

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU DỊCH VỤ GIÁO DỤC ĐẠI HỌC TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP QUỐC TẾ

ThS. VŨ THỊ LOAN*

Hội nhập quốc tế (HNQT) là một xu thế không thể đảo ngược, vừa là quá trình hợp tác để phát triển vừa là quá trình đấu tranh của các nước để bảo vệ lợi ích của mỗi quốc gia. HNQT được hình thành từ quá trình phát triển kinh tế dựa trên những yếu tố cơ bản như khoa học công nghệ, văn hóa xã hội, tài nguyên thiên nhiên... Còn trong giáo dục đại học (GDĐH), HNQT không chỉ về kế hoạch giáo dục đào tạo, về phương pháp đào tạo, về tổ chức nhà trường, tổ chức quá trình đào tạo, mà còn gồm đầu tư và chi tiêu, cơ chế quản lý nhà trường, mối quan hệ giữa quản lý nhà nước và trường đại học... Vì vậy, khi bàn về hoạt động xuất nhập khẩu dịch vụ giáo dục đại học chúng ta không thể không đề cập đến các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu dịch vụ giáo dục đại học thời kỳ hội nhập quốc tế.

Thứ nhất, nguồn lực tài chính dành cho hoạt động xuất nhập khẩu dịch vụ giáo dục đại học

Khi có một hành lang pháp lý, một bộ máy hiệu lực, không thể không cần đến nguồn lực tài chính nhằm bảo đảm thực hiện tốt các ý đồ của người lãnh đạo. Đây là nguồn lực nội sinh, "cái" mà tổ chức, doanh nghiệp có. Nếu không có nguồn lực thì mọi ý đồ, mọi kế hoạch dù hay đến đâu cũng vẫn chỉ là ý tưởng lý thuyết.

Ngoài những quy định của luật pháp về việc cho phép hoặc không cho phép xuất nhập khẩu dịch vụ giáo dục đại học (XNKDVGDĐH), bộ máy để thực hiện các hoạt động này, các nguồn lực đối ứng cần thiết, không thể không kể đến là nguồn tài chính công. Nguồn tài chính công, tức nguồn từ ngân sách, được phép chi ra bao nhiêu cho các hoạt động GDĐH, bao gồm nguồn dành cho đào tạo đại học và đào tạo sau đại học - nguồn bảo đảm cho guồng máy GDĐH hoạt động. Mức chi cho GDĐH không hoàn toàn giống nhau ở các nước, tùy thuộc vào ngân sách của nhà nước; quy mô và mức tăng trưởng của GDP; vào quan điểm mong muốn và quyết tâm của người

lãnh đạo. Đồng thời, cần vận dụng tối đa nguồn tài chính của tư nhân hoặc đã được tư nhân hoá phục vụ cho hoạt động XNKDVGDĐH.

Thứ hai, khả năng của các cơ sở XNKDVGDĐH

Đây chính là nơi sẽ trực tiếp tiếp nhận và tiêu thụ các dịch vụ GDĐH xuất đi hay nhập vào, đó là các trường đại học. Không phải cơ sở nào cũng có thể đảm đương khâu xuất nhập khẩu và đặc biệt là tiêu dùng dịch vụ GDĐH dưới nhiều hình thức. Đào tạo ai? Chuyên ngành gì? Thời gian bao lâu? Đặc biệt, sau đào tạo có cơ chế sử dụng vào lĩnh vực nào để phát huy được sở trường của người học, được tính toán rất kỹ. Các cơ sở phải trả chi phí đào tạo, người được đào tạo phải trong quy hoạch. Nếu nguồn người học dồi dào, tài chính sẵn sàng, có thể mở rộng XNKDVGDĐH, và do đó các tổ chức, các cá nhân có cơ hội được tiêu dùng nhiều hơn, ích lợi cao hơn, thỏa mãn được số đông hơn. Nếu các cơ sở GDĐH có thể mạnh ở một hay nhiều ngành nào đó thì có thể đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu của mình.

Thứ ba, tổ chức bộ máy quản lý và đội ngũ cán bộ làm nhiệm vụ XNKDVGDĐH

Đã tham gia sân chơi chung của thương mại toàn cầu, quốc gia nào cũng cố gắng để sự tham gia của mình ngày càng chuyên nghiệp hơn, thành thạo hơn. Bộ máy xuất nhập khẩu và đội ngũ nhân lực của bộ máy càng tinh xảo thì hiệu lực của bộ máy càng cao, hiệu quả của hoạt động XNKDVGDĐH càng lớn.

- Về tổ chức bộ máy quản lý XNKDVGDĐH:

Tổ chức bộ máy là điều kiện vật chất để thực hiện các hoạt động XNKDVGDĐH theo những quy định của Luật. Về cơ bản, Luật quy định hướng chuyển động đúng, hợp lý. Tổ chức Bộ máy cũng có 02 mặt: hợp lý, gọn nhẹ sẽ mang lại lợi ích lớn, làm cho các hoạt động XNKDVGDĐH thuận lợi, ngược lại, bộ máy có thể chông chéo, trùng lặp, lãng phí các nguồn lực của xã hội.

* Viện Công nhân Công đoàn

- Về đội ngũ cán bộ làm nhiệm vụ XNKDVGDĐH: số lượng và chất lượng của đội ngũ sẽ tác động làm cho các hoạt động XNKDVGDĐH trên thị trường năng động hơn, hiệu quả hơn. Dịch vụ GDĐH vốn kích thích nhu cầu của dân chúng, nhưng phần lớn là các dịch vụ không “cầm tận tay, nhìn tận mắt, lật lên, lật xuống...”. Vì vậy, nhiều người không hiểu rõ về hàng hoá mà mình định mua. Họ phải được tư vấn, họ cần tư vấn chính xác, trung thực để quyết định hành vi mua sắm, sử dụng của mình. Đây là trách nhiệm của đội ngũ tham gia thực hiện XNKDVGDĐH.

Thứ tư, khung pháp lý XNKDVGDĐH

Khung pháp lý bao gồm các điều khoản thuộc các đạo luật chung hoặc các bộ luật chuyên ngành và cả các văn bản dưới luật về XNKDVGDĐH. Khung pháp lý quy định những điều khoản được làm và không được làm, bị hạn chế hoặc không có hạn chế thuộc lĩnh vực XNKDVGDĐH. Nó quy định và hướng dẫn đến: (1) Đảm bảo trình tự thương mại/ NK; (2) Giải quyết/ hòa giải tranh chấp; (3) Bảo hộ tài sản trí tuệ; (4) Hệ thống thuế công bằng và minh bạch.

Đạo luật cơ bản là Hiến pháp, quy định quyền và nghĩa vụ của công dân trong việc tiếp cận và hưởng thụ các dịch vụ GDĐH. Hiến pháp không quy định cụ thể tổ chức và cá nhân được làm gì và làm như thế nào, mà là quy định những điều chung nhất về quyền lợi và nghĩa vụ của công dân đối với giáo dục và đào tạo. Các quy định này đã điều chỉnh mọi hành vi của công dân trong đó đặc biệt nhấn mạnh: khi được hưởng quyền lợi thì trong đó đã bao hàm nghĩa vụ. Các văn bản pháp luật khác bao gồm: Luật Giáo dục, Luật Đầu tư, các Nghị định và các thông tư, quyết định, chỉ thị... với phạm vi hẹp hơn, cụ thể hơn để giải thích, hướng dẫn hoặc quy định chi tiết các quyền và nghĩa vụ.

Theo các nhà quản lý, hệ thống Luật càng đầy đủ, bao kín mọi hoạt động liên quan trực tiếp đến xuất nhập khẩu các dịch vụ này, càng được đánh giá là hoàn thiện, đầy đủ. Có 02 điểm mà khi tiếp cận văn bản pháp luật, các nhà điều hành và thực hiện chính sách XNKDVGDĐH phải tính đến:

- *Độ mở của pháp luật đến giới hạn nào?* Tức là văn bản pháp luật cho phép hoặc không cho phép đến không gian, thời gian nào? Có được vận dụng hay không trong quá trình tác nghiệp XNKDVGDĐH? Những điều kiện hoặc những ràng buộc cho phép

vận dụng các quy định của pháp luật? Đây là yêu cầu rất quan trọng và cần thiết đặc biệt là chính sách xuất nhập khẩu.

- *Khung để bảo vệ người bán (tức xuất khẩu), người mua (tức nhập khẩu) dịch vụ GDĐH.* Vậy có trường hợp nào không bảo vệ được tuyệt đối? Tức là văn bản pháp luật có điểm “trống” mà trong thực tiễn làm XNKDVGDĐH mới bộc lộ. Trong những trường hợp như vậy, cách xử lý sẽ như thế nào?

Với những đặc thù riêng, chính sách và pháp luật tác động đến đời sống xã hội theo các mức độ khác nhau, nhưng chúng có mối quan hệ gắn kết, phối hợp, hỗ trợ cho nhau cùng phát huy tác dụng đối với các hoạt động kinh tế - xã hội nói chung và XNKDVGDĐH nói riêng. Để cập đến vai trò của chính sách đối với pháp luật và ngược lại; theo tác giả Đoàn Văn Dũng [1] có thể tóm tắt như sau:

*** Vai trò của chính sách đối với pháp luật**

Thứ nhất, trong nhiều trường hợp chính sách thường đi trước pháp luật, mang tính định hướng và là nền tảng để xây dựng pháp luật. Nó phản ánh một cách trung thực điều kiện kinh tế - xã hội tại thời điểm cụ thể và dự báo xu thế, khả năng phát triển trong tương lai. Nếu chính sách không làm tốt vai trò này thì việc thể chế hóa các chính sách thành các quy phạm pháp luật hoặc văn bản quy phạm pháp luật sẽ không có tính khả thi hoặc kìm hãm sự phát triển của các quan hệ xã hội.

Thứ hai, chính sách có tính ổn định tương đối để pháp luật thể hiện chính sách có điều kiện đi vào thực tế cuộc sống. Điều này có nghĩa, khi một chính sách có quá nhiều thay đổi hoặc không có những lộ trình cụ thể sẽ gây khó khăn cho việc xây dựng và thực thi pháp luật.

Thứ ba, chính sách là một trong các nguồn tạo ra những thể chế pháp luật mới. Đó là công cụ thể hiện thái độ chính trị của nhà nước để điều chỉnh các quan hệ xã hội diễn ra theo định hướng nhất định. Từ chính sách chính sách mới được nhà nước ban hành và được thực thi thông qua việc cụ thể hóa thành các quy phạm pháp luật. Như vậy, một chính sách mới được ban hành sẽ tạo nên một lĩnh vực điều chỉnh mới của hệ thống pháp luật.

*** Vai trò của pháp luật đối với chính sách**

Thứ nhất, pháp luật là căn cứ xây dựng chính sách, là công cụ cụ thể hóa và thực thi chính sách. Chính sách có tính linh hoạt và thích nghi với thực tế xã hội

cao hơn pháp luật nhưng không thể tồn tại và phát huy tác dụng nếu thiếu pháp luật, bởi lẽ, hệ thống pháp luật tạo nên khuôn khổ pháp lý quy định và điều chỉnh hầu hết các quan hệ xã hội cơ bản.

Thứ hai, pháp luật phản ánh các chính sách ở điểm cân bằng. Điều này có nghĩa do đặc trưng của pháp luật là điều chỉnh các mối quan hệ chủ yếu, cơ bản mang tính ổn định và được lặp đi lặp lại, nên nếu không tìm ra được điểm cân bằng và tương đối ổn định thì chính sách khó có thể cụ thể hóa thành pháp luật.

Thứ ba, khi các đạo luật được ban hành và đi vào đời sống sẽ giúp cho các quan hệ xã hội diễn ra có trật tự theo định hướng thống nhất với chính sách hiện hành. Quá trình thực thi pháp luật giúp cho các đối tượng có ý thức chấp hành các quy định chung, vì thế mà họ cũng nêu cao tinh thần chấp hành chính sách tự giác.

Thứ năm, nhu cầu của công chúng trong xã hội

Theo lý thuyết kinh tế học, nhu cầu của công chúng trong xã hội là nhân tố quyết định các hành vi trao đổi, mua bán các hàng hoá, dịch vụ trên thị trường, mà ở đây là loại dịch vụ GDĐH. Công chúng phát sinh nhu cầu, phát sinh động lực và truyền động lực cho nhà sản xuất. Nếu không có nhu cầu của công chúng, sẽ không có quan hệ mua bán, trao đổi, chuyển nhượng, không có hoạt động xuất nhập hàng hóa, dịch vụ. Tuy nhiên, còn về quan trọng nữa của thị trường là người bán, nhưng xét dưới tác động của một trong các nhân tố quyết định sự cân bằng của thị trường, thì nhu cầu và năng lực thanh toán, được coi là số 1.

Nhu cầu của công chúng lại tùy thuộc vào thu nhập của họ, những mong muốn, sở thích, các loại dịch vụ thay thế, tất nhiên không thể không tính đến chất lượng dịch vụ và giá cả mà công chúng phải thanh toán.

Nhu cầu của công chúng trong XNKDVGDĐH chia thành 2 loại: nhu cầu có ích, chính đáng nhằm bổ sung những dịch vụ mà trong nước chưa tạo ra được; và những nhu cầu xét ở phương diện quốc gia, tổ chức, chưa phải cần thiết, thậm chí ích lợi mang lại không phải lớn, nhưng lại được che đậy khéo léo, làm sai lệch tính minh bạch của thị trường. Song cho dù là loại nhu cầu nào thì thị trường rất tôn trọng và đặc biệt chú ý loại nhu cầu có khả năng thanh toán. Cả cá nhân và tổ chức đều cần chứng minh năng lực

thanh toán của mình cho các nhu cầu về dịch vụ GDĐH. Thị trường sẽ dựa trên nguyên tắc: chỉ những nhu cầu nào đủ khả năng tài chính mới gọi là nhu cầu thực tế. Nếu không bảo đảm bằng tài chính, các nhu cầu vẫn chỉ là lý thuyết, khó thuyết phục.

Thứ sáu, giá cả và các loại của dịch vụ GDĐH được nhập khẩu

Giá cả XNKDVGDĐH trên thị trường quốc tế: Có lẽ ít có loại hàng hoá, dịch vụ nào được cân nhắc kỹ về giá cả hơn là các XNKDVGDĐH. Thông thường, theo quy luật của kinh tế thị trường, mức giá tỉ lệ nghịch với nhu cầu. Mức giá càng cao, nhu cầu càng giảm nếu không xét đến các nhân tố khác. Ngay cả với nhiều quốc gia có thu nhập cao thì người ta cũng chỉ cho phép nhập khẩu những dịch vụ thiết yếu mà trong nước không có. Chính vì vậy, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học - công nghệ, năng suất lao động tăng, cho phép hạ giá bán, và do đó, giảm bớt các chi phí cho các dịch vụ sẽ nhập vào để tiêu dùng. Đây là nhân tố khuyến khích, thúc đẩy các hoạt động xuất nhập khẩu, làm sôi động thị trường quốc tế, khai thác triệt để những lợi ích từ thương mại quốc tế, tăng thêm độ thoả dụng cho nhân loại. Tuy vậy, trên thực tế, có những XNKDVGDĐH không bị chi phối quá mạnh, quá triệt để bởi yếu tố giá cả. Vì đây là lĩnh vực cung cấp tri thức cho con người, không giống những hàng hoá, dịch vụ thông thường khác. Với loại DV này, có thể yếu tố giá cả không có khả năng lấn át hoàn toàn. Như vậy, do lợi ích công, lợi ích quốc gia, sự khan hiếm của các XNKDVGDĐH ấy, mà các cá nhân hoặc tổ chức vẫn quyết định nhập khẩu. Đây là những trường hợp đặc biệt, có thể nằm ngoài các quy luật của thị trường. Song vẫn phải nhấn mạnh rằng, các dịch vụ đặc biệt này không nhiều. Nhìn chung, sự phụ thuộc giữa nhu cầu NK vào sức tiêu dùng, do mức giá chi phối, vẫn là phổ biến.

Loại dịch vụ nhập khẩu: Đây là loại dịch vụ cao cấp, góp phần nâng cao dân trí, làm tăng thêm tri thức của con người. Song, người ta chỉ nhập khẩu những gì không tự sản xuất được, đang khan hiếm, có trình độ cao hơn hẳn những dịch vụ mà quốc nội đang có. Nói chung, đây là nguyên tắc của nhập khẩu, thế mạnh và tính ưu việt của nhập khẩu. Nguyên tắc của thị trường là bán những gì mà đối tác cần chứ không thể và không nên bán những gì mà mình có. Vì vậy, người nhập khẩu nhằm nâng

cao độ thỏa dụng của mình, cũng tức là không thể nhập “thượng vàng hạ cám” được. Nhân tố này không chỉ bảo đảm tăng thêm giá trị của hàng hoá, dịch vụ nhập khẩu, mà còn lấp đầy khoảng trống trong chuỗi giá trị mà nội địa còn thiếu khuyết. Các hình thức nào mà luật pháp quốc gia cho phép và đem lại lợi ích lớn thì chính phủ các quốc gia thực hiện. Đây là nhân tố cũng rất quan trọng, nó trực tiếp trả lời câu hỏi của kinh tế học là “mua - bán cái gì?”. Tuy vậy, bên cạnh lợi ích công, lợi ích quốc gia, lợi ích của số đông người, cũng cần tính đến lợi ích của nhà nhập khẩu. Nhờ những ràng buộc của luật mà người ta đã hạn chế ở mức thấp nhất việc nhập khẩu những dịch vụ không có giá trị, hoặc trong nước đủ khả năng sản xuất được. Tức là, lợi ích công phải được đặt lên hàng đầu, có thể trong chừng mực nào đó có thể lấn át lợi ích tư nhân.

Thứ bảy, sức mạnh của các đối tác cung ứng dịch vụ từ nước ngoài

Nền kinh tế thị trường khác hẳn với nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp ở nhiều điểm, trong đó có phần đánh giá về vai trò của người sản xuất và cung ứng những gì mà thị trường cần. Vì vậy, các đối tác xuất khẩu phải tùy thuộc nhu cầu của người mua mà quyết định những hàng hoá, dịch vụ để cung ứng. Nói chung, người bán phải chiều theo nhu cầu và mong muốn của người mua, người xuất khẩu phải tùy thuộc người nhập khẩu. Đây là một nguyên tắc bất di bất dịch của thị trường. Bên cạnh đó, người mua hàng còn dự báo trước cho bên bán những chiến lược nào sẽ là hợp lý để tiêu thụ được nhiều hàng hoá, dịch vụ mà mình đã sản xuất ra. Vì vậy, người bán cũng phải có nghĩa vụ chia sẻ lợi ích này cho người mua, vì chính người mua tạo ra sự chuyển động mạnh mẽ của thị trường. Đây là sự gắn bó tốt nhất, hiệu quả nhất của 2 đối tác vốn thống nhất nhau trong những mâu thuẫn của kinh tế thị trường. Trong nhập khẩu các dịch vụ GDĐH, sức mạnh của đối tác nước ngoài (tức bên cung ứng) được biểu hiện:

- Có thành tích, có thâm niên lâu năm trong xuất, nhập khẩu dịch vụ GDĐH (mà ở đây chủ yếu là xuất khẩu cho các đối tác tiêu dùng). Các đối tác này (bên cung ứng) chủ yếu là các cường quốc về GDĐT, có tên tuổi, có uy tín trên thị trường quốc tế. Những nhà nhập khẩu, các đối tác tiêu dùng và sử dụng dịch vụ này mong muốn học ở các tổ chức nước ngoài cách làm GDĐT, bí quyết căn bản nâng cao

chất lượng dịch vụ, cả việc xây dựng chương trình, nội dung, đội ngũ, cung cách quản lý, đến những khâu công việc cụ thể: Kiểm định và đánh giá kết quả học tập; cấp phát và quản lý văn bằng; cách thức quản lý người dạy và người học...

- Có khả năng cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế cung ứng các dịch vụ GDĐH. Đây là một đòi hỏi nghiêm ngặt với các cơ sở làm xuất khẩu. Khả năng cạnh tranh xuất phát từ thực lực của các cơ sở, các đối tác chứ không dựa trên bất kỳ những áp lực nào. Nhờ khả năng cạnh tranh, các đối tác có thể cung ứng thành công nhiều dịch vụ GDĐH hoặc hỗ trợ GDĐH thắng lợi.

- Sức mạnh của các đối tác, ngoài uy tín của họ, còn được chứng minh ở khả năng nguồn lực tài chính lớn, sẵn sàng sử dụng cho việc XNKDVGDĐH thắng lợi. Khả năng tài chính không phải cái cần thiết của người sử dụng DV, nhưng hỗ trợ, làm tăng thêm sức mạnh của đối tác nhập khẩu. Sức mạnh tài chính trong chừng mực nào đó còn hỗ trợ cho các hoạt động của đối tác nhập vào, biết đến dịch vụ mà họ xuất khẩu, khuyến khích và quảng bá hình ảnh thuận lợi cho các dịch vụ mà đối tác xuất khẩu lựa chọn.

- Ngoài ra, sức mạnh của các đối tác XNKDVGDĐH còn kể đến là đội ngũ nhân viên thành thạo, giàu kinh nghiệm, họ biết thế giới cần gì và họ cần cung cấp loại dịch vụ gì? Đây là thế mạnh của các nhà xuất khẩu dịch vụ nước ngoài. Nhờ đội quân này mà các dịch vụ của họ lan toả và được quảng bá rộng rãi hình ảnh trên thị trường quốc tế.

Kết luận: 7 nhân tố trên có tác động, ảnh hưởng sâu sắc trong qua trình quản lý, điều hành và thực hiện hoạt động XNKDVGDĐH trong thời kỳ HNQT. Vậy khi ban hành đến chính sách xuất nhập khẩu dịch vụ giáo dục nói chung và XNKDVGDĐH nói riêng cần phải tính đến các nhân tố ảnh hưởng trên. □

Tài liệu tham khảo

1. Đoàn Văn Dũng, 2011, *Phối hợp sử dụng công cụ luật và chính sách công trong công tác quản lý*.
2. Lê Phước Minh, 2010, *Chính sách quản lý “xuất, nhập khẩu” giáo dục đại học Việt Nam trong bối cảnh giáo dục xuyên quốc gia và GATS, Học viện quản lý giáo dục, Báo cáo đề tài khoa học - công nghệ cấp bộ. Hà Nội.*
3. Jane Knight, 2007, *The Genegal Agreement on trade and services (GATS) and higher education - A global review, J.knight COL, Draft.*