

VỤ KIẾN CÁ TRA - BASA

I. Giới thiệu về nghề cá Tra – Basa

➤ Kể từ khi Việt nam bắt đầu hội nhập kinh tế thế giới và chấp nhận những nguyên tắc của thương mại quốc tế, đặc biệt là sau khi gia nhập Khối Hợp Tác Kinh tế Châu Á Thái Bình Dương (APEC), ngành công nghiệp sản xuất cá tra, cá basa của đất nước đã phát triển nhanh chóng (Cohen and Hiebert, 2001), tạo công ăn việc làm cho hơn 500.000 lao động (Narog, 2003). Trong sự hợp tác gần gũi với các nhà nghiên cứu thủy sản của Pháp, các giảng viên của ĐH Nông Lâm TPHCM và ĐH Cần Thơ đã nghiên cứu và chuyển giao thành công qui trình sản xuất giống nhân tạo cá tra và cá basa từ năm 1998, gầy dựng nên một lực lượng sản xuất giống cá tra, cá basa nhân tạo với hơn 15.000 nông hộ liên quan (Cohen and Hiebert, 2001). Hiện nay, hầu hết các trang trại nuôi cá tra, cá basa mua các loại thức ăn viên từ các công ty nước ngoài như Cargill - Hoa Kỳ, Proconco - Pháp, CP Groups - Thái lan, Uni-President - Đài Loan (Cohen and Hiebert, 2001; Sengupta, 2003, Duc and Kinnucan, 2008). Nông dân nuôi cá cũng đã tiếp nhận các kỹ thuật tiên tiến trong việc cho cá ăn và quản lý chất lượng nước để cải thiện chất lượng thịt cá, đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao của khách hàng Hoa Kỳ và châu Âu trong khi các doanh nghiệp chế biến cũng đã ứng dụng các kỹ thuật phi lê cá từ một nhà nhập khẩu Úc và sử dụng các trang thiết bị sản xuất được mua từ Hoa Kỳ (Cohen and Hiebert, 2001), với mong muốn đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng HACCP và GAP được đề nghị bởi Tổ chức Lương nông Thế giới (FAO) và Cục Thực phẩm và Dược phẩm của Hoa Kỳ.

II. Việt Nam xuất khẩu cá Basa vào Hoa Kỳ

➤ Chỉ một vài năm sau khi gia nhập APEC, lượng xuất khẩu cá tra, basa vào thị trường Hoa Kỳ đã gia tăng nhanh chóng khi thuế nhập khẩu cá da trơn vào Hoa Kỳ giảm chỉ còn 4,4 cent/kg. Năm 1998, khi gia nhập APEC, lượng xuất khẩu cá tra basa vào thị trường Hoa Kỳ chỉ ít ỏi với hơn 200 tấn. Nhưng đến năm 2002, số lượng xuất khẩu cá tra basa vào thị trường Hoa Kỳ đã lên đến gần 20.000 tấn sau khi Hoa Kỳ bỏ cấm vận Việt Nam và ký Hiệp định thương mại song phương vào tháng 12 năm 2001 (Sengupta, 2003). Việc gia tăng nhanh chóng này ngoài lý do là hàng rào thuế quan đối với sản phẩm thủy sản gần như đã được bãi bỏ (khi thuế nhập khẩu chỉ là 0%) còn có lý do nguồn cung cấp cá tra, cá basa tăng nhanh chóng sau khi Việt nam đã thành công trong việc ứng dụng kỹ thuật sản xuất giống nhân tạo trên cả hai đối tượng cá tra, cá basa và kỹ thuật nuôi cá tra thịt trắng.

➤ Cá da trơn nuôi ở Hoa Kỳ gồm hai loài cá nheo channel catfish (*Ictalurus punctatus*) và blue catfish (*Ictalurus furcatus*) thuộc họ Ictaluridae được nuôi trong các ao nước tĩnh ở các tiểu bang (Mississippi, Alabama, Arkansas và Louisiana) thuộc Đồng bằng sông Mississippi, miền nam nước Mỹ trong khi cá da trơn nuôi ở Việt Nam gồm hai loài basa (*Pangasius bocourti*) và tra (*Pangasianodon hypophthalmus*) thuộc họ Pangasidae và được nuôi phổ biến dọc theo sông Cửu Long, lúc mới đầu với hình thức nuôi lồng bè, sau mở rộng sang các hình thức nuôi đăng quàng và nuôi ao nước tĩnh. Với tính chất và mùi vị thịt cá tương tự như cá nheo được nuôi tại Hoa Kỳ (US ITC, 2002), nhưng với giá thấp hơn rất nhiều, cá tra, basa đã trở thành một mối đe dọa đối với ngành công nghiệp nuôi và chế

biển cá nheo của Hoa Kỳ khi 90% lượng cá da trơn nhập khẩu vào Hoa Kỳ năm 2000 là từ Việt Nam (Cohen and Hiebert, 2001). Nghề nuôi cá nheo là một trong những ngành sản xuất thủy sản lớn nhất của Hoa Kỳ và sản phẩm cá phi lê đông lạnh là sản phẩm chủ yếu của các doanh nghiệp chế biến cá da trơn Hoa Kỳ (Harvey, 2005). Trong năm 2005, các nhà sản xuất cá nheo Hoa Kỳ đã bán được hơn 56.000 tấn cá phi lê đông lạnh (Harvey, 2006).

➤ Để bảo vệ ngành nuôi cá nheo của mình, năm 2001 Quốc Hội Hoa Kỳ đã thông qua đạo luật giới hạn việc sử dụng tên “catfish” chỉ dành cho cá da trơn thuộc họ *Ictaluridae* đang được nuôi ở Hoa Kỳ (Narog, 2003). Việc thông qua đạo luật này được xem là bước đầu tiên của “cuộc chiến cá da trơn”. Bước tiếp theo là việc vận động hành lang để tái thỏa thuận lại Hiệp ước thương mại song phương được ký giữa hai nước Việt Nam và Hoa Kỳ năm 2001 (Cooper, 2001). Bước thứ ba là quá trình điều tra và áp thuế chống phá giá đối với sản phẩm cá tra, basa phi lê đông lạnh từ Việt Nam vào Hoa Kỳ. Chưa công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường, Bộ Thương Mại Hoa Kỳ đã xem Ấn Độ như là một nước so sánh để định ra mức độ phá giá ‘dumping margin’ (Intrafish, 2003), làm cơ sở cho việc xác định mức thuế đối với sản phẩm cá tra, basa phi lê đông lạnh từ Việt Nam.

➤ Trong hai năm 2001-2002, khi Quốc Hội Mỹ thảo luận và thông qua Đạo luật An ninh Trang trại và Đầu tư Nông thôn (HR 2646) qui định chỉ được ghi nhãn “catfish” cho các loài cá da trơn thuộc họ *Ictaluridae*, các nhà sản xuất cá nheo Hoa Kỳ hy vọng rằng cá tra, cá basa sẽ khó được nhập vào Mỹ và nhu cầu cá nheo tăng dẫn đến giá cá nheo sẽ tăng. Tuy nhiên, thực tế xảy ra sau đó đã không như ý muốn của các nhà sản xuất cá nheo Hoa Kỳ khi sản lượng cá phi lê đông lạnh của Hoa Kỳ dù có tăng nhưng giá vẫn giảm. Đó là do cá tra, basa đã được nhập khẩu vào Hoa Kỳ qua những nhà nhập khẩu lớn và được bán cho các nhà phân phối Hoa Kỳ chứ không bán trực tiếp đến người tiêu dùng. Việc thay đổi tên gọi đã không đủ sức làm phá vỡ các mối quan hệ thương mại đã được thiết lập (Brambilla và ctv., 2008). Trong khi đó, không như những lo lắng của các nhà sản xuất cá tra, basa Việt Nam, cá phi lê đông lạnh của Việt Nam vẫn giữ được thị trường Hoa Kỳ dù số lượng xuất khẩu sang Hoa Kỳ có suy giảm trong giai đoạn này nhưng với giá cao hơn (Bảng 1). Các nghiên cứu thực nghiệm với các mô hình kinh tế lượng của Đức và Kinnucan (2007a, 2007b, 2008) cũng khẳng định tác động tích cực của cuộc tranh chấp nhãn hiệu đối với giá cá tra, basa Việt Nam nhập khẩu vào Hoa Kỳ.

➤ Sau cuộc tranh chấp tên gọi, dù phía Việt Nam đã không thể thắng, đã có một kết quả mà CFA của Hoa Kỳ không ngờ tới cũng như các nhà sản xuất cá tra, cá basa của Việt Nam không mong đợi. Đó là sự “nổi tiếng” của cá tra, cá basa Việt Nam, không chỉ ở thị trường Hoa Kỳ mà còn trên toàn thị trường thế giới. Cá tra, cá basa Việt Nam đã có cơ hội vươn tới những thị trường rộng lớn khác như châu Âu, Úc, Nhật. Các nhà sản xuất Việt Nam cũng có cơ hội đa dạng hóa sản phẩm cá tra, cá basa của mình. Cho dù Duval-Diop và ctv (2005) cho rằng đạo luật ghi nhãn của Hoa Kỳ là một công cụ bảo hộ thương mại hiệu quả, Nalley (2007) đã khẳng định rằng đạo luật này đã tạo ra một thị trường mới cho cá tra, cá basa Việt Nam và làm giảm thị trường của cá nheo Hoa Kỳ. Nghiên cứu của Hồng, Đức và Kinnucan (2008) cũng chứng minh rằng đạo luật ghi nhãn của Hoa Kỳ năm 2001 không làm thay đổi cấu trúc đường cầu của cá nhập khẩu và cá nheo nội địa Hoa Kỳ.

III. Nguyên nhân vụ kiện

➤ Theo thống kê, Mỹ là nước đứng đầu trong số các thị trường tiêu thụ thủy sản của Việt Nam. Năm 2001, Việt Nam xuất khẩu thủy sản sang Mỹ đạt 500 triệu USD, chiếm

gần 50% kim ngạch xuất khẩu hàng hoá Việt Nam vào Mỹ. Tuy nhiên, cá tra và cá basa của Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ mới chỉ chiếm 1,7% thị trường tiêu thụ cá da trơn của Mỹ.

➤ Việt Nam bắt đầu xuất khẩu cá tra và cá basa sang Mỹ từ năm 1996. Năm 1998, sản phẩm cá da trơn phi lê đông lạnh của Việt Nam xuất khẩu sang đây mới chỉ đạt 260 tấn, thì đến năm 2000, lượng hàng này tăng vọt lên hơn 3.000 tấn và đến năm 2001 thì đã đạt con số kỷ lục: xấp xỉ 8.000 tấn. Sản phẩm cá tra, cá basa phi lê do Việt Nam sản xuất được người tiêu dùng Mỹ đặc biệt ưa chuộng do chất lượng ngon, giá thành hạ. Trước tình hình sản phẩm hải sản của Việt Nam bước đầu đặt chân được vào thị trường Mỹ, Hiệp hội chủ trại nuôi cá nheo Mỹ (CFA) đã thể hiện phản ứng bằng việc đưa ra chủ trương chống các sản phẩm cá tra, cá basa của Việt Nam. Cũng chính vào thời điểm này, một "trận tuyến" mới đầy gay go, phức tạp đã bắt đầu. Trước tiên, Mỹ đã phê chuẩn một đạo luật cấm Việt Nam sử dụng tên "catfish" cho các sản phẩm cá xuất khẩu của mình.

➤ Để hiểu rõ hơn vấn đề này, chúng ta cùng tìm hiểu tên gọi 'catfish'. Catfish là tên tiếng Anh chỉ tất cả các loài cá da trơn (không có vây), gồm cá trê, cá nheo, cá tra, basa, cá bông lau, cá lăng...theo hệ thống phân loại ngư loại học. Tất cả các loài cá nói trên đều thuộc bộ cá nheo (Siluriformes), gồm khoảng 2.500-3.000 loài cá khác nhau, phân bố trong các thủy vực nước ngọt, mặn, lợ trên khắp thế giới. Các loài cá này được xếp vào các họ cá khác nhau, trong đó có họ cá nheo Mỹ (Ictaluridae) và họ cá da trơn châu Á (Pangasiidae). Cá tra, cá basa của Việt Nam là các loài cá đặc hữu của vùng châu thổ sông Mê Kông thuộc giống Pangasius.

➤ Về mặt khoa học và tập quán thương mại, không thể lấy tên một nhóm sản phẩm lớn của thủy sản thế giới để dành riêng cho một loài nào trong số đó.

➤ Trên tất cả các bao bì của sản phẩm thủy sản xuất khẩu của Việt Nam đều ghi rõ đồng chữ tiếng Anh "sản phẩm của Việt Nam" hoặc "sản xuất tại Việt Nam", và thực hiện việc ghi đầy đủ cả tên khoa học lẫn tên thương mại theo đúng quy định của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền của Mỹ là Cục Quản lý thực phẩm và Dược phẩm (FDA) đối với sản phẩm xuất khẩu vào thị trường Mỹ. *Vậy CFA đã dùng những lý do gì để chống lại việc nhập khẩu cá tra, cá basa của Việt Nam vào Mỹ?*

➤ Luận điểm chính của CFA để chống việc nhập khẩu cá tra và basa Việt Nam vào Mỹ đó là:

- Sự xuất hiện của sản phẩm cá da trơn giá rẻ từ Việt Nam đã khiến tổng trị giá catfish bán ra của các nhà nông nghiệp Mỹ giảm mạnh từ 446 triệu USD năm 2000 xuống còn 385 triệu USD năm 2001. Sản phẩm của Việt Nam thường có giá rẻ hơn từ 0,8 đến 1 USD/pound (1 pound tương đương khoảng 0,454 kg).

- CFA cho rằng cá da trơn Việt Nam đã nhập khẩu ồ ạt vào Mỹ, làm cho giá cá của Mỹ cũng giảm theo.

- Thêm nữa, họ nói rằng cá Việt Nam nuôi trong môi trường nước bị ô nhiễm, không đảm bảo chất lượng và an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng.

- Phía CFA yêu cầu sản phẩm cá da trơn không được gọi là catfish, vì như vậy là vô hình chung ăn theo uy tín của cá nheo Mỹ, cái uy tín mà họ mất nhiều năm trời và đổ bao tiền của mới tạo dựng được.

IV. Diễn biến vụ kiện

- Ban đầu, vào cuối năm 2000, CFA tung lên báo chí Mỹ những thông tin thất thiệt, bôi xấu hình ảnh cá tra, cá basa Việt Nam. Đến tháng 2/2001, lúc này ở Mỹ khan hiếm cá nheo, cá Việt Nam nhập khẩu tăng, cuộc chiến lại rộ lên. Họ bắt đầu một chiến dịch quảng cáo kéo dài 9 tháng, tiêu tốn 5,2 triệu USD do Viện cá nheo Mỹ (TCI) phát động và được CFA tài trợ để chống lại việc nhập khẩu cá tra và basa của Việt Nam.
 - Tháng 6/2001, Chủ tịch CFA gửi thư yêu cầu đến Tổng thống Bush đề nghị Chính phủ Mỹ đàm phán với Việt Nam một hiệp định riêng về vấn đề cá catfish, đồng thời thuê mướn luật sư, thu thập thông tin, đẩy mạnh tuyên truyền hạ thấp uy tín cá Việt Nam. Không chỉ dừng lại ở đó, CFA tìm mọi cách thu hút nghị sỹ Quốc hội, nhất là ở những bang có nghề nuôi cá nheo để cung cấp thông tin một chiều, tạo nên một hình ảnh chung rất xấu cho sản phẩm cá Việt Nam cùng những nguy cơ mà người nuôi cá nheo Mỹ có thể phải gánh chịu nếu không siết chặt các quy định nhập khẩu. Sau khi bắt đầu cuộc công kích sản phẩm cá của Việt Nam nhưng không mang lại mấy hiệu quả, CFA đã quyết định tấn công mạnh mẽ hơn bằng một loạt "đòn hiểm ác". Mở đầu, một số Thượng và Hạ nghị sỹ đại diện cho những bang có nuôi cá nheo cùng ký tên vào một bức thư gửi Đại diện thương mại Mỹ Robert Zoellick, cho rằng cá tra, cá basa từ Việt Nam đang gây thiệt hại cho nghề nuôi cá nheo Mỹ, đề nghị chính phủ Mỹ phải sớm ra tay can thiệp.
 - Ngày 11/7/2001, một số thượng nghị sỹ bang Mississippi và Arkansas lên tiếng kêu gọi Quốc hội thông qua một dự luật về ghi nhãn đối với nguồn gốc xuất xứ của cá nuôi nhập khẩu trong khi bán lẻ, song không được ủng hộ.
 - Ngày 5/10/2001, Hạ viện Mỹ thông qua dự luật HR. 2964 chỉ cho phép sử dụng tên cá "catfish" cho riêng các loài thuộc họ Ictaluridae (họ cá Nheo Mỹ).
 - Ngày 25/10/2001, Thượng viện Mỹ tiếp tục biểu quyết miêng, thông qua 35 điều luật bổ sung cho dự án số HR. 2330 về phân bổ ngân sách nông nghiệp năm tài chính 2002, không cho phép FDA sử dụng ngân sách được cấp để làm thủ tục cho phép nhập khẩu các loài cá da trơn mang tên "catfish" trừ phi chúng thuộc họ cá nheo Mỹ. Tiếp đó không lâu, Quốc hội Mỹ thông qua Đạo luật An ninh trang trại và Đầu tư nông thôn HR. 2646 cấm hoàn toàn việc dùng tên "catfish" cho cá tra, cá basa Việt Nam, áp dụng trong tất cả các khâu từ nhập khẩu, bán buôn, bán lẻ, nhà hàng, quảng cáo, thông tin... trong vòng 5 năm và có khả năng sẽ kéo dài vĩnh viễn. CFA không chỉ dừng ở đó mà lại vin tiếp vào điều khoản 10806 của Đạo luật An ninh nông trại và Đầu tư nông thôn mới nhất xác lập "chủ quyền tuyệt đối" trên thương hiệu catfish. Trước tình hình này, các doanh nghiệp của ta đã phải từ bỏ cái tên catfish để trở về với cái tên thuần Việt nam là "cá basa", "cá tra". Hiện nay, các doanh nghiệp xuất khẩu cá da trơn Việt Nam vào thị trường Mỹ vẫn sử dụng 6 tên thương mại có từ "basa", tức là những tên gọi không có từ "catfish" đi kèm: Basa, Bocourti, Basa bocourti; cá tra là: Hypo Basa, Sutchi Basa và Trasa.
 - Và cuối cùng, ngày 28/6/2002, CFA đã chính thức khởi kiện Việt Nam bán phá giá cá tra và cá basa vào thị trường Mỹ tại Washington DC. CFA cáo buộc 53 doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá cá tra, basa Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ.
 - Ngày 29/6/2002, VASEP đã ra tuyên bố bác bỏ cáo buộc của CFA về việc các doanh nghiệp của VASEP bán phá giá cá tra, cá basa sang thị trường Mỹ. VASEP khẳng
-

định rằng các thành viên của Hiệp hội đã tuân thủ nghiêm túc quy tắc thương mại của Mỹ và luật pháp quốc tế. Trong đơn kiện CFA đã đưa ra đề nghị cách tính biểu thuế chống bán phá giá như sau: nếu Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường thì cách tính giá phải theo kiểu của Mỹ và nếu Việt Nam bán phá giá thì mức thuế chống bán phá giá sẽ là 144%. Nếu Việt Nam không được công nhận là nước có nền kinh tế thị trường thì sẽ lấy mức giá cả của Ấn Độ – nước mà CFA cho rằng có trình độ phát triển tương đương - để áp vào cách tính giá cá basa của Việt Nam (nếu có bán phá giá, mức thuế áp dụng sẽ là 191%). Các yếu tố để tính giá sẽ là: giá cá nuôi sống, giá phế liệu, bao bì, đóng gói, nhân công lao động...

➤ Trước tình hình này, các doanh nghiệp Việt Nam tập hợp trong VASEP (Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam) cũng đã sẵn sàng những biện pháp đối phó, trong đó có việc ký hợp đồng với Công ty luật White & Case - Công ty Luật lớn đứng thứ 5 ở Mỹ để tư vấn cho thành viên của hội, chuẩn bị đối phó với khả năng Mỹ mở cuộc điều tra về việc bán phá giá đối với cá tra, cá basa nhập từ Việt Nam.

➤ Ngày 3/7/2002, Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ (ITC) đã gửi đến VASEP một bảng câu hỏi liên quan đến vấn đề cá tra, cá basa, theo đó Ủy ban này có kế hoạch tiến hành điều tra xem liệu cá philê đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam vào Mỹ có được bán phá giá thấp hơn giá trị thực, gây thiệt hại cho ngành nông nghiệp của Mỹ hay không?

➤ Phiên điều trần thứ nhất của vụ kiện phá giá đầu tiên trong thương mại giữa Việt Nam và Mỹ đã diễn ra tại Washington D.C vào ngày 19/7/2002 và kết thúc vào ngày 20/7/2002 tại Washington DC. Tại buổi điều trần, các doanh nghiệp Việt Nam đã đưa ra những tài liệu để bảo vệ cho lẽ phải của mình: Việt Nam không hề bán phá giá cá tra, cá basa và các sản phẩm cá da trơn phi lê đông lạnh của Việt Nam chỉ chiếm một thị phần rất nhỏ không thể gây ảnh hưởng tới tình hình nuôi trồng và chế biến cá nheo của Mỹ. Phiên điều trần này chỉ mang tính thu thập thông tin để từ đó ITC có thể đưa ra kết luận về khả năng bán phá giá của Việt Nam vào Mỹ. Tại đây, Việt Nam đã có những lý lẽ xác đáng để chứng minh không bán phá giá cá da trơn vào Mỹ. Ngoài ra, chúng ta còn được sự ủng hộ của nhiều nhà nhập khẩu, các nhà khoa học nên tiếng nói của các doanh nghiệp Việt Nam càng có trọng lượng còn phía CFA thì khá lúng túng trong việc chứng minh các luận điểm của mình và chuyển sang kêu ca những thiệt hại mà họ cho rằng do chúng ta gây ra.

➤ Tuy nhiên, đến ngày 8/8/2002, ITC đã bỏ phiếu và thống nhất kết luận: "Dựa trên kết quả điều tra sơ bộ, ITC thấy ngành nuôi cá da trơn của Mỹ có thể có nguy cơ bị đe dọa bởi mặt hàng cá da trơn đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam bán với giá thấp". Đây là kết luận bất lợi, đẩy vụ kiện sang giai đoạn 2 của quá trình tranh tụng – giai đoạn căng thẳng và quan trọng nhất của vụ kiện. Giai đoạn này sẽ kết thúc vào 5/12/2002, khi Bộ Thương mại Mỹ (DOC) đưa ra kết luận sơ bộ về vụ kiện trên.

➤ Ngày 12/8/2002, DOC tiếp nhận vụ kiện, tiến hành các bước điều tra tiếp theo và yêu cầu 53 doanh nghiệp Việt Nam chuẩn bị báo cáo về tình hình chế biến và doanh số xuất cá basa, cá tra sang Mỹ. Cũng vào ngày này, Chính phủ Việt Nam đã giao cho Bộ Thương mại, phối hợp với Bộ Kế hoạch Đầu tư, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Lao động Thương binh và Xã hội, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam cùng Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương soạn thảo văn bản giải trình đề nghị Mỹ trao cho Việt Nam quy chế nền kinh tế thị trường. Nội dung của văn bản là làm rõ khả năng chuyển đổi tự do của đồng nội tệ (VND); sự thỏa thuận tự do giữa chủ doanh nghiệp và lao động về lương bổng; mức độ mà các công ty liên doanh cũng như các loại hình kinh tế khác được hoạt động tại Việt Nam; mức độ sở hữu và quyền kiểm soát của Chính phủ đối với các phương

tiện sản xuất; quyền hạn kiểm soát của Chính phủ đối với việc phân phối tài nguyên cũng như giá cả và đầu ra cho các doanh nghiệp; và một vài yếu tố cần thiết khác... Đây cũng là những tiêu chí mà DOC yêu cầu Việt Nam phải giải trình. Theo thông lệ, ngoài văn bản giải trình, Việt Nam cần có ý kiến ủng hộ của các tổ chức quốc tế, các doanh nghiệp nước ngoài đang làm ăn tại Việt Nam... Về phía mình, Việt Nam đã và đang làm hết sức mình để Việt Nam có thể được công nhận là nước có nền kinh tế thị trường. Việc này có ý nghĩa rất quan trọng đối với vụ kiện cá basa, đồng thời tạo thuận lợi cho Việt Nam trong các mối quan hệ thương mại quốc tế sau này.

➤ Ngày 22/8/2002, ITC đã công bố quan điểm về vụ kiện. Theo đó, ITC không coi catfish là sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với cá basa và cá tra của Việt Nam và loại 500 chủ nông trại cá nheo Mỹ ra khỏi danh sách nguyên đơn...

➤ Ngày 26/8/2002, DOC đã công bố hoãn thời gian đưa ra kết luận về cuộc điều tra sơ bộ đến 24/1/2003, chậm 50 ngày so với lộ trình ban đầu.

➤ Ngày 2/10/2002, Đoàn chuyên gia của Bộ Thương mại Mỹ (DOC) do Phó trợ lý Bộ trưởng Thương mại Mỹ - ông Joseph. A. Spetrini dẫn đầu đã tới Hà Nội và có buổi làm việc với Bộ Thương mại Việt Nam về vụ kiện này.

➤ Việc đoàn DOC của Mỹ sang Việt Nam được xem như bước khởi đầu giai đoạn 3 (giai đoạn xác định sơ bộ của DOC) trong tiến trình vụ kiện bán phá giá cá tra, cá basa tại Mỹ mặc dù đại diện đoàn công tác này cho rằng chuyến đi này chỉ nhằm mục đích là tìm hiểu tình hình nuôi cá tra, cá basa của một vài tỉnh phía Nam; gặp gỡ các doanh nghiệp Việt Nam tham gia xuất khẩu cá tra, cá basa vào thị trường Mỹ; hướng dẫn trả lời các câu hỏi điều tra của DOC liên quan đến vụ kiện này. Nhân đây, DOC sẽ trực tiếp điều tra tại 4 công ty xuất khẩu lớn nhất (chiếm 60% sản phẩm xuất khẩu) của Việt Nam gồm: Công ty XNK Thủy sản An Giang (Agifish); Công ty Nông súc sản Cần Thơ (Cataco); Công ty TNHH Nam Việt Fish và Công ty TNHH Vĩnh Hoàn. Về phía Việt Nam, Bộ Thương mại cho rằng, việc đoàn chuyên gia DOC vào làm việc với các cơ quan quản lý Nhà nước và doanh nghiệp Việt Nam là hữu ích cho cuộc điều tra, cũng như tạo điều kiện cho các chuyên gia Mỹ thấy được nền kinh tế Việt Nam đang vận hành theo nền kinh tế thị trường, bởi không có nơi nào có nền kinh tế thị trường thuần khiết bởi ngay như Mỹ cũng đã thông qua ngân sách trợ cấp cho ngành nông nghiệp là 190 tỷ USD trong 10 năm. Nền kinh tế Việt Nam nói chung, đặc biệt là các ngành sản xuất, trong đó có sản xuất cá tra, cá basa luôn hoạt động theo cơ chế thị trường và khẳng định: Chính phủ Việt Nam không hề có trợ cấp cho các doanh nghiệp xuất khẩu. Bộ Thương mại Việt Nam cũng nêu ý kiến phản đối việc khiêu kiện vô lý của CFA đã ảnh hưởng không tốt tới quan hệ thương mại đang phát triển tốt đẹp giữa hai nước. Đồng thời đề nghị DOC cần xem xét lại việc điều tra áp dụng thuế chống bán phá giá đối với cá tra, cá basa có xuất xứ từ Việt Nam để vừa bảo đảm phù hợp với các quy định của luật pháp Mỹ cũng như các quy định trong Luật Thương mại công bằng trong WTO, không đi ngược với nguyên tắc tự do hóa thương mại đã nêu trong Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ; không dùng chống bán phá giá để bảo hộ một cách không hợp lý nền sản xuất cá da trơn của Mỹ.

➤ Ngày 8/11/2002, Phòng Chính sách của Bộ Thương mại Mỹ kiến nghị coi nền kinh tế Việt Nam là phi thị trường. Nếu xem nền kinh tế của Việt Nam là nền kinh tế phi thị trường thì phía Hoa Kỳ sẽ không dựa trên cơ sở các yếu tố về sản xuất mà Việt Nam cung cấp để tính giá mà sẽ dùng giá ở một quốc gia thay thế có nền kinh tế phát triển tương tự như Việt Nam (ví dụ như Ấn Độ, Pakistan...) để áp vào các yếu tố sản xuất của Việt Nam

và tính ra giá thành giả định của sản phẩm cá. Trên cơ sở giá thành giả định đó và so sánh với giá bán tại thị trường Hoa Kỳ để tính biên độ bán phá giá của sản phẩm cá của Việt Nam.

➤ Ngày 14/11/2002, DOC đã phê chuẩn kiến nghị coi Việt Nam là nước có nền kinh tế phi thị trường và chọn Ấn Độ là nước thứ ba. Kết luận này được công bố trên mạng Internet mà không thông báo trực tiếp cho Bộ Thương mại Việt Nam là đối tác của DOC trong quan hệ song phương. Với tư cách là bị đơn, VASEP đã ra thông cáo hoàn toàn không đồng ý với kết luận của DOC. Theo VASEP, trong lập luận của mình, DOC đã không thể chứng minh rằng nền kinh tế Việt Nam kém tính chất thị trường hơn nhiều nước khác đã được DOC công nhận là kinh tế thị trường.

➤ Ngày 29/11/2002, Hiệp hội các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ nộp đơn lên Bộ Thương mại Mỹ (DOC) cho rằng đã xuất hiện “tình trạng khẩn cấp” trong vụ kiện cá basa. CFA đã đưa ra 5 luận điểm cơ bản cho kết luận trên gồm: (1) Các nhà xuất khẩu Việt Nam biết cá basa file đã bị bán phá giá; (2) Các nhà xuất khẩu có thông tin về việc áp thuế chống bán phá giá với công ty mình ở mức 25% hoặc cao hơn nữa trong giai đoạn điều tra ban đầu của DOC (kết thúc vào ngày 24/1/2003); (3) Các nhà xuất khẩu Việt Nam đã tăng số lượng hàng sang Mỹ sau khi CFA nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá (ngày 28/6/2002); (4) Tính từ ngày 28/6/2002, số lượng hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Mỹ tăng ở mức 15% hoặc cao hơn nữa so với thời gian trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá; (5) Cần áp dụng thuế chống bán phá giá để đảm bảo hiệu quả của thuế chống bán phá giá sẽ được ban hành vào ngày 24/1/2003. Điều này có nghĩa là thuế chống bán phá giá có thể được áp dụng đối với các chuyến hàng nhập khẩu vào Mỹ kể từ ngày 26/10/2002 nếu như DOC và ITC quyết định là “trường hợp khẩn cấp” có tồn tại.

➤ Tuy nhiên quy định về “tình trạng khẩn cấp” theo Luật Chống bán phá giá của Mỹ là nhằm để phòng các nhà xuất khẩu tăng lượng hàng xuất trước khi DOC áp dụng thuế chống bán phá giá và DOC chỉ quyết định có xuất hiện tình trạng này khi có hai điều kiện: (1) Một công ty đã từng bán phá giá mặt hàng bị điều tra tại Mỹ hoặc tại một nước khác; nhà nhập khẩu đã biết hoặc đáng lẽ phải biết rằng mặt hàng bị điều tra đã bán phá giá; (2) Mặt hàng bị điều tra đã được nhập khẩu ồ ạt trong thời gian tương đối ngắn.

➤ Trong vụ kiện cá basa này, tất cả các nhà xuất khẩu đều xuất hàng cho các công ty không liên kết, do vậy nếu DOC khẳng định là “trường hợp khẩn cấp” có tồn tại thì thuế suất sẽ là 25%. Để xác định lượng hàng xuất khẩu sang có phải là ồ ạt trong “một khoảng thời gian tương đối ngắn” hay không, DOC sẽ so sánh lượng hàng được xuất sang Mỹ sau khi khởi sự điều tra (thường là 3 tháng trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá) với lượng hàng xuất trong khoảng thời gian ngay trước khi tiến hành điều tra (3 tháng trước ngày nộp đơn yêu cầu điều tra chống bán phá giá) xem mức chênh lệch có tới 15% hay không. Cũng theo Luật chống bán phá giá của Mỹ, để xác định “trường hợp khẩn cấp” cần phải có quyết định của cả DOC và ITC. Ngoài ra, bên nguyên đơn còn phải chứng minh “có thiệt hại đáng kể” nhưng tại thời điểm này thì ITC mới quyết định sơ bộ là “chỉ có nguy cơ gây thiệt hại nghiêm trọng” chứ không phải là “có thiệt hại đáng kể vào thời điểm hiện tại” nên sự tồn tại của cái gọi là “trường hợp khẩn cấp” của CFA bị bác bỏ. Do vậy không cần áp dụng biện pháp hồi tố 90 ngày (từ ngày 31/2/2003 trở về trước) đối với các doanh nghiệp Việt Nam.

➤ Ngày 27/1/2003, DOC ra phán quyết các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu hàng sang Mỹ bán phá giá và đề nghị mức thuế đối với cá basa Việt Nam nhập vào Mỹ là

37,94% - 63,88%. Mức thuế do DOC đưa ra sẽ được áp dụng ngay sau khi thông báo. Tuy nhiên đó chỉ là quy định tạm thời vì trong trường hợp quyết định của DOC thiếu khách quan, phía Việt Nam có thể tiếp tục theo đuổi vụ kiện thông qua việc điều trần tại Ủy ban Thương mại Mỹ (ITC). Khi ấy phán quyết cuối cùng sẽ được ITC đưa ra vào tháng 6/2003.

➤ Trước phán quyết ngày 27/1/2003, Hiệp hội thủy sản Việt Nam (VASEP) tuyên bố rằng Việt Nam sẽ tiếp tục theo vụ kiện bán phá giá cá basa nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng và hợp pháp của những người sản xuất cá basa Việt Nam.

➤ Ngày 1/3/2003, DOC sửa mức thuế phá giá đối với cá basa Việt Nam (trong khoảng 31,45% - 63,88% thay vì 37,94% - 63,88%).

➤ Bảng Điều chỉnh mức thuế chống bán phá giá của DOC.

Tên công ty	Mức trước đây	Mức sau khi sửa
Agifish	61,88%	31,45%
Cataco	41,06%	41,06%
Vĩnh Hoàn	37,94%	37,94%
Navifishco	53,96%	38,09%
Các công ty khác có tham gia vụ kiện	49,16%	36,76%
Các công ty không tham gia vụ kiện	63,88%	63,88%

➤ Đây được coi là hành động sửa sai của DOC sau khi Việt Nam chỉ ra rõ những thiếu sót trong cách tính toán của họ. Song phương pháp tính toán của DOC vẫn không xem xét đến bản chất quy trình sản xuất khép kín của công nghiệp sản xuất cá tra và cá basa Việt Nam cũng như số liệu về các yếu tố sản xuất thực tế mà phía Việt Nam cung cấp, do vậy mà VASEP vẫn tiếp tục đề nghị DOC phải thay đổi hoàn toàn quyết định sơ bộ của mình.

➤ Ngày 17/3/2003, DOC trực tiếp điều tra thực trạng nuôi cá basa tại Việt Nam và đề nghị Việt Nam thảo luận về thoả thuận đình chỉ vụ kiện và thay bằng việc áp dụng hạn ngạch và giá xuất khẩu đối với việc xuất khẩu mặt hàng này. Dù đã nhiều lần khẳng định không bán phá giá các sản phẩm này, phía Việt Nam vẫn chấp nhận đề nghị đàm phán và cử chuyên gia các Bộ Thương mại, Bộ Thủy sản, Bộ Ngoại giao, Bộ Tư pháp và Văn phòng chính phủ sang Washington để thương thảo.

➤ Ngày 20/5/2003, Thoả thuận về đình chỉ vụ kiện bị đổ vỡ.

➤ Ngày 14/6/2003, VASEP sang Washington dự phiên điều trần cuối cùng (ngày 17/6/2003) trước Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (ITC), cơ quan trọng tài của vụ kiện. Tại phiên điều trần này, ý kiến của DOC cùng phần trình bày của hai bên (VASEP và Hiệp hội các chủ trại cá nheo Mỹ - CFA) sẽ là căn cứ quan trọng để ITC xem xét và đưa ra phán quyết cuối cùng.

➤ Ngày 17/6/2003, DOC vẫn tuyên bố Việt Nam bán phá giá cá tra và cá basa và dự định áp dụng một mức thuế rất cao với cá tra, basa của Việt Nam trong khoảng 36,84% - 63,88% thay vì 31,45% - 63,88% như trước đây.

- Đây thực sự là một cú sốc đối với tất cả các thành viên trong đoàn Việt Nam tham dự phiên điều trần hôm đó và đặc biệt là các doanh nghiệp thủy sản đang làm ăn với Mỹ.
- Theo kết luận này các công ty tham gia vào quá trình điều tra bán phá giá của DOC gồm Agifish, Cataco, Nam Việt (Nivifishco), sẽ chịu mức thuế từ 36,84% đến 52,90%. Những đơn vị khác có tham gia vụ kiện nhưng chỉ trả lời các câu hỏi phần A của DOC (bộ câu hỏi điều tra bán phá giá) như Afifex, Cafatex, Đà Nẵng... sẽ chịu mức thuế 44,66%. Các đơn vị khác cũng tham gia xuất sản phẩm sang Mỹ nhưng không theo kiện sẽ chịu mức thuế 63,88%.
- Theo quy định của Luật chống bán phá giá Mỹ, quyết định cuối cùng sẽ do Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ đưa ra trong 45 ngày tiếp đó. Chỉ khi cơ quan này phán quyết cá tra và cá basa filê đông lạnh nhập khẩu từ Việt Nam vào Mỹ có đe dọa gây thiệt hại hoặc đã gây thiệt hại cho ngành công nghiệp cá heo Mỹ, DOC mới có thể ban hành lệnh áp dụng thuế chống bán phá giá.

V. Kết Quả

- Sáng ngày 24/7/2003, sau một thủ tục bỏ phiếu chỉ kéo dài 40 giây, không một lời giải thích, Ủy ban Thương mại quốc tế Hoa Kỳ (ITC) đã đưa ra phán quyết cuối cùng về vụ kiện cá basa. Theo đó cơ quan này đã khẳng định các doanh nghiệp Việt Nam bán cá basa vào thị trường Mỹ thấp hơn giá thành, gây tổn hại cho ngành sản xuất cá da trơn của Mỹ và ấn định mức thuế suất chống bán phá giá rất cao từ 36,84% đến 63,88%. Cả 4 thành viên của ITC dự họp đều bỏ phiếu thuận theo đề nghị của Bộ Thương mại Mỹ (DOC) và khẳng định các bằng chứng về việc cá filê đông lạnh của Việt Nam được bán phá giá là hợp lý, bất chấp sự phản đối gay gắt từ các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam, của nhiều thượng nghị sỹ và báo giới Mỹ.
- Quyết định của ITC đã chấm dứt các tranh cãi liên quan đến vụ kiện bán phá giá cá basa. Ngày 6/8/2003, sau khi cơ quan này ra văn bản chính thức gửi Bộ Thương mại Mỹ, mức thuế chống bán phá giá mới sẽ có hiệu lực.
- Kết cục của “cuộc chiến” này chẳng khác mấy so với những gì đã xảy ra trong lịch sử – nghĩa là lẽ phải luôn thuộc về kẻ mạnh. Một điều hiển nhiên là chúng ta càng tăng cường giao thương, càng có nhiều tranh chấp thương mại xảy ra nhưng đáng tiếc rằng trong lịch sử thương mại Mỹ, những vụ kiện thế này không hiếm và đôi khi thua vì “đuối thế” chứ không phải đuối lý. CFA đã thắng kiện, nguyên tắc “cá lớn nuốt cá bé” lại một lần nữa được chứng minh. Với Việt Nam, việc bị tuyên bố là bán phá giá và phải chịu một mức thuế trừng phạt rất cao rõ ràng là chúng ta đã thua rồi. Thế nhưng nếu bị áp dụng mức thuế này mà ta vẫn đứng vững trên thị trường Mỹ thì có nghĩa là ta thắng và phía CFA đã thua trong vụ kiện này.

VI. Bài học kinh nghiệm

1. Bài học đối với Chính phủ Việt Nam.

- Vụ kiện chống bán phá giá cá tra và cá basa của Việt Nam vào thị trường Mỹ đã giúp chúng ta có cơ hội nhìn nhận chân xác hơn thực trạng thương mại quốc tế hiện nay. Nơi mà một mặt người ta kêu gọi tự do hoá thương mại mặt khác lại lạm dụng Luật thuế
-

Chống bán phá giá như một công cụ hữu hiệu để bảo hộ các ngành công nghiệp trong nước trước cơn lũ hàng nhập khẩu giá rẻ.

➤ Từ sau vụ kiện này, Bộ Thương mại Việt Nam đã gấp rút hoàn chỉnh Pháp lệnh Chống bán phá giá với hàng nhập khẩu vào Việt Nam. Đây là văn bản đầu tiên quy định cách thức bảo hộ hợp pháp ngành sản xuất trong nước mà nhiều nước trên thế giới đang áp dụng. Biện pháp này nhằm phòng ngừa các doanh nghiệp nước ngoài bán phá giá tại thị trường Việt Nam đồng thời ngăn chặn một vài doanh nghiệp trong nước tự phá giá, tạo cơ hội cho phía đối tác kiện tụng, gây ảnh hưởng đến cả một ngành sản xuất, kinh doanh thậm chí làm mất một thị trường xuất khẩu tiềm năng của Việt Nam. Việc ban hành pháp lệnh mới chỉ là bước đầu tiên, bởi để cơ chế này có hiệu lực, Việt Nam còn cần điều chỉnh, bổ sung hệ thống luật pháp, như Luật về bằng chứng, Luật về thống kê thị trường, thống kê thương mại, nguyên tắc xác định thị phần. Ngoài ra còn phải có hệ tiêu chí đánh giá về giá cả, về tính chất thị trường của nền kinh tế... Đây cũng là khung pháp lý cần thiết để thực hiện nhiều luật đã ban hành như Pháp lệnh Giá, Pháp lệnh về Tự vệ trong nhập khẩu hàng hoá nước ngoài vào Việt Nam.

➤ Tiếp đó, Chính phủ cần nhanh chóng đào tạo đội ngũ chuyên gia chuyên về bán phá giá để tư vấn cho doanh nghiệp và hỗ trợ cho Chính phủ khi xảy ra những vụ kiện tương tự vụ kiện này.

➤ Thúc đẩy nhanh tiến trình hội nhập nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế khu vực và thế giới: tham gia ASEAN, APEC, ASEM, WTO... và các tổ chức, hiệp đoàn kinh tế. Sở dĩ Việt Nam không thể đưa vụ kiện này ra xét xử tại Toà án Thương mại Quốc tế là vì Việt Nam chưa phải là thành viên của WTO, việc bị xử ép cũng một phần là do Việt Nam chưa có vị thế, tiếng nói trên trường quốc tế, ít được sự ủng hộ của các tổ chức chuyên ngành. Và nguyên nhân của vụ kiện cũng xuất phát từ việc Việt Nam còn thiếu kinh nghiệm trên thị trường Mỹ, khi kinh tế suy thoái và giá năng lượng tăng lên khiến nhu cầu tiêu dùng thủy sản giảm, những nhà nuôi cá nheo Mỹ buộc phải giảm giá bán trong khi giá thành sản xuất tăng lên khiến lợi nhuận giảm sút.

➤ Cần phải tìm một lý do giải thích cho sự giảm sút này và việc đổ lỗi cho các nhà nhập khẩu Việt Nam là một việc dễ dàng vì Việt Nam đang còn đi những bước chập chững đầu tiên trên thị trường Mỹ.

➤ Hơn nữa cũng cần tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký thương hiệu và hoàn thiện Luật Bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cho các thương hiệu Việt Nam. Việt Nam hiện đã có một cơ sở luật khá tốt về bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ, vấn đề ở đây là thực hiện như thế nào. Việc không thực thi được các cam kết về quyền sở hữu trí tuệ sẽ gây thiệt hại rất lớn cho nền kinh tế đất nước.

➤ Sự trừng phạt sẽ không thấm vào đâu so với ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế như lượng đầu tư sụt giảm do sự e ngại của các nhà sản xuất nước ngoài.

➤ Khuyến khích các doanh nghiệp không xuất khẩu hàng hoá dưới thương hiệu của nước ngoài, nhằm tránh việc cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm tương tự của nước nhập khẩu.

➤ Trước khi vụ kiện này diễn ra, chúng ta đã có được bài học khi Tổng thống Mỹ phê chuẩn đạo luật An ninh trang trại và Phát triển nông thôn trong đó có điều khoản 10860

quy định cá da trơn của Việt Nam không được xuất vào Mỹ dưới cái tên catfish và hậu quả là hàng vạn ngư dân nuôi cá được một phen điều đứng vì sản lượng xuất khẩu giảm.

➤ Tích cực tuyên truyền về luật pháp các nước đối tác, cung cấp thông tin đầy đủ cho các doanh nghiệp để họ am hiểu hơn về môi trường kinh doanh quốc tế. Qua vụ kiện vừa rồi, khâu cuối cùng (cũng là khâu căn bản quyết định sự thành công trong việc xuất khẩu) là những người nuôi trồng, chế biến rất thiếu thông tin. Từ sự thiếu thông tin này có thể dẫn đến một số sơ xuất kỹ thuật không đáng có, để phía bên nguyên đơn vịn có bắt bẻ mình. Chính phủ nên quan tâm nhiều hơn nữa đến vấn đề “tư duy thị trường” tức là phải tạo được sự gặp nhau giữa người sản xuất và người tiêu dùng.

➤ Sản xuất phải phát triển tương ứng với nhu cầu thị trường, mở thị trường ra đến đâu hãy phát triển sản xuất ra đến đó. Đây là vấn đề khá bức xúc hiện nay, rõ ràng người nông dân chỉ biết lợi trước mắt thì sản xuất mà sản xuất ồ ạt thì cung vượt cầu, kéo giá xuống. Khi đó họ lại kêu ca, phàn nàn doanh nghiệp mua phá giá, mà trên thực tế chính họ là người phá giá. Chính phủ cần phải làm cho nông dân, cũng như các doanh nghiệp Việt Nam hiểu rằng kinh doanh trên thương trường Mỹ là phải chịu sự cạnh tranh rất gay gắt, cạnh tranh bán phá giá là một biện pháp khốc liệt nhất, vũ khí này thường dùng cho các “đại gia” có tiềm lực tài chính mạnh, nhằm loại bỏ những đối thủ không công sức. Và việc các doanh nghiệp giảm giá các sản phẩm của mình (do được lợi từ sự tự phá giá nguyên liệu của nông dân trong nước) nhằm thu được lợi nhuận nhất thời trên thị trường Mỹ sẽ khiến các doanh nghiệp Việt Nam mất đi cơ hội kinh doanh và tự loại bỏ chính mình. Mặt khác, đây cũng là bài học về sự phát triển có tổ chức, tránh quan niệm cứ sản xuất ra bao nhiêu, cơ quan có thẩm quyền lại yêu cầu doanh nghiệp chế biến phải tiêu thụ hết bấy nhiêu.

➤ Thúc đẩy việc thành lập các hiệp hội ngành nghề và tăng cường vai trò của nó nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam phát triển xuất khẩu. Đây là một bài học rất hữu ích từ sau vụ kiện này. Trước khi xảy ra vụ kiện vai trò của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP) tỏ ra mờ nhạt trong hoạt động kinh doanh chế biến cũng như xuất khẩu thủy sản của các doanh nghiệp, VASEP đã thừa nhận rằng Việt Nam hiện có khoảng 20 đầu mối xuất khẩu thủy sản, mặc dù sinh hoạt chung ở hiệp hội VASEP nhưng vẫn có tình trạng tranh mua tranh bán. Chỉ khi các doanh nghiệp đụng chuyện thì mới thấy lợi ích của mình bị thiệt hại ra sao. Hai năm trước, VASEP đã yêu cầu thống nhất giá mua, giá bán nhưng các doanh nghiệp chỉ “ừ” mà không thực hiện. VASEP không thể ép buộc các doanh nghiệp vì đây chỉ là một tổ chức tự nguyện. Trước tình hình này Chính phủ nên có biện pháp như yêu cầu việc tham gia hiệp hội ngành nghề sẽ trở thành quy định bắt buộc đối với các doanh nghiệp khi đăng ký kinh doanh hoặc cho các doanh nghiệp tham gia các hiệp hội được hưởng nhiều ưu đãi hơn về thuế, dịch vụ công cộng... để cho các doanh nghiệp thấy rằng vào hiệp hội không chỉ là để bán được hàng mà phải cùng nhau lo sao cho sản phẩm có nhãn hiệu, có tiêu chuẩn quốc tế, cùng nhau duy trì để phát triển nghề của mình. Đồng thời cũng yêu cầu các hiệp hội cải tổ lại cách thức hoạt động sao cho có hiệu quả và hợp lý hơn, giúp các doanh nghiệp bảo vệ tối đa lợi ích của họ.

➤ Các hiệp hội nên do các doanh nghiệp dân doanh bầu ra và hoạt động độc lập. Tất nhiên là họ phải có mối quan hệ tốt với chính phủ và hoàn toàn minh bạch. Các hiệp hội có thể đứng ra mời luật sư đến bàn thảo về Luật doanh nghiệp của nước nhập khẩu cho các doanh nghiệp trong nước, việc thu thập thông tin về hệ thống luật pháp, tìm hiểu về thị trường, mẫu mã, các quy định về chất lượng hàng hoá... tốt nhất nên để các hiệp hội ngành

nghe cung cấp cho doanh nghiệp như vậy các thông tin mà doanh nghiệp nhận được sẽ cụ thể và chi tiết hơn.

➤ Chính phủ, mặt khác, cần xem xét xem chúng ta có gì chưa phù hợp để kịp thời điều chỉnh cho phù hợp. Chúng ta cứ nghĩ là kinh tế thị trường là tự do hoàn toàn, mạnh ai nấy làm nhưng thực tế đã chứng minh rằng không phải như vậy. Trong nghề nuôi cá tra, cá basa, năng lực xuất khẩu của An Giang chỉ được 60.000 tấn cá thành phẩm nhưng người nuôi đang có trong tay khoảng 110.000 tấn và đa phần đứng ngoài các câu lạc bộ, các hội đoàn chế biến xuất khẩu là những nơi luôn gắn với thị trường. Và hậu quả của việc tranh mua tranh bán đã gây ra phiền toái và thiệt hại cho ngành công nghiệp cá tra, cá basa của chúng ta.

➤ Vụ kiện này đặt ra một câu hỏi là tại sao các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của Việt Nam lại không bán hàng đúng giá vừa tăng lợi nhuận cho cả nông dân và nhà xuất khẩu vừa tránh được phiền toái? Xưa nay chúng ta chỉ tính toán đơn thuần: mua cá basa khoảng 15000 đồng/kg, xuất khẩu giá 3 USD (45000 đồng/kg), tức là đã có lãi, ta không bán phá giá, nhưng không tìm hiểu xem đối tác của ta ở nước sở tại chi phí sản xuất của họ thế nào? Bán hàng với giá bao nhiêu? Nếu nghiên cứu kỹ, ta sẽ đưa ra được một mức giá phù hợp, không gây mâu thuẫn về lợi ích với các doanh nghiệp Hoa Kỳ thì chắc chắn không đời nào họ lại nhiệt tình làm cái việc tốn kém là kiện cáo.

➤ Thật đáng tiếc chúng ta có cả Hiệp hội Thủy sản mà lại không đưa ra được mức giá hợp lý, thậm chí từng doanh nghiệp trong hiệp hội cũng cạnh tranh với nhau để giảm giá xuất khẩu sang Hoa Kỳ. Hơn nữa, ngay cả trong khi tình hình xuất khẩu có thuận lợi ta cũng nên san sẻ sang các thị trường khác, bởi cứ gia tăng sản lượng xuất khẩu vào một thị trường sẽ bị doanh nghiệp nước sở tại phản ứng một cách tiêu cực. Từ những thiếu sót trên chính phủ cần tìm ra một giải pháp thích hợp như thành lập một tổ chức chuyên tính toán giá xuất khẩu hợp lý trên từng thị trường, cho từng mặt hàng nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong công tác xuất khẩu, hoặc đề ra các quy định xử phạt khi các doanh nghiệp cùng ngành cạnh tranh nhau gây ra hậu quả giảm giá xuất khẩu dẫn tới các vụ kiện cáo.

➤ Chính phủ nên khuyến khích các hiệp hội như VASEP, VINATEX, LEFASO... đặt văn phòng đại diện ở nước ngoài chuyên liên hệ vận động cho lợi ích quốc gia mình. Trong vụ kiện này, phía CFA đã sử dụng cả phương thức vận động hành lang (lobby) để ‘hạ gục’ các doanh nghiệp Việt Nam.

➤ Việt Nam cũng có thể sử dụng phương thức này để vận động các tổ chức, cá nhân có chung quyền lợi với chúng ta là các nhà nhập khẩu cá tra, cá basa góp tiền cùng chúng ta thuê các tổ chức lobby chuyên nghiệp. Chúng ta có thể dùng lobby (một phương tiện dành cho mọi tổ chức kinh tế – xã hội để làm rõ quan điểm và quyền lợi chính trị, kinh tế của mình đối với chính quyền và dư luận. Lobby được coi là hoạt động hợp pháp và ở Mỹ người ta có cả một đạo luật về vấn đề này: Lobby Disclosure Act 1995) không chỉ hướng tới chính quyền mà còn hướng tới dư luận, những người tiêu dùng có lợi ích với hàng nhập khẩu giá cạnh tranh, qua đó gây áp lực đối với chính quyền và cũng qua lobby, chúng ta có thể thương thảo với người đi kiện, thỏa thuận mức giá bán và sản lượng xuất khẩu mà cả hai bên chấp nhận được, nhất là không làm cho người đi kiện bị ‘mất mặt’ thì sẽ loại trừ được những rủi ro, thiệt hại về kinh tế do kiện cáo gây ra. Thêm nữa lobby vừa tránh được xung đột quyền lợi vừa tạo ra được hình ảnh thân thiện của nhà xuất khẩu ở nước nhập khẩu.

- Chính phủ cũng nên thành lập quỹ hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp, các nhà sản xuất khi có các vụ kiện xảy ra. Thực tế, khác với CFA có quỹ tiền nhiều triệu USD và được tổ chức tốt, những người nông dân Việt Nam chỉ là chủ của những bè cá nhỏ, manh mún dọc bờ sông Mêkông. Khi theo kiện họ sẽ chịu những tổn phí không nhỏ. Nhà nước đến lúc đó không thể hỗ trợ họ. Có chuyên gia đã cho rằng Việt Nam không thể đủ tiền theo kiện thì làm sao mà thắng kiện được.
- Cái giá của vụ kiện này không phải là đắt, qua đó Việt Nam phải học và bảo hộ mật dịch một cách tinh vi hơn, chỉ những ngành nào có lợi thì nên tự do hoá thương mại còn với những ngành bất lợi thì sẽ sử dụng hàng rào pháp lý.

2. Bài học đối với các doanh nghiệp

- Vụ tranh tụng này xảy ra là điều rất đáng tiếc đối với cả hai quốc gia. Đây là việc nhỏ mà phải đưa đến Quốc hội, Chính Phủ, Bộ Ngoại Giao, Bộ Thương mại hai nước giải quyết thì thật đáng tiếc. Trong bối cảnh Chính phủ hai nước vừa thông qua Hiệp định Thương mại song phương, các doanh nghiệp không nên để Chính phủ phải can thiệp vào những sự vụ cụ thể. Điều đó sẽ có ảnh hưởng không nhỏ đến lợi ích quốc gia.
 - Thực ra không riêng gì cá Basa, tất cả những gì mình kinh doanh, mình sản xuất, từ hàng may mặc, giày da, lúa gạo... thì người Mỹ cũng đều làm. Cho nên họ phải có biện pháp bảo vệ hàng hoá tự sản xuất ra. Tất cả doanh nghiệp phải luôn luôn cảnh giác rằng không có cái gì mình làm mà họ lại không làm cả và không có lĩnh vực nào là không có yếu tố cạnh tranh. Cá basa cũng là mặt hàng được sản xuất nhiều tại Mỹ. Họ sợ con cá basa của ta vào diệt họ, bóp chết thị trường trong nước mà họ đã phải đầu tư hàng tỷ USD, họ kêu lên để tự vệ là điều dễ hiểu. Có một thực tế chúng ta cần phải lưu ý, các nhà làm chính trị của Mỹ rất mị dân. Tại tiểu bang Mississippi – tiểu bang nuôi nhiều cá catfish, các vị dân biểu nghị sỹ ở đây sẽ đứng ra bảo vệ quyền lợi cho người sản xuất của họ mặc dù nó có thể đi ngược với Hiệp định Thương mại, không làm như vậy họ sẽ mất tín nhiệm, lần sau họ không được bầu nữa. Cho nên cùng với việc tác động ngoại giao cực kỳ tế nhị của Chính phủ Việt Nam để họ hiểu mình không làm mất quyền lợi của họ mà chỉ làm lợi thêm cho họ thì các doanh nghiệp Việt Nam – những doanh nghiệp dù không được Nhà nước trợ giúp dưới bất kỳ hình thức nào, dù phải bươn chải, cạnh tranh thực sự cũng đừng quá tự tin vào tính minh bạch, vô tư hoàn toàn của luật pháp nước mà mình xuất hàng vào mà phải truy tìm nguyên nhân đích thực - cái nằm ở bên trong vụ việc.
 - Qua vụ kiện, các doanh nghiệp Việt Nam hiểu rõ hơn rằng muốn đi vào nền kinh tế thị trường thì cần phải biết luật chơi của nó, muốn chơi với Mỹ thì phải biết luật Mỹ và chơi theo kiểu Mỹ. Cũng như vậy với các nước khác và khi vào WTO ta phải biết luật chơi chung của thế giới. Đồng thời cũng phải có giải pháp để đối phó khi bị chơi ép.
 - Điều đáng quan tâm trong vụ kiện này là các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn chưa có sự chuẩn bị về mặt pháp lý khi thâm nhập vào các thị trường nhất là Mỹ - một thị trường rất phức tạp. Tình trạng bị động ở đây còn ở chỗ ta không có sẵn trong tay một đội ngũ luật gia có kiến thức, kinh nghiệm về luật pháp quốc tế đủ khả năng thụ lý những vụ kiện kiểu này. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp và các cơ quan chức năng của Việt Nam còn có những hạn chế về kinh nghiệm trong các vụ kiện tụng, tranh chấp về thương mại như vụ cá basa cũng như những hạn chế về hiểu biết luật pháp quốc tế và ngoại ngữ đủ ứng đối trong những vụ kiện quốc tế đó. Đó là những điểm yếu của ta cần được bổ sung.
-

- Vụ kiện chống bán phá giá cá tra và cá basa Việt Nam vào thị trường Mỹ cũng cho thấy một thực trạng: các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam chỉ mới chủ yếu chăm lo sản xuất, tìm bạn hàng, tìm thị trường mà chưa chú ý đúng mức đến nghiên cứu luật lệ thương mại các nước, luật chống bán phá giá và các thủ tục khác có liên quan đến xuất khẩu để có sự phòng ngừa ngay từ đầu những tranh chấp đáng tiếc có thể xảy ra.
 - Các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu thủy sản, cơ sở nuôi cá cũng thu được bài học về tinh thần đoàn kết, tăng sức cạnh tranh trên thị trường thế giới.
 - Trong vụ kiện này, Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản Việt Nam đã tập hợp được 14 doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu thủy sản cá tra và cá basa cùng nhau chia sẻ chi phí, kiên quyết theo đuổi vụ kiện đến cùng. Nếu không có vai trò của Hiệp hội thì một doanh nghiệp riêng rẽ sẽ khó có đủ điều kiện để theo đuổi vụ kiện.
 - Hơn nữa các doanh nghiệp xuất khẩu hàng hoá sang Mỹ cũng như các doanh nghiệp đang làm ăn tại Mỹ của Việt Nam cũng có cơ hội để nhìn nhận lại chính mình, để suy ngẫm xem tại sao có nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa tới đất Mỹ đã chết yểu ngay tại thị trường trong nước. Tất cả là vì không có tính cộng đồng, không nghĩ đến quyền lợi chung, mà chỉ nghĩ tới quyền lợi riêng, cứ muốn chạy lên hàng đầu. Biết là ngồi lên tàu sẽ cùng đến đích một lúc, nhưng ai cũng cố chen lên đầu tàu và cuối cùng tàu chìm, tất cả đều cùng chết đuối. Trong thương mại cạnh tranh theo kiểu tự phá giá là hại chính mình. Các nông dân nuôi cá muốn bán được nhiều cá đã tự giảm giá để rồi đến khi xảy ra chuyện lại đổ lỗi cho các doanh nghiệp mua rẻ, còn các doanh nghiệp muốn xuất khẩu được nhiều hàng cũng không tính toán đến mức giá hợp lý và cuối cùng để bị kiện bán phá giá. Không riêng gì trong vụ kiện này mà các doanh nghiệp Việt Nam đã tự hại lẫn nhau trong các lĩnh vực khác nữa. Ví dụ như: nghề mộc thủ công mỹ nghệ, sản xuất bàn ghế của Việt kiều tại miền Nam California là nghề hái ra tiền. Đáng lẽ các ông chủ Việt kiều nên bảo nhau để giữ giá, bảo nhau cùng làm ăn, đằng này ai cũng muốn bán được nhiều hàng, cứ tự hạ giá, đến lúc làm ăn thua lỗ phải phá sản cả ngành, để lại thị trường cho người Tây Ban Nha chiếm lĩnh. Hay vụ việc hệ thống chợ bán lẻ (đầu tiên thị trường này không có Hoa kiều tham gia) do cộng đồng người Việt lập ra để buôn bán với nhau, làm ăn rất phát đạt. Nhưng cũng chính những người Việt này đã cạnh tranh hạ giá đến độ sập tiệm. Khi đó Hoa kiều vào mua lại, bảo nhau làm ăn và trở thành những người giàu có nhất.
 - Đặc biệt cần chú ý khi có tranh chấp phát sinh trong việc kinh doanh trên thương trường Mỹ ta nên tiến hành đối thoại mà không nghênh chiến. Phải đối thoại ngay thẳng trên cơ sở đôi bên cùng có lợi. Vậy đối thoại với ai? Khi tranh chấp trên đất Mỹ, trước tiên tiến hành đối thoại với những nhà chính trị có tiếng nói mạnh, sau đó đối thoại với hiệp hội nghề nghiệp của lĩnh vực kinh doanh đang có tranh chấp. Hiểu rõ những bức xúc của họ, chúng ta có giải pháp thoả đáng. Mục đích của họ là mua hàng, ta thì tìm lợi nhuận, tìm thị trường. Nếu họ thông cảm thì mình phải ngồi xuống và thương lượng. Nếu chúng ta đem luật lệ, lý lẽ của chúng ta để đối nhau thì họ lại đem luật của họ ra để đối chọi lại, vừa tốn kém thời gian, tiền bạc chi phí cho kiện tụng, vừa không có kết quả tốt đẹp mà còn ảnh hưởng đến mối quan hệ hai bên. Cụ thể vụ kiện cá Basa không nên làm to chuyện đến cùng mà cần phải mềm mỏng vì dù sao tiềm lực kinh tế của mình cũng khiêm tốn, họ lại là khách hàng của mình, dung hoà, nhượng bộ một chút mình sẽ duy trì được mục tiêu chính là xuất được cá, đó mới là điều quan trọng, mặt khác để chính phủ hai nước can thiệp vào việc kinh doanh là điều không hay. Tuy nhiên cũng không nên để tâm lý e ngại, dĩ hoà vi quý quá lấn lướt để họ có cơ hội đòi hỏi mình quá đáng. Cần phải kết hợp nhu cương đúng lúc, lạt mềm buộc chặt để giải quyết vấn đề một cách thoả đáng.
-

➤ Mặt khác, các nhà sản xuất và chế biến cá basa của Việt Nam không nên “*bỏ trứng một rổ*” mà hãy tìm kiếm các thị trường khác – một vùng nước mới không có “cá mập” để không phụ thuộc nhiều vào Mỹ. Các doanh nghiệp có thể liên hệ chặt chẽ với bạn hàng Mỹ, họ có thể giới thiệu sản phẩm của Việt Nam ở nhiều thị trường khác. Cái gì cũng có hai mặt của nó và vụ kiện cá basa cũng vậy, vụ kiện này đã gây tổn hại không nhỏ về mặt kinh tế cho các hộ nuôi cá, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam nhưng nó cũng đã làm cho cá basa của chúng ta nổi tiếng khắp thế giới. Sau vụ kiện, các doanh nghiệp đã tích cực tìm kiếm, xây dựng thị trường ở Châu Âu, Nhật Bản, Hồng Kông, các nước Trung Đông... và chính thức đẩy mạnh xuất khẩu vào các thị trường này. Sản lượng cá tra, cá basa xuất khẩu vào thị trường Châu Âu (vốn rất khát khe về vệ sinh an toàn thực phẩm) đã tăng gấp hai lần trong năm tháng đầu năm 2003 đạt doanh thu khoảng 100 triệu USD, các thị trường mới như Đức, Pháp, Bỉ... đều rộng mở, đặc biệt tại thị trường Australia mức thuế suất đánh vào hàng nhập khẩu thủy sản là 0%, và đây đang là lợi thế cần được khai thác. Ở thị trường Nhật Bản, hiện nay Việt Nam đang đứng thứ 2 về tôm, thứ 3 về mực và đứng thứ 10 trong tổng kim ngạch nhập khẩu thủy sản của Nhật Bản với mức khoảng 66.6 tỷ Yen (555 triệu USD). Cuộc hội thảo chuyên đề về các basa và thủy sản do thương vụ Việt Nam tại Nhật Bản tổ chức ngày 17/7/2003 tại Tokyo đã thu hút được sự quan tâm chú ý của đại diện gần 200 doanh nghiệp của đất nước hoa anh đào. Điều này chứng tỏ sự quan tâm đặc biệt của người tiêu dùng Nhật Bản đối với sản phẩm cá tra và cá basa của Việt Nam và Nhật Bản cũng hứa hẹn trở thành một thị trường nhập khẩu tiềm năng đối với loại cá này của Việt Nam. Thêm vào đó, thị trường các nước Hồi giáo cũng có thuận lợi lớn với việc hơn 50 sản phẩm chế biến từ cá basa, cá tra của Việt Nam vừa được chứng nhận phù hợp với tiêu chuẩn sử dụng thực phẩm của người theo đạo Hồi... Vụ việc này cũng khiến các doanh nghiệp Việt Nam bừng tỉnh và quyết định xây dựng kế hoạch phát triển thị trường nội địa như một chiến lược lâu dài.

➤ Tóm lại, ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp Việt Nam cần phải xây dựng một cơ chế thống nhất. Trước hết, các doanh nghiệp phải đoàn kết, thực hiện nghiêm chỉnh những quy định và tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm, quy trình và điều kiện sản xuất, an toàn, vệ sinh... (Cụ thể như việc VASEP đã đề nghị Bộ Thương mại xem xét đưa cá basa vào chương trình xây dựng thương hiệu quốc gia và bổ sung mặt hàng này vào danh sách được hưởng chính sách hỗ trợ tín dụng xuất khẩu, xây dựng lại quy hoạch vùng sản xuất cá tra, cá basa nguyên liệu ở đồng bằng sông Cửu Long). Ngoài ra, các doanh nghiệp cũng phải nhanh chóng đăng ký thương hiệu tại các thị trường nước ngoài mà mình dự kiến thâm nhập, nhất là với những thị trường mà các vụ kiện xảy ra như “cơm bữa” như Mỹ, EU. Doanh nghiệp cần lưu trữ đầy đủ các bằng chứng sử dụng thương hiệu trong hoạt động thương mại để khi gặp tình trạng tranh chấp thương hiệu thì có thể sử dụng để giành quyền về mình. Thực tế đã khẳng định rằng, có không ít các vụ kiện giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước đều xuất phát từ tranh chấp về thương hiệu và vụ kiện cá basa không phải là một ngoại lệ.

VII. Kết Luận

➤ Vụ kiện cá basa coi như đã kết thúc hoặc có thể chưa kết thúc nếu các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục kiện lên Tòa án Liên bang của Mỹ. Nhưng ngay từ bây giờ chúng ta có thể hiểu một cách rõ ràng rằng thị trường thế giới trong đó lớn nhất là thị trường Mỹ không hề minh bạch và sòng phẳng như ta tưởng. Đó là một cái chợ, nơi kẻ giàu ăn hiếp người nghèo, kẻ mạnh áp đặt “luật chơi” lên người yếu, mọi quan hệ kinh tế nhiều khi chịu thua những “trò chơi chính trị”. Bước vào cái chợ đó, các doanh nghiệp Việt Nam cần rất

bình tĩnh, và cách tốt nhất là kiên trì, không mệt mỏi phát huy tối đa nội lực của mình. Mặt khác, thị trường Mỹ không chỉ đơn giản mang tính chất quốc gia, khu vực mà đây còn là thị trường quốc tế. Nếu chúng ta có thể “dẫn mặt” Mỹ trong trận chiến này cũng có nghĩa ta đã làm bao đối thủ khác phải khiếp sợ, buộc họ phải xem xét lại nếu có ý đồ tấn công nước ta bằng các đòn cạnh tranh bất bình đẳng về kinh tế.

➤ Từ vụ kiện trên có thể thấy, để hội nhập và phát triển, Việt Nam còn phải đối mặt khốc liệt hơn với sức ép cạnh tranh thiếu công bằng của các nhà sản xuất, kinh doanh thủy sản các nước nhập khẩu trong đó có Mỹ. Nhận thức được điều này sẽ giúp Việt Nam điều chỉnh chính sách hội nhập kinh tế của mình cho phù hợp.

*Sự thành công của chiến lược phát triển quốc gia;
Năng lực cạnh tranh của sản phẩm quốc gia trên trường quốc tế;
Sự hoàn chỉnh của các quy ước quốc tế;
Sự giúp đỡ của các tổ chức quốc tế và khu vực.*

➤ Là 4 điều kiện, trong đó 2 điều kiện đầu được coi là điều kiện cần, 2 điều kiện sau là điều kiện đủ để một quốc gia đang và kém phát triển như Việt Nam có thể thắng thế trong môi trường cạnh tranh quốc tế không bình đẳng.

VIII. Tài liệu tham khảo

- Luật chống bán phá giá của Mỹ (United States – Anti-Dumping Act of 1916);
 - Báo Thương Mại các số 25, 29, tháng 10 năm 2003;
 - Báo Kinh tế Sài Gòn số 28/2003 (625) ngày 3/7/2003;
 - Báo Thương Mại Thủy sản, tháng 5-6/2003, tháng 8/2003 (Bộ Thủy sản);
 - Báo Kinh tế Việt Nam số 32 ngày 12/8/2003;
 - Báo Doanh nghiệp Thương mại số 179 ngày 1/5/2003;
 - Tạp chí Kinh tế và Phát triển số 65 tháng 11/2002;
 - Dự thảo 4 Pháp lệnh về chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu vào Việt Nam số 4/2003/PL-UBTVQH11 ngày 11/10/2003;
 - Báo Vnexpress trang [www.http://vnexpress.com](http://vnexpress.com); www.atimes.com/atimes/Front-page/DK29Aa01.html.
-