

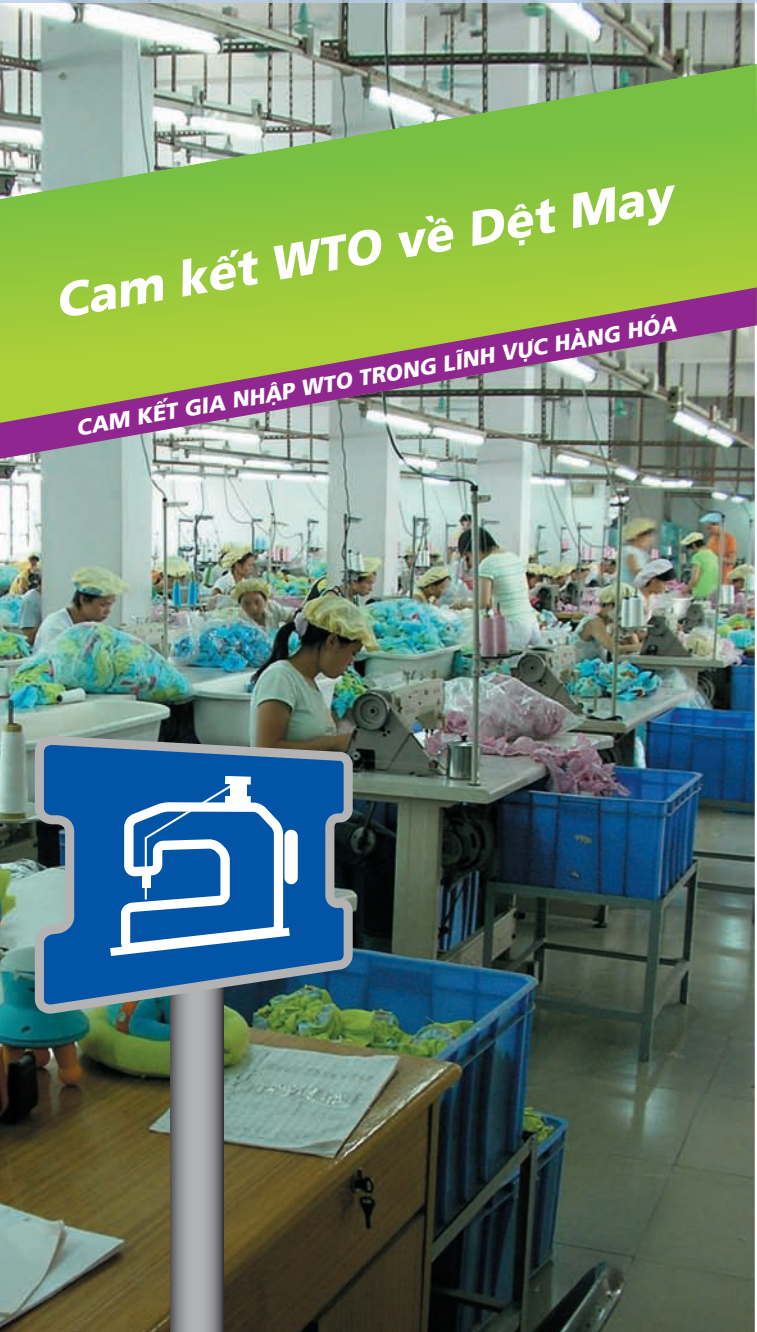


PHÒNG THƯƠNG MẠI VÀ CÔNG NGHIỆP VIỆT NAM

HỆ THỐNG NGẮN GỌN VỀ WTO VÀ CÁC CAM KẾT GIA NHẬP CỦA VIỆT NAM

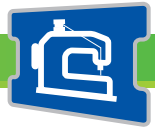
Cam kết WTO về Dệt May

CAM KẾT GIA NHẬP WTO TRONG LĨNH VỰC HÀNG HÓA



MỤC LỤC

- 1** Tình hình phát triển ngành dệt may khi Việt Nam gia nhập WTO? 3
- 2** Năng lực cạnh tranh của ngành dệt may trên trường quốc tế? 7
- 3** Những thách thức về cạnh tranh đối với ngành dệt may Việt Nam? 13
- 4** Cam kết WTO về thuế quan đối với ngành dệt may? 16
- 5** Những thuận lợi đối với ngành dệt may khi Việt Nam gia nhập WTO? 21
- 6** Những khó khăn đối với ngành dệt may khi Việt Nam gia nhập WTO 24
- 7** Doanh nghiệp dệt may cần làm gì trong bối cảnh hội nhập? 29



Tình hình phát triển ngành dệt may khi Việt Nam gia nhập WTO?

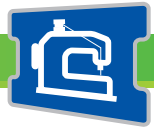
Dệt may là một trong những **ngành kinh tế quan trọng** của Việt Nam. Năm 2006, kim ngạch xuất khẩu của ngành này là 5,834 tỷ USD (chiếm khoảng 76% doanh thu của ngành). Năm 2007, xuất khẩu dệt may đạt 7,75 tỷ USD, tăng 31% so với năm 2006.



Hàng dệt may của Việt Nam **xuất khẩu sang khoảng 180 thị trường**. Các thị trường trọng điểm là Hoa Kỳ, EU, Canada, Nhật Bản, Hàn Quốc và Australia. Kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang Hoa Kỳ năm 2007 đạt 4,47 tỷ đô la Mỹ, bằng khoảng 57% tổng kim ngạch xuất khẩu mặt hàng này; tiếp theo là thị trường EU với kim ngạch khoảng 1,45 tỷ USD và thị trường Nhật Bản với kim ngạch khoảng 705 triệu USD.

Nguồn nguyên liệu đầu vào của ngành dệt may

(bông xơ, sợi, vải) hiện chủ yếu phải nhập khẩu. Sản xuất trong nước mới đáp ứng một phần nhỏ nhu cầu. Cụ thể, vải trong nước sản xuất đáp ứng khoảng 30% nhu cầu của ngành dệt may; bông mới đáp ứng được 2% nhu cầu (trong khi đó sản lượng bông xơ lại đang có xu hướng giảm mạnh).



**BẢNG 1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NGÀNH
DỆT MAY VIỆT NAM VÀ MỤC TIÊU ĐẾN
NĂM 2020**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2006	Mục tiêu		
			2010	2015	2020
1. Doanh thu	triệu USD	7.800	14.800	22.500	31.000
2. Xuất khẩu	triệu USD	5.834	12.000	18.000	25.000
3. Sử dụng lao động	nghìn người	2.150	2.500	2.750	3.000
4. Tỷ lệ nội địa hoá	%	32	50	60	70
5. Sản phẩm chính:					
Bông xơ	1000 tấn	8	20	40	60
Xơ, Sợi tổng hợp	1000 tấn	-	120	210	300
Sợi các loại	1000 tấn	265	350	500	650
Vải	triệu m ²	575	1.000	1.500	2.00
Sản phẩm may	triệu sản phẩm	1.212	1.800	2.850	4.000

Nguồn: Quyết định 36/2008/QĐ-TTg



HỘP 1 - MỤC TIÊU VÀ QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN NGÀNH DỆT MAY VN

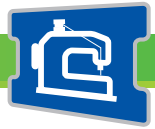
Quan điểm phát triển

- ❑ Phát triển theo hướng chuyên môn hoá, hiện đại hóa, tạo bước nhảy vọt về chất và lượng sản phẩm, tăng trưởng nhanh, ổn định, phát triển nguồn nhân lực cả về chất và lượng, phát triển bền vững, hiệu quả;
- ❑ Lấy xuất khẩu làm mục tiêu cho phát triển của ngành, đồng thời phát triển tối đa thị trường nội địa;
- ❑ Tập trung phát triển mạnh các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ, sản xuất nguyên phụ liệu, nâng cao giá trị gia tăng của các sản phẩm trong ngành.
- ❑ Phát triển ngành dệt may gắn với bảo vệ môi trường và xu thế dịch chuyển lao động nông nghiệp nông thôn.
- ❑ Đa dạng hóa sở hữu và loại hình doanh nghiệp trong ngành dệt may, huy động mọi nguồn lực trong và ngoài nước để đầu tư phát triển dệt may Việt Nam.

Mục tiêu cụ thể

- ❑ Tăng trưởng sản xuất hàng năm đạt 16-18% giai đoạn 2008-2010, 12% đến 14% giai đoạn 2011-2020
- ❑ Tăng trưởng xuất khẩu hàng năm đạt 20% giai đoạn 2008-2010 và 15% giai đoạn 2011-2020

Nguồn: Quyết định 36/2008/QĐ-TTg



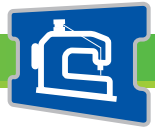
2

Năng lực cạnh tranh của ngành dệt may trên trường quốc tế?

Ngành dệt may là một trong những ngành có **tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định** trong nhiều năm qua, đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế-xã hội của Việt Nam. Trong cạnh tranh quốc tế, đây cũng là ngành mà Việt Nam có thế mạnh – Việt Nam là **một trong số 10 quốc gia có kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may lớn nhất thế giới**. Năm 2007, kim ngạch xuất khẩu ngành dệt may của Việt Nam chiếm khoảng 16% tổng kim ngạch xuất khẩu của tất cả các nhóm hàng.



Tuy nhiên, thực tế sau một năm trở thành thành viên của WTO cho thấy xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang một số thị trường lớn như Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản vẫn chưa đạt được mức tiềm năng như mong muốn. Khả năng mở rộng thị trường còn nhiều thách thức.



HỘP 2 - HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG HOA KỲ

Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu lớn nhất đối với hàng dệt may Việt Nam, song xuất khẩu dệt may của Việt Nam vào Hoa Kỳ chỉ chiếm khoảng **3,26% tổng kim ngạch hàng dệt may nhập khẩu** của nước này, sau Trung Quốc, Ấn Độ và In-đô-nê-xi-a (hàng năm Hoa Kỳ có nhu cầu nhập khẩu trên 100 tỷ USD).

Xuất khẩu hàng dệt may sang thị trường này vẫn **tiềm ẩn những rủi ro**. Đầu năm 2007, Hoa Kỳ đã áp đặt Cơ chế giám sát hàng dệt may (dự kiến đến hết 2008) đối với 5 nhóm hàng dệt may của Việt Nam là quần, áo sơ mi, đồ lót, đồ bơi và áo len (và cơ quan quản lý của Hoa Kỳ có thể xem xét tự khởi xướng điều tra chống bán phá giá nếu báo cáo giám sát phát hiện có hiện tượng hàng dệt may Việt Nam bán phá giá gây thiệt hại). Điều này đã làm cho nhiều doanh nghiệp Hoa Kỳ trở nên dè dặt hơn khi ký kết các hợp đồng nhập khẩu với doanh nghiệp Việt Nam.



HỘP 3 - HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG EU

EU là thị trường tiềm năng và truyền thống của hàng dệt may Việt Nam. Nhu cầu nhập khẩu hàng dệt may những năm gần đây của EU vào khoảng 180 tỷ USD. Đặc điểm của thị trường này với nhiều thị trường ngách, **nhu cầu hàng dệt may rất đa dạng** từ hàng có phẩm cấp thấp đến hàng có chất lượng cao. Do đó, thị trường EU rất phù hợp năng lực sản xuất và đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam.

Tuy nhiên, trong thời gian tới, hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường này sẽ phải **cạnh tranh gay gắt với hàng dệt may từ Trung Quốc** do chế độ hạn ngạch mà EU áp dụng đối với hàng dệt may Trung Quốc được xóa bỏ. So với Việt Nam, hàng dệt may Trung Quốc có năng lực cạnh tranh lớn do chủ động được nguyên phụ liệu và có khả năng đáp ứng nhiều loại chủng loại hàng hoá.



HỘP 4 - HÀNG DỆT MAY VIỆT NAM TRÊN THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN

Nhật Bản là **thị trường xuất khẩu dệt may lớn thứ 3** của Việt Nam. Hàng năm Nhật Bản có nhu cầu nhập khẩu khoảng 25 tỷ USD hàng dệt may (xuất khẩu hàng dệt may của Việt Nam sang thị trường này hiện chiếm khoảng 2,8%).

Trong thời gian tới, hàng dệt may của Việt Nam sang Nhật Bản sẽ phải **cạnh tranh gay gắt với hàng dệt may từ các nước ASEAN-6** (Singapore, Malaysia, Philippines, Indonesia, Brunei và Thái Lan) do mức thuế quan áp dụng đối với hàng dệt may từ các nước này đã được giảm xuống 0% trong khuôn khổ Hiệp định mậu dịch tự do ASEAN-Nhật Bản.



Cạnh tranh trên thị trường thế giới đối với hàng dệt may trong thời gian tới dự báo sẽ càng thẳng hơn.

Nhiều nước trên thế giới hiện đang tập trung vào việc nâng cao đẳng cấp, chất lượng sản phẩm hàng dệt may để cạnh tranh. Trong khi đó, sự tăng trưởng chậm lại của nền kinh tế toàn cầu cũng sẽ làm giảm đáng kể nhu cầu đối với hàng dệt may. Yếu tố này cùng với việc Trung Quốc được Hoa Kỳ và EU bãi bỏ chế độ hạn ngạch, hàng dệt may của Việt Nam đứng trước nhiều sức ép cạnh tranh gay gắt với hàng dệt may từ Trung Quốc và các nước châu Á khác như Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh, Srilanka.



3

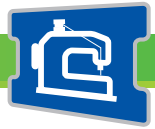
Những thách thức về cạnh tranh đối với ngành dệt may Việt Nam?

Lợi thế cạnh tranh chủ yếu hiện nay của ngành dệt may Việt Nam là chi phí lao động thấp. Trong những năm qua ngành dệt may đã tận dụng và khai thác có hiệu quả lợi thế cạnh tranh này để không ngừng mở rộng thị trường.



Tuy nhiên, xét trong dài hạn ngành dệt may của Việt Nam sẽ phải đối mặt với **một số thách thức về khả năng cạnh tranh**.

- (i) **Yếu tố cạnh tranh về giá nhân công sẽ mất dần** cùng với quá trình phát triển của nền kinh tế, mặt bằng tiền lương trong xã hội đã được nâng lên.
- (ii) **Tỷ lệ nội địa hoá của ngành dệt may tuy có cao hơn so với trước nhưng vẫn ở mức thấp** (30%). Hàng năm Việt Nam vẫn phải nhập khẩu một khối lượng lớn nguyên vật liệu và phụ kiện hàng dệt may từ bên ngoài. Do đó ngành dệt may Việt Nam trở nên rất nhạy cảm trước các biến động bất lợi trên thị trường thế giới. Đồng thời, do không chủ động được nguồn nguyên liệu nên nhiều doanh nghiệp rất dễ rơi vào tình thế bị động trong việc thực hiện các hợp đồng xuất khẩu và phải đối mặt với nhiều rủi ro tài chính (tỷ giá, lãi suất và lạm phát).
- (iii) **Ngành dệt may của Việt Nam chủ yếu là gia công hàng hóa và xuất khẩu qua nước thứ ba**, nên hàm lượng giá trị gia tăng thấp. Thương hiệu sản phẩm dệt may của Việt Nam vì thế chưa thực sự khẳng định được tên tuổi trên thị trường thế giới.



**BẢNG 2 – KIM NGẠCH NHẬP KHẨU
NGUYÊN LIỆU DỆT MAY
NĂM 2006 VÀ 2007**

Nguyên liệu	Kim ngạch nhập khẩu (triệu USD)		Tốc độ tăng kim ngạch năm 2007 so với 2006 (%)
	2006	2007	
Vải	2.985	3.960	32,7
Bông	219	267	21,9
Sợi	544	741	36,2

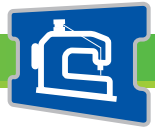


4

Cam kết WTO về thuế quan đối với ngành dệt may?

Gia nhập WTO, Việt Nam phải cam kết mở cửa thị trường trong nước cho hàng hóa nước ngoài, chủ yếu thông qua ***cắt giảm thuế nhập khẩu***.

Cam kết về thuế nhập khẩu đối với hàng dệt may (từng nhóm sản phẩm và trong so sánh với cam kết cắt giảm thuế quan đối với tất cả các mặt hàng) được tóm tắt trong Bảng sau đây:



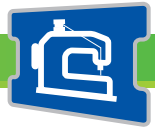
BẢNG 3: CAM KẾT VỀ CẮT GIẢM THUẾ NHẬP KHẨU TRONG WTO ĐỐI VỚI HÀNG DỆT MAY CỦA VIỆT NAM

STT	Chỉ tiêu	Thuế suất MFN trước gia nhập (%)	Thuế suất Cam kết trong WTO		
			Khi gia nhập	Thuế suất cuối cùng	Thời hạn thực hiện
1	Thuế suất bình quân cả Biểu thuế	17,4%	17,2%	13,4%	Cơ bản sau 3-5 năm
2	Thuế suất bình quân sản phẩm công nghiệp	16,7%	16,2%	12,4%	Cơ bản sau 3-5 năm
3	Thuế suất bình quân ngành dệt may	37,3%	13,7%	13,7%	Ngày khi gia nhập WTO
	Vải	40%	12%	12%	Ngày khi gia nhập WTO
	Quần áo	50%	20%	20%	Ngày khi gia nhập WTO
	Sợi	20%	5%	5%	Ngày khi gia nhập WTO



Nhìn vào Biểu cam kết thuế quan đối với sản phẩm dệt may, có thể thấy một số điểm quan trọng sau đây:

- ❑ **Không có lộ trình cho việc cắt giảm:** Việt Nam phải cắt giảm thuế đối với hàng dệt may xuống mức cuối cùng **ngay khi Việt Nam gia nhập WTO** (ngày 11/1/2007) trong khi lộ trình cắt giảm thuế đối với các hàng hóa khác thường là từ 5-7 năm; do đó ngành dệt may sẽ **không có thời gian** chuẩn bị mà phải lập tức cạnh tranh ngay với hàng nhập khẩu được cắt giảm thuế quan kể từ 11/1/2007.
- ❑ **Mức cắt giảm thuế cao:** Hàng dệt may có mức cắt giảm thuế nhập khẩu **cao nhất trong toàn bộ Biểu cam kết cắt giảm về thuế quan** đối với tất cả các loại hàng hóa, trong đó nhóm hàng giảm thuế nhiều nhất là xơ, sợi, vải, quần áo, đồ may sẵn.



Tuy nhiên, mức cam kết này vẫn là **thấp so với các cam kết cắt giảm thuế quan đối với hàng dệt may trong các cam kết tự do hóa thương mại** mà Việt Nam đã ký kết và đã thực hiện theo lộ trình (Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - AFTA; Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Trung Quốc ACFTA; và Khu vực mậu dịch tự do ASEAN – Hàn Quốc AKFTA). Ngoài ra, Việt Nam cũng đang đàm phán các hiệp định về Khu vực mậu dịch tự do giữa Việt Nam và Nhật Bản, Úc, Ấn Độ và New Zealand. Như vậy, doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt nhiều hơn với hàng dệt may từ các nước ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc hay các nước có cam kết tự do hóa thương mại với Việt Nam so với hàng dệt may đến từ các nước thành viên WTO khác.



**BẢNG 4 – TÓM TẮT CAM KẾT CẮT GIẢM
THUẾ QUAN ĐỐI VỚI HÀNG DỆT MAY
TRONG CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI
KHU VỰC**

Năm	Thuế suất theo AFTA	Thuế suất theo ACFTA	Thuế suất theo AKFTA
2006	5%	27,8%	33,4%
2015	0%	1,97%	9,3%



5

Những thuận lợi đối với ngành dệt may khi VN gia nhập WTO?

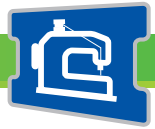
Đối với xuất khẩu

Khi Việt Nam là thành viên WTO, các nước thành viên khác có nghĩa vụ dành cho hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sự **đối xử bình đẳng** (theo nguyên tắc tối huệ quốc và đối xử quốc gia). Đối với ngành dệt may, điều này có nghĩa là:

- **Về số lượng xuất khẩu:** Hạn ngạch vào các thị trường được dỡ bỏ, doanh nghiệp dệt may có thể tự do xuất khẩu theo nhu cầu thị trường;



- ❑ **Về thuế quan:** Theo nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN), hàng dệt may Việt Nam nhập khẩu vào các nước thành viên WTO sẽ được áp dụng mức thuế tương tự như thuế đối với hàng dệt may nhập khẩu từ các nước khác vào nước đó;
- ❑ **Về việc mua bán trên thị trường:** Theo nguyên tắc Đối xử quốc gia (NT), hàng dệt may Việt Nam khi nhập khẩu vào một nước thành viên WTO sẽ được đối xử bình đẳng với hàng dệt may nội địa của họ (về thuế, phí, lệ phí, các quy định liên quan đến việc bán hàng, cạnh tranh...)



Đối với sản xuất trong nước

Những thuận lợi từ việc xuất khẩu của hàng dệt may khi Việt Nam gia nhập WTO được dự báo sẽ kéo theo **dòng đầu tư nước ngoài (trực tiếp và gián tiếp) lớn hơn** vào ngành dệt may và hạ tầng phục vụ sản xuất dệt may. Điều này mang lại cho ngành nhiều lợi thế:

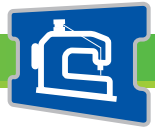
- ❑ Khả năng cạnh tranh có thể được tăng cường (với việc bổ sung vốn cho các doanh nghiệp đang tồn tại và sự xuất hiện của các doanh nghiệp mới);
- ❑ Cơ hội tiếp cận kỹ năng quản lý và công nghệ kỹ thuật mới.

Tuy nhiên, những lợi ích và cơ hội nói trên lớn chỉ ở dạng **tiềm năng**. Việc biến các tiềm năng này thành lợi ích kinh tế thực sự phụ thuộc vào năng lực và sự chủ động của từng doanh nghiệp.



Những khó khăn đối với ngành dệt may khi VN gia nhập WTO?

Với việc Việt Nam gia nhập WTO, ngành dệt may phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức mới, đặc biệt là:



□ **Thuế nhập khẩu hàng dệt may giảm, cạnh tranh trong nước gay gắt hơn**

Dệt may là một trong những nhóm hàng hóa Việt Nam có **cam kết cắt giảm thuế nhập khẩu lớn** nhất (mức thuế suất bình quân được cắt giảm từ 37,3% trước thời điểm gia nhập xuống còn 13,7%) và việc cắt giảm này được thực hiện ngay kể từ ngày 11/1/2007.

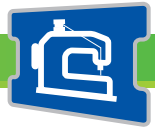
Việt Nam cũng cam kết thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ trong **Hiệp định dệt may** (với mức giảm thuế lớn, ví dụ thuế suất đối với vải giảm từ 40% xuống 12%, quần áo may sẵn giảm từ 50% xuống 20% và sợi giảm từ 20% xuống 5%).



- **Với cam kết xóa bỏ các hình thức trợ cấp không được phép, ngành dệt may không còn được hưởng một số loại hỗ trợ như trước đây**

Các hình thức hỗ trợ xuất khẩu và thưởng xuất khẩu từ Quỹ hỗ trợ xuất khẩu ; các biện pháp miễn giảm thuế hoặc tiền thuê đất gắn với điều kiện xuất khẩu; các ưu đãi tín dụng đầu tư phát triển đều bị bãi bỏ.

Một số ưu đãi đầu tư nhằm khuyến khích xuất khẩu dù vẫn được duy trì nhưng sẽ phải chấm dứt trước ngày 11/1/2012 (chỉ áp dụng đối với các ưu đãi đầu tư đã dành cho các dự án đã được cấp phép và đi vào hoạt động trước ngày 11/1/2007).



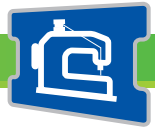
□ **Nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ở các thị trường xuất khẩu lớn hơn**

Cùng với việc dỡ bỏ các hạn ngạch xuất khẩu khi Việt Nam gia nhập WTO, xuất khẩu dệt may Việt Nam vào các thị trường quan trọng được dự báo là sẽ gia tăng nhanh chóng. Điều này có thể khiến nguy cơ hàng dệt may bị kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ ở nước ngoài lớn hơn.

Liên quan đến nguy cơ này, ngày 11/1/2007, Hoa Kỳ cũng chính thức bắt đầu **Chương trình giám sát hàng dệt may** Việt Nam (dự kiến kết thúc vào cuối năm 2008 nếu không bị gia hạn) nhằm theo dõi tình hình nhập khẩu hàng dệt may Việt Nam vào Hoa Kỳ và sẵn sàng cho việc khởi xướng vụ điều tra chống bán phá giá nếu thấy có hiện tượng liên quan. Chương trình này đã gây ra nhiều khó khăn cho ngành dệt may Việt Nam (nhiều khách hàng lo ngại nguy cơ kiện chống bán phá giá có xu hướng chuyển nhiều đơn hàng sang các nước khác).



Đây là những khó khăn mà doanh nghiệp dệt may thực tế phải đối mặt (không phải ở dạng tiềm năng như các cơ hội mà ngành này có thể được hưởng từ việc Việt Nam gia nhập WTO). Vì vậy, các doanh nghiệp cần có chính sách, biện pháp cụ thể nhằm chủ động, nhanh chóng khắc phục và vượt qua những khó khăn này.



7

Doanh nghiệp dệt may cần làm gì trong bối cảnh hội nhập?

Để vượt qua các thách thức, tận dụng các cơ hội do việc gia nhập WTO và các cam kết tự do hóa thương mại đem lại, doanh nghiệp dệt may Việt Nam cần có chính sách cụ thể để nâng cao năng lực cạnh tranh của từng doanh nghiệp và của cả ngành, đặc biệt là:

- **Chú trọng nâng cao sức cạnh tranh của các sản phẩm**, tăng cường đầu tư sản xuất nguyên phụ liệu tại Việt Nam; cải tiến công nghệ, mẫu mã; từng bước chuyển đổi từ việc sản xuất hàng gia công sang hàng trung bình sang hàng cao cấp và hàng có tính năng khác biệt cao;



- ❑ **Đổi mới cơ cấu sản phẩm, tập trung vào các sản phẩm có hàm lượng giá trị gia tăng cao, đa dạng hoá thị trường xuất khẩu** tránh tập trung quá lớn vào một vài thị trường chính để giảm nguy cơ bị kiện chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ;
- ❑ **Đổi mới phương thức tiếp thị xuất khẩu, chú trọng xây dựng quảng bá thương hiệu sản phẩm**; xây dựng hình ảnh ngành sản xuất dệt may Việt Nam với chất lượng - thời trang- thân thiện môi trường – đảm bảo các tiêu chuẩn quốc tế về lao động;
- ❑ **Tăng cường công tác tư vấn pháp luật thương mại quốc tế**; hiểu và chuẩn bị sẵn sàng cho việc đối phó với các rào cản thương mại ở thị trường nước ngoài.


MỤC LỤC BẢNG HỘP

 **Hộp 1 - Mục tiêu và quan điểm phát triển ngành dệt may Việt Nam** **6**

 **Hộp 2 - Hàng dệt may Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ** **9**


 **Hộp 3 - Hàng dệt may Việt Nam trên thị trường EU** **10**

 **Hộp 4 - Hàng dệt may Việt Nam trên thị trường Nhật Bản** **11**

 **Bảng 1 - Tình hình hoạt động của ngành dệt may Việt Nam và mục tiêu đến năm 2020** **5**

 **Bảng 2 - Kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu dệt may năm 2006 và 2007** **15**

 **Bảng 3 - Cam kết về cắt giảm thuế nhập khẩu trong WTO đối với hàng dệt may của Việt Nam** **17**

 **Bảng 4 - Tóm tắt cam kết cắt giảm thuế quan đối với hàng dệt may trong cách tiếp định thương mại khu vực** **20**