



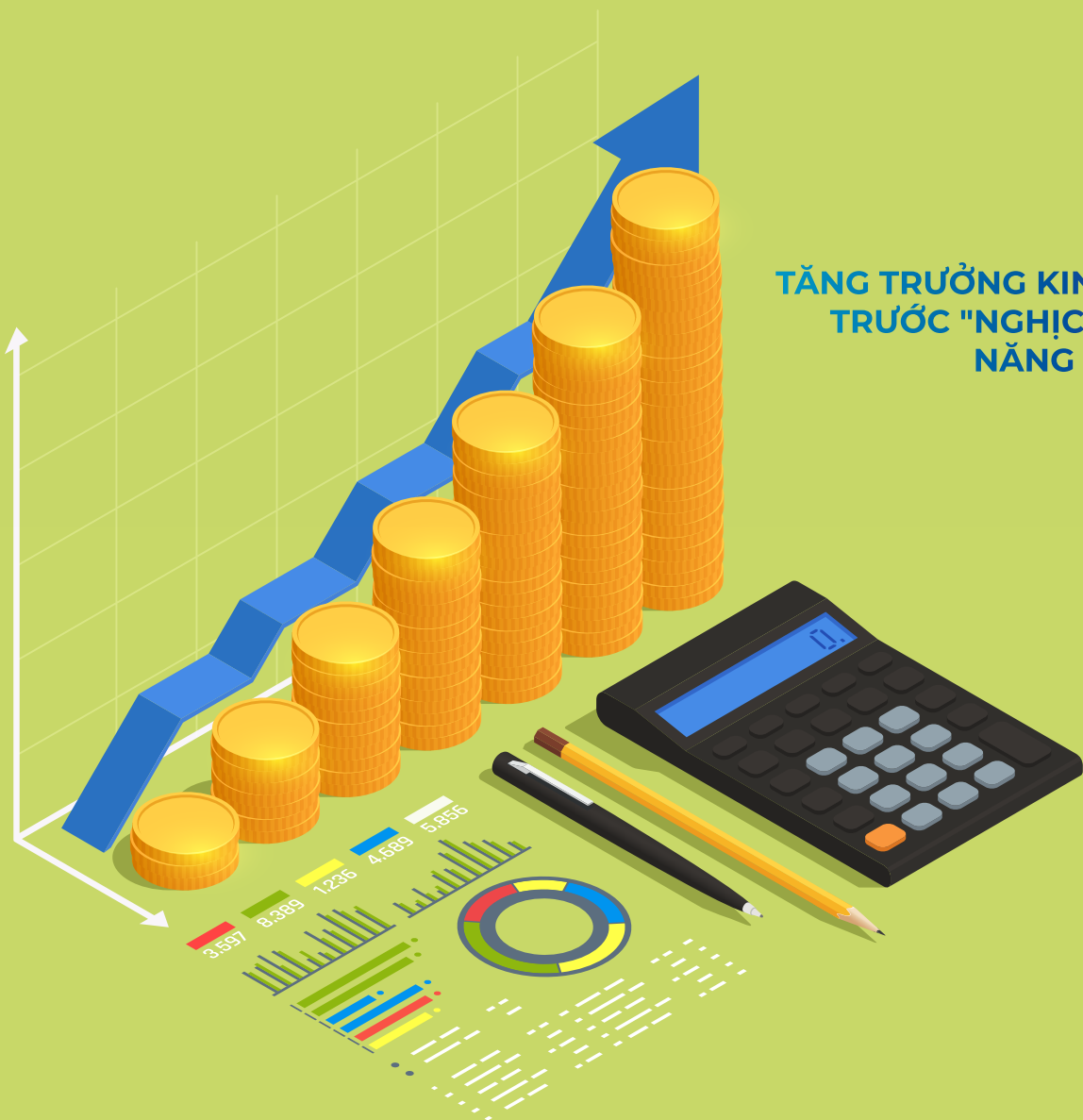
# BẢN TIN SCIC

số T4 - 2026

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC | [www.scic.vn](http://www.scic.vn)

## TÁI CẤU TRÚC NỀN KINH TẾ HIỆN THỰC HÓA MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG 10%

TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ  
TRƯỚC "NGỊCH LÝ"  
NĂNG SUẤT



# MỤC LỤC



## CHUYÊN MỤC NGƯỜI ĐẠI DIỆN

- 19 TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM:** Đại hội đồng cổ đông Thường niên 2026, đặt mục tiêu tăng trưởng thận trọng
- 21 ĐHCĐ TRAPHACO:** Tham vọng trở thành tập đoàn cung cấp sản phẩm, dịch vụ chăm sóc sức khỏe hàng đầu
- 23 ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG VINAPHARM:** Trả cổ tức 10% lên kế hoạch niêm yết trên HoSE
- 25 VINAMILK KHỞI ĐẦU NĂM 2026 TÍCH CỰC** đặt mục tiêu tăng trưởng ổn định
- 27 ĐHCĐ SABECO (SAB) 2026:** Lãi quý 1 bứt phá 56% sẵn sàng 'nghênh chiến' bằng sản phẩm cao cấp
- 29 NHỰA TIỀN PHONG BÁO LÃI** tăng gần 20% nhờ giá vốn thấp

## KINH TẾ THÁNG

- 03 TOÀN CẢNH KINH TẾ** tháng 4 và 4 tháng năm 2026

### CHUYÊN ĐỀ

- 05 TÁI CẤU TRÚC NỀN KINH TẾ** hiện thực hóa mục tiêu tăng trưởng 10%
- 07 TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ** trước "nghịch lý" năng suất
- 10 ĐỔI MỚI TƯ DUY ĐẦU TƯ,** "bứt phá" mục tiêu tăng trưởng hai con số
- 12 KỶ VỌNG ĐỘT PHÁ THỂ CHẾ** và thực thi thực chất

## GÓC QUẢN TRỊ

- 16 MỘT BÁO CÁO LAN TRUYỀN VỀ AI** đã hiểu sai về kinh tế học
- 17 REDBIRD** quỹ nhỏ nhưng làm những thương vụ truyền thông cực lớn

## TIN SCIC

- 30 HỘI NGHỊ CÔNG BỐ QUYẾT ĐỊNH** về công tác cán bộ

## VĂN BẢN CHÍNH SÁCH

- 32 CHỈ THỊ SỐ 12/CT-TTG 2026** ngày 03/04/2026
- 35 NGHỊ ĐỊNH SỐ 103/2026/NĐ-CP** ngày 31/03/2026



# TOÀN CẢNH KINH TẾ THÁNG 4 VÀ 4 THÁNG NĂM 2026

## ■ ■ KHÁNH AN

**K**inh tế Việt Nam 4 tháng đầu năm 2026 ghi nhận nhiều tín hiệu khởi sắc trên các lĩnh vực như thương mại quốc tế, thu hút vốn FDI và dịch vụ du lịch.

Bên cạnh đà tăng trưởng tích cực của tổng mức bán lẻ và sản xuất công nghiệp, bức tranh vĩ mô cũng ghi nhận những biến động đáng chú ý về chỉ số giá tiêu dùng (CPI) và thị trường vàng...

**BIỂU ĐỒ 1: KIM NGẠCH XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA  
4 THÁNG NĂM 2026**

344,17 tỷ USD

▲ 24,2%



Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu

168,53 tỷ USD

▲ 19,7%

Xuất khẩu

175,64 tỷ USD

▲ 28,7%

Nhập khẩu

NHẬP SIÊU

7,11 tỷ USD

**BIỂU ĐỒ 2: CƠ CẤU VÀ TRỊ GIÁ XUẤT KHẨU NHÓM HÀNG XUẤT KHẨU  
4 THÁNG NĂM 2026**



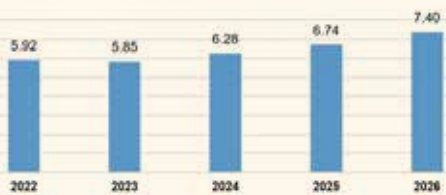
**BIỂU ĐỒ 3: CƠ CẤU VÀ TRỊ GIÁ NHẬP KHẨU NHÓM HÀNG NHẬP KHẨU  
4 THÁNG NĂM 2026**



**BIỂU ĐỒ 4: VỐN ĐẦU TƯ NGÂN SÁCH VÀ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM 4 THÁNG NĂM 2026 (TỶ USD)**



**BIỂU ĐỒ 5: VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI THỰC HIỆN 4 THÁNG QUA CÁC NĂM 2022-2026 (TỶ USD)**



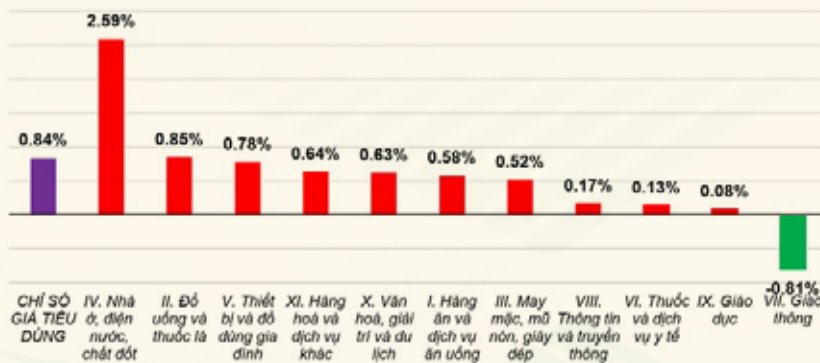
**BIỂU ĐỒ 6: THU, CHI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC 4 THÁNG NĂM 2026**



**BIỂU ĐỒ 7: CHỈ SỐ GIÁ CPI THÁNG 4 VÀ 4 THÁNG NĂM 2026**



**BIỂU ĐỒ 8: TỐC ĐỘ TĂNG/GIẢM CPI THÁNG 3/2026 SO VỚI THÁNG TRƯỚC Ở MỘT SỐ NHÓM NGÀNH (%)**





**GS.TS. Tô Trung Thành,**  
Đại học Kinh tế Quốc dân

NĂM 2025 KHÉP LẠI VỚI NHỮNG CON SỐ TĂNG TRƯỞNG ẤN TƯỢNG, ĐƯA VỊ THẾ KINH TẾ VIỆT NAM LÊN MỘT TẦM CAO MỚI. TUY NHIÊN, THEO GS.TS. TÔ TRUNG THÀNH, ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN, KHI NHÌN SÂU VÀO NỘI TẠI, NHỮNG RÀO CẢN VỀ NĂNG SUẤT VÀ SỰ PHỤ THUỘC LỚN VÀO NGUỒN VỐN TÍN DỤNG VẪN LÀ BÀI TOÁN THÁCH THỨC CHO TĂNG TRƯỞNG GIAI ĐOẠN 2026-2030.

■ ■ NGỌC KHA

## TÁI CẤU TRÚC NỀN KINH TẾ HIỆN THỰC HÓA MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG 10%

*Thưa Giáo sư, ông đánh giá như thế nào về bức tranh tăng trưởng kinh tế thời gian qua và những vấn đề cốt lõi đang đặt ra đối với mô hình tăng trưởng hiện nay?*

Năm 2025, nền kinh tế Việt Nam đã ghi nhận sự phục hồi mạnh mẽ với tốc độ tăng trưởng GDP đạt 8,02%, thuộc nhóm cao nhất thế giới trong bối cảnh toàn cầu còn đầy rẫy sự bất định. Quy mô nền kinh tế của chúng ta đã đạt khoảng 514 đến 515 tỷ USD, đưa Việt Nam vươn lên vị trí thứ 33 trên toàn cầu.

Dù vậy, nếu bóc tách các động lực tăng trưởng theo chiều sâu, chúng ta sẽ thấy một thực tế cần phải suy ngẫm. Cụ thể, đóng góp của năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) trong năm 2025 đã chuyển sang mức âm, điều này phản ánh hiệu quả từ công nghệ, quản trị và phân bổ nguồn lực không những không tăng mà còn đang suy giảm.

Sự tăng trưởng hiện nay chủ yếu vẫn đang dựa vào tích lũy vốn vật chất thay vì công nghệ. Bằng

chứng rõ nét là tăng trưởng tín dụng đã đạt trên 19%, mức cao nhất trong vòng một thập kỷ qua, khiến tỷ lệ tín dụng trên GDP vượt 145% và cho thấy nền kinh tế vẫn đang phụ thuộc rất lớn vào hệ thống ngân hàng. Thêm vào đó, dù năng suất lao động có sự cải thiện bình quân 4,1%/năm, nhưng mức tuyệt đối vẫn còn khá thấp và khoảng cách với các nền kinh tế như Singapore hay Malaysia vẫn còn rất đáng kể.

*Trong các phân tích gần đây, Giáo sư đặc biệt nhấn mạnh đến phát triển kinh tế số. Vậy mức độ “hấp thụ” công nghệ và chất lượng của nền kinh tế số tại Việt Nam hiện đang ở mức nào, thưa ông?*

Trước tiên, chúng ta cần thống nhất một nhận thức rằng phát triển kinh tế số không chỉ đơn thuần là việc “số hóa” các hoạt động sẵn có, mà bản chất của nó là quá trình tái cấu trúc toàn bộ nền kinh tế dựa trên dữ liệu và đổi mới sáng tạo trong kỷ nguyên số.

Hiện nay, quy mô kinh tế số của Việt Nam đạt khoảng 70 tỷ



USD, chiếm 14,02% GDP. Thế nhưng, bức tranh này đang bộc lộ những sự lệch pha rất lớn. Đáng chú ý nhất là khu vực kinh tế số lõi (các ngành sản xuất và dịch vụ ICT) đang chiếm tới 60% tổng giá trị kinh tế số, trong khi sự lan tỏa công nghệ đến các ngành kinh tế truyền thống như nông nghiệp, xây dựng hay tài chính lại rất hạn chế, chỉ ở mức dưới 10%. Hơn nữa, mô hình kinh tế số của chúng ta hiện nay mang đậm tính chất “gia công cao cấp”. Tỷ lệ chi phí trung gian của khu vực kinh tế số lõi lên tới 70-80%, dẫn đến phần giá trị gia tăng thực sự giữ lại trong nước chỉ đạt khoảng 20-25%. Một điểm đáng quan ngại khác là hệ số lan tỏa của kinh tế số lõi đến nhập khẩu lên tới 2,7, cao hơn rất nhiều so với hệ số lan tỏa đến giá trị gia tăng là 0,46. Điều này đồng nghĩa với việc khi nhu cầu cuối cùng tăng lên, chúng ta lại kích thích nhập khẩu đầu vào nhiều hơn là thúc đẩy năng lực sản xuất nội địa.

*Bước sang năm 2026 cũng như giai đoạn 2026-2030, mục tiêu tăng trưởng được đặt ra ở mức rất tham vọng là từ 10% trở lên. Theo Giáo sư, đâu là những định hướng chính sách then chốt cần ưu tiên để hiện thực hóa con số này mà vẫn đảm bảo được tính bền vững dài hạn?*

Đặt mục tiêu tăng trưởng GDP từ 10% trở lên cho năm 2026 thể hiện một quyết tâm chính trị rất lớn để bứt phá. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu tham vọng này, cải thiện chất lượng nền kinh tế phải là ưu tiên hàng đầu.

Trong bối cảnh dư địa của chính sách tiền tệ đang bị thu hẹp do những áp lực về lạm phát và biến động tỷ giá, chính sách tài khóa cần phải bước lên đóng vai trò chủ đạo và dẫn dắt tăng trưởng. Trọng tâm của tài khóa phải hướng vào chi đầu tư phát triển, đặc biệt là các dự án hạ tầng mang

tính lan tỏa cao như hạ tầng giao thông, năng lượng và chuyển đổi số. Đồng thời, cải cách thể chế theo tinh thần Nghị quyết số 66-NQ/TW có ý nghĩa tiên quyết, nhằm xây dựng khuôn khổ pháp lý đồng bộ, tạo không gian thử nghiệm (sandbox) cho các lĩnh vực mới như trí tuệ nhân tạo, chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo.

Cuối cùng, tư duy phát triển cần được đặt trên ba trụ cột chính của kinh tế số: Thứ nhất là tái cấu trúc kinh tế số lõi để chuyển từ vị thế gia công sang làm chủ công nghệ; thứ hai là thúc đẩy số hóa các ngành kinh tế truyền thống để thực sự nâng cao năng suất; và thứ ba là xây dựng quản trị số, chính quyền số nhằm minh bạch hóa việc phân bổ nguồn lực, giảm thiểu chi phí tuân thủ, từ đó tạo niềm tin vững chắc cho cộng đồng doanh nghiệp. 💡



# TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ TRƯỚC “NGHỊCH LÝ” NĂNG SUẤT

MẶC DÙ QUY MÔ NỀN KINH TẾ ĐÃ CHẠM MỐC 515 TỶ USD VÀ ĐỨNG THỨ 33 THẾ GIỚI SONG TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ CỦA VIỆT NAM VẪN DỰA CHỦ YẾU VÀO THÂM DUNG VỐN VÀ LAO ĐỘNG. SỰ ĐÓNG GÓP CỦA NĂNG SUẤT NHÂN TỐ TỔNG HỢP (TFP) VÀO TĂNG TRƯỞNG ĐANG SUY GIẢM VỀ MỨC ÂM BẤT CHẤP NHỮNG NỖ LỰC ĐẨY MẠNH ĐỔI MỚI SÁNG TẠO, CHUYỂN ĐỔI SỐ VÀ CÔNG NGHIỆP 4.0.

■ ■ THU HÀ

Vượt qua những bất ổn của kinh tế thế giới, GDP năm 2025 của Việt Nam vẫn đạt tốc độ tăng trưởng 8,02%, đưa quy mô nền kinh tế chạm mốc 515 tỷ USD và đứng thứ 33 thế giới. Tuy nhiên, đằng sau con số tăng trưởng ấn tượng này, bức tranh năng suất nhân tố tổng hợp (TFP) đang cho thấy những tín hiệu cảnh báo nhất là trong bối cảnh Việt Nam đang đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, công nghiệp 4.0 và chuyển đổi số.

### Nỗi lo từ sự thâm dụng vốn và tín dụng

Bức tranh kinh tế của Việt Nam, theo Báo cáo Đánh giá Kinh tế Việt Nam thường niên 2025 của Đại học Kinh tế Quốc dân, đang cho thấy một thực tế tương phản khá rõ nét: dù GDP tăng trưởng vượt mục tiêu, nhưng đóng góp của TFP vào tăng trưởng năm 2025 đã chuyển sang mức âm. Điều này phản ánh sự suy giảm vai trò của các yếu tố chiều sâu như công nghệ, quản trị và hiệu quả phân bổ nguồn lực trong cấu trúc nền kinh tế.

Đánh giá về thực trạng này, PGS. TS. Bùi Quang Tuấn, Phó Chủ tịch Hội Khoa học Kinh tế Việt Nam bày tỏ sự quan ngại sâu sắc. “Tôi thấy rất báo động khi số liệu TFP đóng góp vào tăng trưởng GDP âm trong năm vừa qua. Điều này cho thấy chúng ta vẫn đang quá ‘say mê’ với con số tăng trưởng số lượng mà chưa chú trọng chất lượng”, ông Tuấn cảnh báo và nhấn mạnh rằng năng suất mới

chính là cốt lõi của chất lượng tăng trưởng, nhưng hiện tại tăng trưởng vẫn chủ yếu dựa vào chiều rộng.

Dữ liệu cho thấy mô hình tăng trưởng hiện tại vẫn phụ thuộc vào tích lũy vốn và tín dụng ngân hàng. Năm 2025, tăng trưởng tín dụng đạt trên 19%, mức cao nhất trong một thập kỷ, với kênh tín dụng chiếm trên 50% tổng vốn huy động toàn xã hội. Tỷ lệ tín dụng/GDP đã vượt ngưỡng 145%, tiềm ẩn rủi ro nợ xấu và mất cân đối kỳ hạn cho hệ thống tài chính. Trong khi đó, đầu tư cho khoa học công nghệ của Việt Nam vẫn còn rất hạn chế, chỉ đạt khoảng 0,5% GDP, thấp hơn nhiều so với mặt bằng chung thế giới là 2,2%. Sự thiếu hụt nguồn lực cho các yếu tố chiều sâu đã khiến Việt Nam chưa thể tạo ra đột phá về thứ hạng đổi mới sáng tạo toàn cầu (GII), vốn vẫn dậm chân ở vị trí 44.

Cùng quan điểm, ông Nguyễn Bá Hùng, Chuyên gia kinh tế trưởng của ADB, cũng nhận định nền kinh tế đang đứng trước rủi ro lớn nếu không thay đổi mô hình hiện tại. “Bản chất tăng trưởng hiện nay vẫn dựa vào quy mô vốn và tín dụng, thiếu vắng các động lực chiều sâu. Nếu không thay đổi mô hình này, chất lượng tăng trưởng giai đoạn tới sẽ gặp nhiều thách thức”, ông Hùng nhận định.

Theo ghi nhận của báo cáo, tăng trưởng kinh tế đang dựa chủ yếu vào vốn ngoài công nghệ thông tin (non-ICT),

trong khi đóng góp của vốn ICT và chất lượng lao động vẫn còn rất khiêm tốn so với các quốc gia trong khu vực.

### “Bẫy” gia công cao cấp

Dù chuyển đổi số được kỳ vọng là động lực mới để nâng cao năng suất, nhưng thực tế triển khai lại đang bộc lộ những hạn chế về mặt cấu trúc. Năm 2025, quy mô kinh tế số của Việt Nam đạt khoảng 70 tỷ USD, chiếm 14,02% GDP. Mặc dù duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân 9,8%/năm, nhưng kinh tế số vẫn chưa tạo ra sự chuyển biến đột phá về chất trong mô hình tăng trưởng.

Điểm nghẽn lớn nhất nằm ở sự lệch pha trong cấu trúc kinh tế số. Kinh tế số lõi (sản xuất và dịch vụ ICT) chiếm tới hơn 60% tổng giá trị kinh tế số, trong khi quá trình số hóa lan tỏa sang các ngành truyền thống như nông nghiệp, xây dựng và dịch vụ diễn ra rất chậm. Đáng lưu ý, ngành sản xuất ICT vẫn chủ yếu mang tính chất “gia công cao cấp”, phụ thuộc lớn vào chi phí trung gian (chiếm tới 70-80% giá trị sản xuất).

Theo ông Bùi Quang Tuấn, hệ số lan tỏa của kinh tế số lõi đến nhập khẩu trong năm 2025 là 2,7, cao hơn rất nhiều so với hệ số lan tỏa đến giá trị gia tăng (chỉ 0,46). Điều này hàm ý rằng khi nhu cầu đối với các sản phẩm công nghệ tăng lên, dòng tiền chủ yếu chảy ra nước ngoài cho các nhà cung cấp linh kiện, thay vì kích thích sản xuất nội địa.

Kết quả là thu nhập thực tế của người lao động và thặng dư giữ lại trong nước từ kinh tế số vẫn ở mức rất thấp.

Bên cạnh đó, tác động của kinh tế số đến năng suất doanh nghiệp cũng không đồng đều. Trong khi các doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp lớn khai thác công nghệ tốt để nâng cao TFP, thì các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs) lại gặp rào cản lớn về nguồn lực và quản trị. Thống kê cho thấy 48% SME đã từ bỏ các giải pháp chuyển đổi số sau đại dịch COVID-19 do thiếu khả năng hấp thụ công nghệ thực chất.

Nghịch lý Solow – tình trạng đầu tư lớn vào công nghệ nhưng năng suất không tăng tương ứng – đang hiển hiện rõ nét tại Việt Nam. Để giải quyết vấn đề này, các chuyên gia cho rằng cần chuyển dịch từ chuyển đổi số đơn thuần sang chuyển đổi AI (AI Transformation - AIX), sử dụng AI như “bộ não” để tối ưu hóa nguồn nguyên liệu dữ liệu và tạo ra quỹ đạo tăng trưởng mới cho chất lượng.

### **Kiến tạo mô hình “3I” đột phá thể chế**

Để thoát khỏi tình trạng tăng trưởng dựa vào thâm dụng vốn và khơi thông động lực từ các nhân tố tổng hợp, Việt Nam cần một lộ trình tái cấu trúc quyết liệt. Theo đó, Việt Nam cần chuyển dịch từ “tư duy số hóa” sang “tư duy tái cấu trúc nền kinh tế” dựa trên 3 trụ cột: Kinh tế số lõi làm chủ công nghệ, số hóa sâu chuỗi giá trị các ngành

và xây dựng quản trị số để giảm chi phí tuân thủ.

Về tổng thể, các chuyên gia khuyến nghị nền kinh tế cần chuyển dịch mạnh mẽ theo mô hình “3I” bao gồm: Đầu tư (Investment), Tiếp nhận công nghệ, đổi mới sáng tạo (Innovation) và Phát minh, sáng chế (Invention).

Theo đó, nhóm giải pháp trọng tâm bao gồm:

*Về TFP và chất lượng tăng trưởng*, cần nâng tỷ lệ đóng góp của TFP vào tăng trưởng lên mức trên 55%. Điều này đòi hỏi ưu tiên đầu tư công vào các “bộ phận vật lý” như khu công nghệ cao, trung tâm R&D và hạ tầng xanh thay vì đầu tư dàn trải. Theo PGS. TS. Bùi Quang Tuấn, Việt Nam cần định vị lại tăng trưởng bởi tăng trưởng cao phải gắn liền với kinh tế số và chuyển đổi xanh mới có thể đi dài và bền vững được.

*Về đột phá Thể chế số*, đây được coi là nút thắt cần được tháo gỡ trước một bước. Chính phủ cần sớm ban hành các khung pháp lý cho dữ liệu, giao dịch điện tử và đặc biệt là cơ chế thử nghiệm có kiểm soát (Sandbox) cho các mô hình kinh doanh mới. Việc Sandbox cho phép sử dụng tài sản trí tuệ làm tài sản thế chấp vay vốn sẽ là cú hích lớn cho các doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo.

*Về tái cấu trúc kinh tế số lõi*, cần chuyển từ gia công sang chiến lược “Make in Vietnam”, tập trung phát triển các công nghệ

lõi như bán dẫn, thiết bị 5G/6G và AI. Trong đó, cần có chính sách thu hút FDI chọn lọc, gắn với các ràng buộc về chuyển giao công nghệ và phát triển nhà cung cấp địa phương để nâng cao giá trị gia tăng nội địa.

*Về nâng cao khả năng hấp thụ của doanh nghiệp*, thiết lập các gói tín dụng ưu đãi chuyên biệt cho chuyển đổi số và nâng cấp công nghệ. Đồng thời, cần cải cách căn bản giáo dục, đưa kỹ năng số và tư duy sáng tạo vào giảng dạy từ sớm để tạo ra nguồn nhân lực có “năng lực số” đáp ứng yêu cầu của Công nghiệp 4.0.

*Về chính sách tiền tệ và tài khóa phối hợp*, trong bối cảnh dư địa chính sách tiền tệ thu hẹp, chính sách tài khóa cần đóng vai trò dẫn dắt tăng trưởng thông qua kích cầu có mục tiêu vào hạ tầng chiến lược. Chính sách tiền tệ cần chuyển từ quản lý room tín dụng “theo lượng” sang “theo chất”, hướng dòng vốn vào các lĩnh vực sản xuất có giá trị gia tăng cao và ngăn chặn bong bóng tài sản.

“Nếu không thể cải thiện thực chất đóng góp của TFP và chất lượng tăng trưởng từ kinh tế số, mục tiêu tăng trưởng đột phá cho giai đoạn 2026-2020 và những năm tiếp theo sẽ trở thành một thách thức vô cùng lớn. Câu chuyện hiện nay không chỉ là tăng trưởng nhanh hay chậm, mà là lựa chọn một mô hình phát triển đúng đắn để định hình vị thế quốc gia trong 10-20 năm tới”, ông Tuấn nhấn mạnh. 💡

# ĐỔI MỚI TƯ DUY ĐẦU TƯ, “BỨT PHÁ” MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG HAI CON SỐ

ĐỂ ĐẠT MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG CAO, VIỆT NAM PHẢI THAY ĐỔI TƯ DUY ĐẦU TƯ ĐỂ ĐẠT HIỆU QUẢ LAN TỎA CỦA DÒNG VỐN VÀ TRÁNH NHỮNG RỦI RO VĨ MÔ.

■ ■ AN AN



Năm 2026 được xác định là cột mốc khởi đầu cho giai đoạn phát triển 2026–2030 với mục tiêu tăng trưởng đầy tham vọng: đạt mức GDP từ 10% trở lên. Đây là một đích đến đầy kỳ vọng dựa trên tăng vững chắc từ kết quả tăng trưởng 8,02% của năm 2025.

Tuy nhiên, để hiện thực hóa con số này trong một bối cảnh nền kinh tế thế giới có nhiều biến động, một trong những giải pháp quan trọng cần thực hiện là đổi mới tư duy đầu tư. Thay vì thâm dụng vốn, nền kinh tế cần tập trung vào hiệu quả lan tỏa, tối ưu hóa nguồn lực và lấy khu vực tư nhân làm động lực cốt lõi.

## Định vị lại vai trò đầu tư công kiến tạo

Trong bối cảnh các nguồn lực truyền thống ngày càng hạn hẹp và tác động cận biên giảm dần, GS.TS. Trần Thọ Đạt, chuyên gia kinh tế cho rằng Việt Nam cần chuyển dịch tư duy từ việc đầu tư dàn trải sang việc tối ưu hóa các nguồn lực sẵn có. Đầu tư không nên chỉ được

nhìn nhận qua số lượng vốn đổ vào nền kinh tế mà phải đánh giá bằng khả năng kích hoạt các hệ sinh thái.

Vì vậy, đầu tư công năm 2026 được kỳ vọng đóng vai trò chủ đạo, chuyển dần từ hỗ trợ sang chủ động dẫn dắt tăng trưởng. Tuy nhiên, GS.TS. Trần Thọ Đạt nhấn mạnh rằng không nên hiểu đơn thuần việc gia tăng đầu tư công là tạo động lực mà quan trọng hơn là tính toán hiệu quả, tác động lan tỏa và hiệu ứng số nhân đối với nền kinh tế. Nếu đầu tư công tăng mà lại gây ra tình trạng “lấn át” đầu tư tư nhân, nền kinh tế sẽ không đạt được tính chất kích hoạt cần thiết.

Thay vì phân bổ dàn trải, đầu tư công cần tập trung vào “hạ tầng của tăng trưởng”. Trong đó, kinh tế số không nên chỉ coi là một khu vực riêng biệt mà là một loại hạ tầng kiến tạo cho toàn bộ nền kinh tế. Việc đầu tư đồng bộ vào công nghệ lõi, bán dẫn, ICT và hạ tầng năng lượng số sẽ tạo ra phương thức sản xuất mới, giúp Việt Nam từng bước chuyển từ mô hình tăng trưởng truyền thống vốn dựa quá nhiều

vào tín dụng sang mô hình tăng trưởng dựa trên khoa học công nghệ, chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo. Theo GS.TS. Trần Thọ Đạt, chính sự kết hợp tối ưu giữa các nguồn lực, dưới một tầm nhìn thể chế mang tính kiến tạo, mới có thể giúp Việt Nam đạt được mục tiêu tăng trưởng nhanh và bền vững.

### **Rủi ro bong bóng bất động sản và bất ổn vĩ mô**

Dưới góc nhìn thận trọng hơn về các cân đối lớn, PGS.TS. Phạm Thế Anh, Đại học Kinh tế Quốc dân chỉ ra những rủi ro về xu hướng thúc đẩy đầu tư dựa quá nhiều vào vốn tín dụng và các dự án bất động sản và BT (đổi đất lấy hạ tầng). Số liệu cho thấy kế hoạch đầu tư trung hạn 2026-2030 cần tới 38,5 triệu tỷ đồng, trong đó riêng đầu tư công là 8,2 triệu tỷ. Đây là một áp lực khổng lồ lên ngân sách và hệ thống tiền tệ.

PGS.TS. Phạm Thế Anh chỉ ra rằng các dự án BT thực chất phần lớn là dự án bất động sản. Những dự án này không trực tiếp quay lại phục vụ sản xuất hàng hóa xuất khẩu để thu ngoại tệ, mà ngược lại, chúng kích hoạt các chu kỳ bong bóng bất động sản và chôn vùi nguồn lực của nền kinh tế vào đất đai. Khi dòng tiền chảy vào khu vực đầu cơ thay vì sản xuất, nó sẽ triệt tiêu nguồn vốn phát triển của các doanh nghiệp nhỏ hơn thông qua tình trạng chèn lấn đầu tư tư nhân.

Hệ lụy từ việc dồn lực quá mức vào các dự án không tạo tác động lan tỏa là vô cùng lớn. Việc đẩy mạnh đầu tư trong khi tiết kiệm trong nước thiếu hụt sẽ buộc chúng ta phải vay nợ nước ngoài hoặc gây sức ép lên hệ thống ngân hàng, dẫn đến cuộc đua lãi suất và lạm phát. Hơn nữa, các dự án hạ tầng lớn và bất động sản tiêu tốn rất nhiều ngoại tệ do phải nhập khẩu máy móc, thiết bị, dẫn đến thặng dư thương mại thực tế bị bào mòn và gây áp lực phá giá tiền tệ. Vị chuyên gia kinh tế cho rằng bài học từ giai đoạn 2006 - 2012 về sự đầu tư quá mức vào các khu vực không sinh lời thực chất đã để lại bài học cho ổn định vĩ mô.

### **Thúc đẩy đầu tư tư nhân và nền sản xuất xuất khẩu**

Để đạt được mục tiêu tăng trưởng 10% mà không gây ra bất ổn, chiến lược đầu tư cần xoay trục về khu vực doanh nghiệp tư nhân trong nước, đặc biệt là các doanh nghiệp hướng về xuất khẩu. Đây là bài học thành công từ các quốc gia Đông Á như Nhật Bản hay Hàn Quốc: đầu tư hạ tầng phải dựa trên một nền sản xuất mạnh mẽ để tạo ra nguồn ngoại tệ thặng dư khổng lồ làm “nhiên liệu” cho phát triển.

Hiện nay, một nghịch lý đang tồn tại là thặng dư thương mại của Việt Nam phần lớn nằm trong tay khu vực FDI (chiếm gần 80% kim ngạch xuất khẩu vào quý 1/2026). Trong khi đó, miếng bánh của khu vực nội địa đang thu hẹp lại đáng báo động. PGS.TS. Phạm Thế Anh đề xuất cần một “cuộc cách mạng về chính sách ưu đãi” cho khu vực xuất khẩu nội địa, hỗ trợ doanh nghiệp tiếp quản công nghệ và thị trường thay vì chỉ ưu đãi dàn trải.

Đồng thời, vai trò của khu vực tư nhân sẽ là yếu tố quyết định để tối ưu hóa nguồn lực. Chúng ta cần những doanh nghiệp tư nhân có khả năng chuyển dịch nền kinh tế và thúc đẩy năng lực sáng tạo trong chuỗi giá trị. Chính sách tiền tệ trong giai đoạn này phải đóng vai trò là “mỏ neo” ổn định, tránh duy trì lãi suất thấp khiến cưỡng khiến dòng tiền rời bỏ sản xuất để tìm nơi trú ẩn vào vàng hay bất động sản.

Việc cải thiện chất lượng nền kinh tế qua năng suất nhân tố tổng hợp (TFP) phải được đặt lên hàng đầu. Tỷ lệ đóng góp của TFP cần được nâng cao thông qua tiến bộ công nghệ chứ không chỉ dựa vào thâm dụng vốn. Như GS.TS. Trần Thọ Đạt nhấn mạnh, động lực tăng trưởng của năm 2026 không chỉ là nhanh, xanh, bền vững mà còn phải gắn chặt với năng lực chống chịu của quốc gia trước các cú sốc địa chính trị và thương mại. 💎



# KỶ VỌNG ĐỘT PHÁ THỂ CHẾ VÀ THỰC THI THỰC CHẤT

ĐỂ NỀN KINH TẾ BỨT PHÁ VỚI TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG HAI CON SỐ TRONG GIAI ĐOẠN 2026-2030, CÁC CHUYÊN GIA CHO RẰNG CẦN MỘT CUỘC “CẢI CÁCH” VỀ THỰC THI CHÍNH SÁCH, CẮT GIẢM TRIỆT ĐỂ ĐIỀU KIỆN KINH DOANH VÀ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP MỘT CÁCH THỰC CHẤT.

■ ■ NGỌC HẢI

**B**ước vào năm 2026 – năm bản lề của giai đoạn 2026-2030, nền kinh tế Việt Nam đứng trước những vận hội mới nhưng cũng đầy thách thức trong nỗ lực chuyển đổi mô hình tăng trưởng. Với mục tiêu tăng trưởng GDP bình quân giai đoạn 5 năm tới trên 10%/năm, bối cảnh hiện tại đòi hỏi những cú hích mạnh mẽ từ cải cách thể chế. Trong đó, nút thắt lớn nhất hiện nay không nằm ở khâu thiết kế chính sách mà nằm ở thực thi.

### Tháo gỡ “điểm nghẽn” thực thi

Ông Nguyễn Anh Dương, Ban Chính sách, Chiến lược Trung ương nhận định năm 2026 là năm quan trọng khi chúng ta quyết liệt thực hiện Kết luận số 18 của Ban Chấp hành Trung ương nhằm tạo ra những tiền đề quan trọng về mặt thể chế, xoá bỏ khoảng cách từ các quyết sách cấp cao đến thực tiễn vận hành vẫn.

“Vấn đề lớn nhất của môi trường kinh doanh hiện nay nằm ở khâu thực thi chính sách. Tốc độ xây dựng chính sách nhanh dẫn đến những sai sót ở các văn bản hướng dẫn thực thi. Vai trò của dữ liệu thực tế trong xây dựng chính sách còn mờ nhạt”, ông Dương cho biết.

Minh chứng cho sự chênh lệch này là những con số đáng báo động về sự chậm trễ trong ban hành văn bản. Theo thống kê, năm 2025 có tới 173 văn bản ban hành chậm hơn hiệu lực của luật. Bước sang năm 2026, với một khối lượng luật khổng lồ chuẩn bị đi vào cuộc sống (gần 90 luật), nếu không có các văn bản hướng dẫn kịp thời, cơ hội cho nền kinh tế sẽ tiếp tục trôi qua.

Lấy dẫn chứng về một dự án sáng kiến số trị giá 4 tỷ đồng cấp Bộ, ông Dương chỉ rõ sự lúng túng của bộ máy quản lý trong khâu thực thi. Ông chia sẻ: “Dù ý tưởng ban đầu rất đột phá và doanh nghiệp hào hứng tham gia, dự án lại bị ‘mắc kẹt’ ở khâu thẩm định tài chính khi cơ quan chức năng băn khoăn về cơ sở định giá 4 tỷ đồng là dựa trên 2.000, 20.000 hay 2 triệu dòng code”. Chính sự thiếu vắng các tiền lệ để tham chiếu đã khiến cơ quan thẩm định chùn bước, không dám phê duyệt. Theo ông Dương,

tâm lý “ngại sai” và “sợ trách nhiệm” này không chỉ cản trở doanh nghiệp mà còn là nguyên nhân trực tiếp kéo lùi chỉ số Năng suất nhân tố tổng hợp (TFP) của quốc gia, đặt ra yêu cầu cấp bách phải đổi mới phương thức thực thi chính sách mạnh mẽ hơn nữa.

Bổ sung thêm góc nhìn về sự bất cập trong khâu thực thi, ông Đậu Anh Tuấn, Phó Tổng Thư ký Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), cũng cho rằng thể chế hiện nay vẫn tồn tại những điểm nghẽn đáng quan ngại. Khối lượng văn bản pháp luật ban hành quá lớn dẫn đến tình trạng các Bộ không kịp ban hành Nghị định, Thông tư hướng dẫn. Điển hình là Luật Đầu tư dù có hiệu lực từ đầu năm 2026 nhưng vài tháng sau mới có Nghị định hướng dẫn, khiến nhiều địa phương phải trả lại hồ sơ dự án do thiếu căn cứ pháp lý xử lý. Ngay cả khi áp dụng quy trình rút gọn như đối với Nghị định 46 về an toàn thực phẩm, dù văn bản có hiệu lực ngay nhưng lại gây xáo trộn hoàn toàn cách thức quản lý, khiến doanh nghiệp trở tay không kịp và chịu thiệt hại nặng nề.

Để giải quyết tình trạng này, Ban Nghiên cứu phát triển kinh tế tư nhân (Ban IV) kiến nghị Chính phủ cần nghiên cứu, quy trình hóa các chỉ đạo quan trọng của Đảng và Nhà nước, đưa tiêu chí “lấy sự hài lòng của người dân làm thước đo hiệu quả lãnh đạo” vào thực tiễn quy trình xử lý thủ tục hành chính (TTHC). Cần phát huy vai trò của các kênh độc lập như các hiệp hội doanh nghiệp, thiết lập biện pháp “lắng nghe doanh nghiệp, lắng nghe người dân 24/7” nhằm cung cấp thông tin thực tế phục vụ hiệu quả công tác chỉ đạo, điều hành của Chính phủ.

### Cắt giảm điều kiện kinh doanh, tạo lợi thế cạnh tranh

Bên cạnh việc đẩy mạnh thực thi hiệu quả chính sách, cải cách thủ tục hành chính, nới lỏng điều kiện kinh doanh cũng là một trong những giải pháp trọng tâm để biến thể chế thành lợi thế cạnh tranh quốc gia. Theo đó, Ban IV đã đề xuất Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo mạnh mẽ

việc cắt giảm TTHC cấp trung ương từ 44% xuống mức 30% theo chuẩn OECD. Việc phân cấp, phân quyền phải đi đôi với phân bổ nguồn lực hợp lý để tránh tình trạng quá tải, tắc nghẽn hoặc tâm lý “sợ sai” ở địa phương.

Thực tế hiện nay cho thấy, sự phân cấp trong một số văn bản pháp luật đang đi ngược lại tinh thần “thông suốt, nhất quán”, dẫn đến xu hướng “phân rã” tính thống nhất của TTHC. Điển hình, Điều 15 Nghị định số 49/2026/NĐ-CP và Khoản 2 Điều 3 Nghị định 125/2025/NĐ-CP đã trao thẩm quyền rất rộng cho cấp tỉnh, cấp xã chủ động ban hành quy định về đất đai, đầu tư công, quản lý thuế, đấu thầu...

“Những quy định nêu trên sẽ dẫn đến nguy cơ hình thành 34 bộ quy trình tác nghiệp khác nhau ở 34 tỉnh/thành... dẫn tới tình trạng cùng một người dân, doanh nghiệp, một chủ đề nhưng ở mỗi tỉnh sẽ cần tuân thủ một bộ quy trình/yêu cầu khác nhau”, Ban IV cảnh báo.

Hệ quả là cấu trúc “cơ sở dữ liệu dùng chung quốc gia” bị phá vỡ, mỗi địa phương lại phải đầu tư hệ thống công nghệ thông tin riêng lẻ, tạo nên sự chông chéo và lãng phí vô cùng lớn.

Trong lĩnh vực đầu tư, sự trùng lặp giữa Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư (IRC) và Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (ERC) đang tạo ra gánh nặng không nhỏ. Nội dung hai loại giấy này cơ bản trùng nhau từ thông tin nhà đầu tư, người đại diện theo pháp luật, vốn điều lệ đến ngành nghề kinh doanh. Vì vậy, Ban IV đề xuất cần loại bỏ hoặc hợp nhất hai giấy tờ này, đặc biệt đối với các dự án đã xin chấp thuận chủ trương đầu tư, để nhà đầu tư không phải khai báo lặp đi lặp lại cùng một bộ dữ liệu cho nhiều cơ quan.

Khi nói về rào cản kinh doanh đối với các ngành công nghệ mới, ông Đậu Anh Tuấn nhấn mạnh rằng công nghệ cần không gian để phát triển hơn là cần nhiều chính sách ràng buộc. Việc Việt Nam trở thành quốc gia thứ tư trên thế giới ban hành luật về Trí tuệ nhân tạo (AI), trong khi các nước phát triển như Mỹ chỉ

dùng bộ quy tắc tạm thời, là một bước đi cần cân nhắc.

“Cách tiếp cận khôn ngoan nhất trong thời gian tới nên là ‘Light-touch regulation’ (Quản lý nhẹ nhàng), mang tính chất hỗ trợ và kiến tạo không gian thử nghiệm. Đừng để xảy ra tình trạng như Intel từng phàn nàn khi họ nhập một con chip mới nhất về để thử nghiệm nhưng cơ quan quản lý lại đòi kiểm định theo tiêu chuẩn trong khi chip đó vốn chưa từng tồn tại tiêu chuẩn đó”, ông Tuấn nêu quan điểm.

Bên cạnh lĩnh vực công nghệ, các rào cản về kiểm định chuyên ngành cũng gây nhức nhối. Doanh nghiệp ngành thực phẩm đang đối mặt với nguy cơ đình trệ do các quy định nặng nề về tiền kiểm trong Nghị định 46/2026/NĐ-CP (yêu cầu tiền kiểm 100% hàng nhập khẩu) và quy trình đăng ký thực phẩm phức tạp như đăng ký được phẩm trong Nghị quyết 66.13/2026/NQ-CP. Nếu áp dụng theo quy trình này, thời gian đăng ký một sản phẩm mới có thể mất từ 3-4 năm, kéo theo chi phí khổng lồ và làm giảm năng lực cạnh tranh của hàng Việt Nam trước nhu cầu thay đổi nhanh chóng của thị trường. Do đó, kiến nghị cấp thiết là chuyển mạnh phương thức quản lý từ “tiền kiểm” sang “hậu kiểm” dựa trên nguyên tắc quản lý rủi ro.

### **Hỗ trợ doanh nghiệp, nâng cao chất lượng chính sách**

Để đạt được mục tiêu tăng trưởng, “sức khỏe” của cộng đồng doanh nghiệp là yếu tố tiên quyết. Tuy nhiên, theo khảo sát từ VCCI, bức tranh doanh nghiệp hiện nay có sự phân hóa mạnh. Trong khi các tập đoàn lớn duy trì không khí sôi nổi nhờ các chính sách tháo gỡ (như Nghị quyết 68), thì khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) cùng hộ kinh doanh lại mang một gam màu trầm lắng. Ông Đậu Anh Tuấn cho biết, các hộ kinh doanh hiện chủ yếu mang tâm lý “cầm cự” để tồn tại trước áp lực nghĩa vụ thuế và chi phí ngày càng tăng cao. Đáng báo động hơn, tỷ trọng xuất khẩu của khu vực nội địa đang giảm dần so với khối FDI, chỉ còn chiếm khoảng 20-25% trong quý 1/2026.



Nguyên nhân một phần đến từ những khó khăn khách quan như chiến sự Trung Đông làm giá dầu và chi phí vận tải tăng, gây khan hiếm nguyên liệu sản xuất cho các ngành chủ lực như dệt may, da giày, thủy sản. Đứng trước bối cảnh đó, Chính phủ đã có những nỗ lực đột phá, thể hiện tinh thần “vướng là gỡ” thông qua quy trình lập pháp thần tốc. Có thể kể đến việc Luật Thuế giá trị gia tăng (VAT) được xem xét sửa đổi ngay tại kỳ họp cuối năm dù mới có hiệu lực vào tháng 7. Hay lần đầu tiên, Thủ tướng ban hành quyết định đưa mức thuế về 0%, sẵn sàng phá vỡ rào cản truyền thống để hỗ trợ doanh nghiệp kịp thời.

Dù vậy, từ góc độ thực tiễn của doanh nghiệp, Ban IV phản ánh tình trạng tắc nghẽn dòng tiền do thủ tục hoàn thuế giá trị gia tăng kéo dài, đặc biệt tại các doanh nghiệp xuất khẩu, doanh nghiệp ngành cao su, đồ gỗ. Nhiều doanh nghiệp bị ứ đọng số tiền hoàn thuế rất lớn từ năm 2023 đến đầu 2026, buộc phải vay mượn để xoay vòng vốn. Giải pháp đề ra là cần thực hiện nghiêm túc quy định phân loại hồ sơ “hoàn thuế trước, kiểm tra sau” đối với các doanh nghiệp tuân thủ tốt, đồng thời quy định rõ ràng thời gian xử lý hồ sơ hoàn thuế để doanh nghiệp có kế hoạch tài chính phù hợp.

Về các công cụ hỗ trợ dài hạn, ông Nguyễn Anh Dương nhấn mạnh tầm quan trọng của

việc triển khai hiệu quả cơ chế thử nghiệm (Sandbox). Ông gợi mở nhiều loại hình Sandbox thiết thực cần được áp dụng ngay, điển hình như cơ chế tài chính cho phép doanh nghiệp (đặc biệt là SME) sử dụng tài sản trí tuệ để thế chấp, vay vốn ngân hàng hay phát hành trái phiếu. Dù dự thảo sửa đổi Luật Sở hữu trí tuệ ban đầu đã đề cập, nhưng khi ban hành, quy định lại quá chung chung và thiếu tính đột phá.

Một lĩnh vực khác cần cơ chế Sandbox là quản lý dòng dữ liệu xuyên biên giới tại các Khu kinh tế tự do và Khu thương mại tự do. Thay vì buộc doanh nghiệp phải xin phép Bộ cho mỗi lần giao dịch, việc giao quyền hướng dẫn thử nghiệm cho địa phương sẽ giúp thúc đẩy các hoạt động kinh tế số một cách linh hoạt.

Tuy nhiên, ông Dương cũng thẳng thắn cảnh báo về “cái bẫy Sandbox”. Một mặt, có tâm lý ỷ lại rằng “thử nghiệm nên không cần vội”, khiến thời gian ban hành quy định kéo dài nhiều năm như trường hợp của Nghị định về Fintech. Mặt khác, có nguy cơ lạm dụng Sandbox để trì hoãn việc luật hóa những vấn đề đã đủ độ chín.

“Nếu tư duy Sandbox không khéo, chúng ta sẽ làm lỡ mất cơ hội, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế số vốn yêu cầu tốc độ xử lý rất nhanh”, ông Dương nhấn mạnh. 💡

# MỘT BÁO CÁO LAN TRUYỀN VỀ AI ĐÃ HIỂU SAI VỀ KINH TẾ HỌC

QUÁ NHIỀU THỨ TỐT CŨNG CÓ THỂ LÀ VẤN ĐỀ

■ ■ BIÊN DỊCH: PHẠM HƯƠNG GIANG

Nguồn: *The Economist*

Khi thị trường chứng khoán chao đảo vào cuối tháng 2, một số người cho rằng nguyên nhân đến từ một báo cáo của Citrini Research – một công ty phân tích cổ phiếu. Báo cáo này tưởng tượng ra viễn cảnh năm 2028, nơi trí tuệ nhân tạo khiến nhiều công việc văn phòng trở nên lỗi thời, kéo theo sự suy tàn của các công ty như American Express, DoorDash và phần lớn ngành phần mềm. Báo cáo lan truyền rất nhanh, nhưng lập luận kinh tế của nó lại không vững.

Theo kịch bản của Citrini, sản lượng vẫn tiếp tục tăng nhờ “các AI không ngủ, không nghỉ ốm, không cần bảo hiểm y tế”, nhưng tiêu dùng lại sụp đổ vì con người mất việc và không còn thu nhập để chi tiêu. Từ đó xuất hiện khái niệm “Ghost GDP”, nghĩa là sản lượng vẫn được ghi nhận trong thống kê quốc gia nhưng không thực sự lưu thông trong nền kinh tế.

Thực ra, các nhà kinh tế đã từng tranh luận về điều này từ rất lâu. Đầu thế kỷ 19, David Ricardo và Thomas Malthus đã bàn về khả năng xảy ra “dư thừa toàn diện” (general glut). Khi đó, giá nông sản giảm, sản xuất công nghiệp tăng mạnh nhưng người lao động lại thất nghiệp, đồng nghĩa với việc sản lượng tăng nhưng sức mua không có.

Ricardo cho rằng điều này là không thể, vì nó đi ngược lại quy luật của Định luật Say: “cung tự tạo ra cầu”. Ví dụ, một nông dân muốn mua vải thì phải sản xuất ra lương thực để trao đổi. Nói cách khác, sản xuất chính là nguồn thu nhập để tiêu



dùng. Theo ông, chỉ có thể xảy ra “dư thừa cục bộ” (một ngành sản xuất quá nhiều dẫn đến sụp đổ), chứ không thể dư thừa toàn bộ nền kinh tế.

Tuy nhiên, thực tế vẫn có suy thoái kinh tế. Sau này, các nhà kinh tế như John Maynard Keynes chỉ ra rằng tiền có thể làm gián đoạn quá trình này. Doanh nghiệp có thể sản xuất, bán hàng rồi giữ tiền lại thay vì chi tiêu ngay, khiến cầu giảm. Khi đó, “dư thừa toàn diện” là có thể xảy ra. Nhưng nếu điều này xảy ra với AI, nó sẽ dẫn đến giảm phát (deflation), chứ không phải GDP tăng mạnh như Citrini dự đoán. Thất nghiệp có thể tăng, nhưng GDP sẽ giảm.

Vậy viễn cảnh đó có thực tế không? Có vẻ là không. Hiện tại, các công ty AI đang rất muốn tái đầu tư tiền để xây thêm trung tâm dữ liệu, chứ không phải tích trữ tiền mặt. Thậm chí, nhiều nhà đầu tư còn lo họ sẽ cạn vốn. Ngoài ra, chính phủ vẫn có nhiều công cụ kích thích kinh tế như giảm lãi suất, mua trái phiếu hay hỗ trợ tài chính. Vì vậy, khả năng AI tạo ra một nền kinh tế “có sản lượng nhưng không có tiêu dùng” là rất thấp. 💎



# REDBIRD

## QUỶ NHỎ NHƯNG LÀM NHỮNG THƯƠNG VỤ TRUYỀN THÔNG CỰC LỚN

TẦM ẢNH HƯỞNG TỪ HOLLYWOOD ĐẾN AC MILAN

■■ BIÊN DỊCH: PHẠM HƯƠNG GIANG

*Nguồn: The Economist*

Ngay cả phim bom tấn Hollywood cũng hiếm khi có “đàn cast” đa dạng như thương vụ này. Đầu tháng 12, khi Netflix tuyên bố muốn mua phần lớn Warner Bros Discovery, thì Paramount lập tức đưa ra đề nghị thầu tóm trị giá 108 tỷ USD. Đứng sau thương vụ này không chỉ có CEO David Ellison và cha ông – tỷ phú công nghệ Larry Ellison, mà còn có quỹ Apollo, các quỹ tài sản quốc gia Trung Đông, và cả RedBird Capital Partners – một quỹ chỉ quản lý khoảng 12 tỷ USD.

Dù nhỏ, RedBird ngày càng có ảnh hưởng lớn trong lĩnh vực truyền thông và thể thao. Năm 2024, họ chi 2 tỷ USD để giúp công ty Skydance sáp nhập với Paramount. Họ từng cố mua một tờ báo Anh (nhưng thất bại), và sở hữu cổ phần ở nhiều đội thể thao nổi tiếng.

RedBird tự hào vì cách làm khác biệt so với các quỹ Phố Wall. CEO Gerry Cardinale không muốn bị xem là một quỹ đầu tư tư nhân truyền thống. Trong khi các quỹ lớn chi tiền ngày càng “khủng”, RedBird muốn chứng minh rằng quỹ nhỏ nhưng chuyên sâu vẫn có thể thay đổi cả ngành.

## Chiến lược của họ dựa trên 3 trụ cột:

### 1. Mạng lưới nhà đầu tư giàu có

Cardinale có quan hệ với nhiều gia đình siêu giàu, những người xem đội bóng hay công ty giải trí không phải để chơi mà để kiếm tiền. RedBird còn hợp tác với hoàng gia Abu Dhabi để đầu tư vào các công ty sản xuất phim và nội dung.

### 2. Khai thác giá trị từ nội dung (IP)

RedBird giỏi tìm ra những tài sản có thể kiếm tiền lâu dài. Ví dụ, họ hợp tác với hai diễn viên Matt Damon và Ben Affleck để lập công ty sản xuất phim, giúp diễn viên hưởng nhiều lợi nhuận hơn từ nền tảng streaming. Công ty này sau đó đã ký hợp đồng với Amazon và Sony.

Trong thể thao, RedBird cũng làm rất tốt. Họ mua AC Milan với giá 1,2 tỷ USD, cải thiện thương hiệu và bán hàng, giúp đội bóng có lãi lần đầu sau gần 20 năm. Ngoài ra, họ còn đầu tư vào tập đoàn sở hữu Liverpool và Boston Red Sox.

### 3. Làm deal linh hoạt, đầu tư dài hạn

Khác với quỹ đầu tư tư nhân truyền thống (mua – giữ – bán nhanh để kiếm lời), RedBird đầu tư từng bước và đồng hành lâu dài với doanh nghiệp. Họ giúp công ty phát triển dần, tạo ra dòng tiền ổn định từ tài trợ, vé, bản quyền...

Chiến lược này đến nay khá thành công: từ khi thành lập năm 2014, RedBird đã giúp nhà đầu tư nhân đôi số tiền, mức tương đương mặt bằng ngành. Phần lớn đầu tư của họ nằm ở thể thao và truyền thông.

Tuy vậy, không phải lúc nào cũng suôn sẻ. Thương vụ mua Telegraph (Anh) bị chặn vì lo ngại sở hữu nước ngoài. Một số đối tác cũng nghi ngờ khả năng tài chính của các thương vụ lớn. Ngoài ra, việc tìm tài sản tốt trong bối cảnh vốn đắt đỏ cũng không dễ, nhất là khi giá trị các đội thể thao đang bị “thổi phồng”.

Trong tương lai, Cardinale muốn phát triển từ những khoản đầu tư hiện tại thành các tập đoàn lớn có thể niêm yết, trở thành nguồn vốn cho ngành truyền thông và thể thao. Ông thậm chí đặt mục tiêu tạo ra “một Walt Disney mới”. 🎬

# TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2026, ĐẶT MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG THẬN TRỌNG

SÁNG 28/4/2026, TẠI HÀ NỘI, TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM - CTCP (VNSTEEL) TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026. ĐẠI HỘI TẬP TRUNG ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025, TỔNG KẾT NHIỆM KỲ 2021-2025 VÀ THÔNG QUA ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CHO GIAI ĐOẠN TỚI.



**T**ham dự Đại hội có ông Lê Song Lai - Chủ tịch Hội đồng quản trị; ông Nghiêm Xuân Đa - Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc; đại diện Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), cùng các thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, các đơn vị thành viên và cổ đông.

## Giai đoạn 2021-2025: Trọng tâm là giữ ổn định

Theo báo cáo tại Đại hội, năm 2025 thị trường thép tiếp tục có nhiều biến động do ảnh hưởng từ kinh tế thế giới, cung vượt cầu và các rào cản thương mại. Trong bối cảnh đó, Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP vẫn duy trì hoạt động ổn định và đạt kết quả kinh doanh vượt kế hoạch.

Doanh thu hợp nhất đạt 45.130 tỷ đồng, vượt 32,7% kế hoạch; lợi nhuận trước thuế đạt 660 tỷ đồng, vượt 135,7%. Ở công ty mẹ, doanh thu đạt 2.126 tỷ đồng, vượt 17,5%; lợi nhuận trước thuế đạt 135 tỷ đồng, vượt 382,7%.

Sản lượng tiêu thụ thép thành phẩm đạt trên 4,05 triệu tấn, vượt 15,8% kế hoạch. Trong đó, sản phẩm thép cán dài tăng 26,2%, cao hơn mức tăng chung của toàn ngành.

Một số vấn đề tồn đọng kéo dài như Dự án TISCO 2 và Công ty VTM đã có chuyển biến bước đầu. Đây là những nội dung được cổ đông quan tâm trong nhiều năm qua. Báo cáo tổng kết nhiệm kỳ cho thấy giai đoạn 2021- 2025 là thời kỳ nhiều khó khăn đối với ngành thép.

Dịch COVID-19, suy giảm kinh tế, biến động địa chính trị và xu hướng bảo hộ thương mại đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong bối cảnh đó, Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP tập trung vào ba nhóm giải pháp chính: duy trì ổn định hệ thống, bảo toàn vốn nhà nước; xử lý các tồn tại kéo dài; và từng bước tái cơ cấu để củng cố nền tảng hoạt động.

Theo lãnh đạo Tổng công ty, việc giữ được nhịp sản xuất và hệ thống vận hành ổn định trong giai đoạn thị trường giảm sâu đã là yếu tố quan trọng. Từ năm 2024, thị trường có dấu hiệu cải thiện, VNSTEEL bắt đầu phục hồi và ghi nhận kết quả tích cực hơn trong năm 2025.

Phát biểu tại Đại hội, đại diện SCIC đánh giá Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP đã có nhiều nỗ lực trong điều hành, đồng thời đề nghị doanh nghiệp tiếp tục nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đẩy nhanh quá trình xử lý các dự án tồn tại.

### Kiểm soát rủi ro và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn giai đoạn 2026-2030

Theo nhận định của Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP, giai đoạn tới thị trường thép vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Các yếu tố như xung đột địa chính trị, chính sách thương mại và biến động kinh tế toàn cầu có thể ảnh hưởng đến cung - cầu và giá thép. Với độ mở lớn, thị trường trong nước khó tránh khỏi tác động. Trên cơ sở đó, Hội đồng quản trị xác định phương hướng phát triển theo nguyên tắc: ổn định, an toàn, hiệu quả và bền vững. Doanh nghiệp tiếp tục tập trung vào lĩnh vực cốt lõi, kiểm soát rủi ro và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Mục tiêu sản lượng thép thành phẩm giai đoạn 2026-2030 dự kiến đạt khoảng 20 triệu tấn, tăng 13,3% so với giai đoạn trước.

Đối với năm 2026, Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP đặt kế hoạch doanh thu hợp nhất 49.240 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 725 tỷ đồng. Ở công ty mẹ, doanh thu dự kiến 2.040 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 150 tỷ đồng.

Theo Tổng giám đốc Nghiêm Xuân Đa, kế hoạch này được xây dựng theo hướng tăng trưởng nhưng vẫn đảm bảo an toàn tài chính, phù hợp với bối cảnh thị trường còn nhiều biến động.

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ mới gồm 5 thành viên: ông Lê Song Lai tiếp tục giữ chức Chủ tịch HĐQT; ông Nguyễn Đình Phúc - Phó Chủ tịch HĐQT; ông Nghiêm Xuân Đa - Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc; cùng các thành viên ông Trần Tiến Tùng và ông Thời Văn Tấn.

Các ý kiến tại Đại hội thống nhất rằng, trong giai đoạn tới VNSTEEL cần tiếp tục ưu tiên xử lý dứt điểm các dự án, tồn tại kéo dài, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị thành viên.

Bên cạnh đó, việc kiểm soát chi phí, tối ưu sản xuất và bám sát diễn biến thị trường được xem là những yếu tố then chốt để đảm bảo kết quả kinh doanh.

Trong bối cảnh ngành thép cạnh tranh ngày càng lớn, định hướng phát triển của Tổng công ty Thép Việt Nam - CTCP cho thấy xu hướng thận trọng, tập trung vào hiệu quả thay vì mở rộng quy mô bằng mọi giá. ĐHĐCĐ thường niên năm 2026 vì vậy không chỉ là dịp tổng kết hoạt động, mà còn là bước chuẩn bị cho giai đoạn tiếp theo, khi doanh nghiệp tiếp tục đối mặt với nhiều yếu tố khó lường từ thị trường trong và ngoài nước. 🍀

Một điểm mới tại Đại hội năm nay là việc ứng dụng công nghệ trong trình bày và biểu quyết. Một số nội dung báo cáo được chuyển thành video có giọng đọc tự động, giúp cổ đông dễ theo dõi. Hệ thống bỏ phiếu điện tử cũng được sử dụng thay cho kiểm phiếu thủ công. Việc này giúp rút ngắn thời gian Đại hội và tăng tính minh bạch trong quá trình biểu quyết. Sau khi thông qua các tờ trình, Đại hội đã tiến hành bầu Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2026-2031 thông qua hệ thống điện tử.

*Nguồn: Tạp chí Công thương*

# ĐHCĐ TRAPHACO: THAM VỌNG TRỞ THÀNH TẬP ĐOÀN CUNG CẤP SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CHĂM SÓC SỨC KHỎE HÀNG ĐẦU

SÁNG 17/4, TRAPHACO TỔ CHỨC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2026, MỞ RA NHIỆM KỲ 5 NĂM 2026-2030, MỘT CHU KỲ PHÁT TRIỂN MỚI.



Tổng giám đốc Đào Thúy Hà báo cáo tại Đại hội.

**K**hông chỉ dừng lại ở vị thế doanh nghiệp dẫn đầu mảng đông dược, Traphaco tiến sâu vào sân chơi mảng tân dược tiêu chuẩn cao với nhà máy mới EU-GMP và định hình lại mình với tham vọng trở thành tập đoàn cung cấp sản phẩm và dịch vụ chăm sóc sức khỏe toàn diện hàng đầu Việt Nam.

Nhìn lại nhiệm kỳ 2021-2025, ban lãnh đạo Traphaco cho thấy sự kiên định với chiến lược phát triển dược liệu sạch, nền tảng tạo nên lợi thế cạnh tranh dài hạn.

Vượt qua những giai đoạn khó khăn nhất do tác động từ đại dịch COVID-19, doanh nghiệp đã chủ động nguồn nguyên liệu, giảm phụ thuộc nhập khẩu và nâng cao giá trị sản phẩm. Chiến lược đầu tư mạnh cho mảng tân dược đã giúp công ty tạo được thể vững chắc với tỷ trọng doanh thu đông dược đạt 60,8%, tân dược đạt 39,2% tính đến cuối 2025.

Chiến lược này không chỉ mang ý nghĩa về phát triển bền vững mà còn tạo ra “bệ đỡ tài chính” vững chắc. Biên lợi nhuận gộp của Traphaco đạt 53%, đứng đầu trong nhóm

doanh nghiệp dược nội địa, đóng góp dòng tiền ổn định để Traphaco tái đầu tư cho R&D, mở rộng sản xuất.

Năm 2025, doanh thu hợp nhất đạt 2.657 tỷ đồng, tăng 13% và lợi nhuận sau thuế đạt 278 tỷ đồng, tăng 8% so với năm trước. Đây không chỉ là con số tăng trưởng mà còn phản ánh hiệu quả của quá trình tái cấu trúc toàn diện, từ phân phối, logistics đến chuyển đổi số và R&D.

Trao đổi với cổ đông tại đại hội, Tổng giám đốc Đào Thúy Hà cho biết, doanh thu quý I tăng 13% và lợi nhuận tăng tới 42%, mức tăng trưởng vượt trội so với cùng kỳ, cho thấy hiệu quả của chiến lược tái cấu trúc và chuyển dịch sản phẩm.

Đáng chú ý, các kênh bán hàng hiện đại đang trở thành động lực tăng trưởng mạnh. Doanh thu online chỉ trong 4 tháng đã tương đương cả năm 2025, trong khi kênh chuỗi nhà thuốc tăng khoảng 30%. Điều này phản ánh sự thay đổi hành vi tiêu dùng và khả năng thích ứng nhanh của Traphaco.

Một trong những điểm nhấn quan trọng tại đại hội là dự án nhà máy đạt chuẩn EU-GMP tại Hưng Yên, bước đi chiến lược giúp Traphaco tiến sâu vào mảng tân dược chất lượng cao và kênh bệnh viện (ETC).

Dự án có tổng vốn đầu tư gần 700 tỷ đồng, công suất thiết kế 900 triệu viên/năm, dự kiến triển khai từ 2026 và hoàn thành vào năm 2029. Cấu trúc vốn được thiết kế cân bằng với 50% vốn chủ sở hữu và 50% vốn vay.

Điểm đáng chú ý trong chiến lược mới là sự chuyển dịch từ doanh nghiệp sản xuất thuốc sang mô hình tập đoàn cung cấp giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện. Trong 5 năm qua, Traphaco đã tách biệt rõ hai mảng đông dược và tân dược, từ R&D đến sản xuất và bán hàng. Mảng tân dược đạt tốc độ tăng trưởng kép khoảng 12,5% và nâng tỷ trọng doanh thu lên gần 40%.

Hợp tác với đối tác Hàn Quốc như Daewoong đã mang lại hàng chục sản phẩm chuyển giao công nghệ, đặc biệt trong các nhóm bệnh mạn tính như cao huyết áp, tiểu đường, những lĩnh vực có nhu cầu lớn và tăng trưởng bền vững. Cũng tại đại hội, nhóm nhà đầu tư Hàn Quốc đã thể hiện quan điểm tiếp tục ủng hộ và đồng hành với chiến lược mới nhiều tham vọng của Traphaco.


Trong giai đoạn 2026-2030, Traphaco đặt mục tiêu tăng trưởng khoảng 10%/năm trên nền cao, với ba trụ cột chính đông dược cao cấp tiếp tục là nền tảng dòng tiền, Tân dược chất lượng cao trở thành động lực tăng trưởng chính, Mở rộng kênh phân phối, đặc biệt là kênh bệnh viện và kênh hiện đại.

Mỗi năm, doanh nghiệp dự kiến ra mắt ít nhất 10 sản phẩm mới, trong đó tối thiểu 5 sản phẩm tân dược, cho thấy tham vọng tăng tốc mạnh mẽ trong đổi mới sản phẩm. Song song với đầu tư sản xuất, Traphaco đang đẩy mạnh chuyển đổi số như một trụ cột chiến lược.

Đại hội cũng nhấn mạnh yêu cầu nâng cao năng suất toàn hệ thống, tinh gọn bộ máy và tăng tốc ra quyết định, những yếu tố then chốt để cạnh tranh trong ngành dược đang ngày càng khốc liệt.

Đại hội đã thông qua kế hoạch tăng vốn điều lệ của Traphaco bằng cách phát hành cổ phiếu với tỷ lệ 1:1 cho các cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu, tăng vốn của doanh nghiệp đạt gần 900 tỷ đồng, dự kiến thực hiện vào quý II-III/2026.

Đại hội đã bầu ra HĐQT mới gồm 7 thành viên gồm các ông bà: Ông Lee Choong Hwan; ông Nguyễn Phú Khánh; bà Đào Thúy Hà; ông Trần Túc Mã; ông Kim Dong Hyu; ông Đinh Quang Hòa; ông Cha Junwoo

Phản ứng tích cực với các thông tin từ ĐHCĐ Traphaco, cổ phiếu TRA tăng trần, đạt 74.500 đồng/CP trong phiên 17/4. 

*Nguồn: Báo Tin tức*

# ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG VINAPHARM: TRẢ CỔ TỨC 10% LÊN KẾ HOẠCH NIÊM YẾT TRÊN HOSE

THEO BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT NĂM 2025, LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ CỦA VINAPHARM ĐẠT 825 TỶ ĐỒNG, TĂNG 62% SO VỚI NĂM TRƯỚC VÀ VƯỢT 77% KẾ HOẠCH ĐỀ RA. ĐÂY LÀ MỨC LỢI NHUẬN CAO NHẤT TỪ TRƯỚC ĐẾN NAY.



**T**ổng công ty Dược Việt Nam - CTCP (Vinapharm, mã: DVN) vừa tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026, công bố kết quả kinh doanh năm 2025 và chiến lược giai đoạn 2026-2030.

Theo báo cáo tài chính hợp nhất năm 2025, lợi nhuận trước thuế của Vinapharm đạt 825 tỷ đồng, tăng 62% so với năm trước và vượt 77% kế hoạch đề ra. Đây là mức lợi nhuận cao nhất từ trước đến nay của Vinapharm.

Giai đoạn 2021 - 2025, tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) của lợi nhuận trước thuế đạt khoảng 37%/năm. Một cột mốc của giai đoạn này là Vinapharm hoàn thành nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty CP Sanofi Việt Nam từ 15% lên 30%.

Đại hội đồng cổ đông đã thông qua phương án chi trả cổ tức năm 2025 bằng tiền với tỷ lệ 10%.

Tại Đại hội, Ban lãnh đạo Vinapharm đã trao đổi và làm rõ nhiều nội dung cổ đông quan tâm, trong đó nổi bật là định hướng hợp tác quốc tế, chuyển giao công nghệ, hiệu quả các khoản đầu tư chiến lược và lộ trình niêm yết cổ phiếu.

Về định hướng phát triển, Bà Hàn Thị Khánh Vinh - Thành viên Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc chia sẻ Vinapharm xác định tiếp tục chủ động tăng cường hợp tác quốc tế, ưu tiên nguồn lực cho các dự án có khả năng tạo nền tảng tăng trưởng dài hạn, trong đó trọng tâm là chuyển giao công nghệ sản xuất thuốc công nghệ cao tại Việt Nam.

Trên cơ sở đó, lãnh đạo Vinapharm cho biết ngành dược có đặc thù là chu kỳ đầu tư dài, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất và chuyển giao công nghệ, do đó hiệu quả tài chính thường cần thời gian để thể hiện rõ.

PGS.TS.BSCKII Nguyễn Tri Thức, Thứ trưởng Bộ Y tế ghi nhận và đánh giá cao vai trò của

Tổng công ty Dược Việt Nam trong sự phát triển của ngành dược, đồng thời nhấn mạnh yêu cầu cấp thiết phải nâng cao năng lực tự chủ của ngành trong bối cảnh mới.

Theo Thứ trưởng, dù đạt được nhiều kết quả tích cực, ngành dược Việt Nam vẫn đang đối mặt với những hạn chế về năng lực công nghệ và sự phụ thuộc lớn vào nguyên liệu nhập khẩu. Trong bối cảnh đó, chuyển giao công nghệ không chỉ là cơ hội mà đã trở thành yêu cầu tất yếu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và bảo đảm phát triển bền vững.

Thứ trưởng đề nghị Vinapharm, với vị thế là Tổng công ty dược duy nhất có vốn góp chi phối của doanh nghiệp nhà nước, tiếp tục phát huy vai trò nòng cốt, tiên phong trong triển khai các chương trình chuyển giao công nghệ, đặc biệt đối với các thuốc biệt dược gốc, vắc xin và sinh phẩm, qua đó từng bước nâng cao năng lực sản xuất trong nước và đảm bảo an ninh dược phẩm quốc gia.

Đại hội đã tiến hành bầu Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2026 - 2031. Ông Nguyễn Thế Ngân được bầu giữ chức Chủ tịch HĐQT và bà Hàn Thị Khánh Vinh tiếp tục được bổ nhiệm giữ chức vụ Tổng giám đốc.

Với sự kết hợp giữa kinh nghiệm điều hành thực tiễn và tư duy quản trị hiện đại, HĐQT nhiệm kỳ 2026 - 2031 được kỳ vọng sẽ đưa Vinapharm hiện thực hóa các mục tiêu chiến lược đã đề ra: Làm chủ công nghệ sản xuất các sản phẩm thuốc chất lượng cao, mở rộng và củng cố vị thế thị phần phân phối trong nước, góp phần định vị Việt Nam trở thành trung tâm sản xuất dược phẩm giá trị cao trong khu vực.

Kết thúc phiên giao dịch ngày 23/04, cổ phiếu DVN của Vinapharm đang được giao dịch ở mức 20.500 đồng/cổ phiếu. 💎

*Nguồn: VN Economy*

# VINAMILK KHỞI ĐẦU NĂM 2026 TÍCH CỰC ĐẶT MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG ỔN ĐỊNH

NĂM 2026 ĐÁNH DẤU SINH NHẬT LẦN THỨ 50 CỦA VINAMILK CŨNG LÀ NỬA THẾ KỶ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN SỮA VIỆT NAM. TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026, TỔNG GIÁM ĐỐC VINAMILK MAI KIỀU LIÊN ĐÁNH GIÁ DOANH NGHIỆP ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC NHỮNG BƯỚC TIẾN QUAN TRỌNG VÀ TIẾP TỤC ĐẶT MỤC TIÊU CHO GIAI ĐOẠN MỚI.



Toàn cảnh Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 của Vinamilk.

## Mục tiêu tăng trưởng ổn định

Vinamilk đã cập nhật báo cáo kinh doanh quý I năm 2026 với kết quả tích cực. Tính đến hết ngày 31/3, công ty ghi nhận doanh thu hợp nhất và lợi nhuận sau thuế lần lượt là 16.178 tỷ đồng và hơn 2.458 tỷ đồng; tương ứng mức tăng đến 24,7% và gần 55% so với cùng kỳ năm 2025.

Kết quả này càng đáng chú ý khi đặt trong bối cảnh thị trường nhiều biến động. Năm 2025, ngành sữa Việt Nam chịu áp lực từ sức mua suy giảm khoảng 2,4% so với cùng kỳ, đi kèm chi phí đầu vào tăng và cạnh tranh gay gắt. Bước sang đầu năm 2026, sức mua ngành sữa tiếp tục giảm khoảng 3,7% trong khi chi phí sản xuất và vận hành chịu thêm áp lực từ giá nhiên liệu.

“Trong bối cảnh thị trường sữa tăng trưởng âm, kết quả doanh thu nội địa đạt 50.964 tỷ đồng trong năm 2025 và doanh thu hợp nhất quý I năm 2026 tăng đến 24,7% đang phản ánh đúng kỳ vọng của chúng tôi về hiệu quả của chiến lược kinh doanh”

bà Mai Kiều Liên - Thành viên Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc Vinamilk đánh giá.

Với nền tảng này, Vinamilk đặt mục tiêu tổng doanh thu hợp nhất năm 2026 là 66.477 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế hợp nhất 9.828 tỷ đồng, cùng tăng hơn 4% so với năm 2025.

Trước đó, trong năm 2025, doanh nghiệp dẫn đầu ngành sữa cả nước ghi nhận mức doanh thu thuần kỷ lục từ trước đến nay, đạt 63.724 tỷ đồng, tăng 3,1% so với cùng kỳ năm 2024. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất ở mức 11.650 tỷ đồng, tăng nhẹ so với năm trước. Thu nhập mỗi cổ phần (EPS) năm 2025 đạt 4.028 đồng.

Đáng chú ý, mảng xuất khẩu tiếp tục đóng vai trò động lực tăng trưởng, với mức tăng 16,5% so với cùng kỳ 2024, đạt 6.546 tỷ đồng. Nỗ lực xuất khẩu của Vinamilk được ghi nhận qua Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Công Thương cho doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong hoạt động xuất khẩu, qua đó khẳng định vai trò của

doanh nghiệp trong việc nâng cao giá trị thương hiệu Việt trên thị trường quốc tế.

### Từ dấu mốc 50 năm đến chiến lược tăng trưởng dài hạn của Vinamilk

Năm 2026 đánh dấu bước ngoặt quan trọng trong lịch sử phát triển của Vinamilk nói riêng và ngành sữa nội địa nói chung: sinh nhật lần thứ 50 của Vinamilk cũng là nửa thế kỷ hình thành và phát triển của ngành công nghiệp chế biến sữa Việt Nam.

Nhìn lại giai đoạn chiến lược 2022-2026, bà Mai Kiều Liên đánh giá, Vinamilk đã đạt được những bước tiến quan trọng. Nổi bật là những thành công từ quá trình tái định vị thương hiệu. Tính đến hết năm 2025, Vinamilk đã hoàn thành 100% thiết kế của hơn 300 SKUs (mã định danh) sản phẩm ở 15 ngành hàng và 15 thương hiệu con. Các thiết kế đồng nhất theo đúng định vị thương hiệu mới của Vinamilk, hướng đến phân khúc người tiêu dùng trẻ và tạo sự khác biệt trong nhận diện tại điểm bán.

Không chỉ “thay áo”, các sản phẩm của Vinamilk còn được cải tiến và điều chỉnh công thức, hướng đến vị ngon dựa trên tiêu chuẩn của các giải thưởng thực phẩm thế giới như Monde Selection Award, Superior Taste Award và Clean Label Project với những tiêu chuẩn khắt khe về hạt vi nhựa và kim loại nặng dành cho trẻ sơ sinh. Ngoài ra, danh mục sản phẩm đã được mở rộng ra các sản phẩm chuyên biệt hơn như dòng sản phẩm sữa A2 dễ tiêu hóa cho trẻ nhỏ; sữa nước và sữa chua ăn cao đạm Green Farm dành cho đối tượng kiểm soát năng lượng; Susu phô mai tập trung vào phân khúc đồ ăn vặt tăng chiều cao cho trẻ con và các sản phẩm kem Gelato, trà

Kombucha. Hiện các sản phẩm mới và cao cấp của Vinamilk đã chiếm đến 30% doanh số của kênh cửa hàng.

Trong năm 2025, Vinamilk cũng đã hoàn tất tái định vị cửa hàng, nâng tổng số lên 800 và mục tiêu đạt 1.000 cửa hàng trong 2026, phủ 100% các tỉnh thành trên toàn quốc. Bên cạnh đó,

doanh nghiệp cũng tiến hành cải tổ toàn bộ hệ thống kinh doanh truyền thống cũng như tiếp tục phát huy và mở rộng năng lực kinh doanh của Vinamilk với cơ cấu tổ chức đặc biệt của Phòng Hoạch định chiến lược.

“Chúng tôi áp dụng kinh nghiệm quản trị và vận hành của các tập đoàn công nghệ đa quốc gia như Apple và Amazon để xây dựng mô hình hoạt động này, và sau 3 năm, chúng tôi hoàn toàn hài lòng vì hiệu quả mà cơ cấu tổ chức và đội ngũ đem lại, và sẽ tiếp tục đầu tư mở rộng cách quản trị này trong 2026”, CEO Vinamilk cho biết thêm về mô hình nhân sự này.

Tiếp nối hành trình “50 năm phụng sự khát vọng Việt”, bà Mai Kiều Liên khẳng định Vinamilk sẽ tiếp tục thực hiện phương châm “Phụng sự” tập trung vào ba mảng chính. Thứ nhất là Phụng sự dinh dưỡng quốc gia, đảm bảo mọi sản phẩm mang thương hiệu đều đạt chất lượng cao nhất và phù hợp với thể trạng người Việt. Thứ hai là Phụng sự nền tảng nông nghiệp, tạo ra sinh kế bền vững cho nông dân và chủ động phát triển nguồn nguyên liệu chất lượng cao trong nước. Thứ ba là Phụng sự tương lai, ưu tiên cho các thế hệ tiếp theo.

Với tầm nhìn này, doanh nghiệp tiếp tục rà soát và tối ưu hóa quản trị của các chức năng hỗ trợ nòng cốt như: phát triển vùng nguyên liệu, hoạt động sản xuất, chuỗi cung ứng, nghiên cứu - phát triển và quan trọng nhất là tái cơ cấu nguồn nhân lực. Theo đó, các chính sách, quy trình và cơ chế quản trị nguồn nhân lực sẽ được điều chỉnh theo chuẩn của các công ty công nghệ đa quốc gia, để thu hút và giữ nhân tài.

Hai chương trình nhân tài trẻ trọng điểm - Graduate Talent Program và Sales Trainee Program - được kỳ vọng tạo ra nguồn đầu vào mới, chuẩn hóa năng lực theo yêu cầu của Vinamilk và tăng khả năng thích ứng của đội ngũ với các thay đổi mà Vinamilk sẽ tiến hành trong những năm tới. Đây cũng là năm thứ 2 liên tiếp Vinamilk giữ vị trí Top 1 trong “Doanh nghiệp được yêu thích nhất 2025” trong khối doanh nghiệp lớn. 💎

*Nguồn: Thanh Hóa online*

# ĐHĐCĐ SABECO (SAB) 2026: LÃI QUÝ 1 BỨT PHÁ 56% SẴN SÀNG 'NGHÊNH CHIẾN' BẰNG SẢN PHẨM CAO CẤP

SÁNG 23/04, ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN CỦA TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA - RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN (SABECO - MÃ CHỨNG KHOÁN: SAB) ĐÃ DIỄN RA. LÃNH ĐẠO CÔNG TY CÔNG BỐ KẾT QUẢ LỢI NHUẬN QUÝ 1 TĂNG VƯỢT 56%, HÉ LỘ CHIẾN LƯỢC RA MẮT SẢN PHẨM PHÂN KHÚC CAO CẤP VÀ CÁC PHƯƠNG ÁN ĐỐI PHÓ VỚI SỨC ÉP TỪ THUẾ TIÊU THỤ ĐẶC BIỆT.



## Lãi quý 1 tăng vọt 56% nhờ cơ sở thấp và tối ưu giá vốn

Mở đầu đại hội, Tổng Giám đốc Lester Tan Teck Chuan công bố thông tin tích cực: lợi nhuận sau thuế của công ty trong quý 1/2026 đã tăng tới 56% so với cùng kỳ năm trước. Dù thừa nhận con số này một phần xuất phát từ mức nền so sánh thấp của năm 2025, lãnh đạo Sabeco vẫn khẳng định đây là một khởi đầu khả quan.

Sự cải thiện biên lợi nhuận được đóng góp trực tiếp từ việc cơ cấu lại danh mục sản phẩm và kiểm soát tốt giá vốn hàng bán. Phó Tổng Giám đốc Alan Koo Liang Kwee cho biết công ty đã thực hiện chiến lược chốt mua trước đại mạch từ 3-12 tháng, bảo đảm được nguồn nguyên liệu cho năm 2026 với mức giá hợp lý. Đồng thời, Sabeco liên tục rà soát để tối ưu chi phí quảng cáo, tiếp thị và lưu kho trên mỗi lít bia thành phẩm.

Bước vào năm tài chính 2026, Sabeco trình đại hội mục tiêu tăng trưởng 12% về doanh thu và

8% về lợi nhuận sau thuế. Để hiện thực hóa mục tiêu này, ban điều hành xác định phải đối mặt với 3 thách thức lớn: sự bùng phát xung đột Trung Đông kéo theo giá nguyên liệu leo thang; lộ trình chỉnh sửa thuế tiêu thụ đặc biệt; và sự cạnh tranh thị phần ngày càng khốc liệt.

Trọng tâm chiến lược của Sabeco trong năm nay là phủ rộng sự hiện diện trên toàn quốc bằng các chương trình bán hàng được thiết kế riêng cho từng vùng miền. Công ty cũng dồn lực tối ưu hóa chuỗi cung ứng từ nhà máy đến kho bãi để tiết giảm chi phí, song song với việc xây dựng nền tảng quản trị số vững chắc.

## "Cờ bí" với sản phẩm cao cấp và bia không cồn

Trong phần đối thoại, nhiều cổ đông đặt câu hỏi về phản ứng của Sabeco trước các động thái của đối thủ, đặc biệt là kế hoạch chiếm lĩnh phân khúc cao cấp và phát triển bia không cồn (bia 0 độ).

Tổng Giám đốc Lester Tan khẳng định mọi hoạt động đổi mới của Sabeco đều bám sát

ngiên cứu về hành vi và nhu cầu thực tế của người tiêu dùng. Ông tiết lộ công ty đang trong quá trình chuẩn bị ra mắt một sản phẩm mới thuộc phân khúc cao cấp. Tuy nhiên, thời điểm tung ra thị trường chưa được ấn định và được giữ kín như một bí mật kinh doanh.

Đối với dòng sản phẩm bia không cồn, lãnh đạo Sabeco cho biết công ty hoàn toàn không bị bỏ lại phía sau. Hiện tại, phòng nghiên cứu của Sabeco đã hoàn thiện công thức cho sản phẩm bia không độ. Ngay khi đánh giá nhu cầu thị trường nội địa đạt mức kỳ vọng, công ty có thể lập tức đưa sản phẩm này vào sản xuất thương mại.

Phản hồi đề xuất của cổ đông về việc lấn sân sang sản xuất rượu vang đỏ, ông Tan nhấn mạnh quan điểm tập trung nguồn lực. Hoạt động cốt lõi của Sabeco vẫn là sản xuất và kinh doanh bia. Trước khi nghĩ đến việc mở rộng sang các ngành hàng đồ uống khác, công ty ưu tiên xây dựng vững chắc hai trụ cột là thị trường nội địa và mảng xuất khẩu (hiện đã phủ sóng tại hơn 40 quốc gia) để giảm thiểu sự phụ thuộc vào một thị trường duy nhất.

### Cuộc chiến thị phần không khoan nhượng

Áp lực cạnh tranh từ các đối thủ lớn như Heineken và Habeco là chủ đề nóng nhất được cổ đông chất vấn. Trả lời về lo ngại mất thị

phần, Tổng Giám đốc Lester Tan thẳng thắn nhận định: "Thị phần luôn dao động tùy thời điểm. Có tháng chúng tôi trội hơn, có tháng thấp hơn đối thủ. Ở thời điểm hiện tại, chưa có một công ty bia nào giữ vị trí số một một cách rõ ràng và tuyệt đối tại Việt Nam".

Tuy nhiên, ông Tan tự tin khẳng định thương hiệu được ưa chuộng nhất vẫn là Bia Sài Gòn. Cụ thể, tại thị trường trọng điểm TP.HCM, thị phần của Sabeco trong 4 tháng gần đây đã tăng gấp đôi và hiện đang giữ vị trí dẫn đầu. Đồng thời, sự thâm nhập của Sabeco vào thị trường miền Bắc cũng đang ghi nhận những tín hiệu tích cực, là lời đáp trả đối với việc Habeco tiến vào phía Nam.

Đối với lộ trình áp dụng thuế tiêu thụ đặc biệt sửa đổi (dự kiến có hiệu lực từ đầu năm 2027), lãnh đạo Sabeco xác định đây là khó khăn chung của toàn ngành. Nếu thuế suất điều chỉnh tăng, các hãng bia bắt buộc phải chuyển một phần chi phí vào giá bán cuối cùng cho người tiêu dùng. Giải pháp duy nhất của Sabeco là đẩy nhanh các chiến lược thương mại, liên tục làm mới sản phẩm để duy trì sức mua trước khi chính sách thuế mới chính thức được áp dụng.

Kết thúc phiên họp, toàn bộ các tờ trình, bao gồm phương án chia cổ tức bằng tiền mặt, đều được đại hội thông qua. 🍀



Nguồn: Doanh nhân & Pháp luật

# NHỰA TIỀN PHONG BÁO LÃI TĂNG GẦN 20% NHỜ GIÁ VỐN THẤP

TRONG QUÝ ĐẦU NĂM, NHỰA TIỀN PHONG GHI NHẬN DOANH THU TĂNG 16% SO VỚI CÙNG KỲ NĂM TRƯỚC, TRONG KHI LỢI NHUẬN SAU THUẾ TĂNG 19%.

(Mã: NTP) Đvt: tỷ đồng	Q1/2026	Q1/2025	+/- (%) so với cùng kỳ
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>1.478</b>	<b>1.269</b>	<b>16</b>
Giá vốn hàng bán	1.035	911	14
<b>Lợi nhuận gộp</b>	<b>442</b>	<b>358</b>	<b>23</b>
Doanh thu hoạt động tài chính	44	36	22
Chi phí tài chính	29	22	32
Chi phí bán hàng	112	92	22
Chi phí quản lý doanh nghiệp	57	47	21
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	302	252	20
Lợi nhuận/(Lỗ) khác	1	1	
<b>Lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>303</b>	<b>254</b>	<b>19</b>
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>254</b>	<b>212</b>	<b>20</b>
<b>Lãi/(Lỗ) trên cổ phiếu (EPS)</b>	<b>1.487</b>	<b>1.239</b>	<b>20</b>

Theo báo cáo tài chính (BCTC) quý I/2026, CTCP Nhựa Thiếu niên Tiền Phong (Mã: NTP) ghi nhận doanh thu thuần gần 1.478 tỷ đồng, tăng 16% so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận gộp đạt 442 tỷ đồng, tăng 23%, tương ứng biên lợi nhuận gộp ở mức 30%.

Trong kỳ, chi phí tài chính tăng 32% lên 29 tỷ đồng; chi phí bán hàng đạt 112 tỷ đồng, tăng 22%; chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 21% lên 57 tỷ đồng.

Sau khi trừ các khoản chi phí, doanh nghiệp ghi nhận lợi nhuận trước thuế hơn 303 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế đạt 254 tỷ đồng, cùng tăng trên 19% so với quý I/2025. Doanh nghiệp cho biết kết quả này chủ yếu đến từ doanh thu bán hàng tăng, đồng thời trong quý I/2026 công ty

sử dụng nguồn nguyên liệu dự trữ từ cuối năm 2025 với mức giá thấp, qua đó góp phần làm tăng lợi nhuận sau thuế so với cùng kỳ năm trước.

Với kết quả quý I, doanh nghiệp đã hoàn thành khoảng 34% kế hoạch lợi nhuận trước thuế cả năm.

Tại thời điểm cuối quý I, tổng tài sản đạt 6.391 tỷ đồng, giảm 9% so với đầu năm. Trong đó,

tiền và các khoản tương đương tiền (bao gồm tiền gửi) đạt gần 2.676 tỷ đồng, giảm hơn 14% và chiếm khoảng 42% tổng tài sản.

Cuối kỳ, hàng tồn kho đạt 1.100 tỷ đồng, chủ yếu là nguyên vật liệu với 776 tỷ đồng. Tài sản cố định ghi nhận 1.209 tỷ đồng, trong khi các khoản phải thu ngắn hạn ở mức 684 tỷ đồng.

Về nguồn vốn, vốn chủ sở hữu đạt 4.230 tỷ đồng, trong đó vốn góp của chủ sở hữu là 1.710 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đạt 1.302 tỷ đồng.

Trên thị trường chứng khoán, kết thúc phiên giao dịch ngày 25/4, cổ phiếu NTP dừng ở mức 59.200 đồng/cp, tương ứng vốn hóa khoảng 10.125 tỷ đồng. ❖

Nguồn: Vietnam Biz



*Đồng chí Nguyễn Chí Thành, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên SCIC và đồng chí Nguyễn Quốc Huy, Phó Bí thư Đảng ủy, Thành viên Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc SCIC chúc mừng và tặng hoa đồng chí Đinh Tiến Long - Kế toán trưởng và đồng chí Trần Hữu Hưng - Trưởng Ban Pháp chế và Quản lý rủi ro*

## HỘI NGHỊ CÔNG BỐ QUYẾT ĐỊNH VỀ CÔNG TÁC CÁN BỘ

NGÀY 23/4/2026 HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC ĐÃ BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH SỐ 50/QĐ-ĐTKDV.HĐTV VỀ VIỆC BỔ NHIỆM CÓ THỜI HẠN ÔNG ĐINH TIẾN LONG - PHÓ TRƯỞNG BAN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN GIỮ CHỨC VỤ KẾ TOÁN TRƯỞNG TỔNG CÔNG TY.

Hôm nay, ngày 24/4/2026, tại trụ sở chính Tổng công ty đã diễn ra Hội nghị công bố quyết định về công tác cán bộ. Tham dự Hội nghị có đồng chí Nguyễn Chí Thành, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên; đồng chí Nguyễn Quốc Huy, Phó Bí thư Đảng ủy, Thành viên Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc; các đồng chí trong Đảng ủy, Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát và toàn

thể Lãnh đạo các đơn vị tại trụ sở chính Tổng công ty; các đồng chí Hội đồng thành viên, Giám đốc Công ty TNHH MTV Đầu tư SCIC.

Tại buổi lễ, đồng chí Nguyễn Chí Thành, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên; đồng chí Nguyễn Quốc Huy, Phó Bí thư Đảng ủy, Thành viên Hội đồng thành viên, Tổng Giám đốc SCIC trao Quyết định bổ nhiệm của Hội đồng thành viên và tặng hoa chúc mừng đồng

chí Đinh Tiến Long giữ chức vụ Kế toán trưởng Tổng công ty.

Cũng tại buổi lễ, Lãnh đạo Tổng công ty đã trao các Quyết định bổ nhiệm Lãnh đạo các đơn vị: Ban Pháp chế và Quản trị rủi ro, Ban Kế hoạch Tổng hợp, Công ty TNHH một thành viên Đầu tư SCIC (SIC).

Phát biểu tại Hội nghị, đồng chí Nguyễn Chí Thành, Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên gửi lời chúc mừng tới đồng chí tân Kế toán trưởng và các đồng chí vừa nhận quyết định bổ nhiệm. Việc kiện toàn nhân sự của Tổng công ty nhằm tăng cường năng lực quản trị, đáp ứng yêu cầu phát triển của SCIC trong giai đoạn mới.

Thực hiện sứ mệnh trở thành Quỹ đầu tư quốc gia theo tinh thần Nghị quyết số 79-NQ/TW của Bộ Chính trị, Chủ tịch Nguyễn Chí Thành khẳng định, để đáp ứng yêu cầu phát triển trong thời kỳ mới, với mô hình tăng trưởng mới, SCIC đã và đang xây dựng đồng bộ ba yếu tố: Con người – Thể chế – Nguồn lực tài chính.

Về nguồn lực tài chính, quy mô vốn hiện tại chưa đáp ứng nhu cầu đầu tư lớn, do đó SCIC đang báo cáo việc tăng vốn điều lệ để đủ sức mạnh tài chính thực hiện vai trò dẫn dắt, nâng cao năng lực đầu tư vào các ngành then chốt.

Về con người, SCIC thực hiện đánh giá cán bộ qua KPI hàng quý thực chất và nghiêm túc nhằm kiện toàn bộ máy nhân sự phù hợp với tầm vóc mới, với phương châm cốt lõi là rõ người, rõ việc, rõ thẩm quyền, rõ trách nhiệm, rõ thời gian, vì vậy trong thời gian tới cần thực hiện và triển khai quyết liệt, hiệu quả để đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận, đặc biệt là mục tiêu tăng trưởng hai con số.

Về đổi mới thể chế và nguồn lực, phải coi thể chế là một nguồn lực quan trọng cần được khơi thông, tiếp tục tập trung hoàn thiện các quy chế nội bộ và xây dựng đóng góp vào dự thảo

Nghị định riêng về SCIC để tạo hành lang pháp lý thông suốt cho các hoạt động đầu tư.

Năm 2026 dự kiến sẽ nhiều khó khăn thách thức đan xen, SCIC được Bộ Tài chính giao các chỉ tiêu kinh doanh tương đối thách thức, đòi hỏi sự đoàn kết, kỷ cương và trách nhiệm nêu gương của toàn thể đội ngũ lãnh đạo.

Giao nhiệm vụ cho đồng chí tân Kế toán trưởng cùng các đồng chí nhận quyết định bổ nhiệm, đồng chí Nguyễn Chí Thành đề nghị: cần phải có chương trình hành động và sản phẩm cụ thể, rõ ràng, đúng hạn; lan tỏa trách nhiệm nêu gương, khơi dậy trí tuệ của cán bộ chuyên viên trong đơn vị để tạo nên khối thống nhất, đoàn kết và kỷ cương; vượt qua mọi khó khăn, thách thức, sẵn sàng đáp ứng các yêu cầu và nhiệm vụ được giao.

Đồng chí Chủ tịch Hội đồng thành viên cũng đề nghị các đồng chí trong cương vị mới luôn giữ vững bản lĩnh để đóng góp nhiều hơn cho sự nghiệp phát triển của SCIC. Với luồng sinh khí mới, SCIC sẽ đoàn kết, quyết tâm hoàn thành tốt nhiệm vụ chính trị, hiện thực hóa kỳ vọng của Đảng và Nhà nước, đóng góp quan trọng vào mục tiêu tăng trưởng hai con số của quốc gia hướng tới năm 2030 - Kỷ niệm 100 năm thành lập Đảng và năm 2045 - Kỷ niệm 100 năm thành lập nước.

Phát biểu nhận nhiệm vụ mới, đồng chí Đinh Tiến Long – Kế toán trưởng SCIC bày tỏ sự vinh dự và xúc động khi được Lãnh đạo Tổng công ty tin tưởng điều động và được Hội đồng thành viên SCIC tin nhiệm giao cho đồng chí trọng trách mới. Đồng chí Long cũng tiếp thu các chỉ đạo, giao nhiệm vụ của đồng chí Bí thư Đảng ủy, Chủ tịch Hội đồng thành viên, trên cương vị mới, đồng chí cam kết sẽ nỗ lực hết mình, không ngừng học hỏi và cống hiến; tích cực phối hợp chặt chẽ cùng các ban, chi nhánh tìm kiếm các giải pháp tháo gỡ các nút thắt, các điểm nghẽn trong công việc; tăng cường rèn luyện đạo đức, nâng cao năng lực, trình độ về mọi mặt, nhanh chóng nắm bắt nhiệm vụ, công việc để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. 🍀

## SCIC

## VĂN BẢN - CHÍNH SÁCH

## CHỈ THỊ SỐ 12/CT-TTg 2026 NGÀY 03/04/2026

### Chỉ thị số 12/CT-TTg 2026 ngày 03/04/2026 về việc tăng cường, nâng cao hiệu lực, hiệu quả, trách nhiệm trong công tác đấu thầu

Để tiếp tục nâng cao hiệu lực, hiệu quả, trách nhiệm trong việc thực hiện công tác đấu thầu, khắc phục những tồn tại, hạn chế, bảo đảm hoạt động đấu thầu được thực hiện công khai, minh bạch, cạnh tranh, hiệu quả, phòng ngừa tham nhũng, tiêu cực, lãng phí, góp phần đẩy nhanh tiến độ thực hiện các chương trình, dự án đầu tư, Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các Tổng công ty nhà nước, doanh nghiệp nhà nước tổ chức thực hiện một số việc sau:

1. Tổ chức rà soát toàn diện công tác quản lý đầu tư, xây dựng, mua sắm, bảo đảm chặt chẽ từ khâu khảo sát, lập, thẩm tra, thẩm định, phê duyệt chủ trương đầu tư dự án, tổng mức đầu tư, thiết kế, dự toán, đến khâu đấu thầu, xây dựng công trình, nghiệm thu, thanh toán, quyết toán, bảo đảm hiệu quả đầu tư, hiệu quả sử dụng vốn, tuân thủ quy định của pháp luật.
2. Tổ chức rà soát các dự án BT đã, đang và dự kiến triển khai, chỉ quyết định chủ trương đầu tư, phê duyệt các dự án thật sự cần thiết, cấp bách, có hiệu quả kinh tế - xã hội, phù hợp quy hoạch được cấp có thẩm quyền phê duyệt; không để xuất triển khai dự án BT đối với các công

trình có thể thực hiện bằng hình thức đầu tư khác (như áp dụng loại hợp đồng BOT, BLT hoặc có thể bố trí vốn đầu tư công hoặc thu hút nguồn vốn tư nhân thông qua dự án đầu tư kinh doanh). Trường hợp sử dụng quỹ đất để thanh toán, phải xác định rõ vị trí, diện tích, sự phù hợp với quy hoạch được cấp có thẩm quyền phê duyệt, giá trị dự kiến của quỹ đất thanh toán cho nhà đầu tư khi lập dự án theo đúng quy định của pháp luật, hiệu quả, tính khả thi, tránh nguy cơ dẫn đến phát sinh lãi vay chậm thanh toán và các vướng mắc, tranh chấp khác khi thanh toán cho nhà đầu tư.

3. Chịu trách nhiệm toàn diện trong việc thực hiện công tác đấu thầu thuộc phạm vi quản lý, không đùn đẩy, né tránh trách nhiệm, không làm phát sinh cơ chế “xin - cho”, gán trách nhiệm người đứng đầu với kết quả thực hiện công tác đấu thầu trong phạm vi phụ trách; thực hiện nghiêm các quy định về phòng, chống tham nhũng, tiêu cực, tiết kiệm, chống lãng phí trong toàn bộ quá trình lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư.

4. Thường xuyên rà soát, nắm bắt các thông tin, phản ánh, kiến nghị trong đấu thầu để có biện pháp thanh tra, kiểm tra, giám sát, kịp thời phát hiện, ngăn chặn, xử lý ngay các hành vi vi phạm, trục lợi, tham nhũng, tiêu cực, lãng phí, không để vi phạm nhỏ tích tụ thành các sai phạm lớn. Kiên quyết có biện pháp xử lý nghiêm các tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật, dàn

xếp, thông thầu, lợi dụng chức vụ, quyền hạn trong hoạt động đấu thầu, bảo đảm “không có vùng cấm”, “không có ngoại lệ”.

5. Bộ trưởng các Bộ, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ; Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chỉ đạo, tổ chức thực hiện ngay các giải pháp sau:

a) Xác định giá gói thầu bảo đảm tính đúng, tính đủ chi phí để thực hiện gói thầu đáp ứng yêu cầu về chất lượng, hiệu quả, tuân thủ quy định của pháp luật. Khi lập giá gói thầu cần chú trọng rà soát, đánh giá kỹ lưỡng sự phù hợp về giá, phương pháp xác định giá, trường hợp cần thiết có thể tham vấn thị trường hoặc tham khảo thông tin, dữ liệu trên Hệ thống mạng đấu thầu quốc gia để so sánh, đánh giá sự phù hợp về giá của hàng hóa, thiết bị, dịch vụ. Nghiêm cấm mọi hành vi nâng khống giá gói thầu.

b) Về áp dụng hình thức chỉ định thầu, chỉ định nhà đầu tư và lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong trường hợp đặc biệt:

- Bảo đảm tuân thủ quy định về trường hợp, điều kiện áp dụng hình thức chỉ định thầu, chỉ định nhà đầu tư hoặc lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong trường hợp đặc biệt, thực hiện trình tự, thủ tục theo đúng quy định của pháp luật; không trình Thủ tướng Chính phủ quyết định áp dụng hình thức chỉ định thầu, chỉ định nhà đầu tư, lựa chọn nhà thầu, nhà đầu



tư trong trường hợp đặc biệt đối với các trường hợp đã được pháp luật quy định cụ thể và thuộc thẩm quyền quyết định của cơ quan, người có thẩm quyền;

- Nghiêm cấm việc chỉ định nhà thầu, nhà đầu tư, lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong trường hợp đặc biệt không đúng quy định hoặc lợi dụng quy định nhằm mục đích trao thầu cho các nhà thầu, nhà đầu tư “thân hữu, quen thuộc”, không bảo đảm năng lực để thực hiện gói thầu, dự án, làm thất thoát, lãng phí ngân sách, nguồn lực đất đai của Nhà nước, tạo cơ chế “xin - cho”, trục lợi, tiêu cực, lợi ích nhóm;
- Chủ đầu tư chịu trách nhiệm xác định nhà thầu có khả năng thực hiện gói thầu khi áp dụng hình thức chỉ định thầu rút gọn. Tập trung rà soát việc bố trí, huy động nguồn lực (nhân sự, thiết bị, tài chính...), giải pháp kỹ thuật của nhà thầu để triển khai gói thầu đáp ứng yêu cầu về tiến độ, chất lượng, đặc biệt trong trường hợp nhà thầu thực hiện đồng thời nhiều gói thầu trong cùng thời điểm.

c) Về lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu

- Tổ chức lập hồ sơ mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu và phê duyệt kết quả lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư theo đúng quy định, bảo đảm tuân thủ

đầy đủ nguyên tắc cạnh tranh, công bằng, minh bạch, hiệu quả kinh tế và trách nhiệm giải trình; khắc phục triệt để tình trạng xây dựng tiêu chí trong hồ sơ mời thầu không phù hợp với quy mô, tính chất gói thầu, dự án, tiêu chí mang tính định hướng dẫn đến hạn chế hoặc tạo lợi thế cho một hoặc một số nhà thầu, nhà đầu tư cụ thể;

- Lựa chọn tư vấn đấu thầu có đủ năng lực, kinh nghiệm để thực hiện công việc tư vấn đảm bảo yêu cầu về chất lượng, tiến độ, không để xảy ra vi phạm. Hợp đồng tư vấn phải quy định rõ trách nhiệm của tư vấn đấu thầu, các điều kiện ràng buộc và chế tài phạt hợp đồng khi

tư vấn đầu thầu vi phạm hoặc không đảm bảo yêu cầu chất lượng, tiến độ tại hợp đồng ký kết.

d) Về ký kết, quản lý thực hiện hợp đồng:

- Việc ký kết hợp đồng phải bảo đảm tuân thủ quy định của pháp luật. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, chủ đầu tư, cơ quan có thẩm quyền, cơ quan ký kết hợp đồng phải có biện pháp tăng cường giám sát, kiểm soát việc thực hiện hợp đồng của nhà thầu, nhà đầu tư; đôn đốc nhà thầu, nhà đầu tư tập trung huy động nguồn lực (nhân sự, máy móc thiết bị, tài chính...) để triển khai thực hiện các công việc của gói thầu, dự án theo đúng nghĩa vụ, trách nhiệm trong hợp đồng đã ký, bảo đảm tiến độ, chất lượng. Quản lý chặt chẽ việc tạm ứng, thu hồi tạm ứng, bảo đảm nguồn vốn tạm ứng được sử dụng đúng đối tượng, đúng mục đích; rà soát tình trạng hiệu lực các bảo lãnh của nhà thầu, nhà đầu tư (bảo lãnh tạm ứng, bảo lãnh thực hiện hợp đồng...). Xử lý nghiêm vi phạm và công khai thông tin nhà thầu, nhà đầu tư vi phạm hợp đồng;
- Kiểm soát chặt chẽ việc lựa chọn, đề xuất sử dụng nhà thầu phụ của nhà thầu, rà soát danh sách toàn bộ nhà thầu, nhà thầu phụ, giá trị và nội dung hợp đồng, các hợp đồng thuê nhân công, thiết bị, các đơn vị được huy động tham gia thực hiện dự án trên công trường. Tuyệt đối không để xảy ra việc chuyển nhượng thầu, sử dụng nhà thầu phụ trái quy định của pháp luật;
- Nghiêm cấm việc chủ đầu tư, cơ quan có thẩm quyền, cơ quan ký kết hợp đồng thông

đồng với nhà thầu, nhà đầu tư, đơn vị tư vấn (tư vấn giám sát, tư vấn quản lý dự án...) để hợp thức hóa hồ sơ, thủ tục, làm sai lệch kết quả, tăng khối lượng nghiệm thu, thanh toán hợp đồng dẫn đến thất thoát, lãng phí ngân sách nhà nước, nguồn lực đất đai;

- Tăng cường trách nhiệm của tư vấn giám sát, tư vấn quản lý dự án trong quá trình thực hiện hợp đồng. Yêu cầu tư vấn giám sát, tư vấn quản lý dự án phải thực hiện đầy đủ trách nhiệm theo hợp đồng và quy định của pháp luật; kịp thời phát hiện, báo cáo chủ đầu tư về các sai sót, vi phạm của nhà thầu trong quá trình thi công, cung cấp hàng hóa, dịch vụ, chịu trách nhiệm trước pháp luật và trước chủ đầu tư nếu để xảy ra sai sót trong quá trình thực hiện nhiệm vụ tư vấn dẫn đến thất thoát, lãng phí, không bảo đảm chất lượng công trình, dự án;
- Đối với các hợp đồng có phần công việc ký kết với nhà thầu bằng ngoại tệ, chủ đầu tư phải rà soát, xác định rõ các công việc sử dụng chi phí ngoài nước, chi phí trong nước; có biện pháp kiểm soát rủi ro biến động về tỷ giá.

đ) Giải quyết kịp thời, thấu đáo các kiến nghị về lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư theo đúng trình tự, thẩm quyền và thời gian theo quy định của pháp luật, trong đó phải có ý kiến, kết luận rõ ràng, cụ thể về các kiến nghị của nhà thầu, nhà đầu tư, không để xảy ra tình trạng kiến nghị, khiếu nại kéo dài; xử lý nghiêm nhà thầu, nhà đầu tư cố tình kiến nghị sai sự thật để cản trở hoạt động đấu thầu.

e) Yêu cầu chủ đầu tư cập nhật, đăng tải đầy đủ, chính xác, đúng thời hạn các thông tin trong đấu

thầu theo quy định của pháp luật (trong đó có các nội dung về thông tin chủ yếu của hợp đồng; kết quả thực hiện hợp đồng; uy tín của nhà thầu; chất lượng hàng hóa đã qua sử dụng; thông tin xử lý vi phạm...); thực hiện chế độ báo cáo công tác đấu thầu theo đúng quy định của pháp luật.

g) Đẩy mạnh mua sắm tập trung đối với các loại hàng hóa, dịch vụ có nhu cầu sử dụng thường xuyên, khối lượng lớn tại nhiều cơ quan, đơn vị nhằm tận dụng lợi thế quy mô, giảm chi phí mua sắm, nâng cao hiệu quả sử dụng ngân sách nhà nước. Chủ động rà soát, mở rộng danh mục hàng hóa, dịch vụ thực hiện mua sắm tập trung; nâng cao năng lực tổ chức thực hiện của các đơn vị mua sắm tập trung; tăng cường áp dụng đấu thầu qua mạng đối với hình thức này.

h) Nâng cao chất lượng công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát trong hoạt động đấu thầu. Nội dung thanh tra, kiểm tra, giám sát phải có trọng tâm, trọng điểm, chú trọng các gói thầu, dự án quan trọng, có giá trị lớn áp dụng hình thức chỉ định thầu, chỉ định nhà đầu tư hoặc lựa chọn nhà thầu, nhà đầu tư trong trường hợp đặc biệt, gói thầu, dự án có nhiều kiến nghị thuộc phạm vi quản lý của bộ, ngành, địa phương.

i) Tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao năng lực chuyên môn, nghiệp vụ đối với đội ngũ cán bộ làm công tác đấu thầu nhằm đáp ứng yêu cầu công tác quản lý, mua sắm hiện nay, đặc biệt đối với hoạt động đấu tư, mua sắm khi triển khai chính quyền địa phương 02 cấp. 📌



## NGHỊ ĐỊNH SỐ 103/2026/NĐ-CP NGÀY 31/03/2026 QUY ĐỊNH VỀ ĐẦU TƯ RA NƯỚC NGOÀI

Ngày 31/03/2026, Chính phủ đã ban hành Nghị định 103/2026/NĐ-CP quy định về đầu tư ra nước ngoài, có hiệu lực từ ngày 03/04/2026. Nghị định này thay thế Chương VI của Nghị định số 31/2021/NĐ-CP.

Nghị định này áp dụng cho các nhà đầu tư và cơ quan nhà nước có thẩm quyền, cũng như các tổ chức, cá nhân liên quan đến hoạt động đầu tư ra nước ngoài.

- Phạm vi điều chỉnh và đối tượng áp dụng

Nghị định quy định chi tiết các điều khoản của Luật Đầu tư liên quan đến hoạt động đầu tư ra nước ngoài, bao gồm thủ tục và quản lý nhà nước. Tuy nhiên, các hoạt động đầu tư ra nước ngoài như mua bán

chứng khoán hoặc đầu tư trong lĩnh vực dầu khí không thuộc phạm vi điều chỉnh của Nghị định này.

- Điều kiện và thủ tục đầu tư ra nước ngoài

Nhà đầu tư phải đáp ứng các điều kiện như không thuộc ngành nghề cấm đầu tư, có quyết định đầu tư hợp lệ, và hoàn thành nghĩa vụ thuế. Thủ tục bao gồm việc cấp, điều chỉnh, và chấm dứt hiệu lực Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư ra nước ngoài. Bộ Tài chính là cơ quan chủ quản thực hiện các thủ tục này.

- Quy định về vốn đầu tư và chuyển lợi nhuận

Nguồn vốn đầu tư ra nước ngoài bao gồm vốn chủ sở hữu, vốn vay, và lợi nhuận từ dự án đầu tư. Nhà đầu tư có thể giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư hoặc phải chuyển lợi nhuận về nước trong thời hạn 12 tháng kể từ ngày được chia lợi nhuận, trừ trường hợp có thông báo và được gia hạn.

- Quản lý và hỗ trợ đầu tư ra nước ngoài

Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về đầu tư ra nước ngoài, với Bộ Tài chính chịu trách nhiệm chính. Các cơ quan nhà nước có thẩm quyền sẽ hỗ trợ nhà đầu tư trong việc cung cấp thông tin, kết nối đối tác, và tháo gỡ khó khăn. Nhà đầu tư phải thực hiện chế độ báo cáo định kỳ về tình hình hoạt động của dự án đầu tư ra nước ngoài.

- Xử lý vi phạm và giải quyết tranh chấp

Nhà đầu tư vi phạm quy định sẽ bị xử lý theo mức độ vi phạm, từ xử lý hành chính đến truy cứu trách nhiệm hình sự. Chính phủ không chịu trách nhiệm giải quyết tranh chấp giữa các nhà đầu tư hoặc giữa nhà đầu tư với các tổ chức, cá nhân liên quan. Nhà đầu tư tự chịu trách nhiệm về mọi thiệt hại phát sinh do vi phạm quy định. 🚫



# SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC  
STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION

## BẢN TIN SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Mai Quốc Vương** - Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)  
Chịu trách nhiệm nội dung: **Trần Hoàng Ly** - Phó Chánh Văn phòng

Thư ký biên tập: **Phạm Hương Giang** - Trình bày thiết kế mỹ thuật: **Công ty Thiết kế Tạo mẫu Hoa Sen (Lotus)**

Điện thoại: (024) 62780 126 - Fax: (024) 62780 136 • Email: bantintin@scic.vn • Website: www.scic.vn

Địa chỉ xuất bản: 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội