

Ngành Dệt May Việt Nam hậu WTO

Dệt may là ngành công nghiệp quan trọng của nền kinh tế Việt Nam. Trong nhiều năm qua, ngành dệt may đã có những bước tăng trưởng nhanh chóng, đóng góp đáng kể vào nền kinh tế đất nước. Từ năm 2000 đến nay, ngành dệt may Việt Nam đã đạt mức tăng trưởng bình quân trên 20%/năm, thu hút gần 2 triệu lao động, đóng góp 15% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước.

Năm 2006, ngành dệt may Việt Nam đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận: Phát triển thị trường nội địa tăng trưởng 15%, doanh số bán lẻ ước đạt 2.05 tỉ USD; Xuất khẩu đạt 5.92 tỉ USD (tăng 24%); Giá trị sản xuất công nghiệp ngành dệt may tăng trưởng 16%.

Ngày 11/01/2007, Việt Nam đã chính thức được đối xử bình đẳng như các thành viên khác của Tổ chức Thương mại thế giới WTO. Từ 2005, ngành dệt may Việt Nam đã được EU và Canada xoá bỏ chế độ hạn ngạch khi xuất khẩu vào những thị trường này, nhưng vẫn bị bó buộc bởi cơ chế hạn ngạch khi xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Khi chính thức trở thành thành viên WTO, ngành dệt may Việt Nam có nhiều cơ hội tốt để phát triển. Các doanh nghiệp dệt may có thể xuất khẩu theo khả năng mà không lo về hạn ngạch tại bất kỳ thị trường nào. Doanh nghiệp Việt Nam sẽ có điều kiện thâm nhập mạnh hơn vào thị trường nước ngoài, tăng thêm kim ngạch xuất khẩu.

Bên cạnh đó, Việt Nam sẽ có thêm cơ hội thu hút dòng đầu tư trực tiếp và gián tiếp từ nước ngoài, đặc biệt là vào ngành dệt may. Nhờ đó, ngành dệt may có điều kiện phát triển nguồn nguyên liệu bông, xơ sợi tổng hợp, hoá chất thuốc nhuộm,... để nâng cao tỉ lệ nội địa hoá (theo kế hoạch sẽ đạt đến 50% vào 2010). Việt Nam còn có cơ hội thu hút dòng đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực hạ tầng như đường xá, giao thông, hạ tầng viễn thông, ngân hàng... tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế cũng như ngành dệt may phát triển hơn nữa. Nhờ có dòng đầu tư nước ngoài mà nguồn nhân lực cũng sẽ được cải thiện. Các doanh nghiệp Dệt may có điều kiện tiếp cận và đào tạo mạnh hơn lực lượng chuyên gia về công nghệ, thị trường, tài chính từ nước ngoài.

Cũng như tất cả các thành viên WTO khác, Việt Nam sẽ được đối xử bình đẳng về pháp lý trong các tranh chấp thương mại quốc tế. Mọi tranh chấp thương mại đều được giải quyết thông qua cơ chế giải quyết tranh chấp thương mại của WTO.

Khi đã là thành viên WTO, thuế nhập khẩu hàng dệt may Việt Nam vào các nước WTO sẽ được tính lại một cách bình đẳng và tạo điều kiện xuất khẩu tốt hơn. Chẳng hạn tại thị trường Melcosur, mức thuế nhập khẩu trước đây cao hơn các nước khác trên thế giới nay đã được điều chỉnh ngang bằng với những nước này, tạo điều kiện cho Việt Nam thâm nhập thị trường khối Nam Mỹ đó - với trên 500 triệu dân - tốt hơn.

Tuy nhiên, trước những thuận lợi lớn khi là thành viên WTO thì ngành dệt may Việt Nam cũng phải đối mặt với nhiều thách thức gay gắt trong cạnh tranh. Đó là hàng rào bảo hộ hàng sản xuất trong nước đã giảm đến mức tối đa theo cam kết WTO. Từ 11/1/2007, thuế nhập khẩu hàng may mặc giảm từ 50% xuống còn 20%, vải từ 40% xuống còn 12%. Vì vậy, các nhà sản xuất dệt may trong nước sẽ phải cạnh tranh khốc liệt khi các sản phẩm từ nước ngoài ồ ạt tràn vào Việt Nam, nhất là các nước cạnh tranh lớn như Trung Quốc, Ấn Độ...

Mặc dù, hàng dệt may Việt Nam không còn phải chịu hạn ngạch khi xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ, nhưng dưới áp lực của các nhà sản xuất dệt Hoa Kỳ, Bộ Thương Mại nước này đã đưa ra một rào cản mới, đó là việc xây dựng cơ chế giám sát chống bán phá giá hàng dệt may

Việt Nam xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Điều này đã gây tâm lý lo ngại không chỉ cho các doanh nghiệp dệt may Việt Nam mà cả các nhà nhập khẩu và bán lẻ Hoa Kỳ.

Ngành dệt may còn phải đối mặt với hiện tượng biến động lao động. Các doanh nghiệp sẽ phải cạnh tranh trong việc thu hút nguồn nhân lực, đặc biệt là cạnh tranh với các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Ngoài ra, theo cam kết song phương với Hoa Kỳ thì các biện pháp hỗ trợ trực tiếp và gián tiếp cho ngành dệt may đã bị bãi bỏ từ ngày 30/5/2006. Có thể nói hiện nay, ngành dệt may Việt Nam đang bị Chính phủ đối xử bất bình đẳng hơn so với các ngành công nghiệp khác trong các chính sách hỗ trợ phát triển.

Trước những cơ hội và thách thức ấy, ngành dệt may Việt Nam cần có phương hướng để tận dụng những lợi thế có được, đồng thời tìm ra các giải pháp để khắc phục thách thức, trong đó vai trò của các doanh nghiệp có tính quyết định. Mỗi doanh nghiệp dệt may Việt Nam cần xây dựng cho mình chiến lược trong bối cảnh mới; đồng thời liên kết lại để tăng sức cạnh tranh. Đầu tư mạnh mẽ vào các giải pháp tăng giá trị gia tăng của sản phẩm và dịch vụ, trong đó đặc biệt chú trọng đến khâu thiết kế thời trang và xây dựng thương hiệu, sẽ là giải pháp xuyên suốt của ngành Dệt May Việt Nam trong giai đoạn sau WTO sắp đến. Hiệp hội Dệt May Việt Nam cũng sẽ tích cực trong việc xây dựng hình ảnh một ngành dệt may Việt Nam hướng về thời trang, như là giải pháp chính để tăng sức cạnh tranh của toàn ngành so với các nước cạnh tranh không lồ khác như Trung Quốc, Ấn Độ,... Mục tiêu đến năm 2010 kim ngạch xuất khẩu của toàn ngành đạt 10 tỉ USD với tỉ lệ nội địa ít nhất 50%.