



Bộ KHĐT
Vụ Thương mại Dịch vụ

VIE/02/009

NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ
TÁC ĐỘNG CỦA TỰ DO HÓA THƯƠNG MẠI
Ở VIỆT NAM
TRƯỜNG HỢP NGÀNH VIỄN THÔNG

Hà Nội, 2006

Nhóm nghiên cứu

Trưởng nhóm:

**Ts Đinh Văn Ân, Viện trưởng Viện Nghiên cứu
Quản lý Kinh tế Trung ương**

Các thành viên:

*TS Lê Đăng Doanh, trợ lý Bộ trưởng, người hướng dẫn nhóm
Phan Thanh Hà, Phó trưởng Ban Kinh tế Vĩ mô, Viện QLKTTW
Nguyễn Đình Chúc, Thạc sĩ, Ban Kinh tế Vĩ mô, Viện QLKTTW
Phạm Hoàng Hà, Thạc sĩ, Ban Kinh tế Vĩ mô, Viện QLKTTW
Trần Thanh Bình, Thạc sĩ, Viện Chiến lược Phát triển*

Chuyên gia Quốc tế:

Hon. David Butcher

Lời nói đầu

Đề tài nghiên cứu "*Năng lực cạnh tranh và Tác động của Tự do hoá Thương mại ở Việt Nam: Ngành Viễn Thông*" được thực hiện trong khuôn khổ Dự án "**Tăng cường năng lực Quản lí và Xúc tiến hoạt động Thương mại Dịch vụ của Việt Nam trong Bối cảnh Hội nhập-VIE/02/009**, do Chương trình phát triển của Liên Hiệp Quốc (UNDP) tài trợ, Vụ Thương mại và Dịch vụ, Bộ Kế Hoạch và Đầu tư (MPI) là cơ quan thực hiện.

Mục tiêu của Dự án nhằm giúp Chính phủ Việt Nam hội nhập sâu hơn nữa vào nền kinh tế thế giới với trọng tâm về thương mại dịch vụ.

Dự án bao gồm 4 hợp phần: (i)- Hỗ trợ kĩ thuật trong xây dựng khung chiến lược tổng thể của ngành dịch vụ Việt Nam; (ii)- Cải thiện các dòng thông tin về thương mại dịch vụ; (iii)- Đánh giá năng lực cạnh tranh và tác động của tự do hoá các ngành dịch vụ đối với đất nước và con người; và (iv)- Tăng cường nguồn nhân lực trong thương mại dịch vụ.

Đề tài nghiên cứu này nhằm thực hiện mục tiêu của hợp phần (iii) của Dự án. Nội dung của báo cáo bao gồm: phân tích tổng thể khung pháp lí và khuôn khổ điều tiết ngành dịch vụ viễn thông; phân tích chi tiết năng lực cạnh tranh của ngành viễn thông Việt Nam, và phân tích tác động của tự do hoá ngành này trên ba khía cạnh: ảnh hưởng đối với bản thân ngành, đối với nền kinh tế nói chung và đối với người tiêu dùng. Báo cáo còn nêu lên những điểm yếu; xác định những điểm mạnh, cơ hội và thách thức đối với ngành, có liên hệ tới những cam kết tự do hoá dịch vụ viễn thông gần đây của Việt Nam. Báo cáo cũng đưa ra một số kiến nghị về chính sách cho Chính phủ và một vài đề xuất đối với các thành phần khác hoạt động trong ngành.

Đề tài do nhóm nghiên cứu của Viện nghiên cứu Quản lí Kinh tế Trung ương (CIEM), gồm Tiến sĩ Đinh Văn Ân, Viện trưởng, làm trưởng nhóm; Tiến sĩ Lê Đăng Doanh, Cố vấn Bộ trưởng Bộ Kế hoạch Đầu tư, hướng dẫn nhóm; và các thành viên: Bà Phan Thanh Hà, Bà Trần Thanh Bình, Ông Nguyễn Đình Chúc, Ông Phạm Hoàng Hà, cán bộ của CIEM và Ông David Butcher, chuyên gia quốc tế, thực hiện.

Xin chân thành cảm ơn Ông Trương Văn Đoàn, Thứ trưởng Bộ KH&ĐT, Ông Hồ Quang Minh, Vụ trưởng Vụ Kinh tế Đối ngoại, Bộ KH&ĐT; Ông Thái Doãn Tửu, Phó Vụ trưởng Vụ Thương mại và Dịch vụ Bộ KH&ĐT, Phó Giám Đốc Dự án. Tiến sĩ Cristina Hernandez, Cố vấn Kỹ thuật Cao cấp của Dự án, đã giúp đỡ hoàn thiện báo cáo.

Chất lượng báo cáo được nâng lên rất nhiều nhờ những ý kiến đóng góp quý báu của Ông Nguyễn Thanh Phúc, Phó Viện trưởng Viện chiến lược và chính sách Bưu Chính Viễn thông; Ông Peter Smith và Ông Carsten Fink, chuyên gia Ngân hàng Thế giới; và Tiến sĩ Dorothy I. Riddle, Công ty Tư vấn Tăng trưởng Dịch vụ (CMC).

Xin cảm ơn Ông Richard Jones, tư vấn độc lập, về những đóng góp của ông, đặc biệt là đối với công việc hiệu đính cho bản báo cáo cuối cùng; Bà Đỗ Thị Nguyệt Nga, Cán bộ Chương trình, Ban Quản trị Nhà nước, Ông Đặng Hữu Cự, cán bộ truyền thông UNDP, về sự hỗ trợ trong công tác xuất bản báo cáo này; xin cảm ơn các cán bộ của VCCI, đã hỗ trợ nhóm nghiên cứu thu thập số liệu điều tra cho nghiên cứu này.

Nguyễn Chí Dũng

Vụ trưởng,

Vụ Thương mại và Dịch vụ

Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Giám đốc dự án, VIE/02/009

Danh mục các chữ viết tắt

ADB	Ngân hàng Phát triển châu Á
AFTA	Hiệp định Khu vực Thương mại Tự do ASEAN
APEC	Tổ chức Hợp tác Kinh tế Châu á Thái Bình dương
ASEAN	Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam á
B2B	Doanh nghiệp và Doanh nghiệp
BCC	Hợp đồng hợp tác kinh doanh
BTA	Hiệp định Thương mại Song phương Việt-Mỹ
CIEM	Viện Nghiên cứu Quản lí kinh tế TW
CAGR	Tốc độ tăng trưởng bình quân tích tụ
CPV	Đảng Cộng sản Việt nam
DGPT	Tổng cục Bưu chính Viễn thông
DLD	Điện thoại đường dài trong nước
DSL	Đường dây kỹ thuật số
EIU	Cơ quan tình báo kinh tế
G2B	Chính phủ và Doanh nghiệp
G2C	Chính phủ với Công dân
G2E	Chính phủ với công chức
G2G	Chính phủ với Chính phủ
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
Gbs	Gigabytes một giây
GOV	Chính phủ Việtnam
GSM	Hệ thống điện thoại di động toàn cầu
HT	Bưu điện Hà nội
ICT	Công nghệ thông tin và viễn thông
ILD	Điện thoại đường dài quốc tế
IPR	Quyền sở hữu trí tuệ
ISP	Công ty cung cấp dịch vụ
IT	Công nghệ thông tin
ITU	Liên minh viễn thông quốc tế
IXP	Công ty trao đổi Internet
JETRO	Tổ chức Thương mại Quốc tế của Nhật bản
JV	Liên doanh
MARD	Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn
MFN	Quy chế tối huệ quốc
MOET	Quy hoạch tổng thể phát triển giáo dục và đào tạo công nghệ thông tin
MOSTE	Quy hoạch tổng thể về công nghệ viễn thông
MOT	Bộ Thương mại
MPT	Bộ Bưu chính Viễn thông

NIPTS	Viện Chiến lược Bưu chính Viễn thông
NRI	Chỉ số chuẩn bị cho mạng lưới
NT	Quy chế đối xử quốc gia
OECD	Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển
OSP	Cung cấp dịch vụ trực tuyến
PSTN	Tổng đài chuyên mạch điện thoại công cộng
PTDS	Chính sách phát triển ngành viễn thông
PTT	Công ty Bưu chính, điện thoại và điện báo
RFID	Xác định tần số vô tuyến
ROR	Tỷ lệ hoàn vốn
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SMS	Dịch vụ nhắn tin ngắn
SOE	Doanh nghiệp nhà nước
SPT	Công ty Bưu chính Viễn thông Sài gòn
TE	Doanh nghiệp viễn thông
UN	Liên hiệp quốc
UNDP	Chương trình phát triển Liên hiệp quốc
USA	Hoa kỳ
VAS	Dịch vụ giá trị gia tăng
Viettel	Công ty viễn thông quân đội
VISHIPEL	Công ty viễn thông hàng hải
VNCI	Dự án Nâng cao năng lực cạnh tranh
VNPT	Tổng công ty Bưu chính Viễn thông
VoIP	Điện thoại Internet
WEF	Diễn đàn Kinh tế Thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại Quốc tế

Mục lục

Nhóm nghiên cứu	
Danh mục các chữ viết tắt.....	
Mục lục.....	
Bảng.....	

Phụ

lục.....	
1. Lời nói đầu.....	
1.1 Mục tiêu nghiên cứu.....	
1.2 Kết cấu của báo cáo	
1.3 Thước đo cải cách và năng lực cạnh tranh.....	
2. Ngành viễn thông Việt Nam.....	
2.1 Tổng quan tình hình khu vực viễn thông.....	
2.2 Quản lý ngành viễn thông.....	
2.3 Năng lực mạng cố định.....	
2.4 Thị trường dịch vụ viễn thông.....	
2.5 Tự do hoá lĩnh vực viễn thông.....	
2.6 Điều tiết lĩnh vực viễn thông	
2.7 Sự hội tụ của các mạng viễn thông.....	
3. Khả năng cạnh tranh và tác động của Tự do hoá.....	
3.1 Những tiến triển gần đây trên thế giới trong cải cách lĩnh vực viễn thông.....	
3.2 Kết quả điều tra các doanh nghiệp viễn thông.....	
3.3. Điều kiện bên cung của thị trường viễn thông.....	
3.4. Tăng trưởng của thị trường viễn thông Việt nam.....	
3.5. Ngành viễn thông Việt nam và các nước ASEAN.....	
3.6. Những trở ngại đối với tự do hoá.....	
4. Tác động của tự do hoá thương mại trong lĩnh vực viễn thông.....	
4.1. Các biện pháp bảo vệ cạnh tranh.....	
4.2. Kết nối	
4.3. Quy định về giá.....	
4.4. Quản lý độc lập.....	
4.5. Phổ cập dịch vụ.....	
4.6. Công khai thủ tục cấp phép.....	
5. Tự do hóa viễn thông đối với phát triển kinh tế và đời sống người dân Việt Nam.....	
5.1 Kỷ nguyên số hóa và nền kinh tế.....	
5.2 Chính phủ điện tử.....	
5.3 Doanh nghiệp vừa và nhỏ, và thương mại điện tử.....	
5.4. Công nghiệp phần mềm Việt nam	

- 5.5 Công nghệ viễn thông đối với khu vực nông thôn.....
- 5.6 Viễn thông tin học và giáo dục đào tạo.....
- 5.7 Hướng triển khai trong thời gian tới.....

6. Kiến nghị và Kết luận.....

- 6.1. Phân tích những điểm mạnh và điểm yếu, thời cơ và thách thức của ngành dịch vụ viễn thông Việt Nam.....
- 6.2. Kiến nghị.....

Bảng

Bảng 1 : Các doanh nghiệp trong khu vực viễn thông	
Bảng 2 : Số lượng thuê bao Internet	
Bảng 3 : Cải cách và các mục tiêu chủ yếu	
Bảng 4 : So sánh cơ cấu doanh thu lĩnh vực viễn thông của Trung quốc và Việt nam	
Bảng 5 : Quá trình cải cách viễn thông ở một số nước châu Á	
Bảng 6 : Các chỉ số về hoạt động công nghệ thông tin	
Bảng 7 : Xếp hạng Chỉ số chuẩn bị hạ tầng mạng (NRI) và Chuẩn bị cho công nghệ thông tin (E-readiness)	
Bảng 8 : So sánh các chỉ số ngành viễn thông	

Phụ Lục

Phụ lục 1 : Một số kiến nghị bổ sung	
--------------------------------------	--

1. LỜI NÓI ĐẦU

Các nước đang phát triển tiến hành cách mạng viễn thông đều nhận thức được rằng viễn thông là động lực quan trọng cho tăng trưởng kinh tế và phát triển. Bằng chứng trong hơn 2 thập kỷ qua trên thế giới cho thấy công nghệ thông tin thúc đẩy phát triển, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế giúp cải thiện cuộc sống cho người nghèo, cải thiện chất lượng giáo dục, tăng hiệu quả và sự minh bạch của chính phủ, đưa chính phủ đến gần với người dân hơn, và giúp các quốc gia có khả năng cạnh tranh cao hơn, hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế toàn cầu.¹ Cải cách mạnh mẽ lĩnh vực viễn thông là nhân tố quan trọng nhất thúc đẩy xã hội và chính phủ sử dụng công nghệ thông tin và đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế nói chung.

Thập kỷ qua đã chứng kiến sự phát triển nhanh chóng và mạnh mẽ của dịch vụ và công nghệ viễn thông cũng như thương mại quốc tế về dịch vụ. Điều đó đã buộc các nước thực hiện cải cách ngành viễn thông, trong đó có tự do hóa và cải cách thể chế. Các cải cách này được tiến hành theo sáng kiến của các nước, đồng thời cũng phản ánh các cam kết quốc tế về dịch vụ viễn thông, nhất là những cam kết trong khuôn khổ WTO.

Từ lâu Đảng và Chính phủ ta đã nhận thức được tầm quan trọng của viễn thông và công nghệ thông tin đối với việc đảm bảo an ninh và quá trình phát triển của Việt nam, do đó đã nỗ lực chỉ đạo phát triển công nghệ thông tin và viễn thông thông qua một số nghị định, thông tư quan trọng trong một vài năm gần đây. Phát triển kinh tế tri thức là một trong những hướng then chốt trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2000-2010.

Chỉ thị số 58-CT/TW của Ban chấp hành trung ương Đảng ngày 17 tháng 10 năm 2000 nhấn mạnh tầm quan trọng và vai trò của ngành viễn thông trong việc thúc đẩy cải cách kinh tế, hiện đại hoá và phát triển. Thủ tướng Chính phủ đã tiếp tục hỗ trợ phát triển ngành viễn thông thông qua việc ban hành Quyết định số 158/2001/QĐ-TTg về “Chiến lược phát triển ngành bưu chính viễn thông đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020”. Quyết định này đã đặt ra mục tiêu chiến lược và chỉ tiêu cho toàn bộ ngành viễn thông, trong đó có việc biến viễn thông thành ngành đóng góp chủ chốt cho nền kinh tế Việt nam.

1.1 Mục tiêu nghiên cứu:

Mục tiêu của nghiên cứu này tập trung chủ yếu vào thực trạng và tiến triển cải cách môi trường kinh tế vi mô trong khu vực viễn thông và đánh giá mức độ thúc đẩy hình thành môi trường cạnh tranh của những cải cách này. Nghiên cứu này phân tích các yếu tố

¹ Bài viết chính sách của Ngân Hàng Thế giới

năng lực cạnh tranh hiện đang tác động tới ngành viễn thông cũng như năng lực cạnh tranh trong tương lai khi diễn ra tự do hóa, kết quả của cải cách trong nước và thực hiện các cam kết hội nhập quốc tế. Nghiên cứu này cũng nhằm hỗ trợ cho các nhà hoạch định chính sách và đàm phán Việt nam trong việc xây dựng những chính sách thích hợp, quan điểm và chiến lược đàm phán về lĩnh vực viễn thông trong đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới cũng như các đàm phán khu vực và song phương khác. Mục tiêu của nghiên cứu này như sau:

Xác định bước đi và tiến bộ của những cải cách trong dịch vụ viễn thông ở Việt nam, sự thiếu nhất quán trong các quy định hiện hành với GATS theo từng phương thức cung ứng dịch vụ;

Phác họa bức tranh về khả năng cạnh tranh hiện thời của ngành cũng như khả năng cạnh tranh trong tương lai khi thực hiện các cải cách chính sách trong nước và tự do hoá theo các cam kết hội nhập quốc tế;

Phân tích tác động của việc tự do hoá dịch vụ viễn thông ở Việt nam, cụ thể là lợi ích và chi phí của tự do thương mại trong dịch vụ viễn thông đối với bản thân ngành viễn thông, các ngành kinh tế khác và người dân, nhất là những người nghèo và những người yếu thế.

Giúp các nhà hoạch định chính sách của Việt nam và các nhà đàm phán thương mại xây dựng những chính sách phù hợp cũng như xác định vị trí chiến lược trong đàm phán về dịch vụ viễn thông trong các cuộc đàm phán gia nhập WTO và đàm phán thương mại song phương và khu vực khác.

1.2 Kết cấu của báo cáo

Báo cáo đề cập cả mạng truyền dẫn viễn thông và dịch vụ viễn thông, bao gồm các dịch vụ cơ bản và các dịch vụ giá trị gia tăng. Báo cáo gồm 4 chương chính; Chương đầu tiên xem xét quá trình tự do hoá dịch vụ viễn thông so sánh với hướng dẫn của WTO, Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ để minh họa kinh nghiệm quốc tế và cam kết quốc tế của Việt nam. Các chương khác phân tích khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông và tác động của việc tự do lĩnh vực viễn thông đối với khả năng cạnh tranh của ngành. Chương tiếp theo xem xét tác động của tự do hóa đối với nền kinh tế nói chung và người tiêu dùng cuối cùng. Cuối cùng, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương đề xuất các kiến nghị cho Chính phủ và ngành viễn thông trên cơ sở các vấn đề đã được thảo luận ở trên.

Năng lực cạnh tranh và dịch vụ viễn thông

Một thuật ngữ quan trọng trong nghiên cứu này là “năng lực cạnh tranh”. Sự thịnh vượng của từng con người và của cả quốc gia phụ thuộc vào hiệu quả sản xuất hàng hóa và dịch vụ của quốc gia đó. Hiệu quả kinh tế của việc phân bổ nguồn lực hay việc duy trì tối ưu

nguồn lực đòi hỏi một quốc gia không được sử dụng nguồn lực nếu như chi phí sử dụng lớn hơn nguồn lợi đem lại cho xã hội. Ngược lại, hiệu quả kinh tế cũng đòi hỏi phải sử dụng nguồn lực nếu lợi ích do sử dụng nguồn lực đem lại lớn hơn chi phí bỏ ra².

Một điều kiện quan trọng nhưng chưa phải là điều kiện đủ để phát triển thịnh vượng là ổn định kinh tế vĩ mô. Khi nền kinh tế ổn định thì người dân mới tiết kiệm và đầu tư, kinh doanh mà không lo sợ lạm phát hoặc khủng hoảng. Quốc gia sẽ thịnh vượng hơn nếu khu vực kinh doanh sản xuất hàng hóa và dịch vụ một cách hiệu quả với chất lượng cao. Hàng hóa và dịch vụ có chất lượng được bán với giá hợp lý trên thị trường trong nước và quốc tế sẽ chiếm ưu thế hơn những hàng hóa dịch vụ được sản xuất kém hiệu quả hơn. Hiệu quả và chất lượng phụ thuộc vào sự đua tranh giữa người sản xuất trong nước và quốc tế để chiếm ưu thế bằng cách đổi mới và ứng dụng công nghệ mới và trình độ chuyên môn đem lại.

Theo cách hiểu đơn giản nhất, khu vực viễn thông của nền kinh tế có năng lực cạnh tranh và hiệu quả nếu có sự cạnh tranh trong nội bộ ngành viễn thông. Tuy nhiên, sự tồn tại của hai hoặc nhiều nhà cung ứng dịch vụ viễn thông chưa có nghĩa là đã tồn tại cạnh tranh thực sự. Cạnh tranh tồn tại khi:

Tất cả hoặc một số lượng lớn khách hàng được tự do lựa chọn giữa các loại giá, dịch vụ và chất lượng do nhiều (hơn 2) nhà cung ứng dịch vụ cung cấp;

Người tiêu dùng có thể lựa chọn, nhu cầu của họ được cung cấp và đáp ứng;

Cạnh tranh để thu hút khách hàng, thông qua phát triển và điều chỉnh các lựa chọn và giá cả của các dịch vụ cung ứng là lực lượng điều tiết cơ bản trong ngành.

Nếu ngành viễn thông đáp ứng các điều kiện trên thì được coi là có cạnh tranh. Như vậy ngành viễn thông có khả năng cạnh tranh khi môi trường kinh doanh vĩ mô của ngành thuận lợi cho việc tăng năng suất nhanh chóng nhờ cạnh tranh đem lại. Cuộc đua tranh mạnh mẽ hơn do cạnh tranh thúc đẩy làm cho việc cung cấp dịch vụ viễn thông hiệu quả hơn. Đó là đối với những doanh nghiệp đang có khả năng cạnh tranh, còn có cạnh tranh được hay không còn phụ thuộc rất nhiều vào môi trường hoạt động của doanh nghiệp.

Năng lực cạnh tranh quốc tế của hàng hóa và dịch vụ trao đổi trên thị trường quốc tế là rất quan trọng vì nó đảm bảo cho hàng hóa dịch vụ có thể chiếm lĩnh khách hàng của các hàng hóa và dịch vụ hiện có trên thị trường thế giới. Nếu giá cả, chất lượng và chủng loại hàng hóa dịch vụ của một nền kinh tế có ưu thế hơn thì thị trường sẽ có nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ của quốc gia đó và hàng hóa dịch vụ của họ sẽ được tiêu thụ tốt hơn so với hàng hóa dịch vụ của các nước khác.

Hội nhập quốc tế

Hiện nay Việt nam đã có những bước tiến quan trọng trong việc hội nhập kinh tế quốc tế. Việt nam đã gia nhập Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) vào năm 1995 và đã cam kết thực hiện Hiệp định khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA) vào năm 2006.

² Nghiên cứu DRAAC, Nghiên cứu ADB, 2005

Việt nam trở thành thành viên của Diễn đàn hợp tác châu Á – Thái Bình Dương (APEC) vào năm 1998 và ký Hiệp định thương mại song phương với Mỹ vào năm 2000. Việt nam cũng đang chuẩn bị cơ sở cho việc gia nhập WTO; điều này có thể xảy ra vào năm 2006.

Chính phủ Việt nam đang chuẩn bị cho ngành viễn thông và các ngành khác trong nền kinh tế từng bước đương đầu với cạnh tranh quốc tế, giúp nghiên cứu và tăng cường hiểu biết về các yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh và tác động của tự do hoá thương mại dịch vụ viễn thông đối với khả năng cạnh tranh quốc gia, khả năng cạnh tranh của các ngành công nghiệp và đối với chính ngành viễn thông cũng như đối với lợi ích của khách hàng.

Vừa qua đã có một số nghiên cứu về ngành viễn thông Việt nam của các tổ chức quốc tế đa phương, song phương và các công ty đa quốc gia cũng như của bản thân các bộ ngành Việt nam. Các nghiên cứu này đề cập đến các khía cạnh khác nhau như chiến lược phát triển ngành, cải cách thể chế, hạ tầng kỹ thuật và năng lực cán bộ. Tác động của tự do hóa thương mại đối với ngành viễn thông và năng lực cạnh tranh còn ít được nghiên cứu.

Nghiên cứu này sẽ trả lời các câu hỏi sau:

Quá trình tự do hoá đã được thực hiện như thế nào? ở chừng mực nào?

Những quy định pháp luật nào hạn chế cạnh tranh?

Những cam kết Việt nam cần thực hiện để tự do hoá viễn thông là gì? Những tác động của việc tự do hoá dịch vụ viễn thông đối với khả năng cạnh tranh của bản thân ngành này là gì?

Những tác động của việc tự do hoá dịch vụ viễn thông đối với nền kinh tế và người tiêu dùng là gì?

Cần được thực hiện những biện pháp nào để khuyến khích cạnh tranh nhằm cân bằng tốt hơn lợi ích giữa chính phủ, các doanh nghiệp viễn thông và nền kinh tế nói chung và người tiêu dùng cuối cùng nói riêng?

1.3 Thước đo cải cách và năng lực cạnh tranh

Quốc tế đánh giá

Báo cáo này phân tích khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông Việt nam dựa trên cả yếu tố cung lẫn cầu; bao gồm các chỉ số như cấu trúc ngành viễn thông, doanh thu, cước phí, thị phần, chất lượng dịch vụ, tình hình tăng trưởng và phát triển của ngành. Số liệu cho việc phân tích những nội dung này dựa trên kết quả khảo sát đã được thực hiện.

Bản báo cáo cũng sử dụng những chỉ số so sánh quốc tế, bao gồm phân tích và so sánh chính sách, hoạt động, cước phí, chất lượng và công nghệ cũng như phân tích chỉ số công

nghe thông tin viễn thông, chỉ số mức độ chuẩn bị hệ thống mạng và năng lực cạnh tranh từ báo cáo của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) và các chỉ số khả năng cạnh tranh viễn thông do Liên minh viễn thông quốc tế (ITU) xếp hạng.

Khảo sát

Để làm phong phú thêm báo cáo với các thông tin cập nhật về ngành viễn thông, nhóm nghiên cứu và nhóm điều tra đã tiến hành 4 cuộc khảo sát với các nhóm đối tượng khác nhau, gồm các doanh nghiệp viễn thông, cán bộ quản lý, khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân. Mục tiêu của cuộc khảo sát này là phân tích khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp viễn thông, tác động của dịch vụ viễn thông đến khả năng cạnh tranh của khách hàng và quan điểm của các cán bộ quản lý về tự do hoá ngành viễn thông và khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông Việt nam.

Bốn loại phiếu câu hỏi được xây dựng cho các đối tượng điều tra khác nhau. Phiếu điều tra đối với khách hàng cá nhân và doanh nghiệp tương đối giống nhau và đều đề cập đến các vấn đề chất lượng, giá cả, chi phí, mức tiện dụng, mức độ hài lòng. Phiếu câu hỏi đối với các doanh nghiệp viễn thông đề cập đến các vấn đề về chiến lược và hoạt động của doanh nghiệp, môi trường kinh doanh, tác động của các quy định pháp lý trong quá khứ và tương lai và cả những vấn đề kết nối với Tổng công ty Bưu chính viễn thông. Phiếu câu hỏi đối với cán bộ quản lý gồm các vấn đề chung như tình hình thực tế của ngành viễn thông, việc tự do hoá ngành viễn thông, tác động của quá trình này và những kiến nghị chính sách.

2. NGÀNH VIỄN THÔNG VIỆT NAM

2.1 Tổng quan tình hình khu vực Viễn thông

Quan điểm về tự do hoá viễn thông của Việt Nam là thu hút sự tham gia của các thành phần kinh tế vào khu vực viễn thông, chuyển doanh nghiệp viễn thông truyền thống thuộc sở hữu nhà nước sang kinh doanh và từng bước mở rộng cạnh tranh. Quan điểm này được thể hiện trong các chính sách chung cũng như các văn bản pháp luật do Quốc hội thông qua.

Chiến lược phát triển Bưu chính – Viễn thông và Kế hoạch phát triển Internet đến năm 2005 đã khẳng định: tạo thuận lợi cho tất cả các thành phần kinh tế tham gia phát triển viễn thông trong môi trường cạnh tranh công bằng và minh bạch. Cụ thể, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực viễn thông được đa dạng hoá, bao gồm các doanh nghiệp 100% vốn sở hữu nhà nước, nhà nước nắm giữ cổ phần thống lĩnh hoặc đặc biệt, hoặc doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác. Chính sách này được khẳng định trong Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông. Tuy nhiên, mức độ tham gia của khu vực tư nhân vào lĩnh vực bưu chính viễn thông là rất khác nhau giữa các hoạt động viễn thông. Các doanh nghiệp kinh doanh mạng, trong đó có các doanh nghiệp IXP, phải là doanh nghiệp 100% vốn sở hữu của nhà nước hoặc có cổ phần thống lĩnh hoặc đặc biệt của nhà nước, trong khi đó các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ viễn thông có thể là doanh nghiệp Việt Nam thuộc tất cả các thành phần kinh tế, trong đó có các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ ISP và OSP. Chính sách này được áp dụng đối với hầu hết các dịch vụ giá trị gia tăng.

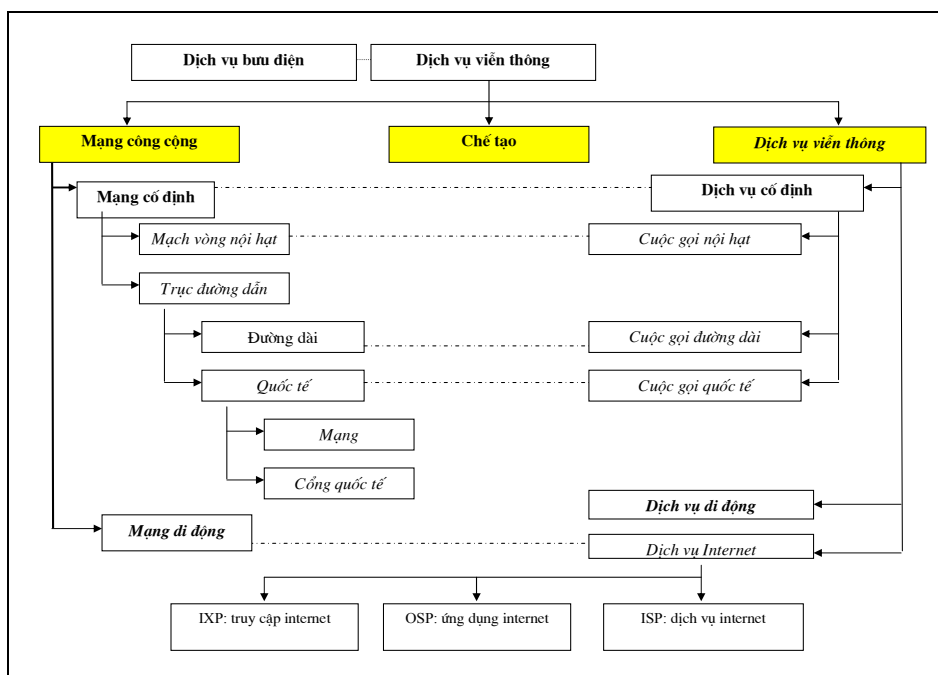
Chính sách phát triển ngành viễn thông đã khẳng định sự chuyển đổi viễn thông từ độc quyền sang cạnh tranh, nhưng khu vực kinh tế nhà nước có vai trò chủ đạo. Cụ thể, thị phần của các doanh nghiệp mới dự kiến sẽ đạt 25-30% vào năm 2005 và 40-50% vào năm 2010. Cũng theo kế hoạch, đến năm 2005 sẽ có thêm 3 đến 5 nhà cung cấp IXP, 30 đến 40 ISP và nhiều nhà cung cấp OSP được cung cấp dịch vụ Internet. Cách tiếp cận chung đối với tự do hoá viễn thông là mở rộng thị trường cạnh tranh cùng với tăng cường vai trò chủ đạo của doanh nghiệp nhà nước; cho phép các doanh nghiệp trong nước có điều kiện, chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước, cung ứng các dịch vụ giá trị gia tăng cũng như dịch vụ cơ bản và từng bước mở cửa khu vực viễn thông cho các nhà đầu tư nước ngoài theo các cam kết quốc tế; hoạt động cung cấp dịch vụ sẽ được tự do hoá mạnh hơn kinh doanh mạng viễn thông.

Cùng với tăng cường cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông, chức năng và cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp viễn thông độc quyền (VNPT) cũng có những thay đổi. Nghị định số 91/TTg năm 1994 của Thủ tướng chính phủ đã tách chức năng quản lý hành chính và điều hành kinh doanh của Tổng cục Bưu điện trước đây. Tiếp theo quyết định này Tổng công ty bưu chính viễn thông được chính thức thành lập dưới hình thức Tổng công ty nhà nước và thuộc sự quản lý của Chính phủ vào năm 1995. VNPT cung ứng dịch vụ, kinh doanh mạng và còn thực hiện các chức năng xã hội. VNPT đã áp dụng bù giá chéo và áp dụng chế độ hạch toán phụ thuộc cho toàn bộ các dịch vụ. Cơ cấu tổ chức và chức năng như vậy

đã gây ra những khó khăn cho bản thân TCTBCVT cũng như toàn bộ khu vực viễn thông trong một môi trường ngày càng cạnh tranh hơn.

Tiếp tục thực hiện cải cách, VNPT sẽ tách hoạt động bưu chính ra khỏi hoạt động viễn thông với việc chia tách TCTBCVT thành hai tổng công ty: Tổng công ty bưu chính và Tổng công ty viễn thông Việt Nam. Việc chia tách này là một sự chuẩn bị quan trọng để tổ chức lại TCTBCVT dưới hình thức công ty mẹ-con vào năm 2005-06. Hơn nữa, việc cổ phần hoá một số đơn vị của VNPT cũng đang được xem xét.

Hình1: Cấu trúc ngành viễn thông



2.2 Quản lý ngành viễn thông

Lúc ban đầu, khi VNPT còn là nhà độc quyền duy nhất và thị trường còn mang tính độc quyền thì nó là cơ quan tự kiểm soát: vừa quản lý, đồng thời vừa đưa ra chính sách, quản lý kinh doanh và làm chủ sở hữu. Khi cạnh tranh được mở ra trong ngành viễn thông thì việc một đối thủ cạnh tranh lại đồng thời là cơ quan quản lý trở nên không còn phù hợp. Việc thành lập Bộ Bưu chính Viễn thông là bước đầu tiên tiến tới xây dựng một cơ quan quản lý độc lập. Bộ BCVT chịu trách nhiệm về chiến lược và chính sách viễn thông và quản lý giá cước dịch vụ. Bộ còn có chức năng thu thập số liệu, phối hợp hoạt động và các chức năng khác. Cơ cấu quản lý của ngành viễn thông đang tiếp tục thay đổi cùng với quá trình tự do hóa ngày càng mạnh mẽ hơn.

Chính phủ đã từng bước rút khỏi việc điều tiết giá đối với lĩnh vực viễn thông. Nghị định của Chính phủ ban hành vào tháng 10/2003 và Công văn ban hành vào tháng 1 năm 2004

đã cho phép các doanh nghiệp viễn thông tự do xác định cước viễn thông trong những thị trường mà doanh nghiệp không có vị trí thống lĩnh. Một số loại cước vẫn bị điều tiết, cụ thể là cước của VNPT.

Cấp phép kinh doanh mạng

Quy định pháp luật gần đây đã định nghĩa ba loại mạng viễn thông: mạng viễn thông dùng riêng, mạng viễn thông chuyên dùng và mạng viễn thông công cộng. Các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp được phép thiết lập mạng viễn thông dùng riêng để sử dụng nội bộ và không vì mục tiêu lợi nhuận. Trừ một số trường hợp, mạng viễn thông dùng riêng không được phép kết nối trực tiếp vào mạng viễn thông công cộng. Mạng viễn thông chuyên dùng được sử dụng để truyền các thông tin đặc biệt của Đảng, nhà nước, an ninh và quốc phòng; hoạt động của mạng phải tuân thủ các quy định đặc biệt của chính phủ. Báo cáo này tập trung vào các vấn đề mạng công cộng.

Các điều kiện cấp phép hoạt động

Để được kinh doanh mạng viễn thông, cần phải đáp ứng các điều kiện chung:

- Là doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp có cổ phần thống lĩnh hoặc đặc biệt của nhà nước;
- Kế hoạch kinh doanh và phát triển mạng khả thi, phù hợp với các quy định về kết nối, sử dụng nguồn lực thông tin, phí kết nối, các chuẩn mực kỹ thuật, và chất lượng dịch vụ; kế hoạch an toàn và khắc phục sự cố kỹ thuật; và thiết bị và kế hoạch bảo đảm an toàn mạng lưới và bí mật thông tin;
- Có năng lực về tài chính và nguồn nhân lực phù hợp với quy mô dự án được cam kết.

Tất cả các điều kiện trên được quy định chi tiết trong các tiêu chuẩn thẩm định cấp phép. Người nộp đơn phải đệ trình Dự kiến cung cấp dịch vụ bao gồm kế hoạch kinh doanh có các nội dung: loại hình dịch vụ, nội dung dịch vụ, chuẩn mực chất lượng dịch vụ, giá cả, phân tích và dự báo thị trường, doanh thu, tổng đầu tư và phân bổ đầu tư cho từng thời kỳ, hình thức đầu tư và kế hoạch huy động vốn; nhân lực.

Sau khi thoả mãn các điều kiện và tiêu chuẩn nêu trên, doanh nghiệp phải có được sự chấp thuận của các cơ quan hành chính. Ngay trong khâu đầu tiên, Bộ Bưu chính và Viễn thông sẽ thẩm định đơn và ra quyết định có chấp thuận đơn hay không. Đáng chú ý là quyết định này được đưa ra trên cơ sở xem xét tính phù hợp của dự án với chiến lược và kế hoạch phát triển viễn thông quốc gia. Ngoài ra, các bộ, ngành liên quan cũng có ý kiến đối với đơn xin cấp phép. Sau khi được sự đồng ý của các cơ quan chức năng đơn xin sẽ được trình lên Thủ tướng chính phủ để phê duyệt.

Sau khi được cấp phép, doanh nghiệp phải bắt đầu triển khai dự án trong thời hạn 2 năm. Nếu không có lý do hợp lý cho việc trì hoãn thực hiện thì sẽ bị rút giấy phép. Thời hạn cấp phép tối đa đối với mạng viễn thông là 15 năm. Các doanh nghiệp có thể xin gia hạn giấy phép trước khi giấy phép cũ hết hạn nhưng chỉ được một lần và không quá 1 năm.

Được phép kinh doanh mạng viễn thông không có nghĩa là doanh nghiệp được cấp phép có thể kinh doanh bất kỳ mạng viễn thông nào³. Cụ thể, chỉ có doanh nghiệp được cấp phép thiết lập mạng cố định đường dài hoặc quốc tế được phép vận hành đường trục quốc gia và cho thuê mạng đường dài và quốc tế. Các doanh nghiệp được phép kinh doanh mạng di động công cộng chỉ được thiết lập mạng nội hạt và đường dài mà không được thiết lập các cổng quốc tế và cho thuê mạng của mình.

Doanh nghiệp được cấp phép kinh doanh mạng cố định và di động

Những hạn chế nêu trên đã cho thấy mức độ tự do hoá kinh doanh mạng viễn thông được thể hiện trong các chính sách chung và quy định pháp luật. Vấn đề tiếp theo là thực tiễn cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh mạng diễn ra như thế nào. Trước năm 1995, VNPT là doanh nghiệp duy nhất vận hành mạng cố định ở Việt Nam. Kể từ đó, năm doanh nghiệp mới được cấp phép thiết lập và vận hành mạng viễn thông: Công ty điện tử và viễn thông quân đội (Viettel) và Saigon Postal (SPT) năm 1995, Công ty điện tử và hàng hải Việt Nam (Vishipel), Công ty viễn thông điện lực (ETC), Hanoi Telecom năm 2001. VNPT, Viettel và ETC được phép xây dựng và vận hành đường trục quốc gia và các cổng quốc tế, trong khi SPT và Hanoi Telecom được cấp phép xây dựng mạng nội hạt tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Mặc dù được phép kinh doanh dịch vụ mạng từ năm 1995, nhưng các doanh nghiệp mới là Viettel và ETC gần đây mới được chính thức cấp phép cung ứng dịch vụ: nội hạt và đường dài trong nước vào tháng 7 năm 2002 và quốc tế vào tháng 4 năm 2003. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mới đang trong giai đoạn đầu xây dựng mạng và cung cấp thử nghiệm dịch vụ ở một số địa phương. Điều này cho thấy sự tham gia của các doanh nghiệp mới vào mạng cố định còn rất hạn chế. Một trong những nguyên nhân chính dẫn tới sự chậm trễ là do việc xây dựng mạng cố định không lãi bằng các dịch vụ viễn thông khác.

Cho tới gần đây, chỉ có ba mạng di động hoạt động ở Việt Nam và tất cả đều thuộc VNPT. Mạng di động đầu tiên hoạt động ở Việt Nam vào năm 1992 là Call-link và dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh⁴ giữa Bưu điện thành phố Hồ Chí Minh và Công ty viễn thông quốc tế Singapore. Năm 1995, mạng Mobifone được thiết lập dưới hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh giữa Comvik AB của Thụy Điển và một doanh nghiệp thành viên của VNPT là Công ty dịch vụ viễn thông Việt Nam (VMS). Một thành viên khác của VNPT là Công ty dịch vụ viễn thông Việt Nam (GPC) đã thiết lập mạng VinaPhone; đây là mạng viễn thông hoàn toàn do phía Việt Nam quản lý.

Sau năm 1995, thêm bốn doanh nghiệp được phép cung ứng dịch vụ di động. Năm 1998, Viettel được cấp phép vận hành mạng di động và bắt đầu hoạt động từ tháng 10 năm 2004, sau một năm thử nghiệm. SPT đã giới thiệu mạng S-Fone vào tháng 7 năm 2003, sau hai năm chuẩn bị. Hanoi Post & Telecom cung cấp dịch vụ Cityphone vào tháng 12

³ Có nhiều cách phân loại mạng viễn thông công cộng ở Việt Nam. Mạng viễn thông công cộng bao gồm mạng cố định, mạng di động, và các mạng khác. Mạng viễn thông cũng được chia thành mạng nội hạt, đường trục quốc gia (bao gồm đường dài trong nước, quốc tế và các cổng quốc tế).

⁴ Hợp đồng hợp tác kinh doanh là một hình thức đầu tư theo đó đối tác Việt Nam và nước ngoài đồng ý thực hiện hoạt động đầu tư nhưng không thành lập công ty mới ở đó các đối tác nước ngoài thường cung cấp vốn và/hoặc kỹ thuật hoặc bí quyết và chia sẻ một phần lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

năm 2002 tại Hà Nội và mở rộng dịch vụ này tới Thành phố Hồ Chí Minh vào năm 2003. Hanoi Telecom được cấp phép cung ứng dịch vụ di động vào năm 2003 và sẽ thực hiện dự án đầu tư lớn. Diễn biến nêu trên trên thị trường điện thoại di động cho thấy mặc dù thị trường điện thoại di động đã mở cửa cho các doanh nghiệp mới, nhưng VNPT vẫn thống lĩnh thị trường này.

2.3 Năng lực mạng cố định

Hoạt động của các doanh nghiệp viễn thông ở Việt Nam dựa vào khai thác mạng đường trục hiện đại do VNPT quản lý. Mạng viễn thông đã được hiện đại hoá trong một vài năm qua. Việt Nam đã đầu tư một lượng vốn khổng lồ vào hệ thống viễn thông. Bản thân VNPT đã đạt tốc độ tăng trưởng đầu tư trung bình 20% trong các năm từ 1995 đến 2003. Từ năm 1995, các thiết bị truyền tải và chuyển mạch đã được số hoá, nhờ đó hiện nay tất cả các quận, huyện trong cả nước đã có thiết bị chuyển mạch số hoá với dung lượng 2 Mbs. Mạng viễn thông được trang bị hệ thống chuyển mạch vòng AXE-104 tại Hà Nội, Đà Nẵng, Thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ và 3 trung tâm chuyển mạch liên tỉnh tại Hà Nội, Đà Nẵng và Thành phố Hồ Chí Minh.

Dung lượng mạng cáp Bắc-Nam hiện nay là 2,5 Gigabytes/giây và hiện nay đang được nâng cấp để đạt dung lượng truyền tải 20 Gbs. Mạng cáp đã đến được hầu hết các trung tâm tỉnh, trừ ba tỉnh Bến Tre, Lai Châu và Sơn La. Tổng chiều dài mạng cáp là trên 5.090 Km. Trong ba tỉnh chưa có cáp nêu trên, hệ thống PDH được sử dụng. 221 trong số 576 quận, huyện đã được kết nối với tỉnh bằng mạng cáp.

Dung lượng của hệ thống truyền tải quốc tế đã được nâng cấp lên 5.400 kênh cho các giao dịch quốc tế và được nối trực tiếp tới trên 40 nước trên thế giới, trong đó hệ thống cáp quang dưới biển là 3.300 và 2.100 kênh còn lại được nối qua hệ thống vệ tinh.

Internet ở Việt Nam được kết nối với Internet toàn cầu thông qua 7 cổng với tổng dung lượng là 1038 Mbs⁵. Đối với các đường truyền số liệu, hai cổng được sử dụng kết nối trực tiếp với Mỹ. Hiện nay có 5 cổng kết nối quốc tế với tổng dung lượng 172,8 Mbs. Các đường truyền số liệu nội hạt bao gồm 3 cổng kết nối với băng tần 2 Mbs. 28 trong số 61 tỉnh và thành phố hiện nay đã được cung cấp dịch vụ truyền số liệu trực tiếp.

2.4 Thị trường dịch vụ viễn thông

Thị trường dịch vụ viễn thông đã mở cửa đối với tất cả các doanh nghiệp Việt Nam. Các điều kiện cấp phép kinh doanh dịch vụ viễn thông tương tự như cấp phép kinh doanh mạng viễn thông. Khác với kinh doanh mạng viễn thông, quyết định cấp phép kinh doanh dịch vụ viễn thông được đưa ra ở cấp bộ chứ không phải là cấp Thủ tướng. Giấy phép liên quan đến sử dụng nguồn lực thông tin chỉ được cấp nếu việc phân bổ nguồn lực thông tin là khả thi. Thời hạn tối đa của giấy phép kinh doanh dịch vụ viễn thông là 10 năm.

Dịch vụ viễn thông Việt Nam được chia thành bốn nhóm: các dịch vụ viễn thông cơ bản, các dịch vụ bổ sung, các dịch vụ giá trị gia tăng và dịch vụ internet. Danh mục các dịch vụ cơ bản và giá trị gia tăng do Bộ Bưu chính và Viễn thông xác định theo từng thời kỳ kế

⁵ Số liệu thống kê tại thời điểm tháng 7 năm 2004, nguồn từ MPT

hoạch phát triển thị trường dịch vụ viễn thông. Cho đến nay, đã có 15 doanh nghiệp viễn thông được phép hoạt động ở Việt Nam, nhưng chỉ có 5 doanh nghiệp trong số đó được cung ứng dịch vụ viễn thông và các doanh nghiệp khác chỉ được cung ứng dịch vụ internet. Tuy nhiên, cơ cấu sở hữu doanh nghiệp và thị phần trên thị trường viễn thông cho thấy hầu hết các dịch vụ viễn thông đều do các doanh nghiệp nhà nước cung ứng.

Bảng 1. Các doanh nghiệp trong khu vực viễn thông

	Cố định	Di động	Quốc tế	VoIP	IXP	ISP	OSP
VNPT							
Viettel							
Saigon Postel							
Hanoi Telecom							
ETC							
Vishipel							
FPT							
OCI							
TIENET							
ELINCO							
QTNET							
THANH TAM							
NETNAM							
TECHCOM							
XVNET							

Nguồn: Nhóm nghiên cứu, CIEM

Doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cố định và di động

Hiện tại chỉ có hai doanh nghiệp cung ứng dịch vụ điện thoại cố định: VNPT và SPT. Tính đến cuối năm 2004, SPT đã có 40.000 thuê bao, thấp hơn nhiều so với số thuê bao 5.4 triệu của VNPT⁶. Trong năm 2004, các doanh nghiệp mới tham gia thị trường còn đang trong thời kỳ xây dựng mạng và mới chỉ cung ứng dịch vụ với quy mô nhỏ và do vậy chưa có cạnh tranh thực sự trên thị trường dịch vụ điện thoại cố định. Hơn nữa, so với VNPT năng lực của các doanh nghiệp mới tham gia thị trường còn hạn chế vì vậy mục tiêu tăng thị phần của các doanh nghiệp mới lên 25-30% vào năm 2005 là khó có thể đạt được đối với dịch vụ điện thoại cố định. Mặc dù chưa có sự cạnh tranh trực tiếp trên thị trường điện thoại cố định, nhưng đã xuất hiện cạnh tranh gián tiếp từ năm 2000 khi điện thoại giao thức IP được cung ứng trên thị trường và tạo ra một hình thức cạnh tranh nhất định.

⁶ VNCI 21:2005

Mobifone và VinaPhone đã phủ sóng tất cả các tỉnh, thành trong cả nước. Cuộc cạnh tranh chủ yếu diễn ra giữa hai công ty này và mặc dù cuộc cạnh tranh giữa các mạng này đã đem lại một số tác động tích cực như giảm phí kết nối và chào bán nhiều loại dịch vụ hơn, nhưng vẫn chưa có cuộc cạnh tranh thực sự do các mạng trên đều thuộc VNPT. Tuy nhiên, Viettel đã bắt đầu tạo ra sự cạnh tranh và xâm nhập thị trường một cách mạnh mẽ trong năm 2005 và đã có được một số lượng lớn thuê bao⁷.

Các doanh nghiệp mới tham gia thị trường cung ứng dịch vụ điện thoại di động từ tháng 7/2003 và cuối năm 2004. Tính đến cuối năm 2004, các mạng Mobifone và Vinaphone vẫn thống lĩnh dịch vụ di động với số lượng thuê bao tương ứng với mỗi mạng là 2,5 triệu và 3 triệu, trong khi đó số thuê bao của hai mạng mới là S-Fone và Viettel chỉ khoảng 200.000 và 250.000⁸. Đến năm 2006, số thuê bao của S-Fone và Viettel đã tăng nhanh chóng và thu hẹp khoảng cách với Mobifone và Vinaphone. Tính đến tháng 1/2006 Vinaphone có 3,6 triệu thuê bao, Mobifone có 3 triệu thuê bao, Viettel có 2 triệu thuê bao và S-Fone là 400.000 thuê bao⁹.

Hiện nay chưa có quy định yêu cầu các nhà cung cấp dịch vụ di động phải cung cấp phương tiện chuyển vùng cho các thuê bao Việt Nam. Tuy nhiên, khách đến Việt Nam với điện thoại di động tương thích GSM có thể thấy các máy điện thoại tự động lựa chọn mạng tốt nhất cho từng khu vực cụ thể và thực tế đã kết nối với tất cả các vùng của Việt Nam.

Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ Internet

Dịch vụ Internet được định nghĩa trong Pháp lệnh Bưu chính và Viễn thông bao gồm kết nối, truy cập và ứng dụng internet. Các doanh nghiệp cung ứng các dịch vụ internet trên cũng được phân loại một cách tương ứng thành: doanh nghiệp cung cấp dịch vụ kết nối (IXP), doanh nghiệp cung cấp dịch vụ truy cập (ISP) và doanh nghiệp cung cấp dịch vụ ứng dụng (OSP). Hiện tại, trên thị trường dịch vụ Internet có 6 doanh nghiệp IXP, 15 doanh nghiệp ISP và 12 doanh nghiệp OSP đang cung ứng dịch vụ Internet. Trong số các nhà cung ứng dịch vụ internet, VNPT là nhà cung ứng chủ yếu với thị phần là 48,57% và tiếp theo là FPT với thị phần 28,56% trong năm 2004.

Bảng 2. Số lượng thuê bao Internet theo ISPs, 2004

	Số lượng thuê bao	Tăng trưởng (%)	Thị phần (%)
FPT	574940	10.94	28.56
HANOITELECOM	3708	2.80	0.18
NETNAM	120173	5.59	5.97
OCI	25970	2.02	1.29
SPT	115836	6.24	5.75
VIETEL	194612	8.43	9.66
VNPT	977687	3.32	48.57

⁷ Thời báo kinh tế Việt Nam, Tháng 2/ 2006. Viettel 2 triệu

⁸ VNCI 23:2005

⁹ Thời báo kinh tế Việt Nam, Tháng 2/ 2006. Vinaphone 3.6 triệu lượt đăng kí, Mobifone 3 triệu, Viettel 2 triệu và S-Fone 400,000.

Tổng số	2012926	6.19	100
----------------	----------------	-------------	------------

Nguồn: Bộ Bưu chính và Viễn thông

Điện thoại internet được mở cửa dần từng bước. Điện thoại internet dưới hình thức máy tính tới máy tính (đối với các cuộc gọi trong nước và quốc tế) và từ máy tính tới điện thoại (chiều đi quốc tế) được xếp vào nhóm dịch vụ giá trị gia tăng. Dịch vụ điện thoại internet được mở từng bước cho các doanh nghiệp viễn thông. Các OSP được phép cung cấp dịch vụ điện thoại internet dưới hình thức máy tính đến máy tính đối với các cuộc gọi trong nước và quốc tế. Các dịch vụ điện thoại khác, ví dụ như Điện thoại tới Điện thoại hoặc điện thoại giao thức IP (VoIP) chỉ mở ra đối với một số ít doanh nghiệp viễn thông.

Chính phủ đã cho phép 6 doanh nghiệp viễn thông cung ứng dịch vụ VoIP bao gồm: Viettel vào tháng 6/2001, SPT vào tháng 6/2001, VNPT vào tháng 7/2001, Hanoi Telecom vào tháng 4/2003 và gần đây là VP Telecom và Vishipel. Số lượng các cuộc gọi quốc tế thông qua hình thức VoIP đã tăng liên tục kể từ khi dịch vụ này được cung ứng. Tính đến tháng 11/2004 thị phần của VNPT trong các cuộc gọi quốc tế là 36,2%, SPT 22,31%, Viettel 20,1%, VP Telecom 12,93%, Vishipel 12,93% và Hanoi Telecom 4,53%. Số lượng các cuộc gọi quốc tế từ nước ngoài cao gấp 10 lần số lượng cuộc gọi ra nước ngoài. Các cuộc gọi quốc tế thông qua hình thức VoIP chiếm 56,55% tổng số cuộc gọi quốc tế trong khi thông qua phương thức IDD truyền thống chỉ chiếm 43,45%.

Hình 2: Quá trình mở cửa dịch vụ viễn thông

Trước năm 1995	1995	1997	2000	2001	2003
Chỉ có VNPT	Viettel và SPT được Chính phủ cấp phép hoạt động	Viettel và SPT được cấp phép cung cấp dịch vụ viễn thông	Vietshipel được cấp phép cung cấp dịch vụ Inmasat và thông tin từ tàu-đến-tàu; từ tàu-đến-đất liền	Viettel và SPT được cấp phép cung cấp dịch vụ VoIP	Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài có phần sở hữu dưới 50% có thể cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng theo hiệp định TMVM
		5 ISPs được cấp phép, bao gồm: VNPT, Viettel, SPT, FPT và Netnam		ETC được cấp phép	

2.5. Tự do hoá lĩnh vực viễn thông

Trong 10 năm qua, thị trường viễn thông đã mở cửa đáng kể cho cạnh tranh. Năm 1995 chỉ có VNPT, Viettel và SPT được Chính phủ cấp phép hoạt động. Năm 1997 Viettel và SPT được cấp phép cung cấp dịch vụ viễn thông. Tiếp theo, Vietshipel được cấp phép cung cấp dịch vụ Inmasat vào năm 2000. Năm 1997 năm ISPs được cấp phép hoạt động, bao gồm: VNPT, Viettel, SPT, FPT và Netnam. Viettel và SPT được cấp phép cung cấp dịch vụ VoIP vào năm 2001 và ETC cũng đã được cấp phép. Các nhà cung cấp dịch vụ có

phần sở hữu nước ngoài dưới 50% có thể cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng theo Hiệp định thương mại song phương Việt Nam và Hoa Kỳ từ năm 2003.

Mở cửa thị trường dịch vụ viễn thông ra thế giới bên ngoài

Việc mở cửa thị trường viễn thông cho cạnh tranh từ nước ngoài được đánh dấu bởi các cam kết của Việt Nam trong khung khổ Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ năm 2000. Theo các cam kết này, Việt Nam cho phép các công ty Mỹ được thành lập liên doanh với các đối tác Việt Nam được phép cung cấp dịch vụ viễn thông. Các công ty Mỹ được phép thành lập liên doanh với phần vốn sở hữu lên đến 50% trong các dịch vụ giá trị gia tăng (ví dụ như thư điện tử, hộp thoại, trao đổi số liệu điện tử, xử lý số liệu) kể từ tháng 12/2003 và dịch vụ internet kể từ tháng 12/2004.

Các doanh nghiệp Mỹ cũng được phép thành lập các liên doanh với phần vốn tối đa là 49% đối với các dịch vụ cơ bản (ví dụ như dịch vụ không dây, một số dịch vụ số liệu, cho thuê mạch) kể từ tháng 12/2005 và dịch vụ lời thoại cơ bản (nội hạt, đường dài và quốc tế) kể từ tháng 12/2007.

Vòng đàm phán Uruguay của WTO đã mở các cuộc đàm phán thương mại toàn cầu về viễn thông. Vòng đàm phán Doha và việc phát triển Thoả thuận Viễn thông cơ bản (BTA) đã tăng cường các cuộc đàm phán này và mở rộng các nguyên tắc tiếp cận thị trường viễn thông. Khung 1 chi tiết hoá quá trình đưa vấn đề viễn thông vào các hiệp định thương mại WTO.

Khung 1. WTO và viễn thông

Khu vực viễn thông ngày càng được đề cập nhiều trong các thoả thuận thương mại quốc tế. Vòng đàm phán Uruguay của WTO (1986-1994) lần đầu tiên đề cập tới các cam kết quốc tế về dịch vụ viễn thông và các nước thành viên WTO đã đồng ý tiếp tục đàm phán về thương mại dịch vụ viễn thông cơ bản trong khung khổ GATS.

Kết quả của các cuộc đàm phán giữa các năm 1994 và 1997 là Hiệp định viễn thông cơ bản (BTA) hay còn gọi là nghị định thư thứ tư. Nghị định thư này và các phụ lục của nó có hiệu lực vào năm 1998 và kể từ đó chương trình đàm phán dịch vụ viễn thông cơ bản trở thành một bộ phận của GATS. Vòng đàm phán Doha gần đây đã chứng kiến các nước thành viên WTO cam kết tiến hành vòng đàm phán mới, chính thức bắt đầu từ tháng 2 năm 2000 và đàm phán về các hướng dẫn đối với dịch vụ vào tháng 3 năm 2001.

Để đảm bảo thị trường viễn thông có tính cạnh tranh đối với các doanh nghiệp mới tham gia thị trường, nhiều nước thành viên đã đề xuất đưa thêm các cam kết về nguyên tắc xây dựng quy định pháp lý. Một tập hợp các nguyên tắc chế định các biện pháp bảo vệ cạnh tranh, quy trình cấp phép minh bạch và cơ quan điều tiết độc lập đã được xây dựng. Tính đến thời hạn đàm phán tháng 2 năm 1997, 69 chính phủ đã đưa ra các cam kết về tiếp cận thị trường với sự tham gia của tất cả các nước công nghiệp phát triển và 69 quốc gia đang phát triển. 26 nước đã cam kết về một số dịch vụ viễn thông cơ bản và 50 nước có các cam kết đối với một số hoặc toàn bộ dịch vụ giá trị gia tăng. 63 trong số các cam kết này bao gồm các nguyên tắc xây dựng quy định pháp lý. 89 nước thành viên WTO đã đưa dịch vụ viễn thông vào chương trình xây dựng các cam kết của mình¹⁰.

Các nghĩa vụ trong khung khổ GATS bao gồm hai nhóm lớn, các nghĩa vụ chung và các cam kết cụ thể. Các nghĩa vụ chung chủ yếu là đối xử Tối huệ quốc (MFN) và minh bạch và áp dụng trực tiếp, tự động đối với tất cả các nước thành viên và các lĩnh vực dịch vụ. Các cam kết cụ thể bao gồm tiếp cận thị trường, đối xử quốc gia và các nghĩa vụ khác phù hợp với lịch trình của từng nước. Các bên đàm phán cam kết về tiếp cận thị trường đối với những lĩnh vực cụ thể và các cam kết này liên quan tới nhiều loại hạn chế như hạn chế về số lượng nhà cung ứng dịch vụ, hoạt động dịch vụ hay số lượng lao động, giá trị các giao dịch; hình thức pháp lý của nhà cung ứng dịch vụ, sự tham gia của vốn nước ngoài. Các cam kết viễn thông bao gồm 3 loại tiếp cận thị trường như số lượng các nhà cung ứng, hình thức pháp lý và sự tham gia của vốn nước ngoài.

2.6. Điều tiết lĩnh vực viễn thông

Các nhân tố tác động tới năng lực cạnh tranh của một ngành bao gồm số lượng và quy mô so sánh của các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau, quy mô và trình độ phát triển của thị trường (trình độ phát triển của thị trường được hiểu là số lượng lựa chọn được cung cấp

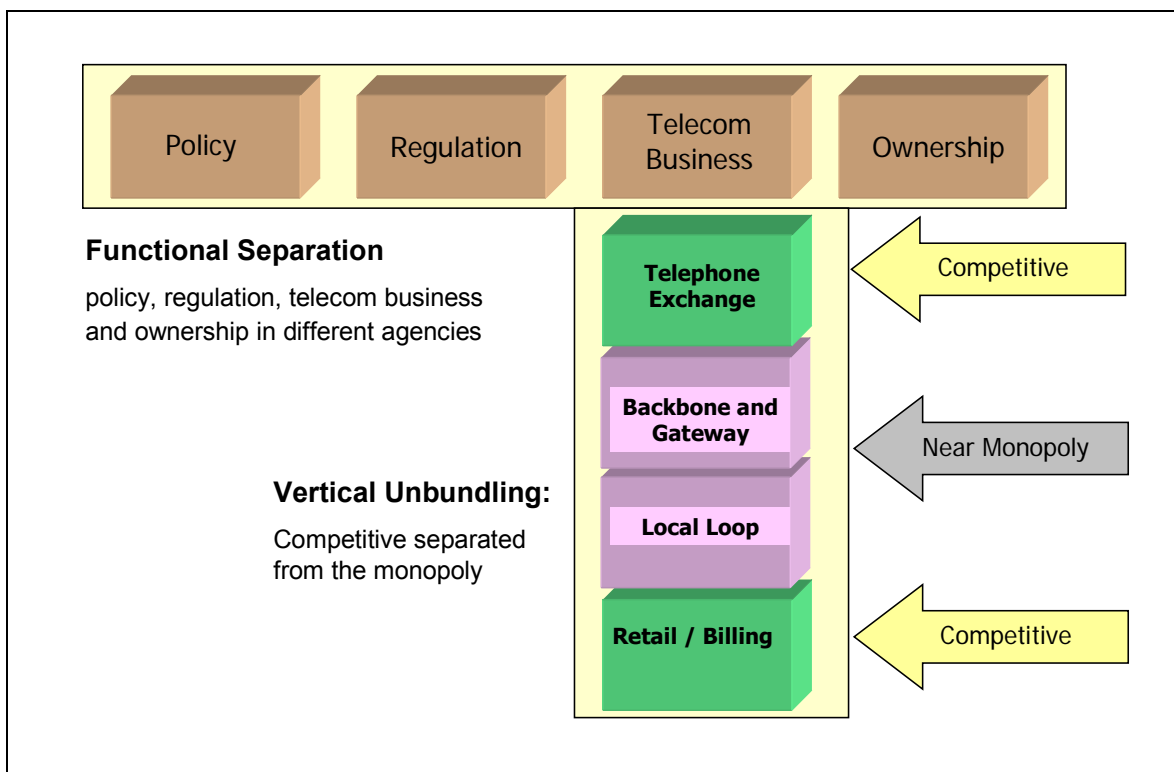
¹⁰ 83 cam kết về dịch vụ viễn thông cơ bản và 70 cam kết về dịch vụ giá trị gia tăng. Trong số các cam kết này, 9% cam kết từ 5 hoặc dưới 5 lĩnh vực trong tổng số 15 lĩnh vực dịch vụ viễn thông; 26% từ 6 đến 9 lĩnh vực; 40% từ 10-12 lĩnh vực và 25% từ 14-15 lĩnh vực.

trong một thị trường), các quy định chế định cạnh tranh trên thị trường. Cấu trúc ngành có tác động lớn tới động cơ của các doanh nghiệp và cá nhân.

Điều này có nghĩa là tách bưu chính và viễn thông thành các tổ chức riêng rẽ, nhờ đó viễn thông không phải trợ cấp cho bưu chính và bưu chính có cơ hội thành công trong kinh doanh dịch vụ hậu cần. Đôi khi, khái niệm không ràng buộc được sử dụng để mô tả sự tách biệt chức năng trong chính sách, quy định pháp luật, quản trị kinh doanh và sở hữu giao cho các cơ quan khác nhau. Sự tách biệt này làm tăng tính minh bạch thông qua xác định rõ nơi thành công xuất hiện và nơi thất bại xảy ra. Chia tách cũng có thể có nghĩa là chia tách theo chiều dọc của mạng độc quyền và mạch vòng nội hạt đối với các dịch vụ cạnh tranh. Trong khi sự tách biệt theo cách hiểu thứ nhất yêu cầu phải điều tiết theo kiểu hành chính thì chia tách theo cách hiểu thứ hai được điều tiết bằng cạnh tranh trên thị trường.

Hình 3 cho thấy tác động của sự tách biệt chức năng và chia tách theo chiều dọc. Trước năm 1995 ở Việt Nam tất cả các chức năng này do một cơ quan thực hiện. Sự tách biệt chức năng giao cho các cơ quan khác nhau đã cải thiện đáng kể tính minh bạch của tư vấn và trách nhiệm giải trình. Quá trình này hiện vẫn còn chưa kết thúc, Bưu chính và viễn thông vẫn nằm trong cùng một cơ quan.

Hình 3: Tách biệt chức năng và chia tách theo chiều dọc



Nguồn: Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương

Chia tách theo chiều dọc có tác dụng tăng cường cạnh tranh. ý tưởng ở đây là thông qua việc thành lập một doanh nghiệp độc quyền có động cơ tối đa hoá lượng thông tin và nhiều doanh nghiệp cạnh tranh cung ứng dịch vụ có động cơ cạnh tranh thì các phương tiện được sử dụng ở mức tối đa có thể và khách hàng được tiêu dùng với mức giá thấp.

Ngoài ra, việc tách hoạt động kinh doanh mạng có độ rủi ro tương đối thấp ra khỏi hoạt động cung ứng dịch vụ có độ rủi ro khá cao có thể làm tăng giá trị doanh nghiệp¹¹.

Liên kết theo chiều dọc cũng được hiểu là điều tiết cấu trúc bởi vì nó tập trung vào cấu trúc của ngành và cách thức cấu trúc tác động tới động cơ của các doanh nghiệp. Tính chất này phân biệt điều tiết cấu trúc với điều tiết hành vi, theo đó các cơ quan điều tiết tìm kiếm sự ảnh hưởng tới ứng xử của các doanh nghiệp thông qua việc sử dụng các quy tắc và quy định cho dù những quy tắc và quy định này có đi ngược lại động cơ của doanh nghiệp.

Chia tách theo chiều dọc là giai đoạn mở cửa cao hơn đối với các nhà cung ứng dịch vụ mới. Do tất cả các đối thủ cạnh tranh tiềm năng có thể sử dụng mạng nội hạt, mạng đường dài, đường trục và các hạ tầng giao dịch quốc tế, nên việc gia nhập thị trường của các đối thủ cạnh tranh mới sẽ dễ dàng hơn và rẻ hơn. Các nhà cung ứng mới thúc đẩy cạnh tranh trong các dịch vụ cao cấp.

2.7. Sự hội tụ của các mạng viễn thông

Biên giới phân định giữa các loại hình truyền thông như viễn thông, truyền hình và Internet đang lu mờ và ngày càng hội tụ. Dịch vụ viễn thông điện tử là một ngành công nghiệp độc lập với các thị trường riêng rẽ cho điện thoại cố định truyền thông, viễn thông cáp và không dây. Theo truyền thống, viễn thông và truyền hình phải tuân thủ các quy định riêng rẽ. Với việc hội tụ của viễn thông, truyền hình và internet, thì việc điều tiết nên bao gồm tất cả các cách thức khác nhau có thể cung cấp một loại hình dịch vụ. Biên giới giữa các thị trường này ngày càng lu mờ do việc chuyển sang kỹ thuật truyền thông số (đối lập với kỹ thuật analogue) và có tác động tới việc Việt Nam lựa chọn cách thức để điều tiết viễn thông, phát thanh, truyền hình và các lĩnh vực liên quan. Với việc hội tụ của viễn thông, truyền thông và internet, việc điều tiết cần bao gồm tất cả các phương thức các dịch vụ viễn thông điện tử có thể được cung cấp.

Trên thực tế, kỹ thuật số có nghĩa là hầu hết các hình thức thông tin (ví dụ như tranh, hình ảnh, tiếng động, văn bản hoặc số liệu) có thể cung cấp qua các trung gian truyền tải (ví dụ như cáp, vệ tinh, không dây). Tuy nhiên, tín hiệu từ cùng một phương tiện truyền thông có thể nhận được bằng các thiết bị khác nhau (ví dụ như điện thoại, vô tuyến, máy tính cá nhân). Hiện nay, về mặt kỹ thuật có thể cung cấp internet qua các loại mạng khác nhau (ví dụ như viễn thông, truyền hình và điện lực) và thông qua các phương pháp truyền thông khác nhau (ví dụ như cố định, không dây và vệ tinh). Hơn nữa, các cuộc gọi hiện nay có thể được thực hiện qua internet. Tương tự, thư điện tử và các dịch vụ số liệu và internet khác, bao gồm các các dịch vụ tương tác, hiện này bắt đầu được truyền qua mạng vô tuyến.

Sự hội tụ là một thực tế và có thể tiếp tục nhanh chóng phá vỡ ranh giới giữa viễn thông, truyền hình và Internet. Thực tế này dẫn tới sự quan tâm ngày một tăng nhiều nước là hướng tới xây dựng quy định chung đối với truyền thông điện tử để tránh sự trùng lặp hoặc khoảng trống giữa các quy định chuyên ngành. Điều này cũng có tác động thực

¹¹ Lợi ích của việc này là giá trị giao dịch không dây tăng khoảng 10 lần và kinh doanh dịch vụ tăng chỉ 3 – 5 lần. Tổng hợp lại, một doanh nghiệp được định giá không quá 5 lần thu nhập.

tiền và hiệu quả của các điều tiết ngành. Bất kỳ sự khác biệt nào trong cách thức điều tiết (hoặc không điều tiết) các dịch vụ sử dụng các phương pháp truyền thông khác nhau có thể dẫn tới :

những méo mó trong cạnh tranh giữa các cơ chế truyền thông khác nhau đối với cùng một loại dịch vụ và

động cơ để các nhà cung ứng trong môi trường hội tụ “nhặt và lựa chọn” phương pháp cung cấp dịch vụ phù hợp nhất.

Để tránh những sai lầm này và để đảm bảo chế độ điều tiết có tác dụng lâu dài và mạnh mẽ cần phải nhận thức về sự hội tụ thông qua việc bảo đảm rằng bất kỳ sự điều tiết nào cũng chế định được các cách thức cung cấp một dịch vụ khác nhau.

Từ những phân tích nêu trên có thể thấy rõ là Việt Nam đang ở giai đoạn khởi động cạnh tranh. Như đã nêu trên, môi trường cạnh tranh đang phát triển có những yêu cầu thể chế và pháp lý khác nhau đối với tình hình độc quyền vốn là đặc trưng của thị trường viễn thông Việt Nam trước năm 1995. Phần sau đây sẽ phân tích phạm vi và mức độ cạnh tranh ở Việt Nam và tác động của tự do hoá tới năng lực cạnh tranh .

3. KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VÀ TÁC ĐỘNG CỦA TỰ DO HOÁ

3.1 Những tiến triển gần đây trên thế giới trong cải cách lĩnh vực viễn thông

Hai thập kỷ vừa qua đã chứng kiến quá trình tự do hoá lĩnh vực viễn thông ở nhiều nước trên thế giới, kể cả các nước phát triển và các nước đang phát triển. Quá trình này đã làm thay đổi việc cung ứng dịch vụ viễn thông từ khu vực nhà nước sang dựa trên cơ chế thị trường. Động lực đằng sau quá trình này là:

Nhận thức ngày càng rõ ràng rằng thị trường viễn thông được tự do hoá có thể mang lại tốc độ tăng trưởng cao hơn, tốc độ đổi mới nhanh hơn và chất lượng dịch vụ tốt hơn,

Sự cần thiết phải thu hút vốn từ khu vực tư nhân phục vụ cho việc mở rộng mạng viễn thông và đưa vào cung ứng những dịch vụ mới,

Việc xuất hiện và phát triển nhanh chóng những dịch vụ và công nghệ mới, chẳng hạn như Internet, dịch vụ không dây,

Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại dịch vụ viễn thông quốc tế.

Cải cách lĩnh vực viễn thông và mục tiêu

Trong quá trình chuyển đổi từ hình thức độc quyền sang cạnh tranh trên thị trường viễn thông, chính phủ của các nước đã thực hiện một loạt các chính sách cải cách. Bảng dưới đây tóm tắt những mục tiêu và cách thức cải cách chủ yếu đã được thực hiện ở các nước.

Bảng 3: Cải cách và các mục tiêu chủ yếu

Các cải cách	Những mục tiêu chính
<p>Tư nhân hoá các công ty bưu chính viễn thông</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thu hút nguồn tài chính để mở rộng cơ sở hạ tầng ▪ Tăng hiệu quả hoạt động của ngành, đưa ra những dịch vụ mới ▪ Tăng nguồn thu cho chính phủ từ quá trình tư nhân hoá
<p>Cấp phép cho các nhà cung ứng mới</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Đa dạng hoá dịch vụ; phục vụ các thị trường chưa có dịch vụ ▪ Tăng hiệu quả hoạt động của ngành thông qua cạnh tranh ▪ Giảm giá và đa dạng hoá loại hình và tăng khối lượng dịch vụ cung ứng. ▪ Thúc đẩy đổi mới và đưa vào cung ứng những dịch vụ tiên tiến ▪ Tăng nguồn thu cho chính phủ từ cấp phép
<p>Xây dựng quy trình quản lý rõ ràng</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nâng cao hiệu quả cấp phép và lòng tin vào chính phủ ▪ Tăng nguồn thu cho chính phủ từ việc cấp phép các hoạt động mới ▪ Tăng độ tin cậy của thị trường, thu hút nhiều đầu tư hơn
<p>Kết nối bắt buộc và không hạn chế PSTN</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Xoá bỏ hàng rào cản trở cạnh tranh ▪ Thúc đẩy cạnh tranh trong những dịch vụ tiên tiến
<p>Quy định về mức giá trần</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Khuyến khích các doanh nghiệp chi phối thị trường cung ứng hiệu quả tốt hơn ▪ Biện pháp quản lý lãi suất đơn giản hơn để ngăn ngừa việc đặt giá cao ▪ Giảm độ trễ của các quy định; đảm bảo điều chỉnh giá kịp thời
<p>Các quỹ hỗ trợ dịch vụ phổ cập có mục tiêu xác định</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tăng hiệu lực và hiệu quả của các chính sách được áp dụng chung ▪ Thay thế những khoản trợ cấp chéo không minh bạch và có khả năng hạn chế cạnh tranh
<p>Xoá bỏ hàng rào đối</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tăng đầu tư vào ngành viễn thông

Các cải cách	Những mục tiêu chính
với thương mại quốc tế về viễn thông	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tăng cạnh tranh ở thị trường viễn thông ▪ Cải thiện tình trạng liên lạc toàn cầu

Nguồn: Sổ tay quản lý ngành viễn thông

Tư nhân hoá và hiệu quả: Một trong những mục tiêu chính của việc cải cách và tư nhân hoá các công ty bưu chính viễn thông là nhằm thu hút các khoản tài chính cho lĩnh vực viễn thông mà nếu trông chờ từ chính phủ thì không thể có được. Việc tư nhân hoá có thể nâng cao tính cạnh tranh của ngành thông qua việc tăng hiệu quả của ngành, đưa ra những dịch vụ mới và tăng thu ngân sách qua quá trình tư nhân hoá.

Cấp phép cho các nhà cung ứng là đối thủ cạnh tranh: Việc cấp phép cho các nhà cung ứng cạnh tranh giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của tất cả các hình thức kinh doanh thông qua việc mở rộng các hình thức dịch vụ, cung ứng các kênh kết nối mới đối với các thị trường chưa được phục vụ và nâng cao hiệu quả nhờ có nhiều đối thủ cạnh tranh hơn. Cạnh tranh có thể dẫn đến việc giảm giá đối với các dịch vụ đã được nâng cao chất lượng và từ đó làm tăng hiệu quả của tất cả các ngành kinh doanh khác của nền kinh tế. Các ngành kinh doanh này cũng được hưởng lợi từ việc thúc đẩy đổi mới và cung ứng những dịch vụ tiên tiến. Trong khi đó chính phủ cũng được lợi từ các khoản thu do việc cấp phép cho các nhà cung ứng mới mang lại, mặc dù các khoản thu này không phải là yếu tố cần nhắc chính.

Môi trường điều tiết minh bạch: Đối xử công bằng cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút vốn vào lĩnh vực viễn thông. Các thủ tục quản lý minh bạch mang lại cho các nhà đầu tư sự tin tưởng rằng họ sẽ được đối xử công bằng. Xây dựng môi trường công bằng và minh bạch sẽ giúp thành công trong việc cấp phép, thu hút nhiều nhà cung ứng hơn, nâng cao lòng tin đối với quá trình này và lòng tin đối với chính phủ nói chung. Nhiều người tham gia thị trường sẽ làm tăng doanh thu của chính phủ từ việc cấp phép dịch vụ mới và làm tăng tính tin cậy của thị trường, thu hút nhiều đầu tư hơn. Một biện pháp khác nhằm nâng cao tính minh bạch là chia tách tổ chức như đã mô tả ở phần trên.

Quy định giá trần: Cách tốt nhất hạn chế các doanh nghiệp độc quyền là áp dụng quy định mức giá trần. Điều này hạn chế mức giá, đồng thời khuyến khích các công ty tăng lợi nhuận của họ thông qua cắt giảm chi phí. Cách tiếp cận này mang lại nhiều động lực hơn cho các công ty trong việc cung ứng có hiệu quả các dịch vụ và là một phương pháp ngăn ngừa việc đặt giá quá cao; Nó đơn giản hơn so với biện pháp quy định tỷ suất lợi nhuận được áp dụng ở Mỹ, giúp giảm các yêu cầu về quy định pháp lý và do tính chất đơn giản, nó cũng giúp giảm độ trễ do việc điều tra nghiên cứu quy định pháp lý gây ra, đảm bảo điều chỉnh giá kịp thời.

Tiếp cận dịch vụ phổ cập: Các quỹ hỗ trợ dịch vụ phổ cập được sử dụng nhằm tăng hiệu quả của các chính sách được thiết kế, đảm bảo việc tiếp cận rộng rãi các dịch vụ viễn thông. Do được sử dụng để thay thế các khoản trợ cấp chéo kém minh bạch và có khả năng hạn chế cạnh tranh nên chúng đảm bảo có nhiều người sẽ được sử dụng dịch vụ hơn với mức chi phí không đổi.

3.2. Kết quả điều tra các doanh nghiệp viễn thông

Phần trên đã mô tả cơ cấu của ngành và chỉ ra các mục tiêu của tự do hoá. Trước khi rút ra kết luận về tác động của tự do hoá đến lĩnh vực viễn thông, cần phải xác định khả năng cạnh tranh hiện tại của ngành. Để làm điều này, cần xác định và phân tích một số các chỉ số cơ bản về hoạt động của doanh nghiệp.

Các chỉ số về kết quả tài chính

Doanh thu: Điều tra của Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương về các công ty viễn thông cho thấy, các công ty viễn thông đã tăng trưởng nhanh chóng trong những năm qua. Trong năm 2000, 50% số công ty viễn thông đã có mức doanh thu tăng và trong năm 2001 con số này là 83%. Hơn nữa, số liệu điều tra cho thấy 50% số công ty có mức tăng trưởng doanh thu hơn 50% trong năm trước (năm 2004). Năm 2002-2004, 100% số công ty viễn thông có tăng trưởng doanh thu hàng năm và chỉ có 20% số công ty viễn thông có tăng trưởng doanh thu thấp hơn 10% so với năm trước.

Đóng góp cho ngân sách nhà nước: Những chỉ số khác về hoạt động của các công ty viễn thông, chẳng hạn như đóng góp của các công ty này vào ngân sách, khối lượng vốn, số lao động, khối lượng dịch vụ cung ứng, cũng đã tăng trong những năm vừa qua. Từ năm 2000 đến năm 2004 có 75% số công ty viễn thông tăng mức đóng góp của mình vào ngân sách nhà nước. Nhìn chung có khuynh hướng giảm sút đóng góp cho ngân sách nhà nước, từ chỗ 100% số công ty đều tăng đóng góp vào ngân sách nhà nước trong giai đoạn 2000-2002 thì đến năm 2003, có 20% số công ty bị giảm mức đóng góp và trong năm 2004 là 25%. Số liệu điều tra không đủ để khẳng định sự sụt giảm về mức đóng góp vào ngân sách nhà nước của một số công ty có được bù đắp bởi mức tăng của các công ty khác hay không.

Vốn đầu tư: Trong thời kỳ 2000-2004, các công ty viễn thông đã không ngừng tích tụ vốn phục vụ cho việc mở rộng hoạt động của mình. Hơn 80% số công ty viễn thông nói rằng họ đã tăng vốn trong thời kỳ này. Điều tra cũng cho thấy chi phí hoạt động của các công ty viễn thông đã tăng lên, tỷ trọng chi phí tiếp thị trong tổng doanh thu, chi phí, lợi nhuận và các chỉ số khác cũng tăng cùng với việc tự do hoá ngành viễn thông.

Lợi nhuận và chi phí: Đối với thời kỳ 2000-2005, 100% số công ty trả lời rằng chi phí hoạt động của họ đã tăng, trừ năm 2002 có 16% tổng số công ty trả lời chi phí hoạt động của họ giảm. Kết quả điều tra cho thấy tăng chi phí hoạt động là do mở rộng hoạt động.

Lợi nhuận hàng năm của các công ty viễn thông cũng tăng lên trong cùng thời kỳ. Từ năm 2001-2004, trên 75% số công ty viễn thông có mức lợi nhuận hàng năm tăng. Năm 2004, 100% số công ty trả lời có lợi nhuận hàng năm tăng.

Giảm giá cước: Mức tăng doanh thu và lợi nhuận lại đi kèm với mức giá dịch vụ viễn thông giảm. Kết quả này có thể dự đoán được qua việc tăng cạnh tranh. Trong năm 2000-

2004 hơn 50% số công ty viễn thông đã không ngừng giảm giá dịch vụ của mình và các công ty này vẫn đang tiếp tục giảm giá dịch vụ viễn thông. Năm 2004, hơn 80% số công ty đã cắt giảm giá dịch vụ.

Thuế và chi phí: Tổng chi phí về thuế và các loại chi phí khác mà các công ty viễn thông phải trả nói chung tương tự như các công ty hoạt động trong các ngành khác. 61,5% số công ty đã dùng từ 10-20% doanh thu của họ để nộp thuế và trả các loại chi phí khác, 23% số công ty đã dùng từ 20-40% tổng doanh thu để chi trả thuế và chi phí khác và 16% số công ty có mức trả thuế và chi phí khác dưới 10% doanh thu. Không có công ty nào phải trả hơn 40%.

Hỗ trợ của chính phủ đối với các công ty viễn thông

Các công ty trong ngành viễn thông Việt nam được hưởng một số hình thức trợ giúp từ chính phủ. Hình thức trợ giúp phổ biến nhất từ chính phủ là lãi suất cho vay thấp (khoảng 38% số công ty viễn thông đã nhận được hình thức hỗ trợ này), 20% số công ty được miễn trừ tiền thuê nhà đất và 14,5% được hoãn trả thuế hơn 6 tháng. Không có công ty viễn thông nào được chính phủ xoá nợ cũng như không có công ty nào được trợ cấp trực tiếp về phí kết nối nhưng một số công ty không phải trả phí kết nối, còn số khác phải trả phí này.

Chiến lược kinh doanh của các công ty viễn thông

Tất cả các công ty được điều tra đều có chiến lược kinh doanh. Trong tình hình công nghệ viễn thông thay đổi nhanh chóng, một nhân tố quan trọng của chiến lược kinh doanh là thay đổi công nghệ. Cuộc điều tra đã cho thấy giả thiết này đúng với 69% số công ty đồng ý rằng thay đổi công nghệ là một trong những động lực quan trọng trong chiến lược kinh doanh của họ.

Các chính sách của chính phủ được xếp thứ hai và được cho là quan trọng hơn cạnh tranh từ các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Trong các thị trường được điều tiết chặt chẽ như thị trường viễn thông của Việt nam, việc cân nhắc các chính sách của chính phủ khi thiết kế chiến lược kinh doanh là rất quan trọng. Hơn 60% số công ty coi chính sách của chính phủ là một trong những yếu tố quan trọng của chiến lược kinh doanh của họ. 46% số công ty đồng ý rằng hoạt động của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường viễn thông là một trong những động lực quan trọng. Đây có lẽ là một con số khá thấp và có thể cho rằng cạnh tranh chưa phải là thực sự khi 54% số công ty cho rằng họ có thể bỏ qua hoạt động của các đối thủ cạnh tranh.

Chất lượng cơ sở hạ tầng, dịch vụ và số lượng việc làm

Chất lượng dịch vụ, theo ý kiến đánh giá của các công ty viễn thông, đã được cải thiện trong những năm qua. Từ năm 2000-2004, 100% các công ty trả lời rằng dịch vụ của họ đã được cải thiện. Các công ty viễn thông cho rằng chất lượng dịch vụ hạ tầng do VNPT cung ứng cũng được cải thiện. Tốc độ kết nối đối với các cuộc gọi quốc tế được 66% số công ty đánh giá là bình thường. Đối với các cuộc gọi đường dài, 83% số công ty

đánh giá là bình thường. Đối với điện thoại nội hạt, 50% số công ty đánh giá là có tốc độ bình thường.

Chỉ số duy nhất mang tính tiêu cực là tốc độ nối mạng Internet, trong đó 60% số công ty đánh giá là tốc độ nối mạng chậm. Tần suất của các hỏng hóc kỹ thuật trong các cuộc gọi quốc tế, gọi liên tỉnh và nội hạt khá thấp đối với hầu hết các công ty. Phần lớn các công ty viễn thông đều cho rằng cơ sở hạ tầng hiện đang sử dụng là tương đối mới và hiện đại.

Điều tra cũng cho thấy mức độ thoả mãn khác nhau về chất lượng của mạng viễn thông hiện tại. Đối với việc kết nối viễn thông quốc tế, 84% số công ty điều tra cho rằng công nghệ đang sử dụng tương đối mới và hiện đại. 60% số này đồng ý công nghệ kết nối hiện tại với mạng viễn thông liên tỉnh là tương đối mới và hiện đại. Trong khi 57% số công ty cho rằng công nghệ hiện tại về điện thoại nội tỉnh là mới và hiện đại. Đa số nhất trí cho rằng công nghệ hiện tại để kết nối với các cổng Internet quốc tế là mới và hiện đại.

Số lượng nhân viên trong các công ty viễn thông cũng tăng trong cùng thời kỳ. Năm 2004 là năm duy nhất số lượng nhân viên sụt giảm, khi đó 16% số công ty cho rằng số lượng nhân viên của mình giảm. Cùng năm này, số lượng dịch vụ viễn thông được cung ứng cũng tăng trong khi từ năm 2000 – 2003 tất cả các công ty đều có số lượng dịch vụ cung ứng tăng, hoặc ít nhất cũng là không thay đổi về khối lượng dịch vụ viễn thông đã cung ứng.

Gia nhập thị trường và các điều kiện

Các công ty viễn thông được phỏng vấn đều có ý kiến tích cực về sự gia nhập của các nhà đầu tư mới vào thị trường viễn thông. Không có công ty nào cho rằng số nhà cung ứng dịch vụ hiện tại là quá nhiều và có đến 46% cho rằng số lượng công ty hiện tại là chưa đủ. Đa phần các công ty đều đồng ý rằng việc tiếp cận công nghệ hiện đại sẽ dễ dàng hơn thông qua các hợp đồng hợp tác kinh doanh với các công ty nước ngoài. 85% số công ty viễn thông cho rằng việc gia nhập thị trường của các công ty viễn thông nước ngoài sẽ làm tăng khả năng phát triển bền vững của ngành viễn thông.

Thủ tục gia nhập thị trường viễn thông của Việt nam đã được đơn giản hoá đáng kể. Cuộc khảo sát các công ty viễn thông phục vụ báo cáo này cho thấy, trong số 13 công ty viễn thông được phỏng vấn có 9 công ty hay 69%, trả lời rằng thời gian chờ đợi được cấp phép cung cấp các dịch vụ chủ chốt của họ là dưới 2 năm. Đây là một sự tiến bộ lớn so với vài năm trước khi thủ tục cấp phép cung ứng dịch vụ rất phiền phức và tốn thời gian. Luật pháp của Việt nam vẫn tiếp tục duy trì quy định cung ứng dịch vụ viễn thông qua biên giới với yêu cầu các công ty nước ngoài phải tham gia các hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC) mới có thể hoạt động ở Việt Nam.

Đa số công ty, tức 92% cho rằng mức độ cổ phần hoá trong ngành viễn thông cần phải cao hơn hoặc toàn diện hơn hiện nay.

3.3. Điều kiện bên cung của thị trường viễn thông

Phần trên đã tổng quan về hoạt động và khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông Việt nam. Phần dưới đây sẽ xem xét những khía cạnh khác nhau của thị trường viễn thông tác động đến khả năng cạnh tranh của ngành.

Các nhà cung ứng chính

Hiện tại VNPT chiếm tới hơn 90% tổng doanh thu dịch vụ viễn thông, 5 nhà cung ứng dịch vụ viễn thông còn lại (gồm Viettel, SPT, ETC, Vietshipel, Hanoi Telecom) chia nhau 10% còn lại. Đây là một dấu hiệu không tốt trên thị trường viễn thông Việt nam. Báo cáo mới đây của VNCI¹² khẳng định rằng, cạnh tranh hiện đang diễn ra ở tất cả các phân đoạn thị trường viễn thông. Tuy nhiên, báo cáo này cũng chỉ ra rằng, sự chi phối của VNPT với tư cách là nhà cung ứng dịch vụ lâu đời ở tất cả các phân đoạn sẽ ngăn cản đáng kể việc hình thành một cơ cấu thị trường viễn thông lành mạnh như đã diễn ra ở Trung Quốc. Theo đánh giá của VNCI, VNPT chi phối các lĩnh vực dịch vụ chính của ngành viễn thông, chẳng hạn như điện thoại nội hạt, điện thoại liên tỉnh, điện thoại quốc tế và cho thuê đường truyền.

VNPT có cơ cấu phức tạp bởi sự đa dạng của các thành viên. VNPT gồm các công ty cung ứng dịch vụ viễn thông khu vực, các DNNN, các liên doanh theo hợp đồng hợp tác

Khung 2 - Hợp đồng hợp tác kinh doanh ở Việt nam

Mặc dù Luật đầu tư nước ngoài của Việt nam cho phép cả 2 hình thức công ty liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, nhưng cả hai hình thức này đều không được áp dụng với ngành viễn thông. Hợp đồng hợp tác kinh doanh là hình thức thương mại duy nhất được áp dụng đối với ngành viễn thông, ngoại trừ các công ty của Hoa kỳ. Theo Hiệp định thương mại song phương Việt nam – Hoa kỳ, các công ty của Hoa Kỳ có thể thành lập các liên doanh với tổng vốn sở hữu lên tới 50% đối với các dịch vụ giá trị gia tăng và 49% đối với các dịch vụ cơ bản.

Trách nhiệm và quyền hạn của hai bên được quy định trong hợp đồng. Một hoặc cả hai bên có thể đóng góp vào vốn cố định hoặc vốn lưu động nhưng lợi nhuận được chia theo tỷ lệ đã thoả thuận chứ không phụ thuộc vào tỷ lệ vốn góp. Trong hợp đồng hợp tác kinh doanh viễn thông, bên Việt Nam thường đóng góp quyền kết nối mạng và một số vốn lưu động nhất định, trong khi bên nước ngoài góp vốn để mua tài sản cố định mới là khoản sẽ trở thành tài sản của bên Việt nam sau khi dự án kết thúc. Việc kiểm soát quản lý mạng thuộc về phía Việt nam.

kinh doanh và các hoạt động kinh doanh phụ. Gần đây, chính phủ đã quyết định cơ cấu lại VNPT thành tập đoàn công ty mẹ công ty con, có hội đồng quản trị để quản lý công ty mẹ và hình thành công ty con riêng về viễn thông và bưu chính. Bước đi tích cực nhằm công ty hoá VNPT sẽ giúp VNPT hoạt động với các tiêu chuẩn quốc tế về quản trị, tài chính và trách nhiệm giải trình. Bước đi tiếp theo nhằm hoàn thiện môi trường kinh

¹² VNCI – Vietbid: Năng lực cạnh tranh ngành Viễn thông, 2004

doanh trong ngành viễn thông là tách biệt chức năng quản lý dịch vụ mạng đường trục và hoạt động kinh doanh của VNPT.

Cơ cấu thị trường viễn thông và những cải cách ở châu Á

So với Trung quốc, lĩnh vực viễn thông Việt nam có tính độc quyền cao hơn. Việt nam hiện cũng đang phải đối mặt với nhiều vấn đề hơn khi xử lý tình trạng cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông. Ở Trung Quốc, không có nhà cung ứng dịch vụ viễn thông chi phối thị trường. Tương tự như Việt nam, Trung quốc cũng có mức kiểm soát và sở hữu nhà nước cao, nhưng trên thực tế có nhiều doanh nghiệp cạnh tranh hơn; nghĩa là ngành viễn thông Trung quốc có mức độ cạnh tranh cao hơn so với Việt nam.

Bảng 4: So sánh cơ cấu doanh thu lĩnh vực viễn thông của Trung quốc và Việt nam

Các công ty Việt Nam	Tỷ trọng doanh thu*	Các công ty TQ	Tỷ trọng doanh thu
VNPT	91%	China Mobile	36.7 %
VIETEL	4%	China Telecom	33.1 %
SPT	3%	China Unicom	12.4 %
ETC	2%	China Netcom	16.4 %
VISHIPEL	0%	Other companies	1.4 %
HANOI TELECOM	0%		
Tổng số	100%	Tổng số	100%

Nguồn: NIPTS, 2003

So sánh chính sách cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông với khu vực cho thấy Việt nam mở cửa tương đối chậm cho các nhà cung ứng dịch vụ tư nhân. Tuy nhiên, Việt nam đã thực hiện cải cách ở mức độ tương đương như các nước trong khu vực. Ở Việt nam và Trung quốc nhà nước vẫn kiểm soát ngành viễn thông, trong khi các nước khác đã mở cửa ngành viễn thông cho khu vực tư nhân tương đối sớm. Về chính sách cạnh tranh trong điện thoại cố định, Việt nam còn đi sau một số nước, nhưng vẫn đi trước Singapore và Indonesia.

So sánh về lĩnh vực điện thoại di động cho thấy mặc dù dịch vụ điện thoại di động được triển khai ở Việt nam muộn hơn ở các nước khác, nhưng cạnh tranh trong lĩnh vực điện thoại di động ở Việt nam cũng căng thẳng không kém các nước khác. Việt nam đã vượt trên Trung quốc, Indonesia và kể cả Hàn quốc cũng như Malaysia trong việc sớm thành lập cơ quan quản lý độc lập trong viễn thông.

Bảng 5: Quá trình cải cách viễn thông ở một số nước châu Á

	Tư nhân hoá	Cạnh tranh trong lĩnh vực ĐT cố định	ĐT di động	Quy định
<i>Trung Quốc</i>		LD (1997)	1 (1999) 2 (1996)	
<i>Indonesia</i>	19% (1995) 23% (1997)		1 (1989) 3 (1991) 4 (1993) 6 (1994) 7 (1996)	
<i>Hàn quốc</i>	10% (1993) 20% (1994) 19% (1996)	ILD (1991) LD (1996) Nội hạt (1999)	1 (1989) 2 (1996) 5 (1997)	
<i>Malaysia</i>	25% (1990)	ILD (1994) Nội hạt (1996) LD (1996)	2 (1989) 4 (1994) 7 (1995) 8 (1997)	
<i>Philippines</i>	100% (1989)	ILD (1992) Nội hạt (1995) LD (1995)	2 (1991) 5 (1994)	(1989)
<i>Singapore</i>	11% (1993) 17% (1996)	Nội hạt (1999)	1 (1989) 2 (1997)	(1992)
<i>Việt nam</i>		LD (1997) ILD (1997) Nội hạt (1997)	1 (1993) 2 (1996) 5 (2003)	(2002)

Nguồn:

Với các nước khác: Cơ sở chính sách viễn thông WB/ITU, trích từ ITU, 12.2003; Tóm tắt Báo cáo phát triển viễn thông thế giới 2003, trang 22
Đối với Việt nam: tổng hợp của tác giả

Ghi chú:

Đối với Việt nam, giai đoạn xem xét là từ 1989-2003; những nước khác, thời gian xem xét là từ 1989-1999
Trong ngoặc là năm tương ứng
Nội hạt, LD, ILD có nghĩa tương ứng là các dịch vụ điện thoại cố định nội hạt, đường dài, quốc tế
Cột “Quy định” chỉ đề cập đến sự hiện diện của cơ quan kiểm soát độc lập

3.4. Tăng trưởng của thị trường viễn thông Việt nam

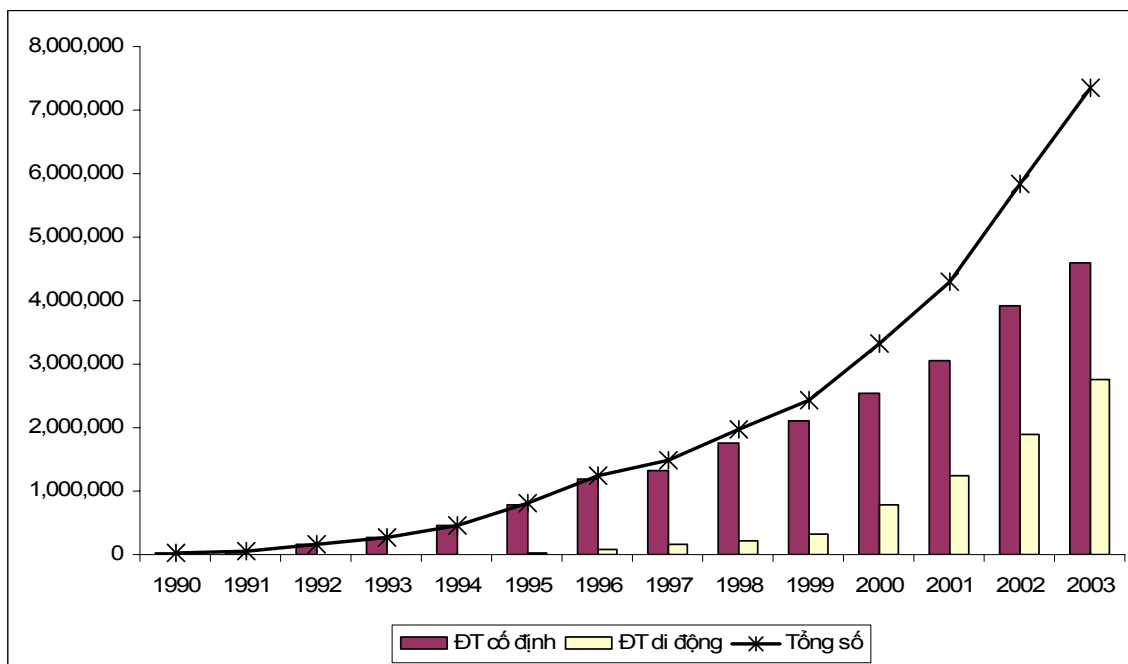
Trong vài năm qua, Việt nam có thị trường viễn thông tăng trưởng vào loại nhanh nhất thế giới. Năm 2003 tổng doanh thu thị trường viễn thông tương đương với 4,69% GDP, tăng 2,6 lần so với mức 1,76% GDP năm 1995.

Thuê bao cố định và mức độ sử dụng dịch vụ

Xét về số thuê bao, tốc độ tăng trưởng điện thoại cố định của Việt nam đạt mức 32,5%/năm, từ 775.000 thuê bao năm 1995 lên tới 4,6 triệu thuê bao năm 2003¹³. Việt nam vượt ngưỡng quan trọng về mật độ 1 điện thoại cố định trên 100 dân vào năm 1994, sau Indonesia khoảng 2 năm. Cuối năm 2000, Việt nam đã đạt mật độ điện thoại trên 100 dân là 3,2 máy, vượt qua Indonesia, và tới năm 2003 thì Việt nam đã đạt mức 5 máy điện thoại cố định/100 dân.

Đến năm 2003, 92,75% số xã đã có điện thoại, tăng so với mức 64% năm 1996, điều này giúp cho việc nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân và đóng góp tích cực vào chiến lược xoá đói giảm nghèo của Chính phủ. 651 xã chưa có đường điện thoại thuộc 20 trong số 61 tỉnh thành phố. Tuy nhiên, chỉ có 2% dân số nông thôn thuê bao đường dây điện thoại cố định.

Hình 4: Tăng trưởng điện thoại, 1995-2003



Nguồn: NIPTS, 2005

Thuê bao điện thoại di động và mức độ sử dụng dịch vụ

Về điện thoại di động, từ năm 1995 đến năm 2003, mỗi năm thị trường viễn thông tăng trưởng với tốc độ trung bình là 88,46%¹⁴. Từ năm 2002, dịch vụ điện thoại di động đã phủ sóng cả nước. Số lượng thuê bao điện thoại di động đã tăng từ 23.500 thuê bao năm 1995 lên 2,75 triệu thuê bao năm 2003 và đạt mật độ 3,4 máy điện thoại di động/100

¹³ NIPTS, 2003

¹⁴ Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của NIPTS

dân¹⁵ và đến tháng 1 năm 2006 ước tính là trên 9 triệu¹⁶. Cơ cấu nhu cầu thị trường dịch vụ điện thoại di động cũng tương tự như thị trường điện thoại cố định và tập trung chủ yếu ở các thành phố và thị xã lớn.

Thuê bao dịch vụ Internet

Việt nam bắt đầu xây dựng nền tảng Internet của mình tương đối muộn so với các nước khác trong khu vực. Những nỗ lực kết nối đầu tiên bắt đầu từ đầu những năm 1990, nhưng Việt nam chỉ bắt đầu cung ứng dịch vụ Internet vào năm 1997 với 5 công ty đồng thời được cấp phép. Thị trường Internet của Việt nam phát triển khá nhanh. Số thuê bao Internet tăng từ 14.667 thuê bao năm 1998 lên 3.010.750 thuê bao vào tháng 1.2006¹⁷. Số lượng người sử dụng Internet tương ứng được Bộ bưu chính viễn thông ước tính vào tháng 1 năm 2006 là 11.073.520 người¹⁸. Đây là một kết quả hết sức ấn tượng vì Việt nam bắt đầu dịch vụ Internet muộn và mức thu nhập đầu người của Việt nam còn thấp. Tuy nhiên, người sử dụng Internet chủ yếu ở các thành phố lớn. Chẳng hạn, có đến 86% số người sử dụng Internet ở Hà Nội và TP. HCM, dù dân số của 2 thành phố này chỉ chiếm khoảng 10% tổng dân số của cả nước.

Đánh giá chung về tăng trưởng trong lĩnh vực viễn thông

Sự phát triển của thị trường viễn thông Việt nam cho thấy rõ một số đặc điểm nổi bật và đến nay đã mở rộng đến vùng sâu vùng xa và đã đến với người nghèo. Thị trường viễn thông tăng trưởng với tốc độ khác nhau ở các vùng khác nhau. Ở các thành phố lớn, các khu công nghiệp hoặc các trung tâm kinh tế-xã hội, nơi người dân có thu nhập cao hơn thì tốc độ tăng trưởng cao hơn. Đó là Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Khánh Hoà, TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương với mức tăng trưởng 30-40% trong những năm qua. Những tỉnh như Cao Bằng, Bắc Kạn, Sơn La, Lai Châu, Quảng Bình, Quảng Trị là những tỉnh vùng sâu vùng xa hoặc kém phát triển hơn có tốc độ tăng trưởng thấp hơn, chỉ ở mức 7-10%.

Cơ cấu khách hàng có sự thay đổi khá rõ. Trước đây, khách hàng chính của dịch vụ viễn thông là các cơ quan chính phủ và doanh nghiệp nhà nước. Hiện tại, khu vực tư nhân là khách hàng chính của các dịch vụ viễn thông¹⁹. Từ năm 2000, cơ cấu khách hàng càng thay đổi nghiêng về khách hàng khu vực tư nhân. Khuynh hướng này cho thấy dịch vụ viễn thông đã được phổ cập rộng rãi đến người dân và tiềm năng thị trường còn rất to lớn khi mở rộng ra khu vực nông thôn, nơi có khoảng 80% dân số Việt nam sinh sống.

Sự mở rộng mạnh mẽ của thị trường viễn thông và dự đoán tích cực về tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước chứng tỏ thị trường viễn thông Việt nam sẽ còn tiếp tục tăng trưởng nhanh. Sự mở rộng này sẽ là một yếu tố quan trọng đóng góp vào việc xây dựng khả năng

¹⁵ NIPTS, 2004

¹⁶ Thời báo kinh tế Việt nam, tháng 2 năm 2006

¹⁷ Thời báo kinh tế Việt nam, tháng 2 năm 2006

¹⁸ Thời báo kinh tế Việt nam, tháng 2 năm 2006

¹⁹ Theo báo cáo của VNPT, năm 1998 khách hàng là cơ quan nhà nước và doanh nghiệp nhà nước chiếm tương ứng 7,28% và 9,28%; Khách hàng thuộc khu vực tư nhân chiếm 82,19%.

ạnh tranh của các nhà cung ứng dịch vụ viễn thông trong nước. Trong thời gian qua, lĩnh vực viễn thông đã đầu tư một lượng vốn lớn vào nền kinh tế, góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của đất nước nói chung và vào tăng trưởng thị trường viễn thông nói riêng.

3.5 Ngành viễn thông Việt nam và các nước ASEAN

Cho dù có tốc độ tăng trưởng dịch vụ internet, điện thoại cố định và điện thoại di động cao, nhưng cơ sở hạ tầng lĩnh vực viễn thông của Việt nam ở mức kém phát triển nhất so với các nước trong khu vực. Phần này sẽ so sánh sự phát triển của lĩnh vực viễn thông của Việt nam với các nước trong khu vực.

Mật độ điện thoại ở ASEAN

Mật độ điện thoại của Việt nam chỉ bằng khoảng 1/3 mật độ trung bình của các nước trong khu vực: 5,41 máy/100 dân so với 13,64 máy/100 dân của khu vực. Những nước mà Việt nam vượt hơn là Lào, Cambodia, Myanmar, Indonesia và Phillipines. Mật độ thuê bao điện thoại di động của Việt nam còn thấp, 3,37 máy/100 dân so với mức trung bình 15,03 máy/100 dân. Số lượng người sử dụng Internet trên 100 dân của Việt nam cũng chỉ bằng khoảng 2/3 mức trung bình của khu vực, so với mức 430 người sử dụng/10.000 dân so với mức trung bình của khu vực là 690 người/10.000 dân.

Chất lượng đường truyền kém và chất lượng dịch vụ thấp là nhân tố dẫn đến khối lượng dịch vụ tương đối thấp. Việt nam có khối lượng viễn thông quốc tế theo chiều ra rất thấp so với các nước trong khu vực. Tính trung bình, Việt nam chỉ đạt 17 phút đàm thoại quốc tế bình quân một thuê bao, thấp hơn mức trung bình của Đông Á, Thái bình dương và chỉ cao hơn mức của Trung quốc.

Bảng 6: Các chỉ số về hoạt động công nghệ thông tin

Nước	Dân số (Tr.-2003)	GDP bình quân đầu người người US\$-2003	Số ĐT/100 dân	ĐT cố định/ 100 dân	ĐT DD/ 100 dân	Thuê bao Internet/ 10000 dân	Máy chủ/10.000 dân	Số máy vi tính/ 100 dân
Singapore	4.20	20,894	125.84	46.29	79.56	5,087.65	1,155.31	62.20
Brunei Darussalam	0.36	12,447	65.92	25.57	40.06	1,023.39	176.90	7.67
Malaysia	25.17	3,870	62.36	18.16	44.20	3,440.95	42.90	16.69
Trung quốc	1,256.95	963	42.32	20.92	21.40	632.48	1.28	2.76
Thái lan	62.53	2.044	36.55	10.55	26.04	1,105.19	16.44	3.98
Asian average	3.621.14	2.313	28.52	13.64	15.03	689.69	50.29	4.56
Phillippines	81.10	969	23.29	4.17	19.13	440.38	3.45	2.77
Indonesia	215.09	860	9.17	3.65	5.52	375.65	2.88	1.19
Việt nam	81.38	429	8.78	5.41	3.37	430.10	0.04	0.98
Cambodia	14.14	254	3.01	0.26	2.76	24.75	0.58	0.23
Lào	5.68	328	2.12	1.12	1.0	27.11	1.65	0.33
Myanmar	49.62	148	0.85	0.72	0.13	5.26	-	0.56

Nguồn: ITU, 2004

Ngành viễn thông Việt nam đã phát triển nhanh trong mấy năm vừa qua nhưng vẫn đi sau nhiều nước ở khu vực Đông á- Thái Bình dương xét về hạ tầng thông tin (bao gồm số đường truyền, số thuê bao cố định, di động, internet, số lượng máy chủ internet và số máy vi tính). Trong một vài trường hợp, khoảng cách giữa Việt nam và các nước khu vực rất cao, chẳng hạn như số lượng máy chủ.

Mức độ chuẩn bị cho công nghệ thông tin ở các nước châu Á

Trình độ phát triển hạ tầng và mật độ điện thoại thấp làm cho Việt nam bị xếp hạng thấp trong bảng xếp hạng về mức độ chuẩn bị cho công nghệ thông tin của một số tổ chức quốc tế có uy tín, trong đó có Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) với chỉ số mức độ chuẩn bị về hạ tầng mạng (NRI) và Tổ chức tình báo kinh tế (EIU) với xếp hạng về mức độ chuẩn bị của ngành viễn thông nói chung. Những xếp hạng này là những bằng chứng bổ sung cho thấy khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông Việt nam so với các nước khác.

Trong Báo cáo công nghệ thông tin toàn cầu năm 2004-2005 Việt nam xếp thứ 68 trong số 104 nước được xếp hạng theo chỉ số mức độ chuẩn bị về hạ tầng mạng (NRI), tương tự như trong báo cáo năm 2003-2004²⁰. Theo định nghĩa của WEF, thì Chỉ số mức độ chuẩn bị về hạ tầng mạng (NRI) là mức độ chuẩn bị của một nước hoặc một cộng đồng cho việc gia nhập và hưởng lợi từ việc phát triển công nghệ thông tin (ICT). Chỉ số này không chỉ được sử dụng để đánh giá mức độ phát triển và áp dụng công nghệ thông tin ở mỗi nước mà còn được sử dụng để đánh giá khả năng khai thác thành tựu công nghệ thông tin nhằm tăng khả năng cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế. Chỉ số mức độ chuẩn bị về hạ tầng mạng được xác định thông qua 3 yếu tố, môi trường vĩ mô cho công nghệ thông tin, mức độ chuẩn bị của các cá nhân, doanh nghiệp và chính phủ trong việc sử dụng và hưởng lợi từ công nghệ thông tin và mức độ sử dụng công nghệ thông tin. Báo cáo năm 2005 của WEF xếp ngành viễn thông của Việt nam ở mức thấp nhất trong khu vực, và đã bị Indonesia và Phillipines vượt qua.

Theo phân loại của EIU, mức độ chuẩn bị cho công nghệ thông tin của Việt nam ở mức thấp nhất trong khu vực và được trang bị kém nhất để có thể thu được lợi ích từ nền kinh tế tri thức. Vị trí của Việt nam trong đánh giá về mức độ phát triển viễn thông thấp hơn cả Indonesia và Philippines và thấp hơn nhiều so với Thái lan. Theo đánh giá của EIU thì năm 2005 Việt nam cũng có điểm số giảm xuống giống như các nước trong khu vực.

Bảng 7: Xếp hạng Chỉ số chuẩn bị cho hạ tầng mạng (NRI) và Chuẩn bị cho công nghệ thông tin (E-readiness)

Nước	E-readiness		NRI	
	2005	2004	2003-2004	2002-2003

²⁰ Trong báo cáo 2003-2004 Việt nam được 3,13 điểm so với 2,96 điểm trong báo cáo 2002-2003 (đứng thứ 71 trong tổng số 82 nước)

	Điểm (thang điểm 10)	Xếp hạng (trên 65 nước)	Điểm (thang điểm 10)	Xếp hạng (trên 64 nước)	Điểm	Xếp hạng (trên 102 nước)	Điểm	Xếp hạng (trên 82 nước)
Trung quốc	3.85	54	3.96	52 (tie)	3.38	51	3.7	43
Hong Kong	8.32	6 (tie)	7.97	9	4.61	18	4.99	18
Indonesia	3.07	60	3.39	59	3.06	73	3.16	64
Nhật bản	7.42	21	6.86	25	4.8	12	4.95	20
Hàn quốc	7.66	18	7.73	14	4.6	20	5.1	14
Malaysia	5.43	35	5.61	33	4.19	26	4.28	32
Philippine s	4.03	51	4.35	49	3.1	69	3.25	62
Singapore	8.18	11	8.02	7	5.4	2	5.74	3
Đài loan	7.13	22	7.32	20	4.62	17	5.31	9
Thái lan	4.56	44	4.69	43	3.72	38	3.8	41
Việt nam	3.06	61	3.35	60	3.13	68	2.96	71

Nước	E-readiness				NRI					
	2005		2004		2004-2005		2003-2004		2002-2003	
	Điểm (thang điểm 10)	Xếp hạng (trên 65 nước)	Điểm (thang điểm 10)	Xếp hạng (trên 64 nước)	Điểm	Xếp hạng (trên 104 nước)	Điểm	Xếp hạng (trên 102 nước)	Điểm	Xếp hạng (trên 82 nước)
Hồng kông	8.32	6 (tie)	7.97	9	1.39	7	4.61	18	4.99	18
Singapor e	8.18	11	8.02	7	1.73	1	5.4	2	5.74	3
Hàn quốc	7.66	18	7.73	14	0.81	24	4.6	20	5.1	14
Nhật Bản	7.42	21	6.86	25	1.35	8	4.8	12	4.95	20
Đài loan	7.13	22	7.32	20	1.12	15	4.62	17	5.31	9
Malaysia	5.43	35	5.61	33	0.69	27	4.19	26	4.28	32
Thái lan	4.56	44	4.69	43	0.27	36	3.72	38	3.8	41
Philippine s	4.03	51	4.35	49	-0.43	67	3.1	69	3.25	62
Trung quốc	3.85	54	3.96	52 (tie)	0.17	41	3.38	51	3.7	43
Indonesia	3.07	60	3.39	59	-0.13	51	3.06	73	3.16	64
Việt nam	3.06	61	3.35	60	-0.46	68	3.13	68	2.96	71

Nguồn: WEF, 2003, 2004, 2005; EIU, 2004, 2005

Năng suất ngành viễn thông ở Châu Á

Một yếu tố phản ánh rõ ràng khả năng cạnh tranh thấp của ngành viễn thông là năng suất lao động thấp. Năng suất lao động, yếu tố quan trọng nhất đóng góp vào năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và một ngành nói riêng, cho thấy một kết quả rất yếu kém trong ngành viễn thông. Năng suất của ngành viễn thông Việt nam tính theo doanh thu trên một lao động thấp hơn khoảng 4 lần so với năng suất lao động trung bình của ngành viễn thông khu vực. Năng suất lao động của ngành viễn thông Việt nam chỉ cao hơn năng suất trong ngành viễn thông Lào và Cambodia, trong khi thấp hơn 2 lần so với ngành viễn thông Trung quốc. Năng suất lao động thấp của ngành viễn thông Việt nam là do dư thừa lao động trong ngành, số lượng lao động trên một đường điện thoại cố định của Việt nam gấp đôi số lượng lao động trung bình trên một đường điện thoại cố định của các nước trong khu vực và doanh thu của mỗi đường điện thoại cố định của Việt nam thấp hơn các nước trong khu vực.

Bảng 8: So sánh các chỉ số ngành viễn thông

	Khối lượng viễn thông ra ngoài biên giới (số phút/thuê bao)	Mức giá Internet /tháng (\$/ 20 giờ sử dụng)	Chi phí điện thoại nội hạt trung bình (US\$/ 3 phút)	Số thuê bao cố định/ 1 nhân viên	Doanh số ĐT cố định/thuê bao (US\$)	Số TV (1,000 dân)	Doanh thu viễn thông/1 nhân viên (USD)
Cambodia	146.68	57.36	0.03	36.65	515.47	7.60	29,215.***
Trung quốc	3.83	10.14	0.03	..	211.33	350.32**	49,154.***
Hong Kong, China	1155.92	3.85	0.00	184.03	1700.18*	504.10*	--
Indonesia	37.34**	22.26	0.03	..	300.19*	152.99*	37,119.***
Nhật bản	37.08**	21.12	0.07	526.20	2805.02	784.71**	763,824.***
Hàn quốc	44.80**	9.74	0.03	249.10	957.89	458.17	228,615.***
Lào	104.08**	31.87	0.06	49.79	447.90	51.92*	20,064.***
Malaysia	144.39*	8.42	0.02	221.76*	948.13*	209.61**	97,332.***
Philippines	51.65**	17.05	0.00	272.93**	883.84	182.44**	--
Singapore	1019.61**	11.04	0.02	221.21*	1737.55**	302.62**	231,311.***
Thái Lan	51.74	6.98	0.07	221.69**	635.75**	300.41*	53,817.***
Việt nam	17.11**	19.85	0.02	48.91	366.13	197.36**	24,721.**
East Asia & Pacific	42.43	31.31	0.03	49.11**	447.90	317.30**	--
Các nước thu nhập thấp	108.46**	57.55	0.07**	43.14*	717.56*	83.57*	--
Các nước OECD	180.92**	21.41	0.13	212.41	1615.16	756.29*	--

Nguồn: WB, World Development Indicators, available for subscribed members at:

<https://publications.worldbank.org/subscriptions/WDI>; số liệu doanh thu/số nhân viên lấy từ ITU, 2003.

Ghi chú: Số liệu 2003 nếu không chỉ rõ. Ghi chú như sau:

* : số liệu 2001

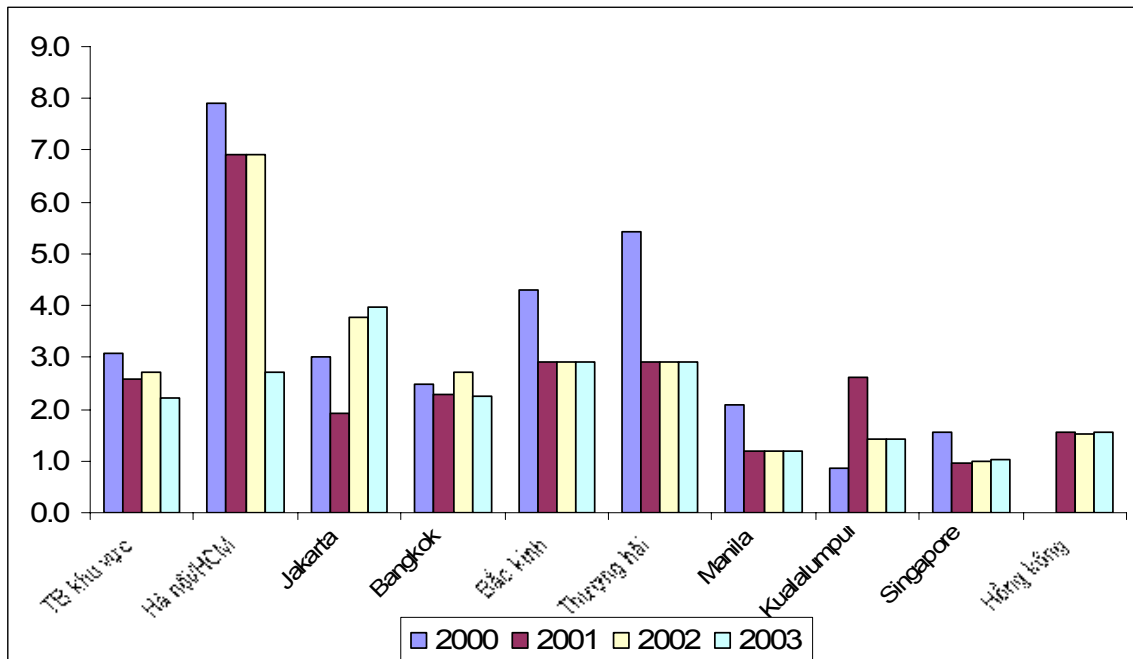
** : số liệu 2002

*** : số liệu 1999

Giá cước và những thay đổi ở Châu Á

Những cải cách gần đây trong ngành viễn thông của Việt nam đã dẫn đến việc cắt giảm giá dịch vụ viễn thông. Việt nam là nước đi đầu khu vực trong việc cắt giảm giá dịch vụ viễn thông²¹. Mặc dù giá cước đã giảm nhiều lần với mức độ lớn, nhưng mức giá viễn thông quốc tế của Việt nam vẫn còn cao. So sánh của JETRO cho thấy chi phí cho một cuộc gọi từ Việt nam đi Nhật bản cao hơn mức trung bình của khu vực và chỉ thấp hơn cước phí của Trung quốc và Indonesia. Kết luận này còn được củng cố trong nghiên cứu của VNCI²².

Hình 5: So sánh chi phí viễn thông quốc tế



Nguồn: ITU

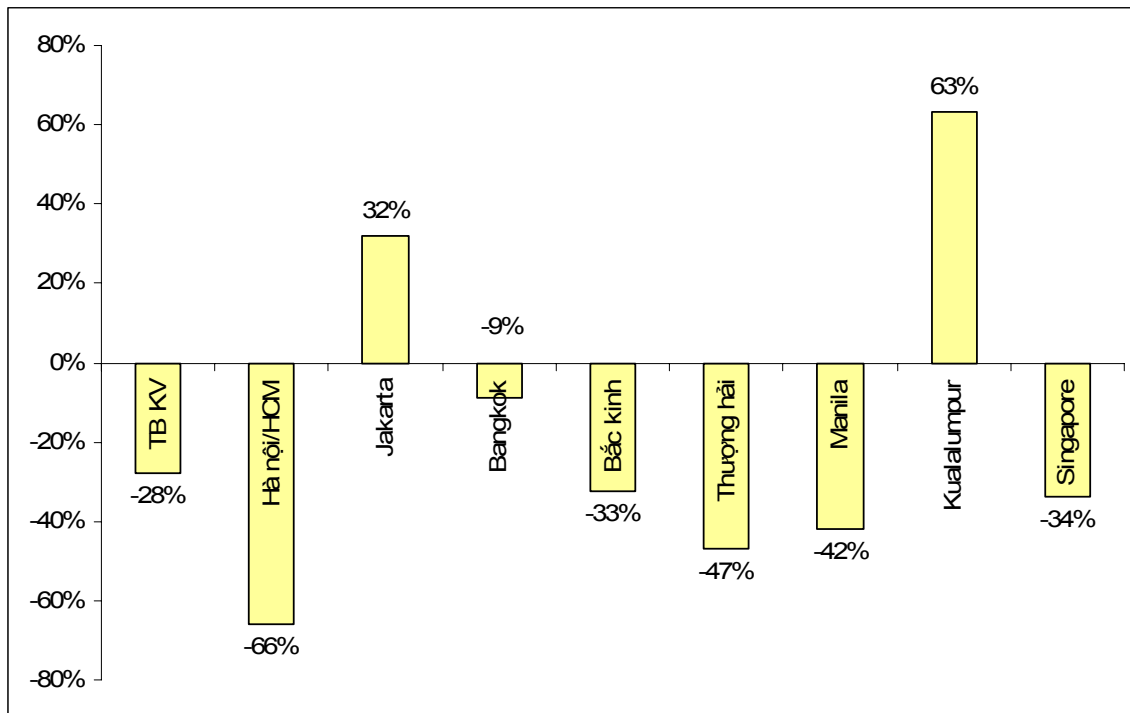
Mặc dù cước phí viễn thông quốc tế khá cao trên thực tế đã ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh về viễn thông của Việt nam nhưng không phủ nhận cải cách nhanh chóng về cước phí điện thoại mà Việt nam đã thực hiện. Trong 4 năm vừa qua, VNPT đã giảm cước phí điện thoại cố định tới 9 lần²³. Từ năm 2000 đến năm 2003, cước phí điện thoại quốc tế của Việt nam đã giảm tới 66%. Chi phí viễn thông nội hạt và trong nước của Việt nam thấp hơn mức trung bình của khu vực.

²¹ Xem dưới đây

²² VNCI-Vietbid

²³ VNCI-Vietbid

Hình 6: Thay đổi chi phí viễn thông quốc tế 2000-2003



Nguồn: ITU

3.6 Những trở ngại đối với tự do hoá

Việc tự do hoá ngành viễn thông được thực hiện khi có một số điều kiện, bao gồm:

khung khổ pháp luật phù hợp và có hiệu lực, đặt ra những nguyên tắc hoạt động đối với tất cả các nhà cung ứng dịch vụ, ngăn cản việc chủ sở hữu các cơ sở hạ tầng quan trọng kiếm được siêu lợi nhuận và sử dụng lợi nhuận này để đánh bại các đối thủ cạnh tranh và qua đó bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng.

tự do hoá dịch vụ đòi hỏi nới rộng quy định: điều đó có nghĩa là thị trường xác định kết quả thay vì quyết định theo mệnh lệnh hành chính

tự do hoá giá cả, cho phép các nhà cung ứng mới tự đặt giá. Sử dụng mức trần giá dịch vụ đối với các công ty truyền thống, thay vì việc xác định giá hành chính như vẫn đang áp dụng.

việc kết nối mạng đường trục do cơ quan quản lý độc lập quyết định, chẳng hạn như một uỷ ban đại diện thay vì Bộ bưu chính viễn thông, hoặc thậm chí có thể tách mạng đường trục khỏi Tổng công ty Bưu chính Viễn thông, nhằm đảm bảo sự công bằng trong kết nối mạng

những trở ngại khác đối với tự do hoá, bao gồm thủ tục xin cấp phép không rõ ràng, mất nhiều thời gian, hạn chế của công ty chi phối thị trường không cho kết nối đường trục quốc gia đủ công suất hoạt động và việc một số cán bộ lo ngại tự do hoá sẽ làm sụt giảm nguồn thu của chính phủ cũng như ảnh hưởng tới an ninh

quốc gia. Các hình phạt cũng chưa được xác định rõ. Thiếu cơ chế trọng tài giải quyết các tranh chấp.

Tóm lại, Việt Nam hiện đang vận hành một mạng lưới viễn thông khá tốt, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế. Việt Nam cũng có nhiều tiềm năng phát triển thị trường viễn thông. Mặc dù lĩnh vực viễn thông chiếm tỷ trọng nhỏ trong nền kinh tế, nhưng có mức độ tăng trưởng nhanh. Nhờ tốc độ tăng trưởng thuộc loại nhanh nhất thế giới, mục tiêu phát triển thị trường viễn thông do chính phủ đặt ra sẽ đạt được trong tương lai gần. Các điều kiện về cầu như trình độ phát triển thấp của nền kinh tế, nhu cầu đối với dịch vụ viễn thông còn chưa phức tạp là những yếu tố tác động tiêu cực đến khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông Việt Nam.

Cho dù cơ sở hạ tầng và điều kiện bên cầu của thị trường viễn thông là những yếu tố tích cực, ngành viễn thông Việt Nam được đánh giá là có khả năng cạnh tranh hạn chế. Thứ nhất, cơ cấu ngành thiếu cạnh tranh. Điều này có thể là trở ngại lớn nhất đối với việc cải thiện khả năng cạnh tranh của ngành viễn thông đất nước. Thứ hai là năng suất lao động thấp của các doanh nghiệp viễn thông của Việt Nam tác động tiêu cực đến khả năng cạnh tranh của ngành. Thứ ba, chi phí dịch vụ viễn thông cần phải cắt giảm xuống mức quốc tế thông qua việc áp dụng công nghệ mới và cải thiện năng suất lao động. Thứ tư là nhiều điều kiện tiên quyết cho việc tự do hoá thực sự còn chưa có tác dụng hoặc chưa có ở Việt Nam.

4. TÁC ĐỘNG CỦA TỰ DO HOÁ THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC VIỄN THÔNG

Phần này phân tích các vấn đề pháp lý của khu vực viễn thông Việt Nam so sánh với các nguyên tắc được đề cập trong Tài liệu tham chiếu của WTO về các vấn đề quan trọng đối với tự do hóa bao gồm các biện pháp bảo vệ cạnh tranh, kết nối, phổ cập dịch vụ, cơ quan quản lý độc lập, công khai hoá điều kiện cấp phép, phân bổ và sử dụng nguồn tài nguyên khan hiếm.

4.1. Các biện pháp bảo vệ cạnh tranh

Nguyên tắc đầu tiên bảo vệ cạnh tranh trong khu vực viễn thông được đề cập trong Tài liệu tham chiếu của WTO là yêu cầu các nước thành viên WTO có các biện pháp phù hợp ngăn ngừa các hành vi phản cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông. Tài liệu tham chiếu cũng nêu cụ thể một số hành vi phản cạnh tranh: bù giá chéo, lạm dụng thông tin về đối thủ cạnh tranh, về trang thiết bị quan trọng và hành vi kinh doanh ngăn cản cạnh tranh.

Bù giá chéo

Hành vi bù giá chéo có tính chất cản trở cạnh tranh xuất hiện khi người cung cấp dịch vụ đưa ra mức giá cao hơn nhiều so với chi phí trên thị trường mà họ thống lĩnh và sử dụng khoản lợi lớn đó bù lỗ cho việc định giá thấp hơn chi phí ở thị trường mà họ phải cạnh tranh, từ đó tạo ra các rào cản đối với cạnh tranh. Trên thực tế, hành vi bù giá chéo có tính chất phản cạnh tranh thường bị lẫn lộn với việc bù giá chéo để thực thi các nghĩa vụ xã

hội, ví dụ như để phổ cập dịch vụ. Một vấn đề pháp lý tương đối phức tạp đặt ra là tách bạch hai loại tác động này.

Kinh nghiệm quốc tế cho thấy có nhiều biện pháp khác nhau đã được áp dụng để khắc phục hành vi bù giá chéo có tính chất phản cạnh tranh; ví dụ như: hạch toán độc lập, cơ cấu tổ chức độc lập, thẩm định chi phí,...

Bù giá chéo được sử dụng khá phổ biến ở Việt Nam. Lý do chính của việc áp dụng bù giá chéo là để đảm bảo công bằng trong việc sử dụng dịch vụ. Tuy nhiên, khó có thể xác định được lợi ích của bù giá chéo. Ví dụ, cả người giàu và người nghèo đều có thể sử dụng dịch vụ được cung ứng với giá thấp hơn chi phí. Nếu người giàu không trả đầy đủ chi phí cung ứng dịch vụ thì khó có đủ vốn để cung ứng dịch vụ mới tới các vùng khó khăn.

Thông tin

Các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ thống lĩnh hoặc kiểm soát hạ tầng cơ bản thường ở vị trí thuận lợi để thu thập các thông tin có giá trị trong cạnh tranh về các đối thủ cạnh tranh và khách hàng kết nối với mình. Nhiều nước trên thế giới đã có những hạn chế về pháp lý nhằm ngăn ngừa hành vi sử dụng thông tin một cách phản cạnh tranh. Giải pháp tốt nhất là kiểm soát riêng rẽ hạ tầng cơ bản. Giải pháp tối thiểu có thể chấp nhận được là thiết lập cơ cấu tổ chức độc lập trong doanh nghiệp thống lĩnh để xử lý vấn đề thông tin về đối thủ cạnh tranh. Bộ phận này có chức năng xử lý kết nối và phải tuân thủ các quy định ngăn ngừa sử dụng thông tin với mục đích phản cạnh tranh. Doanh nghiệp thống lĩnh phải chia sẻ thông tin cho các đối thủ cạnh tranh trực tiếp.

Việt Nam đã có các quy định liên quan đến bí mật thông tin. Các quy định này chủ yếu đề cập tới các thông tin liên quan đến an ninh quốc gia và khách hàng, mà không đề cập tới thông tin liên quan đến các doanh nghiệp kết nối. Một mặt, các quy định này nhằm bảo vệ bí mật cá nhân của khách hàng, nhưng mặt khác cũng cho phép doanh nghiệp viễn thông sử dụng thông tin cá nhân trong một số trường hợp: ngăn ngừa việc vi phạm hợp đồng từ phía khách hàng; tính toán, in ấn và thu phí viễn thông; theo yêu cầu của cơ quan chức năng. Như vậy, các quy định hiện hành của Việt Nam chưa đề cập tới hành vi sử dụng thông tin có tính chất phản cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông và đây là một lỗ hổng lớn.

4.2 Kết nối

Người sử dụng và cung ứng dịch vụ viễn thông phải được kết nối với bất kỳ người sử dụng nào khác, không phụ thuộc đó là mạng nào. Đây là một trong những đặc điểm quan trọng nhất của truyền thông điện tử. Do vậy, kết nối được xem là trọng tâm đối với các cơ quan quản lý, đặc biệt khi doanh nghiệp viễn thông độc quyền sở hữu hoặc kiểm soát mạng viễn thông mà tất cả các nhà cung ứng dịch vụ khác phải kết nối (ví dụ như VNPT). Các đối thủ cạnh tranh mới bắt buộc phải đạt được thoả thuận kết nối với các nhà kinh doanh mạng. Thực tế này có thể dẫn tới tình trạng các nhà kinh doanh mạng tính phí kết nối quá cao hoặc trì hoãn việc kết nối. Việc tính phí kết nối cao hoặc trì hoãn kết nối có thể làm tăng đáng kể giá cước đối với người sử dụng cuối cùng.

Các quy định về bảo đảm kết nối.

Theo pháp luật Việt Nam, tất cả các doanh nghiệp viễn thông có quyền kết nối vào mạng của các doanh nghiệp viễn thông khác và có nghĩa vụ cho phép các doanh nghiệp viễn thông khác kết nối vào mạng của mình²⁴. Pháp luật cũng nêu rõ, các doanh nghiệp thống lĩnh không được phép từ chối yêu cầu kết nối vào mạng của mình. Như vậy, khác với nguyên tắc của WTO, luật pháp Việt Nam áp dụng nghĩa vụ kết nối đối với tất cả các doanh nghiệp viễn thông, không phân biệt quy mô lớn hay nhỏ²⁵. Một khác biệt nữa là pháp luật Việt Nam chú trọng tới doanh nghiệp vận hành mạng có vị thế thống lĩnh, trong khi đó WTO nhấn mạnh tới các nhà cung ứng chủ chốt.

Đàm phán điểm kết nối và quyền hạn

Các doanh nghiệp kết nối ở Việt Nam được quyền đàm phán về điểm kết nối phù hợp và số lượng điểm kết nối phù hợp với các quy định về nguyên tắc kết nối. Mặc dù quy định pháp luật không xác định điểm kết nối được phép, nhưng yêu cầu việc kết nối phải tuân thủ các yêu cầu của Bộ Bưu chính và Viễn thông về điểm kết nối và xác định những trường hợp không cần đàm phán về điểm kết nối.

Hầu hết các doanh nghiệp mới tham gia thị trường viễn thông ở Việt Nam còn hạn chế về mạng lưới, do vậy họ thường phải dựa vào mạng viễn thông của doanh nghiệp độc quyền là VNPT để cung cấp dịch vụ. Kết quả khảo sát cho thấy hầu hết các doanh nghiệp viễn thông đều dùng chung điểm kết nối và hạ tầng (6/7 doanh nghiệp) của VNPT. Tuy nhiên, 4/7 doanh nghiệp cho rằng những điểm kết nối trên là chưa phù hợp, trong khi 5/7 cho rằng các điều kiện chia sẻ điểm kết nối với VNPT là chưa hợp lý về phí, tỷ lệ chia sẻ chi phí, mức độ tiện lợi và đối xử thiếu công bằng. Nhiều doanh nghiệp mới gia nhập thị trường cho rằng phí thuê đường truyền cao, phí kết nối cao là những trở ngại lớn đối với cạnh tranh về giá.

Không phân biệt đối xử

Mục tiêu cơ bản của hầu hết chính sách về kết nối là tránh phân biệt đối xử. Pháp luật Việt Nam đã đưa ra một số biện pháp ngăn ngừa phân biệt đối xử của doanh nghiệp thống lĩnh. Bộ Bưu chính và Viễn thông đưa ra các quy định điều chỉnh hoạt động kết nối như điều kiện kết nối (các chuẩn mực kỹ thuật và yêu cầu an toàn), chi phí và chất lượng (bắt

²⁴ Pháp luật Việt Nam định nghĩa hai loại nhà cung ứng dịch vụ viễn thông lĩnh dựa vào vị thế thị trường và kiểm soát các phương tiện cơ bản. Doanh nghiệp viễn thông thống lĩnh là doanh nghiệp có trên 30% thị phần của một loại dịch vụ cụ thể được chào bán trên một thị trường nhất định và có thể tác động tới sự tham gia thị trường của các doanh nghiệp khác. Doanh nghiệp kiểm soát các phương tiện cơ bản là doanh nghiệp chiếm trên 30% năng lực của mạng nội hạt, đường dài trong nước hoặc quốc tế. Hàng năm, Bộ bưu chính và Viễn thông sẽ xác định các doanh nghiệp có thị phần thống lĩnh cho từng loại dịch vụ và các doanh nghiệp kiểm soát mạng.

²⁵ Có hai cách tiếp cận đối với các nghĩa vụ kết nối. Cách tiếp cận thứ nhất là áp đặt nghĩa vụ kết nối đối với các doanh nghiệp thống lĩnh; cách tiếp cận khác là áp đặt nghĩa vụ kết nối lên tất cả các doanh nghiệp. Cách tiếp cận đầu tiên thường bị các doanh nghiệp thống lĩnh chỉ trích là tạo ra “sân chơi không bình đẳng”, trong khi cách tiếp cận thứ hai lại bị chỉ trích là “bị điều tiết quá mức”. Cách tiếp cận thứ nhất phù hợp hơn đối với thị trường viễn thông cạnh tranh, trong khi cách tiếp cận thứ hai phù hợp với quá trình chuyển đổi sang thị trường cạnh tranh đầu đủ.

buộc và tự nguyện). Bộ cũng yêu cầu doanh nghiệp thống lĩnh xây dựng Hợp đồng kết nối mẫu với các điều kiện minh bạch và không phân biệt đối xử. Hợp đồng này sẽ được trình lên Bộ để xem xét thông qua và sau đó được công bố công khai và áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp viễn thông.

Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp mới tham gia thị trường (7/8 doanh nghiệp) đã chỉ trích VNPT là đã phân biệt đối xử có lợi cho các doanh nghiệp thành viên của mình. Các doanh nghiệp thành viên của VNPT không buộc phải yêu cầu ký các hợp đồng kết nối và hợp đồng chia sẻ cơ sở hạ tầng và cho thuê đường truyền nội hạt, đường dài và quốc tế, trong khi đó các doanh nghiệp mới phải mất rất nhiều thời gian mới được kết nối. Yêu cầu kết nối của các doanh nghiệp thành viên VNPT được đáp ứng kịp thời, trong khi các doanh nghiệp mới phải chờ đợi rất lâu mới có thể cung cấp dịch vụ mới.

Lấy ví dụ về kết nối mạng di động và dịch vụ VoIP. VNPT ngay lập tức thực hiện kết nối nhắn tin cho hai nhà cung cấp dịch vụ di động thành viên là Vinaphone và VMS, trong khi đó mạng di động của SPT vẫn chưa thể kết nối với mạng của Vinaphone sau gần 1 năm hoạt động và chỉ có thể kết nối với mạng của VMS trên cơ sở thử nghiệm. Một ví dụ khác là Viettel, VNPT và SPT đều được cấp phép chính thức cung cấp dịch vụ VoIP vào cùng một thời điểm, nhưng hiện nay chỉ có VNPT có thể cung cấp dịch vụ này ở tất cả các tỉnh trong cả nước, còn Viettel mới hoạt động ở 29/64 tỉnh và SPT ở 2 tỉnh.

Một loại phân biệt đối xử khác là phí kết nối: tất cả những người sử dụng internet của VDC, một thành viên của VNPT, thanh toán mức cước là 40đ/phút, trong khi đối với khách hàng của Viettel thì mức cước này chỉ áp dụng đối với khu vực quận và huyện. Các khách hàng khác đều phải trả mức giá cao hơn. Điều quan trọng hơn là nhiều doanh nghiệp viễn thông (5/8 doanh nghiệp) phàn nàn rằng VNPT không cung cấp đủ dung lượng cho các doanh nghiệp mới có nhu cầu kết nối so với doanh nghiệp thành viên của mình. Thực tế này cho thấy VNPT có động cơ thực hiện phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp của mình và các đối thủ cạnh tranh. Thậm chí nếu có các quy định nhằm đảm bảo không phân biệt đối xử trong kết nối mạng và cơ sở hạ tầng, thì doanh nghiệp độc quyền thường viện cớ rằng họ không đủ tài chính để xây dựng đủ dung lượng đáp ứng nhu cầu ngày một tăng.

Việc tác kinh doanh hạ tầng khỏi kinh doanh dịch vụ sẽ tạo động cơ sử dụng tối đa hạ tầng, nhờ đó khắc phục vấn đề phân biệt đối xử. Việc thực hiện các biện pháp cải cách phù hợp đối với VNPT sẽ làm cho vấn đề phân biệt đối xử bớt nặng nề.

Kết nối kịp thời

Theo quyết định của Bộ Bưu chính và Viễn thông, VNPT phải đảm bảo kết nối cho doanh nghiệp viễn thông có yêu cầu kết nối trong vòng 45 ngày. Tuy nhiên, thực tế lại khác hẳn, 5 trong số 7 doanh nghiệp trả lời phỏng vấn cho biết thời gian để kết nối với VNPT vượt xa so với luật định. Viettel phải mất từ 5 tới 12 tháng để kết nối với VNPT, thêm 5 đến 6 tháng nữa để đàm phán với các doanh nghiệp thành viên của VNPT và mất 8 tháng để có thể thuê được đường truyền quốc tế của VNPT. Một trong những trở ngại lớn đối với các doanh nghiệp mới tham gia thị trường viễn thông trong việc bán và mở rộng dịch vụ mới là dung lượng đường truyền dành cho họ quá nhỏ. Tất cả các doanh nghiệp được phỏng vấn đều cho rằng dung lượng đường truyền dành cho họ chưa đáp ứng đủ nhu cầu và 3/5

doanh nghiệp ước tính là chỉ đáp ứng dưới 50% nhu cầu. Viettel là một ví dụ điển hình. Năm 2002, doanh nghiệp này xin mở dịch vụ tại 19 tỉnh và VNPT chỉ cho phép mở tại 18 tỉnh và trên thực tế thì doanh nghiệp này chỉ mở được ở 13 tỉnh do hạn chế dung lượng mạng. Năm 2003, Viettel lại tiếp tục xin mở dịch vụ ở 21 tỉnh, nhưng VNPT chỉ cho phép mở tại 9 tỉnh. Năm 2003, Viettel đề nghị tăng dung lượng kết nối 118 El cho dịch vụ VoIP, nhưng trên thực tế chỉ nhận được 18 El.

Phí kết nối minh bạch hoá và căn cứ vào chi phí

Nguyên tắc tính phí kết nối giữa các doanh nghiệp viễn thông được quy định trong Nghị định số 217 ban hành năm 2003. Theo đó, phí kết nối được tính toán trên cơ sở:

- i. Chi phí kết nối;
- ii. Không phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp viễn thông và giữa các thành viên của doanh nghiệp viễn thông với các doanh nghiệp viễn thông khác;
- iii. Phân bổ hợp lý giữa các bộ phận của mạng và khâu cung ứng dịch vụ;
- iv. ở mức hợp lý so với khu vực và thế giới;
- v. Xác định rõ phân đóng góp cho dịch vụ phổ cập.

Các quy định của Việt Nam về hình thức có thể đã phù hợp với các nguyên tắc của WTO, tuy nhiên việc thiếu các hướng dẫn cụ thể đã hạn chế việc thực thi các nguyên tắc liên quan đến xác định phí kết nối. Theo đánh giá của nhiều doanh nghiệp viễn thông, mức phí kết nối trên thực tế còn chưa căn cứ vào chi phí và không bao trùm tất cả các loại dịch vụ mới. Điều này đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp mới tham gia thị trường trong việc đàm phán với VNPT để cung ứng dịch vụ mới. Nhiều doanh nghiệp viễn thông yêu cầu Bộ Bưu chính Viễn thông ban hành phí kết nối chính thức có sự tham khảo ý kiến của các doanh nghiệp viễn thông.

Tương tự như nhiều quốc gia khác, chi phí kết nối chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí dịch vụ viễn thông ở Việt Nam. Điểm khác biệt có lẽ là tỷ trọng này quá cao đối với một số dịch vụ, như điện thoại quốc tế (hơn 82-93%). Chi phí cao này đã giảm đáng kể khả năng của các doanh nghiệp viễn thông mới trong việc mở rộng, đa dạng hoá dịch vụ và cạnh tranh về giá cả với doanh nghiệp thống lĩnh VNPT. Thực tế trên dường như trái với các nguyên tắc xác định phí kết nối ở mức hợp lý và thúc đẩy cạnh tranh.

Thủ tục và thoả thuận kết nối

ở nhiều nước các thoả thuận kết nối dựa trên đàm phán giữa các nhà cung ứng dịch vụ hơn là dựa vào cơ quan quản lý vì các doanh nghiệp hiểu rõ về mạng và nhu cầu của mình hơn cơ quan quản lý. Tuy nhiên, do doanh nghiệp thống lĩnh ít có động cơ tham gia các thoả thuận có lợi cho các doanh nghiệp cạnh tranh mới tham gia thị trường nên sự can thiệp thông qua quy định pháp lý là cần thiết để buộc doanh nghiệp thống lĩnh thực hiện nghĩa vụ kết nối.

Việt Nam cũng đã áp dụng một số cách tiếp cận để đảm bảo đàm phán xây dựng các thoả thuận kết nối như quy định kết nối hướng dẫn đàm phán và đưa ra thời hạn kết thúc đàm phán. Chính phủ yêu cầu VNPT xây dựng hợp đồng kết nối mẫu với các điều khoản minh bạch và không phân biệt đối xử. Thoả thuận này sẽ được đệ trình lên Bộ Bưu chính Viễn

thông để thông qua. Nếu đàm phán kết nối thất bại, cơ quan quản lý sẽ làm trung gian hòa giải. Nếu vẫn chưa thành công thì cơ quan quản lý sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về các thỏa thuận kết nối²⁶.

Thế nhưng hợp đồng kết nối vẫn là vấn đề nổi cộm ở Việt Nam. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy, dù áp dụng cách tiếp cận nào đi chăng nữa thì điều quan trọng là cơ quan quản lý phải xây dựng các thủ tục và hướng dẫn kết nối thúc đẩy các thỏa thuận kết nối có hiệu quả. Tuy nhiên, ở Việt Nam vẫn còn thiếu các quy định hướng dẫn quá trình đàm phán. Hơn nữa, tất cả các yếu tố như thiếu vắng cơ quan trọng tài độc lập, vị thế của doanh nghiệp thống lĩnh rất mạnh và sự độc lập thực sự giữa cơ quan quản lý và doanh nghiệp thống lĩnh vẫn còn là câu hỏi đã dẫn tới sự lo ngại về sự công bằng trong các quyết định về kết nối. Tính độc lập của cơ quan quản lý thường là mối lo ngại ở những nước có độc quyền nhà nước. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy để giải quyết những tranh chấp về kết nối, tính độc lập của cơ quan quản lý là rất quan trọng.

4.3 Quy định về giá

Chính phủ Việt Nam cho phép các doanh nghiệp viễn thông không chiếm thị phần thống lĩnh được tự do xác định cước dịch vụ viễn thông, trừ một số dịch vụ viễn thông do nhà nước quy định²⁷. Các doanh nghiệp viễn thông không được phép bán dịch vụ của mình với giá thấp hơn chi phí hoặc giá phổ biến trên thị trường. Tuy nhiên, các doanh nghiệp mới tham gia thị trường có thể bán dịch vụ với giá thấp hơn chi phí trong một thời gian nhất định để thu hút khách hàng. Các doanh nghiệp cũng được yêu cầu đăng ký kế hoạch giá cước với Bộ Bưu chính và Viễn thông và sau khi xem xét tính hợp pháp của kế hoạch, Bộ sẽ thông qua hoặc yêu cầu có sự bổ sung hoặc sửa đổi kế hoạch hoặc không thông qua kế hoạch.

Quy định này đã tạo ra sự thay đổi mạnh mẽ về định giá dịch vụ viễn thông trên thị trường. SPT ngay lập tức đăng ký áp dụng tính cước theo bloc 10 giây ngày từ phút đầu tiên thay vì từ phút thứ hai và do vậy trung bình đã giảm 20% chi phí của khách hàng. Phản ứng trước việc SPT áp dụng cách tính cước mới, VNPT đã quyết định tăng thời hạn các loại thẻ đang phát hành kể từ tháng 3/2004; cụ thể là thêm 10 ngày đối với thẻ mệnh giá 200.000 đồng, 15 ngày đối với thẻ 300.000 đồng và 20 ngày đối với thẻ mệnh giá 500.000 đồng. VNPT cũng đã đệ trình kế hoạch tính cước theo khối 30 giây chứ không phải 60 giây và kế hoạch giảm cước dịch vụ điện thoại di động khoảng 15-20% và cước cho thuê đường dẫn 5-18%. Đối với điện thoại VoIP, SPT giảm cước khoảng 20% kể từ tháng 3/2004 và VNPT cũng đệ trình kế hoạch giảm cước VNPT khoảng 10-15%.

Các doanh nghiệp không có vị thế thống lĩnh thị trường đang gặp phải hai vấn đề về xác định giá cước dịch vụ. Thứ nhất, chi phí kết nối phải trả cho VNPT là quá lớn (chiếm

²⁶ MPT sẽ xem xét và ra quyết định về tranh chấp và có chấp nhận vai trò trung gian không trong vòng 30 ngày, kể từ ngày nhận được yêu cầu. Nếu chấp thuận, MPT sẽ thực hiện quá trình hiệp thương trong vòng 60 ngày. Nếu hiệp thương thất bại, MPT sẽ ra quyết định trong vòng 30 ngày. Nếu các bên không đồng ý với quyết định của MPT thì họ có thể bắt đầu lại quy trình xử lý tranh chấp hoặc kiện ra tòa án.

²⁷ Nghị định 217, tháng 10/ 2003, doanh nghiệp thống lĩnh do VNPT xác định. VNPT là doanh nghiệp chiếm thị phần thống lĩnh trên các thị trường điện thoại cố định đường dài, quốc tế, VoIP, cho thuê đường dẫn, điện thoại di động, internet và inmarsat; trong khi đó Viettel chiếm thị phần thống lĩnh đối với điện thoại quốc tế phương thức IP và Vishipel với dịch vụ inmarsat.

khoảng 60% doanh thu đối với trường hợp SPT) đã hạn chế cạnh tranh về giá giữa VNPT và các doanh nghiệp viễn thông khác. Thứ hai, việc lựa chọn giá thị trường phổ biến là chưa rõ ràng. Nếu giá thị trường là giá cước của VNPT thì các doanh nghiệp mới khó có thể cạnh tranh thu hút khách hàng của VNPT.

4.4 Quản lý độc lập

Việc tách bạch các chức năng lập chính sách, quản lý, kinh doanh và sở hữu được mô tả chi tiết trong hình 6. Trong cơ cấu ngành chuẩn mực, chính phủ có vai trò xây dựng chính sách viễn thông vì lợi ích của quốc gia, trong khi đó cơ quan quản lý thực hiện các chính sách của chính phủ một cách khách quan. Tính độc lập của cơ quan quản lý²⁸ có nghĩa là theo luật định, cơ quan quản lý thực hiện các quy định nêu trong luật do chính phủ xây dựng mà không phải trả lời trước chính phủ về việc thực hiện từng trường hợp một. Mục tiêu là để bảo đảm một quy tắc được áp dụng chung và nhất quán cho tất cả mọi người.

Tương tự, tính độc lập của cơ quan quản lý yêu cầu cơ quan này không phụ thuộc vào bất kỳ nhà cung ứng dịch vụ viễn thông cơ bản nào. Quản lý độc lập tạo ra sự chắc chắn, nhất quán và tăng thông tin cho các nhà quản lý và nhà đầu tư. Cơ quan quản lý độc lập có thể tăng cường tính minh bạch qua các cách sau đây:

đảm bảo sự nhất quán của các quyết định và tạo sự tin tưởng cho các nhà đầu tư rằng đầu tư của họ không bị ảnh hưởng bởi các quyết định chủ quan,

điều hòa lợi ích của các đối tượng liên quan và không hoạt động chỉ vì lợi ích của một hoặc một số nhóm lợi ích ,

việc ra quyết định dựa trên thực chất sự việc; điều đó có nghĩa là các quyết định phải có tính khách quan, dựa trên chi phí và thực tế ;

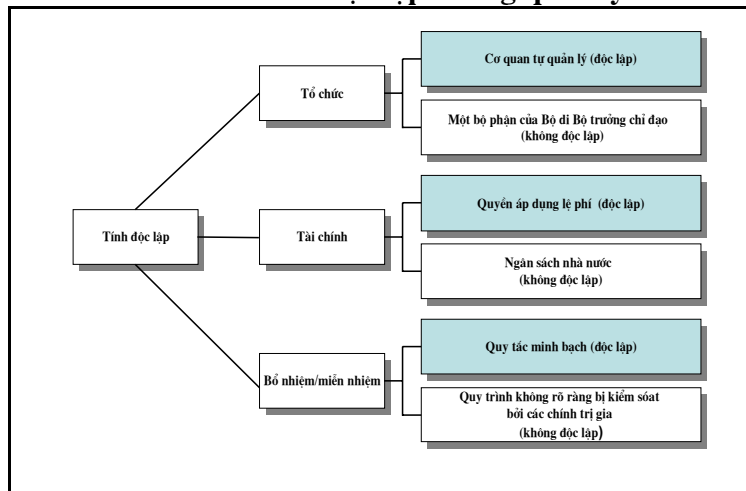
thực hiện các tiền lệ trong các quyết định trước đó sẽ làm giảm sự lo ngại, đặc biệt là của các dự án đầu tư lớn và dài hạn rằng tài sản sẽ bị trưng thu.

Cơ quan quản lý

Có ba kênh có thể tăng cường tính độc lập và minh bạch của điều tiết: hình thức tổ chức, nguồn tài chính và việc bổ nhiệm những người ra quyết định. Hình thức tổ chức cơ quan tự kiểm soát tốt hơn là một bộ phận trực thuộc bộ. Các thành viên của cơ quan theo mô hình tự kiểm soát thường rời khỏi nhiệm vụ trước khi kết thúc nhiệm kỳ vì các lý do như tuổi tác, sức khỏe yếu hoặc phạm tội. Cơ quan quản lý trực thuộc bộ sẽ chịu sức ép chính trị lớn hơn và việc ra quyết định có xu hướng kém minh bạch hơn.

²⁸ Báo cáo DRAAC, ADB 2005, chuẩn bị xuất bản

Hình 7: Tính độc lập trong quản lý



Nguồn: Kinh tế học tiên phong, 2003

Tính độc lập và sự kiểm soát của Đảng

Một ví dụ về quản lý độc lập trong môi trường thực chất chỉ có một đảng lãnh đạo là Malaysia. Một ủy ban được thành lập theo Luật Truyền thông và đa phương tiện năm 1998 của Malaysia được đánh giá là một phần quan trọng của khung khổ pháp lý khuyến khích đầu tư và tạo thuận lợi cho tăng trưởng của khu vực viễn thông. Malaysia đã quyết định chuyển việc thực hiện tất cả các quyết định điều tiết tới bộ trưởng liên quan và ủy ban chỉ có vai trò đưa ra khuyến nghị tới các bộ trưởng. Tuy nhiên, ủy ban được yêu cầu công bố các khuyến nghị trên mạng internet đồng thời với việc chuyển kiến nghị tới Bộ trưởng. Nếu bộ trưởng muốn phủ nhận những kiến nghị của ủy ban, thì bộ trưởng phải công bố rõ lý do trên mạng internet. Ủy ban trở nên độc lập ở mức độ nhất định nhờ quy trình minh bạch. Mặc dù có tính độc lập hạn chế và tính minh bạch tăng, nhưng quyết định quản lý cuối cùng vẫn chịu các sức ép chính trị.

Cách tiếp cận tương tự ở Việt Nam có thể tạo ra sự cải thiện lớn cả về tính độc lập và minh bạch. Cách tiếp cận khác có thể là xây dựng một ủy ban gồm đồng đẳng đại diện các bộ, ủy ban liên bộ xem xét việc cấp phép và thực hiện các hoạt động điều tiết có thể tăng tính hiệu lực và minh bạch của quy trình cấp phép.

Quản lý từ trước hay về sau

Sự cần thiết phải bảo đảm thị trường có tính cạnh tranh đã tạo ra sự chú ý đến việc thiết kế thị trường từ trước và cần lồng các khuyến khích vào chính sách của chính phủ. Nếu thiết kế thị trường là hợp lý thì sẽ giảm nhu cầu can thiệp về sau.

Quản lý can thiệp từ trước tập trung vào thiết kế cấu trúc ngành và có thể thực hiện tốt nhất vào thời điểm tự do hoá hoặc lần đầu tiên mở cửa cho cạnh tranh. Mục đích của quản lý từ trước là phát triển cấu trúc ngành tạo ra kích thích cho doanh nghiệp nhờ đó tối đa hoá hiệu quả và lợi nhuận của doanh nghiệp, góp phần vào việc thực hiện chính sách của chính phủ.

Ngược lại, điều tiết về sau thừa nhận cấu trúc hiện hành và tập trung ngăn ngừa các hành vi hạn chế cạnh tranh thông qua các can thiệp pháp luật. Do cấu trúc hiện hành có thể hạn chế cạnh tranh, động cơ của các nhà cung cấp có thể khuyến khích họ sử dụng mưu mẹo để tránh cơ quan điều tiết. Kết quả cạnh tranh trong một cấu trúc ngành không tốt không nhất thiết đi cùng hướng với chính sách của chính phủ. Cơ quan quản lý phải chống lại những động cơ về tài chính và kinh tế của các doanh nghiệp trong việc che giấu thông tin và loại trừ đối thủ cạnh tranh mới. Quy định pháp lý cố gắng sửa chữa những thiệt hại do cấu trúc không phù hợp gây ra.

Đây cũng là vấn đề lớn đối với những nước như Việt Nam, nơi mà toàn bộ khái niệm quản lý cạnh tranh vẫn còn là mới lạ và thường bị nhầm lẫn với khái niệm quản lý độc quyền theo chiều dọc. Điều này có thể thấy qua thực tiễn Việt Nam là có một số doanh nghiệp cạnh tranh với VNPT nhưng đồng thời VNPT cũng bị kiểm soát về giá. Vì vậy, năng lực cạnh tranh sẽ được tối đa hoá bằng tăng cường hiệu lực của quản lý từ trước.

4.5. Phổ cập dịch vụ

Mục tiêu chủ yếu của chính sách phổ cập là mở rộng và duy trì dịch vụ viễn thông giá cả hợp lý cho công chúng sống ở vùng hẻo lánh. Ở một số nước có chính sách phổ cập dịch vụ (nói cách khác tất cả mọi người đều có thể thuê bao dịch vụ nếu họ muốn). Ở các nước khác, nơi đa số dân số nông thôn sống rải rác trong các làng nhỏ thì cần nghĩ đến Chính sách hòa mạng phổ cập. Chính sách hòa mạng phổ cập sẽ bảo đảm rằng mọi công dân, dù ở những vùng xa xôi đều có thể gọi điện thoại nếu có nhu cầu.

Tài liệu tham chiếu của WTO có đề cập tới phổ cập dịch vụ. Theo đó, các nước thành viên có thể định nghĩa và duy trì các nghĩa vụ về phổ cập dịch vụ và việc thực hiện các nghĩa vụ này phải mang tính minh bạch, không phân biệt đối xử và không gây phương hại cho cạnh tranh và không gây phiền phức không cần thiết. Các biện pháp đảm bảo phổ cập dịch vụ bao gồm bù giá chéo, phí phổ cập dịch vụ, thành lập quỹ phổ cập.

Bù giá chéo nội bộ

Nhà cung cấp thống lĩnh cung cấp cho các khách hàng ở khu vực nông thôn dịch vụ với mức giá thấp hơn chi phí nếu như cơ quan quản lý và chính phủ đảm bảo rằng nhà cung cấp này không bị cạnh tranh trong khu vực cung ứng dịch vụ với giá thấp và ở đó nhà cung ứng có thể tính giá cao để bù lại cho khoản chi bù giá chéo. Nhà cung cấp thống lĩnh sử dụng lợi nhuận từ khu vực kinh doanh có lãi cao để bù cho dịch vụ kinh doanh lỗ. Đặt trong bối cảnh thực hiện chính sách phổ cập dịch vụ thì biện pháp này có nghĩa là sử dụng bù giá chéo để duy trì mức giá dịch vụ thấp ở những khu vực có chi phí cung cấp dịch vụ cao. Cơ chế bù giá chéo có khả năng trái với nguyên tắc WTO do nó làm tăng sự không chắc chắn trong môi trường cạnh tranh, cản trở quá trình cải cách kế toán theo chuẩn mực quốc tế theo đó bù giá chéo sẽ bị loại bỏ; sử dụng bù giá chéo kém hiệu quả khuyến khích tiêu dùng lãng phí; doanh nghiệp độc quyền sử dụng công cụ bù giá chéo để hạn chế cạnh tranh.

Phí phổ cập dịch vụ

ở giai đoạn đầu phát triển thị trường viễn thông cạnh tranh, một số nước đã sử dụng cơ chế tính phí phổ cập dịch vụ để bổ sung hoặc thay thế bù giá chéo nội bộ. Cơ chế này khác với bù giá nội bộ ở chỗ không chỉ có doanh nghiệp độc quyền mà tất cả các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ viễn thông phải đóng góp thực hiện phổ cập dịch vụ và cơ chế này còn gọi là “phí phụ thu” và là một biến thể của bù giá chéo. Cơ chế này cũng có thể gây xung đột với các nguyên tắc WTO về phổ cập dịch vụ. Do phụ phí này cũng được thu tương tự như phí kết nối hoặc thuế đánh vào dịch vụ nên có thể gây sự nhầm lẫn với các khoản phí kết nối và dịch vụ và do vậy dẫn tới việc điều hành khoản đóng góp này kém minh bạch. Một khi khoản phí này không minh bạch thì điều đó có nghĩa là vi phạm nguyên tắc WTO về phí kết nối phải dựa vào chi phí và không chịu điều kiện ràng buộc.

Quỹ phổ cập dịch vụ

Quỹ phổ cập dịch vụ được đánh giá là cơ chế tốt nhất để thực hiện mục tiêu phổ cập dịch vụ và là cơ chế minh bạch nhất. Cơ chế này ngày càng được nhiều nước trên thế giới áp dụng. Ở Việt Nam các doanh nghiệp viễn thông có nghĩa vụ đóng góp vào dịch vụ viễn thông công cộng, bao gồm dịch vụ bắt buộc và dịch vụ phổ cập. Dịch vụ bắt buộc là dịch vụ được cung cấp trên cơ sở yêu cầu của nhà nước để phục vụ cho việc phát triển kinh tế và xã hội, quốc phòng và an ninh. Các dịch vụ phổ cập được định nghĩa là dịch vụ viễn thông được cung cấp cho mọi người dân với các điều kiện, giá cả, và chất lượng được cơ quan chức năng xác định. Bộ Bưu chính và Viễn thông sẽ xác định danh mục các dịch vụ viễn thông công cộng. So sánh với các nguyên tắc WTO về phổ cập dịch vụ, nghĩa vụ của các doanh nghiệp viễn thông Việt Nam dường như rộng hơn bởi vì họ không chỉ đáp ứng các nghĩa vụ về phổ cập dịch vụ mà cả các mục tiêu phát triển kinh tế và xã hội kém rõ ràng hơn.

Việt Nam áp dụng các cơ chế khác nhau để thực hiện phổ cập dịch vụ. Gần đây, cơ chế bù giá chéo vẫn được áp dụng. Điện thoại đường dài và quốc tế được định giá cao hơn nhiều so với chi phí và được dùng một phần để bù giá cho điện thoại nội hạt có giá thấp hơn chi phí. Tuy nhiên, tương tự như nhiều nước, cơ chế này bị nhiều doanh nghiệp viễn thông chỉ trích vì tính kém minh bạch và doanh nghiệp độc quyền có thể lạm dụng cơ chế này để cản trở các doanh nghiệp mới tham gia thị trường.

Quy định gần đây của Chính phủ đã đưa ra thêm hai cơ chế để thực hiện mục tiêu phổ cập dịch vụ: phí kết nối và quỹ phổ cập dịch vụ. Phí kết nối sẽ bao gồm hai phần: chi phí kết nối và phần đóng góp vào dịch vụ công cộng. Như đã đề cập ở trên, cơ chế này cũng có những điểm yếu tương tự của cơ chế bù giá chéo và có thể mâu thuẫn với các nguyên tắc của WTO. Quỹ Phổ cập dịch vụ của Việt Nam là một cơ quan thuộc Bộ Bưu chính Viễn thông và hoạt động vì mục tiêu phi lợi nhuận. Nguồn thu của Quỹ được hình thành từ nhiều nguồn. Trong tổng số vốn 500 tỷ đồng, ngân sách góp 200 tỷ đồng dưới hình thức vốn pháp định và vốn hoạt động; phần đóng góp bắt buộc của các doanh nghiệp viễn thông và được đưa vào giá thành dịch vụ viễn thông; đóng góp từ viện trợ phát triển chính thức, các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước; và các nguồn vốn huy động hợp pháp khác.

Pháp luật Việt Nam khẳng định sự tham gia bình đẳng của các doanh nghiệp viễn thông và các chương trình và dự án dịch vụ viễn thông công cộng. Hai cơ chế sử dụng quỹ dịch vụ phổ cập được áp dụng: đấu thầu cạnh tranh và chỉ định thầu. Các doanh nghiệp viễn

thông Việt Nam đánh giá cao việc thành lập quỹ phổ cập dịch vụ như là cách thức hiệu quả nhất để xử lý hành vi phản cạnh tranh của doanh nghiệp độc quyền. Tuy nhiên, vẫn còn có sự lo ngại về hiệu quả, tính minh bạch và công bằng trong việc sử dụng quỹ, đặc biệt trong những trường hợp áp dụng cơ chế chỉ định thầu chứ không phải là đấu thầu cạnh tranh trong việc thực hiện các dự án phổ cập dịch vụ.

4.6 Công khai thủ tục cấp phép

Minh bạch về thủ tục là yêu cầu hết sức quan trọng đối với sự thành công của quy trình cấp phép. Tài liệu tham chiếu WTO yêu cầu các nước thành viên công khai hoá tất cả các tiêu chuẩn cấp phép, thời hạn ra quyết định, và các điều kiện cho từng loại giấy phép. Hơn nữa, các lý do từ chối cấp phép phải được nêu rõ.

Pháp luật Việt Nam quy định các điều kiện và thủ tục cấp phép. Tuy nhiên, bản thân các điều kiện chưa được rõ ràng, đặc biệt là các điều kiện liên quan đến kinh tế (ví dụ như dự báo thị trường). Hơn nữa, đáp ứng các điều kiện trên không có nghĩa là doanh nghiệp tự động được cấp giấy phép, mà đó chỉ là bước đầu để được các cơ quan chức năng xem xét. Cơ sở để các cơ quan chức năng đưa ra quyết định lại kém rõ ràng hơn; ví dụ như dự án phải phù hợp với chiến lược và kế hoạch phát triển. Tuy nhiên, nội dung của chiến lược thì rất chung và các mục tiêu thường đối ngược nhau.

Mặc dù pháp luật xác định thời hạn đối đa để ra quyết định., nhưng vẫn còn nhiều bất ổn về thời gian khi xem xét hồ sơ. Ví dụ, trong trường hợp kinh doanh mạng viễn thông, Bộ Bưu chính và Viễn thông phải trả lời có chấp nhận đơn hay không trong vòng 75 ngày, kể từ khi nhận được hồ sơ hợp lệ. Sau khi tham khảo các bộ và ngành chức năng, Bộ sẽ trình hồ sơ lên Thủ tướng Chính phủ. Trên cơ sở chấp thuận bằng văn bản của Chính phủ, Bộ sẽ thông báo cho doanh nghiệp trong vòng 15 ngày²⁹. Thời hạn đối với việc cấp phép mạng viễn thông là không rõ bởi vì các quy định pháp luật không xác định thời hạn tham khảo ý kiến với các bộ liên quan và thời hạn trình lên Thủ tướng Chính phủ và thời hạn Thủ tướng ra quyết định. Thời hạn đối với cấp phép dịch vụ viễn thông dường như rõ ràng. Tuy nhiên, do sự không rõ ràng của điều kiện cấp phép, nên điều kiện “hồ sơ hợp lệ” có thể bị lợi dụng để kéo dài thời gian cấp phép.

²⁹ Đối với hồ sơ xin cung cấp dịch vụ viễn thông, Bộ sẽ thẩm định và ra quyết định cấp phép trong vòng 60 ngày sau khi nhận được hồ sơ hợp lệ. Trong một số trường hợp, thời gian này có thể kéo dài nhưng không quá 75 ngày. Hơn nữa, pháp luật cũng quy định thời hạn tối đa cho việc xem xét hồ sơ xin gia hạn là 60 ngày.

5. TỰ DO HÓA VIỄN THÔNG ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN KINH TẾ VÀ ĐỜI SỐNG NGƯỜI DÂN VIỆT NAM.

5.1 Kỹ nguyên số hóa và nền kinh tế

Kỹ nguyên số hóa và tri thức thông tin đã chứng kiến vai trò động lực to lớn của dịch vụ viễn thông đối với phát triển kinh tế và đời sống con người. Cải cách mạnh mẽ và nâng cao sức cạnh tranh của lĩnh vực này có thể coi là yếu tố quan trọng nhất trong việc tăng cường và mở rộng những ứng dụng dịch vụ công nghệ viễn thông (dịch vụ điện tử) của tất cả các ngành kinh tế cũng như mọi tầng lớp nhân dân. Cải cách đang diễn ra trên rất nhiều lĩnh vực với sự hỗ trợ chính thức của Chỉ thị 58 TW Đảng Cộng sản Việt nam. Chỉ thị được ban hành năm 2000 thể hiện rõ đường lối và mục tiêu phát triển công nghệ thông tin của Việt nam. Đường lối đó tiếp tục được củng cố và hoàn thiện trong bản Dự thảo Chiến lược công nghệ viễn thông giai đoạn 2010-2020 do Bộ Bưu chính Viễn thông soạn thảo và trong bản Chiến lược được Thủ tướng phê duyệt năm 2005

Kết quả nổi bật về ứng dụng điện tử là tốc độ phổ biến và sử dụng gia tăng mạnh mẽ. Ngày càng có nhiều người sử dụng mạng, và dịch vụ viễn thông, số lượng websites và loại hình dịch vụ tăng nhanh chưa từng thấy. Điều này có tác động tích cực đến nâng cao năng suất, hiệu quả khả năng cạnh tranh của các ngành kinh doanh, dịch vụ cũng như nâng cao mức sống của người dân.

Tuy nhiên, còn có nhiều trở ngại hạn chế ứng dụng dịch vụ viễn thông, trong đó bao gồm cả trở ngại do nhận thức còn yếu của người dân về vai trò của công nghệ viễn thông trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển con người, kỹ năng vận dụng của phần lớn hộ tiêu dùng còn kém. Mức đầu tư hạ tầng còn thấp, trang bị thiết bị nghèo nàn không tạo được môi trường hiệu quả cho ứng dụng công nghệ viễn thông. Việt nam cũng cần chú trọng nâng cao năng lực thể chế nếu muốn khai thác tối đa tiềm năng nền công nghệ số hóa nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững .

Tóm lại, tác động tự do hóa lĩnh vực dịch vụ viễn thông là đã nâng cao đáng kể mức độ phổ biến và sử dụng công nghệ thông tin. Khuôn khổ chính sách, pháp lý cải thiện mạnh trong những năm gần đây đã tác động mạnh đến mức độ ứng dụng nhưng chưa đồng bộ và đủ mạnh để tạo ra kích thích tích cực, thể hiện rõ nhất ở sự phát triển chậm của thương mại điện tử và công nghiệp phần mềm.

Phần này sẽ tập trung phân tích những tác động quan trọng của chính sách cải cách đến ứng dụng công nghệ viễn thông cụ thể trong một số lĩnh vực như chính phủ điện tử, ứng dụng công nghệ viễn thông của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ, phát triển công nghiệp phần mềm và ứng dụng công nghệ viễn thông phát triển khu vực nông thôn.

Chính phủ điện tử

Chính phủ điện tử có một số tiến triển theo hình thức G2E (Nhà nước với viên chức) hay G2G (Nhà nước với Nhà nước), nhưng còn rất yếu về G2B (Nhà nước với doanh nghiệp) và G2C (Nhà nước và người dân). Hầu hết các websites có nội dung còn sơ sài, thiếu cập nhật, tải chậm. Tính chất khép kín và quản lý tập trung hạn chế việc ứng dụng

rộng rãi các giải pháp kỹ thuật điện tử. Ý thức, kỹ năng, trình độ ngoại ngữ của cán bộ thấp (đặc biệt cán bộ lãnh đạo) cũng là những trở ngại thêm nữa đối với chính phủ điện tử và ứng dụng công nghệ viễn thông trong khu vực nhà nước.

Doanh nghiệp điện tử

Đối với doanh nghiệp thì tình hình có khá hơn song kết quả điều tra của chúng tôi cho thấy hầu hết có mức trang thiết bị dịch vụ viễn thông nghèo nàn, kỹ năng tin học viễn thông của nhân viên kém, chỉ một tỉ lệ nhỏ doanh nghiệp có ứng dụng thương mại điện tử nhưng cũng chỉ ở mức độ ứng dụng rất sơ khai. Những doanh nghiệp có nối mạng Internet song tiếp cận mạng thương mại toàn cầu còn rất hạn chế. Nhìn chung hầu hết doanh nghiệp chưa nhận thức được tính thiết thực của ứng dụng dịch vụ điện tử và lợi ích mà ứng dụng công nghệ viễn thông đem lại.

Ngành công nghiệp sản xuất phần mềm có mức ứng dụng công nghệ viễn thông ở mức cao nhất. Tuy nhiên trở ngại lớn nhất đối với công nghệ phần mềm là nạn vi phạm bản quyền khá trầm trọng cũng như hiệu lực thực hiện bản quyền tác giả. Nhân lực trong ngành công nghiệp thiếu trình độ kiến thức và kỹ năng tin học (đặc biệt kỹ năng ngoại ngữ, quản lý, năng lực tổ chức và tiếp thị...), được coi là những trở ngại chủ yếu hiện nay của các doanh nghiệp sản xuất phần mềm.

Trình độ ứng dụng sơ khai

Tuy người tiêu dùng đơn lẻ có mức độ sử dụng cao nhất song cách sử dụng còn rất sơ khai, thiên về thư từ, giải trí, tìm kiếm thông tin. Sử dụng mạng để học tập hay các ứng dụng đa dạng hơn chưa phổ biến rộng rãi. Trong số các rào cản nêu trên, những điểm quan trọng nhất là kỹ năng công nghệ tin học, nhất là trình độ tiếng Anh của người sử dụng ở khu vực nông thôn, với điều kiện khả năng và mức độ tiếp cận còn hạn chế, có rất ít các nội dung và thông tin thiết thực và phù hợp với nhu cầu của người nông dân. Thêm vào đó, ngôn ngữ và phương tiện truyền dẫn chưa thích hợp cũng hạn chế những lợi ích công nghệ viễn thông mang lại cho người dân nông thôn.

Nguồn nhân lực

Mặc dù có khả năng, ứng dụng điện tử trong giáo dục, đào tạo chậm phát triển do gặp rất nhiều khó khăn về nguồn vốn đầu tư cho cơ sở vật chất kỹ thuật, cho công tác giảng dạy, cho vận hành và duy trì bảo dưỡng thiết bị. Ứng dụng điện tử trong đào tạo từ xa hiện nay được khuyến khích ở Việt nam nhưng còn triển khai chậm.

Báo cáo sẽ đánh giá những kết quả chủ yếu đạt được trong các lĩnh vực trong những năm gần đây, tập trung làm rõ tác động tích cực của việc thực hiện cải cách đến mức độ ứng dụng dịch vụ viễn thông. Các luận điểm phân tích được minh họa bằng các thông tin từ kết quả điều tra. Đồng thời cũng làm rõ những trở ngại chủ yếu hạn chế khai thác tối đa các tiềm năng.

5.2 Chính phủ điện tử

Chính sách Chính phủ điện tử của Nhà nước

Triển khai Chính phủ điện tử và ứng dụng công nghệ viễn thông cao trong khu vực nhà nước là yếu tố then chốt đảm bảo việc mở rộng và phát triển ứng dụng công nghệ viễn thông rộng rãi mọi ngành và toàn xã hội và được coi là một trong những hướng ưu tiên hàng đầu của Chính phủ Việt nam. Là bộ máy thiết kế chỉ đạo khuôn khổ luật lệ, thể chế và môi trường phát triển công nghệ viễn thông, Chính phủ Việt nam rất nỗ lực trong việc tạo ra một môi trường thuận lợi đối với ứng dụng công nghệ viễn thông của khu vực Nhà nước từ việc phát triển trên diện rộng song song với nâng cao năng lực sử dụng dịch vụ viễn thông của khu vực nhà nước.

Tình hình Chính phủ điện tử đã được cải thiện đáng kể trong những năm gần đây cùng với việc Chính phủ đã ban hành hàng loạt những quyết định và văn bản hướng dẫn việc triển khai Chỉ thị 58 và triển khai hàng loạt những Dự án công nghệ viễn thông quan trọng khác, trong đó bao gồm :

- Hướng dẫn tin học hóa hoạt động của cơ quan Nhà nước (Chỉ thị 112)
- Cơ cấu lại và hiện đại hóa hệ thống hành chính Nhà nước (QĐ 136 về Cải cách hành chính công)
- QĐ 128 và 19 giải pháp khuyến khích, hỗ trợ công nghệ viễn thông.
- QĐ 158 về việc phê duyệt Chiến lược phát triển bưu chính viễn thông của Tổng cục Bưu chính Viễn thông và Chỉ thị 55 về việc tự do hóa thị trường cung cấp dịch vụ mạng và cho phép khu vực tư nhân cạnh tranh.

Hai Dự án quan trọng về chính phủ điện tử là Dự án tin học hóa quản lý hành chính 2001-2005, với tên gọi SAM com hay Dự án 112, và Dự án Cải cách hành chính công. Dự án SAM com chú trọng chính vào nối mạng các bộ ngành và tập trung vào thiết bị phần cứng và chủ yếu khu vực cơ quan Nhà nước. Việc đào tạo cán bộ công nhân viên và cán bộ lãnh đạo là hợp phần quan trọng của Dự án SAM com cũng được một số Dự án thí điểm thực hiện ở các Bộ và các tỉnh nhằm đào tạo kỹ năng vận dụng chuẩn hóa và quản lý sử dụng thông tin trên toàn quốc.

Một vấn đề trở ngại đối với phát triển Chính phủ điện tử, nhất là cung cấp dịch vụ trực tuyến cho người dân và doanh nghiệp là vấn đề chu trình phản hồi của khu vực công không dễ thực hiện tin học hóa sau đó chuyển sang trực tuyến để thực hiện giao dịch với doanh nghiệp và người dân. Cải cách hành chính công là vấn đề then chốt đảm bảo thành công của chính phủ điện tử và cung cấp dịch vụ công trực tuyến. Kế hoạch cải cách hành chính công rất chú trọng dịch vụ trực tuyến và có nhiều Dự án đưa dịch vụ công thực hiện trực tuyến, chẳng hạn dịch vụ đăng ký doanh nghiệp trên mạng hay dịch vụ hải quan.

Nâng cao mức độ ứng dụng công nghệ viễn thông của Chính phủ

Chỉ số sẵn sàng điện tử của Việt nam nâng lên rất nhanh chóng trong 5 năm trở lại đây. Mức độ nối mạng của nhân viên Nhà nước tăng lên rất nhanh³⁰ như chúng ta có thể thấy từ nhiều kết quả đánh giá về chỉ số sẵn sàng điện tử. Đánh giá gần đây nhất của Liên hiệp quốc cho thấy chỉ số Chính phủ điện tử của Việt nam tăng từ 112 lên vị trí 105 trong năm 2005 trong tổng số 191 nước thành viên Liên hiệp quốc. Số dân sử dụng mạng Internet và quy mô thị trường sử dụng dịch vụ công cũng tăng.

Mặc dù kết quả điều tra cho thấy chất lượng dịch vụ đã tăng lên, giá sử dụng dịch vụ internet rẻ hơn, dịch vụ trở nên đa dạng, nhưng mức sử dụng vẫn còn thấp, với phần lớn mới sử dụng internet và telephones và còn rất ít người sử dụng những công cụ phức tạp hơn, chẳng hạn truyền dẫn dữ liệu, tìm kiếm dữ liệu, xử lý thông tin và số liệu online.

Kết quả điều tra của chúng tôi cũng như các cuộc điều tra khác cho thấy các trang web của Chính phủ chất lượng rất thấp. Các website Chính phủ hầu hết có nội dung nghèo nàn, tải chậm, số trang ít và không kết nối được với các cơ quan, Bộ ngành cũng như các trang thông tin quan trọng khác. Một số thông tin tìm được trên trang web một cách khó khăn do thiết kế mạng kém. Giao dịch trên mạng (lĩnh vực thuế, hải quan, đăng ký giấy phép, vv...) mới chỉ ở mức sơ đẳng³¹

Những trở ngại cho việc mở rộng ứng dụng chính phủ điện tử

Có rất nhiều trở ngại kìm hãm việc triển khai chính phủ điện tử. Khung khổ pháp chế và luật lệ hạn chế, các bộ ngành rất khó phối hợp hoạt động do thiếu cơ quan điều phối trung tâm có hiệu quả và thiếu cơ chế. Trong lĩnh vực cải cách hành chính công, các văn bản chính sách, luật lệ quan trọng nhất về chính phủ điện tử vẫn đang trong giai đoạn triển khai ban đầu, chờ có quyết định của Thủ tướng Chính phủ cho triển khai.

Đồng thời, thiếu những văn bản và luật lệ gây khó khăn cho việc tiến hành những nghiệp vụ có liên quan đến quan hệ liên Bộ cũng như cung cấp các dịch vụ công và giao dịch điện tử trên mạng. Thiếu sự phối hợp và chia sẻ thông tin giữa các Bộ, ban, ngành; giữa Trung ương và địa phương là một đặc điểm của tổ chức liên kết dọc hiện nay làm hạn chế việc sử dụng mạng có hiệu quả, nói cách khác các mạng của Chính phủ và các trang web chưa được kết nối và sử dụng rộng rãi.

Hạn chế tiếp theo là trình độ nhận thức về công nghệ viễn thông cũng như năng lực hạn chế của cán bộ và lãnh đạo các cơ quan nhà nước. Trong Dự án SAMcom, các cơ quan bộ, ngành chú trọng trang bị máy tính, tin học hóa, xây dựng cơ sở dữ liệu và hệ thống thông tin quản lý, trong khi đó, kỹ năng sử dụng máy tính của cán bộ nhân viên nhà nước rất yếu kém.

Nhận thức còn hạn chế của lãnh đạo, cán bộ nhà nước các cấp dẫn đến tiến bộ chậm chạp trong việc nâng cao mức ứng dụng dịch vụ viễn thông, nhất là ở địa phương.

³⁰ Trong báo cáo 2003-2004 của WEF, Việt nam đạt 3,13 điểm xếp thứ 68 trên tổng sắp 102 nước. Cũng trong báo cáo đó, trước đó một năm Việt nam mới đạt 2,96 điểm, xếp thứ 71 trong tổng sắp 82 nước (trong đó Malaysia xếp thứ 26, Thái Lan : 38, Trung quốc xếp thứ 51, Philippin : 69 và Indônêxia : 73)

³¹ Quy định yêu cầu các cá nhân và tổ chức phải nộp đơn xin cấp phép thành lập trang web - một quá trình thường rất mất thời gian và phức tạp.

Vấn đề đặt ra đối với Chính phủ điện tử

Việt Nam đã tiến hành hàng loạt những bước cần thiết để khắc phục hai hạn chế đầu nêu trên. Để triển khai chương trình Chính phủ điện tử, Chính phủ đã dành 100 triệu USD cho chương trình trang bị máy tính cho SAM Com và có kế hoạch sẽ dành 1% ngân sách nhà nước từ năm 2006 để phát triển chính phủ điện tử. Mạng chính phủ điện tử, với trọng tâm là các chính quyền địa phương, sẽ cung cấp dịch vụ và thông tin cho người dân địa phương, trong khi mạng của chính phủ trung ương chỉ là mạng nội bộ.

Mục tiêu đặt ra cho năm 2010 là một nửa số văn bản, giấy tờ của các cơ quan Nhà nước sẽ được giải quyết trên mạng, người dân ở các thành phố Hà Nội, Tp HCM, Cần Thơ và Đà Nẵng sẽ có chứng minh thư điện tử và khoảng 40% doanh nghiệp có thể thực hiện các thủ tục hải quan trực tuyến.³²

5.5 Doanh nghiệp vừa và nhỏ, và thương mại điện tử

Bởi vì phần lớn các doanh nghiệp tư nhân của Việt nam có quy mô vừa và nhỏ, nâng cao năng lực của họ trong ứng dụng công cụ công nghệ viễn thông mới sẽ hỗ trợ việc nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia và gia nhập vào thương mại toàn cầu. Công nghệ viễn thông tin học tạo cơ hội cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ tối đa hóa hiệu quả và nâng cao khả năng cạnh tranh trong khi thương mại điện tử đem đến cơ hội tăng trưởng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở một đất nước thiếu vốn như Việt Nam.

Chính phủ Việt nam rất chú trọng phát triển công nghiệp viễn thông và hết sức quan tâm phát triển công nghiệp sản xuất phần mềm và đã thực hiện những chính sách khuyến khích và hỗ trợ phát triển Internet và thương mại điện tử. Điều này có thể thấy được qua sự phát triển của các trung tâm phát triển công nghệ cao và phần mềm và giảm giá truy cập internet. Tuy nhiên, để đưa thương mại điện tử vào thực hiện còn phải hoàn thiện một cách cơ bản môi trường pháp lý cho phát triển thương mại điện tử.

Trong kế hoạch phát triển thương mại điện tử 2001-2005, những trở ngại chính đối với phát triển thương mại điện tử ở Việt nam được xác định là thiếu nhận thức và hiểu biết của xã hội nói chung về vai trò của thương mại điện tử, giá truy cập mạng cao, chưa có khuôn khổ pháp lý riêng cho hoạt động thương mại điện tử.

Mục tiêu tổng quát của kế hoạch phát triển thương mại điện tử là phát triển cơ sở hạ tầng và hành lang pháp lý cho việc phát triển giao dịch thương mại điện tử vào năm 2005, kế hoạch đặt ra là nâng cao nhận thức của các doanh nghiệp và xây dựng hệ thống pháp lý cho thương mại điện tử, hướng vào những lĩnh vực như bảo mật thông tin, thanh toán điện tử, bảo vệ bản quyền... Chính phủ dự kiến dành ngân sách hàng năm 100 tỷ đồng (xấp xỉ 6,6 triệu đô la) cho thực hiện dự án.

³² Tp HCM cũng có kế hoạch đầu tư 100 tỷ đồng mỗi năm cho việc triển khai các chương trình điện tử hoá tại các cơ quan nhà nước, 50% số tiền đó sẽ dùng để xây dựng cơ sở dữ liệu, phát triển phần mềm, dịch vụ và đào tạo.

Các DN vừa và nhỏ của Việt nam có mức thâm nhập viễn thông tin học thấp, đầu tư trang thiết bị nghèo nàn, nhận thức kém. Bên cạnh tình trạng thiếu vắng một khuôn khổ pháp lý hỗ trợ phát triển thương mại điện tử và thiếu chính sách khuyến khích hỗ trợ của Nhà nước cũng như các Dự án về lĩnh vực này, tình hình ứng dụng dịch vụ viễn thông của các doanh nghiệp rất thấp. Những doanh nghiệp có sử dụng Internet thì chủ yếu sử dụng để viết thư, ít doanh nghiệp có trang website riêng và số doanh nghiệp thực hiện quảng cáo, chào hàng hay bán hàng trên mạng còn ít hơn nữa.

Những tác động tích cực của tự do hoá thương mại đối với DN vừa và nhỏ

Trong vài năm trở lại đây, tự do hóa thương mại đã tác động rất tích cực đến mức độ tiếp cận và sử dụng dịch vụ viễn thông của doanh nghiệp vừa và nhỏ. Kết quả của những cuộc điều tra doanh nghiệp vừa và nhỏ cho thấy chất lượng dịch vụ viễn thông cũng như việc sử dụng dịch vụ viễn thông của doanh nghiệp đã nâng lên đáng kể. Hiểu biết về thương mại điện tử cũng như nhận thức về lợi ích mà thương mại điện tử mang lại cho doanh nghiệp cũng được nâng lên và thương mại điện tử đã bước đầu được triển khai. Một số công ty đã thử nghiệm các phương thức quan hệ và giao dịch trên mạng, một số đã thiết lập siêu thị điện tử của thông qua một website, song việc làm này cũng chưa phổ biến.

Trong khi các doanh nghiệp lớn có xu hướng khai thác sử dụng thương mại điện tử nhiều hơn doanh nghiệp nhỏ, phần lớn đang còn gặp khó khăn, đặc biệt trong việc lựa chọn công nghệ thích hợp thực hiện xúc tiến và bán hàng trên mạng. Như kết quả điều tra của chúng tôi cho thấy chất lượng dịch vụ viễn thông đã nâng lên kể cả đối với điện thoại cố định, di động, kết nối internet. Kết quả điều tra cho thấy ý kiến chung là giá cước đã giảm

Tăng tiếp cận dịch vụ viễn thông rõ ràng đã có tác động nâng cao hiệu quả và năng suất của các ngành kinh tế. Kết quả điều tra của chúng tôi cho thấy phần lớn các tổ chức có sử dụng dịch vụ viễn thông cho biết dịch vụ viễn thông đã tác động tích cực đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp hay công ty. Thu nhập và năng suất tăng lên, chi phí sản xuất giảm và lợi nhuận tăng. Đa số cho biết ứng dụng dịch vụ viễn thông đã giúp họ tăng thu nhập³³. Có 40% số người được hỏi cho biết chi phí sản xuất giảm 5% và lợi nhuận tăng khoảng 5%³⁴. Nhìn chung, dịch vụ viễn thông có tác động tích cực tới giới kinh doanh. Điều này hứa hẹn sẽ ngày càng có nhiều đơn vị kinh doanh sử dụng các dịch vụ viễn thông hơn và thấy được lợi ích thiết thực của dịch vụ này.

Những trở ngại đối với sử dụng dịch vụ viễn thông

Còn có rất nhiều trở ngại đối với doanh nghiệp trong việc sử dụng dịch vụ viễn thông. Lý do chính khiến doanh nghiệp vừa và nhỏ không ứng dụng rộng rãi các loại hình dịch vụ viễn thông là vì họ thiếu kiến thức tin học và kỹ năng ứng dụng (kể cả cán bộ lãnh đạo, quản lí, nhân viên) và còn do những dịch vụ mới này chưa đáp ứng được yêu cầu về chất lượng (về tốc độ truy cập, kết nối và tần suất xảy ra các sự cố kỹ thuật).

³³ Phần lớn cho biết ứng dụng dịch vụ viễn thông đã giúp họ tăng thu nhập 2-5%. Một tỷ lệ nhỏ hơn cho biết họ có kết quả tăng thu nhập 5-10% và một tỷ lệ nhỏ hơn nữa cho biết nhờ dịch vụ viễn thông thu nhập của họ tăng 15%.

³⁴ năng suất tăng 2-5% trong hầu hết các trường hợp, từ 5-10% trong một số trường hợp và khoảng 16% người được hỏi cho biết năng suất tăng 15%

Kết quả phỏng vấn cho thấy có 45% người sử dụng Internet, 32% sử dụng VOIP và 29% dùng điện thoại di động than phiền về tốc độ nối mạng trong khi chỉ có 5% số người dùng điện thoại cố định than phiền về điều đó. 29% số người sử dụng Internet, 14% số người sử dụng đường truyền dữ liệu than phiền về tốc độ kết nối chậm, trong khi chỉ có 5% số người dùng điện thoại di động và 2-3% số người dùng điện thoại cố định than phiền điều này. Dịch vụ viễn thông cần được nâng cao chất lượng, nhất là các dịch vụ phức tạp.

Thị trường viễn thông trong tình trạng phát triển thiếu cân đối với số nhà cung ứng dịch vụ viễn thông nhiều hơn số loại hình dịch vụ. 93% số người được phỏng vấn nói rằng họ có nhiều phương án lựa chọn nhà cung ứng, trong khi chỉ có 25% nói rằng họ có cơ hội lựa chọn loại hình dịch vụ. Để phát triển hài hòa giữa số nhà cung ứng dịch vụ với số loại hình dịch vụ cần tạo điều kiện thuận lợi cho việc ứng dụng các dịch vụ viễn thông. Loại hình dịch vụ viễn thông còn kém đa dạng khi 60% người được phỏng vấn cho biết họ không thấy có nhiều khả năng lựa chọn. Dịch vụ hậu mãi cũng là một trở ngại nữa đối với việc ứng dụng rộng rãi các dịch vụ viễn thông.

Môi trường thương mại điện tử trong tình trạng vô tổ chức do thiếu những quy định pháp lý về trao đổi thông tin điện tử hay chi trả bằng dịch vụ thẻ tín dụng. Điều này gây nhiều khó khăn cho việc giải quyết tranh chấp, không chỉ giữa các doanh nghiệp đối tác mà cả giữa đối tác và cơ quan quản lý tài chính, thuế, hải quan và dịch vụ bảo mật. Bảo vệ bản quyền hiện đang là vấn đề lớn nhất đối với các công ty sản xuất phần mềm.

Các chính sách khuyến khích doanh nghiệp vừa và nhỏ ứng dụng công nghệ viễn thông

Chính phủ Việt nam cần nghiên cứu các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng thương mại điện tử. Việc đánh thuế ngành công nghệ viễn thông áp dụng tương tự như đối với các lĩnh vực khác, tuy nhiên, thuế VAT (thuế giá trị gia tăng) đối với sản phẩm phần mềm đã tăng từ 0% lên 10% trong vòng 4 năm. Mức phí thuê đường truyền dẫn còn cao, nhiều công ty cho biết họ không thể chịu được mức giá đó.

Phần lớn doanh nghiệp cho biết Nhà nước chưa có cơ chế thích hợp để tìm hiểu hay nghiên cứu nhu cầu của họ, cụ thể là nhu cầu phát triển công nghệ viễn thông. Các giải pháp chính sách đưa ra thường thiếu nhất quán, thậm chí còn mâu thuẫn. Khi xây dựng Quy hoạch tổng thể và Chiến lược phát triển ngành công nghệ viễn thông (đã được phê duyệt năm 2002) rất ít đại diện khối doanh nghiệp được tham gia, mặc dù tình trạng đó được khắc phục khi xây dựng Chiến lược phê duyệt sau này vào năm 2005³⁵.

Khung khổ pháp lí cần thiết và hạn chế hiện nay đối với phát triển thương mại điện tử

Hệ thống tài chính Việt nam hiện nay chưa đáp ứng được yêu cầu của các giao dịch điện tử phức tạp. Ngoài những giải pháp chính sách, những cơ chế cho việc vận hành hệ thống

³⁵ Một loạt những cuộc thảo luận bàn tròn về Chiến lược phát triển BCVT mới diễn ra năm 2003 dưới sự chủ trì của Bộ Bưu chính viễn thông và UNDP có sự tham gia của khu vực tư nhân.

tài chính, ngân hàng điện tử cần tiếp tục được hoàn thiện³⁶. Dù giao dịch ngân hàng giờ đây đã tin học hóa, mạng giao dịch liên ngân hàng và dịch vụ khách hàng chưa phát triển tốt lắm. Việc sử dụng thẻ tín dụng còn hạn chế cũng làm cho tiềm năng phát triển thương mại điện tử không phát huy được.

Cần phát triển một kế hoạch mang tính chiến lược tạo lập môi trường và thể chế cho phát triển thương mại điện tử, bao gồm các điều khoản về củng cố hệ thống ngân hàng - tài chính, các biện pháp an ninh, pháp lý và người sử dụng các dịch vụ tài chính. Kế hoạch này phải đảm bảo tính thống nhất và tăng cường phối hợp giữa các cơ quan chủ chốt về tốc độ, quy mô, hình thức và tính chất phát triển của thương mại điện tử và loại bỏ được những chính sách không phù hợp, đôi khi còn mâu thuẫn hay kém hiệu quả trong việc thực hiện các mục tiêu đặt ra.

5.4. Công nghiệp phần mềm Việt nam

Việt Nam là một trong số ít nước trong khu vực có chính sách thúc đẩy phát triển công nghệ viễn thông rất mạnh mẽ. Các khu công nghệ phần mềm đã được xây dựng ở các thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng và Hà Nội kêu gọi đầu tư vào phát triển công nghiệp phần mềm và xuất khẩu và đạt được mục tiêu Nhà nước đặt ra năm 2005 là tạo ra doanh thu phần mềm 500 triệu đô la, trong đó xuất khẩu 200 triệu đô la. Tuy nhiên, chỉ tiêu này khó đạt vì doanh thu công nghiệp phần mềm năm 2004 chỉ đạt 160 triệu đô la, trong đó tiêu thụ trong nước 100 triệu đô la, xuất khẩu 60 triệu đô la, dù cho tốc độ tăng trưởng năm 2004 đạt 52%³⁷.

Kết quả điều tra của Tập đoàn thống kê quốc tế (IDG) ước đoán tốc độ tăng trưởng của thị trường công nghệ viễn thông Việt nam (bao gồm cả phần cứng, phần mềm) đạt 25%/năm và dự kiến tốc độ này sẽ tiếp tục duy trì đến năm 2010. Chiến lược Viễn thông mới còn đặt mục tiêu cao hơn cho phát triển công nghiệp phần mềm. Mục tiêu chiến lược Nhà nước đặt ra là 1 tỷ đô la doanh thu phần mềm vào năm 2010 đòi hỏi phải đạt tốc độ tăng trưởng trung bình 32%/năm

Năm 2004, Bộ Bưu chính viễn thông ước tính có 2.500 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh phần mềm nhưng chỉ có 600 doanh nghiệp thực sự đi vào hoạt động. Số doanh nghiệp này tuyển dụng 12.000 kỹ sư và 2.000 lao động tuyển dụng từ năm 1996 đã trưởng thành rõ rệt³⁸. Bộ Bưu chính viễn thông cho biết trong số 600 doanh nghiệp đó thì 37% có số lao động dưới 20 lao động và 39% có từ 20 đến 50 lao động.

Công nghiệp phần mềm của Việt nam còn rất non trẻ nhưng năng động và tăng trưởng nhanh chóng. Sự vươn lên thoát khỏi lối kinh doanh truyền thống hướng về các thị trường mới đưa ra những triển vọng rất tốt đẹp cho phát triển công nghệ viễn thông và đạt được kết quả đáng kể. Việt nam có những thế mạnh về chất lượng lao động tốt, vị trí đầu tư có độ rủi ro thấp, hứa hẹn nhanh chóng đạt tới trình độ của các nền kinh tế như Trung quốc, Ấn độ.

³⁶ Chẳng hạn hệ thống thanh toán liên ngân hàng, ATMs, giao dịch ngân hàng trên mạng, và thẻ tín dụng ngân hàng

³⁷ Hiệp hội máy tính Hà Nội, 2005

³⁸ Bộ Bưu chính Viễn thông, 2005

Theo một kết quả điều tra nữa của tập đoàn công nghiệp quốc tế cho biết đến cuối năm 2002 có khoảng 260 công ty sản xuất phần mềm, với khoảng 5,000 lao động, đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bán ra 23%. Các doanh nghiệp có quy mô trung bình 20 lao động. Giá trị sản phẩm một người làm ra năm 2000/01 là 6.400 đô la và 11.000 tương ứng đối với công ty sản xuất phần mềm và sản xuất phần mềm xuất khẩu.

Ngành công nghệ viễn thông Việt nam nhận được sự hỗ trợ rất mạnh của Nhà nước bằng mức thuế ưu đãi khuyến khích đầu tư và một số ưu đãi về miễn giảm thuế thu nhập cho lao động cũng như thuế VAT và thuế xuất/nhập khẩu cho doanh nghiệp có thời hạn³⁹.. Ngoài ra, còn nhiều trung tâm hỗ trợ phát triển công nghệ viễn thông và phát triển phần mềm đang hoạt động hoặc đang xây dựng, đang lên kế hoạch xây dựng⁴⁰ (trên địa bàn Tp. Hà Nội, Hồ Chí Minh và vùng ngoại vi). Việc tập trung phát triển công nghiệp phần mềm dựa một phần vào lợi thế về giá đất rẻ, lao động chất lượng cao, và chi phí nhân công tương đối rẻ⁴¹.

Còn có rất nhiều trở ngại đối với phát triển công nghiệp phần mềm. Các doanh nghiệp kêu ca về chất lượng đường truyền dẫn quốc tế thấp và khá đắt. Các kỹ sư phần mềm trình độ tiếng Anh kém và thiếu những chuyên gia phần mềm trình độ cao để có thể triển khai những Dự án phần mềm lớn và phức tạp. Thiếu một hệ thống đội ngũ lập trình viên, phân tích, thiết kế, quản lý, đào tạo và tư vấn. Chất lượng công nghệ cũng thấp.

5.5 Công nghệ viễn thông đối với khu vực nông thôn

Việt nam có gần 75% dân số sống ở khu vực nông thôn. Phát triển nông nghiệp và nông thôn là một trong những định hướng quan trọng của Nhà nước. Hàng loạt dự án triển khai gần đây nhằm mở rộng khả năng tiếp cận viễn thông ở khu vực nông thôn. Tiếp cận viễn thông của khu vực nông thôn Việt nam đã tăng với 93% số xã được nối mạng điện thoại.

Chính phủ Việt nam phát triển mạnh mẽ mạng viễn thông hiện tại đến các vùng nông thôn xa xôi, hẻo lánh và xây dựng 5.000 trong số 10.000 bưu cục thành “trung tâm văn hoá thông tin” kết hợp với bưu chính với truyền thông. Kết hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (MARD) thực hiện thí điểm việc lắp đặt một máy tính để truy cập Internet tại mỗi trung tâm bưu điện - văn hóa xã ở 6 tỉnh. VNPT đã hoàn thành Dự án lắp đặt 2000 máy tính tại các trạm bưu điện- văn hóa xã, dự kiến thêm 2000 nữa sẽ được lắp đặt vào năm 2005.

VNPT hợp tác với Bộ NNPTNT đang áp dụng mức phí thuê bao Internet rẻ tại các trung tâm cũng như xây dựng những trang Web chuyên cung cấp thông tin về nông nghiệp, lâm nghiệp, xây dựng phong cách sống mới, y tế công, giáo dục - đào tạo và xóa đói - giảm

³⁹ Quyết định 21/2001/QĐ-UB về các chính sách khuyến khích phát triển đối với Khu trung tâm phát triển phần mềm Quang Trung. Quyết định số 128/2000 của Thủ tướng ban hành những giải pháp, chính sách khuyến khích đầu tư phát triển công nghiệp phần mềm

⁴⁰ Trung tâm phát triển phần mềm Quang Trung tại Tp. Hồ Chí Minh là lớn nhất.

⁴¹ Một số nghiên cứu cho thấy giá nhân công ở Việt nam chỉ bằng khoảng 1/20 mức giá ở Mỹ và 1/7 ở Ấn độ.

nghèo cho người dân nông thôn ở các vùng sâu, vùng xa. Giảm giá là hết sức quan trọng để có thể tăng mức tiếp cận mạng viễn thông ở vùng nông thôn.

Do thị trường dịch vụ viễn thông ở Việt Nam ngày càng cạnh tranh nhiều, giá cả giảm xuống thấp hơn, ngày càng có nhiều người được kết nối Internet và sử dụng mạng dịch vụ viễn thông. Kết quả khảo sát của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương gần đây cho thấy 40% số người được phỏng vấn có chi phí cho các dịch vụ viễn thông 10-15% thu nhập của họ. Tuy vậy, chi phí Internet và dịch vụ viễn thông nhìn chung còn đắt đối với phần lớn người tiêu dùng do thu nhập còn thấp. Những nỗ lực thực hiện đã giúp cho người nông dân có thêm cơ hội tiếp cận với thông tin thị trường, trẻ em có cơ hội tiếp cận với giáo dục và các cơ sở y tế có cơ hội tiếp cận với kỹ thuật và tri thức mới cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khoẻ tốt hơn. Hành chính công và dịch vụ hành chính công tới các xã vùng sâu, vùng xa có thể thực hiện có hiệu quả hơn thông qua việc sử dụng công nghệ viễn thông.

Như đã phân tích trong những phần trước của báo cáo, mặc dù đã tiến hành hàng loạt những nỗ lực cải cách trong lĩnh vực môi trường thể chế cho ngành viễn thông như tăng cường tính cạnh tranh và phổ cập tiếp cận mạng, mức sử dụng dịch vụ của Việt nam vẫn còn rất thấp. Việt nam vẫn tụt hậu xa so với các nước láng giềng, chẳng hạn như Thái Lan về số lượng người truy cập mạng Internet. Mức chi phí dịch vụ của Việt nam vẫn cao vào hàng thứ ba trên thế giới, chỉ thấp hơn Cu Ba và Guyana.

Những trở ngại cho ứng dụng công nghệ viễn thông ở vùng nông thôn

Còn rất nhiều trở ngại để tận dụng hết tiềm năng công nghệ viễn thông. Ở nông thôn và vùng núi, máy tính cá nhân vẫn còn ít và chủ yếu chỉ sử dụng để đánh văn bản và có thể còn chưa nối mạng Internet. Những nỗ lực phát triển dịch vụ viễn thông ở khu vực nông thôn chủ yếu tập trung đầu tư cho trang thiết bị vì điều kiện và khả năng tiếp cận dịch vụ ở nông thôn còn rất hạn chế. Mạng cố định ở khu vực nông thôn thấp xa 2% và mạng di động phủ sóng thấp, chỉ khoảng 25%.

Điều quan trọng là nội dung vẫn còn chưa đáp ứng nhu cầu, nhất là những nhu cầu thông tin và tri thức phù hợp với đối tượng sử dụng vùng nông thôn. Thiếu trình độ tiếng Anh và thiếu các trang thông tin tiếng Việt cũng là những trở ngại.

Để tăng cường ứng dụng công nghệ viễn thông cho phát triển nông thôn, cần có sự phối hợp nỗ lực của mọi cấp ngành đưa viễn thông tin học vào mọi hoạt động có liên quan đến phát triển nông thôn và đưa những ứng dụng viễn thông tin học tiên tiến đến với người nông dân .

5.6 Viễn thông tin học và giáo dục đào tạo

Việt nam hiện có hơn 22.000 trường tiểu học, gần 7.000 trường trung học và 200 trường đại học và cao đẳng. Về đào tạo tin học, hiện có 62 trường đại học và cao đẳng có khoa tin học; 101 trường kỹ thuật có chương trình đào tạo viễn thông tin học và khoảng 69 trường dạy nghề có bộ môn tin học ⁴². Trong đó phải kể đến hàng hàng loạt trường ĐH,

⁴² Bộ Bưu chính Viễn thông 2003 và HCA 2005

cao đẳng như Trường Đại học công nghệ Royal Melbourne Institute of Technology (RMIT) đã vào mở cơ sở đào tạo tại Tp. Hồ Chí Minh. APTEch, Tata Infotech và NIIT, 3 trường đào tạo tư nhân hàng đầu của Ấn độ hoạt động tại 55 nước cũng cung cấp các chương trình liên quan đến tin học viễn thông tại Việt Nam. Hiệp hội viễn thông tin học Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực cung cấp những kiến thức tin học viễn thông trên chương trình vô tuyến và thiết lập 90 trung tâm đào tạo viễn thông tin học trên toàn quốc.

Tuy nhiên, hệ thống đào tạo của Việt nam vẫn bị coi là bất cập và có chất lượng thấp, theo tất cả các tiêu chí đánh giá, Việt nam là nước có chất lượng nhân lực và trình độ đào tạo thấp nhất trong khu vực⁴³. Xét về trình độ công nghệ cao cũng có thứ bậc thấp nhất trong 12 nước điều tra. Trình độ tiếng Anh cũng kém nhất so với các nước, kể cả so với Trung quốc.

Chính sách phát triển công nghệ viễn thông trong hệ thống giáo dục đào tạo của Việt nam

Chính phủ Việt nam đặt giáo dục ở vị trí ưu tiên cao nhất và đầu tư mạnh mẽ nhằm nâng cao chất lượng giáo dục trong 5 năm tới. Chiến lược đào tạo đề ra chương trình tập trung nâng cấp cơ sở hạ tầng giáo dục, nâng cao chất lượng giáo trình, cải thiện môi trường học tập trong các trường công và nghiên cứu phương thức khai thác tốt nhất mạng lưới đào tạo viễn thông của cả nước.

Nhà nước đặt mục tiêu đào tạo trên 50.000 chuyên gia tin học mọi cấp, một nửa số đó là những lập trình viên cao cấp có trình độ tiếng Anh thành thạo. Đào tạo tin học được đưa vào chương trình giáo dục các cấp nhằm cải thiện chất lượng các môn học và trang bị cho thế hệ trẻ những kỹ năng và công cụ cần thiết của kỷ nguyên thông tin. Đã có 15 tỉnh /thành phố hoàn thành chương trình kết nối mạng Internet cho 100% các trường trung học phổ thông đạt chuẩn quốc gia và những trường có cơ sở hạ tầng tốt. Chương trình tiếp tục triển khai trong năm 2005 đến các tỉnh, thành phố còn lại.

Đào tạo từ xa

Bất chấp còn những hạn chế đáng kể, mức độ sẵn sàng triển khai giáo dục từ xa của Việt Nam cao hơn mức người ta tưởng và nó tạo nên tảng cho sự phát triển nhanh chóng, nhờ có sự hỗ trợ thỏa đáng và những thay đổi trong nước. Hơn nữa, Việt nam còn nhiều nhà tài trợ sẵn sàng tài trợ cho việc tiếp tục triển khai đào tạo từ xa. Động cơ tích cực của nhiều giáo viên và học sinh học tiếng Anh rất đáng chú ý.

Hệ thống Đại học mở ở Hà Nội và Tp. Hồ Chí Minh đã cho thấy hiệu quả của phương thức đào tạo từ xa. Đại học mở ở Hà Nội đã có 5000 sinh viên tốt nghiệp chương trình đào tạo từ xa, 18.000 sinh viên đang học tập và làm các công việc dịch vụ in ấn, thu băng audio và video, đĩa CD ROM, và một số dịch vụ truy cập mạng. Mạng lưới này hoạt động có kết quả tại 18 tỉnh. Những trung tâm đào tạo tiếp sức có chế độ mời giảng viên và hướng dẫn viên, sử dụng văn phòng máy tính của các trung tâm. Ngoài ra còn sản xuất

⁴³ USAID (2001)

băng video, đĩa hình và thực hiện chương trình dạy trực tiếp qua kênh VTV2 và truyền hình Hà Nội.

5.7 Hướng triển khai trong thời gian tới

Bắt đầu từ một xuất phát điểm rất thấp, việc sử dụng ICT ở Việt Nam đã phát triển đầy ấn tượng trong một vài năm qua. Quá trình tự do hóa lĩnh vực này đã thúc đẩy nhanh quá trình phát triển khi mọi người có được lợi ích từ đó và vươn lên trước những thách thức đặt ra - Tự do hoá đã có tác động tích cực tới người dân và sự thịnh vượng của xã hội. Tuy nhiên, cần tiếp tục nỗ lực để tránh bị tụt hậu trong một thế giới công nghệ số hóa. Cần tiến hành nhiều biện pháp toàn diện ở những lĩnh vực sau:

- Đẩy nhanh tiến trình cải cách tự do hoá với trọng tâm dành cho phát triển thương mại điện tử, công nghiệp sản xuất phần mềm.
- Tiếp tục tăng độ bao phủ mạng và sử dụng điện tử, tạo điều kiện thúc đẩy ứng dụng công nghệ viễn thông tin học rộng rãi.
- Nâng cao nhận thức trong khu vực Nhà nước, doanh nghiệp và các tầng lớp xã hội về lợi ích tiềm năng và công nghệ viễn thông đối với mục tiêu phát triển bền vững (kể cả cho thanh niên, phụ nữ, dân tộc thiểu số)
- Tăng cường đầu tư tư nhân vào cơ sở hạ tầng vì điều này giúp cho việc cung cấp dịch vụ viễn thông rộng rãi hơn.
- Chuẩn hoá đào tạo nguồn nhân lực về phát triển tin học và ứng dụng viễn thông tin học, đặc biệt chú trọng kỹ năng tin học, quản lý và ngoại ngữ Anh văn. Nâng cao chất lượng đội ngũ giáo viên là một nhiệm vụ quan trọng.
- Đặc biệt chú ý tiếp cận và ứng dụng điện tử tin học ở khu vực nông thôn, nơi phần lớn dân cư sinh sống, để góp phần xoá đói giảm nghèo, nâng cao dân trí, sức khoẻ người dân sống ở những vùng khó khăn, những người tàn tật.
- Các chương trình hoạt động nhằm góp phần thu hẹp sự cách biệt giữa các nhóm dân cư trong cộng đồng đảm bảo phát triển bền vững.
- Hướng sắp tới phải cố gắng hoàn thiện môi trường pháp lý và chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển viễn thông tin học và ứng dụng dịch vụ viễn thông .

6. KIẾN NGHỊ VÀ KẾT LUẬN

6.1. Phân tích những điểm mạnh và điểm yếu, thời cơ và thách thức của ngành dịch vụ viễn thông Việt nam

Trước khi đưa ra một số kiến nghị then chốt để phát triển khu vực viễn thông của Việt nam trong điều kiện tiếp tục tự do hóa, chúng ta sẽ tổng hợp những thành tựu đã đạt được của Việt nam trong lĩnh vực viễn thông. Thay vì việc đưa ra những kết quả của báo cáo, chúng tôi lựa chọn cách đánh giá ngành viễn bằng lăng kính của phương pháp phân tích điểm mạnh và điểm yếu, thời cơ và thách thức.

Những điểm mạnh

Tăng trưởng nhanh: Ngành viễn thông Việt nam tăng trưởng với tốc độ cao vào loại nhất trên thế giới; Số lượng người sử dụng, số khách hàng và mức độ sử dụng tăng rất nhanh do nền kinh tế có nhu cầu lớn về dịch vụ viễn thông, nhờ được sự hỗ trợ mạnh mẽ của nhà nước và khối lượng đầu tư lớn.

Phát triển kết cấu hạ tầng và dịch vụ: kết cấu hạ tầng được phát triển khá tốt, gồm hệ thống mạng số hóa, vệ tinh, cáp quang kết nối với quốc tế cho phép truy cập nhanh. Hầu hết các loại dịch vụ viễn thông đều được cung cấp nhưng chỉ có một số dịch vụ được sử dụng rộng rãi do giá cao và do người sử dụng thiếu hiểu biết về các khả năng ứng dụng của các dịch vụ đó.

Xu hướng tích cực khuyến khích cạnh tranh: Việt nam đã lựa chọn phương hướng chiến lược phát triển đúng đắn với nhiều chính sách và quy định khuyến khích cạnh tranh trong tất cả các mảng thị trường dịch vụ mạng, trong đó có dịch vụ điện thoại trong nước và quốc tế, điện thoại di động và Internet. Ngay trong lĩnh vực đường trục cũng không còn độc quyền duy nhất mà đã chuyển sang một nhóm độc quyền. Trên thực tế Việt nam đã đi trước nhiều nước trong khu vực về mở cửa thị trường hạ tầng mạng cho cạnh tranh.

Khung khổ pháp lý: về cơ bản là phù hợp với hướng dẫn của WTO nhưng các quy định còn chưa đủ cụ thể để thực hiện. Điều đó dẫn đến các tranh chấp bất hợp lý, các sự cố và chi phí cho các công ty viễn thông bị .

Đóng góp cho nền kinh tế: Mặc dù chiếm tỷ trọng không lớn nhưng ngành viễn thông đã đóng góp phần đáng kể để nâng cao hiệu quả và hiệu suất làm việc của nhà nước, phát triển kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia và cải thiện đời sống của nhân dân bằng cách tạo ra phương tiện liên lạc dễ dàng và nhanh chóng cho nhiều người ở nhiều vùng trong cả nước, không chỉ ở thành thị mà cả ở nông thôn và những vùng sâu, vùng xa.

Lợi thế của người đi sau: Việt nam tiếp tục được hưởng lợi thế của người đi sau và có thể học hỏi được kinh nghiệm của các nước đi trước để tiết kiệm thời gian, tiền bạc và công sức.

Những điểm yếu

Xu hướng nghiêng về doanh nghiệp nhà nước: Mặc dù ngành viễn thông đã mở cửa cho cạnh tranh nhưng chủ yếu là cho các DNNN. Sự tham gia của khu vực tư nhân trong nước và nước ngoài còn hạn chế. Hình thức hiện diện thương mại duy nhất của các nhà đầu tư nước ngoài là hợp đồng hợp tác kinh doanh (BCC), còn tư nhân trong nước thì chưa được chấp nhận trên thực tế.

Quá trình tự do hóa diễn ra chậm chạp: quá trình tự do hóa đã được thúc đẩy nhưng vẫn diễn ra chậm chạp. Việc giảm thị phần của công ty chi phối thị trường từ 100% xuống 95% mất 10 năm. Cạnh tranh chưa thực sự diễn ra: chỉ khoảng một nửa doanh nghiệp viễn thông được hỏi ý kiến cho rằng có sức ép cạnh tranh lớn

Sự chi phối của công ty chủ đạo: trên thực tế công ty chi phối thị trường vẫn duy trì độc quyền, quản lý các kết cấu hạ tầng chiến lược: phần chủ yếu trong hệ thống đường trục, bao gồm đường truyền điện thoại cố định quốc tế và đường dài liên tỉnh trong nước, công quốc tế, trạm điện thoại di động và công quốc tế và quan trọng hơn cả là kiểm soát hầu như toàn bộ mạng nội hạt trong cả nước.

Công suất và chất lượng của kết cấu hạ tầng: Cơ sở hạ tầng hiện tại chưa đáp ứng được nhu cầu tăng nhanh của khách hàng, họ thường phàn nàn bị chậm trễ trong việc kết nối. Chất lượng dịch vụ vẫn còn là một vấn đề dù đã được cải thiện: trên thực tế kết nối Internet chậm, các cuộc gọi nội hạt và truyền số liệu bị trì hoãn, sự cố kỹ thuật vẫn xảy ra.

Giá cước cao: Mặc dù giá cả cho người tiêu dùng đã giảm một nửa trong những năm gần đây nhưng vẫn còn cao so với khu vực, nhất là cước kết nối mạng và cước điện thoại quốc tế. Với sự xuất hiện của những doanh nghiệp mới, giá giảm nhiều hơn và thường xuyên hơn.

Cơ hội do tự do hoá thương mại đem lại

Đối với khu vực viễn thông:

Tăng trưởng và lợi nhuận: Khi tự do hóa, cơ hội kinh doanh trở nên nhiều hơn vì các doanh nghiệp mới đưa ra các công nghệ mới với giá cả thấp hơn và các dịch vụ mới với nhiều khả năng ứng dụng. Dịch vụ điện thoại di động là một thí dụ tốt minh chứng cho điều này. Đây là một dịch vụ rất có lãi vì chi phí đầu tư ban đầu thấp so với các dịch vụ khác và đem lại nhiều công dụng hữu ích cho người sử dụng. Cả doanh nghiệp truyền thống và doanh nghiệp mới đều phát triển nhanh.

Huy động vốn: Tự do hoá tạo ra nhiều cơ hội huy động thêm vốn đầu tư để nâng cấp kết cấu hạ tầng hiện có, xây dựng mạng mới và nâng cao công suất mạng, nhất là cho những vùng nông thôn và miền núi. Nguồn vốn mới đem lại chế độ quản lý tốt hơn và sử dụng vốn hiệu quả hơn nhờ áp dụng các kinh nghiệm tiên tiến nhất trong kế hoạch hoá và quản lý.

Nhiều khả năng lựa chọn hơn: Có nhiều khả năng để lựa chọn công nghệ mới phù hợp hơn với điều kiện của mình, được tiếp cận sớm hơn với công nghệ mới.

Đối với người tiêu dùng :

Khả năng sử dụng dịch vụ: Tự do hoá giúp cho người tiêu dùng có nhiều khả năng sử dụng dịch vụ viễn thông hơn, làm tăng nhu cầu và mức độ phổ biến của dịch vụ. Điện thoại cố định phát triển mạnh trong các vùng nông thôn, còn điện thoại di động thì được sử dụng nhiều hơn.

Được chú trọng phục vụ tốt hơn: Khách hàng được chú trọng, chăm sóc hơn và điều đó làm tăng áp lực giảm giá đối với người cung cấp dịch vụ và chính phủ. Thời gian chờ đợi để được lắp đặt điện thoại giảm với chi phí thấp hơn để cạnh tranh với các dịch vụ truyền thông khác, việc sửa chữa nhanh hơn và ít xảy ra hỏng hóc hơn

Dịch vụ đa dạng: Có nhiều dịch vụ mới và đa dạng hơn cho người tiêu dùng. Có thêm nhiều ứng dụng của dịch vụ viễn thông trong kinh doanh và quản lý; điều này làm tăng hiệu quả và hiệu suất công việc.

Đối với Chính phủ:

Tăng đóng góp ngân sách nhà nước: trong thời gian qua mức đóng góp của ngành viễn thông vào ngân sách nhà nước bị giảm sút nhưng về dài hạn khi thị trường trở nên cạnh tranh hơn sẽ làm tăng doanh thu và thuế nộp ngân sách do sự phát triển của ngành.

Hoàn thiện công tác quản lý Hoạt động của chính phủ trở nên hiệu quả và minh bạch hơn nhờ sử dụng công nghệ thông tin nhiều hơn. Điều này tạo ra mối quan hệ hợp tác tốt hơn giữa các cơ quan nhà nước với doanh nghiệp và nhân dân.

Nguy cơ:

Quyền lực của công ty chi phối thị trường Nguy cơ chính do tự do hoá đem lại là vị trí vững chắc của các doanh nghiệp và các tổ chức chi phối thị trường. Tự do hoá có nghĩa là bỏ những cái nhò nhằm kiểm soát bức tranh rộng lớn hơn. Mục đích của điều đó là dùng chính sách của nhà nước để đưa ra các khuyến khích cho doanh nghiệp và người tiêu dùng chứ không dùng các biện pháp kiểm soát hành chính. Các khuyến khích làm cho quyền lực chuyển từ các cơ quan tổ chức sang cho người tiêu dùng.

Đóng góp ngân sách giảm: Một số cơ quan lo ngại đóng góp cho ngân sách nhà nước của một vài doanh nghiệp nhất định bị sụt giảm vì thị trường trở nên cạnh tranh hơn và mức lợi nhuận bị thu hẹp. Mức lợi nhuận giảm sút có thể dẫn đến thuê được ít nhân công hơn và có nguy cơ một số người sẽ bị mất việc. Thế nhưng nhìn trên toàn cục của ngành thì rõ ràng là cơ hội tăng doanh thu, lợi nhuận và việc làm sẽ tăng lên qua các năm.

6.2. Kiến nghị

Một điều rất quan trọng để đảm bảo cạnh tranh trên thị trường viễn thông là mạnh mẽ và việc thực hiện chính sách tự do hóa thành công là cần có một khung khổ pháp lý thiết thực và thích hợp, nói lỏng quy định và bảo vệ cạnh tranh, tự do hóa giá cả cho phép công ty mới tự xác định giá.

Trong phần cuối này chúng tôi sử dụng các hướng dẫn về tự do hóa ngành viễn thông để sửa ra các kiến nghị cơ bản của mình. Các kiến nghị để tiếp tục phát triển ngành viễn thông được trình bày cụ thể hơn trong phụ lục.

Khung khổ pháp lý và tính minh bạch:

Cấp phép: Lợi ích lâu dài của ngành viễn thông sẽ được đảm bảo và đầu tư sẽ được khuyến khích nếu chính sách nhằm làm cho quá trình cấp phép trở nên rõ ràng, minh bạch và không phân biệt đối xử. Một số hoạt động bị coi là nhạy cảm về an ninh và chính trị. Cuộc gọi quốc tế nhạy cảm về an ninh và mạng đường trục được coi là tài sản quốc gia không thể tư nhân hóa. Hai loại dịch vụ này cần được tách khỏi các loại dịch vụ không nhạy cảm được cung cấp cho công chúng và có thể thực hiện một chế độ cấp phép khác. Chính phủ cần:

1. Đảm bảo quy trình cấp phép và tiêu chuẩn cấp phép trở nên rõ ràng, minh bạch và không phân biệt đối xử, bao gồm:

Tách dịch vụ nhạy cảm ra khỏi dịch vụ không nhạy cảm và áp dụng một chế độ cấp phép khác phụ thuộc vào tầm quan trọng đối với quốc gia;

Xây dựng một hệ thống đăng ký ít phức tạp và tốn kém hơn cho các dịch vụ giá trị gia tăng;

Giấy phép cho dịch vụ và vận hành mạng không nên phân biệt theo công nghệ nhằm khuyến khích việc sử dụng các phương pháp hiệu quả nhất về chi phí;

Ban hành các tiêu chuẩn lượn hóa, rõ ràng và chi tiết cho những dịch vụ không nhạy cảm để thẩm định tài chính và kỹ thuật.

2. Các tiêu chuẩn công khai cho công chúng cần nêu rõ các điều kiện phải tuân thủ để được cấp phép.
3. Cơ quan cấp phép (Bộ Bưu chính Viễn thông hoặc cơ quan kế tiếp) phải phúc đáp trong khoảng thời gian quy định cho việc này.
4. Một ủy ban giám sát liên bộ/cơ quan được thành lập để các cơ quan liên quan và các đơn vị sử dụng bị ảnh hưởng được tham gia rộng rãi hơn vào quá trình cấp phép.
5. Nếu đơn xin cấp phép bị từ chối thì cần giải thích lý do thích đáng
6. Xây dựng kế hoạch tăng cường năng lực cho vụ phụ trách việc cấp phép để ra quyết định kịp thời, tư vấn và hỗ trợ cho công ty xin cấp phép

Minh bạch và không phân biệt đối xử: Cơ sở cho việc tự do hoá thực sự là minh bạch và không phân biệt đối xử. Tất cả các doanh nghiệp, nhà nước hay tư nhân đều được hưởng những ưu đãi hay chịu những hình phạt như nhau, theo những quy tắc do nhà nước đề ra. Minh bạch là yếu tố quan trọng cho việc quản lý hiệu quả một lĩnh vực theo cơ chế thị trường; Nó đảm bảo cho các bên thấy được đối xử công bằng. Việc thực hiện nguyên tắc không phân biệt đối xử có thể làm ảnh hưởng tới thị phần của doanh nghiệp nhà nước nhưng việc thực hiện, tuân thủ các cam kết trong khuôn khổ WTO là điều cần thiết; Nó có lợi cho phía Việt nam vì đem lại hiệu quả cao hơn và nhiều vốn đầu tư hơn.

1. Để nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực viễn thông, nhà nước cần chấp nhận không phân biệt đối xử là một chính sách được ưu tiên
2. Cần công khai minh bạch hơn nữa kết quả hoạt động của tất cả các công ty viễn thông và hoàn thiện môi trường cạnh tranh trong ngành
3. Không phân biệt đối xử cần được coi là một ưu tiên trong việc đàm phán gia nhập WTO nhằm giúp cho Việt nam tuân thủ và thu được lợi ích đầy đủ từ việc gia nhập WTO
4. Nhà nước cần xác định các ưu đãi và những hạn chế đối với doanh nghiệp nhà nước và ưu tiên xóa bỏ những lệch lạc này. Cần xây dựng lịch trình xóa bỏ những

lệch lạc trên thị trường trong nước để tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn giữa các doanh nghiệp truyền thống và doanh nghiệp mới.

Chính sách dịch vụ phổ cập

Việt nam là một đất nước có lãnh thổ trải dài và dân số nông thôn lớn, nhiều vùng chưa có dịch vụ viễn thông nên cần có một chính sách rõ ràng về dịch vụ phổ cập và nếu như điều đó không khả thi thì cần chính sách truy cập phổ cập.

Để cho chính sách dịch vụ phổ cập không ảnh hưởng tiêu cực đến năng lực cạnh tranh của ngành viễn thông thì cần thực hiện các nguyên tắc sau:

Các công ty khai thác phải đóng góp theo nguyên tắc không phân biệt đối xử và minh bạch
Hệ thống quản lý rõ ràng minh bạch sau khi quỹ được hình thành
Áp dụng phương pháp loại trừ hiệu quả về chi phí trong việc đấu thầu sử dụng quỹ
Phương pháp thẩm định và thứ tự ưu tiên rõ ràng

Quản lý

Cơ quan quản lý độc lập: Bộ Bưu chính Viễn thông là cơ quan quản lý nhà nước chủ yếu, đồng thời kiêm nhiệm các chức năng về hoạch định chính sách, quản lý và đại diện chủ sở hữu là nhà nước. Các doanh nghiệp tư nhân cho rằng Bộ Bưu chính viễn thông không phải là một cơ quan quản lý khách quan do chức năng làm đại diện cho nhà nước trong hội đồng quản trị của các công ty viễn thông. Giải pháp tốt nhất là thành lập một cơ quan quản lý độc lập bên cạnh Bộ Bưu chính Viễn thông, tương tự như nhiều nước khác.

1. Để thúc đẩy cạnh tranh trong lĩnh vực viễn thông, nhà nước cần hình thành một hệ thống quản lý độc lập cho ngành viễn thông theo các nguyên tắc sau đây:

Cơ quan ban hành quy định không được đồng thời là người thực thi quy định
Đơn vị thực hiện quy định có trách nhiệm giải trình quyết định của mình
Tổ chức của cơ quan quản lý phải theo nguyên tắc tự quản
Có nguồn kinh phí độc lập với ngân sách nhà nước
Điều kiện bổ nhiệm người lãnh đạo phải rõ ràng và ổn định

2. Các quyết định quan trọng về quản lý và cấp phép phải do ủy ban liên bộ gồm đại diện rộng rãi của các cơ quan kinh tế, thương mại, ngoại giao và của bản thân ngành viễn thông.

Thay đổi tổ chức: Việc thay đổi tổ chức là nhằm tách các đơn vị viễn thông là các đối thủ cạnh tranh tiềm năng khỏi việc quản lý hệ thống mạng độc quyền hay kinh doanh mạng. Tổ chức OECD và những cải cách gần đây ở một số nước cho thấy việc tách mạng đường trục và mạng nội hạt là phương án tốt nhất để giảm nhu cầu phải quản lý ngành.

1. Để tăng cường minh bạch và tạo thêm dư địa cho cạnh tranh cần chuyển ngay mạng đường trục, mạng nội hạt và mạng quốc tế sang chế độ hạch toán độc lập
2. Thành lập tổng công ty quản lý mạng, lúc ban đầu vẫn trực thuộc Tập đoàn Bưu chính Viễn thông.
3. Cần xây dựng lịch trình đảm bảo khả năng kết nối công bằng vào hệ thống đường trục, mạng nội bộ và dịch vụ quốc tế.
4. Khi tổ chức mới đã ổn định thì tách khỏi Tập đoàn Bưu chính Viễn thông.
5. Các nguyên tắc rõ ràng cần phải tuân thủ bao gồm :

Mục đích của việc tách mạng khỏi Tổng công ty Bưu chính Viễn thông là nhằm đảm bảo cho các công ty dịch vụ viễn thông được kết nối bình đẳng và công khai với mạng nội hạt, mạng đường trục và công quốc tế.

Nhiệm vụ duy nhất của công ty truyền tải là truyền tín hiệu về âm thanh và dữ liệu của bất kỳ một doanh nghiệp hay cơ quan nhà nước nào được phép truyền tín hiệu.

Việc kết nối phải theo nguyên tắc tự do, đối với các mức độ dịch vụ tương tự thì các điều kiện và điều khoản phải tương tự nhau.

Trong điều kiện bình thường cơ quan vận hành mạng được phép đưa ra dịch vụ cạnh tranh công bằng là một nhiệm vụ của công ty quản lý mạng đường trục.

Việc quản lý mạng phải do một ủy ban gồm các đơn vị sử dụng đại diện cho tất cả các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ đảm nhiệm.

Trong trường hợp do công ty vận hành mạng mới chậm xây dựng các thiết bị cần thiết thì đơn vị cung cấp dịch vụ được cấp phép được quyền tự thu xếp các thiết bị thay thế sau khi đã thông báo với công ty vận hành mạng.

Cải cách thể chế và giải quyết tranh chấp: Trong giai đoạn quá độ chuyển từ độc quyền sang thị trường cạnh tranh thì các quy định là cần thiết để đảm bảo cạnh tranh thực sự bằng cách ủy quyền hoặc cấp phép cho các doanh nghiệp mới, xóa bỏ các hàng rào đối với các doanh nghiệp này, theo dõi việc kết nối của công ty mới với công ty truyền thống và đảm bảo để cho thị trường cạnh tranh phải phục vụ cho những khu vực có chi phí cao và những người có thu nhập thấp.

Khi thị trường cạnh tranh đã được thiết lập, các quy định không cần tập trung vào việc quản lý lĩnh vực viễn thông mà chuyển sang các mục tiêu chung như khuyến khích việc truy cập đa năng, tăng cường thị trường cạnh tranh, ngăn chặn việc lạm dụng quyền lực thị trường, thiết lập môi trường hấp dẫn đầu tư, củng cố lòng tin của công chúng, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và khuyến khích sử dụng tối ưu những nguồn lực khan hiếm.

1. Để tăng cường năng lực cạnh tranh của lĩnh vực viễn thông, nhà nước cần đảm bảo rằng các tranh chấp trong kinh doanh và pháp lý sẽ được giải quyết một cách công bằng, khách quan, nhanh chóng và với chi phí thấp nhất.
2. Trong hoàn cảnh của Việt nam hiện nay thì công cụ giải quyết tranh chấp hiệu quả nhất là Ủy ban liên bộ về thể chế và cấp phép đã được kiến nghị trên đây.

3. Bộ Bưu chính cần giành kinh phí và nhân lực để giải quyết các vấn đề pháp lý và giải quyết tranh chấp, thành lập một vụ để giải quyết các vụ việc cạnh tranh; xây dựng một chương trình nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ về điều tra và giải quyết tranh chấp.

Bảo vệ cạnh tranh

Thực tế các hành vi phi cạnh tranh : Một số hành vi kinh doanh ở Việt nam được coi là bình thường nhưng lại bị các công ty nước ngoài coi là cạnh tranh không lành mạnh. Những hành vi như vậy vẫn tiếp tục diễn ra mặc dù Luật cạnh tranh đã được thông qua.

1. Để nâng cao năng lực cạnh tranh lĩnh vực viễn thông. Bộ Bưu chính Viễn thông cần ban hành Bộ quy tắc quy định những hành vi phản cạnh tranh không được thực hiện.
2. Thiết lập một giao diện hiệu quả cho phép trao đổi ý kiến và thông tin hai chiều giữa ngành viễn thông và nhà nước.
3. Thành lập Hiệp hội viễn thông mà bước đầu thành viên gồm tất cả các công ty bị ảnh hưởng.

Định giá và trợ cấp: Hiện vẫn còn một số hình thức trợ cấp trong ngành viễn thông, chủ yếu là dùng cước cao đối với các cuộc gọi quốc tế bù cho cước thấp đối với các cuộc gọi nội hạt.

1. Để xóa bỏ các hàng rào ngăn cản cạnh tranh thì trong chính sách giá, Tổng công ty Bưu chính Viễn thông không được có các đặc quyền, thí dụ như không phải nộp thuế hoặc không phải trả tiền thuê địa điểm cũng như các hạn chế, thí dụ như phải trả thêm phí cao hơn so với các công ty và đơn vị khác.
2. Để thực hiện được chính sách này, Tổng công ty Bưu chính Viễn thông cần chuyển đổi thành Tập đoàn Bưu chính Viễn thông.
 - Mục tiêu của tập đoàn này là đảm bảo tính chất độc lập ở mức độ cao hơn cho các công ty thành viên,
 - Mỗi một công ty thành viên phải có hệ thống hạch toán riêng, có hội đồng quản trị và cơ cấu tổ chức riêng của mình,
 - Chi phí thực tế cung cấp dịch vụ cần được xác định và tính cho người sử dụng trên cơ sở chi phí cận biên dài hạn đã được loại bỏ các khoản trợ cấp.
 - Xóa bỏ tất cả các hình thức trợ cấp đồng thời với việc giảm giá khi áp dụng công nghệ mới.
 - Các đơn vị kinh doanh phải thực hiện cơ chế tự hạch toán
 - Phí kết nối trả cho Tổng công ty Bưu chính Viễn thông được tính dựa trên chi phí bỏ ra.

Kết nối: Kết nối là vấn đề then chốt để hoạt động thành công trong thị trường viễn thông cạnh tranh. Bất kỳ một người sử dụng phương tiện viễn thông điện tử đều có thể kết nối với người sử dụng khác, bất kể họ là khách hàng của mạng viễn thông nào. Chế

độ kết nối hiện nay không được thừa nhận là công bằng và bị coi là thiên vị cho Tổng công ty Bưu chính Viễn thông, làm cho tổng công ty đạt được kết quả cao hơn trên cơ sở các công ty khác phải chịu thiệt thòi hơn.

1. Bộ Bưu chính Viễn thông cần thực hiện Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông và nghị định 160 để hoàn thiện môi trường cạnh tranh bình đẳng, cần tập trung vào các điều khoản về nghĩa vụ kết nối theo các điều khoản công bằng hợp lý với giá cả dựa trên chi phí.
2. Để xây dựng một chế độ kết nối chi tiết và đưa ra các hướng dẫn rõ ràng hơn về những vấn đề này thì thông tư hướng dẫn cần đề cập đến những vấn đề sau:

Tiêu chuẩn kỹ thuật đối với việc kết nối

Tăng cường tính minh bạch và công bằng cho các hợp đồng kết nối hiện có hiệu lực

Xác định trách nhiệm của các bên trong một khoảng thời gian nhất định

Áp dụng phương pháp xác định chi phí cận biên dài hạn

Điều kiện và điều khoản kết nối

Trình tự và tiêu chuẩn giải quyết tranh chấp, các khoản bồi thường thiệt hại và phạt do không tuân thủ các quy định

Thành lập công ty độc lập vận hành mạng, tách ra khỏi công ty truyền thống

3. Tổng công ty Bưu chính Viễn thông góp phần hoàn thiện chế độ kết nối bằng cách :
 - a. Xây dựng một thỏa thuận kết nối mẫu làm cơ sở cho các hợp đồng kết nối công bằng hơn.
Xây dựng kế hoạch đầu tư cho kết nối với sự tham gia của Bộ Bưu chính Viễn thông và các công ty viễn thông.
Trong tập đoàn Bưu chính Viễn thông cần tách dịch vụ mạng khỏi dịch vụ khách hàng

Phân định chức năng và chia tách tổ chức: Hoạt động của các đơn vị thuộc sở hữu nhà nước sẽ trở nên minh bạch hơn nếu các chức năng chính sách, quản lý, kinh doanh và sở hữu được phân định cho các cơ quan khác nhau. Mỗi một cơ quan như vậy có những lợi ích cần phải quan tâm riêng: cơ quan chính sách cần quan tâm đến lợi ích của công chúng, đến lợi ích người tiêu dùng. Một công ty tổng hợp vừa kinh doanh bán lẻ, vừa kiểm soát và vận hành mạng và các công kết nối sẽ có động cơ từ chối các đối thủ bán lẻ khác kết nối dưới hình thức bán buôn. Đây là một yếu tố rất hạn chế cạnh tranh.

1. Để đảm bảo một cơ sở ổn định cho cạnh tranh trong ngành viễn thông cần phân định chức năng chính sách cho Bộ Bưu chính Viễn thông, quản lý cho Ủy ban liên bộ, kinh doanh cho Tập đoàn Bưu chính Viễn thông và chủ sở hữu cho Bộ Tài chính với các trách nhiệm phù hợp với chức năng của mình.

2. Nhanh chóng tách các hoạt động bu chính khỏi các doanh nghiệp viễn thông và biến doanh nghiệp bu chính thành doanh nghiệp hậu cần có khả năng cạnh tranh quốc tế.
3. Các doanh nghiệp bu chính cần độc lập về mặt kinh doanh để có thể cung cấp các dịch vụ tài chính như thanh toán và tiết kiệm, các dịch vụ hậu cần và các dịch vụ kinh doanh khác theo nhu cầu khách hàng để tận dụng mạng lưới các bu điện rộng khắp đất nước.
4. tách các dịch vụ không phải viễn thông (như nhà khách, xây dựng ...) khỏi tổng công ty và có thể bán cho tư nhân nếu thấy thích hợp.

Đảm bảo quyền sở hữu: Nếu như không đảm bảo tốt hơn quyền hành của các nhà đầu tư tư nhân theo hình thức BBC hiện nay thì đầu tư tư nhân khó có thể tăng cường đến mức cần thiết. Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là vấn đề nghiêm trọng nhất đối với các công ty sản xuất phần mềm.

1. Để tạo ra môi trường cạnh tranh hơn trong ngành viễn thông, nhà nước cần hủy bỏ quy chế BBC và chuyển các hợp đồng BCC hiện hành thành các liên doanh.
2. Ngoài việc cho phép chuyển các hợp đồng BCC viễn thông thành liên doanh, nhà nước cần cho phép thành lập các liên doanh mới.
3. Quyền sở hữu trí tuệ cần được tăng cường vì không bảo vệ tốt là yếu tố cản trở chính cho việc phát triển ngành công nghiệp phần mềm.

Phụ lục - Một số kiến nghị bổ sung:

Quản lý hành vi	
Phân tích	
<p>Thông thường các công ty viễn thông liên kết với nhau theo chiều dọc, không chia tách. Hầu hết các công ty viễn thông chủ chốt đều trưởng thành từ công ty độc quyền nhà nước được liên kết theo chiều dọc. Trong tình hình đó, cạnh tranh phụ thuộc vào các đối thủ cạnh tranh đang liên kết theo chiều dọc tương tự như nhau và cùng đang xây dựng mạng lưới để đảm bảo liên hệ được với khách hàng.</p> <p>Cách thông thường để khắc phục tình trạng độc quyền do công ty quản lý mạng gây ra là ban hành quy định bắt buộc công ty truyền thông cho phép kết nối với những điều kiện hợp lý.</p> <p>Cơ quan quản lý cố gắng kiểm soát hành vi của các công ty, buộc họ hoạt động đi ngược lại với những động lực của công ty. Hình thức quản lý này gọi là quản lý hành vi.</p> <p>Hầu hết các công ty mới đều phàn nàn bị công ty sở hữu mạng ngăn chặn không cho tiếp xúc với khách hàng. Khi mạng vẫn chưa được tách khỏi công ty truyền thông thì họ có nhiều động cơ để làm việc đó.</p> <p>Kiểu ngăn chặn đó sẽ làm cho mục tiêu của Nhà nước Việt nam về thúc đẩy cạnh tranh trong dịch vụ bán lẻ, không phân biệt đối xử trong cung cấp dịch vụ và phát triển tới các vùng nông thôn sẽ không thực hiện được (Công ty mới không thể vươn tới vùng nông thôn nếu không đủ doanh thu).</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Quản lý hành vi cần tập trung vào các hoạt động ngăn cản cạnh tranh nhằm tạo ra rào cản hạn chế cạnh tranh, thí dụ như phí sử dụng mạng độc quyền hoặc nói lòng quy định đối với những dịch vụ cạnh tranh.2. Lúc ban đầu cần yêu cầu tất cả các công ty được cấp phép thực hiện hạch toán riêng hai bộ phận này ra3. Khi cạnh tranh trong ngành viễn thông đã trở nên mạnh hơn, việc quản lý hành vi cần tập trung vào vấn đề sử dụng mạng hạ tầng của các đối thủ cạnh tranh, không phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nhà nước và tư nhân và vấn đề kết nối.

Kết nối tự do	
Phân tích	Kiến nghị
<p>Chia tách tổ chức là điều kiện để thực hiện chế độ kết nối mở, còn chế độ này lại giúp cho ngành viễn thông có khả năng cạnh tranh hơn nhờ chuyển việc kiểm soát và vận hành toàn bộ các công ty viễn thông nhà nước vào một hay một vài công ty chuyên môn hoá về đường truyền (NETCO); các công ty này có nhiệm vụ bắt buộc phải tối đa hoá lưu lượng đường truyền.</p> <p>Điều đó đòi hỏi các công ty tư nhân vận hành mạng hiện nay (và cả trong tương lai) phải chia tách thành công ty dịch vụ mạng và công ty dịch vụ khách hàng và đều hoạt động theo cùng một nguyên tắc.</p> <p>Bất kỳ một công ty sở hữu mạng nào đều phải hoạt động theo nguyên tắc kết nối mở, cho phép tất cả các công ty viễn thông được cấp phép (kể cả đài và vô tuyến) kết nối không phân biệt đối xử vào mạng truyền tải và mạng nội hạt của mình. Điều đó đòi hỏi phải cấm công ty dịch vụ mạng cung cấp bất cứ một loại dịch vụ khách hàng nào dưới hình thức bán lẻ.</p> <p>Chính phủ có thể xem xét việc đưa cho khu vực tư nhân đấu thầu thực hiện hợp đồng quản lý công ty dịch vụ mạng mới của Tập đoàn BCVT. Bất cứ một bên nào hiện đã có hợp đồng hưởng lợi về tài chính hoặc bất kỳ lợi ích nào khác trong ngành viễn thông ở Việt nam đều không được tham gia đấu thầu.</p> <p>Trong trường hợp Nhà nước vẫn duy trì sở hữu tập đoàn BCVT như hiện nay thì có thể tổ chức thành công ty bán lẻ dịch vụ viễn thông, còn quyền kiểm soát vận hành mạng và tài sản hiện nay được</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Để sử dụng tối đa nguồn vốn khan hiếm, giữ chi phí thực sự ở mức thấp, đủ để cạnh tranh và thúc đẩy việc đưa dịch vụ tới các vùng nông thôn, Chính phủ cần xem xét chuyển nhanh sang chế độ kết nối tự do cho tất cả các công ty cung cấp dịch vụ đã được cấp phép. 2. Điều này có thể đạt được bằng cách cho phép kết nối tự do tới các thiết bị mạng quan trọng và công ty mạng không cạnh tranh giành khách hàng với các công ty cung cấp dịch vụ khác; các công ty cung cấp dịch vụ là những khách hàng duy nhất mà thôi. 3. Trong chế độ kết nối tự do hiện nay (và trong tương lai), các đơn vị vận hành mạng một phần do tư nhân sở hữu cần thực hiện hạch toán độc lập, tách việc quản lý thực sự và tổ chức thành hai phần riêng rẽ là công ty sở hữu mạng và công ty dịch vụ mạng. 4. Bất kỳ một công ty sở hữu mạng nào đều phải hoạt động theo nguyên tắc kết nối tự do, cho phép tất cả các công ty viễn thông được cấp phép (kể cả đài và vô tuyến) kết nối không phân biệt đối xử vào mạng truyền tải và mạng nội hạt của mình. 5. Nghiêm cấm công ty sở hữu mạng cung cấp bất cứ một loại dịch vụ khách hàng nào dưới hình thức bán lẻ. Xem xét phương án tổ chức đấu thầu thực hiện hợp đồng quản lý công ty sở hữu mạng mới của Tập đoàn BCVT. 6. Bất cứ một bên nào hiện đã có hợp đồng hưởng lợi về tài chính hoặc bất kỳ lợi ích nào khác trong ngành viễn thông Việt

<p>chuyên cho một hoặc một vài công ty dịch vụ mạng. Giải pháp này dễ chấp nhận hơn đối với VNPT, đồng thời vẫn đảm bảo được chế độ kết nối mạng cạnh tranh.</p> <p>Chính phủ có thể khuyến khích thành lập công ty dịch vụ viễn thông có sở hữu hỗn hợp giữa nhà nước, tư nhân và hợp tác xã.</p>	<p>nam đều không được tham gia đấu thầu.</p> <p>7. Tương tự như vậy, cũng phải cấm các công ty dịch vụ viễn thông không được sở hữu mạng mà chỉ tập trung vào cung cấp dịch vụ viễn thông qua hệ thống mạng đã được xây dựng.</p> <p>8. Chính phủ cần nhanh chóng đưa ra các biện pháp để đảm bảo việc kết nối tự do</p> <p>Chuyển VNPT thành một tập đoàn các công ty</p> <p>Ban hành thông tư hướng dẫn về mạng và các thiết bị cơ bản, về quyền và nghĩa vụ của công ty sở hữu chúng</p> <p>Thực thi quy định về nghĩa vụ bắt buộc cùng chia sẻ thiết bị mạng,</p> <p>Ban hành quy chế nối vùng bắt buộc trong nước và với một số công ty nước ngoài ở những thị trường trọng điểm tùy theo tầm quan trọng về du lịch và xuất nhập khẩu.</p> <p>Yêu cầu công ty chi phối thị trường công bố các điều khoản và điều kiện chia sẻ hạ tầng mạng của mình.</p>
--	---

Trường hợp khẩn cấp	
Phân tích	Kiến nghị
<p>Cạnh tranh còn yếu do có những lo ngại về an ninh quốc gia và việc đối phó với các trường hợp khẩn cấp. Việc cung cấp các số khẩn cấp cũng có những khía cạnh có thể hạn chế cạnh tranh.</p>	<p>1. Chính phủ cần xác định các yếu tố có thể đi ngược lại nguyên tắc cạnh tranh của việc đưa ra các số khẩn cấp nếu như công ty truyền thống được độc quyền quản lý dịch vụ.</p>
<p>Hiện nay còn chưa có một kế hoạch tổng</p>	<p>2. Bộ BCVT cần triệu tập một nhóm công</p>

<p>thể để đảm bảo duy trì dịch vụ viễn thông thông suốt toàn quốc trong trường hợp khẩn cấp của đất nước,</p> <p>Việc hợp tác chặt chẽ hơn với các công ty tư nhân đòi hỏi phải hiệu quả. Cần phải đạt được tương quan cân bằng hơn giữa nhiệm vụ đảm bảo an ninh quốc gia và phục vụ nhân dân, đảm bảo mọi người dân đều được sử dụng dịch vụ.</p>	<p>tác gồm đại diện của tất cả các công ty cung cấp dịch vụ bàn về cách thức ít tốn kém nhất để đảm bảo duy trì dịch vụ thông suốt trong toàn quốc trong trường hợp khẩn cấp.</p>
---	---

Công nghệ mới	
Phân tích	Kiến nghị
<p>Nếu Việt nam không đẩy nhanh việc áp dụng công nghệ mới thì sẽ tiếp tục bị tụt hậu so với các nước xung quanh.</p> <p>Vai trò của khu vực tư nhân trong việc chuyển giao kỹ thuật còn chưa được công nhận, cần phải công nhận vai trò đó.</p> <p>Công nghệ mới đòi hỏi phải có những nguồn vốn lớn liên tục để đầu tư vào kết cấu hạ tầng và nguồn đầu tư duy nhất có thể có là của tư nhân</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cần đẩy nhanh việc áp dụng công nghệ mới để duy trì năng lực cạnh tranh của ngành viễn thông 2. Khu vực tư nhân tiếp tục là người chuyển giao công nghệ chủ chốt 3. Công nghệ mới đòi hỏi nguồn vốn lớn và liên tục để đầu tư vào cơ sở hạ tầng , 4. Tư nhân là nguồn vốn duy nhất và nhà nước cần khuyến khích các sáng kiến đầu tư tư nhân.

Giáo dục từ xa và thương mại điện tử	
Phân tích	Kiến nghị
<p>Mức độ chuẩn bị cho giáo dục từ xa và thương mại điện tử của Việt nam cao hơn mức tiềm năng và tạo ra cơ sở thích hợp để nhanh chóng tiến lên.</p> <p>Việt nam có nhiều nhân tố thúc đẩy có thể trợ giúp phát triển công nghệ thông tin, giáo dục từ xa và thương mại điện tử.</p> <p>Thế mạnh của giáo dục từ xa là động cơ học tập mạnh mẽ của học sinh và giáo viên, học tiếng Anh là đặc biệt quan trọng. Nông thôn rộng lớn là cơ hội tốt cho thương mại điện tử.</p> <p>Trường đại học mở thành phố Hà nội và Hồ Chí Minh cho thấy hiệu quả của cách học từ xa.</p> <p>Đưa các chương trình thu băng video và trực tiếp phát trên VTV2 và nối trực tiếp với đài vô tuyến Hà nội. Thương mại điện tử còn chưa phát triển, cần một khung khổ pháp lý và an ninh mạng phù hợp.</p> <p>Chương trình đào tạo từ xa cần tập trung cải thiện chất lượng hạ tầng giáo dục, đưa ra nội dung giáo dục thú vị, tạo ra môi trường học tập tốt trong các cơ quan nhà nước và khai thác mạnh hơn nữa mạng lưới đào tạo tin học trên khắp cả nước.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cần thấy giáo dục từ xa vừa là sản phẩm của tăng cường năng lực cạnh tranh, vừa là công cụ để tăng cường năng lực cạnh tranh. 2. Mục tiêu của chính sách là huy động cố gắng đang thực hiện; sáng kiến của tư nhân và liên doanh cần được khuyến khích. 3. Chiến lược thương mại điện tử cần chú trọng nhu cầu đặc biệt của nông thôn. 4. Nhà nước cần tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại điện tử phát triển như khung khổ pháp lý phù hợp, thuế, kết cấu hạ tầng, tiêu chuẩn và an ninh mạng 5. Chiến lược thương mại điện tử cần chú ý đến những vấn đề như công nghệ phù hợp và đào tạo.

Chiến lược phát triển

Phân tích	Kiến nghị
<p>Khung khổ chiến lược phát triển có thể phác thảo như sau. Khu vực tư nhân hiểu biết về những hàng rào ngăn cản thương mại dịch vụ cung cấp qua biên giới nhờ công nghệ viễn thông tin học. Cần có sự phối hợp giữa tư nhân và Chính phủ để xoá bỏ những cản trở này và thúc đẩy thương mại phù hợp với lợi thế của Việt nam.</p> <p>Việt nam huy động vốn của mình để mua các thiết bị và phần mềm mới nhất của nước ngoài. Điều này có lợi cho Việt nam và không thể ngăn cản. Nhìn chung không thể cấm hình thức thương mại này và mọi cố gắng kìm hãm chỉ gây ra thiệt hại cho công ty và người tiêu dùng Việt nam.</p> <p>Tạo điều kiện dễ dàng cho kinh doanh là một hướng quan trọng trong chiến lược phát triển công nghệ thông tin. Chuyển vùng gọi điện thoại quốc tế hiện rất thành công. Tiếp tục triển khai áp dụng cho các cuộc gọi trong nước sẽ đem lại những lợi ích to lớn.</p> <p>Lực lượng cán bộ thông tin viễn thông thường xuyên di chuyển, việc xoá bỏ các hạn chế còn lại đối với việc đi lại - nhập cảnh và xuất cảnh, của chuyên gia vào Việt nam và của cán bộ Việt nam đi ra nước ngoài đào tạo và làm việc là cần thiết.</p>	<p><u>Hình thức 1: cung cấp dịch vụ qua biên giới</u></p> <p>Cần khuyến khích khu vực tư nhân xác định các dịch vụ có thể cung cấp qua biên giới nhờ công nghệ thông tin</p> <p>Vai trò của tư nhân là xác định các lĩnh vực như vậy và đầu tư vào, còn vai trò của nhà nước là khắc phục các hàng rào thương mại.</p> <p><u>Hình thức 2: tiêu dùng ở nước ngoài</u></p> <p>Nhà nước cần thấy rằng mua thiết bị và phần mềm mới nhất của nước ngoài là có lợi cho Việt nam và cần khuyến khích.</p> <p>Cần thay đổi quy định để xoá bỏ những cấm đoán trao đổi thương mại qua biên giới vì điều đó gây thiệt hại cho công ty và người tiêu dùng Việt nam.</p> <p>Chính phủ cần đưa ra yêu cầu các thiết bị bắt buộc phải cung cấp cho tất cả các công ty dịch vụ, kể cả các công ty Việt nam và việc chuyển vùng là bắt buộc phải thực hiện.</p> <p><u>Hình thức 3: di chuyển của nhân công nước ngoài</u></p> <p>Chính phủ cần xoá bỏ tất cả các hạn chế đang tồn tại đối với việc các chuyên gia công nghệ thông tin người nước ngoài đến Việt nam và chuyên gia Việt nam ra nước ngoài đào tạo và làm việc.</p>

Do không thể công bố số lượng công ty cung cấp dịch vụ nên cần xác định rõ lịch trình tự do hoá.

Cần sửa đổi quy định về mức độ tham gia của vốn nước ngoài khi bán cổ phần của công ty trong nước, nơi lỏng trần giới hạn 30%.

Hình thức 4:hiện diện thương mại

Chính phủ cần công bố lịch trình tự do hoá ngành viễn thông; sửa đổi quy định về mức độ bán cổ phần của công ty trong nước cho nhà đầu tư nước ngoài, nơi lỏng trần giới hạn 30%.

Tài liệu tham khảo

1. A.T. KEARNEY, Xây dựng khung khổ phân tích vị trí cạnh tranh của Việt nam, Hội nghị lãnh đạo cao cấp, tháng 11- 2004
2. Đỗ Trung Tá, Ngành Viễn thông Việt nam trên đường hội nhập, Báo cáo tại hội thảo Việt nam gia nhập WTO, Ngân hàng Thế giới, Hà nội, Tháng 6 2003.
3. Niên giám thống kê nhiều năm, NXB Thống kê, Hà nội.
4. Chính sách Internet Toàn cầu, Tình hình phát triển ngành Viễn thông Việt nam, Hà nội, tháng 3- 2004
5. Chính sách Internet Toàn cầu, Báo cáo về Chính sách Viễn thông và Internet của Việt nam, Hà nội, tháng 5- 2003.
6. GTZ, Công nghệ thông tin và viễn thông phục vụ phát triển: thực trạng, triển vọng và các lĩnh vực có tiềm năng hợp tác kỹ thuật giữa Đức- Peru, Lào, Việt nam, Tanzania và Uganda, Eschborn, 2002.
7. JICA-Đại học Kinh tế Quốc dân, Công nghiệp phần mềm ở Việt nam: năng lực cạnh tranh và chính sách phát triển bền vững, tháng 3- 2002.
8. Kenjiro Ishiwata, So sánh chi phí đầu tư ở những thành phố lớn trong khu vực châu Á, Diễn đàn Kinh doanh, Hà nội, Tháng 6 - 2004
9. Mai Liêm Trực, Tiến tới xây dựng chiến lược ngành công nghệ thông tin viễn thông Việt nam, Hội nghị bàn tròn về Phát triển ngành công nghệ thông tin viễn thông, Hà nội, 21-22/3/ 2003
10. Bộ Bưu chính Viễn thông, Chiến lược Phát triển công nghệ thông tin viễn thông đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.
11. Bộ Khoa học Công nghệ và IDRC, 2003, Điều tra về mức độ chuẩn bị của doanh nghiệp vừa và nhỏ để ứng dụng thương mại điện tử, Dự án Yếu tố môi trường chính sách cho phát triển thương mại điện tử ở Việt nam, Hà nội.
12. Viện Chiến lược và Chính sách Bưu chính viễn thông NIPTS, 2003, Chiến lược Phát triển công nghệ thông tin viễn thông đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020 , Hội nghị bàn tròn, Hà nội, 10-2003.
13. NIPTS, 2004, Chiến lược Phát triển hạ tầng Viễn thông Việt nam.
14. Nhịp cầu, 9-2004, pp. 31
15. OECD, Ủy ban luật pháp và chính sách cạnh tranh, 2001, Chia tách tổ chức trong những ngành công nghiệp bị điều tiết.
16. Raymond Mallon, 2004, Khu vực kinh doanh, năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế, Báo cáo trình bày cho Ban Nghiên cứu Thủ tướng, 27.11.2004
17. Stephen Littlechild, 2004, “Vì sao cần chia tách ” – Thời báo Tài chính 5/10/04
18. Ủy ban quốc gia về Công nghệ thông tin, 2002, Chính sách và quy định pháp quy về công nghệ thông tin Việt nam, Hà nội.
19. UNDP, Thực hiện mục tiêu thiên niên kỷ với Công nghệ thông tin viễn thông: kinh nghiệm và thách thức đối với Việt nam , Hà Nội, 12-2003,
20. USAID, Báo cáo đánh giá ngành ICT của Việt nam, 9-2001
21. VNCI, Chiến lược phát triển liên kết ngành ICT và công nghệ phần mềm, 5- 2003.
22. VNCI-Vietbid, 2004, Năng lực cạnh tranh ngành viễn thông
23. ZEF , ICT phục vụ phát triển cho Việt nam, Bonn, 2002
24. Web pages: www.mpt.gov.vn, www.vnic.net.vn, www.vnn.vn, www.vnpt.com.vn

25. Manual Castells, Sự phát triển của xã hội nối mạng trong kỷ nguyên thông tin: kinh tế, xã hội và văn hóa. (1998); Dải Thiên hà Internet (2001).
26. UN Nhóm công tác ICT ; Ngân hàng thế giới: Đối tác tri thức toàn cầu; UNDP Tìm kiếm khả năng số hóa
27. USAID : Báo cáo đánh giá tổng hợp ngành ICT Việt nam, Laurel Elmer, Vietnam, 6- 2002.
28. Triển vọng ngành ICT Việt nam, Trương Gia Bình, Chủ tịch hiệp hội phần mềm Việt nam.
29. Tình hình phát triển ngành ICT Việt nam, Báo cáo của Bộ Bưu chính Viễn thông tại hội nghị APT, Hanoi, 2-2004
30. Chỉ thị số 58 của Bộ Chính trị 10-2000
31. Hiệp định khung E-ASEAN về sản phẩm và dịch vụ ICT , 4- 2000
32. VNCI, J. E. Austin Associates Vietnam , Báo cáo về ngành viễn thông, Hanoi, Vietnam
33. Seck Yee Chung, Baker & McKenzie, Thương mại điện tử ở Việt nam, 3- 2002
34. Tran Ngoc Ca, Tác động của chính sách thương mại điện tử đối với phát triển, Viện Chiến lược và chính sách khoa học công nghệ, Bộ khoa học công nghệ, Hà nội , 2004.
35. David Butcher và đồng sự , Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương, Cải cách thể chế ngành công nghiệp mạng lưới, Việt Nam
36. Cohen, Margot, Viễn thông, 5- 2002 (VNIT-1, 4- 2002).
37. Thời báo Việt nam, 9-2002.
38. Reuters and VNN, 4-3- 2002.
39. ITU, Nghiên cứu điển hình lĩnh vực Internet Việt nam 3-2002.
40. Cục Xúc tiến Thương mại: Nhịp cầu thương mại điện tử, 2-2002.
41. EU Chương trình ITC châu á “Thúc đẩy chính sách Internet và cải cách thể chế ở Việt nam” 3-2004. Báo cáo đánh giá Tình hình Phát triển ngành viễn thông Việt nam.
42. Ngân hàng thế giới, Phân tích chính sách về phát triển ICT ở Việt nam 2-6/ 2002
43. Chính sách thương mại và đầu tư để phát triển ICT ở khu vực sông Mê công, ủy ban kinh tế xã hội Châu á- Thái bình dương Liên Hợp quốc. New York, 2004
44. VNPT website, 2-2- 2002
45. Chuẩn bị cho nối mạng ở Harvard
46. Elmer, Phân tích nhu cầu đào tạo của Bộ NNPTNT, tháng 1-2002.

