

# NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA RÀO CẢN PHI THUẾ QUAN – TRƯỜNG HỢP CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN XUẤT KHẨU TỈNH KHÁNH HÒA

Nguyễn Thị Trâm Anh\*, Lưu Minh Trọng\*\*

*Nghiên cứu nhằm xác định các loại rào cản phi thuế quan tại thị trường Mỹ và EU có ảnh hưởng đến các doanh nghiệp chế biến thủy sản (DNCBTS) tỉnh Khánh Hòa. Kết quả khảo sát 20 DNCBTS tỉnh Khánh Hòa cho thấy rào cản phi thuế quan mà các doanh nghiệp thường xuyên gặp phải nhất và khó khăn nhất là vệ sinh an toàn thực phẩm (SPS), quy định kỹ thuật (TBT) và chống bán phá giá. Các nhân tố chính quyết định khả năng đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT của doanh nghiệp (DN) là sự không tương thích giữa những yêu cầu SPS và TBT với phương thức sản xuất trong nước, trở ngại trong tiếp cận khoa học/công nghệ và ít được tiếp cận với thông tin về những yêu cầu SPS và TBT. Để tuân thủ những biện pháp phi thuế quan này, các DNCBTS phải điều chỉnh quá trình sản xuất. Điều này làm tăng chi phí thích ứng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc tuân thủ những yêu cầu và tiêu chuẩn do thị trường nhập khẩu đặt ra cũng có những tác động tích cực cho DN thủy sản.*

**Từ khóa:** rào cản phi thuế quan, vệ sinh an toàn thực phẩm, quy định kỹ thuật, chống bán phá giá

## 1. Đặt vấn đề

Theo nguyên tắc của WTO, các thành viên phải cam kết cắt giảm thuế quan và bãi bỏ những biện pháp bảo hộ phi thuế quan như hạn chế định lượng, quản lý giá cả, hải quan, hành chính, yêu cầu kỹ thuật, bảo vệ thương mại tạm thời... Tuy nhiên, các quốc gia nhập khẩu vẫn được phép áp dụng biện pháp phi thuế quan khi cần thiết và phải tuân thủ những nguyên tắc của WTO.

Hiện nay, nhiều quốc gia nhập khẩu đang gia tăng các rào cản phi thuế quan như vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn kỹ thuật, truy xuất nguồn gốc xuất xứ, chống bán phá giá, chống trợ cấp... Đây là thách thức lớn đối với ngành thủy sản của Việt Nam nói chung và tỉnh Khánh Hòa nói riêng, đặc biệt tại hai thị trường lớn Mỹ và EU.

Là một tỉnh ven biển Nam Trung Bộ, Khánh Hòa có nhiều lợi thế và tiềm năng để phát triển ngành thủy sản. Với trên 40 DNCBTS xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu thủy sản bình quân hàng năm chiếm khoảng 50% kim ngạch xuất khẩu toàn tỉnh. Tuy nhiên, ngành thủy sản tỉnh Khánh Hòa đang đối mặt với rào cản phi thuế quan tại hai thị trường

xuất khẩu chính Mỹ và EU. Những yêu cầu SPS, TBT và biện pháp chống bán phá giá đang là mối quan tâm của các doanh nghiệp thủy sản (DNTS) tỉnh Khánh Hòa. Nhận thức được vấn đề này, nghiên cứu khảo sát xem những yêu cầu SPS và TBT, biện pháp chống bán phá giá được áp dụng tại thị trường Mỹ và EU gây ảnh hưởng như thế nào cho các DNTS. Trên cơ sở đó, các tác giả đề xuất các giải pháp giúp DNTS vượt qua những rào cản này.

## 2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

### 2.1. Cơ sở lý thuyết

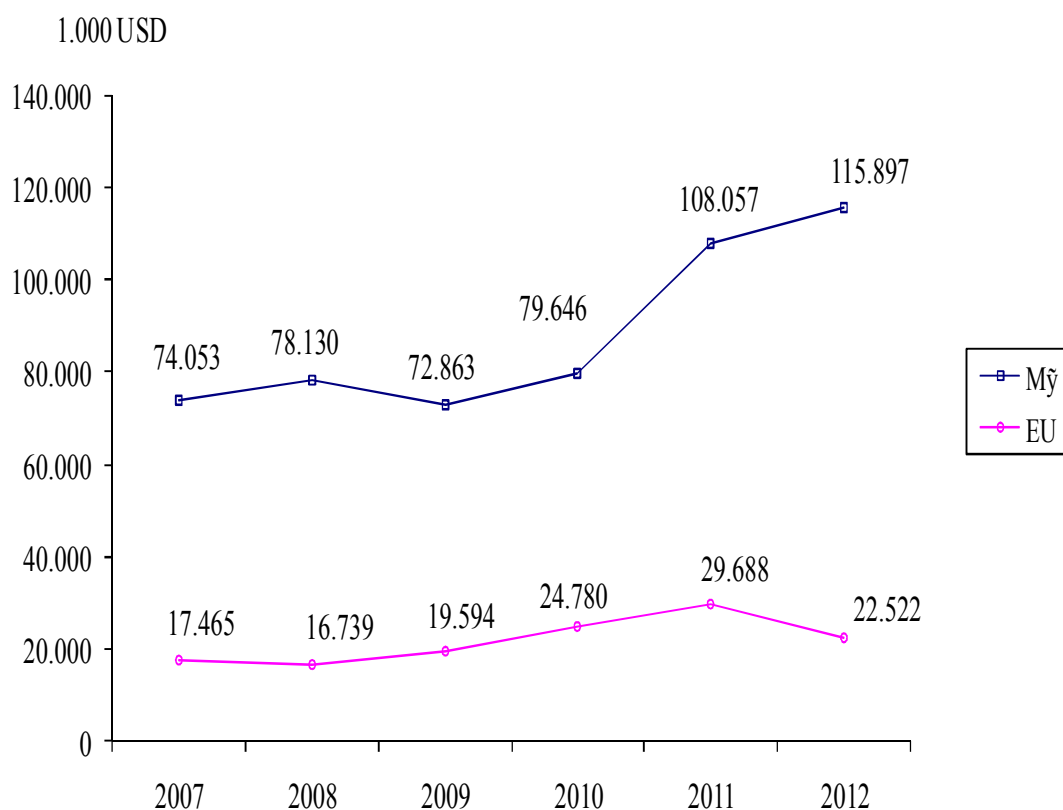
Henson S.J (1997, p17-20) chỉ ra những ảnh hưởng của rào cản phi thuế quan được phân thành ba loại như sau:

(1) Những rào cản đó ngăn cản hoạt động thương mại do áp đặt một lệnh cấm nhập khẩu hoặc do việc tăng cao những chi phí sản xuất và marketing.

(2) Những rào cản đó làm đổi hướng hoạt động thương mại từ một đối tác thương mại này sang một đối tác khác bởi việc đặt ra quy định phân biệt đối xử giữa các nhà cung cấp tiềm năng.

(3) Những rào cản đó làm giảm hoạt động thương mại bằng cách tăng chi phí hoặc nâng cao những rào

**Hình 1: Giá trị xuất khẩu thủy sản của tỉnh Khánh Hòa sang thị trường Mỹ và EU giai đoạn 2007 – 2012**



Nguồn: Cục thống kê tỉnh Khánh Hòa.

cản cho tất cả những nhà cung cấp tiềm năng muốn xâm nhập thị trường.

Mỗi quốc gia có những tiêu chuẩn và quy định, phản ánh thể chế thương mại của quốc gia đó. Nhà sản xuất bản xứ đã quen với thể chế đó, nhưng nhà sản xuất nước ngoài cần phải học hỏi và dần tuân thủ những tiêu chuẩn và quy định khác so với những cái được thực hiện ở đất nước họ. Những chi phí thích ứng sẽ tăng thêm rất nhiều nếu những tiêu chuẩn và quy định thiếu tương thích hoặc thường xuyên thay đổi. Kết cục, hàng hóa xuất khẩu bị hạn chế hoặc không được chấp nhận tại thị trường nhập khẩu, DN mất thêm nhiều thời gian và chi phí để đáp ứng những rào cản phi thuế quan, giảm sức cạnh tranh của sản phẩm.

Henson (1997) nhận thấy những vấn đề cố hữu bên trong của các quốc gia đang phát triển liên quan tới chuỗi cung ứng sản phẩm nông nghiệp, khó khăn về tiếp cận khoa học và chuyên môn kỹ thuật là nhân tố chính ngăn cản doanh nghiệp đáp ứng những yêu cầu, quy định SPS tại thị trường EU. Wong (2007, tr. 17) cũng chỉ ra kết quả tương tự về ảnh hưởng của biện pháp SPS và TBT đối với ngành

nông nghiệp của Ecuador.

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu:

Tác giả tiến hành khảo sát 20 DNCBTS xuất khẩu ở tỉnh Khánh Hòa, trong đó 11 DN xuất khẩu sang thị trường Mỹ chiếm 55% và 9 DN xuất khẩu sang thị trường EU chiếm 45%. Những DN được chọn là mẫu đại diện cho các DNTS ở tỉnh Khánh Hòa bao gồm các DN ở quy mô nhỏ, trung bình và lớn.

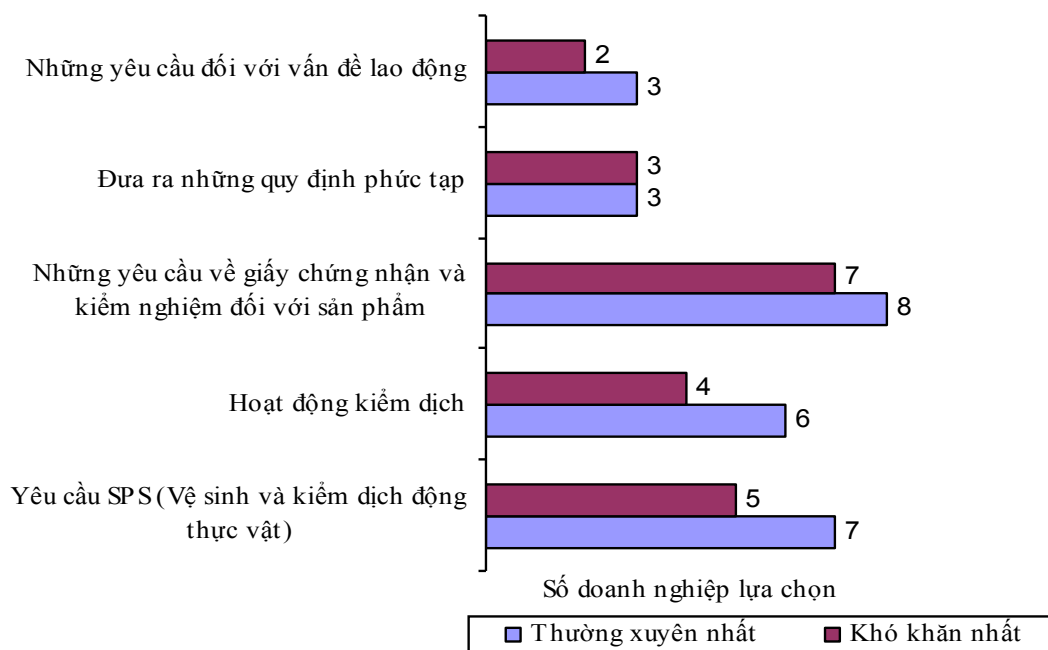
Đối với các DN tham gia khảo sát, doanh thu xuất khẩu vào thị trường EU, Mỹ lần lượt chiếm tỷ trọng 40-50%, 20-30% trong tổng doanh thu xuất khẩu của DN. Phần lớn các mặt hàng được DNTS tỉnh Khánh Hòa xuất khẩu vào thị trường Mỹ và EU chưa được chế biến sâu, ít sản phẩm giá trị gia tăng và còn những sản phẩm xuất thô.

## 3. Kết quả và thảo luận

### 3.1. Những biện pháp phi thuế quan chính được áp dụng tại thị trường Mỹ và EU

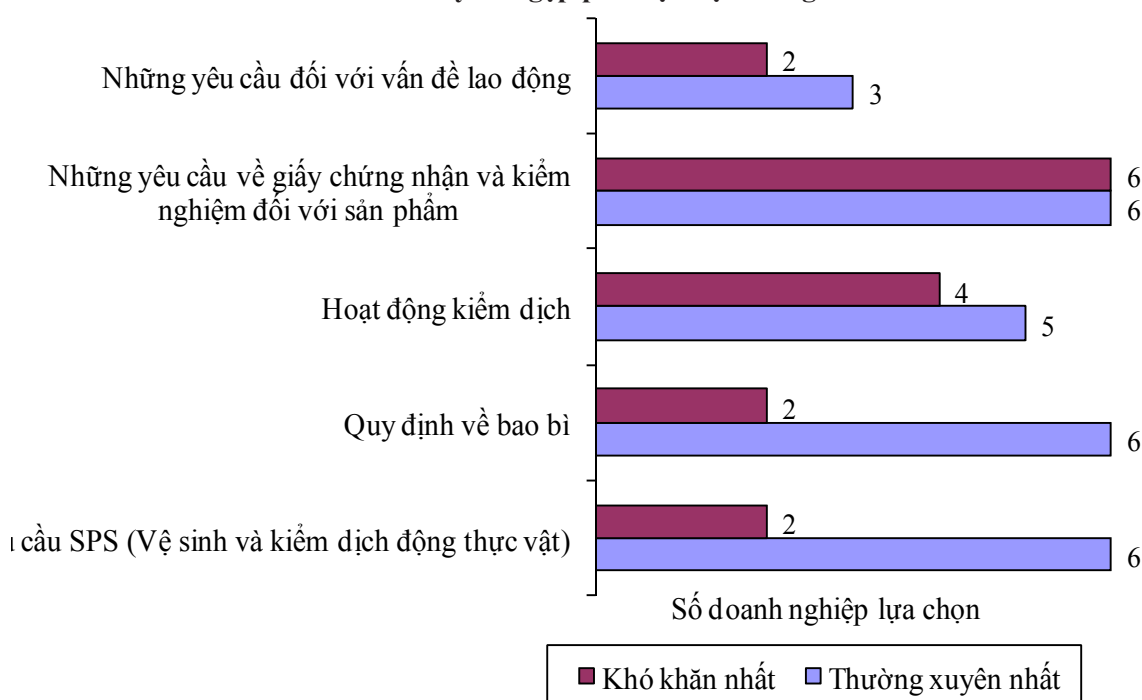
3.1.1. Nhóm biện pháp liên quan đến hàng rào kỹ thuật, thủ tục hành chính, hải quan, quản lý giá cả và tài chính

**Hình 2: Các biện pháp phi thuế quan thường xuyên nhất và khó khăn nhất mà doanh nghiệp thủy sản gặp phải tại thị trường Mỹ**



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

**Hình 3: Các biện pháp phi thuế quan thường xuyên nhất và khó khăn nhất mà doanh nghiệp thủy sản gặp phải tại thị trường EU**



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

### 3.1.2. Biện pháp chống bán phá giá:

Hai sản phẩm của doanh nghiệp thủy sản tỉnh Khánh Hòa bị kiện bán phá giá tại thị trường Mỹ gồm:

- Sản phẩm cá da trơn: Vào năm 2002, Hiệp hội

các Chủ trại cá da trơn Mỹ khởi kiện các nhà chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam bán phá giá mặt hàng cá da trơn. ITC ra phán quyết khẳng định các doanh nghiệp Việt Nam bán phá giá, gây tổn hại cho ngành sản xuất của Hoa Kỳ và ấn định mức thuế

**Bảng 1: Mức thuế chống bán phá đối với mặt hàng tôm và cá da trơn của một số doanh nghiệp thủy sản tỉnh Khánh Hòa**

Sản phẩm	Lần xem xét hành chính	DN	Mức thuế
Tôm	POR1 (Từ 16/7/04 đến 31/1/06)	1. Công ty TNHH Thương mại và xuất khẩu thủy sản Cam Ranh	4.57%
		2. Nha Trang Seafood	4.57%
		3. Nha Trang Fisco	4.57%
	POR2 (Từ 01/2/06 đến 31/1/07)	1. Nha Trang Seafood	4.57%
		2. Nha Trang Fisco	4.57%
	POR3 (Từ 01/2/07 đến 31/1/08)	1. Nha Trang Seafood	2,5%
		2. Nha Trang Fisco	2,89%
	POR4 (từ 01/2/08 đến 31/01/09)	1. Nha Trang Seafood	5.58%
	POR5 (Từ 01/2/09 đến 31/1/10)	1. Công ty TNHH Thương mại và xuất khẩu thủy sản Cam Ranh	1.52%
		2. Nha Trang Seafood	0%
		3. Nha Trang Fisco	1.52%
	POR6 (Từ 01/2/10 đến 31/1/11)	1. Nha Trang Seafood	0%
		2. Gallant Ocean Việt Nam	1.03%
		3. Nha Trang Fisco	1.03%
4. Cam Ranh Seafoods		1.03%	
Cá da trơn	POR1 (Từ 01/8/04 đến 31/7/05)	Tín Thịnh CO.LTD	63.88%
	POR4 (Từ 01/8/07 đến 31/7/08)	Hải Vương CO.LTD	63.88%

Nguồn: VCCI (2013a, 2013b).

chống bán phá giá 36,84% đến 63,88% từ năm 2003.

- Sản phẩm tôm nước âm đông lạnh: Vào năm 2005, DOC đã chính thức áp dụng mức thuế chống bán phá giá từ 4,3% - 5,24% cho các bị đơn bắt buộc, mức 4,57% cho các bị đơn tự nguyện và 25,76% cho tất cả doanh nghiệp còn lại.

### 3.2. Ảnh hưởng tiêu cực của các biện pháp phi thuế quan

#### 3.2.1. Đối với những biện pháp SPS và TBT

(a) Xu hướng áp dụng các biện pháp SPS và TBT: Đa số DN thủy sản tham gia khảo sát cho biết những biện pháp SPS và TBT được áp dụng ngày càng

ngày càng nhiều hơn tại các thị trường nhập khẩu. Cụ thể, 54,5% số DN thủy sản xuất khẩu sang thị trường Mỹ và 66,7% số DN thủy sản xuất khẩu sang thị trường EU đồng ý với nhận định này.

(b) Ảnh hưởng về chi phí thích ứng: Việc đáp ứng những biện pháp SPS và TBT đồng nghĩa với gia tăng hai loại chi phí: chi phí sản xuất hoặc chi phí xuất khẩu (gọi chung là chi phí thích ứng) tùy thuộc vào đặc điểm của từng DN.

- Đối với các DNTS xuất khẩu sang thị trường Mỹ: 54,7% số DN cho biết những biện pháp SPS và TBT làm tăng chi phí thích ứng <10%/mỗi đơn hàng và 9% số DN cho biết những biện pháp này làm

**Bảng 2: Xu hướng áp dụng những biện pháp SPS và TBT và mức tăng chi phí thích ứng trên mỗi đơn hàng xuất khẩu**

Nhận định	Thị trường Mỹ		Thị trường EU	
	Số lượng DN	Tỷ lệ	Số lượng DN	Tỷ lệ
1. Xu hướng áp dụng những biện pháp SPS và TBT				
Tăng	6	54.5%	6	66.7%
Giảm	5	45.5%	3	33.3%
2. Mức tăng chi phí thích ứng trên mỗi đơn hàng xuất khẩu				
<10%	6	54.7%	5	55.8%
10-30%	1	9%	2	22%
30-50%	0	0	0	0
>50%	1	9%	1	11.1%
Không trả lời	3	27.3%	1	11.1%

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

tăng chi phí thích ứng 10-30%/mỗi đơn hàng.

- Đối với các DNTS xuất khẩu sang thị trường EU: 55,8% số DN cho biết những biện pháp SPS và TBT làm tăng chi phí thích ứng <10%/mỗi đơn hàng và 22% số DN cho biết những biện pháp này làm tăng chi phí thích ứng 10-30%/mỗi đơn hàng.

- Mức tăng chi phí thích ứng <10% và 10-30%/mỗi đơn hàng được nhiều DNTS lựa chọn trong khi mức tăng >50%/mỗi đơn hàng chỉ rất ít DN thủy sản lựa chọn.

Để xác định khoản mục đầu tư chính làm tăng **chi phí thích ứng** của DN trước những yêu cầu SPS và TBT tại thị trường nhập khẩu, tác giả tiến hành cho doanh nghiệp sắp xếp thứ hạng các khoản mục đầu

tu gồm thiết kế sản phẩm, chứng nhận, kiểm nghiệm, bao gói, nhãn hiệu và các khoản mục khác do DN đề xuất. Trong đó mức 1 - làm tăng chi phí thích ứng nhiều thứ nhất, mức 2 - làm tăng chi phí thích ứng nhiều thứ hai và cứ tiếp tục cho đến hết. Kết quả cho thấy khoản mục đầu tư làm tăng chi phí thích ứng nhiều thứ nhất là chi phí kiểm nghiệm, ở vị trí thứ hai là chi phí chứng nhận và thứ ba là chi phí thiết kế sản phẩm.

### 3.2.2. Đối với biện pháp chống bán phá giá:

Mặc dù trong danh sách ở bảng 1 có nhiều DNTS của tỉnh Khánh Hòa bị áp thuế chống bán phá giá nhưng chỉ hai DN được khảo sát trả lời bị áp thuế chống bán phá giá tại thị trường Mỹ: một DN bị áp thuế

**Bảng 3: Thứ hạng khoản mục đầu tư làm tăng chi phí thích ứng của doanh nghiệp**

Khoản mục làm tăng chi phí thích ứng của DNTS	Thị trường Mỹ		Thị trường EU	
	Thứ hạng (Mode)	Tần suất lựa chọn	Thứ hạng (Mode)	Tần suất lựa chọn
Chi phí kiểm nghiệm	1	7/11	1	5/9
Chứng nhận	2	5/11	2	4/9
Thiết kế sản phẩm	3	5/11	3	4/9
Bao bì, đóng gói và nhãn hiệu	4	5/11	5	4/9
Thay đổi quy trình sản xuất	5	5/11	4	4/9

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

**Bảng 4: Những tác động tích cực khi DNTS đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT**

Nhận định	Số lượng DN lựa chọn	%
1. Việc đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT mang lại tác động tích cực?		
Có	17	85%
Không	2	10%
Không trả lời	1	5%
2. Việc đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT có làm tăng sản lượng hay kết quả xuất khẩu?		
Có	9	45%
Không	5	25%
Chưa có trả lời	6	30%

*Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.*

chống bán phá giá đối với mặt hàng tôm thẻ chân trắng vào năm 2008 với mức thuế là 4,57% gây tổn thất trên 5 tỷ VND và giảm 20% lượng xuất khẩu. DN còn lại bị áp thuế chống bán phá giá với mặt hàng tôm đông lạnh vào năm 2008 với mức thuế 4,57% gây thiệt hại ước tính 50 tỷ VND và làm giảm 7% giá trị xuất khẩu (*Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp*).

### 3.3. Ảnh hưởng tích cực của rào cản phi thuế quan

#### 3.3.1. Biện pháp chống bán phá giá:

Theo WTO việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá để chống lại cạnh tranh không lành mạnh trong thương mại quốc tế khi có hành vi trợ giá hàng XK, hành vi bán phá giá hàng XK tại nước nhập khẩu. Nhưng trên thực tế nhiều nước đã lạm dụng gây ảnh hưởng cho hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp, vì bản chất đây là phán quyết của cơ quan tư pháp tại quốc gia nhập khẩu nhằm ngăn chặn dòng thương mại từ quốc gia xuất khẩu và mang

**Bảng 5: Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng những biện pháp SPS và TBT của DNTS khi xuất khẩu vào thị trường Mỹ**

Thị trường Mỹ					
Yếu tố	1	2	3	4	5
a) Trở ngại trong việc tiếp cận khoa học/ công nghệ	2	0	3	4	2
b) Sự không tương thích giữa những tiêu chuẩn SPS và TBT tại thị trường xuất khẩu với phương thức sản xuất trong nước	1	0	1	8	1
c) Nhận thức chưa cao về những yêu cầu SPS và TBT tại thị trường xuất khẩu đối với mặt hàng thủy sản	2	1	0	5	3
d) Ít được tiếp cận với thông tin về những yêu cầu SPS và TBT	2	1	2	4	2
e) Thời gian cho phép để DN có những thay đổi nhằm đáp ứng những quy định quá ngắn	2	3	1	3	2

*Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.*

**Bảng 6: Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng những biện pháp SPS và TBT của DNTS khi xuất khẩu vào thị trường EU**

Thị trường EU					
Yếu tố	1	2	3	4	5
a) Trở ngại trong việc tiếp cận khoa học/ công nghệ	1	1	3	3	1
b) Sự không tương thích giữa những tiêu chuẩn SPS và TBT tại thị trường xuất khẩu với phương thức sản xuất trong nước	1	0	2	4	2
c) Nhận thức chưa cao về những yêu cầu SPS và TBT tại thị trường xuất khẩu đối với mặt hàng thủy sản	1	0	2	3	2
d) Ít được tiếp cận với thông tin về những yêu cầu SPS và TBT	1	0	3	2	2
e) Thời gian cho phép để DN có những thay đổi nhằm đáp ứng những quy định quá ngắn	1	1	5	0	1

Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp.

**Ghi chú:** 1= rất không quan trọng, 2= không quan trọng, 3 = không ảnh hưởng, 4 = quan trọng, 5 = rất quan trọng

tính bắt buộc cao đối với các DN bị áp dụng.

### 3.3.2. Đối với những biện pháp SPS và TBT:

Những tác động tích cực khác mà DNTS của tỉnh Khánh Hòa nhận được khi đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT:

- Gia tăng lợi thế cạnh tranh cho sản phẩm của DN tại thị trường Mỹ và EU, với 14/20 DN tham gia khảo sát lựa chọn.

- Gia tăng khả năng quảng bá thương hiệu sản phẩm và thương hiệu DN với mức 10/20 DN tham gia khảo sát lựa chọn.

- Giảm thiểu những rào cản khi xâm nhập vào thị trường mới với 7/20 DN tham gia khảo sát lựa chọn.

### 3.4. Các nhân tố quyết định khả năng đáp ứng những biện pháp SPS và TBT của DNTS tỉnh Khánh Hòa

#### 3.5. Nhận thức của các DNTS về rào cản phi thuế quan

- Nhận thức về rào cản phi thuế quan: Đa phần các doanh nghiệp thủy sản của tỉnh Khánh Hòa xem những tiêu chuẩn SPS, TBT và biện pháp chống bán giá là rào cản thương mại, với 85% số doanh nghiệp được hỏi trả lời đồng ý, chỉ có 15% không đồng ý.

- Sự hỗ trợ nhận được từ phía Chính phủ: Trong khi đáp ứng những rào cản phi thuế quan chỉ có 35% số doanh nghiệp được khảo sát cho biết họ nhận

được sự trợ giúp từ Chính phủ chẳng hạn như miễn giảm thuế nhập khẩu; xúc tiến thương mại; kiểm tra, nhắc nhở của các cơ quan có thẩm quyền; hướng dẫn, đào tạo, cập nhật thông tin về thị trường.

### 4. Kết luận và kiến nghị

Chuỗi sản xuất không tương thích với những yêu cầu SPS và TBT, khả năng truy xuất nguồn gốc kém là nhân tố chính làm hạn chế khả năng đáp ứng những yêu cầu SPS và TBT của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, hạch toán chi phí chưa phù hợp với thông lệ quốc tế là điểm yếu khiến doanh nghiệp thủy sản dễ bị kết luận bán phá giá và bị áp mức thuế bổ sung cao. Do vậy, giải pháp căn bản giúp doanh nghiệp thủy sản của tỉnh Khánh Hòa vượt qua rào cản phi thuế quan chính là:

#### 4.1. Thiết lập chuỗi sản xuất thủy sản đáp ứng yêu cầu của thị trường nhập khẩu và có khả năng truy xuất nguồn gốc xuất xứ

Các doanh nghiệp thủy sản của tỉnh Khánh Hòa đang đối mặt với những yêu cầu, quy định ngày càng nghiêm ngặt về an toàn vệ sinh thực phẩm, kỹ thuật, truy xuất nguồn gốc và bảo vệ nguồn lợi tại thị trường Mỹ và EU. Thị trường Mỹ và EU rất chú ý tới giấy chứng nhận về hệ thống quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm, sản xuất bền vững như HACCP, Global GAP, ASC, BRC, IFS, ISO 22000, MSC... Điểm đáng chú ý là các chứng

nhận này hướng ngành thủy sản chuyển từ kiểm soát thành phẩm sang kiểm soát chất lượng theo chuỗi sản xuất; yêu cầu điều kiện sản xuất tại mỗi khâu theo nguyên tắc của HACCP. Tiếp cận chuỗi trong ngành thủy sản là xu hướng hiện tại trên thế giới, chuyển mạnh từ kiểm soát thành phẩm (những năm 1980 về trước) sang kiểm soát quá trình từ ao nuôi/tàu cá đến bàn ăn (từ trại giống – trại nuôi – cơ sở chế biến, tàu cá – đại lý thu gom – cơ sở chế biến).

Theo Chiến lược phát triển thủy sản Việt Nam đến năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt thì tổ chức lại sản xuất theo chuỗi giá trị từ sản xuất nguyên liệu đến chế biến, tiêu thụ ở tất cả lĩnh vực và đối tượng sản phẩm, trọng tâm là khai thác biển, nuôi tôm nước lợ, cá tra, ba sa, nhuyễn thể hai mảnh vỏ; tạo sự gắn kết, chia sẻ lợi nhuận, rủi ro giữa người sản xuất nguyên liệu và doanh nghiệp chế biến thủy sản được xác định là giải pháp hàng đầu để phát triển ngành thủy sản Việt Nam.

Kết quả khảo sát cũng chỉ ra sự thiếu tương thích giữa những yêu cầu SPS và TBT với phương thức sản xuất trong nước là nhân tố chính ngăn cản doanh nghiệp đáp ứng những yêu cầu này. Do đó, doanh nghiệp chế biến thủy sản của tỉnh Khánh Hòa cần thiết kế sản xuất theo chuỗi để đáp ứng những yêu cầu về SPS và TBT tại thị trường nhập khẩu.

Chuỗi cung ứng là sự liên kết giữa các công ty/tổ chức nhằm đưa sản phẩm hay dịch vụ ra thị trường. Điểm cơ bản và cốt lõi của chuỗi cung ứng thủy sản là xây dựng liên kết ngang giữa các hộ nuôi/ngư dân và liên kết dọc giữa doanh nghiệp thủy sản với các hộ nuôi/ngư dân (Nguyễn Thị Trâm Anh, 2009).

- *Xây dựng liên kết ngang*: Liên kết ngang giữa các hộ nuôi/ngư dân là liên kết giữa các nhà vận hành hoạt động trong cùng một khâu. Liên kết ngang bằng cách thành lập hiệp hội sản xuất, tổ hợp tác để thực hiện hành động tập thể. Hoạt động khai thác, nuôi trồng thủy sản ở tỉnh Khánh Hòa có đặc thù là đối tượng sản phẩm không đồng nhất và vùng nuôi manh mún, chưa theo quy hoạch đó đó cần tổ chức các hiệp hội, tổ hợp tác theo đối tượng nuôi, khu vực và ngư trường (Nguyễn Thị Trâm Anh, 2009). Kinh doanh quốc tế đòi hỏi sản phẩm có khối lượng lớn, đồng đều, chất lượng cao và đạt tiêu chuẩn quốc tế. Hộ nuôi/ngư dân đơn lẻ không thể làm được điều này, họ cần tổ chức lại để đạt được hành động tập thể. Các hộ nuôi/ngư dân liên kết theo hiệp hội sẽ dễ đầu tư về thủy lợi; con giống; chăm sóc, thu hoạch, bảo quản sản phẩm; gắn sản xuất với yêu cầu thị trường và chia sẻ rủi ro. Ngoài

ra, thông qua hiệp hội và tổ hợp tác tạo khả năng xây dựng và quản lý thương hiệu chung, hỗ trợ nhau về kỹ thuật để áp dụng các tiêu chuẩn như ASC, Global GAP,... đồng thuận về giá bán và quản lý được nguồn gốc xuất xứ của nguyên liệu. Mục tiêu cuối cùng là nâng cao thu nhập mà hộ nuôi/ngư dân nhỏ lẻ nhận được khi tham gia vào chuỗi sản xuất. Phát triển các liên kết ngang giúp cải thiện và phát triển các liên kết dọc.

- *Liên kết dọc giữa các hộ nuôi/ngư dân với doanh nghiệp thủy sản*: Doanh nghiệp thủy sản liên kết sản xuất với các hộ nuôi/ngư dân thông qua hợp đồng thu mua, lấy nhu cầu của thị trường làm xuất phát điểm và dựa trên nguyên tắc các bên tham gia bình đẳng, cùng có lợi. Doanh nghiệp thủy sản đóng vai trò là đầu tàu khởi xướng việc xây dựng liên kết dọc với các hộ nuôi/ngư dân. Ngoài ra, liên kết dọc cần những tác nhân hỗ trợ như ngân hàng, công ty bảo hiểm, các tổ chức chứng nhận. Các chủ thể này hỗ trợ cho quá trình hình thành chuỗi sản xuất thông qua những hợp đồng, chẳng hạn hợp đồng bảo lãnh giữa ngân hàng với doanh nghiệp để hộ nuôi/ngư dân vay vốn tại ngân hàng, hợp đồng bao thanh toán giữa doanh nghiệp và ngân hàng để hộ nuôi/ngư dân nhanh chóng nhận tiền, hợp đồng giữa doanh nghiệp và công ty bảo hiểm, hợp đồng giữa doanh nghiệp với tổ chức chứng nhận độc lập. Với chuỗi sản xuất được liên kết chặt chẽ hạn chế đáng kể rủi ro cho các tác nhân tham gia chuỗi đó.

#### **4.2. Tăng cường hợp tác giữa doanh nghiệp chế biến thủy sản xuất khẩu và hiệp hội VASEP trong bối cảnh gia nhập WTO**

Càng thâm nhập sâu vào thị trường Mỹ, các doanh nghiệp thủy sản của tỉnh Khánh Hòa phải đối mặt với nhiều rào cản thương mại hơn. Bên cạnh thuế quan được cắt giảm dần theo quy định của WTO, nhiều rào cản phi thuế quan được duy trì để bảo hộ ngành thủy sản của Mỹ. Trong đó, những biện pháp phòng vệ thương mại (chống bán phá giá, trợ cấp, tự vệ thương mại) được các doanh nghiệp thủy sản của Mỹ tăng cường sử dụng như một công cụ hữu hiệu để chống lại sự cạnh tranh từ thủy sản nhập khẩu. Minh chứng là những vụ kiện chống bán phá giá tôm, cá da trơn; vụ kiện chống trợ cấp tôm của Việt Nam. Những tranh chấp thương mại này có đặc thù: Hiệp hội đóng vai trò là chủ thể chính còn chính phủ chỉ là bên liên quan. Bởi vì một cam kết quan trọng khi Việt Nam gia nhập WTO là nhà nước không can thiệp sâu vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (VCCI, 2011). Một doanh nghiệp



thủy sản đơn lẻ sẽ không có đủ nguồn lực để đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại và rất dễ thất bại trong kiện tụng. Cho nên, tăng cường hợp tác giữa doanh nghiệp thủy sản và hiệp hội VASEP trong trường hợp này là rất cần thiết và đem lại nhiều lợi ích.

Hoạt động hợp tác giữa doanh nghiệp thủy sản và hiệp hội VASEP trong xử lý và đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại được thể hiện:

- Hiệp hội VASEP đẩy mạnh tập hợp, liên kết các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu thủy sản thuộc mọi quy mô, thành phần kinh tế nhằm nâng cao năng lực đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại;

- Hiệp hội VASEP điều hòa sản lượng xuất khẩu và giá bán giữa các hội viên. Hai nước Mỹ và EU có quyền ban hành và áp dụng biện pháp chống bán phá giá của riêng mình nhưng phải tuân thủ triệt để các quy định trong Hiệp định chống bán phá giá của WTO. Theo Hiệp định này, đơn kiện của ngành sản xuất nội địa hoặc các nhà chức trách sẽ bị từ chối nếu việc bán phá giá ở mức tối thiểu (dưới biên phá giá 2%) hoặc thiệt hại là không đáng kể (dưới 3% lượng nhập khẩu). Để giúp doanh nghiệp tránh được những biện pháp phòng vệ thương mại, Hiệp hội và các hội viên cần thảo luận để đi đến thống nhất về sản lượng và giá bán ở mức hợp lý và không vượt quá giới hạn;

- Hiệp hội VASEP cung cấp cho doanh nghiệp hội viên những thông tin về thị trường, các biện pháp phòng vệ thương mại được áp dụng và hỗ trợ các doanh nghiệp trong xúc tiến thương mại, tiếp cận công nghệ sản xuất mới;

- Hiệp hội VASEP hướng dẫn doanh nghiệp hội viên cung cấp một cách tốt nhất những thông tin, bằng chứng phục vụ cho quá trình điều tra giải quyết tranh chấp. Qua các vụ kiện bán phá giá tôm và cá da trơn cho thấy những tính toán chi phí của doanh nghiệp thủy sản chưa minh bạch và chưa theo chuẩn mực của Mỹ nên cơ quan điều tra đã không chấp nhận, gây bất lợi khi xác định mức thuế chống bán phá giá. Hiệp định Chống bán phá giá của WTO quy định khá cụ thể về quy trình điều tra. Theo đó, sau khi có quyết định điều tra, cơ quan thẩm quyền của nước nhập khẩu gửi bản câu hỏi tới các doanh nghiệp liên quan. Doanh nghiệp được ấn định một thời hạn rất ngắn để gửi lại bản câu hỏi cùng những tài liệu cần thiết, ví dụ thời gian tối đa theo quy định của Mỹ là 30 ngày kể từ ngày nhận. Hội nhập kinh tế buộc các doanh nghiệp thủy sản phải chấp nhận

“luật chơi” và “cách chơi”. Các doanh nghiệp cần tiến hành hạch toán theo quy định của thị trường nhập khẩu và lưu trữ hồ sơ, tài liệu kinh doanh để làm bằng chứng chứng minh doanh nghiệp không bán phá giá khi cần thiết. Đây là công việc rất khó và doanh nghiệp thủy sản cần sự giúp đỡ từ phía hiệp hội. Hiệp hội nên hướng dẫn doanh nghiệp xử lý sổ sách theo đúng quy định của thị trường Mỹ, xây dựng cơ sở dữ liệu về hoạt động kinh doanh liên tục và đầy đủ. Đặc biệt là hỗ trợ các doanh nghiệp chuẩn bị tài liệu, hồ sơ chứng minh và trả lời số lượng lớn các câu hỏi điều tra do DOC và ITC đưa ra;

- Hiệp hội đóng vai trò ngày càng quan trọng trong hợp tác cùng doanh nghiệp đối phó và xử lý với các biện pháp phòng vệ thương mại. Tuy nhiên, cơ chế pháp lý cho hoạt động của hiệp hội hiện nay chưa hiệu quả. Sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các hội viên (tranh mua, tranh bán), vi phạm nghị quyết diễn ra phổ biến trong khi hiệp hội thiếu những cơ chế ngăn chặn và xử lý, dễ tạo cơ để doanh nghiệp Mỹ sử dụng các biện pháp phòng vệ thương mại. Chính phủ cần xây dựng hành lang pháp lý để hiệp hội gia tăng ảnh hưởng lên hội viên, cung cấp cho hiệp hội những chế tài xử lý vi phạm. Ví dụ tăng giá trị pháp lý cho nghị quyết của hiệp hội, doanh nghiệp nào vi phạm có thể bị đình chỉ hoạt động xuất khẩu;

- Hiệp hội VASEP cũng như một số hiệp hội ngành hàng khác gặp những khó khăn, hạn chế về kinh phí và nhân lực. Quy định hiệp hội là tổ chức hoạt động tự nguyện và phi lợi nhuận. Để quan hệ hợp tác giữa hiệp hội VASEP và doanh nghiệp thủy sản đi vào thực chất, hai bên cần xây dựng các quy định về nghĩa vụ đóng góp tài chính của hội viên cho hiệp hội. Mức đóng góp cần đảm bảo tính công bằng và hợp lý giữa các thành viên như dựa trên quy mô và thị phần của doanh nghiệp. Nguồn kinh phí này giúp Hiệp hội tăng cường nguồn lực, mở rộng phạm vi hoạt động và đáp ứng kỳ vọng của hội viên.

## 5. Kết luận

Mặc dù thị trường Mỹ và EU đưa ra nhiều rào cản phi thuế quan khác nhau nhưng nếu doanh nghiệp thủy sản tỉnh Khánh Hòa xây dựng được chuỗi cung ứng hoàn chỉnh và hợp tác tốt cùng hiệp hội để đối phó với các biện pháp phòng vệ thương mại thì việc vượt qua rào cản phi thuế quan tại hai thị trường này sẽ không mấy khó khăn. □

### Tài liệu tham khảo:

- Nguyễn Thị Trâm Anh (2009), 'Hợp tác trong chuỗi giá trị sản phẩm nuôi trồng - công cụ thúc đẩy ngành thủy sản Khánh Hòa phát triển bền vững', *Tạp chí Khoa học công nghệ thủy sản, Trường Đại học Nha Trang*, số 1, tr. 83 – 88.
- Cục thống kê tỉnh Khánh Hòa (2013), *Tình hình kinh tế xã hội năm 2012*, Khánh Hòa.
- Henson S.J. (1997), *Impact of sanitary and phytosanitary measures on developing countries*, The University of Reading, truy cập ngày 16 tháng 02 năm 2013, từ <<http://cepea.esalq.usp.br/pdfs/134.pdf>>.
- VCCI (2011), *Tăng cường vai trò của hiệp hội doanh nghiệp Việt Nam trong giải quyết tranh chấp thương mại quốc tế liên quan đến nhà nước*, truy cập ngày 20/10/2013, từ <<http://hdl.handle.net/123456789/98>>.
- VCCI (2013a), *Diễn biến vụ kiện tôm của Việt Nam tại Mỹ*, truy cập ngày 18 tháng 01 năm 2013, từ <[chongbanphagia.vn/files/Tom%20tat%20vu%20kien%20tom.pdf](http://chongbanphagia.vn/files/Tom%20tat%20vu%20kien%20tom.pdf)>.
- VCCI (2013b), *Diễn biến vụ kiện cá da trơn của Việt Nam tại Mỹ*, truy cập ngày 18 tháng 01 năm 2013, từ <[chongbanphagia.vn/files/Tom%20tat%20vu%20kien%20ca%20da%20tron.pdf](http://chongbanphagia.vn/files/Tom%20tat%20vu%20kien%20ca%20da%20tron.pdf)>.
- Wong Sara (2007), *The effect of SPS and TBT measures on banana and pineapple trade in Ecuador*, Escuela Superior Politécnica del Litoral, truy cập ngày 22 tháng 5 năm 2013, từ <[http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/documentos\\_trabajo/econecon\\_negocios/ecuador\\_standards\\_and\\_tbt\\_banana\\_pineapple.pdf](http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/documentos_trabajo/econecon_negocios/ecuador_standards_and_tbt_banana_pineapple.pdf)>.

### The impacts of non-tariff barriers – The case of sea product enterprises in Khanh Hoa province

#### Abstract

*This research identifies non-tariff barriers which create the strongest impacts on enterprises in Khanh Hoa province which process and export sea products to the US and EU. The authors surveyed 20 sea product processing and exporting enterprises. The results show that the non-tariff barriers which affect these enterprises the most are SPS, TBT measures and anti-dumping measures. The main factors in the exporter's ability to satisfy SPS and TBT requirements are incompatibility of SPS and TBT requirements with domestic production method, insufficient access to science /technology and poor access to information on SPS and TBT requirements. The firms have to make adjustments in their production and management processes to comply with these non-tariff measures. This can lead to the increase in cost of compliance. However, compliance of requirements and standards imposed by importing market also brings positive effects on Khanh Hoa province's sea product processing enterprises.*

---

#### Thông tin tác giả:

**\*Nguyễn Thị Trâm Anh**, Tiến sỹ

- Đơn vị công tác: Khoa Kinh tế - Trường Đại học Nha Trang

- Lĩnh vực nghiên cứu chính của tác giả: Kinh doanh quốc tế

- Các tạp chí tiêu biểu đã từng đăng: *Tạp chí Khoa học công nghệ - Đại học Đà Nẵng, Tạp chí Khoa học công nghệ - Trường Đại học Nha Trang*

Địa chỉ mail: [tramanhnguyen.ntu@gmail.com](mailto:tramanhnguyen.ntu@gmail.com)

**\*\*Luu Minh Trọng**, Thạc sỹ

- Đơn vị công tác: Trường Đại học Nha Trang

Email: [minhtrong\\_cd@yahoo.com.vn](mailto:minhtrong_cd@yahoo.com.vn)