

Trao đổi về cạnh tranh và chống bán phá giá

NGUYỄN VIỆT VINH

1. Bài học của khủng hoảng kinh tế trong đó có khủng hoảng lương thực trên thế giới năm 2008

Công nghệ phát triển, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ thông tin và giao thông vận tải, làm thế giới như bé lại và phẳng ra, ranh giới quốc gia cũng bớt đi tác dụng rào cản của nó.

Ngày nay các quốc gia dù giàu hay nghèo đều phụ thuộc tương đối vào nhau, không ai, không quốc gia nào dù hùng mạnh nhất trên thế giới có thể nói mình có thể tự tung tự tác theo ý riêng mình. Khủng hoảng năng lượng, khủng hoảng lương thực trên thế giới người

ta đổ tội cho đồng đôla Mỹ mất giá, nhưng đồng thời lại đòi hỏi những nhà sản xuất phải tăng lượng bán ra để giảm sự mất cân đối giữa cung và cầu. Nhưng khi nói cung cầu thì phải kể đến những nhà xuất khẩu chính những mặt hàng thiết yếu này. Nằm trong danh sách những nhà sản xuất đó có Việt Nam là một trong những quốc gia xuất khẩu gạo tầm cỡ trên thế giới. Không phải ngẫu nhiên gạo xuất khẩu của Việt Nam ngày càng có giá, việc Việt Nam tuyên bố ngừng xuất khẩu gạo như một cú hích để giá gạo thế giới tăng mạnh.

Giá gạo trắng
(Giá xuất (F.O.B), USD/tấn)

Danh mục	9/4/2008	2/4/2008	26/3/2008	19/3/2008	12/3/2008
Gạo Thái Hom Mali loại A (niên vụ 2006/2007)	1114	993	904	846	771
Gạo Thái Hom Mali loại A (niên vụ 2007/2008)	1130	1009	920	862	787
Gạo tấm Thái Hom Mali A.1 Super	759	699	608	548	540
Gạo thơm Thái Pathumthani	956	930	775	749	643
Gạo trắng 100% loại B	854	795	624	580	556
Gạo trắng 25%	790	740	596	548	528
Tấm trắng A.1 Super	727	668	576	519	512
Gạo dẻo trắng 10%	759	731	624	580	553
Gạo nửa chín					
Gạo nửa chín 100%	870	763	656	612	604

(Web Site Google, 21-4 -2008).

Như vậy, khủng hoảng một sản phẩm thiết yếu nào đó trên thế giới không chỉ chịu sự chi phối của các cường quốc mà nó còn bị chi phối bởi các nhà cung cấp lớn. Ở một mức độ nào đó những nhà cung cấp lớn dễ áp đặt luật chơi của họ đối với thị trường.

Trong thế giới phẳng, mối tương tác giữa các thành viên trong cộng đồng quốc tế ngày một lớn, một người Mỹ có thể mất việc do một người sống cách đó nửa vòng trái đất.

Ngày nay nhân viên của một công ty đóng tại Canada hay Mỹ thông qua mạng internet lại làm việc tại Việt Nam, Ấn Độ hay một nơi nào đó trên thế giới là chuyện thường. Cách tổ chức công việc mới, cách sử dụng nhân tài vật lực mới làm cho con người sống trên hành tinh gần nhau hơn và phụ thuộc vào nhau nhiều hơn. Không gian làm việc của một văn phòng

Nguyễn Việt Vinh, Cố vấn cao cấp Tổ chức Bảo tồn sinh vật biển và phát triển cộng đồng.

khác và rộng hơn xưa nhiều... Trong bối cảnh đó vấn đề của mỗi quốc gia sẽ không thể giải quyết tốt nếu không nhìn rộng ra thế giới.

Hòa nhập là một xu thế khó đảo ngược, diễn biến đó đòi hỏi một luật chơi mới, buộc mọi thành viên phải tuân thủ; nhưng ở đâu và lúc nào đi nữa, kẻ mạnh cũng sẽ là người hướng dẫn soạn thảo luật chơi. Trong khung hoảng, ở một khía cạnh nào đó người hưởng lợi là kẻ mạnh. Hãy thử hỏi, ai có thể buộc những nhà cung cấp dầu và lương thực tăng nguồn cung và cấm đầu cơ?

2. Chống bán phá giá để tăng sức cạnh tranh

Cạnh tranh trên thế giới ngày một khốc liệt, để tăng thêm sức mạnh và khả năng cạnh tranh, ngoài tăng cường năng lực sản xuất còn cần một tổ chức mạnh, vì lẽ đó các tập đoàn và các hiệp hội như Hiệp hội các nước xuất khẩu dầu mỏ và nếu Hiệp hội các nước xuất khẩu gạo Đông Nam Á hình thành thì họ sẽ ngày càng có những tiếng nói quyết định trên thương trường.

Mỹ có thể xem là một trong những quốc gia đi đầu trong hội nhập quốc tế, những bài học của họ trong tiến trình này đáng để chúng ta học hỏi. Quản lý xã hội là một khoa học và nghệ thuật. Sự hùng mạnh của một quốc gia là minh chứng cho sự đúng đắn của thể chế, chính sách mà quốc gia đó đã thực hiện. Dù mỗi quốc gia có những đặc thù riêng, nhưng có những chính sách và luật có tính nền tảng thì quốc gia nào cũng cần có. Luật Chống bán phá giá là một trong số đó. Để hội nhập thành công, cần hiểu luật chơi của nó, Luật Chống bán phá giá nên là một trong các luật được quan tâm đặc biệt.

Luật Chống bán phá giá về cơ bản đảm bảo tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn trên thương trường, phục vụ cho tiến bộ nhân loại nói chung. Việt Nam có thể học được gì từ luật này?

Trong kinh tế, "bán phá giá" ám chỉ bán với giá có mục tiêu trốn lột. Tuy nhiên, từ này hiện chủ yếu sử dụng trong ngữ cảnh luật thương mại quốc tế, ở đó bán phá giá được định nghĩa như một hành động của một nhà

sản xuất tại nước này xuất khẩu sang nước khác với giá thấp hơn giá thành mà họ phải trả ở thị trường nội địa. Thuật ngữ có nghĩa rộng về mặt tiêu cực của "bán phá giá" và cổ vũ cho thị trường tự do vì lợi ích của người tiêu dùng và tin rằng chủ nghĩa bảo hộ sẽ mang lại hậu quả xấu.

Theo hiệp định của WTO, bán phá giá bị lên án (nhưng không bị cấm) nếu nó gây ra hay đe dọa gây ra tổn hại vật chất đối với nền sản xuất của quốc gia nhập khẩu.

Ở Mỹ tồn tại hai luật chống bán phá giá: Luật Antidumping và Luật Antitrust. Bản chất hai luật này đều là chống bán phá giá, nhưng chúng được tách ra thành hai bộ phận: Antidumping nhằm giúp nước Mỹ chống lại các nước khác bán phá giá trên đất Mỹ; trong khi Luật Antitrust giúp giải quyết các tranh chấp bán phá giá trong nội bộ nước Mỹ. Cách phân chia này buộc các nghị sĩ phải làm việc thực sự để bảo vệ quyền lợi của các cử tri Mỹ, dù sự vi phạm đến từ trong hay ngoài nước Mỹ.

Tiếc rằng không ít người kém hiểu biết hay còn thiên cận đã không hiểu hết bản chất Luật Chống phá giá. Họ lầm tưởng rằng bán phá giá càng thấp thì người tiêu dùng càng có lợi. Thực ra mọi nhà buôn đều muốn kiếm được càng nhiều tiền càng tốt và họ cũng không muốn cạnh tranh. Một trong cáo chiêu làm giàu bằng mọi giá là: hạ giá để tiêu diệt các đối thủ, sau khi các đối thủ bị tiêu diệt là sự độc quyền, nhà cung cấp sẽ tự tung tự tác, nâng giá vô tội vạ để bù các khoản lỗ tạm thời và thu lợi bất chính.

Những bài học về chống độc quyền của các tập đoàn lớn (các Tờ rớt hay Cacten) cho ra đời Luật Chống độc quyền trong nước Mỹ và gọi là Luật Antitrust. Độc quyền sẽ dẫn đến những hành vi kiếm lợi bất chính trong bối cảnh nước Mỹ, nhưng ở Việt Nam tình hình diễn ra có vẻ phức tạp hơn: là một nước nhỏ, lạc hậu, tác động của hội nhập quốc tế cộng với trình độ tổ chức, quản lý yếu kém đã tiếp tay cho các hoạt động bán phá giá của các gian thương làm ăn chộp giật. Để kiểm soát trong bán phá giá, gian thương đưa hàng kém chất lượng, tạo ra sự tăng trọng giả tạo...(vi

dụ: tăng tỷ lệ mạ băng trong hàng đông lạnh IQF, sử dụng chế phẩm làm tăng tỷ lệ ngậm nước của thực phẩm-giống như cách Trung Quốc áp dụng với cá rô phi xuất khẩu ...). Xét cho cùng người tiêu dùng là nạn nhân của bán phá giá. Ở Việt Nam bán phá giá vì lợi ích cục bộ đang là nguy cơ nhân tiên đối với sự phát triển bền vững của nhiều ngành kinh tế, trong đó có thủy sản và nông nghiệp.

Nhờ Luật Chống bán phá giá hay Chống độc quyền (Antitrust) mà nước Mỹ có thể tạo ra một sân chơi cạnh tranh bình đẳng trong nước Mỹ, tạo ra nền tảng để các ngành kinh tế phát triển bền vững, đủ sức đối đầu với cuộc chơi trên toàn cầu. Việt Nam cũng cần một bộ luật như vậy càng sớm càng tốt! Ngành thủy sản Việt Nam đang kêu gọi chống bán phá giá bằng các thủ đoạn gian lận, nhưng những mong ước sẽ là vô nghĩa nếu thiếu luật và các chế tài đủ mạnh!

Luật Chống bán phá giá sẽ không có tác dụng nếu thiếu người thực thi luật và chế tài đủ mạnh. Việc nước Mỹ tách thành hai bộ phận chuyên biệt, được những đại diện của cử tri và Nhà nước Mỹ tuân thủ khiến mọi đối thủ trên thế giới phải kiêng nể có lẽ đáng để ta suy ngẫm.

Tuy nhiên Luật Chống bán phá giá cũng đang bị lạm dụng như một công cụ rào cản chống lại tự do thương mại. Dù biết vậy, nhưng luật càng trở nên quan trọng hơn, khi vòng đàm phán Uruguay về GATT được ký kết. Trước vòng đàm phán này, khoảng 40 nước buộc phải tuân thủ Luật Chống bán phá giá. Sau vòng đàm phán trên 120 quốc gia đã ký kết thỏa thuận lồng luật này vào chính sách thương mại của họ. Cả hai vòng đàm phán Uruguay và Hiệp ước thương mại tự do Bắc Mỹ đã bỏ hay giảm thuế quan và hạn ngạch, được coi là công cụ bảo hộ truyền thống. Khi những nhà sản xuất tại nhiều quốc gia cảm nhận được sức ép từ cuộc cạnh tranh quốc tế thì Luật Chống bán phá giá càng trở nên quan trọng và có vẻ trở thành công cụ mạnh nhất và thường xuyên được sử dụng như một công cụ bảo hộ.

Nước Mỹ là một trong các quốc gia theo truyền thống sử dụng Luật Chống bán phá giá và có khuynh hướng tiếp tục dùng nó để công kích. Các quốc gia khác cũng sẽ tăng cường sử dụng luật này trong tương lai vì họ đã chấp nhận nó và có vẻ nó sẽ được dùng để áp chế hơn là đẩy mạnh thương mại quốc tế. Vì lý do này có tác giả đã kêu gọi gỡ bỏ luật này càng sớm càng tốt. Tuy nhiên việc gỡ bỏ là lợi bất cập hại, những ưu điểm của luật cần được khai thác và những người tham gia trò chơi quốc tế cần hiểu biết kỹ hơn về luật để tự bảo vệ mình.

Luật Chống bán phá giá đã tồn tại từ đầu thế kỷ XX, bên ngoài nó giúp các nhà sản xuất trong nước khỏi cách kinh doanh gian lận, nhưng đôi khi nó được sử dụng như một loại vũ khí bảo hộ, thậm chí việc bán phá giá không diễn ra, khi ấy chỉ một nhóm đặc biệt được hưởng lợi từ việc vận dụng nó (Robert W.McGee Florida International University - School of Accounting, January 1, 2008).

Mấy điểm dưới đây có lẽ cũng cần được lưu ý:

- Luật chỉ chống bán phá giá mà không chống lại việc tăng giá. Để chống khủng hoảng thế giới, chỉ có thể khuyến cáo và kêu gọi những nhà xuất khẩu chính tăng lượng cung. Việc hình thành các hiệp hội và các khối liên minh vô hình chung đẩy thế giới vào một cuộc chiến cam go khác, là buộc các nước nhập khẩu các mặt hàng thiết yếu ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào luật chơi mới do các hiệp hội và các khối điều khiển.

Nguồn lợi hải sản tự nhiên ngày càng giảm do nhu cầu quá lớn, sau thời gian các quốc gia đua nhau phát triển đội tàu đánh cá, là thời kỳ trì trệ do nguồn lợi tự nhiên mất đi khả năng tái tạo, dẫn đến càng đầu tư càng lỗ vốn, sản lượng không tăng, nhiều giống loài có nguy cơ tuyệt chủng. Nhiều quốc gia buộc lòng phải mua lại số lượng tàu cá dư thừa để tiêu hủy (các nước láng giềng, như: Nhật Bản, Trung Quốc, Thái Lan từ lâu đã làm việc này) Việt Nam cũng đang tìm cách để áp dụng, nhằm giúp nguồn lợi có thể tái tạo.

Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao đối với sản phẩm thủy sản, nuôi trồng thủy sản đang được đẩy mạnh trên thế giới. Do khai thác quá mức và do nhiều nguyên nhân khác, sản lượng cá tuyết mấy năm gần đây sụt giảm; trong năm 2007, Trung Quốc đã lạm dụng phụ gia làm tăng khả năng ngậm nước của sản phẩm thủy sản xuất khẩu, khiến cá rô phi Trung Quốc bị cấm xuất, nên nguồn cung cá rô phi cho thị trường thế giới giảm, hai hiện tượng đó làm lượng cung phi lê cá thịt trắng thiếu hụt. Trong bối cảnh này cơ hội cho cá Tra xuất khẩu Việt Nam đang có nhiều thuận lợi.

Do thiếu tổ chức và cạnh tranh không lành mạnh, cộng với tầm nhìn hạn hẹp, Việt Nam chưa tận dụng được lợi thế của nhà xuất khẩu cá thịt trắng có tầm cỡ trên thế giới, nên khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 cũng đang gây ra nhiều khó khăn cho ngành sản xuất cá Tra: nhiều hộ nông dân phá sản do đầu vào tăng cao, trong khi đầu ra bị khống chế bởi giá bán cạnh tranh thiếu lành mạnh trước đây.

Có thiên nhiên ưu đãi, lao động cần cù, có công nghệ phù hợp, tiên tiến để phát triển nuôi trồng thủy sản trong đó có cá Tra, nếu Việt Nam không có mọi biện pháp để ngăn chặn các hiện tượng bán phá giá thì sẽ làm tuột đi một cơ hội hiếm có và là một hành động tự sát. Giá đầu vào tăng, nếu đang bán với lãi suất tối thiểu, giữ nguyên giá bán đã là phạm luật chứ chưa nói đến hạ giá thêm do cạnh tranh thiếu lành mạnh.

• **Biên phá giá** là một khái niệm quan trọng. Nếu hiểu bán hòa vốn hay bán lãi ít là không bán phá giá sẽ là một sai lầm, vì những công ty trường vốn hay các tập đoàn mạnh có thể lợi dụng chiêu này tiêu diệt các đối thủ nhỏ. Vì thế trong Luật Chống bán phá giá, người ta đưa ra biên chống phá giá, ở đó một mặt hàng chỉ có thể đảm bảo là không phạm luật nếu nó bán với giá tối thiểu có lợi không dưới 15-20%, có nghĩa là bán đủ lãi để có thể tái sản xuất mở rộng. Điều đó cho thấy thiếu luật, yếu kém trong tổ chức nội bộ, các nước nhỏ sẽ tự làm

yếu mình và tiêu diệt lẫn nhau, giúp người ngoài hưởng lợi.

3. Giải pháp và phạt

Ở Mỹ, các công ty trong nước có thể đưa ra danh sách cáo buộc đối thủ bán phá giá, Chuẩn "Bán dưới giá hợp lý" do Bộ Thương mại thường xuyên phát hiện các sản phẩm bán và giá hợp lý tại thị trường Mỹ. Các vụ kiện xử bán phá giá có kế hoạch theo luật Mỹ. Nếu ngành sản xuất nội địa có thể xác định được rằng bị thiệt hại do bán phá giá, thì nó đòi hỏi hàng hóa nhập khẩu phải chịu thuế bán phá giá, để làm mất đi tác dụng phá giá. Vụ kiện bán phá giá cá da trơn Việt Nam tại Mỹ là một ví dụ.

Liên quan đến các loại thuế chống bán phá giá là "Các nghĩa vụ bồi thường". Sự khác nhau là nghĩa vụ bồi thường tìm cách bồi thường các tổn thất do trợ cấp, trong khi thuế chống phá giá đền bù cho các tổn thất do bán phá giá. Như vậy sản phẩm xuất khẩu có thể là vi phạm kinh doanh, nếu nó được Nhà nước của nó trợ cấp sai luật, hoặc bản thân nó bán với giá không hợp lý. Khi các cơ quan truyền thông của ta chỉ nhấn mạnh một chiều là Nhà nước ta không trợ giá và để các tổ chức sản xuất và kinh doanh tự do cạnh tranh thôi là chưa đủ. Là một quốc gia nông nghiệp còn lạc hậu, thiếu các kỹ năng và hiểu biết về thương mại khiến việc hội nhập thương mại quốc tế của ta thêm nhiều rủi ro. Trong khi các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam luôn lo sợ vì bị cáo buộc bán phá giá một cách phi lý tại một số nước lớn, thì các mặt hàng của Việt Nam bị cạnh tranh không lành mạnh trên đất nước mình lại chưa từng được bảo hộ bởi Luật Chống phá giá thì thực bất công. Để tránh thua thiệt khi cạnh tranh quốc tế cho thấy, ở cấp vĩ mô vai trò của Nhà nước và các đại biểu quốc hội ta cần được quan tâm đặc biệt. Tranh tụng tại các phiên tòa chống bán phá giá một mặt thể hiện trách nhiệm của quốc gia với công dân và của các đại biểu trước mặt cử tri. Mặt khác là một cơ hội để hoàn thiện tổ chức và quảng bá thương hiệu của các sản

phẩm Việt Nam trên thương trường quốc tế.

Một số nhà đầu tư cho rằng chủ nghĩa bảo hộ nội địa, thiếu hiểu biết về chi phí sản xuất của nước ngoài, dẫn đến các tổ tụng khó lường trước xung quanh việc khảo sát về phá giá. Các thành viên WTO có thể kháng cáo chống lại các giải pháp chống bán phá giá. Nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa (PRC) là một trong những mục tiêu mà Bộ thương mại Mỹ thay mặt các ngành sản xuất trong nước đưa vào danh sách chống bán phá giá. Do Trung Quốc là một trong những nơi có giá sản xuất thấp nhất, nhờ cấu trúc giá của ngành công nghiệp và kinh tế của họ có ý định đưa ra các sản phẩm có giá thấp nhất theo thang chất lượng và có thể bán với giá linh hoạt thấp hơn mọi đối thủ cạnh tranh. Thêm vào đó Trung Quốc được xếp vào các nước chưa có nền kinh tế thị trường và vì thế người ta phải áp dụng một quy tắc riêng để xác định giá sản xuất của nó.

Có vẻ hoạt động chống bán phá giá sẽ không giảm trong tương lai mà lại tăng lên, vì mọi nước tham gia WTO đều chấp nhận nó để chống lại PRC nhằm bảo hộ các nhà sản xuất của họ.

Vấn đề với Luật Chống bán phá giá là ở chỗ nó được các nhà sản xuất trong nước sử dụng để ngăn chặn sự cạnh tranh của các đối thủ ngoại bang. Họ sử dụng quyền lực của Nhà nước hoặc để ngăn chặn các đối thủ thâm nhập thị trường nội địa, hoặc buộc nó phải bán với giá cao hoặc nộp thuế cao cho Chính phủ như một loại chi phí kinh doanh.

Lý do để luật chống bán phá giá được thông qua vì về lâu dài bán phá giá không mang lại lợi ích cho người tiêu dùng. (R.McGee 1994: 138-9; Koller 1971 ;J.McGee 1958; Fisher 1987; Armentano 1972, 1990; Rothbard, 1993; Block, 1977, 1982, 1986, 1994, 1999). Một Công ty hạ giá và loại bỏ được đối thủ, nó sẽ chiếm lĩnh thị phần rồi tăng giá để giành lại số tiền đã mất. Kinh nghiệm cho thấy, hàng ngoại bán giá rẻ bất thường chỉ là miếng mồi, khi “cá đã cắn

câu”, đối thủ cạnh tranh bị loại bỏ, nhà độc quyền sẽ tăng giá một cách lạnh lùng và người tiêu dùng bị thiệt.

Nếu xét sâu xa, người tiêu dùng cũng phải trả giá cho đồng tiền mà họ kiếm được. Để hạ giá thành sản phẩm, nhà sản xuất có thể phải bóc lột nhân công tồi tệ và như vậy nếu bán phá giá không bị kiểm soát thì người lao động (không kể ở đất nước nào) sẽ bị bán cùng hóa: bị trả lương quá thấp khi đi làm và mua lại sản phẩm mà họ sản xuất ra với giá cao bất hợp lý. Tình trạng này ngày nay đang diễn ra khá phổ biến tại Ấn Độ, Băng La Đét, Việt Nam, Trung Quốc cũng như nhiều nơi trên thế giới.

Khi một người Mỹ đến mua hàng của đối tác, họ không chỉ chú ý đến giá và chất lượng mà họ còn đi thăm cả những khu vệ sinh, nơi ăn ở của công nhân cùng những điều kiện phúc lợi khác. Làm như vậy, doanh nhân vô hình chung đã quảng cáo cho nền văn hóa của họ, trước hết họ buộc đối tác phải đưa mọi chi phí cấp thiết vào giá thành, nếu mọi thứ đã tính đúng, tính đủ thì hàng hóa được kinh doanh trên đất Mỹ mới bền vững và người lao động Mỹ sẽ bớt đi những rủi ro. Khi người lao động của nước thuộc thế giới thứ ba, làm hàng cho người Mỹ thấy cuộc sống của họ được nâng lên, người ta sẽ nhớ đến ai thì chắc ta cũng đủ hiểu. Liệu các doanh nhân Việt Nam đã ai lưu tâm đến khía cạnh này?

Viện dẫn khái niệm để chứng tỏ rằng một công ty nào đó là sai nếu như nó có đã bán phá giá.

Chẳng có gì để nói về kẻ bán phá giá vì nó chỉ trông đợi và mong chờ vào sự đổ nát của một bộ phận dân chúng để có thể lợi dụng.

Việc bán giảm giá dù ở trong hay ngoài nước thì người bị bóc lột cũng là kẻ ngu dại. Một mặt, mục tiêu của dã tâm có mối quan hệ mật thiết với các thành viên của ngành sản xuất ở địa điểm khác. Việc tấn công vào một đối tượng được hiểu như tấn

công vào toàn thể giới. Vì nếu kẻ có dã tâm đã làm phá sản được một đối thủ bằng cách đó thì nó cũng có thể làm như vậy đối với những đối thủ còn lại, kết cục là tiêu diệt lần lượt từng người một. Mặt khác nó cũng có thể hợp tác với người mua của chính nó để mua hết sản phẩm giá rẻ và khi trò chơi kết thúc, khách hàng sẽ thấy ngay mình bị bóp chẹt bởi “độc quyền”. Cách tốt nhất là nhận thức được và trừng phạt ngay ý tưởng đó để nó đừng xảy ra.

Việt Nam gia nhập WTO cũng đồng nghĩa với việc phải tuân thủ với luật chơi toàn cầu. Một trong những luật chơi đó là luật chống bán phá giá. Mọi chính sách liên quan đến kinh tế và xuất khẩu đều bị các thành viên WTO theo dõi. Những vi phạm luật trước sau cũng bị trả giá nặng nề hay bị lợi dụng triệt để.

Xuất khẩu thủy sản hiện là một trong những ngành quan trọng, mang lại ngoại tệ, việc làm và thu nhập cho hàng triệu người. Là một trong những quốc gia xuất khẩu thủy sản lớn trên thế giới, Việt Nam dù muốn hay không cũng là một trong những nước bị luật Chống bán phá giá giám sát chặt chẽ. Tình trạng Nhà nước trợ cấp hàng ngàn tỷ đồng cho ngành nuôi và chế biến cá tra (Bản tin VTV 8-6-2008). Việc “...nhiều doanh nghiệp tự bán phá giá cá tra dưới “mức cho phép” khi tự ý chào bán với giá thấp. Tình trạng doanh nghiệp dìm giá xuống chỉ còn 2,3 – 2,6 USD/kg so với mức trung bình 3,1 – 3,3 USD/kg, làm cho các doanh nghiệp chế biến xuất khẩu

quy mô nhỏ và người nuôi cá bị lỗ nặng, có nguy cơ phá sản” (Báo Phụ nữ Việt Nam số 66 ngày 4-6-2008) là một tình trạng đáng lo ngại vì Việt Nam đang tiếp tay cho hành động bán phá giá cá da trơn trên thị trường quốc tế. Nếu hành động này không được ngăn chặn và điều chỉnh theo đúng thông lệ quốc tế hậu quả là khôn lường!

Nghề cá Việt Nam đang đứng trước những thách thức rất lớn, nhưng vì là một quốc gia có tiềm năng xuất khẩu các mặt hàng thủy sản có nguồn gốc từ nuôi trồng, nên Việt Nam cần được xem là một quốc gia mạnh. Tình hình kinh tế thế giới hiện nay đang tạo ra một cơ hội cho Việt Nam bên cạnh các thách thức, nếu không biết tổ chức và chính sách đúng, ngành cá Việt Nam có thể sẽ còn trả giá nặng nề hơn bất cứ lúc nào hết!

Bán phá giá công khai đã được nêu trên báo chí đã tự kết án mình trước luật pháp quốc tế, việc đầu tư nhập khẩu kỹ thuật để “trích nước và hợp chất vào cá” (Báo Phụ nữ Việt Nam số 66 ngày 4-6-2008) có thể được xem là những “đóng góp” vào việc “khai tử” cho một ngành kinh tế có tầm xã hội rất lớn tại một quốc gia nông nghiệp nghèo như Việt Nam!

Bài nghiên cứu này rất mong được quan tâm và tranh luận để tránh những tổn thất không đáng có cho nghề cá Việt Nam, đồng thời những bài học của nghề cá chắc rằng cũng đáng để các ngành hàng khác nghiên cứu và suy ngẫm!