Tạp chí Thương Mại Thủy Sản Số 108. pp. 41-45

HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI – BÀI HỌC TỪ CUỘC CHIẾN CÁ DA TRƠN

TS. Nguyễn Minh Đức, ĐH Nông Lâm TPHCM

I. Toàn cầu hóa nghề nuôi cá tra, basa và cuộc chiến cá da trơn

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 Bộ Thực phẩm và Dược phẩm của 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 (*Pangasius pangasius*) 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 quầng 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 biến 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 56000 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 động 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.

Cuộc chiến cá da trơn tiếp diễn với diễn tiến mới khi các bang Mississippi, Alabama, Georgia và Louisiana ra lệnh cấm bán các catfish nhập khẩu từ nước ngoài (bao gồm Việt Nam) vào năm 2005 sau khi phát hiện ra dư lượng chất kháng sinh trong các mẫu kiểm nghiệm. Tháng Năm năm nay (2008), Quốc hội Mỹ cũng đã thảo luận để thông qua "Đạo luật Nông trại"("Farm Bill") đề nghị đưa cá da trơn vào danh mục các loại thực phẩm thịt phải được kiểm soát chất lượng và điều kiện vệ sinh nghiêm ngặt theo các quy định của Bộ Nông Nghiệp Hoa Kỳ. Theo đạo luật trên, cá da trơn nhập khẩu phải chịu sự kiểm soát chặt chẽ ngay trước khi được nhập vào Hoa Kỳ.

II. Tác động thương mại từ "cuộc chiến cá da trơn" Việt Nam - Hoa Kỳ

Trong "cuộc chiến cá da trơn" giữa Hoa Kỳ và Việt Nam, khi hàng rào thuế quan đã bị bãi bỏ theo các qui định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), các rào cản phi thuế quan để bảo vệ hàng hóa nội địa trong khuôn khổ qui định WTO đã được phía Hoa Kỳ tận dụng triệt để. Tuy nhiên, dù tổn hại đến các nhà sản xuất cá tra, cá basa Việt Nam, không phải tất cả các rào cản đó đều đem lại lợi ích kinh tế cho các nhà nuôi cá Hoa Kỳ. Phần tham luận này thảo luận những tác động thương mại của hai biện pháp chính yếu đã được Hoa Kỳ sử dụng để bảo hộ hàng nội địa trong "cuộc chiến cá da trơn".

Tạp chí Thương Mại Thủy Sản Số 108. pp. 41-45

1. Luật ghi nhãn (Labeling law) 2001

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,

Bảng 1. Giá và Sản Lượng Cá Da Trơn tại Thị Trường Hoa Kỳ 1999-2005

	Đơn vị	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Giá cá phi lê Việt Nam	$/lb.	2.04	1.52	1.26	1.29	1.21	1.15	0.93
Giá cá phi lê Hoa Kỳ	$/lb.	2.76	2.83	2.61	2.39	2.41	2.62	2.67
Thuế chống phá giá	$/lb.	--	--	--	--	0.64	0.61	0.49
Giá cá nuôi Hoa Kỳ	$/lb.	74	75	65	57	58	70	72
Nhập khẩu từ Việt Nam	Triệu lbs.	2	7	17	10	4	7	17
Sản lượng cá phi lê Hoa Kỳ	Triệu lbs.	120	120	115	131	125	122	124
Sản lượng cá nuôi Hoa Kỳ	Triệu lbs.	597	594	597	631	661	630	601

Nguồn: Đức (2007).

2. Vụ kiện chống bán phá giá của Hoa Kỳ 2002 – 2003

Thông qua các vòng đàm phán GATT/WTO, các rào cản thuế quan đã bị cắt giảm đáng kể trên toàn thế giới, nhưng biện pháp chống phá giá, như là một rào cản phi thuế quan, đang đóng một vai trò ngày càng quan trọng (Zanardi, 2004). Do được cho phép bởi WTO, công cụ chống phá giá đang được sử dụng ngày càng nhiều ở các quốc gia trên thế giới nhắm đến nhiều sản phẩm khác nhau (Prusa, 2005). Kể từ năm 1980, để đối phó với sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm nhập khẩu, các nhà sản xuất Hoa Kỳ liên tục tìm kiếm các biện pháp bảo hộ thương mại (Hansen and Prusa, 1996). Với điều luật bổ sung Byrd cho phép người đi kiện của Hoa Kỳ trong các vụ kiện bán phá giá được lãnh tiền bồi thường cho những tổn thất mà họ phải gánh chịu, biện pháp chống phá giá ngày càng được sử dụng nhiều ở quốc gia này (Olson, 2005). Từ năm 1980 đến năm 2004, Hoa Kỳ đã điều tra 1092 vụ kiện bán phá giá và 461 vụ đã dẫn đến một mức thuế chống phá giá đánh vào các sản phẩm nhập khẩu bị điều tra (Đức, 2007).

Những khoản tiền phân bổ theo điều luật Byrd được xem như những khoản trợ giá cho cho các công ty đi kiện (Đức và Kinnucan, 2007). Khoản tiền mà các nhà sản xuất cá nheo phi lê đông lạnh nhận được theo điều luật Byrd trong hai năm 2005-2006 lên đến 9.2 triệu đô la, tương đương gần 3% doanh số mặt hàng phi lê đông lạnh của Hoa Kỳ trong năm 2005 (Đức, 2007). Theo Jung và Lee (2003), điều luật Byrd đã tạo ra một động lực cho các nhà sản xuất Hoa Kỳ theo đuổi các vụ kiện bán phá giá, tạo ra một sự cạnh tranh không bình đẳng giữa các công ty được hưởng lợi và những công ty không đủ nguồn lực hay thông tin để theo kiện. Theo Evenett (2006), điều luật Byrd cũng làm tăng giá hàng hóa bán tại thị trường Hoa Kỳ khi các nhà sản xuất ngoại quốc gia tăng giá để giảm mức thuế chống phá giá. Điều luật bổ sung Byrd bị tố cáo là vi phạm các qui định của WTO (Jung and Lee, 2003) và đã bị các nhà kinh tế nêu ra các tác động tiêu cực của nó như giảm tính cạnh tranh của hàng hóa Hoa Kỳ, gia tăng những chi phí cho người mua,… (Markheim, 2005). Cuối cùng điều luật này đã bị bãi bỏ vào tháng Giêng năm 2006 nhưng chỉ chính thức hết hiệu lực vào tháng Mười năm 2007.

Đã có những báo cáo, nhiều tài liệu phản ánh về vụ kiện bán phá giá cá da trơn của Hoa Kỳ nhắm vào sản phẩm phi lê đông lạnh nhập từ Việt Nam. Tham luận này chỉ tổng kết lại một vài tác động thương mại của công cụ chống phá giá này cụ thể trong trường hợp cá tra, basa. Kinnucan (2003) đã dự đoán rằng việc áp thuế chống phá giá đối với sản phẩm cá phi lê đông lạnh của Việt Nam nhập khẩu vào Hoa Kỳ sẽ làm giảm số lượng cá tra, basa nhập khẩu vào Mỹ và làm tăng giá cá nheo của Hoa Kỳ. Tuy nhiên, với các mô hình nghiên cứu kinh tế lượng, Đức (2007), Đức và Kinnucan (2007a, 2007b, 2008) đã khẳng định rằng chống bán phá giá không phải là công cụ hiệu quả để bảo hộ ngành sản xuất cá nheo Hoa Kỳ. Các nghiên cứu trên chỉ ra rằng thuế chống phá giá chỉ làm tăng rất ít nhu cầu và giá sản phẩm cá nheo phi lê đông lạnh nội địa của Hoa Kỳ trong khi không tạo ra một lợi ích nào cho người nuôi cá Hoa Kỳ. Lý do chính là cá nheo phi lê của Hoa Kỳ không phải

là một sản phẩm thay thế cho sản phẩm cá tra, cá basa của Việt Nam do giá cá của Hoa Kỳ quá cao và có một thị trường riêng cho nó. Trong khi đó, cá tra, cá basa lại là một sản phẩm có khả năng thay thế sản phẩm cá nheo tại thị trường Hoa Kỳ. Khi giá của sản phẩm cá nheo tăng lên, người tiêu dùng Hoa Kỳ sẽ chuyển sang sử dụng cá tra, basa trong khi chiều ngược lại rất khó xảy ra. Một nghiên cứu khác của Hồng, Đức và Kinnucan (2008) cũng cho rằng biện pháp chống phá giá của Hoa Kỳ không những làm giảm thị phần của cá da trơn nhập khẩu mà còn làm giảm cả thị phần của cá nheo nội địa trong thị trường cá Hoa Kỳ trong khi thị phần của cá hồi nhập khẩu và cá rô phi nhập khẩu lại tăng do hưởng lợi từ công cụ bảo hộ này. Đức và Kinnucan (2007b) cũng đã nhận định rằng biện pháp chống phá giá của Hoa Kỳ đối với sản phẩm cá tra, cá basa Việt Nam sẽ tạo cơ hội cho sản phẩm cá da trơn từ các nước khác gia tăng nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Thực tế là hiện nay, thị phần nhập khẩu vào Hoa Kỳ của sản phẩm cá da trơn từ Trung Quốc và Thái Lan đang gia tăng nhanh chóng. Điều đó khiến cho các nhà sản xuất cá nheo Hoa Kỳ đang và sẽ tiếp tục đưa ra các biện pháp bảo hộ khác.

III. Những kiến nghị

Sản phẩm cá tra, cá basa được sản xuất chủ yếu cho xuất khẩu và thị trường nội địa cho sản phẩm này hiện nay rất nhỏ nhoi. Để phát triển bền vững sản xuất kinh doanh thủy sản trong thời gian tới, thiết nghĩ cần thiết phải rút ra một số bài học kinh nghiệm từ trường hợp cá tra, cá basa. Bài tham luận này chỉ đề cập đến một số vấn đề được xem là thiết yếu để có thể góp phần vào việc thúc đẩy thương mại quốc tế sản phẩm cá tra, basa và có thể mở rộng sang các đối tượng thủy sản khác.

1. Vấn đề tiếp thị (Marketing)

Việc tiếp thị toàn cầu cho sản phẩm cá tra, cá basa với tư cách là một nhãn hiệu quốc gia chưa được các nhà xuất khẩu Việt Nam chú trọng. Các nhà chế biến và xuất khẩu cá tra, cá basa, mặc dù đã có rất nhiều nỗ lực để mở

rộng thị trường sang nhiều nước khác nhau trên thế giới, dường như vẫn đang vất vả và bị động trong việc đối phó với các rào cản thương mại. Bên cạnh việc nâng cao hiểu biết và kinh nghiệm trong việc tiếp cận luật pháp quốc tế, các nhà xuất khẩu của chúng ta cần có những chiến lược tiếp thị xuyên suốt với những chương trình tiếp thị mạnh mẽ. Trong các chương trình tiếp thị đó, những giá trị ưu việt của sản phẩm cá tra, basa phải được nêu bật và cam kết chất lượng phải được khẳng định ngay trong việc thiết lập thương hiệu. Việc gia nhập WTO đã mở ra nhiều cơ hội cho thủy sản Việt Nam nhưng cũng tiềm ẩn những thách thức đòi hỏi các nhà sản xuất kinh doanh thủy sản phải luôn nâng cao tính cạnh tranh quốc tế không chỉ ở những thị trường chính như Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật, Nga mà còn ở những thị trường tiềm năng như Trung Đông, châu Phi.

Bên cạnh thị trường quốc tế, các doanh nghiệp thủy sản Việt Nam cũng cần chú trọng đến thị trường nội địa. Năm 2003, khi cá tra, cá basa đông lạnh Việt nam bị Hoa Kỳ áp thuế chống phá giá, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đã tiến hành nhiều chiến dịch marketing để thúc đẩy thị trường nội địa, nhưng đa số các chiến dịch đều không thành công. Thị trường Việt Nam với hơn 80 triệu người quen với việc "cơm với cá như mẹ với con" tại sao lại không chấp nhận sản phẩm cá tra, cá basa được nuôi ngay trên mảnh đất quê hương và đã có thị trường ở gần 120 quốc gia trên thế giới. Đó có phải chỉ là do những suy nghĩ trước đây về môi trường nuôi sống cá tra hay là những nỗ lực tiếp thị ở thị trường nội địa chưa được chú trọng đúng mức do sản lượng xuất khẩu cá tra, basa ra thị trường thế giới vẫn tăng trưởng trong giai đoạn sau vụ kiện chống phá giá.

Trước năm 1970, nhu cầu cá da trơn ở Hoa Kỳ rất hạn chế khi người dân Hoa Kỳ vẫn quen với những sản phẩm thủy sản được khai thác ngoài tự nhiên. Để sản phẩm cá nheo nuôi ao được người dân Hoa Kỳ chấp nhận và sử dụng rộng rãi, các nhà sản xuất chế biến cá nheo tại

Tạp chí Thương Mại Thủy Sản Số 108. pp. 41-45

Hoa Kỳ cùng Hiệp hội các nhà nuôi cá nheo Hoa Kỳ (CFA) đã tiến hành nhiều chiến dịch marketing khác nhau với thương hiệu "Farm-raised catfish"trong một thời gian kéo dài hơn 10 năm. Thông điệp tiếp thị của họ nhấn mạnh đến các giá trị của cá nheo nuôi ao như thịt trắng, ít mỡ, ít cholesterol, ít calori, nhưng giàu protein, giàu vitamin và chất khoáng; cá nheo nuôi hầu như không có mùi tanh, ít xương và có thể chế biến thành nhiều loại món ăn khác nhau. Kết quả là nhu cầu các sản phẩm chế biến từ cá nheo tăng lên đáng kể. Cá nheo (catfish) hiện giờ đã trở thành một món ăn chính trong các nhà hàng, siêu thị của Hoa Kỳ và còn thâm nhập vào cả thị trường thức ăn nhanh với các món hamberger kẹp cá chiên thay vì kẹp thịt nướng.

Ngoài việc thiết lập thương hiệu quốc gia để nhấn mạnh các giá trị ưu việt của sản phẩm thủy sản, các nhà tiếp thị thủy sản của Việt Nam cũng cần phải thực hiện nhiều khảo sát thị trường và phân tích môi trường kinh doanh vĩ mô để có những chiến lược tiếp thị hiệu quả với những phản ứng của các đối thủ cạnh tranh. Trở lại với ví dụ về thị trường Hoa Kỳ, với những nỗ lực tiếp thị kiên trì, các nhà sản xuất cá nheo của họ đã mở được một thị trường nhiều tiềm năng cho sản phẩm cá da trơn nuôi ao. Khi thị trường cá da trơn nuôi ao được mở rộng cũng là lúc cá tra, cá basa từ Việt nam thâm nhập vào một cách quyết liệt, trở thành một mối đe dọa đáng kể cho ngành sản xuất nội địa, buộc các nhà sản xuất cá nheo Hoa Kỳ phải hành động để tự vệ. Một mặt các nhà sản xuất và kinh doanh của họ hợp lực chống lại sự thâm nhập thị trường của cá da trơn nhập khẩu, mặt khác, họ tăng cường tiếp thị về giá trị chất lượng và an toàn thực phẩm cho các sản phẩm của họ bằng cách nhấn mạnh thêm dòng chữ "Safety you can trust" (Chất lượng mà các bạn có thể tin cậy) vào trong thương hiệu "Farm-raised catfish" đã có. Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt nam đã không lường trước những phản ứng của các nhà sản xuất nội địa nên đã luôn ở thế bị động trong các cuộc tranh chấp và không có những chiến lược tiếp thị hiệu quả để cải thiện hình ảnh và mở rộng thị phần.

2. Công tác kế toán và thống kê

Để phát triển bền vững hơn, công tác kế toán và hệ thống thống kê của các doanh nghiệp Việt Nam cũng cần được cải tiến và hoàn thiện. Vụ kiện bán phá giá cũng giúp các doanh nghiệp Việt Nam nhận ra một thiếu sót lớn là công tác kế toán, lưu trữ số liệu quá yếu kém. Trong vụ kiện bán phá giá trên, các doanh nghiệp Việt Nam có 21 ngày để trả lời phần A của bảng câu hỏi và có 37 ngày để hoàn tất bảng câu hỏi. Thế nhưng, chỉ có một vài doanh nghiệp Việt nam đáp ứng được yêu cầu. Một hệ thống dữ liệu đầy đủ và hệ thống kế toán rõ ràng sẽ giúp các doanh nghiệp Việt Nam chủ động hơn trong việc đối phó với các rào cản thương mại quốc tế.

Ngoài ra, một hệ thống thống kê tốt ở tầm khu vực và quốc gia, với những dữ liệu chính xác được cung cấp bởi các doanh nghiệp cũng sẽ giúp cho các nhà hoạch định chính sách phát triển thủy sản có những cơ sở vững chắc hơn, toàn diện hơn. Các địa phương cũng cần xây dựng một hệ thống thống kê thủy sản rõ ràng hơn, đầy đủ hơn, vừa giúp quản lý Nhà nước tốt hơn, vừa giúp các doanh nghiệp có những cơ sở dữ liệu thích hợp cho các kế hoạch kinh doanh của họ. Xây dựng một hệ thống thống kê tốt với sự góp sức của tất cả các bên liên quan như các Cục Thống Kê các tỉnh, các doanh nghiệp, các Viện Nghiên cứu, Trường Đại Học còn giúp giải quyết tốt hơn việc mất cân đối giữa cung cầu sản phẩm cá tra cá basa nguyên liệu, giúp các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc định giá bán và giá thu mua.

3. Kết hợp ngành dọc trong quản lý chất lượng sản phẩm

Quản lý chất lượng sản phẩm đang là một trong những nỗi quan tâm chính của các doanh nghiệp thủy sản Việt nam. Việc kết hợp ngành dọc đã được thực hiện nhiều trong ngành thủy sản trước mắt để ổn định giá cá tra, basa nguyên liệu, sau đó là để tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, sự kết hợp ngành dọc để bảo đảm giá và bao tiêu cá nguyên liệu chưa hiệu quả khi tình trạng phá bỏ các hợp đồng bao tiêu sản phẩm được ký

kết với một mức giá sau thu hoạch được thỏa thuận cũng đang xảy ra phổ biến. Ngoài lý do là sự không ổn định của giá thị trường, một trong những lý do để các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu thủy sản quyết định mức giá thu mua cá nguyên liệu từ người nuôi là chất lượng của cá nuôi. Với nhận thức chưa đầy đủ của người nuôi cá về yêu cầu và hệ thống kiểm soát chất lượng của các nhà nhập khẩu nước ngoài, sự kết hợp và trợ giúp của các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu đối với người nuôi cần được chú trọng hơn.

Để đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao về chất lượng sản phẩm, các nhà sản xuất thủy sản cần xây dựng một hay nhiều mô hình kết hợp ngành dọc dựa trên hệ thống quản lý chất lượng HACCP và GAP để bảo đảm chất lượng sản phẩm thủy sản. Trong các mô hình đó, vai trò của các doanh nghiệp là chủ đạo. Sản phẩm thủy sản sẽ được kiểm soát chặt chẽ ngay từ khâu sản xuất giống. Các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu có thể xây dựng những bộ tiêu chuẩn chất lượng của doanh nghiệp cho từng sản phẩm và đặt hàng một hoặc nhiều người nuôi khác nhau cung cấp trong thời hạn một vụ nuôi. Ngay từ đầu vụ nuôi, các doanh nghiệp chế biến sẽ tổ chức tập huấn huấn luyện cho người nuôi biết và hiểu rõ các yêu cầu chất lượng của sản phẩm mà doanh nghiệp cần sản xuất để xuất khẩu; đồng thời đưa nhân viên kỹ thuật đến từng trại nuôi để hướng dẫn người nuôi những kỹ thuật cần thiết, sử dụng những vật tư, thức ăn, thuốc thú y thích hợp, có nguồn gốc để đạt được yêu cầu chất lượng sản phẩm đề ra. Sau vụ nuôi, các nhà doanh nghiệp sẽ thu mua những sản phẩm thủy sản nguyên liệu đã được nuôi theo yêu cầu chất lượng. Những mô hình kết hợp này không chỉ đảm bảo đầu ra cho người nuôi mà còn đảm bảo nguồn nguyên liệu cho doanh nghiệp chế biến. Với một sự kết hợp chặt chẽ giữa người nuôi và các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu trong việc quản lý chất lượng như đề nghị, sản phẩm thủy sản Việt nam cũng có thể đáp ứng tốt các đòi hỏi về khả năng truy xuất nguồn gốc hay kiểm soát chất lượng vệ sinh toàn diện mà Đạo Luật Nông Trại 2008 của Hoa Kỳ đã qui định.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Brambilla, I., Porto, G. và A. Tarozzi, 2008. *Adjusting to Trade Policy: Evidence from U.S. Antidumping Duties on Vietnamese Catfish*. Duke University.

Cohen, M. và M. Hiebert, 2001. Muddying the water. *The Far Eastern Economic Review*. 164: 67-69

Cooper, H., 2001. Catfish Case Muddies Waters for Bush 'Fast Track', *Wall Street Journal*, July 13.

Duval-Diop, D. M. và J. R. Grimes, 2005. Tales from Two Deltas: Catfish Fillets, High-Value Foods, and Globalization. *Economic Geography*. 81(2): 177-200.

Evenett, S., 2005. The Simple Analytics of U.S. Antidumping Orders: Bureaucratic Discretion, Anti-importer Bias, and the Byrd Amendment. *European Journal of Political Economy*. 22: 732-49.

GAO, 2005. *Issues and Effects of Implementing the Continued Dumping and Subsidy Offset Act*, Report # GAO-05-979.

Hansen W. L. và T.J. Prusa, 1996. Cumulation And ITC Decision-Making: The Sum of The Parts Is Greater than the Whole. *Economic Inquiry*. 34.

Harvey, D.J., 2005. *Aquaculture Outlook*. LDP-AQS-21. Mar 2005. Electric Outlook Report from the Economic Research Service.

Harvey, D.J., 2006. *Aquaculture Outlook*. LDP-AQS-21. Mar 2006. Electric Outlook Report from the Economic Research Service.

Intrafish, 2003. *Vietnamese Catfish Slapped With Harsh Us Antidumping Duties*. 18.06.2003. http://www.intrafish.com/article.php?articleID=35534

Jung Y. and S.H. Lee, 2003. The Legacy of the Byrd Amendment Controversies: Rethinking the Principles of Good Faith. *Journal of World Trade*. 37: 921-958.

Tạp chí Thương Mại Thủy Sản Số 108. pp. 41-45

Kinnucan, H. W., 2003. Futility of Targeted Fish Tariffs and an Alternative. *Marine Resource Economics*, 18: 211-224.

Markheim, D., 2005. *Time to Repeal the Byrd Amendment*. The Heritage Foundation.

Nalley, L., 2007. Modeling the Structural Change in American Frozen Catfish Fillet Demand: An Analysis of Country of Origin Labeling and the Implementation of an Import Tariff. *Southern Agricultural Economics Association Annual Meetings*.

Narog, B.J., 2003. Past – Present – Future Catfish in Vietnam and the US, *Aquaculture Magazine*. May/June 2003.

Nguyễn Minh Đức, 2007. *The Catfish Antidumping in Perfect and Imperfect Competition and the Role of Aquaculture in Farmers' Happiness*. Ph.D. Dissertation. Auburn University, USA.

Nguyễn Minh Đức và Henry Kinnucan, 2007a. Effecs of Antidumping Duties with Bertrand Competition: Some Evidence for Frozen Catfish Fillets, *2007 Annual Joint Meeting AAEA-WAEA-CAES*, Portland, Oregon, July 28 – August 01.

Nguyễn Minh Đức và Henry Kinnucan. 2007b. *US Antidumping and the World Catfish Market.* 2007 Annual Meeting Southern Economics Association. Section 21R Development Economics. New Orleans, Louisiana.

Nguyễn Minh Đức và Henry Kinnucan, 2008. Effects of the US Antidumping Under the Byrd Amendment: The Case of Catfish. In: *Proceedings of 2008 Biennial Meetings of International Institute of Fisheries Economics and Trade (IIFET2008)*, Nhatrang, Vietnam.

Prusa T. J., 2005. Anti-dumping: A Growing Problem in International Trade. *The World Economy*. 28: 683

Sengupta, R., 2003. *US - Vietnam Trade War over Seafood: Free-Trade Not So Free After All*. International Development Economics Associates (IDEAS).

Tô Thị Kim Hồng, Nguyễn Minh Đức và H. Kinnucan, 2008. Competition between US Produced and Imported Frozen Catfish Fillets: A Demand System Analysis. *International Symposium on Catfish Farming in Asia.* 5-8 December. Can Tho University.

U.S. ITC, 2002. *Certain Frozen Catfish Fillet from Vietnam - Investigation No. 731-TA-1012 (Preliminary)*. Publication 3533. Washington DC.

Zanardi M., 2004. Anti-dumping: What are the Numbers to Discuss at Doha? *The World Economy*. 27(3): 40.