

# Thuế bán phá giá và sự phát triển bền vững của thị trường xuất khẩu thủy sản Việt Nam

ThS. MAI THỊ THƯƠNG HUYỀN

Học viện Ngân hàng

*Những năm gần đây, hiện tượng áp thuế chống bán phá giá đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam ra nước ngoài ngày càng gia tăng, đặc biệt là hàng thủy sản, trong khi đó người nuôi trồng thủy sản trong nước lại lao đao do buộc phải bán sản phẩm cho các doanh nghiệp chế biến với mức giá mang lại lợi nhuận quá thấp, thậm chí dưới giá thành. Liệu đó có phải là một nghịch lý? Thực tế cho thấy, việc áp thuế chống bán phá giá đối với hàng thủy sản xuất khẩu trong thời gian vừa qua không chỉ gây tổn thất đến lợi nhuận của doanh nghiệp xuất khẩu, đến lợi ích quốc gia mà còn gây tổn thất sâu sắc, nhiều mặt cho người nuôi trồng thủy sản. Bài viết này trao đổi về hệ lụy của hàng thủy sản xuất khẩu Việt Nam bị áp thuế chống bán phá giá và giải pháp nhằm phát triển bền vững thị trường nuôi trồng và xuất khẩu hàng thủy sản.*

## 1. Khái quát về trường hợp áp Thuế chống bán phá giá

**T**huế chống bán phá giá là một trong các biện pháp chống bán phá giá thuộc Hiệp định về việc Thực thi Điều VI của Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại 1994 (GATT 1994) nhằm bảo vệ sản xuất nội địa. Trong điều kiện bình thường, áp thuế chống bán phá giá là hành vi vi phạm các nguyên tắc của WTO về ràng buộc thuế suất hàng nhập khẩu và không phân biệt đối xử hàng nhập khẩu. Nhưng trên thực tế, một số nước thành viên của WTO lợi dụng nguyên tắc không phân

biệt đối xử hàng hóa giữa các quốc gia, khi xuất khẩu hàng hóa vào quốc gia thành viên khác, cố ý bán giá hàng hóa thấp hơn giá thị trường nhằm kích thích xuất khẩu. Hành vi này mang lại lợi ích cho người tiêu dùng của nước nhập khẩu, nhưng lại có nguy cơ gây tổn thương đến sản xuất nội địa của quốc gia nhập khẩu. Để bảo vệ sản xuất nội địa, các nước thành viên của WTO được phép sử dụng thuế chống bán phá giá như là một công cụ phòng vệ trước các đối thủ cạnh tranh không lành mạnh từ các quốc gia thành viên khác. Tuy nhiên, để áp dụng thành công biện pháp chống



bán phá giá, nước nhập khẩu phải chứng minh được ba điều kiện:

*Thứ nhất, nước xuất khẩu có hành động bán phá giá.* Hành động bán phá giá được chứng minh thông qua biên độ phá giá. Biên độ này được tính bằng độ chênh lệch giữa giá của mặt hàng nhập khẩu với giá của mặt hàng tương tự bán tại thị trường của nước xuất khẩu. Nếu biên độ phá giá không đáng kể (nhỏ hơn 2% giá xuất khẩu) thì coi như nước xuất khẩu không có hành động bán phá giá.

*Thứ hai, có thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất của nước nhập khẩu đang cạnh tranh trực tiếp với hàng nhập khẩu.* Việc chứng minh này được thực hiện dễ dàng thông qua sản lượng tiêu thụ của ngành sản xuất nội địa.

*Thứ ba, hành động bán phá giá là nguyên nhân gây ra thiệt hại vật chất hoặc đe dọa gây ra thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất nội địa.* Nếu quá trình điều tra cho thấy khối lượng hàng bán phá giá là không đáng kể, cụ thể: Khối lượng hàng phá giá từ một nước bị điều tra nhỏ hơn 3% tổng nhập khẩu, đồng thời tổng khối lượng hàng phá giá từ tất cả các nước bị điều tra nhỏ hơn 7% tổng nhập khẩu thì đây không phải là nguyên nhân gây thiệt hại vật chất đối với ngành sản xuất nội địa.

Khi chứng minh được ba điều kiện trên, các thành viên WTO được phép áp dụng biện pháp chống bán phá giá. Biện pháp thông thường được sử dụng là áp thuế chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu được coi là bán phá giá nhằm đưa mức giá của hàng hóa đó sát với giá thị trường của nước nhập khẩu.

## **2. Xuất khẩu hàng thủy sản của Việt Nam và các vụ kiện bán phá giá**

### **2.1. Những trường hợp hàng thủy sản Việt Nam bị áp Thuế chống bán phá giá**

Trước hiện tượng hàng thủy sản của Việt Nam bán trên thị trường Mỹ và EU với giá khá thấp so với mặt hàng cùng loại, gây tổn thất đến các doanh nghiệp nội địa, các doanh nghiệp nước này đã đệ đơn kiện lên cơ quan có thẩm quyền về việc bán phá giá của một số hàng hóa thủy sản của Việt Nam.

Vụ kiện đầu tiên đến với cá da trơn (*Frozen*

*Fish Fillets*) của Việt Nam từ năm 2002 do Hiệp hội các nhà nuôi cá nheo Mỹ (CFA) khởi kiện. Mặc dù bị phản đối mạnh mẽ từ phía Việt Nam nhưng Bộ Thương mại Mỹ (DOC) vẫn đưa phán quyết cuối cùng vào ngày 23/6/2003 với biên độ thuế suất từ 36,84% đến 63,88% tùy từng doanh nghiệp bị đơn. Từ đó như một tiền lệ, mỗi năm một lần, cá tra của Việt Nam lại được Bộ Thương mại Mỹ đặt lên “bàn cân” để xem xét mức độ bán phá giá. Qua 7 lần điều tra và xem xét hành chính (POR) của DOC cùng với sự hợp tác thiện chí, minh bạch từ phía Việt Nam, nhiều doanh nghiệp kinh doanh cá da trơn của Việt Nam đã thoát được thuế chống bán phá giá của Mỹ (điển hình như doanh nghiệp Vĩnh Hoàn). Trong khi đó có khá nhiều doanh nghiệp vẫn bị áp thuế bán phá giá, có những doanh nghiệp bị áp thuế lên đến 130% so với giá bán tại thị trường Mỹ (giai đoạn 01/8/2008 đến 31/7/2009). Nhưng đến đợt xem xét hành chính lần thứ 8 (POR8) giai đoạn 01/8/2010 đến 31/7/2011, cá tra của Việt Nam lại bị áp thuế chống bán phá giá rất cao, gấp 25 đến 44 lần (tùy từng doanh nghiệp) so với POR 7. Đến lần xem xét hành chính lần thứ 9 (POR9) giai đoạn 01/8/2011 đến 31/7/2012, theo quyết định sơ bộ ngày 04/9/2013 của DOC, cá tra của Việt Nam vẫn tiếp tục bị áp thuế bán phá giá dao động từ 10% đến 54% so với giá bán tại thị trường Mỹ.

Năm 2003, tôm nước âm đông lạnh của Việt Nam (*Frozen and Canned Warmwater Shrimp*), nối tiếp cá tra, bị Mỹ khởi kiện (31/12/2003) với biên độ thuế suất từ 4,13% đến 25,76% áp dụng từ ngày 08/12/2004. Cũng như cá tra, thị trường tôm của Việt Nam cũng thăng trầm từ các quyết định của Bộ Thương mại Mỹ. Từ năm 2004, tôm Việt Nam liên tục bị áp thuế chống bán phá giá cho đến ngày 10/9/2013, trước sự phản đối quyết liệt từ phía Việt Nam, DOC đã ra phán quyết cuối cùng: Tôm nước âm đông lạnh Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ giai đoạn từ 01/02/2011 đến 31/01/2012 không bán phá giá tại thị trường Mỹ. Tiếp đó, ngày 20/9/2013, Ủy ban Thương mại quốc tế Mỹ (ITC) cũng đã phủ quyết quyết định áp thuế chống trợ cấp đối với tôm nước âm đông lạnh của Việt Nam.

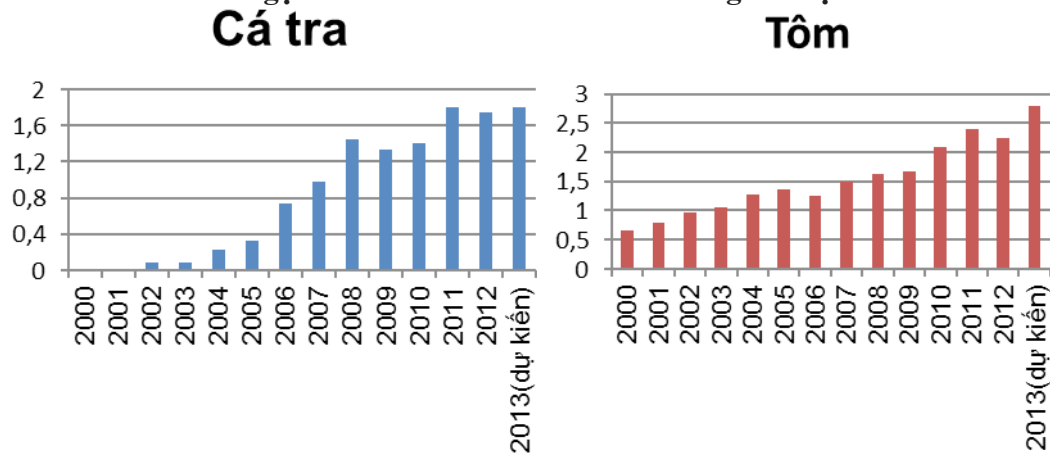


## 2.2. Bất ổn thị trường xuất khẩu thủy sản của Việt Nam

Hàng hóa nông thủy sản nói chung và đặc biệt là mặt hàng tôm, cá tra của Việt Nam có lợi thế cạnh tranh khá lớn trên thị trường quốc tế. Mặc dù kim ngạch xuất khẩu tôm và cá tra (hai mặt hàng chủ lực của xuất khẩu thủy sản) tăng khá mạnh từ năm 2007 đến nay (Hình 1), nhưng sản xuất trong nước của những mặt hàng này lại đầy bất ổn.

thua lỗ kéo dài. Theo khảo sát ở An Giang, Đồng Tháp, Cần Thơ và Vĩnh Long của ThS. Phạm Thị Thu Hồng, Chi cục Thủy sản Vĩnh Long cho thấy, chỉ có năm 2007 và năm 2011 người nuôi cá tra có lãi, còn các năm từ 2008 đến 2010 và đầu năm 2012, người nuôi cá tra đều bị lỗ. Cụ thể, tính bình quân, năm 2007 người nuôi cá tra lãi 1.500đ/kg, năm 2008 lỗ 400đ/kg, năm 2009 lỗ 1.700đ/kg, năm 2010 lỗ tới 3.020đ/kg; năm 2011 lãi 3.187đ/kg, và đầu năm 2012 lỗ 123đ/kg.

Hình 1. Kim ngạch xuất khẩu của cá tra và tôm giai đoạn 2000-2013



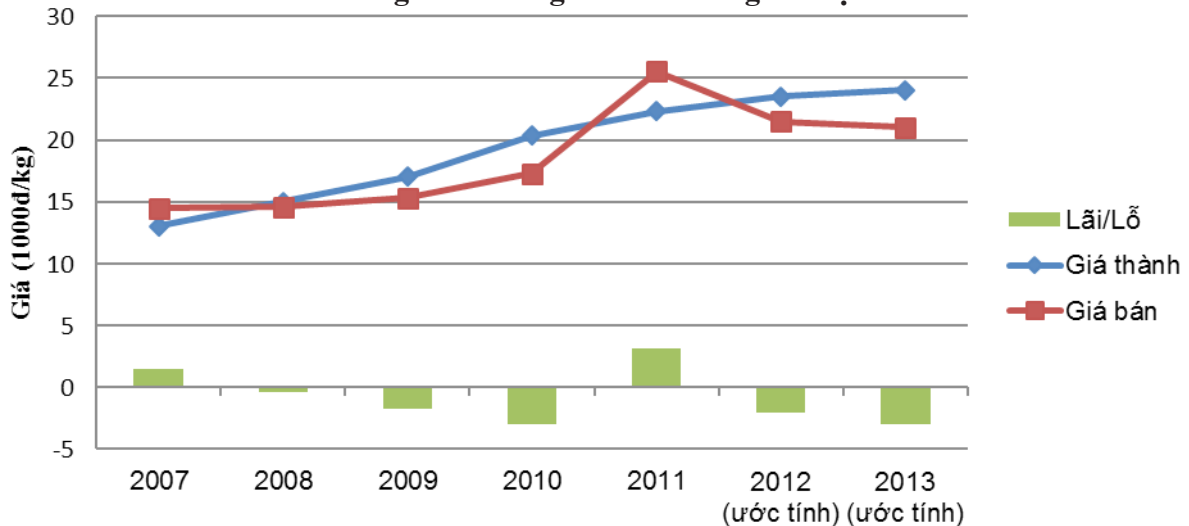
Nguồn số liệu: Tác giả tổng hợp từ các website\*

Trước hết là ngành sản xuất kinh doanh cá tra: Sau những thành công về kim ngạch xuất khẩu, ngành sản xuất kinh doanh cá tra đang gặp lao đao, đặc biệt là người trực tiếp nuôi cá tra đang bị

nguyên liệu 20.000- 22.000 đồng/kg, người nuôi lỗ 2.000- 3.000 đồng/kg; quý 2 và 3, giá bán 19.000- 20.000 đồng/kg, người nuôi lỗ 3.000- 4.000 đồng/kg (Hình 2).

Tình trạng thua lỗ còn nặng nề hơn từ giữa năm 2012 cho đến sang năm 2013. Theo Tổng cục Thủy sản, giá thành sản xuất cá tra quý 1/2013 là 23.000-24.000 đồng/kg, trong khi giá cá

Hình 2. So sánh giá thành - giá bán cá tra giai đoạn 2007-2013



Nguồn số liệu: ThS. Phạm Thị Thu Hồng, Chi cục Thủy sản Vĩnh Long và tổng hợp của tác giả



Như vậy, nếu tính mỗi kg cá lồ 2.000đ thì một héc ta nuôi cá tra (300 tấn/ha), người nuôi sẽ lỗ 600 triệu đồng. Càng nuôi càng lỗ nên việc “treo ao” là tất yếu. Có những địa phương diện tích nuôi chỉ còn duy trì khoảng 40%. Điều này dẫn đến hệ lụy nhà máy thiếu nguyên liệu chế biến, một số doanh nghiệp phải từ chối hợp đồng xuất khẩu, nhiều nhà máy ngừng hoạt động một phần, công nhân mất việc làm, quốc gia mất đi một lượng ngoại tệ... Do tình trạng treo ao, nguồn cung cá tra cho thị trường giảm sút, các doanh nghiệp lại đua nhau mua vào để rồi cuối tháng 11/2013 cá tra lại bắt đầu lên giá, người nuôi cá tra bắt đầu có lãi. Vào cuối tháng 11/2013, mỗi héc ta nuôi cá tra lãi khoảng từ 150 triệu đồng đến 450 triệu đồng. Điều này có thể tạo ra hai kịch bản: (i) Người nuôi cá thấy có lợi và quay trở lại với toàn bộ diện tích nuôi cá đang bị treo. Số phận con cá tra sẽ đi đến đâu nếu doanh nghiệp thừa nguyên liệu lại quay lưng lại ép giá; (ii) người nuôi cá đã mất niềm tin vào doanh nghiệp, mất niềm tin vào thị trường, họ sẽ chuyển đầu tư sang hướng khác. Điều này cũng dễ xảy ra vì người nuôi cá tra cũng đã nghi ngờ về “dự báo” và những chiêu trò của một số doanh nghiệp. Dù kịch bản nào xảy ra thì cũng gây tổn thất hoặc là cho người nuôi cá tra, hoặc là cho người kinh doanh cá tra nếu không có giải pháp phù hợp cho ngành sản xuất kinh doanh cá tra.

*Đối với ngành sản xuất kinh doanh tôm:* Tôm xuất khẩu của Việt Nam cũng liên tục phải đối đầu với thuế chống bán phá giá như cá tra nhưng người nuôi tôm đỡ lao đao hơn. Một trong các lý do quan trọng giúp cho ngành sản xuất kinh doanh tôm ổn định hơn là các doanh nghiệp kinh doanh tôm Việt Nam không bán phá giá và đã chứng minh được điều này với Bộ Thương mại Mỹ. Tôm Việt Nam bán với giá cạnh tranh trên thị trường Mỹ là do lợi thế so sánh của Việt Nam chứ không phải bán dưới giá thành như một số doanh nghiệp kinh doanh cá tra đã từng thực hiện (giá xuất 1 USD/kg cá nguyên con trong khi giá thành nuôi 22.000- 24.000đ/kg). Việc thoát thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp của tôm không chỉ giúp cho ngành sản xuất kinh doanh

tôm có lợi nhuận hợp lý ở hiện tại mà còn khẳng định vị thế của con tôm Việt Nam trên thị trường quốc tế. Điều này sẽ tạo ra những khởi sắc cho sự phát triển mạnh của thị trường tôm Việt Nam. Mặc dù có lãi nhưng ngành nuôi tôm xuất khẩu chưa thể phát triển bền vững: Lúc thiếu nguyên liệu, người kinh doanh đẩy giá lên cao, người dân thấy lợi lại đầu tư ồ ạt và để rồi thừa nguyên liệu, người kinh doanh lại ép giá. Khi ép được giá rẻ liệu người kinh doanh xuất khẩu có bán phá giá?... Điều này sẽ tạo ra vòng luẩn quẩn cho thị trường nếu không có các giải pháp phù hợp.

### **2.3. Nguyên nhân của bất ổn thị trường nuôi trồng, xuất khẩu thủy sản**

Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến bất ổn của thị trường nuôi trồng, xuất khẩu thủy sản đó là:

- *Sự trừng phạt của các nước nhập khẩu hàng thủy sản Việt Nam.* Liên tục bị kiện và sau đó là áp thuế bán phá giá đối với hàng thủy sản xuất khẩu của Việt Nam đã ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển bền vững của thị trường này. Việc áp thuế chống bán phá giá, đôi khi cả thuế chống trợ cấp, đã làm giá hàng thủy sản của Việt Nam trên thị trường các nước tăng lên khá cao. Giá xuất khẩu thấp nhưng bán trên thị trường nước nhập lại cao đã không mang lại bất cứ một lợi ích nào cho các doanh nghiệp xuất khẩu và người nuôi trồng thủy sản trong nước mà ngược lại, đã gây tổn thất đến sản xuất, chế biến trong nước do sức tiêu thụ giảm.

Sự trừng phạt của các nước thông qua việc áp thuế chống bán phá giá có cả nguyên nhân khách quan và chủ quan từ phía các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. *Về khách quan*, lưu vực đồng bằng Sông Cửu Long với chất lượng nước tốt, nhiệt độ trong năm tương đối ổn định, tốc độ dòng chảy không biến động nhiều nên rất phù hợp cho việc phát triển ngành nuôi trồng thủy sản. Bên cạnh đó, chi phí nhân công của Việt Nam khá rẻ so với các nước phát triển nên giá thành sản xuất hàng thủy sản thấp hơn so với các nước khác; *Về chủ quan*, một số doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản đã có động thái cạnh tranh không lành mạnh.

- *Công tác dự báo và quy hoạch chưa tốt:* Dự báo có sai lệch là điều không thể tránh khỏi



nhưng dự báo có sai lệch lớn lại gây ra những bất ổn cho người nuôi trồng thủy sản. Khi dự báo nhu cầu thị trường về mặt hàng tăng mạnh, lập tức người sản xuất sẽ mở rộng đầu tư. Mở rộng đầu tư nhưng không dựa trên cơ sở quy hoạch tổng thể sẽ dẫn đến cung vượt quá cầu và hậu quả là người sản xuất sẽ bị lỗ. Thua lỗ kéo dài dẫn đến việc hạn chế sản xuất và tạo ra sự khan hiếm hàng hóa trong tương lai và rồi lại đẩy giá lên. Được giá, người sản xuất không những mở rộng sản xuất mà còn “tăng trọng” sản phẩm để thu lợi nhanh chóng. Hệ quả lâu dài là uy tín sản phẩm thị trường bị giám sát và sự tẩy chay sản phẩm của người tiêu dùng cũng dễ xảy ra. Và như vậy, thị trường khó có thể phát triển bền vững.

## **nuôi trồng, xuất khẩu thủy sản của Việt Nam**

- *Đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp:* Việc cạnh tranh không lành mạnh về giá của một số doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản, đặc biệt là cá tra, đã được cảnh báo từ rất lâu nhưng cho đến hiện tại chưa có doanh nghiệp nào bị xử lý. Để xử lý vấn đề này cần nâng cao vai trò của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu thủy sản và cơ quan pháp luật để kiểm soát giá thành và giá xuất khẩu tối thiểu. Theo tính toán của một số nhà nghiên cứu, năm 2013, giá cá tra xuất khẩu của Việt Nam có thể tăng thêm 30-40% tương đương với 1,85 đến 2,25 USD/pound (4,075- 4,960 USD/kg). Giá này vẫn thấp hơn nhiều so với giá cá da trơn phile của Mỹ là 5,99 USD/pound. Nếu các cơ quan chức năng kiểm

**T**hực tế tham gia vào thị trường xuất khẩu hàng thủy sản của Việt Nam hiện có quá nhiều doanh nghiệp kinh doanh thương mại, nhiều hơn cả các doanh nghiệp chế biến, trong số các doanh nghiệp chế biến chủ yếu lại là chế biến với công suất nhỏ. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thủy sản, ở Đồng bằng Sông Cửu Long, hiện có 136 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu cá tra, trong khi đó chỉ có 64 doanh nghiệp chế biến, nhưng có tới 72 công ty thương mại. Với cơ cấu này, việc giảm giá bán để cạnh tranh tất yếu xảy ra. Khi một vài doanh nghiệp hạ giá bán, các nhà nhập khẩu lại ép giá các doanh nghiệp khác, từ đó các doanh nghiệp đua nhau hạ giá. Khi giá bán thấp hơn giá thành thực tế, việc áp thuế bán phá giá để bảo vệ sản xuất của nước nhập khẩu là điều tất yếu.

- *Chưa có biện pháp hữu hiệu để kiểm soát chi phí đầu vào, đặc biệt là thức ăn chăn nuôi:* Thức ăn chăn nuôi cá tra chiếm khoảng 70% đến 80% giá thành sản xuất, trong khi đó giá thức ăn cho cá liên tục gia tăng. Năm 2013 so với năm 2010, giá thức ăn cho cá tra tăng tới 60% mà chất lượng thức ăn lại giảm xuống làm chi phí nuôi cá tra tăng vọt. Điều đáng nói là thức ăn chăn nuôi hầu hết là do các doanh nghiệp FDI cung cấp (chiếm 60% thị phần), chúng ta chưa có biện pháp hữu hiệu để kiểm soát giá cả mặt hàng này. Bên cạnh chi phí thức ăn, chi phí về vốn cao trong thời gian qua cũng làm tăng chi phí đầu vào của các sản phẩm nói chung và cá tra nói riêng.

### **3. Giải pháp phát triển bền vững thị trường**

soát được giá xuất khẩu ở mức này, chắc chắn cá tra Việt Nam sẽ thoát được thuế bán phá giá, góp phần thúc đẩy thị trường cá tra phát triển bền vững.

- *Tăng cường khả năng ứng phó của các doanh nghiệp khi bị kiện bán phá giá:* Với lợi thế so sánh, hàng thủy sản của Việt Nam có giá thành thấp hơn so với các nước. Điều này cũng đồng nghĩa với việc làm giảm khả năng cạnh tranh của ngành thủy sản của các nước có nhập khẩu thủy sản Việt Nam. Việc bị kiện bán phá giá cũng rất dễ xảy ra với các hàng hóa này. Để ứng phó với tình huống bị kiện bán phá giá, trước hết các doanh nghiệp cần chủ động hạch toán và lưu trữ hồ sơ minh bạch để chứng minh khi cần thiết. Các doanh nghiệp cần chủ động, đoàn kết để



tham gia kháng kiện. Ngoài các doanh nghiệp là bị đơn bắt buộc, các doanh nghiệp khác cũng cần chủ động tham gia vào vụ kiện để giảm thiểu nhất những thiệt hại do bị áp thuế chống bán phá giá.

- *Xây dựng chuỗi liên kết cung ứng, tiêu thụ sản phẩm giữa người nuôi thủy sản với các doanh nghiệp:* Ngoài một số ít doanh nghiệp đã tạo dựng được chuỗi liên kết giá trị từ khâu nuôi trồng, chế biến đến xuất khẩu, còn lại hầu hết các doanh nghiệp chế biến đều phụ thuộc vào người dân. Để tránh tình trạng bất ổn về cung- cầu, nguy cơ phá vỡ tính bền vững của thị trường, các doanh nghiệp cần chủ động liên kết với người dân, cùng nhau cam kết về số lượng, chất lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ. Để làm được điều này, cần thiết phải tăng cường sự hiểu biết về mặt pháp lý cho người dân thông qua chính quyền địa phương hoặc các hiệp hội; tăng cường xử lý về mặt pháp luật đối với các bên vi phạm.

- *Nâng cao tính trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân trong công tác dự báo và quy hoạch.* Việc mở rộng diện tích nuôi trồng thủy sản tràn lan dựa trên những dự báo thiếu chính xác là bài học đắt giá cho ngành nuôi trồng thủy sản nói chung và đặc biệt là ngành nuôi cá tra. Vì vậy, ngành chủ quản cần phải là nơi điều phối sản lượng của các địa phương một cách minh bạch trên cơ sở quy hoạch tổng thể.

- *Kiểm soát được chi phí đầu vào, đặc biệt là chi phí thức ăn chăn nuôi.* Giá thức ăn chăn nuôi tăng mạnh và bất hợp lý trong 3 năm gần đây đã ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển bền vững của thị trường. Để kiểm soát được giá thức ăn chăn nuôi, cơ quan chức năng cần rà soát lại hoạt động của tất cả các nhà máy chế biến thức ăn, đánh giá chất lượng sản phẩm, xác định chính xác giá thành toàn bộ của sản phẩm, từ đó có quyết định chấp nhận hay từ chối một cách minh bạch khi doanh nghiệp có yêu cầu điều chỉnh giá. Ngoài việc kiểm soát chi phí về thức ăn, chi phí về vốn cũng cần được quan tâm. Ổn định hệ thống tài chính cũng là một trong các giải pháp giúp ngành sản xuất kinh doanh thủy sản tiếp cận được nguồn vốn với lãi suất hợp lý, hạn chế thấp nhất tình trạng chiếm dụng vốn giữa những

người sản xuất và kinh doanh với nhau.

*Tóm lại,* tạo ra một thị trường nuôi trồng và xuất khẩu hàng thủy sản bền vững là mong muốn của mọi quốc gia có lợi thế, vì vậy cần phải có sự vào cuộc một cách đồng bộ của tất cả các ngành, các cấp, các doanh nghiệp và người nuôi trồng thủy sản để việc xuất khẩu có được sự ổn định lâu dài. ■

## Tài liệu tham khảo

1. <http://thuysanvietnam.com.vn/> ; [www.vasep.com.vn](http://www.vasep.com.vn/); <http://www.fistenet.gov.vn/>; [www.chebien.gov.vn](http://www.chebien.gov.vn/); <http://danviet.vn/>; <http://vietfish.org/>; <http://vi.wikipedia.org/>;
2. Phạm Thị Thu Hồng, *Chi cục Thủy sản Vĩnh Long, Chuyên đề Phân tích giá thành cá tra nguyên liệu và đề xuất giải pháp hạ giá thành nâng cao hiệu quả sản xuất, 2012.*

## tiếp theo trang 35

9. Honda, Y., 2004. *Bank capital regulations and the transmission mechanism. Journal of Policy Modeling, Volume 26, p. 675–688.*
10. Lula G., Mengesha Mark, J. Holmes, 2013. *Monetary Policy and its Transmission Mechanisms in Eritrea. Journal of Policy Modeling, Issue http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.06.001.*
11. Mishkin, F.S., 2004. *The Economics of Money, Banking and Financial Markets. 7th edition ed. s.l.:Columbia University.*
12. Mishra, P. and P. Montiel, 2012. *How Effective Is Monetary Transmission in Low- Income Countries? A Survey of the Empirical Evidence. IMF Working Paper: WP/12/143, Washington, D.C..*
13. Mugume, A., 2011. *Monetary transmission mechanisms in Uganda, Kampala: ank of Uganda Working Paper.*
14. Ralph Bryant, Peter Hooper, and Catherine Mann, 1993. *Evaluating Policy Regimes: New Empirical Research in Empirical Macroeconomics, s.l.: Washington, D.C.: Brookings Institution.*
15. Roberto Golinelli, Riccardo Rovelli, 2005. *Monetary policy transmission, interest rate rules and inflation targeting in three transition countries. Journal of Banking & Finance, Volume 29, p. 183–201.*
16. Sims, C., 1980. *Macroeconomics and reality.*

xem tiếp trang 75