không nhỏ hơn 500 tỷ đồng và Tổng giám đốc do Thủ tướng

---

<sup>(3.3)</sup> Xem công báo số 4 ngày 4/1/1992. Tr82.

Chính phủ bổ nhiệm. Trong hoạt động vận chuyển hàng không, Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật hàng không dân dụng Việt Nam<sup>(3,4)</sup> quy định:

- Doanh nghiệp vận chuyển hàng không Việt Nam nói tại Luật này là doanh nghiệp vận chuyển hàng không được thành lập theo pháp luật Việt Nam, có trụ sở hoạt động chính tại Việt Nam; trong trường hợp doanh nghiệp vận chuyển hàng không là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, thì bên Việt Nam phải có đủ điều kiện về vốn và quyền kiểm soát thực tế theo quy định của pháp luật Việt Nam, phù hợp với pháp luật và thông lệ quốc tế.

- Giấy phép thành lập doanh nghiệp vận chuyển hàng không do thủ trưởng cơ quan quản lý nhà nước chuyên ngành hàng không dân dụng (Cục trưởng Cục Hàng không Việt Nam) cấp, sau khi đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt cho phép thành lập.

- Thủ trưởng cơ quan quản lý chuyên ngành hàng không dân dụng quy định điều kiện đối với chuyến bay thường lệ, điều kiện và giới hạn thực hiện đối với chuyến bay không thường lệ, cấp, gia hạn giấy phép khai thác đối với vận chuyển thường lệ và không thường lệ cho doanh nghiệp vận chuyển hàng không.

Thủ trưởng cơ quan quản lý nhà nước chuyên ngành hàng không là người có quyền cấp, đồng thời cũng có quyền huỷ bỏ, thu hồi hoặc đình chỉ sử dụng giấy phép thành lập, đăng ký kinh doanh, giấy phép khai thác của doanh nghiệp khi doanh nghiệp vận chuyển hàng không có những vi phạm sau đây:

a) Vi phạm các quy định về thành lập doanh nghiệp, vi phạm điều

---

<sup>(3,4)</sup> Xem công báo số 40 ngày 30/4/1995. Tr37.

kiện kinh doanh, điều kiện khai thác hoặc các quy định của pháp luật về an ninh, an toàn hàng không.

b) Không bắt đầu kinh doanh trong thời hạn sáu tháng, kể từ ngày được đăng ký kinh doanh hoặc kể từ ngày được cấp giấy phép khai thác;

c) ngừng hoạt động kinh doanh quá sáu tháng.

Trong hoạt động hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài, Luật cũng có quy định: "Hàng không nước ngoài không được vận chuyển hành khách, hành lý, hàng hoá, bưu điện và bưu phẩm giữa các điểm trong lãnh thổ Việt Nam, trừ trường hợp được Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải và Bộ Điện cho phép (Điều 57). Hàng không nước ngoài chỉ được thực hiện các dịch vụ vận chuyển trên cơ sở hiệp định hàng không ký kết với Chính phủ Việt Nam. Luật pháp Việt Nam cũng quy định hình thức đầu tư duy nhất cho các nhà đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực hàng không dưới hình thức liên doanh, trong đó số vốn góp là trên 30% và không quá 40% vốn pháp định. Việc cấp phép hoạt động cho mọi loại hình doanh nghiệp cung cấp dịch vụ hàng không nhất thiết phải được phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ.

Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải hàng không, doanh nghiệp phải tuân theo những quy định cụ thể về quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ hợp đồng và người vận chuyển phải bắt buộc chịu trách nhiệm dân sự của mình với tính mạng, sức khoẻ, thương tích của hành khách tới mức giới hạn trách nhiệm dân sự của người vận chuyển và theo quy định của pháp luật về bảo hiểm. Trong trường hợp người khai thác tàu bay gây ra thiệt hại cho người thứ ba ở mặt đất, thì phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại ngoài hợp đồng. Việc giải quyết các tranh chấp trong hoạt động hàng không dân dụng có thể giải

quyết bằng nhiều cách như: thương lượng, hoà giải hoặc đưa ra giải quyết trước trọng tài hay cũng có thể khởi kiện trước toà án.

Ngoài các chế định được quy định trong Luật hàng không dân dụng Việt Nam, việc thành lập, hoạt động, giải thể của các doanh nghiệp vận chuyển hàng không còn phải tuân thủ các quy định khác của pháp luật Việt Nam như: Luật doanh nghiệp, Luật doanh nghiệp nhà nước, Pháp lệnh hợp đồng kinh tế, Luật dân sự, Luật thương mại, Luật phá sản doanh nghiệp... và các văn bản pháp luật có liên quan khác.

Trong hoạt động kinh doanh vận tải biển, Bộ luật hàng hải Việt Nam <sup>(3.5)</sup> là văn bản luật có giá trị pháp lý cao nhất, làm cơ sở cho các văn bản dưới luật giải thích, hướng dẫn chi tiết thi hành trong các hoạt động cụ thể. Ngày 10 tháng 06 năm 1998, Chính phủ đã ban hành Nghị định về kinh doanh vận tải biển của công ty và doanh nghiệp tư nhân. Bộ luật Hàng hải Việt Nam đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá VIII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 30 tháng 6 năm 1990, có hiệu lực thi hành kể từ ngày 1 tháng 1 năm 1991.

Phạm vi áp dụng của Bộ luật hàng hải là các tàu biển chuyên dùng để vận chuyển hàng hoá, hành khách và hành lý; thăm dò- khai thác- chế biến tài nguyên biển; lai dắt hoặc cứu hộ trên biển; trục vớt tài sản trên biển và thực hiện các mục đích kinh tế khác gọi chung là tàu buôn.

Tổ chức, cá nhân Việt Nam và nước ngoài có quyền kinh doanh vận tải biển dưới các hình thức đầu tư theo pháp luật Việt Nam và các điều ước quốc tế mà Việt Nam đã ký kết hoặc công nhận. Tùy vào mức vốn và ~~nhu cầu kinh doanh mà các thương nhân có thể lựa chọn một hình thức đầu tư phù hợp dưới dạng doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH hay hình~~

---

<sup>(3.5)</sup> Xem Bộ luật hàng hải Việt Nam, Nxb Sự thật 1990

thức liên doanh. Các tàu biển Việt Nam mang cờ quốc tịch Việt Nam. Tàu biển Việt Nam là tàu biển thuộc sở hữu của Nhà nước Việt Nam, tổ chức Việt Nam có trụ sở chính tại Việt Nam và công dân Việt Nam thường trú tại Việt Nam hoặc tàu biển nước ngoài đã được phép đăng ký tại Việt Nam. Chính phủ Việt Nam thực hiện việc quy định phạm vi hoạt động của tàu biển Việt Nam thuộc sở hữu tư nhân Việt Nam, quy định trường hợp tàu biển thuộc sở hữu Việt Nam được đăng ký ở nước ngoài và tàu biển nước ngoài được đăng ký tại Việt Nam. Việc đăng ký tàu biển Việt Nam do cơ quan đăng ký tàu biển thực hiện công khai và thu lệ phí. Những người quan tâm có quyền yêu cầu được cấp trích lục hoặc bản sao từ "sổ đăng ký tàu biển quốc gia". Chủ tàu có trách nhiệm hoàn thành thủ tục đăng ký tàu biển chậm nhất là sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận tàu tại Việt Nam hoặc từ ngày đưa tàu về đến bến cảng Việt Nam đầu tiên, nếu nhận ở nước ngoài, đồng thời chủ tàu có trách nhiệm thông báo chính xác và nhanh chóng cho cơ quan đăng ký tàu biển về mọi sự kiện liên quan đến tàu. Tàu biển sẽ đương nhiên xoá đăng ký trong "Sổ đăng ký tàu biển quốc gia" trong các trường hợp: bị phá huỷ hoặc chìm đắm; bị mất tích; bị hư hỏng không thể sửa chữa được hoặc việc sửa chữa là không có hiệu quả kinh tế; không còn đủ cơ sở để được mang quốc tịch tàu biển Việt Nam; không còn tính năng tàu biển hoặc tàu biển Việt Nam xoá đăng ký theo yêu cầu của chủ tàu.

Trước khi tàu đi vào hoạt động, chủ tàu và thuyền trưởng có trách nhiệm sửa chữa, bổ sung các điều kiện an toàn hàng hải theo yêu cầu của Đăng kiểm Việt Nam, Thanh tra an toàn hàng hải Việt Nam. Hoạt động kinh doanh vận tải biển chủ yếu được thực hiện trên cơ sở các hợp đồng kinh tế và hợp đồng dân sự là hoạt động kinh doanh kiếm lời của doanh nghiệp. Trong hoạt động vận chuyển hàng hoá, hợp đồng vận chuyển



hàng hoá được hiểu là hợp đồng được ký kết giữa người vận chuyển và người thuê vận chuyển mà theo đó người vận chuyển thu tiền cước vận chuyển do người thuê vận chuyển trả và dùng tàu biển để vận chuyển hàng hoá từ cảng bốc đến cảng đích.

Hợp đồng vận chuyển được ký kết theo các hình thức do các bên thoả thuận và là cơ sở để xác lập quan hệ pháp luật giữa người vận chuyển và người thuê vận chuyển. Đối với hợp đồng vận chuyển khách và hành lý thì hợp đồng là cơ sở để xác định quan hệ pháp luật giữa người vận chuyển và hành khách. Vé đi tàu là bằng chứng về việc ký kết hợp đồng. Trong hợp đồng, những thoả thuận nhằm hạn chế quyền của hành khách hoặc miễn giảm trách nhiệm của người vận chuyển quy định tại Bộ luật hàng hải đều không có giá trị. Đại lý tàu biển, môi giới hàng hải và hợp đồng cho thuê tàu cũng là những hình thức rất phổ biến trong dịch vụ kinh doanh tàu biển, hợp đồng cho thuê tàu biển được ký kết dưới các hình thức do hai bên thoả thuận, theo đó một bên là chủ tàu và bên kia là người thuê tàu sẽ thực hiện các quyền và nghĩa vụ quy định trong hợp đồng trên cơ sở không trái pháp luật. Quá trình tiến hành các hoạt động kinh doanh dịch vụ tàu biển chủ tàu có trách nhiệm bồi thường dân sự các tổn thất phát sinh trong việc sử dụng tàu biển, nếu không chứng minh được rằng đã không có lỗi gây ra tổn thất đó, trách nhiệm bồi thường dân sự không loại trừ trách nhiệm hành chính và hình sự. Điều 241 Bộ luật hàng hải quy định về cách thức giải quyết tranh chấp hàng hải như sau: "1- các bên liên quan có thể giải quyết tranh chấp hàng hải bằng thương lượng hoặc thoả thuận đưa tranh chấp ra giải quyết trước trọng tài hoặc khởi kiện trước toà án". Nếu hợp đồng hàng hải có ít nhất một bên là tổ chức hoặc cá nhân nước ngoài, thì các bên tham gia có thể thoả thuận đưa tranh chấp ra giải quyết trước trọng tài hoặc toà án nước ngoài.

Vận tải đường sông và vận tải đường bộ là hai khu vực dịch vụ vận tải phát triển khá mạnh. Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chỉ thị số 317/TTg ngày 26-5-1995 và tiếp theo là Nghị định số 36/CP (kèm theo điều lệ về trật tự an toàn giao thông đường bộ và đô thị). Tiếp đó Quy định số 1906/CP của Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải ngày 6 tháng 7 năm 1995 về điều kiện, nội dung và thủ tục cấp phép lưu hành phương tiện cơ giới đường bộ; Thông tư hướng dẫn Nghị định số 45/CP ngày 29/04/1997 của Chính phủ ban hành Điều lệ mẫu hợp tác xã giao thông vận tải... cùng hệ thống các văn bản hướng dẫn cụ thể khác trong cơ chế hạch toán và trách nhiệm kinh tế của các doanh nghiệp vận tải hành khách công cộng như xe buýt, hay dịch vụ vận tải taxi...

## 2.2. Dịch vụ bưu chính viễn thông

Bưu chính, viễn thông là ngành kinh tế kỹ thuật thuộc kết cấu hạ tầng của nền kinh tế và là công cụ thông tin liên lạc của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Mọi hoạt động về bưu chính, viễn thông có liên quan đến bưu chính, viễn thông của các tổ chức, cá nhân Việt Nam và tổ chức, cá nhân nước ngoài tại Việt Nam đều phải tuân theo Nghị định số: 109/1997/NĐ-CP của Chính phủ về bưu chính và viễn thông. Trong trường hợp các điều ước quốc tế về bưu chính, viễn thông mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia có quy định khác với Nghị định này thì áp dụng điều ước quốc tế.

Khác với các hoạt động dịch vụ khác, hiện nay hoạt động kinh doanh dịch vụ bưu chính, viễn thông ở Việt Nam chưa thể cho phép mở rộng các hình thức đầu tư. Theo quy định tại điều 95 Nghị định 109/1997/NĐ-CP thì: "Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bưu chính, viễn thông là doanh nghiệp nhà nước hoặc công ty cổ phần mà Nhà nước

chiếm cổ phần chi phối hoặc cổ phần đặc biệt, được Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập hoặc cho phép thành lập để cung cấp các dịch vụ bưu chính viễn thông trong nước và quốc tế theo quy định tại Nghị định này. Doanh nghiệp nhà nước cung cấp dịch vụ bưu chính, viễn thông phải có hệ thống mạng lưới và thiết bị phù hợp với quy hoạch phát triển mạng lưới bưu chính, viễn thông công cộng, có đội ngũ cán bộ, công nhân kỹ thuật và khai thác phù hợp với trình độ công nghệ và quy mô hoạt động".

Hoạt động dịch vụ bưu chính, viễn thông bao gồm các hình thức:

- Dịch vụ bưu phẩm: dịch vụ bưu kiện đến 31.5kg; dịch vụ bưu kiện nặng; dịch vụ phát hành báo chí và ấn phẩm định kỳ; dịch vụ tài chính bưu chính (chuyển tiền, séc bưu chính, thanh toán qua bưu chính, thu và trả tiền, các dịch vụ ngân vụ).

- Dịch vụ viễn thông bao gồm: dịch vụ điện thoại; dịch vụ điện báo; dịch vụ Telex; dịch vụ Facimle (Faximin); dịch vụ truyền số liệu; dịch vụ thuê kênh viễn thông; dịch vụ truyền hình, truyền ảnh; dịch vụ truyền báo điện tử; dịch vụ đa phương tiện (Multimedia); dịch vụ điện thoại di động; dịch vụ nhắn tin; dịch vụ Internet; các dịch vụ lưu trữ và cung cấp thông tin.

Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bưu chính, viễn thông có những quyền và nghĩa vụ sau đây:

- Được sử dụng bình đẳng hệ thống đường trục viễn thông quốc gia theo quy định của Tổng cục Bưu điện để cung cấp các dịch vụ bưu chính viễn thông;
- Được hợp tác với nước ngoài theo những nội dung và hình thức do Thủ tướng Chính phủ quyết định để phát triển mạng lưới và dịch vụ;
- Được huy động vốn theo quy định của pháp luật;

- Được hưởng các chế độ trợ cấp, trợ giá và điều tiết của Nhà nước khi thực hiện nhiệm vụ sản xuất, cung ứng sản phẩm, cung cấp dịch vụ bưu chính, viễn thông phục vụ phòng chống thiên tai, vùng nông thôn, miền núi, biên giới, hải đảo và các hoạt động công ích khác hoặc cung cấp sản phẩm, dịch vụ bưu chính và viễn thông theo chính sách giá của nhà nước;

- Có nghĩa vụ bảo đảm cho mạng lưới hoạt động liên tục, bảo đảm các chỉ tiêu chất lượng mạng lưới dịch vụ;

- Có nghĩa vụ ưu tiên phục vụ các nhu cầu thông tin liên lạc của các cơ quan Đảng và nhà nước, an ninh quốc phòng, phòng chống thiên tai và hoạt động công ích khác;

- Có nghĩa vụ thực hiện khung giá, cước do Nhà nước quy định, hướng dẫn và tạo điều kiện thuận lợi cho người sử dụng dịch vụ;

- Có nghĩa vụ thực hiện các quy định và chịu sự kiểm soát của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền trong việc bảo đảm an ninh quốc gia, trật tự an toàn xã hội, bí mật và an toàn thông tin;

- Chịu sự điều tiết của nhà nước đối với các hoạt động kinh doanh dịch vụ bưu chính, viễn thông trong các vùng đô thị, vùng đông dân cư và đối với các dịch vụ bưu chính, viễn thông có lợi nhuận cao để đầu tư phát triển bưu chính, viễn thông ở các vùng nông thôn, miền núi, biên giới, hải đảo.

Tổ chức, cá nhân có quyền đăng ký thuê bao viễn thông tại địa chỉ của mình hoặc sử dụng dịch vụ tại các bưu cục và điểm dịch vụ theo thể lệ dịch vụ viễn thông. Cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp được phép thiết lập mạng lưới viễn thông chuyên dùng phải đảm bảo các yêu cầu sau đây:

- Hoạt động đúng pháp luật và đúng quy định của giấy phép.

- Không được sử dụng mạng lưới viễn thông chuyên dùng để kinh doanh các dịch vụ viễn thông công cộng;
- Không gây nhiễu có hại hoặc làm ảnh hưởng đến hoạt động của mạng lưới viễn thông công cộng và các mạng chuyên dùng khác;
- Không được đấu nối vào mạng lưới viễn thông chuyên dùng khác.

Trong trường hợp người sử dụng dịch vụ có hành vi vi phạm, doanh nghiệp cung cấp dịch vụ có quyền từ chối phục vụ, có quyền khiếu nại tới cơ quan có thẩm quyền theo luật định. Ngược lại, người sử dụng dịch vụ cũng có quyền khiếu nại về những sai sót của doanh nghiệp trong việc cung cấp các dịch vụ bưu chính, viễn thông nếu doanh nghiệp cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình trong việc cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông thì phải bồi thường thiệt hại theo quy định của Nghị định này.

Do tính chất đặc thù của hoạt động kinh doanh dịch vụ bưu chính, viễn thông hiện nay, vì lợi ích của cộng đồng, Nhà nước cần phải nắm giữ và chi phối trực tiếp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực bưu chính viễn thông. Do đó, hoạt động kinh doanh dịch vụ này diễn ra không sôi động như các hoạt động kinh doanh dịch vụ có nhiều thành phần kinh tế được phép tham gia, hợp đồng cung cấp dịch vụ bưu chính, viễn thông giữa người cung cấp dịch vụ và người sử dụng dịch vụ chịu sự điều tiết của Nhà nước. Các yếu tố giá cước sử dụng dịch vụ, mức bồi thường thiệt hại đều do Nhà nước ấn định. Trường hợp khi có tranh chấp xảy ra được giải quyết bằng hình thức khiếu nại lên cấp có thẩm quyền và hiện nay những vi phạm trong hoạt động này chủ yếu được giải quyết bằng hình thức xử phạt vi phạm hành chính căn cứ vào Nghị định số 79/CP. Đây là một lĩnh vực kinh tế giàu tiềm năng, đòi hỏi Nhà nước nên có phương hướng tháo

gỡ tìm kiếm hiệu quả kinh tế cao nhất cho Nhà nước từ ngành kinh tế độc quyền này. Mặt khác, dịch vụ bưu chính, viễn thông là hoạt động kinh tế đặc biệt, có khả năng chi phối các ngành kinh tế khác, điều này đòi hỏi nhà nước cần rà soát lại toàn bộ hệ thống văn bản điều chỉnh hoạt động bưu chính viễn thông, sớm ban hành một đạo luật hoàn chỉnh làm cơ sở pháp lý cho hoạt động kinh doanh và việc nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước trong hoạt động bưu chính, viễn thông sẽ không chỉ dừng lại ở đó mà còn giúp cho các cơ quan quản lý nhà nước thực hiện tốt chức năng của mình trong các lĩnh vực kinh tế khác.

### 2.3. Kinh doanh hoạt động du lịch

Du lịch là một ngành kinh tế tổng hợp quan trọng, mang nội dung văn hoá sâu sắc, có tính liên ngành, liên vùng và tính xã hội hoá cao. Nhà nước phát triển du lịch nhằm đáp ứng nhu cầu tham quan, giải trí, nghỉ dưỡng của nhân dân và khách du lịch quốc tế, góp phần nâng cao dân trí, tạo việc làm và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Hoạt động kinh doanh du lịch hiện nay chủ yếu dựa trên cơ sở Pháp lệnh du lịch<sup>(3.6)</sup> được Ủy ban Thường vụ Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá X, thông qua ngày 08 tháng 02 năm 1999, có hiệu lực từ ngày 01 tháng 05 năm 1999 và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Tổ chức, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế có thể đăng ký kinh doanh các ngành nghề như:

- Kinh doanh lữ hành nội địa và kinh doanh lữ hành quốc tế;
- Kinh doanh cơ sở lưu trú du lịch;

---

<sup>(3.6)</sup> Xem: Pháp lệnh du lịch, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1999.

- Kinh doanh vận chuyển khách du lịch;
- Kinh doanh các dịch vụ du lịch khác.

Trong hoạt động kinh doanh dịch vụ du lịch, mặc dù tổ chức, cá nhân kinh doanh có quyền đăng ký nhiều ngành nghề nhưng phải có một ngành nghề kinh doanh du lịch chính. Trong trường hợp kinh doanh lĩnh vực hành nội địa, kinh doanh lĩnh vực hành quốc tế thì tổ chức, cá nhân phải thành lập doanh nghiệp. Để được thành lập doanh nghiệp du lịch, đăng ký kinh doanh du lịch thì tổ chức, cá nhân kinh doanh phải đáp ứng các điều kiện như: Có cán bộ, nhân viên am hiểu chuyên môn, nghiệp vụ, có sức khỏe phù hợp với ngành nghề và quy mô kinh doanh du lịch; Có phương án kinh doanh du lịch khả thi; Có cơ sở vật chất, trang thiết bị cần thiết phù hợp với ngành nghề và quy mô kinh doanh du lịch; Có địa điểm kinh doanh phù hợp với ngành nghề kinh doanh du lịch. Đối với kinh doanh lĩnh vực hành nội địa và lĩnh vực hành quốc tế thì ngoài các điều kiện trên đây, đối với mỗi loại hình kinh doanh cụ thể còn có các điều kiện riêng như trong kinh doanh lĩnh vực hành nội địa: Phải có chương trình du lịch cho khách sạn nội địa; Đóng tiền quỹ theo quy định của Chính phủ. Mặt khác, doanh nghiệp lĩnh vực hành nội địa không được kinh doanh lĩnh vực hành quốc tế.

Đối với doanh nghiệp lĩnh vực hành quốc tế thì phải có chương trình du lịch cho khách quốc tế, có hướng dẫn viên phù hợp với chương trình du lịch khách quốc tế (yêu cầu về hiểu biết xã hội và trình độ ngoại ngữ), đóng tiền quỹ theo quy định của Chính phủ. Khác với doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực hành nội địa, doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực hành quốc tế có quyền kinh doanh lĩnh vực hành nội địa và phải có chương trình du lịch cho khách du lịch nội địa, doanh nghiệp chỉ được sử dụng người có thể hướng dẫn viên du lịch cho khách du lịch quốc tế. Người hành nghề hướng dẫn viên du lịch cho khách du lịch quốc tế phải có thẻ hướng dẫn viên du lịch, thẻ này do

cơ quan quản lý nhà nước về du lịch (Tổng cục Du lịch) cấp. Tiêu chuẩn cho một cá nhân được cấp thẻ phải có đủ các điều kiện sau đây:

- Là công dân Việt Nam;
- Có phẩm chất tư cách đạo đức tốt;
- Có sức khoẻ phù hợp;
- Sử dụng thành thạo ít nhất một ngoại ngữ;
- Có bằng tốt nghiệp đại học về chuyên ngành lữ hành, hướng dẫn du lịch hoặc bằng tốt nghiệp đại học chuyên ngành khác và có chứng chỉ đào tạo, bồi dưỡng về hướng dẫn du lịch do cơ sở đào tạo có thẩm quyền cấp.

Thủ tục thành lập, chia tách, sáp nhập, giải thể, tuyên bố phá sản doanh nghiệp du lịch, đăng ký kinh doanh du lịch của tổ chức, cá nhân được thực hiện theo quy định của pháp luật.

Việc thành lập doanh nghiệp du lịch, đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp du lịch và doanh nghiệp khác có kinh doanh du lịch phải có ý kiến của cơ quan quản lý nhà nước về du lịch có thẩm quyền.

Việc thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện của doanh nghiệp du lịch Việt Nam ở nước ngoài cũng phải có ý kiến của cơ quan quản lý nhà nước về du lịch có thẩm quyền. Việc thành lập văn phòng đại diện của doanh nghiệp du lịch nước ngoài tại Việt Nam để xúc tiến du lịch phải có ý kiến của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền.

Việc thành lập và hoạt động của chi nhánh doanh nghiệp du lịch nước ngoài tại Việt Nam do Chính phủ quyết định.

Tổng cục Du lịch là cơ quan thuộc Chính phủ thực hiện chức năng quản lý nhà nước về du lịch có quyền cấp, thu hồi giấy phép kinh doanh



lữ hành quốc tế, thẻ hướng dẫn viên du lịch, giấy chứng nhận hạng cơ sở lưu trú du lịch, giấy phép thành lập văn phòng đại diện của doanh nghiệp du lịch nước ngoài tại Việt Nam, giải quyết khiếu nại, tố cáo và xử lý các vi phạm pháp luật theo thẩm quyền. Giấy phép, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh du lịch được cấp trước ngày 1 tháng 5 năm 1999 mà còn thời hạn và không trái với quy định của pháp lệnh du lịch thì vẫn có giá trị. Về khách sạn liên doanh: ngày 8 tháng 7 năm 1995, Ủy ban nhà nước về hợp tác đầu tư đã ra Công văn số 1441 UB-QL quy định về việc kinh doanh dịch vụ của các khách sạn liên doanh, trong đó hoạt động kinh doanh dịch vụ khách sạn được hiểu là kinh doanh các dịch vụ như phòng ngủ, văn phòng cho thuê, nhà hàng, vận chuyển (phục vụ khách ở tại khách sạn), thông tin liên lạc, bán đồ lưu niệm, cắt tóc, vũ trường, phòng tập thể dục thể thao, vật lý trị liệu có đăng ký kinh doanh tại các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Trong hợp tác đầu tư với nước ngoài về hoạt động kinh doanh du lịch, Nhà nước tạo điều kiện thuận lợi cho việc hợp tác với các tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài về các nội dung chủ yếu như: Tuyên truyền quảng bá du lịch; phát triển nguồn khách du lịch; tham gia tổ chức du lịch quốc tế và khu vực; phát triển nguồn nhân lực du lịch. Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh du lịch, tổ chức, cá nhân kinh doanh du lịch có quyền lựa chọn ngành nghề kinh doanh theo quy định của pháp luật và có nghĩa vụ thực hiện việc tuân thủ pháp luật Việt Nam, kinh doanh đúng ngành nghề ghi trong giấy phép, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, công khai biển hiệu, trụ sở chính, các chi nhánh và văn phòng đại diện; thực hiện đầy đủ theo hợp đồng đã cam kết với khách du lịch, chịu trách nhiệm về chất lượng dịch vụ, hàng hoá bán cho khách, công khai giá dịch vụ hàng hoá, có biện pháp bảo đảm an toàn

tính mạng, tài sản và cung cấp thông tin cần thiết về chuyến du lịch cho khách du lịch, hướng dẫn khách du lịch về nội quy, quy chế nơi đến du lịch. Trong hoạt động kinh doanh du lịch, người kinh doanh phải chấp hành quy định của nhà nước về chế độ báo cáo, kế toán, thống kê, tuyên truyền, quảng cáo. Trường hợp gây thiệt hại cho khách du lịch, tổ chức, cá nhân kinh doanh du lịch phải thực hiện nghĩa vụ bồi thường thiệt hại.

Pháp lệnh về du lịch quy định các vấn đề khá đầy đủ cho hoạt động kinh doanh du lịch, tuy nhiên đây không phải là văn bản duy nhất điều chỉnh hoạt động kinh doanh du lịch. Các hoạt động liên quan đến thủ tục thành lập doanh nghiệp, đăng ký kinh doanh, hợp đồng du lịch v.v... còn phải dựa trên hàng loạt các văn bản pháp luật liên quan khác như Pháp lệnh hợp đồng kinh tế, Bộ luật dân sự, Luật doanh nghiệp, Luật doanh nghiệp nhà nước, Luật môi trường... và các văn bản hướng dẫn thi hành.

#### **2.4. Dịch vụ công cộng**

Khác với các hoạt động kinh tế dịch vụ trên đây, hoạt động dịch vụ của các cơ quan quản lý nhà nước là hoạt động hành chính nhà nước, mang tính bắt buộc, có tác động mạnh mẽ đối với các hoạt động kinh tế của các đơn vị sản xuất kinh doanh. Thông qua dịch vụ này, có những trường hợp Nhà nước thực hiện chính sách thu phí. Tuy nhiên việc cung cấp dịch vụ của các cơ quan quản lý nhà nước không phải là hoạt động kinh tế dịch vụ, bản chất của hoạt động này là Nhà nước thực thi việc quản lý kinh tế - xã hội. Hoạt động cung cấp dịch vụ trong khu vực quản lý nhà nước dựa trên cơ sở một hệ thống lớn các văn bản pháp luật về tổ chức bộ máy của cơ quan, các văn bản liên tịch giữa các cơ quan phối hợp giải quyết. Hiện nay, do yêu cầu hội nhập và phát triển kinh tế mà công cuộc cải hành chính nhà nước trở nên bức xúc hơn bao giờ hết, song thực

tế đây là việc làm không ít khó khăn, công cuộc cải cách hành chính diễn ra rất chậm, cán bộ có thẩm quyền giải quyết gây sách nhiễu, thậm chí ăn hối lộ mà không bị xử lý nghiêm. Chưa có trường hợp nào bị xử lý về hành vi kéo dài thời hạn giải quyết không có lý do chính đáng. Trước thực tế đó đòi hỏi các cấp, các ngành phối hợp chặt chẽ, đẩy mạnh hơn nữa việc cụ thể hoá các văn bản pháp luật quy định trách nhiệm đối với cán bộ nhà nước có thẩm quyền nhằm hỗ trợ, mở đường cho kinh tế phát triển. Kinh tế đất nước chỉ có thể phát triển khi các cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền cung cấp các dịch vụ cấp phép đầu tư, kinh doanh hay tiến hành các hoạt động dịch vụ khác như công chứng nhà nước v.v... đáp ứng một cách nhanh nhất, kịp thời khai thông các thủ tục hành chính cho các đơn vị kinh doanh (Xem chương hai).

## 2.5. Dịch vụ y tế

Trong những năm gần đây hoạt động dịch vụ y tế, văn hoá, giáo dục ở Việt Nam phát triển mạnh. Tuy nhiên, các văn bản điều chỉnh hoạt động dịch vụ nói trên tản mạn và còn thiếu nhiều. Pháp lệnh về hành nghề y, được tư nhân<sup>(3.7)</sup> được Uỷ ban Thường vụ Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 30 tháng 9 năm 1993 là văn bản có phạm vi tác động chủ yếu trong việc điều chỉnh các hoạt động kinh doanh dịch vụ y tế của doanh nghiệp tư nhân. Điều 4 Pháp lệnh quy định: "Tổ chức và cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài hành nghề y, được tư nhân trên lãnh thổ Việt Nam phải được Bộ Y tế Việt Nam cấp giấy chứng nhận đủ tiêu chuẩn, điều kiện thành lập cơ sở hành nghề y, được tư nhân và phải tuân theo quy định của pháp luật Việt Nam, trừ trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký

---

<sup>(3.7)</sup> Xem: Công báo số 23 ngày 23/12/1993, tr 560.

kết hoặc tham gia có quy định khác". Hình thức tổ chức hành nghề y tư nhân bao gồm cả hoạt động y học cổ truyền.

Trong hoạt động kinh doanh hành nghề dược tư nhân, các nhà kinh doanh có thể tổ chức dưới các hình thức như: Nhà thuốc tư nhân, đại lý cho doanh nghiệp dược, doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn kinh doanh dược, cơ sở kinh doanh thuốc y học cổ truyền dân tộc. Tổ chức dưới các hình thức trên đây, cá nhân kinh doanh ngoài việc phải tuân thủ các thủ tục về thành lập doanh nghiệp hay xin cấp giấy phép kinh doanh, cá nhân đăng ký hành nghề y, dược tư nhân phải là những người có bằng tốt nghiệp đại học, trung học y (hoặc sơ học y) đã qua thực hành từ 2 đến 5 năm ở các cơ sở y tùy theo từng loại hình tổ chức hành nghề. Đối với lương y thì phải có chứng chỉ về y học cổ truyền dân tộc do Bộ Y tế hoặc Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương cấp và người đăng ký hành nghề y tư nhân cần phải có đạo đức nghề nghiệp. Đối với người đăng ký hành nghề dược tư nhân phải có bằng tốt nghiệp đại học dược, trung học dược hoặc sơ học dược và đã qua thực hành từ 2 đến 5 năm ở các cơ sở dược. Đối với lương y thì phải có chứng chỉ về y học cổ truyền dân tộc do Bộ Y tế hoặc Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương cấp, có đạo đức nghề nghiệp. Để được phép tiến hành các hoạt động dịch vụ y, dược, người hành nghề y, dược phải tiến hành các thủ tục xin cấp giấy chứng nhận đủ tiêu chuẩn và điều kiện thành lập cơ sở hành nghề, nếu quá thời hạn 6 tháng kể từ ngày được cấp chứng nhận đủ tiêu chuẩn và điều kiện thành lập cơ sở hành nghề y, dược tư nhân mà người được cấp không làm tiếp các thủ tục xin cấp giấy phép thành lập, giấy phép kinh doanh thì giấy chứng nhận đủ tiêu chuẩn và điều kiện thành lập cơ sở hành nghề y, dược tư nhân không còn giá trị. Các cơ sở hành nghề y, dược tư nhân chỉ được tiến hành các hoạt động khám, chữa bệnh và

kinh doanh được sau khi có giấy phép thành lập, giấy phép kinh doanh. Pháp luật quy định những hạn chế đối với hoạt động kinh doanh dịch vụ y, được như sau:

- Người đang làm việc trong các cơ sở y, được của Nhà nước chỉ được hành nghề y, được tư nhân ngoài giờ quản lý của cơ quan và phải được sự đồng ý bằng văn bản của thủ trưởng cơ quan.

- Công chức đang làm việc trong các cơ sở y, được của Nhà nước, cán bộ quản lý doanh nghiệp nhà nước về được không được phép thành lập hoặc quản lý bệnh viện tư nhân, công ty kinh doanh được.

- Những người đã đủ tiêu chuẩn quy định hành nghề y, được chỉ được đăng ký hành nghề y, được tại một cơ sở y, được tại tư nhân trong phạm vi chuyên môn nghiệp vụ được đào tạo.

- Nghiêm cấm việc lợi dụng cơ sở vật chất kỹ thuật của Nhà nước, thuê, mượn bằng, chúng chỉ chuyên môn, giấy chứng nhận để hành nghề y, được tư nhân

- Người hành nghề y tư nhân không được vừa kê đơn, vừa bán thuốc.

- Người đang bị kỷ luật, bị xử phạt hành chính do vi phạm quy định về chuyên môn kỹ thuật y, được do thiếu tinh thần trách nhiệm với người bệnh và người đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự, bị kết án tù chưa được xoá án hoặc bị toà án kết án vì vi phạm nghiêm trọng về chuyên môn kỹ thuật y, được thì không được phép hành nghề y, được tư nhân.

- Người hành nghề được tư nhân chỉ được kinh doanh các loại thuốc trong danh mục thuốc mà Bộ Y tế cho phép lưu hành.

- Người hành nghề y, được tư nhân chỉ được hành nghề theo đúng

quy định trong phạm vi giấy phép.

Ngoài các quy định trên đây, luật pháp còn quy định cụ thể về quyền và nghĩa vụ của người hành nghề y, dược tư nhân, trường hợp nếu có hành vi vi phạm pháp luật thì tùy theo mức độ vi phạm mà có các hình thức xử lý kỷ luật hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự.

Pháp lệnh hành nghề y, dược tư nhân là văn bản có giá trị pháp lý quan trọng trong hoạt động kinh doanh dịch vụ y tế, song phạm vi điều chỉnh của văn bản này là các hoạt động kinh doanh thuộc sở hữu tư nhân và để triển khai hoạt động, Chính phủ và Bộ Y tế đã ban hành các văn bản có tính hướng dẫn thi hành Pháp lệnh nhằm đẩy mạnh công tác quản lý nhà nước và tạo cơ sở pháp lý cho tổ chức, cá nhân tiến hành các hoạt động kinh doanh. Đồng thời, Chính phủ, Bộ Y tế và các cơ quan liên quan đến hoạt động kinh doanh dịch vụ y tế nói chung đã ban hành một hệ thống các văn bản đề cập đến các vấn đề cụ thể trong hoạt động y và dược.

Sau khi thực hiện chính sách đổi mới kinh tế, các hoạt động dịch vụ y tế, kinh doanh thuốc đã phát triển nhanh trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam và hệ thống các văn bản điều chỉnh hoạt động này trong những năm qua đã phần nào kịp thời đáp ứng được thực tế hoạt động dịch vụ y, dược. Tuy nhiên, cũng từ thực tế đó đã bộc lộ không ít những khó khăn trong công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động này. Hầu hết các cơ sở hành nghề y học cổ truyền tư nhân chưa chấp hành đầy đủ quy chế chuyên môn như: chế độ vô khuẩn, sát khuẩn, chế độ vệ sinh, bảo quản, một số cơ sở dược tư nhân vi phạm quy chế thuốc độc, quy chế quản lý thuốc gây nghiện, quy chế bảo quản thuốc. Tình trạng vi phạm pháp luật về quảng cáo, quảng cáo sai sự thật khá phổ biến, hành vi vi phạm hành chính tại cơ sở hành nghề y, dược ở mức độ cao. Đây thực sự là những thách thức

không nhỏ đối với các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực này. Yêu cầu đặt ra đối với các cơ quan có quyền làm luật là cần phải khẩn trương sửa đổi, bổ sung vào hệ thống văn bản pháp luật hiện hành nhằm kịp thời ngăn chặn mọi hành vi vi phạm. Trước hoạt động dịch vụ y, được diễn ra mạnh mẽ và ngày càng có xu hướng gia tăng, hệ thống các văn bản luật hiện hành tỏ ra bất cập, có những vấn đề nảy sinh trong thực tế nhưng chưa được pháp luật điều chỉnh như: chữa bệnh tại nhà, kết hợp công tư trong bệnh viện Nhà nước, cơ sở y tế dân lập, thầy thuốc, gia đình tư vấn khám bệnh, thực trạng văn bản được ban hành không có tính khả thi như quy định về cơ sở, trang thiết bị cho phòng khám, chữa bệnh của một bác sỹ cần được sửa đổi theo hướng đưa ra những quy định cụ thể cho từng mô hình kinh doanh. Cũng cần sửa đổi lại một số quy định về hình thức và mức phạt vi phạm hành chính về y tế trong Nghị định 46/CP ngày 6 tháng 8 năm 1996 của Chính phủ, khắc phục tình trạng áp dụng pháp luật không nghiêm do khung hình phạt quá rộng. Để tạo ra một hành lang pháp lý cho các cơ sở kinh doanh được phẩm phát huy và phát triển theo hướng tích cực cần ban hành quy định danh mục các chế phẩm và được liệu được phép nhập khẩu trên cơ sở ưu tiên hàng nội địa hợp lý.

## 2.6. Dịch vụ văn hoá, giáo dục

Cùng với sự phát triển đa dạng các hình thức dịch vụ, hoạt động kinh doanh dịch vụ trong lĩnh vực văn hoá, giáo dục ngày càng trở nên đa dạng. Hệ thống các văn bản hiện hành điều chỉnh hoạt động này nổi lên là Chỉ thị 814/TTg ngày 12-12-1995 của Thủ tướng Chính phủ về tăng cường quản lý, thiết lập trật tự kỷ cương trong các hoạt động văn hoá và dịch vụ văn hoá, đẩy mạnh bài trừ một số tệ nạn xã hội nghiêm trọng; Quyết định về tổ chức thanh tra Nhà nước về văn hoá - thông tin ngày 27-05-1996 của Thủ tướng Chính phủ; Quyết định về việc chấn chỉnh các

hoạt động biểu diễn, xuất bản, truyền bá âm nhạc ngày 04-7-1989 của Bộ Văn hoá thông tin; Nghị định 48/CP ngày 17-7-1995 về tổ chức hoạt động điện ảnh; Thông tư hướng dẫn thực hiện một số quy định của Nghị định 48/CP ngày 17-7-1995 về tổ chức và hoạt động điện ảnh của Bộ văn hoá thông tin ngày 01-10-1996; Thông tư hướng dẫn thực hiện Nghị định 87/CP của Chính phủ và Chỉ thị 814/TTg của Thủ tướng Chính phủ về tăng cường quản lý các hoạt động văn hoá, bài trừ một số tệ nạn xã hội nghiêm trọng; Thông tư hướng dẫn việc ký kết hợp đồng lao động trong một số loại hoạt động Văn hoá dịch vụ ngày 10-02-1996 của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội; Thông tư hướng dẫn việc thu và sử dụng tiền phạt đối với các hành vi vi phạm hành chính trong các hoạt động văn hoá và dịch vụ văn hoá ngày 30-01-1996 của liên Bộ: Tài chính - Văn hoá thông tin.

Hiện nay với chế độ làm việc một tuần 5 ngày (40giờ), nhu cầu vui chơi giải trí của người lao động trong thời gian rỗi đòi hỏi cao, nên hoạt động văn hoá - giải trí trở thành một ngành kinh tế dịch vụ quan trọng.

Hoạt động dịch vụ do các tổ chức, cá nhân thực hiện trong lĩnh vực đào tạo hiện nay cũng đang có xu hướng phát triển (các trường tư thục, dân lập được thành lập. Ngày 27-3-1998 Thủ tướng Chính phủ có Quyết định số: 68/1998QĐ-TTg về việc cho phép thí điểm thành lập doanh nghiệp Nhà nước trong các cơ sở đào tạo, cơ sở nghiên cứu. Theo đó, cho phép các Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, Ủy ban nhân dân tỉnh, Thành phố trực thuộc Trung ương lựa chọn để thí điểm thành lập doanh nghiệp nhà nước trong một số trường đại học, cao đẳng công lập (gọi tắt là cơ sở nghiên cứu), viện nghiên cứu khoa học, trung tâm khoa học công nghệ, liên hiệp khoa học - sản xuất nhà nước (gọi tắt là cơ sở nghiên cứu) thuộc mình quản lý, để hoạt động sản xuất kinh doanh các



sản phẩm là kết quả nghiên cứu, triển khai công nghệ hoặc các sản phẩm, dịch vụ khoa học công nghệ gắn với chức năng, nhiệm vụ chuyên môn của chính cơ sở đào tạo, cơ sở nghiên cứu đó. Việc thành lập, tổ chức, giải thể và phá sản doanh nghiệp nhà nước trong các cơ sở đào tạo, cơ sở nghiên cứu được tiến hành theo quy định tại Nghị định số 50/CP ngày 28 -8-1996 của Chính phủ và Nghị định 38/CP ngày 28 tháng 4 năm 1997 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều trong Nghị định số 50/CP. Vốn điều lệ quy định tại thời điểm thành lập doanh nghiệp nhà nước trong các cơ sở đào tạo, nghiên cứu không được thấp hơn 30% vốn pháp định quy định cho ngành nghề được phép kinh doanh có mức vốn pháp định cao nhất theo Phụ lục số 2 kèm theo Nghị định số 50/CP. Giá trị nhà xưởng, thiết bị mà cơ sở đào tạo, nghiên cứu chuyển thành vốn điều lệ của doanh nghiệp không được vượt quá 1/3 tổng giá trị nhà xưởng, thiết bị của cơ sở đào tạo, nghiên cứu đó. Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương là những người có quyền quyết định thành lập các doanh nghiệp nhà nước trong các cơ sở đào tạo sau khi có văn bản thoả thuận của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về đề án thành lập doanh nghiệp. Thủ trưởng các cơ sở đào tạo, nghiên cứu trình Thủ trưởng cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp phê duyệt Điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp và bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật giám đốc doanh nghiệp.

## **2.7. Dịch vụ tài chính - tiền tệ**

Hoạt động kinh doanh dịch vụ trong lĩnh vực tài chính, tiền tệ là hoạt động của các ngân hàng, kho bạc nhà nước, các công ty tài chính, các tổ chức tín dụng. Chủ thể của hợp đồng kinh doanh dịch vụ là các bên tham gia quan hệ giữa một bên là doanh nghiệp kinh doanh (có thể là

ngân hàng, các tổ chức tín dụng, các công ty cho thuê tài chính) và một bên là tổ chức, cá nhân gửi hoặc đi vay. Hợp đồng được ghi nhận thông qua các giấy tờ có giá trị, nội dung quy định rõ quyền và nghĩa vụ cụ thể của các bên tham gia quan hệ. Khách thể của quan hệ là lợi nhuận mà các bên cùng hưởng tới.

Điều chỉnh hoạt động dịch vụ trong lĩnh vực tài chính, tiền tệ hiện nay là hệ thống các văn bản như: Luật ngân hàng, Luật các tổ chức tín dụng<sup>(3.8)</sup>, Nghị định số 64/CP ngày 9-10-1995 của Chính phủ ban hành Quy chế tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam, Thông tư số 03/ TT- NH5 ngày 9-2-1996 của Ngân hàng nhà nước hướng dẫn thực hiện "Quy chế tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam" ban hành kèm theo Nghị định 64/CP ngày 9 tháng 10 năm 1995 và một số văn bản có tính hướng dẫn khác của các cơ quan có chức năng, thẩm quyền quản lý nhà nước trong lĩnh vực này.

Hoạt động chủ yếu của công ty cho thuê tài chính là cho thuê máy móc, thiết bị và các động sản khác. Công ty cho thuê tài chính được thành lập và hoạt động tại Việt Nam dưới các hình thức doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn. Việc đăng ký kinh doanh của công ty tài chính được thực hiện theo Thông tư số 07 BKH/DN ngày 11 tháng 9 năm 1996 của Bộ kế hoạch và đầu tư hướng dẫn việc đăng ký kinh doanh đối với Công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam, Thông tư số 61TC/TCT ngày 23 tháng 10 năm 1996 của Bộ Tài chính hướng dẫn nghĩa vụ thuế của tổ chức và cá nhân nước ngoài có hoạt động cho thuê máy móc, thiết bị và phương tiện vận tải tại Việt Nam. Đối với công ty cho

---

<sup>(3.8)</sup> Xem: Luật ngân hàng nhà nước Việt Nam - Luật các tổ chức tín dụng và hướng dẫn thi hành. Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1999.

thuê tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam phải được Thống đốc ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận bằng văn bản. Thủ tục xin cấp giấy phép hoạt động gồm hai bước: Bước 1- Hồ sơ và giấy chấp thuận nguyên tắc thành lập công ty; Bước 2- Hồ sơ và thủ tục xin cấp giấy phép hoạt động. Để thực thi các hoạt động quản lý nhà nước, Thống đốc ngân hàng Nhà nước còn ban hành một số văn bản điều chỉnh các hoạt động cụ thể như: Quyết định của Thống đốc ngân hàng Nhà nước số 03/1998/QĐ- NHNN3 ngày 3 tháng 1 năm 1998 ban hành Quy chế mẫu về tổ chức và hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ trong các tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam, Quyết định số 241/1998/QĐ-NHNN5 ngày 15-7-1998 ban hành Quy chế sáp nhập, hợp nhất, mua lại tổ chức tín dụng cổ phần tại Việt Nam, Quyết định số 188/ QĐ-NHNN8 ngày 2 tháng 10 năm 1993 "Ban hành Quy định về văn phòng đại diện ngân hàng và công ty tài chính nước ngoài tại Việt Nam"; Quyết định của Thống đốc ngân hàng Nhà nước Số 18/ 1998/QĐ-NHNN7 ngày 10 tháng 01 năm 1998 ban hành Quy định về trạng thái ngoại tệ đối với các tổ chức tín dụng được phép kinh doanh ngoại hối; Quyết định số 104/QĐ-NHNN5 ngày 02 tháng 05 năm 1995 về việc ban hành mẫu Điều lệ công ty tài chính trong Tổng công ty nhà nước.

Hoạt động dịch vụ bảo hiểm là hoạt động phổ biến, xuất hiện từ rất sớm trên nhiều quốc gia, đó là các hình thức nhằm khắc phục rủi ro không may xảy ra. Bản chất của bảo hiểm là một sự cam kết bồi thường của người bảo hiểm đối với người được bảo hiểm do một rủi ro đã thỏa thuận gây ra. Người được bảo hiểm đó đã thuê bảo hiểm cho đối tượng bảo hiểm và nộp khoản tiền gọi là phí bảo hiểm. Tại Việt Nam, các hoạt động bảo hiểm thương mại hiện nay diễn ra khá sôi động, đã và đang phát huy tác dụng tốt đối với nền kinh tế, xã hội. Cho đến những năm cuối những năm

1980, hoạt động bảo hiểm do Nhà nước độc quyền không còn phù hợp nữa, với chính sách mở cửa nền kinh tế, có nhiều công ty nước ngoài vào hoạt động tại Việt nam, các nhà đầu tư nước ngoài đề cao các biện pháp an toàn, tránh rủi ro trong kinh doanh.

Đứng trước thực tế đó, ngày 18/12/1993, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 100/CP cho phép các doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài (nếu đủ điều kiện) được thành lập các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm, mở chi nhánh bảo hiểm của công ty nước ngoài tại Việt Nam. Tại điều 2 và điều 17 Nghị định này có quy định một số hạn chế đối với các doanh nghiệp thực hiện kinh doanh bảo hiểm dưới hình thức liên doanh, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Phần vốn góp của bên nước ngoài trong các công ty liên doanh là không quá 50% vốn điều lệ và các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài không được kinh doanh các nghiệp vụ bảo hiểm bắt buộc như: bảo hiểm mọi rủi ro về xây dựng và lắp đặt; bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới. Đồng thời, Nghị định cũng có quy định cho phép các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được cung cấp từ ngoài lãnh thổ Việt Nam các dịch vụ tái bảo hiểm, bảo hiểm hàng hoá nhập khẩu, môi giới bảo hiểm, môi giới tái bảo hiểm.

Trong công cuộc đổi mới đất nước, hoạt động dịch vụ phát triển rất nhanh và đa dạng. Đây cũng chính là nguyên nhân gây ra tình trạng thiếu văn bản điều chỉnh các hoạt động dịch vụ mới phát sinh. Nếu căn cứ vào tính chất của hoạt động dịch vụ kinh doanh có thể chia thành hai loại: Một là dịch vụ mang tính chuyên nghiệp như: dịch vụ tư vấn pháp luật; dịch vụ về kiểm toán, kế toán và hai là: Các dịch vụ kinh doanh khác như dịch vụ quảng cáo, dịch vụ nghiên cứu thị trường, dịch vụ giám định hàng hoá, dịch vụ thiết kế công trình xây dựng, dịch vụ cho thuê, uỷ thác, thanh toán v.v... Một quan hệ kinh tế phát sinh trong các hoạt động dịch vụ kiểu

này thường chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản khác nhau.

Thứ nhất, vì các hoạt động này được diễn ra dưới hình thức hợp đồng cho nên nó chịu sự điều chỉnh của Pháp lệnh hợp đồng kinh tế nếu dịch vụ cung ứng có tư cách pháp nhân. Trường hợp dịch vụ cung ứng không có tư cách pháp nhân được kí kết với bên kia cũng không có tư cách pháp nhân sẽ được áp dụng hợp đồng dân sự trong Bộ luật Dân sự.

Thứ hai, vì các hoạt động kinh doanh dịch vụ thuộc các lĩnh vực khác nhau, tính chất thực hiện công việc khác nhau mà trong mỗi trường hợp cụ thể nó còn chịu sự tác động của các quy phạm pháp luật khác nhau. Hoạt động tư vấn pháp luật hiện nay nhất thiết phải được tổ chức dưới hình thức công ty hợp danh, không được chuyển đổi thành công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần. Các hoạt động dịch vụ về thủ tục thành lập, giải thể, phá sản đối với công ty tư vấn pháp luật tuân thủ Luật doanh nghiệp và Luật phá sản doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động kiểm toán, kế toán chịu sự quản lý trực tiếp của Bộ Tài chính, trong thủ tục xin cấp giấy phép hoạt động, doanh nghiệp phải được Bộ Tài chính chấp nhận bằng văn bản. Công ty kiểm toán có 100% vốn nước ngoài chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam các dự án đầu tư và tài trợ của nước ngoài. Hoạt động dịch vụ thương mại là hoạt động có chức năng tổ chức và thực hiện quá trình lưu chuyển hàng hoá dịch vụ, tiếp tục quá trình sản xuất trong khâu lưu thông, gắn sản xuất với thị trường và thực hiện chuyển hoá hình thái giá trị của hàng hoá. Hoạt động dịch vụ thương mại ở Việt Nam hiện nay chịu sự điều chỉnh của các văn bản luật chủ yếu như: Luật thương mại<sup>(3.9)</sup> được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá IX, kỳ họp thứ 11

---

<sup>(3.9)</sup> Xem Luật thương mại, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1997.

thông qua ngày 10-5-1997, có hiệu lực thi hành ngày 01-01 - 1998, Nghị định của Chính phủ số 57/ 1998/NĐ-CP ngày 31 tháng 7 năm 1998 quy định chi tiết thi hành Luật thương mại về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, gia công và đại lý mua bán hàng hoá với người nước ngoài; Nghị định của Chính phủ số 11/1999 NĐ-CP ngày 03 tháng 03 năm 1999 về hàng hoá cấm lưu thông, dịch vụ thương mại cấm thực hiện; hàng hoá, dịch vụ thương mại hạn chế kinh doanh, kinh doanh có điều kiện; Luật doanh nghiệp, Pháp lệnh hợp đồng kinh tế, các điều khoản về hợp đồng dân sự trong Bộ luật Dân sự.

Trong trường hợp có hành vi gian lận thương mại, tùy mức độ vi phạm mà chủ thể vi phạm có thể bị xử phạt vi phạm hành chính hay truy cứu trách nhiệm hình sự. Đối với hợp đồng dịch vụ thương mại có yếu tố nước ngoài, một bên chủ thể tham gia quan hệ dịch vụ thương mại là cá nhân, tổ chức mang quốc tịch nước ngoài thì đó là hợp đồng thương mại quốc tế, cho nên phạm vi điều chỉnh còn phải xét đến luật pháp quốc tế, tập quán thương mại quốc tế, các điều ước quốc tế mà Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã ký kết<sup>(3.10)</sup>.

---

<sup>3.10)</sup> Xem công báo số 30, ngày 24/8/1998. Tr 1744.

## *Chương bốn*

# **KHÁI QUÁT VỀ SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ DỊCH VỤ Ở VIỆT NAM**

## **I- KINH TẾ DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN GẮN LIỀN VỚI CÔNG CUỘC ĐỔI MỚI ĐẤT NƯỚC**

### **1- Tỷ trọng dịch vụ tăng dần, cơ cấu nền kinh tế chuyển dịch theo hướng hợp lý**

Sau hơn mười năm thực hiện chính sách đổi mới kể từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (1986), với nền kinh tế nhiều thành phần đã làm cho kinh tế Việt Nam có những thay đổi lớn lao không phải chỉ ở mức tăng trưởng mà còn ở thay đổi cơ cấu kinh tế. Hoạt động dịch vụ xuất hiện ngày càng nhiều và tỏ ra thích ứng nhanh vì đem lại hiệu quả kinh tế cao. Nhìn chung tỷ trọng dịch vụ tăng dần trong cơ cấu tổng sản phẩm xã hội: từ 32,48% năm 1985 lên 42,55% năm 1997. Tương ứng với sự tăng trưởng dịch vụ là sự giảm tỷ trọng nông - lâm nghiệp - thủy sản từ 40,17% năm 1985 xuống còn 26,22% năm 1997. Đồng thời công nghiệp và xây dựng có tăng mặc dù tăng không lớn (so với dịch vụ) từ 27,35% năm 1985 lên 31,23% năm 1997. Có thể đánh giá rằng sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế Việt Nam trong 13 năm (từ 1985-1997) là sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hợp lý và tiến bộ.

**Bảng 4.1 <sup>(4.1)</sup> - Cơ cấu tổng sản phẩm xã hội***Đơn vị tính: %*

Năm	Tổng số	Nông lâm nghiệp và thủy sản	Công nghiệp và xây dựng	Dịch vụ
1985	100,00	40,17	27,35	32,48
1986	100,00	38,06	28,88	33,06
1987	100,00	40,56	28,36	31,08
1988	100,00	46,30	23,96	29,74
1989	100,00	42,07	22,94	34,99
1990	100,00	38,74	22,67	38,59
1991	100,00	40,49	23,79	35,72
1992	100,00	33,94	27,26	38,80
1993	100,00	29,87	28,90	41,23
1994	100,00	28,70	29,65	41,65
1995	100,00	28,37	29,98	41,65
1996	100,00	27,20	30,74	42,06
1997	100,00	26,22	31,23	42,55

Phân tích theo nhóm ngành và theo giá hiện hành về tổng sản phẩm trong nước (GDP) từ năm 1995 đến năm 1998:

**Bảng 4.2 <sup>(4.2)</sup> - Giá hiện hành phân tích theo nhóm ngành***Đơn vị tính: tỷ đồng*

Nhóm ngành	Năm	1995	1996	1997	1998
	Nông, lâm nghiệp và thủy sản		62.219	75.514	80.826
Công nghiệp và xây dựng		65.819	80.877	100.595	120.563
Dịch vụ		100.855	115.644	132.203	152.351

Phân tích theo tốc độ tăng trưởng, phân theo nhóm ngành trong tổng sản phẩm trong nước (GDP) từ 1995 đến 1998:

<sup>(4.1)</sup> Nguồn: Niên giám thống kê 1997, NXB Thống kê - 1998.

<sup>(4.2)</sup> Nguồn: Kinh tế 1998 - 1999 Việt Nam và thế giới (Đặc san thời báo kinh tế Việt Nam), tháng 1-1999.



**Bảng 4.3 <sup>(4.3)</sup> . Tỷ lệ tăng trưởng phân theo nhóm ngành***Đơn vị tính: %*

Nhóm ngành	Năm			
	1995	1996	1997	1998
Nông, lâm nghiệp và thủy sản	4,8	4,4	4,3	2,7
Công nghiệp và xây dựng	13,6	14,5	12,6	10,3
Dịch vụ	9,8	8,8	7,1	4,2

## 2- Nhận xét khái quát

Qua bảng 4.1, bảng 4.2, bảng 4.3 nêu trên có thể rút ra ba nhận xét:

- Cơ cấu nền kinh tế có những thay đổi theo hướng tăng dần tỷ trọng dịch vụ và công nghiệp.

- Giá trị hiện hành của khu vực dịch vụ tăng dần theo từng năm, tuy nhiên chưa vững chắc.

- Năm 1998 khu vực dịch vụ giảm về giá trị cũng như về tỷ lệ tăng trưởng (từ 9,8% năm 1995 xuống còn 4,2% năm 1998) đã làm tăng thêm sự suy giảm tổng sản phẩm trong nước (từ 9,5% năm 1995 xuống còn 5,83% năm 1998). Những năm tiếp theo, nếu mức tăng trưởng ở khu vực dịch vụ giảm có thể sẽ là nguyên nhân trực tiếp làm cho mức tăng trưởng tổng thể nền kinh tế giảm theo.

## II- MỘT SỐ LĨNH VỰC DỊCH VỤ ĐÃ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN TRONG NHỮNG NĂM ĐẤT NƯỚC ĐỔI MỚI

### 1. Dịch vụ vận tải hàng không <sup>(4.4)</sup>

<sup>(4.3)</sup> Nguồn: Kinh tế 1998 - 1999 Việt Nam và Thế giới (Đặc san Thời báo Kinh tế Việt Nam), tháng 1 năm 1999.

<sup>(4.4)</sup> Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương. Dự án VIE /95/015 "Hợp tác dịch vụ trong ASEAN", 10/1998

### 1.1. Sự ra đời và phát triển

Ngành vận tải hàng không chính thức ra đời vào năm 1956 với nghị định của Chính phủ về việc thành lập Cục hàng không dân dụng trực thuộc Phủ Thủ tướng. Nhưng đến tận tháng 2/1976, với việc ra đời Tổng cục Hàng không Việt Nam, ngành này mới thực sự hoạt động theo tư cách là một ngành của nền kinh tế quốc dân.

Cùng với chính sách mở cửa nền kinh tế, ngành hàng không đã có những bước tiến vượt bậc trong những năm qua, đặc biệt là trong lĩnh vực vận tải hàng không. Thời kỳ 1990- 1996, khối lượng luân chuyển hàng hoá có tốc độ gia tăng trung bình 72%/ năm và luân chuyển hành khách là 15%/ năm... Nhiều tuyến bay mới, trong nước và quốc tế đã được thiết lập và hoạt động. Nhiều máy bay mới, hiện đại đã được sử dụng phục vụ vận tải hàng hoá và hành khách. Các sân bay đã được sửa chữa, nâng cấp. Các sân bay quốc tế như sân bay Nội Bài, Tân Sơn Nhất, Đà Nẵng đã có thể tiếp nhận những máy bay lớn như Boeing 747- 400, Airbus 340... Trung tâm quản lý bay ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đã được đầu tư xây dựng lại và đổi mới trang thiết bị, đảm bảo thực hiện các dịch vụ không lưu, quản lý các vùng thông báo bay( FIR- Flight Information Regions) trong khu vực.

Với việc ban hành Luật hàng không (1991), khuôn khổ pháp lý cho ngành hàng không đã được hình thành. Ngoài ra, các văn bản pháp lý khác về hình thức doanh nghiệp, xin phép thành lập, đăng ký kinh doanh, đầu tư nước ngoài cũng có liên quan đến pháp luật về hàng không. Khu vực Nhà nước bao gồm hãng hàng không Quốc gia, Công ty cổ phần Pacific airline, Công ty bay dịch vụ hàng không... vẫn nắm độc quyền trong lĩnh vực vận tải hàng không. Điều đáng lưu ý là Tổng công ty hàng không quản lý trực tiếp 2 đơn vị và là cổ đông của đơn vị còn lại.

Theo nghị định 10/1998/NĐ-CP, đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực vận tải hàng không chỉ được phép thông qua hình thức liên doanh hoặc hợp đồng hợp tác kinh doanh. Tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài trong các liên doanh nói chung bị hạn chế ở mức tối thiểu là 30%, song ở lĩnh vực hàng không thì còn bị hạn chế ở mức tối đa không quá 40% vốn pháp định (theo điều 18 nghị định 12/CP ngày 18/2/1997 hướng dẫn chi tiết thi hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam).

Ngoài ra, việc cấp giấy phép đăng ký kinh doanh trong lĩnh vực vận tải hàng không còn phải được phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ.

Bên cạnh những khó khăn về môi trường pháp luật và hành chính, việc đầu tư vận tải hàng không ở Việt Nam còn gặp một số khó khăn trở ngại như vốn, trình độ quản lý, kinh nghiệm kinh doanh. Cho đến nay, đại đa số máy bay được sử dụng trong ngành hàng không Việt Nam, đặc biệt là các máy bay lớn đều là thuê của nước ngoài. Việc bảo dưỡng, đại tu máy bay được thực hiện ở nước ngoài thông qua hình thức đấu thầu. Tuy vậy, trong thời gian qua, quy trình đấu thầu của Vietnam airlines đã bị vi phạm nghiêm trọng, gây thất thoát tài chính lớn cho Tổng công ty. Chính những sai lầm đó là một trong những nguyên nhân làm cho ngành hàng không lâm vào cảnh thua lỗ trong một thời gian (dù giá cước vẫn cao so với các hãng khác) dẫn đến những khó khăn trong đầu tư.

Cuộc khủng hoảng tài chính ở Đông Á trong thời gian vừa qua đã tác động rất mạnh đến ngành vận tải hàng không Việt Nam. Sự mất giá đồng tiền ở những nước này đã làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng không Việt Nam trên các tuyến quốc tế. Cuộc khủng hoảng tài chính cũng làm cho mất đi tính hấp dẫn đầu tư vào khu vực này cũng như cường độ đầu tư của các nước trong khu vực vào Việt Nam. Điều đó ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển của vận tải hàng không. Bên cạnh đó sự ổn định

tương đối của đồng tiền Việt Nam so với các nước trong khu vực đã làm cho ngành du lịch Việt Nam bị mất đi một lượng khách tương đối lớn và tiếp tục làm ảnh hưởng xấu đến doanh thu của ngành hàng không.

Liên kết du lịch, liên kết đầu tư và liên kết kinh tế là tiền đề mạnh cho liên kết hàng không (do tỷ trọng doanh thu từ khách là người du lịch hoặc là nhà đầu tư trên các tuyến tương đối lớn). Sự tăng trưởng của ngành du lịch và của đầu tư nước ngoài trong thập kỷ qua đã tạo tiền đề cho vận tải hàng không phát triển mạnh mẽ. Những dịch vụ khác trong hàng không như bảo dưỡng, sửa chữa, vẫn chưa thực hiện được ở Việt Nam.

Với lợi thế về khí hậu, thời tiết, Việt Nam có khả năng xuất khẩu các mặt hàng rau, hoa, quả và thủy sản tươi sống. Đó có thể là điều kiện tốt để phát triển ngành dịch vụ vận tải hàng không.

Tính đến cuối năm 1999 hãng Hàng không quốc gia Việt Nam đã mở 23 đường bay trong nước thuộc tất cả các khu vực Bắc, Trung, Nam.

So với hàng không của các nước trong khu vực, vận tải hàng không Việt Nam mới thâm nhập vào thị trường quốc tế. Kinh nghiệm ít, tay nghề chưa cao, vốn nhỏ, trình độ quản lý còn yếu là những yếu tố làm cho sức cạnh tranh của vận tải hàng không Việt Nam còn rất thấp, bộ máy quản lý công kênh đi kèm với công tác quản lý tài chính chưa được chặt chẽ, khoa học... đã làm cho chi phí vận tải hàng không Việt Nam quá cao so với những hãng khác và điều đó lại càng làm cho sức cạnh tranh giảm sút.

Nhà nước cũng có những chính sách bảo hộ rất rõ ràng cho ngành hàng không. Tuy vậy cũng chỉ có thể bảo hộ tuyệt đối cho các tuyến nội địa. Đối với tuyến vận tải quốc tế, Nhà nước chỉ có thể bằng những biện pháp hình thức hoặc phi hình thức (tuỳ theo từng giai đoạn) để ép buộc phải mua vé của hàng không Việt Nam khi sử dụng nguồn ngân sách Nhà nước.

## 1.2. Dự báo phát triển kinh tế dịch vụ hàng không Việt Nam giai đoạn 2000-2005

Theo dự báo của vận tải hàng không thế giới, đến năm 2005 hàng năm sẽ tăng trung bình 6% hành khách và 7% hàng hoá trên toàn thế giới. Riêng khu vực Châu Á Thái Bình Dương hàng năm tăng 9,5% hành khách và 10,5% hàng hoá.

Việt Nam nằm ở khu vực kinh tế năng động, đang phát triển nên vận tải hàng không trong giai đoạn tới sẽ có tốc độ tăng trưởng cao. Việc sử dụng vận chuyển đường không như một phương tiện di chuyển hành khách và hàng hoá, là một bộ phận quan trọng đối với nước ta trong nền kinh tế đổi mới, mở cửa và đang chuyển mình theo hướng công nghiệp hoá hiện đại hoá.

Xu thế chung của các nước phát triển trên thế giới cho thấy rằng khi thu nhập quốc dân (GNP) tăng, thu nhập của người dân tăng tất yếu kéo theo sự gia tăng chi phí dành cho vận chuyển mà trong đó tốc độ tăng của vận chuyển đường không, nhất là vận chuyển đường không nội địa nhanh hơn so với vận chuyển chung. Ngành hàng không chỉ phát triển trong điều kiện nền kinh tế đất nước có những phát triển. Vận tải hàng không gắn chặt với phát triển kinh tế và phát triển du lịch.

Trong thời gian qua nền kinh tế Việt Nam đã có những sự phát triển và hứa hẹn những bước phát triển mới ổn định vững chắc.

Lượng khách du lịch trong những năm tới sẽ rất cao, đặc biệt là lượng khách quốc tế mà họ lại đi đến Việt Nam chủ yếu bằng đường không do vậy ngành hàng không dân dụng Việt Nam cần có những chuẩn bị tốt. Bên cạnh đó, số lượng hành khách bay trên các tuyến nội địa cũng tăng nhanh và tốc độ tăng, số lượng, tỷ trọng sẽ vượt số lượng hành khách quốc tế.

**Bảng 4.4 <sup>(4.5)</sup> Lượng hành khách và hàng hoá vận chuyển bằng hàng không trên toàn Việt Nam qua các năm**

*Đơn vị hành khách: trăm nghìn người*

*Đơn vị hàng hoá: nghìn tấn*

Năm	Mức cao				Mức trung bình			
	Hành khách		Hàng hoá		Hành khách		Hàng hoá	
	QT	NĐ	QT	NĐ	QT	NĐ	QT	NĐ
1995	1687	2124	33	24	1687	2124	33	24
2000 <sup>(*)</sup>	6087	7353	135	119	5000	6307	109	99
2005 <sup>(*)</sup>	11720	12391	296	218	8694	10111	214	173

Từ bảng trên nhận thấy dù trong trường hợp nào: các mức dự báo cao hay vừa phải đều cho thấy rằng trong giai đoạn 2000-2005 vận tải hàng khách Việt Nam sẽ tăng nhanh. Cục hàng không dân dụng Việt Nam cần có những định hướng và giải pháp cho phát triển vận tải hàng không.

## 2- Dịch vụ vận tải biển

Với một bờ biển dài trên 2000 km, với nhiều cảng thuận tiện dọc theo bờ biển từ Bắc vào Nam, ngành Hàng hải Việt Nam có nhiều điều kiện để phát triển. Từ lâu con người đã biết lợi dụng các đại dương làm tuyến đường giao thông để chuyên chở hành khách và hàng hoá giữa các nước với nhau. Tuy vậy, chỉ từ khi đất nước đổi mới kinh tế, lưu lượng hàng hoá xuất nhập khẩu tăng mạnh, ngành hàng hải mới thực sự có những bước phát triển mới. Sự tăng trưởng của ngành hàng hải được thể hiện qua những số liệu về lượng luân chuyển hàng hoá và hành khách cũng như đội tàu của toàn ngành.

<sup>(4.5)</sup> Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động của Cảng hàng không quốc tế Nội Bài

<sup>(\*)</sup> Con số dự báo.

Khung pháp lý quan trọng nhất để điều chỉnh các hoạt động trong lĩnh vực hàng hải là Luật hàng hải. Luật hàng hải Việt Nam, bao gồm các chế định cơ bản có liên quan đến hoạt động hàng hải, được Quốc hội ban hành ngày 30/6/1990 và có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1991. Trên cơ sở luật này, một số văn bản pháp lý đã được Chính phủ, Bộ Giao thông vận tải và một số cơ quan chức năng khác ban hành về những vấn đề đăng ký thành lập và kinh doanh, cước phí cho các hình thức dịch vụ, quy chế quản lý ngành giao thông vận tải nói chung và vận tải biển nói riêng...

Ưu điểm nổi bật của vận tải biển là giá thành rất thấp so với các phương thức vận tải khác. Nguyên nhân chủ yếu là do trọng tải tàu biển lớn, cự ly vận chuyển trung bình dài, năng suất lao động cao... Với tiến bộ của khoa học kỹ thuật và hoàn thiện cơ chế quản lý trong ngành vận tải biển, hiệu quả kinh tế của vận tải biển ngày càng tăng lên.

Vận tải đường biển phụ thuộc rất nhiều vào điều kiện tự nhiên. Môi trường hoạt động, thời tiết, điều kiện thủy văn trên mặt biển luôn ảnh hưởng đến quá trình chuyên chở. Những rủi ro thiên tai, tai nạn bất ngờ ngoài biển thường xảy ra. Những tổn thất lớn cho tàu, hàng hoá và sinh mạng con người. Tuy nhiên những rủi ro, tổn thất trong vận tải đường biển đang được khắc phục dần bằng những phương tiện khoa học kỹ thuật hiện đại.

Đối với vận tải hành khách ở các tuyến đường biển trong nước và quốc tế, ngành hàng hải chịu sức ép cạnh tranh của đường sắt, đường bộ và đường không nên đối tượng chủ yếu của vận tải biển Việt Nam là vận tải hàng hoá.

Sự gia tăng về xuất, nhập khẩu là một nhân tố quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của ngành vận tải biển. Nhưng tỷ trọng khối lượng hàng

hoá xuất, nhập khẩu được vận chuyển bằng các đội tàu của Việt Nam vẫn còn nhỏ, hàng nhập chủ yếu theo phương thức CIF và hàng xuất vẫn chủ yếu theo phương thức FOB. Trong những năm đầu của cải cách, nhiều địa phương (kể cả các địa phương không có cảng biển) đã xây dựng những đội tàu nhỏ với hy vọng hỗ trợ cho xuất, nhập khẩu của địa phương mình, nhưng do vốn ít, phương tiện quá cũ nên sức cạnh tranh yếu và dần dần bị giải thể.

Tuy nhiên, ở nước ta sự tham gia của vận tải đường sắt trong vận chuyển container còn rất hạn chế. Năm 1995: 4764 TEU; năm 1996: 243 TEU; năm 1997: 217 TEU.

Khối lượng vận chuyển container trong hệ thống vận tải nước ta tăng rất nhanh trong những năm gần đây, nhất là trong vận tải hàng xuất nhập khẩu. Lượng containers qua cảng Việt Nam năm 1993 khoảng 650.000 TEU, năm 1997 khoảng 767.000 TEU. Dự tính lên tới 1.000.000 TEU năm 2005. Sản lượng containers của Châu Á từ 800.000 TEU năm 1994 lên 1.000.000 TEU năm 2000 và 1.250.000 TEU năm 2005.

Việt Nam đang trong quá trình đổi mới, hội nhập ASEAN, mở rộng cửa nền kinh tế, khuyến khích đầu tư phát triển. Mức tăng trưởng trung bình khoảng 8%/năm là một dấu hiệu tốt cho việc khuyến khích và đẩy mạnh sức sản xuất của nền kinh tế. Trong năm tới Việt Nam sẽ gia tăng khối lượng hàng xuất khẩu và mở rộng hội nhập để đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Các chuyên gia đã nhận định rằng thị trường vận tải tại Việt Nam hiện nay và trong thời gian tới là một thị trường béo bở. Do đó hoạt động kinh doanh của các công ty tại thị trường này hiện nay cũng đã tương đối sôi nổi, cung cấp các loại dịch vụ khác nhau của vận tải. Tuy nhiên, do có nhiều hạn chế đối với các nhà đầu tư nước ngoài trong các lĩnh vực dịch vụ liên quan đến vận tải biển ( như bảo dưỡng và sửa chữa,



dịch vụ đại lý, dịch vụ môi giới, dịch vụ giao nhận hàng hoá, dịch vụ trợ giúp vận tải biển tại cảng...) nên hầu như không có sự thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào những lĩnh vực này. Cho đến nay số lượng các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực vận tải biển rất ít, chủ yếu là dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh và liên doanh.

Cùng với quá trình đổi mới, hội nhập, công nghiệp hoá - hiện đại hoá là các mục tiêu của tiến trình phát triển kinh tế - xã hội của nước ta trong giai đoạn từ nay đến năm 2020. Phát triển công nghiệp và sự gia tăng của các ngành dịch vụ chắc chắn sẽ làm tăng khối lượng phân bổ vật chất, khối lượng vận tải lên rất nhiều lần so với hiện nay, đặc biệt phải kể đến khối lượng hàng thông qua các cảng biển.

Nhưng tình hình hoạt động và phát triển cảng biển của nước ta theo đánh giá của các nhà chuyên môn diễn ra trong vòng 10 năm qua như sau:

- Về cảng biển vẫn kéo dài tình trạng có nhiều chủ thể quản lý khác nhau: Cục Hàng hải Việt Nam, Tổng công ty Hàng hải Việt Nam, các bộ chuyên ngành, các địa phương và các xí nghiệp liên doanh với nước ngoài. Trong quản lý nhà nước đối với các cảng biển còn có nhiều vướng mắc như: chưa phân định rõ được chức năng quản lý Nhà nước và quản lý kinh doanh cho các chủ thể quản lý cảng; chưa hoàn thiện được hệ thống luật pháp, thể chế duy trì hoạt động và quản lý phát triển cảng.

- Nguồn vốn đầu tư để cải tạo và nâng cấp các cảng trong mấy năm qua phụ thuộc vào khả năng vay mượn và nguồn vốn ngân sách hạn hẹp của Nhà nước chưa đáp ứng được nhu cầu.

- Quá trình quản lý phát triển cảng biển ở nước ta chưa được chỉ đạo thống nhất, còn mang tính phân tán và địa phương.

Bên cạnh đó, ngành vận tải biển Việt Nam trong những năm qua còn gặp khó khăn về vốn. Trong lĩnh vực vận tải biển trên các tuyến quốc tế

khó có thể đưa ra những biện pháp bảo hộ. Vì vậy, các hàng vận tải biển Việt Nam khó có thể giành được thị trường. Hệ số sử dụng tàu nói chung ở mức thấp đã làm cho chi phí vận tải bị đẩy lên cao (mặc dù tiền công lao động thấp hơn các nước khác). Quá trình hội nhập và tự do hoá trong lĩnh vực vận tải biển sẽ tiếp tục gây sức ép cạnh tranh cho các đội tàu Việt Nam nhưng cũng đem lại những khả năng hợp tác mới, đặc biệt là khả năng khai thác các nguồn hàng từ các nước láng giềng (Lào và vùng Tây Nam Trung Quốc).

Sự phát triển ngành vận tải biển có mối liên quan gắn bó với một số ngành kinh tế, đặc biệt là du lịch và xuất khẩu. Nếu được đầu tư tốt, có hiệu quả cao, ngành vận tải biển Việt Nam có khả năng phục vụ vận chuyển cho phần lớn khối lượng giao lưu hàng hoá xuất nhập khẩu và khai thác các điểm du lịch ở ven biển Việt Nam. Sự phát triển của ngành vận tải biển Việt Nam cũng tạo khả năng cho việc hình thành và phát triển ngành công nghiệp sửa chữa và đóng tàu biển.

Cũng như nhiều ngành dịch vụ khác, ngành vận tải biển Việt Nam bị tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng khu vực: giá vận tải của các nước trong khu vực giảm; khối lượng hàng hoá xuất nhập khẩu giảm; lượng đầu tư nước ngoài đi xuống. Vì thế, trong thời gian trước mắt, ngành vận tải Việt Nam phải đương đầu với những thử thách gay go hơn. Sự hợp tác, liên kết giữa các nước khu vực trong lĩnh vực này là một việc cần thiết để phối hợp vận tải giữa các tuyến quốc tế nhằm giảm giá thành, nâng cao hiệu quả dịch vụ.

Do đó, bước vào thực hiện nhiệm vụ năm 1999, khó khăn lớn nhất đối với Bộ Giao thông vận tải vẫn là thiếu vốn đầu tư xây dựng cơ bản, đặc biệt là nguồn vốn trong nước. Theo kế hoạch được giao, toàn bộ vốn trong nước cho xây dựng cơ bản phần do Bộ được giao quản lý chỉ là 900

tỷ bằng 55% so với kế hoạch năm 1998.

Mục tiêu phấn đấu tăng sản lượng vận tải năm 1999: Đường bộ tăng 5% so với 1998; đường biển tăng 4,3% so với 1998; đường sông tăng 16,6% so với 1998 và đường sắt tăng 5% so với 1998.

Tiếp tục duy trì, đẩy mạnh việc thực hiện các nghị định của chính phủ 36/CP, 39/CP, 40/CP, 49/CP và các nghị định sửa đổi, bổ sung 75/1998/NĐ-CP; 76/1998/NĐ-CP; 77/1998/ NĐ-CP và 78/1998/ NĐ-CP về lập lại và đảm bảo an toàn giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy, hạn chế và giảm tai nạn giao thông, không để tăng hơn mức năm 1998. Trong vận tải đường biển phấn đấu giành được từ 13-13,5% thị phần vận tải quốc tế.

Để tạo điều kiện kinh doanh cho các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực vận tải biển, Chính phủ Việt Nam đã thực hiện một số biện pháp bảo hộ như:

- Dịch vụ đại lý tàu biển và môi giới hàng hải: Dịch vụ giao nhận hàng hoá và dịch vụ hỗ trợ vận tải hiện đang được ưu tiên cho các doanh nghiệp trong nước.

- Vận tải hàng hoá nội địa bằng đường biển, đường thủy nội địa: cũng dành quyền ưu tiên cho các doanh nghiệp trong nước. Tàu thuyền nước ngoài muốn vận chuyển hàng hoá nội địa bằng đường biển, đường thủy nội địa phải được Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải cho phép.

### **3- Dịch vụ viễn thông**

Mặc dù còn nhiều vấn đề phải làm, nhưng giờ đây Việt nam đã có được một ngành bưu chính viễn thông khá hoàn thiện. Có thể nói chủ trương đi tắt, đón đầu, nhanh chóng tiếp cận công nghệ tiên tiến của thế giới đã được thực hiện một cách tích cực trong ngành bưu chính viễn

thông Việt Nam.

Vào giữa những năm 1980, ngành bưu chính viễn thông Việt Nam được xếp vào hàng lạc hậu của thế giới. Lúc đó, mật độ điện thoại của ta xấp xỉ 1/8 mức trung bình của các nước Châu Phi... Vào những năm này, thiết bị truyền dẫn chỉ có tải ba, dây trần, sóng ngắn... thiết bị cũ kỹ đã dẫn đến thông tin liên lạc ngay trong một tỉnh cũng gặp khó khăn, thông tin liên tỉnh rất hạn chế về chất lượng, không tự động liên lạc với quốc tế được. Trong khi đó, vốn đầu tư cho ngành hàng năm rất nhỏ nhoi, năm 1985 vốn đầu tư cho bưu điện chỉ được hơn 1,4 tỷ đồng, chiếm 0,56% tổng số vốn đầu tư cho cả nước.

Trước những năm 1990, các đơn vị viễn thông được cung cấp chủ yếu là các dịch vụ thông dụng đơn giản cơ bản như: dịch vụ điện thoại cố định, địa phương công cộng, dịch vụ điện thoại cố định công cộng đường dài, dịch vụ mạng chung, dịch vụ telex, telegraph, thông tin tàu biển. Số lượng đơn vị và cá nhân sử dụng các dịch vụ điện thoại cũng hạn chế, chủ yếu tập trung ở các đơn vị hành chính, cơ quan Nhà nước và các tổ chức chính trị xã hội phục vụ cho nhu cầu công tác của cơ quan đó. Dung lượng mạng lưới điện thoại và chất lượng còn nhiều hạn chế.

Vào đầu những năm 1990, Nhà nước đầu tư xây dựng lại hầu như toàn bộ mạng lưới viễn thông trong cả nước với trang thiết bị hiện đại, tiên tiến nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng ngày càng tăng trong nhân dân. So với các loại dịch vụ trước đây, đã xuất hiện một số các dịch vụ mới như các dịch vụ điện thoại mobile telephone, facsimile, nhắn tin điện tử, thư điện tử. Một phần do giá thành sử dụng cao nên nhu cầu đối với một số các dịch vụ mới này chưa lớn và chủ yếu tập trung ở một vài thành phố.

Cho đến nay Nhà nước hoàn toàn giữ độc quyền về kinh doanh dịch

vụ viễn thông. Ba doanh nghiệp nhà nước kinh doanh các dịch vụ viễn thông là Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam, công ty viễn thông quân đội và Tổng công ty viễn thông cổ phần TP Hồ Chí Minh. Trong đó Tổng công ty bưu chính viễn thông là doanh nghiệp chiếm phần lớn thị phần dịch vụ viễn thông.

Mặc dù các công ty nhà nước nêu trên vẫn giữ vai trò độc quyền, nhưng đã có sự tham gia thêm của một số đơn vị kinh doanh đối với một số loại dịch vụ mới như các dịch vụ khai thác mạng Internet. Hiện chỉ có một số ít công ty được ký hợp đồng với tổng công ty bưu chính viễn thông trong việc sử dụng cổng vào và đường trục để khai thác mạng Internet.

Nhằm tăng cường khả năng khai thác các dịch vụ viễn thông, các đơn vị cá nhân trong nước được phép cung cấp một số dịch vụ viễn thông như điện thoại, facsimile, Internet sau khi ký hợp đồng thuê bao đường dây với công ty bưu điện địa phương.

Hiện nay Tổng cục Bưu điện và Tổng công ty Bưu chính viễn thông ấn định giá cho các dịch vụ viễn thông (cước lắp đặt điện thoại, telex, telegraph, facsimile, truyền số liệu, thông tin tàu biển...). So với các nước trên thế giới, cụ thể là các nước trong khu vực, giá thành các dịch vụ viễn thông của Việt Nam thường cao hơn từ 2,5 đến 3 lần.

Từ năm 1991 đến năm 1999, Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam đã 7 lần hạ giá cước điện thoại quốc tế, lần hạ vào tháng 7/ 1999 với mức giảm bình quân từ 8,3% đến 12,8%. Tuy nhiên giá cước điện thoại quốc tế của Việt Nam vẫn còn cao so với nhiều nước trong khu vực và trên thế giới. Chẳng hạn ở Đức, một thẻ điện thoại Asia Phone giá 100DM có thể gọi về Việt Nam liên tục 93 phút, tính ra cước phí khoảng 0,6 USD/phút. Trong khi cước liên lạc điện thoại từ Việt Nam đi Đức theo

quy định của Tổng công ty bưu chính viễn thông là 3,36 USD/phút đầu tiên và các phút tiếp theo là 2,5USD/ phút.

Theo một khảo sát gần đây của Tổng công ty Bưu chính viễn thông, gần 40% khách hàng sử dụng dịch vụ quốc tế thường xuyên là các doanh nghiệp. Nhiều nhà doanh nghiệp đã lên tiếng than phiền về giá cước viễn thông quốc tế của Việt Nam quá cao, làm tăng chi phí gián tiếp vào giá thành sản phẩm, dịch vụ. Điều này không có lợi cho khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời cũng không khuyến khích các công ty nước ngoài thiết lập văn phòng ở Việt Nam để điều hành hoạt động trong khu vực.

Nhiều chuyên gia đã tính rằng, với giá cước hiện nay, đối với ngành bưu điện, doanh thu trên mỗi đơn vị thời gian đàm thoại tuy nhiều hơn, nhưng tổng lợi nhuận thu được chưa chắc đã cao hơn. Trước hết, giá cước viễn thông quốc tế quá cao vô tình khuyến khích người sử dụng tìm đến cách liên lạc khác rẻ hơn mà một trong số đó là "gọi môi" để rồi từ nước ngoài gọi về. Theo số liệu của Tổng công ty Bưu chính viễn thông, trong tổng lưu lượng điện thoại quốc tế do khách hàng gọi hàng năm, phần từ nước ngoài gọi đến nhiều hơn gấp 4 lần gọi từ Việt Nam đi. Như vậy, một số lượng không nhỏ cước phí dịch vụ điện thoại quốc tế đã tuột khỏi tay Tổng công ty bưu chính viễn thông và chui vào túi các công ty viễn thông nước ngoài.

Tiếp đến, việc duy trì giá cước cao không có tác dụng khuyến khích sử dụng dịch vụ điện thoại quốc tế, trái lại khách hàng buộc phải tính toán để hạn chế tối đa việc gọi điện thoại, gửi fax đi nước ngoài. Nói cách khác, cước phí như hiện nay không khuyến khích dịch vụ viễn thông quốc tế Việt Nam phát triển. Đã đến lúc Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam cần có một kế hoạch mang tính đột phá về việc giảm giá cước

dịch vụ điện thoại quốc tế. Nếu để lâu không làm e rằng "cái bánh" lợi nhuận không những không tăng mà ngày càng nhỏ đi.

Cũng như tại các nước khác trên thế giới, các dịch vụ viễn thông ngày càng đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế nói riêng và trong cuộc sống nói chung. Dịch vụ viễn thông là một ngành dịch vụ, nhưng đồng thời cũng là một cơ sở hạ tầng cho các giao dịch trao đổi thông tin trong cuộc sống, phát triển sản xuất và giao lưu thương mại. Cuộc sống càng phát triển thì số lượng nhu cầu về dịch vụ viễn thông càng lớn yêu cầu về chất lượng phục vụ ngày càng cao và đòi hỏi về loại hình dịch vụ ngày càng trở nên đa dạng. Gần đây đã xuất hiện các dịch vụ truyền số liệu như: thư điện tử (e-mail), truyền số liệu qua Internet với cước phí rẻ hơn nhiều so với cước phí sử dụng điện thoại (cước phí sử dụng e-mail chỉ có 350 đ/phút; dịch vụ kênh truyền số liệu của Internet gửi một trang fax đi Châu Âu chỉ tốn 0,5 USD). Trong xu thế thông tin bùng nổ như hiện nay, số người sử dụng e-mail và dịch vụ kênh truyền số liệu qua Internet tuy chưa nhiều bằng điện thoại, nhưng với ưu thế về giá cả cũng như các thiết bị dùng để gửi và truy cập thông tin qua hệ thống mạng, vì tính, modem... ngày càng rẻ, số lượng khách hàng sử dụng các dịch vụ này đang gia tăng rất nhanh chóng.

Nguồn thu cho ngân sách nhà nước từ dịch vụ viễn thông tại Việt Nam chiếm một tỉ lệ khá lớn trong tổng nguồn thu từ ngành dịch vụ. Do giá thành cao nên lượng dịch vụ cung cấp vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng trong dân, đặc biệt đối với các dịch vụ thông tin điện tử dân dụng. Nhìn vào tỉ lệ thu đối với các loại dịch vụ viễn thông khác nhau thì nguồn thu chính vẫn tập trung vào các loại dịch vụ điện thoại dân dụng cơ bản.

Từ năm 1993 đến nay, số lượng máy điện thoại trong nước gia tăng

rất nhanh. Năm 1991 ta mới chỉ có 0,075 máy/ 100 dân thì năm 1995 tỷ lệ đó là 1,06 /100 dân, dự tính năm 2000 tổng số máy là 4.054.290, như vậy bình quân khoảng 5 máy/ 100 dân. Đơn xin đặt máy điện thoại gia đình có thời gian không giải quyết kịp, nhất là ở thành phố Hồ Chí Minh.

**Bảng 4.5. Tình hình phát triển mạng điện thoại cố định**

*Đơn vị tính: chiếc máy*

Năm	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Số máy phát triển mới	19000	42000	92000	199000	302910	402000	483380	690000
Tổng số máy	139000	181000	273000	472000	774910	1176910	1660290	2350290

Điện thoại di động mấy năm gần đây phát triển cũng rất nhanh và giá thiết bị cũng như dịch vụ ngày càng giảm. Tuy nhiên đây là loại dịch vụ tương đối cao cấp đối với thị trường Việt Nam hiện nay. Trên thị trường dịch vụ điện thoại di động đã có sự cạnh tranh, song thực chất là cạnh tranh trong nội bộ ngành. Hiện tại sự cạnh tranh này theo chiều hướng tích cực, buộc cả VMS và GPC phải mở rộng, nâng cao chất lượng vùng phủ sóng, tiến tới phải có hình thức giảm giá. Trong lĩnh vực khuyến mại sự cạnh tranh diễn ra gay gắt hơn, có pha trộn chút ít không lành mạnh nhưng đã được Tổng công ty kịp thời điều chỉnh.

Hiện nay Việt Nam chưa có vệ tinh riêng của mình trên quỹ đạo địa tĩnh. Trong khu vực Đông Nam Á hầu hết các nước đã phóng vệ tinh và chúng hoạt động tốt. Ví dụ Indonesia có 3 cái hoạt động và sắp phóng 6 cái. Malaysia, Singapore, Philippine cũng đều có vệ tinh của mình. Ngay cả Lào cũng liên doanh với Thái Lan để có vệ tinh trên quỹ đạo.

Từ trước tới nay chúng ta mới chỉ thu phát tín hiệu dựa vào việc thuê dung lượng trên các vệ tinh của nước ngoài. Đài truyền hình Việt Nam



thuê dung lượng của 2 vệ tinh là ThaiCom (Thái Lan) và Intersputnik (Nga), đài tiếng nói Việt Nam thuê vệ tinh Intersputnik và Palapa (Indonesia), ngành bưu điện cũng khai thác kinh doanh nhờ vào việc thuê một vệ tinh của Asiasat, một vệ tinh của Intersputnik và 2 vệ tinh của Intersat với khoảng 3000 kênh. Do sự cần thiết tăng tốc ngành viễn thông để đáp ứng nhu cầu, chất lượng và hiệu quả thông tin đã quyết định sẽ sử dụng vệ tinh riêng. Thông tin vệ tinh chỉ là một trong những phương thức truyền dẫn thông tin. Phương thức tốt nhất, có độ ổn định cao, có tính bảo mật gần như tuyệt đối là truyền dẫn bằng sợi cáp quang. Trên đất liền Việt Nam đã có tuyến cáp quang Hà Nội - TP HCM 2,5 Gbt với dung lượng 30.000 kênh. Dưới lòng biển đã sử dụng tuyến cáp quang TVH có 15.000 kênh nối từ Hồng Kông qua Việt Nam đến Thái Lan. Việt Nam cũng đang tham gia xây dựng tuyến cáp quang quốc tế Trung Quốc- Việt Nam - Singapore. Tuy có nhiều ưu thế nhưng thông tin bằng cáp quang cũng có những nhược điểm: Chi phí rất cao, không hiệu quả trong trường hợp truyền dẫn tin đến các vùng hải đảo, vùng sâu, vùng xa, đôi khi cả tuyến bị hư hỏng do nguyên nhân rất ngẫu nhiên.

Thông tin bằng vệ tinh an toàn và trong nhiều trường hợp rẻ hơn, giá thành liên lạc không phụ thuộc vào khoảng cách truyền dẫn. Một vệ tinh nằm ở trên cao có thể phủ sóng cho cả nước ta và các nước lân cận. Chính vì vậy Việt Nam sẽ phóng lên quỹ đạo địa hình một vệ tinh viễn thông trong tương lai gần.

Hơn nữa, bản thân sự hình thành các công ty của bưu điện như công ty VTI, VPS, VDC, VMS, GPC... là nhằm tạo điều kiện đi sâu vào chuyên môn, nâng cao chất lượng phục vụ. Đó cũng là nội dung cơ bản của việc điều chỉnh cơ cấu tổ chức ngành bưu chính viễn thông.

Công ty Điện toán và truyền số liệu (VDC) thuộc Tổng công ty Bưu

chính viễn thông Việt Nam trong 4 tháng cuối năm 1999 đã mở thêm 18 điểm truy nhập Internet tại các tỉnh, thành phố, nâng tổng số điểm truy nhập Internet lên 34 điểm trong cả nước. VDC hiện đang là nhà cung cấp dịch vụ Internet lớn nhất Việt Nam với hơn 15.000 khách hàng trên 61 tỉnh thành phố trong cả nước.

Công ty kinh doanh thiết bị viễn thông là liên doanh giữa Tổng công ty Bưu chính viễn thông Việt Nam với tập đoàn Alcatel (Pháp) đã triển khai việc lắp đặt, duy trì hoạt động trên 1.000.000 máy điện thoại hệ thống tổng đài Alcatel 1000 E10 tại 61 tỉnh, thành phố trong cả nước. Alcatel 1000 E10 được đánh giá là hệ thống tổng đài hiệu quả và tiết kiệm nhất hiện nay và đang được các nhà khai thác có uy tín sử dụng. Tính đến tháng 10 -1999 liên doanh đã có 6 năm hoạt động, liên doanh đã được nhận chứng chỉ ISO 9002 và nhận bằng khen của Thủ tướng Chính phủ do đã có nhiều thành tích trong sản xuất và cung ứng dịch vụ thiết bị cho tổng đài kỹ thuật số Alcatel E10.

#### **4- Dịch vụ tài chính**

Đây là loại dịch vụ quan trọng đối với phát triển kinh tế quốc dân. dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm tuy có quy mô còn nhỏ, vẫn liên tục tăng trưởng với tốc độ cao nhất trong nền kinh tế đặc biệt là những năm 1993-1995; tuy vậy, có xu hướng giảm trong hai năm gần đây.

Trong lĩnh vực ngân hàng và bảo hiểm, hầu như toàn bộ giá trị sản phẩm bảo hiểm là thuộc khu vực nhà nước.

Lao động trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng số lao động trong dịch vụ và có xu hướng giảm. Lao động trong lĩnh vực ngân hàng và bảo hiểm được nâng cao về năng lực và kinh nghiệm, nhưng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu công việc.

#### 4.1. Dịch vụ bảo hiểm

Hoạt động bảo hiểm ở Việt Nam xuất hiện khá sớm: Khi đất nước còn bị chia cắt thì lĩnh vực bảo hiểm phát triển ở mức độ rất khác nhau. Ở miền Bắc, chỉ có duy nhất một công ty bảo hiểm hoạt động đó là Bảo Việt. Bảo Việt tham gia bảo hiểm trên một số lĩnh vực của bảo hiểm hàng hải. Ở miền Nam, hoạt động bảo hiểm phát triển hơn với sự có mặt của 51 công ty bảo hiểm hoạt động trên rất nhiều lĩnh vực. Sau khi miền Nam được giải phóng, tất cả các công ty bảo hiểm của chế độ cũ bị giải thể. Đa số các nhân viên hoạt động trong ngành bảo hiểm của chế độ cũ và cơ sở vật chất được giao lại cho công ty bảo hiểm Việt Nam. Vượt qua bao thử thách cho đến nay Bảo Việt là đơn vị bảo hiểm mạnh nhất ở Việt Nam.

Với đường lối mở cửa của nền kinh tế, rất nhiều công ty nước ngoài vào hoạt động ở Việt Nam. Trong bối cảnh này Nhà nước độc quyền trong lĩnh vực bảo hiểm không còn phù hợp. Năm bắt được yêu cầu đó ngày 18/12/1993 nghị định 100/CP của Chính phủ ra đời, cho phép các doanh nghiệp trong nước cũng như ngoài nước (nếu đủ điều kiện) được thành lập các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, mở chi nhánh bảo hiểm của công ty nước ngoài ở Việt Nam. Trước đây mới có 4 công ty bảo hiểm gốc của Việt Nam (Bảo Việt, Bảo Minh, PIICO, Bảo Long) một công ty tái bảo hiểm quốc gia (VINARE) một công ty môi giới bảo hiểm (Inchibroke) cùng với gần 30 văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài đã tham gia vào lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Bên cạnh dịch vụ kinh doanh bảo hiểm còn có hoạt động bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội Việt Nam.

Việc xuất hiện nhiều công ty bảo hiểm, nhiều hình thức bảo hiểm khác nhau ở Việt Nam tạo điều kiện cho khách hàng lựa chọn được người phục vụ tốt nhất. Đồng thời nó tạo điều kiện cho việc phủ kín địa bàn bảo

hiểm trong nước theo hình thức đan xen nhau.

Doanh thu phí bảo hiểm tăng nhanh (hơn 25%/ năm trong giai đoạn 1994-1998) năm 1998 mức bồi hoàn tăng hơn 4 lần so với năm 1994. Công nghệ bảo hiểm được đổi mới, cán bộ được nâng cao về chất lượng và gia tăng về số lượng.

Dịch vụ bảo hiểm là "lá chắn" hữu hiệu hạn chế rủi ro, góp phần ổn định sản xuất và đời sống nhân dân. Ngành bảo hiểm đã làm giảm gánh nặng chi ngân sách, đồng thời góp phần đáng kể vào thu ngân sách. Quy mô của thị trường bảo hiểm còn nhỏ bé (0,48% GDP) do nhiều hình thức bảo hiểm quan trọng chưa được chú ý phát triển (bảo hiểm tiền gửi, bảo hiểm thiên tai...).

Số vốn nhàn rỗi của công ty bảo hiểm rất lớn và phần chủ yếu trong số đó được gửi vào ngân hàng lấy lãi. Hình thức bảo hiểm nhân thọ, một nguồn vốn huy động dài hạn mới được triển khai và tác dụng còn hạn chế.

Nhìn chung, Bảo Việt vẫn là công ty bảo hiểm lớn nhất (chiếm 60% thị trường); sự có mặt của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm khác đã làm tăng mức độ cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm, có tác dụng tích cực và giảm tỉ lệ phí bảo hiểm. Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước còn yếu do một số nguyên nhân như:

- + Công nghệ và sản phẩm nghèo nàn;
- + Tiềm lực thực tế và quy mô hoạt động còn nhỏ, không ký được các hợp đồng lớn, có rủi ro cao;
- + Trình độ đội ngũ cán bộ hạn chế;
- + Chỉ nắm 15% đến 17% thị trường bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu;

+ Phải tái bảo hiểm ở các công ty bảo hiểm nước ngoài, nên phí bảo hiểm được hưởng bị giảm xuống.

Do có khả năng tài chính lớn có uy tín cao, có khả năng hoạt động hiệu quả ở thị trường khác nên các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài hiện đang có thể mạnh hơn nhiều so với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam. Các văn phòng đại diện các công ty bảo hiểm nước ngoài đã tăng cường hoạt động khai thác và môi giới và đã bảo hiểm cho nhiều công trình có vốn đầu tư nước ngoài, thậm chí cả các công trình được quy định phải mua bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động ở Việt Nam.

#### 4.2. Dịch vụ tài chính và ngân hàng

Cải cách trong lĩnh vực tài chính ở Việt Nam được bắt đầu vào năm 1988 với việc xoá bỏ hệ thống ngân hàng một cấp. Vào thời điểm đó ngân hàng Nhà nước Việt Nam đồng thời thực hiện chức năng của ngân hàng trung ương và ngân hàng thương mại. Ngoài ngân hàng nhà nước, còn có 2 ngân hàng thương mại quốc doanh thực hiện các hoạt động cho vay, quản lý ngoại tệ và cung ứng tín dụng dài hạn cho các dự án cơ sở hạ tầng của nhà nước. Từ năm 1990 khi Pháp lệnh ngân hàng thương mại, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính được ban hành, hệ thống ngân hàng 2 cấp được xây dựng và đã xuất hiện nhiều tổ chức ngân hàng, tín dụng và phi tín dụng quốc doanh và ngoài quốc doanh. Đến nay về cơ bản hệ thống tài chính của Việt Nam vẫn là hệ thống ngân hàng gồm 59 ngân hàng thương mại, khoảng 60 HTX tín dụng và quỹ tín dụng nhân dân, một số công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính. Trong số các ngân hàng thương mại, có 4 ngân hàng thương mại quốc doanh, 28 ngân hàng cổ phần và ngân hàng liên doanh và 24 chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Một số thị trường tài chính đã được hình thành, như thị trường nội tệ liên ngân hàng được thành lập năm 1993 giúp các ngân hàng có thể vay vốn của nhau để thực hiện thanh toán bù trừ và mở rộng tín dụng, thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và trung tâm giao dịch ngoại tệ được thành lập năm 1994 là những nơi thực hiện các giao dịch về ngoại hối, thị trường đấu thầu tín phiếu kho bạc được thành lập năm 1995 để các tổ chức tín dụng có thể tham gia đấu thầu tín phiếu kho bạc, cũng trong năm 1995 thị trường mua bán lại tín phiếu được thành lập để thực hiện các giao dịch về chứng khoán ngắn hạn do Chính phủ, ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại phát hành. Năm 1998 với nghị định đầu tiên về chứng khoán được ban hành, hai trung tâm giao dịch chứng khoán chính thức thành lập sẽ tạo cơ sở cho các hoạt động giao dịch chứng khoán. Mặc dù đã có bước phát triển đáng kể về thể chế nhưng thị trường tài chính chính thức của Việt Nam vẫn chưa bao trùm hết các hoạt động tài chính của nền kinh tế.

Do nhiều nguyên nhân trong đó cũng có nguyên nhân về thể chế và pháp lý, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh hầu như không có khả năng tiếp cận với nguồn tín dụng chính thức. Các hoạt động tài chính phi hình thức vẫn còn có vai trò đáng kể trong cung ứng tín dụng, đặc biệt là đối với các hộ kinh doanh và người sản xuất ở thành thị và nông thôn. Theo số liệu của nhiều cuộc điều tra, đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ đều phải sử dụng nguồn tín dụng phi hình thức do không có đủ điều kiện để vay tín dụng từ ngân hàng (chủ yếu là không có tài sản thế chấp và thủ tục vay quá phức tạp). Sự mở rộng của thị trường tín dụng phi hình thức phần nào đã đáp ứng được nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp nhưng cũng mang đến cho nền kinh tế và xã hội nhiều tác động tiêu cực. Nạn cho vay nặng lãi, những vụ việc lừa đảo, vỡ nợ... xảy ra tương đối thường

xuân trong thời gian qua đã làm ảnh hưởng xấu đến vấn đề xã hội và toàn nền kinh tế. Những cải cách về thể chế đã có tác động tích cực đến hệ thống tài chính. Tiền gửi vào hệ thống ngân hàng tính đến năm 1998 là 43,1 nghìn tỷ đồng, tăng gần gấp 6 lần so với năm 1990. Cũng trong thời kỳ này, tổng giá trị tài sản của hệ thống tài chính đã tăng nhanh chóng đến cuối năm 98 là 52,4 nghìn tỷ đồng. Tuy nhiên hệ số tiền gửi so với GDP và hệ số tài sản so với GDP của hệ thống tài chính trong năm 98 lại giảm so với năm 90.

Trong thời kỳ 1991-1998 hoạt động phát hành trái phiếu kho bạc khá mạnh thể hiện ở số lần tổ chức đấu thầu và doanh số phát hành. Doanh số tín phiếu kho bạc và trái phiếu Chính phủ không ngừng tăng, doanh số của năm 98 cao gấp 30 lần so với năm 1991. Bên cạnh đó Chính phủ cũng phát hành trái phiếu công trình, kể từ năm 1992 đến nay doanh số phát hành trái phiếu công trình khoảng 555 tỷ đồng. Thời hạn của tín phiếu và trái phiếu Chính phủ đã có những thay đổi tích cực: Chuyển dần từ loại ngắn hạn sang dài hạn. Tuy nhiên việc phát hành trái phiếu Chính phủ nhiều khi do kho bạc trực tiếp phát hành với lãi suất thường cao hơn so với lãi suất huy động của ngân hàng, trở thành 1 kênh thu hút vốn cạnh tranh với ngân hàng.

Mặc dù số lượng ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính là khá lớn, hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn yếu và chưa đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế phát triển. Mức cung cấp tín dụng dài hạn thấp. Hoạt động của hệ thống ngân hàng chủ yếu vẫn là các hoạt động ngân hàng thương mại như huy động và cho vay ngắn hạn tài chính thương mại, kinh doanh ngoại hối và chuyển tiền...

Hệ thống ngân hàng vẫn còn dễ bị tổn thương. Các ngân hàng thương mại quốc doanh chiếm tỷ trọng áp đảo trong huy động và cho vay,

nhưng hoạt động không hoàn toàn dựa trên nguyên tắc thương mại. Mặt khác tín dụng chủ yếu dành cho doanh nghiệp nhà nước mà phần nhiều có hiệu quả kinh doanh thấp. Các doanh nghiệp nhà nước cũng là đối tượng vay nợ nước ngoài bằng ngoại tệ nhiều nhất, nhưng vốn vay này phần nhiều sử dụng để đầu tư vào những ngành không trực tiếp tạo ra hoặc tiết kiệm ngoại tệ. Một thực tế là tỷ lệ nợ không có khả năng thanh toán lớn, tỉ trọng vốn dễ bị rủi ro của các ngân hàng ở mức cao, các ngân hàng thương mại quốc doanh có mức lợi nhuận rất thấp còn cần phải tái cấp vốn.

Các ngân hàng cổ phần có mức huy động chiếm 15% tiền gửi toàn bộ hệ thống và chủ yếu cung ứng vốn cho các cổ đông. Tuy đã tăng trưởng đáng kể về phạm vi và quy mô hoạt động, nhưng đều là các ngân hàng mới thành lập, vốn tự có còn thấp, và thiếu kinh nghiệm. Hơn nữa các ngân hàng cổ phần chưa được bảo lãnh tiền gửi như các ngân hàng thương mại quốc doanh nên phải trả lãi suất tiền gửi cao hơn. Các ngân hàng cổ phần còn phải trả thuế lợi nhuận cao hơn so với ngân hàng liên doanh.

Quy mô vốn của các ngân hàng liên doanh vẫn còn nhỏ. Các ngân hàng nước ngoài hoạt động dưới hình thức chi nhánh tại Việt Nam bị hạn chế về huy động tiền gửi nội tệ. Các ngân hàng nước ngoài là nguồn cung ứng vốn ngoại tệ dài hạn quan trọng cho các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt trước khi đồng Việt Nam bị giảm giá danh nghĩa. Năm 1997, khi sự tin tưởng vào các ngân hàng trong nước bị giảm sút nghiêm trọng, hoạt động tín dụng và thanh toán ở các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam tăng rất mạnh.

## **5- Dịch vụ du lịch**

Kể từ khi tái thành lập Tổng cục Du lịch năm 1992 đến nay, ngành



du lịch Việt Nam đã có những đổi mới, từng bước phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật, tạo điều kiện bước đầu thu hút khách nước ngoài và kiều bào về thăm Tổ quốc, giới thiệu đất nước con người cũng như khả năng đầu tư của Việt Nam với bạn bè quốc tế. Bên cạnh đó, ngành du lịch Việt Nam cũng đã mở những tuyến du lịch trong nước và nước ngoài phục vụ cho khách trong nước, đáp ứng được nhu cầu của người dân.

Hệ thống kinh doanh du lịch phát triển nhanh. Đến cuối năm 1997, cả nước có 850 doanh nghiệp kinh doanh du lịch trong đó có 90 doanh nghiệp lữ hành quốc tế (276 doanh nghiệp Nhà nước, 460 công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân và 114 doanh nghiệp liên doanh nước ngoài). Ngoài ra, còn hàng nghìn hộ tư nhân và nhiều doanh nghiệp trực thuộc các Bộ, ngành, đoàn thể kết hợp kinh doanh du lịch, khách sạn, vận chuyển và vui chơi giải trí. Khách du lịch quốc tế đến Việt Nam tăng nhanh từ 670 nghìn lượt năm 1993 lên 1,7 triệu lượt năm 1997 trung bình mỗi năm tăng 26,5%. Cũng trong thời gian 1993 - 1997, khách du lịch nội địa tăng từ 5,1 triệu lên 8,5 triệu. Cùng với sự tăng nhanh của khách và hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, lực lượng lao động trong ngành cũng đã phát triển nhanh, tăng trưởng trung bình hàng năm 28,1%. Năm 1998, Việt Nam đã thu hút 1,52 triệu người nước ngoài đến du lịch, giảm 12% so với năm trước.

Cùng với chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước, sự hấp dẫn của lợi nhuận trong kinh doanh du lịch đã thu hút được nhiều thành phần kinh tế tham gia đầu tư phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch. Do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng khu vực, số dự án đầu tư cũng như tổng vốn đầu tư đột ngột giảm xuống trong năm 1997; và trong 6 tháng đầu năm 1998 số vốn đầu tư tăng hơn so với năm 1997 nhưng số dự án đầu tư mới chỉ có 2 dự án.

**Bảng 4.6 <sup>(4.6)</sup> : Một số số liệu về ngành du lịch**

Chỉ tiêu	Năm				
	1993	1994	1995	1996	1997
Khách quốc tế (người)	669.862	1.028.244	1.351.296	1.607.155	1.715.63
Khách nội địa (người)	5.100.000	6.214.000	6.908.000	7.254.000	8.500.00
Tổng doanh thu (tỷ đồng VN)	3.183	5.579	6.007	6.330	7.00
Vốn đầu tư (tr USD)	1.363,1	1.400,4	2.172,5	4.072,8	599,8
Số dự án	46	60	51	30	1
Tổng số lao động (người)	43.210	54.510	81.760	98.700	130.00
Thu cho ngân sách (tỷ đồng VN)	420	600	670	747	84

Trong thời gian 5 năm trở lại đây, nhiều văn bản pháp luật về quản lý du lịch của Chính phủ, liên ngành, ngành, quy chế quản lý du lịch của địa phương đã được ban hành, sửa đổi, bổ sung tạo điều kiện cho ngành du lịch phát triển đúng hướng. Đặc biệt ngày 23/2/1999 văn phòng Chủ tịch đã công bố Pháp lệnh du lịch đã được Ủy ban thường vụ Quốc hội thông qua ngày 8/2/1999. Pháp lệnh quy định về bảo vệ, khai thác, sử dụng và phát triển tài nguyên du lịch, xúc tiến du lịch, khách du lịch, hợp tác quốc tế về du lịch, quản lý Nhà nước về du lịch... Pháp lệnh được ban hành sẽ là cơ sở để nâng cao hiệu quả quản lý Nhà nước về du lịch, đồng thời tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho các thành phần tham gia đầu tư du lịch.

Theo số liệu của Tổng cục Du lịch, trong năm 1998 lượng khách du lịch quốc tế vào nước ta là 1,52 triệu lượt khách, giảm hơn 100 ngàn lượt khách so với năm 1997, nhưng khách nội địa tăng 1 triệu lượt khách so với năm 1997, tức là khoảng 9,5 triệu lượt khách. Nếu năm 2000 dự kiến

<sup>(4.6)</sup> Nguồn: Vụ Kế hoạch đầu tư- Tổng cục Du lịch

đón được 2 triệu lượt khách quốc tế thì thu nhập xã hội từ du lịch quốc tế đạt trên 1105 triệu USD, cộng với thu nhập từ du lịch nội địa (11 triệu lượt khách) thì tổng thu nhập xã hội về du lịch năm 2000 của Việt Nam dự kiến vào khoảng 1,4 tỷ USD.

Việc cải cách thủ tục hành chính đang được tiến hành đã phần nào tạo ra được một môi trường pháp lý cho các doanh nghiệp hoạt động, khuyến khích được các nhà đầu tư tham gia vào lĩnh vực này, tạo thuận lợi cho khách du lịch vào Việt Nam. Tuy nhiên, có thể nói môi trường pháp lý ở đây chưa đầy đủ, chưa tạo điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh hoạt động du lịch cũng như thu hút khách du lịch. Thủ tục hành chính còn chưa thực sự thông thoáng, còn nhiều phân biệt, hạn chế với người nước ngoài nói chung và khách du lịch nói riêng, như chế độ hai giá được áp dụng đối với các khoản lệ phí, vé máy bay, ô tô, tiền lưu trú... Môi trường đầu tư còn nhiều hạn chế trên các lĩnh vực: đất, nhà, ngoại hối, chuyển lợi nhuận ra nước ngoài... Một phần do những khó khăn về thủ tục hành chính, phần khác do muốn trốn thuế, trong khu vực dịch vụ du lịch đã xuất hiện nhiều hoạt động phi chính thức như: tổ chức tại nước ngoài các *tour* du lịch vào Việt Nam, cho thuê nhà nghỉ không đăng ký (chủ yếu là cho khách nội địa, hướng dẫn du lịch nước ngoài...).

Đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này còn bị mất cân đối, phần lớn tập trung vào khách sạn. Việc xây dựng các khu vui chơi giải trí, khu điểm du lịch còn quá ít. Địa bàn đầu tư chủ yếu nhằm vào các thành phố lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh...

Văn bản "Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Việt Nam thời kì 1995 - 2010" được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tháng 5/1995 nhưng việc thực hiện quy hoạch chưa tốt, một số khu vực tài nguyên du lịch đã bị xâm lấn hoặc sử dụng cho các mục đích khác.

## 6- Dịch vụ pháp lý

Quá trình chuyển đổi kinh tế Việt Nam được gắn liền với quá trình đổi mới hành chính và phát triển dịch vụ pháp lý ở Việt Nam. Trong những năm qua, một số loại hình dịch vụ pháp lý đã được hình thành trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là những dịch vụ pháp lý phục vụ cho đầu tư nước ngoài cũng như các giao dịch dân sự.

Dịch vụ pháp lý là hoạt động căn cứ vào pháp luật quốc gia, quốc tế, phong tục tập quán thương mại hiện hành mà các công ty tư vấn pháp luật cung cấp những thông tin hoặc những lời khuyên, kinh nghiệm trong quá trình soạn thảo giao dịch, ký kết, thực hiện hợp đồng và giải quyết tranh chấp hợp đồng nếu có.

Chính phủ đã ban hành một số văn bản pháp quy về dịch vụ pháp lý. Các văn bản pháp quy này còn chưa đồng bộ, nhiều vấn đề còn chưa được quy định cụ thể, nên việc thực thi quản lý Nhà nước chưa rõ ràng và còn mang tính chủ quan thông qua việc xét duyệt hành nghề cho từng trường hợp cụ thể.

Trong giai đoạn đầu xây dựng Nhà nước pháp quyền, khuôn khổ pháp lý trên nhiều lĩnh vực đang còn bị thiếu, người dân chưa có thói quen sử dụng dịch vụ pháp lý để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình. Hơn nữa ở nhiều nơi, người ta vẫn xử lý vấn đề theo "lệ" chứ không theo luật. Những yếu tố này đã làm hạn chế nhu cầu về dịch vụ pháp lý trong xã hội, thu hẹp thị trường của loại hình dịch vụ này. Khách hàng chủ yếu mới chỉ là các nhà đầu tư nước ngoài, hoặc các nhà đầu tư trong nước có các vụ việc liên quan đến nước ngoài. Các vụ việc giữa các cá nhân trong nước thường được tự giải quyết, không cần đến dịch vụ pháp lý. Bên cạnh đó, mức thu nhập của dân cư còn thấp trong khi việc định giá cho dịch vụ pháp lý rất phức tạp, nhất là những vấn đề tranh chấp tài sản, nên nhiều

người dân không dám nghĩ đến việc sử dụng dịch vụ này. Vì vậy, có thể nói nhu cầu dịch vụ pháp lý ở Việt Nam hiện nay mới được hình thành và phần lớn đang tồn tại ở dưới dạng nhu cầu tiềm năng.

Tuy nhiên đối với các doanh nghiệp của Việt Nam vừa mới có điều kiện thâm nhập thị trường quốc tế nên còn rất nhiều hạn chế và thiếu kiến thức về kinh doanh quốc tế, do vậy phải nhờ đến các dịch vụ tư vấn của các chuyên gia, các tổ chức tư vấn pháp luật. Người chuyên gia có thể được thuê làm dịch vụ tư vấn trong tất cả các khâu từ giao dịch, môi giới, soạn thảo, ký kết hợp đồng, cũng có thể được thuê làm dịch vụ một trong các khâu trên tùy theo yêu cầu và khả năng của các doanh nghiệp.

Người được thuê làm dịch vụ tư vấn phải chịu trách nhiệm cung cấp những thông tin chính xác về pháp lý trong thương mại nhằm bảo đảm quyền lợi cho doanh nghiệp khi có tranh chấp, khiếu nại xảy ra.

Tùy theo loại hình dịch vụ tư vấn mà người làm dịch vụ tư vấn được hưởng một khoản tiền gọi là phí dịch vụ, số tiền này có thể được hưởng trên cơ sở một tỷ lệ phần trăm của trị giá hợp đồng hoặc là một số tiền ấn định trước.

Ngoài những hạn chế do pháp luật quy định trong việc cấp phép hành nghề hoặc đầu tư, còn xuất hiện những hàng rào không chính thức cho việc đầu tư vào dịch vụ này. Khung khổ pháp luật còn thiếu, đội ngũ chuyên gia có kinh nghiệm còn ít cũng là những nguyên nhân làm cho nguồn cung của loại hình dịch vụ này bị hạn chế.

Cùng với quá trình xây dựng Nhà nước pháp quyền, quá trình hội nhập sẽ là cơ hội nâng cao nhu cầu sử dụng dịch vụ pháp lý. Nền kinh tế càng phát triển bao nhiêu thì các giao dịch kinh tế, các giao dịch dân sự và liên với nó, dịch vụ pháp lý ngày càng tăng bấy nhiêu. Ngược lại dịch

vụ pháp lý cũng giúp cho các giao dịch trở nên nhanh chóng, thông thoáng, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của nền kinh tế. Kinh nghiệm ở nhiều nước cho thấy tốc độ tăng trưởng dịch vụ này sẽ lớn hơn tốc độ tăng trưởng trung bình của nền kinh tế.

Dịch vụ pháp lý là một lĩnh vực mới xuất hiện ở Việt Nam. Việc đào tạo chính quy bậc đại học cho ngành này cũng mới được chú trọng trong những năm gần đây. Trình độ và uy tín của chuyên gia trong nước chưa cao, thiếu kinh nghiệm thực tế, thiếu kiến thức, luật sư nước ngoài bị hạn chế hành nghề tại Việt Nam. Vì vậy, chất lượng dịch vụ trên lĩnh vực này không thể nâng cao trong thời gian ngắn. Nếu không có những biện pháp đổi mới thì khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ này sẽ bị yếu khi diễn ra quá trình hội nhập và tự do hoá trong lĩnh vực dịch vụ.

Lĩnh vực tư vấn pháp lý là một trong những lĩnh vực còn được bảo hộ tương đối mạnh ở Việt Nam thông qua các biện pháp hạn chế như: hạn chế các công ty luật nước ngoài đặt văn phòng, lập chi nhánh; hạn chế các công ty luật nước ngoài cung cấp tư vấn luật Việt Nam; chỉ cho phép các công ty luật nước ngoài gia nhập thị trường nếu đã có khách hàng tại Việt Nam; hạn chế số lượng chi nhánh mà công ty luật nước ngoài được mở tại Việt Nam; hạn chế liên quan đến các điều kiện mà luật sư nước ngoài phải đáp ứng thì mới được hành nghề tại Việt Nam.

## **7- Dịch vụ nông nghiệp**

Khi có sự thay đổi lớn về cơ chế quản lý, xác định hộ nông dân là đơn vị tự chủ sản xuất kinh doanh, và chủ trương công nghiệp hoá nông nghiệp đã xuất hiện nhiều nhu cầu về dịch vụ.

Đó là các dịch vụ đầu vào và đầu ra cho trồng trọt và chăn nuôi: dịch vụ cho vay vốn, dịch vụ tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ chuyển giao công

nghe, dịch vụ tưới tiêu và bảo vệ cây trồng... Các loại dịch vụ này do các tổ chức dịch vụ hỗ trợ sản xuất nông nghiệp thực hiện (tổ chức của Nhà nước, của tư nhân, của đoàn thể...) đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất, cải thiện đời sống nông dân. Mặt khác, khi cuộc sống vật chất của nông dân được cải thiện sẽ thúc đẩy các loại dịch vụ phục vụ sinh hoạt đời sống cộng đồng phát triển: dịch vụ văn hoá, giáo dục, khám chữa bệnh... Số lao động dư dôi trong sản xuất nông nghiệp được chuyển sang làm dịch vụ sẽ tạo điều kiện tập trung ruộng đất hình thành các trang trại có quy mô hợp lý, phù hợp cho thâm canh tăng năng suất, khắc phục tình trạng manh mún.

Nhưng nói chung, các loại dịch vụ nông nghiệp chủ yếu còn ở quy mô nhỏ, mang tính thời vụ, chưa trở thành một nghề kinh doanh ổn định và chưa có chiến lược phát triển. Nó mang tính tự phát của người nông dân trong quan hệ cung cầu, chưa hoạch định lâu dài, chưa có sự giúp đỡ tích cực của Nhà nước và của nước ngoài. Các dịch vụ phụ trợ cày, cấy, gặt, xay xát bằng lao động thủ công được tiến hành bởi một số hộ nông dân mất đất canh tác (thực chất là nhượng lại quyền sử dụng đất cho người khác). Các dịch vụ cày, cấy, gặt, xay xát bằng máy móc do một số hộ nông dân giàu, có điều kiện mua sắm máy móc tiến hành. Trong đánh bắt cá và nuôi trồng thủy sản các dịch vụ phụ trợ như cung cấp cá giống, thuê máy bơm, tầu, thuyền cũng chỉ ở quy mô nhỏ giữa các hộ gia đình với nhau chứ chưa thành một nghề kinh doanh chuyên nghiệp.

#### **8- Dịch vụ kế toán, kiểm toán, lập sổ sách**

Cũng như những lĩnh vực dịch vụ kinh doanh khác, dịch vụ kế toán, kiểm toán, lập sổ sách mới được hình thành trong thời gian gần đây. Do nhiều nguyên nhân, trong đó có cả nguyên nhân về khuôn khổ pháp lý và

thói quen của các doanh nghiệp, nhu cầu sử dụng dịch vụ này còn chưa phát triển. Số lượng những công ty chuyên về mảng dịch vụ này còn rất ít. Ở một số doanh nghiệp, dịch vụ được cung cấp thông qua sự giúp đỡ của những chuyên gia, giáo viên mang tính chất "kiêm nhiệm" và không chính thức. Do vậy không thể có những số liệu mang tính toàn diện phản ánh được thực trạng của loại hình dịch vụ này.

Trong lĩnh vực kế toán, kiểm toán, lập sổ sách, Việt Nam đã có một số văn bản pháp lý để điều chỉnh hoạt động ở lĩnh vực này. Tiêu chuẩn kế toán, kiểm toán của Việt Nam không phải là tiêu chuẩn quốc tế. Điều đó đã hạn chế khả năng tiếp nhận dịch vụ từ nước ngoài cũng như cung cấp dịch vụ cho nước ngoài. Ngoài ra, người dân chưa có thói quen sử dụng hoá đơn, nhiều giao dịch không được thanh toán qua ngân hàng là những khó khăn cho việc thực hiện loại hình dịch vụ này, đặc biệt là cho việc kiểm toán.

Để có thể hoạt động trên lĩnh vực này, doanh nghiệp phải đáp ứng được các điều kiện bổ sung ngoài các điều kiện do luật công ty quy định. Hiện nay phần lớn các công ty kiểm toán của Việt Nam là doanh nghiệp nhà nước, chưa thực sự độc lập. Một số tiêu chuẩn hành nghề cung ứng dịch vụ này chưa được quy định rõ ràng nên có thể dẫn đến sự tùy tiện trong việc ra quyết định (cho thành lập doanh nghiệp hay cho phép hành nghề). Việc cấp phép hành nghề trong lĩnh vực kiểm toán phải được sự phê duyệt của Thủ tướng Chính phủ.

Hiện nay pháp luật chưa yêu cầu tất cả các công ty phải được kiểm toán hàng năm, việc lập sổ sách, chứng từ chưa phải là bắt buộc đối với mọi đơn vị sản xuất kinh doanh nên nhu cầu đối với dịch vụ này đang còn thấp. Luật doanh nghiệp đã có hiệu từ 01/1/2000, cho nên chế độ hậu kiểm sẽ được thực hiện gắt gao hơn. Đồng thời luật thuế VAT có hiệu lực,



nhu cầu loại hình dịch vụ này có thể sẽ tăng hơn nhiều và khi đó thị trường này sẽ có nhiều cơ hội được mở rộng.

Quá trình hội nhập sẽ đặt ra cho lĩnh vực dịch vụ này những thách thức mới. Trước hết, nó đòi hỏi Việt Nam phải sửa đổi những nguyên tắc về kế toán, kiểm toán của mình cho phù hợp với thông lệ quốc tế, các tổ chức, cá nhân hoạt động trên lĩnh vực này cũng phải tự trau dồi nâng cao trình độ để có thể cạnh tranh với các nhà cung cấp nước ngoài ngay trên chính thị trường Việt Nam. Bên cạnh đó, quá trình hội nhập cũng tạo điều kiện cho các cá nhân, tổ chức nước ngoài hoạt động trên lĩnh vực kế toán, kiểm toán và thông qua đó, trình độ chuyên môn của các chuyên gia Việt Nam sẽ được nâng cao nhanh hơn.

Nền kinh tế càng phát triển thì các giao dịch, đặc biệt là các giao dịch tài chính càng tăng nhanh và trở nên phức tạp hơn. Chính sách mở cửa sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp xúc và giao dịch với các doanh nghiệp nước ngoài nhiều hơn. Việc này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có trình độ cao hơn trong kế toán, kiểm toán. Do phần lớn các doanh nghiệp là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, không có khả năng đáp ứng nhu cầu này vì thế dịch vụ kế toán, kiểm toán có cơ hội phát triển nhanh hơn. Ngược lại, khi dịch vụ kế toán, kiểm toán có chất lượng cao hơn sẽ giúp các doanh nghiệp kịp thời phát hiện ra những sai sót trong quá trình kinh doanh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động một cách hiệu quả hơn.

Hiện nay, khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trên lĩnh vực dịch vụ này còn rất thấp. Các doanh nghiệp tồn tại được chủ yếu thông qua các biện pháp bảo hộ:

- Chỉ công ty kiểm toán có giấy phép hoạt động hợp pháp tại Việt

Nam mới được kiểm toán cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

- Ngoài năm công ty kiểm toán 100% vốn nước ngoài đang hoạt động, Việt Nam chưa cho phép lập thêm công ty mới. Con số này sẽ được xem xét lại sau năm 2000.

- Phí kiểm toán phải theo khung phí do Bộ Tài chính quy định.

- Tiêu chuẩn kế toán, kiểm toán vẫn sẽ là tiêu chuẩn của Việt Nam. Điều này hạn chế khả năng tham gia thị trường của các nhà cung ứng nước ngoài.

### **9- Dịch vụ y tế**

Hình thức hệ thống văn bản pháp quy về việc cung ứng dịch vụ này tương đối đầy đủ. Ngoài Luật bảo vệ sức khỏe của nhân dân; Pháp lệnh hành nghề y dược tư nhân (13/10/1993) và Nghị định số 06/CP ngày 29/1/1994 của Chính phủ về cụ thể hoá một số điều trong Pháp lệnh hành nghề y dược tư nhân, Bộ Y tế còn ban hành một số văn bản quy định cho việc hành nghề các loại dịch vụ y, tế. Một số tiêu chuẩn hành nghề có tính chất định tính, không rõ ràng để đưa ra những quyết định mang tính chủ quan. Có quá nhiều các loại giấy tờ phải trình khi xin lập cơ sở cung ứng dịch vụ, cũng như xin phép hành nghề y dược. Những cản trở hành chính này đã thu hẹp thị trường cung ứng dịch vụ này.

Một đặc điểm cần lưu ý là ở Việt Nam tồn tại rất nhiều bài thuốc gia truyền, nghề chữa bệnh trước kia không đòi hỏi phải có bằng cấp. Do vậy, khu vực phi chính thức trong thị trường cung ứng dịch vụ y tế (cả chữa bệnh lẫn bán thuốc) ở Việt Nam còn tương đối lớn. Hệ thống pháp luật đề ra các điều kiện riêng cho các nhà đầu tư nước ngoài, làm cho môi trường pháp lý không bình đẳng thiêu đồng nhất.

Trong quá trình chuyển sang nền kinh tế thị trường, chính sách xã hội hoá y tế đã tạo điều kiện cho các tổ chức, cá nhân cung cấp những dịch vụ khám chữa bệnh. Nhu cầu khám chữa bệnh của người dân nâng cao cùng với mức sống. Tuy vậy, ở nhiều vùng, đặc biệt ở nông thôn, miền núi, do thu nhập thấp, người dân ít có khả năng thanh toán cho dịch vụ chữa bệnh, đặc biệt là thuốc chữa bệnh nên thị trường ở khu vực đó vẫn chưa phát triển được nhiều. Hệ thống bảo hiểm y tế Việt Nam mới được hình thành và hoạt động còn quá yếu. Người dân chưa có thói quen mua bảo hiểm, chế độ đối với người bệnh được bảo hiểm còn chưa đạt yêu cầu làm cho thị trường càng thêm bị hạn chế. Việc cải thiện về cả quy mô lẫn chất lượng hệ thống bảo hiểm y tế trong tương lai sẽ là một cơ hội phát triển mạnh dịch vụ này.

Trên cơ sở xã hội hoá y tế, xu thế tự do hoá tăng lên, thậm chí được khuyến khích, các cá nhân và tổ chức nước ngoài có lẽ chỉ được phép cung ứng các dịch vụ y tế phức tạp, chất lượng cao, đòi hỏi máy móc thiết bị và công nghệ đắt tiền. Hiện nay đang tồn tại một số hạn chế hành chính đối với đầu tư nước ngoài, ví dụ như: thời hạn có hiệu lực của giấy chứng nhận đủ điều kiện thành lập cơ sở hành nghề tư nhân nước ngoài tối đa là 5 năm, sau đó phải xin gia hạn.

#### **10- Các dịch vụ kiến trúc, kỹ thuật, quy hoạch**

Trong thời gian qua, xây dựng là một trong những ngành có tốc độ tăng trưởng cao nhất. Vì vậy, những dịch vụ có liên quan như kiến trúc, kỹ thuật, quy hoạch đều có cơ hội phát triển mạnh. Hầu hết các tỉnh đều đã xây dựng và duyệt xong những quy hoạch phát triển kinh tế, trong đó bao gồm cả quy hoạch không gian, các dự án đầu tư trực tiếp của nước ngoài cũng như đầu tư trong nước đã được thực hiện một khối lượng xây

dựng cơ bản rất lớn. Đó là những tác nhân góp phần cho lĩnh vực dịch vụ trên được nâng cao cả về chất lượng và số lượng. Tuy vậy, do một số khó khăn hạn chế, trong thủ tục đăng ký hành nghề do chưa đánh giá đúng vai trò của kiến trúc nên rất nhiều công trình xây dựng của dân cư được thực hiện không qua giai đoạn thiết kế hoặc thiết kế rất sơ sài hoặc thiết kế thông qua những cá nhân không có giấy phép hành nghề... Tóm lại, do những hạn chế hành chính, khu vực phi chính thức trong lĩnh vực dịch vụ này vẫn tồn tại với quy mô không nhỏ, đặc biệt là do các công trình xây dựng dân dụng của dân cư.

Hệ thống văn bản pháp lý trong lĩnh vực này tương đối đầy đủ. Tuy vậy, những quy định cụ thể đối với người nước ngoài vẫn còn thiếu và do đó các quyết định liên quan đến người nước ngoài được thực hiện theo từng trường hợp một. Theo quy định hiện hành, người nước ngoài chỉ được cấp phép cung cấp dịch vụ cho từng dự án cụ thể.

Nhu cầu đối với dịch vụ này đang tăng vì đang được tiến hành lập nhiều quy hoạch kế hoạch xây dựng; các khách hàng chủ yếu hiện nay là các nhà đầu tư vào một số dự án xây dựng khách sạn, văn phòng, khu nghỉ ngơi, du lịch, thể thao, các khu công nghiệp và chế xuất. Nhà nước là chủ đầu tư nhiều công trình lớn, kỹ thuật phức tạp và thường phải thuê tư vấn nước ngoài. Còn đối với các doanh nghiệp Việt Nam do chưa có nhiều kinh nghiệm đối với những dịch vụ phục vụ cho các công trình có quy mô lớn và phức tạp, nên chưa có đủ khả năng cạnh tranh trên lĩnh vực này. Tuy nhiên, với lợi thế về chi phí, doanh nghiệp Việt Nam có thể cạnh tranh được những công trình quy mô nhỏ, đơn giản hơn.

Lĩnh vực dịch vụ này cho đến nay vẫn còn được bảo hộ bằng một số biện pháp hành chính, song xu thế tự do hoá sẽ được tăng lên; việc cấp giấy phép cung ứng dịch vụ hạn chế trong một dự án cụ thể chắc sẽ được

thay thế bằng giấy phép dài hạn khi nhà cung ứng nước ngoài lập doanh nghiệp hay chi nhánh tại Việt Nam.

## 11- Dịch vụ máy tính - tin học

Tin học là một ngành có tốc độ tăng trưởng rất lớn trong những năm 1990 ở Việt Nam. Chính phủ có nhiều chính sách khuyến khích cho ngành này, các cơ quan Nhà nước cũng như các cơ sở kinh doanh đã đầu tư khá nhiều cho việc sử dụng dịch vụ máy tính. Một trong những khó khăn hạn chế thị trường dịch vụ này là việc thực hiện những quy định về sở hữu trí tuệ không được nghiêm túc, hiện tượng sao chép phần mềm còn rất phổ biến, kể cả ở những cơ quan Nhà nước. Vì vậy, một phần lớn doanh thu của các công ty tin học là các khoản kinh doanh phần cứng. Tuy vậy, đa số các công ty có uy tín của Việt Nam đều quan tâm đúng mức đến việc phát triển lĩnh vực phần mềm với mục tiêu giúp người sử dụng khai thác phần cứng tốt hơn.

Công nghệ tin học là ngành có tốc độ tiến bộ khoa học kỹ thuật nhanh nhất trong các ngành, tuổi đời của các thế hệ máy tính bị giảm một cách nhanh chóng. Thiếu vốn, thủ tục hành chính phức tạp, chính sách nhập khẩu không phù hợp đã làm cản trở sự ra đời của các ngành lắp ráp, chế tạo máy tính của Việt Nam. Gần đây, với sự hỗ trợ của Nhà nước một số công ty máy tính Việt Nam đã liên kết với nhau xây dựng một dự án lắp ráp máy tính ở trong nước. Chương trình quốc gia về thông tin do Chính phủ tài trợ đã tạo cơ hội cho lĩnh vực dịch vụ máy tính và những dịch vụ kèm theo phát triển một cách nhanh chóng trong thời gian qua, đặc biệt là ở các cơ quan Nhà nước. Việc chính phủ Việt Nam cho phép một số công ty tin học làm đầu mối cung cấp dịch vụ Internet sẽ là một yếu tố quan trọng cho thị trường dịch vụ này phát triển.

## 12- Dịch vụ cho thuê bất động sản, máy móc thiết bị

Một số văn bản pháp quy về việc cho thuê bất động sản, về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính đã được ban hành. Khó khăn lớn nhất đối với dịch vụ cho thuê bất động sản nằm trong Luật đất đai: đất đai là sở hữu của toàn dân, các pháp nhân, thể nhân chỉ có thể là chủ sở hữu của công trình nằm trên mảnh đất đó. Việc cho thuê bất động sản đòi hỏi quá nhiều loại giấy tờ, trong đó có các loại mà hệ thống hành chính hiện nay chưa có khả năng cấp đủ cho chủ sở hữu hoặc sử dụng: giấy tờ sử dụng nhà (có rất ít ngôi nhà có đủ giấy tờ sở hữu), giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (hiện nay mới có một phần rất nhỏ chủ sử dụng đất được cấp loại giấy này). Một phần do giấy tờ phức tạp, phần khác do chủ cho thuê muốn trốn thuế, một số bất động sản đã được cho thuê không chính thức. Nhưng hầu như chỉ có người Việt mới sử dụng được những dịch vụ ở thị trường phi chính thức này vì việc kiểm tra giám sát cư trú đối với cá nhân và tổ chức nước ngoài được thực hiện chặt chẽ hơn.

Các công ty cho thuê tài chính chưa được quyền nhập khẩu trang thiết bị máy móc để làm dịch vụ cho thuê. Chưa có quy chế rõ ràng về việc giải quyết các tranh chấp liên quan đến hợp đồng cho thuê tài chính. Tài sản cho thuê đăng ký tên người cho thuê và theo quy chế hiện hành thì chỉ chủ sở hữu mới được sử dụng tài sản và như vậy không phù hợp với bản chất của hoạt động cho thuê. Vì thế cho đến cuối năm 1999 cả nước chưa có tới 10 công ty cho thuê tài chính.

Sự phát triển của thị trường dịch vụ cho thuê bất động sản hiện nay đang gặp một số trở ngại về cả phía cung lẫn phía cầu. Phần lớn dân cư đều có thói quen tự mua sắm bất động sản nếu không được Nhà nước cho thuê (thực chất là cấp không) hoặc không được hưởng thừa kế. Việc xin phép sử dụng đất để xây dựng công trình cũng như quy trình cấp giấy

phép xây dựng quá phức tạp là những cản trở quan trọng để mở rộng các nguồn cung của thị trường này. Sự bất ổn định của thị trường bất động sản ở Việt Nam trong những năm qua cũng làm giảm sự hăng hái của các nhà đầu tư lĩnh vực chi thuê bất động sản. Bên cạnh đó, ở các nước ASEAN, ngoài những hậu quả do chính việc áp dụng chiến lược công nghiệp hoá hướng ra xuất khẩu quá triệt để gây ra, cơ cấu kinh tế của các nước ASEAN còn bị làm cho méo mó hơn do tính toán sai lầm của một số nhà kinh doanh trong khu vực - những người này bị mê hoặc bởi kỷ nguyên Châu Á - Thái Bình Dương và triển vọng bùng nổ về kinh tế và du lịch ở khu vực chúng ta vào đầu thế kỷ tới, đã đổ xô vào thị trường bất động sản. Việc xây cất khách sạn, đường sá diễn ra ồ ạt ở tất cả các nước ASEAN. Kết quả là tình trạng ế nhà hàng, khách sạn diễn ra phổ biến ở tất cả các nước trên. Vào năm 1996, tỷ lệ nhà bỏ không ở Băng Cốc và Giacacta chiếm 15%. Tiếp đó là tác động của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ làm ảnh hưởng đến kinh tế các nước trong khu vực giảm sút, dẫn đến tình trạng thâm hụt tài khoản vãng lai gia tăng, thị trường bất động sản xuống thấp và suy yếu.

Tuy nhiên, nền kinh tế càng phát triển thì nhu cầu đối với bất động sản, thiết bị, máy móc càng tăng. Việt Nam nhìn chung chưa tự sản xuất được máy móc thiết bị, nên khi nhu cầu thuê máy móc, thiết bị tăng sẽ kéo theo nhu cầu nhập khẩu từ bên ngoài. Nếu thị trường dịch vụ cho thuê này phát triển ổn định, các doanh nghiệp nhỏ có thể không cần đổ vốn của mình vào đầu tư cho bất động sản mà tập trung đầu tư nhiều hơn cho những mục tiêu khác trong thời gian đầu.

Hiện nay các doanh nghiệp chỉ có ưu thế trong cạnh tranh cho thuê nhà ở, văn phòng do có đặc quyền trong việc được cấp quyền sử dụng đất. Khả năng tốt nhất đối với các nhà đầu tư nước ngoài là chỉ được quyền

thuê đất.

Để có thể thúc đẩy quá trình hội nhập trong lĩnh vực này, cần giải quyết một số vấn đề chưa rõ là: người nước ngoài có được mua lại quyền sử dụng đất không? Chủ sử dụng đất trong nước có quyền góp đất vào liên doanh để xây dựng công trình không? Cơ quan nào xử lý các tranh chấp hợp đồng cho thuê tài chính.

### 13- Dịch vụ xuất khẩu sức lao động

Do sự phát triển về dân cư và kinh tế giữa các nước không đều tạo ra một số nước thì thiếu lao động còn một số nước lại thừa lao động, từ đó thị trường sức lao động quốc tế ra đời và có xu hướng ngày càng phát triển. Một số nước thừa lao động sẽ xuất khẩu sức lao động sang các nước thiếu lao động thông qua các tổ chức trung gian và được sự đồng ý của Chính phủ các nước.

Có hai hình thức chủ yếu của xuất khẩu lao động là xuất khẩu sức lao động tại chỗ và xuất khẩu trực tiếp sức lao động. Xuất khẩu sức lao động trong doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là làm thuê hoặc bán chất xám cho các doanh nghiệp có vốn của nước ngoài đầu tư vào nước sở tại. Xuất khẩu sức lao động trực tiếp là di chuyển lao động ra nước ngoài trên cơ sở tự phát và tự giác có tổ chức.

Từ đầu những năm 1980 chúng ta đã phát triển mạnh xuất khẩu lao động sang các nước Đông Âu và Châu Phi. Nhưng gần đây thị trường về sức lao động trên thế giới có nhiều thay đổi, sau khi Liên Xô và khối Đông Âu tan rã thì thị trường về sức lao động ở đó cũng bị thu hẹp. Một thị trường về sức lao động quốc tế mới mở ra cho chúng ta đó là các nước Úc, Hàn Quốc và các nước ở Trung Đông, nhưng họ có những yêu cầu rất khắt khe về trình độ tay nghề, về học vấn, về sức khỏe... Như vậy cơ cấu



về lao động xuất khẩu của chúng ta có thay đổi, yêu cầu về lao động có trình độ tay nghề tăng lên và lao động chân tay giản đơn giảm xuống. Do vậy, muốn phát triển được xuất khẩu lao động hiện nay và trong tương lai chúng ta phải đầu tư nhiều cho giáo dục và đào tạo để nâng cao trình độ tay nghề của công nhân, để tạo ra được một đội ngũ chuyên gia có trình độ cao đáp ứng được yêu cầu của thị trường sức lao động thế giới cũng như yêu cầu của thị trường xuất khẩu sức lao động tại chỗ.

Đặc biệt, trong hội nghị về xuất khẩu lao động đầu tháng 8/1998, Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và xã hội khẳng định: Xuất khẩu lao động trước mắt cũng như lâu dài là một hướng quan trọng của chương trình giải quyết việc làm quốc gia, góp phần làm giảm đầu tư trong nước về tạo việc làm, đồng thời nâng cao đời sống cho nhân dân. Đây là nguồn thu ngoại tệ lớn cho đất nước, là một nội dung đặc thù của kinh tế đối ngoại.

Để đẩy mạnh quy mô xuất khẩu sức lao động, theo Bộ trưởng cần phải đa dạng hoá ngành nghề, đa dạng hoá hình thức đưa lao động ra nước ngoài: liên doanh liên kết, đầu thầu... Bên cạnh việc tìm kiếm thị trường và nâng cao chất lượng người lao động nói trên cần có một số chính sách ưu tiên cho một số loại hình doanh nghiệp như: cơ chế vay vốn, đào tạo cán bộ quản lý và người lao động, giảm thuế...

Theo Cục Quản lý lao động với nước ngoài thuộc Bộ Lao động - thương binh - xã hội thì xuất khẩu lao động Việt Nam từ năm 1992 đến năm 1998 và các năm tiếp theo là: 1992: 310 người, năm 1993: 3.960 người, năm 1994: 9.320 người, năm 1995: 10.050 người, năm 1996: 12.661 người, năm 1997: trên 17.000 người, năm 1998: 12.500 người, năm 1999 : 25.000 người.

Nguyên nhân mà xuất khẩu lao động năm 1998 giảm chủ yếu là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á. Nhưng bước sang năm 1999 thì thời kỳ khó khăn cũng đã qua, nền kinh tế trong khu vực đã khởi sắc. Bộ Lao động - Thương binh và xã hội đã xúc tiến xây dựng đề án xuất khẩu lao động riêng cho từng khu vực; xây dựng cơ chế giúp người nghèo vay vốn để đi lao động ở nước ngoài. Theo dự kiến của Bộ Lao động - Thương binh và xã hội, năm 2000 đi được khoảng 50.000 và từ năm 2001 - 2005 sẽ phấn đấu bình quân mỗi năm đưa đi được 40 - 50 vạn lao động.

Về định hướng thị trường xuất khẩu lao động, theo kế hoạch của cục quản lý lao động với nước ngoài; bên cạnh việc tiếp tục duy trì và phát triển quan hệ hợp tác lao động với thị trường đã có, các thị trường lao động mới đang được đưa vào kế hoạch nghiên cứu phát triển thêm.

Khu vực thị trường tiềm năng sẽ được đẩy mạnh khai thông là Đài Loan, Singapore, Brunei, Campuchia, các nước vùng vịnh. Đây là khu vực cần hàng triệu lao động nước ngoài để phục vụ cho nhu cầu xây dựng và phát triển kinh tế dưới dạng ký hợp đồng cùng ứng lao động hay nhận thầu các công trình.

#### **14- Dịch vụ quảng cáo**

Dịch vụ quảng cáo tại Việt Nam tồn tại theo đặc thù từng thời kỳ phát triển của nền kinh tế. Mức độ và quy mô phát triển của dịch vụ quảng cáo ở mỗi thời kỳ có sự khác biệt rõ rệt. Trong nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, dịch vụ quảng cáo, cũng như đa số các hoạt động kinh doanh dịch vụ khác, hầu như hoạt động ở mức sơ khai và chưa thể hiện như là một nghề kinh doanh. Khoản chi phí quảng cáo cho các sản phẩm làm ra trong hạch toán tài chính của các đơn vị sản xuất kinh doanh.

hầu như không có và nếu có thì cũng chỉ giới hạn ở mức khiêm tốn dưới các hình thức đơn giản như treo biển, dán áp phích trong các dịp hội chợ triển lãm được tổ chức một cách hiếm hoi. Với điều kiện như vậy các đơn vị chuyên kinh doanh quảng cáo hầu như không có. Các hoạt động quảng cáo của từng đơn vị nếu có đều được tiến hành bởi các đội hay tổ tuyên truyền của bản thân đơn vị hay của địa phương nơi hoạt động quảng cáo diễn ra. Có thể nói hoạt động quảng cáo mang tính chất thường xuyên và được công chúng biết đến nhiều là các bảng quảng cáo, phim chiếu treo tại các rạp chiếu bóng. Đơn vị đầu tiên có chức năng rõ nét là làm quảng cáo là phòng quảng cáo và hội chợ của Phòng thương mại - được thành lập vào năm 1980. Tuy nhiên, hoạt động của đơn vị này cũng hạn chế, chủ yếu phục vụ các đơn vị kinh doanh của Nhà nước tham gia vào các kỳ hội chợ triển lãm tại các nước trong khối XHCN. Sau này, đơn vị này được tách riêng thành công ty hội chợ triển lãm thuộc Bộ Thương mại - VINEXAD.

Vào đầu những năm 1990, kinh doanh dịch vụ quảng cáo bắt đầu có những bước phát triển do kết quả của sự chuyển đổi nền kinh tế theo hướng thị trường và sự phát triển đầu tư nước ngoài. Người kinh doanh đã bắt đầu ý thức được rằng quảng cáo là một trong những điều kiện quan trọng để bán hàng. Quảng cáo nhằm làm cho hàng hoá bán được nhiều hơn, nhanh hơn, nhu cầu được đáp ứng kịp thời. Thông qua quảng cáo, người làm công tác thương mại hiểu được nhu cầu thị trường và sự phản ứng của thị trường nhanh hơn. Nó là phương tiện hỗ trợ đắc lực cho cạnh tranh trên thị trường. Sản xuất càng phát triển, tiến bộ KHKT càng được áp dụng vào sản xuất, nhu cầu của sản xuất ngày càng đa dạng phong phú và phức tạp thì dịch vụ quảng cáo càng trở nên quan trọng. Trên thực tế, quảng cáo đã góp phần thu hẹp khoảng cách giữa người tiêu dùng và sản

phẩm. Qua quảng cáo, người tiêu dùng nhận biết và có các thông tin về sản phẩm nhanh hơn, đồng thời sự tin cậy đối với sản phẩm được quảng cáo cũng phần nào được xác định. Do đó, hiện nay có nhiều doanh nghiệp, nhiều nước chi phí cho các hoạt động chiêu thị trong đó có quảng cáo chiếm một tỷ lệ khá lớn trong tổng chi phí chứa trong tổng giá thành phẩm (từ 10- 15%).

Cho đến thời điểm hiện nay, trên toàn lãnh thổ Việt Nam có hàng chục nghìn đơn vị làm kinh doanh dịch vụ quảng cáo. Các đơn vị này được tổ chức thành lập theo các định chế pháp luật khác nhau: Luật doanh nghiệp Nhà nước, Luật công ty, Luật doanh nghiệp tư nhân, Nghị định 66 về hộ kinh doanh cá thể, luật đầu tư nước ngoài. Theo phân loại dịch vụ của Liên hiệp quốc thì các đơn vị này có thể được chia thành 2 nhóm. Nhóm I là nhóm sử dụng phương tiện kinh doanh của mình để quảng cáo như đài phát thanh, các hãng truyền hình, các nhà xuất bản. Nhóm II là nhóm làm dịch vụ giữa người chủ sản phẩm hay dịch vụ quảng cáo và nhóm I. Số lượng nhiều các đơn vị làm dịch vụ chủ yếu tập trung tại nhóm II và trong số đó thì các đơn vị được thành lập theo Luật công ty và hộ kinh doanh cá thể chiếm hàng đầu.

Hình thức quảng cáo hiện nay cũng đa dạng hơn trước và cường độ tập trung của quảng cáo được xếp theo thứ tự như sau: quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như vô tuyến truyền hình, đài, báo chí; quảng cáo qua các biển biểu cố định; quảng cáo qua các hoạt động văn hoá, nghệ thuật, thể thao; quảng cáo qua các phương tiện giao thông công cộng; quảng cáo trong các dịp hội chợ triển lãm; quảng cáo qua các tờ bướm, qua giới thiệu sản phẩm mẫu không thu tiền đến tận tay người tiêu dùng...

Sự phát triển của dịch vụ quảng cáo có tác động tương hỗ tích cực

trực tiếp đối với các ngành nghề khác, đặc biệt như các ngành thiết kế mỹ thuật, in ấn, sản xuất mẫu mã, bao bì. Nó cũng góp phần quan trọng trong việc thúc đẩy tiêu thụ hàng hoá dịch vụ trong nền kinh tế.

Dịch vụ quảng cáo ngày càng khẳng định một chỗ đứng quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, giải quyết một số lượng lớn công ăn việc làm, đóng góp nguồn thu cho ngân sách. Nguồn thu trong dịch vụ quảng cáo hiện nay tại Việt Nam chủ yếu vẫn là từ dịch vụ quảng cáo cho các sản phẩm nước ngoài. Trong năm 1997 chi phí cho dịch vụ quảng cáo của các hãng như: Sony, Gold Star, CocaCola, Pepsi, Intel và Carlsberg lên tới hàng trăm tỷ đồng.

#### **15- Dịch vụ nghiên cứu thị trường**

Chưa có văn bản pháp lý nào quy định cụ thể cơ quan chủ quản nào chịu trách nhiệm quản lý các dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường. Trên thực tế cơ quan đầu mối thường cho ý kiến đối với hoạt động của loại dịch vụ này là Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường bắt đầu phát triển vào đầu những năm 1990 đi đôi với sự phát triển của đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Cho đến nay các dịch vụ này vẫn chủ yếu phục vụ các nhà đầu tư nước ngoài. Dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường là khâu quan trọng và góp phần thúc đẩy hoạt động đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, nhất là đối với các hoạt động đầu tư sản xuất hàng hoá phát triển thị trường trong nước - thị trường vốn được coi là nhiều tiềm năng.

Trên thực tế hiện nay, ngoài các công ty Việt Nam (100% vốn Việt Nam), hầu hết chi nhánh các công ty luật nước ngoài, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam, các công ty kiểm toán, tài chính thành lập theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đều tham gia cung cấp dịch vụ

nghiên cứu thăm dò thị trường tại Việt Nam.

Cho đến năm 1999, chưa có công ty 100% vốn nước ngoài chuyên kinh doanh dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường được thành lập và hoạt động tại Việt Nam.

Bên cạnh sự phát triển của các lĩnh vực dịch vụ nói trên là sự xuất hiện và phát triển một số lĩnh vực dịch vụ khác như: dịch vụ nghiên cứu và triển khai; dịch vụ tư vấn quản lý và các dịch vụ liên quan đến tư vấn quản lý; các dịch vụ phân tích và thử nghiệm kỹ thuật; các dịch vụ phụ trợ cho nông nghiệp, sản bản lâm nghiệp, đánh bắt cá, khai mỏ và sản xuất; các dịch vụ phụ trợ cho phân phối năng lượng như điện, gaz; các dịch vụ tìm kiếm lao động, nhân công; các dịch vụ an ninh trật tự và điều tra như dịch vụ bảo vệ trông coi, dịch vụ trông giữ xe đạp, xe máy, ô tô; các dịch vụ tư vấn khoa học và kỹ thuật có liên quan; dịch vụ bảo dưỡng và sửa chữa thiết bị máy móc; các dịch vụ làm sạch nhà cao tầng; các dịch vụ nhiếp ảnh; các dịch vụ đóng gói; các dịch vụ hội nghị; dịch vụ khai thuê hải quan... Nhìn chung, các lĩnh vực dịch vụ này thường đơn giản và quy mô còn lẻ tẻ. Vì vậy, chưa có văn bản pháp quy nào có quy định cụ thể và cũng chưa có cơ quan nào chịu trách nhiệm quản lý.

## *Chương năm*

# **KINH TẾ DỊCH VỤ Ở MỘT SỐ QUỐC GIA VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN**

## **1- XU HƯỚNG VẬN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ THẾ GIỚI**

### **1- Khái niệm về nền kinh tế thế giới**

Nền kinh tế thế giới là tổng thể các nền kinh tế của các quốc gia và lãnh thổ, có mối liên hệ hữu cơ và tác động qua lại lẫn nhau thông qua sự phân công lao động quốc tế cùng các mối liên hệ kinh tế quốc tế của chúng.

Các bộ phận cấu thành nền kinh tế thế giới rất đa dạng, chúng không ngừng vận động và tác động lẫn nhau cả về lượng và về chất.

### **2- Các chủ thể kinh tế quốc tế**

Chủ thể nền kinh tế thế giới bao gồm:

#### **2.1. Các thiết chế quốc tế**

Các chủ thể này vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia. Đó là các tổ chức quốc tế có địa vị rộng hơn cấp quốc gia như các tổ chức kinh tế của Liên hợp quốc, như Ngân hàng thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế, Ngân hàng phát triển Châu Á, Liên minh Châu Âu, Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á...

#### **2.2. Các nền kinh tế của các quốc gia và lãnh thổ**

Kết thúc năm 1998 có 226 quốc gia và lãnh thổ tham gia vào nền kinh tế thế giới. Đây là những chủ thể đầy đủ về pháp lý, chính trị, kinh tế.

Quan hệ giữa các chủ thể này thông qua việc ký kết các hiệp định kinh tế, văn hoá, khoa học - công nghệ... giữa hai quốc gia hay từng nhóm quốc gia.

### **2.3. Các chủ thể ở cấp độ thấp hơn bình diện quốc gia**

Đó là các công ty, tổng công ty, tập đoàn kinh tế. Các chủ thể này tham gia vào các quan hệ kinh tế quốc tế thông qua các hợp đồng thương mại, đầu tư trong khuôn khổ các hiệp định được ký kết giữa các chủ thể ở cấp độ quốc gia.

## **3- Các quan hệ kinh tế quốc tế**

Quan hệ này được hình thành và phát triển trên cơ sở quan hệ kinh tế của các chủ thể kinh tế nói trên.

Căn cứ vào đối tượng vận động, các quan hệ kinh tế quốc tế gồm:

- Các quan hệ di chuyển quốc tế về hàng hoá, dịch vụ
- Các quan hệ di chuyển quốc tế về sức lao động
- Các quan hệ di chuyển quốc tế về tiền tệ

Các quan hệ này làm nảy sinh lợi ích kinh tế nói chung, kinh tế dịch vụ nói riêng cho các quốc gia, đặc biệt là các quốc gia phát triển có lợi ích rất lớn.

## **4- Những xu hướng vận động chủ yếu của nền kinh tế thế giới**

### **4.1. Sự bùng nổ của cách mạng khoa học - công nghệ**

Tác động của sự bùng nổ cách mạng khoa học - công nghệ đã gây nên sự đột biến trong tăng trưởng kinh tế, đồng thời làm cho cơ cấu nền kinh tế của các quốc gia biến đổi sâu sắc, theo hướng: công nghiệp - dịch vụ - nông nghiệp, và dịch vụ - công nghiệp - nông nghiệp; chuyển xã hội loài người sang nền văn minh trí tuệ. Khác với các cuộc cách mạng khoa



học - kỹ thuật trước đây, cách mạng khoa học - công nghệ ngày nay có đặc trưng là phần lớn những phát minh khoa học đều trực tiếp dẫn đến sự hình thành các nguyên lý công nghệ mới, làm thay đổi về chất cách thức sản xuất chứ không chỉ đơn thuần về mặt công cụ. Điều đó đặt ra con đường phát triển kinh tế mới cho mỗi quốc gia, đưa đến quan niệm mới về nguồn lực của phát triển, trong đó vai trò con người có trình độ khoa học - công nghệ ngày càng có tính chất quyết định.

#### **4.2. Quá trình quốc tế hoá đời sống kinh tế thế giới**

Quá trình này đang diễn ra với quy mô ngày càng lớn, với tốc độ ngày càng cao làm cho nền kinh tế thế giới hình thành một chỉnh thể thống nhất mà trong đó mỗi quốc gia là một bộ phận, giữa chúng có sự tuỳ thuộc lẫn nhau. Điều đó tất yếu đưa đến phải mở cửa nền kinh tế mỗi quốc gia ra thị trường thế giới và phải tham gia vào phân công lao động quốc tế, phải coi thị trường thế giới vừa là "đầu vào" vừa là "đầu ra" tiêu thụ hàng hoá, dịch vụ. Chính đây là cơ sở khách quan cho việc hình thành chính sách "mở cửa" và chính sách công nghiệp hoá hướng về xuất khẩu, phát triển dịch vụ của nhiều quốc gia.

#### **4.3. Quan hệ kinh tế quốc tế chuyển từ lưỡng cực sang đa cực**

Thế giới đã và đang hình thành các trung tâm kinh tế và liên kết kinh tế mới, xu hướng đối thoại và hợp tác đang thay cho xu hướng đối đầu và biệt lập. Việc xuất hiện những vấn đề mang tính khu vực và tính toàn cầu đã làm tăng vai trò của các tổ chức kinh tế quốc tế. Do vậy các quốc gia vừa phải biết chủ động tham gia và khai thác các mặt tích cực, vừa phải biết đấu tranh khắc phục những ảnh hưởng tiêu cực của quá trình này. Mặt khác, sự cạnh tranh quốc tế phát triển với những hình thức mới nên mâu thuẫn giữa các cường quốc, các trung tâm kinh tế, các tập đoàn xuyên quốc

gia ngày càng trở nên gay gắt. Tuy nhiên, khối lượng hàng hoá, dịch vụ trao đổi giữa các quốc gia, kể cả giữa các quốc gia có chế độ chính trị khác nhau, đều tăng lên hàng năm.

#### **4. 4. Xu hướng liên minh kinh tế**

- Liên minh Châu Âu (EU) hiện có 15 quốc gia, dự kiến sẽ bao gồm 20 nước vào năm 2001 và có thể mở rộng hơn nữa.

- Khối mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA) gồm Mỹ, Canada, Mêhicô. Đồng thời sẽ hình thành khu vực mậu dịch tự do trong các nước Châu Mỹ-La tinh từ sau năm 2000.

- Diễn đàn kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) hiện có 21 thành viên, các nước phát triển sẽ thực hiện tự do hoá mậu dịch vào năm 2010, còn các nước khác sẽ thực hiện tự do hoá mậu dịch vào năm 2020.

Những xu hướng vận động của nền kinh tế thế giới và các quan hệ kinh tế quốc tế đang làm cho nền kinh tế của các quốc gia và lãnh thổ phát triển trong điều kiện mới, trong đó đặc biệt gia tăng lĩnh vực kinh tế dịch vụ.

## **II- CÁC NGÀNH SẢN XUẤT PHÁT TRIỂN KÉO THEO DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN**

Dịch vụ càng phát triển, càng hoàn thiện sẽ thúc đẩy sản xuất phát triển, đồng thời sản xuất phát triển sẽ kéo theo dịch vụ phát triển. Một số ngành sản xuất sau đây của một số quốc gia phát triển được đẩy mạnh sẽ thúc đẩy lĩnh vực dịch vụ phát triển theo:

### **1- Chế tạo máy bay**

Hai hãng máy bay khổng lồ Airbus và Boeing hứa hẹn không đối đầu sau hàng loạt những vụ cạnh tranh kéo dài làm tổn thất cả đôi bên. Các

hãng hàng không lớn này sẽ tập trung tiềm lực vào những lĩnh vực làm ăn để cùng có lợi, hơn là cạnh tranh lẫn nhau, cắt giảm thị phần của nhau.

Năm 1999 hãng Airbus bắt đầu nghiên cứu chế tạo máy bay phản lực mới 100 chỗ ngồi, loại A318, thiết kế như máy bay 717 của hãng Boeing, và sẽ đưa vào sử dụng trong năm 2002.

Công ty hàng không Euroflighter đi vào sản xuất sau 18 năm chuẩn bị, sự kiện này tạo việc làm cho 400 công ty với 150.000 người làm việc. Nước Anh đã đặt 320 máy bay của hãng này.

Doanh số của 5 công ty chế tạo máy bay lớn nhất thế giới trong năm 1998, tính theo tỷ USD:

- Boeing: 55 tỷ
- Lockheed martin (USA) : 25,5 tỷ
- Raytheon (USA) :17,5
- Aéro spatiale (France):15 tỷ
- British Aerospace:15 tỷ

## **2- Nông nghiệp**

Số lượng người tiêu dùng trong các thị trường mới nổi tăng nhanh làm tăng nhu cầu lương thực, thực phẩm ở một số quốc gia. Sẽ có những đồn điền lớn với hàng vạn hecta xuất hiện trước năm 2005. Người ta đã tìm ra các loại cây trồng có khả năng kháng bệnh rất mạnh.

Các lĩnh vực dầu ăn và thuốc lá sẽ có những cải cách cần thiết. Sẽ tiếp tục những cuộc đàm phán trong những lĩnh vực ngũ cốc và thịt bò giữa các nước và khu vực trên thế giới cho đến khi Tổ chức thương mại thế giới (WTO) xác định những luật lệ điều chỉnh việc buôn bán nông sản tự do.

Sản lượng đường ăn của thế giới sẽ đạt mức kỷ lục là 128 triệu tấn.

Mức dư thừa so với cầu năm 1999 vào khoảng 2,24 triệu tấn so với 1,74 triệu tấn năm 1998.

Mặc dù sản lượng cà phê của Brazil giảm 15%, nhưng tổng sản lượng cà phê toàn thế giới vẫn tăng 11%, so với mức tăng nhu cầu chỉ vào khoảng 1,2%.

Năm nước sản xuất chè có sản lượng lớn nhất thế giới năm 1999, với sản lượng của Ấn Độ: 850.000 tấn, Sri Lanka: 295.000 tấn, Kenya: 280.000 tấn, Trung Quốc: 180.000 tấn, Indonesia: 147.000 tấn.

### **3- Chế tạo ô tô**

Ngành công nghiệp ô tô hiện có công suất đạt 71 triệu chiếc/ năm. Áp lực cung cao hơn cầu trên thị trường ô tô buộc các hãng phải giảm giá bán, giá thành sản xuất và phải tăng cường quảng cáo tiếp thị.

Chi phí cho việc đầu tư phát triển các loại động cơ ô tô sử dụng các loại nhiên liệu mới có hiệu quả hơn và ít chất thải độc hại hơn ước tính tốn khoảng 60 tỷ USD.

Các thị trường Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Rumani và Mexico sẽ có mức tăng trưởng cao nhất về mức bán xe ô tô ra. Thị phần của Nhật Bản trên thị trường ô tô Châu Âu sẽ tăng lên nhờ họ thực hiện chương trình cắt giảm mạnh chi phí. Việc này sẽ gây ra rất nhiều khó khăn cho các hãng xe hơi Fiat, Renault và SPA. Trên thị trường Đông Âu, hãng La da vẫn là nhà sản xuất lớn nhất mặc dù bị cạnh tranh rất mạnh.

Sự sát nhập, liên kết giữa các nhà sản xuất xe hơi và phụ tùng xe hơi diễn ra mạnh mẽ. Nhật Bản và Hàn Quốc sẽ đi tiên phong trong xu hướng này. Các hãng Fuji -subaru, Isuzu, Suzuki và Daewoo đều nhằm tới mục tiêu sát nhập, liên kết.

General Motor vẫn là nhà sản xuất ô tô lớn nhất, mặc dù sản lượng đã giảm, dự báo chỉ còn chiếm khoảng 13,5% sản lượng thế giới. Ford Mazda tiếp tục giữ vị trí thứ hai, dù trong dài hạn dự báo vị trí này sẽ nhường cho Toyota. Volkswagen đứng vị trí thứ tư, còn Fiat xếp hạng thứ năm.

Việc sử dụng xe hơi có động cơ chạy bằng nguyên liệu mới sẽ không còn xa vời nữa. Hầu hết các nhà sản xuất lớn trên thế giới đều tích cực chương trình thử nghiệm này trong năm 1999. Hãng Mercedes-Benz sẽ chế tạo 40.000 xe chạy nhiên liệu khô vào năm 2004. Còn các hãng Toyota, Ford và GM cũng có dự định sản xuất vào cùng thời điểm như vậy.

#### **4- Sản xuất máy tính**

Thu nhập ròng của các công ty phần mềm lớn nhất trong năm 1999, tính theo tỷ USD, của các hãng:

- Microsoft: 4.490 tỷ
- Computer Associates: 1.169 tỷ
- Oracle: 814 tỷ
- SAP: 194 tỷ
- Cadence Design Systems: 187 tỷ
- Compuware: 78 tỷ
- Novell: 73 tỷ
- Electronic Arts: 73 tỷ
- Sybase: 55 tỷ

Năm 1999 hãng Microsoft đưa ra thị trường hệ điều hành NT5 đã được mong chờ từ lâu, hệ điều hành này mang tên là Windows 2000, bảo đảm cho khách hàng thay thế hệ điều hành Windows 95 và 98 bằng hệ điều hành mới chạy ổn định trên phông NT.

Dự tính doanh số máy tính xách tay và máy tính cá nhân sẽ tăng từ mức 2 triệu chiếc năm 1997 lên 8 triệu chiếc năm 2001. Thị trường ngày càng đòi hỏi máy tính nhỏ hơn và có tính chuyên dụng sâu hơn. Psion, nhà sản xuất máy tính xách tay chủ yếu trên thế giới sẽ hoàn thiện sản phẩm dựa trên hệ điều hành Windows CE và các hệ điều hành nhỏ khác.

Chip mới SOI của hãng IBM sẽ cho phép liên kết máy tính tốc độ cao với điện thoại không dây.

Năm 1999 thiết bị DVD-ROM trở thành tiêu chuẩn hoá đối với hầu hết các loại máy tính có chất lượng từ hạng trung đến hạng cao nhất. Hãng Toshiba và các nhà chế tạo máy tính khác thử nghiệm thiết bị DVD-RAM có khả năng ghi hình, ghi âm trên đĩa 5.2 Gb. Trong khi đó Sony, Phillips và Hewlett Packard đã cạnh tranh nhau trong lĩnh vực chế tạo thiết bị VDV-RW có khả năng viết. Các nhà phân tích cho rằng người tiêu dùng rất có nhiều khả năng lựa chọn sản phẩm trong tương lai rất gần.

## **5- Điện tử tiêu dùng**

Hãng công nghệ V-Sync của Nhật Bản sẽ tung ra thị trường loại tủ lạnh thông minh nối liền với Internet thông qua hệ thống cáp tốc độ cao. Màn hình mỏng tinh thể lỏng được gắn vào cửa tủ lạnh, làm việc hàng giờ đồng hồ trên hệ điều hành Windows hoặc Linux và có công dụng như một màn hình tivi cáp. Dự kiến giá của thiết bị này khoảng 600 USD không kể giá của tủ lạnh. Nhờ có thiết bị này người ta có thể sử dụng căn bếp của mình như một căn phòng làm việc, nối liền thông tin với thế giới bên ngoài 24/24 giờ trong ngày.

Kỹ thuật ghi hình số sẽ phát triển rầm rộ. Đầu đĩa VDV sẽ được bán ra với số lượng rất lớn, dự kiến 350.000 chiếc tại Mỹ trong 9 tháng đầu

năm 1999, nhiều hơn so với số lượng đầu video đã bán ra trong 2 năm đầu khi mới xuất hiện trên thị trường.

## **6- Năng lượng**

Nhiều nguồn vốn sẽ được tập trung vào xây dựng đường ống dẫn khí đốt đi khắp thế giới. Nga là nước sản xuất khí đốt lớn nhất thế giới sẽ không dừng lại ở bán hàng Châu Âu mà còn chuyển khí đốt của mình sang thị trường Châu Á, đặc biệt tập trung vào thị trường Trung Quốc.

Dầu mỏ khu vực biển Caspien sẽ được chú ý hơn. Khai thác và phát triển công nghiệp dầu mỏ sẽ tăng nhanh ở các nước C.H.Kazakhstan và ở ngoài khơi vùng biển nước C.H. Azerbaijan. Triển vọng khai thác khí đốt cũng khá sáng sủa tại nước C.H. Turkmenistan. Iran sẽ tập trung phát triển công nghiệp dầu mỏ và sẽ trở thành nơi khai thác dầu chủ yếu ở vùng Caspien.

Thị trường điện khí của Châu Âu đã được tự do hoá. Nhu cầu tiêu thụ đạt mức trên 40 tỷ KWh đang mở ra triển vọng sản xuất lớn cho các nhà cung cấp. Khoảng 400 công ty điện lực sẽ hiện diện ở khu vực này. Mức tiêu thụ điện năng, tính theo KWh/người của các khu vực trên thế giới trong năm 1999 theo UNDP còn rất khác nhau:

- Bắc Âu : 15.766.
- Bắc Mỹ: 13.100.
- EU: 6.300.
- Tây Âu và SNG: 4.170.
- Các nước đang phát triển: 814.

## **7- Dược phẩm**

Các nước EU sẽ nỗ lực điều chỉnh luật lệ về dược phẩm được phép lưu hành nhằm rút ngắn thời gian đưa thuốc mới ra thị trường. Trước năm

2005 Mỹ và EU sẽ đạt được bước tiến bộ trong việc phê chuẩn lưu hành những loại dược phẩm mới.

Việc tiếp thị dược phẩm sẽ trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Nhân lực bán hàng sẽ tăng đột biến. Các chiến lược tiếp thị mới sẽ được các hãng soạn thảo nhằm cạnh tranh lẫn nhau. Nghề giám đốc quảng cáo - bán hàng và giám đốc nghiên cứu kinh tế - xã hội sẽ trở thành một được nhiều người theo đuổi trong những năm tới.

Thị trường tân dược chữa bệnh giảm chất cholesterol sẽ tăng gấp 2 lần vào năm 2002, đạt giá trị 16 tỷ USD. Còn trên thị trường tân dược trị chứng đau nửa đầu dự kiến giá trị tăng 25% trong năm 1999, đạt 2,3 tỷ USD. Hai loại thuốc Imitrex và Amerge của hãng Glaxo-Wellcome sẽ chiếm thị phần lớn nhất, tới 75% thị trường. Thị trường thuốc chữa bệnh trầm uất năm 1999 giảm so với năm 1998. Dự báo mức tăng trưởng giá trị thuốc chữa bệnh đái đường ở Mỹ tăng 38% so với năm 1998, với doanh số bán ra là 1 tỷ USD. Còn giá trị bán ra loại tân dược mới Viagra trị bệnh nhược dương sẽ vào khoảng 1,6 tỷ USD trong năm 1999.

## **8- Dệt may**

Từ năm 1999 nhu cầu vải sợi bông tăng do mức tiêu thụ ở Đông Âu và Ấn Độ tăng lên khoảng 5%.

Hiệp định dệt may sẽ có hiệu lực từ 1-1-2002, sẽ góp phần tự do hoá 18% tổng lượng nhập khẩu hàng dệt may của các nước đang phát triển. Việc này sẽ làm cho nhu cầu hàng dệt may toàn cầu tăng lên trong dài hạn.

Các quy định quốc tế sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong buôn bán hàng dệt may. Mexico sẽ tăng hàng dệt may xuất khẩu sang Mỹ theo hiệp định NAFTA, trở thành nước xuất khẩu vào Mỹ đứng hàng thứ hai sau các nước Châu Á. Các nước Châu Á nhờ giảm đồng nội tệ sẽ tăng



cường được xuất khẩu hàng dệt may sang các khu vực khác trên thế giới. Nước xuất khẩu lớn nhất mặt hàng dệt may là Trung Quốc.

### III- KINH TẾ DỊCH VỤ Ở MỘT SỐ QUỐC GIA VÀ LÃNH THỔ

#### 1- Khái quát

Đầu những năm 1960, ở Mỹ khi thống kê kinh tế đã phân loại các ngành sản xuất thành sản xuất hàng hoá và sản xuất dịch vụ. Khái niệm "sản xuất" được hiểu theo nghĩa rộng. Sản xuất dịch vụ là tên gọi chung đối với tất cả các sản phẩm mang tính phục vụ. Về sau điều này đã được các nước và các tổ chức quốc tế tiếp thu. Điều đó nói lên rằng ngành dịch vụ đã có đủ quy mô là ngành sản xuất tương đối lớn, vị trí của nó đang trở nên ngày càng quan trọng và trở thành thước đo đánh giá trình độ phát triển kinh tế của một quốc gia, một lãnh thổ.

Đầu những năm 1980, tổng giá trị hàng năm của của ngành dịch vụ toàn cầu đã đạt tới 5.000 tỷ đô la Mỹ, riêng ngành mậu dịch quốc tế đạt 400 tỷ đô la Mỹ. Năm 1994, ngành dịch vụ toàn cầu đã đạt tới 14.000 tỷ đô la Mỹ và con số này tương đương với 1/4 tổng kim ngạch mậu dịch hàng hoá của thế giới. Ở các nước phát triển, giá trị của ngành dịch vụ trên dưới 60% tổng giá trị GNP<sup>(5.1)</sup>

#### 2- Tỷ trọng dịch vụ trong GNP của một số quốc gia và lãnh thổ

Sau đây là cơ cấu lao động, GNP phân theo ba khu vực: Khu vực I (nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp), khu vực II (công nghiệp, xây dựng), khu vực III (dịch vụ) của một số quốc gia và lãnh thổ năm 1995 tính theo %<sup>(5.2)</sup> :

---

<sup>(5.1)</sup> Xem "Dự báo thế kỷ 21", NXB Thống kê, Hà Nội 1998, tr393

<sup>(5.2)</sup> Xem "Kinh tế các nước trên thế giới", NXB Thống kê, Hà Nội 1997

**Bảng 5.1. Cơ cấu lao động và GNP của một số quốc gia và lãnh thổ**

*Đơn vị tính: %*

Nước	Khu vực I		Khu vực II		Khu vực III	
	Lao động	GNP	Lao động	GNP	Lao động	GNP
Mỹ	2,7	2,1	24,0	25,6	73,3	72,2
Achentina	11,0	5,0	29,0	30,0	60,0	65,0
Anh	2,2	2,0	26,2	34,0	71,6	64,0
Đức	3,0	2,5	37,1	37,5	59,9	60,0
Pháp	5,1	3,0	27,8	29,0	67,1	68,0
Nhật	7,2	3,5	34,1	40,1	58,7	56,4
Hồng Kông	0,7	0,2	26,0	21,0	72,3	78,8
Đài Loan	11,5	3,4	38,5	41,8	50,0	54,8
Hàn Quốc	15,0	4,0	23,0	31,0	62,0	65,0
Thái Lan	59,0	11,0	13,0	35,0	28,0	54,0

Ngoài giá trị ra, thực lực của ngành dịch vụ còn thể hiện ở sức hút lao động xã hội, lao động từ khu vực I và II (đặc biệt là khu vực I) đã chuyển vào khu vực III. Cơ cấu lao động và cơ cấu GNP ở 10 quốc gia và lãnh thổ nêu trên đang hướng tới một cơ cấu tối ưu và hiện quả cao hơn nữa. Cộng giá trị khu vực I và II trong GNP của 10 quốc gia và lãnh thổ trên đều nhỏ hơn khu vực III (khu vực dịch vụ).

Chính phủ Nhật Bản luôn xem xét việc phát triển khu vực dịch vụ là "việc làm mềm hoá nền kinh tế", đẩy mạnh bước tiến trong khả năng phát triển kinh tế. Đây là nước Châu Á phát triển kinh tế dịch vụ khá cao (56,4%), nhưng còn kém Hồng Kông (78,8%) và Hàn Quốc (65,0%). Song lực lượng lao động trong khu vực dịch vụ của Nhật Bản đã chiếm tới 58,7% (khu vực nông nghiệp là 7,2%, khu vực công nghiệp là 34,1%). Cơ cấu nền kinh tế như vậy là tiến bộ. Nhưng đầu những năm 2000, Nhật Bản

sẽ tiếp tục gia tăng khu vực dịch vụ cả về tỷ lệ lao động lẫn tỷ trọng dịch vụ trong cơ cấu GNP.

Các nước và lãnh thổ công nghiệp mới NICs (Đài Loan, Hồng Kông, Hàn Quốc, Xanh-ga-po) nhanh chóng nắm lấy các hoạt động dịch vụ, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển mạnh khu vực dịch vụ, trong đó phát triển một số loại dịch vụ trọng điểm như: dịch vụ tài chính-tín dụng, dịch vụ cảng biển và hàng không, dịch vụ du lịch... Do đó tỷ lệ lao động ở khu vực dịch vụ theo xu hướng tăng dần, và tỷ trọng dịch vụ trong cơ cấu GNP của các nước NICs chiếm tỷ lệ ngày càng cao.

#### IV- XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ

##### 1- Xu hướng quy mô lớn và đa phương hoá

Xu hướng chung của nhân loại, khu vực dịch vụ đã và đang thu hút đông đảo lực lượng lao động xã hội. Thí dụ như ở Mỹ năm 1940 số lao động trong ngành dịch vụ là 19.400.000 người, năm 1983 đã lên tới 66.340.000 người và đến năm 1995 có tới 73,3% lao động xã hội ở khu vực trên, tức trên 80 triệu người làm việc ở khu vực dịch vụ. Theo dự báo của Bộ Lao động Mỹ, thì 80% cơ hội việc làm là ở ngành dịch vụ. Ngay từ đầu những năm 1990, ngành dịch vụ ở Mỹ đã chiếm trên 30% tổng kim ngạch xuất khẩu, trong đó có 120 tỷ đôla là thu nhập do dịch vụ của các xí nghiệp xuyên quốc gia và 138 tỷ đô la là khoản thu nhập từ dịch vụ tiêu thụ ở biên giới. Ở nhiều nước phát triển, cùng với khoản thu nhập dịch vụ do xuất khẩu, còn trực tiếp đầu tư ra nước ngoài vào các ngành dịch vụ chiếm trên 40% tổng giá trị đầu tư. Hai nhân tố nói trên làm cho ngành dịch vụ của các nước đang phát triển chiếm ưu thế rõ rệt. Theo một thống kê, kim ngạch dịch vụ mậu dịch của tổ chức hợp tác kinh tế (OECD) đã chiếm tới 85% tổng kim ngạch dịch vụ mậu dịch của thế giới.

Ngành dịch vụ đang tiến tới quy mô lớn và đa phương hoá. Ngành

dịch vụ tiếp thu mô thức quản lý của ngành sản xuất hàng hoá, sử dụng một số lượng lớn thành quả khoa học kỹ thuật, thực hiện phương thức kinh doanh quy mô lớn. Năm 1994, giá trị sản phẩm dịch vụ của ngành điện tín của Liên minh Châu Âu là 150 tỷ đôla, tổng giá trị của ngành vui chơi, giải trí của Mỹ là 340 tỷ đôla, ngành báo chí và thư viện là 85 tỷ đôla. Thu nhập của ngành dịch vụ máy tính là 11 tỷ đôla. Năm 1995, thu nhập của ngành quảng cáo toàn cầu là 310 tỷ đôla, trong đó Mỹ, Liên minh Châu Âu và Nhật Bản chiếm tới 3/4. Khu vực dịch vụ lớn mạnh theo với sự phát triển mở rộng của khu vực sản xuất hàng hoá. Công ty An-đec-son, một công ty hàng đầu trong ngành tư vấn quản lý doanh thu hàng năm là 3,5 tỷ đôla, bình quân đầu người là 150.000 đôla một năm. Trên toàn cầu có 40 công ty dịch vụ lớn có doanh thu hàng năm hơn 10 tỷ đôla là các ngân hàng và các công ty bảo hiểm.

## **2- Xu hướng khu vực hoá và nhất thể hoá toàn cầu các hoạt động dịch vụ**

Song song với xu hướng quy mô lớn và đa phương hoá trong hoạt động dịch vụ là xu hướng khu vực hoá và nhất thể hoá toàn cầu các hoạt động dịch vụ. Trước hết là sự hợp tác về dịch vụ theo khu vực như hợp tác về dịch vụ giữa Việt Nam với các nước ASEAN, giữa Việt Nam với các nước APEC và ngược lại. Trong sự hợp tác tất yếu dẫn tới quan hệ đa phương, trong hợp tác tất yếu có cạnh tranh trong điều kiện mới của nền kinh tế thế giới. Đây là cơ hội, đồng thời là thách thức lớn cho các nước chậm phát triển.

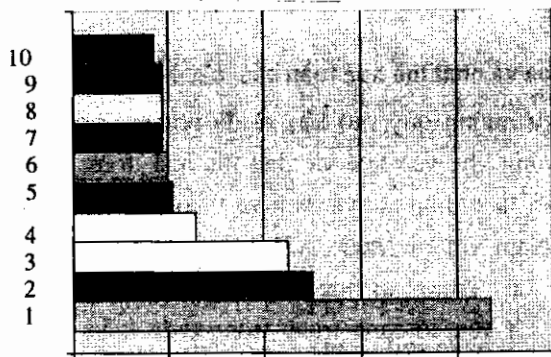
## **3- Các ngành dịch vụ đang đặc biệt được quan tâm**

### **3.1. Ngành quảng cáo**

Ngành công nghiệp này tăng trưởng mạnh vào thời gian diễn ra các sự kiện bầu cử Tổng thống ở Mỹ, chuẩn bị Đại hội Olympic ở Sydney và những sự kiện đón thiên niên kỷ mới. Mặc dù các hãng quảng cáo quốc tế

bị thiệt hại nặng nề do khủng hoảng ở Châu Á (và chịu chút ít áp lực trên thị trường Nga), song vẫn mở rộng được thị trường tại Singapore, Đài Loan và Ba Lan. Cuộc cạnh tranh về mặt viễn thông trên toàn cầu sẽ tạo ra sức sống mới cho ngành quảng cáo.

Các loại phim chuyên môn (về pháp luật, ngân hàng, tư vấn, kỹ thuật) sẽ giành được sự quan tâm nhiều hơn trong quảng cáo. Những phim về kế toán sẽ được ưu tiên trong sử dụng. Hãng Earst & Young bỏ ra 100 triệu đôla để thuê DMB và B làm quảng cáo. Deloitte Touche Tohmatsu, Price Water house và Cooper Andersen Consulting cũng bỏ ra số tiền tương tự để xây dựng mạng quảng cáo trên toàn cầu. Các nhà phân tích dự báo triển vọng các hãng quảng cáo chuyên ngành sẽ tập trung vào hướng dịch vụ quảng cáo mọi mặt hàng tiêu dùng chung.



**Hình 5.1. Mức tăng trưởng của ngành quảng cáo năm 2000 so sánh với năm 1997 ở một số quốc gia**

- |                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| 1. Trung Quốc tăng 87%  | 6- Bỉ tăng 20%      |
| 2. Bồ Đào Nha tăng 50%  | 7- Ireland tăng 19% |
| 3. CH Séc tăng 45%      | 8- Chile tăng 19%   |
| 4. Nam Phi tăng 26%     | 9- Ấn Độ tăng 19%   |
| 5. Phillippine tăng 21% | 10- Hy Lạp tăng 17% |

### 3.2. Ngành hàng không

Các liên minh hàng không lớn trên thế giới tiếp tục quá trình sát nhập, song tiềm năng vẫn chưa được khai thác hết. Thu nhập của các hãng hàng không vẫn giữ ở mức cao vì các liên minh tiếp tục chống giá độc quyền, đồng thời sẽ xuất hiện sự điều chỉnh chung cho ngành hàng không (đặc biệt là sự hình thành một cơ quan điều phối hàng không dân dụng tại EU).

Số lượng hành khách đi máy bay sẽ tăng lên bình quân 3% hàng năm trong 10 năm tới.

### 3.3. Vận tải biển

Hiện nay, vận tải biển chiếm giữ vị trí số một trong việc phục vụ chuyên chở hàng hoá trong buôn bán trên thế giới. Nó bảo đảm chuyên chở gần 80% tổng khối lượng hàng hoá trong buôn bán quốc tế. Khối lượng hàng hoá chuyên chở bằng đường biển tăng nhanh và liên tục. Từ sau đại chiến thế giới lần thứ hai tốc độ tăng trưởng khối lượng hàng chuyên chở khá cao. Cứ sau 10 năm khối lượng hàng hoá chuyên chở bằng đường biển lại tăng gấp đôi.

Đội tàu chở hàng của thế giới trong những năm gần đây tăng lên không ngừng về số lượng và về chất lượng. Hiện nay, có 180 nước trên thế giới có đội tàu buôn nhưng chỉ có gần 50 nước có đội tàu với khối lượng trên 1 triệu tấn trọng tải. Đội tàu buôn thế giới ngày càng được trẻ hoá xu hướng chung là tỷ trọng số lượng tàu có độ tuổi trên 20 năm; tăng tỷ trọng đội tàu chạy bằng Diesel và giảm tàu chạy bằng hơi nước. Hiện nay 97,4% số tàu biển chạy bằng nhiên liệu lỏng.

Trọng tải trung bình của tất cả các nhóm tàu đặc biệt là tàu chở dầu, tàu chở hàng hỗn hợp, tàu chở hàng container từ nơi nhận hàng thường có

sự tham gia của các phương thức vận chuyển khác nhau: đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển và đường không. Mức độ tham gia của mỗi phương thức vận tải vào quá trình vận chuyển phụ thuộc vào đặc điểm của mỗi nước, mỗi tuyến đường cụ thể.

Tuy nhiên vai trò của vận tải biển trong phục vụ ngoại thương của mỗi nước là không giống nhau. Điều này quyết định bởi vị trí địa lý, khả năng phát triển đội tàu biển, khối lượng cơ cấu hàng hoá xuất nhập khẩu của mỗi nước.

### 3.4. Ngành ngân hàng

Ngành ngân hàng chịu áp lực nặng nề do tình trạng nợ tồn đọng ở các thị trường mới nổi lên, nguồn thu thấp và công nghệ mới là nguy cơ bất ổn của ngành ngân hàng.

Những ngân hàng Châu Á bị thiệt hại trong cuộc khủng hoảng tài chính buộc phải thực hiện chương trình tái cơ cấu lại và tái cấp vốn căn bản. Nhật Bản và Hàn Quốc là những nước đi đầu trong quá trình này. Dự báo sẽ có nhiều ngân hàng tư nhân và nhiều ngân hàng mới nổi lên. Trung Quốc sẽ cải tổ 4 ngân hàng nhà nước lớn nhất. Việc ra đời đồng tiền chung châu Âu Euro sẽ đẩy nhanh sự hình thành những thiết chế tài chính chung có chức năng phục vụ cho cả Châu Âu. Các khách hàng và công ty ở những nước được bảo hộ của đồng tiền chung sẽ được lợi hơn nhờ có chi phí tín dụng thấp và nguồn thu nhập cao từ đầu tư. Các ngân hàng của Châu Âu cũng sẽ đối mặt với sự cạnh tranh rất ác liệt của các đối thủ Mỹ.

Việc phi điều chỉnh trong tương lai sẽ cho phép các ngân hàng tham gia sâu hơn nữa vào các hoạt động bảo hiểm và làm cho chúng có mức tăng trưởng cao hơn.

Sẽ xuất hiện nhiều kênh thu hút vốn và giải ngân có lợi hơn cho

khách hàng thông qua những thiết chế ngân hàng. Khách hàng cũng như ngân hàng sẽ thu được nhiều lợi ích hơn từ việc đáp ứng thông tin nhanh nhạy giữa đôi bên. Mỹ và Châu Á sẽ dẫn đầu trong quá trình áp dụng công nghệ thông tin trong lĩnh vực ngân hàng. Quá trình này sẽ làm tăng cạnh tranh giữa các ngân hàng để thu hút khách hàng bằng những điều kiện giao dịch thuận lợi hơn.

### 3.5. Ngành y tế

Cuộc cải cách lĩnh vực bảo vệ sức khoẻ ở Hoa Kỳ và Châu Âu làm đẩy nhanh quá trình tạo ra những tổ hợp lớn trong việc cung cấp dịch vụ y tế. Chính phủ Liên bang Mỹ sẽ cắt giảm chi tiêu cho dịch vụ y tế trong khoảng thời gian từ 1999 đến 2002, buộc các bệnh viện và các bác sỹ phải phát triển thành các cơ sở lớn hơn, mạnh hơn để đủ sức cung cấp dịch vụ y tế cho hàng ngàn bệnh nhân. Tại Châu Âu sẽ có hàng triệu người cần đến dịch vụ y tế trong khi chỉ vài ngàn bệnh viện đủ sức phục vụ cho họ. Tại Nhật Bản, cũng sẽ bắt đầu diễn ra cuộc cải cách y tế sâu rộng hơn.

Thẻ tín dụng dịch vụ y tế sẽ được sử dụng ở Châu Âu. Trong thẻ bao gồm các nội dung theo dõi chi phí y tế, chức năng hành chính và các toa thuốc cần cho bệnh nhân. Hệ thống thẻ sẽ cho phép tiết kiệm chi phí, và kinh tế hơn nhưng lại đặt ra vấn đề kiểm soát khó khăn hơn.

Các công ty quản lý dịch vụ y tế của Mỹ sẽ phát triển mạnh. Sẽ diễn ra cuộc cạnh tranh sát nhập và xuất hiện nhiều cơ sở lớn trong lĩnh vực này. Từ khoảng 1.000 cơ sở hiện nay sẽ sát nhập và thu tóm lại còn khoảng dưới 100 cơ sở vào thế kỷ 21. Dự báo các cơ sở quản lý của nhà nước và của chính quyền liên bang sẽ cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng. Nhờ vậy các cơ sở quản lý tư nhân cũng sẽ có trách nhiệm cao hơn đối với khách hàng.



### 3.6. Bảo hiểm

Việc thôn tính lẫn nhau trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ tiếp tục được đẩy nhanh bởi vì lượng tiền đóng bảo hiểm giảm sút và các nhà bảo hiểm phải trả bằng tiền mặt nhiều hơn. Dự báo các công ty kinh doanh bảo hiểm nhân thọ sẽ giảm ở một số nước vì có sự khác biệt trên bình diện quốc tế về hệ thống bảo hiểm xã hội và luật thuế. Điều này sẽ diễn ra trên thực tế tại Châu Âu thậm chí ngay cả khi các nước này đã sử dụng đồng tiền chung. Tuy nhiên, dự báo làn sóng hội nhập xuyên quốc gia giữa các công ty bảo hiểm phi nhân thọ sẽ phát triển rất mạnh.

Hiện tượng khí hậu El Nino vẫn chưa hết gây tác hại đối với thế giới. Song ảnh hưởng của nó đã bị hạn chế nhiều trong năm 1999. Dự báo sẽ có chu kỳ nóng nhiệt đới ở khu vực Caribê và bờ biển phía đông của Mỹ. Vì vậy, tiền đóng bảo hiểm ở các khu vực này sẽ tăng lên nhiều hơn năm trước.

Khu vực Châu Á và Châu Mỹ Latinh sẽ trở thành thị trường có mức tăng trưởng hấp dẫn đối với các nhà đầu tư bảo hiểm quốc tế. Tổng lượng tiền đóng bảo hiểm tại 2 khu vực này dự báo tăng 10% hàng năm. Thị trường Trung Quốc có mức tăng trưởng cao nhất xấp xỉ khoảng 15% hàng năm. Sự phát triển của các thị trường mới nổi lên là kết quả của quá trình tăng trưởng kinh tế, mức độ lão hoá của dân số và cải cách trong nhiều lĩnh vực bảo hiểm xã hội khác nhau. Bảo hiểm nhân thọ trở nên được quan tâm nhiều tại các nước thuộc khu vực này.

Các hãng bảo hiểm Watch Allianz, IGN, General và Prudential sẽ tăng cường chiến lược thôn tính trên quy mô quốc tế.

Trong bảo hiểm, ngoài những nội dung truyền thống như bảo hiểm về tài sản, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm y tế... ở các nước phát triển còn có rất nhiều đối tượng bảo hiểm chuyên biệt, mang tính độc đáo:

*Bảo hiểm ly dị:* Mua loại bảo hiểm này không phải là sẽ không sợ bị ly dị nữa mà là một khi bạn ly dị, công ty bảo hiểm hàng tháng phải trả cho bạn một khoản tiền sinh hoạt phí nhất định với thời gian có thể kéo dài 2 năm, tùy theo mức mua và thời gian mua của bạn. Tất nhiên, trước khi diễn ra mua - bán loại bảo hiểm này, công ty bảo hiểm sẽ phải điều tra đời sống sinh hoạt và những vấn đề khác xem bạn có phải là người đứng đắn không, có trách nhiệm đối với gia đình không, có quan hệ với các bạn khác giới thế nào?... Điều tra rõ những việc này, công ty bảo hiểm mới bán bảo hiểm cho bạn.

*Bảo hiểm đánh golf vụt một gậy vào lỗ:* Trong đánh golf vụt một gậy mà vào được lỗ, lẽ ra đó là việc đáng mừng mới phải, thế nhưng những người hâm mộ ở phương Tây lại sợ điều này. Bởi vì theo một quy ước không chính thức, nếu ai vụt một gậy mà quả cầu vào ngay lỗ phải mời mọi người ăn tiệc linh đình, tiêu một khoản tiền khá lớn. Thế là dịch vụ bảo hiểm chuyên biệt dành cho những người hâm mộ đánh golf có khả năng vụt một gậy vào lỗ ra đời. Nếu ai vụt một gậy mà quả cầu trúng lỗ, sẽ được Công ty bảo hiểm đền bù phí tổn.

*Bảo hiểm động vật:* Người Anh rất thích nuôi động vật trong nhà. Họ thường mua bảo hiểm cho chúng. Theo thống kê năm 1996 ở Anh có 14 triệu con vật nuôi được mua bảo hiểm. Nội dung bảo hiểm thật muôn hình muôn vẻ: nào là bảo hiểm y tế, bảo hiểm bồi thường một khi bị mất cắp, bảo hiểm thân thể vật nuôi... Ngoài ra một khi con vật cắn người, công ty bảo hiểm sẽ bồi thường thay cho người chủ.

*Bảo hiểm một thai sinh nhiều con:* Những người làm cha mẹ đều thích có con, nhưng nếu người vợ sinh ba, bốn, hoặc... năm con thì gia đình nào cũng lo lắng về sự chăm sóc sức khỏe và khả năng nuôi, dạy cho các bé đó. Nếu ai mua bảo hiểm một thai nhiều con, công ty bảo hiểm sẽ giúp giải quyết vấn đề này.

*Bảo hiểm các cơ quan trong thân thể:* Những người có giọng hát hay, cặp đùi đẹp, đôi môi xinh... đều có thể mua bảo hiểm. Loại bảo hiểm thương tật các bộ phận cơ thể thường dành cho các minh tinh màn ảnh, ca sĩ, vận động viên và những người giàu có. Họ mua loại bảo hiểm này mục đích chủ yếu là để gây ảnh hưởng xã hội.

*Bảo hiểm bất cóc:* Những người mua loại bảo hiểm này đại đa số là những công ty mang tính quốc tế ở Trung Đông, Trung Nam Mỹ... Những ông chủ của các công ty này mua bảo hiểm cho những nhân viên quan trọng nhằm bảo đảm tính mạng cho những nhân viên của mình.

*Bảo hiểm đầu tư:* Những rủi ro về đầu tư của thương nhân cũng có Công ty bảo hiểm gánh vác cho họ. Thí dụ, khoản tiền đầu tư vào một dự án nào đó không thu hồi được, tài sản bị chính quyền tịch thu... thì sẽ được công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm. Tất nhiên tiền mua loại bảo hiểm này rất cao và trước khi bán bảo hiểm cho nhà đầu tư, công ty bảo hiểm đã phải điều tra, nghiên cứu rất kỹ lưỡng.

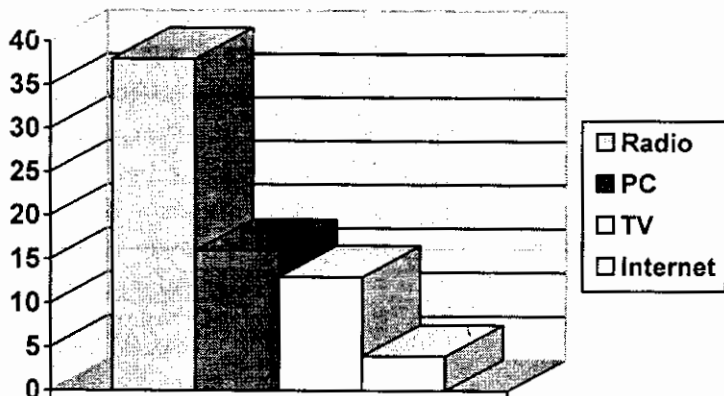
### 3.7. Thông tin đại chúng

Số lượng khán giả đến rạp xi-nê ở Mỹ giảm, song các thể loại phim mới sẽ thu hút khán giả Châu Âu đến rạp sẽ tăng lên. Internet sẽ trở thành phương tiện xem tin tức và giải trí có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất. Tivi sử dụng kỹ thuật số và liên kết với các phương tiện thông tin đại chúng sẽ trở thành công nghệ truyền thông chủ yếu của các nước trên thế giới.

Doanh số bán ra trên thị trường âm nhạc thông qua Internet tăng nhanh từ 87 triệu đôla năm 1998 lên 225 triệu đôla năm 1999. Nhờ liên kết các công ty ghi âm, ghi hình của Mỹ, hãng IBM xây dựng được một hệ thống phân phối đĩa nhạc sử dụng công nghệ số hoá, hiện được mã hoá dưới tên gọi là Dự án Madison. Khách hàng sẽ được đáp ứng mọi nhu cầu ghi nhạc vào đĩa cứng của mình từ các trang Web của mạng Internet.

Tivi sử dụng kỹ thuật số sẽ được bán rộng rãi ở Châu Âu, là sản phẩm có dịch vụ hấp dẫn, chất lượng hình ảnh rất cao, đáp ứng mọi nhu

câu của người xem về phim ảnh và thể thao. Tại Mỹ vẫn còn bất đồng về quan điểm giữa các hệ thống truyền hình và các hãng truyền hình cáp về tivi có độ phân giải cao.



Hình 5.2. Sự sử dụng các công nghệ mới

Thời gian từ phát minh đến lúc có 50 triệu người sử dụng

### 3.8. Bán lẻ

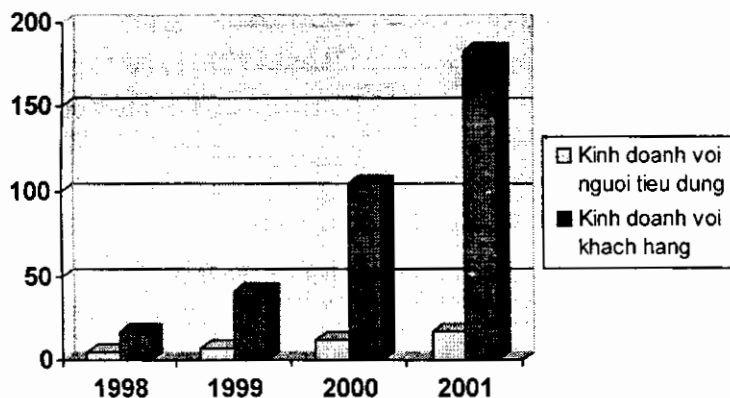
Sự lưu hành đồng tiền chung Euro sẽ tác động đến dây chuyền cung ứng hàng hoá ở Châu Âu hướng luồng hàng hoá vào thị trường nội địa. Bởi vì rào cản về tiền tệ đã được tháo gỡ nên giá cả sẽ được cân bằng rất nhanh, tạo ra những nhu cầu mới về bán lẻ và buộc các nhà bán lẻ phải sử dụng triệt để hệ thống phân phối đã hình thành.

Sự thay đổi lớn nhất trong lĩnh vực bán lẻ là việc tăng trưởng được dự báo rất nhanh của quá trình "thương mại điện tử" thông qua các trang Web trên Internet. Đây sẽ là một động lực lớn làm tăng trưởng kinh tế trong vòng 10 năm tới. Tổng giá trị hàng bán trên mạng trong các lĩnh vực như du lịch, sách báo, âm nhạc và phần mềm ở Đức, Anh và Pháp sẽ tăng từ 68 triệu đôla năm 1997 lên con số 3,3 tỷ đôla trong vòng 5 năm tới. Còn tổng giá trị thương mại điện tử ở Mỹ dự báo sẽ đạt 37,5 tỷ đôla vào năm 2002, 20% doanh số xe ô tô mới sẽ được bán ra thông qua mạng Internet.

Chi phí cho phần mềm thương mại điện tử sẽ tăng trưởng với mức

bình quân là 41% hàng năm trong vòng 4 năm từ 1999 đến năm 2003 đạt giá trị 285 triệu đôla. Song người ta sẽ đầu tư mạnh hơn vào phần mềm xây dựng cơ sở dữ liệu, nhu cầu của khách hàng và phát hành các trang Web để khai thác toàn diện hơn thương mại điện tử.

Thị trường hàng tiêu dùng tại Trung Quốc sẽ tăng trưởng nhanh do có sự cấu trúc lại các mặt hàng tiêu dùng. Cửa hàng siêu thị và các loại kho trung chuyển sẽ chiếm tỷ trọng 25% toàn bộ lượng hàng tiêu dùng bán lẻ ở Trung Quốc vào năm 2002.



Hình 5.3. Mức tăng trưởng thương mại qua Internet ở Mỹ

Thị trường hàng tiêu dùng tại Trung Quốc sẽ tăng trưởng nhanh do có sự cấu trúc lại các mặt hàng tiêu dùng. Cửa hàng siêu thị và các loại kho trung chuyển sẽ chiếm tỷ trọng 25% toàn bộ lượng hàng tiêu dùng bán lẻ ở Trung Quốc vào năm 2002.

Thương mại điện tử sẽ chiếm thị phần lớn trong tổng giao dịch trên mạng. Hệ thống giá tiêu dùng sẽ luôn được cập nhật trên mạng để người tiêu dùng dễ theo dõi.

### 3.9. Viễn thông

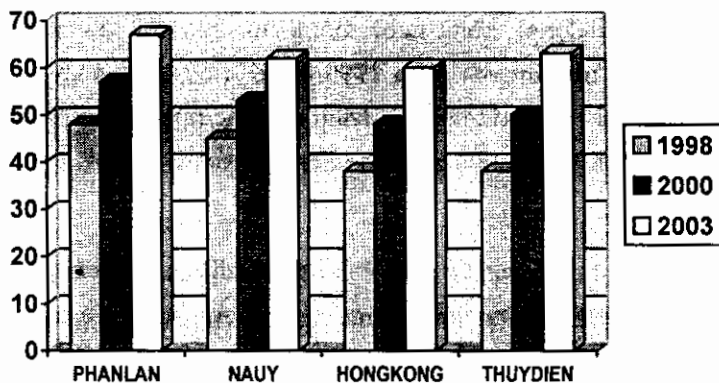
Việc phát triển công nghệ Internet sẽ làm giảm chi phí dịch vụ điện thoại quốc tế. Thị trường này sẽ tăng trưởng nhanh, đạt giá trị 2,5 tỷ USD

vào năm 2004 so với mức 49 triệu USD trong năm 1998. (\*)

Hãng Erisson lao vào cuộc cạnh tranh từ đầu năm 1999. Các hãng viễn thông khổng lồ sẽ phát triển công nghệ mới để bán cho khách hàng các loại điện thoại gọi được qua mạng Net.

Vào năm 2002 sẽ có 16 triệu thuê bao ở Mỹ sử dụng phương tiện truy cập Internet tốc độ cao. Việc sử dụng kết nối mạng tăng nhanh sẽ tạo ra nhiều cơ hội phát triển hơn cho dịch vụ viễn thông và các nhà cung cấp dịch vụ này. Các công ty truyền thông cáp sẽ là những người đi đầu trong cung cấp dịch vụ nối mạng chiếm khoảng 80% thị phần vào năm 2002. Số hộ thuê bao nối mạng truyền thông cáp tăng lên từ 350.000 năm 1998 lên hơn 2 triệu vào năm 1999, do giá thuê bao giảm và số lượng thuê bao truyền thông vô tuyến quá nhiều.

Liên doanh mới của Psion's Symbian (với Erisson, Nokia và Motorola) sẽ đưa ra giải pháp kết nối giữa điện thoại "thông minh" và Internet có dung lượng lớn với hệ thống máy tính cơ sở dựa trên hệ điều hành EPOC của Psion.



Hình 5.4. Các nước có số thuê bao ĐTDĐ lớn nhất (số thuê bao/100 người dân)

(\*) Xem. Kinh tế 1998-1999 Việt Nam và thế giới, (Đặc san thời báo kinh tế Việt Nam, 1/1999).

Sẽ bắt đầu chương trình nối kết bằng cáp quang TAT - 14 giữa Châu Âu với Mỹ. Tham gia dự án trị giá 1,5 tỷ đôla là 11 hãng viễn thông lớn, trong đó bao gồm những công ty như AT & T, British Telecom, Cable & Wireless, Deutsche Telekom và France Telecom. Truyền thông cáp sẽ bước vào cuộc cạnh tranh lớn với dự báo dung lượng truyền tải khoảng 7,7 triệu cuộc gọi điện vào cuối năm 2002. Trong đó chừng 80% số lượng giao dịch này được tiến hành qua truy cập mạng Internet có tốc độ cao.

Thị trường kết nối mạng ở Tây Âu có mức tăng trưởng rất nhanh. Italia là nước có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất với mức 89% trong năm 1998 và 31,3 triệu thuê bao vào năm 2002 (chiếm 19,8% số thuê bao ở Châu Âu). Tiếp đến là Anh đứng hàng thứ 2 hiện nay, song Đức sẽ dành được thị phần lớn nhất vào năm 2002 với 26,4 triệu khách hàng so với 21,9 triệu khách hàng của Anh.

Xu hướng hội tụ giữa các khu vực trong ngành truyền thông (viễn thông cố định và di động), công nghệ thông tin, báo chí, thông tin đại chúng tiếp tục phát triển mạnh. Năm 1999 bắt đầu có bước nhảy vọt lớn trong tiếp cận xã hội thông tin số hoá. Điều này các nước nghèo sẽ có lợi vì dễ tiếp cận hơn với Internet và giá linh kiện bán dẫn sẽ rẻ hơn.

### **3.10. Du lịch**

Thị trường du lịch toàn cầu năm 1999 giữ ở mức như năm 1998. Sự mất ổn định về kinh tế ở nhiều nước trên thế giới làm cho người ta ít đi du lịch và thích ở nhà nhiều hơn. Người Châu Âu sẽ đi du lịch ở các nước trong Châu Âu và người Châu Á cũng không muốn đi du lịch ở các nước ngoài Châu Á.

Người Mỹ sẽ ít đi du lịch nước ngoài hơn vì lo ngại tình trạng khủng bố của phong trào Hồi giáo quá khích. Vì lý do đó thị trường du lịch Mỹ

La tinh và vùng Caribê sẽ được lợi hơn nhờ thu hút được du khách Hoa Kỳ đến thăm do sự thuận lợi về mặt địa lý, tương đồng văn hoá với Mỹ và tình hình chính trị khá ổn định. Việc phá giá đồng Rúp đã gây thiệt hại cho ngành du lịch ở các nước Đông Âu. Song ngành công nghiệp không khí này sẽ sớm được phục hồi vào thế kỷ 21. Ngành này sẽ có mức tăng trưởng lớn gấp đôi so với mức tăng GDP và tạo ra 100 triệu chỗ làm việc mới trên cả thế giới vào năm 2010.

Doanh số bán vé trên mạng có mức tăng 68% trong năm 1999 với giá trị 3,2 tỷ đôla, sau khi đạt mức tăng trưởng 130% trong năm 1998. Mức tăng trưởng này dự báo sẽ lớn hơn nữa, cao gấp 10 lần trong vòng 8 năm tới. Tuy nhiên, bên cạnh đó các phương pháp phân phối và bán lẻ vé truyền thống cũng sẽ phát triển nhờ các công nghệ mới.

Các điểm du lịch mới thu hút được nhiều khách sẽ bao gồm cả những quốc gia có chế độ xã hội chủ nghĩa như Cu Ba, Việt Nam, Trung Quốc. Bởi vì những nước này đã có chính sách mở cửa kinh tế phát triển mạnh ngành du lịch. Khu vực Nam Phi cũng đang khai thác tiềm năng trong nước để trở thành một điểm du lịch hấp dẫn. Nhờ cấm khủng bố và đánh bom, Tanzania hy vọng sẽ đón được 500.000 du khách nước ngoài vào năm 2000.

### **3.11. Đáp ứng các dịch vụ đặc biệt**

Trong 1.001 thuật kinh doanh, các công ty phương Tây sẵn sàng cung cấp các loại dịch vụ khác người. Người giàu đôi khi có những sở thích rất kỳ quặc và họ không hề tiếc tiền nếu yêu cầu đó được đáp ứng. Đây chính là đối tượng khách hàng tiềm năng của một số công ty ở Mỹ và ở Anh chuyên cung cấp các loại dịch vụ đặc biệt. Dự tính, lượng khách hàng của các công ty này ngày càng nhiều, bởi sau bảy năm(1992- 1998 ),



riêng số triệu phú ở Anh đã tăng gấp 7 lần, lên đến 43.300 người vào năm 1998.

Mới đây, một số công ty dịch vụ ở Anh đã hốt bạc triệu khi được hợp đồng đáp ứng đủ số... bướm bướm phục vụ cho đám cưới của hai nhân vật nổi tiếng thế giới là tiền vệ bóng đá Anh David Beckham và nữ ca sĩ Victoria Adams trong ban nhạc Spice Girls. Một công ty khác ở Italia đã ký được hợp đồng trị giá hàng tỷ USD tạo cảnh quan riêng cho một khách sạn của một tỷ phú khi ông này... cưới vợ.

Riêng triệu phú F. Bersford nước Anh đã bỏ ra hơn 70 triệu USD để mua một chiếc vé đi tàu vũ trụ chở khách Seattle vào năm 2002; trả hơn 50.000USD thuê một chuyến tàu ngầm tới chỗ đắm của con tàu huyền thoại Titanic ; trả gần 30.000USD cho chuyến đi du lịch lên đỉnh núi Everest hay tới cực nam của trái đất ; trả 10.000USD cho một phút ngồi trên máy bay chiến đấu Mig 21.

Tuy nhiên "thượng đế" có nhiều yêu cầu rất cao siêu và đôi khi kỳ quặc, nhưng các công ty kinh doanh dịch vụ đều tìm cách liên hệ với các cơ quan hữu quan để cố gắng đáp ứng. Trong xu hướng phát triển của nền kinh tế thị trường phương tây, việc kinh doanh dịch vụ "đặc biệt" hoặc phát hiện ra thị trường "độc" là rất khó, nhưng chỉ cần một cuộc cung ứng thành công sẽ đem lại cho công ty một khoản tiền rất lớn.

## *Chương sáu*

# **QUAN HỆ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC DỊCH VỤ**

## **I- QUAN ĐIỂM CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC TA VỀ VIỆC PHÁT TRIỂN VÀ QUẢN LÝ QUAN HỆ KINH TẾ QUỐC TẾ**

### **1- Những tư tưởng, quan điểm của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế quốc tế của Việt Nam**

#### **1.1. Những cơ sở xuất phát của tư tưởng quan hệ quốc tế về kinh tế**

Đảng cộng sản Việt Nam và Nhà nước Cộng hoà XHCN Việt Nam đã xuất phát từ những nhận thức lý luận và thực tiễn sau đây để đề ra những tư tưởng, quan điểm mới của mình trong việc lãnh đạo và quản lý sự phát triển kinh tế đối ngoại của nước nhà.

*Một là*, cho rằng mọi quốc gia không thể phát triển tối ưu nền kinh tế của mình nếu không hợp tác quốc tế. Điều đó là do:

- Không có quốc gia nào có đủ mọi loại tài nguyên để dùng làm nguyên liệu cho việc sản xuất của cải vật chất để đáp ứng nhu cầu toàn diện của dân cư nước mình. Trong khi đó, nhu cầu của con người bao giờ cũng toàn diện và không ngừng tăng lên cùng với sự tăng lên của năng suất lao động xã hội.

- Không có quốc gia nào có đầy đủ tri thức, trí tuệ về mọi mặt, để có thể giải quyết mọi vấn đề kinh tế, kỹ thuật và quản lý, nảy sinh trong quá trình phát triển của quốc gia mình, mà mọi quốc gia đều phải dựa vào

nhau mà bỏ sung khiếm khuyết của quốc gia mình, hỗ trợ những khiếm khuyết của quốc gia bạn.

- Không có quốc gia nào không có những lúc thiếu, "thừa" vốn đầu tư. Lúc thiếu mà không có nguồn bổ sung sẽ bỏ lỡ cơ hội phát triển. Lúc "thừa" mà không có chỗ đầu tư cũng là sự lãng phí, để mất một khoản lợi, có thể sinh được từ vốn đó.

- Không có quốc gia nào có năng suất lao động cao mà không tiến hành quá trình lao động sản xuất của quốc gia mình trên cơ sở chuyên môn hoá sâu và bằng một hệ thống sản xuất, được trang bị tốt về khoa học và công nghệ. Ngay việc áp dụng tiến bộ khoa học và công nghệ cũng phụ thuộc rất nhiều vào trình độ tổ chức sản xuất xã hội, tức là phụ thuộc vào sự phân công lao động xã hội trong nước và giữa các nước trên thế giới.

- Hợp tác quốc tế về kinh tế không chỉ là vấn đề kinh tế, mà còn là vấn đề chính trị, xã hội, là cái cầu hữu nghị giữa các dân tộc, giúp nhân dân các nước hiểu biết nhau, nhờ đó mà tạo thêm cơ sở cho việc bảo vệ hoà bình thế giới.

*Hai là*, ngoài những lý do chung, có tính phổ biến nói trên, Việt Nam phải mở rộng quan hệ quốc tế về kinh tế còn là vì:

- Điều kiện tài nguyên thiên nhiên Việt Nam có tính đặc thù. Tuy đất nước ta được gọi là "rừng vàng, biển bạc" nhưng không phải đã có đủ mọi thứ tài nguyên cho một nền sản xuất toàn diện, cái gì cũng có. Nhiều loại tài nguyên tuy có nhưng sản lượng không lớn, nhất là khi dân số của nước ta còn tăng một cách đáng kể.

- Trình độ khoa học - công nghệ của nước ta thực sự thấp so với yêu cầu của sản xuất và quản lý. Nếu muốn tự có được những kiến thức để xử lý các vấn đề do thực tiễn đất nước đề ra, chúng ta sẽ phải tốn phí lớn về

nhân, tài, vật lực và thời gian nghiên cứu. Chỉ riêng trong lĩnh vực khai thác tài nguyên, vì thiếu kiến thức khoa học, công nghệ và vốn đầu tư mà tuy nguồn tài nguyên của chúng ta không phải là giàu lắm, nhưng chúng ta cũng chưa có sức khai thác được hết. Rất nhiều loại tài nguyên đang chờ có sự liên doanh, liên kết với nước ngoài để được khai thác với hiệu quả cao.

- Tích lũy của nước ta quá nhỏ so với nhu cầu đầu tư, trong khi sức ép cuộc sống cộng đồng thế giới đòi hỏi chúng ta phải mau chóng nâng cao mức sống của toàn dân ta lên ít nhất là mười lần so với hiện nay. Để có mức sống như thế, chúng ta cần có vài trăm tỷ đôla trong một thời gian ngắn. Đó là điều không thể tạo ra được bằng tích lũy nội bộ.

- Bên cạnh những gì, có thể được xem như là những lý do, buộc chúng ta không thể "bế quan, toả cảng" còn có những nhân tố, được xem như là những tiềm năng đất nước, có thể thông qua kinh tế đối ngoại mà khai thác chúng tối đa, làm lợi cho quốc gia, dân tộc. Đó là những năng khiếu thủ công đặc biệt Việt Nam, những đặc sản thật sự Việt Nam, nguồn lao động Việt Nam, một số sở trường về khoa học công nghệ riêng có của Việt Nam v.v. Tất cả những thế mạnh này sẽ trở nên có ích chung cho nhân loại khi chúng ta giao hoà lao động với cộng đồng quốc tế.

Ba là, tình hình quốc tế đã thay đổi khiến cho phương hướng nội dung, phương thức, phương pháp quan hệ quốc tế về kinh tế của nước ta không thể diễn ra như trước được. Đó là:

- Vấn đề về sự tồn tại Liên Xô và các nước XHCN Đông Âu đã buộc chúng ta không thể duy trì quan hệ kinh tế quốc tế theo tinh thần "quốc tế vô sản" như trước đây.

- Thế giới chuyển từ đối đầu sang đối thoại, các mâu thuẫn quốc tế diễn ra một cách phức tạp, đa dạng, dưới những hình thức mới, khiến vừa

tạo ra thuận lợi mới, vừa gây ra những khó khăn mới cho nước ta trong việc xử lý các quan hệ quốc tế nói chung, quan hệ kinh tế nói riêng.

Cuộc khủng hoảng của phe xã hội chủ nghĩa với sự tan rã của Liên Xô và các nước XHCN Đông Âu làm cho nước ta mất một đối tác lớn về kinh tế do đồng quan điểm về chính trị - kinh tế - xã hội. Với đối tác này, chúng ta có nội dung và cả cách quan hệ riêng.

Trong bối cảnh thế giới mới, chúng ta cần có sự đổi mới nhất định về phương thức, biện pháp quan hệ quốc tế. Đó là điều không dễ, vì sự đổi mới này phải thực hiện trên cơ sở kiên định mục tiêu và bản chất XHCN của nền kinh tế nước ta.

*Bốn là*, nội bộ đất nước có nhiều yếu tố, cần được chiếu cố thoả đáng khi phát triển quan hệ quốc tế nói chung, quan hệ kinh tế quốc tế nói riêng. Đó là:

- Mọi quan hệ giữa quá khứ đấu tranh cách mạng, giải phóng miền Nam, thống nhất tổ quốc và đối tượng của cuộc đấu tranh cách mạng đó với công cuộc hội nhập hiện nay của đất nước và thế giới mà đất nước cần hội nhập, đã từng một thời là đối tượng của cuộc chiến tranh cách mạng nói trên.

- Mọi quan hệ giữa mục tiêu lý tưởng, đã một thời gian dài soi sáng niềm tin và hy vọng của nhiều thế hệ nhân dân Việt Nam theo Đảng cộng sản Việt Nam làm cách mạng, với cách làm kinh tế hiện nay và những kết quả hiển nhiên không dễ đồng nhất với mục tiêu, lý tưởng nói trên. Rõ ràng là, từ nhiều thập kỷ nay, từ khi có Đảng, một xã hội không có người bóc lột người đã là cốt lõi của một xã hội tương lai, được biết bao lớp người tiên bối mà hy sinh cả đời mình cho cách mạng. Nhưng ngày nay lại phải chấp nhận, trong một chừng mực nhất định, tình trạng người bóc lột

người đó, vì những lý do rất khách quan, khoa học, có tính quy luật, không thể làm khác được.

Trên đây là tất cả những vấn đề, những trở ngại của một Đảng cầm quyền, của Nhà nước khi định đoạt con đường hợp tác quốc tế mới về kinh tế vì lợi ích lâu dài của quốc gia, dân tộc để sao cho con đường được vạch ra vừa không phản bội niềm tin và hy vọng của lớp lớp người cách mạng Việt Nam, vừa thực tế đưa lại được cơm ăn, áo mặc, học hành, sức khỏe... cho nhân dân ta, vốn đã và đang thiếu thốn quá nhiều thứ do nền kinh tế hậu chiến gây ra, một nền kinh tế đã nhiều năm dồn hết sức của mình cho cuộc chiến tranh giải phóng dân tộc.

## **1.2. Những tư tưởng, quan điểm cơ bản của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế đối ngoại**

Xuất phát từ những tính toán về các nhân tố nói trên, Đảng cộng sản Việt Nam và Nhà nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam đã có một hệ tư tưởng, quan điểm chỉ đạo quan hệ quốc tế về kinh tế của Việt Nam như sau:

Một là, thực hiện sự phát triển kinh tế trên cơ sở bảo đảm quyền độc lập, tự chủ của dân tộc. Điều đó có nghĩa là, không được để lợi ích kinh tế xâm phạm lợi ích chính trị, tăng trưởng kinh tế không được làm mất độc lập, chủ quyền quốc gia, dân tộc.

Hai là, phát huy thế mạnh, sở trường, hạn chế thế yếu, sở đoản, phát huy nội lực, dùng nội lực để thu hút và sử dụng có hiệu quả ngoại lực vào việc phát triển nền kinh tế nước ta, khắc phục thế yếu, sở đoản, tạo thêm thế mạnh mới.

Ba là, tôn trọng lẫn nhau trên tinh thần "đôi bên cùng có lợi" trong hợp tác quốc tế về kinh tế.

Bốn là, coi trọng hiệu quả kinh tế-xã hội toàn diện trong hợp tác quốc tế về kinh tế, chống quan điểm "kinh tế đơn thuần" trong chỉ đạo kinh tế đối ngoại.

Năm là, đa phương hoá quan hệ quốc tế về kinh tế. Đa phương hoá có hai nghĩa: quan hệ với tất cả các nước theo tinh thần "Việt Nam muốn là bạn của tất cả" như tuyên bố với thế giới của nguyên Tổng Bí thư Đảng cộng sản Việt Nam Đỗ Mười và trong từng nội dung, từng chương trình hợp tác quốc tế cùng lúc quan hệ với nhiều đối tác.

Tư tưởng này mới ở chỗ, chúng ta không tự bỏ mình trong khuôn khổ phe XHCN, đem sự khác nhau về tư tưởng chính trị làm hàng rào ngăn cách sự hợp tác kinh tế quốc tế, bất kể tính hiện thực về hiệu quả của nó.

Sáu là, đa dạng hoá quan hệ quốc tế về kinh tế. Phương hướng đa dạng hoá quan hệ kinh tế quốc tế của Việt Nam đã được Đảng và Nhà nước ta vạch ra trong luật pháp bao gồm hợp tác về đầu tư, về buôn bán hàng hoá, về nghiên cứu và chuyển giao khoa học và công nghệ, về dịch vụ sản xuất kinh doanh và đời sống. Đa dạng hoá quan hệ quốc tế về kinh tế còn có nghĩa là đa dạng hoá về chủ thể quan hệ trong mỗi nước, trong đó có chủ thể là Chính phủ, có chủ thể là công dân, doanh nhân, các tổ chức phi chính phủ. Trong từng hình thức quan hệ đã nêu, sự đa dạng hoá còn có nghĩa bao gồm nhiều hình thức nhỏ, cụ thể khác nhau. Chẳng hạn, trong hợp tác đầu tư vừa có đầu tư trực tiếp, vừa có đầu tư gián tiếp, vừa có xuất khẩu tư bản, vừa có nhập khẩu tư bản.

## **2- Những tư tưởng, quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại**

Tư tưởng, quan điểm về kinh tế đối ngoại và về quản lý nhà nước đối

với kinh tế đối ngoại là hai nội dung khác nhau, tuy có quan hệ gắn bó với nhau.

Nội dung thứ nhất chính là ý tưởng về mục tiêu phát triển kinh tế đối ngoại của người quản lý, tức của Nhà nước.

Nội dung thứ hai chính là ý tưởng về cách điều khiển của người quản lý (của Nhà nước) đối với đối tượng quản lý của mình để đối tượng đó thực hiện đúng mục tiêu mà người quản lý mong muốn.

Trong mục này chúng tôi đi sâu vào nội dung thứ hai là: *Những tư tưởng, quan điểm cơ bản mới về quản lý nhà nước đối với kinh tế đối ngoại*

Một là, đa dạng hoá hình thức sở hữu về tư liệu sản xuất kinh doanh của các đơn vị hoạt động kinh tế đối ngoại, xoá bỏ tình trạng độc quyền của Nhà nước trên lĩnh vực kinh tế này. Điều đó có nghĩa là, sẽ không tồn tại duy nhất các doanh nghiệp nhà nước trên lĩnh vực ngoại thương, mà phải có đồng như mọi ngành kinh tế khác, có nhiều hình thức sở hữu chủ khác nhau thâm nhập vào quan hệ kinh tế quốc tế không chỉ có doanh nghiệp nhà nước mà còn có doanh nghiệp tư nhân, các tổ chức kinh tế thuộc các thành phần kinh tế.

Hai là, thực hiện sự quản lý toàn diện, chặt chẽ, thống nhất, thông suốt, công khai và thuận lợi của Nhà nước đối với lĩnh vực kinh tế đối ngoại. Có hai điểm cụ thể, đáng lưu ý, chứa đựng trong ý tưởng trên là:

Không coi nhẹ sự quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại vì tính phức tạp và ảnh hưởng to lớn của nó đối với sự phát triển nhiều mặt của đời sống xã hội.

Hiện đại hoá, thuận lợi hoá trong quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại nhằm tạo ra nhiều khả năng hơn cho mạch kinh tế này chảy mạnh.



Hơn mọi lĩnh vực kinh tế, kinh tế đối ngoại là mảng nhạy cảm nhất, nên không thể buông lỏng quản lý nhà nước. Nhưng, sẽ lại sai lầm nếu như không cởi mở, không phát huy tính năng động, sáng tạo của công dân trên mặt trận này. Quan điểm trên chính là yêu cầu có tính nguyên tắc để thăng bằng trong xử lý vấn đề trên. Theo tư tưởng chỉ đạo này, phải xác định lại những gì mà Nhà nước phải kiên quyết nắm những gì có thể trao lại cho nhân dân tự quyết.

Để thực hiện ý tưởng này, vấn đề lớn cần được giải quyết trong tổ chức quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại là xác định đúng chức năng của Nhà nước trong quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại, theo hướng như chúng tôi đã nêu trong các phần lý luận ở trên. Những chức năng hỗ trợ, điều chỉnh là những chức năng vô cùng chính đáng của Nhà nước, là việc mà Nhà nước nên làm, phải làm.

*Ba là*, tăng cường quyền chủ động, sáng tạo của các doanh nghiệp nhà nước trên cơ sở nắm vững của Nhà nước về những quan hệ chủ đạo của doanh nghiệp nhà nước và sự tăng cường chế độ trách nhiệm vật chất đối với các doanh nghiệp nhà nước. Có ba ý cần được mọi người ý thức rõ là:

- Mở rộng dân chủ đối với doanh nghiệp nhà nước.
- Nhà nước quản lý một cách có chọn lọc đối với DNNN theo tinh thần: "thà ít nhưng căn bản".
- Mở rộng quyền đi đôi với trách nhiệm, đặc biệt là trách nhiệm vật chất.

*Bốn là*, tăng cường pháp chế XHCN trong quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại với sự đặc biệt coi trọng công cụ pháp luật trên lĩnh vực kinh tế đặc thù này.

Với việc xây dựng Nhà nước pháp quyền Việt Nam, việc tăng cường pháp chế XHCN trong quản lý nhà nước về kinh tế là điều hiển nhiên. Tuy nhiên, ở đây có sự nhấn mạnh đặc biệt vai trò của công cụ pháp luật. Bởi vì, lĩnh vực kinh tế đối ngoại có những đối tượng quản lý không bình thường, mang nhiều tính quốc tế, vừa phức tạp, vừa cần phải chính quy. Để thực hiện sự định hướng này phải tăng cường công tác xây dựng pháp luật và thể chế hành chính, công tác tư pháp, trước hết công tác kiểm sát và xét xử, triệt để chống buôn lậu, chống gián điệp kinh tế, gián điệp khoa học và công nghệ.

*Năm là*, kiện toàn hệ thống bộ máy nhà nước làm nhiệm vụ quản lý nhà nước về kinh tế theo các nguyên tắc chung cho việc xây dựng Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, đồng thời theo tinh thần gọn, nhẹ, phân công rõ ràng, kỷ luật nghiêm minh, quy trình quản lý chặt chẽ, với sự vững vàng của công chức về chính trị, pháp lý, thông thạo nghiệp vụ... đáp ứng được yêu cầu cao của Nhà nước ta trong quản lý nhà nước về kinh tế đối ngoại.

## II- THỰC TIỄN HOẠT ĐỘNG HỢP TÁC QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC KINH TẾ DỊCH VỤ

### 1- Khái quát quá trình hội nhập của Việt Nam vào cộng đồng quốc tế khu vực

Do nhiều nguyên nhân, từ lâu chúng ta đã rất khó khăn trong việc gia nhập các cộng đồng kinh tế quốc tế. Khi còn Liên Xô và các nước Đông Âu, còn khối SEV, từ đứng ngoài hoàn toàn, qua bước là quan sát viên nhiều năm, nước ta mới trở thành thành viên chính thức của khối. Khi đó, sự gia nhập của Việt Nam vào các khối kinh tế khác, nhất là khối kinh tế tư bản, càng là điều không thể có.

Chỉ đến khi mất Liên Xô, mất phần lớn phe XHCN, mất khối SEV,

và cũng phải sau nhiều năm trăm trở, Việt Nam mới có sự chuyển hướng quan hệ quốc tế về kinh tế. Sự kiện lớn nhất trên phương diện này là sự gia nhập ASEAN của Việt Nam.

Việc Việt Nam gia nhập ASEAN đã thu hút sự quan tâm của bè bạn có thiện chí đối với Việt Nam. Sự kiện đặc biệt này có tầm quan trọng không riêng đối với Việt Nam, mà còn đối với cả Đông Nam Á. Một kỷ nguyên mới đã thực sự sang trang ở khu vực này. Nhân tố "Việt Nam" trong ASEAN không chỉ là một nhân tố kinh tế, là sự có thêm một thị trường khoảng 80 triệu người sản xuất và trao đổi, mà còn là một nhân tố góp phần tạo thêm sự ổn định chính trị trong khu vực. Chúng ta trân trọng thiện chí của các thành viên ASEAN khi các bạn đánh giá cao quyết định của Chính phủ ta. Bản thân mỗi người chúng ta cũng đánh giá cao quyết định này của Nhà nước ta về sự hội nhập nền kinh tế đất nước vào khu vực. Sự hội nhập này là bước chuyển tích cực nhằm tạo ra những điều kiện quốc tế thuận lợi cho công cuộc xây dựng CNXH và bảo vệ Tổ quốc ta, đồng thời góp phần tích cực vào cuộc đấu tranh chung của nhân dân thế giới vì hoà bình, độc lập dân tộc, dân chủ và tiến bộ xã hội.

### **1.1. Khó khăn của Việt Nam trong hội nhập quốc tế**

Nhìn ra khó khăn để khắc phục chứ không để thoái lui, đầu hàng. Đồng thời, tìm ra trở ngại không có nghĩa là để san bằng mọi trở ngại, mà đôi khi chỉ để có thêm căn cứ cho việc tính toán lợi hại, để cuối cùng có được phương án, có khả năng thực hiện được yêu cầu "Lợi cập được hại". Trên tinh thần đó, nhìn thẳng vào thực tiễn, chúng ta thấy, những khó khăn của Việt Nam khi gia nhập ASEAN là:

- Sự chưa hiểu được của các thành viên ASEAN về định hướng XHCN của nước ta. Đây là trở ngại đáng kể, nhưng không khó vượt qua.

Mọi sự nghi ngờ sẽ qua đi khi bạn bè được chúng ta làm cho hiểu rõ, định hướng XHCN của chúng ta không có gì khác là "Dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, văn minh".

- Trở ngại đáng kể nhất chính là cách giao tiếp quốc tế trong hoạt động kinh tế của Việt Nam ta, từ giao tiếp của Nhà nước đến giao tiếp của doanh nhân. Cách giao tiếp này còn xa lạ đối với cộng đồng quốc tế nói chung, cộng đồng ASEAN nói riêng. Trong vài năm qua, do học tập lý thuyết, trao đổi kinh nghiệm qua các buổi tham quan, hội thảo quốc tế, do những cải cách nhất định trong lề lối giao dịch và giao tiếp quốc tế của ta nên cả trong hành chính nhà nước cũng như trong thực tiễn giao dịch của nhân dân, khoảng cách trên đã có phần co hẹp lại, song khoảng cách còn lại vẫn đáng kể. Chính cái đó đã làm ta bỏ lỡ nhiều cơ hội làm ăn với bên ngoài.

Rất sai lầm là những ai cho rằng, vì nền kinh tế của ta quá lạc hậu nên khó hợp tác quốc tế. Nếu thế, có nghĩa là muốn hợp tác quốc tế phải có nền kinh tế phát triển. Vậy thì, hợp tác quốc tế để làm gì khi nền kinh tế của mình đã phát triển rồi? Vì có phát triển mới hợp tác nổi. Người ta đang cần hợp tác để phát triển, mà lại yêu cầu phải có nền kinh tế phát triển mới hợp tác được, thì rõ là một sự luẩn quẩn. Cho nên, phải thấy rằng, trở ngại cho sự hợp tác quốc tế không phải là ở sự lạc hậu của nền kinh tế, mà là ở sự lạc hậu của cách quan hệ. Trở ngại này chính là trở ngại phải được san bằng bởi sự học tập không ngừng văn hoá giao tiếp quốc tế hiện đại và bằng cuộc cải cách hành chính quan hệ quốc tế của Việt Nam. Những tiến bộ này sẽ làm cho chúng ta dễ gần, dễ nhập cuộc hơn với các cuộc chơi khu vực hoặc toàn cầu.

## **1.2. Phương vị của Việt Nam trong khu vực**

Một câu hỏi được đặt ra đối với chúng ta là: nước ta cần và có thể có

được vị trí như thế nào trong khu vực? Đây là câu hỏi rất cần được đặt ra và giải đáp đúng đắn. Bởi vì, với một ai đó tham gia vào bất kỳ một cộng đồng, một hiệp hội nào cũng sẽ được định vị một chỗ nhất định. Vị trí đó có thể lợi cho anh ta hoặc bất lợi. Cần chủ động tự định vị cho mình hay thụ động chờ đợi, cầu may một sự tốt đẹp ngẫu nhiên? Ai cũng muốn có vị trí thuận lợi. Không ai muốn có thể lép. Muốn vậy phải chủ động đoạt lấy vị trí mà mình mong muốn. Nhưng không phải cứ muốn và chủ động là được. Phải biết mình, biết người, biết thời thế. Khi tham gia vào ASEAN, nước ta cũng đứng trước một câu hỏi như vậy.

Vai trò của Việt Nam trong ASEAN như thế nào về mặt kinh tế? Tham gia vào ASEAN Việt Nam được gì và ASEAN được gì? Câu hỏi này cả nước ta lẫn các nước ASEAN đều quan tâm.

Có lẽ đã có chút thực tiễn để các nước ASEAN thấy rằng, Việt Nam tham gia vào ASEAN đã tạo ra một ASEAN mới, tiềm năng hơn, năng động hơn, có khả năng cạnh tranh và hợp tác nhiều hơn với các khối khác, các quốc gia khác. Việc một Việt Nam có lịch sử oai hùng, có hiện tại đầy tiềm năng và tương lai nhiều triển vọng gia nhập ASEAN, các nước ASEAN không thể không coi đó là một sự gia tăng lực lượng cho mình.

Ngay từ khi chưa trở thành thành viên đầy đủ của APEC, Việt Nam đã có những quan hệ tốt đẹp với với các nước thành viên trong khu vực Châu Á-Thái Bình Dương. Đến nay, quan hệ thương mại, dịch vụ, và đầu tư giữa Việt Nam với các thành viên APEC, ASEAN đã và đang không ngừng phát triển, nhất là từ khi Việt Nam trở thành thành viên đầy đủ của APEC. Tổng kim ngạch mậu dịch Việt Nam với các nước thành viên APEC đã tăng từ 13,6 tỷ USD năm 1996 lên hơn 16 tỷ USD vào năm 1998. Đầu tư của APEC chiếm khoảng 80% tổng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam. Trong tương lai APEC trở thành khu vực mậu dịch tự do

lớn nhất thế giới, chiếm tới gần 50% khối lượng hàng hoá và dịch vụ toàn cầu. Hội nghị cấp cao lần thứ VI của khối ASEAN đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ nhiều mặt giữa nước ta với các nước trong khu vực. Việc Việt Nam trở thành thành viên chính thức của APEC và tổ chức thành công Hội nghị ASEAN lần thứ VI là thành tựu to lớn của hoạt động ngoại giao của nước ta, nói lên một cách đầy thuyết phục về sự ủng hộ của cộng đồng quốc tế đối với chính sách đối ngoại mở rộng, đa dạng hoá, đa phương hoá quan hệ quốc tế của ta.

## **2- Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trên nhiều cấp độ**

Trong phiên họp thường kỳ tháng 1 năm 1999, khi bàn về phương hướng, giải pháp điều chỉnh cơ cấu và đầu tư của các ngành trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Chính phủ khẳng định rằng cần phải chủ động chuẩn bị các điều kiện, kế hoạch hành động một cách khẩn trương, nghiêm túc.

Trong phiên họp thường kỳ của Chính phủ tháng 9 năm 1999, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế đã trình bày báo cáo "Chiến lược tổng thể hội nhập kinh tế quốc tế". Các thành viên chính phủ đều nhất trí đánh giá rằng: Chúng ta đã triển khai tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế cách đây hơn mười năm, đặc biệt từ khi Nhà nước ta ban hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 1987. Đại hội Đảng lần thứ VII đã chủ trương đa phương hoá, đa dạng hoá các quan hệ kinh tế đối ngoại. Đặc biệt Đại hội VIII đã đặt ra yêu cầu "Đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới" đã đánh dấu một mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Nước ta đã trở thành thành viên ASEAN, APEC, tham gia khu vực mậu dịch tự do AFTA, dẫn đầu kinh tế khu vực Á-Âu (ASEM), đang đàm phán tham gia Tổ chức thương mại thế

giới và hiệp định thương mại với Hoa Kỳ. Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đã đi từ khẳng định chủ trương đến triển khai trên thực tế ở nhiều cấp độ.

Trong những năm tới, Việt Nam tiếp tục hội nhập kinh tế quốc tế, tham gia Tổ chức thương mại thế giới và khu vực để mở rộng thị trường hàng hoá và dịch vụ Việt Nam, bảo đảm nền kinh tế tăng trưởng cao và vững chắc.

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, chúng ta giữ vững nguyên tắc độc lập và chủ quyền quốc gia, bảo đảm định hướng xã hội chủ nghĩa của sự phát triển trên cơ sở lợi ích quốc gia, kiên trì điều chỉnh lại hệ thống cơ chế chính sách cho phù hợp từng bước trong quá trình hội nhập (các biện pháp thuế quan và phi thuế quan, nguyên tắc đối xử tối huệ quốc và đối xử bằng dân tộc...).

Hội nhập kinh tế quốc tế tạo ra những thách thức rất lớn, nhưng đó cũng là cơ hội tích cực để tìm ra được những biện pháp hữu hiệu vượt qua khó khăn, tạo ra sự năng động cho các doanh nghiệp Việt Nam và sức cạnh tranh cho hàng hoá, dịch vụ Việt Nam trên thương trường khu vực và thế giới.

### **3- Thực tiễn hợp tác quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ**

Các nhà lãnh đạo các nước thành viên ASEAN đang xây dựng một chương trình tổng thể mới cho sự phát triển dịch vụ trong khối. Sự hợp tác mới khởi đầu vào năm 1999 và kết thúc vào năm 2010. Chương trình hợp tác cụ thể trên từng lĩnh vực được hoạch định qua các cuộc đàm phán cụ thể, diễn ra trong thời gian hợp tác nói trên. Việc đàm phán để đi đến hợp tác cụ thể sẽ diễn ra trên bảy lĩnh vực, đã được nêu ra tại Hội nghị ASEAN V tại Bangkok. Đó là hàng không, xây dựng, dịch vụ tài chính

(bảo hiểm, ngân hàng...), vận tải biển, viễn thông, dịch vụ du lịch và dịch vụ kinh doanh (bao gồm cả các ngành dịch vụ và các phương thức cung ứng dịch vụ).

Dưới đây là một số nét, có tính chất phương hướng lớn, đã được sơ bộ xác định cho sự chi tiết hoá các lĩnh vực nói trên.

### 3.1. Dịch vụ vận tải hàng không

Lịch sử ngành vận tải hàng không Việt Nam còn quá non trẻ. Về danh nghĩa, ngành hàng không dân dụng Việt Nam ra đời năm 1956 với việc thành lập Cục hàng không dân dụng Việt Nam. Nhưng, ngành hàng không dân dụng Việt Nam chỉ thực sự là một ngành kinh tế quốc dân từ tháng 2 năm 1976, sau khi Tổng cục Hàng không Việt Nam được thành lập.

Đã vậy, lịch sử hàng không quốc tế Việt Nam còn non trẻ hơn. Điều đó có lý do của nó. Trước hết, đó là những hạn chế về số lượng và chất lượng của lực lượng hàng không Việt Nam. Ngoài ra là những trở ngại nhất định của tình hình chính trị, quân sự quốc tế và khu vực mà nước ta chịu ảnh hưởng. Cũng có cả lý do thuộc về trình độ quản lý ngành hàng không của chúng ta còn ở bước đầu, ấu trĩ, non kém nên bất cập.

Thật vậy! Năm 1956, khi ngành hàng không dân dụng Việt Nam ra đời, đất nước còn chia cắt, nhiệm vụ đấu tranh giải phóng dân tộc chưa hoàn thành, quan hệ quốc tế của nước ta ngay với phe XHCN cũng còn là mới mẻ, tiềm lực kinh tế của cả Nhà nước và nhân dân còn quá mức nghèo nàn, nhu cầu "bay lượn" chưa thể có, "bay lượn" ra nước ngoài lại càng chưa thể và chưa cần đối với dân ta. Trong tình hình ấy, hàng không nội địa còn khó phát triển, nói gì đến hàng không quốc tế Việt Nam. Các chuyến bay ra nước ngoài nếu có cũng chỉ là những chuyến chuyên cơ,



quân cơ phục vụ lãnh đạo, phục vụ ngoại giao, phục vụ quân đội. Ngay cả đến năm 1976, khi thành lập Tổng cục Hàng không dân dụng Việt Nam, thời kỳ được gọi là chính thức ra đời ngành kinh tế hàng không, điều kiện để ngành hàng không dân dụng Việt Nam phát triển vượt lên cũng chưa có là bao.

Điều kiện lớn nhất để hàng không quốc tế Việt Nam phát triển, nhưng lúc đó chưa có, chính là sự "mở cửa" trong quan hệ quốc tế của Việt Nam. Với một quốc gia không rộng, nhu cầu và khả năng thụ hưởng vận tải hàng không của nhân dân còn rất thấp, rõ ràng là, hàng không có phát triển cũng chủ yếu là hàng không quốc tế, vận tải thuê cho quốc tế hoặc phục vụ bay quốc tế. Vậy mà quan hệ quốc tế còn chưa mở thì làm sao có được vận tải quốc tế.

Bên cạnh trở ngại chính là sự "chưa mở cửa" kinh tế, một trở ngại khác không kém phần quan trọng, là trình độ lạc hậu của không lực Việt Nam. Cho đến trước 1990, không lực dân dụng Việt Nam chủ yếu là những phi cơ hạng thường của Liên Xô, với số lượng ít. Tình hình các cảng cũng tương đồng với tình hình không lực. Ngoài ra, ngay cả khi đã có đường lối mở cửa, sự thiếu hụt những chính sách thoả đáng về quan hệ quốc tế trong hàng không cũng không làm cho quan hệ này mở mang ngay được. Chẳng hạn, sự hạn hẹp trong quy định về hình thức hợp tác hàng không, trong đó chỉ cho phép thực hiện hai hình thức hợp tác là liên doanh và hợp đồng hợp tác kinh doanh, sự hạn chế trong hạn mức góp vốn của nhà đầu tư nước ngoài, trong đó có sự khống chế cả tối đa lẫn tối thiểu, từ 30 đến 40%.

Phải đến những năm 1990 quan hệ quốc tế hàng không Việt Nam mới có sự chuyển biến rõ nét, thể hiện trên một số điểm sau đây:

Một là, trước hết, đó là sự mở cửa trong quan hệ quốc tế nói chung, quan hệ hàng không quốc tế của Việt Nam nói riêng. Nhờ đường lối mở cửa, trên lĩnh vực hàng không Việt Nam đã có sự liên doanh với các hãng Cathay Pacific; Malaysia Airlines. Ngoài hình thức liên doanh trên, Hàng không Việt Nam còn thực hiện những giao dịch bay khác với các hãng Japan Airlines, China Airlines; Korea Airlines, Quanta Airlines; Air France; Swiss Air; Lauda Air qua việc trao đổi chỗ hoặc mua lại chỗ của nhau nhằm giúp nhau duy trì các mối khách hàng bay.

Hai là, sự gia tăng không lực của Hàng không dân dụng Việt Nam nhờ đường lối mở cửa. Hàng không Việt Nam đã thay dần các máy bay Xô Viết như IL-82; IL-86; TU-104; TU-134; TU-154; IAK-40; IAN-24... bằng các phi cơ hiện đại hơn như Boeing 747; Airbus 340... Nhiều cảng hàng không được sửa chữa và nâng cấp như Nội Bài, Tân Sơn Nhất, Đà Nẵng. Nhờ thế đã có thể tiếp nhận những máy bay hiện đại của các cường quốc hàng không. Các trung tâm quản lý bay tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh đã được đầu tư xây dựng lại đủ sức phối hợp quốc tế trong các dịch vụ không lưu, quản lý các vùng thông báo bay (FIR Flight Information Regions) trong khu vực.

Ba là, Nhà nước Việt Nam đã có pháp luật cho ngành hàng không Việt Nam. Đó là Luật hàng không Việt Nam, ra đời năm 1991. Bên cạnh đó, các Luật doanh nghiệp nhà nước, Luật công ty, Luật doanh nghiệp tư nhân, gần đây là Luật doanh nghiệp năm 1999, cũng góp phần tạo nên một hành lang pháp lý cho các loại hình doanh nghiệp vận tải hàng không, có yếu tố nước ngoài, được hình thành ở Việt Nam.

Bốn là, với sự đổi mới về chính trị, pháp lý, lực lượng vật chất - kỹ thuật như trên, hàng không quốc tế của Việt Nam và tại Việt Nam trong hơn mười năm qua đã có những thành tựu đáng kể sau đây:

- Việt Nam tham gia phối hợp về chính sách trong Hiệp hội sân bay quốc tế ASEAN, một tổ chức phối hợp bay của ASEAN được thành lập năm 1982.

- Chúng ta đã phối hợp nghiên cứu các vấn đề kỹ thuật vận tải và không lưu cùng với các nước trong khu vực.

- Tham gia các chương trình hành động về vận tải và liên lạc (POATC) nhằm phát triển nguồn nhân lực, mà nội dung của nó là nâng cao trình độ và năng lực công tác cho những người hoạt động trong ngành hàng không dân dụng tại các trung tâm của khối như ở Singapore; Philipine; Thái Lan và Indonesia.

- Tham gia trao đổi thông tin chuyên môn, như trao đổi kinh nghiệm vận hành, sử dụng, khai thác thiết bị mới, các kết quả nghiên cứu chuyên ngành, các đổi mới trong công nghệ thông tin.

### 3.2. Dịch vụ vận tải biển

Vài nét về tiềm năng và hiện trạng của lực lượng vận tải biển Việt Nam để hợp tác quốc tế về vận tải.

Trước hết là về lực lượng tàu thuyền.

**Bảng 6.1. Khả năng thương thuyền của ngành vận tải biển Việt Nam <sup>(6.1)</sup>**

Chỉ tiêu	Năm				
	1994	1995	1996	1997	1998
Số lượng tàu (cái)	362	608	549	583	619
Tổng tải trọng 1000t	536,1	588,9	650,1	674,5	697,8
Khách luân chuyển Tr.Ng-Km		29	41	42	45
Hàng luân chuyển Tr.tấn-Km	14.104	14.843	21.365	26.578	29.356

<sup>(6.1)</sup> Nguồn: Shipping Statistic Yearbook 1997.

Hai là, khả năng phối hợp của vận tải nội địa bằng đường sắt. Về mặt này, vận tải sắt Việt Nam còn rất hạn chế, thể hiện trước hết trong việc vận chuyển container. Khả năng chuyên chở này của đường sắt Việt Nam có tăng qua các năm nhưng nói chung không đồng bộ được với lưu lượng của tàu biển. Cụ thể, mức vận chuyển được qua containers của

đường sắt Việt Nam qua các năm như sau: 1995: 4764 TEU; 1996: 243 TEU; 1997: 217 TEU. Trong khi đó, lượng luân chuyển của vận tải biển Việt Nam qua container như sau: 1993 khoảng 650.000 TEU; 1997: 767.000 TEU; 2005 dự tính lên tới 1.000.000 TEU.

Thứ ba là, bờ biển Việt Nam và khả năng bốc dỡ của cảng biển Việt Nam. Về bờ biển và địa điểm lập cảng thì chúng ta có dư. Với chiều dài hơn ba ngàn cây số, với các vũng, vịnh tự nhiên vừa sâu, vừa rộng, vừa kín gió, với vị trí địa lý tương đối trung tâm của các luồng giao thông biển dương, nước ta hoàn toàn có thể hoà vào dòng vận tải biển chung của thế giới, trước hết là của khu vực.

Tuy nhiên, đó mới là tiềm năng. Về hiện thực, khả năng các cảng biển của ta còn nhiều bất cập, cả về bên bờ, về năng lực giải phóng tàu, khả năng chứa chấp của các loại kho, bãi.

Hiện nay cả nước có hơn 70 cảng biển lớn, nhỏ. Trong nhiều năm qua các cảng chậm được nâng cấp chất lượng và mở rộng quy mô, do không đủ vốn đầu tư. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng chưa rõ, chưa thao lòng vào lĩnh vực này của Việt Nam.

Cuối cùng là về thể chế quản lý của Nhà nước ta, có liên quan nhiều đến những chậm trễ, như vừa nói trên. Để làm cho một ngành kinh tế quan trọng và giàu tiềm năng này phát triển, Nhà nước phải can thiệp đặc biệt hơn, nhiều hơn, với sự can thiệp cũng của Nhà nước, nhưng trên lĩnh vực

khác. Về mặt này, có thể nói, chúng ta đã có nhiều chuyển biến kịp thời. Nhà nước ta đã ban hành Bộ luật hàng hải Việt Nam từ 30/6/1990. Trên cơ sở pháp lý chung của Luật này, các cơ quan hữu quan đã ban hành các văn bản, nhằm cụ thể hoá và điều chỉnh các hoạt động đăng ký kinh doanh vận tải, điều chỉnh sự hình thành giá cả, cước phí vận tải và dịch vụ, quy chế vận hành giao thông biển...

Chẳng hạn, Nhà nước ta đã ban hành hàng loạt Nghị định như 36/CP; 39/CP; 40/CP; 76/CP; 77/CP; 78/CP về lập lại nhằm tăng cường trật tự an toàn giao thông, phấn đấu hạn chế tai nạn giao thông xuống mức thấp nhất. Mặt khác là những văn bản nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào lĩnh vực giao thông, vận tải quốc tế, như sự ưu tiên chọn tuyến vận tải, ưu tiên đấu thầu các dịch vụ vận tải, tổ chức các cơ quan môi giới cung cầu, giúp các nhà vận tải Việt Nam tiếp cận được khách hàng.

Bên cạnh đó, sự quản lý của Nhà nước Việt Nam trên lĩnh vực này cũng còn những thiếu hụt, lệch lạc nhất định, như trong lĩnh vực bảo hộ vận tải trên các tuyến quốc tế, trong việc đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng cho ngành, trong việc phân công nội bộ giữa Nhà nước để quản lý ngành... Chẳng hạn, sự thiếu hụt trong bảo hộ của Nhà nước đối với các hoạt động vận tải trên tuyến quốc tế đã gây lo ngại và kém yên tâm cho các chủ hàng khi thuê vận tải Việt Nam, dẫn đến tình trạng ế tàu, thiếu việc. Mặt khác, sự chậm trễ trong đầu tư xây dựng cảng có nguyên nhân là sự phân tán trong quản lý cảng. Như đã nêu, cả nước có hơn 70 cảng lớn nhỏ. Nhưng có tới hàng chục cấp chủ quản chúng, trong đó có Cục hàng hải, Tổng công ty hàng hải, các Bộ chuyên ngành, các địa phương, các xí nghiệp vận tải của trong và ngoài nước, chủ yếu là các xí nghiệp của nước ngoài hoặc các xí nghiệp liên doanh với nước ngoài. Giữa các chủ thể vừa nêu chưa có

được chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn hợp lý trong quản lý xây dựng, khai thác các cảng. Còn có sự lẫn lộn giữa chức năng chủ quản của Nhà nước sở hữu với trách nhiệm của người sử dụng trực tiếp là doanh nhân, giữa cơ quan chuyên ngành với chính quyền lãnh thổ. Tất cả các thiếu sót đó nói lên một thiếu sót chung khác là, sự thiếu những văn bản pháp luật liên quan đến việc xây dựng và khai thác cảng biển Việt Nam.

- Tình hình hội nhập của Việt Nam vào lĩnh vực vận tải biển quốc tế.

Về mặt định hướng, sau khi Việt Nam gia nhập ASEAN, ngành vận tải biển Việt Nam thừa nhận và dự định tiến tới thực hiện các nguyên tắc có tính định hướng sau đây trong hoạt động vận tải biển, mà Hội nghị vận tải và thương mại ASEAN lần họp năm 1980 đã ra nghị quyết. Đó là những định hướng cho hành động thống nhất của các nước trong khối trong việc xây dựng biểu giá cước vận chuyển, việc phân chia thị trường cung ứng dịch vụ vận tải quốc tế qua khu vực. Các thoả thuận trên được tập trung vào các lĩnh vực sau đây:

- Mở rộng và hiện đại hoá các đội tàu buôn của các nước ASEAN lên mức ngang với năng lực vận tải của các hãng nước ngoài ngoài khối, đang hoạt động trong khu vực.

- Liên kết chặt chẽ hoạt động của các đội tàu của các nước trong khối nhằm giúp nhau sử dụng tối đa năng lực vận tải đã có, nâng hiệu suất sử dụng tàu lên mức cao nhất, hơn hẳn trước đây. (Lưu ý một điều là, như chúng tôi đã nêu, hiện nay hệ số này của tàu ta quá thấp, khoảng 30%, để thấy rằng, thoả ước trên của khối có ý nghĩa như thế nào đối với chúng ta khi hội nhập).

- Giảm đến mức thấp nhất tình trạng lép vế của vận tải của các nước ASEAN trên lĩnh vực vận tải toàn cầu. Nói cách khác là, mở rộng thanh

thế, thị phần vận tải của các nước ASEAN ra khỏi khu vực của mình, vươn ra cả thế giới.

- Nối mạng thông tin khu vực nhằm phục vụ việc tiếp thị nhanh nhất cho mỗi nước và phục vụ tốt nhất sự phối hợp hành động giữa các nước trong khu vực trong việc giải toả hàng hoá, bến bãi, giải phóng tàu, bảo quản, chứa chấp hàng quá cảng... Đồng thời giúp những người làm công tác vận tải biển phát triển khả năng toàn diện trong hoạt động trên lĩnh vực này. Theo ý định này, sẽ tăng cường hoạt động của hội những người vận tải biển (ASSTRAN).

- Cải thiện môi trường pháp lý trong từng nước của khối ASEAN sao cho các doanh nghiệp vận tải của mọi nước trong khối thuận lợi hơn trong việc liên doanh, liên kết với nhau để đủ sự cạnh tranh với mọi lực lượng vận tải quốc tế khác. Bản thân các Chính phủ sẽ làm hết sức mình cho môi trường này, đồng thời trực tiếp tham gia vào các chương trình phối hợp hành động với các tập đoàn vận tải, các tổ chức phi chính phủ khác.

Với tinh thần trên, sau một thời gian ngắn tham gia vào khối, lĩnh vực vận tải biển Việt Nam đã có sự hiện diện nhất định của các yếu tố cộng đồng khu vực, như:

- Cho đến nay ở nước ta đã có mặt cơ quan đại diện cho hơn 30 hãng, có hoạt động vận tải tại Việt Nam, không kể các bộ phận nước ngoài là thành viên hữu cơ của các liên doanh vận tải với Việt Nam.

- Các nước ASEAN ký và đã thực hiện một số dự án phát triển nguồn nhân lực cho vận tải biển Việt Nam, mà nội dung cơ bản là giúp Việt Nam chuẩn bị một thế hệ những con người am hiểu thông lệ và luật lệ quốc tế về vận tải.

- Nhiều nước ASEAN đã giúp Việt Nam chỉnh trang hệ thống thông

tin cậy cho phù hợp với hệ thống ngôn ngữ thông tin quốc tế, tiền đề cho mọi sự giao tiếp mới. Ví dụ hệ thống bảng điện tử, hệ thống tín hiệu tàu biển thống nhất toàn khối. Chúng ta cũng tham gia vào mạng thông tin chung của khối nhằm thống nhất thông tin đăng kiểm, thông tin môi trường, thời tiết, lưu lượng vận chuyển, tình hình lưu hành của tàu.

- Tại Hội nghị cấp cao ASEAN họp ngày 16/12/1998 tại Hà Nội, chúng ta đã tiến thêm một bước trong việc hội nhập với khối về hoạt động quá cảnh của hàng hoá. Tại hội nghị trên, các dự kiến về quá cảnh hàng hoá, được bàn bạc và nhất trí sơ bộ tại Hội nghị không chính thức của cấp cao các nước ASEAN, họp từ ngày 30/11/1996 tại Jacacta, của các hội nghị nhóm vận tải, họp ngày 19/11/1997, hội nghị lần thứ tư các Bộ trưởng giao thông vận tải các nước ASEAN họp ngày 9-10/10/1998 tại Singapore đã được chính thức thông qua.

### 3.3. Dịch vụ viễn thông

Trên lĩnh vực bưu chính, viễn thông nước ta đã tham gia vào các chương trình lớn như chương trình cáp ngầm, hệ thống cáp quang, chương trình mạng lưới dịch vụ số (ISDN), hệ thống điện thoại di động, điện nhắn tin, dịch vụ liên lạc qua vệ tinh, chương trình xúc tiến xây dựng vệ tinh khu vực ASEAN.

Chúng ta cũng tham gia vào chương trình phát triển nguồn nhân lực, thực hiện các cuộc trao đổi nghiệp vụ, bồi dưỡng kiến thức vận hành và quản lý hiện đại để có khả năng hội nhập khu vực và quốc tế.

Sự hợp tác lớn nhất trong lĩnh vực này là sự thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam trên lĩnh vực xây dựng kết cấu hạ tầng cho ngành bưu chính viễn thông Việt Nam. Đáng kể nhất là:

- Sự hợp tác Việt - Úc mà cụ thể là hợp tác của Việt Nam với



Telstra trong việc xây dựng hai đài mặt đất tiêu chuẩn A tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Nhờ sự đầu tư này, đến cuối năm 1995 Việt Nam đã mở thêm 2500 kênh quốc tế, có thể kết nối với 600 triệu máy điện thoại và phương tiện dịch vụ viễn thông khác tại các nước trên thế giới.

- Từ 1990 đến 1998 đã có 18 dự án hợp tác giữa VN với nước ngoài trên lĩnh vực này được ký kết thêm, sau dự án VN-Telstra, thu hút khoảng 1,5 tỷ USD; trong đó gần 1/3 số dự án đã được tăng vốn so với ban đầu và đã cho những kết quả rất khả quan.

Một trong những đặc điểm của quan hệ quốc tế của Việt Nam trên lĩnh vực bưu chính viễn thông là sự thiên về hình thức hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng. Hình thức này được coi trọng cả trong khâu sản xuất lẫn khâu khai thác dịch vụ viễn thông. Đây là cách làm đúng hướng, do tính chất độc lập tương đối trong việc truyền dẫn thông tin.

Một nhược điểm trong lĩnh vực quan hệ với quốc tế về bưu chính viễn thông của ta là tỷ trọng vốn FDI cho sản xuất và xây dựng kết cấu hạ tầng cho hoạt động bưu chính viễn thông còn thấp so với tỷ trọng đầu tư vào khâu khai thác. Tính đến nay, tỷ trọng tương ứng với hai phần trên là 7% và 93% trong tổng FDI cho ngành này.

Tuy quan hệ hợp tác quốc tế về bưu chính viễn thông của ta chưa hoàn hảo, nhưng những quan hệ đã có được trong lĩnh vực này cũng đã đem lại cho đất nước không ít điều có giá trị. Về doanh thu, góp vào GDP chung của đất nước, riêng năm 1998 ngành này đã tạo được 4620 tỷ VNĐ, đóng góp vào ngân sách nhà nước 1.234 tỷ VNĐ. Cũng tính tới hết năm 1998, do mở rộng quan hệ quốc tế, năng lực sản xuất của ngành đã được nâng lên một cách đáng kể. Đến nay, các doanh nghiệp trong ngành này của Việt Nam có thể sản xuất 1.090.000 số tổng đài/năm; 455.000 km cáp đồng đôi/năm; 88.000 km cáp quang/năm; 20.000 bộ thiết bị truyền

dân/năm; 4841 kênh thông tin quốc tế; 184 trạm thu phát di động; 115.000 máy thuê bao nhân tin; 13.000 máy điện thoại dùng thẻ.

Ngoài những kết quả đo được bằng số như trên, còn nhiều kết quả khác trong quan hệ quốc tế về bưu chính viễn thông mà sự lượng hoá còn chưa thể, nhưng cũng cần được nhìn nhận và định giá đúng mức. Trong những kết quả loại này phải kể đến:

- Công ăn việc làm của người lao động. Khác với nhiều ngành khác trong nền kinh tế nước ta, những ngành mà sau đổi mới không thể duy trì nổi công việc làm cho người lao động, chứ đừng nói đến việc thu nạp thêm lao động từ ngoài, ngành bưu chính viễn thông đã không những không phải giảm, giảm biên miễn cưỡng, mà còn thu hút thêm được lao động mới vào ngành. Tất nhiên, sở dĩ ngành làm được điều đó trước hết là vì có sự tăng đột biến của nhu cầu thông tin bằng phương thức hiện đại. Nhưng cũng không thể đáp ứng nổi nhu cầu trên, ngành cũng không thể chỉ nhờ tăng cầu mà phát triển được, nếu không có sự hợp tác có hiệu quả với quốc tế. Đó chính là điều cần được ghi nhận, cần được coi là cống hiến của sự hợp tác quốc tế về bưu chính viễn thông.

Trong tương lai ngành bưu chính viễn thông Việt Nam còn gặp nhiều thuận lợi, nhưng vẫn là những thuận lợi cũ mà thôi. Cũ nhưng không có nghĩa là không quý giá. Trái lại, đó là những thuận lợi vô cùng quý giá. Chúng tôi nói là thuận lợi cũ có nghĩa là vẫn thuận lợi như đã có. Thuận lợi này quý giá vì nó rất cơ bản. Đó là nhu cầu vẫn tiếp tục tăng và thiện chí cũng như tiềm năng quốc tế trong việc hợp tác với ta trên lĩnh vực này vẫn rất đầy đặn.

Nhu cầu tiếp tục tăng do dân trí tăng, do sự đô thị hoá dân cư, do công dân tự lập nhiều nên cần tự quản và cần phương tiện để phục vụ tự quản, do đổi mới tổ chức quản lý với việc gia tăng khối lượng công việc

quản lý đòi hỏi phải có phương tiện thông tin liên lạc hiện đại để tiếp nối công việc. Ngành bưu chính viễn thông Việt Nam dự tính đến năm 2000 sẽ có 5 máy điện thoại trên 100 người dân, 100% số Xã có máy điện thoại, 90 % số xã có báo trong ngày, 100% mạng các mạng điện thoại được tự động hoá và số hoá, việc chuyển bưu phẩm, báo chí được hiện đại hoá để bảo đảm cho 90 % các xã có báo trong ngày.

Từ đó, theo cách tính bình quân của thế giới, với định mức là 1000 USD chi phí cho việc lắp đặt một đường dây điện thoại, với một nước có 78 triệu dân, trong đó số người có nhu cầu lắp đặt phương tiện liên lạc bằng các loại điện thoại đang ngày một tăng vì những lý do đã nêu ở trên, Việt Nam đã lọt vào tầm ngắm của nhiều nhà đầu tư quốc tế.

Theo tính toán của ngành bưu chính viễn thông Việt Nam, để thực hiện được những chỉ tiêu nói trên, cần phải đầu tư khoảng 2, 3 tỷ USD, trong đó phải gọi vốn đầu tư nước ngoài khoảng 50 %

### **3.4. Dịch vụ quốc tế về tài chính tiền tệ**

#### **3.4.1. Dịch vụ bảo hiểm**

- Vài nét về hệ thống các tổ chức bảo hiểm ở Việt Nam trước thời kỳ đổi mới.

Hoạt động bảo hiểm xuất hiện khá sớm ở nước ta. Khi đất nước còn chia cắt, không chỉ ở miền Nam, nơi có nền kinh tế thị trường sớm hơn miền Bắc, mà ngay cả ở miền Bắc, nơi có nền kinh tế chủ yếu là của Nhà nước, hoạt động theo cơ chế kế hoạch hoá tập trung cao, hoạt động bảo hiểm cũng đã hình thành. Đương nhiên, do tính chất thị trường của nền kinh tế miền Nam thời Mỹ - Ngụy nên hoạt động bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm kinh tế ở miền Nam phát triển hơn nhiều so với miền Bắc. Trong thời kỳ này hoạt động bảo hiểm tại miền Bắc Việt Nam chủ duy nhất do

Bảo hiểm Việt Nam (BAOVIET) tiến hành, với đối tượng bảo hiểm chủ yếu là các hoạt động vận tải biển. Trong khi đó tại miền Nam Việt Nam hoạt động này do 51 công ty trong và ngoài nước tiến hành, với đối tượng bảo hiểm là mọi hoạt động của xã hội có sự rủi ro. Sau khi thống nhất đất nước, toàn bộ hoạt động bảo hiểm trong cả nước tập trung vào BAOVIET.

- Bảo hiểm Việt Nam từ khi đất nước bước vào thời kỳ đổi mới.

+ Những nhân tố thúc đẩy sự gia tăng kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam trong thời kỳ đổi mới:

- Trước hết đó là sự xuất hiện ngày càng đông các doanh nhân nước ngoài trên thương trường nước ta. Những chủ thể quan hệ kinh tế này có nhu cầu bảo hiểm cao và có tập quán kinh doanh trong sự bảo hiểm. Khác hẳn các doanh nhân Việt Nam, là những người không chỉ chưa quen với sinh hoạt bảo hiểm, mà còn có chút thiên cận, tính toán lợi hại theo kiểu "ăn liền", các doanh nhân nước ngoài rất coi trọng sự an toàn, luôn luôn đặt sự nghiệp kinh doanh trên sự an chắc.

- Bên cạnh đó, do sự thay đổi sở hữu chủ trong nền kinh tế quốc dân nước ta cũng làm cho số doanh nhân tư nhân tăng lên. Đến lượt mình, sự tăng thêm doanh nhân tư nhân cũng làm tăng nhu cầu bảo hiểm.

- Nguyên nhân thứ ba là, khả năng kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam cũng đã đến độ trưởng thành.

+ Những bước phát triển mới của ngành bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua:

Trước tình hình mới, như đã nêu ở trên, Nhà nước ta đã có Nghị định 100/CP, ban hành ngày 18/12/1993 cho phép các doanh nghiệp trong và ngoài nước kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm cho công ty nước ngoài tại Việt Nam.

Nhờ vậy, chỉ sau thời gian ngắn, dịch vụ bảo hiểm từ chỗ chỉ có BAOVIET đã trở thành một ngành kinh tế bảo hiểm Việt Nam với 6 công ty trong nước, trong đó có 4 công ty về bảo hiểm (BAOVIET, BAOMINH, BAOLONG, PHCO), một công ty tái bảo hiểm (VINARE), một công ty môi giới bảo hiểm (INCHBROKE) và 30 văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Ngoài ra còn có các tổ chức bảo hiểm lớn của Nhà nước ta là bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế. Đối tượng bảo hiểm đã được mở rộng, từ chỗ chỉ nhằm vào vận tải biển đã mở sang các loại hình khác như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm thiên tai, bảo hiểm tiền gửi v.v. Doanh số bảo hiểm ngày một tăng. Mức tăng bình quân hàng năm trong khoảng thời gian bốn năm, từ 1994-1998, là 25%. Mức chi trả bảo hiểm năm 1998 bằng bốn lần mức chi trả năm 1994. Ngành bảo hiểm VN không chỉ giảm bớt gánh nặng cho ngân sách, mà còn đã góp vào GDP khoảng 0,4%, có đóng góp nhất định cho ngân sách nhà nước. Ngoài ra, tác dụng của nó còn là chỗ thu hút tiền vào lưu thông, huy động vốn nhân rồi, hùn thêm vốn cho ngân hàng tiến hành tín dụng.

Tuy nhiên, nhìn chung, hoạt động bảo hiểm Việt Nam còn khá nhỏ bé (đóng góp 0,4% GDP, mới chiếm 17% thị phần bảo hiểm ngoại thương), phần lớn lại là tái bảo hiểm của các hãng bảo hiểm nước ngoài nên lợi nhuận được hưởng không cao, công nghệ và sản phẩm chưa phong phú.

Nguyên nhân chính là do tiềm lực nhỏ nên không dám đảm nhận bảo hiểm các hoạt động, các đối tượng có độ rủi ro lớn. Ngoài ra, cũng do khả năng của bảo hiểm Việt Nam có hạn, trình độ non yếu của công chức, thể thức quan hệ còn nhiều điều chưa hoà nhập thông lệ quốc tế... khiến cho khách hàng không mặn mà nhiều với bảo hiểm Việt Nam.

+ Về sự hợp tác khu vực của Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm.

Chúng ta đã có những chuyển động sau đây trong việc hội nhập ASEAN về bảo hiểm:

Một là, đã tham gia và thống nhất ý chí với cộng đồng về phương hướng, mục đích, yêu cầu của sự hợp tác là:

- Bảo hộ nhau để đối phó với các biến động của thị trường bảo hiểm quốc tế tác động đến hoạt động bảo hiểm của các công ty thuộc ASEAN.

- Cung cấp cho nhau các thông tin giữa các cơ quan nhà nước quản lý bảo hiểm, cũng như giữa các tổ chức bảo hiểm để mỗi nước, mỗi tổ chức đủ thông tin ứng phó với thời cuộc quốc tế và khu vực.

- Giúp nhau phát triển và hiện đại hoá nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng, đặc biệt là chất lượng, trong đó có khả năng ứng dụng công nghệ thông tin vào nghiệp vụ.

- Hỗ trợ nhau về tài chính, hình thành các quỹ đặc biệt giành cho các hoạt động liên quan đến việc phát triển nguồn nhân lực.

- Điều chỉnh pháp luật mỗi nước theo hướng hài hoà, hội nhập, tạo môi trường pháp lý đồng nhất ở mức chấp nhận được cho mỗi nước để các tổ chức bảo hiểm mỗi nước có thể hoạt động dễ dàng, thuận lợi trong toàn khối.

- Phối hợp tốt hơn hoạt động tái bảo hiểm theo tinh thần san sẻ để cân bằng cung cầu, giảm bớt các bất hoà trong phân chia lợi ích do tái bảo hiểm gây ra.

- Thống nhất mẫu biểu thống kê, thống nhất cung ứng dữ liệu thống kê cho tổ chức Bảo hiểm ASEAN.

- Thực hiện một chương trình bảo hiểm bắt buộc đối với các chủ phương tiện cơ giới trong quan hệ với người thứ ba (nạn nhân của các vụ va chạm cơ giới), coi đó là trách nhiệm dân sự mà công dân tất cả các nước trong khối phải theo.

Những nhất trí trên đã được ghi nhận tại một Nghị định thư của diễn đàn thứ nhất của các nhà quản lý bảo hiểm khối ASEAN, họp tại Brunây tháng 10/1998.

Hai là, đã thống nhất ý chí với khối về các hình thức phối hợp hành động trong khối, mà cụ thể là:

- Thành lập viện nghiên cứu đào tạo nhân lực cho ngành bảo hiểm của khối.
- Củng cố công ty tái bảo hiểm ASEAN
- Mở diễn đàn các nhà quản lý bảo hiểm ASEAN. Theo đó, diễn đàn đầu tiên được tổ chức tại Brunây tháng 10/1998.
- Thành lập quỹ đặc biệt hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực
- Thành lập Ủy ban nghiên cứu về tử vong và bảo hiểm thân thể (Committee for Mortality Studies of assured lives-COMSAI). COMSAI đã hoàn thành công việc của mình, đã thông báo cho các nước thành viên những kết quả nghiên cứu có liên quan.
- Mở các khoá đào tạo nhân lực.
- Tiến hành một số hội thảo

#### ***3.4.2. Về dịch vụ tài chính, tiền tệ, tín dụng***

Trong thời kỳ bao cấp, thị trường tài chính, tiền tệ ở Việt Nam thực sự không có. Quan hệ quốc tế dưới hình thức thị trường càng không có. Hoạt động trên lĩnh vực này chỉ có ngân hàng Nhà nước Việt Nam, được tổ chức một cấp, với các chi nhánh theo địa bàn tỉnh và huyện trong một hệ thống thống nhất. Hệ thống này thực hiện đồng thời hai chức năng: phát hành và kinh doanh tín dụng. Cũng có nghĩa là vừa quản lý nhà nước vừa kinh doanh tiền tệ. Ngoài Ngân hàng trung ương và chi nhánh chân rết của nó tới quận, huyện còn có hai ngân hàng thương mại quốc doanh, là

nhiệm vụ cho vay dài hạn đối với các công trình xây dựng kết cấu hạ tầng, nhưng cũng là của Nhà nước đầu tư. Thực chất, đây cũng không là một tổ chức kinh doanh, mà chỉ là một cách hạch toán của Ngân sách nhà nước để chống lạm phát, chống rối loạn phát hành mà thôi. Ngoài chức năng như đã nói ở trên, ngân hàng thương mại quốc doanh này còn quản lý ngoại tệ.

Tình trạng trên kéo dài sang cả thời kỳ đầu của đổi mới, khi trong các ngành kinh tế quốc dân khác đã có những đổi mới về tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, tách biệt quản lý nhà nước về kinh tế ra khỏi quản trị kinh doanh.

Phải đến năm 1990, khi Pháp lệnh Ngân hàng ra đời, đặc biệt, từ 1997, khi Luật Ngân hàng được ban hành, lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam mới thực sự đổi mới. Theo thiết chế mới, được các văn kiện pháp lý trên thể hiện, hoạt động ngân hàng Việt Nam có những nét mới căn bản như sau:

- Tách hai chức năng phát hành và kinh doanh tiền tệ ra khỏi một chủ thể, giao chức năng phát hành nói riêng, chức năng quản lý nhà nước về lưu thông tiền tệ, tín dụng nói chung cho ngân hàng Nhà nước, được tổ chức thống nhất từ cấp tỉnh đến cấp huyện. Giao chức năng kinh doanh tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước, được gọi là ngân hàng quốc doanh hay ngân hàng thương mại quốc doanh.

- Cũng như trong công, nông, thương nghiệp, xây dựng cơ bản... trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, ngoài doanh nghiệp nhà nước, Nhà nước cũng cho phép các thành phần kinh doanh khác ra đời, theo đó trên lĩnh vực này đã xuất hiện các tổ chức tín dụng tư nhân, các công ty cổ phần các loại, các công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính.



Trên cơ sở những bước trưởng thành của ngành ngân hàng Việt Nam, cùng với sự hội nhập nhiều mặt của nền kinh tế Việt Nam với ASEAN, ngành ngân hàng Việt Nam cũng từng bước hội nhập.

Quá trình đó đã đạt được những kết quả nhất định và đang tiếp tục phát triển. Một trong những hướng hội nhập tương lai của Việt Nam trong lĩnh vực tài chính, tín dụng là việc tự do hoá các dịch vụ tài chính. Chúng ta đã nhất trí với khối về nhiều vấn đề chung, được thể hiện trong một hiệp định khung về dịch vụ tài chính mà Hội nghị thượng đỉnh ASEAN lần thứ V đã xây dựng nên. Trong khuôn khổ của hiệp định này, Việt Nam đã tham gia các vòng đàm phán triển khai cụ thể. Tại cuộc đàm phán cụ thể lần thứ nhất, kết thúc tháng 10/1998, chúng ta đã nhất trí với khối về việc tự do hoá các dịch vụ ngân hàng, các hoạt động tín dụng hoạt động môi giới chứng khoán, bảo hiểm. Thừa lệnh Chính phủ Cộng hoà XHCN Việt Nam, Bộ Tài chính và ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã xây dựng các cam kết mở cửa cho các dịch vụ bảo hiểm và ngân hàng. Chính phủ Việt Nam đã cùng với các Chính phủ cam kết nới lỏng quy chế, chính sách trong việc quản lý các hoạt động dịch vụ tài chính, tăng cường tiếp xúc, đàm phán để làm cho việc tự do hoá dịch vụ tài chính được thực hiện triệt để trên thực tế, phù hợp với những giới hạn rộng lớn mà hiệp định khung đã mở ra. Chính trên những định hướng vừa nêu, nhờ sự điều chỉnh theo tinh thần hội nhập trong quản lý nhà nước của Nhà nước ta về dịch vụ tài chính-ngân hàng quốc tế, nên trong mấy năm qua, trên thị trường tài chính, tiền tệ Việt Nam đã xuất hiện nhiều gương mặt khách hàng, thương nhân mới, nhiều nguồn tài chính mới, tạo thêm nguồn nội, ngoại lực cho nền kinh tế nước ta.

### 3.5. Dịch vụ du lịch

Trong toàn cuộc hội nhập kinh tế của nước ta với quốc tế hoặc khu vực, du lịch là ngành đi đầu. Bản chất của du lịch là giao du. Do đó, hoạt động du lịch bao giờ cũng có chất quốc tế, kể cả khi chưa có quốc sách mở cửa. Bởi vì, quốc gia nào cũng cần có quan hệ quốc tế, giữa các quốc gia thời nào cũng phải có đi có lại với nhau, có người của nước này đến nước khác, không với mục đích du ngoạn cũng với mục đích công việc, chữa bệnh, học tập, tham quan... Mà đã có đến là có nhu cầu ở, ăn tại nhà khách.

Việc mở rộng quan hệ du lịch quốc tế của Việt Nam diễn ra trên hai mặt: quốc tế hoá du khách và quốc tế hoá dịch vụ cho du khách. Nói chung, sự phát triển bao giờ cũng là trên cả hai hướng.

Sau nhiều năm đổi mới, ngành du lịch Việt Nam đã chuyển biến trên nhiều mặt. Nét "quốc tế" của nó ngày càng nổi rõ. Cụ thể là:

- Hệ thống kinh doanh du lịch phát triển nhanh và ngày càng có nhiều doanh nhân nước ngoài tham dự.

Tính đến cuối năm 1999 cả nước có gần 1000 doanh nghiệp lớn nhỏ kinh doanh du lịch, trong đó 90 doanh nghiệp lý hành quốc tế. Trong số gần 1000 doanh nghiệp du lịch có 276 doanh nghiệp nhà nước, 460 công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp tư nhân, 114 doanh nghiệp của tư bản nước ngoài. Do sức hấp dẫn của môi trường du lịch Việt Nam, các nhà đầu tư quốc tế đã trình nhiều dự án. Tuy nhiên, năm 1997, do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính khu vực nên một số dự án bị huỷ. Từ đầu năm 1998 tình hình đang dần dần trở lại lành mạnh. Song cũng còn rất nhiều trở ngại.

Ngoài hệ thống các cơ sở kinh doanh du lịch quốc tế, tại các trung tâm du lịch quốc gia như Sầm Sơn, Đồ Sơn, Bãi Cháy... còn có hàng ngàn hộ tư nhân, hàng trăm cơ sở "nửa nhà khách, nửa khách sạn" của các Bộ, các tổ chức chính trị-xã hội, của các cấp chính quyền từ trung ương đến quận huyện.

- Du khách nước ngoài tăng nhanh và thu hút dịch vụ du lịch với giá trị lớn trong tổng giá trị dịch vụ du lịch. Chẳng hạn, năm 1993, lượng du khách quốc tế là 670.000, năm 1997 tăng lên tới 1.700.000, mức tăng bình quân hàng năm trong thời gian đó là 26, 5%. Riêng năm 1998, lượng du khách nước ngoài chỉ đạt 1.520.000 người, giảm 12% so với 1997. Cùng thời gian trên, du khách nội địa tăng từ 5,1 triệu lên 8,5 triệu.

Nhờ du lịch phát triển, công việc làm cho người lao động tăng lên, thị trường hàng hoá đặc sản được mở rộng, khiến cho nhiều người có việc làm, nhiều sản phẩm có nơi tiêu thụ, nhiều gia đình nông dân, thị dân có thêm thu nhập. Ngành du lịch dự đoán du khách quốc tế, và khách trong nước năm 2000 tương ứng là 2triệu lượt người và 11 triệu lượt người.

Cần thấy rõ một điều là tuy số lượng khách du lịch quốc tế chỉ bằng trên dưới 20% lượng khách du lịch Việt Nam, nhưng doanh số và lợi nhuận thu được từ du khách quốc tế lại lớn hơn thu từ du khách nội địa gần 4 lần. Nếu năm 2000 có được 2 triệu du khách quốc tế thì doanh số sẽ là 1.105 triệu USD. Nhưng du khách Việt Nam dù có lên đến 11 triệu, như dự tính, doanh số từ phần này cũng chỉ khoảng hơn 200 triệu USD.

Vấn đề gay gắt hiện nay của du lịch Việt Nam là tuy tiềm năng còn rất lớn, nhu cầu du lịch Việt Nam của du khách quốc tế còn rất lớn, nhưng khả năng tổ chức và dịch vụ du lịch của ngành du lịch Việt Nam còn quá thấp, mà vốn lại không có. Để giải quyết vấn đề này, giải pháp lớn nhất

vẫn là thu hút vốn đầu tư nước ngoài và tổ chức phân bố đầu tư vốn nước ngoài, kết hợp với vốn trong nước vào sao cho phát huy được thế mạnh của từng loại vốn đó. Thực tiễn cho thấy, sự đầu tư của nước ngoài vào xây dựng cơ sở du lịch Việt Nam còn quá ít. Với khả năng của Việt Nam không thể xây dựng nổi những căn cứ du lịch tầm cỡ quốc tế, khiến có thể thu hút được du khách nước ngoài trở lại lần thứ hai. Nhiều người du lịch Việt Nam chỉ là để thoả chí tò mò, óc hiếu kỳ. Do đó, họ sẽ chỉ đến một lần cho biết. Còn có đến lần nữa hay không thì chưa chắc. Nhưng kinh doanh du lịch mà để khách rơi vào tình trạng như vậy là thiếu chí, không thể giàu được. Phải làm cho du khách không chỉ đến một lần mà còn muốn đến lần nữa. Như vậy, chất lượng du lịch phải khác. Không được ý vào sự lạ để câu khách. Mọi cái lạ trước sau đều trở thành quen. Để có một chất lượng du lịch cao phải chú ý rất nhiều mặt: Nhân sự, vốn đầu tư, các điểm du lịch, vùng du lịch, chất lượng khách sạn, thủ tục xuất nhập cảnh... Thực hiện hợp tác quốc tế về du lịch, không những tăng thêm nguồn thu ngoại tệ trước mắt mà còn là con đường nâng cao chất lượng du lịch Việt Nam về lâu dài.

### 3.6. Dịch vụ xây dựng

Dịch vụ xây dựng quốc tế có những dạng sau đây:

- Xuất khẩu tại chỗ hoạt động thi công xây lắp. Có nghĩa là, các nhà đầu tư nước ngoài, các chủ dự án nước ngoài tại nước ta thuê lực lượng xây dựng cơ bản Việt Nam thi công cho họ.

- Xuất khẩu lao động xây dựng, như VINACONEX của Bộ Xây dựng đã từng làm là đưa lao động Việt Nam sang xây dựng thuê các công trình ở nước ngoài.

- Cho nhập các đội xây dựng cơ bản từ nước ngoài vào nước ta khi chúng ta không tự xây dựng cơ bản được, như trước đây đã có các đội xây dựng của Cuba hoạt động ở Việt Nam.

Trong ba hình thức trên, từ lâu đã không còn hình thức thứ ba tại Việt Nam. Hình thức thứ hai cũng không phổ biến. Chúng ta có đưa lao động ra nước ngoài, trong đó nhiều người làm nghề xây dựng, nhưng là làm công ăn lương, không phải là sự cung ứng dịch vụ xây dựng theo đúng nghĩa của nó. Tuy nhiên, kể từ khi thực hiện Nghị định 22/1999/NĐ-CP ngày 14-4-1999 về đầu tư ra nước ngoài của doanh nghiệp Việt Nam, tới nay đã có một số dự án đầu tư ra nước ngoài về lĩnh vực xây dựng nhà ở, xây dựng đường giao thông, thủy lợi...

Hình thức thứ ba là chủ yếu, do nhu cầu xây dựng của người nước ngoài tại nước ta xuất hiện nhiều và ngày càng tăng. Có hai nguồn việc chính cho dịch vụ xây dựng Việt Nam hoạt động là:

- Các doanh nghiệp nước ngoài được xây dựng tại Việt Nam nhiều. Chỉ riêng con số hơn 35 tỷ USD vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam cũng nói lên điều đó. Thường thì, giá trị xây lắp chiếm tới 30-40% tổng quyết toán đầu tư. Có nghĩa là trên dưới 15 tỷ đôla là giá trị xây lắp, là công việc của dịch vụ xây dựng VN, bao gồm cả nhân công và vật liệu xây dựng, là cái chắc chắn không chở từ nước ngoài tới.

Chỉ nhìn vào danh mục một số dự án kêu gọi nước ngoài đầu tư trong các năm 1997-2000 thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ, văn hoá, thể thao sau đây cũng rõ, nhu cầu dịch vụ xây dựng của nước ngoài đối với Việt Nam lớn như thế nào.

**Bảng 6.2. Nhu cầu dịch vụ xây dựng của nước ngoài đối với Việt Nam giai đoạn 1997-2000**

Tên dự án	Địa điểm	Thông số kth	Đầu tư
-TT thương mại	Bà Rịa- Vũng tàu	20ha 400 phòng	30 trUSD 40tr USD
-Căn hộ, VP cho thuê	Hà Nội	10.000 m <sup>2</sup>	
-Khu TMTHợp	TP-HCM	14.000m <sup>2</sup>	200tr USD
-KS Thanh niên	Quảng Ninh	250 phòng	35 tr USD
-TTTTM và VP thuê	Bà Rịa -Vũng tàu	67.000m <sup>2</sup>	40 trUSD)
-TT Du lịch	Hải Phòng	KS, TTT/DTT	20tr USD
-TTTTDTT Phú thọ	TP HCM	35 ha	400tr USD
-Cụm DL TânThuận	Thừa thiên-Huế	KS-Khu du lịch	200tr USD
-Công viên Bãi Cháy	Quảng Ninh	Quần thể du lịch 200000m <sup>2</sup>	50 trUSD
-Công viên DL Đà Nẵng	TP Đà Nẵng	70 ha và 80 ha hồ	30trUSD
-Khu DL Bà ná	Quảng Nam	Di tích LS -Du lịch	15 trUSD

### 3.7. Dịch vụ tư vấn

Thương trường Việt Nam có hai loại doanh nhân cần được phục vụ: Doanh nhân người Việt và doanh nhân người nước ngoài.

Đối với người Việt, nhu cầu tư vấn hầu như là về mọi mặt. Bởi vì người Việt Nam đã lâu coi nhẹ kinh doanh, không biết kinh doanh, không quen thương trường, nhất là thương trường quốc tế.

Với doanh nhân nước ngoài, nhu cầu dịch vụ chủ yếu là tư vấn pháp lý và chạy mọi thủ tục hành chính. Người nước ngoài có hai lần khó : pháp luật lạ và những thủ tục riêng có ở Việt Nam, mà cuộc cải cách hành chính, cuộc đấu tranh chống quan liêu, tham nhũng chưa tẩy hết được.

Thực hiện những dịch vụ tư vấn là việc khó đối với Việt Nam, nhất là những nhu cầu dịch vụ của doanh nhân Việt Nam để có đủ khả năng hội nhập quốc tế.

Dưới góc độ quốc tế, tính quốc tế của hoạt động dịch vụ được xem xét trên hai mặt: Có hay không có sự tham gia của lực lượng quốc tế vào lực lượng dịch vụ tư vấn ở Việt Nam, và có hay không có doanh nhân nước ngoài được nhận dịch vụ kinh doanh tại Việt Nam.

Dưới đây là vài nét sơ bộ về các mặt hoạt động dịch vụ tư vấn ở Việt Nam, có yếu tố quốc tế.

Về dịch vụ tư vấn pháp lý, chủ thể dịch vụ chỉ là người Việt Nam. Đối tượng dịch vụ là cả người Việt và người nước ngoài, nhưng chủ yếu là người Việt Nam. Các nhà đầu tư nước ngoài chưa bắt mối được với chủ thể dịch vụ này và chủ thể dịch vụ pháp lý của ta chưa có uy tín để doanh nhân nước ngoài trung cầu ý kiến.

Mặc dù vậy, các trung tâm tư vấn pháp lý đã xuất hiện với số lượng khá lớn. Tuy nhiên, chất lượng tư vấn còn rất thấp, đặc biệt là các tổ chức tư vấn tư nhân. Chúng ta chưa có sự hợp sức với nước ngoài để hiện đại hoá các trung tâm tư vấn pháp lý. Hoạt động này đang cần được chấn chỉnh và nâng cấp.

### **3.8. Dịch vụ kế toán, kiểm toán, lập sổ sách**

Xét về sự hội nhập quốc tế về kế toán, kiểm toán thì chúng ta có những chuyển động mang dấu hiệu hội nhập, như việc thống nhất chế độ kế toán mới với hệ thống tài khoản kế toán quốc tế, thống nhất các chuẩn mực chung cho kiểm toán. Nhưng về mặt hoạt động hỗ trợ kế toán, hỗ trợ sổ sách bởi các công ty kế toán, kiểm toán, thì hoạt động này chưa được hình thành một cách tự giác. Có nhưng là sự bột phát, ngẫu nhiên, không

phổ biến. Tuy vậy, với sự hình thành và tiến bộ nhanh của hệ thống kiểm toán Việt Nam, từ kiểm toán nhà nước đến hệ thống các công ty kiểm toán độc lập. Việc ra đời một hoạt động có ý thức, có tổ chức về dịch vụ sổ sách kế toán ở Việt Nam không phải xa xôi gì, nếu không nói là đã có cơ sở chắc chắn.

Dịch vụ kê khai thuế là sự làm thuê cho những người có nhiệm vụ đóng thuế để họ hoàn thành nghĩa vụ một cách đầy đủ, nhanh chóng. Ví dụ, việc tính thuế cho các doanh nhân để họ không bị nhầm lẫn, quên trong quan hệ với cơ quan thuế vụ của Nhà nước.

Nhu cầu này ở ta rất lớn, nhưng mới hình thành ở khâu kê khai thuế ở một số mặt hàng xuất nhập khẩu. Chính vì vậy, cả Nhà nước lẫn doanh nhân đều rất vất vả trong xử lý quan hệ này. Nhiều công dân không làm tròn nghĩa vụ không phải vì ý thức kém mà vì bận bịu, vì cách tính thuế quá phức tạp. Nhiều cơ quan thuế vụ không làm tròn công vụ thuế không phải vì chưa mẫn cán mà vì công vụ quá phức tạp, còn công dân thì không phối hợp cùng làm được với công chức.

Sự phối hợp công tác thuế giữa ta với các nước ASEAN có nhiều nội dung phong phú, nhằm giảm bớt khó khăn cho công tác thu thuế của Nhà nước. Song, không thể vì thế mà không gây dựng ở Việt Nam hoạt động dịch vụ kê khai thuế. Trong tương lai, cần tranh thủ sự hỗ trợ của các nước ASEAN để hình thành loại hình dịch vụ này.

Riêng về quản lý thuế, Nhà nước ta đang từng bước hội nhập với ASEAN về các mặt sau:

- Trao đổi thông tin về thuế với các thành viên.
- Rà, ràp luật thuế giữa ta với luật thuế các nước trong khu vực, xác định các điểm bất tương đồng để tìm phương án dung hoà.



- Nghiên cứu một số chính sách thuế mới đối với các doanh nhân nước ngoài thuộc khối ASEAN nhằm tạo thuận lợi cho sự hoà quyền kinh tế giữa nước ta với khối.

- Nghiên cứu để góp ý vào dự thảo hiệp định tránh đánh thuế hai lần chung cả khối.

- Chuẩn bị cùng với ASEAN để đến năm 2003 mở trường, lớp đào tạo công chức thuế quan cho các nước trong khối.

### **3.9. Dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu hàng may mặc Việt Nam**

Hãng truyền phát nhanh DHL Việt Nam đã triển khai một dịch vụ mới được gọi là "Fashion First". Theo các chuyên gia của DHL, đây là một phương thức gửi hàng mẫu may mặc ra nước ngoài nhanh chóng, tiện lợi và an toàn nhằm giúp các doanh nghiệp sản xuất hàng may mặc trong nước nâng cao tính hiệu quả và tính cạnh tranh các sản phẩm của mình trên thị trường quốc tế.

Ngành sản xuất hàng dệt may có những yêu cầu đặc thù về thủ tục xuất nhập khẩu, trong đó có hoàn tất thủ tục hải quan nhanh chóng và tiện lợi nhất. Để đáp ứng yêu cầu này, DHL đã tổ chức những khoá đào tạo cho nhân viên về các hình thức gửi hàng mẫu may mặc và các loại thủ tục giấy tờ cần thiết đối với từng loại hình thức gửi hàng mẫu may mặc. Với dịch vụ Fashion First của DHL, các lô hàng của khách sẽ được bảo đảm thời gian hoàn tất thủ tục hải quan nhanh chóng. Thêm vào đó, khi gửi hàng mẫu, khách hàng có thể sử dụng các loại thùng carton của DHL được thiết kế có hai lớp đáy dành riêng cho mẫu hàng may mặc, có thể đựng vừa 5 áo sơ mi mẫu cổ dựng, chịu lực 300 kg, bảo đảm mẫu hàng nguyên vẹn đến tay người nhận.

Dịch vụ Fashion First hiện đã được triển khai ở một số nước có

ngành sản xuất hàng may mặc xuất khẩu như Ấn Độ, Bangladesh, Sri Lanka... và đang được đánh giá cao ở những nước này.

### 3.10. Hợp tác quốc tế về y tế

Trong số các dịch vụ chưa được điểm mặt, nổi bật hơn cả là dịch vụ y tế quốc tế của Việt Nam.

Về mặt này chúng ta có nhiều loại hoạt động mang tính quốc tế. Đó là:

- Đưa y tế Việt Nam ra nước ngoài phục vụ cộng đồng quốc tế một cách có uy tín.

- Hình thành được một mạng lưới bệnh viện trong nước phục vụ chất lượng cao cho các người nước ngoài tại Việt Nam.

- Tạo điều kiện cho một số bệnh viện của người nước ngoài cung ứng các dịch vụ y tế cho người Việt Nam, chuyển những bệnh viện này từ chỗ chỉ là bệnh viện nội bộ người nước ngoài tại Việt Nam, trở thành một trung tâm y tế công cộng, hoà nhập với cộng đồng y tế Việt Nam.

- Tạo điều kiện cho nhiều đoàn chuyên gia y tế, nhiều đoàn y tế nhân đạo của nước ngoài sang thực hiện tôn chỉ, mục đích lương y của họ, đồng thời nhân dân ta nhận được những dịch vụ y tế cao cấp về chuyên môn, chuẩn mực về hành chính y tế.

Tuy nhiên, trên lĩnh vực này vẫn thiếu một sự quản lý toàn diện, thiếu tầm nhìn chiến lược. Do vậy, cả hai chiều: Sự vươn xa của y tế Việt Nam ra thế giới, sự thâm sâu của y tế thế giới vào Việt Nam, đều không tương xứng với tiềm năng và nhu cầu nội tại.

### 3.11. Tiến trình thực hiện dịch vụ thương mại Việt Nam - APEC

Diễn đàn kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC) tiến tới loại bỏ hoàn toàn hàng rào thuế quan vào năm 2010 đối với các nước phát triển và năm 2010 đối với các nước kém phát triển. Các nước thành viên đều nhất

trí về cách tiến hành, chỉ khác nhau về thời hạn thực hiện. Các nước kém phát triển thì muốn kéo dài thời hạn hơn để có điều kiện chuẩn bị cho tốt hơn. Hiện đã có 16 nước tham gia chương trình sớm tự do hoá trong 9 lĩnh vực, 5 nước còn lại chưa tham gia là Mêhicô, Chilê, và 3 thành viên mới là Việt Nam, Nga và Pêru. Chúng ta chưa tham gia chương trình sớm tự nguyện tự do hoá từng lĩnh vực, nhưng đã phải tính toán để có bước đi thích hợp nhằm đạt mục tiêu tự do hoá đúng hạn vào năm 2020. Việt Nam đã thiết lập được các quan hệ tay đôi với hầu hết 20 thành viên còn lại.

Việt Nam cam kết cải thiện chế độ quản lý thuế quan bằng cách chuyển sang chế độ thuế suất như của APEC. Cụ thể là sẽ đạt mục tiêu thuế suất bình quân là 11,9%, trong đó 25% tổng số biểu thuế suất sẽ được miễn thuế, 25% áp dụng thuế suất từ 0% đến 5%...

Trong các lĩnh vực khác, Việt Nam đã cam kết đơn giản hoá thủ tục cấp giấy phép và tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty nước ngoài vào hoạt động. Tại Việt Nam năm 2000 có các công ty luật, công ty bảo hiểm của các nước APEC đến hoạt động. Đồng thời Việt Nam tạo điều kiện cho các công ty hàng không của APEC đến bán hàng và tiếp thị dịch vụ hàng không.

## **4 - Một số nhận định tổng quát trong hợp tác quốc tế về dịch vụ của Việt Nam**

### **4.1. Mặt được của quan hệ**

Trong các hoạt động dịch vụ quốc tế mà ta đã thực hiện, có thể coi các mặt sau đây là được:

#### **4.1.1. Về lượng**

Xét trong tổng thể các quan hệ kinh tế quốc tế của Việt Nam, mức độ đạt được của quan hệ hợp tác quốc tế về dịch vụ của Việt Nam là khá

trội nổi. Chẳng hạn Singapo là nước đứng đầu trong khối về mặt đầu tư vào Việt Nam thì 27% số dự án của họ là đầu tư vào dịch vụ khách sạn, cho thuê văn phòng đại diện, chiếm 54 % tổng số vốn mà họ đầu tư vào Việt Nam. Nếu tính cả dịch vụ xây dựng thì còn lớn nữa. Thái Lan cũng là nước có thứ hạng cao trong đầu tư vào Việt Nam, nhưng chủ yếu vẫn là đầu tư vào kinh doanh dịch vụ.

#### *4.1.2. Những kết quả hội nhập tích cực thể hiện trên một số tác dụng*

- Đã tạo ra được trên đất nước ta một bộ phận kết cấu hạ tầng đáng kể, góp phần hoàn chỉnh và hiện đại hoá hệ thống kết cấu hạ tầng của Việt Nam. Đó là các cung đường cao tốc, các khách sạn, nhà hàng nguy nga hiện đại, các trụ sở làm việc tân tiến, nề nếp, chính quy của các hãng, các thiết bị bưu chính viễn thông mới nhất của thế giới... Dù hiện nay chúng là của ai, nhưng tồn tại trên đất nước ta, chúng cũng sẽ là của ta trong tương lai. Ngày nay, chúng cũng đang phục vụ nhân dân ta.

- Các công trình đó đã góp phần làm đẹp đất nước ta. Đi suốt chiều dài đất nước, đâu ta cũng thấy những công trình nhà cửa thực sự to đẹp. Chưa cần biết nó là của ai, chỉ riêng sự hiện diện của chúng trên đất nước ta cũng làm đẹp cho đất nước rồi. Do ảnh hưởng của chúng, môi trường xung quanh cũng phải tự sửa mình cho sạch, đẹp theo: Các nhà dân, các dãy phố, các hàng cây, cống rãnh, các công viên và thảm cây xanh công cộng... không thể giữ mãi vẻ cũ kỹ, nhàu nát trước đây, mà cũng phải cố gắng vươn lên cho hoà đồng với các công trình của nhà đầu tư nước ngoài trên đất nước mình, với lòng tự tôn, tự trọng dân tộc.

- Các quan hệ dịch vụ quốc tế đã và sẽ đưa lại cho nhân dân ta những hàng hoá dịch vụ tiên tiến hiện đại, giúp nhân dân ta tiếp cận thế giới hiện đại, rút ngắn khoảng cách không gian và thời gian phát triển. Nếu trước đây chỉ những ai được ra nước ngoài mới được biết thế nào là khách sạn quốc tế, là siêu thị quốc tế, bưu điện quốc tế... để lấy đó làm

thực tiễn học tập, từ đó mà nâng dịch vụ của mình lên, thì ngày nay, bất kỳ ai, nếu có nhu cầu, biết bỏ tiền chi đúng mục đích thì đều có thể thấy tận mắt "Nước ngoài" ngay trên đất nước mình, thậm chí, ngay tại khu phố mình. Điều đó thực sự là vô giá. Sự tiếp cận thế giới văn minh cùng lúc của toàn dân ta là điều vô cùng có ý nghĩa cho việc thực hiện công nghiệp hoá, hiện đại hoá nước nhà.

- Đã đem lại cho nhân dân ta một nguồn công việc làm đáng kể, nhất là trong xây dựng, trong hoạt động du lịch. Thông qua sự tăng trưởng du lịch chúng ta còn tiếp thu được những nét văn hoá nào đó từ du khách có văn hoá. Những người Việt Nam biết chọn lọc, biết tiếp thu có phê phán, đã học được từ du khách những giá trị văn hoá hiện đại của nhân loại.

## **4.2. Mặt chưa được của quan hệ**

Cũng trên quan điểm toàn diện, có thể cho những điều sau đây là chưa được trong quan hệ dịch vụ quốc tế của Việt Nam:

### **4.2.1. Chưa mạnh, chưa hết tiềm năng và nhu cầu**

Nói là trội nổi so với các mặt hội nhập khác, như so với đầu tư công, nông nghiệp, so với hợp tác chuyển giao công nghệ, so với ngoại thương, nhưng xét về tỷ trọng trong GDP toàn quốc, phần đóng góp của hoạt động dịch vụ quốc tế còn quá nhỏ (chưa nổi 1%).

### **4.2.2. Chưa đúng hướng, đúng trình tự phát triển**

Dịch vụ có cơ cấu hợp lý của nó. Sự hợp lý làm cho những đầu tư khác nhau hỗ trợ nhau phát huy tác dụng. Trong cơ cấu đầu tư vào dịch vụ Việt Nam, khâu giao thông, vận tải, điện lực chưa đi trước một bước, trong khi, nó cần đi trước nhiều bước. Chính vì thế, các công trình, dự án xây dựng các khu nghỉ mát, khu tham quan du ngoạn tại các nơi thâm sơn cùng cốc, núi đèo hiểm trở không thực hiện nổi, hoặc xây xong không có

khách đến nghỉ, đến thăm. Cố đô Huế, Cố đô Hoa lư, Cổng trời Sa pa, Chiến trường lịch sử Điện biên phủ... là những nơi như vậy.

#### **4.2.3. Đoán lệch nhu cầu, đầu tư sai hướng**

Riêng trong lĩnh vực nhà ở cho du khách, sự định hướng đầu tư của các nhà đầu tư trong và ngoài nước đều thiên về hiện đại kiểu Châu Âu, hoặc không thì, cũng thiên về sự sang trọng, đắt tiền, không tính tới sở cầu và khả năng của du khách trong và ngoài nước. Là du khách, sự "du" là chính. Do đó phương tiện đi lại phải tối đa thuận lợi và an toàn. Ta không làm được điều đó. Là khách tham quan, sự "quan" là chính. Ta chưa làm cho khách tham quan có cái đẹp để xem. Các di tích thì hoang tàn, phế nát. Người đương thời còn tiếp tục phá huỷ thêm. Môi trường thì bẩn thỉu, ô nhiễm. Vậy, những khối vốn thu hút được từ nước ngoài, đã đầu tư vào đâu? Vào nhà hàng, khách sạn. Du khách phương tây sang ta không phải để tìm thấy ngôi nhà, căn phòng giống như nhà, phòng của họ. Chỗ ở chỉ là tạm trú. Sạch sẽ, an toàn, ân cần, lịch sự là những điều cần. Càng là mát càng tốt.

#### **4.2.4. Còn đơn điệu, thiếu nhiều hình thức dịch vụ khác**

Như trong phần điểm từng ngành dịch vụ chúng tôi đã liên hệ, có nhiều lĩnh vực mới là tự phát, như dịch vụ y tế quốc tế, bảo hành công nghệ thông tin, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh v.v.

*Nguyên nhân của các mặt chưa được:*

- Nguyên nhân trực tiếp:

Đó là những tính toán thiên cận của nhà đầu tư, chỉ nhìn thấy trước mắt, theo tinh thần "Mì ăn liền", không có cái nhìn chiến lược cho mai sau khi đặt vốn đầu tư. Tuy nhiên, với vị trí thấp bé của mình, doanh nhân, nhất là các doanh nhân Việt Nam, không thể thấy gì hơn ngoài những gì hiện ra trước mắt. Do đó, nguyên nhân của mọi chậm trễ, không đồng bộ

trong phát triển ngành dịch vụ quốc tế tại Việt Nam chính là ở phía Nhà nước.

- Nguyên nhân từ quản lý nhà nước:

+ Trước hết, đó là tầm nhìn chiến lược của Nhà nước về con đường đi lên của nền kinh tế nước ta và vai trò của ngành dịch vụ chưa chuẩn. Dự án dịch vụ phải đi trước mọi dự án kinh tế. Trong hàng các dự án dịch vụ, dự án đầu tư điện lực, giao thông, liên lạc phải đi đầu. Chưa có chúng không có sản xuất, không có nghỉ mát, tham quan, du ngoạn. Chúng ta chưa có những biện pháp ưu đãi cho sự ra đời sớm các hoạt động trên. Các nhà đầu tư nước ngoài không thể biết hết nội tình nước ta. Do đó, ai ở ngành nào thì cứ đăng ký dự án ngành đó. Chỉ khi đã vào mới biết, các tiền đề cho mình hoạt động là chưa có. Biết là đến sớm thì đã lỡ.

+ Nhà nước ta chưa có ý thức và cũng chưa có hành động thực tiễn phối hợp với các nước trong việc sử dụng ODA, phối hợp ngân sách quốc gia với ODA để tạo nên những công trình dịch vụ, có giá trị như là "Đất lành cho chim đậu". Như chúng tôi đã nói nhiều ở trên, dịch vụ không chỉ cho đời sống mà còn và trước hết là cho sản xuất kinh doanh. Do đó không chỉ có mình là nước chủ nhà bận tâm đến cơ sở dịch vụ, mà các nước ngoài, những nước có công dân của họ tới đầu tư tại Việt Nam, cũng quan tâm tới việc này. Chính vì vậy, ngoài các trường hợp vì mục đích chính trị - xã hội, các nước đưa ODA vào Việt Nam cũng là để dọn trước địa bàn cho công dân của họ đến lập nghiệp thuận lợi. Điều đó khiến các nước phải có ý thức và hành vi đón nhận ODA một cách đúng mục đích, sử dụng chúng sao cho vừa có lợi cho mình, vừa có lợi cho bạn. Và lại, chính làm lợi cho bạn mà câu kéo thêm được lợi cho mình. Đó chính là tinh thần của đường lối "phát huy nội lực để thu hút ngoại lực, hướng ngoại lực phục vụ mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng văn minh" mà Đảng ta đã nêu ra.

## *Chương bảy*

# **TIẾP TỤC HOÀN THIỆN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI LĨNH VỰC DỊCH VỤ**

## **I - NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC**

### **1- Một số khái niệm cơ bản**

#### **1.1. Quản lý nhà nước**

Thuật ngữ "quản lý nhà nước" được dùng trong ba trường hợp sau đây:

- Để nhấn mạnh chức năng quản lý của Nhà nước.

Xét theo nguồn gốc ra đời, Nhà nước có hai chức năng: Chức năng công quản (chức năng quản lý cộng đồng) và chức năng thống trị giai cấp (chức năng chính trị, giai cấp). Nhà nước là một phạm trù lịch sử. Không phải có loài người là có Nhà nước. Chỉ khi loài người phân chia thành giai cấp và có đấu tranh giai cấp mới sinh ra Nhà nước. Do vậy, chức năng thống trị giai cấp cũng có tính lịch sử. Còn quản lý thì khác. Chưa có Nhà nước đã phải có người quản lý rồi. Bởi vì con người bao giờ cũng sống và lao động theo những cộng đồng nhất định. Có làm chung, có ăn chung, có vui chung thì cũng cần có người điều khiển chung. Thiếu nó, việc làm chung, ăn chung, vui chung sẽ không thành. Bởi vì từ làm đến ăn và chơi đều cần có phân công và phối hợp hành vi cá thể thành hành động chung thống nhất. Do đó phải có một ai đó đứng ra điều khiển chung. Đó là người quản lý.



Khi cộng đồng hình thành giai cấp, người quản lý kia biến thành công cụ phục vụ giai cấp mạnh trong cộng đồng. Nó vẫn làm nhiệm vụ điều khiển làm chung, ăn chung, vui chung của cộng đồng nhưng sao cho có lợi cho giai cấp thống trị kia. Lúc đó người quản lý không còn chỉ là người quản lý nữa, mà còn và trước hết là công cụ bảo vệ lợi ích giai cấp thống trị. Và vì vậy, người ta gọi nó là Nhà nước.

Tuy là nhà nước, nhưng nó vẫn làm nhiệm vụ quản lý. Do đó, chức năng của nó là vừa thống trị giai cấp, vừa làm quản lý.

Khi nó làm quản lý, hành vi của nó được gọi là quản lý nhà nước. Tức là sự quản lý của Nhà nước. Khi nó thống trị giai cấp, hành vi đó gọi là thống trị nhà nước. Tức là sự cai trị hay thống trị của Nhà nước.

Hai cách gọi trên đều đúng cả. Mỗi cách gọi cần cho một trường hợp nào đó. Khi gọi là quản lý nhà nước người ta muốn làm nhẹ đi tính thống trị của hành vi nhà nước tác động lên công dân, nhấn mạnh tính quản lý của hành vi đó.

- Để chỉ một phần hoạt động của bộ máy nhà nước: Hoạt động của bộ máy nhà nước bao gồm nhiều phần khác nhau, tùy theo góc độ xem xét. Trên giác độ điều chỉnh bằng pháp luật, hoạt động của Nhà nước gồm lập pháp, hành pháp và tư pháp. Vậy, quản lý nhà nước chính là từ dùng để chỉ phần công việc, liên quan đến công tác hành pháp nói trên kia.

- Để chỉ sự quản lý của ai đó đối với Nhà nước: Trong trường hợp này, từ "Nhà nước" được hiểu là danh từ, khác với các trường hợp trên, trong đó, từ nhà nước có vai trò tính từ của danh từ quản lý, hoặc trạng từ của động từ quản lý.

Nhà nước cũng bị quản lý bởi giai cấp sinh ra Nhà nước đó. Trong chế độ ta, nhân dân ta có quyền quản lý nhà nước của mình. Ngoài ra, nhà

nước có nhiều cấp. Do vậy cấp trên cũng phải quản lý cấp dưới. Đó là Nhà nước quản lý Nhà nước.

## **1.2. Hành chính nhà nước**

Thuật ngữ này dùng để chỉ định hai điều sau đây:

- Một là, hành chính, trong đó hành chính là hành vi, hành động được chính thống hoá, chính thức hoá, đến mức chúng được diễn ra một cách công khai, ổn định, nề nếp, trong một thời gian tương đối dài của hệ thống vận động. Như vậy, bất kỳ một tổ chức, một hệ thống xã hội nào có vận động mà tiến hành vận động một cách chính thức, chính thống, công khai, liên tục, ổn định v.v. thì đều là hoạt động có tính hành chính. Cũng tức là, hoạt động của tổ chức đã được hành chính hoá. Mỗi gia đình, mỗi doanh nghiệp, mỗi đoàn thể xã hội đều cần và có thể đưa một số hoạt động của mình vào nề nếp. Khi đó vận động của tổ chức sẽ ngăn nắp, trôi chảy, hoà thuận.

- Hai là, nhà nước, trong đó muốn nói rằng, hành động chính thức, chính thống trên không phải của ai khác, mà chính là của Nhà nước.

Nhà nước quản lý nhân dân, Nhà nước cung ứng các dịch vụ công cộng cho nhân dân, sự vận động của công dân trong quan hệ với Nhà nước để nhận sự quản lý hay phục vụ từ phía Nhà nước v.v. Đó là những hoạt động của quốc gia nói chung, của Nhà nước nói riêng. Toàn bộ hoạt động trên cần được nề nếp hoá, công khai hoá, liên tục và ổn định, thống nhất trong cả nước. Đó là sự hoạt động quốc gia, hoạt động nhà nước có tính hành chính, là "Hành chính nhà nước"

## **1.3. Quản lý hành chính nhà nước**

Thuật ngữ này dùng để chỉ sự quản lý đối với chính cái trật tự, đã

được gọi là hành chính nhà nước ở trên, xem chúng có được tôn trọng trong thực tế cuộc sống hay không. Chẳng hạn, quản lý sự tuân thủ của công chức nhà nước trong trình tự xử lý các yêu cầu, đề nghị, khiếu kiện v.v của công dân, quản lý việc chấp hành của công dân trong việc tiếp nhận các dịch vụ công cộng do Nhà nước cấp: các quy định về khám chữa bệnh, các quy định về hồ sơ xin học cho con, em v.v.

Việc quản lý cái đó gọi là quản lý hành chính nhà nước.

#### 1.4. Nền hành chính nhà nước

Thuật ngữ nền hành chính nhà nước dùng để chỉ một hiện trạng vận động của cộng đồng, được thiết lập theo kiểu hành chính. Khi nói đến nền hành chính là nói đến các yếu tố sau đây:

- Những hoạt động cộng đồng, đã được hành chính hoá
- Hệ thống thể chế hành chính, thể hiện một trật tự tiến hành các hoạt động cộng đồng nói trên.
- Hệ thống các cơ quan hành chính, có nhiệm vụ điều khiển cộng đồng vào trật tự nói trên
- Hệ thống công dân và tổ chức công dân, được tổ chức để tham gia các hoạt động cộng đồng theo thể thức đã xây dựng.
- Cuối cùng, đó là thực tế vận hành của cộng đồng quốc gia như thế nào? có diễn ra theo trật tự đã định hay không? Nhà nước và mỗi công dân có tuân thủ thể chế hay không.

Một cuộc sống ngăn nắp của toàn xã hội, một xã hội sôi động trong hoạt động nhưng trật tự, từ nội bộ Nhà nước, nội bộ công dân đến quan hệ giữa Nhà nước với nhân dân, nhân dân với Nhà nước. Đó chính là nền hành chính quốc gia mang tính hiện đại, nhân văn, nhân đạo.

## 2- Quản lý nhà nước về kinh tế

### 2.1. Sự cần thiết khách quan của quản lý nhà nước về kinh tế

Vì sao Nhà nước phải can thiệp vào hoạt động của nền kinh tế quốc dân? Đó là câu hỏi, cần đặt ra cho mọi Nhà nước, mọi công chức. Bởi nếu không hiểu thấu điều này, công chức sẽ không thể thuyết phục nổi công dân khi họ cự lại sự can thiệp của công chức nhà nước vào việc làm ăn, sinh sống của họ.

Vậy, sở dĩ Nhà nước phải can thiệp vào nền kinh tế quốc dân là vì:

- Một là, Nhà nước có bản chất giai cấp và kinh tế là nơi tồn tại các giai cấp và cuộc đấu tranh giai cấp. Về bản chất giai cấp của Nhà nước, triết học Mác-Lênin đã chứng minh. Về mâu thuẫn giai cấp trong kinh tế, kinh tế chính trị học Mác-Lênin cũng đã chứng minh.

Vậy, một công cụ của giai cấp không thể đứng ngoài cuộc đấu tranh giai cấp. Nó phải nhảy vào nơi đang diễn ra cuộc đấu tranh đó để đóng vai trò công cụ của mình. Đó chính là điều nói lên vì sao Nhà nước phải quản lý nền kinh tế quốc dân.

- Hai là, nền kinh tế quốc dân là nơi chứa đựng nhiều mâu thuẫn lợi ích vật chất phổ biến, thường xuyên và cơ bản.

Các mâu thuẫn đó là:

+ Mâu thuẫn giữa các doanh nhân với nhau trên thương trường trong trao đổi và gian lận hàng - tiền, trong tranh giành tài nguyên và môi trường, trong mua tranh, bán cướp, trong trộm cắp mẫu, mã, kiểu dáng công nghiệp v.v.

+ Mâu thuẫn chủ - thợ trong các doanh nghiệp có bóc lột lao động. Đó là mâu thuẫn trong tiền công và lao động, trong sự bảo hộ lao động và điều kiện lao động khắc nghiệt v.v.

+ Mâu thuẫn giữa giới sản xuất kinh doanh với toàn thể cộng đồng trong việc sử dụng tài nguyên và môi trường của doanh nhân, trong việc họ cung ứng những hàng hoá và dịch vụ kém chất lượng, đe dọa sức khoẻ cộng đồng, trong việc doanh nhân gây mất trật tự, trị an, an ninh quốc gia v.v.

Những mâu thuẫn trên đây có tính phổ biến, vì nó động chạm không trừ một ai, nó có tính căn bản, vì là mâu thuẫn sinh tồn, liên quan sự sống - chết của con người.

Do tính chất của mâu thuẫn như trên nên hoà giải các mâu thuẫn này phải là Nhà nước chứ không thể là ai khác.

Ba là, hoạt động kinh tế cần nhiều tố chất, nhiều yếu tố, nhưng không phải công dân nào cũng có đủ, trong khi ai cũng phải làm.

Làm kinh tế, làm giàu, cần nhiều tố chất, nhiều yếu tố, trong đó, điển hình là:

+ Ý chí làm giàu. Cổ nhân nói: Có chí làm quan, có gan làm giàu. Tuy vậy, làm giàu cũng cần có chí. Chí làm giàu bắt đầu từ khát vọng. Sau đó là niềm tin. Những cái này phụ thuộc rất lớn vào Nhà nước, vào chế độ xã hội.

+ Tri thức làm giàu. Có hai nhóm tri thức cơ bản, cần cho làm kinh tế. Đó là tri thức về sản xuất kinh doanh và thông tin toàn diện trong và ngoài nước, có liên quan đến làm kinh tế. Loại thứ nhất có thể học được từ trường lớp, sách vở, thực tiễn. Loại thứ hai chỉ có Nhà nước mới có. Do đó, nếu Nhà nước không can thiệp vào hoạt động của các doanh nhân, chắc chắn họ sẽ không đủ tầm nhìn thấy tương lai.

+ Phương tiện sản xuất kinh doanh.

Phương tiện đầu tiên là vốn. Doanh nhân có thể có phương tiện này

mà không nhất thiết phải nhờ Nhà nước. Tuy thế, nhiều doanh nhân vẫn cần vay vốn mà không dễ vay từ các nguồn khác.

Ngoài vốn ra, một loại phương tiện khác, quan trọng hơn, mà doanh nhân không thể nào có được, nếu không nhờ Nhà nước. Đó là hệ thống kết cấu hạ tầng, mà cụ thể, sát với họ hơn, là hệ thống thị trường (chợ búa). Không ai tự làm chợ cho mình. Chỉ có Nhà nước mới có thể làm họ yên tâm.

+ Yếu tố cuối cùng là môi trường, bao gồm hai mặt: môi trường bè bạn và môi trường an toàn cho sản xuất kinh doanh.

Doanh nhân nào cũng cần có đối tác. Nhưng tự thân doanh nhân không dễ tìm được đối tác như ý. Nhà nước là một chỗ dựa quan trọng cho doanh nhân trong việc này.

Môi trường còn có nghĩa là sự an toàn cho tính mạng và tài sản của doanh nhân. Nói chung, ai có của người ấy phải lo gìn giữ. Tuy nhiên, phi Nhà nước, không ai bảo vệ doanh nhân tốt hơn.

Môi trường an toàn là môi trường không có chiến tranh, không có tội phạm hình sự, ngăn ngừa được thiên tai hoặc dự báo để phòng tránh thiên tai. Đó toàn là những hiểm họa, mà phi Nhà nước, không ai cứu đỡ được cho doanh nhân.

## **2.2. Chức năng quản lý nhà nước về kinh tế**

Từ những lý do trên đây, khiến phải có quản lý nhà nước về kinh tế, có thể rút ra những định hướng sau đây cho hoạt động quản lý nhà nước về kinh tế, mà ta gọi là chức năng quản lý nhà nước về kinh tế. Đó là:

- Một là, điều chỉnh các quan hệ xã hội trong kinh tế sao cho:

+ Các quan hệ lao động sáng tạo, "quan hệ làm" được diễn ra một

cách tối ưu. Đó là các quan hệ phân công và hiệp tác, là sự phân bố địa lý các bộ phận lực lượng sản xuất, là sự định hướng ngành nghề cho từng doanh nghiệp v.v. Tất cả các vấn đề kinh tế này mỗi doanh nhân đều phải tự giải đáp. Nhưng họ không thể giải đáp tối ưu được, do khả năng, do vị trí của họ. Họ cần Nhà nước điều chỉnh.

+ Các quan hệ phân chia lợi ích được xử lý công bằng, văn minh. Công bằng là tương xứng với công lao của người được phân chia khi họ lao động sáng tạo. Văn minh là, cao hơn là văn hoá, là sự có nghĩa tình trong sử dụng, trong tiêu dùng của cái làm ra, không ích kỷ, không xa hoa, lãng phí. Mỗi người không dễ kiềm chế lòng tham khi phân chia, Do đó, không ai hơn Nhà nước trong việc ngăn cản sự ích kỷ của con người trong phân phối.

- Hai là, chức năng hỗ trợ công dân lập thân, lập nghiệp trong kinh tế về các mặt, như đã nêu ở trên. Nhà nước tạo ra những cơ sở chính trị, pháp lý để nhân dân tin tưởng ở chế độ kinh tế, cung cấp các thông tin kinh tế, kỹ thuật, thời sự trong và ngoài nước, có liên quan đến sự nghiệp kinh doanh của doanh nhân để họ làm căn cứ định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Nhà nước cho vay vốn lãi suất thấp, xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng cho thị trường, bảo vệ doanh nhân trước các hiểm hoạ của thiên tai, của tội phạm hình sự.

- Ba là, bổ sung thị trường những hàng hoá và dịch vụ khi cần thiết, bằng phương thức thích hợp.

Khi cần thiết là khi khu vực tư nhân không được làm, không làm được, không muốn làm vì những lý do chủ quan và khách quan quanh họ, hoặc khi Nhà nước cần phải làm để có thực lực gây áp lực hoặc gây thiện chí đối với toàn dân, tạo nên sự ổn định đời sống nhân dân, cơ sở để tạo

nên sự ổn định chính trị-xã hội.

Có nhiều phương thức để Nhà nước thực hiện sự bổ sung đó, trong đó có hai phương thức chính sau đây:

Phương thức trực tiếp. Đó là sự đầu tư của Nhà nước để xây dựng nên các doanh nghiệp nhà nước, để các doanh nghiệp nhà nước này cung ứng hàng hoá và dịch vụ thay khu vực tư nhân,

Phương thức gián tiếp. Đó là cách, theo đó, Nhà nước cho tư nhân đầu thầu các đơn hàng của Nhà nước. Các đơn hàng này chính là sự bao mua và bao cấp của Nhà nước. Nhà nước mua của tư nhân để cấp cho nhân dân theo phương thức hành chính, như đã nêu ở các chương trên.

Cần lưu ý rằng, không phải bao cấp nào cũng cần xoá bỏ. Có những nhu cầu thiết yếu của nhân dân, có ý nghĩa nhân văn, nhân đạo cao, nhưng thị trường thường không đáp ứng nổi, do tính chất thất thường của nó, do bị chi phối bởi quy luật giá trị và lợi nhuận, thì Nhà nước phải bao mua và bao cấp để nhân dân có cuộc sống yên ổn. Trong trường hợp đó, bao cấp là cần.

- Bốn là, bảo vệ kinh tế nhà nước.

Kinh tế nhà nước, như đã nêu, là một bộ phận to lớn của nền kinh tế quốc dân. Ngay cả ở các nước, nơi không xây dựng nhiều doanh nghiệp nhà nước, thì bộ phận này vẫn là rất lớn. Bởi, ngoài doanh nghiệp nhà nước ra, kinh tế nhà nước còn là tài nguyên, là hệ thống kết cấu hạ tầng, là dự trữ quốc gia, là ngân sách nhà nước, là vốn nhà nước trong các liên doanh. Vậy nên, sau việc quản lý nhà nước về kinh tế nhằm vào việc điều chỉnh kinh tế không của Nhà nước, thì chức năng nữa phải tính đến là chức năng bảo vệ khối tài sản lớn này.

Chức năng bảo vệ được hiểu với hai hướng là:



+ Chống mất mát tự nhiên và chống tham ô, lãng phí

+ Sinh lợi và thu lợi cho Nhà nước từ các tài sản này, như thu thuế, thu phí, cho thuê và thu tiền cho thuê.

### **2.3. Đối tượng, phạm vi quản lý nhà nước về kinh tế**

Một trong các nguyên tắc quản lý nhà nước về kinh tế là phân biệt quản lý nhà nước về kinh tế với quản trị kinh doanh của doanh nhân. Vậy quản lý nhà nước về kinh tế thì quản cái gì? quản tới đâu? Dưới đây là phạm vi quản lý của nhà nước trong quản lý nhà nước về kinh tế.

#### **2.3.1. Nhà nước quản lý sự hình thành quan hệ sản xuất**

Đây là vấn đề có ý nghĩa kinh tế và chính trị. Về kinh tế, tạo ra sự phù hợp và thích ứng giữa quan hệ sản xuất và lực lượng sản xuất sẽ làm cho nền kinh tế phát triển. Ngược lại, nền kinh tế sẽ trì trệ.

Về chính trị, đây là vấn đề tương quan giai cấp, là cơ sở chính trị của Nhà nước. Không can thiệp vào khía cạnh này, cơ sở chính trị của Nhà nước có thể sẽ bị động chạm, đe dọa.

Khi can thiệp, Nhà nước cần:

+ Tuyên bố về sự được phép tồn tại của các loại sở hữu chủ về tư liệu sản xuất. Đây chính là cơ sở pháp lý cho Nhà nước định hướng tương quan thực lực giai cấp trên mặt trận kinh tế.

+ Quy định các loại hình doanh nghiệp, mà thực chất là các loại hình doanh nghiệp hợp chủ, nhằm tạo thế cho Nhà nước đan xen vào các loại sở hữu chủ khác, từ đó thực hiện được sự kiểm soát kinh tế của mình.

#### **2.3.2. Nhà nước can thiệp vào sự hình thành quản lý tại các doanh nghiệp**

Mỗi doanh nghiệp ra đời đều có một chế độ quản lý do họ đặt ra. Chế độ quản lý này liên quan đến trình độ tự quản của doanh nghiệp, đồng

thời cũng ảnh hưởng đến khả năng điều khiển của Nhà nước tới doanh nghiệp. Do đó, Nhà nước phải coi chế độ quản lý nội bộ doanh nghiệp là vấn đề phải được quan tâm.

Sự quan tâm của Nhà nước phải tập trung vào các mặt sau đây:

- Chế độ bảo đảm sự tham gia của người lao động, của các tổ chức chính trị, xã hội trong doanh nghiệp vào công việc quản lý doanh nghiệp.
- Chế độ sổ sách, giấy tờ, chế độ kế toán, kiểm toán
- Chế độ chủ quản tập thể của các công ty đa chủ.

Toàn bộ thiết chế trên phải được ghi tại Điều lệ doanh nghiệp, được lập thống nhất theo mẫu do Nhà nước ban hành.

### *2.3.3. Nhà nước quản lý sự hình thành các đơn vị sản xuất kinh doanh*

Một doanh nghiệp ra đời sẽ bị buộc phải tồn tại trong một số năm nhất định, đủ để hoàn vốn. Điều đó doanh nhân cần biết trước hết. Tuy nhiên, họ có thể không tính hết mọi khó khăn, lợi ích. Do đó, Nhà nước cần quản lý họ trên các mặt sau đây:

- Phán quyết về phương hướng sản xuất kinh doanh, mà cụ thể là phán quyết về phương án sản phẩm hoặc chủng loại dịch vụ, về chất lượng, mẫu mã, kiểu dáng và bản quyền sở hữu công nghiệp của các sản phẩm đăng kiểm.

- Phán quyết về phương án tổ chức sản xuất kinh doanh, như địa điểm đặt doanh nghiệp, việc sử dụng đất, quy hoạch kiến trúc, quy mô, đối tác đầu ra, đầu vào.

- Phương án huy động vốn, đối tác cho vay, đối tác hùn vốn có đáng tin cậy không.

- Phán xét về các giải pháp công nghệ, kỹ thuật, nguyên liệu, hướng nhập khẩu, hướng khai thác tài nguyên.

- Phán quyết về các giải pháp bảo vệ và xử lý môi trường

...

#### **2.3.4. Nhà nước quản lý sự hoạt động của doanh nghiệp**

Sự quản lý trong giai đoạn này chính là sự giám sát của Nhà nước đối với sự tuân thủ của doanh nhân đối với các quyết định đã được Nhà nước cấp trong giai đoạn đầu tư. Sự giám sát tập trung vào các mặt sau đây:

- Giám sát sự chấp hành đăng ký kinh doanh, tính đúng đắn của phương án sản phẩm và dịch vụ so với đăng ký.
- Giám sát chất lượng sản phẩm thực tế so với tiêu chuẩn chất lượng nhà nước, việc tôn trọng bản quyền sở hữu công nghiệp
- Giám sát việc sử dụng tài nguyên bảo vệ môi trường
- Giám sát việc phân chia lợi ích trong nội bộ doanh nghiệp
- Giám sát việc chấp hành các nghĩa vụ đóng nộp của doanh nghiệp vào ngân sách nhà nước.

#### **2.4. Các phương thức quản lý nhà nước về kinh tế**

Nhà nước bằng cách nào để buộc, khiến, làm cho đối tượng quản lý theo mình? Nhà nước đạt được mong muốn đó bằng các cách sau đây:

- Phương pháp cưỡng chế

Thực chất của cưỡng chế là dùng sự thiệt hại cho đối tượng để buộc đối tượng theo mình.

Phương pháp cưỡng chế được dùng khi hành vi của đối tượng không thể khác mong muốn của Nhà nước. Nếu đối tượng hành động khác sẽ gây nguy hại cho Nhà nước hoặc cho cộng đồng. Trong trường hợp đó Nhà nước phải cưỡng chế để hành vi nhất định được (hoặc không) xảy ra.

Công cụ cưỡng chế về hình thức là pháp luật và thể chế hành chính, về nội dung là trách nhiệm hình sự và trách nhiệm hành chính. Trách nhiệm hình sự suy cho cùng là sự tự do thân thể bị tước đoạt tạm thời, hữu hạn hoặc vô hạn. Trách nhiệm hành chính là sự phạt về tài sản.

- Phương thức kích thích

Bản chất của kích thích là dùng lợi cho đối tượng để đối tượng vì lợi cho mình mà làm theo Nhà nước

Phương thức này được dùng khi cần điều chỉnh các hành vi không gây tác hại, hoặc chỉ đem lại lợi ích nhiều hoặc ít mà thôi.

Lợi ích được dùng làm chất kích thích đối tượng là vật chất và danh giá. Đối với doanh nhân, vật chất là tất cả những gì trực tiếp hoặc gián tiếp giúp họ tăng được lợi nhuận: Một quyết định miễn thuế, giảm lãi suất cho vay... đều là những kích thích đối với họ.

Danh giá cũng là cái có tác dụng kích thích. Nó tạo nên sự ganh đua, sự tự tôn, tự trọng, khiến đối tượng do không chịu kém ai mà hành động hơn người.

- Phương thức thuyết phục

Bản chất của thuyết phục là tạo ra sự giác ngộ chân lý, lẽ phải, tình thương trong nội tâm đối tượng quản lý.

Phương thức này cần áp dụng trong mọi lúc, mọi nơi, mọi đối tượng. Sở dĩ như vậy là vì, suy cho cùng, cưỡng chế hay kích thích vẫn là nhờ ngoại lực, do đó không triệt để. Ngoại lực không phải bao giờ cũng thường xuyên tác trực bên đối tượng quản lý được. Vì thế, khi xa rời ngoại lực, đối tượng lại có nguy cơ không tuân thủ người quản lý. Chỉ có nội lực, sự tự thân vận động mới triệt để mà thôi.

Nội dung thuyết phục bao gồm pháp luật kinh tế, kế hoạch kinh tế,

quy luật kinh tế.

Bản thân pháp luật cũng là một dạng của kế hoạch. Pháp luật và kế hoạch nhà nước đều thể hiện nguyện vọng chung của giai cấp cầm quyền, của cộng đồng về mục tiêu tăng trưởng kinh tế, về các chuẩn mực xử sự, chuẩn mực hành động kinh tế. Trước khi bắt người dân làm, dùng cưỡng chế hoặc vật chất, tinh thần, làm công cụ thúc đẩy, lôi kéo con người hành động phải làm cho con người hiểu rõ vì sao lại làm như vậy. Đó chính là thuyết phục. Thuyết phục để công dân làm vì lẽ phải chứ không phải vì sợ thiệt hại hay vì có lợi cho cá nhân mình. Thuyết phục còn để công dân không chống lại, do đó không bị xử lý hình sự hay phạt hành chính, tránh cho họ những thiệt hại có thể tránh được.

Thuyết phục với nội dung lý thuyết kinh tế, các quy luật cộng đồng trong kinh tế, các đạo lý làm giàu, coi làm phúc cũng như làm giàu, biết buôn có bạn, bán có phường, biết ăn trông nổi, ngồi trông hướng, biết phân công và hiệp tác, biết đổi mới công nghệ... để làm giàu chân chính, không dựa vào mách lới lưu manh trong sản xuất kinh doanh, là nội dung thuyết phục căn bản nhất. Nó là nền tảng nhận thức, giúp công dân, doanh nhân hiểu nhanh pháp luật và kế hoạch nhà nước. Không có kiến thức cơ bản về kinh tế học, doanh nhân sẽ là người điếc không sợ súng hoặc lỳ lợm, bất nhân. Cả tự ý, cố ý hay vô ý phạm pháp đều do thiếu tri thức mà ra.

## II- PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ VÀ TIẾP TỤC HOÀN THIỆN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC ĐỐI VỚI DỊCH VỤ

### 1- Phương hướng phát triển dịch vụ

Căn cứ vào phương hướng phát triển kinh tế - xã hội đất nước đã được đề ra trong văn kiện Đại hội Đảng lần thứ VI, lần thứ VII và lần thứ

VIII, hoạt động dịch vụ cần được phát triển theo những phương hướng chủ yếu sau:

### 1.1. Phát triển dịch vụ trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế

Từ quan điểm đến hành động thực tiễn cần tập trung sức phát triển kinh tế dịch vụ, đưa dịch vụ trở thành ngành quan trọng tương xứng với vị trí, vai trò của nó trong quá trình phát triển kinh tế, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tối ưu. Tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII, Đảng ta chỉ rõ: "Chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong thập kỷ 90 như sau: phát triển nông - lâm - ngư nghiệp... tăng tốc độ và tỷ trọng của công nghiệp, mở rộng kinh tế dịch vụ theo hướng huy động triệt để các khả năng sản xuất hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu" <sup>(7.1)</sup>. Quan điểm đó hoàn toàn phù hợp với tiến trình nhân loại đã và đang chuyển dịch cơ cấu kinh tế qua bốn giai đoạn:

Giai đoạn 1: Nông nghiệp - Công nghiệp - Dịch vụ

Giai đoạn 2: Công nghiệp - Nông nghiệp - Dịch vụ

Giai đoạn 3: Công nghiệp - Dịch vụ - Nông nghiệp

Giai đoạn 4: Dịch vụ - Công nghiệp - Nông nghiệp

Suy cho cùng cơ sở để phát triển dịch vụ phải là một nền sản xuất hàng hoá phát triển. Cho nên nhiệm vụ của thời kỳ này là lấy sản xuất làm trọng tâm, là công nghiệp hóa, hiện đại hoá đất nước. Song dịch vụ gắn liền với sản xuất, do đó phải quan tâm đặc biệt tới các loại dịch vụ bảo đảm kịp thời "đầu vào" và "đầu ra" của quá trình sản xuất.

---

<sup>(7.1)</sup> Đảng cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII, NXB Sự thật, Hà Nội 1991, tr120.

## 1.2. Đặc biệt quan tâm phát triển các dịch vụ trọng yếu của nền kinh tế thị trường

Phát triển dịch vụ có trọng tâm, trọng điểm ở một số ngành có thế mạnh, đem lại hiệu quả thiết thực, vươn lên đảm đương các dịch vụ trọng yếu của nền kinh tế thị trường. Đảng ta chỉ rõ: "Phát triển các ngành dịch vụ, tập trung vào các lĩnh vực vận tải, thông tin liên lạc, thương mại, du lịch, các dịch vụ tài chính, ngân hàng, công nghệ, pháp lý..."<sup>(7.2)</sup>

- Phát triển dịch vụ vận tải: đường biển, đường hàng không, đường bộ; tăng nhanh khối lượng, nâng cao chất lượng và độ an toàn cho hành khách và hàng hoá trên tất cả các phương tiện vận tải. Phải giữ chữ tín trong vận tải quốc tế để từng bước mở rộng thị phần.

- Phát triển dịch vụ thông tin liên lạc: Ngoài các dịch vụ truyền thống, ngành bưu chính quan tâm nhiều hơn tới các dịch vụ mới như dịch vụ chuyển phát nhanh (EMS), dịch vụ điện hoa, chuyển tiền nhanh, bưu phẩm không địa chỉ, bưu chính uỷ thác. Phương hướng ngành bưu chính đến năm 2010 là:

+ Phát triển thị trường bưu chính trong nước năng động, mang tính cạnh tranh cao, với sự tham gia đa dạng của các thành phần kinh tế, trong việc cung cấp các dịch vụ thương mại.

+ Tích cực hội nhập với bưu chính khu vực và thế giới.

Đồng thời trong lĩnh vực viễn thông quốc tế: từng bước giảm giá cước để tương đồng với giá cước viễn thông quốc tế của các nước trong khu vực, đa dạng hoá hình thức liên lạc; tăng cường thiết bị, công nghệ hiện đại.

---

<sup>(7.2)</sup> Đảng cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội 1996, tr 170.

- Phát triển dịch vụ thương mại

+ Về nội thương: Bảo đảm lưu thông hàng hoá thông suốt dễ dàng trong cả nước, đặc biệt vùng sâu, vùng xa. Củng cố, phát triển và đổi mới thương nghiệp quốc doanh, tổ chức tốt mạng lưới hợp tác xã thương mại dịch vụ. Đồng thời quan tâm phát triển hoạt động dịch vụ thương mại do các thành phần khác thực hiện.

+ Về ngoại thương: Thực hiện tốt chính sách thị trường, chính sách hàng hoá, chính sách hỗ trợ xuất khẩu. Để củng cố vị trí ở thị trường truyền thống, phát triển thị trường mới, len chân vào thị trường khó tính, trong hoạt động xuất khẩu phải thực hiện tốt các quy định về tiêu chuẩn kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng, quy định về bao bì, mẫu mã, về các tiêu chuẩn vệ sinh...

- Phát triển dịch vụ du lịch: Căn quy hoạch phát triển tổng thể các tuyến du lịch, các vùng du lịch, các điểm du lịch. Kết hợp du lịch nội địa với du lịch quốc tế. Mở rộng hướng du lịch văn hoá, sinh thái môi trường. Xây dựng cơ sở hạ tầng cho các khu vực du lịch tập trung. Nâng cao trình độ văn hoá và chất lượng dịch vụ phù hợp với các loại khách khác nhau. Tăng cường công tác đào tạo các cán bộ quản lý du lịch, các nhân viên nghiệp vụ du lịch. Thực sự quan niệm du lịch là một ngành kinh tế dịch vụ quan trọng và phải tháo gỡ những khó khăn về cơ chế hiện nay theo hướng hội nhập quốc tế.

- Phát triển dịch vụ tài chính - tiền tệ: Củng cố và phát triển công ty tài chính, công ty tư vấn tài chính, công ty cho thuê tài chính; củng cố các tổ chức tín dụng. Cải cách hệ thống ngân hàng thương mại theo hướng sát nhập những ngân hàng đang yếu kém để tăng cường năng lực hoạt động. Hoàn thiện công nghệ ngân hàng, bảo đảm an toàn vốn và có lãi hợp lý,



phục vụ khách hàng nhanh chóng, thuận tiện. Nâng cao hiệu quả xã hội của hoạt động bảo hiểm, mở rộng đối tượng bảo hiểm.

- Phát triển dịch vụ nông nghiệp: Tăng cường dịch vụ giống, cây trồng. Dịch vụ cung ứng thuốc trừ sâu, phân bón phải kịp thời. Các hoạt động thu mua nông sản phải có sự can thiệp của Nhà nước về giá cả, khắc phục tình trạng ép mua ép bán. Cần mở rộng và thực hiện tốt các loại dịch vụ "đầu vào" và "đầu ra" cho trồng trọt và chăn nuôi để phát triển sản xuất nông nghiệp, nâng cao đời sống nông dân.

- Củng cố và phát triển các trung tâm xúc tiến việc làm, tư vấn pháp luật, tư vấn công nghệ phục vụ cho công nghiệp hoá, hiện đại hoá.

- Phát triển dịch vụ tin học, nhất là phần mềm ứng dụng trong các lĩnh vực nghiên cứu khoa học, sản xuất, quản lý và đời sống không chỉ phục vụ trong nước mà còn tìm kiếm thị trường, phát triển thị trường xuất khẩu.

- Phát triển các dịch vụ y tế trong y tế nhà nước, đồng thời quan tâm phát triển y tế tư nhân. Tăng thêm các trung tâm y tế công nghệ cao. Mở rộng các dịch vụ y tế chăm sóc sức khoẻ cộng đồng, miễn phí. Mọi người đều được chăm sóc sức khoẻ, kể cả người nghèo.

### 1.3. Đa dạng hoá dịch vụ

Đa dạng hoá về chủ thể làm dịch vụ như hình thức công ty, nhóm hộ; quốc doanh, ngoài quốc doanh. Đa dạng về nơi cung cấp dịch vụ như tại sân bay, bến cảng ; tại cơ sở sản xuất kinh doanh, tại nhà riêng. Nên kinh tế thị trường càng phát triển càng đòi hỏi sự đa dạng hoá các loại hình dịch vụ để thúc đẩy sản xuất hàng hoá phát triển, để thoả mãn nhu cầu được phục vụ của con người và nâng cao chất lượng sống của toàn xã hội.

#### **1.4. Gắn phát triển dịch vụ với phát triển sản xuất**

Hoạt động dịch vụ phải làm tốt nhiệm vụ phục vụ "đầu vào" và "đầu ra" trong sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, công nghiệp, xây dựng. Đặc biệt phải chủ động phát triển mạng lưới dịch vụ cho các khu công nghiệp, khu chế xuất, góp phần phát triển kinh tế đối ngoại, nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại.

#### **1.5. Nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ công cộng**

Nhà nước tiếp tục nâng cao vai trò, nhiệm vụ của mình để thực hiện các dịch vụ công cộng mà chỉ có Nhà nước mới thực hiện được. Đồng thời những dịch vụ công cộng nào mà tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh hoặc tổ chức xã hội thực hiện được thì Nhà nước từng bước chuyển giao. Để đáp ứng những đòi hỏi của xã hội mang tính thời đại, các dịch vụ công cộng phải không ngừng nâng cao chất lượng và phải có hiệu quả kinh tế - xã hội rõ rệt.

#### **1.6. Nâng cao chất lượng hợp tác quốc tế về dịch vụ**

Trước hết, với các nước ASEAN cần phát triển theo chiều sâu trong hợp tác về dịch vụ; tiếp đó, từng bước hợp tác dịch vụ với các nước thành viên APEC. Thực hiện quan hệ dịch vụ đa phương, trên nguyên tắc bảo đảm độc lập, chủ quyền, bình đẳng, cùng có lợi. Bảo đảm các cam kết quốc tế, tôn trọng luật pháp quốc tế và thông lệ quốc tế. Giữ uy tín quốc tế trong hợp tác về dịch vụ.

### **2- Khái quát những vấn đề đặt ra cần tiếp tục hoàn thiện**

Bước vào những năm 1990, tất cả các quốc gia hầu như đều chuyển sang nền kinh tế thị trường, thực tế hoạt động kinh tế thế giới ghi nhận, ở các nước có hoạt động dịch vụ phát triển là các nước có mức tăng trưởng

kinh tế cao. Xu thế khu vực hoá, toàn cầu hoá ngày nay đang cảnh tỉnh cho các quốc gia có nền kinh tế kém phát triển, đang phát triển thấy hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh phụ thuộc vào chất lượng của hoạt động thương mại dịch vụ. Những năm gần đây tỷ trọng của kinh tế dịch vụ ở nước ta chiếm từ 40% đến 42% GDP nhưng chưa hoàn toàn vững chắc. Trong khi đó ở những nước phát triển, kinh tế dịch vụ đã chiếm từ trên 50% đến gần 80% GDP. Những năm gần đây dịch vụ ở Việt Nam mới có điều kiện phát triển, nhưng phát triển với tốc độ rất mạnh, nó gắn với quá trình hội nhập và phát triển ở Việt Nam.

Tuy nhiên, kinh tế dịch vụ Việt Nam chưa thực sự phát huy được những mặt mạnh của nó. Nguyên nhân có nhiều, nhưng nguyên nhân chủ yếu là chúng ta chưa kịp chuẩn bị những điều kiện về luật pháp cho chúng hoạt động. Nhìn vào hệ thống các văn bản điều chỉnh hoạt động kinh tế dịch vụ cho thấy chất lượng làm luật chưa cao, kém tính khả thi, luật pháp chủ yếu là các văn bản dưới luật, rất tản mạn và thiếu nhiều, đó là chưa kể đến hiện tượng chồng chéo, luật thừa mà thiếu. Các hoạt động dịch vụ ở Việt Nam thường rất nhỏ, vốn đầu tư ít, chưa có các tập đoàn kinh tế mạnh tổ chức dưới hình thức công ty xuyên quốc gia.

Để có thể phát triển kinh tế, trong hoạt động kinh tế dịch vụ cần nhận được nhiều nguồn vốn đầu tư nước ngoài, muốn vậy luật phải thông thoáng, chính sách thuế cũng phải rõ ràng và phải gắn với xu hướng xoá bỏ biên giới kinh tế trong quá trình hội nhập mới thu hút được các nguồn vốn đầu tư cần thiết từ nước ngoài. Đứng trước thực trạng trên đây, Nghị quyết Hội nghị lần thứ tư Ban chấp hành Trung ương Đảng (khoá VIII) đã khẳng định: "Ưu tiên phát triển công nghiệp chế biến gắn với phát triển nguồn nguyên liệu nông sản, thủy sản, sản xuất các mặt hàng xuất khẩu và các mặt hàng tiêu dùng; đồng thời tạo điều kiện phát triển một số mặt

hàng điện tử, kể cả dịch vụ phần mềm... Phát triển mạnh một số loại dịch vụ như bưu chính viễn thông, du lịch, vận tải, thương mại dịch vụ, khoa học - công nghệ, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, tư vấn... theo hướng vừa phát triển thị trường nội địa vừa vươn nhanh ra thị trường quốc tế".

Để tham gia hội nhập quốc tế có kết quả, nước ta không chỉ hoạch định các chính sách đối ngoại thích hợp mà còn phải đổi mới các thể chế đối nội phù hợp với các thông lệ quốc tế và phải xây dựng lực lượng, tổ chức có khả năng tham gia hội nhập quốc tế. Chủ động chuẩn bị các điều kiện cần thiết về cán bộ, luật pháp và nhất là về những sản phẩm mà chúng ta có khả năng cạnh tranh để hội nhập thị trường khu vực và thị trường quốc tế. Giữ vững và mở rộng thị trường đã tạo lập được trong khu vực và các nước thuộc liên minh Châu Âu, khôi phục thị trường Nga và Đông Âu, phát triển thương mại chính ngạch với Trung Quốc, tăng cường quan hệ buôn bán, hợp tác với Ấn Độ, mở rộng thị trường Mỹ, thị trường với Trung Cận Đông, Châu Phi, Mỹ la tinh. Chú trọng đa phương hoá quan hệ thương mại, giảm sự tập trung vào một vài đối tác và việc mua bán qua thị trường trung gian. Nghiên cứu việc sử dụng các tổ chức dịch vụ và tổ chức môi giới quốc tế. Khuyến khích các cá nhân, tổ chức tích cực tham gia vào việc tìm hiểu, tiếp cận và thâm nhập vào thị trường thế giới.

### **3- Một số nội dung cụ thể cần hoàn thiện một bước quản lý nhà nước về kinh tế dịch vụ**

*Thứ nhất là:* Đẩy nhanh quá trình cải cách thể chế nền hành chính, chấn chỉnh tổ chức bộ máy và quy chế hoạt động của hệ thống hành chính Nhà nước. Nhân sự làm việc trong các cơ quan nhà nước phải được chọn lựa qua các hình thức thi tuyển nghiêm ngặt. Đồng thời với việc giao cho họ thẩm quyền còn là những nghĩa vụ, và phải chịu những hình thức cưỡng

chế cụ thể nếu vi phạm vào điều cấm của luật pháp.

*Thứ hai là:* Công tác xây dựng pháp luật phải được thay đổi theo hướng nâng cao chất lượng của luật pháp nhằm tạo ra hệ thống các văn bản đồng bộ, có tính ổn định, có tính khả thi. Luật pháp phải đi giữa lợi ích của Nhà nước và lợi ích của các chủ thể kinh doanh, không có lúc nào, bao giờ được phép đi chệch hướng. Muốn vậy cần tiêu chuẩn hoá những người có quyền làm luật theo hướng hoạt động chuyên trách, có trình độ chuyên môn sâu trong lĩnh vực có quyền làm luật. Thực tế Việt Nam hiện nay, các cơ quan quản lý nhà nước tham gia vào quá trình làm luật là chủ yếu. Đây là nguyên nhân dẫn đến tình trạng không khách quan, các văn bản luật thường có nội dung thiên về lợi ích nhà nước, chưa thật sự hấp dẫn các nhà đầu tư, khi có phản hồi từ thực tế nền kinh tế đất nước phát triển chậm lại, các cơ quan chức năng lại tiếp tục sửa đổi, bổ sung cho phù hợp. Điều này giải thích tại sao có nhiều văn bản luật vừa ra đã tỏ ra bất cập, có văn bản luật ban hành được một năm đã cần phải sửa đổi. Một yêu cầu nữa đặt ra đối với công tác xây dựng pháp luật là cần nghiên cứu kỹ luật pháp quốc tế, vận dụng vào thực tế Việt Nam, nhằm thúc đẩy quá trình hội nhập, phát triển.

*Thứ ba là:* Cần phải vận dụng một cách có hiệu quả các quy luật kinh tế trong nền kinh tế thị trường. Đồng thời nghiên cứu và vận dụng những kinh nghiệm phát triển kinh tế dịch vụ của các quốc gia phát triển để nâng dần tỷ trọng kinh tế dịch vụ, góp phần chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế Việt Nam theo hướng tối ưu.

*Thứ tư là:* Để phát triển kinh tế dịch vụ, Nhà nước cần xây dựng và phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật như: sân bay, bến cảng, liên lạc viễn thông, đường giao thông... Đồng thời chú trọng phát triển cơ sở hạ tầng xã

hội như: các trung tâm vui chơi giải trí, thể thao; trung tâm y tế, thương mại dịch vụ, khu mậu dịch tự do, trung tâm giao dịch chứng khoán... Trong hoạt động du lịch, tiềm năng của Việt Nam rất lớn, cần xây dựng và phát triển các tổ chức kinh doanh du lịch quốc tế Việt Nam chất lượng cao và hiệu quả kinh tế lớn.

*Thứ năm là:* Phải đặc biệt quan tâm tới công tác đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực làm việc ở lĩnh vực dịch vụ. Trước mắt khách hàng, sản phẩm dịch vụ luôn luôn gắn liền với người làm ra dịch vụ, do đó người làm dịch vụ phải đem lại cảm giác dễ chịu, ấn tượng tốt đẹp cho khách hàng. Như vậy, muốn chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế theo hướng tăng dần tỷ trọng ngành dịch vụ thì nhất định Nhà nước phải kịp thời đẩy mạnh và nâng cao chất lượng đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực làm việc ở lĩnh vực dịch vụ.

*Thứ sáu là:* Nhà nước phải quan tâm hơn nữa về các dịch vụ thu ngoại tệ: Đó là các dịch vụ viễn thông quốc tế, vận tải quốc tế, bảo hiểm quốc tế, du lịch quốc tế, xuất khẩu lao động... Thực tế những dịch vụ này đã và đang làm, nhưng chưa được quan tâm đầy đủ về lý luận, về pháp luật và hiệu quả hoạt động. Trong đó, dịch vụ viễn thông quốc tế nên điều chỉnh lại giá cước điện thoại viễn thông để tăng thêm số lượng khách hàng sử dụng; dịch vụ xuất khẩu lao động cần làm rõ các lợi ích của xuất khẩu lao động của quốc gia, tăng cường hoạt động quản lý các tổ chức được phép làm dịch vụ xuất khẩu lao động, khắc phục tình trạng đã xảy ra là không ít người lao động "tiền mất, tật mang" như những năm gần đây.

*Thứ bảy là:* sắp xếp lại các tổ chức hoạt động dịch vụ. Những loại dịch vụ quan trọng có vai trò dẫn dắt tăng trưởng kinh tế như dịch vụ thông tin, vận tải biển và hàng không, du lịch quốc tế, chuyển giao công

nghe... Nhà nước trực tiếp quản lý điều hành. Còn những loại dịch vụ khác, Nhà nước chỉ quản lý ở tầm vĩ mô, không can thiệp trực tiếp vào hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ của doanh nghiệp. Trong việc sắp xếp lại cần tập trung vào các vấn đề:

- Tiếp tục sắp xếp lại tổ chức các doanh nghiệp nhà nước làm dịch vụ, rà soát lại các doanh nghiệp đã được phép thành lập lại, tạo điều kiện để các doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Đồng thời nghiên cứu một số dịch vụ công cộng lâu nay Nhà nước làm, nhưng nay thấy Nhà nước không nhất thiết phải trực tiếp làm, hoặc thấy dịch vụ đó doanh nghiệp ngoài quốc doanh bảo đảm làm tốt thì Nhà nước nên chuyển dịch vụ đó cho doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

- Tiếp tục cổ phần hoá một số doanh nghiệp nhà nước kinh doanh dịch vụ như nhà hàng, khách sạn... để nâng cao hiệu quả kinh tế. Quản lý và làm tốt các dịch vụ cho người nước ngoài nhằm tăng doanh thu ngoại tệ, bảo đảm môi trường xã hội, môi trường sinh thái, môi trường văn hoá, an ninh quốc gia.

- Tiếp tục sắp xếp lại các dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp, xoá bỏ các tổ chức trung gian, hình thành một mạng lưới các công ty cấp 1 và cấp 2. Tạo cơ hội để cho các doanh nghiệp dịch vụ ngoài quốc doanh đầu tư phát triển, thực hiện cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật, bảo đảm sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế; xoá bỏ những cấm đoán vô lý, thủ tục phiền hà, bảo đảm cung ứng đầy đủ dịch vụ hỗ trợ nông nghiệp cả "đầu vào" và "đầu ra", góp phần nâng cao đời sống nông dân.

*Thứ tám là:* Xây dựng chiến lược và chính sách phát triển dịch vụ.

- Cần áp dụng tiêu chuẩn phân loại dịch vụ của Liên hợp quốc làm cơ sở để phân loại, xây dựng chính sách dịch vụ và đàm phán trong khuôn

khó các hiệp định song phương và đa phương, mở rộng hợp tác quốc tế về dịch vụ.

- Quy hoạch tổng thể tiềm năng phát triển kinh tế dịch vụ phù hợp với tiến trình phát triển kinh tế - xã hội đất nước. Việc có quy hoạch tổng thể phát triển lĩnh vực dịch vụ là thể hiện nâng cao nhận thức về vai trò, vị trí của khu vực kinh tế dịch vụ (khu vực III) trong cơ cấu nền kinh tế quốc dân. Đây là một trong những biện pháp "đón đầu, đi trước" để khắc phục nguy cơ tụt hậu của đất nước.

Trong quy hoạch tổng thể phải bảo đảm các yêu cầu:

- Căn cứ vào đường lối phát triển kinh tế nói chung, phát triển kinh tế dịch vụ nói riêng đã được thể hiện trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII và lần thứ VIII của Đảng Cộng sản Việt Nam.

- Phải hội nhập quốc tế về phân loại dịch vụ trên cơ sở quy định phân loại dịch vụ của Liên hợp quốc để xây dựng thành các nhóm dịch vụ, có mã hiệu với từng dịch vụ. Từ đó, Nhà nước có chính sách ưu tiên phát triển phù hợp với từng nhóm dịch vụ, từng dịch vụ trong từng giai đoạn nhất định.

- Tạo điều kiện phát triển dịch vụ cả bề rộng lẫn chiều sâu trong nền kinh tế quốc dân. Thực sự không phân biệt các thành phần kinh tế trong kinh doanh dịch vụ, tất cả các chủ thể kinh doanh dịch vụ phải được bình đẳng trước pháp luật.

- Tăng cường quản lý nhà nước trong lĩnh vực dịch vụ, bảo đảm sự can thiệp có hiệu quả trong từng loại dịch vụ. Một mặt, hướng dẫn tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp làm dịch vụ thực hiện đúng pháp luật, đúng chính sách, nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ. Mặt khác, tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động dịch vụ phát triển, xử lý



nghiêm khắc những hành vi lừa đảo, vi phạm quyền lợi người tiêu dùng, trốn thuế, kinh doanh trái phép, đồng thời xoá bỏ những dịch vụ không lành mạnh, ảnh hưởng thuần phong mỹ tục của dân tộc.

Giải quyết tốt các vấn đề trên đây sẽ làm cho khu vực kinh tế dịch vụ hàng năm có mức tăng trưởng cao, góp phần tích cực vào mức tăng trưởng chung của kinh tế đất nước. Để hội nhập và phát triển trong xu hướng khu vực hoá và toàn cầu hoá hiện nay, chúng ta cần có một chiến lược hội nhập quốc tế về thương mại dịch vụ. Chúng ta cần phải tham gia vào quá trình này một cách tích cực với bước đi thích hợp để tận dụng những ưu thế lớn nhất của thế giới và thời đại, biến nó thành nội lực để xây dựng một nền kinh tế Việt Nam có cơ cấu hợp lý, tiến bộ, phát triển vững chắc.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đảng cộng sản Việt Nam. Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội 1991.
2. Đảng cộng sản Việt Nam. Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội 1996.
3. Kinh tế học phát triển. PGS.PTS. Trần Văn Chủ (Chủ biên). Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1990.
4. C.Mác-Ph.Ăngghen: toàn tập, t.26, Phần I, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội 1995.
5. Marketing. PGS.PTS. Trần Minh Đạo (chủ biên). Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội 1998.
6. Chritopher Pass, Bryan Lower và Leslie Davies: Từ điển kinh tế, bản dịch tiếng Việt của Trung tâm đào tạo và nghiên cứu khoa học ngân hàng, TP. Hồ Chí Minh 1994.
7. Jim Armstrong: Hội thảo Chính sách về quản lý sự thay đổi và cung ứng dịch vụ công, Hà Nội, 29-30/10/1999.
8. Joseph E. Stiglitz: Kinh tế học công cộng, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội 1995.
9. Ngân hàng thế giới: Nhà nước trong một thế giới đang chuyển đổi, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1998,
10. Báo cáo của Tổ chức lao động quốc tế về quản lý quá trình tư nhân hoá và cơ cấu lại các dịch vụ công (nước, gas và điện), ngày 12-16

tháng 4-1999, bản tiếng Anh

11. Tổng cục thống kê: Niên giám thống kê 1995.
12. Các báo Thời báo kinh tế Việt Nam, Số 72, ngày 8-9-1999.
13. Nghị quyết Hội nghị lần thứ 5 BCH TƯ Đảng khoá VIII, tr. 21.
14. Có một Việt Nam như thế, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1997.
15. GS. PTS. Trần Ngọc Hiên, PGS. PTS. Trần Văn Chủ: Đô thị hoá và chính sách phát triển đô thị trong CNH, HĐH ở Việt Nam, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1998.
16. Ngân hàng thế giới: Việt Nam vượt lên thử thách, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1999.
17. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương. Dự án VIE /95/015 "Hợp tác dịch vụ trong ASEAN", 10/1998.
18. Những quy định của Luật hợp đồng ở Pháp, Đức, Anh, Mỹ, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1993.
19. Luật doanh nghiệp, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1999.
20. Công báo 1992. 1995.
21. Pháp lệnh du lịch, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1999.
22. Luật thương mại, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội 1997.
23. Niên giám thống kê 1997, Nhà xuất bản Thống kê 1998.
24. Kinh tế 1998 - 1999 Việt Nam và thế giới (Đặc san thời báo kinh tế Việt Nam), tháng 1-1999.
25. Báo cáo tình hình hoạt động của cảng hàng không quốc tế Nội Bài.
26. Nghị quyết Hội nghị lần thứ V Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa VIII.

# MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	3
Chương I: Lý luận cơ bản về dịch vụ	5
I. Khái niệm dịch vụ, những đặc điểm của dịch vụ	5
1. Khái niệm dịch vụ	5
2. Những đặc điểm cơ bản của dịch vụ	8
3. Phân biệt giữa hoạt động dịch vụ với hoạt động sản xuất vật chất	11
II. Phân loại dịch vụ	13
1. Phân loại dịch vụ theo chủ thể thực hiện	13
2. Phân loại dịch vụ theo quá trình mua bán hàng hoá	14
3. Phân loại dịch vụ theo những đặc điểm khác nhau	15
III. Vị trí vai trò của dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân và đời sống xã hội	17
1. Vị trí của dịch vụ	17
2. Vai trò của dịch vụ	17
IV. Marketing dịch vụ	21
1. Khái niệm cơ bản về Marketing	21
2. Vận dụng lý thuyết Marketing vào lĩnh vực dịch vụ	21
3. Chiến lược xây dựng cơ sở hạ tầng cho các hoạt động dịch vụ	27

<b>Chương hai: Bản chất kinh tế - xã hội của dịch vụ công cộng và việc tổ chức cung ứng</b>	31
<b>I. Dịch vụ công cộng và phân loại dịch vụ công cộng</b>	31
1. Khái niệm dịch vụ công cộng	31
2. Phân loại dịch vụ công cộng	35
<b>II. Vai trò của nhà nước trong việc cung ứng dịch vụ công cộng và những khía cạnh kinh tế xã hội của dịch vụ công cộng</b>	40
1. Sự cần thiết bảo đảm vai trò của Nhà nước trong việc cung ứng những dịch vụ công cộng	40
2. Các cách thức can thiệp của Nhà nước vào việc cung ứng dịch vụ công cộng	49
<b>III. Xu hướng chuyển giao một số dịch vụ công cộng cho khu vực tư</b>	54
1. Sự cần thiết chuyển giao một số dịch vụ công cộng cho khu vực tư	54
2. Thực tế tình hình chuyển giao dịch vụ công cộng trên thế giới	61
<b>IV. Khái quát về hoạt động cung ứng dịch vụ công cộng ở Việt Nam</b>	69
1. Trong lĩnh vực giáo dục	71
2. Trong lĩnh vực văn hoá - thông tin	73
3. Trong lĩnh vực y tế	74
4. Các dịch vụ công cộng thuộc kết cấu hạ tầng kỹ thuật	76
<b>Chương ba: Những chế định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh tế dịch vụ</b>	83
<b>I. Vài nét về pháp luật điều chỉnh kinh tế dịch vụ ở một số quốc gia phương Tây</b>	84

1. Tại Cộng hoà Pháp	84
2. Tại Liên bang Hoa Kỳ	84
3. Tại Cộng hoà liên bang Đức	86
4. Tại Vương quốc Anh	86
<b>II. Nội dung pháp luật chủ yếu điều chỉnh dịch vụ ở Việt Nam hiện nay</b>	<b>87</b>
1. Khái quát tình hình	87
2. Những nội dung cơ bản trong địa vị pháp lý của các đơn vị hoạt động kinh tế dịch vụ	90
<b>Chương bốn: Khái quát về sự phát triển kinh tế dịch vụ ở Việt Nam</b>	<b>118</b>
<b>I. Kinh tế dịch vụ phát triển gắn liền với công cuộc đổi mới đất nước</b>	<b>118</b>
1. Tỷ trọng dịch vụ tăng dần, cơ cấu nền kinh tế chuyển dịch theo hướng hợp lý	118
2. Nhận xét khái quát	120
<b>II. Một số lĩnh vực dịch vụ đã hình thành và phát triển trong những năm đất nước đổi mới</b>	<b>120</b>
1. Dịch vụ vận tải hàng không	120
2. Dịch vụ vận tải biển	125
3. Dịch vụ viễn thông	130
4. Dịch vụ tài chính	137
5. Dịch vụ du lịch	143
6. Dịch vụ pháp lý	147
7. Dịch vụ nông nghiệp	149
	269

8. Dịch vụ kế toán, kiểm toán, lập sổ sách	150
9. Dịch vụ y tế	153
10. Dịch vụ kiến trúc, kỹ thuật, quy hoạch	154
11. Dịch vụ máy tính - tin học	156
12. Dịch vụ cho thuê bất động sản, máy móc thiết bị	157
13. Dịch vụ xuất khẩu sức lao động	159
14. Dịch vụ quảng cáo	161
15. Dịch vụ nghiên cứu thị trường	164
<b>Chương năm: Kinh tế dịch vụ ở một số quốc gia và xu hướng phát triển</b>	166
<b>I. Xu hướng vận động của nền kinh tế thế giới</b>	166
1. Khái niệm về nền kinh tế thế giới	166
2. Các chủ thể kinh tế quốc tế	166
3. Các quan hệ kinh tế quốc tế	167
4. Những xu hướng vận động chủ yếu của nền kinh tế thế giới	167
<b>II. Các ngành sản xuất phát triển kéo theo dịch vụ phát triển</b>	169
1. Chế tạo máy bay	169
2. Nông nghiệp	170
3. Chế tạo ô tô	171
4. Sản xuất máy tính	172
5. Điện tử tiêu dùng	173
6. Năng lượng	174
7. Dược phẩm	174
8. Dệt may	175

<b>III. Kinh tế dịch vụ ở một số quốc gia và lãnh thổ</b>	176
1. Khái quát	176
2. Tỷ trọng dịch vụ trong GNP của một số quốc gia và lãnh thổ	176
<b>IV. Xu hướng phát triển dịch vụ</b>	178
1. Xu hướng quy mô lớn và đa phương hoá	178
2. Xu hướng khu vực hoá và nhất thể hoá toàn cầu các hoạt động dịch vụ	179
3. Các ngành dịch vụ đang đặc biệt được quan tâm	179
<b>Chương sáu: Quan hệ quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ</b>	193
<b>I. Quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về phát triển và quản lý quan hệ kinh tế quốc tế</b>	193
1. Những tư tưởng quan điểm của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế quốc tế	193
2. Những tư tưởng quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về quản lý nước đối với kinh tế đối ngoại	198
<b>II. Thực tiễn hoạt động hợp tác quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực kinh tế dịch vụ</b>	201
1. Khái quát quá trình hội nhập của Việt nam trong lĩnh vực kinh tế dịch vụ	201
2. Hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trên nhiều cấp độ	205
3. Thực tiễn hợp tác quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ	206
4. Một số nhận định tổng quát trong hợp tác quốc tế về dịch vụ của Việt Nam	233
	271



## **Chương bảy: Tiếp tục hoàn thiện quản lý nhà nước đối với lĩnh vực dịch vụ**

### **I. Những vấn đề lý luận cơ bản về quản lý nhà nước**

1. Một số khái niệm cơ bản
2. Quản lý nhà nước về kinh tế

### **II. Phương hướng phát triển dịch vụ và tiếp tục hoàn thiện quản lý nhà nước đối với dịch vụ**

1. - Phương hướng phát triển dịch vụ
2. Khái quát những vấn đề đặt ra cần tiếp tục hoàn thiện
3. Một số nội dung cụ thể cần hoàn thiện một bước trong quản lý nhà nước về dịch vụ

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

