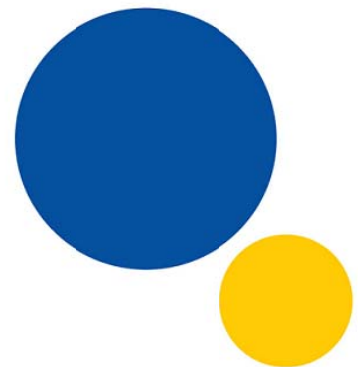




Khuyến nghị chính sách

**Tăng cường vai trò của các hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam
trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế liên quan đến nhà nước**



Hội nhập kinh tế quốc tế bên cạnh những lợi ích đáng kể về mặt kinh tế đang đặt Chính phủ và doanh nghiệp Việt Nam trước những thách thức mới, trong đó phải kể đến những tranh chấp quốc tế có liên quan đến Nhà nước. Việc xử lý những tranh chấp này trước hết là trách nhiệm của các bên tranh chấp (Chính phủ, nhà đầu tư...). Tuy nhiên, sự tham gia của các hiệp hội doanh nghiệp vào các thủ tục giải quyết tranh chấp này là rất quan trọng và hữu ích. Nghiên cứu¹ đây xem xét vai trò của các hiệp hội doanh nghiệp trong các quá trình này từ góc độ lý thuyết lẫn thực tiễn để từ đó có những đề xuất tương ứng đối với cơ chế nội bộ của Chính phủ nhằm xử lý tốt các tranh chấp liên quan.

¹ Khuyến nghị này được thực hiện với sự hỗ trợ tài chính của Liên minh châu Âu. Quan điểm trong Nghiên cứu này là của các tác giả và do đó không thể hiện quan điểm chính thức của Liên minh châu Âu hay Bộ Công Thương

I. Quan điểm tiếp cận vấn đề tranh chấp liên quan đến Nhà nước và vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp trong quá trình này

1. Quan điểm tiếp cận vấn đề tranh chấp liên quan đến Nhà nước

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước Việt Nam đã và đang ký kết một loạt những cam kết mở cửa thị trường với các nước đối tác thương mại trên toàn cầu. Việt Nam cũng mở rộng cửa để đón nhận các đối tác nước ngoài tới kinh doanh tại Việt Nam, trong đó đáng kể là các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Tham gia vào các cam kết thương mại về cơ bản đều là tham gia vào “hợp đồng” hay một thỏa thuận thống nhất ý chí theo đó quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan phát sinh. Hơn nữa, đây lại là những “hợp đồng” gắn chặt với yếu tố lợi ích kinh tế và sự phụ thuộc lẫn nhau về lợi ích trong quá trình thực thi. Và vì vậy, tranh chấp có thể xảy ra liên quan đến việc thực thi các cam kết hay dự án đầu tư liên quan là bình thường bởi những nguyên nhân tranh chấp là rất đa dạng (và không hẳn lúc nào cũng là nguyên nhân xấu), ví dụ:

- Cam kết, văn bản, quy định liên quan có nhiều cách hiểu khác nhau và các bên đã không thống nhất được với nhau trong cách giải thích các điều khoản liên quan;
- Xuất hiện những điều kiện/hoàn cảnh khách quan khiến các cam kết, thỏa thuận không thể thực hiện được một cách đầy đủ chính xác như quy định và các bên không đạt được quan điểm chung trong được việc xử lý hệ quả phát sinh;
- Một trong các bên liên quan thực hiện không đúng các nghĩa vụ, trách nhiệm vụ...

Và nếu như tranh chấp trong thương mại quốc tế liên quan đến Nhà nước dù không phải là điều mong muốn nhưng là một hiện tượng bình thường của hội

nhập kinh tế quốc tế thì việc giải quyết các tranh chấp đó cũng cần được nhìn nhận như một việc làm cần thiết và đương nhiên.

Một mặt, khi tranh chấp đã phát sinh, việc giải quyết tranh chấp là cách thức bảo vệ quyền và lợi ích của Nhà nước trong các vấn đề liên quan một cách công bằng và hợp lý. Né tránh hay bỏ qua các tranh chấp không làm cho các tranh chấp mất đi mà còn có thể gây ra những hệ quả khó lường, làm phương hại đến các lợi ích lâu dài của Nhà nước (trong đó có cả những vấn đề về uy tín, hình ảnh của Việt Nam trong mắt đối tác và nhà đầu tư nước ngoài cũng như quyền lợi dài hạn của các doanh nghiệp Việt Nam khi kinh doanh với thị trường liên quan). Mặt khác, việc giải quyết các tranh chấp cũng là phương thức hữu hiệu để đảm bảo sự tồn tại có ý nghĩa và thực chất của các cam kết, thỏa thuận thương mại quốc tế mà Việt Nam tham gia (đặc biệt trong các trường hợp mà Việt Nam chủ động khởi xướng việc giải quyết tranh chấp để bảo vệ quyền và lợi ích mà mình có được từ các cam kết khỏi những xâm phạm của phía đối tác).

Qua thời gian và những nỗ lực điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu thực tiễn thương mại quốc tế, sự phát triển của các thiết chế/cơ chế giải quyết tranh chấp liên quan đến thương mại với ít nhất một bên là Nhà nước đã ở một mức độ nhất định với những kỹ thuật khác nhau cho phép

(i) tách biệt các mâu thuẫn về thương mại trong tranh chấp với quan hệ ngoại giao giữa các nước liên quan, và

(ii) khu biệt hóa các biện pháp xử lý tranh chấp với các vấn đề về chủ quyền và quyền chủ quyền của các Nhà nước (việc có thể bị xét xử và phải tuân thủ các phán quyết liên quan không làm ảnh hưởng tới sự toàn vẹn của quyền chủ quyền).

Do đó những quan ngại về việc tranh chấp thương mại và xử lý các tranh chấp thương mại ảnh hưởng đến quan hệ lâu dài về ngoại giao hay gây phương hại tới chủ quyền của Nhà nước là không có cơ sở. Thực tiễn của hơn 400 vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với sự can dự của hầu hết các nước thành viên

WTO (hoặc với tư cách nguyên đơn, hoặc với tư cách bị đơn, hoặc bên thứ ba) hay hàng ngàn vụ tranh chấp liên quan đến đầu tư giữa các nước nhận đầu tư với nhà đầu tư được giải quyết thông qua cơ chế ICSID hay những cơ chế khác mà không ảnh hưởng đến quan hệ của các nước liên quan với nhau là minh chứng rõ ràng cho điều này.

Vì vậy, thay vì coi đây là việc bắt buộc dĩ phải làm, giải quyết tranh chấp trong thương mại quốc tế có liên quan đến Nhà nước theo các cơ chế tố tụng liên quan cần được Việt Nam xem như việc bình thường, tự nhiên trong thương mại quốc tế (nếu không nói là cần thiết và hữu hiệu để giải quyết các vấn đề phát sinh, giúp quan hệ quốc tế trở lại quỹ đạo bình thường mà không làm phương hại đến những quan hệ chính trị, xã hội, ngoại giao khác).

Và cũng vì thế, Việt Nam cần có quan điểm chủ động, tích cực khi nhìn nhận cũng như giải quyết các tranh chấp này, từ đó có sự chuẩn bị đầy đủ và phù hợp về cơ chế, nguồn lực (nhân lực, vật lực) cho việc tham gia vào quá trình giải quyết các tranh chấp này. Trong quá trình này, việc huy động sự tham gia rộng rãi của các bên liên quan, trong đó có các Hiệp hội doanh nghiệp là rất cần thiết và có ý nghĩa trong nhiều trường hợp, góp phần cùng Nhà nước bảo vệ tốt nhất quyền và lợi ích của các doanh nghiệp Việt Nam và của cả nền kinh tế.

2. Vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp trong việc giải quyết các tranh chấp thương mại quốc tế liên quan đến Nhà nước

Với tư cách là đơn vị tập hợp các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân kinh doanh trong một hoặc nhiều lĩnh vực ngành nghề, tại một khu vực địa lý nhất định hoặc trong phạm vi toàn quốc, các Hiệp hội doanh nghiệp ở Việt Nam đang đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc xúc tiến thương mại, nâng cao năng lực và bảo vệ các lợi ích hợp pháp của thành viên trong quá trình kinh doanh.

Hội nhập quốc tế là một thách thức, đồng thời cũng là cơ hội để các Hiệp hội phát triển và tăng cường vai trò của mình trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp kinh doanh trong một môi trường toàn cầu với khung khổ pháp lý phức tạp và nhiều thử thách. Cụ thể, liên quan đến thương mại quốc tế, Hiệp hội doanh nghiệp có thể giúp:

- Tìm hiểu, thông tin, tư vấn cho các thành viên về các quy định pháp luật thương mại quốc tế (các Hiệp định của WTO, các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại...) liên quan đến ngành nghề/lĩnh vực của các thành viên nhằm giúp họ hiểu biết, tận dụng được các quyền và tránh các rủi ro pháp lý liên quan;
- Tìm hiểu, thông tin, tư vấn và hỗ trợ các thành viên về các quy định trong pháp luật thương mại ở các thị trường quan trọng (đặc biệt là thủ tục xuất nhập khẩu, hàng rào kỹ thuật, điều kiện bán hàng...);
- Tập hợp, cung cấp thông tin thị trường liên quan cho thành viên;
- Tham gia và hỗ trợ các thành viên trong các tranh chấp có liên quan đến ngành/lĩnh vực của mình (ví dụ các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ);
- Đại diện cho các thành viên trong mối quan hệ với các cơ quan Nhà nước Việt Nam trong việc hoạch định, ban hành chính sách, pháp luật có liên quan đến hoạt động thương mại quốc tế cũng như giải quyết những vấn đề khúc mắc liên quan trong quá trình thực thi.

Việc thực hiện các chức năng này của các Hiệp hội doanh nghiệp, dù còn nhiều hạn chế và với các mức độ khác nhau phụ thuộc vào năng lực và nguồn lực của từng Hiệp hội, giúp họ có thông tin quan trọng về thương mại quốc tế, về việc thực thi trên thực tế các nghĩa vụ và trách nhiệm theo các cam kết ở các thị trường.

Trong khi đó, mặc dù tranh chấp thương mại liên quan đến Nhà nước về mặt lý thuyết là nhân danh Nhà nước nhưng thực tế phần nhiều lại phát sinh từ các hoạt động thương mại quốc tế cụ thể và nhằm bảo vệ những lợi ích thương mại

nhất định của các doanh nghiệp (theo ngành, lĩnh vực chứ không phải cá nhân doanh nghiệp). Từ góc độ này, các Hiệp hội có thể giúp ích và hỗ

trợ Nhà nước trong việc phát hiện và xử lý một số các tranh chấp liên quan đến Nhà nước trong thương mại quốc tế. Hơn thế nữa, các Hiệp hội doanh nghiệp còn có động lực quan trọng về lợi ích để tham gia vào việc hỗ trợ Nhà nước trong các tranh chấp liên quan đến lợi ích của ngành mình, do đó trong một số trường hợp Hiệp hội (tự mình hoặc thông qua các doanh nghiệp) có thể đầu tư nguồn lực quan trọng cho hoạt động này. Sự “cộng tác” của họ với Nhà nước, trong những trường hợp này, vì vậy càng chặt chẽ và hiệu quả hơn.

Cụ thể, về cơ bản, trong xử lý các tranh chấp thương mại quốc tế liên quan đến Nhà nước, các Hiệp hội doanh nghiệp có thể giúp:

- (i) Phát hiện, cung cấp thông tin ban đầu về các vi phạm nghĩa vụ theo cam kết của các nước đối tác gây thiệt hại cho quyền và lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp Việt Nam;
- (ii) Cung cấp bằng chứng thực tiễn phục vụ cho quá trình giải quyết các tranh chấp thương mại của Nhà nước có liên quan đến quyền và lợi ích của doanh nghiệp thành viên hoặc của ngành mình;
- (iii) Cung cấp các lập luận cần thiết nhằm bảo vệ lợi ích của Việt Nam trong các tranh chấp có liên quan đến ngành mình hoặc doanh nghiệp thành viên của mình;
- (iv) Tập hợp, chỉ dẫn các doanh nghiệp trong ngành có cách hành động phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quan điểm của Nhà nước Việt Nam trong các vụ tranh chấp liên quan;
- (v) Tùy thuộc vào loại cơ chế giải quyết tranh chấp, tham gia vào các tranh chấp liên quan đến Nhà nước với tư cách bên cung cấp thông tin độc lập (*amicus curiae*).

Việc thực hiện các hoạt động này của Hiệp hội trên thực tế phụ thuộc vào từng loại tranh chấp và cơ chế giải quyết tranh chấp cụ thể.

II. Các loại tranh chấp liên quan đến Nhà nước trong thương mại quốc tế - Cơ sở pháp lý của sự tham gia của Hiệp hội doanh nghiệp

Trong thương mại quốc tế, Nhà nước, theo cách hiểu rộng nhất (bao gồm hệ thống các cơ quan Nhà nước ở trung ương và địa phương và các doanh nghiệp Nhà nước) có thể là một bên của các loại tranh chấp khác nhau tương ứng với những hoạt động hay cam kết mà Nhà nước thực hiện.

Tuy nhiên vị thế của Nhà nước trong các tranh chấp này không giống nhau. Có khi Nhà nước tham gia các quan hệ là cơ sở phát sinh tranh chấp với tư cách là chủ thể quyền lực công (ví dụ tranh chấp liên quan đến chấp thuận đầu tư, các quy định, thủ tục do cơ quan Nhà nước ban hành...). Cũng có khi quan hệ phát sinh tranh chấp là quan hệ thương mại thuần túy mà trong đó Nhà nước hành xử như một chủ thể tư (ví dụ tranh chấp liên quan đến các hợp đồng mua sắm công có yếu tố nước ngoài).

Xét một cách chặt chẽ, những tranh chấp xuất phát từ những quan hệ thương mại mà Nhà nước tham gia như một chủ thể tư (ví dụ hợp đồng mua sắm công, hợp đồng cung cấp dịch vụ công) cần được xem là những tranh chấp tư thuần túy, với sự bình đẳng tương đối giữa các bên tranh chấp. Quá trình giải quyết các tranh chấp này, vì vậy, cũng cần đi theo hướng các cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại bình thường. Từ góc độ này, sự tham gia của các hiệp hội doanh nghiệp và các tổ chức phi chính phủ nhằm hỗ trợ Nhà nước trong việc xử lý các tranh chấp này hầu như không hợp lý. Phạm vi của các tranh chấp này nhỏ, không liên quan đến quyền và lợi ích của một nhóm lớn các doanh nghiệp (mà hiệp hội doanh nghiệp là đại diện) hay một nhóm lớn cộng đồng dân cư (mà cần thiết phải có sự tham gia của các tổ chức phi chính phủ hoạt động trong các lĩnh vực kinh tế - xã hội khác nhau). Sự tham gia của các chủ thể tư, trong trường hợp này, chủ yếu và nên giới hạn ở các luật sư, chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp để giúp Nhà nước xử lý các tranh chấp này.

Vì lý do nêu trên, trong bài viết này, tranh chấp liên quan đến Nhà nước được xem xét chỉ bao gồm các tranh chấp mà Nhà nước tham gia với tư cách chủ thể thực hiện quyền lực công. Các tranh chấp này có điểm chung cơ bản sau:

- Có ít nhất một bên (nguyên đơn, bị đơn, bên liên quan) là Nhà nước (với tư cách là chủ thể của quyền lực công trong quan hệ làm phát sinh tranh chấp);
- Có yếu tố nước ngoài (nhà đầu tư nước ngoài, nguyên đơn nước ngoài...)
- Liên quan đến thương mại quốc tế (bao gồm các cam kết thương mại quốc tế, các thỏa thuận, hợp đồng...).
- Với các tranh chấp mà Nhà nước tham gia với tư cách là chủ thể quyền lực công này, thông thường, người ta chia thành các nhóm sau:
 - Tranh chấp giữa Nhà nước với Nhà nước;
 - Tranh chấp giữa Nhà nước với nhà đầu tư (tổ chức, cá nhân) nước ngoài
 - Tranh chấp mà Nhà nước tham gia với tư cách là bên liên quan.
- Vai trò và sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp vào các tranh chấp này tùy thuộc vào loại tranh chấp cũng như cơ chế giải quyết tranh chấp tương ứng.

1. Tranh chấp giữa Nhà nước với Nhà nước

Đây là nhóm các tranh chấp phát sinh giữa Nhà nước với Nhà nước trong việc thực thi các cam kết thương mại quốc tế có giá trị ràng buộc giữa các bên. Đặc trưng của loại tranh chấp này là sự bình đẳng trong vị thế và tư cách của các bên tranh chấp, không bên nào có thẩm quyền cao hơn hay áp đảo bên nào trong mọi vấn đề có liên quan². Ngoài ra cơ chế giải quyết các tranh chấp này cũng hoàn toàn phụ thuộc vào ý chí của các bên thể hiện thông qua chính cam kết liên quan.

² Ở đây không tính đến các đối xử đặc biệt và khác biệt (theo hướng ưu tiên hơn) cho các nước đang phát triển và kém phát triển trong thủ tục giải quyết các tranh chấp giữa một bên là nước đang phát triển/kém phát triển với một bên là nước đang phát triển theo Điều 3.12 và 2.4 Thỏa thuận về các Quy tắc và Thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp của WTO (DSU) hoặc theo các điều khoản cụ thể trong các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại song phương hoặc đa phương khác.

Trên thực tế, các tranh chấp dạng này thường được chia làm 02 nhóm nhỏ hơn căn cứ vào cơ chế giải quyết tranh chấp liên quan, bao gồm:

1.1. Nhóm các tranh chấp trong khuôn khổ WTO

Nhóm các tranh chấp này có đặc điểm sau đây:

- Các bên tranh chấp: Các nước thành viên WTO với nhau
- Đối tượng của tranh chấp: Việc thực hiện các nghĩa vụ và trách nhiệm của mỗi thành viên trong khuôn khổ WTO (bao gồm các quy định bắt buộc chung trong các Hiệp định của WTO và các quy định riêng trong các cam kết của từng nước thành viên WTO trong khuôn khổ WTO).

Các tranh chấp loại này phần lớn phát sinh từ hành vi vi phạm các nghĩa vụ của một nước thành viên WTO (khiếu kiện “có vi phạm” - violation complaint). Chúng cũng có thể phát sinh trong những trường hợp dù không có hành vi vi phạm nghĩa vụ WTO nhưng một nước thành viên có hành vi gây thiệt hại đến lợi ích của nước khác mà lẽ ra họ phải nhận được từ WTO hoặc cản trở việc thực hiện các mục tiêu của WTO (khiếu kiện “không vi phạm” - non-violation complaint) hoặc các tranh chấp khác theo quy định (situation complaint).

- Cơ chế giải quyết tranh chấp: Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO theo Thỏa thuận về các Quy tắc và Thủ tục điều chỉnh việc giải quyết tranh chấp (DSU) của WTO, các văn bản khác mà DSU viện dẫn và các điều khoản về giải quyết tranh chấp riêng trong các Thỏa thuận/Hiệp định liên quan³.

³

Bao gồm

- Điều XXII và XXIII GATT 1947 (Điều 3.1 DSU)
- “Quyết định về các Thủ tục giải quyết tranh chấp đặc biệt” GATT 1966: bao gồm các qui tắc áp dụng cho việc giải quyết các tranh chấp giữa một nước kém phát triển và một nước phát triển (Điều 3.12 DSU) và các thủ tục đặc biệt áp dụng cho tranh chấp có một bên là nước kém phát triển nhất (Điều 2.4 DSU)
- Các quy tắc và thủ tục chuyên biệt hoặc bổ sung về giải quyết tranh chấp tại các Hiệp định trong khuôn khổ WTO (Ví dụ: Điều 11.2 Hiệp định về các Biện pháp Kiểm dịch Thực vật; Điều 17.4 đến 17.7 GATT 1994...). Danh mục các điều khoản này nêu tại Phụ lục 2 DSU. Theo quy định tại Điều 12 DSU thì trường hợp có sự khác biệt giữa DSU với các điều khoản liên quan tại các Hiệp định khác của WTO thì các điều khoản riêng biệt này được ưu tiên áp dụng.

Cơ chế giải quyết tranh chấp này có giá trị áp dụng bắt buộc đối với các nước thành viên WTO (tất cả các nước phải tuân thủ đầy đủ các quy trình, thủ tục liên quan).

Cơ chế này cũng được áp dụng tự động bất kỳ khi nào các nước có tranh chấp mà không phụ thuộc vào sự chấp thuận trước của nước bị kiện.

Theo quy định của DSU, Hiệp hội doanh nghiệp nói riêng và các tổ chức phi chính phủ nói chung không thể tham gia vào thủ tục giải quyết tranh chấp với tư cách là một trong các bên liên quan nhưng có thể hỗ trợ cho Nhà nước thực hiện vai trò nguyên đơn, bị đơn hoặc bên thứ 3 của mình một cách hiệu quả và có chất lượng.

Cụ thể, đối với **trường hợp Nhà nước Việt Nam là nguyên đơn trong vụ kiện trong khuôn khổ WTO**, hiệp hội doanh nghiệp có thể “tham gia” trong các nhóm hoạt động sau:

- *Phát hiện vi phạm của thành viên WTO và đề xuất Chính phủ khởi xướng vụ kiện để bảo vệ lợi ích của ngành mình*

Đây là hoạt động thực hiện trước khi tranh chấp xảy ra và không bị cản trở hay ràng buộc bởi các quy định trong Cơ chế giải quyết tranh chấp WTO. Do vậy các nước thành viên WTO có toàn quyền quyết định cơ chế trong nội bộ để xác định một vấn đề tranh chấp và quyết định đưa vấn đề đó ra giải quyết theo Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO.

Từ góc độ thực tiễn, vai trò “ban đầu” này của các Hiệp hội doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng đặc biệt bởi các Hiệp hội có thông tin thực tiễn từ quá trình xúc tiến thương mại ra nước ngoài của mình và/hoặc tập hợp những phản ánh của các doanh nghiệp thành viên trong quá trình họ kinh doanh với đối tác nước ngoài ở thị trường nước ngoài. Ngoài ra, vì vi phạm của các nước thành viên khác trong WTO có tác động lớn đến quyền lợi thiết thân của các doanh nghiệp thành viên các Hiệp hội. Vì vậy, các Hiệp hội có động lực để theo dõi sát sao việc thực hiện các nghĩa vụ WTO của các nước thành viên WTO và phát hiện sớm các hành vi vi phạm, nếu có.

- *Cung cấp các bằng chứng thực tiễn, lập luận và các thông tin liên quan phục vụ cho việc theo đuổi vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO của Nhà nước*

Đây là những hoạt động thuộc nội bộ của nước thành viên WTO. DSU không có quy định can thiệp gì vào hoạt động này. Vì vậy chỉ cần Nhà nước đó cho phép các Hiệp hội doanh nghiệp làm việc này thì các hiệp hội hoàn toàn có thể thực hiện mà không vi phạm bất kỳ nguyên tắc nào của WTO liên quan đến vấn đề này.

Trong trường hợp các thông tin mà các bên độc lập (trong đó có Hiệp hội doanh nghiệp) cung cấp cho Nhà nước được Nhà nước chấp thuận và đưa vào hồ sơ trình Cơ quan giải quyết tranh chấp thì các thông tin này được xem là thông tin của Nhà nước và Nhà nước chịu trách nhiệm với các thông tin này. Trường hợp các thông tin mà các bên độc lập cung cấp được Nhà nước chấp thuận và cho phép nộp cùng với hồ sơ trình (với tính chất là Phụ lục kèm theo) (hiện tượng khá phổ biến trong thủ tục phúc thẩm của WTO) thì Cơ quan phúc thẩm cũng xem đó là một phần không tách rời của hồ sơ mà Nhà nước trình (và Nhà nước chịu trách nhiệm với các nội dung này).

Từ góc độ thực tiễn, các Hiệp hội doanh nghiệp cũng là đối tượng được suy đoán là có khả năng cung cấp những bằng chứng, thông tin và lập luận tốt cho các vụ kiện mà Nhà nước khởi xướng trong khuôn khổ WTO. Trường hợp Hiệp hội là đơn vị phát hiện vi phạm của nước thành viên WTO khác và đề xuất Nhà nước khởi xướng vụ việc, vai trò cung cấp bằng chứng, lập luận cho vụ việc liên quan cho Nhà nước của Hiệp hội hầu như là đương nhiên và phù hợp với logics. Trường hợp Nhà nước tự khởi xướng vụ việc, sự đóng góp của các Hiệp hội doanh nghiệp thuộc các ngành có quyền và lợi ích liên quan đến vụ việc dưới hình thức cung cấp bằng chứng, lập luận là điều nên được khuyến khích bởi các Hiệp hội, như đã đề cập, có thông tin thực tiễn từ quá trình hoạt động của chính mình và các doanh nghiệp thành viên, chất liệu quan trọng cho hồ sơ vụ việc của Nhà nước.

- *Tham gia vụ kiện với tư cách là thành viên Đoàn tham gia việc giải quyết tranh chấp*

Về nguyên tắc các Hiệp hội doanh nghiệp không phải cơ quan chính phủ, vì vậy suy đoán là không được phép tham gia vào các hoạt động mà chỉ Nhà nước mới được tham gia, bao gồm cả việc giải quyết các tranh chấp liên quan trong khuôn khổ WTO.

Đây là vấn đề mà DSU không đề cập. Và trên thực tế, ngay từ những ngày đầu áp dụng DSU, đã có những mâu thuẫn giữa các nước thành viên WTO liên quan đến cách hiểu về “đại diện Nhà nước” trong quá trình giải quyết các tranh chấp theo DSU. Có quan điểm⁴ cho rằng một nước thành viên chỉ có thể chỉ định các công chức (người làm trong bộ máy Nhà nước) tham gia vào các thủ tục tố tụng giải quyết của WTO (do đây là tranh chấp giữa Nhà nước với Nhà nước) và vì thế không một cá nhân nào khác (kể cả các luật sư tư vấn, các chuyên gia đến từ các đơn vị tổ chức tư nhân) có thể tham gia vào Đoàn giải quyết vụ tranh chấp của các Bên (nguyên đơn, bị đơn, bên thứ ba). Quan điểm này xuất phát từ thông lệ giải quyết tranh chấp trong GATT 1947 theo đó luật sư, chuyên gia tư vấn tư nhân không được phép tham gia các thủ tục giải quyết tranh chấp giữa các nước thành viên GATT.

Tuy nhiên, Cơ quan Phúc thẩm⁵ khi xem xét về vấn đề này lại cho rằng không có bất kỳ quy định nào của WTO cấm các nước thành viên WTO được tự quyết định thành phần Đoàn tham gia giải quyết vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO của mình.

Với phán quyết này của Cơ quan phúc thẩm, trên thực tế, trong các thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO (Ban hội thẩm, Phúc thẩm, Trọng tài), các luật sư, chuyên gia tư vấn tư nhân xuất hiện rất thường xuyên với tư cách thành viên Đoàn tham gia giải quyết tranh chấp của các Bên liên quan và trình bày các lập luận nhân danh Bên liên quan đó.

⁴ Vụ EC- Chuối III

⁵ Trong vụ EC- Chuối III

Như vậy, nếu Nhà nước chấp nhận đại diện Hiệp hội hay bất kỳ một tổ chức, cá nhân nào làm thành viên của Chính phủ tham gia vào hoạt động nhân danh Nhà nước thì điều này là hoàn toàn hợp pháp. Và thực tế hầu hết các nước thành viên khi tham gia các vụ tranh chấp trong WTO đều có trong thành phần Đoàn của mình các thành phần tư nhân, ít nhất là các luật sư và chuyên gia tư vấn. Và do đó, Hiệp hội doanh nghiệp hoàn toàn có thể tham gia trực tiếp vào quá trình giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách thành viên của Nhà nước nếu Nhà nước chấp nhận như vậy.

Từ góc độ thực tiễn, sự tham gia của Hiệp hội doanh nghiệp vào Đoàn giải quyết tranh chấp trong WTO của Nhà nước có thể là rất hữu ích, đặc biệt trong trường hợp Hiệp hội là đơn vị đề xuất vụ việc (khi đó đại diện Hiệp hội trong Đoàn sẽ là cầu nối giữa Nhà nước với cộng đồng doanh nghiệp có lợi ích liên quan đến vụ việc) hoặc có chuyên gia chuyên sâu trong vấn đề tranh chấp liên quan (lúc này đại diện Hiệp hội có thể hỗ trợ trực tiếp các nội dung chuyên môn cho vụ tranh chấp).

- *Tham gia quá trình tranh chấp với tư cách là bên cung cấp thông tin/tư vấn độc lập, nếu được yêu cầu bởi Ban Hội thẩm hoặc bởi Nhóm chuyên gia rà soát của Ban Hội thẩm*

Theo quy định tại DSU, các đơn vị phi Nhà nước có thể tham gia thủ tục giải quyết tranh chấp trong WTO với tư cách của chính mình trong 01 hoạt động: cung cấp thông tin độc lập (Điều 13 DSU về quyền thu thập tìm kiếm thông tin của Ban Hội thẩm, khoản 4 Appendix 4 DSU về Nhóm chuyên gia rà soát).

Trên thực tế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO, Ban Hội thẩm cũng đã từng *yêu cầu* các bên độc lập cung cấp các thông tin liên quan và xem xét các thông tin này trong quá trình giải quyết tranh chấp. Từ góc độ này, các Hiệp hội doanh nghiệp có thể tham gia (với tư cách của mình) vào việc giải quyết các tranh chấp trong khuôn khổ WTO nếu được Ban Hội thẩm yêu cầu (tuy nhiên, trên thực tế khả năng này không lớn lắm do các Ban Hội thẩm thường lấy ý kiến các tổ chức bên ngoài về những vấn đề kỹ thuật – khoa học

cụ thể nên thường các tổ chức nghiên cứu khoa học mới là đối tượng được yêu cầu chứ không phải các Hiệp hội doanh nghiệp).

Liên quan đến các trường hợp cung cấp thông tin hay tư vấn do các bên độc lập cung cấp *mà không xuất phát từ yêu cầu cụ thể của Ban Hội thẩm* (như yêu cầu của Điều 13 DSU), hiện vẫn còn nhiều tranh cãi. Mặc dù vẫn có không ít nước thành viên WTO tiếp tục phản đối thông lệ này, với lập luận rằng Ban Hội thẩm không được phép chấp nhận và xem xét các thông tin được cung cấp tự nguyện (mà Ban Hội thẩm không có yêu cầu) và rằng tranh chấp trong khuôn khổ WTO là những tranh chấp giữa các nước thành viên một cách thuần túy, không có liên quan đến các bên không phải là thành viên WTO, đặc biệt là các tổ chức phi chính phủ, trên thực tế thông lệ này vẫn được duy trì. Cơ quan phúc thẩm cũng vài lần nêu quan điểm chấp nhận thông lệ này. Vì vậy, việc các tổ chức phi chính phủ nói chung và các hiệp hội doanh nghiệp nói riêng tham gia cung cấp thông tin, lập luận (và tất nhiên sẽ kèm quan điểm của họ) trực tiếp đến Ban Hội thẩm mà không theo yêu cầu cụ thể của Ban Hội thẩm vẫn sẽ còn được tiếp tục. Và đây có thể là kênh hữu hiệu để các Hiệp hội doanh nghiệp tham gia trực tiếp vào các tranh chấp có liên quan đến Nhà nước và có tiếng nói trọng lượng bảo vệ lợi ích của Nhà nước và ngành mình trong tranh chấp liên quan.

Trường hợp **Nhà nước tham gia vào vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách là bị đơn**, Hiệp hội doanh nghiệp có thể tham gia vào quá trình giải quyết vụ tranh chấp trong các nhóm hoạt động sau:

- *Cung cấp các bằng chứng thực tiễn, lập luận và các thông tin liên quan phục vụ cho việc theo đuổi vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO của Nhà nước*
- *Tham gia vụ kiện với tư cách là thành viên Đoàn tham gia việc giải quyết tranh chấp*
- *Tham gia quá trình tranh chấp với tư cách là bên cung cấp thông tin/tư vấn độc lập, nếu được yêu cầu bởi Ban Hội thẩm hoặc bởi Nhóm chuyên gia rà soát của Ban Hội thẩm*

Trường hợp **Nhà nước tham gia vào vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách là bên thứ ba**, về nguyên tắc Hiệp hội vẫn có thể tham gia vào quá trình này theo các nhóm hoạt động như khi Nhà nước tham gia vụ việc với tư cách nguyên đơn. Mặc dù vậy, do sự tham gia của của bản thân Nhà nước trong vụ việc với tư cách bên thứ 3 là khá hạn chế (chủ yếu để tiếp nhận thông tin và cung cấp thông tin cho Ban Hội thẩm/Cơ quan Phúc thẩm, nếu có) nên có thể sự tham gia của các tổ chức phi chính phủ nói chung và Hiệp hội doanh nghiệp nói riêng trong những trường hợp này không thực sự đáng kể.

1.2. Nhóm các tranh chấp trong khuôn khổ các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại song phương, khu vực khác

Nhóm các tranh chấp này có đặc điểm sau đây:

- Các bên tranh chấp: Là các bên/thành viên của Hiệp định/Thỏa thuận thương mại liên quan;
- Đối tượng tranh chấp: Tùy thuộc vào quy định cụ thể về vấn đề này tại Hiệp định/Thỏa thuận thương mại liên quan, về cơ bản là những vấn đề phát sinh từ hoặc có liên quan đến việc thực thi Hiệp định/Thỏa thuận này (có thể hẹp hơn hoặc rộng hơn trong một số trường hợp tùy thuộc lời văn từng Hiệp định/Thỏa thuận).

Ví dụ 1: Theo Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) thì đối tượng tranh chấp có thể được xử lý theo cơ chế giải quyết tranh chấp quy định trong BTA là “bất kỳ vấn đề gì liên quan đến việc giải thích hoặc thực hiện Hiệp định và các khía cạnh liên quan khác trong quan hệ giữa các Bên” (Điều 5.2 Chương VII BTA). Như vậy, theo câu chữ của BTA thì các tranh chấp giữa các bên có thể được giải quyết theo cơ chế trong BTA bao gồm không chỉ các vấn đề thuộc nội dung trực tiếp của BTA mà còn cả những vấn đề khác giữa Việt Nam và Hoa Kỳ có mối liên hệ tới BTA.

Ví dụ 2: Theo Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam – Nhật Bản (VJEPA) thì đối tượng tranh chấp có thể xử lý theo các cơ chế giải quyết tranh

chấp của VJEPA bao gồm “mọi tranh chấp liên quan đến việc diễn giải và áp dụng Hiệp định này”.

- Cơ chế giải quyết tranh chấp: Cơ chế này cũng tùy thuộc vào quy định cụ thể của Hiệp định/Thỏa thuận liên quan (phổ biến là cơ chế tham vấn, trung gian, hòa giải, trọng tài).

Trên thực tế, xu hướng “tài phán hóa”, “tổ tụng hóa” và “cưỡng chế hóa” cơ chế giải quyết tranh chấp giữa bên trong các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại mở cửa thị trường đang khá phổ biến.

Ví dụ, trước đây các cơ chế giải quyết tranh chấp chủ yếu mang tính ngoại giao, không có tính chất tài phán với thủ tục rõ ràng, cũng không có cơ chế cưỡng chế cụ thể (ví dụ Cơ chế tham vấn trong Chương VII BTA) thì nay bên cạnh các cơ chế mềm dẻo truyền thống đã xuất hiện phổ biến hơn những cơ chế có tính tài phán cao hơn với các yêu cầu chi tiết hơn về thủ tục và các biện pháp cho phép trả đũa trong trường hợp quyết định giải quyết tranh chấp không được thực thi nghiêm túc (ví dụ VJEPA quy định Cơ chế giải quyết đi từ tham vấn, môi giới/trung gian/hòa giải đến trọng tài).

Sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp vào quá trình giải quyết các tranh chấp theo các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại này về nguyên tắc phụ thuộc vào quy định cụ thể của trong các Hiệp định/Thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế, do hầu hết các cơ chế giải quyết tranh chấp quy định tại các Hiệp định/Thỏa thuận, dù đã được “tổ tụng hóa” khá nhiều so với trước đây, các thủ tục trong đó hầu hết mang tính nguyên tắc (ít quy định chi tiết). Và vì vậy hầu như không thể tìm thấy trong đó các quy định về sự tham gia hay vai trò của các Hiệp hội vào quá trình này.

Do đó, sự tham gia của Hiệp hội vào quá trình giải quyết các tranh chấp này (mức độ tham gia, hình thức tham gia...) hoàn toàn phụ thuộc vào quan điểm của Nhà nước và sự chủ động của Hiệp hội.

Do tính chất tranh chấp loại này giống với tranh chấp trong khuôn khổ WTO nên các hình thức cũng như hiệu quả tham gia của Hiệp hội doanh nghiệp vào

quá trình giải quyết các tranh chấp này cũng tương tự (với các nguyên tắc bắt buộc ít hơn do không có quy định cụ thể như trong Cơ chế giải quyết tranh chấp WTO).

Từ góc độ thực tiễn, vì Hiệp hội có thông tin thực tiễn và có liên hệ trực tiếp về lợi ích nên sự hỗ trợ, tham gia của Hiệp hội vào quá trình sẽ là hữu ích và Nhà nước nên tận dụng sự tham gia này.

2. Tranh chấp đầu tư giữa Nhà nước nơi nhận đầu tư và Nhà đầu tư nước ngoài

Đây là nhóm tranh chấp liên quan đến Nhà nước tương đối đặc biệt, xuất phát từ tính chất đặc thù của mối quan hệ giữa các bên tranh chấp và vị thế bất bình đẳng giữa các bên và vì thế cơ chế giải quyết tranh chấp cũng có nhiều điểm riêng.

Cụ thể, trong các tranh chấp dạng này, bên tranh chấp (Nhà nước nơi nhận đầu tư) là chủ thể công quyền, vốn có quyền miễn trừ đối với quyền tài phán (xét xử) của bất kỳ chủ thể nào. Bên kia là Nhà đầu tư, chủ thể tư, vốn là người chịu sự quy định của Nhà nước nơi nhận đầu tư.

Tuy nhiên, để tạo ra những hình thức đảm bảo hiệu quả nhằm thu hút đầu tư cũng như sự tham gia của các đối tác nước ngoài vào các hoạt động kinh tế quan trọng trong nước, các Nhà nước thường phải tự giới hạn quyền miễn trừ tư pháp của mình, chấp nhận việc tham gia các cơ chế giải quyết tranh chấp có tính tư pháp với các chủ thể tư này. Ngoài ra, từ góc độ tính chất của quan hệ giữa hai bên trong các thỏa thuận đầu tư (ví dụ BTO, BOT, BT...), có thể thấy là Nhà nước không hành động với tư cách một chủ thể công quyền tuyệt đối và do đó việc xem xét lại quyền miễn trừ của Nhà nước trong các trường hợp này là có căn cứ xác đáng. Chính vì vậy mà ngày càng có các Nhà nước chấp nhận hạn chế quyền miễn trừ của mình trong các tranh chấp giữa Nhà nước với nhà đầu tư trong khuôn khổ các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại và/hoặc đầu tư liên quan hoặc trong pháp luật nội địa của mình.

Nhóm tranh chấp đầu tư này có đặc điểm sau:

- Các bên tranh chấp: Nhà đầu tư nước ngoài và Nhà nước (các cơ quan có thẩm quyền trong việc cấp phép, quản lý dự án đầu tư hoặc các cơ quan được Nhà nước giao làm chủ đầu tư trong các hợp đồng đầu tư với chủ thầu nước ngoài).
- Đối tượng tranh chấp: Thông thường là những vấn đề phát sinh từ hoặc có liên quan đến các quan hệ giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, phạm vi các đối tượng tranh chấp cụ thể được quy định trong các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại và/hoặc đầu tư liên quan hoặc pháp luật nội địa trong trường hợp chưa có Hiệp định/Thỏa thuận nói trên.

Ví dụ, Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) tại Điều 1.10 Chương IV định nghĩa “tranh chấp đầu tư” có thể sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp nêu tại Chương này bao gồm 03 loại, bao gồm tranh chấp liên quan đến chấp thuận đầu tư, thỏa thuận đầu tư, các quyền đầu tư khác trong BTA.

So với đối tượng trong các tranh chấp Nhà nước – Nhà nước xem xét ở trên thì ở nhóm tranh chấp này, đối tượng tranh chấp có điểm đặc thù sau:

- + Mặc dù liên quan đến Nhà nước nhưng vấn đề tranh chấp có phạm vi và mức độ tác động hẹp, chỉ trong vụ việc liên quan, với nhà đầu tư nước ngoài liên quan, không ảnh hưởng lớn và trực tiếp đến nhóm lớn các doanh nghiệp hay môi trường kinh doanh nói chung;
- + Do tranh chấp liên quan đến cá nhân nhà đầu tư nên các tình tiết trong tranh chấp có yếu tố “mật” ở mức độ nhất định và do vậy, trong một số trường hợp (ví dụ xử lý bằng trọng tài...) các quyết định giải quyết có thể là không công khai.
- Cơ chế giải quyết tranh chấp: Thông thường là các cơ chế tòa án (nội địa nước sở tại) hoặc trọng tài quốc tế. Cơ chế cụ thể và các điều kiện cho mỗi cơ chế phụ thuộc vào quy định tại Hiệp định/Thỏa thuận quốc tế liên quan hoặc

pháp luật nội địa nước nhận đầu tư (trong trường hợp chưa có Hiệp định/Thỏa thuận liên quan). Hiện nay phương thức giải quyết tranh chấp phổ biến được chấp nhận trong các Hiệp định/Thỏa thuận liên quan đến vấn đề này là Cơ chế giải quyết thông qua trọng tài ICSID⁶ và/hoặc UNCITRAL.

Ví dụ theo quy định của BTA thì các cơ chế giải quyết tranh chấp giữa Nhà nước và nhà đầu tư được quy định bao gồm nhóm các cơ chế vô điều kiện (bao gồm tham vấn, thương lượng, các thủ tục có sự tham gia của bên thứ ba không mang tính ràng buộc như trung gian, hòa giải; tòa án hoặc cơ quan tài phán hành chính có thẩm quyền trên lãnh thổ nước nhận đầu tư) và các cơ chế có điều kiện (phụ thuộc vào sự chấp thuận trước của Nhà nước nơi nhận đầu tư và các điều kiện về thời hạn/thủ tục khác, bao gồm trọng tài ICSID (chính thức hoặc phụ trợ), trọng tài theo quy tắc UNCITRAL hoặc bất kỳ hình thức trọng tài nào khác mà các bên tranh chấp chấp thuận).

Theo quy định của Luật Đầu tư 2005 (Điều 12.4) của Việt Nam thì tranh chấp đầu tư giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài có thể được giải quyết bằng các cơ chế vô điều kiện (trọng tài hoặc Tòa án Việt Nam) hoặc bất kỳ cơ chế nào được nêu trong hợp đồng giữa Nhà nước và nhà đầu tư hoặc quy định trong Hiệp định/Thỏa thuận liên quan.

Sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp vào việc giải quyết các tranh chấp giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài là tương đối hạn chế (nếu không nói là hầu như không có) bởi:

- Từ góc độ lợi ích, như đã đề cập ở trên, đối tượng tranh chấp là những vụ việc cụ thể, liên quan đến một nhà đầu tư nước ngoài cụ thể, hầu hết không phải là những vấn đề có ý nghĩa và tác động đến một ngành hay một nhóm lớn cộng đồng doanh nghiệp, vì vậy các Hiệp hội doanh nghiệp không có nhiều lý do cũng như động cơ để tham gia vào những tranh chấp này (trừ khi muốn bảo

⁶ Trung tâm ICSID là Trung tâm được lập ra trong khuôn khổ Ngân hàng Tái thiết và Phát triển (nay là Ngân hàng Thế giới) theo Công ước về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư giữa một Nhà nước và Kiều dân nước khác 1965.

vệ nhà đầu tư nước ngoài là thành viên của mình – trong trường hợp đó, sự tham gia của Hiệp hội lại ở góc độ khác, không phải là tham gia hỗ trợ Nhà nước trong việc giải quyết tranh chấp liên quan);

- Từ góc độ pháp lý, trong một số trường hợp (tùy thuộc vào loại cơ chế giải quyết tranh chấp được lựa chọn), xuất phát nguyên tắc “không công khai” của quá trình giải quyết tranh chấp cũng như phán quyết cuối cùng, sự tham gia của các bên độc lập bên ngoài (như các Hiệp hội doanh nghiệp) là rất hạn chế.

Đây là lý do tại sao trong thực tiễn các tranh chấp này các hiệp hội doanh nghiệp hầu như không có vai trò gì trong quá trình giải quyết tranh chấp giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài xét cả từ góc độ pháp lý lẫn thực tiễn.

3. Nhóm tranh chấp mà Nhà nước “có liên quan”

Nhóm này bao gồm tất cả các trường hợp tranh chấp mà Nhà nước tham gia vào quá trình giải quyết tranh chấp với tư cách bên liên quan do có mối liên hệ với nguyên đơn, bị đơn của vụ tranh chấp dưới các hình thức khác nhau.

Về cơ bản, các tranh chấp chủ yếu trong nhóm này bao gồm:

3.1. Các vụ tranh chấp thương mại của các doanh nghiệp Nhà nước

Đây là các tranh chấp mà sự tham gia của Nhà nước chỉ giới hạn ở góc độ là chủ sở hữu của phần vốn trong doanh nghiệp Nhà nước, chủ thể chính của tranh chấp. Trách nhiệm, nghĩa vụ của Nhà nước trong các tranh chấp này là rất hạn chế bởi:

- Về lý thuyết, các doanh nghiệp Nhà nước là các pháp nhân độc lập về quyền và nghĩa vụ theo pháp luật về doanh nghiệp. Vì vậy, những tranh chấp của các doanh nghiệp Nhà nước là tranh chấp độc lập với Nhà nước với tư cách chủ thể của quyền lực công (Nhà nước trong trường hợp này chỉ là chủ sở hữu phần tài sản đưa vào doanh nghiệp Nhà nước, Nhà nước không phải là chủ thể trực tiếp của tranh chấp liên quan);

- Về pháp lý, không phải tranh chấp nào của doanh nghiệp cũng liên quan đến chủ sở hữu phần vốn trong doanh nghiệp, vì vậy không phải khi nào tranh chấp thương mại của doanh nghiệp Nhà nước cũng liên quan đến Nhà nước;
- Về thực tiễn, là chủ thể kinh doanh, các doanh nghiệp Nhà nước tham gia vào rất nhiều các hợp đồng kinh doanh khác nhau, nguy cơ xảy ra tranh chấp cũng là rất lớn. Nhà nước không thể có đủ nguồn lực (nhân lực, vật lực) để tham gia vào tất cả những tranh chấp này;
- Về tính chất, các tranh chấp mà doanh nghiệp Nhà nước là một bên được giải quyết theo các cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại thuần túy (theo nguyên tắc công bằng, bình đẳng giữa các bên). Nhà nước, với tư cách là chủ thể quyền lực công, không thể và không nên là một bên của những tranh chấp như thế này.

Sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp nói riêng và các tổ chức phi chính phủ nói chung vào quá trình giải quyết các tranh chấp này nhằm hỗ trợ Nhà nước, vì vậy, càng hạn chế hơn. Các chủ thể này không có lý do (về kinh tế) cũng như căn cứ (về pháp lý) để có thể tham gia vào các thủ tục giải quyết các tranh chấp này.

3.2. Các vụ điều tra phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ) ở nước ngoài

Đây là các tranh chấp khá đặc thù trong thương mại quốc tế cả về chủ thể, tính chất lẫn hệ quả tác động. Sự liên quan của Nhà nước trong các vụ việc này, cũng như sự tham gia phối hợp của các Hiệp hội doanh nghiệp với Nhà nước, vì vậy, có những điểm khác biệt. Cụ thể:

- Chủ thể tranh chấp: Ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu (nguyên đơn) và các nhà sản xuất, xuất khẩu nước xuất khẩu (bị đơn), bao gồm các doanh nghiệp và Hiệp hội doanh nghiệp liên quan.

Như vậy, khác với các tranh chấp thương mại đơn thuần, những vụ tranh chấp về phòng vệ thương mại liên quan đến một tập hợp nhiều doanh nghiệp (cùng sản xuất, xuất khẩu loại hàng hóa là đối tượng của tranh chấp sang thị trường nhập khẩu nơi phát sinh tranh chấp).

Đặc điểm này chính là yếu tố giải thích sự liên quan của Nhà nước vào tranh chấp này. Cụ thể, vì những tranh chấp này phần lớn liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu, sức cạnh tranh và trong nhiều trường hợp là sự phát triển tương lai của cả một ngành hàng, qua đó ảnh hưởng đến một bộ phận lao động và dân cư nên Nhà nước được xem là cần có vai trò nhất định trong quá trình giải quyết tranh chấp này. Các Hiệp định liên quan của WTO⁷ vì vậy ghi nhận và quy định những nguyên tắc nhất định để Nhà nước xuất khẩu có hàng hóa là đối tượng của các vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ có thể tham gia và/hoặc hỗ trợ hiệu quả cho các chủ thể liên quan trong các thủ tục tố tụng liên quan.

Ví dụ 1: Điều 6.11 Hiệp định về Chống bán phá giá của WTO quy định về “Chính phủ nước xuất khẩu” là một trong “các bên liên quan” trong vụ điều tra chống bán phá giá (và do đó có các quyền tất cả các quyền dành cho bên liên quan theo quy định của Hiệp định này).

Ví dụ 2: Trong vụ việc điều tra chống trợ cấp, do vấn đề trợ cấp xuất phát và gắn với những khoản hỗ trợ tài chính cụ thể từ Nhà nước nên vai trò của Nhà nước trong vụ điều tra chống trợ cấp lớn hơn. Hiệp định về Trợ cấp và Chống trợ cấp thậm chí có quy định riêng về “Nhà nước liên quan” với các quyền và trách nhiệm riêng (chứ không nằm trong nhóm chung của “các bên liên quan” như trong Hiệp định chống bán phá giá). Cụ thể, ngoài các quyền và trách nhiệm giống các doanh nghiệp, hiệp hội bị đơn, trong một vụ điều tra chống trợ cấp tại nước nhập khẩu, Nhà nước xuất khẩu còn có các quyền khác như:

⁷ Hiệp định về Chống bán phá giá, Hiệp định về trợ cấp và biện pháp đối kháng, và Hiệp định về biện pháp tự vệ.

- + Được mời tham vấn để làm rõ các vấn đề liên quan và tìm hiểu khả năng có thể đạt được một thỏa thuận chấm dứt vụ việc (Điều 13.1);
- + Được tiếp tục tham vấn nhằm làm rõ những vấn đề thực tế trong suốt quá trình điều tra (Điều 13.2);
- + Được quyền tiếp cận các bằng chứng không mật, bao gồm cả các bản tóm tắt không mật của các dữ liệu mật được sử dụng trong đơn kiện hoặc trong quá trình điều tra.
- Đối tượng tranh chấp: Hành vi cạnh tranh không lành mạnh (bán phá giá, bán hàng được trợ cấp từ nước ngoài vào nước nhập khẩu) gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu hoặc hiện tượng nhập khẩu ồ ạt gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa nước nhập khẩu.
- Cơ chế giải quyết tranh chấp: Các tranh chấp về phòng vệ thương mại được giải quyết theo các thủ tục tố tụng bán tư pháp khá chi tiết trong các Hiệp định liên quan của WTO.

Nhìn vào các tranh chấp thuộc nhóm phòng vệ thương mại, có thể thấy vai trò của Nhà nước và các Hiệp hội doanh nghiệp đã hoán đổi cho nhau. Nhà nước từ vai trò chủ thể của tranh chấp chuyển thành bên liên quan; ngược lại các Hiệp hội lại chuyển từ vai trò người hỗ trợ cho Nhà nước thành một bên của vụ tranh chấp. Vì vậy, ở đây người ta không nói đến sự hỗ trợ của Hiệp hội cho Nhà nước mà là sự phối hợp giữa Hiệp hội và Nhà nước trong việc xử lý tốt các tranh chấp loại này.

Cụ thể, vụ việc phòng vệ thương mại ở nước ngoài có thể sẽ được xử lý hiệu quả hơn nếu có sự phối hợp chặt chẽ và thống nhất giữa Hiệp hội và Nhà nước (về mặt thông tin, phối hợp hành động) trong các vấn đề sau:

- Xác định chiến lược phòng tránh, đối phó với các vụ việc cụ thể;
- Thuê luật sư, chuyên gia tư vấn phụ trách vụ việc;
- Thực hiện các hoạt động tố tụng liên quan;

- Thực hiện các hoạt động vận động hành lang và quan hệ công chúng để tạo hoàn cảnh phù hợp cho việc giải quyết vụ việc theo hướng có lợi;
- Quyết định và triển khai những hoạt động cần thiết sau khi có các kết luận điều tra, nếu cần (khiếu kiện tiếp hoặc đưa vụ tranh chấp ra WTO)

III. Thực tế vai trò của Hiệp hội trong việc giải quyết các tranh chấp liên quan đến Nhà nước Việt Nam trong giai đoạn vừa qua và Những đề xuất về cơ chế

Như đã đề cập trong phần II, các tranh chấp liên quan đến Nhà nước có nhiều loại khác nhau và tương ứng với đó là những cơ chế giải quyết tranh chấp khác nhau. Sự tham gia của Hiệp hội vào quá trình này, vì thế cũng có những hình thức và mức độ khác nhau.

Phần dưới đây chỉ phân tích vai trò thực tế của Hiệp hội trong những tranh chấp có liên quan đến Nhà nước mà Hiệp hội doanh nghiệp có lý do và cơ chế để tham gia hỗ trợ/phối hợp với Nhà nước trong việc xử lý, giải quyết.

1. Thực tế vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp trong các tranh chấp liên quan đến Nhà nước trong khuôn khổ WTO – Những đề xuất về cơ chế

Việt Nam là thành viên của WTO từ 11/1/2007. Quyền tham gia và sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO cũng chỉ bắt đầu từ thời điểm này. Trong 4 năm làm thành viên, theo thống kê của WTO, Việt Nam đã tham gia vào các vụ việc sau đây:

- Với tư cách là nguyên đơn: 1 vụ
DS404: Hoa Kỳ - Các biện pháp chống bán phá giá đối với tôm Việt Nam
- Với tư cách là bị đơn: 0 vụ
- Với tư cách là bên thứ ba: 9 vụ
DS343: Hoa Kỳ - Các biện pháp chống bán phá giá đối với tôm Thái Lan
DS360: Ấn Độ - Các biện pháp thuế bổ sung đối với hàng hóa nhập khẩu từ Hoa Kỳ
DS375: EU – Các biện pháp thuế quan đối với một số sản phẩm công nghệ thông tin

DS376: EU – Các biện pháp thuế quan đối với một số sản phẩm công nghệ thông tin

DS377: EU – Các biện pháp thuế quan đối với một số sản phẩm công nghệ thông tin

DS399: Hoa Kỳ - Một số biện pháp ảnh hưởng tới việc nhập khẩu sản phẩm ô tô chở người và lớp xe tải nhẹ từ Trung Quốc

DS402: Hoa Kỳ - Phương pháp Quy về 0 trong các biện pháp thuế chống bán phá giá đối với sản phẩm nhập khẩu từ Hàn Quốc;

DS405: EU – Các biện pháp thuế chống bán phá giá đối với giấy mũ da Trung Quốc

DS415: Trung Quốc – Các biện pháp chống bán phá giá đối với thép điện cuộn Hoa Kỳ

10 vụ không phải là con số nhỏ. Tuy vậy, ngoài một vụ duy nhất Việt Nam là nguyên đơn, các vụ còn lại Việt Nam đều tham gia với tư cách bên thứ ba (với trách nhiệm cũng như quyền lợi liên quan hầu như không đáng kể). Vì vậy cũng có thể nói rằng Việt Nam chưa có thật nhiều kinh nghiệm trong vấn đề này.

1.1. Đối với các vụ tranh chấp WTO mà Việt Nam tham gia với tư cách bên thứ ba

Thực trạng

Hiện tại hầu như không có thông tin gì về các hoạt động mà Việt Nam đã/đang thực hiện trong khuôn khổ các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách bên thứ ba. Cụ thể:

- Rà soát nội dung các báo cáo của Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm không cho thấy thông tin về hoạt động cụ thể nào của Việt Nam trong các vụ tranh chấp này (phần lớn các báo cáo không có thông tin gì về việc Việt Nam đệ trình các bản giải trình hay các lập luận, thông tin; một số khác thì

nêu rõ “Việt Nam không đề trình bản giải trình bằng văn bản hay lập luận miệng nào”);

- Không có báo cáo (công khai) nào ở Việt Nam về việc Việt Nam tham gia các vụ việc này cũng như những hoạt động cụ thể hay bài học kinh nghiệm mà Việt Nam rút ra từ việc tham gia này;
- Không có thông tin báo chí nào về việc Việt Nam tham gia các vụ việc này
- Trong tình trạng này rất khó có thể đánh giá chính xác hiệu quả của việc Việt Nam tham gia vào các vụ việc này, càng không thể biết các Hiệp hội doanh nghiệp đã có cơ hội tham gia như thế nào trong vấn đề này.
- Về nguyên tắc, tham gia các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO là một phương thức tốt để Việt Nam học hỏi kinh nghiệm, bước đầu tập dượt để có thể sử dụng/tận dụng cơ chế này nhằm bảo vệ các quyền và lợi ích chính đáng của mình cũng như đối phó với các cáo buộc tranh chấp từ các nước thành viên WTO, nếu có.

Kinh nghiệm nước ngoài

Việc tham gia các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách bên thứ ba được khá nhiều nước thực hiện.

Mặc dù vậy, không có nghiên cứu thực tiễn nào đáng kể về hoạt động của những nước này trong quá trình giải quyết cũng như sự phối hợp giữa Chính phủ và các hiệp hội doanh nghiệp trong quá trình này. Điều này được giải thích bởi sự tham gia hạn chế cũng như mức độ ảnh hưởng của các quyết định giải quyết tranh chấp đối với các bên thứ ba trong các vụ việc.

Đề xuất cơ chế

Mỗi nước tham gia với tư cách bên thứ ba vào một vụ tranh chấp có mục tiêu khác nhau. Đối với Việt Nam, một nước mới gia nhập WTO và chưa có nhiều kinh nghiệm trong giải quyết các tranh chấp thương mại ở cấp độ Nhà nước, sự tham gia này ít nhất là cơ hội quan sát, tập dượt hầu như miễn phí để Việt Nam tìm hiểu và học hỏi từ các nước khác và rút ra những kinh nghiệm cho mình.

Với mục tiêu đó, rõ ràng việc tham gia vào các tranh chấp WTO với tư cách bên thứ ba của Việt Nam, dù không có ảnh hưởng trực tiếp đến các quyền và nghĩa vụ của Việt Nam, vẫn cần được thực hiện bài bản và hiệu quả.

Thực trạng việc tham gia 09 vụ tranh chấp với tư cách bên thứ ba của Việt Nam nói trên cho thấy còn rất nhiều việc phải làm để việc tham gia các tranh chấp này của WTO thực sự có ý nghĩa và mang lại hiệu quả thiết thực.

Cụ thể, một **Cơ chế** nội bộ cho việc Việt Nam tham gia vào các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO với tư cách bên thứ ba cần lưu ý các nội dung sau:

- Cần thiết lập các *tiêu chí rõ ràng* cho việc ra quyết định Việt Nam nên hay không nên tham gia vào một vụ tranh chấp cụ thể trong khuôn khổ WTO với tư cách là bên thứ ba;
- Việt Nam cần có sự *tham gia thực chất* hơn vào các vụ việc này bằng việc chuẩn bị và đệ trình các văn bản, lập luận tới Ban Hội thẩm. Đây có thể xem như “bài tập” để Việt Nam có thể chuẩn bị tốt những bản giải trình thực sự quan trọng trong các vụ việc sau này mà Việt Nam là nguyên đơn hoặc bị đơn;
- Cần có những *báo cáo về kết quả* của các hoạt động mà Việt Nam tham gia với tư cách bên thứ ba trong khuôn khổ các vụ tranh chấp này cũng như những *bài học kinh nghiệm* rút ra từ việc quan sát, tham gia các tranh chấp này (đây là điều rất quan trọng bởi thông thường thì các nghiên cứu của chuyên gia chỉ có thể quan sát các vụ việc từ bên ngoài thông qua các báo cáo của Ban Hội thẩm, cơ quan phúc thẩm mà không thể quan sát từ bên trong các vụ việc).
- Những báo cáo này ít nhất cũng nên phổ biến trong các cơ quan Nhà nước liên quan để có thể rút kinh nghiệm.
- Những thông tin không mật (không bị ràng buộc bởi cơ chế bảo mật theo quy định của DSU) trong các báo cáo này nên được phổ biến cho các Hiệp

hội doanh nghiệp để nhóm này học hỏi, tạo điều kiện cho việc phối hợp tốt hơn với Nhà nước trong các vụ việc sau này;

- Những vụ việc mà Việt Nam tham gia với tư cách bên thứ ba đều là những vụ việc mà Việt Nam thấy có liên quan chặt chẽ tới hoàn cảnh cụ thể của Việt Nam. Vì vậy kết quả của các vụ việc này, nếu có, cần được phân tích đầy đủ, từ đó có khuyến nghị đối với Chính phủ có hành động thích hợp trong các vấn đề liên quan (ví dụ rút lại/điều chỉnh các biện pháp đang áp dụng có đặc điểm gần giống với biện pháp bị tuyên vi phạm trong WTO, tiến hành khởi kiện trong các trường hợp mà Việt Nam đang phải chịu thiệt hại bởi các biện pháp mà nước thành viên khác đang áp dụng có tính chất tương tự biện pháp bị tuyên là vi phạm...).

Về sur tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp vào các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO dạng này, Cơ chế cần lưu ý tới những vấn đề sau:

- Tạo một kênh tiếp nhận, xem xét, phản hồi các đề xuất của các Hiệp hội doanh nghiệp về việc Nhà nước cần hay không cần tham gia vào một vụ tranh chấp cụ thể trong WTO với tư cách bên thứ ba;
- Có kênh thông tin thường xuyên giữa Cơ quan phụ trách chung về việc Việt Nam tham gia vào các tranh chấp WTO với các Hiệp hội (đặc biệt là các Hiệp hội thuộc ngành có liên quan trực tiếp và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI – với tư cách là đơn vị đại diện cho lợi ích chung của cộng đồng doanh nghiệp) về các diễn tiến của vụ việc liên quan;
- Tạo cơ hội để các Hiệp hội có thể trao đổi, thảo luận với Cơ quan phụ trách chung về việc Việt Nam tham gia vào các tranh chấp WTO về việc lựa chọn hoạt động cũng như chuẩn bị nội dung và phương pháp thực hiện các hoạt động của Việt Nam trong vụ tranh chấp với tư cách bên thứ ba;
- Cho phép các Hiệp hội tiếp cận các báo cáo của Đoàn Việt Nam về diễn tiến, kết quả, bài học kinh nghiệm rút ra từ mỗi vụ tranh chấp mà Việt Nam tham gia với tư cách bên thứ ba;

- Tạo một kênh để Hiệp hội có thể đề xuất, thảo luận về các biện pháp tiếp theo sau khi vụ tranh chấp đã được xử lý liên quan đến Việt Nam.

1.2. Đối với các vụ tranh chấp WTO mà Việt Nam là một bên tranh chấp (nguyên đơn hoặc bị đơn)

Thực trạng

Cho đến nay, Việt Nam mới duy nhất 1 lần là một bên trực tiếp trong tranh chấp giải quyết theo Cơ chế giải quyết tranh chấp của WTO – *Vụ DS404 Việt Nam kiện Hoa Kỳ về một số biện pháp chống bán phá giá đối với tôm Việt Nam*. Vụ việc đầu tiên và cũng là thành công đầu tiên của Việt Nam trong việc sử dụng Cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp Việt Nam.

Diễn tiến vụ việc là minh chứng rất thuyết phục cho vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp trong việc khởi xướng cũng như hỗ trợ/phối hợp cùng Nhà nước trong các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO.

Cụ thể, trong vụ việc này, các Hiệp hội doanh nghiệp đã đóng vai trò là:

– *Các chủ thể đề xuất việc Việt Nam khởi kiện ra WTO*

Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam (VASEP) và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) là hai hiệp hội lần đầu tiên đưa đề xuất về việc Việt Nam cần khởi kiện Hoa Kỳ ra WTO nhằm phản đối các phương pháp tính toán mà Bộ Thương mại nước này sử dụng trong vụ điều tra chống bán phá giá đối với tôm nước ấm đông lạnh của Việt Nam.

Công văn đề xuất của VASEP được gửi lần đầu tiên vào tháng 3/2009 nhưng chưa nhận được phản hồi tích cực từ phía các Cơ quan Nhà nước liên quan. VASEP đã gửi Công văn nhắc lại vào tháng 11/2009.

Tháng 10/2009, Hội đồng tư vấn về phòng vệ thương mại của VCCI có Công văn đề xuất Chính phủ khởi kiện. Công văn kèm theo Bản phân tích về các biện pháp vi phạm WTO của Hoa Kỳ, những tác động của chúng tới kết quả vụ điều tra chống bán phá giá tôm, những lập luận có thể sử dụng để chứng minh

vi phạm, những án lệ trong WTO liên quan đến vấn đề này và những hiệu quả tích cực đối với các doanh nghiệp thủy sản nói riêng và cộng đồng doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam nói chung nếu Việt Nam thắng kiện trong vụ việc này. Do chưa có một Cơ quan được giao làm đầu mối phụ trách các vấn đề về giải quyết tranh chấp trong WTO của Việt Nam nên Công văn được gửi đến Bộ Công thương (Cơ quan phụ trách về các vụ việc chống bán phá giá của Việt Nam), Bộ Tư pháp (Cơ quan chịu trách nhiệm về những vấn đề pháp lý nói chung và pháp luật thương mại quốc tế nói riêng), Bộ Ngoại giao (Cơ quan phụ trách những vấn đề ngoại giao) và Văn phòng Chính phủ (Cơ quan chịu trách nhiệm chung về các hoạt động của Chính phủ).

– *Các chủ thể có tiếng nói nhất định trong quyết định của Chính phủ về việc khởi kiện*

Trước đề xuất lần đầu tiên và chưa có tiền lệ này của VASEP và VCCI, sau đó đã diễn ra khá nhiều tranh luận trong nội bộ, giữa các cơ quan liên quan với nhau và với các đơn vị đã có đề xuất về nhiều nội dung trong đề xuất (đặc biệt là việc lựa chọn vấn đề khởi kiện và bị đơn của vụ việc).

Không ít ý kiến quan ngại rằng một vụ kiện như vậy với Hoa Kỳ không phải là lựa chọn tốt về mặt ngoại giao (lo ngại Hoa Kỳ có thể gây khó dễ cho quan hệ nói chung giữa hai nước) cũng như về pháp lý (lo ngại Hoa Kỳ đã quá sành sỏi trong các vụ việc tranh chấp WTO trong khi Việt Nam chưa có bất kỳ kinh nghiệm gì) và do đó Việt Nam dễ thua trong vụ việc hoặc làm phương hại đến quan hệ ngoại giao Việt Nam – Hoa Kỳ. Thậm chí có ý kiến còn cho rằng đây là vấn đề của doanh nghiệp, vì và liên quan trực tiếp đến lợi ích của doanh nghiệp, vì vậy Nhà nước không nên và không cần can thiệp.

Các ý kiến ủng hộ thì cho rằng tranh chấp trong khuôn khổ WTO là những tranh chấp thương mại thuần túy và kinh nghiệm 15 năm vận hành của cơ chế này với hơn 400 vụ việc được giải quyết với sự can dự của hầu hết các thành viên WTO cho thấy kết quả của các vụ tranh chấp trong WTO không làm ảnh hưởng đến quan hệ đối tác và thương mại giữa các thành viên WTO với

nhau. Các ý kiến này cũng đồng tình với các phân tích được đưa ra trong đề xuất của các Hiệp hội về khả năng thắng của Việt Nam trong vụ việc. Quan trọng hơn, các ý kiến này nhấn mạnh rằng việc bảo vệ lợi ích xuất khẩu của Việt Nam cũng như đảm bảo rằng lợi ích mà Việt Nam phải đánh đổi bằng việc mở cửa thị trường để trở thành thành viên WTO không bị vô hiệu hóa trong thực tế bởi những vi phạm của các nước thành viên WTO khác là quan trọng và đó trước hết phải là trách nhiệm của Chính phủ. Hơn nữa, chỉ có Chính phủ mới có đủ tư cách để tham gia vào các tranh chấp theo các quy định của WTO.

Từ góc độ khác, VCCI cũng tiến hành phối hợp với các cơ quan báo chí truyền thông để mở đường cho những thảo luận rộng rãi về vấn đề này trong công chúng. Việc Việt Nam có nên kiện Hoa Kỳ ra WTO trong vụ việc này không trở thành chủ đề của một bản tin Hội nhập của VTV1 và là vấn đề được đề cập trong nhiều chương trình của các đài truyền hình cũng như báo chí khác. Phản hồi thu được từ công chúng khi đó là khá tích cực.

Những nỗ lực này cùng với sự phân tích thấu đáo và chặt chẽ của Chính phủ đã dẫn tới đề nghị tham vấn của Việt Nam gửi Hoa Kỳ tháng 2/2010, bước đầu tiên của quá trình giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO.

– *Các chủ thể có tư vấn tích cực cho Chính phủ trong việc lựa chọn luật sư tư vấn*

Khi Chính phủ quyết định khởi kiện một vấn đề ra WTO thì đồng thời cũng phải quyết định Việt Nam làm thế nào để thắng trong vụ việc này. Thông lệ ở tất cả các vụ tranh chấp trong WTO cho thấy các Chính phủ không thể tiến hành một vụ tranh chấp WTO mà không có sự giúp đỡ của các luật sư, chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp trong lĩnh vực liên quan (tư vấn và/hoặc đại diện cho Nhà nước trong tất cả các thủ tục liên quan cũng như các vấn đề nội dung liên quan).

Các cơ quan phụ trách vụ việc cụ thể này (mà đầu mối được giao là Cục quản lý Cạnh tranh – Bộ Công thương) khi đó đứng trước nhiều lựa chọn về luật sư tư vấn.

Với những kiến thức và hiểu biết sâu sắc trong vụ kiện chống bán phá giá tôm cũng như kinh nghiệm khởi kiện ra WTO liên quan đến vấn đề này, các luật sư đã tư vấn cho VASEP và các doanh nghiệp tôm trong vụ điều tra chống bán phá giá ở Hoa Kỳ là những chủ thể thích hợp nhất cho vụ việc này. Vì vậy VASEP và VCCI đã đề xuất với Chính phủ lựa chọn nhóm luật sư này.

Do chưa có tiêu chí cụ thể nào cho việc lựa chọn các luật sư tư vấn cho vụ việc nên khi đó các cơ quan Việt Nam đã phải mất một thời gian thảo luận đáng kể để đi đến kết luận lựa chọn nhóm luật sư mà VASEP và VCCI khuyến nghị.

Trên thực tế, Ban Hội thẩm đã bị thuyết phục bởi những lập luận và chứng cứ của phía Việt Nam, vì vậy trong báo cáo của mình về vụ việc (tháng 7/2011), Ban Hội thẩm đã tuyên Việt Nam thắng hai trong số ba vấn đề yêu cầu. Điều này cho thấy, bên cạnh những nỗ lực chuyên môn của các cơ quan liên quan của Việt Nam, lựa chọn luật sư tư vấn của các cơ quan này là đúng đắn.

Mặc dù các Hiệp hội có đóng góp rất tích cực và có sự phối hợp tốt với các Cơ quan Nhà nước liên quan, vẫn còn những vấn đề tồn tại trong quá trình tham gia giải quyết tranh chấp này:

- Sau khi vụ việc được bắt đầu, các Hiệp hội không được thông tin bất kỳ vấn đề gì về diễn tiến cũng như những nội dung liên quan của vụ việc;
- Các Hiệp hội cũng không được tham gia hay tiếp cận các báo cáo về vụ việc của phía Việt Nam và những kinh nghiệm từ vụ việc tranh chấp đầu tiên trong WTO này.

Kinh nghiệm nước ngoài

Trên thực tế, vượt lên trên những bất cập của việc giải quyết các tranh chấp giữa các Nhà nước bằng các phương thức ngoại giao truyền thống, Cơ chế giải quyết tranh chấp trong WTO được đánh giá là một công cụ hữu hiệu để các nước nhỏ bảo vệ những lợi ích thương mại hợp pháp của mình trong WTO trước các đối tác thương mại lớn.

Bài học kinh nghiệm từ các nước đang phát triển có hoàn cảnh tương tự Việt Nam trong các vụ tranh chấp với các nước lớn trong khuôn khổ WTO cho thấy:

- Các nước đang phát triển không có lý do để e ngại về việc sử dụng cơ chế giải quyết trong khuôn khổ WTO để bảo vệ các quyền và lợi ích của mình theo WTO trước các nước phát triển;
- Sự phối hợp hành động giữa Nhà nước với các chủ thể tư (đặc biệt là các Hiệp hội doanh nghiệp) trong việc xử lý các tranh chấp thương mại trong khuôn khổ WTO là rất quan trọng;
- Việc thuê luật sư, chuyên gia tư vấn (trong nước, nước ngoài) để đại diện cho Nhà nước trong các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO là yếu tố quan trọng, không thể thiếu nhằm đạt được hiệu quả mong muốn trong các vụ việc này.

Nghiên cứu vụ việc 1

Hiệp hội doanh nghiệp và luật sư - Yếu tố quyết định thành công của Pakistan trong vụ kiện với Hoa Kỳ về các biện pháp hạn chế nhập khẩu sợi bông

Diễn biến vụ việc

Năm 1995, khi Hiệp định đa sợi (MFA) trong GATT hết hiệu lực, thay thế bằng Hiệp định Dệt may (ATC), một loạt các biện pháp hạn chế nhập khẩu (hạn ngạch) mà các nước nhập khẩu đang áp dụng đã phải điều chỉnh theo hướng giảm bớt mức độ hạn chế. Lo ngại nguy cơ gia tăng sợi bông nhập khẩu từ Pakistan (nhà xuất khẩu sợi bông lớn thứ 2 vào Hoa Kỳ), tháng 12/1998, Hoa Kỳ đã áp dụng biện pháp tự vệ (theo Điều khoản 301) nhằm hạn chế về số lượng nhập khẩu đối với sợi bông Pakistan.

Thất bại trong tham vấn với Hoa Kỳ về biện pháp này, Pakistan quyết định sử dụng cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ WTO (bao gồm cơ chế giải quyết tranh chấp tại Ủy ban Dệt may theo Hiệp định ATC và sau đó là tại WTO theo DSU). Ở cả giai đoạn thứ nhất, Ủy ban Dệt may ATC tuyên bố Pakistan thắng. Sau đó vì Hoa Kỳ không thực hiện quyết định (không có tính bắt buộc) này của Ủy ban, Pakistan tiếp tục yêu cầu thành lập Ban Hội thẩm theo DSU để giải quyết vụ tranh chấp. Ban Hội thẩm ra báo cáo đồng tình với yêu cầu của Pakistan. Trước kháng kiện của Hoa Kỳ về quyết định này, Cơ quan phúc thẩm của WTO ra quyết định ủng hộ kết luận của Ban Hội thẩm, rằng Pakistan đã đúng trong vụ việc này. Tháng 11/2001, Hoa Kỳ cuối cùng đã phải rút lại biện pháp tự vệ áp dụng đối với sợi bông Pakistan. Vụ việc kết thúc sau 3 năm.

Vai trò của các bên liên quan ở Pakistan trong việc giải quyết tranh chấp này

Hiệp hội các Nhà máy Dệt may toàn Pakistan (APTMA)

APTMA là hiệp hội tập hợp tất cả các nhà sản xuất, xuất khẩu dệt may của Pakistan và là hiệp hội có tiếng nói tích cực và có ảnh hưởng ở nước này (với thực tế ngành dệt may là ngành sản xuất xuất khẩu chủ lực của Pakistan). Vào thời điểm xảy ra tranh chấp này, APTMA đã có một ủy ban thường trực phụ trách các vấn đề về chống bán phá giá và WTO với mục tiêu phối hợp với Bộ Thương mại Pakistan trong việc tìm kiếm và lựa chọn thuê các luật sư và chuyên gia tư vấn giải quyết vụ cho quá trình đàm phán của Pakistan cũng như trong các vụ tranh chấp của nước này trong WTO liên quan đến hàng dệt may.

Trong vụ việc này, APTMA đóng vai trò rất quan trọng trong việc chuẩn bị các điều kiện pháp lý, vật chất và làm cầu nối giữa cộng đồng doanh nghiệp dệt may Pakistan với Bộ Thương mại nước này trong việc theo đuổi vụ việc. Cụ thể, APTMA đã :

- Cung cấp các thông tin về ngành dệt may nói riêng và thông tin thương mại nói chung cho các luật sư, chuyên gia tư vấn trong nước và quốc tế đại diện cho chính phủ Pakistan trong vụ việc này để họ có thể chuẩn bị tốt nhất lập luận của mình;
- Cung cấp thông tin thường xuyên cho các doanh nghiệp thành viên về diễn tiến vụ việc;
- Tham gia cùng Bộ Thương mại Pakistan xây dựng cơ chế phân bổ trách nhiệm đối với các khoản phí phục vụ cho vụ kiện này.

Vai trò của các luật sư, chuyên gia tư vấn nội địa

Vụ việc này là tranh chấp đầu tiên của Pakistan trong khuôn khổ WTO theo ATC và DSU. Vào thời điểm tranh chấp này xảy ra, Bộ Thương mại Pakistan chưa có một đơn vị hay thiết chế nào cụ thể chịu trách nhiệm về các vụ tranh chấp trong WTO. Vì vậy, Bộ đã quyết định thuê một chuyên gia (luật sư) nội địa để tư vấn cho Chính phủ về cách thức hành động trong vụ việc.

Luật sư nội địa này được lựa chọn do có kinh nghiệm cá nhân sâu sắc về đàm phán song phương và lĩnh vực dệt may. Ông này được xem như có đóng góp rất quan trọng vào kết quả của vụ việc thông qua việc cùng tham gia một cách hiệu quả cùng các chuyên gia quốc tế vào việc xây dựng các lập luận cho Pakistan và trình bày các lập luận này trước các cơ quan giải quyết tranh chấp liên quan. Để làm việc này, luật sư này đã làm việc rất chặt chẽ với Bộ Thương mại Pakistan cũng như ATPMA.

Vai trò của luật sư, chuyên gia tư vấn quốc tế

Trong vụ việc này, ATPMA và Bộ Thương mại Pakistan đã thống nhất thuê một công ty luật của Mỹ có trụ sở tại Washington để giúp cho Pakistan trong toàn bộ các vấn đề pháp lý và tổ tụng trong quá trình giải quyết vụ việc trước Ủy ban Dệt may (trước đó công ty này đã từng giúp Pakistan có kết quả tốt trong quá trình đàm phán với Hoa Kỳ). Pakistan

cũng thuê một công ty Hoa Kỳ khác cùng hỗ trợ công ty nói trên trong vụ việc này.

Tới khi vụ việc được đưa ra giải quyết theo thủ tục DSU tại Geneva thì Pakistan quyết định thay đổi luật sư, chọn một công ty luật có trụ sở tại Geneva (nhằm tiết kiệm các chi phí đi lại, ăn ở cho luật sư).

Bài học kinh nghiệm từ vụ việc

- Chính phủ cần có vai trò chủ động và tích cực hơn trong các tranh chấp thương mại quốc tế. Sự lãn nhàn của Chính phủ Pakistan khi Hoa Kỳ không thực hiện khuyến nghị giải quyết tranh chấp của Ủy ban dệt may ATC khiến cho gần một năm sau đó Pakistan mới quyết định đưa vụ việc ra giải quyết trong khuôn khổ WTO (tất nhiên, bên cạnh đó còn có một vài lý do khác như quá trình lựa chọn luật sư tại Geneva mất thời gian và Pakistan có ý chờ đợi kết quả các cuộc đàm phán liên quan với Hoa Kỳ lúc đó với hy vọng có thể giải quyết vấn đề thông qua thương lượng – trên thực tế, có ý kiến cho rằng trong việc này có vẻ như Pakistan đã rơi vào bẫy chiến lược “câu giờ” của Hoa Kỳ). Sự chậm trễ, lúng túng này của Chính phủ Pakistan khiến doanh nghiệp dệt may nước này bị thiệt hại thêm 1 năm (đặc biệt lại rơi trúng vào thời điểm thế giới đang khan hiếm sợi bông khiến giá cả mặt hàng này sang Hoa Kỳ tăng mạnh).

- Chính phủ cần có một đơn vị (thiết chế) riêng phụ trách các vấn đề tranh chấp trong WTO (trong trường hợp của Pakistan thì là một thiết chế nằm trong Bộ Thương mại). Thiết chế này sẽ có trách nhiệm (i) làm đầu mối thực hiện các hoạt động liên quan đến việc giải quyết tranh chấp, (ii) đưa ra các hướng dẫn về các vấn đề thương mại và giải quyết tranh chấp thương mại cho khối doanh nghiệp cũng như phối hợp hành động một cách bài bản với khối này trong quá trình giải quyết vụ việc và (iii) tập hợp và nghiên cứu các án lệ thương mại trên thế giới nhằm rút ra bài học kinh nghiệm và tư vấn phù hợp cho Chính phủ Pakistan.

Trên thực tế, lúc vụ việc phát sinh (năm 1998) Pakistan chưa có thiết chế

này nhưng đến khi vụ việc được đưa ra WTO (năm 2000), Chính phủ Pakistan đã mau chóng rút kinh nghiệm và thành lập một đơn vị chuyên phụ trách vấn đề này tại Bộ Thương mại và một đơn vị tương tự tại Phái đoàn của Pakistan ở Geneva. Tuy nhiên hoạt động và hiệu quả của các đơn vị này còn hạn chế, chưa được như mong muốn.

Nếu các đơn vị này thực hiện tốt chức năng của mình, đặc biệt trong việc nghiên cứu các vụ việc trước đó trong khuôn khổ WTO, Chính phủ có thể tiết kiệm được khá nhiều (do không phải thuê luật sư nước ngoài trong một số trường hợp/giai đoạn), đồng thời bảo đảm được tốt hơn lợi ích của Pakistan nói chung.

- Chính phủ cần có sự phối kết hợp hiệu quả và chặt chẽ hơn với các hiệp hội nói riêng và khu vực doanh nghiệp nói riêng. Trong vụ việc này, Bộ Thương mại Pakistan đã có sự hiệp đồng tốt với APTMA và các doanh nghiệp nhưng chủ yếu là nhờ nỗ lực và mối quan hệ cá nhân của luật sư nội địa được Pakistan thuê trong vụ này (luật sư tư nhân này vốn là cựu quan chức Pakistan - Đại diện của Pakistan tại WTO và Đại sứ tại Thụy Sĩ).

- Để tham gia tốt và hiệu quả vào quá trình giải quyết các tranh chấp thương mại trong WTO nhằm bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp thành viên, các Hiệp hội doanh nghiệp cần có đầu tư thích đáng cho hoạt động này (ví dụ APTMA đã thành lập thêm một bộ phận chuyên trách về các vụ việc trong WTO và thuê luật sư chuyên nghiệp tư vấn cho APTMA). Hiệp hội cũng cần có sự kết hợp chặt chẽ và thường xuyên với thiết chế/đơn vị phụ trách vấn đề liên quan của Chính phủ.

- Trong những trường hợp nhất định (nếu các doanh nghiệp, hiệp hội có nguồn lực đủ mạnh) Chính phủ và khối doanh nghiệp có thể cùng chia sẻ chi phí thuê luật sư tư vấn (trong nước và quốc tế) nhằm thuê được luật sư tốt, kịp thời, phục vụ việc giải quyết vụ việc.

Từ “*Victory in Principle: Pakistan’s Dispute Settlement Case on Combed Cotton Yarn Exports to the United States*” Turab Hussain - Lecturer, Department of Economics, Lahore University of Management Sciences.

Nghiên cứu vụ việc 2

Hợp tác công tư – Cơ sở để giải quyết êm thấm vụ tranh chấp giữa Thái Lan và EU liên quan đến thuế nhập khẩu cá ngừ

Diễn biến vụ việc

Từ năm 1963 EU đã thiết lập quan hệ với một số nước kém phát triển ở châu Phi, Caribe và Thái Bình Dương. Kể từ đó EU đã ký một số thỏa thuận thương mại theo đó cho phép các nước kém phát triển này được hưởng ưu đãi đối với một số sản phẩm, trong đó có cá ngừ. Năm 2000, những thỏa thuận này được ghi nhận một cách tập trung trong Hiệp định Cotonou giữa EU với các nước này (gọi tắt là Thỏa thuận ACP).

Là nước sản xuất và xuất khẩu cá ngừ đứng hàng thứ 3 thế giới, Thái Lan cho rằng mình bị thiệt hại đáng kể từ thỏa thuận này (bởi cá ngừ đóng hộp Thái Lan nhập khẩu vào EU phải chịu mức thuế quan 24% trong khi sản phẩm tương tự nhập khẩu từ các nước ACP vào khối này được hưởng mức thuế 0%). Vì vậy Thái Lan, cùng với Philippines, đề nghị EU tham vấn và thương lượng về vấn đề này để hạn chế thiệt hại của Thái Lan.

EU lúc đầu từ chối thương lượng. Mặc dù vậy, sau đó khối này đã phải chấp nhận đề nghị này của Thái Lan bởi về mặt pháp lý Thỏa thuận ACP của EU đi ngược lại nghĩa vụ đối xử tối huệ quốc MFN trong WTO và để Thỏa thuận có hiệu lực EU phải nhận được sự đồng thuận của tất cả các nước thành viên WTO cho phép EU được miễn trừ nghĩa vụ MFN trong vấn đề này, trong đó có Thái Lan (vì vậy nếu EU làm căng với Thái Lan, nước này có thể đơn giản là dùng quyền phủ quyết của mình trong WTO để ngăn cản hiệu lực của Thỏa thuận ACP).

Việc tham vấn, thương lượng giữa các bên liên quan được thực hiện thành 3 đợt vào cuối năm 2001, đầu năm 2002. Tuy nhiên, các bên đã không đạt được thỏa thuận nào.

Tháng 9/2002, các bên đã gửi đơn đến Tổng Giám đốc WTO đề nghị tiến hành thủ tục Trung gian để giải quyết tranh chấp này. Tháng 12/2002, Chuyên gia chịu trách nhiệm làm Trung gian đã đưa ra đề xuất theo đó EU dành cho các nước các hạn ngạch thuế quan cụ thể. Cùng với một loạt các hoạt động vận động các nước thành viên EU (khi đó bao gồm 15 nước) của Thái Lan và các bên liên quan, tháng 6/2003, EU đã chấp nhận đề xuất này và ra Quy chế số Regulation 975/2003 chính thức hóa cam kết của mình.

Đây là vụ việc sử dụng thành công thủ tục Trung gian đầu tiên trong WTO.

Vai trò của các bên liên quan ở Thái Lan trong vụ việc này

Thái Lan xem đây là một ví dụ thành công của sự hợp tác giữa Chính phủ và khối tư nhân trong việc bảo vệ những lợi ích thương mại quan trọng của Thái Lan trên trường quốc tế. Trên thực tế, đã có sự kết hợp chặt chẽ trong hành động giữa hai khối này trong suốt quá trình xử lý vụ việc (từ tham vấn đến Trung gian).

Về phía Chính phủ, Bộ Thương mại Thái Lan đã rất chú trọng đến việc tạo cơ chế phối hợp chặt chẽ giữa khối doanh nghiệp với Phái đoàn của Thái Lan tại Geneva (nơi diễn ra thủ tục Trung gian).

Về phía khối doanh nghiệp, Hiệp hội Chế biến thực phẩm Thái Lan đại diện cho ngành cá ngừ nước này trong vụ việc. Hiệp hội đã đóng vai trò là đầu mối tập hợp thông tin và các dữ liệu liên quan đến ngành (một yếu tố hết sức quan trọng trong xây dựng lập luận của Thái Lan trong vụ việc này) và điều phối hành động của khối tư nhân trong vụ việc này. Hiệp hội cũng phối hợp với Chính phủ trong việc thực hiện các hoạt động vận động hành lang tại các nước thành viên EU nhằm lôi kéo sự ủng hộ của các nước này.

Bên cạnh việc cung cấp những thông tin làm bằng chứng quan trọng và hiệu quả cho việc xây dựng các lập luận của phía Thái Lan trong vụ việc, sự hậu thuẫn mạnh mẽ của khối tư nhân trong vụ việc này được đánh giá là

đã mang lại quyết tâm cho Chính phủ Thái Lan.

Thậm chí, khi nhận thấy Chính phủ chưa có đầy đủ lập luận pháp lý cho vụ việc, Hiệp hội Chế biến thực phẩm Thái Lan đã chủ động thuê luật sư để hỗ trợ Chính phủ. Ngoài ra, Hiệp hội cũng huy động các doanh nghiệp đóng góp nguồn lực hỗ trợ Chính phủ chi trả các chi phí nhằm theo đuổi vụ việc.

Từ “*Thailand: Conciliating a Dispute on Tuna Exports to the EC*”, Nilaratna Xuto, International Institute for Trade and Development, Bangkok

Đề xuất cơ chế

Từ thực tiễn quốc tế cũng như những kinh nghiệm cụ thể của vụ tranh chấp đầu tiên trong mà Việt Nam tham gia với tư cách nguyên đơn, có thể thấy Cơ chế để Việt Nam xử lý tốt và hiệu quả các vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO cần lưu ý các vấn đề sau:

- Có một cơ quan đầu mối cho tất cả các vụ việc tranh chấp trong khuôn khổ WTO mà Việt Nam tham gia (dù với tư cách nguyên đơn, bị đơn hay bên thứ ba). Khi một vụ việc phát sinh, Cơ quan này sẽ làm đầu mối chịu trách nhiệm tiếp nhận các đề xuất/vấn đề, phối hợp hành động với các cơ quan liên quan khác xử lý các vấn đề liên quan cũng như tham gia vào các giai đoạn của quá trình giải quyết tranh chấp. Với mỗi vụ việc cụ thể, một hoặc các Bộ ngành quản lý Nhà nước về vấn đề liên quan sẽ tham gia chặt chẽ với Cơ quan đầu mối để xử lý vụ việc;
- Trường hợp Việt Nam là nguyên đơn, cần xây dựng các tiêu chí rõ ràng, hợp lý làm căn cứ cho quyết định có tiến hành khởi xướng vụ kiện trong WTO hay không (trường hợp Việt Nam là bị đơn thì việc tham gia là bắt buộc, vì vậy không cần đến những tiêu chí này);

- Có cơ chế rõ ràng về cách thức ra các quyết định liên quan (khởi kiện, thuê luật sư, thống nhất nội dung các bản đệ trình, thực hiện các quyền liên quan trong quá trình giải quyết tranh chấp...);
- Xây dựng một bộ tiêu chí rõ ràng, hợp lý làm căn cứ cho việc lựa chọn luật sư tư vấn cho vụ tranh chấp;
- Có cơ chế đầy đủ, linh hoạt, kịp thời về tài chính, về nhân lực... phục vụ cho việc giải quyết vụ tranh chấp trong khuôn khổ WTO.
- Liên quan đến vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp trong các vụ tranh chấp này, Cơ chế cần đảm bảo:
- Tạo một kênh tiếp nhận, xem xét, phản hồi các đề xuất của các Hiệp hội doanh nghiệp về việc Nhà nước có nên khởi kiện một vụ việc ra WTO hay không;
- Có kênh thông tin thường xuyên giữa Cơ quan phụ trách chung về việc Việt Nam tham gia vào các tranh chấp WTO với các Hiệp hội (đặc biệt là các Hiệp hội thuộc ngành có liên quan trực tiếp và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI – với tư cách là đơn vị đại diện cho lợi ích chung của cộng đồng doanh nghiệp) về các diễn tiến của vụ việc liên quan;
- Có cơ chế để các Hiệp hội doanh nghiệp liên quan được tiếp cận thông tin, bày tỏ quan điểm và tham gia thảo luận về các vấn đề liên quan trong toàn bộ quá trình giải quyết tranh chấp;
- Tạo cơ hội để đại diện Hiệp hội có thể tham gia với tư cách thành viên Đoàn của Chính phủ về giải quyết tranh chấp cụ thể (cơ sở pháp lý của việc này đã được đề cập tại Phần II);
- Cho phép các Hiệp hội tiếp cận các báo cáo của Đoàn Việt Nam về diễn tiến, kết quả, bài học kinh nghiệm rút ra từ mỗi vụ tranh chấp mà Việt Nam tham gia.

2. Thực tế vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp trong các tranh chấp liên quan đến Nhà nước trong khuôn khổ các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại song phương và đa phương – Những đề xuất về cơ chế

Trên thực tế, hầu như chưa có vụ tranh chấp chính thức nào giữa Việt Nam với các Chính phủ đối tác liên quan đến các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại song phương. Và vì vậy chưa thể đánh giá được hiệu quả của hoạt động tham gia giải quyết tranh chấp của Nhà nước cũng như vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức phi chính phủ trong quá trình này.

Tuy nhiên, về cơ bản, tranh chấp Nhà nước với Nhà nước trong khuôn khổ các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại song phương và đa phương có bản chất tương tự như tranh chấp trong khuôn khổ WTO. Vì vậy, vai trò của Nhà nước cũng như sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp vào quá trình này cũng tương tự như trong quá trình giải quyết tranh chấp của WTO.

Tuy nhiên, liên quan đến vấn đề Cơ chế, do mỗi Hiệp định/Thỏa thuận thương mại có thể có các cơ chế giải quyết tranh chấp khác nhau nên việc xây dựng một Cơ chế cho việc giải quyết các tranh chấp nhóm này có thể phải lưu ý thêm những nội dung sau:

- Cơ quan đầu mối cho việc giải quyết các tranh chấp trong WTO có thể đồng thời là đầu mối cho những tranh chấp theo các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại khác. Trường hợp Hiệp định/Thỏa thuận thương mại có quy định riêng, cụ thể về một thiết chế hỗn hợp (với đại diện từ các bên thành viên Hiệp định/Thỏa thuận) nhằm giải quyết các tranh chấp thì Cơ quan đầu mối này là đơn vị thay mặt phía Việt Nam để tham gia vào các thiết chế này;
- Cơ chế hoạt động của Cơ quan đầu mối trong trường hợp xử lý các tranh chấp trong khuôn khổ các Hiệp định/Thỏa thuận thương mại cần tính đến, ưu tiên áp dụng các quy định cụ thể riêng trong các Hiệp định/Thỏa thuận này;

- Các kênh, cách thức để các Hiệp hội doanh nghiệp tham gia vào quá trình giải quyết các tranh chấp trong WTO có thể được áp dụng trong trường hợp giải quyết các tranh chấp này.

3. Thực tế vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp trong các tranh chấp mà Nhà nước “có liên quan” – Những đề xuất về cơ chế

Những tranh chấp có liên quan đến doanh nghiệp Nhà nước hay các vụ điều tra phòng vệ thương mại là những tranh chấp mà sự tham gia của Nhà nước với tư cách chủ thể quyền lực công là hạn chế (về mức độ và tính chất). Vì vậy sự tham gia của các Hiệp hội doanh nghiệp nhằm hỗ trợ/phối hợp với Nhà nước cũng giới hạn ở nhiều góc độ.

Cụ thể, đối với các **tranh chấp của các doanh nghiệp Nhà nước**, trên thực tế các Hiệp hội doanh nghiệp cũng như các tổ chức phi chính phủ hầu như không tham gia vào việc giải quyết các tranh chấp này. Và điều này là hợp lý và hợp logics bởi đây thực chất là những tranh chấp thương mại tư, đơn lẻ của doanh nghiệp Nhà nước (hoạt động với tư cách pháp nhân độc lập) và Hiệp hội doanh nghiệp không có quyền và lợi ích trực tiếp đến các tranh chấp này, cũng không có tư cách pháp lý thích hợp để tham gia hay hỗ trợ. Cũng vì lý do này, không có bất cứ đề xuất nào nhằm tăng cường vai trò của các Hiệp hội doanh nghiệp hay tổ chức

Đối với các **vụ kiện phòng vệ thương mại** (chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ), Hiệp hội doanh nghiệp tham gia với tư cách một bên của tranh chấp, và vì vậy vai trò cũng như chức năng của Hiệp hội là chủ động và độc lập (chứ không phải là vai trò hỗ trợ Nhà nước từ bên ngoài như trong các vụ tranh chấp WTO). Quan hệ giữa Hiệp hội và Nhà nước trong trường hợp này được hoán đổi, Nhà nước trở thành chủ thể hỗ trợ hữu hiệu cho các Hiệp hội thực hiện vai trò của mình trong việc giải quyết các vụ việc liên quan.

Nhìn một cách chặt chẽ, những tranh chấp phòng vệ thương mại như thế này là vấn đề chủ yếu của doanh nghiệp, Nhà nước không phải là một bên tranh chấp

(doanh nghiệp, hiệp hội mới là các bên của tranh chấp) cũng không có trách nhiệm thực thi các kết quả giải quyết tranh chấp (doanh nghiệp mới là đối tượng phải chịu các loại thuế bổ sung là kết quả của các vụ điều tra này). Do đó, Nhà nước không cần và không có trách nhiệm tham gia hỗ trợ doanh nghiệp trong những vụ việc này. Trên thực tế, đã có không ít cán bộ từ một số cơ quan Nhà nước Việt Nam có quan điểm như thế này.

Mặc dù vậy, vì hệ quả của các vụ điều tra này là việc áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp hay tự vệ (thường dưới dạng các mức thuế bổ sung rất cao đánh vào hàng hóa liên quan của các doanh nghiệp Việt Nam), thiệt hại gây ra cho các doanh nghiệp trong cả một ngành (giảm hoặc mất khả năng cạnh tranh, thu hẹp sản xuất, phá sản) có thể là rất lớn, kéo theo những ảnh hưởng nghiêm trọng đến công ăn việc làm của người lao động, đời sống của một bộ phận dân cư và triển vọng phát triển của ngành. Điều này đã được nhận thấy khá rõ trong các vụ kiện chống bán phá giá cá tra-basa và tôm Việt Nam ở Hoa Kỳ (với hàng triệu người nuôi thủy sản đồng bằng sông Cửu Long bị ảnh hưởng) hay vụ kiện giấy mũ da Việt Nam ở EU (với gần 2 triệu người lao động, chủ yếu là lao động nữ, chịu tác động bất lợi) Chính từ góc độ này, Nhà nước cần và nên tham gia vào các vụ việc này dưới các hình thức khác nhau nhằm hỗ trợ các Hiệp hội doanh nghiệp và doanh nghiệp xử lý các vụ việc theo cách thức tốt nhất có thể.

Thực tế 45 vụ kiện phòng vệ thương mại mà hàng hóa xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt ở nhiều thị trường khắp thế giới cho thấy sự hỗ trợ cũng như phối hợp của Nhà nước trong các vụ kiện với các Hiệp hội và doanh nghiệp có ý nghĩa quan trọng trong việc giải quyết vụ việc và giảm thiểu các thiệt hại liên quan.

Cụ thể, trong các vụ việc này, Nhà nước (Cục quản lý cạnh tranh – Bộ Công thương và các Bộ ngành liên quan khác) đã có nhiều hoạt động hỗ trợ hiệu quả cho các Hiệp hội doanh nghiệp liên quan như:

- Hướng dẫn, tư vấn và tham gia giúp các Hiệp hội thực hiện những hoạt động kháng kiện cụ thể;
- Thực hiện các hoạt động vận động và quan hệ công chúng ở cấp Nhà nước (ngoại giao) ở các thị trường liên quan;
- Tham gia một cách tích cực, đầy đủ và hợp lý vào quá trình giải quyết vụ việc chống trợ cấp (là loại điều tra duy nhất mà Nhà nước tham gia trực tiếp).
- Sự hỗ trợ của Nhà nước trong các vụ việc này được các Hiệp hội đánh giá rất cao, góp phần không nhỏ vào việc giảm thiểu thiệt hại (giảm mức thuế liên quan) mà các doanh nghiệp Việt Nam có thể phải đối mặt.
- Mặc dù vậy, trên thực tế, vẫn còn nhiều điều có thể cải thiện thêm để nâng cao hiệu quả hợp tác giữa các doanh nghiệp, Hiệp hội doanh nghiệp với các cơ quan Nhà nước liên quan, ví dụ:
 - Có cơ chế thông tin chính xác, kịp thời và hiệu quả từ giữa các Hiệp hội doanh nghiệp ngành hàng (thông tin thực tiễn từ các doanh nghiệp đang kinh doanh trên thị trường liên quan), Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (thông tin từ mạng lưới cộng tác viên của Hội đồng tư vấn về Phòng vệ thương mại của VCCI) và Nhà nước (thông tin thu thập từ các cơ quan đại diện thương mại của Việt Nam ở các thị trường) về các nguy cơ kiện phòng vệ thương mại ở các thị trường để có phương án hành động thích hợp, kịp thời;
 - Có cơ chế cho phép các Hiệp hội doanh nghiệp tiếp cận các thông tin về xuất nhập khẩu và giá của các sản phẩm liên quan nhằm xác định đầy đủ mức độ nguy hiểm (khi còn là nguy cơ) cũng như có dữ liệu phản biện các cáo buộc của nước nhập khẩu (khi đã là vụ điều tra chính thức);
 - Các cơ quan Nhà nước quản lý chuyên ngành có hiểu biết, nhận thức đầy đủ về tính chất, tác động và hậu quả của các vụ kiện phòng vệ thương mại đối với Việt Nam và có sự phối hợp với Bộ Công thương trong việc giúp đỡ các Hiệp hội giải quyết các vấn đề liên quan đến vụ điều tra;

- Có sự phối hợp, hiệp đồng nhịp nhàng, đầy đủ với quan điểm hợp tác tối đa giữa các Hiệp hội doanh nghiệp liên quan và các cơ quan Nhà nước trong những vấn đề chung (ví dụ trong vụ điều tra chống trợ cấp: lựa chọn luật sư tư vấn cho Nhà nước và cho Hiệp hội, trả lời các nội dung có liên quan trong các Bảng câu hỏi, điều tra thực địa...).

Tóm lại

Nếu như hội nhập kinh tế quốc tế là một tiến trình không thể đảo ngược ở Việt Nam thì các tranh chấp thương mại có liên quan đến Nhà nước trong quá trình hội nhập này cũng nên xem là điều tất yếu.

Sự chủ động của Nhà nước trong việc giải quyết các tranh chấp này (thông qua việc xây dựng và vận hành một cơ chế hiệu quả để triển khai công việc này) có ý nghĩa quyết định trong việc bảo vệ các quyền và lợi ích liên quan của Việt Nam trong các tranh chấp này.

Mặc dù vậy, vai trò và đóng góp của các chủ thể tư nhân vào quá trình này cũng rất quan trọng và đã được minh chứng qua rất nhiều các vụ tranh chấp trên thế giới. Đó có thể là sự tham gia của các luật sư, chuyên gia tư vấn với tư cách là những cá nhân có chuyên môn và kiến thức cần thiết để giúp Nhà nước có thể tham gia tốt các thủ tục tố tụng giải quyết tranh chấp. Đó có thể là sự hỗ trợ và phối hợp của các Hiệp hội doanh nghiệp và chính các doanh nghiệp với tư cách là chủ thể có lợi ích thiết thân, bị ảnh hưởng và/hoặc chịu tác động trực tiếp từ việc giải quyết tranh chấp.

Việc xây dựng một cơ chế thống nhất, hiệu quả, linh hoạt để chịu trách nhiệm chung về các vụ tranh chấp thương mại có liên quan đến Nhà nước với tư cách chủ thể quyền lực công ở Việt Nam là rất cần thiết và cần phải thực hiện sớm. Trong Cơ chế dự kiến đó, cần nêu rõ các kênh và cách thức để Nhà nước có thể tận dụng sự hỗ trợ hoặc phối hợp với các Hiệp hội doanh nghiệp nói chung cũng như các chủ thể tư nhân nói riêng.

Phụ lục

**NGHIÊN CỨU ĐỀ XUẤT KIẾN RA WTO
CÁC BIỆN PHÁP CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ ÁP DỤNG
ĐỐI VỚI TÔM VIỆT NAM XUẤT KHẨU SANG HOA KỲ**

1. BỐI CẢNH VỤ KIẾN CHỐNG BÁN PHÁ GIÁ TÔM VIỆT NAM TẠI HOA KỲ

1.1. Quyết định của Bộ Thương mại Hoa Kỳ trong giai đoạn rà soát hành chính lần thứ hai

Theo pháp luật về chống bán phá giá của Hoa Kỳ, sau tròn mỗi năm kể từ ngày lệnh áp đặt thuế chống bán phá giá của Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) được ban hành, DOC sẽ tiến hành rà soát hành chính để xem xét lại mức thuế chính thức mà DOC đã áp trong khoảng thời gian 1 năm liền kề trước đó. Theo thông lệ này, tháng 02/2007, DOC đã tiến hành rà soát hành chính lần thứ hai (POR2) của vụ kiến chống phá giá tôm nước ấm đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam. Khoảng 30 doanh nghiệp xuất khẩu tôm của Việt Nam đã đăng ký tham gia rà soát trong POR2 nhưng DOC chỉ chọn 2 doanh nghiệp để điều tra đầy đủ (bị đơn bắt buộc). Kết quả của POR2 này như sau:

Quyết định sơ bộ

Ngày 06/03/2008, trên Công báo liên bang, DOC đã ban hành Quyết định sơ bộ về mức thuế sơ bộ của các doanh nghiệp xuất khẩu tôm của Việt Nam trong giai đoạn POR2 (01/02/2006 – 31/01/2007). Theo đó, mức thuế suất của các bị đơn bắt buộc (Minh Phú và Camimex) và là mức thuế không đáng kể (0% và 0,01%) và mức thuế này được áp dụng cho các công ty tham gia được hưởng thuế suất riêng rẽ (gồm các doanh nghiệp xuất khẩu tôm Việt Nam có tham gia vào giai đoạn rà soát lần 2 nhưng không được lựa chọn làm bị đơn bắt buộc và do vậy chỉ trả lời bằng câu hỏi và cung cấp các số liệu theo yêu cầu của DOC, gọi tắt là các bị đơn tự nguyện).

Quyết định cuối cùng

Ngày 02/09/2008, DOC đã ban hành Quyết định cuối cùng về kết quả rà soát của POR2. Theo đó, mức thuế suất của các bị đơn bắt buộc (Minh Phú và Camimex) vẫn là thuế suất không đáng kể (0%-0,01%). Tuy nhiên, mức thuế suất đó không được dùng để tính thuế cho các bị đơn tự nguyện mà các bị đơn tự nguyện lại được áp thuế theo mức thuế suất từ giai đoạn POR1 trước đó: 4,57% cho các bị đơn tự nguyện, Grobest (0%), Fish One (0%) và Seaprodex Minh Hải (4,3%).

Lý lẽ của Bộ Thương mại Hoa Kỳ được căn cứ theo quy định của Điều 735(c)(5) của Đạo luật thuế quan 1930 “*trường hợp ngoại lệ, nếu biên độ bán phá giá bình quân gia quyền ước tính cho từng nhà xuất khẩu và sản xuất bị điều tra bằng không hoặc tối thiểu hoặc được xác định theo quy định Điều 766, thì cơ quan quản lý có thẩm quyền có thể sử dụng bất kỳ phương thức hợp lý nào để đưa ra mức thuế suất cho tất cả các doanh nghiệp khác không được điều tra, bao gồm biên độ bán phá giá bình quân gia quyền ước tính cho các cá nhân các nhà xuất khẩu và sản xuất bị điều tra*”.

1.2. Tác động bất lợi của Quyết định cuối cùng trong giai đoạn POR2 đối với các doanh nghiệp xuất khẩu tôm Việt Nam

Quyết định của DOC về mức thuế suất cuối cùng áp dụng cho POR 2 là bất công và đã đẩy các doanh nghiệp xuất khẩu tôm của Việt Nam vào tình thế khó khăn, cụ thể là:

(i) Trước khi có kết quả rà soát hành chính lần thứ 2, phần lớn các doanh nghiệp tôm Việt Nam có mức thuế chống bán phá giá thấp hơn các đối thủ cạnh tranh chính là Thái Lan và Ấn Độ. Tuy nhiên, sau khi có mức thuế cho giai đoạn rà soát POR2, mức thuế suất chống bán phá giá của các doanh nghiệp tôm là bị đơn tự nguyện của Việt Nam là khá cao so với doanh nghiệp tôm khác của các nước khác cũng là bị đơn của vụ kiện tôm như Thái Lan (3,18%), Ấn Độ (1,6%) và chỉ thấp hơn Trung quốc. Với mức thuế cao mà phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu tôm Việt Nam phải chịu, các doanh nghiệp xuất khẩu

tôm này của Việt nam sẽ ở vị thế cạnh tranh bất lợi hơn trước Thái Lan và Ấn Độ. Việc này là rất bất công với Việt nam vì các doanh nghiệp của Việt nam được DOC lựa chọn điều tra và tính thuế suất riêng (Minh Phú và Camimex) đều có mức thuế suất không đáng kể (làm tròn về 0%) và điều này cho thấy các doanh nghiệp tôm của Việt nam đã nỗ lực tốt hơn trong việc tuân thủ yêu cầu của Chính phủ Mỹ (giảm và loại trừ việc phá giá);

(ii) Các bị đơn tự nguyện của Việt nam sẽ không có cơ hội được đề có được kết quả 3 lần rà soát liên tiếp bằng 0% và được bãi bỏ lệnh áp thuế chống phá giá đối với họ. Theo quy định của pháp luật chống bán phá giá Hoa Kỳ, nếu 1 doanh nghiệp được hưởng mức thuế suất không đáng kể (thấp hơn hoặc bằng 2%) trong 3 kỳ rà soát hành chính liên tiếp, lệnh áp thuế chống bán phá giá sẽ được bãi bỏ đối với doanh nghiệp đó. Tuy nhiên, cho dù đã nộp đơn xin rà soát lại mức thuế và hợp tác toàn diện và nộp đơn yêu cầu DOC xem xét vấn đề này theo đúng luật pháp Hoa Kỳ, các doanh nghiệp là bị đơn tự nguyện đã không được DOC xem xét số liệu và hồ sơ để tính thuế suất riêng cho họ (DOC đưa ra lý do là không đủ nguồn lực để chỉ chọn điều tra đầy đủ cho 2 công ty lớn nhất gọi là bị đơn bắt buộc) và không được hưởng mức thuế suất bằng 0% khi mức thuế tính cho tất cả các bị đơn bắt buộc là 0% hoặc không đáng kể. Do vậy, nếu quyết định của DOC cho POR2 được giữ nguyên, các bị đơn hưởng mức thuế suất riêng sẽ không có cơ hội để thay đổi mức thuế khá cao của mình (4,57%).

(iii) Việc phần lớn doanh nghiệp Việt nam tiếp tục phải chịu mức thuế cao sẽ tác động tiêu cực đến sự phát triển bền vững của ngành công nghiệp tôm Việt Nam và qua đó sẽ ảnh hưởng bất lợi đến người lao động và người nông dân vùng nuôi tôm. Vụ việc cá tra – basa trong những năm vừa qua đã cho thấy rất rõ về những hậu quả này.

2. NHỮNG VẤN ĐỀ KHỞI KIẾN VÀ KHẢ NĂNG THÀNH CÔNG

Phân tích thực tiễn vụ điều tra rà soát này và kết quả các vụ kiện tương tự trong WTO cho thấy Việt Nam có thể cân nhắc kiện Hoa Kỳ vi phạm các quy định của Hiệp định về chống bán phá giá của WTO ít nhất là về các vấn đề trong khuôn khổ điều tra rà soát lần 2 thuế chống bán phá giá đối với mặt hàng tôm nước ấm đông lạnh của Việt Nam sau:

- Vấn đề 1 : Phương pháp quy về 0 (zeroing) sử dụng trong tính toán biên độ phá giá;
- Vấn đề 2 : Phương pháp ký quỹ liên tục ;
- Vấn đề 3: Phương pháp xác định thuế suất thuế chống bán phá giá cho các bị đơn tự nguyện không được lựa chọn và việc áp dụng mức thuế suất toàn quốc (country-wide rate).

Khả năng thắng kiện của Việt Nam đối với mỗi trong số ba vấn đề này là tương đối rõ ràng, với các lý do sau đây :

2.1. Đối với vấn đề thứ nhất :

Phương pháp sử dụng zeroing trong điều tra rà soát thuế chống bán phá giá là một thông lệ được Hoa Kỳ sử dụng thường xuyên và ổn định trong nhiều vụ điều tra chống bán phá giá. Nội dung của phương pháp này là khi tính toán biên độ phá giá chung, Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) chỉ tính các biên độ phá giá có giá trị dương (lớn hơn 0), biên độ phá giá có giá trị âm sẽ được tự động chuyển về thành 0. Với phương pháp này, biên độ phá giá được tính toán sẽ cao hơn, từ đó mức thuế chống bán phá giá cũng bị đội lên rất nhiều.

EU mới đây đã kiện Hoa Kỳ ra WTO về vấn đề này (vụ kiện DS294) và đã đạt được kết quả khả quan theo đó cả Ban Hội thẩm và Cơ quan Phúc thẩm đều kết luận việc Hoa Kỳ sử dụng phương pháp này trong 29 lần rà soát định kỳ thuế chống bán phá giá đối với nhiều hàng hóa của EU. Cùng với vụ kiện này, nhiều vụ kiện khác về phương pháp zeroing mà Hoa Kỳ sử dụng trong các điều tra

ban đầu (với cùng tính chất) do các nước khác khởi xướng (Thái Lan, Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc...) cũng cho kết quả tương tự.

Vì vậy nếu Việt Nam kiện Hoa Kỳ về vấn đề này, khả năng thắng sẽ rất lớn bởi mặc dù không bị ràng buộc bởi các quyết định đã có trước đó về vấn đề liên quan, các ban hội thẩm đều xem xét rất kỹ các quyết định liên quan đã có, đặc biệt khi chúng không mâu thuẫn nhau. Điều này càng ý nghĩa hơn đối với trường hợp kết luận của Cơ quan Phúc thẩm (bởi cơ quan này luôn cố gắng duy trì sự ổn định, tiếp nối tương đối trong thành phần và quan điểm của mình giữa các vụ kiện).

2.2. Đối với vấn đề thứ hai

Phương pháp ký quỹ liên tục của Hoa Kỳ đòi hỏi các nhà nhập khẩu phải đặt cọc trước toàn bộ số tiền tương ứng với số thuế chống bán phá giá sẽ áp cho tôm nhập khẩu của Việt Nam trong cả năm. Điều này cản trở các nhà nhập khẩu Hoa Kỳ đặt hàng từ Việt Nam (đặc biệt khi tôm đông lạnh từ các nước khác không phải chịu yêu cầu này do đã thắng kiện ở WTO về vấn đề này).

Thái Lan và Ấn Độ đã kiện Hoa Kỳ ra WTO (DS343, DS345) về việc sử dụng phương pháp này trong vụ kiện chống bán phá giá tôm nước ấm nhập khẩu (cùng vụ kiện với Việt Nam với những đặc điểm tương tự với Việt Nam). Các Ban hội thẩm và Cơ quan phúc thẩm đã có kết luận Hoa Kỳ vi phạm WTO về vấn đề này. Vì vậy, nếu Việt Nam kiện Hoa Kỳ về phương pháp ký quỹ liên tục, khả năng thắng là rất khả quan.

2.3. Đối với vấn đề thứ ba

Đây là vấn đề mà chưa bị kiện ra WTO lần nào, và vì vậy chưa có các tiền lệ của ban hội thẩm hay Cơ quan phúc thẩm về vấn đề này. Do đó cơ hội thắng không chắc chắn bằng những trường hợp trên. Tuy nhiên, theo phân tích của các luật sư đã theo sát vụ việc này thì có nhiều điểm để khẳng định Hoa Kỳ vi phạm WTO về vấn đề liên quan, cụ thể :

- Việc Hoa Kỳ không sử dụng mức thuế 0 (được xác định cho 2 bị đơn bắt buộc) làm thuế suất chung cho các bị đơn tự nguyện mà lại dùng thuế suất cao của giai đoạn rà soát thuế lần 1 (POR1) cho những bị đơn tự nguyện này là không phù hợp với Điều Hiệp định về chống bán phá giá của WTO (ADA);
- Việc Hoa Kỳ chỉ lựa chọn 2 nhà sản xuất không đủ mang tính đại diện cho tất cả các nhà xuất khẩu tôm Việt Nam sang Hoa Kỳ và do đó vi phạm Điều Hiệp định ADA ;
- Không có điều khoản nào trong Hiệp định ADA quy định về mức « thuế suất toàn quốc » để áp thuế cho các bị đơn ngoài các bị đơn bắt buộc và tự nguyện.

3. LỢI ÍCH CỦA VIỆC KIẾN

Lợi ích của việc khởi kiện các vấn đề nói trên ra WTO là rất lớn, xét từ cả góc độ của ngành sản xuất, xuất khẩu tôm, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam cũng như vị thế của Chính phủ. Cụ thể :

3.1. Lợi ích đối với ngành tôm

Qua tham vấn với VASEP và luật sư tư vấn, vụ kiện thành công có thể đem lại lợi ích to lớn cho khả năng cạnh tranh của tôm đông lạnh Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ thông qua việc:

- Giúp các doanh nghiệp tôm Việt Nam diện bị đơn tự nguyện hưởng mức thuế POR2 bằng 0% và do đó không phải đặt cọc khoản tiền chống bán phá giá lớn, và hàng triệu đô la Mỹ tiền đặt cọc cho giai đoạn trước sẽ được trả lại. Điều này giúp cho tôm Việt Nam cạnh tranh dễ dàng hơn với tôm Thái Lan và Ấn Độ (vốn đã thôi không phải ký quỹ và hưởng thuế thấp do không bị áp dụng zeroing, theo kết quả các vụ kiện của họ trong WTO) ;
- Giúp các doanh nghiệp Việt Nam có thể được thoát hoàn toàn khỏi thuế chống bán phá giá do 3 lần rà soát liên tục có kết quả 0%.

3.2. Lợi ích với cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam

Các vấn đề đề xuất kiện nói trên không chỉ liên quan đến vụ kiện tôn của Việt Nam mà còn là phương pháp được Hoa Kỳ áp dụng cho tất cả các vụ kiện trong tương lai đối với hàng hóa Việt Nam, nếu có. Vì vậy việc khởi kiện và thắng kiện có ý nghĩa quan trọng trong việc :

- Đảm bảo rằng các biện pháp bất lợi này không được áp dụng cho hàng hóa Việt Nam và do đó kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ đối với hàng hóa Việt Nam sẽ bớt khắc nghiệt hơn nhiều ; mức độ thiệt hại từ các vụ kiện, do đó, sẽ giảm đáng kể ;
- Gửi thông điệp ra thế giới rằng Việt Nam sẽ đấu tranh tích cực để bảo vệ các quyền lợi của nhà xuất khẩu trong các vụ kiện chống bán phá giá ở Hoa Kỳ và ở bất kỳ nước nào khác (mà không làm ảnh hưởng đến quan hệ ngoại giao giữa hai nước). Đây là công cụ tốt để ngăn chặn việc lạm dụng trong các quyết định về chống bán phá giá của cơ quan có thẩm quyền (của Hoa Kỳ nói riêng và của các nước khác nói chung).