

Tiêu chí nghìn tỷ cho doanh nghiệp tham gia ngành đường sắt

08:00 29/01/2026

Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 04/2026/NĐ-CP quy định việc giao nhiệm vụ, đặt hàng và tiêu chí lựa chọn doanh nghiệp Việt Nam tham gia cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho ngành công nghiệp đường sắt có vốn Nhà nước. Đáng chú ý, bộ tiêu chí mới đặt ra các yêu cầu rất cao về năng lực tài chính và kỹ thuật, qua đó thu hẹp đáng kể “cửa vào” chuỗi cung ứng của ngành công nghiệp được đánh giá có quy mô hơn 100 tỷ USD.



Ảnh minh họa.

Theo Nghị định, doanh nghiệp muốn tham gia chuỗi cung ứng ngành công nghiệp đường sắt phải đáp ứng các tiêu chí chặt chẽ về năng lực tài chính. Cụ thể, giá trị tài sản ròng trong năm tài chính gần nhất không được âm; đồng thời phải chứng minh đủ khả năng thu xếp vốn chủ sở hữu, huy động vốn vay và các nguồn vốn hợp pháp khác để thực hiện nhiệm vụ được giao hoặc đơn hàng được đặt.

Đáng chú ý, với doanh nghiệp thành lập từ 3 năm trở lên, doanh thu bình quân hằng năm của 3 năm tài chính gần nhất phải đạt tối thiểu 8.000 tỷ đồng. Trường hợp doanh nghiệp thành lập dưới 3 năm, vốn điều lệ tối thiểu phải đạt 3.000 tỷ đồng. Đây được xem là “ngưỡng lọc” rất cao, loại bỏ phần lớn các doanh nghiệp quy mô nhỏ và trung bình khỏi cuộc chơi.

Đối với nhà cung cấp có vốn đầu tư nước ngoài, Nghị định yêu cầu phải có ít nhất một nhà đầu tư trong nước sở hữu trên 35% vốn điều lệ. Bên cạnh đó, doanh nghiệp tham gia chuỗi cung ứng phải có đầy đủ năng lực về nhà xưởng, kho bãi, máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ phục vụ sản xuất, thử nghiệm và đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của nhiệm vụ được giao.

Việc đặt ra bộ tiêu chí chặt chẽ này được đánh giá là phù hợp với tính chất đặc thù của ngành công nghiệp đường sắt – lĩnh vực đòi hỏi vốn lớn, công nghệ cao, thời gian hoàn vốn dài và yêu cầu nghiêm ngặt về an toàn, chất lượng.

Theo các tính toán sơ bộ, chỉ riêng dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam trong 20 năm tới đã cần tổng mức đầu tư khoảng 58 - 64 tỷ USD, trong đó chi phí công nghệ như đầu máy, toa xe, tín hiệu, đường ray... chiếm tới 35 - 40%. Nếu cộng thêm nhu cầu phát triển các tuyến đường sắt đô thị tại Hà Nội, TP.HCM và các đô thị loại I giai đoạn 2030 - 2050 với quy mô khoảng 40 tỷ USD, Việt Nam đang mở ra một ngành công nghiệp trị giá hơn 100 tỷ USD.

Đây được xem là “miếng bánh” khổng lồ, nhưng chỉ dành cho những doanh nghiệp nội địa đủ tiềm lực tài chính, công nghệ và quản trị để tham gia toàn diện chuỗi giá trị từ vật liệu, thiết bị, thi công đến vận hành và bảo trì.

Trong nhóm doanh nghiệp vật liệu xây dựng, Tập đoàn Hòa Phát (mã chứng khoán: HPG) đang nổi lên như một ứng viên tiềm năng trong vai trò cung cấp thép đường ray, thép dự ứng lực. Chủ tịch HĐQT Trần Đình Long từng bày tỏ sự ủng hộ đối với chủ trương phát triển đường sắt tốc độ cao và nhấn mạnh tầm quan trọng của việc ưu tiên sử dụng hàng hóa trong nước. Theo ước tính của các đơn vị tư vấn, riêng dự án Bắc - Nam có thể cần tới khoảng 6 triệu tấn thép các loại.

Cùng với đó, các doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng như đá, xi măng, gạch ốp lát, đặc biệt là những đơn vị còn trữ lượng lớn và thời hạn khai thác dài, cũng đứng trước cơ hội lớn nếu đáp ứng được các tiêu chí mới.

Giới chuyên môn ví dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam như một “cuộc cách mạng” đối với cộng đồng doanh nghiệp, không chỉ tạo cú hích cho các ngành công nghiệp nền tảng mà còn tái định hình năng lực sản xuất công nghiệp trong

nước.

Ở góc độ đầu tư dự án, dù hiện chưa có quy định chính thức về tiêu chuẩn lựa chọn nhà đầu tư, song về bản chất, các bên tham gia đều phải chứng minh năng lực tài chính, kinh nghiệm triển khai và làm chủ công nghệ. Theo công bố mới nhất của Bộ Xây dựng, hiện có 13 đơn vị đăng ký nghiên cứu, đề xuất đầu tư dự án đường sắt tốc độ cao Bắc - Nam trị giá khoảng 67 tỷ USD, trong đó có những cái tên lớn như Thaco, liên danh Mekolor - Great USA, Tổng công ty Vận tải đường sắt Việt Nam, Vinaconex, Tập đoàn Discovery...

Với việc ban hành Nghị định 04/2026/NĐ-CP, có thể thấy rõ thông điệp của Chính phủ: ngành công nghiệp đường sắt không dành cho những cuộc “đánh quả”, mà là sân chơi dài hạn của các doanh nghiệp nội địa đủ lớn, đủ sâu và đủ bền để gánh vác những siêu dự án mang tính chiến lược quốc gia.

Hậu Thạch (t/h)