

7 Quan điểm

Phát triển nhóm ngành dịch vụ Việt Nam

TRẦN ĐÀO

Cha ông ta đã dạy “Phi thương bất hoạt”. “Thương” nói ở đây là nói theo nghĩa rộng, bao gồm toàn bộ nhóm ngành dịch vụ, bao gồm 15 ngành cấp I trong tổng số 21 ngành cấp I của toàn bộ nền kinh tế quốc dân (theo Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg ngày 23/1/2007 của Thủ tướng Chính phủ). “Bất hoạt” nói ở đây là không năng động, linh hoạt... Bài viết xin đưa ra bảy quan điểm phát triển nhóm ngành dịch vụ của Việt Nam.

Thứ nhất, dịch vụ là một bộ phận cấu thành quan trọng trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Vai trò quan trọng của nhóm ngành dịch vụ xuất phát từ nhiều căn cứ:

Một, nhóm ngành dịch vụ là nhóm ngành sản xuất ra sản phẩm-sản phẩm phi vật chất. Sản phẩm dịch vụ có đặc tính sau: Tính đồng thời: sản xuất và tiêu dùng dịch vụ xảy ra cùng một lúc; Tính không thể tách rời: sản xuất và tiêu dùng dịch vụ không thể tách rời, thiếu mặt này thì sẽ không có mặt kia; Tính chất không đồng nhất: không có chất lượng đồng nhất; Tính vô hình: không có hình hài rõ rệt; Tính không thể thấy trước khi tiêu dùng; Không lưu trữ được: không lập kho để lưu trữ như sản phẩm vật chất được.

Hai, nhóm ngành dịch vụ trực tiếp tạo ra GDP. Đây là một quan điểm được coi là có tầm quan trọng hàng đầu, bởi quan điểm này liên quan đến đối mối tư duy lý luận. Trước đây, nhóm ngành này (KV III) thường được coi là các ngành không sản xuất, không trực tiếp tạo

ra giá trị, mà chỉ làm tăng giá trị sản phẩm do các ngành sản xuất vật chất trực tiếp tạo ra. Với lý luận về hệ thống tài khoản quốc gia, các ngành thuộc KV III cũng trực tiếp tạo ra giá trị, tạo ra GDP của cả nước; hơn nữa, trong các nước và vùng lãnh thổ có số liệu so sánh thì có 3/10 nước Đông Nam Á, 15/39 nước và vùng lãnh thổ ở châu Á, 103/165 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới đã có tỷ trọng nhóm ngành dịch vụ trong GDP đạt trên 50% (có nghĩa là lớn hơn tỷ trọng của nhóm ngành nông, lâm nghiệp-thủy sản (KV II) và nhóm ngành công nghiệp xây dựng (KV III cộng lại).

Ba, dịch vụ là nhóm ngành có nhiều ưu thế cần được phát huy, khai thác. Dịch vụ có tỷ lệ chi phí trung gian thấp hơn, có tỷ lệ giá trị tăng thêm cao hơn các ngành sản

xuất vật chất. Tỷ lệ chi phí trung gian trong tổng giá trị sản xuất của toàn KV II vào khoảng 60%, còn của KV III chỉ vào khoảng 25%, thấp hơn tỷ lệ chi phí trung gian của toàn bộ nền kinh tế cũng như của KV I và KV II. Như vậy, tỷ lệ giá trị tăng thêm của toàn bộ nền kinh tế vào khoảng 54%, trong đó của KV I vào khoảng 65%, của KV II vào khoảng 40%, còn của KV III vào khoảng 75%, cao hơn tỷ lệ của toàn bộ nền kinh tế cũng như của KV I và KV II. Nói như thế cũng có nghĩa là hiệu quả của ngành dịch vụ thường cao hơn các ngành sản xuất sản phẩm vật chất; Dịch vụ có thị trường tiêu thụ rộng lớn hơn các ngành sản xuất sản phẩm vật chất. Nhu cầu về sản phẩm của các ngành sản xuất vật chất thuộc KV I và KV II có giới hạn nhất định, do nhu cầu tiêu dùng có hạn của con người, của



Dịch vụ là nhóm ngành có nhiều ưu thế cần được phát huy

xã hội. Nhu cầu về sản phẩm của các ngành sản xuất dịch vụ có thị trường rộng lớn hơn, do nhu cầu của con người, của xã hội ngày một tăng lên về số lượng, chất lượng, chủng loại:

Sự phát triển của các ngành dịch vụ ít phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu hơn các ngành sản xuất sản phẩm vật chất, nên ít phụ thuộc vào nguyên nhiên vật liệu nhập khẩu và sự lên, xuống của giá cả trên thị trường thế giới:

Sự phát triển của các ngành dịch vụ ít tác động xấu đến môi trường sống như các ngành sản xuất vật chất được xét trên hai mặt. Một mặt, sự phát triển của các ngành này ít gắn liền với việc khai thác khoáng sản làm cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên; mặt khác, sự phát triển của các ngành này cũng ít thải ra các loại chất gây ô nhiễm môi trường. Điều đó lý giải tại sao các nước phát triển đang có xu hướng chuyển các cơ sở sản xuất sản phẩm vật chất sang các nước đang phát triển, rồi nhập khẩu sản phẩm vật chất từ các nước đang phát triển, nên thường nhập siêu hàng hóa, còn mình xuất khẩu dịch vụ sang các nước phát triển và thường xuất siêu dịch vụ. Các nước phát triển chuyển các cơ sở sản xuất sản phẩm vật chất sang các nước đang phát triển nhằm một số mục tiêu: Tận dụng khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên tại các nước đang phát triển còn dồi dào; Nguồn nhân công giá rẻ ở các nước này; Thị trường rộng lớn, với dân số đông, mức sống còn thấp nên tiềm năng tiêu thụ còn lớn; Chuyển việc gây ô nhiễm sang các nước đang phát triển; Nhập khẩu hàng hóa giá rẻ do lợi dụng được "cánh kéo tỷ giá" (USD tại các nước đang phát triển có sức mua cao gấp nhiều lần sức mua của USD tại các nước phát triển). Các nước phát triển xuất khẩu dịch vụ sang các nước đang phát triển thông qua đầu tư trực tiếp, đầu tư

gián tiếp, cho vay vốn, vận chuyển, bảo hiểm hàng xuất, nhập khẩu...

Thứ hai, nâng cao tỷ trọng nhóm ngành dịch vụ trong GDP trên cơ sở tăng trưởng dịch vụ cao hơn tăng trưởng GDP.

Hiện tỷ trọng dịch vụ trong GDP của Việt Nam ở mức 37,9%. Nâng cao tỷ trọng nhóm ngành dịch vụ trong GDP là xu hướng chung của các nước trên thế giới. Trong năm 2008, so với khu vực và lãnh thổ, Việt Nam đứng thứ 6 trong 10 nước ở khu vực Đông Nam Á: 28 trong 38 nước và vùng lãnh thổ ở châu Á; 128 trong 158 nước và vùng lãnh thổ trên thế giới. Đó là các vị trí còn rất thấp.

Thứ ba, dịch vụ cần mang tính chuyên nghiệp cao.

Thời gian qua, một bộ phận của nhóm ngành dịch vụ còn ít tính chuyên nghiệp, còn mang nặng tính kiêm nhiệm, nhất là các lĩnh vực thương mại, sửa chữa, dịch vụ làm thuê... Chính tính kiêm nhiệm này đã làm cho năng suất lao động của KV III thấp hơn của KV II (năm 2009 là 51,1 triệu đồng/người so với 64,9 triệu đồng/người).

Thứ tư, các thành phố cần có tỷ trọng dịch vụ trong GDP cao hơn tỷ trọng của hai khu vực khác cộng lại.

Hiện nay, trừ thành phố Hà Nội và T.P Hồ Chí Minh có tỷ trọng dịch vụ cao hơn tỷ trọng của hai khu vực khác cộng lại (Hà Nội 57,5%, TP. Hồ Chí Minh 50,4%), còn các thành phố trực thuộc Trung ương khác có tỷ trọng thấp hơn (Hải Phòng 43,6%, Đà Nẵng 48,3%, Cần Thơ 42,7%).

Một số địa bàn trên tỷ trọng dịch vụ còn giảm (như Hà Nội năm 1995 đạt 61,6%, năm 2005 còn 57,5%, TP. HCM giảm từ 52,6% năm 2000 xuống còn 50,4% năm 2003, Hải Phòng giảm từ 45,6% năm 2000 xuống còn 43,6% năm 2003, Đà Nẵng giảm từ 51% năm 2000

xuống còn 48,3% năm 2003, Cần Thơ giảm từ 46,5% năm 2000 xuống còn 42,7% năm 2003). Ở nhiều thành phố thuộc tỉnh, các thị xã là tỉnh lỵ, tỷ trọng dịch vụ không phải là tỷ trọng cao nhất

Trong thời kỳ đất nước đầy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, các đô thị lớn thường đề ra mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa và mong muốn đi đầu trong công cuộc này bằng cách đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài vào việc xây dựng các khu công nghiệp, phát triển công nghiệp, chạy theo việc xây dựng các khu công nghiệp, trở thành trung tâm công nghiệp, mà chưa quan tâm đến việc trở thành trung tâm dịch vụ, chưa đặc biệt chú ý đến việc quản lý đô thị, nâng cao chất lượng cuộc sống. Gắn đây một số địa bàn đã có xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng dịch vụ - công nghiệp - nông nghiệp; chuyển dân các nhà máy ra ngoại thành, ra các tỉnh khác; hướng việc đầu tư trực tiếp nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp ra các tỉnh khác.

Việc chuyển dịch này đều có lợi cho cả hai phía: Đối với các tỉnh thì phát huy lợi thế về: diện tích đất đai xây dựng rộng; giá đất, giá xây dựng thấp; có lực lượng lao động dồi dào, giá nhân công rẻ, thu hút được lao động thiếu việc làm từ nông nghiệp, nông thôn sang; việc xử lý môi trường dễ dàng hơn, với chi phí thấp hơn; phù hợp với mục tiêu chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, thu hút lao động từ nông nghiệp, nông thôn sang của các tỉnh.

Đối với các thành phố: có điều kiện tập trung vào quản lý đô thị; tập trung vào việc xây dựng thành phố trở thành trung tâm dịch vụ, trung tâm công nghệ cao, trung tâm khoa học - công nghệ, đào tạo.

(xem tiếp trang 41)

thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh...

Giải pháp đảm bảo tính bền vững

Để giải quyết tốt các vấn đề xã hội và môi trường nảy sinh trong quá trình phát triển kinh tế nhằm đảm bảo tính bền vững cho vùng ĐBSH cần có những giải pháp:

Thứ nhất, phát triển kinh tế tạo việc làm mới nhằm phát huy các lợi thế về kinh tế - xã hội và giải quyết việc làm cho người lao động; thực hiện ưu tiên phát triển các ngành sản xuất sử dụng công nghệ cao, mở rộng liên doanh, liên kết với nước ngoài nhằm xuất khẩu lao động tại chỗ; chú trọng phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ để tạo nhiều việc làm cho người lao động; phát triển dịch vụ trong các lĩnh vực du lịch, vận tải, bưu điện, tài chính, ngân hàng là những ngành chiếm tỷ trọng lớn và giữ vị trí then chốt.

Thứ hai, củng cố khu vực kinh

tế quốc doanh và phát triển khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, phát huy thế mạnh của các ngành nghề, làng nghề, cụm làng nghề truyền thống ở nông thôn, phát triển các nghề mới ở nông thôn, phát triển du lịch sinh thái.

Thứ ba, giảm tỷ lệ tăng dân số tự nhiên và di dân vào các đô thị lớn. Các thành phố lớn như Hà Nội, Hải Phòng... cần phối hợp tốt với các tỉnh trong vùng nhằm tạo vùng nguyên liệu chế biến nông lâm thực phẩm, khai thác tối đa lợi thế của nhau để cùng phát triển. Ví dụ, Hà Nội có thể thực hiện đầu tư các nhà máy, cơ sở sản xuất ở các tỉnh vừa tạo công ăn việc làm cho các địa phương, vừa hạn chế di dân vào Hà Nội.

Thứ tư, cần chú trọng đầu tư hơn nữa cho việc phát triển cơ sở hạ tầng xã hội ở nông thôn, đồng thời thực hiện các chính sách và biện pháp cụ thể nhằm đẩy mạnh hơn nữa việc phát triển văn hoá, y

tế, giáo dục, cải thiện vệ sinh môi trường và điều kiện sống của người dân nông thôn.

Thứ năm, bên cạnh nguồn vốn ngân sách nhà nước, các địa phương cần có biện pháp huy động các nguồn lực hợp pháp khác từ khu vực kinh tế tư nhân trong công tác môi trường... và sự đóng góp của người dân nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của người dân đối với những vấn đề xã hội và môi trường. Cần có các chế tài xử phạt nghiêm minh để các cơ sở sản xuất kinh doanh phải nghiêm túc thực hiện.

Thứ sáu, tăng cường công tác chỉ đạo, phối hợp và thông tin tuyên truyền phòng chống các tệ nạn xã hội như ma túy, mại dâm, phòng chống HIV/AIDS; Xây dựng các trung tâm giáo dục lao động và giới thiệu việc làm để các đối tượng vướng tệ nạn xã hội có điều kiện hoàn lương, hòa nhập với cộng đồng. □

7 quan điểm phát triển nhóm ngành dịch vụ...

(tiếp theo trang 33)

văn hóa, y tế,... của cả nước hay của vùng; giảm áp lực về giao thông, môi trường....

Thứ năm, trong các ngành dịch vụ, cần ưu tiên cho việc phát triển các ngành dịch vụ động lực.

Các ngành dịch vụ động lực là các ngành trực tiếp phục vụ cho các ngành sản xuất vật chất, các ngành giúp cho việc đổi mới kỹ thuật-công nghệ, như: Bán buôn và bán lẻ... bởi tiêu thụ là động lực của sản xuất; vận tải kho bãi để đưa sản phẩm đến nơi tiêu thụ nhanh nhất, rẻ nhất; dịch vụ lưu trú và ăn uống để thu hút khách du lịch trong và ngoài nước; thông tin và truyền thông, bởi thông tin là mũi nhọn, trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp; tài chính, ngân hàng, bảo hiểm để dòng vốn được lưu thông thông

suốt, hiệu quả; kinh doanh bất động sản, bởi nó vừa là nền tảng sản xuất-kinh doanh, vừa là một kênh đầu tư quan trọng; hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ, bởi khoa học-công nghệ là động lực của tăng trưởng; giáo dục và đào tạo, bởi giáo dục, đào tạo là chìa khóa của khoa học-công nghệ, là quốc sách hàng đầu, là một trong những điểm nghẽn cần đột phá hiện nay.

Thứ sáu, thu hút nguồn lực của các thành phần kinh tế, các nguồn lực của xã hội, đẩy mạnh xã hội hóa trong việc phát triển dịch vụ, nhất là các dịch vụ thương mại, giáo dục, đào tạo, y tế, văn hóa thể thao, giải trí, kể cả khoa học-công nghệ.

Thứ bảy, phát triển dịch vụ cần tận dụng, đồng thời phù hợp với cam kết hội nhập quốc tế.

Hội nhập và toàn cầu hóa là xu thế của thời đại ngày nay trong một thế giới phẳng; các nước chuyển đổi đã hội nhập tương đối nhanh và tương đối đầy đủ đối với các ngành sản xuất sản phẩm vật chất, nhưng thường hội nhập chậm hơn và mới được mở rộng dần sang các lĩnh vực dịch vụ, nhất là các lĩnh vực bán lẻ, tiền tệ-tín dụng, văn hóa thông tin...; khi hội nhập về dịch vụ, một mặt cần giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, bảo đảm an ninh... mặt khác phù hợp với các nội dung đã cam kết về thời hạn, phạm vi mở cửa hội nhập; cần tận dụng thời cơ do sức ép của hội nhập để nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ trong nước, tận dụng thời cơ để cải cách các dịch vụ trong nước; có sự liên kết ở trong nước để tránh sự thôn tính của nước ngoài trong một số lĩnh vực dịch vụ. □