

VAI TRÒ CỦA NGÀNH DỊCH VỤ ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ PHILIPPINES VÀ KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

NGUYỄN TUẤN ANH*

Tóm tắt: Ngành dịch vụ luôn giữ vai trò quan trọng đối với nền kinh tế Philippines trong nhiều năm qua. Không chỉ đóng góp lớn nhất vào tăng trưởng GDP, ngành dịch vụ còn đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực xuất khẩu và giải quyết áp lực việc làm cho nền kinh tế. Tuy nhiên, sự phát triển của ngành dịch vụ giai đoạn qua cũng có những hạn chế, bao gồm: sự phát triển ngành bất cân đối khi chỉ tập trung vào một số đô thị lớn như Manila và Cebu, năng suất lao động của ngành chậm cải thiện. Trong khi đó, các thách thức về mặt pháp lý vẫn là rào cản chính đối với sự phát triển ổn định của ngành. Trên cơ sở đánh giá này, bài viết cũng rút ra một số bài học kinh nghiệm nhằm phát triển của ngành dịch vụ của Việt Nam.

Từ khóa: Ngành dịch vụ; Philippines; Việt Nam; Tăng trưởng kinh tế; Lao động.

Mở đầu

Philippines được đánh giá là một trong những điểm sáng tăng trưởng của khu vực Đông Nam Á trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm chạp từ sau khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008. Đóng góp vào thành quả này một phần là nhờ sự tăng trưởng nhanh chóng của ngành dịch vụ trong những năm qua. Bài viết này tập trung trả lời một số câu hỏi chính, bao gồm: (i) Ngành dịch vụ có vị thế và vai trò như thế nào đối với nền kinh tế Philippines? (ii) Các nhân tố nào đóng góp vào những kết quả đạt được của ngành dịch vụ trong giai đoạn qua? (iii) Những

hạn chế và thách thức nào mà Philippines cần phải vượt qua trong việc phát triển ngành này? Trên cơ sở đó, bài viết cũng rút ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong quá trình phát triển ngành dịch vụ.

1. Vị trí và vai trò của ngành dịch vụ trong sự phát triển kinh tế Philippines

Thứ nhất, ngành dịch vụ luôn đạt mức tăng trưởng cao so với các ngành khác, đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế của Philippines trong những giai đoạn qua. Tăng trưởng của ngành dịch vụ tăng

* ThS. Nguyễn Tuấn Anh, Viện Nghiên cứu Đông Nam Á.

liên tục từ đầu những năm 1990 và tốc độ tăng ngày càng cao đạt mức 6,3% trong giai đoạn 2010-2014 (Bảng 1). Hầu hết các lĩnh vực dịch vụ đều tăng trưởng trong hai thập kỷ qua. Đáng chú ý, các ngành xây dựng, tài chính, bất động sản đã có mức tăng trưởng vượt bậc trong những năm gần đây (xem Bảng 1).

Thứ hai, giá trị gia tăng của ngành dịch vụ cũng luôn cao hơn so với các ngành khác và ngày càng tăng trong những năm gần đây. Cụ thể, tỷ trọng của ngành dịch vụ trong tổng sản phẩm quốc nội đã tăng từ 52,4% giai đoạn 1991-2000 lên tới 65,4% giai đoạn 2010-2014 (Bảng 2). Giá trị gia tăng của hầu hết các ngành đã tăng lên trong giai đoạn qua, đặc biệt các ngành dịch vụ thương mại và tư nhân. Chỉ có giá trị gia tăng của ngành dịch vụ chính phủ đã sụt giảm trong thời gian qua, từ 5,2% giai đoạn 1991-2000 xuống còn 4,3% giai

đoạn 2010-2014 (xem Bảng 2)

Thứ ba, ngành dịch vụ cũng đóng góp lớn nhất trong việc giải quyết áp lực việc làm cho nền kinh tế. Sự đóng góp này cũng tăng lên qua các giai đoạn, đặc biệt tỷ trọng việc làm của ngành dịch vụ đã lên tới 59,1% tổng số việc làm của các ngành trong giai đoạn 2010-2014. Trong các lĩnh vực, ngành dịch vụ thương mại, dịch vụ xã hội và cá nhân tạo ra số việc làm lớn nhất, đóng góp hơn 40% tổng số việc làm do ngành dịch vụ tạo ra (xem Bảng 3).

Thứ tư, ngành dịch vụ ngày càng đóng góp lớn hơn vào hoạt động xuất khẩu. Ở giai đoạn 2000-2005, cán cân thương mại trong lĩnh vực dịch vụ bị thâm hụt ở mức 1,87 tỷ USD. Tuy nhiên, nhờ sự tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ của ngành dịch vụ trong những năm gần đây, đặc biệt là lĩnh vực máy tính và các dịch vụ kinh doanh khác như dịch vụ quản lý quy trình

Hộp 1: Sự hình thành và phát triển của ngành IT-BPM của Philippines

- * *Giai đoạn những năm 1950*: dịch vụ nhập dữ liệu đầu vào cho hoạt động kế toán.
- * *Giai đoạn những năm 1990*: bắt đầu gia nhập vào chuỗi giá trị qua việc hình thành các tổng đài liên lạc (các công ty ra đời sớm nhất là Accenture, Syke, Teleperformance).
- * *Giai đoạn giữa những năm 2000*: tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị qua việc cung cấp các dịch vụ back-office cho lĩnh vực tài chính và kế toán.
- * *Giai đoạn cuối những năm 2000*: tiếp tục tham gia sâu hơn vào công đoạn có giá trị gia tăng cao hơn của chuỗi giá trị qua các dịch vụ cung cấp báo cáo y khoa và các dịch vụ khác trong lĩnh vực y tế.

Nguồn: Del Prado (2015)

Bảng 1. Tăng trưởng của ngành dịch vụ (Đơn vị:%)

	1991-2000 ^a	2001-2010 ^a	2010-2014 ^b
Tăng trưởng GDP	3,1	4,7	6,3
Lĩnh vực dịch vụ	4,0	5,3	6,6
Xây dựng	5,0	2,8	7,7
Điện, khí gas và nước	5,8	4,1	4,7
Vận tải, liên lạc và kho bãi	5,2	6,6	5,1
Thương mại	3,9	5,7	6,2
Tài chính	4,7	7,3	8,6
Bất động sản	1,9	4,0	8,0
Các dịch vụ tư nhân	3,7	7,2	6,6
Các dịch vụ chính phủ	2,9	2,7	4,2

Nguồn: National Statistical Coordination Board

(^a: tính theo mức giá năm 1985; ^b: tính theo mức giá năm 2000)

Bảng 2. Giá trị gia tăng của ngành dịch vụ (Đơn vị:%)

	1991-2000	2001-2010	2010-2014
Lĩnh vực dịch vụ	52,4	55,7	65,4
Xây dựng	5,6	4,5	5,5
Điện, khí gas và nước	3,1	3,2	3,4
Vận tải, liên lạc và kho bãi	6,2	8,4	7,5
Thương mại	15,4	16,8	16,6
Tài chính	4,5	5,4	6,9
Các dịch vụ tư nhân	7,0	8,3	10,4
Các dịch vụ chính phủ	5,2	4,4	4,3

Nguồn: National Statistical Coordination Board

Bảng 3. Đóng góp vào giải quyết việc làm của ngành dịch vụ (Đơn vị: %)

	1991-2000	2001-2010	2010-2014
Lĩnh vực dịch vụ	47,3	54,3	59,1
Xây dựng	5,1	5,2	6,0
Điện, khí gas và nước	0,4	0,4	0,4
Vận tải, liên lạc và kho bãi	6,1	7,5	7,4
Thương mại bán buôn và bán lẻ	14,8	18,7	19,0
Dịch vụ tài chính, bảo hiểm, bất động sản và dịch vụ kinh doanh	2,3	3,5	4,7
Các dịch vụ xã hội và cá nhân	18,6	19,0	21,3

Nguồn: National Statistics Office Labor Force Survey

Bảng 4. Cán cân thương mại trong lĩnh vực dịch vụ (Đơn vị: Tỷ USD)

	2000-2005	2006-2010	2010-2013
Lĩnh vực dịch vụ	-1,87	1,68	5,28
<i>Xây dựng</i>	-0,05	0,07	0,04
<i>Du lịch</i>	0,42	0,97	-1,78
<i>Vận tải</i>	-1,70	-2,77	-2,60
<i>Viễn thông</i>	0,30	0,31	0,24
<i>Bảo hiểm</i>	-0,16	-0,22	-0,21
<i>Tài chính</i>	-0,02	-0,05	-0,05
<i>Máy tính và thông tin</i>	-0,02	0,96	2,27
<i>Các dịch vụ kinh doanh khác</i>	-0,36	2,99	8,26
<i>Dịch vụ văn hoá giải trí, cá nhân</i>	-0,01	0,00	0,03
<i>Các dịch vụ chính phủ</i>	-0,05	-0,18	-0,26

Nguồn: World Trade Organization

kinh doanh (IT-BPM)⁽¹⁾, đã làm cho cán cân thương mại trong lĩnh vực dịch vụ chuyển sang thặng dư ở mức 5,28 tỷ USD trong giai đoạn 2010-2013 (xem Bảng 4).

2. Các nhân tố đóng góp vào những thành quả đạt được của ngành dịch vụ

Thứ nhất, xu hướng các nền kinh tế trên thế giới chuyển dịch sang kinh tế dịch vụ trong bối cảnh lĩnh vực công nghệ thông tin phát triển bùng nổ. Các quan điểm truyền thống cho rằng chỉ có các quốc gia có hệ thống thị trường đầy đủ và nền công nghiệp tiên tiến mới có thể phát triển được ngành dịch vụ. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy rằng nhiều quốc gia trên thế giới chuyển nhanh sang kinh tế dịch vụ mà không phải đạt tới trình độ công nghiệp hóa cao như trường hợp của Singapore, Ấn Độ hay Trung Quốc. Đáng chú ý, xu hướng thuê ngoài (outsourcing) và xuất khẩu dịch vụ có xu hướng ngày càng phổ biến trong

ngành dịch vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Điều này cho phép các quốc gia như Philippines có thể đi tắt đón đầu, nhanh chóng chuyển từ nền kinh tế nông nghiệp sang nền kinh tế dịch vụ. Thực tế, xu hướng này đã tạo ra cơ hội lớn cho sự phát triển của ngành dịch vụ công nghệ thông tin, đặc biệt là ngành IT-BPM của Philippines - một trong những ngành quan trọng nhất đối với nền kinh tế này trong giai đoạn qua.

Thứ hai, các chính sách của chính phủ nhằm cải cách ngành dịch vụ theo hướng tự do từ đầu những năm 1990 đã tạo dựng nền tảng cạnh tranh và loại bỏ dần độc quyền trong các ngành then chốt. Bắt đầu từ cuối những năm 1980, Philippines đã tiến hành các cải cách tự do hoá trong lĩnh vực dịch vụ. Cải cách đầu tiên bắt đầu với việc mở cửa lĩnh vực sản xuất điện năng vào năm 1987 với việc loại bỏ sự độc quyền của Tập đoàn Điện lực Quốc gia, kêu gọi khu vực tư nhân đầu tư và tham gia vào hoạt động sản xuất điện năng. Trong năm

2001, Luật Cải cách Công nghiệp Điện năng (EPIRA) tái cơ cấu bằng việc cho phép cạnh tranh trong sản xuất, cung ứng và phân phối.

Lĩnh vực viễn thông và thông tin liên lạc cũng tiến hành cải cách vào đầu những năm 1990. Sau đó, ngành vận tải hàng không cũng được bãi bỏ các qui định, phá vỡ sự độc quyền của hãng Hàng không Quốc gia Philippines vào giữa những năm 1990. Các rào cản về tuyến bay và tần suất bay nội địa và sự kiểm soát của chính phủ vào giá vé và phí đã được bãi bỏ. Tiếp đó, ngành nước cũng được tư nhân hoá qua hình thức đấu thầu vào cuối những năm 1990.

Trong lĩnh vực tài chính, các cải cách tự do hoá lãi suất và nới lỏng các quy định vào hoạt động của các thể chế tài chính đã được chính phủ thực hiện từ đầu những năm 1980. Tuy nhiên, phải đến giữa những năm 1990 trở đi, các cải cách tự do hoá với việc tập trung vào mở cửa cho sự tham gia của các ngân hàng nước ngoài mới được tiến hành qua một số Đạo luật 7721 và 8791⁽²⁾.

Vào tháng 3/2000, Đạo luật 8762 (Luật Tự do hoá Thương mại bán lẻ) cho phép các nhà đầu tư nước ngoài gia nhập vào thị trường bán lẻ và sở hữu lên tới 100% nếu mức tài sản của các doanh nghiệp này trên 7,5 triệu USD. Đạo luật 8762 cũng cho phép các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thương mại gạo và ngô.

Bên cạnh các cải cách tự do hoá trong nước, chính phủ Philippines cũng tiến hành các cải cách lĩnh vực dịch vụ thông qua việc tham gia vào các thoả thuận khu vực và đa phương. Đặc biệt, qua Hiệp định Khung ASEAN về Dịch vụ (AFAS), Philippines đã cam kết tự do hoá nhiều lĩnh vực, bao gồm: vận tải hàng không,

hàng hải, xây dựng, tài chính và viễn thông. Tính đến nay, Philippines đã ký kết 8 Thoả thuận công nhận lẫn nhau (MRA) trong các dịch vụ tư vấn kĩ thuật (9/12/2005), điều dưỡng (8/12/2006), kiến trúc (19/11/2007), khảo sát đất đai (19/11/2007), y khoa (26/2/2009), nha sỹ (26/2/2009) và kế toán (26/2/2009) và du lịch (9/12/2012).

Bên cạnh đó, các chính sách hỗ trợ và ưu đãi của chính phủ đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển nhanh chóng của ngành dịch vụ, bao gồm một số ưu đãi về thuế như miễn hay giảm thuế thu nhập và cung cấp các nguồn quỹ để đào tạo lao động. Sự tham gia của khu vực tư nhân trong việc cung cấp các chuyên gia trong việc đào tạo và cấp chứng chỉ hành nghề để các học viên có đủ điều kiện tham gia vào các dịch vụ. Các hiệp hội nghề nghiệp cũng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của ngành dịch vụ thông qua việc thiết lập và duy trì kết nối với mạng lưới toàn cầu.

Thứ ba, vị trí địa chiến lược cũng như cơ sở hạ tầng cho ngành dịch vụ tương đối thuận lợi cho sự phát triển ngành dịch vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Trước hết, Philippines có những lợi thế tự nhiên về mặt vị trí địa lý, nằm trên tuyến hàng hải huyết mạch của Đông Nam Á nối từ Thái Bình Dương tới Ấn Độ Dương. Khu vực Clark là một trung tâm logistic lý tưởng của Philippines cho các hoạt động vận tải và trung chuyển hàng hoá cho Hồng Kong, Thái Lan, Nhật Bản, Hàn Quốc, Guam, Việt Nam, Singapore, Brunei, Malaysia và Trung Quốc. Thời gian bay từ các thành phố lớn ở châu Á tới Philippines chỉ mất vài giờ đồng hồ. Bên cạnh đó, là một đảo quốc với lợi thế có

nhiều biển nội địa, vịnh và cảng nước sâu như khu vực Visayas, Philippines trở thành một trung tâm sửa chữa tàu thuyền của khu vực...Ngoài ra, Philippines cũng có lợi thế cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông so với Ấn Độ nhờ phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng từ khá sớm. Từ đầu những năm 2000, Philippines đã có 3 tuyến đường cáp dưới biển kết nối sang Mỹ. Bên cạnh đó, đường điện thoại với dải băng tần cao (tiêu chuẩn E1) cũng làm chi phí rẻ hơn 2 đến 3 lần so với Ấn Độ⁽³⁾.

Thứ tư, nguồn nhân lực của Philippines có chất lượng tương đối cao so với các quốc gia trong khu vực, đặc biệt có lợi thế về kỹ năng ngoại ngữ. Như đã biết, Philippines là nước có số lượng người sử dụng tiếng Anh lớn thứ 3 trên thế giới. Điều này làm cho Philippines có lợi thế trong việc cung cấp nguồn lao động biết sử dụng thành thạo tiếng Anh so với các quốc gia khác trong khu vực. Cùng với đó, sự ảnh hưởng mạnh mẽ của văn hoá Phương Tây càng làm cho Philippines có lợi thế cạnh tranh trong các ngành dịch vụ IT-BPM, đặc biệt trong dịch vụ tổng đài liên lạc và chăm sóc khách hàng⁽⁴⁾. Ngoài ra, sự tương đồng giữa hệ thống luật pháp và kiểm toán của Philippines và Mỹ đã giúp cho Philippines có thể đáp ứng chuẩn xác nhất nhu cầu của các công ty bên Mỹ, đóng góp đáng kể vào sự thành công của quốc gia trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ thuê ngoài như tài chính, kế toán, báo cáo pháp lý,...

Thứ năm, hệ thống giáo dục định hướng việc đào tạo nguồn nhân lực để đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành dịch vụ. Ở Philippines, tính trung bình, có khoảng nửa triệu sinh viên tốt nghiệp hàng năm. Trong đó, hơn một nửa tốt nghiệp từ

ngành y khoa, đặc biệt là ngành y tá. Hơn 20% sinh viên tốt nghiệp các ngành kinh doanh, kế toán và các ngành liên quan⁽⁵⁾. Điều này đã góp phần tạo ra nguồn cung ổn định và dồi dào đáp ứng nhu cầu cho phát triển của ngành. Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng nguồn nhân lực ở Philippines tốt hơn cả Ấn Độ và Trung Quốc ở mức chi phí và tính phù hợp với công việc⁽⁶⁾.

3. Một số hạn chế và thách thức đối với sự phát triển ngành dịch vụ ở Philippines

Thứ nhất, các rào cản pháp lý đã tác động tới việc cung ứng dịch vụ trong thời gian qua. Đặc biệt, sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực dịch vụ thiết yếu vẫn bị hạn chế theo Hiến pháp năm 1997 của Philippines. Các rào cản pháp lý được phân thành hai loại: (i) hạn chế tiếp cận thị trường (ví dụ: chính sách giới hạn số lượng các nhà cung cấp dịch vụ) và (ii) tác động cụ thể các nhà cung ứng dịch vụ nước ngoài qua việc từ chối đối xử quốc gia (ví dụ: chính sách giới hạn quyền sở hữu tài sản của nhà đầu tư nước ngoài không vượt quá 40% theo Hiến pháp Philippines).

Trong lĩnh vực ngân hàng, chỉ tối đa 10 ngân hàng nước ngoài được phép tham gia vào hệ thống tài chính của Philippines và mỗi ngân hàng này chỉ được phép có 6 chi nhánh. Nếu đáp ứng đủ các yêu cầu nhất định thì các ngân hàng nước ngoài này được sở hữu 60% tài sản của các chi nhánh thành lập tại Philippines. Ngoài ra, các nhà đầu tư nước ngoài bị giới hạn quyền sở hữu ở mức 40%. Luật pháp Philippines cũng quy định người Philippines phải nắm giữ tối thiểu 70% nguồn lực hệ thống ngân hàng trong mọi thời điểm⁽⁷⁾. Đây là những

Bảng 5. Rào cản đối với doanh nghiệp nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ

Lĩnh vực	Các quy định và hạn chế
Thương mại bán buôn và bán lẻ	- Người nước ngoài không được phép sở hữu đất nhưng có thể thuê trong thời hạn tối đa 75 năm. - Các doanh nghiệp nước ngoài được phép tham gia đầy đủ vào kinh doanh bán lẻ nếu đáp ứng đầy đủ yêu cầu về vốn góp (trên 2,5 triệu USD) và kết quả hoạt động kinh doanh theo Luật Tự do hoá Thương mại bán lẻ năm 2000. - Hiến pháp Philippines giới hạn quyền sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%.
Viễn thông	- Hạn chế người nước ngoài giữ các vị trí giám đốc điều hành hay quản lý các công ty viễn thông. - Hiến pháp quy định tỷ lệ vốn nước ngoài không vượt quá 20% trong các công ty truyền thông tư nhân. - Hoạt động của lĩnh vực truyền hình cáp và các dạng khác của phát thanh truyền hình chỉ ưu tiên cho các doanh nghiệp trong nước.
Hàng hải	- Các bến cảng được kiểm soát độc quyền bởi Cục Cảng vụ Philippines - Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Hàng không	- Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Đường bộ	- Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Điện	- Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Nước	- Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Dịch vụ y tế	- Sở hữu nước ngoài không vượt quá 40%
Dịch vụ bưu điện	- Chính phủ độc quyền.

Nguồn: T.Aldaba and M. Aldaba (2013)

biện pháp hạn chế tiếp cận thị trường đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Bảng 5 chỉ ra các biện pháp hạn chế đối với các lĩnh vực dịch vụ cụ thể theo Luật pháp Philippines. Ngoài ra, các chính quyền địa phương cũng có thể áp đặt thêm các quy định đối với các nhà cung cấp dịch vụ như vị trí và thời gian hoạt động, xử lý chất thải,...

Bên cạnh các rào cản pháp lý, các hành vi cạnh tranh không lành mạnh cũng cản trở tới sự phát triển của ngành dịch vụ

trong thời gian qua. Ví dụ, sự kiểm soát một số cảng của tập đoàn vận tải có thể lực đã làm tăng chi phí đầu vào của các doanh nghiệp,... (xem Bảng 5).

Thứ hai, sự tập trung phát triển các ngành dịch vụ quá lớn ở các trung tâm lớn như Metro Manila và Cebu (chiếm tới hơn 70% các nhà cung cấp dịch vụ) trong thời gian qua đang tạo ra sự bão hoà và gia tăng các chi phí khác. Để duy trì lợi thế cạnh tranh của mình, chính phủ Philippines cần phải phát triển và mở

rộng các trung tâm cung cấp dịch vụ thay thế nằm bên ngoài Manila và Cebu như là Laguna (dịch vụ kế toán và tài chính), Pampanga (kĩ sư), các tỉnh Visayas và Negros (thực hành y khoa),...

Thứ ba, ngành dịch vụ của Philippines cũng đối mặt với những thách thức phát triển ổn định trong trung và dài hạn, đặc biệt đối với các ngành có phát triển “nóng” như ngân hàng, bất động sản và chứng khoán. Bên cạnh đó, sự phát triển của các trung tâm tổng đài (call centers) cũng có những hạn chế. Đặc tính của các ngành này là tạo ra ít hoặc không có sở hữu trí tuệ cho các doanh nghiệp. Trong khi đó, rào cản để gia nhập hoặc phá sản trong ngành dịch vụ tổng đài lại không lớn sẽ dẫn tới việc các nhà đầu tư rất dễ dàng chuyển các công việc này sang các nước khác có lợi thế cạnh tranh hơn về chi phí lao động hoặc các yếu tố khác. Vì thế, để duy trì sự tăng trưởng ổn định của ngành dịch vụ tổng đài sẽ là một trong những thách thức đối với chính phủ Philippines.

Thứ tư, năng suất lao động bình quân trong ngành dịch vụ tăng chậm. Trong các lĩnh vực, năng suất lao động của ngành dịch vụ viễn thông và tài chính đạt mức khá cao do đặc thù là ngành thâm dụng vốn lớn cũng như yêu cầu về kĩ năng. Tuy nhiên, phần lớn các ngành dịch vụ còn lại (chiếm hơn 70% tổng số lao động của ngành) lại có mức năng suất lao động rất thấp (như trong các ngành vận tải, bất động sản, khách sạn nhà hàng và giáo dục,...)⁽⁸⁾.

Kinh nghiệm cho Việt Nam

Từ kinh nghiệm phát triển ngành dịch vụ của Philippines, một số bài học có thể rút ra cho Việt Nam trong quá trình hoạch định chiến lược phát triển của ngành bao gồm:

Thứ nhất, kinh nghiệm thực tiễn phát triển ngành dịch vụ ở Philippines đã bổ sung thêm cơ sở cho thấy quan điểm truyền thống một nền kinh tế phải trải qua tuần tự các giai đoạn từ kinh tế nông nghiệp, công nghiệp hoá và phải đạt tới trình độ nhất định mới có thể phát triển ngành dịch vụ không hoàn toàn đúng. Thay vào đó, như Philippines, Việt Nam nên chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng phát triển khu vực dịch vụ với việc tập trung phát triển một số ngành dịch vụ ưu tiên, có lợi thế cạnh tranh và có giá trị gia tăng cao như viễn thông, dịch vụ kinh doanh, giáo dục đào tạo và dịch vụ ngân hàng và chứng khoán. Đây là những ngành có tính đột phá, có thể mang lại hiệu ứng lan toả và dẫn dắt sự phát triển của ngành dịch vụ và nền kinh tế.

Thứ hai, từ kinh nghiệm của Philippines cho thấy những cải cách theo hướng tự do hoá đã tạo ra môi trường cạnh tranh hơn, loại bỏ sự độc quyền và phát triển tri trệ của một số ngành. Nhiều ngành dịch vụ của Philippines hiện nay đã có thể cạnh tranh ở cấp độ toàn cầu và tham gia ngày càng sâu vào chuỗi giá trị, đem lại lợi ích to lớn cho nền kinh tế. Để có thể phát triển ngành dịch vụ, Việt Nam cần xây dựng khung khổ luật pháp nhằm thu hút và tạo điều kiện cho sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài vào trong lĩnh vực dịch vụ. Bên cạnh đó, Việt Nam cũng nên thúc đẩy xuất khẩu các sản phẩm dịch vụ, thay vì chỉ tập trung vào xuất khẩu hàng hoá. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam cũng nên tận dụng xu thế thuê ngoài để phát triển và gia nhập vào chuỗi giá trị của ngành dịch vụ khu vực và thế giới.

Thứ ba, để tránh việc phát triển quá

nóng trong một số ngành như ngân hàng, chứng khoán và bất động sản cũng như phát triển các ngành có giá trị gia tăng thấp, Việt Nam cần phải có chiến lược phát triển tổng thể và có lộ trình cho từng ngành cụ thể. Việc tham gia ngày càng sâu hơn vào chuỗi giá trị khu vực và toàn cầu sẽ là yếu tố quan trọng đảm bảo sự phát triển ổn định của ngành dịch vụ trong giai đoạn tới./

CHÚ THÍCH

1. Ngành IT-BPM là một trong những ngành dịch vụ công nghệ thông tin có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất của Philippines trong những năm gần đây. Dịch vụ IT-BPM bao gồm: (i) các dịch vụ sử dụng giọng nói như các tổng đài liên lạc và (ii) dịch vụ không sử dụng giọng nói như: đồ họa, dịch thuật, phát triển trò chơi và phần mềm,...
2. Đạo luật 7721 (Luật Tự do hoá Ngân hàng nước ngoài) ban hành năm 1994 đã cho phép 10 ngân hàng nước ngoài gia nhập vào thị trường tài chính Philippines. Sau đó, với Đạo luật 8791 (Luật Ngân hàng chung) năm 2000 đã cho phép tăng sở hữu nước ngoài trong khu vực tài chính. Cụ thể, các cá nhân nước ngoài được sở hữu tối đa 40% tài sản của một ngân hàng địa phương.
3. Nguồn: Herguner (2013).
4. Xem thêm: Mitra (2011); Yi (2012).
5. Xem thêm các nghiên cứu của Mitra (2011); Yi (2012); Herguner (2013)
6. Xem thêm: Gardner (2002).
7. Xem thêm: BSP (2014), Circular No. 858, Amendment to Relevant Provisions of the Manual of Regulations for Banks Implementing Republic Act No.10641, truy cập: <http://www.bsp.gov.ph/downloads/regulations/attachments/2014/c858.pdf>

8. Nguồn: Del Prado (2015).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Abad, A., Gonzales, K., Rosellon, M. and Yap, J. (2012), "Unfair Trade Practices in the Philippines", PIDS Discussion Paper Series No. 2012-39.
2. Carana Corporation (2002). Philippines: Competitive Study of IT-Enabled Services Industry.
3. Donghyun Park and Kwanho Shin (2012), "The Service Sector in Asia: Is it an Engine of Growth?", ADB Economics Working Paper Series, No.322, December 2012.
4. Gardner (2002). An In-Depth Assessment of the Philippines for Offshore IT-Enabled Services, Gardner Strategic Analysis Report, R-16-7853, 18 September 2002.
5. Serafica, B. (2014), "Formulating the Philippine Services Strategy for Inclusive Growth". PIDS Discussion Paper Series No.2014-22.
6. Herguner, B. (2013), "The Business Process Outsourcing Sector in the Philippines: A defiant trend", Mediterranean Journal of Social Sciences 4 (1).
7. Mitra, R. (2011), *BPO Sector growth and Inclusive Development in the Philippines*, Washington D.C.: The World Bank.
8. Yi, S. (2012), *Reaching the world through private sector initiative: Exports from the Philippines*. In Exporting services, a developing country perspective, edited by A. Goswami, A. Mattoo, and S. Saez. Washington, D.C.: The World Bank.
9. Del Prado (2015), The IT-BPM Challenge: Leveraging Capabilities, Creating Opportunities. In Building Inclusive Economies, Building a better world A look at the APEC 2015 Priority Areas, PIDS..