TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Doanh nghiệp thép bắt tay Vinaconex phát triển dự án đô thị hơn 6.300 tỷ đồng

05:10 11/11/2025

Thỏa thuận hợp tác với Vinaconex hé lộ bước chuyển hướng của một doanh nghiệp thép sang mô hình sản xuất - bất động sản tích hợp, tương tự cách Hòa Phát và Hoa Sen đã và đang triển khai.

Tại ĐHCĐ bất thường ngày 7/11, CTCP Ống thép Việt – Đức VG PIPE (VGS) đã thông qua kế hoạch hợp tác đầu tư với Tổng CTCP Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex, VCG) để cùng triển khai dự án Khu đô thị Việt Đức Legend City (LGC) có tổng vốn hơn 6.269 tỷ đồng.

Theo ban lãnh đạo, tiến độ dự án LGC thời gian qua bị chậm do thay đổi nhân sự chủ chốt và quá trình sáp nhập các sở ngành của tỉnh Vĩnh Phúc giai đoạn 2024-2025, ảnh hưởng đến các thủ tục pháp lý. Để khơi thông tiến độ, VGS chọn Vinaconex - một doanh nghiệp dày dạn kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản và hạ tầng - làm đối tác hợp tác đầu tư, theo phương thức huy động vốn nhưng không thành lập pháp nhân mới và VGS vẫn giữ vai trò chủ đầu tư.

Mức huy động tối đa không vượt quá 50% tổng vốn đầu tư, phạm vi hợp tác bao trùm toàn bộ dự án trong suốt thời hạn hiệu lực của quyết định phê duyệt của UBND tỉnh. Phần dự án chưa đủ điều kiện huy động vốn, Vinaconex sẽ đặt cọc và cùng VGS hoàn thiện thủ tục pháp lý, cho thấy sự ràng buộc lợi ích và cam kết thực chất giữa hai bên.

Đáng chú ý, VGS đồng thời bầu bổ sung hai nhân sự từng công tác tại Vinaconex là ông Phạm Quốc Hưng và bà Nguyễn Thị Thu Hương vào Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2022-2026. Sự xuất hiện của “người cũ Vinaconex” trong bộ máy giám sát được xem là bước củng cố mối liên kết chiến lược giữa hai doanh nghiệp, không chỉ ở cấp dự án mà còn trong định hướng quản trị và vận hành tài chính. Điều này hé lộ khả năng Vinaconex sẽ đóng vai trò đối tác lâu dài, cùng VGS mở rộng sang lĩnh vực phát triển đô thị, thay vì chỉ hợp tác ngắn hạn.



Phối cảnh tổng thể dự án Khu đô thị Việt Đức Legend City

Tài chính lành mạnh, dòng tiền dương: Bước đệm cho mở rộng

Bức tranh tài chính của VGS hiện mang màu sắc tích cực hiếm thấy trong ngành thép. 9 tháng năm 2025, doanh nghiệp ghi nhận 5.700 tỷ đồng doanh thu thuần, tương đương cùng kỳ, song lợi nhuận sau thuế tăng gần 4 lần, đạt 140 tỷ đồng nhờ giá vốn giảm, doanh thu tài chính đột biến (31,8 tỷ) và lãi từ công ty liên kết (14,9 tỷ).

Dòng tiền thuần chuyển từ âm sang dương 188 tỷ đồng, trong khi nợ vay giảm hơn 50% YTD còn 369 tỷ (không còn dư nợ dài hạn). Vốn chủ sở hữu vượt 1.200 tỷ, chiếm một nửa tổng tài sản hơn 2.400 tỷ đồng, cho thấy cấu trúc vốn an toàn. Đồng thời, tiền mặt tăng mạnh lên 324 tỷ đồng, giúp VGS có nguồn lực đối ứng tốt cho các dự án bất động sản mà không phụ thuộc quá lớn vào vốn vay.

Tại dự án LGC, tính đến cuối quý III/2025, chi phí dở dang đạt gần 777 tỷ đồng, trong đó khoản vay tại BIDV Phúc Yên phục vụ giai đoạn 1 ở mức 202,8 tỷ - con số được đánh giá là kiểm soát được so với quy mô dự án.

Từ doanh nghiệp thép sang mô hình tích hợp đầu tư

Việc bắt tay Vinaconex cho thấy VGS đang từng bước chuyển dịch sang mô hình thép - bất động sản tích hợp, tương tự cách Hòa Phát (HPG) hay Hoa Sen (HSG) mở rộng sang khu công nghiệp, dự án nhà ở và phát triển hạ tầng.

Trong bối cảnh biên lợi nhuận ngành thép biến động, việc VGS chủ động tạo đầu ra cho sản phẩm qua các dự án đô thị là chiến lược khôn ngoan, giúp đa

dạng hóa nguồn thu và nâng biên lợi nhuận dài hạn.

Trên thị trường chứng khoán, cổ phiếu VGS giao dịch quanh mức 27.600 đồng/cp, cao hơn 57% so với đầu quý II, dù đã điều chỉnh gần 20% từ đỉnh tháng 8. Với nền tảng tài chính vững, chiến lược mở rộng bài bản và sự hậu thuẫn của Vinaconex, VGS đang nổi lên như một đại diện tiềm năng trong chu kỳ mới của ngành xây dựng - bất động sản.

Tuy nhiên, như mọi thương vụ chuyển hướng chiến lược, thành công của VGS phụ thuộc vào tốc độ triển khai dự án LGC và khả năng duy trì hiệu quả tài chính ổn định. Nhà đầu tư dài hạn có thể xem đây là cổ phiếu đáng theo dõi, nhất là khi VGS đang ở giai đoạn "xây nền" cho một hướng đi mới.

Minh Minh(t/h)