

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ CHIẾN LƯỢC TÁI CẤU TRÚC DOANH THU TẠI TẬP ĐOÀN XÂY DỰNG HÒA BÌNH

FINANCIAL ANALYSIS AND REVENUE RESTRUCTURING STRATEGY AT HOA BINH CONSTRUCTION GROUP

↳ Lê Văn Viên - MBA in Finance, Andrews University, Michigan, US.

Điện thoại: 0917300404 - Email: vienlv.k15hcm@andrews.edu.vn

Tóm tắt: Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình đang gặp áp lực tài chính lớn do quản lý vốn lưu động yếu kém, đặc biệt là các khoản phải thu, hàng tồn kho và dòng tiền. Doanh thu bị kẹt trong các khoản phải thu quá hạn, trong khi mức tồn kho tăng cao phản ánh sự yếu kém trong dự báo và kiểm soát. Hệ quả là thanh khoản suy giảm và dòng tiền hoạt động bị âm, buộc công ty phải phụ thuộc vào vay ngắn hạn.

Dựa trên công cụ phân tích chiến lược QSPM (Ma trận Hoạch định Chiến lược có khả năng Định lượng), Nghiên cứu này đề xuất Chiến lược Tái cấu trúc Doanh thu Nội địa, phân bổ lại danh mục dự án nhằm đạt 60% doanh thu từ các dự án cơ sở hạ tầng (PPP) của chính phủ và 40% từ các nhà phát triển bất động sản uy tín. Chiến lược này tận dụng danh tiếng và năng lực thi công quy mô lớn của công ty để nắm bắt chu kỳ đầu tư hạ tầng 2025-2030, giúp ổn định dòng tiền.

Kết quả thực thi chiến lược định hình lại hoàn toàn hồ sơ vốn lưu động của công ty. Phân tích tài chính cho thấy dòng tiền hoạt động cải thiện rõ rệt, áp lực thanh khoản từ các khoản phải thu chậm trễ được giảm thiểu, chi phí lãi vay giảm và lợi nhuận hoạt động tăng. Điều này giúp công ty chuyển mình thành một doanh nghiệp xây dựng vững mạnh về tài chính.

Từ khóa: Vốn lưu động, Tái cấu trúc doanh thu, Tập đoàn Hòa Bình, Thanh khoản tài chính.

1. Giới thiệu

Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình (HBC), thành lập năm 1987, là một trong những nhà thầu tổng hợp hàng đầu tại Việt Nam với danh tiếng vững chắc cùng năng lực thi công các dự án quy mô lớn. Tuy nhiên, ngành Xây dựng mang tính chu kỳ cao và chịu ảnh hưởng nặng nề bởi thắt chặt tín dụng, chậm trễ giải ngân đầu tư công và biến động giá vật liệu. Từ năm 2022, HBC bắt đầu chứng kiến sự suy giảm nghiêm trọng về hiệu quả tài chính, đỉnh điểm là mức lỗ ròng lớn trong năm 2022 và 2023.

Vấn đề cốt lõi của doanh nghiệp nằm ở quản lý vốn lưu động yếu kém: phần lớn doanh thu bị kẹt trong các khoản phải thu quá hạn do khách hàng chậm thanh toán, kết hợp với hàng tồn kho tăng cao. Điều này tạo ra sự chênh lệch lớn giữa lợi nhuận kế toán và dòng tiền thực tế, buộc Công ty

Abstract: Hoa Binh Construction Group is experiencing increasing financial stress primarily due to weak working capital management, especially in accounts receivable, inventory, and cash flow. Revenue is locked in overdue receivables, while rising inventory reflects poor forecasting and control. Consequently, liquidity is weakened and operating cash flow is negative, forcing reliance on short-term borrowings.

Based on the QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) strategic analysis tool, this study recommends a Domestic Revenue Restructuring Strategy, reallocating the project portfolio to achieve 60% of revenue from government-backed PPP/infrastructure projects and 40% from reputable real estate developers. This strategy leverages the company's brand and large-scale execution capability to capture the 2025-2030 infrastructure cycle, stabilizing cash flows.

The implementation fundamentally restructures the company's working-capital profile. Financial analysis shows a clear operating cash-flow turnaround, minimized liquidity pressure from delayed collections, reduced interest expenses, and improving operating profits. This transitions the company into a financially resilient construction enterprise.

Keywords: Working capital, Revenue restructuring, Hoa Binh Group, Financial liquidity

phải phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn với chi phí lãi vay lớn, đẩy doanh nghiệp vào rủi ro thanh khoản nghiêm trọng.

2. Cơ sở lý thuyết và lựa chọn chiến lược

Để giải quyết bài toán dòng tiền, nghiên cứu đã sử dụng các ma trận chiến lược (SWOT, SPACE, QSPM) (giải thích các từ viết tắt này) để định lượng giải pháp. Kết quả ma trận QSPM cho thấy chiến lược tập trung vào thị trường nội địa đạt điểm hấp dẫn tổng quát (TAS) là 4.80, vượt trội so với chiến lược mở rộng quốc tế (đạt 3.40). Ma trận QSPM như sau:

Các thuật ngữ:

2.1. SWOT: Ma trận SWOT

S - Strengths: Điểm mạnh (Những lợi thế nội tại mang tính tích cực của doanh nghiệp).

W - Weaknesses: Điểm yếu (Những hạn chế, khuyết điểm nội tại cần khắc phục).

O - Opportunities: Cơ hội (Các yếu tố tích cực từ môi trường bên ngoài mà doanh nghiệp có thể khai thác).

T - Threats: Thách thức / Nguy cơ (Các yếu tố tiêu cực từ môi trường bên ngoài có thể gây rủi ro).

Bảng 1: Điểm Mạnh của HBC

Điểm Mạnh	Trọng số	Thị trường Quốc Tế		Thị Trường Trong nước	
		AS	TAS	AS	TAS
1 Uy tín thương hiệu mạnh & Lịch sử hoạt động lâu đời	0.05	3	0.15	4	0.20
2 Năng lực đã được chứng minh trong các dự án lớn & phức tạp	0.05	4	0.20	3	0.15
3 Danh mục dịch vụ đa dạng	0.05	3	0.15	3	0.15
4 Mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các chủ đầu tư hàng đầu	0.04	2	0.08	4	0.16
5 Lực lượng lao động dồi dào & Chuyên môn kỹ thuật cao	0.03	3	0.09	3	0.09
6 Đa dạng hóa địa bàn hoạt động (Trong nước + Quốc tế)	0.05	4	0.20	4	0.20
7 Cam kết về an toàn, chất lượng & Ứng dụng công nghệ	0.06	3	0.18	4	0.24
8 Năng lực triển khai/thi công dự án quy mô lớn	0.03	3	0.09	3	0.09
9 Là công ty đại chúng niêm yết giúp tăng tính minh bạch & Khả năng tiếp cận vốn	0.04	4	0.16	4	0.16
10 Văn hóa doanh nghiệp vững mạnh & Di sản lãnh đạo gắn kết	0.06	3	0.18	4	0.24

Bảng 2: Điểm Yếu của HBC

Điểm Yếu	Trọng số	AS	TAS	AS	TAS
1 Phải thu khách hàng cao & Khách hàng chậm thanh toán	0.10	3	0.30	4	0.40
2 Áp lực thanh khoản và Phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn	0.10	4	0.40	4	0.40
3 Biên lợi nhuận sụt giảm	0.05	3	0.15	4	0.20
4 Rủi ro tập trung quá mức vào phân khúc bất động sản	0.04	2	0.08	4	0.16
5 Hạn chế đầu tư vào máy móc thiết bị xây dựng & Tài sản cố định	0.05	3	0.15	3	0.15
6 Cơ cấu tổ chức phức tạp với các lỗ hổng tiềm ẩn trong quản trị doanh nghiệp	0.05	4	0.20	3	0.15

7 Vượt dự toán chi phí dự án & Biến động tiến độ thi công	0.02	4	0.08	3	0.06
8 Thách thức trong việc mở rộng thị trường quốc tế	0.06	4	0.24	2	0.12
9 Chất lượng giá trị hợp đồng ký kết chưa thực hiện (Backlog) kém do vấn đề năng lực tài chính/khả năng thanh toán của chủ đầu tư	0.04	4	0.16	4	0.16
10 Uy tín thương hiệu bị ảnh hưởng bởi những khó khăn tài chính gần đây	0.03	3	0.09	3	0.09

Bảng 3: Cơ Hội của HBC

Cơ Hội	Trọng số	AS	TAS	AS	TAS
1 Đầu tư công mạnh mẽ vào hạ tầng của Việt Nam (Giai đoạn 2025–2030)	0.08	1	0.08	4	0.32
2 Sự phục hồi của thị trường bất động sản sau các cải cách pháp lý	0.08	1	0.08	4	0.32
3 Nhu cầu đô thị hóa & Nhà ở cao tầng ngày càng tăng	0.06	1	0.06	4	0.24
4 Mở rộng sang mảng Xây dựng công nghiệp & Khu sản xuất/ khu chế xuất	0.05	1	0.05	3	0.15
5 Tận dụng các chính sách của Chính phủ thúc đẩy xây dựng xanh & bền vững	0.05	1	0.05	4	0.20
6 Cơ hội tái cấu trúc và thu hút các nhà đầu tư chiến lược	0.05	3	0.15	3	0.15
7 Chuyển đổi số trong quản lý xây dựng	0.04	4	0.16	4	0.16
8 Sự tăng trưởng của các thị trường quốc tế tại Đông Nam Á & Trung Đông	0.04	4	0.16	2	0.08
9 Các dự án cổ phần hóa và Đối tác công tư (PPP)	0.03	2	0.06	4	0.12
10 Cơ hội xây dựng các liên minh chiến lược & Liên doanh	0.02	4	0.08	3	0.06

Bảng 4: Thách Thức của HBC

Thách thức	Trọng số	AS	TAS	AS	TAS
1 Khủng hoảng tài chính của các chủ đầu tư bất động sản	0.08	2	0.16	4	0.32
2 Giá nguyên vật liệu tăng và Biến động chuỗi cung ứng	0.08	4	0.32	4	0.32
3 Cạnh tranh gay gắt từ các nhà thầu trong và ngoài nước	0.07	3	0.21	4	0.28

4	Lợi suất cao và Các điều kiện tín dụng thắt chặt	0.06	4	0.24	4	0.24
5	Trễ tiến độ dự án do các thủ tục pháp lý và hành chính	0.06	3	0.18	4	0.24
6	Thiếu hụt lao động và Chi phí nhân công gia tăng	0.05	3	0.15	4	0.20
7	Biến động tỷ giá ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu nhập khẩu	0.03	4	0.12	2	0.06
8	Rủi ro về uy tín từ các thách thức tài chính	0.03	3	0.09	3	0.09
9	Rủi ro pháp lý và rủi ro hợp đồng gia tăng	0.03	4	0.12	3	0.09
10	Rủi ro khí hậu & Chi phí tuân thủ các quy định về môi trường	0.01	4	0.04	3	0.03
TỔNG				3.40		4.80

2.2. SPACE: Ma trận SPACE

Trong quản trị chiến lược, SPACE được dịch là Ma trận Đánh giá Hành động và Vị thế Chiến lược (Strategic Position and Action Evaluation Matrix).

Ma trận này sử dụng 4 nhóm yếu tố (2 nhóm nội tại và 2 nhóm bên ngoài) tạo thành 2 trục tọa độ để xác định doanh nghiệp nên đi theo hướng chiến lược nào.

4 nhóm yếu tố cấu thành (Các trục tọa độ):

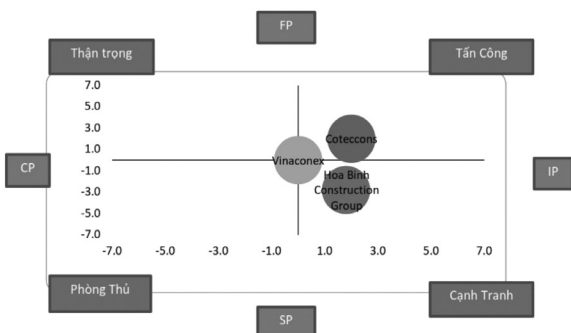
+ FS - Financial Strength: Sức mạnh Tài chính (Nội tại - Tích cực): Đánh giá khả năng tài chính như ROI, dòng tiền, tính thanh khoản...

+ CA - Competitive Advantage: Lợi thế Cạnh tranh (Nội tại - Tiêu cực/Âm): Đánh giá thị phần, chất lượng sản phẩm, lòng trung thành của khách hàng...

+ ES - Environmental Stability: Sự ổn định của Môi trường (Bên ngoài - Tiêu cực/Âm): Đánh giá áp lực lạm phát, rủi ro công nghệ, rào cản gia nhập thị trường...

+ IS - Industry Strength: Sức mạnh của Ngành (Bên ngoài - Tích cực): Đánh giá tiềm năng tăng trưởng, sự ổn định tài chính của ngành, việc sử dụng nguồn lực...

Bảng 5: Ma trận Space



- Vùng chiến lược Tấn công (Góc phần tư phía trên bên phải);
- Vùng chiến lược Cạnh tranh (Góc phần tư phía dưới bên phải);
- Vùng chiến lược Phòng thủ (Góc phần tư phía dưới bên trái);
- Vùng chiến lược Thận trọng (Góc phần tư phía trên bên trái).

Phân tích nội bộ:	
Vị thế tài chính (FP)	
Dòng tiền	1
Nợ trên vốn chủ sở hữu	1
Doanh thu	2
Khoản phải thu khách hàng	1
Lợi nhuận ròng	1
Điểm trung bình vị thế tài chính (FP)	1.2

Phân tích bên ngoài:	
Sự ổn định của thị trường (SP)	
Nhu cầu thị trường	-4
Biến động giá (chi phí)	-4
Rủi ro pháp lý	-3
Áp lực cạnh tranh	-5
Độ nhạy cảm với kinh tế vĩ mô	-4
Sự ổn định thị trường (SP) trung bình	-4.0

Phân tích nội bộ:	
Vị thế cạnh tranh (CP)	
Thị phần	-3
Giá cạnh tranh	-4
Uy tín thương hiệu	-2
Lòng trung thành của khách hàng	-3
Chất lượng sản phẩm	-2
Điểm cạnh tranh (CP) trung bình	

Phân tích bên ngoài:	
Vị thế ngành (IP)	
Tiềm năng tăng trưởng của thị trường	5
Tiềm năng lợi nhuận (toàn ngành)	4
Rào cản về thâm dụng vốn	5
Sự hỗ trợ của chính phủ	5
Cơ hội công nghệ	4
Vị thế ngành (IP) trung bình	4.6

QSPM: Quantitative Strategic Planning Matrix - Ma trận Hoạch định Chiến lược có khả năng Định lượng,

AS: Attractiveness Score - Điểm hấp dẫn

TAS: Total Attractiveness Score Tổng điểm hấp dẫn

Dựa trên cơ sở đó, Chiến lược Tái cấu trúc Doanh thu Nội địa được đề xuất với sự phân bổ trọng số rủi ro (Risk-balanced revenue mix) như sau:

+ 60% doanh thu từ dự án hạ tầng (PPP): Tập đoàn xây dựng Hòa Bình với Công ty thành viên là Hạ tầng 479 đã có năng lực thi công nhiều công trình hạ tầng lớn trong nước. Nhằm đảm bảo tính an toàn thanh toán và tạo khối lượng công việc dài hạn. Các dự án ưu tiên bao gồm Các tuyến Cao tốc phía Bắc - phía Nam và các tuyến Metro lớn tại TP.HCM và Hà Nội trong chu kỳ ngân sách 2026–2030.

+ 40% doanh thu từ nhà phát triển bất động sản uy tín: Tập trung vào các chủ đầu tư có năng lực tài chính mạnh (như Vingroup, Sun Group) nhằm phục hồi biên lợi nhuận và củng cố thương hiệu, đồng thời giảm rủi ro tập trung.

3. Phân tích bài toán số và dự phóng tài chính

3.1. Khảo sát mô hình phân bổ dự án

3.1.1. Dự án Hạ Tầng

Hiện nay, doanh thu từ các dự án hạ tầng là rất lớn. Với mục tiêu doanh thu 1,0 tỷ USD/năm từ các dự án hạ tầng trọng điểm cho giai đoạn 2026–2028, với doanh thu mục tiêu này, dự kiến sẽ phân bổ 60% vào các dự án thành phần của các tuyến Cao tốc phía Bắc và phía Nam, 40% vào Mạng lưới Metro TP.HCM.

Giải phóng "Năng lực cốt lõi" của Hạ tầng 479:

Mặc dù Hạ tầng 479 là công ty thành viên có kinh nghiệm, nhưng quy mô tổng tài sản và năng lực đầu thầu độc lập các đại dự án hàng tỷ USD như Metro hay Cao tốc là chưa đủ. HBC phải đứng ra bảo lãnh năng lực tài chính hoặc thành lập các Liên danh (Consortium). Hiện nay các dự án hạ tầng lớn tại Việt Nam đều yêu cầu liên danh các nhà thầu lớn (ví dụ liên danh Đèo Cả, Vinaconex...). HBC cần tận dụng mối quan hệ quốc tế hoặc các đối tác chiến lược để cùng Hạ tầng 479 lọt vào danh sách "nhà thầu được chỉ định" hoặc trúng thầu.

3.1.2. Dự án Bất Động Sản

Trước đây, HBC khủng hoảng vì rủi ro tập trung vào các chủ đầu tư BĐS vừa và nhỏ – những đơn vị dễ "đứt gãy" khi thị trường đóng băng. Việc thu hẹp tệp khách hàng BĐS chỉ còn các "ông lớn" như Vingroup, Sun Group giúp cắt bỏ nhóm khách hàng rủi ro cao, chấp nhận biên lợi nhuận thấp hơn một chút để đổi lấy sự an toàn thanh toán.

Đối với mảng bất động sản uy tín, công ty nhắm tới tổng doanh thu 2,0 tỷ USD trong 3 năm từ các siêu dự án như Trục Đại lộ Cảnh quan Sông Hồng (chiếm 45%) và Vinhomes Green Paradise Cần Giờ (chiếm 55%). Dòng doanh thu được cấu trúc theo lộ trình quý, tăng dần từ 220 triệu USD trong Quý 1/2026 lên mức ổn định 405 triệu USD ở các quý

cuối năm 2028 nhằm làm phẳng dòng tiền.

3.2. Phân tích ảnh hưởng của chiến lược đến ứng xử tài chính

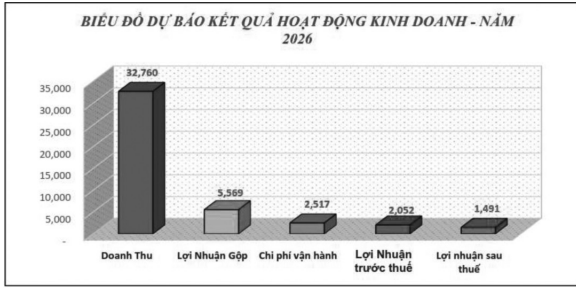
Việc ứng dụng cơ cấu doanh thu mới tạo ra những thay đổi rõ rệt trong bức tranh tài chính. Nếu như giai đoạn 2022-2023, doanh nghiệp ghi nhận lợi nhuận hoạt động âm lần lượt là -2.306,93 tỷ VND và -1.075,42 tỷ VND, thì dự phóng năm 2026 cho thấy những chỉ số phục hồi mạnh mẽ:

Bảng 6: Giá trị trúng thầu dự kiến theo quý của năm 2026

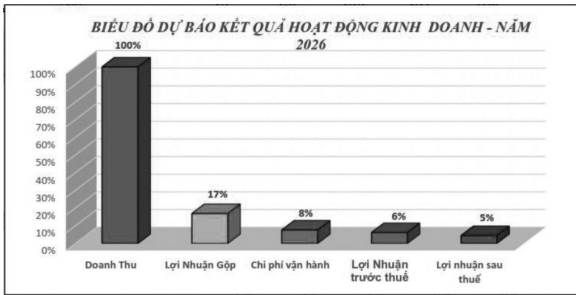
Dự án trọng điểm tập trung - Trong chiến lược tái cấu trúc doanh thu	2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4
A HCM City Metro Network (USD million)	40	60	70	100
Đường Cao Tốc Phía Bắc – Phía Nam (USD million)	100	140	160	170
B Trục Đại lộ Cảnh quan Sông Hồng (USD million)	40	50	60	70
Vinhomes Green Paradise Cần Giờ (USD million)	40	50	55	55
Giá trị trúng thầu dự kiến (USD million)	220	300	345	395
Giá trị trúng thầu dự kiến (Tỷ, VND)	5,720	7,800	8,970	10,270

Bảng 7: Dự báo kết quả hoạt động kinh doanh 2026

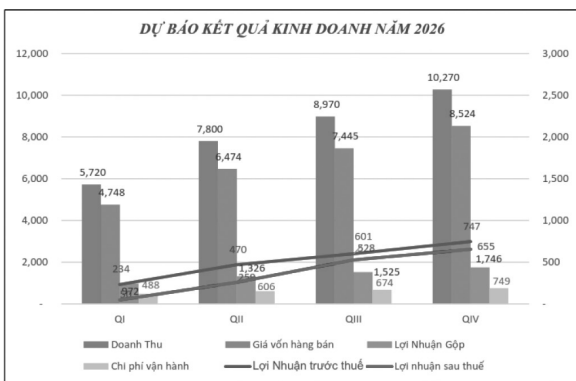
DỰ BÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH - 2026					
Đơn vị, tỷ VND	Q1	QII	QIII	QIV	Năm
Doanh Thu	5,720	7,800	8,970	10,270	32,760
Giá vốn hàng bán	4,748	6,474	7,445	8,524	27,191
Lợi Nhuận Gộp	972	1,326	1,525	1,746	5,569
Chi phí vận hành	488	606	674	749	2,517
Lương cố định	164	167	170	174	675
Lương theo sản phẩm	114	156	179	205	655
Chi phí thuê dịch vụ ngoài	114	156	179	205	655
Phí quảng cáo	10	10	10	10	40
Chi phí khác	86	117	135	154	491
Lợi Nhuận Trước Thuế, Lãi vay và khấu hao	484	720	851	997	3,052
Khấu hao	250	250	250	250	1,000
Lợi Nhuận trước thuế	234	470	601	747	2,052
Chi phí lãi vay	229	224	31	31	516
Lợi nhuận thuần từ hoạt động sxkd	5	246	570	716	1,536
Thu nhập khác	57	78	90	103	328
Tổng lợi nhuận trước thuế	62	324	660	819	1,864
Thuế	12	65	132	164	373
Lợi nhuận sau thuế	50	259	528	655	1,491



Hình 1: Biểu đồ dự báo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2026



Hình 2: Biểu đồ dự báo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2026



Hình 3: Biểu đồ dự báo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2026

- Lợi nhuận gộp: Đạt mức 5.569 tỷ VND, với tỷ suất lợi nhuận gộp được cải thiện nhờ loại bỏ các dự án rủi ro.
- Chi phí lãi vay (Interest): Giảm bớt và được kiểm soát ở mức 516 tỷ VND, minh chứng cho việc giảm phụ thuộc vào nợ vay ngắn hạn.
- Lợi nhuận ròng (Net income): Chuyển sang dương với giá trị 1.491 tỷ VND trong năm 2026.

Bảng 8: Dự báo lưu chuyển tiền tệ 2026

LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ DỰ BÁO 2026				
(phương pháp trực tiếp)	Q1	Q2	Q3	Q4
I. Hoạt động kinh doanh				
Tiền thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	7,835	7,488	8,795	10,075
Tiền thu từ hoạt động khác	57	78	90	103
Tiền chi trả cho các nhà cung cấp và dịch vụ	6,649	5,701	7,318	8,360
Tiền trả cho người lao động và chi phí vận hành	488	606	674	749

Tiền trả lãi vay dài hạn	31	31	31	31
Tiền trả lãi vay ngắn hạn	198	193	-	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	12	65	132	164
Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	514	970	729	874

II. Hoạt động đầu tư

Tiền thu hồi đầu tư, thanh lý tài sản	-	-	-	-
Tiền mua tài sản cố định	-	-	-	-
Tiền đầu tư dài hạn	-	-	-	-
Dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư	-	-	-	-

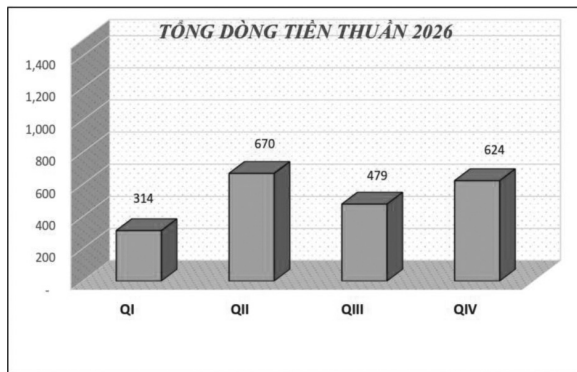
III. Hoạt động tài chính

Tiền thu từ vốn góp, cổ phiếu	-	-	-	-
Tiền chi trả cổ tức	-	-	-	-
Trả nợ vay dài hạn	-	-	-	-
Trả nợ vay ngắn hạn	200	300	250	250
Dòng tiền ròng từ hoạt động tài chính	(200)	(300)	(250)	(250)

Tổng dòng tiền thuần	314	670	479	624
----------------------	-----	-----	-----	-----

Kiểm tra:

Dòng tiền đầu kỳ	268	582	1,252	1,731
Dòng tiền cuối kỳ	582	1,252	1,731	2,355
Chênh lệch	314	670	479	624



Hình 4: Biểu đồ dự báo lưu chuyển tiền tệ năm 2026

5. Kết luận:

Nghiên cứu khẳng định việc triển khai chiến lược tái phân bổ tỷ trọng doanh thu mang lại một cuộc đại tu cấu trúc tài chính cơ bản cho Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình. Giải pháp này không chỉ làm giảm áp lực thanh khoản từ các khoản nợ đọng mà còn dịch chuyển động lực tạo tiền về các hoạt động cốt lõi vững chắc hơn. Nếu duy trì được kỷ luật trong việc kiểm soát chi phí và thu hồi công nợ, doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng bước qua khủng hoảng để trở thành một nhà thầu hạ tầng bền vững và an toàn về mặt tài chính.

Xem tiếp trang 28

đầu tư, tạo việc làm, tăng giá trị sử dụng đất và đáp ứng nhu cầu nhà ở chất lượng cao cho người dân.

Về hạ tầng, dự án góp phần hoàn thiện hệ thống giao thông và hạ tầng kỹ thuật khu vực, tăng cường kết nối với trung tâm Hà Nội và sân bay Nội Bài.

Về môi trường, dự án tạo dựng không gian đô thị xanh, có hệ thống cây xanh – cảnh quan đồng bộ, nâng cao chất lượng sống và hướng tới phát triển bền vững.

Đồng thời, với định hướng “Đô thị Tre Việt”, dự án còn mang ý nghĩa gìn giữ bản sắc văn hóa, tạo điểm nhấn kiến trúc và hình ảnh đô thị đặc trưng cho khu vực. □

Tài liệu tham khảo:

- Báo cáo kinh tế - xã hội thành phố Hà Nội năm 2024.
- Điều chỉnh Quy hoạch chung Thủ đô Hà Nội đến năm 2045, tầm nhìn đến năm 2065 - Quyết định số 1668/QĐ-TTg ngày 27/12/2024 của Thủ tướng Chính phủ.

- Quy hoạch phân khu đô thị Sóc Sơn khu 3, tỷ lệ 1/2.000 - Quyết định số 6393/QĐ-UBND ngày 12/12/2024 của UBND thành phố Hà Nội.
- Các đồ án quy hoạch và thiết kế đô thị khu vực cửa ngõ phía Bắc Thủ đô Hà Nội.
- Các nghiên cứu, mô hình phát triển đô thị sinh thái, đô thị tích hợp thương mại - dịch vụ tại Việt Nam và quốc tế.
- Luật Quy hoạch đô thị số 30/2009/QH12 và các văn bản pháp luật liên quan.
- Luật Xây dựng số 50/2014/QH13 (sửa đổi, bổ sung năm 2020).

PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH VÀ CHIẾN LƯỢC TÁI CẤU TRÚC...

Tiếp theo trang 25

Lưu ý:

Tôi đánh giá rằng định hướng chiến lược này là rất sắc bén và hợp thời cuộc - đặc biệt là việc dịch chuyển từ phân khúc bất động sản (BDS) nhỏ lẻ sang đầu tư công và thắt chặt kỷ luật dòng tiền. Đây chính là "phao cứu sinh" và là bộ phận cho các doanh nghiệp xây dựng lớn như Hòa Bình trong giai đoạn tái cấu trúc.

Cốt lõi của chiến lược này là tái cấu trúc doanh thu và cơ cấu lại tệp khách hàng mục tiêu. Doanh nghiệp sẽ chủ động tận dụng chu kỳ đẩy mạnh đầu tư công của Chính phủ để mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh mang tính bền vững và dài hạn; đồng thời, tối thiểu hóa tỷ trọng nhóm khách hàng bất động sản nhỏ lẻ để giảm thiểu rủi ro nợ xấu.

Trong quá trình triển khai, toàn hệ thống cần tách bạch rõ ràng và giữ vững tính kỷ luật trục cốt lõi giữa: (1) Quản trị các khoản phải thu và (2) Chiến lược tái cấu trúc doanh thu. Đây là điều kiện tiên quyết để xây dựng một cấu trúc tài sản cân bằng, tối ưu hóa vốn lưu động và đảm bảo dòng tiền hoạt động ổn định.

Các chỉ số và giá trị doanh thu nêu trên mang tính chất tham chiếu và là mục tiêu dự kiến cho

chiến lược. Tuy nhiên, nếu đi đúng hướng với tinh thần kỷ luật tuyệt đối trong quản trị khoản phải thu và doanh thu, Tập đoàn Xây dựng Hòa Bình hoàn toàn có cơ sở để quay lại vị thế dẫn dắt thị trường một cách mạnh mẽ. Giá trị doanh thu mục tiêu có thể biến động theo thị trường, nhưng chiến lược và phương pháp thực thi là nhất quán, không thay đổi. □

LỜI CAM KẾT:

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Mọi dữ liệu, phân tích và kết luận trình bày ở đây đều là kết quả nỗ lực cá nhân, ngoại trừ các tài liệu tham khảo đã được trích dẫn rõ ràng. Tôi khẳng định công trình này tuân thủ các tiêu chuẩn liên chính học thuật.

Tài liệu tham khảo:

- H. B. Construction, “HBC,” 2025. Truy cập từ <https://hbcb.vn/storage/pdf/report/20250905115502.pdf>.
- Vietstock, “HBC - Hoa Binh Construction Group Joint Stock Company,” 2025. Truy cập từ <https://finance.vietstock.vn/>.
- Chính phủ Việt Nam, “Chi tiết dự án trực đại lộ cảnh quan sông hồng,” 2025. Truy cập từ <https://xaydungchinh sach.chinhphu.vn/>.
- Vietnam+, “HCM City to use municipal budget for Metro Line No. 2 project,” 2025. Truy cập từ <https://en.vietnamplus.vn/>.
- Vingroup, “Vinhomes Green Paradise Cần Giò,” 2025. Truy cập từ <https://greenparadise.vin>.