

Vượt “con gió ngược 2023”: Doanh nghiệp cần chú trọng thực hiện các kịch bản ứng phó

16:51 27/12/2022

Để chủ động đối phó với những khó khăn trong năm 2023, doanh nghiệp cần thực hiện các kịch bản ứng phó thay đổi thị trường xuất khẩu, tìm kiếm khai thác thị trường mới, đơn hàng mới, đồng thời khai thác tốt các FTA hơn bởi hiện nay, việc tận dụng, khai thác vẫn còn kém.

Những dự báo kinh tế 2023

Tại Tọa đàm “Dự báo Kinh tế - Vượt cơn gió ngược 2023” được tổ chức chiều 27/12/2022, chuyên gia kinh tế - TS. Đinh Thế Hiển, các tổ chức tài chính thế giới và chuyên gia Việt Nam đều cho rằng, khó khăn của năm 2023 còn đến từ yếu tố bên ngoài chứ không chỉ từ nội tại trong nước. Đáng chú ý là sự suy giảm tiêu dùng của các nước phát triển, còn một số yếu tố phụ như chuỗi cung ứng toàn cầu gián đoạn tác động đến Việt Nam.

“Chúng ta vẫn có những thuận lợi và cơ hội nhất định bên cạnh những bi quan về lãi suất và lạm phát. Từ tháng 9 đến tháng 12/2022, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính từng bước kiểm soát những khó khăn xuất hiện như lãi suất cao, kẹt tín dụng,... không phải từ chính sách mà từ bất ổn của cách sử dụng vốn để từ đó kiểm soát từng bước uyển chuyển, không gây ra các cú sốc như giai đoạn 2011-2012. Những vấn đề còn tồn tại từ hệ thống ngân hàng, kể cả trái phiếu doanh nghiệp đã từng bước được kiểm chế, nên điểm xấu của lãi suất, tín dụng cuối năm nay mà chúng ta lo lắng thì ở năm sau sẽ được tháo gỡ”, TS. Hiển nhận định.

Hiện nay, các nước đã đang chuyển dịch đầu tư vào Việt Nam khi chúng ta ổn định kinh tế vĩ mô. Ví dụ, Tập đoàn Lego (Đan Mạch) mới đầu tư vào Bình Dương 2 tỷ USD với tầm nhìn 10-20 năm, họ không chỉ đòi hỏi yếu tố hạ tầng mà chính sách cần phải ổn định, khi đó mới có thể chuyển dịch nhà máy. Vì vậy đây là một cơ hội chứ không phải rủi ro.

Cùng với đó, trong ba năm từ 2018 – 2021, sự chuyển dịch từ Trung Quốc qua các nước Đông Nam Á đã giúp tỷ trọng xuất khẩu của Trung Quốc đang từ 33%

qua Mỹ giảm xuống 25%. Còn các nước Đông Nam Á trong đó có Việt Nam đã tăng từ 10 - 14%. Như vậy, FDI vào Việt Nam là một tiến trình ổn định mặc dù có một vài gián đoạn trong quý 1-2, nhưng tiến trình đó vẫn là một cơ hội vì khi FDI vào Việt Nam không chỉ giúp tiêu dùng nội địa tăng, tạo việc làm, mà còn tạo quá trình đô thị hóa, các khu công nghiệp phát triển, gián tiếp giúp bất động sản tạo ra nhiều ngành nghề khác, đồng thời gián tiếp phát triển các doanh nghiệp nội địa bao gồm nghiệp phụ trợ.

Một vấn đề đang lưu tâm hiện nay là, thị trường bất động sản phải là một thị trường hỗ trợ kinh tế tăng trưởng bền vững, chứ không phải tăng nhanh như 2020 - 2022, mà phải ổn định tăng trưởng, thậm chí chậm hơn một chút so với tăng trưởng kinh tế.

TS. Đinh Thế Hiển cũng đưa ra những dự báo về diễn biến kinh tế 2023, lãi suất sẽ hạ nhiệt trong quý 1 và trở về ổn định vào cuối quý 2/2023. Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sẽ có nguồn tín dụng tăng dần với lãi suất tốt từ quý 2 trở đi. Xuất khẩu tiếp tục suy giảm trong quý 1-2/2023 và sẽ phục hồi tăng vào quý 3. Như vậy, nền kinh tế nội địa sẽ giảm khó khăn từ quý 2/2023 và có sự tăng trưởng tích cực từ quý 3, với hiệu ứng đầu tư công và ổn định tài chính tiền tệ. Đồng thời, thị trường bất động sản phục hồi nhẹ, từ quý 4/2023 tập trung ở khu vực đô thị lân cận khu công nghiệp và khu vực hạ tầng đang đầu tư mạnh.

Thực hiện các kịch bản ứng phó

2023. Ông Trần Ngọc Liêm - Giám đốc VCCI TP.HCM cho hay, dự báo tình hình xuất khẩu năm 2023 sẽ có nhiều khó khăn khi gặp tác động của một số yếu tố như giảm cầu của thị trường thế giới, tỷ giá đồng ngoại tệ giảm, ảnh hưởng trực tiếp đến xuất khẩu của Việt Nam. Đồng NDT được nói lỏng khiến hàng hoá xuất khẩu của Trung Quốc sẽ rẻ hơn và cạnh tranh với hàng hóa Việt Nam. Ông Liêm cho biết, để chủ động đối phó với những khó khăn trong năm 2023, doanh nghiệp cần phải thực hiện các kịch bản ứng phó thay đổi thị trường xuất khẩu, tìm kiếm khai thác thị trường mới, đơn hàng mới. Doanh nghiệp cần khai thác tốt các FTA hơn bởi hiện nay, việc tận dụng, khai thác các FTA vẫn còn kém.

Bên cạnh đó, các ưu đãi FTA chỉ xoay quanh từ 19-32%, do đó kỳ vọng và thực tế doanh nghiệp đạt được chênh nhau rất lớn. Mặt khác, việc khai thác ưu đãi thuế quan mang lại nhiều lợi ích lớn, doanh nghiệp cần chú trọng khai thác tốt các FDI và tạo lợi thế cạnh tranh cho hàng hóa Việt

Nam tại một số thị trường chính.

Các cơ quan chức năng nên có định hướng cho doanh nghiệp tìm kiếm thị trường mới có lợi thế hơn; phân tích về các thị trường cạnh tranh với hàng hóa Việt Nam để doanh nghiệp có thêm thông tin để có thể khai thác tốt hơn, tạo thêm ưu thế. Qua các FTA thế hệ mới, đòi hỏi các doanh nghiệp có sự phát triển cao hơn như phát triển xanh, phát triển bền vững.

Ông Liêm kiến nghị, cần tận dụng các chương trình kích cầu nội địa và xúc tiến thương mại. Tuy nhiên, do Việt Nam là nền kinh tế mở, kim ngạch xuất nhập khẩu gấp đôi GDP, để bù đắp cho sự thiếu hụt từ giảm cầu xuất nhập khẩu, chúng ta cũng cần hướng tới thị trường nội địa bằng cách tăng cường tiếp thị quảng bá cho các hội chợ...

“Nhà nước và doanh nghiệp cần quan tâm hơn về thị trường lao động. Hầu hết các doanh nghiệp sản xuất xuất khẩu là những doanh nghiệp sử dụng nhiều lao động. Do đó, chất lượng nguồn nhân lực, sự ổn định nguồn lao động cũng là yếu tố quan trọng của sự phát triển của doanh nghiệp. Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp trong câu chuyện này. Ở góc độ vĩ mô, chính sách cần có dự báo để doanh nghiệp có thể lường trước được, tránh những chính sách giật cục, không kịp thời, không có tính thực tế, khả thi. Chính phủ và Quốc hội tiếp tục có những chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và người lao động trong năm 2023”, ông Liêm bày tỏ quan điểm.

Còn theo ông Lâm Minh Chánh, chuyên gia Tài chính, Chủ tịch Học viện Kinh doanh & Tài chính BizUni, về vấn đề vốn năm tới đây, các doanh nghiệp muốn phát hành thêm cổ phiếu rất khó. Về phía ngân hàng, đến nay vẫn còn siết nhưng có thể nửa năm sau sẽ nhẹ nhàng hơn.

“Về quản trị tài chính cũng là bài toán cũ. Doanh nghiệp phải hết sức tiết kiệm, luôn phải có “lương khô” và quan trọng trong tài chính là giảm chi phí cố định, tăng chi phí biến động. Đơn cử như rủi ro đến từ dịch bệnh Covid-19, hay chiến tranh Nga-Ukraine, rủi ro lạm phát,... khi không bán hàng được thì chi phí cố định sẽ trở thành gánh nặng. Doanh nghiệp nên tập trung vào những gì mình có thể làm chuẩn nhất, còn lại là chuyển sang thuê mượn”, ông Chánh gợi mở.

Trần Nguyên