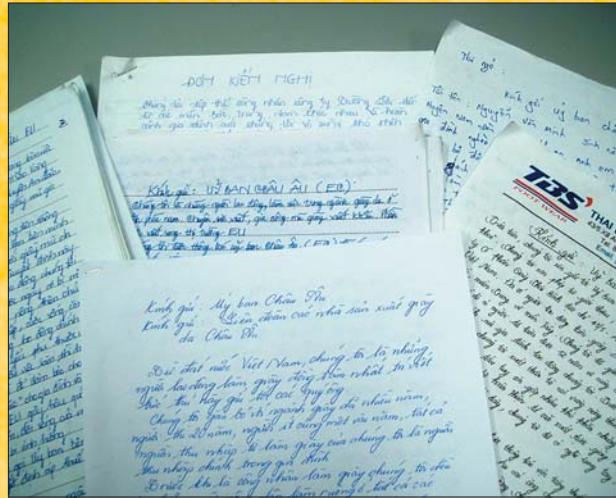




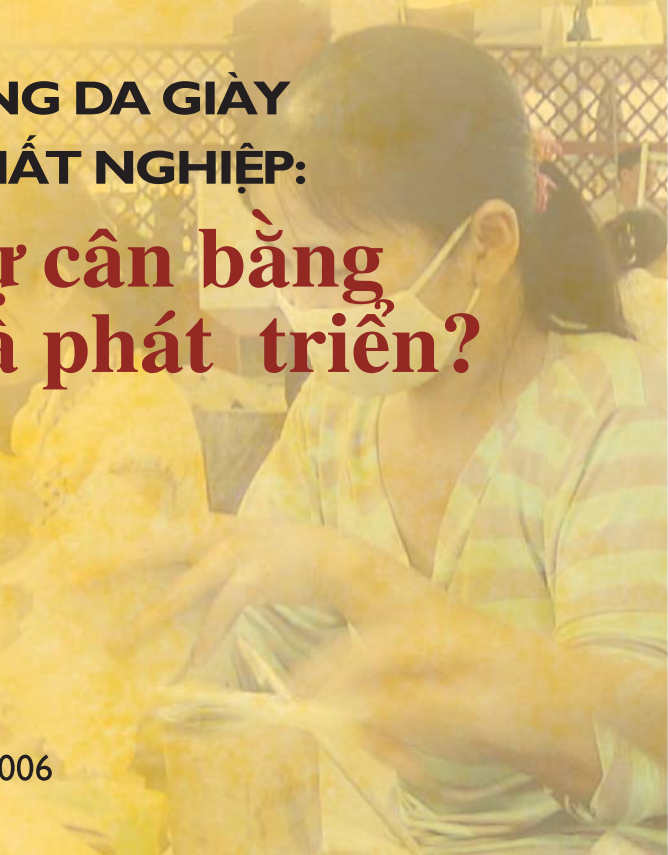
HIỆP HỘI DA - GIÀY VIỆT NAM

act!onaid
international vietnam



**NỬA TRIỆU LAO ĐỘNG DA GIÀY
TRƯỚC NGUY CƠ THẤT NGHIỆP:
Có hay không sự cân bằng
giữa thương mại và phát triển?**

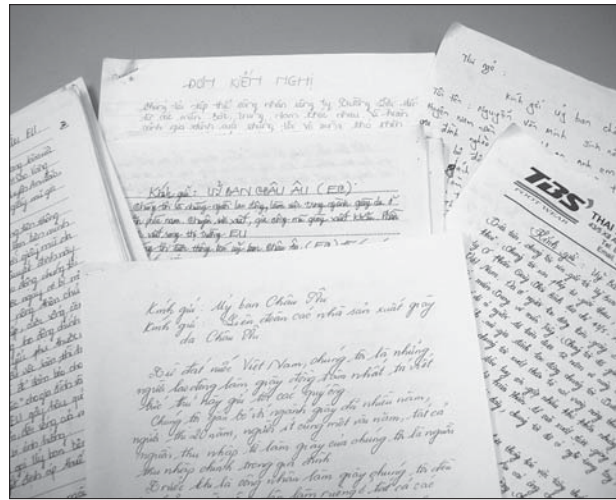
Hà Nội, tháng 5 năm 2006





HIỆP HỘI DA GIÀY VIỆT NAM

act:onaid
international vietnam



**NỬA TRIỆU LAO ĐỘNG DA GIÀY VIỆT NAM
TRƯỚC NGUY CƠ THẤT NGHIỆP:
Có hay không sự cân bằng
giữa thương mại và phát triển?**

Hà Nội, tháng 5 năm 2006

Bản quyền: 2006 - ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Hiệp hội Da - Giày Việt Nam (Lefaso)

Ảnh: ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

ActionAid Quốc tế tại Việt Nam – Lefaso giữ bản quyền với cuốn sách này.

Quan điểm trình bày trong cuốn sách này là quan điểm của các tác giả. Những quan điểm này không nhất thiết phản ánh quan điểm và chính sách của ActionAid Quốc tế tại Việt Nam - Lefaso.

ActionAid Quốc tế tại Việt Nam - Lefaso không đảm bảo tính chính xác của các số liệu được trình bày trong ấn phẩm này và không chịu trách nhiệm về bất cứ hậu quả nào do việc sử dụng các số liệu này gây ra.

Việc sử dụng thuật ngữ “đất nước, nước” không hàm ý sự bình luận của các tác giả hoặc của ActionAid Quốc tế tại Việt Nam – Lefaso về tư cách pháp nhân hay các vị thế khác của bất cứ vùng lãnh thổ nào.



Lời cảm ơn

Tổ chức ActionAid Quốc tế tại Việt Nam và Hiệp hội Da - Giày Việt Nam (Lefaso) xin chân thành cảm ơn sự hợp tác của các doanh nghiệp, Cục Quản lý Cạnh tranh- Bộ Thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Viện Nghiên cứu Da giày, Sở Công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh và các cơ quan báo chí đã phối hợp để chương trình nghiên cứu thành công.

Hà Nội, tháng 5 năm 2006

Mục lục

Mở đầu	vii
CHƯƠNG I. TỔNG QUAN	I
I. Khái quát về ngành da giày Việt Nam	I
I.1. Tầm quan trọng của ngành da giày.....	10
I.2. Khái quát thực trạng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp da giày.....	12
II. Khái quát vụ kiện bán phá giá giày của EC và ý kiến của những người trong cuộc	I
II.1. Khái quát vụ kiện bán phá giá giày của EC.....	14
II.2. Ý kiến những người trong cuộc về vụ kiện.....	10
CHƯƠNG II. ẢNH HƯỞNG CỦA VỤ KIẾN TỚI DOANH NGHIỆP VÀ SINH KẾ CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG	19
I. Tác động đối với doanh nghiệp	20
I.1. Giảm đơn hàng và sản lượng.....	20
I.2. Giảm thu nhập doanh nghiệp	21
I.3. Các khó khăn/thách thức của doanh nghiệp.....	22
II. Tác động của vụ kiện đối với người lao động	23
1. Người lao động đối mặt với mức thu nhập giảm	23
2. Người lao động đứng bên bờ của sự thất nghiệp	24
3. Hệ quả dây chuyền của việc giảm thu nhập và nguy cơ thất nghiệp của công nhân lao động.....	24
CHƯƠNG III. ĐÁNH GIÁ VÀ KIẾN NGHỊ	29
I. Đánh giá	30
II. Kiến nghị	31
Phụ lục 1: Thư kiến nghị gửi EC của công nhân da giày Việt Nam ...	32
Phụ lục 2: Danh sách các doanh nghiệp khảo sát	34

Các từ viết tắt

AAV	<u>ActionAid Quốc tế tại Việt Nam</u>
CEC	<u>Hiệp hội các nhà sản xuất da giày Châu Âu</u>
DN	<u>Doanh nghiệp</u>
EC	<u>Ủy ban Châu Âu</u>
EU	<u>Liên minh Châu Âu</u>
Eurocham	<u>Hiệp hội Doanh nghiệp Châu Âu tại Việt Nam</u>
Lefaso	<u>Hiệp hội Da - Giày Việt Nam</u>
MET	<u>Quy chế Kinh tế Thị trường</u>
MOT	<u>Bộ Thương mại</u>
TP.HCM	<u>Thành phố Hồ Chí Minh</u>
VCCI	<u>Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam</u>
WTO	<u>Tổ chức Thương mại Thế giới</u>
	<u>Các đơn vị tiền tệ sử dụng (tỷ giá quy đổi tại thời điểm nghiên cứu)</u>
VND	<u>Đồng Việt Nam</u>
\$	<u>Đô la Mỹ (1\$=16,000 đồng)</u>
€	<u>Đồng Euro (1euro=20,000 đồng)</u>

Mở đầu

Bối cảnh

Việt Nam đang tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và thương mại hóa toàn cầu với xuất khẩu và mở rộng thị trường xuất khẩu là một trong những định hướng tăng trưởng kinh tế nổi bật.

Ngành da giày có vai trò rất quan trọng trong khu vực xuất khẩu của Việt Nam. Là một trong 6 mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, giá trị xuất khẩu của da giày luôn tăng mạnh, từ 2,6 tỷ đô la năm 2004 lên 3,04 tỷ đô la năm 2005¹. Thị trường EU luôn là thị trường xuất khẩu chính của giày dép Việt Nam, chiếm 59% tổng kim ngạch xuất khẩu giày dép của Việt Nam². Không những thế, đây cũng là mặt hàng xuất khẩu số một vào thị trường EU của Việt Nam. Năm 2005, tổng kim ngạch xuất khẩu từ Việt Nam sang EU là khoảng 5,51 tỷ euro, trong đó da giày dẫn đầu với 2,1 tỷ euro, chiếm 38% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang EU³.

Da giày cũng là ngành thu hút nhiều lao động, hàng năm tạo công ăn việc làm cho trên 500.000 lao động, không kể số lao động làm trong các ngành phụ trợ có liên quan. Đặc điểm nổi bật của lao động ngành da giày là đa phần đều là lao động nghèo đến từ khu vực nông thôn, nơi tỉ lệ thất nghiệp cao và thiếu cơ hội nâng cao thu nhập, nên họ đã đổ về các thành phố, các khu công nghiệp để tìm kiếm việc làm. Trong những năm qua, lao động trong ngành da giày có công việc tương đối ổn định, thu nhập đảm bảo cuộc sống cá nhân và một phần hỗ trợ kinh tế gia đình.

Ngày 30/5/2005, Hiệp hội các nhà sản xuất da giày Châu Âu (CEC) đã khởi kiện các sản phẩm giày da xuất khẩu từ Việt Nam và Trung Quốc vào châu Âu bán phá giá tại thị trường này, viện cớ Việt Nam và Trung Quốc bán giày da thấp hơn giá thành. Việc điều tra chống bán phá giá dẫn đến quyết định áp thuế chống bán phá giá sơ bộ của Ủy ban châu Âu (EC) ngày 7/7/2005 đã gây ảnh hưởng rất tiêu cực đến sự ổn định sản xuất của các doanh nghiệp, đến cuộc sống và công ăn việc làm của hàng trăm ngàn lao động ngành da giày. Quyết định này đã ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển của toàn ngành da giày Việt Nam, một ngành công nghiệp non trẻ dễ bị tổn thương. Ngay từ khi vụ kiện bắt đầu, mặc dù việc áp thuế chỉ áp dụng đối với các sản phẩm giày mũ da nhưng do đặc thù của ngành da giày Việt Nam là sản xuất theo phương thức gia công cho đối tác nước ngoài nên khi một trong số những sản phẩm giày của các chủ hàng bị áp thuế, họ không những chuyển riêng các mã hàng bị áp thuế mà sẽ chuyển toàn bộ đơn hàng gồm nhiều mã hàng của họ sang nước khác để gia công. Chính vì lẽ đó, số lượng đơn hàng đã giảm mạnh và nhiều đơn hàng cho năm 2006 chưa được các khách hàng xác nhận, nhiều doanh nghiệp đã phải cho công nhân nghỉ chờ việc hoặc thu hẹp sản xuất. Về lâu dài, nếu việc áp thuế chính thức được áp dụng, nhiều khả năng ngành da giày Việt Nam sẽ bị tê liệt bởi giày da là dòng sản phẩm chủ lực và chiến lược của ngành, đồng thời cũng là dòng sản phẩm giày dép duy nhất có khả năng cạnh tranh

1. Nguồn: Lefaso, Tạp chí Hiệp hội Da giày Việt Nam, tháng 3/2006

2. Nguồn: Lefaso, Thông cáo Báo chí của Lefaso

3. Nguồn: Phái đoàn EC – EUROSTAT

được với các nước Trung Quốc, Indonesia... Ước tính, vụ kiện này có thể gây ảnh hưởng tới hầu hết hơn 500.000 lao động trực tiếp trong ngành da giày, trong đó trên 80% là lao động nữ.

Trước tình hình đó, Bộ Thương mại và Lefaso đã có những hoạt động rất tích cực nêu lên chính kiến của Việt Nam cũng như tiếp xúc và trao đổi mang tính xây dựng với EC về việc áp thuế chống bán phá giá.

Mục đích nghiên cứu: Kiến nghị EC xem xét và xử lý vụ kiện trên cơ sở thương mại bình đẳng, công bằng và vì quyền lợi chính đáng của người lao động thông qua phản ánh tác động tiêu cực của vụ kiện đến sinh kế của người lao động ngành da giày.

Mục tiêu cụ thể

Phát hiện các ảnh hưởng của vụ kiện đối với doanh nghiệp, trong đó, người lao động trong doanh nghiệp và người lao động trong ngành phụ trợ là đối tượng chịu ảnh hưởng nặng nề nhất.

Phản ánh ý kiến của các nhóm đối tượng khác nhau về vụ kiện.

Kiến nghị tới Ủy ban Châu Âu, Hiệp hội các nhà sản xuất da giày Châu Âu (CEC), và các nước thành viên.

Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng chính: Lao động trong các doanh nghiệp da giày có sản lượng giày mũ da cao

Đối tượng khác:

- Lao động trong các ngành phụ trợ cung ứng nguyên phụ liệu
- Lãnh đạo các doanh nghiệp
- Các cơ quan chính quyền có liên quan

Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu thứ cấp: Tập hợp phân tích tài liệu sẵn có để đánh giá tổng thể về vụ kiện

Nghiên cứu thực địa: Tìm hiểu thực tế tại các doanh nghiệp đại diện cho ngành da giày Việt Nam:

- Phỏng vấn bán cấu trúc lãnh đạo và trưởng các phòng của doanh nghiệp
- Khảo sát 30 công nhân/doanh nghiệp thông qua bảng hỏi
- Thảo luận nhóm các công nhân (30-50 công nhân/doanh nghiệp)
- Phỏng vấn sâu các trường hợp điển hình của công nhân

Mẫu nghiên cứu

Các doanh nghiệp được khảo sát thuộc các loại hình sở hữu khác nhau: Doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài; liên doanh, và các doanh nghiệp tư nhân.

Các doanh nghiệp được khảo sát thuộc các địa bàn khác nhau của Việt Nam: Hà Nội, Hà Tây, Hải Phòng, Hải Dương, TP Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai.

Số các doanh nghiệp được khảo sát (21 doanh nghiệp) chiếm 5% tổng số các doanh nghiệp sản xuất giày.

Các số liệu thống kê về tác động tiêu cực của vụ kiện chống bán phá giá của EC đối với tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và đời sống của công nhân lao động được nêu trong báo cáo dựa trên việc phân tích và thống kê các bảng hỏi của 21 doanh nghiệp tham gia khảo sát (xem Phụ lục 2). Tuy nhiên, vì lợi ích của doanh nghiệp, báo cáo không nêu tên cụ thể từng doanh nghiệp.



Chương I



TỔNG QUAN

I. Khái quát về ngành da giày Việt Nam

I.1. Tầm quan trọng của ngành da giày

Ngành da giày là ngành công nghiệp đạt vị trí thứ ba về kim ngạch xuất khẩu của ngành kinh tế, chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Là ngành có định hướng xuất khẩu rõ rệt (chiếm trên 90% sản lượng sản xuất), tỷ lệ xuất khẩu của ngành luôn chiếm khoảng 10% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước (xem Biểu 1). Việt Nam luôn là một trong 10 nước sản xuất và xuất khẩu giày lớn nhất thế giới. Từ năm 2004, Việt Nam đã trở thành nước đứng thứ tư thế giới về xuất khẩu giày dép, sau Trung Quốc, Hồng Kông, Italy, với kim ngạch đạt hơn 2,6 tỷ USD trong năm 2004, tăng gần 15% so với năm 2003⁴. Đến năm 2005, kim ngạch xuất khẩu của ngành da giày Việt Nam đã đạt 3,039 tỷ đô la (2,34 tỷ euro).

Biểu 1. Kim ngạch xuất khẩu của ngành da giày và đóng góp vào phát triển kinh tế thời kỳ 2000- 2005

Đơn vị : 1.000.000 USD/Euro

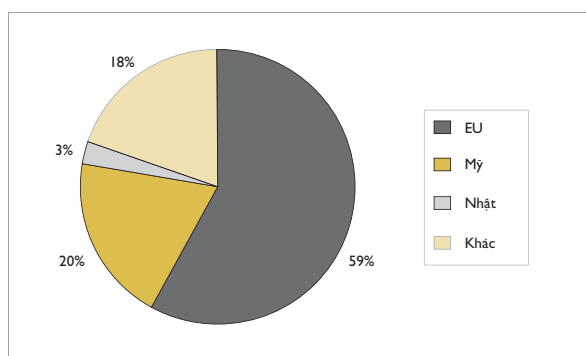
Năm	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	USD	Euro	USD	Euro	USD	Euro	USD	Euro	USD	Euro	USD	Euro
KNXXK da giày	1.468	1.130	1.575	1.212	1.846	1.421	2.267	1.745	2.640	2.032	3.039	2.340
KNXXK cả nước	14.448	11.124	15.100	11.627	16.700	12.859	20.600	15.862	26.503	20.407		
Tỷ trọng (%)	10,16		10,43		11,05		11,00		10,00			

KNXXK: Kim ngạch xuất khẩu

Nguồn: Lefaso 2005 (1 USD = 0,77 euro)

Trong số các thị trường xuất khẩu chủ yếu, EU là thị trường xuất khẩu lớn nhất của ngành da giày Việt Nam. Hàng năm, có khoảng 90% sản phẩm do ngành sản xuất được xuất khẩu sang các thị trường, trong đó thị trường EU chiếm tỷ trọng 59% (không kể số xuất khẩu qua các nước thứ ba), thị trường Mỹ 20%, thị trường Nhật Bản 3%, còn lại là các thị trường nhỏ khác⁵ (xem Biểu 2). Theo

Biểu 2. Thị trường xuất khẩu da giày Việt Nam



4. Nguồn: Bộ Thương mại

5. Nguồn: Lefaso, 2005, Tạp chí Hiệp hội Da giày

thống kê của EU, từ năm 1996, Việt Nam đã đạt vị trí thứ 3 (sau Trung Quốc và Indonesia) trong số các nước xuất khẩu giày dép nhiều nhất vào EU⁶. Một trong những nguyên nhân khiến EU trở thành thị trường xuất khẩu số một của giày da Việt Nam là do thị trường EU lớn, khối lượng tiêu dùng cao và đây lại là vùng có khí hậu hàn đới, mùa lạnh kéo dài nên nhu cầu về giày da tương đối cao.



Da giày cũng là một trong những ngành chủ lực của Việt Nam trong thu hút lao động, tạo việc làm có thu nhập ổn định

cho khoảng nửa triệu lao động trực tiếp và một số lượng lớn lao động đang làm việc trong các ngành công nghiệp phụ trợ có liên quan. Việc thu hút lực lượng lao động này góp phần đáng kể trong công cuộc giảm nghèo ở Việt Nam.

Biểu 3. Lao động làm việc trong ngành da giày

Đơn vị: người

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Số lượng lao động	388.040	410.000	430.000	450.000	500.000	580.000

Nguồn: Lefaso 2005 và không bao gồm lao động trong các doanh nghiệp sản xuất phụ trợ, sản xuất tại các cơ sở nhỏ và các hộ gia đình.

Tính đến cuối năm 2004, tổng số lao động trực tiếp làm trong ngành da giày (không kể lao động trong các ngành phụ trợ liên quan) chiếm khoảng 6,5% tổng số lao động công nghiệp⁷. Đặc thù của lao động ngành da giày là tỷ lệ lao động đến từ khu vực nông thôn cao (lao động nhập cư), chiếm 50 –70%, cá biệt có doanh nghiệp tỷ lệ này là trên 80%⁸. Tỷ lệ lao động nữ trên 80%, trong đó lao động từ độ tuổi 18 –25 chiếm trên 70%⁹. Tỷ lệ lao động nữ cao là một yếu tố tạo nên lợi thế cạnh tranh cho ngành da giày bởi lao động nữ luôn tỏ rõ ưu thế hơn nam giới trong những công việc đòi hỏi sự cẩn cù, khéo léo và tỉ mỉ như công việc trong ngành da giày. Tuy nhiên, lao động nữ nhập cư cũng là đối tượng lao động dễ bị thiệt thòi và tổn thương nhất một khi xảy ra tình trạng thu nhập giảm sút hay mất công ăn việc làm do ở xa nhà, không người nương tựa, dễ bị lừa gạt...

Những người lao động trong các nhà máy sản xuất giày thường là lao động giản đơn với trình độ học vấn khá thấp, 6% tốt nghiệp cấp I và dưới cấp I; 40% tốt nghiệp cấp II, 51% mới tốt nghiệp cấp III, chỉ có số ít còn lại là công nhân có trình độ dạy nghề hoặc trung cấp¹⁰. Với trình độ như vậy, họ không có cơ hội để tham gia thị trường lao động đòi hỏi trình độ cao mà họ chỉ có thể làm việc trong các ngành nghề sử dụng nhiều lao động, và chủ yếu là lao động giản đơn.

Trước khi vào doanh nghiệp, đa phần họ làm ruộng ở quê với quỹ đất nông nghiệp hạn chế (trung bình khoảng 1 sào/người), lại thường xuyên bị thiên tai nên thu nhập rất bấp bênh với mức bình quân khoảng 200.000VND/sào¹¹/năm (10 euro). Bên cạnh đó, một năm có tới 3-4 tháng nông nhàn,

6. Nguồn: Phái đoàn EC- EUROSTAT

7. Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê 2004

8. Nguồn: Lefaso, Bản tin Công nghiệp Da giày số 1, tháng 1-2006

9. Nguồn: Lefaso, Bản tin Công nghiệp Da giày số 1, tháng 1-2006

10. Thống kê từ bảng hỏi của các công nhân tham gia khảo sát

11. Ghi nhận từ thảo luận nhóm công nhân. /Sào: đơn vị đo lường của Việt Nam, tương đương 360 m².

không có việc làm thêm, đồng nghĩa với việc không có thu nhập khiến cho cuộc sống của người nông dân càng thêm khó khăn, túng quẫn. Vì vậy, những thanh niên nông thôn thường đổ vào thành phố để tìm việc. Họ trở thành những người lao động nhập cư và rất nhiều người trong số họ đã và đang làm việc tại các doanh nghiệp sản xuất giày da. Thu nhập của họ, tuy còn hạn chế, nhưng đã đóng vai trò chính để trang trải chi phí hàng ngày của cuộc sống, trợ giúp gia đình và góp phần giảm bớt gánh nặng cho gia đình nơi quê nhà. Đối với khu vực nông thôn, đây thực sự là con đường thoát nghèo. Như vậy, có thể thấy, da giày là một trong những ngành thu hút và tạo công ăn việc làm cho lực lượng lao động nữ trẻ, góp phần đáng kể trong sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Có thể khẳng định, trong thời gian qua, ngành da giày Việt Nam đã tìm được hướng đi chiến lược cho mình là sản xuất giày da trung cao cấp phục vụ thị trường EU. Hướng đi này đã giúp cho ngành tăng trưởng ổn định với tổng kim ngạch xuất khẩu hàng năm gia tăng đều đặn, đồng thời góp phần giải quyết công ăn việc làm cho một lực lượng lao động lớn trong xã hội. Do vậy, nếu vì một nguyên nhân nào đó khiến các doanh nghiệp da giày bị hạn chế hoặc không thể xuất khẩu hàng vào EU, cả ngành công nghiệp này sẽ bị tê liệt, dẫn đến sự đình trệ sản xuất và gây nên tình trạng thất nghiệp hàng loạt cho hàng trăm ngàn công nhân da giày và các ngành phụ trợ.

1.2. Khái quát thực trạng sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp da giày Việt Nam

Một trong những đặc điểm nổi bật của ngành công nghiệp da giày Việt Nam là phương thức sản xuất chủ yếu vẫn là gia công cho đối tác nước ngoài, sản xuất phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu trực tiếp còn tương đối hạn chế. Trên 80% các doanh nghiệp Việt Nam là người gia công, nhà thầu phụ cho các hãng lớn. Khi nhận gia công hàng cho các nhà phân phối lớn như Clark, Nine West, Gabor, Camel, Siebel... từ các đối tác Đài Loan, doanh nghiệp Việt Nam chỉ nhận phí gia công tính trên từng đôi giày chứ hoàn toàn không tham gia vào bất kỳ một công đoạn nào khác trong cơ cấu giá thành sản phẩm. Từ mẫu mã cho đến giá bán hoàn toàn do phía đối tác quyết định, còn thu nhập của doanh nghiệp chủ yếu từ phí gia công sản phẩm. Vì vậy, doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn không được và không có khả năng quyết định giá bán một đôi giày trên thị trường, không tham gia vào quá trình thương mại, không quyết định đầu vào và đầu ra cho một sản phẩm.



Để đạt được kim ngạch xuất khẩu tăng đều hàng năm, định hướng chiến lược của ngành là tập trung vào sản xuất những sản phẩm có thể mạnh và có khả năng cạnh tranh cao như giày da trung cao cấp, giày vải có mũ da thuộc, giày thể thao. Sở dĩ như vậy là do Việt Nam tuy không chủ động được nguồn nguyên liệu để sản xuất giày (kể cả da, giả da hay các chất liệu khác), song lại có ưu thế về nhân công rẻ, kỹ năng làm giày tương đối tốt, có khả năng làm các loại giày cao cấp, đòi hỏi tay nghề cao nên rất thích hợp cho việc sản xuất chủng loại giày da trung và cao cấp vốn đòi hỏi sự tỉ mỉ, cầu kỳ và khéo léo của người thợ. Do đó,

Việt Nam sẽ có lợi thế tương đối so với Trung Quốc và Indonesia khi gia công loại giày da trung và cao cấp với nguồn nguyên liệu hoàn toàn do đối tác cung cấp. Ngoài ra, dây chuyền sản xuất tương đối tiên tiến, đồng bộ vì được đầu tư mới dẫn đến năng suất cao, cùng với chi phí quản lý thấp cũng góp phần khiến giá gia công của Việt Nam thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Ngược lại, ở chủng loại giày giả da và làm bằng các chất liệu khác, Việt Nam sẽ không thể cạnh tranh với các nước này do họ có thể chủ động nguồn nguyên liệu, giá nhân công bậc thấp rẻ tương đương với Việt Nam nên họ có thể giảm giá chào hàng xuống mức thấp nhất để nhận trọn đơn hàng và chiếm lĩnh thị trường xuất khẩu. Hơn nữa, một khi các doanh nghiệp Việt Nam đã có thể sản xuất mặt hàng giày da trung cao cấp thì đó chính là một cách thể hiện và khẳng định năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Điều này sẽ khiến doanh nghiệp dễ dàng mở rộng khách hàng thông qua sự giới thiệu của chính đối tác với các nhà nhập khẩu và bán lẻ, từ đó giành được những đơn hàng số lượng lớn với nhiều chủng loại sản phẩm khác nhau.

Một điểm đáng lưu ý là tất cả các doanh nghiệp da giày đều hoạt động theo luật Doanh nghiệp Việt Nam, không chịu sự can thiệp của Nhà nước, hạch toán độc lập, và tuân thủ các quy luật của nền kinh tế thị trường.

Các doanh nghiệp Việt Nam chủ động trong cân đối các chi phí, đảm bảo thu bù chi. Do đặc điểm gia công, chi phí chủ yếu từ phía doanh nghiệp Việt Nam là chi phí nguồn nhân lực, gồm lao động trực tiếp và lao động quản lý gián tiếp. Trong bối cảnh của Việt Nam, chi phí nguồn nhân lực tương đối rẻ lại chính là lợi thế cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp da giày nói riêng. Yêu cầu đối với các lao động trong ngành da giày chỉ là lao động phổ thông, không cần học vấn cao. Mức lương trung bình phải trả cho công nhân theo đúng luật lao động dao động từ 500.000 VND đến 800.000 VND/tháng (tương đương 25 – 40 euro/tháng). Tuy nhiên, chi phí lao động thấp như vậy không phải là kết quả của việc bóc lột sức lao động hay ép buộc lao động với mức tiền công thấp mà là do mức sống của người dân Việt Nam còn tương đối thấp. Theo thống kê, thu nhập bình quân đầu người ở Việt Nam năm 2003 là 482 USD/năm (372 euro/năm), tương đương mỗi tháng là 40,25 USD (31 euro)¹². Như vậy, đây là mức tiền lương phù hợp với mặt bằng xã hội. Cũng như chi phí nguồn nhân lực, các chi phí khác như lãi suất ngân hàng... được chi tiêu và hạch toán đầy đủ theo giá thị trường.



12. Theo Báo cáo Phát triển Con người - 2005, UNDP, tr268

II. Khái quát vụ kiện bán phá giá giày của EC và ý kiến của những người trong cuộc

II.1. Khái quát vụ kiện bán phá giá giày của EC

- Ngày 30/5/2005: CEC, đại diện cho các nhà sản xuất chiếm hơn 40% tổng sản lượng giày có mũ da của EU, đã nộp đơn yêu cầu mở cuộc điều tra chống bán phá giá với 33 mẫu sản phẩm giày có mũ da của Việt Nam và Trung Quốc. Họ viện cớ Việt Nam và Trung Quốc bán dưới giá thành các sản phẩm giày dép vào thị trường EU và gây thiệt hại tới ngành công nghiệp giày da châu Âu.
- Ngày 07/07/2005: Ủy ban Châu Âu (EC) thông báo chính thức khởi kiện điều tra chống bán phá giá đối với các sản phẩm giày mũ da của Việt Nam và Trung Quốc xuất khẩu sang thị trường EU. Dựa trên Bộ Luật cơ bản, EC sẽ điều tra liệu các nhà sản xuất (Việt Nam và Trung Quốc) có tuân thủ quy trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của mình theo đúng các điều kiện của kinh tế thị trường, từ cơ sở đó mới xem xét đến giá thành sản phẩm để đưa ra phán quyết về việc có bán phá giá hay không. Các tiêu chuẩn quyết định một hoạt động sản xuất kinh doanh được thực hiện theo cơ chế thị trường được tóm tắt dưới đây:
 - Các quyết định kinh doanh và chi phí được đưa ra theo điều kiện của thị trường không có sự can thiệp đáng kể của nhà nước
 - Các chứng từ kế toán được kiểm toán độc lập theo đúng các tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS) và được áp dụng cho mọi mục đích
 - Không bị các chi phối của hệ thống kinh tế bao cấp, phi kinh tế thị trường trước đây
 - Luật phá sản và luật tài sản
 - Lưu thông tiền tệ được thực hiện theo tỷ giá thị trường

Trong quá trình điều tra, EC chọn Brazil làm nước tham chiếu nhằm mục đích xây dựng giá trị chuẩn để so sánh giá cho cả Việt Nam và Trung Quốc.

- Từ 22/9 đến 14/10/2005: EC tiến hành điều tra mẫu 8 doanh nghiệp Việt Nam do EC chỉ định.

Biểu 4: Kết quả điều tra của EC

Tiêu chuẩn	1	2	3	4	5	Kết luận
Công ty	Quyết định Kinh doanh	Tiêu chuẩn kế toán	Ảnh hưởng của cơ chế cũ	Môi trường pháp lý	Khả năng thanh toán	
Công ty 1	Không	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 2	Không	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 3	Không	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 4	Không	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 5	Không	Có	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 6	Không	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 7	Có	Không	Không	Có	Có	Không MET
Công ty 8	Có	Không	Không	Có	Có	Không MET

- Ngày 23/1/2005: Sau quá trình điều tra, EC đã đưa ra kết luận là cả 8 công ty thuộc diện điều tra của Việt Nam đều không chứng minh được là hoạt động theo cơ chế kinh tế thị trường dựa theo các tiêu chuẩn do EC đề ra.

Quá trình điều tra của EC đã không xác định được là các doanh nghiệp trong nhóm mẫu đã bán sản phẩm của họ thấp hơn giá thành sản xuất của chính họ, nhưng các doanh nghiệp đã bị từ chối công nhận quy chế kinh tế thị trường (MET) vì EC cho rằng có sự can thiệp của nhà nước như chi phí tài chính thấp, giá đất do nhà nước quy định, đánh giá giá trị tài sản thấp, được ưu đãi thuế... Từ kết luận trên, EC tuyên bố các doanh nghiệp da giày Việt Nam đã bán phá giá giày da vào châu Âu.

- Ngày 23/2/2006: EC tuyên bố lịch trình áp dụng các biện pháp chống bán phá giá tạm thời đối với giày mũ da nhập khẩu từ Việt Nam. Theo đó, kể từ ngày 7/4/2006, mức thuế bán phá giá khởi điểm đối với giày mũ da Việt Nam là 4,2%. Sau đó, mức thuế sơ bộ này sẽ được tăng dần qua các thời điểm từ tháng 4/2006 đến tháng 9/2006 với mức thuế sơ bộ cuối cùng là 16,8%. Sau thời điểm 9/2006, EC sẽ đưa ra phán quyết cuối cùng về vụ kiện này. Nếu các doanh nghiệp Việt Nam bị kết luận là bán phá giá, họ sẽ bị áp mức thuế bán phá giá chính thức.

Trong quá trình áp thuế sơ bộ, các bên vẫn có thể đưa ra những ý kiến phản biện và những dẫn chứng liên quan về những biện pháp chống bán phá giá tạm thời để EC xem xét.

- Vụ kiện phải kết thúc trong thời hạn tối đa là 15 tháng, các biện pháp chống bán phá giá tạm thời không được gia hạn, nên kết luận và mức thuế chính thức cuối cùng sẽ được áp dụng vào tháng 10/2006.

II.2. Ý kiến những người trong cuộc về vụ kiện

Vụ kiện này đã làm hạn chế nỗ lực trong việc thực hiện Hiệp định tiếp cận thị trường của EU với Việt Nam (ký ngày 31/3/2005) của hai bên và đi ngược lại chính sách ưu đãi thuế quan (GSP) mà EU đã dành cho Việt Nam, trong đó có ngành da giày.

Theo Cục Quản lý Cạnh tranh - Bộ Thương mại Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động theo đúng Luật Doanh nghiệp của Nhà nước Việt Nam và Chính phủ Việt Nam không can thiệp, không trợ giá cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Mặc dù Việt Nam là nước đang có nền kinh tế chuyển đổi nhưng giày da không phải là đối tượng ưu tiên nhận được sự hỗ trợ của Nhà nước. Việc miễn giảm thuế đất, nếu có, cũng chỉ là sự khuyến khích đầu tư nói chung cho mọi ngành kinh tế chứ không nên xem là sự bóp méo chi phí sản xuất. Theo thông lệ, sự khuyến khích đầu tư là một công cụ chung cho các chính sách kinh tế được các nền kinh tế thị trường sử dụng, trong đó có cả châu Âu¹³.

Theo Lefaso (đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp da giày Việt Nam), trên thực tế, các doanh nghiệp Việt Nam tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất – kinh doanh và có trách nhiệm phải đảm bảo đời sống, các chế độ đối với người lao động trước pháp luật. Ngành da giày Việt Nam mới phát triển trong những năm gần đây, trong đó, khoảng 80% các doanh nghiệp làm gia công cho các nhà nhập khẩu, không tham gia vào quá trình thương mại, tiêu thụ sản phẩm, không quyết định giá thành và giá bán sản phẩm xuất khẩu nên không thể là đối tượng tạo ra việc bán phá giá giày¹⁴. Quá trình gia công được hạch toán theo chi phí thực tế, từ chi phí nhân công đến chi phí nhà xưởng và các chi phí khác và đảm bảo đủ bù đắp các chi phí cho doanh nghiệp, vì vậy “doanh nghiệp Việt Nam lấy gì để bán phá giá?”

13. Tài liệu chuẩn bị họp báo ngày 27-03-2006, Lefaso

14. Thông cáo báo chí, ngày 27/3/2006 - Lefaso.

– trích lời ông Nguyễn Văn Vinh- Giám đốc Công ty cổ phần Giày Hải Dương. Cùng đồng quan điểm với Cục Quản lý Cạnh tranh, Lefaso cho rằng việc không công nhận 8 doanh nghiệp trong diện điều tra trực tiếp đạt các tiêu chí của quy chế kinh tế thị trường để từ đó không công nhận giá của Việt Nam và lấy giá tham chiếu của Brazil để kết luận rằng Việt Nam bán phá giá giày mũ da là rất bất hợp lý, đi ngược lại với mục tiêu tham gia quá trình tự do hoá thương mại và cạnh tranh bình đẳng trong xu thế toàn cầu hoá ngày càng mở rộng¹⁵. EC đã không công nhận thực tế Việt Nam là nền kinh tế chuyển đổi và đã tiến hành đánh giá rất cứng nhắc 5 tiêu chuẩn khi xem xét quy chế kinh tế thị trường trong điều kiện thực tế của Việt Nam.

Ông Nguyễn Xuân Bình – Phó Giám đốc Công ty 32 - một trong 8 công ty mẫu được EC chọn điều tra cũng đã bày tỏ rõ quan điểm: *“Quyết định sơ bộ của EC đã thể hiện rõ ý chí về chủ nghĩa bảo hộ và tất cả đã được tính toán để hạn chế sản phẩm giày Việt Nam vào châu Âu”*.

Các doanh nghiệp Việt Nam cho rằng EC đã áp đặt biên độ phá giá và mức thuế sơ bộ đối với sản phẩm giày dép có mũ da của Việt Nam mà gần như không quan tâm đến những đề xuất của các doanh nghiệp da giày Việt Nam - nhất là trong việc chọn nước tham chiếu để so sánh, xác định giá trị thông thường của sản phẩm.

Giữa Brazil và Việt Nam có sự khác biệt rất lớn về GDP cũng như về chi phí nhân công¹⁶:

- GDP bình quân đầu người của Brazil là 3.320USD/ năm, cao gấp gần 7 lần Việt Nam.
- Chi phí lao động phổ thông bình quân trên giờ của ngành giày Brazil là 1,45USD/ người/giờ, cao gấp 5 lần chi phí của Việt Nam là 0,35USD/người/giờ.

Như vậy, ngành giày Brazil không thể tiếp cận được với các nguồn lao động phong phú và thấp cũng như chi phí vận tải thấp do mặt bằng thị trường chung của Việt Nam quyết định. Điều này ảnh hưởng đáng kể đến chi phí sản xuất của ngành giày và do đó ảnh hưởng đến việc xác định “giá trị thông thường” được tính toán từ chi phí sản xuất nội địa của ngành giày Brazil để so sánh với chi phí sản xuất giày của Việt Nam.

Mặt khác, ngành công nghiệp giày của Brazil nằm dưới sự kiểm soát chặt chẽ của Nhà nước bằng việc giới hạn số lượng các nhà máy trong toàn ngành và cung cấp nhiều ưu đãi cho các nhà máy giày ở phía Bắc Brazil. Ngược lại, ngành công nghiệp giày Việt Nam được phát triển tự do, nhà nước không can thiệp vào giá cả, không khống chế số lượng nhà máy hay quy mô nhà máy hoặc thời gian, địa điểm đầu tư. Mặc dù có những yếu tố không đồng nhất nêu trên nhưng các nhà phân tích của EC vẫn sử dụng chúng để tính toán và kết luận - điều này đã gây sự bất lợi rất lớn đối với ngành da giày Việt Nam .

Theo kết quả phỏng vấn, 80% số công nhân được hỏi cho biết đã được doanh nghiệp thông báo về vụ kiện bán phá giá. Nhưng đối với họ, những người ngày đêm vất vả trong các doanh nghiệp giày da, họ hoàn toàn bất ngờ trước những viện cớ của EC về việc Việt Nam bán phá giá giày. Quan niệm giản dị mà rất đúng đắn của họ là *“Làm sao doanh nghiệp chúng tôi có thể bán phá giá được khi bao nhiêu năm nay, doanh nghiệp chúng tôi vẫn làm ăn phát đạt, tăng trưởng đơn hàng liên tục, tạo công ăn việc làm ổn định cho chúng tôi, trong khi đó vẫn đảm bảo chúng tôi được trả lương đầy đủ, được hưởng các chế độ bảo hiểm theo luật lao động và các chế độ khác.”* Họ hoài nghi về vụ kiện và lo lắng vụ kiện có thể ảnh hưởng đến

15. Tài liệu chuẩn bị họp báo ngày 27-03-2006, Lefaso

16. Ý kiến phản biện của Lefaso – 14-3-2006

công ăn việc làm ổn định của họ từ bao năm nay. Họ nhìn thấy tác động trước mắt là việc làm bấp bênh, giảm việc làm, giờ làm và nguy cơ thất nghiệp hiện hữu.

Không chỉ những người trong cuộc ở Việt Nam ngỡ ngàng về sự thiếu hợp lý của vụ kiện đối với ngành da giày Việt Nam, nhiều quan điểm từ phía cộng đồng châu Âu cũng đã được thể hiện tương đối rõ ràng. Theo Hiệp hội Doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam (Eurocham), “các đề xuất biện pháp chống bán phá giá, ít nhất là một phần, bắt nguồn từ các thông tin không đầy đủ do các bên có liên quan đến nước ngoài (là các công ty nước ngoài mà các công ty Việt Nam nhận thực hiện hợp đồng sản xuất kinh doanh) cung cấp”¹⁷. Hơn nữa, theo khẳng định của đoàn nghị sỹ Châu Âu thăm Việt Nam, việc áp thuế chống bán phá giá đối với các sản phẩm giày mũ da xuất xứ từ Việt Nam và Trung Quốc vào EU cũng sẽ không thể giúp cải thiện được hiện trạng yếu kém của các nhà sản xuất da giày Châu Âu¹⁸. Mặt khác, theo Eurocham, việc áp đặt thuế chống phá giá của EC đòi hỏi sự cân nhắc khi áp dụng đối với các nước đang phát triển¹⁹. Ngoài ra, một thành viên Nghị viện châu Âu, Phó Chủ tịch Ủy ban Phát triển, ông Frithjor Schmidt, cho rằng, “việc quyết định áp thuế chống phá giá mới chỉ xét trên khía cạnh thương mại thông thường mà chưa xét trên mối quan hệ tổng thể giữa phát triển, xã hội, chính trị đối ngoại, những vấn đề rất không thể xem nhẹ đối với các nước đang phát triển như Việt Nam.”²⁰

Bà Trương Thị Thuý Liên – Giám đốc Công ty Giày Liên Phát là công ty gia công cho đối tác Đài Loan với sản phẩm 100% giày da nữ và gần 90% xuất khẩu vào thị trường châu Âu, bị ảnh hưởng nghiêm trọng đã thẳng thắn bày tỏ quan điểm và mối lo ngại của mình trước tình hình công nhân nữ mất việc làm do tác động của vụ kiện: “Vụ kiện làm cho một bộ phận lao động Việt Nam phải rơi vào cảnh thất nghiệp, nhất là đối với lao động nữ, thiếu trình độ để có thể chuyển nghề, thì thử hỏi họ sẽ đi đâu về đâu, làm gì để đảm bảo cuộc sống của họ. Việc làm này đã đẩy họ đến gần với các tệ nạn xã hội và đánh mất đi mối thiện cảm mà người Việt Nam vẫn dành cho EU lâu nay, đi ngược lại phương châm hành động của khối EU đối với các nước đang phát triển.”

Tóm lại, rất nhiều bên bao gồm cả từ phía Việt Nam và Châu Âu đều đã có các nhận định và quan điểm về sự thiếu hợp lý trong việc quyết định khởi kiện và áp thuế chống bán phá giá sơ bộ đối với sản phẩm giày mũ da Việt Nam. Số phận của ngành da giày Việt Nam và đặc biệt là hơn nửa triệu công nhân lao động trong ngành này đang và sẽ gặp nhiều trở ngại và hứng chịu hậu quả khôn lường từ vụ kiện.

17. Theo đề xuất của Eurocham tại Việt nam AD 499-giày dép có phần trên là da thuộc – 13/3/2006

18. Phát biểu của đại diện đoàn Nghị sỹ Châu Âu tại cuộc đối thoại giữa các đại biểu Quốc hội Việt Nam và các nghị sỹ Nghị viện Châu Âu, ngày 25/5/2006.

19. Theo đề xuất của Eurocham tại Việt nam AD 499-giày dép có phần trên là da thuộc – 13/3/2006

20. Phát biểu của Nghị sỹ châu Âu Frithjor Schmidt tại cuộc họp báo nhân chuyến thăm của đoàn nghị sỹ châu Âu tới Việt Nam, ngày 25/5/2006



Chương 2

Ảnh hưởng của vụ kiện tới các doanh nghiệp da giày và sinh kế của người lao động

Việc EC áp thuế chống bán phá giá sẽ gây những tác động tiêu cực đến sự phát triển kinh tế nói chung và ngành da giày nói riêng của Việt Nam, đẩy ngành công nghiệp sản xuất - xuất khẩu da giày của Việt Nam vào tình trạng khó khăn và triệt phá sinh kế của hàng trăm ngàn người lao động trong ngành da giày và những ngành liên quan.

I. Tác động đối với doanh nghiệp

Thông qua khảo sát và phân tích số liệu của 21 doanh nghiệp da giày tham gia vào nghiên cứu này, có thể khẳng định tác động của vụ kiện đối với tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là tương đối nghiêm trọng. Ngoài các công ty chủ yếu sản xuất giày thể thao và giày trẻ em vốn không phải là đối tượng của vụ kiện (Pou Yuen, Dona Victory và Tae Kwang Vina, Công ty Cổ phần Giày Thái Bình và Coats Phong Phú sản xuất chỉ may mũi giày) cũng phải chịu tác động của vụ kiện, 16 doanh nghiệp còn lại đều bị ảnh hưởng từ mức trung bình đến nghiêm trọng, tùy thuộc vào quy mô sản xuất cũng như chủng loại sản phẩm. Trong số các doanh nghiệp bị ảnh hưởng thì các doanh nghiệp sản xuất giày da nữ bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Nguyên nhân là các doanh nghiệp sản xuất giày nữ của Việt Nam đều sản xuất các mặt hàng giày da trung và cao cấp, những sản phẩm dùng da thật và tỉ lệ da trong đôi giày là khá cao. Trong khi đó, EU hiện đang là thị trường chủ yếu của các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm này.



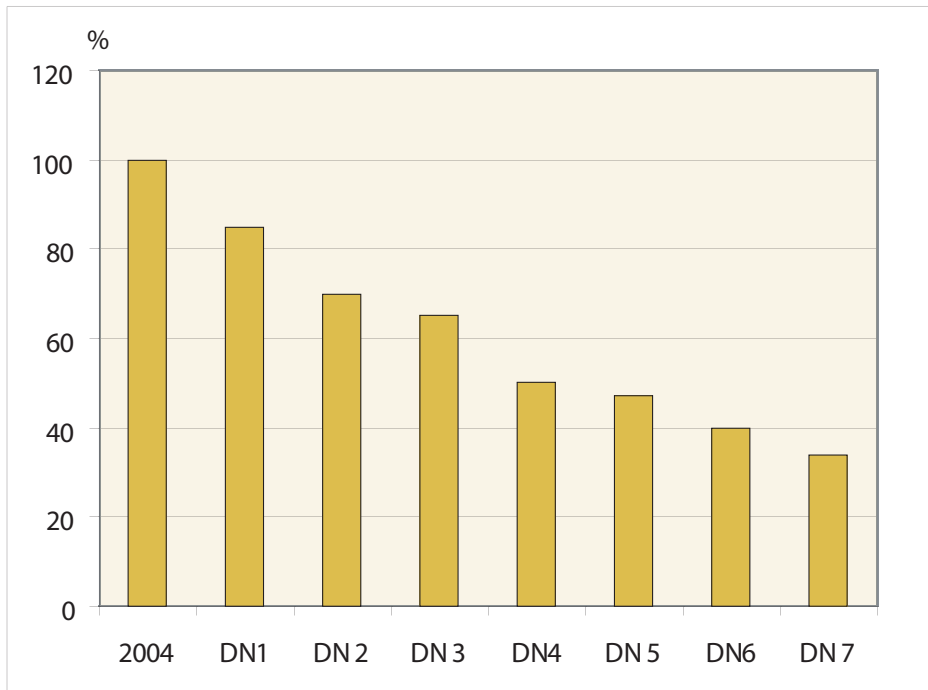
I.1. Giảm đơn hàng và sản lượng

Các doanh nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề là các doanh nghiệp gia công 100% cho đối tác nước ngoài (Đài Loan), phụ thuộc hoàn toàn vào đối tác. Sản lượng giày có mũi da chiếm trên 80% lượng giày dép xuất khẩu vào EU và chiếm khoảng 80% - 100% tổng số đơn hàng. Vì thế, khi EC khởi kiện, ngay lập tức, đối tác có các phản ứng nhằm hạn chế thấp nhất những tác động xấu từ vụ kiện này. Một số đối

tác khác rút đơn hàng và dịch chuyển việc thuê gia công sang các nước khác như Indonesia, Campuchia, Thái Lan... khiến cho doanh nghiệp không chỉ đơn thuần bị mất đơn hàng mà mất luôn cả khách hàng. Một số đối tác và khách hàng truyền thống của các doanh nghiệp hiện tại đã rút một phần đơn hàng của họ khỏi các doanh nghiệp này.

Kết quả nghiên cứu cho thấy ngay khi mới có thông tin về vụ kiện, các đơn đặt hàng bắt đầu giảm, đến đầu năm 2006 đơn hàng giảm sút mạnh. Vào những tháng cuối năm 2005, đơn hàng giảm khiến sản lượng giày có mũi từ da giảm khoảng 30% so với năm 2004; nếu so sánh quý I năm 2006 với quý I năm 2005 thì đơn hàng giảm từ 20-50%. Tại thời điểm tháng 5/2006, cả 21 doanh nghiệp khảo sát đều chưa có đơn hàng cho các tháng tiếp theo. Dự báo quý III/ 2006 còn tiếp tục giảm mạnh.

Biểu 5. Sản lượng của doanh nghiệp năm 2005 so với cùng kỳ năm 2004 – Điển hình một số công ty bị giảm sản lượng mạnh



Nếu so sánh với năm 2004 thì một số doanh nghiệp như DN7 sản lượng chỉ đạt 34% (giảm 66%), DN6 chuyên gia công sản xuất giày các loại cho đối tác Đài Loan đạt khoảng 39%, DN5 đạt 44%, DN4 đạt 47%, DN3 đạt 50%...; doanh nghiệp bị ảnh hưởng tương đối thấp là DN1 cũng chỉ đạt sản lượng 85% (giảm 15%).

Do đơn hàng giảm nên một số doanh nghiệp buộc phải thu hẹp sản xuất hoặc sản xuất cầm chừng, chuyển đổi cơ cấu sản xuất. Có trên 50% số doanh nghiệp bị ảnh hưởng phải thu hẹp sản xuất với các mức độ như: đóng cửa một xí nghiệp thành viên, đóng cửa một phân xưởng, tạm ngừng từ 1-2 chuyền sản xuất, tạm ngừng một vài khâu trong dây chuyền sản xuất... Không khí làm việc rất ảm đạm, người lao động làm việc trong trạng thái không an tâm, hàng dây máy ngừng hoạt động...Không chỉ thu hẹp sản xuất mà để giữ số công nhân còn lại, doanh nghiệp phải thực hiện chế độ làm việc luân phiên và bù lương, hoặc nhận gia công lại từ các doanh nghiệp khác như DN19, DN7, DN9...

1.2. Giảm thu nhập doanh nghiệp

Từ khi vụ kiện xảy ra, đơn hàng giảm, sản lượng giảm dẫn đến thu nhập doanh nghiệp bị giảm. Có 76% số doanh nghiệp nghiên cứu bị giảm thu nhập so với cùng kỳ năm ngoái (2005), mức thu nhập giảm từ 15 - trên 60%. Theo báo cáo của một số công ty, thiệt hại từ thu nhập giảm lên tới hàng chục tỷ đồng (tương đương khoảng 500.000 euro).

Biểu 6: Ví dụ giảm thu nhập của hai công ty điển hình

DN4 quý I/2006 so với cùng kỳ 2005: giảm 543.181 euro

DN3 quý I/2006 so với cùng kỳ 2005: giảm 219.711 euro

Thu nhập doanh nghiệp giảm do một số đơn hàng đã bị ngừng lại kể từ khi có vụ kiện, do một số đối tác chuyển từ đặt hàng giày mũ da sang đặt các loại giày dép giả da chất liệu

PVC, vải, PU...(giá trị của các đơn hàng giả da chỉ bằng nửa giá trị các đơn hàng bằng da). Ngoài ra, việc giảm thu nhập một phần cũng do phải trả lương chờ việc, bù lương cho công nhân trong khi không có đơn hàng.

Cùng với hậu quả thu nhập giảm, các doanh nghiệp còn bị thiệt hại nặng nề về kinh tế do chỉ sử dụng được 70% công suất thiết kế, do chết vốn trong đầu tư cơ sở hạ tầng, hao mòn hữu hình, hao mòn vô hình...

1.3. Các khó khăn/ thách thức của doanh nghiệp

Đứng trước thách thức, một số doanh nghiệp đang tìm cách chuyển đổi cơ cấu sản xuất. Trong thời gian chờ đợi phán quyết cuối cùng từ EC và việc xác nhận đơn hàng từ các đối tác, một số doanh nghiệp đã buộc phải chuyển sang sản xuất các mặt hàng giá trị thấp hoặc nhận gia công lại cho các doanh nghiệp khác trong nước để có thể phần nào duy trì sản xuất ở mức độ tối thiểu như DN3, DN5. Tuy nhiên, đây chỉ là giải pháp tình thế trong thời gian ngắn, không lâu dài và không bền vững vì đối với các mặt hàng giá trị thấp, đầu vào không đảm bảo do phải phụ thuộc vào khối lượng hạn chế từ các công ty trong nước, đầu ra thị trường xuất khẩu thấp. Hơn nữa, đây là sản phẩm không chuyên của doanh nghiệp nên khả năng cạnh tranh thấp cả về mặt giá cả lẫn chất lượng, dẫn đến nguy cơ phá sản cho doanh nghiệp. Như vậy, lợi ích của hưởng đi này là không cao. Thêm vào đó, lợi thế cạnh tranh mặt hàng giả da của Việt Nam là rất thấp so với hàng Trung Quốc do phía Trung Quốc chủ động được nguồn nguyên vật liệu, mẫu mã giày của họ rất phong phú và yêu cầu tay nghề lao động không cao (trong khi lao động tay nghề cao vốn là lợi thế cạnh tranh của Việt Nam), dẫn đến giá thành giày của họ thấp hơn giá thành của Việt Nam, lấn át Việt Nam trên các thị trường xuất khẩu. Vì vậy, việc chuyển đổi sang sản xuất hàng giả da của các doanh nghiệp rất khó khả thi.

Đứng trước khó khăn xuất khẩu vào thị trường EU, các doanh nghiệp đang cố gắng xúc tiến để mở rộng thị trường. Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam hướng tập trung khai thác thị trường Mỹ và thị trường các nước Châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan). Tuy nhiên, để có thể chuyển đổi được thị trường là cả một quá trình vô cùng khó khăn. Khi thâm nhập vào các thị trường châu Á và Châu Mỹ, mẫu mã và kiểu dáng cần có sự cải tiến, thay đổi cần thiết để thích nghi điều kiện thời tiết - khí hậu khác nhau. Thói quen tiêu dùng cũng là một thách thức khi thâm nhập vào các thị trường mới, đòi hỏi mất nhiều thời gian để làm quen và thử thách.

Ngoài ra, một số công ty tập trung đẩy mạnh sản xuất hàng để cung cấp cho thị trường nội địa. Tuy nhiên, do mức sống và điều kiện của đại bộ phận người dân Việt Nam (65% dân số là nông dân và không có thói quen đi giày) nên mức tiêu thụ giày da cao cấp của thị trường nội địa là rất thấp. Do đó, nếu tập trung vào hướng này, các doanh nghiệp phải chuyển sang sản xuất các mặt hàng cấp thấp, giá trị thấp. Như vậy, giá trị thấp, sản lượng thấp là một thách thức vô cùng lớn đối với doanh nghiệp khi xét đến định hướng nội địa.

Không những thế, vụ kiện có tác động mạnh đến sự biến động về lao động của các doanh nghiệp giày da Việt Nam. Sự giảm sút đơn hàng quá lớn, không có việc làm cho người lao động khiến doanh nghiệp buộc phải cho công nhân nghỉ việc. Hiện tại



chưa có số liệu thống kê chính xác về số công nhân mất việc, tuy nhiên, trong thời gian từ 7/7/2005 đến nay, do thu hẹp sản xuất nên tại một số doanh nghiệp khảo sát, số công nhân bị giảm đáng kể. Điều này sẽ gây khó khăn rất lớn cho doanh nghiệp trong trường hợp may mắn có được đơn hàng mới, doanh nghiệp sẽ bị thiếu lao động có tay nghề, buộc phải liên tục tuyển mới và mất chi phí đào tạo cho công nhân mới tuyển.

Tóm lại, thiệt hại từ vụ kiện phá giá đang đẩy các chủ doanh nghiệp vào tình trạng “tiến thoái lưỡng nan”, đầu tư tiếp hay dừng lại, thậm chí chuyển nghề vẫn là câu hỏi khó chưa có câu trả lời.

Hơn ai hết, những đối tượng chịu ảnh hưởng trực tiếp từ vụ kiện này lại là những người công nhân đang lao động trực tiếp tại doanh nghiệp, và cả những lao động trong những ngành phụ trợ cho ngành da giày.

II. Tác động của vụ kiện đối với người lao động

Nạn nhân chính của vụ kiện là những lao động nữ làm việc trong ngành da giày và con cái của họ vì ngành này thu hút trên 80% lao động nữ và chủ yếu là lao động nghèo đến từ nông thôn. Họ có nguy cơ bị giảm thu nhập, mất việc làm và rơi vào vòng luẩn quẩn của nghèo đói. Điều này sẽ tạo nên một gánh nặng cho toàn bộ xã hội và làm tăng tỷ lệ nghèo đói ở Việt Nam.

II.1. Người lao động phải đối mặt với mức thu nhập giảm

Thu nhập của tất cả công nhân làm ngành da giày bao gồm: Lương cơ bản + Thưởng chuyên cần + Lương làm tăng ca + Phụ cấp thâm niên + Phụ cấp trách nhiệm (nếu có), trong đó:

- Lương cơ bản: tại các doanh nghiệp, lương cơ bản của công nhân bằng lương tối thiểu nhân với hệ số - hệ số này phụ thuộc vào khả năng chi trả của mỗi doanh nghiệp nhưng luôn đảm bảo cao hơn mức lương tối thiểu. Tại các doanh nghiệp khảo sát, mức lương tối thiểu trung bình là 350.000VND/tháng (17,5 euro) đối với doanh nghiệp trong nước và 600.000-800.000 VND/tháng (30-40 euro) đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (trước thời điểm tháng 2/2006 khi chưa có quyết định điều chỉnh lương tối thiểu)
- Lương tăng ca: tính theo thực tế làm thêm giờ hàng ngày
- Thưởng chuyên cần: khoảng 100.000VND/tháng nếu đi làm đủ 26 ngày công/tháng
- Phụ cấp thâm niên: 50.000-100.000VND/tháng cho những công nhân làm 2 hoặc 3 năm trở lên
- Phụ cấp trách nhiệm: Nếu là tổ trưởng, đốc công hoặc các vị trí giám sát khác sẽ được phụ cấp một phần lương trách nhiệm

Với cách tính thu nhập như vậy thì trong cơ cấu lương của công nhân, lương cơ bản chiếm khoảng 50-60% tổng thu nhập ít ỏi của họ.

Khi bị giảm đơn hàng, doanh nghiệp phải cho công nhân giãn ca chờ việc, thay nhau nghỉ dẫn đến hiện tại, công nhân chỉ nhận được mức lương cơ bản hoặc hưởng mức lương chờ việc chỉ bằng 70% lương cơ bản, còn các khoản thu nhập khác đều không có, kể cả phụ cấp trách nhiệm và phụ cấp thâm niên. Theo ý kiến phỏng vấn trực tiếp người lao động, mức thu nhập trung bình đã giảm khoảng 25-30% so với năm 2004, cá biệt có 2 doanh nghiệp có mức thu nhập của công nhân giảm tới 50% mặc dù tháng 2/2006 mức lương tối thiểu của công nhân đã được điều chỉnh tăng lên theo Nghị định 03/2006/NĐ-CP của Chính phủ. Trong khi giá cả thị trường không ngừng tăng, mức thu nhập như vậy thực sự khó có thể đảm bảo cho cuộc sống của bản thân người lao động chứ chưa tính đến gia đình của họ.

II.2. Người lao động đứng bên bờ của sự thất nghiệp

Còn tồi tệ hơn cả việc giảm thu nhập, hậu quả của việc thu hẹp sản xuất do vụ kiện của các doanh nghiệp sẽ dẫn đến hàng loạt người lao động bị mất việc làm. Điều này được thể hiện rõ qua tất cả những doanh nghiệp được khảo sát. Qua kết quả nghiên cứu, tất cả các doanh nghiệp bị ảnh hưởng từ vụ kiện đều có một bộ phận lao động bị mất việc làm hoặc không đủ việc làm. Khoảng 30% doanh nghiệp thu hẹp sản xuất đều phải cắt giảm lao động:

- DN7 phải cắt giảm 600 lao động.
- DN20 phải cắt giảm 1.000 lao động.
- DN4 phải cắt giảm 600 lao động.
- DN6 phải cắt giảm gần 1.000 lao động ...

Bên cạnh bộ phận lao động bị mất việc làm, bộ phận còn lại phải làm việc theo chế độ chờ việc và nghỉ luân phiên. Theo số liệu thống kê từ các doanh nghiệp khảo sát, số giờ làm việc của công nhân giảm nhiều tại thời điểm cuối năm 2005 và quý I/2006 so với năm 2004. Số giờ làm thêm giảm từ 50 đến 60% so với năm 2004. Công việc làm giày thu hút một lượng lao động lớn, không đòi hỏi trình độ học vấn cao, vì thế, nếu mất việc làm ở đây, người lao động rất khó có cơ hội tìm kiếm việc làm mới ổn định để đảm bảo cuộc sống cho bản thân cũng như trợ giúp gia đình.



100% số doanh nghiệp bị ảnh hưởng nặng nề không dự báo được tình hình lao động sau tháng 9/2006 - thời điểm theo như thông báo EC sẽ áp mức thuế giày mũ da tối đa là 16,8%.

Một nhóm công nhân thuộc DN2 đã thổ lộ: “*Vi vụ kiện, các đối tác có xu hướng di dời, nhà máy thiếu đơn hàng, chúng tôi thiếu việc làm, thu nhập giảm. Mặc dù chúng tôi cũng đã vô cùng tiết kiệm nhưng đồng lương ít ỏi không thể đảm bảo cho cuộc sống cá nhân, còn nói gì đến việc nuôi con cái, hỗ trợ gia đình nơi quê nhà. Rời khỏi nhà máy giày chúng tôi không biết mình sẽ làm gì, đi đâu?*”

II.3. Hệ quả dây chuyền của việc giảm thu nhập và nguy cơ thất nghiệp của công nhân lao động

Người lao động rơi vào cảnh sống bấp bênh

Việc giảm thu nhập và mất việc làm đối với những người bình thường đã là một vấn đề nghiêm trọng, thế nhưng, việc này lại đang xảy ra đối với các lao động nữ và những lao động nhập cư, những đối tượng rất dễ bị tổn thương trong xã hội. Cảnh sống nhà trọ và bữa ăn thiếu thốn nay càng trở thành bức tranh bi đát hơn bao giờ hết. Toàn bộ chi dùng cá nhân vốn đã ở mức tối thiểu nay càng trở nên tồi tệ. Với mức chi tiêu cá nhân không thể thấp hơn nữa, các công nhân giờ đây chỉ có thể dành dụm để có những bữa ăn không no và thiếu dinh dưỡng chỉ gồm mì tôm và cơm mắm. Quần áo chỉ quanh quẩn vài bộ và đời sống tinh thần gần như bị bỏ quên.

Điều kiện sống nơi nhà trọ có nguy cơ tồi tệ hơn cả tình trạng tồi tệ trước đây, khi người lao động phải cắt giảm chi phí thuê nhà (xuống còn 50.000VND/tháng, tương đương 2.5 Euro/tháng). Điều kiện vệ sinh nơi ở không đảm bảo kết hợp với khẩu phần bữa ăn không đủ dinh dưỡng khiến cho sức khỏe người lao động dần dần bị giảm sút, một số trường hợp đã bị ngắt tại nơi làm việc.

Khi hỏi về những dự định trong tương lai nếu như tình trạng này vẫn tiếp diễn, tức là đơn hàng giảm và thu nhập giảm, người lao động cũng còn rất mơ hồ, chưa xác định được cụ thể sẽ đi đâu về đâu. Bản thân họ thì vẫn muốn gắn bó với công ty, muốn lượng đơn hàng trở lại ổn định như trước đây để đảm bảo mức thu nhập, đảm bảo được cuộc sống hàng ngày của mình.

Qua phỏng vấn, nếu như bây giờ phải nghỉ việc, họ chẳng biết làm gì, chỉ biết là về quê làm nông nghiệp. Việc chuyển sang làm nghề khác là hết sức khó khăn và không khả thi vì hầu hết công nhân đều có trình độ học vấn thấp. Trong số các công nhân tham gia phỏng vấn thì có 46% số người mới chỉ có trình độ văn hóa cấp 1 hoặc cấp 2. Hơn nữa, công việc trong doanh nghiệp da giày là đặc thù và chuyên môn hóa theo dây chuyền sản xuất, nên dù đã có thâm niên làm cả chục năm thì người công nhân cũng chỉ thành thạo ở một công đoạn chứ không thể tự mình làm ra một đôi giày. Do vậy, họ hầu như không có sẵn một nghề nào trong tay để chuyển sang làm một công việc mới. Những điều này hạn chế một cách đáng kể khả năng tham gia vào thị trường lao động của công nhân da giày và kiếm được một việc làm khác ổn định. Nếu muốn tìm được việc làm mới, cần có thời gian để học thêm nghề khác nhưng công nhân nhập cư lấy đâu ra tiền để theo đuổi một khóa học dạy nghề, mà nếu có học nghề xong thì cũng không có gì đảm bảo là sẽ tìm được một việc làm mới.

Không còn sự chọn lựa nào khác

Gắn bó với DN20 đã 10 năm, chị Phạm Thị Bích - 61 tổ 28 - Phường Đông Khê - Hải Phòng cũng như bao công nhân trong công ty đã coi nơi đây là một gia đình thứ hai của mình. Với thu nhập hàng tháng là 800.000 VND (40 euro), cộng với thu nhập của chồng làm phụ hồ khoảng 600.000VND/tháng (30 euro), Bích đã có một mái nhà êm ấm ổn định cùng chồng và cậu con trai 7 tuổi. Từ cuối năm 2005, nhiều đơn hàng bị cắt giảm do ảnh hưởng của vụ kiện nên thu nhập hàng tháng của Bích chỉ còn 500.000VND/tháng (25 euro). Tuy nhiên, có việc là vẫn còn may mắn bởi hiện tại công ty của Bích đã buộc phải cho 1.000 công nhân nghỉ làm do không có đủ việc, số còn lại cũng phải giãn ca chờ việc. Bích tâm sự: *“Tranh thủ những lúc giãn ca, làm về sớm em đã mua hoa quả để buôn bán thêm, mong muốn có thêm chút thu nhập để trang trải các chi phí cho gia đình nơi đô thị nhưng buôn bán không quen nên thường xuyên bị lỗ vốn, có khi còn bị trộm cắp”*. Buôn bán không được, đã có lúc Bích đi làm phụ hồ cùng chồng nhưng do phụ nữ sức khỏe yếu, lại không thể bỏ hẳn công ty giày nên công việc này cũng hết sức bấp bênh. Khi được hỏi nếu bây giờ công ty cho nghỉ việc do không có đơn hàng thì Bích sẽ làm gì, chị nghẹn ngào nói: *“Em không dám nghĩ đến việc đó. Liệu sẽ có công việc nào thích hợp cho em để em nuôi sống được bản thân và con cái bây giờ đây?”*



Họ chỉ còn biết trông chờ vào doanh nghiệp cũng như các bên có liên quan để duy trì cho họ có công việc ổn định, thu nhập đảm bảo cuộc sống cho bản thân và hỗ trợ gia đình như thời gian trước đây khi vụ kiện chưa xảy ra.

Những người thân của người lao động rơi vào cảnh cùng quẫn

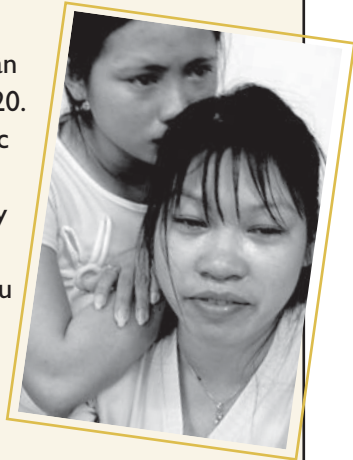
Khoảng 81% công nhân được hỏi đều nói họ còn có 2 người khác sống phụ thuộc vào thu nhập của họ, phần lớn người phụ thuộc lại là người già và trẻ em. Đối với các công nhân từ tỉnh xa đến thành phố làm da giày theo ca kíp, lập gia đình và có con nhỏ, họ rất cần đón mẹ hoặc chị em ở dưới quê lên giúp chăm sóc con cái. Tuy nhiên, việc vừa nuôi con nhỏ vừa nuôi mẹ hoặc chị em ở khu vực thành phố và các khu công nghiệp vốn đắt đỏ và khắc nghiệt là rất khó khăn với nguồn thu nhập hạn chế. Biện pháp duy nhất của các công nhân này là khi cháu bé từ 3 – 6 tháng tuổi sẽ được gửi về quê cho ông bà chăm sóc. Hàng tháng, họ sẽ gửi tiền về quê để nuôi bố mẹ và con cái của họ. Với thu nhập hạn chế, những khoản tiền họ gửi về chỉ tạm đủ lo cho các cháu ăn cho no chứ không thể lo cho các cháu học hành chu đáo được.

Khi có vụ kiện, mọi việc còn tồi tệ hơn. Tiền lương và công việc giảm khiến cho đời sống của từng đó gia đình trở nên khó khăn hơn. Việc tiết kiệm gửi về cho người thân và nuôi con cái ăn học là một thách thức vô cùng lớn đối với người lao động.

Khi được hỏi, một số chị em của DN2 đã nói: *“Chúng tôi đã phải hy sinh đời bố mẹ để củng cố đời con cái, nhưng vụ kiện này đã làm cho sự hy sinh của chúng tôi là vô ích, con cái chúng tôi sẽ lại phải bỏ học sớm và lại rơi vào con đường mòn chúng tôi đã đi.”*

Bố mẹ tôi sẽ sống ra sao?

Đó là tiếng nói nghẹn ngào trong nước mắt của nữ công nhân Lương Thị Tuyền, quê Định Hóa, Thanh Hóa – công nhân DN20. Mẹ Tuyền mù lòa, còn bố của Tuyền do mổ nhiều năm nên sức khỏe đã yếu hiện không còn sức lao động. Với hoàn cảnh đó, từ miền núi, Tuyền đã đến làm ở nhà máy được hơn 1 năm. Tuy đồng lương làm giày còn ít ỏi, nhưng Tuyền đã gửi về cho bố mẹ ở quê được 1.100.000VND (55 euro), tương đương với thu nhập của 3 sào ruộng nhà Tuyền nếu được mùa trong 2 năm. Nhưng từ đầu năm 2006 đến nay, do giảm đơn hàng, thu nhập bị giảm, nên gần như Tuyền không giúp được gì cho cha mẹ. Hiện nay, bố mẹ Tuyền đã không còn gạo ăn và đang trong tình trạng ốm đau, mong ngóng sự giúp đỡ của Tuyền, nhưng Tuyền có thể làm gì, một khi cô còn không làm nổi điều gì cho bản thân.



Những câu chuyện buồn trên chỉ là số ít trong số những hoàn cảnh khó khăn của công nhân và mới chỉ phản ánh được phần nào thực trạng của công nhân làm giày cũng như khẳng định vai trò quan trọng của nguồn thu nhập từ nghề giày mang lại cho lao động nông thôn Việt Nam, đặc biệt là lao động nữ. Như vậy, nếu không có việc làm cuộc sống của họ sẽ ra sao?

Cả gia đình rơi vào vòng luẩn quẩn của sự nghèo đói mà họ đang cố gắng đẩy lùi

Thực tế đã chứng minh từ khi tham gia vào sản xuất da giày, những người công nhân ra đi từ vùng nông thôn đã từng bước có cuộc sống ổn định, có thể hỗ trợ kinh tế gia đình và nhiều gia đình đã thoát nghèo và dần trở nên khá giả. Bây giờ, khi đối mặt với nguy cơ mất việc làm, con đường duy nhất cho họ là quay trở về quê tiếp tục làm nông nghiệp. Nhưng

thật là trở trêu, một số người đã bị cắt khẩu ở quê và không còn đất đai để sản xuất nông nghiệp. Họ sẽ đi đâu về đâu trong cái vòng luẩn quẩn này?

Các tệ nạn xã hội có thể bùng phát

Không việc làm, không thu nhập, không con đường trở về - tất cả những nguy cơ đó có thể dẫn những người công nhân lương thiện tới con đường của các tệ nạn xã hội

vi sự mưu sinh của bản thân họ, hoặc rơi vào các cạm bẫy như buôn bán phụ nữ, buôn bán ma túy... Vì miếng cơm manh áo và vì con cái, gia đình, họ có thể làm bất kỳ việc gì để có thu nhập. Các tệ nạn xã hội không những sẽ làm hỏng chính bản thân họ, mà còn gây ra các ảnh hưởng xấu cho toàn xã hội.



Chị Hoàng Thị Thắm, 34 tuổi, quê ở Thái Nguyên, công nhân DN2 là phụ nữ độc thân nuôi 2 đứa con đã 5-6 năm nay (một con trai 9 tuổi và một con gái 3 tuổi). Kể từ khi xí nghiệp giảm đơn hàng, mỗi tháng chị chỉ lĩnh được 400.000VND (20 euro) lương cơ bản, trong khi đó tiền thuê nhà, điện, nước hàng tháng của 3 mẹ con đã ngốn hết 300.000VND/tháng (15 euro). Vì vậy, chi phí sinh hoạt của cả 3 mẹ con gói gọn chỉ còn 100.000VND/tháng (5 euro), nên đành phải “*treo niêu nửa tháng, nửa tháng lại hạ xuống ăn*”. Khi được hỏi về nguy cơ bị sa thải nếu EC quyết định áp thuế chị nói: “*Làm thế nào để chúng em không bị ảnh hưởng bây giờ? Điều này rất nguy hiểm cho cuộc sống của chúng em. Chúng em đã coi công ty là ngôi nhà thứ hai của mình, nếu phải già từ là ra đứng đường*”.



Như vậy, cuộc sống của bao gia đình công nhân lao động Việt Nam đang phụ thuộc hoàn toàn vào phán quyết của EC về vụ kiện này. Họ vốn quen với công việc vất vả, lương thiện và luôn tin tưởng vào quá trình kinh doanh nghiêm chỉnh của các doanh nghiệp giày da. Trong tiềm thức, họ dường như chưa hề có sự chuẩn bị nào để ứng phó với những bất lợi đối với ngành nghề của họ.

Bên cạnh đó, việc áp dụng thuế cũng sẽ gây ảnh hưởng đến lợi ích chính đáng của 450 triệu người tiêu dùng ở 25 nước EU²¹, ngăn cản họ không được tiếp cận với hàng giá rẻ cũng như sẽ gây ra hậu quả tiêu cực đáng kể cho những thành phần tham gia thị trường tại châu Âu (như là các nhà thiết kế/ thương nhân/ nhà phân phối/ nhà bán lẻ). Một số lượng lao động đáng kể của EU cũng sẽ lâm vào cảnh thất nghiệp, đó là những lao động tham gia vào việc nghiên cứu thị trường, thiết kế tạo mẫu, bán hàng và dịch vụ hậu mãi của chuỗi giá trị giày da. Điều này đã được nêu trên các phương tiện truyền thông của các nước thành viên EU. Điều này cũng trái với luật bình đẳng trong tự do hóa kinh tế toàn cầu của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đồng thời gây ảnh hưởng đến quan hệ hợp tác thương mại giữa Việt Nam và EU.

21. Tài liệu họp báo ngày 24-02-2006-Cục Quản lý Cạnh tranh - Bộ Thương mại

I. Đánh giá

Ngành da giày đã thu hút một lực lượng lớn lao động xã hội, nhất là lao động nữ trẻ khu vực nông thôn. Việc thu hút lao động này đã giúp cho họ thoát khỏi nguy cơ bị bần cùng hoá /nghèo đói vì thất nghiệp hoặc thiếu việc làm và thu nhập thấp.

Khi có việc làm ổn định, thu nhập của lao động da giày ở mức bình quân 800.000VND-1.200.000VND (40 – 60 euro). Tuy thu nhập chưa cao nhưng đóng vai trò quan trọng trong hỗ trợ kinh tế gia đình, trong việc xoá đói giảm nghèo. Người lao động đã dành từ 25-40% thu nhập của mình để hỗ trợ gia đình.

Qua cuộc khảo sát có thể thấy rằng vụ kiện là không công bằng đối với người lao động và doanh nghiệp Việt Nam, bởi vì:

- Doanh nghiệp Việt Nam tự chịu trách nhiệm trước cơ quan pháp luật về hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như chấp hành đầy đủ các chế độ theo luật định đối với người lao động.
- Doanh nghiệp da giày Việt Nam đa số là sản xuất theo phương thức gia công cho đối tác nước ngoài, không tham gia vào quá trình thương mại, tiêu thụ sản phẩm, không quyết định giá thành và giá bán sản phẩm xuất khẩu nên không thể là đối tượng tạo ra việc bán phá giá giày.

Vụ kiện này đã gây ra những ảnh hưởng hết sức tiêu cực, chủ yếu là:

- Đối với các doanh nghiệp, tác động chủ yếu theo hướng số lượng khách hàng, đơn hàng giảm, hợp đồng bị ép giá, do đó các doanh nghiệp buộc phải thu hẹp sản xuất, chuyển đổi cơ cấu sản xuất hoặc chuyển đổi thị trường tiêu thụ.
- Đối với đời sống công nhân, tác động là rõ rệt là tình trạng việc làm mất ổn định, thu nhập của người lao động giảm xuống kể từ khi EC bắt đầu khởi kiện chống bán phá giá đối với giày có mũ da xuất khẩu của Việt Nam. Nguy cơ mất việc làm là rất lớn đối với không chỉ hơn năm trăm ngàn lao động làm giày mà còn một lượng lớn lao động trong các ngành phụ trợ và các ngành liên quan. Tác động này càng nghiêm trọng hơn khi thu nhập của công nhân ngành da giày ở mức thấp và đa số lao động trong ngành này là lao động nữ, bình quân mỗi người lao động phải hỗ trợ từ 2 – 3 thành viên trong gia đình. Như vậy, khi lao động ngành giày có nguy cơ mất việc làm còn kéo theo những vấn đề xã hội khác như bản thân lao động trẻ không có tương lai, con em họ sẽ bị thất học, gia đình họ ngày càng khó khăn và rất dễ bị bần cùng hoá và trở nên nghèo đói.

Việc EC đưa ra mức thuế sơ bộ đối với giày mũ da của VN xuất khẩu vào thị trường EU sẽ gây những tác động tiêu cực đến sự phát triển kinh tế nói chung và ngành da giày của Việt Nam nói riêng. Nạn nhân chính của vụ kiện là những lao động nữ làm việc trong ngành da giày và con cái của họ vì ngành này thu hút trên 80% lao động nữ và chủ yếu là lao động nghèo đến từ khu vực nông thôn, họ có thể sẽ bị mất việc làm. Điều này sẽ tạo nên một gánh nặng cho toàn bộ xã hội và làm tăng tỷ lệ nghèo đói ở Việt Nam. Nguyên vọng duy nhất của người lao động là được tiếp tục làm việc trong cách doanh nghiệp da giày để ổn định cuộc sống, hỗ trợ kinh tế gia đình và tích lũy cho tương lai. Chính vì thế, họ tha thiết đề nghị Ủy ban châu Âu xem xét lại quyết định áp thuế chống bán phá giá giày mũ da của Việt Nam dưới góc độ vì sinh kế của hàng trăm nghìn lao động Việt Nam đang rất cần công ăn việc làm để đảm bảo một cuộc sống ổn định.

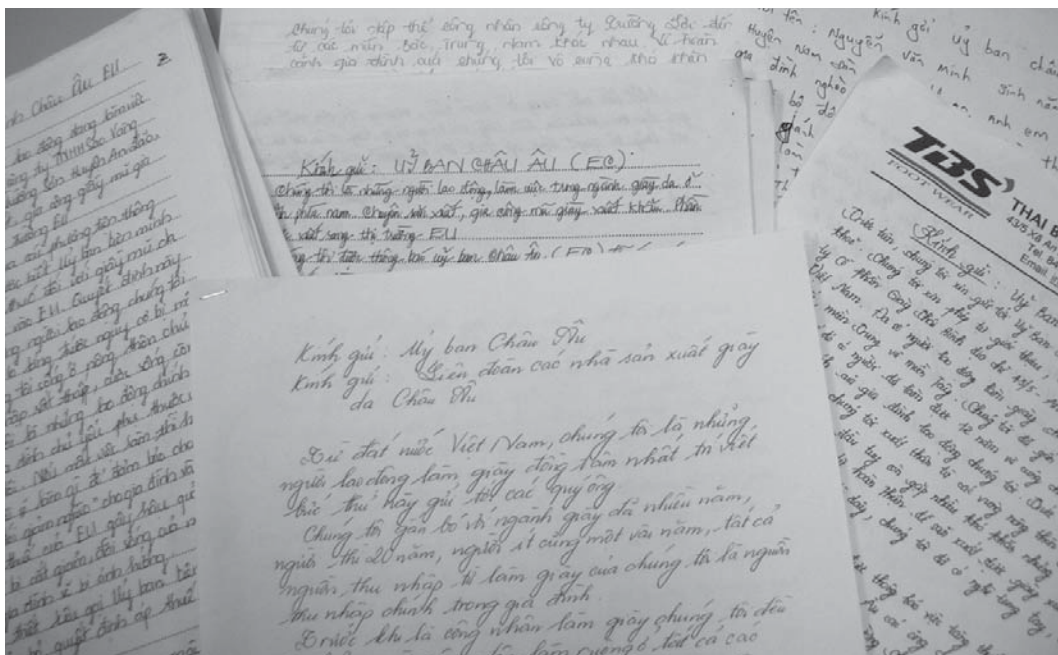
II. Một số kiến nghị

Lefaso và ActionAid kiến nghị:

- EC hãy xem xét lại quyết định áp thuế chống bán phá giá giày đối với Việt Nam một cách thấu tình đạt lý. Hãy tiếp cận vấn đề tổng thể hơn, bao gồm xem xét cả khía cạnh phát triển, xã hội và chính trị đối ngoại của quyết định áp thuế chống phá giá chứ không chỉ khía cạnh thương mại đơn thuần như EC đang tiến hành. Hãy đảm bảo rằng đối tượng phải gánh chịu hậu quả nghiêm trọng nhất từ vụ kiện này không phải là gần một triệu lao động da giày Việt Nam và gia đình họ, những người sẽ lâm vào cảnh đường cùng khi đột ngột bị mất sinh kế - nguồn sống của họ trong suốt nhiều năm qua.
- EC cần xem xét và xử lý vụ kiện có tính đến những hiệp định và cơ chế hiện EC đang dành cho Việt Nam, đó là Hiệp định tiếp cận thị trường của EC với Việt Nam và chính sách ưu đãi thuế quan (GSP). Đồng thời, cần vận dụng Điều 15 của Hiệp định WTO về chống phá giá với sự đòi hỏi phải cân nhắc khi áp dụng đối với các nước đang phát triển, trong trường hợp này đặc biệt là tác động tiêu cực từ sự áp đặt các biện pháp chống phá giá đối với quyền lợi của doanh nghiệp châu Âu tại Việt Nam và nền kinh tế Việt Nam.

Gần một triệu công nhân lao động ngành giày Việt Nam (hơn 500.000 lao động trực tiếp trong ngành giày, còn lại là những công nhân trong các công ty cung cấp nguyên phụ liệu) đề nghị:

- EC hãy xem xét lại quyết của mình, hãy vì công ăn việc làm và đời sống của hơn năm trăm tám mươi ngàn người lao động chúng tôi, cũng như đời sống gia đình của chúng tôi mà có các quyết định phù hợp.
- Liên minh ngành sản xuất da giày Châu Âu hãy vì quyền sinh kế chính đáng của chúng tôi mà từ bỏ việc theo kiện.
- Các tổ chức trong nước, quốc tế, các tổ chức công đoàn, và giới báo chí truyền thông, hãy cùng nhau lên tiếng bênh vực quyền được sống, làm việc của chúng tôi, đặc biệt là những nữ công nhân trẻ từ nông thôn ra thành phố mong thoát khỏi cảnh đói nghèo như chúng tôi.



Phụ lục I: Lá thư kiến nghị tập thể của hơn 2.000 công nhân da giày Việt Nam gửi Ủy ban Châu Âu

Kính gửi: Ủy ban châu Âu

Kính gửi: Liên đoàn các nhà sản xuất giày da châu Âu

Từ đất nước Việt Nam, chúng tôi là những người lao động làm giày đồng tâm nhất trí viết bức thư này gửi tới các quý ông.

Chúng tôi đã gắn bó với ngành giày từ nhiều năm, người thì 20 năm, người ít cũng một vài năm, tất cả nguồn thu nhập từ làm giày của chúng tôi là nguồn thu nhập chính trong gia đình.

Trước khi là công nhân da giày, chúng tôi đều là những người nông dân làm ruộng ở tất cả các tỉnh, các khu vực miền núi xa xôi, ít được học hành, thu nhập bấp bênh “ăn bữa nay lo bữa mai”, luôn luôn ở trong tình trạng nghèo đói. Chúng tôi muốn làm giàu trên chính quê hương mình nhưng làm ruộng thì không có đất, muốn học cao để kiếm sống đỡ vất vả hơn thì không có tiền và cuối cùng chúng tôi phải xa gia đình, người thân đi ra thành phố, các khu công nghiệp bán sức lao động của mình để lo cuộc sống cho bản thân và gia đình.

Từ khi vào làm trong các nhà máy sản xuất giày, tất cả chúng tôi đã có nguồn thu nhập ổn định, không chỉ nuôi sống bản thân mà còn dành một phần đáng kể để hỗ trợ gia đình, nuôi con em học hành, chăm sóc bố mẹ già khi đau yếu, hỗ trợ chăn nuôi trồng trọt ở quê nhà, cái nghèo, cái đói đã dần dần bị đẩy xa.

Nhưng thời gian gần đây, vụ kiện bán phá giá giày của các ông đang dần đẩy chúng tôi trở về cảnh nghèo đói, đẩy con em chúng tôi vào tình trạng thất học như chúng tôi khi xưa. Vì vụ kiện này mà nhà máy không có đơn hàng, chúng tôi không có việc làm. Mặc dù chúng tôi vô cùng tiết kiệm nhưng đồng lương ít ỏi không thể nào đảm bảo cho cuộc sống cá nhân, còn nói gì đến khoản hỗ trợ gia đình nơi quê nhà. Rời khỏi nhà máy giày chúng tôi cũng không biết mình sẽ làm gì, đi đâu.

Chẳng lẽ chúng tôi không có cả cái quyền mưu cầu hạnh phúc? Bởi vì không có việc làm nghĩa là nghèo đói, mà đã nghèo đói thì con cái sinh ra không được nuôi dưỡng học hành, chúng tôi không muốn con cái chúng tôi lại khổ như chúng tôi khi xưa.

Chúng tôi cần việc làm ổn định để có một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Nhưng chính các ông đã giết chết niềm mơ ước nhỏ nhoi của chúng tôi. Việc áp thuế chống bán phá giá của các ông là hành động hết sức vô lý và đang từng ngày, từng giờ đe dọa cuộc sống bình yên của chúng tôi.

Các ông có biết chính những đồng tiền làm giày ấy đang cố cứu những sinh mạng con người. Trong chúng tôi, có những người mẹ phải gạt nước mắt ra đi, để lại đứa con thơ mới 6 tháng tuổi với căn bệnh hiểm nghèo cho ông bà chăm sóc, cố gắng kiếm tiền từ công việc làm giày để hy vọng cứu sống con mình. Những ông bố bà mẹ đang trên giường bệnh cũng đang được cứu sống bằng những đồng tiền chắt bóp từ làm giày do con cái của họ gửi về... Còn biết bao nhiêu mảnh đời éo le khác nhờ có các nhà máy giày mà thoát được khỏi tội lỗi, tệ nạn xã hội.

Các ông thừa biết rằng, ngành giày ở Việt Nam thu hút khối lượng công nhân lớn, giá nhân công rẻ và dồi dào, giúp cho chúng tôi có cơ hội xoá đói giảm nghèo.

Các ông nghĩ gì khi mà quyết định của các ông đang làm cho hàng trăm ngàn lao động thanh niên Việt Nam chúng tôi bị mất việc làm, xô đẩy chúng tôi vào cảnh bần cùng, không tương lai, không hạnh phúc?

Đây là những dòng chữ được viết bằng nước mắt của chúng tôi, tha thiết mong các ông hãy vì cuộc sống, nhất là trong lúc chúng tôi còn muôn vàn khó khăn chưa thoát khỏi nghèo nàn lạc hậu.

Cuối cùng, chúng tôi xin gửi tới các quý ông lời chúc sức khoẻ và chúc mối quan hệ của Liên minh các nước châu Âu và Việt Nam ngày càng tốt đẹp.

Chúng tôi đại diện cho hàng trăm ngàn người làm giày ở Việt Nam nhất trí ký tên dưới đây.

(Bức thư này được gửi cùng hơn 2.000 chữ ký của công nhân da giày Việt Nam tới phiên điều trần của Ủy ban Châu Âu tại Brussels, Bỉ ngày 2/6/2006.)

Phụ lục 2: Danh sách các doanh nghiệp khảo sát

Tên công ty	Tỷ lệ xuất khẩu vào EU(%)	Địa bàn
Công ty Giày Ngọc Hà	75	Hà Nội
Công ty Da Giày Hải Phòng	80	Hải Phòng
Công ty CP Giày Hải Dương	95	Hải Dương
Nhà máy Giày Phú Hà	90	Hà Tây
Công ty Giày Thái Bình	70	Bình Dương
Công ty TNHH Giày Duy Hưng	82,04	Bình Dương
Công ty TNHH Trường Lợi	100	TP. HCM
Công ty Tae Kwang Vina	40	Đồng Nai
Công ty Giày Việt Phát *	80	Hải Dương
Công ty CP Giày Sài Gòn	70	TP. HCM
Công ty TNHH Pou Yuen	70	TP. HCM
Công ty Giày Việt Vinh	35	Đồng Nai
Công ty 32 - Bộ Quốc Phòng	65	TP. HCM
Công ty Coats Phong Phú		TP. HCM
Công ty Giày An Giang	70	TP. HCM
Công ty Sản xuất Gia công hàng xuất khẩu 30/4 Tây Ninh *	85	Tây Ninh
Công ty Giày Gia Định *	80	TP. HCM
Công ty Giày Hưng Yên *	80	Hưng Yên
Công ty TNHH Liên Phát *	89,60	Bình Dương
Công ty TNHH Đinh Vàng *	82	Hải Phòng
Công ty TNHH Thượng Thăng *	97	TP. HCM

*: Những doanh nghiệp không phỏng vấn trực tiếp, chỉ khảo sát thông qua bảng hỏi

MS $\frac{54 - 194}{30 - 12}$

Thiết kế và Dàn trang tại Công ty TNHH Luck House Graphics
In 200 quyển, khổ 21x29cm tại Công ty Cổ phần Đầu tư Thiết bị và In
theo giấy đăng ký kế hoạch xuất bản số: 38-2006/CXB/54-194/LĐXH
do Cục Xuất bản cấp ngày 6 tháng 1 năm 2006
In xong và nộp lưu chiểu tháng 6 năm 2006

Nhóm nghiên cứu:

Ngô Văn Hoài - Viện Khoa học Lao động Xã hội, Bộ Lao động, Thương binh & Xã hội

Nguyễn Thị Tông - Hiệp hội Da - Giày Việt Nam

Lê Anh Đức - Hiệp hội Da - Giày Việt Nam

Lê Sỹ Giảng - Cục Quản lý Cạnh tranh, Bộ Thương mại

Phạm Thị Phương Mai - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Nguyễn Thị Mai – Viện Nghiên cứu Da giày

Biên tập:

Nguyễn Hoài Châu, ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Nguyễn Thị Tông - Hiệp hội Da - Giày Việt Nam

Phạm Hoàng Hải, ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Chu Thị Vân Anh, ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Lương Minh Phương, ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Florence Kiff, ActionAid Quốc tế

Richard Pierce



LEFASO

Hiệp hội Da - Giày Việt Nam

7 Dao Duy Anh Str.,
Dong Da Dist, Hanoi, Vietnam
Tel: +84-4-577 0979
Fax: +84-4-577 0984
Email: hhdg@hn.vnn.vn
Website: www.lefaso.org.vn

act!onaid
international vietnam

ActionAid Quốc tế tại Việt Nam

Phòng 502A, Tòa nhà HEAC
14-16 Ham Long, Hà Nội, Việt Nam
ĐT: ++84.4.9439866
Fax: ++84.4.9439872
E-mail: mail@actionaidvietnam.org
Website: www.actionaid.org/vietnam