

Kinh nghiệm giải quyết tranh chấp tại WTO về thương mại dịch vụ và bài học đối với Việt Nam

TH.S. NGUYỄN TIÊN HOÀNG*

Tính đến ngày 11/01/2012, Việt Nam đã trải qua 5 năm với tư cách thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) và đang tham gia ngày càng sâu rộng vào sân chơi của tổ chức quốc tế này. Tuy nhiên, đối với hệ thống giải quyết tranh chấp của WTO, Việt Nam mới chỉ dừng lại ở kinh nghiệm tham gia vào một vụ tranh chấp trong lĩnh vực thương mại hàng hóa, đó là vụ DS404, trong đó Việt Nam khởi kiện và thắng kiện Mỹ về việc Mỹ áp thuế chống bán phá giá đối với tôm đông lạnh xuất khẩu của Việt Nam. Trên thực tế, các vụ tranh chấp phức tạp nhất tại WTO thường xảy ra trong hai lĩnh vực, đó là thương mại dịch vụ và thương mại liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Ở hai lĩnh vực này, Việt Nam hầu như chưa có trải nghiệm nào cả. Trong phạm vi bài viết này, tác giả tập trung phân tích tình hình giải quyết tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO thời gian qua, trên cơ sở đó rút ra một số bài học kinh nghiệm để Việt Nam có thể tham khảo vận dụng nhằm đối phó tốt với các vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ xảy ra trong tương lai.

1. Quy định của WTO về thương mại dịch vụ

Cho đến nay, chưa có một định nghĩa chính thống nào về dịch vụ. Dịch vụ, trong kinh tế học, được hiểu là những thứ tương tự như hàng hóa nhưng là phi vật chất¹. Dịch vụ là một loại hình hoạt động kinh tế, tuy không mang lại một sản phẩm cụ thể hữu hình như hàng hóa, nhưng vì là một loại hình hoạt động kinh tế nên cũng có người bán (người cung cấp dịch vụ) và người mua (khách hàng sử dụng dịch vụ). Thương mại dịch vụ chính là sự cung cấp dịch vụ thông qua các phương thức khác nhau để đổi lấy tiền công trả cho sự cung cấp dịch vụ đó.

WTO cũng không có định nghĩa chính thức về dịch vụ mà chỉ phân loại dịch vụ thành 12 ngành với tổng cộng 155 phân ngành², đó là:

i) Dịch vụ kinh doanh: các dịch vụ nghề nghiệp (dịch vụ pháp lý, kế toán, kiểm toán, bất động sản, thiết kế, y tế, nha khoa, thú y... và các nghề nghiệp khác); dịch vụ máy tính và các dịch vụ liên quan; dịch vụ nghiên cứu phát triển; dịch vụ bất động sản, cho thuê; dịch vụ kinh doanh khác (tư vấn quản lý, quảng cáo, thử nghiệm kỹ thuật, bảo dưỡng sửa chữa, đóng gói in ấn, tổ chức hội nghị, vệ sinh).

* Trường Đại học Ngoại thương - Cơ sở II

¹ Viện Ngôn ngữ học (1998): *Từ điển Tiếng Việt*, NXB. Đà Nẵng, Đà Nẵng.

² Trần Thanh Hải (2002): *Hỏi đáp về WTO*, Tài liệu của Ủy ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, NXB. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

ii) Dịch vụ thông tin: dịch vụ bưu chính viễn thông và chuyển phát; tất cả các dạng dịch vụ viễn thông cơ bản và gia tăng giá trị, kể cả thông tin trực tuyến và xử lý dữ liệu; dịch vụ nghe nhìn (dịch vụ phát thanh, phát hình, dịch vụ sản xuất và phân phối băng hình, liên lạc vệ tinh).

iii) Dịch vụ xây dựng.

iv) Dịch vụ phân phối: đại lý hoa hồng, bán lẻ, bán buôn và đại lý mượn danh.

v) Dịch vụ giáo dục.

vi) Dịch vụ môi trường: dịch vụ thoát nước, vệ sinh và xử lý chất thải.

vii) Dịch vụ tài chính: bảo hiểm trực tiếp, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm hỗ trợ khác, dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác, kể cả các dịch vụ liên quan đến chứng khoán, cung cấp thông tin tài chính và quản lý tài sản.

viii) Dịch vụ y tế và xã hội.

ix) Dịch vụ du lịch và dịch vụ liên quan.

x) Dịch vụ giải trí, văn hóa và thể thao.

xi) Dịch vụ vận tải: dịch vụ vận tải đường biển, đường sông, đường bộ, vận tải đường ống, vận tải đa phương thức, các dịch vụ hỗ trợ cho tất cả các phương thức vận tải.

xii) Các dịch vụ khác: gồm bất kỳ các loại dịch vụ nào chưa nêu ở trên.

Ngoài ra, WTO cũng quy định về bốn phương thức cung cấp dịch vụ, bao gồm:

i) Cung cấp qua biên giới (Cross-border supply): dịch vụ được cung cấp từ lãnh thổ của một nước thành viên này sang lãnh thổ của một nước thành viên khác, ví dụ: giáo dục từ xa qua mạng Internet, dịch vụ chuyển phát nhanh...

ii) Tiêu dùng ngoài lãnh thổ (Consumption abroad): người tiêu dùng của một thành viên di chuyển sang lãnh thổ của một thành viên khác để tiêu dùng dịch vụ, ví dụ: khách du lịch nước ngoài sang Việt Nam tham quan và mua sắm, dịch vụ du học...

iii) Hiện diện thương mại (Commercial presence): nhà cung cấp dịch vụ của một thành viên thiết lập các hình thức hiện diện như công ty 100% vốn nước ngoài, công ty liên doanh hoặc chi nhánh trên lãnh thổ của một thành viên khác để cung cấp dịch vụ...

iv) Hiện diện thể nhân (Movement of natural persons): thể nhân cung cấp dịch vụ của một thành viên di chuyển sang lãnh thổ của một thành viên khác để cung cấp dịch vụ, ví dụ: các nghệ sĩ nước ngoài sang Việt Nam hoạt động, biểu diễn nghệ thuật...

2. Tình hình giải quyết tranh chấp tại WTO về thương mại dịch vụ

2.1. Thống kê số liệu tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO

Các mối quan hệ trong khuôn khổ của WTO liên quan đến thương mại dịch vụ được điều chỉnh bởi Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS). Việc giải quyết tranh chấp thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ cũng là một điểm mới trong giải quyết tranh chấp tại WTO so với Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại năm 1947 (GATT 1947). Trước đây, GATT không có các quy định để giải quyết tranh chấp về thương mại dịch vụ.

Tính đến ngày 31/12/2011, trong tổng số 427 vụ tranh chấp đã và đang được giải quyết tại WTO, chỉ có 20 vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ (chiếm gần 5%), thấp hơn nhiều so với số lượng vụ tranh chấp về thương mại hàng hóa (383 vụ) và thấp hơn cả số lượng vụ tranh chấp về thương mại liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ (24 vụ). Trong đó, nhiều nhất là các tranh chấp liên quan đến dịch vụ phân phối (07 vụ) và cả 07 vụ tranh chấp này đều có liên quan đến lĩnh vực thương mại hàng hóa³. Bảng 1 dưới đây cho thấy số liệu thống kê các vụ tranh chấp liên quan đến thương mại dịch vụ.

³ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm

Bảng 1: Các tranh chấp trong lĩnh vực thương mại dịch vụ được giải quyết tại WTO (từ năm 1995 đến hết ngày 31/12/2011)

STT	Ngành dịch vụ	Số vụ
1	Phân phối (Distribution)	7
2	Tài chính (Financial)	3
3	Thông tin liên lạc (Communication)	2
4	Thanh toán điện tử (Electronic payment services)	1
5	Cá cược, giải trí (Gambling & Betting, Recreational)	1
6	Xuất bản (Periodicals)	1
7	Chung (General)	5
Tổng cộng		20

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm

Số liệu từ Bảng 1 cho thấy, trong tổng số 12 ngành dịch vụ theo quy định của WTO thì chỉ có khoảng phân nửa là đã xảy ra tranh chấp. Vì ngành phân phối có liên quan đến hàng hóa nên có thể dễ dàng giải thích tại sao các tranh chấp về dịch vụ phân phối tuy diễn ra không nhiều nhưng cũng chiếm tỷ trọng cao hơn so với các tranh chấp khác. Chiếm phần lớn trong số các tranh chấp về dịch vụ phân phối là các vụ kiện liên quan đến phân phối mặt hàng chuỗi (03 vụ). Đứng thứ hai về số lượng là tranh chấp về dịch vụ tài chính (03 vụ). Cả 03 vụ kiện này đều có liên quan đến các vấn đề về dịch vụ thông tin tài chính và trong cả 03 vụ này bị đơn đều là Trung Quốc, nguyên đơn lần lượt là Liên minh châu Âu (EU), Mỹ và Canada. Ở các lĩnh vực dịch vụ còn lại, số lượng tranh chấp xảy ra không đáng kể.

Bảng 2 dưới đây cho thấy sự tham gia của các nước thành viên vào các tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO.

Số liệu ở Bảng 2 cho thấy, Mỹ, EU và Trung Quốc là những nước có số vụ tranh chấp về

thương mại dịch vụ lớn nhất. Vào năm 1995 và 1996, EU bị khởi kiện hai vụ về vấn đề cơ chế nhập khẩu, kinh doanh và phân phối sản phẩm chuỗi. Trong hai vụ kiện này không chỉ có một nguyên đơn duy nhất mà EU đồng thời bị Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico và Mỹ khởi kiện. Đây là hai trong số những vụ kiện tại WTO mà có nhiều nguyên đơn tham gia. Theo quy định thì trong những trường hợp như thế này, nguyên đơn có thể yêu cầu thành lập một ban hội thẩm duy nhất hoặc nhiều ban hội thẩm riêng biệt. Trong tranh chấp này, một ban hội thẩm duy nhất đã được thành lập. Mỹ vẫn là nước có tổng số vụ kiện lớn nhất (14 vụ). Tuy nhiên, Trung Quốc mới là thành viên bị kiện nhiều nhất (06 vụ). Trong số các vụ kiện liên quan đến Trung Quốc về thương mại dịch vụ thì 50% (03 vụ) là do Mỹ kiện, 02 vụ do EU kiện và 01 vụ là do Canada kiện. Riêng từ tháng 3/2008 đến tháng 6/2008, Trung Quốc đối mặt liên tiếp 03 vụ kiện từ Mỹ, EU và Canada với cùng một vấn đề là các biện pháp ảnh hưởng tới dịch vụ thông tin tài chính và các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài.

Bảng 2: Tranh chấp trong lĩnh vực thương mại dịch vụ tại WTO phân theo nguyên đơn và bị đơn (từ năm 1995 đến hết ngày 31/12/2011)

Thành viên	Số lần là nguyên đơn	Số lần là bị đơn	Tổng cộng
Mỹ	11	3	14
EU	5	4	9
Trung Quốc	0	6	6
Canada	1	3	4
Mexico	2	1	3
Honduras	2	0	2
Guatemala	2	0	2
Ecuador	1	0	1
Nicaragua	0	1	1
Nhật Bản	0	1	1
Bi	0	1	1
Antigua and Barbuda	1	0	1
Colombia	1	0	1
Panama	1	0	1

Nguồn: Tác giả tổng hợp từ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm

Như vậy, so với tranh chấp trong hai lĩnh vực thương mại hàng hóa và thương mại liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ, số lượng vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO còn thấp. Các tranh chấp về thương mại dịch vụ diễn ra với nhiều điểm khác biệt so với hai lĩnh vực còn lại. Điều này chứng tỏ thương mại dịch vụ là một lĩnh vực còn khá mới mẻ đối với nhiều nước thành viên. Các tranh chấp về thương mại dịch vụ tập trung nhiều nhất vào dịch vụ phân phối.

2.2. Đánh giá mức độ tuân thủ quy định về giải quyết tranh chấp của các thành viên

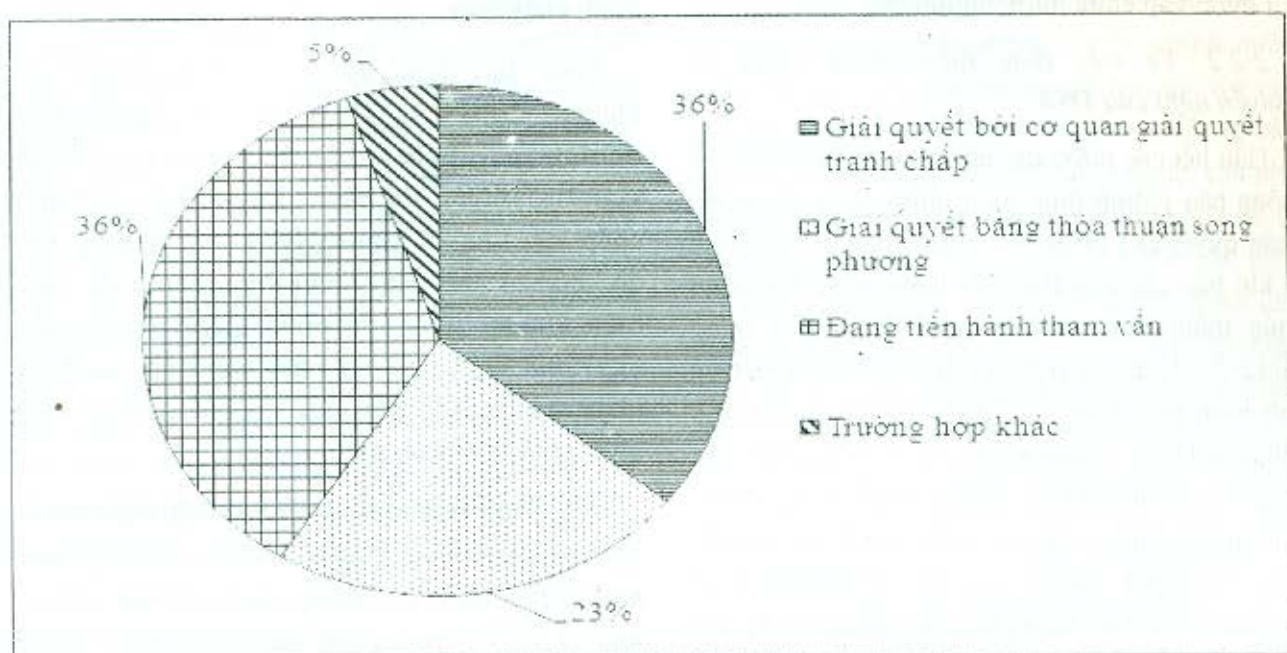
2.2.1. Về việc chấp hành thủ tục giải quyết tranh chấp

Nhìn chung, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO có tính hiệu lực cao, trong nhiều trường hợp đã giải quyết được một cách nhanh chóng các vấn đề phát sinh. Việc yêu cầu các bên phải

tiến hành tham vấn bắt buộc trước khi thành lập ban hội thẩm đã tạo điều kiện để các bên chủ động tìm kiếm những biện pháp mang tính chất xây dựng, cùng có lợi cho cả đôi bên để nhanh chóng giải quyết những vấn đề phát sinh.

Số liệu từ Hình 1 cho thấy, trong số những vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ đã và đang được giải quyết tại WTO, có khoảng 23% các vụ tranh chấp mà hai bên sau khi tiến hành tham vấn đã tìm được tiếng nói chung, không đưa ra Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO (DSB). Thêm vào đó, do các yêu cầu tham vấn được công bố công khai cho các thành viên nên nhiều cuộc tham vấn đã diễn ra giữa nhiều bên tham gia với tư cách đồng tham vấn hoặc bên thứ ba. Điều này dẫn đến việc khi một vụ tranh chấp được giải quyết thì không chỉ giải quyết được xung đột giữa các bên tranh chấp mà còn mang lại lợi ích cho các thành viên khác.

Hình 1: Tình hình giải quyết tranh chấp trong WTO về thương mại dịch vụ (tính đến ngày 31/12/2011)



Nguồn: Tác giả tổng hợp từ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm

Ngoài ra, việc quy định thời hạn tham vấn, thời hạn thành lập ban hội thẩm, cơ quan phúc thẩm và thủ tục thành lập ủy ban trọng tài để quyết định thời hạn thực hiện các khuyến nghị và phán quyết của WTO đã góp phần đẩy nhanh tiến độ giải quyết tranh chấp. Theo cơ chế này, có những tranh chấp đã được giải quyết nhanh chóng, chỉ trong vòng chưa đầy 22 tháng kể từ ngày có yêu cầu tham vấn. Tiêu biểu là vụ EU kiện Canada về các biện pháp ảnh hưởng đến ngành công nghiệp ô tô (yêu cầu tham vấn vào ngày 17/8/1998, báo cáo của Ban hội thẩm được thông qua vào ngày 19/6/2000) hay vụ Nhật Bản kiện Canada về vấn đề tương tự (yêu cầu tham vấn vào ngày 3/7/1998, báo cáo của Ban hội thẩm được thông qua vào ngày 16/9/2000).

Tuy nhiên, số lượng các tranh chấp về thương mại dịch vụ còn tồn đọng khá lớn (gần 36%) cũng cho thấy rằng, trong nhiều trường hợp việc giải quyết theo đúng thủ tục mà WTO

quy định không được các thành viên tuân thủ. Thêm vào đó, nhiều vụ tranh chấp bị kéo dài từ những năm 1995, 1996 cho đến nay làm cho các nước tham gia tranh chấp tổn kém rất nhiều, đặc biệt là những nước đang phát triển. Đó là tranh chấp giữa EU và các nước Guatemala, Honduras, Mexico, Mỹ về chế độ mua bán, nhập khẩu và phân phối chuỗi sang thị trường EU (phát sinh từ năm 1995) hay tranh chấp giữa Mỹ và Nhật Bản về các biện pháp ảnh hưởng đến dịch vụ phân phối (phát sinh từ năm 1996)... Cho đến nay, các tranh chấp này vẫn đang trong quá trình tham vấn và không bên nào yêu cầu thành lập ban hội thẩm hay đề xuất một biện pháp nào khác. Thậm chí, có một số trường hợp, mặc dù đã quyết định thành lập ban hội thẩm nhưng việc ra quyết định về thành phần ban hội thẩm chưa thực hiện được dẫn đến việc trì hoãn tranh chấp. Ví dụ, tranh chấp giữa Colombia và Nicaragua về các biện pháp tác động đến hàng nhập khẩu từ Honduras, quyết

định thành lập Ban hội thẩm được đưa ra vào ngày 18/5/2000 nhưng đến nay thành phần Ban hội thẩm vẫn chưa được bổ nhiệm.

2.2.2. Về việc thực hiện phán quyết và khuyến nghị của DSB

Hầu hết các nước đã tuân thủ tốt quy định về thông báo ý định thực hiện những khuyến nghị, phán quyết của DSB trong thời hạn 30 ngày kể từ khi báo cáo của Ban hội thẩm hoặc Cơ quan phúc thẩm được thông qua. Tính đến ngày 31/12/2011, đã có 6 thông báo gửi về DSB về tình hình thực hiện các phán quyết và khuyến nghị của DSB. Trong số đó, có 4 thông báo nêu rằng bên bị đơn đã có những hành động nhằm thực hiện nghiêm túc các phán quyết và khuyến nghị của DSB. Đó là các vụ: Nhật Bản kiện Canada về một số biện pháp liên quan tới ngành sản xuất ô tô (DS139); EU kiện Canada về cùng vấn đề nêu trên (DS142); Mỹ kiện Mexico về các biện pháp liên quan đến dịch vụ viễn thông (DS204); và Mỹ kiện Trung Quốc về các biện pháp ảnh hưởng đến quyền kinh doanh và dịch vụ phân phối các ấn phẩm, các sản phẩm giải trí nghe nhìn (DS363). Thậm chí, trong vụ DS204, Mỹ đã bày tỏ sự hài lòng với những cải cách mà Mexico đã thực hiện cho phù hợp với phán quyết của DSB⁴.

Tuy nhiên, với nhiều tranh chấp, sau khi giải quyết xong, bên bị đơn đã không thực hiện, hoãn thực hiện hoặc thực hiện không đúng với các phán quyết và khuyến nghị của DSB. Điều đáng nói là, các nước phát triển cũng chiếm đa phần trong số những nước không tuân thủ các phán quyết và khuyến nghị của DSB. Hai trong số 6 thông báo gửi về DSB (trong vụ DS27, DS285) thì hoặc là bên bị đơn không thực hiện các phán quyết, hoặc trì hoãn thời gian thực hiện, hoặc có những hành động sửa đổi theo yêu

cầu trong các phán quyết nhưng chưa thực sự thực hiện đầy đủ và do đó làm phát sinh các tranh chấp mới.

Tóm lại, hầu hết các phán quyết và khuyến nghị của DSB về các tranh chấp thương mại dịch vụ đã được các nước thua kiện tự nguyện thi hành. Tuy nhiên, có tranh chấp sau khi đã giải quyết xong, bên bị đơn đã không thực hiện, hoãn thực hiện hoặc thực hiện không đúng với phán quyết và khuyến nghị của DSB, có vụ phải cần đến các biện pháp trả đũa để gây sức ép buộc nước thua kiện phải thi hành phán quyết.

2.2. Phân tích một vụ tranh chấp điển hình: Vụ Mỹ kiện Trung Quốc về các biện pháp ảnh hưởng đến dịch vụ thông tin tài chính và các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài (DS373).

Trong số 20 vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ đưa ra giải quyết theo cơ chế của WTO, tác giả chọn phân tích vụ Mỹ kiện Trung Quốc về các biện pháp ảnh hưởng đến dịch vụ thông tin tài chính và các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài (DS373). Sở dĩ tác giả chọn nghiên cứu vụ tranh chấp này vì nó có sự tham gia của một thành viên đang phát triển có những điều kiện rất tương đồng với Việt Nam, đó là Trung Quốc. Việc phân tích vụ tranh chấp này, do vậy, là một cơ sở quan trọng để rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam về giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực thương mại dịch vụ tại WTO.

Trước khi xảy ra vụ tranh chấp này, Trung Quốc đã bị EU và Canada khởi kiện về cùng vấn đề. Trên thực tế, Trung Quốc đã ban hành hàng chục văn bản pháp luật và hành chính, theo đó, yêu cầu các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài phải cung cấp dịch vụ của họ thông qua một tổ chức do Tân Hoa Xã (Xinhua News Agency) chỉ định. Tân Hoa Xã đã chỉ

⁴ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/

định một tổ chức duy nhất như vậy đó là Dịch vụ thông tin kinh tế Trung Quốc (China Economic Information Service – “CEIS”), một trong những doanh nghiệp thương mại thuộc Tân Hoa Xã. Bằng việc quy định như vậy, Trung Quốc đã ngăn cản các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài trực tiếp nhận các đăng ký dịch vụ của họ, mọi đăng ký đều phải tiến hành thông qua tổ chức mà Tân Hoa Xã đã chỉ định. Trung Quốc cũng nghiêm cấm người sử dụng dịch vụ thông tin tài chính tại Trung Quốc trực tiếp đăng ký vào các dịch vụ được cung cấp bởi nhà cung cấp nước ngoài. Hơn nữa, để được cấp phép hoạt động, Trung Quốc yêu cầu các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài phải cung cấp thông tin cho Trung tâm Hành chính thông tin nước ngoài (Foreign Information Administration Center – FIAC) một cách chi tiết thông tin bí mật liên quan đến dịch vụ thông tin tài chính, khách hàng của họ và các nhà cung cấp nước ngoài của họ. FIAC cũng là một cơ quan do Tân Hoa Xã quản lý. Cho rằng các quy định của Trung Quốc là không hợp lý, Mỹ đã đưa vụ việc ra DSB.

Về thủ tục khởi kiện, ngày 03/3/2008, Mỹ yêu cầu tham vấn với Trung Quốc vì Mỹ cho rằng Trung Quốc đã tiến hành các biện pháp gây ảnh hưởng đến dịch vụ thông tin tài chính của nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài, cụ thể trong vụ kiện này là các nhà cung cấp thông tin tài chính của Mỹ. Ngày 14/3/2008, EU cũng yêu cầu được tham vấn với Trung Quốc về vấn đề này. Trung Quốc đã thông báo cho DSB rằng, họ chấp thuận yêu cầu tham vấn của EU. Ngày 04/12/2008, Trung Quốc và Mỹ thông báo cho DSB rằng, họ đã nhất trí được các vấn đề liên quan đến tranh chấp trên cơ sở ký kết một Biên bản ghi nhớ (Memorandum of Understanding)⁵.

Ở khâu tham vấn, Mỹ cho rằng những yêu cầu và hạn chế mà Trung Quốc đưa ra đã làm cho các dịch vụ thông tin tài chính nước ngoài và các nhà cung cấp thông tin tài chính nước ngoài bị đối xử kém thuận lợi hơn so với các dịch vụ thông tin tài chính và các nhà cung cấp dịch vụ của Trung Quốc. Trong khi đó, các nhà cung cấp dịch vụ của Trung Quốc không hề bị ảnh hưởng bởi những yêu cầu và hạn chế này. Mỹ cũng cho rằng, Trung Quốc còn ngăn cản các nhà cung cấp dịch vụ thông tin tài chính nước ngoài thiết lập bất kỳ hiện diện thương mại nào tại Trung Quốc ngoại trừ các văn phòng đại diện hữu hạn. Như vậy, theo lập luận của phía Mỹ, có thể kết luận rằng Trung Quốc đã vi phạm một trong những nguyên tắc cơ bản của WTO là nguyên tắc Đối xử quốc gia (NT). Nghĩa là, Trung Quốc đã có sự đối xử phân biệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ trong nước và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Hai bên đã nhanh chóng tiến tới một thỏa thuận để giải quyết vấn đề. Ngày 4/12/2008, Trung Quốc và Mỹ đã thông báo cho DSB rằng họ đã đạt được thỏa thuận liên quan đến tranh chấp. Vụ tranh chấp với EU và Canada về cùng vấn đề cũng đem lại kết quả tương tự, tranh chấp đã được giải quyết thông qua sự đàm phán giữa các bên.

Vụ kiện này cho thấy, Trung Quốc đã vi phạm nguyên tắc NT – một nguyên tắc cơ bản của WTO, áp dụng cho cả thương mại dịch vụ. Trên thực tế, có thể dễ dàng suy đoán rằng nếu hai bên không thể tham vấn thành công mà vẫn cần đến sự can thiệp của DSB thì dựa trên lý lẽ của các bên, chắc chắn DSB cũng sẽ quyết định rằng Trung Quốc đã vi phạm Hiệp định GATS và sẽ bị thua kiện. Có một thực tế rõ ràng là sau các vụ kiện với EU và Canada về cùng chủ đề, Trung Quốc đã rút lại các biện pháp được cho là vi phạm. Tuy nhiên, để đạt được một kết quả

⁵ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds373_e.htm

như vậy, các thành viên khác vẫn phải tiến hành tham vấn với Trung Quốc vì kết quả từ vụ tranh chấp với EU và Canada không được áp dụng một cách tự động đối với các thành viên khác. Tình trạng này là khá phổ biến trong khuôn khổ của WTO thời gian qua, dẫn đến có hàng loạt tranh chấp diễn ra liên tiếp với cùng một nội dung khiếu kiện và cùng một bị đơn nhưng với nhiều nguyên đơn khác nhau. Nó giải thích vì sao Mỹ tiếp tục khởi kiện Trung Quốc để bảo vệ cho các nhà cung cấp dịch vụ của mình mặc dù trước đó, EU và Canada đã giải quyết được với Trung Quốc về vấn đề tương tự. Với Việt Nam, đây cũng là một kinh nghiệm bổ ích.

3. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

Qua phân tích tình hình giải quyết tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO và vụ tranh chấp điển hình nêu trên, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam như sau:

Thứ nhất, cần cân nhắc kỹ lưỡng trước khi quyết định đưa vụ tranh chấp ra WTO.

Trước khi quyết định có đưa vụ tranh chấp ra WTO hay không, Việt Nam cần phải cân nhắc kỹ lưỡng khả năng thành công trong vụ tranh chấp và tương quan giữa lợi ích thu được từ việc thắng kiện và những chi phí cơ hội phải chịu trong suốt quá trình theo kiện.

Bài học này xuất phát từ thực tế là phần lớn các thành viên đang phát triển như Việt Nam thường gặp khó khăn về nguồn tài chính và nguồn nhân lực trong khi quá trình theo kiện vốn dĩ rất tốn kém. Các nước này thường phải thuê chuyên gia, luật sư từ các nước phát triển với chi phí rất cao. Trong nhiều trường hợp, những lợi ích mà các nước đang phát triển thu được từ việc thắng kiện không đủ bù đắp chi phí khổng lồ mà các nước này đã bỏ ra khi theo kiện, đó là chưa kể những vụ tranh chấp trong đó các nước đang phát triển bị thua

kiện. Do đó, cần phải tính toán một cách kỹ lưỡng các khả năng có thể xảy ra trước khi đưa vụ tranh chấp ra DSB. Điều đó giải thích vì sao hầu hết tranh chấp đưa ra DSB đều được các nước đang phát triển cố gắng giải quyết dứt điểm ngay từ giai đoạn tham vấn, hòa giải. Tiêu biểu như trong vụ DS373, Trung Quốc đã cố gắng giải quyết tranh chấp trong vòng 9 tháng ngay sau khi tham vấn bằng thỏa thuận song phương.

Thứ hai, tận dụng các ưu đãi về đối xử đặc biệt và khác biệt (S&D) đối với các thành viên đang phát triển.

Theo quy định của WTO, các nước đang phát triển được hưởng những ưu đãi nhất định, trong đó có những ưu đãi theo cơ chế giải quyết tranh chấp. Cụ thể, các nước đang phát triển được lựa chọn thủ tục giải quyết tranh chấp nhanh hơn, được kéo dài thời hạn của quá trình giải quyết tranh chấp, được trợ giúp về pháp lý, được các nước thành viên chú ý tới tình trạng kinh tế khi giải quyết tranh chấp⁶.

Khi tham gia vào cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO, Việt Nam cần nghiên cứu thật kỹ để sử dụng tối đa những ưu đãi mà WTO dành cho các nước đang và chậm phát triển. Điều này sẽ giúp cho Việt Nam có những thuận lợi nhất định và tiết kiệm được chi phí do nhận được sự trợ giúp về mặt pháp lý từ WTO.

Thứ ba, đào tạo một đội ngũ luật sư giàu kinh nghiệm trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế.

Đào tạo một đội ngũ luật sư giàu kinh nghiệm trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế và am hiểu về cơ chế giải quyết tranh

⁶ WTO (2007): *Vị trí, vai trò và cơ chế hoạt động của WTO trong hệ thống thương mại đa phương*, NXB. Lao động xã hội, Hà Nội, tr. 409.

chấp cũng như các luật lệ, hiệp định, thỏa thuận của WTO là một bài học kinh nghiệm lớn được rút ra từ quá trình tham gia của các nước đang phát triển vào các vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO thời gian qua. Ví dụ, trong vụ tranh chấp DS204 mà Mỹ kiện Mexico về các biện pháp ảnh hưởng đến dịch vụ viễn thông, Mexico vì không có đội ngũ chuyên gia giỏi nên đã không có phản ứng về cách thức tính chi phí cung cấp dịch vụ kết nối và tính giá cước kết nối chiều về Mexico mà Mỹ đã trình bày, đồng thời Mexico cũng không cung cấp cho Ban hội thẩm cách thức tính của mình theo yêu cầu. Đây cũng là một phần của nguyên nhân làm Mexico thua kiện.

Chi phí thuê luật sư nước ngoài là rất cao. Và cho dù các nước đang phát triển có thuê luật sư từ các nước phát triển thì các luật sư nước ngoài cũng không thể hiểu hết mọi vấn đề của các nước này như luật sư trong nước, đặc biệt khi thương mại dịch vụ là vấn đề khá mới mẻ và phức tạp. Do vậy, việc tập trung đào tạo đội ngũ luật sư đủ khả năng tranh tụng trước DSB là một bước đi quan trọng mà Việt Nam cần triển khai ngay để tham gia có hiệu quả vào các vụ tranh chấp thương mại quốc tế.

Thứ tư, phải luôn chú trọng đến luật chơi của WTO trong từng bước đi và toàn bộ quá trình điều hành, quản lý nền kinh tế.

Trong sân chơi của WTO, nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN) và NT là hai nguyên tắc xuyên suốt và Việt Nam cần tuyệt đối tránh vi phạm. Vụ tranh chấp DS373 đã cho thấy rõ điều này. Hiện nay, tâm lý phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài vẫn còn tồn tại trong bộ phận không nhỏ các cơ quan quản lý nhà nước của Việt Nam, chẳng hạn như trong việc khai thác

các ngành dịch vụ viễn thông, tài chính... Do vậy, nguy cơ vi phạm luật chơi của WTO trong quản lý, điều hành vẫn còn rất cao. Việt Nam cần tránh điều này và phải tuân thủ đúng các cam kết gia nhập WTO theo lộ trình đã được thông qua. Ngoài ra, trong các vụ tranh chấp về thương mại dịch vụ tại WTO, nếu xét thấy sự vi phạm của mình đã cụ thể và rõ ràng, Việt Nam cần chủ động tham vấn và thỏa thuận hướng giải quyết với các bên nguyên đơn khác và cố gắng kết thúc tranh chấp càng sớm càng tốt. Bởi vì nếu không như vậy, việc đưa tranh chấp ra DSB sẽ khiến Việt Nam mất nhiều thời gian, công sức và chi phí mà kết quả giải quyết có thể bất lợi cho Việt Nam.

*
* *

Tóm lại, việc phân tích tình hình giải quyết tranh chấp tại WTO về thương mại dịch vụ thời gian qua giúp mang lại nhiều bài học kinh nghiệm quý giá cho Việt Nam. Tuy nhiên, để vận dụng có hiệu quả các bài học này vào điều kiện cụ thể của Việt Nam hiện nay, cần có một hệ thống giải pháp đồng bộ và khá thi từ nhiều phía (Nhà nước, hiệp hội ngành hàng và doanh nghiệp). Điều này đòi hỏi sự cố gắng và nỗ lực phối hợp của tất cả các bộ ngành, hiệp hội và doanh nghiệp, hướng đến mục tiêu khẳng định vị thế của Việt Nam trong nền thương mại toàn cầu hiện nay♦

Tài liệu tham khảo:

1. Hoàng Ngọc Thiết (2005): *Giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới*, NXB. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Nguyễn Vĩnh Thanh (2006): *Các nước đang phát triển với cơ chế giải quyết tranh chấp của Tổ chức Thương mại thế giới*, NXB. Lao động xã hội, Hà Nội.
3. Trần Thanh Hải (2002): *Hỏi đáp về WTO*, Tài liệu của Ủy ban Quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế, NXB. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Viện Ngôn ngữ học (1998): *Từ điển Tiếng Việt*, NXB. Đà Nẵng, Đà Nẵng.
5. WTO (2007): *Vị trí, vai trò và cơ chế hoạt động của Tổ chức Thương mại thế giới trong hệ thống thương mại đa phương*, NXB. Lao động xã hội, Hà Nội.
6. WTO (2011): *Disputes by country/territory*, <http://www.wto.org>, cập nhật ngày 31/12/2011.
7. WTO (2011): *Disputes by subject*, <http://www.wto.org>, cập nhật ngày 31/12/2011.