

Doanh nghiệp xuất khẩu trước “bài kiểm tra sức bền”

09:25 21/01/2026

Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu tiếp tục tiềm ẩn nhiều rủi ro và bất định, năm 2026 được dự báo sẽ là giai đoạn “thử sức bền” kéo dài đối với doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Những biến động về địa chính trị, chính sách thương mại và xu hướng bảo hộ gia tăng đang tạo ra “gió ngược”, buộc doanh nghiệp phải điều chỉnh chiến lược theo hướng linh hoạt và thận trọng hơn nếu không muốn bị bật khỏi cuộc chơi.

Từ góc nhìn ngành dệt may – một trong những lĩnh vực xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, ông Lê Tiến Trường, Chủ tịch Hội đồng quản trị Tập đoàn Dệt may Việt Nam (Vinatex) cho rằng, triển vọng kinh tế thế giới trong năm 2026 vẫn còn nhiều “điểm mờ”. Theo ông, dư địa tăng trưởng của ngành dệt may Việt Nam vẫn tồn tại, song trọng tâm không còn là mở rộng quy mô sản xuất mà chuyển sang nâng cao hiệu quả, kiểm soát chi phí và gia tăng giá trị gia tăng trong chuỗi cung ứng. Việc tuân thủ chặt chẽ các quy định về xuất xứ, tiêu chuẩn môi trường và lao động cũng trở thành yêu cầu bắt buộc.



Giai đoạn “thử sức bền” đối với các DN xuất khẩu nông sản thực phẩm sẽ tiếp diễn, rất cần phản ứng linh hoạt và khéo léo để vượt “gió ngược”.

Thị trường Mỹ tiếp tục giữ vai trò then chốt đối với xuất khẩu nói chung và dệt may nói riêng. Tuy nhiên, những biến động về chính sách thuế quan và yêu cầu chia sẻ chi phí từ các nhãn hàng quốc tế đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải theo dõi sát diễn biến chính sách, đồng thời chủ động xây dựng kịch bản sản xuất – kinh doanh linh hoạt. Cùng với đó, quản trị tài chính, kiểm soát nợ vay, phòng ngừa rủi ro tỷ giá và lãi suất được xem là “lá chắn” quan trọng giúp doanh nghiệp giữ ổn định trong giai đoạn khó khăn.

Ở góc độ thị trường, các tổ chức phân tích cho rằng, Việt Nam vẫn có lợi thế cạnh tranh nhất định tại Mỹ nhờ chi phí sản xuất tương đối hợp lý. Tuy nhiên, để tận dụng được cơ hội, doanh nghiệp cần nâng cao năng lực nội tại, tăng tỷ lệ nội địa hóa và đáp ứng tốt hơn các tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng, truy xuất nguồn gốc và phát triển bền vững.

Không chỉ dệt may, ngành thủy sản cũng đang đối mặt với nhiều thách thức khi thị trường xuất khẩu ngày càng phân hóa, cạnh tranh gay gắt hơn, trong khi các tiêu chuẩn về môi trường, lao động, phúc lợi động vật và truy xuất nguồn gốc tiếp tục được siết chặt. Bên cạnh đó, rủi ro từ biến đổi khí hậu, thiên tai và dịch bệnh vẫn là những yếu tố khó lường.

Trong bức tranh chung, nhiều tổ chức quốc tế cảnh báo, thương mại toàn cầu có thể chững lại trong năm 2026 do xu hướng bảo hộ gia tăng và căng thẳng địa chính trị kéo dài. Điều này đặt doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam trước yêu cầu phải nâng cao khả năng thích ứng và sức chịu đựng.

Theo các chuyên gia, chìa khóa để vượt qua giai đoạn “thử sức bền” là đa dạng hóa thị trường và nâng vị thế trong chuỗi giá trị. Thay vì phụ thuộc quá lớn vào một vài thị trường hoặc ngành hàng, doanh nghiệp cần tận dụng hiệu quả các hiệp định thương mại tự do như CPTPP, EVFTA hay RCEP, đồng thời tham gia sâu hơn vào các khâu có giá trị gia tăng cao như thiết kế, marketing và dịch vụ sau bán hàng.

Trong một thế giới đầy biến động, linh hoạt không chỉ là phản ứng tình thế mà phải trở thành năng lực cốt lõi. Doanh nghiệp nào chủ động đổi mới, củng cố nội lực và xây dựng chiến lược dài hạn sẽ có nhiều cơ hội trụ vững và bứt lên, ngay cả khi “gió ngược” còn tiếp diễn.

Nam Sơn (t/h)