

Tranh chấp về hàng dệt may trong WTO và một số gợi ý cho Việt Nam

ThS. Nguyễn Thị Vũ Hà*

*Khoa Kinh tế Quốc tế, Trường Đại học Kinh tế,
Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 23 tháng 6 năm 2009

Tóm tắt. Dệt may là một ngành hàng quan trọng của Việt Nam trong việc giải quyết công ăn việc làm và tạo thu nhập cho người dân, song mặt hàng này lại chịu sự cạnh tranh rất lớn và thường xảy ra tranh chấp. Do vậy, nghiên cứu các tranh chấp về hàng dệt may trong WTO và đưa ra các khuyến nghị cho Việt Nam là hết sức cần thiết, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam đang đứng trước nguy cơ bị kiện bán phá giá hàng dệt may và cũng đang chịu tác động của việc bán phá giá hàng dệt may của Trung Quốc vào thị trường nội địa. Bài viết tổng kết về các tranh chấp xảy ra trong WTO về hàng dệt may và trên cơ sở đó đưa ra một số khuyến nghị cho Việt Nam như: chủ động khởi kiện nếu thấy hàng dệt may bị bán phá giá trên thị trường nội địa, tích cực theo kiện, giải quyết tranh chấp không thông qua Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm; nghiêm chỉnh thực hiện các phán quyết của Cơ quan giải quyết tranh chấp của WTO.

1. Tranh chấp về hàng dệt may trong WTO

Tính đến ngày 30/12/2008, theo số liệu của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thì có 390 vụ tranh chấp thương mại khác nhau diễn ra tại WTO. Các vụ tranh chấp này có liên quan đến nhiều lĩnh vực trong đó chủ yếu tập trung vào các vấn đề và mặt hàng như: các biện pháp chống bán phá giá; tự vệ; thép; các sản phẩm nông nghiệp; TRIPs; các biện pháp đối kháng; dệt may; các biện pháp nhập khẩu; xe ô tô; bằng phát minh... (xem biểu đồ 1).

Trong các vấn đề và lĩnh vực tranh chấp tại WTO, thì dệt may là một lĩnh vực xảy ra nhiều tranh chấp (đứng thứ 7 trong số các vấn đề tranh chấp) và là mặt hàng có nhiều tranh chấp nhất (chỉ đứng sau mặt hàng thép và các sản

phẩm nông nghiệp). Tính đến ngày 30/12/2008, đã có 19 vụ tranh chấp liên quan đến hàng dệt may (xem bảng 1).

Các tranh chấp về dệt may trong WTO xảy ra nhiều nhất là giữa nhóm các nước phát triển và các nước đang phát triển (10 vụ), tiếp đến là giữa các nước đang phát triển với nhau (6 vụ) và cuối cùng là giữa các nước phát triển (3 vụ). Trong đó, Mỹ là nước bị kiện nhiều nhất (7 vụ) và Ấn Độ là nước đi khởi kiện nhiều nhất (6 vụ) (xem biểu đồ 2).

Bên cạnh đó, các tranh chấp về hàng dệt may chủ yếu diễn ra đối với các sản phẩm như: dệt may và các sản phẩm trang trí trên quần áo (5 vụ), vải cotton (5 vụ), dệt may và các sản phẩm dệt (4 vụ). Ngoài ra, còn có một số vụ liên quan đến các sản phẩm cụ thể như: áo sơ mi, áo khoác len, chăn, ga trải giường, đồ đi ở chân (tất), đồ lót, sợi cotton trải...

*ĐT: 84-4-37547506 (407)
E-mail: hantv@vnu.edu.vn

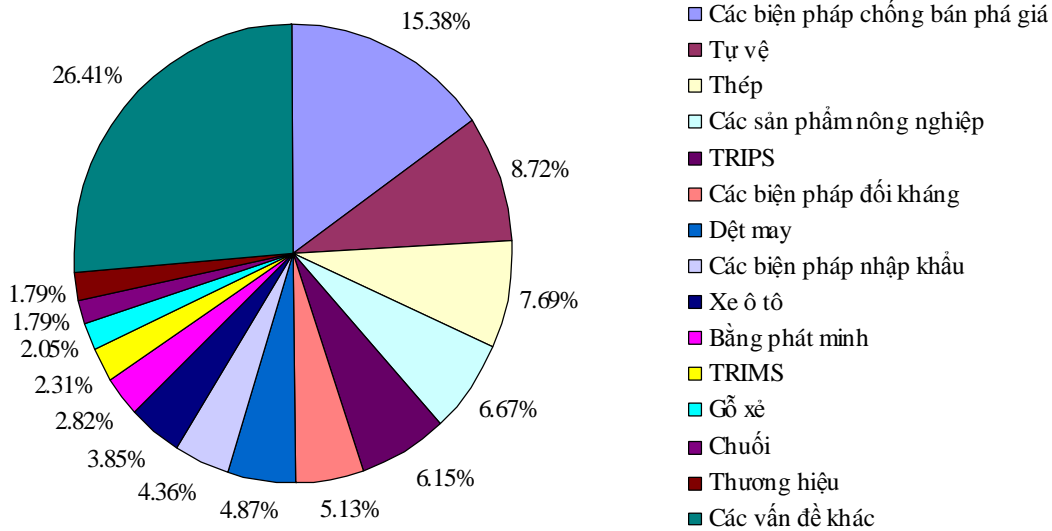


Các vụ tranh chấp về dệt may chủ yếu liên quan tới các biện pháp như: các biện pháp ảnh hưởng đến nhập khẩu (5 vụ), chống phá giá (3 vụ), tự vệ (3 vụ), hạn chế nhập khẩu (4 vụ), đo lường (2 vụ). Ngoài ra, còn có tranh chấp liên quan đến việc nhập khẩu theo kế hoạch tín dụng, quy tắc xuất xứ...

Các vụ tranh chấp này đều được tiến hành đúng theo các giai đoạn mà WTO đề ra. Trong đó, có 4 vụ đã đạt được thỏa thuận đa phương theo

điều 3.6 của DSU⁽¹⁾ (Thỏa thuận ghi nhận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp), 4 vụ đã được giải quyết sau giai đoạn tham vấn (không có báo cáo của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm); 7 vụ được giải quyết sau khi có phán quyết của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm (trong đó có duy nhất một vụ là còn tranh chấp sau khi có phán quyết của Cơ quan Phúc thẩm); 4 vụ còn lại đã bị lắng xuống, không tiếp tục tranh chấp nữa (xem biểu đồ 3).

Biểu đồ 1. Các vấn đề tranh chấp theo báo cáo của WTO



Nguồn: Tác giả tổng hợp trên trang web của WTO, 2008

Bảng 1. Số vụ tranh chấp liên quan đến hàng dệt may (theo trình tự thời gian)

TT	Mã số	Nội dung	Thời gian
1.	DS305	Ai Cập - Các biện pháp đo lường ảnh hưởng đến nhập khẩu hàng dệt may và các sản phẩm trang trí trên quần áo (Bên kiện: Mỹ)	23/12/2003
2.	DS288	Nam Phi - Các biện pháp chống bán phá giá đối với chăn nhập khẩu từ Thổ Nhĩ Kỳ (Bên kiện: Thổ Nhĩ Kỳ)	9/4/2003

⁽¹⁾ Điều 3.6 của DSU. Những giải pháp được các bên chấp thuận để giải quyết những vấn đề chính thức được nêu ra theo những điều khoản về tham vấn và giải quyết tranh chấp của những hiệp định có liên quan phải được thông báo (những ủy ban, Hội đồng liên quan - nơi mà bất cứ thành viên nào cũng có thể nêu ra quan điểm liên quan đến vấn đề)

⁽²⁾ Điều 7 của DSU.

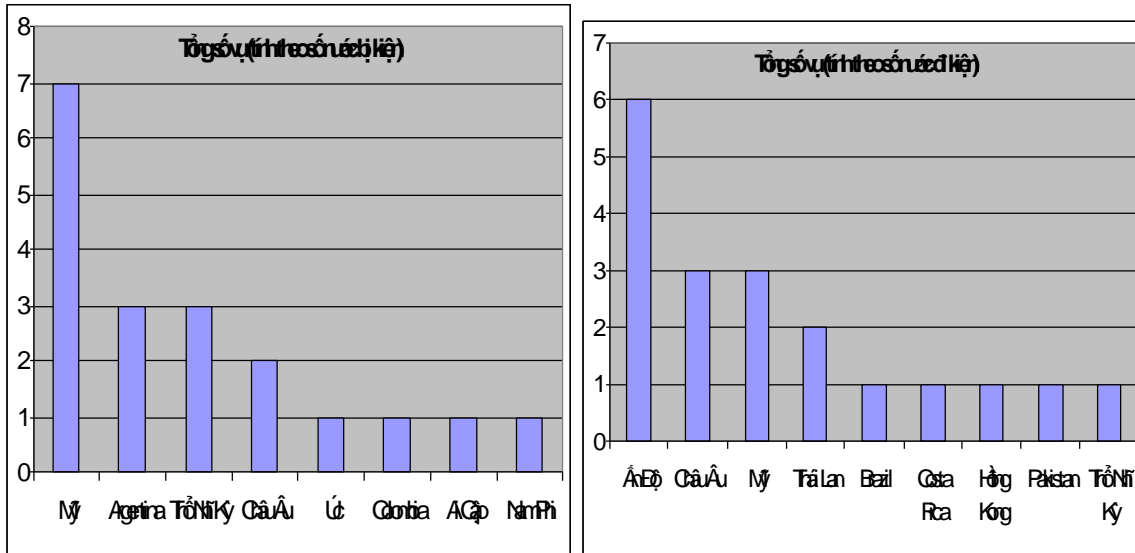


TT	Mã số	Nội dung	Thời gian
3.	DS243	Mỹ - Quy tắc xuất xứ đối với hàng dệt may và các sản phẩm trang trí trên quần áo (Bên kiện: Ấn Độ)	11/01/2002
4.	DS192	Mỹ - Biện pháp tự vệ thời kỳ quá độ đối với sợi cotton chải nhập khẩu từ Pakistan (Bên kiện: Pakistan)	3/4/2000
5.	DS190	Argentina - Các biện pháp tự vệ quá độ đối với hàng nhập khẩu các sản phẩm dệt từ cotton và pha cotton có xuất xứ từ Brazil (Bên kiện: Brazil)	11/02/2000
6.	DS181	Colombia - Biện pháp tự vệ đối với hàng nhập khẩu tơ nhân tạo thô từ Thái Lan (Bên kiện: Thái Lan)	7/9/1999
7.	DS151	Mỹ - Các biện pháp đo lường ảnh hưởng đến hàng dệt may và các sản phẩm trang trí trên quần áo (Bên kiện: Cộng đồng Châu Âu)	19/11/1998
8.	DS141	Cộng đồng Châu Âu - Chống bán phá giá ga trải giường loại cotton nhập khẩu từ Ấn Độ (Bên kiện: Ấn Độ)	3/8/1998
9.	DS140	Cộng đồng Châu Âu - Điều tra chống bán phá giá liên quan đến vải cotton mộc từ Ấn Độ (Bên kiện: Ấn Độ)	3/8/1998
10.	DS85	Mỹ - Các biện pháp ảnh hưởng đến hàng dệt may và các sản phẩm trang trí trên quần áo (Bên kiện: Cộng đồng Châu Âu)	22/5/1997
11.	DS77	Argentina - Các biện pháp ảnh hưởng đến hàng dệt may, vải và đồ đi ở chân (Bên kiện: Cộng đồng Châu Âu)	21/4/1997
12.	DS57	Australia - Hàng dệt may, vải và đồ đi ở chân nhập khẩu theo kế hoạch tín dụng (Bên kiện: Mỹ)	7/10/1996
13.	DS56	Argentina - Các biện pháp ảnh hưởng đến hàng nhập khẩu đồ đi ở chân, dệt may, các sản phẩm trang trí trên quần áo và các loại khác (Bên kiện: Mỹ)	4/10/1996
14.	DS47	Thổ Nhĩ Kỳ - Hạn chế hàng nhập khẩu dệt may và các sản phẩm dệt (Bên kiện: Thái Lan)	20/6/1996
15.	DS34	Thổ Nhĩ Kỳ - Hạn chế hàng dệt may và các sản phẩm dệt (Bên kiện: Ấn Độ)	21/3/1996
16.	DS33	Mỹ - Các biện pháp ảnh hưởng đến nhập khẩu áo sơ mi và áo khoác dệt len từ Ấn Độ (Bên kiện: Ấn Độ)	14/3/1996
17.	DS32	Mỹ - Các biện pháp ảnh hưởng đến nhập khẩu áo khoác len phụ nữ (Bên kiện: Ấn Độ)	14/3/1996
18.	DS29	Thổ Nhĩ Kỳ - Các biện pháp hạn chế nhập khẩu hàng dệt may và các sản phẩm dệt (Bên kiện: Hồng Kong, Trung Quốc)	12/02/1996
19.	DS24	Mỹ - Các biện pháp hạn chế nhập khẩu hàng cotton và đồ lót bằng sợi cho nam giới (Bên kiện: Costa Rica)	22/12/1995

Nguồn: V

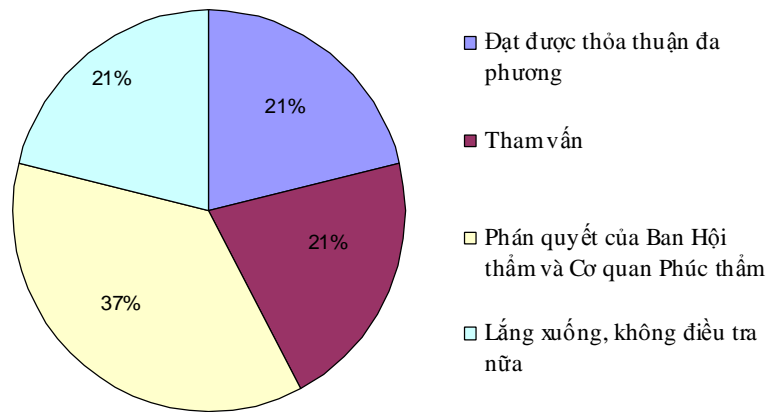


Biểu đồ 2. Tổng số vụ tranh chấp dệt may tính theo số nước bị kiện và nước kiện



Nguồn: Tác giả tổng hợp trên trang web của WTO, 2008

Biểu đồ 3. Số vụ tranh chấp được giải quyết trong các giai đoạn



Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ Website của WTO, 2008

Mặc dù số vụ tranh chấp về hàng dệt may trong WTO chưa nhiều (tính đến 30/12/2008 là có 19 vụ) nhưng mức độ phức tạp của nó thì khá lớn. Các vụ tranh chấp chủ yếu xảy ra giữa các nước phát triển và đang phát triển, nhưng cũng có những vụ tranh chấp xảy ra giữa các nước phát triển với nhau và thậm chí giữa các nước đang phát triển với nhau. Các mặt hàng xảy ra tranh chấp trong lĩnh vực dệt may cũng khá nhiều và

các biện pháp bị kiện cũng khá đa dạng. Tuy nhiên, hơn 40% số vụ đạt được thỏa thuận đa phương và được giải quyết thông qua giai đoạn tham vấn; gần 40% số vụ tranh chấp phải nhờ đến phán quyết của Ban Hội thẩm và Cơ quan kháng cáo. Có thể nói, cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO là khá hiệu quả, góp phần giải quyết các tranh chấp trong thương mại nói chung; lĩnh vực dệt may nói riêng.



“Trong số 19 vụ tranh chấp về dệt may ở WTO thì có tới 13 vụ là do những nước đang phát triển khởi kiện. Trong vụ kiện ga trải giường giữa Ấn Độ và Châu Âu (DS 141) thì mặc dù Ấn Độ là một nước đang phát triển, tiềm lực kinh tế so với Châu Âu còn hạn chế hơn rất nhiều; nhưng trước vụ việc EC điều tra chống bán phá giá mặt hàng ga trải giường của mình, Ấn Độ đã chủ động khởi kiện ngược lại đối với EC tại WTO. Chính việc này, đã giúp Ấn Độ không bị áp dụng thuế chống bán phá giá cao như mức ban đầu nữa”.

2. Một số khuyến nghị cho Việt Nam

Qua nghiên cứu các tranh chấp về dệt may trong WTO, có thể đưa ra một số khuyến nghị để phòng ngừa, tham gia và giải quyết tranh chấp có liên quan đến hàng dệt may cũng như một ngành hàng đóng vai trò quan trọng trong giải quyết công ăn việc làm và tạo thu nhập cho người dân của Việt Nam như sau:

- Chủ động khởi kiện khi thấy có hiện tượng bán phá giá hàng dệt may của nước ngoài vào thị trường nội địa.

Do DSU không yêu cầu bên khiếu kiện phải có "lợi ích hợp pháp" khi đề nghị thành lập Ban Hội thẩm trong một vụ tranh chấp và trên thực tế, các bên khiếu kiện được phép khởi kiện những hành vi vi phạm Hiệp định WTO; nên các nhà sản xuất của Việt Nam hoàn toàn có thể khởi kiện khi nhận thấy có hiện tượng bán phá giá hàng dệt may của nước ngoài vào thị trường Việt Nam.

Một điều cần lưu ý khi khởi kiện là: Việt Nam cần nêu ra các khiếu nại một cách cụ thể và đưa ra các lập luận chứng minh đầy đủ. Theo quy chế hoạt động của Cơ quan giải quyết tranh chấp WTO (DSB)⁽²⁾, Ban Hội thẩm chỉ xem xét những khiếu nại được nêu ra một cách cụ thể và có đủ độ chính xác. Do vậy, khi khởi kiện, Việt Nam phải đưa ra tất cả các khiếu nại mà mình

muốn Ban Hội thẩm xem xét trong yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Nếu yêu cầu không nêu rõ các khiếu nại thì sau này cũng không thể “bỏ khuyết” được. Ban Hội thẩm sẽ không đưa ra phán quyết đối với một khiếu nại đưa sau⁽³⁾.

Chính vì vậy, trong quá trình chuẩn bị khởi kiện, Việt Nam cần làm rõ yêu cầu khiếu kiện và đưa ra các lập luận chứng minh cho việc khởi kiện của mình.

- Thành lập Cơ quan đầu kiện và giải quyết tranh chấp không thông qua Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm

Các doanh nghiệp Việt Nam, bên cạnh những hạn chế về tài chính và kiến thức; còn thiếu vắng các nhà chuyên môn, chuyên nghiệp như luật sư, kế toán, kiểm toán... Do đó, việc tham gia các vụ kiện gặp nhiều khó khăn. Ngoài ra, hiện nay, bên nguyên đơn kiện bán phá giá thường lấy danh nghĩa hiệp hội để đủ tư cách không dưới 50% sản phẩm toàn quốc; trong khi bên bị đơn hầu kiện thường là “đơn thân độc mã”, dễ sơ hở và cũng vì thế mà không kham nổi chi phí kiện tụng. Chính vì vậy, đoàn kết với các doanh nghiệp khác và thành lập Cơ quan chuyên trách đầu kiện (các hiệp hội) để theo đuổi các vụ kiện là một giải pháp góp phần giải quyết tranh chấp⁽⁴⁾.

⁽³⁾ Có sự khác biệt lớn giữa những khiếu nại nêu trong yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm, và các lập luận hỗ trợ cho các khiếu nại này. "Khiếu nại" có nghĩa là sự xác nhận việc bên bị kiện đã vi phạm, vô hiệu hoá hoặc làm phương hại tới các lợi ích được hưởng theo một điều khoản cụ thể của một hiệp định. "Lập luận" được đưa ra bởi bên khiếu kiện nhằm chứng minh rằng bên bị kiện trên thực tế đã vi phạm điều khoản cụ thể đó hoặc làm vô hiệu hoá hay làm phương hại tới các lợi ích. Các lập luận, do vậy, không cần phải được đưa vào trong bản yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm. Thay vào đó, các bên thường chỉ phát triển nhiều lập luận pháp lý trong các giai đoạn tiếp theo của quá trình tố tụng (như trong các văn bản đệ trình và các tuyên bố bằng lời của họ với Ban Hội thẩm).

⁽⁴⁾ Theo qui định của WTO trong giải quyết tố tụng, doanh nghiệp đóng vai trò chính còn Chính phủ chỉ đóng vai trò phụ.



“Trong vụ kiện giữa EC và Ấn Độ, các doanh nghiệp tích cực hợp tác và cung cấp số liệu đầy đủ thì được hưởng biên độ phá giá và mức thuế chống bán phá giá riêng, thấp hơn các doanh nghiệp khác. Mức biên độ phá giá thấp nhất là 3,9% và mức biên độ phá giá cao nhất do các doanh nghiệp bất hợp tác là 27,3% [Nguồn: 3]. Do vậy, chính bản thân các doanh nghiệp Việt Nam phải tích cực chuẩn bị các tài liệu ngay từ khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường nước ngoài”.

Một trong những khó khăn nữa của doanh nghiệp Việt Nam khi tham gia quá trình tố tụng là khâu chuẩn bị tài liệu để trả lời các bảng câu hỏi điều tra. Khó khăn nằm ở chỗ: các tài liệu không được tổ chức lưu trữ, thu thập thường xuyên và thiết kế theo chuẩn mực kế toán của thế giới. Trong khi đó, tính minh bạch, chi tiết của tài liệu và thông tin lại là then chốt trong tố tụng. Do vậy, việc chuẩn bị các tài liệu tố tụng không chỉ là công việc của các doanh nghiệp, mà còn là nhiệm vụ của tất cả các bên có liên quan như Chính phủ, phòng thương mại và công nghiệp, các hiệp hội ngành... Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần nghiêm túc đầu tư xây dựng và phát triển hệ thống thông tin của mình. Hệ thống này sẽ giúp tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo đuổi các vụ kiện, cũng như nâng cao tính hiệu quả trong quản lý kinh doanh. Chính phủ và các hiệp hội ngành cần tổ chức các chương trình đào tạo và tư vấn xây dựng hệ thống thông tin cho các doanh nghiệp.

Khi xảy ra tranh chấp, Việt Nam nên tích cực và chủ động giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO mà không thông qua Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm như tham vấn song phương hoặc nhờ sự giúp đỡ của các cơ chế giải quyết tranh chấp như trung gian, hoà giải hoặc môi giới hoặc đưa tranh chấp tới một trọng tài viên. Các tham vấn song phương phải được tiến hành từ khi bắt đầu tranh chấp nhằm tạo ra một cơ chế cho các bên tranh chấp nỗ lực đàm phán tìm một giải pháp chấp nhận chung. Đôi khi, sự tham gia của một người bên ngoài, độc lập, không liên quan tới các bên tranh chấp có thể

giúp các bên tìm ra một giải pháp chấp nhận chung⁽⁵⁾. Trung gian, hoà giải và môi giới có thể được thực hiện vào bất kỳ thời điểm nào⁽⁶⁾, nhưng không được thực hiện trước yêu cầu tham vấn vì yêu cầu này là cần thiết để bắt đầu việc áp dụng các thủ tục của DSU. Thay thế cho việc phân xử của các Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm, các bên tranh chấp có thể sử dụng phân xử trọng tài⁽⁷⁾. Các bên phải thống nhất về trọng tài cũng như các thủ tục cần tiến hành⁽⁸⁾.

“Trong số 19 vụ tranh chấp về hàng dệt may tại WTO thì đã có 8 vụ tranh chấp đạt được thỏa thuận trước khi có phán quyết của Ban Hội thẩm (DS 29, DS 32, DS 47, DS 57, DS 77, DS 140, DS 181 và DS 288). Điều này đã khiến cho các bên tham gia kiện giảm được rất nhiều chi phí về tài chính và sức lực trong quá trình tranh chấp. Do vậy, Việt Nam cần hết sức chủ động và cố gắng giải quyết tranh chấp trước khi có phán quyết của các Cơ quan có thẩm quyền”.

Tuy nhiên, khi đã có kết luận sơ bộ của Cơ quan có thẩm quyền khẳng định có việc bán phá giá, biên độ phá giá được xác định cụ thể và việc bán phá giá này là nguyên nhân gây ra thiệt hại thì các nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài có thể lựa chọn một giải pháp nhằm kết thúc sớm vụ kiện. Đó là đưa ra các cam kết về giá của sản phẩm bị điều tra với Cơ quan có thẩm quyền.

Cam kết giá là việc nhà sản xuất, xuất khẩu nước ngoài cam kết sửa đổi mức giá bán (tăng giá bán) hoặc cam kết ngừng xuất khẩu phá giá hàng hóa. Cam kết này là một thỏa thuận tự nguyện giữa các nhà sản xuất, xuất khẩu và ngành công nghiệp nước nhập khẩu. Nếu cam kết này đủ để loại bỏ thiệt hại do việc bán phá giá gây ra thì sẽ được Cơ quan có thẩm quyền của nước nhập khẩu chấp nhận. Khi đó, quá trình điều tra sẽ chấm dứt (trừ khi các nhà xuất khẩu có yêu cầu tiếp tục điều tra hoặc khi Cơ quan có thẩm

⁽⁵⁾ Điều 5.1 của DSU quy định trung gian, hoà giải và môi giới trên cơ sở tự nguyện nếu các bên tranh chấp chấp nhận.

⁽⁶⁾ Điều 5.3 của DSU.

⁽⁷⁾ Điều 25.1 của DSU.

⁽⁸⁾ Điều 25.2 của DSU.



quyền quyết định tiếp tục điều tra). Nếu kết luận cuối cùng của Cơ quan có thẩm quyền là không có việc bán phá giá hoặc không có thiệt hại thì cam kết giá tự động chấm dứt hiệu lực. Trong trường hợp ngược lại thì việc thực hiện cam kết giá vẫn được thực hiện bình thường. Cam kết giá là một cách để các nước xuất khẩu chủ động đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá đặc biệt là khi nhận thấy khó có khả năng thắng kiện hoặc có những yêu cầu khá chặt chẽ và nghiêm khắc của pháp luật nước nhập khẩu. Đây là một biện pháp rất phù hợp với Việt Nam khi phải đối phó với các vụ kiện chống bán phá giá.

Ngoài cam kết giá thì khi xảy ra tranh chấp (đặc biệt là với Mỹ), Việt Nam có thể áp dụng biện pháp thỏa thuận đình chỉ. Biện pháp này có bản chất, thủ tục và nguyên tắc áp dụng tương tự biện pháp cam kết giá. Thỏa thuận đình chỉ là một thỏa thuận do Bộ Thương mại Hoa Kỳ đàm phán hoặc với Chính phủ nước ngoài trong trường hợp nước có nền kinh tế thị trường; hoặc với các nhà sản xuất nước ngoài trong trường hợp nước có nền kinh tế phi thị trường. Nếu thỏa thuận đình chỉ được ký kết, cuộc điều tra chống bán phá giá sẽ bị đình chỉ để đổi lấy những cam kết nhất định của nhà sản xuất nước ngoài liên quan đến giá hoặc số lượng của hàng hóa xuất khẩu tới Hoa Kỳ như: thỏa thuận hạn chế số lượng nhập khẩu, tăng giá hàng hóa hoặc ngừng xuất khẩu mặt hàng này sang Hoa Kỳ trong vòng 180 ngày tính từ sau khi thông báo đình chỉ được công bố. Trong thời gian thỏa thuận đình chỉ thì lệnh áp thuế chống bán phá giá sẽ không được ban hành và Bộ Thương mại Hoa Kỳ sẽ giữ quyền giám sát và theo dõi việc tuân thủ thỏa thuận đó.

Nói chung, các doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu cần phải dựa trên hoàn cảnh thực tế của mình và cân nhắc kỹ lưỡng trước khi quyết định đàm phán cam kết giá hoặc các thỏa thuận đình chỉ. Trong tương lai, đây là những biện pháp được nhiều nước nghiên cứu và áp dụng.

- Nghiêm túc thực hiện các phán quyết của Cơ quan có thẩm quyền

Khi DSB đã thông qua báo cáo của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm thì các bên phải chấp nhận vô điều kiện báo cáo của các cơ quan

này. Điều 17.14 của DSU cũng quy định cụ thể rằng các bên liên quan tới tranh chấp phải chấp nhận báo cáo của Cơ quan Phúc thẩm “một cách vô điều kiện”, nghĩa là chấp nhận nó như một giải pháp cho tranh chấp và không được kháng cáo nữa. Do vậy, khi đã có phán quyết của DSB, và nếu bị thua kiện; thì Việt Nam cần nghiêm chỉnh thực hiện các khuyến nghị của DSB.

Nhiệm vụ đầu tiên của Việt Nam khi bị “thua kiện” là thông báo cho DSB tại cuộc họp trong vòng 30 ngày sau khi các báo cáo được thông qua về dự định thực hiện các khuyến nghị và phán quyết của DSB⁽⁹⁾. Nếu việc tuân thủ ngay không thể thực hiện, Việt Nam có một thời gian hợp lý để hoàn thành việc tuân thủ các khuyến nghị và phán quyết⁽¹⁰⁾. Trên thực tế, các thành viên WTO thường khẳng định rằng: họ không thể tuân thủ ngay các khuyến nghị và phán quyết của DSB. Thực tế nữa là các thành viên liên quan tới tranh chấp thường bị yêu cầu sửa đổi luật trong nước của mình để hoàn thành việc thực hiện khuyến nghị và phán quyết. Do vậy, căn cứ vào các quy định của DSB, Việt Nam cần tính toán rõ thời hạn thực hiện hợp lý của mình. Ngoài các thời hạn cụ thể của từng bước thủ tục, DSU quy định giai đoạn từ khi thành lập một Ban Hội thẩm cho tới ngày xác định được một thời hạn hợp lý không được vượt quá 15 tháng, trừ khi các bên tranh chấp nhất trí khác. Khi Ban Hội thẩm hay Cơ quan Phúc thẩm kéo dài thời hạn của mình, thời gian bổ sung sẽ được cộng vào thời gian 15 tháng, nhưng không vượt quá 18 tháng, trừ khi các bên nhất trí rằng có những tình huống ngoại lệ⁽¹¹⁾.

Nếu không điều chỉnh biện pháp của mình phù hợp với các nghĩa vụ WTO trong thời hạn hợp lý, bên nguyên thắng kiện có quyền sử dụng các biện pháp tạm thời, có thể là bồi thường hoặc đình chỉ các nghĩa vụ WTO. Tuy nhiên, các biện pháp tạm thời này không được ưu tiên hơn việc thực hiện đầy đủ các khuyến nghị và phán quyết của DSB⁽¹²⁾. Việc này sẽ gây ra nhiều phí tổn và thiệt hại cho

⁽⁹⁾ Điều 21.3 của DSU

⁽¹⁰⁾ Điều 21.3 của DSU

⁽¹¹⁾ Điều 21.4 của DSU

⁽¹²⁾ Điều 3.7 và 22.1 của DSU.



các ngành sản xuất - xuất khẩu trong nước. Do vậy, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải hết sức lưu ý trong việc thực thi các phán quyết của DSB.

Ngoài ra, nếu Việt Nam không đạt được sự tuân thủ hoàn toàn vào cuối thời hạn hợp lý thì Việt Nam phải đàm phán với thành viên khởi kiện nhằm thống nhất một sự bồi thường được chấp nhận chung⁽¹³⁾. Sự bồi thường này không có nghĩa là thanh toán tiền; mà đúng hơn là Việt Nam đưa ra một lợi ích; ví dụ như cắt giảm thuế, tương ứng với lợi ích đã bị triệt tiêu hoặc phương hại. Các bên tranh chấp phải thống nhất về mức bồi thường và mức đó cũng phải phù hợp với các hiệp định thuộc diện điều chỉnh của DSU⁽¹⁴⁾. Điều này có thể là một trong những lý do tại sao các thành viên WTO gần như không bao giờ có thể đề ra được sự bồi thường trong những trường hợp đã đi tới giai đoạn này.

Tài liệu tham khảo

- [1] Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (2006), *Sổ tay về giải quyết tranh chấp của WTO*.
- [2] WTO Dispute Settlement (2007), *One-page case summaries*; 1995 - December 2007
- [3] Erwan Berthelot, Vassiliki Avgoustidi, Sven Ballschmiede (2007), *Một số vụ kiện chống bán phá giá tại EU - Trung Quốc*, VCCI.
- [4] Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (2006), *Những điều cần biết về pháp luật chống bán phá giá*.
- [5] Peter Clark; Gordon LaFortune (2007), *Một số trường hợp giải quyết tranh chấp trong WTO*, Tài liệu do Dự án Hỗ trợ Thương mại Đa biên Việt Nam II (MUTRAP II) Bộ Thương mại phối hợp với Ủy ban Châu Âu cung cấp.
- [6] Thỏa thuận ghi nhận về các quy tắc và thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp - DSU (1995), bản dịch tiếng Việt trên trang web của Ủy ban Quốc gia về Hợp tác kinh tế quốc tế, <http://nciec.gov.vn/book/legaltexts/?ch=18>
- [7] Trang web của Tổ chức Thương mại thế giới: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm
- [8] http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/find_dispu_cases_e.htm#results

Disputes in the textile industry in WTO and some recommendations for Vietnam

MA. Nguyen Thi Vu Ha

*Faculty of International Economics, University of Economics and Business,
Vietnam National University, Hanoi, 144 Xuan Thuy, Cau Giay, Hanoi, Vietnam*

The textile industry is one of the most important industries for Vietnam to create jobs and incomes. However, there has been a great competition and many disputes in this industry. Therefore, researching into these disputes occurred in WTO and making some suggestions for Vietnam are much essential. This article summarizes disputes of textiles in WTO and makes several suggestions for Vietnam, such as: actively making complaints to WTO, trying to get mutually agreed solutions with no panel established or settlement notified and seriously implementing the dispute settle body settlements.

⁽¹³⁾ Điều 22.2 của DSU.

⁽¹⁴⁾ Điều 22.1 của DSU.

