



Ảnh: Diệp Đức Minh

Tự do hoá dịch vụ tài chính trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

TS. TRẦN NGỌC THƠ & TS. PHAN THỊ BÍCH NGUYỆT

Lộ trình tự do hoá các dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế là một lĩnh vực rất rộng và phức tạp bao gồm mọi lĩnh vực và trong nhiều trường hợp chúng lại nằm ngoài lĩnh vực tài chính tiền tệ. Việc am hiểu những kiến thức cơ bản nhất về lĩnh vực tài chính tiền tệ thiết nghĩ giờ đây không chỉ là ốc đảo riêng đầy huyền bí của ngành tài chính ngân hàng mà còn là những kiến thức bắt buộc đối với các nhà đầu tư và công chúng và là nhu cầu bức thiết của mọi ngành trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) hiện chưa có định nghĩa nào về dịch vụ tài chính ngoài việc giải thích là "bất kỳ dịch vụ nào mang tính chất tài chính được các nhà cung cấp dịch vụ tài chính cung cấp cho một nước thành viên". Mặc dù có một danh mục các dịch vụ tài chính rất chi tiết trong GATS nhưng cho tới nay chúng vẫn chưa bao gồm hết các dịch vụ tài chính có thể xảy ra trong thực tế. Các dịch vụ tài chính trong GATS bao gồm dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác. Dịch vụ bảo hiểm bao gồm bảo hiểm trực tiếp (nhân thọ và phi nhân thọ), tái bảo

hiểm và chuyển nhượng bảo hiểm, trung gian bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm phụ trợ (bao gồm dịch vụ tư vấn, định phí bảo hiểm, đánh giá rủi ro và giải quyết khiếu nại). Ngân hàng và dịch vụ tài chính khác được định nghĩa trong GATS gồm nhận tiền gửi, cho vay, cho thuê tài chính, dịch vụ chuyển tiền và thanh toán, bảo lãnh và cam kết, mua bán (các công cụ thị trường tiền tệ, ngoại hối, sản phẩm phái sinh, công cụ lãi suất và tỷ giá, chứng khoán có khả năng chuyển nhượng và các công cụ chuyển nhượng và tài sản tài chính khác), tham gia phát hành chứng khoán, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, dịch vụ thanh toán và bù trừ, cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính (kể cả xử lý dữ liệu) và các dịch vụ tư vấn, trung gian khác.

Các phương thức cung cấp dịch vụ tài chính

GATS bao trùm tất cả các biện pháp mà các nước thành viên áp dụng có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ và toàn bộ khu vực dịch vụ. Hiệp định này khác thường ở chỗ nó có cách nhìn nhận rộng về hoạt động thương mại và định nghĩa thương mại dịch vụ như là việc cung cấp một dịch vụ thông qua một trong bốn phương thức. Phương thức 1 giải quyết việc cung cấp dịch vụ qua biên giới, tương tự như thương mại hàng hóa quốc tế, theo đó một sản phẩm (dịch vụ) vượt qua biên giới quốc gia. Phương thức này bao gồm cả việc nhận khoản

vay hoặc mua bảo hiểm cho người tiêu dùng nội địa từ một tổ chức tài chính đóng tại nước ngoài. Phương thức 2 liên quan tới việc sử dụng dịch vụ ở nước ngoài khi người tiêu dùng di chuyển đến lãnh thổ của nhà cung cấp. Việc mua các dịch vụ tài chính của người tiêu dùng khi đang du lịch ở nước ngoài rơi vào phương thức này. Phương thức 3 có ý nghĩa quan trọng và đòi hỏi sự hiện diện thương mại của nhà cung cấp thành viên tại lãnh thổ của một thành viên khác. Chẳng hạn, một ngân hàng nước ngoài hoặc một định chế tài chính khác thành lập chi nhánh hoặc công ty con tại lãnh thổ của một quốc gia và cung cấp các dịch vụ tài chính. Với việc định nghĩa thương mại bao gồm cả việc bán hàng thông qua hiện diện thương mại, phạm vi của hiệp định đã bao gồm cả đầu tư trực tiếp nước ngoài, thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài phần lớn các giao dịch dịch vụ được tiến hành, đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Phương thức 4 bao hàm việc cung cấp dịch vụ thông qua hiện diện thể nhân của một thành viên tại lãnh thổ của một thành viên khác. Phương thức này liên quan đến nhà cung cấp dịch vụ độc lập và nhân viên của pháp nhân cung cấp dịch vụ, bao hàm cả việc hiện diện tiềm năng, ví dụ, của nhà tư vấn tài chính độc lập cũng như việc chuyển giao nội bộ nhà quản lý ngân hàng.

Hiện diện của nhà cung cấp	Các tiêu chí khác	Phương thức
Nhà cung cấp dịch vụ không hiện diện trong phạm vi lãnh thổ của thành viên	Dịch vụ được cung cấp trong phạm vi lãnh thổ của thành viên, từ lãnh thổ của một thành viên khác.	Cung cấp qua biên giới
	Dịch vụ được cung cấp ngoài phạm vi lãnh thổ của thành viên, trong phạm vi lãnh thổ của thành viên khác tới người tiêu dùng dịch vụ của thành viên	Tiêu dùng ngoài lãnh thổ

Dịch vụ được giao trong phạm vi lãnh thổ của thành viên, với sự hiện diện của một thể nhân. Hiện diện của thể nhân trong các phương thức trên có sự mập mờ và rắc rối giữa phương thức 1 là cung cấp qua biên giới và phương thức 2 tiêu dùng dịch vụ ở nước ngoài. Bởi lẽ trong khi đưa ra các cam kết một trong hai phương thức này có thể không ràng buộc trong khi phương thức còn lại có thể bị ràng buộc hoàn toàn hoặc bị ràng buộc bởi một số hạn chế. Cả hai phương thức 1 và 2 nhà cung cấp dịch vụ tài chính đều không có mặt trong lãnh thổ của nước thành viên. Do đó, sự phân biệt giữa hai phương thức này phụ thuộc vào việc liệu dịch vụ tài chính được cung cấp trong lãnh thổ của thành viên này từ lãnh thổ của một thành viên khác hay việc cung cấp dịch vụ tài chính xảy ra ở ngoài lãnh thổ của thành viên này. Chẳng hạn như một tài khoản ngân hàng được người tiêu dùng của một nước mở tại nước ngoài. Nếu nhà đầu tư trực tiếp đi ra nước ngoài để mở tài khoản thì có thể đây là phương thức cung cấp dịch vụ thứ 2, trong khi nếu không đi mà chỉ mở tài khoản thông qua lệnh bưu điện hoặc chuyển khoản ngân hàng hoặc thông qua

phương thức điện tử thì trường hợp này là phương thức 1. Các dịch vụ gắn liền với tài khoản này bao gồm thanh toán lãi suất, ghi nợ hoặc ghi có tài khoản thanh toán hoặc chuyển tiền... có thể thực hiện ở trong và ngoài nước theo lệnh của người mở tài khoản. Một ví dụ khác là khoản cho vay, khoản cho vay được thực hiện từ một ngân hàng ở nước ngoài có trụ sở ở nước ngoài cho người tiêu dùng của một thành viên. Khoản vay có thể được thực hiện trong hoặc ngoài lãnh thổ của nước thành viên này. Đối với lĩnh vực bảo hiểm, người tiêu dùng của một nước ký một hợp đồng bảo hiểm tài sản với một nhà bảo hiểm thành lập ở nước ngoài. Có thể lập luận rằng nếu tài sản được bảo hiểm đang ở nước ngoài thì dịch vụ bảo hiểm được thực hiện ở nước ngoài vì tính chất bảo vệ của hợp đồng bảo hiểm được gắn liền với tài sản. Tuy nhiên chúng ta có thể lập luận rằng hợp đồng bảo hiểm đó bảo vệ người tiêu dùng chính trên đất nước mình vì phí bảo hiểm do anh ta trả và trong trường hợp xảy ra rủi ro thì tiền bồi thường cũng được thanh toán trong nước cho nên đây thể hiện phương thức 1.

Các dịch vụ tài chính rất đa dạng và phong phú nên những tình huống giống như những tình huống trên là rất nhiều trong thực tế. Tìm được sự nhất trí chung trong các tình huống trên rất khó, hầu như là không thể được. Xu hướng chung là xem phương thức 1 và phương thức 2 gộp chung thành một phương thức nhưng điều này đòi hỏi phải thay thế những nguyên tắc cơ bản trong GATS.

Lộ trình của các cam kết cụ thể

Nội dung tự do hóa của GATS phụ thuộc vào mức độ và bản chất của các cam kết trong từng lĩnh vực cụ thể của từng thành viên. Trong bối cảnh đó, các quy định then chốt của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ liên quan tới các khái niệm tiếp cận thị trường, đối xử tối huệ quốc, đối xử quốc gia và các cam kết bổ sung. Các quy định này chỉ áp dụng đối với những lĩnh vực được nêu rõ trong lộ trình cam kết của một thành viên và chúng cũng phải chịu những hạn chế mà thành viên đó đưa ra. Việc đưa vào GATS nguyên tắc "tự do hóa dần dần" (Điều XIX) phản ánh sự chấp nhận chung là tự do hóa sẽ được thực hiện từng bước. Trong tâm chú ý trong các cuộc đàm phán là nội dung lộ trình các cam kết cụ thể của quốc gia và đảm bảo rằng chúng được cải thiện đủ để tạo cơ sở cho một thỏa thuận mà tất cả các thành viên sẽ tham gia.

Khi nghiên cứu về các dịch vụ tài chính, cần phải biết các cam kết của GATS là các bảo đảm, và việc không có những bảo đảm này không nhất thiết có nghĩa là tiếp cận tới một thị trường cụ thể bị từ chối.

Quy định về tiếp cận thị trường ngăn cấm sáu loại hạn chế trừ khi chúng được ghi trong lộ trình của một thành viên. Sáu loại hạn chế này là: (a) hạn chế về số lượng nhà cung cấp; (b) hạn chế về tổng giá trị của giao dịch dịch vụ hoặc tài sản; (c) hạn chế về tổng số giao dịch dịch vụ hoặc về tổng số lượng sản phẩm dịch vụ; (d) hạn chế về tổng số thể nhân được thuê; (e) các biện pháp hạn chế hoặc yêu cầu tuân theo các loại pháp nhân hoặc liên doanh cụ thể và (f) hạn chế về sự tham gia vốn của nước ngoài. Việc tồn tại bất cứ hạn chế nào nêu trên cần được chỉ rõ cho từng phương thức trong số 4 phương thức cung cấp dịch vụ mô tả ở trên.

Yêu cầu về đối xử tối huệ quốc đòi hỏi các bên dành cho

nhau sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà bên đó dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự cho bất kỳ các quốc gia nào khác đối với các biện pháp được áp dụng. Khái niệm các biện pháp trong trường hợp này được hiểu là bất kỳ các biện pháp nào do cơ quan của chính phủ, thuộc chính phủ hoặc được sự ủy nhiệm, cho phép của chính phủ tiến hành. Các biện pháp này có thể là biện pháp thuế quan hoặc phi thuế quan hoặc các biện pháp ngăn cản hoặc hạn chế tiếp cận thị trường.

Đối với yêu cầu đối xử quốc gia hiệp định quy định rõ mỗi bên dành cho nhà cung cấp dịch vụ của bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà bên đó dành cho nhà cung cấp dịch vụ của mình về các biện pháp ảnh hưởng đến việc cung cấp dịch vụ. Một biện pháp được đưa ra và áp dụng sẽ không bị coi là biện pháp ảnh hưởng đến việc cung cấp dịch vụ nếu việc áp dụng các biện pháp này không phải là thể hiện sự phân biệt đối xử quốc gia và không phải là biện pháp thông qua đó tạo ra sự thuận lợi hơn trong cạnh tranh trong việc cung cấp dịch vụ giữa trong nước và ngoài nước. Chẳng hạn trong trường hợp vì lý do an toàn để bảo đảm sự ổn định của hệ thống và bảo vệ cán cân thanh toán, chính phủ có thể áp dụng các biện pháp hạn chế thanh toán ra nước ngoài (có dấu hiệu là biện pháp ảnh hưởng đến việc cung cấp dịch vụ) và sẽ không bị coi là vi phạm quy định đối xử quốc gia, song khi áp dụng các biện pháp này thì phải áp dụng thống nhất đối với các chủ thể cung cấp dịch vụ.

Tính cơ động của vốn trong dịch vụ tài chính tác động đến an ninh tài chính quốc gia

Giai đoạn của tự do hóa thương mại của một quốc gia có thể được phân tích theo ba khía cạnh: tự do hóa tài khoản vốn, tự do hóa tài chính và cải cách pháp luật nội địa về cạnh tranh. Nói chung, các nước thực hiện tự do hóa theo ba khía cạnh trên khi thực hiện quá trình phát triển, cho dù với tốc độ và mức độ khác nhau. Cả ba hình thức của tự do hóa tài chính được xem như hỗ trợ cho sự phát triển của khu vực tài chính, phát triển kinh tế và tăng cường sự ổn định của hệ thống tài chính và khả năng tiếp cận đối với hoạt động tài chính. Cụ thể, khi cạnh tranh tăng lên sẽ dẫn đến những lợi ích, như tạo ra sức ép đối với các tổ chức tài chính giảm chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng các loại sản phẩm, đổi mới và thực hiện giảm quy mô phục vụ cho các thị trường bản địa.

Tuy nhiên có những vấn đề về tính nhất quán và thống nhất mà chính sách tài chính cần phải tính tới. Tự do hóa dịch vụ tài chính trong nhiều trường hợp đòi hỏi tài khoản vốn phải được tự do ở một mức độ nào đó. Ngược lại, các nỗ lực của cải cách pháp luật nội địa và sự tự do hóa tài khoản vốn có thể tác động đến việc loại bỏ các hạn chế cho vay. Trong bối cảnh đó, việc tự do hóa dịch vụ tài chính tác động mạnh mẽ đến hệ thống tài chính quốc gia mà trước hết liên quan đến tính chất cơ động của vốn.

Một lo ngại trong các cuộc đàm phán của Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO là về mức độ mà các cam kết tự do hóa sẽ bắt buộc Việt Nam phải cho phép sự di chuyển vốn. Nếu Việt Nam đưa ra cam kết tiếp cận thị trường liên quan đến việc cung cấp một dịch vụ qua biên giới và nếu việc di chuyển vốn qua biên giới là một phần thiết yếu của bản thân

dịch vụ thì có nghĩa là chúng ta đã cam kết cho phép sự di chuyển vốn đó. Trong số 55 thành viên của WTO đưa ra cam kết về bảo hiểm, chỉ có 5 nước cam kết tự do hóa đầy đủ các phương thức cung cấp qua biên giới, và trong số 64 thành viên đưa ra cam kết về ngân hàng chỉ có 19 nước cam kết tự do hóa đầy đủ về phương thức cung cấp qua biên giới. Hầu hết các cam kết tự do hóa về cung cấp qua biên giới dịch vụ ngân hàng đã được đưa ra ở châu Phi (8 nước) hoặc châu Á (6 nước). Có một điều thú vị, Indonesia là nước duy nhất ở Đông Nam Á đưa ra cam kết tự do hóa đầy đủ về cung cấp qua biên giới dịch vụ ngân hàng, còn Malaysia cam kết cho phép cho vay tối đa 25 triệu RM (những khoản vay lớn hơn phải được đồng tài trợ cùng với ngân hàng Malaysia). Trong số trên, không có nước nào phải viện đến các điều khoản của GATS, điều này cho phép hạn chế để bảo vệ cán cân thanh toán, vì vậy trừ khi được IMF yêu cầu áp dụng hạn chế thì các nước này có nghĩa vụ cho phép di chuyển vốn khi sự di chuyển vốn đó là một cấu thành thiết yếu của dịch vụ.

Về nguyên tắc, các cam kết về hiện diện thương mại chỉ yêu cầu Việt Nam cho phép luồng vốn quốc tế đi vào lãnh thổ và được phép hạn chế chuyển vốn ra nước ngoài sẽ không cho là trái với những quy định của GATS. Tổng số 19 nước đưa ra cam kết tự do hóa đầy đủ về hiện diện thương mại trong lĩnh vực bảo hiểm và 26 nước trong lĩnh vực ngân hàng. Nhiều nước khác đã đưa ra cam kết hạn chế về hiện diện thương mại và hiếm thấy trường hợp phương thức này hoàn toàn không được cam kết. Một số nước như Ba Lan và Cộng hòa Slovakia đã áp đặt hạn chế đối với đầu tư ra nước ngoài của các quỹ bảo hiểm. Tunisia là một ví dụ về việc đưa ra hạn chế vay vốn nước ngoài của các doanh nghiệp cư trú. Chile đã bảo lưu quyền của NHTW được tiến hành các biện pháp "đảm bảo sự ổn định tiền tệ và hoạt động bình thường của thanh toán trong và ngoài nước". Các biện pháp này bao gồm cả yêu cầu dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi, đầu tư và tín dụng đến từ hoặc đi ra nước ngoài, và quy định rằng "nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào lĩnh vực dịch vụ tài chính có thể chuyển vốn của họ ra nước ngoài hai năm sau khi đem vốn vào". Có vẻ như những nước khác đã đưa ra cam kết về hiện diện thương mại mà không nêu hạn chế cụ thể trong lộ trình thì bảo lưu quyền áp đặt hạn chế tương tự nếu những hạn chế này là cần thiết để đảm bảo sự toàn vẹn và ổn định của hệ thống tài chính theo quy định trong phụ lục về dịch vụ tài chính.

Từ những kinh nghiệm trên, chúng tôi cho rằng trong lộ trình đàm phán gia nhập WTO về dịch vụ tài chính chúng ta phải tận dụng tối đa các quy định để thực hiện biện pháp liên quan đến bảo vệ cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam. Những dự báo của các chuyên gia kinh tế IMF cho thấy dự trữ ngoại hối của Việt Nam từ nay cho đến năm 2006 vẫn ở mức 9 tuần nhập khẩu, một con số còn quá thấp so với tiêu chuẩn chung là 4 tháng nhập khẩu. Do đó, việc tận dụng những biện pháp để bảo vệ cán cân thanh toán nhằm ổn định hệ thống tài chính quốc gia có thể làm cho lộ trình tự do hóa dịch vụ tài chính diễn tiến theo tốc độ chậm nhưng điều này hoàn toàn hợp lý trong bối cảnh thâm hụt mậu dịch liên tục của Việt Nam nhằm phục vụ cho công nghiệp hóa – hiện đại hóa.

(Xem tiếp trang 15)

hái nhiều thành công, lợi nhuận cao, tỷ lệ nợ quá hạn thấp trong tổng dư nợ, hoạt động CTTC tỏ ra là hình thức kinh doanh phù hợp trong việc tài trợ vốn tín dụng cho các doanh nghiệp trong tình hình hiện tại của Việt Nam.

CTTC là phương thức tài trợ hữu hiệu cho các doanh nghiệp chưa đủ điều kiện vay vốn tại ngân hàng, đây là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Trong thời hạn cho thuê tài chính thì tài sản cho thuê vẫn thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê nên hình thức cấp tín dụng này đạt sự an toàn cao. Ngược lại, doanh nghiệp có nhiều thuận lợi khi thuê tài chính: bên CTTC xét thấy doanh nghiệp có dự án đầu tư hiệu quả, tình hình tài chính tốt thì doanh nghiệp chỉ cần đặt cọc hay ký cược thì sẽ được xét duyệt thuê tài chính mà không cần tài sản thế chấp hay cầm cố, với sự thuận lợi như vậy nên thời gian qua hoạt động cho thuê tài chính đã tiếp cận rất nhiều với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh vừa và nhỏ thông qua tài trợ vốn.

Thông tư số 08/2001/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước ngày 6.9.2001 quy định: "Vốn pháp định của công ty cho thuê tài chính cổ phần, công ty cho thuê tài chính trực thuộc tổ chức tín dụng là 50 tỷ đồng; vốn pháp định của công ty cho thuê tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài là 5 triệu USD". Đối với các NHTMQD thì quy định về vốn này không có gì để bàn cãi, nhưng đối với các NHTMCP thì rõ ràng sẽ gặp rất nhiều khó khăn về vốn thành lập khi muốn tiếp cận và thực hiện kinh doanh hình thức hoạt động cho thuê tài chính hiệu quả này. Cần nhận thức rằng đây là ngành kinh doanh có nhiều triển vọng, kênh dẫn vốn hiệu quả cho các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ thiếu điều kiện vay vốn ngân hàng (Nhà nước đang ủng hộ mạnh cho các doanh nghiệp loại này, thời gian qua doanh nghiệp loại này được thành lập rất nhiều theo Luật doanh nghiệp), mang lại lợi ích thiết thực đối với nền kinh tế nói chung.

Trước mắt Nhà nước có thể giảm vốn pháp định khi thành lập công ty cho thuê tài chính (hiện tại là 50 tỷ đồng) hoặc thí điểm cho các ngân hàng được

trực tiếp tài trợ tín dụng trung và dài hạn cho các doanh nghiệp dưới hình thức cho thuê tài chính mà không cần phải thành lập công ty cho thuê tài chính. Làm được điều này, các ngân hàng và nhất là các NHTMCP sẽ tiếp cận được nhiều hơn số lượng các doanh nghiệp nhỏ và vừa, ngân hàng sẽ đa dạng hoá hơn đối tượng cho vay, ngành cho vay, phân tán được những rủi ro tín dụng tại các NHTMQD, riêng NHTMCP có điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng thông qua thẩm định dự án đầu tư, phân tích tài chính doanh nghiệp, thẩm định tình hình thị trường, giải quyết vốn đầu ra hiệu quả, linh hoạt hơn trong việc cấp tín dụng mà vẫn đảm bảo an toàn vốn; ngược lại các doanh nghiệp sẽ thuận tiện hơn khi tiếp cận sự nguồn vốn từ ngân hàng mà không cần phải có tài sản bảo đảm. Nếu giải pháp này thành hiện thực, ngân hàng nói chung và NHTMCP nói riêng có thêm phương tiện hữu hiệu để thực hiện mục tiêu kinh doanh đạt lợi nhuận và an toàn, từng bước phát triển thành ngân hàng thương mại hiện đại, kinh doanh đạt hiệu quả, đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển kinh tế thông qua sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ■

(Tiếp theo trang 7)

Tự do hoá dịch vụ tài chính ...

Tự do hoá dịch vụ tài chính ở Việt Nam phải ưu tiên bảo vệ người đầu tư và khách hàng

Kinh nghiệm từ các nước đang phát triển trong quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính cho thấy là khi các sản phẩm tài chính và ngân hàng ít trở nên đặc biệt hơn, thì việc phổ biến kiến thức và bảo vệ người đầu tư và khách hàng trở nên quan trọng hơn. Tương tự như các sản phẩm khác, các nhà đầu tư và khách hàng cần phải nhận thức được các rủi ro của các dịch vụ tài chính. Điều này đòi hỏi Chính phủ phải có những quy định thống nhất phù hợp với thông lệ quốc tế trong các vấn đề như lừa dối, quyền tự do cá nhân, và tính minh bạch. Kinh nghiệm cho thấy các nhà cung cấp dịch vụ tài chính luôn làm phức tạp hóa việc sử dụng các cơ chế bảo vệ nhà đầu tư. Và khi hầu hết các vấn đề trên thị trường tài chính có tính phạm vi toàn cầu, vấn đề nhất thể hóa các tiêu chuẩn và tập quán nhằm bảo vệ nhà đầu tư và khách hàng trở nên cấp bách hơn. Khi các dịch vụ và sản phẩm tài chính được mở rộng, các vấn đề về tổ chức pháp lý nào có thẩm quyền thực thi các tiêu chuẩn đó cần được làm sáng tỏ.

Vấn đề rắc rối cho Việt Nam là cần phải tăng cường công bố thông tin nhằm giúp cho công chúng hiểu biết về những lợi ích và rủi ro các dịch vụ tài chính. Đơn cử như

thường hợp thị trường chứng khoán Việt Nam sau 3 năm thành lập, hầu như tuyệt đại đa số các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán ở nước ta không có một hiểu biết tối thiểu nào về chứng khoán, cách đọc các bảng cáo bạch... Hậu quả là các nhà đầu tư không tự bảo vệ được mình khi chỉ mua bán hoàn toàn theo cảm tính và điều này lại tác động rất lớn đến tính an toàn của cả hệ thống tài chính quốc gia. Vấn đề phổ biến kiến thức cho công chúng khi sử dụng các dịch vụ tài chính đối với Việt Nam đã là một rào cản rất khó vượt qua thì rủi thay, theo đánh giá của nhiều chuyên gia trong WTO, chúng không phải là rào cản duy nhất để bảo vệ các nhà đầu tư và khách hàng. Còn rất nhiều vấn đề khác liên quan đến việc xây dựng hệ thống luật pháp trong nước cho phù hợp với thông lệ quốc tế lại là hàng loạt các rào cản chông gai mà các cơ quan pháp luật Việt Nam còn khối việc để làm.

Lộ trình tự do hoá các dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế là một lĩnh vực rất rộng và phức tạp bao gồm mọi lĩnh vực và trong nhiều trường hợp chúng lại nằm ngoài lĩnh vực tài chính tiền tệ. Việc am hiểu những kiến thức cơ bản nhất về lĩnh vực tài chính tiền tệ thiết nghĩ giờ đây không chỉ là ốc đảo riêng đầy huyền bí của ngành tài chính ngân hàng mà còn là những kiến thức bắt buộc đối với các nhà đầu tư và công chúng và là nhu cầu bức thiết của mọi ngành và mọi giới trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ■

và vốn tri thức.

5. Không ngừng phấn đấu cải thiện điều kiện lao động và mức thu nhập của người lao động. Phải động viên, cổ vũ tinh thần cho nhân viên bằng những giá trị vật chất cụ thể. Lớp người lao động lành nghề, năng động không thể nảy sinh và phát triển trong sự thiếu thốn về vật chất, nghèo đói về tinh thần và sự thờ ơ của các cấp quản lý.

6. Tạo niềm tin và hy vọng. Con người sẽ cố gắng phấn đấu vươn lên mạnh mẽ khi có ước mơ. Tạo mọi điều kiện để người lao động có thể thực hiện được ước mơ của mình, có nghĩa là chúng ta đã tạo được môi trường để rèn luyện và đào tạo một lớp người lý tưởng. Ước mơ và sáng tạo chính là nền tảng để sản sinh ra những sản phẩm và dịch vụ mới.

7. Phải có cách nhìn nhận đúng đắn giá trị nhân cách của từng cá thể, tiếp nhận họ đúng như cái mà họ có, lấy đó làm cơ sở đào tạo và phát triển. Tổ chức chỉ phát triển được khi biết dựa trên nguồn tri thức tổng hợp từ mỗi thành viên và ngược lại từng thành viên chỉ bộc lộ hết giá trị sử dụng những hiểu biết của mình khi biết phát huy vốn tri thức mà tập thể đã cô đọng được [6].

8. Vai trò điều tiết của nhà nước trong nền kinh tế. Nhà nước với các chính sách kinh tế, chính trị của mình đóng một vai trò quyết định trong sự phát triển của nền kinh tế quốc dân. Tìm hiểu sự thành công trong phát triển kinh tế của các quốc gia châu Á tiêu biểu, có thể nhận thấy rằng, chính phủ các nước này đã biết sử dụng nhuần nhuyễn các công cụ có được để phát huy truyền thống, khơi dậy lòng yêu nước và tạo được mô hình quản lý kinh tế hiệu quả và quan trọng nhất là xác định đúng đắn tâm điểm đầu tư cho các ngành kinh tế mũi nhọn. Như đã biết, sự phát triển của xã hội loài người gắn liền với sự phát triển của khoa học, kỹ thuật và công nghệ. Biết lượng sức mình và chọn đúng hướng phát triển của chu kỳ khoa học, kỹ thuật để đầu tư là một trong những bí quyết tạo sự ra đời những quốc gia công nghiệp trẻ ở châu Á.

Tuy nhiên, tùy theo trình độ phát triển và đặc điểm kinh tế, mỗi quốc gia đều có con đường và chương trình hành động riêng để đạt được những mục đích đặt ra và giải quyết các vấn đề phát sinh. Nhưng kinh nghiệm cho thấy, mọi đường lối, chính sách chỉ đem lại kết quả mong muốn nếu như được xây dựng và thực hiện đúng với nguyện vọng chính đáng của đại đa số người dân ■

Tài liệu tham khảo

1. Henri Fayol, *General and Industrial Management* (London: Ditman, 1949).
2. Mil'ner B.Z., *The theory of the organization: the textbook*. - 2nd edition. - M.: Infra-M, 2000.
3. Nguyễn Văn Minh, *The mechanism of forming an industrial - commercial network: the Monography*. M.: URRC, 2001. - 176p.
4. Olejnik A.N., *Institutional economy* - M.: Infra-M, 2000.
5. Pivovarov E.P., *Socialism with the Chinese specificity: results of theoretical and practical search*. - M.: Chemistry and business, 1992. - 272p.
6. Pshennikov V.V., *Japanese management. A lesson for us*. - M.: Japan today, 2000. - 334p.
7. Richard X., *The organizations: structures, processes, results*. - St. Petersburg: Peter, 2001.

TIN BUỒN

TS. Thái Nguyễn Bạch Liên, nguyên Phó giám đốc Trung tâm phục vụ các xí nghiệp Khu chế xuất Tân Thuận (đã nghỉ hưu), cộng tác viên thân thiết của Tạp chí Phát triển kinh tế, đã từ trần ngày 11.9.2003, hưởng thọ 63 tuổi.

Tạp chí Phát triển kinh tế thành kính chia buồn cùng tang quyến TS. Thái Nguyễn Bạch Liên.

ĐÍNH CHÍNH

Trên cột 1, trang 6, số báo 154, tháng 8.2003, bài viết "Tự do hoá dịch vụ tài chính trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế", tác giả TS. Trần Ngọc Thơ và TS. Phan Thị Bích Nguyệt, bảng tóm tắt nội dung đã bị in thiếu hàng thứ ba, nay xin được in trọn bảng này như sau:

Hiện diện của nhà cung cấp	Các tiêu chí khác	Phương thức
Nhà cung cấp dịch vụ không hiện diện trong phạm vi lãnh thổ của thành viên	Dịch vụ được cung cấp trong phạm vi lãnh thổ của thành viên, từ lãnh thổ của một thành viên khác.	Cung cấp qua biên giới
	Dịch vụ được cung cấp ngoài phạm vi lãnh thổ của thành viên, trong phạm vi lãnh thổ của thành viên khác tới người tiêu dùng dịch vụ của thành viên	Tiêu dùng ngoài lãnh thổ
Nhà cung cấp dịch vụ hiện diện trong phạm vi lãnh thổ của thành viên	Dịch vụ được giao trong phạm vi lãnh thổ của thành viên, thông qua sự hiện diện thương mại của nhà cung cấp	Hiện diện thương mại
	Dịch vụ được giao trong phạm vi lãnh thổ của thành viên, với sự hiện diện của một thể nhân.	Hiện diện của thể nhân

Ban biên tập thành thật xin lỗi tác giả và bạn đọc vì thiếu sót nói trên.