

Cuộc khủng hoảng tại Biển Đỏ tác động tiêu cực tới các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam

Võ Thị Ngọc Hân, CFA
Giám Đốc, Ngành Công Nghiệp
han.vtn@hsc.com.vn
+84 28 3823 3299 Ext. 314

Chê Thị Mai Trang
Trưởng phòng, Ngành Công Nghiệp
trang.ctmai@hsc.com.vn
+84 24 3933 4693 Ext. 4848

Trần Thị Thu Nga, CFA
Chuyên Viên, Ngành Công Nghiệp
nga.tttthu@hsc.com.vn
+84 24 3933 4693 Ext. 4807

- Một số hãng tàu lớn đã tạm dừng hoạt động vận chuyển qua Biển Đỏ do các cuộc tấn công của Houthis vào đầu năm. Các cuộc tấn công liên tục của phiến quân Houthis vào tàu thuyền di chuyển qua Biển Đỏ đã làm gia tăng lo ngại về rủi ro gián đoạn của hoạt động thương mại toàn cầu.
- Tàu thuyền chuyển hướng tránh khu vực Biển Đỏ sẽ làm tăng thời gian và chi phí vận chuyển đối với các tuyến hàng hải từ Việt Nam tới EU và Mỹ (bờ Đông). Chi phí gia tăng sẽ tác động tiêu cực tới nhu cầu vốn đã suy yếu.
- Theo đánh giá sơ bộ, sự gián đoạn này có thể sẽ tác động tới hoạt động thương mại của Việt Nam. Rủi ro cùng chi phí vận chuyển của các công ty có tỷ trọng xuất khẩu/nhập khẩu tăng lên sẽ làm tăng giá bán hàng hóa trong bối cảnh nhu cầu toàn cầu suy yếu.

Các hãng tàu tiếp tục tạm dừng di chuyển vào khu vực Biển Đỏ

Ngày 2/1/2024, hãng tàu Maersk & Hapag-Lloyd thông báo sẽ tiếp tục đưa các tàu tránh tuyến Biển Đỏ dẫn vào kênh đào Suez sau cuộc tấn công diễn ra cuối tuần nhằm vào một trong các tàu của Maersk. Cả 2 hãng tàu lớn này đã chuyển tuyến một số tàu đi qua Mũi Hảo Vọng phía nam Châu Phi trong thời gian này. Do quãng đường di chuyển của các tuyến mới dài hơn, thời gian vận chuyển hàng hóa giữa Việt Nam với Mỹ (bờ Đông) & EU sẽ tăng lên lần lượt khoảng 7-10 ngày.

Chi phí vận chuyển tăng lên với mức độ tăng phụ thuộc vào từng loại tàu. Theo Freightwaves và nghiên cứu của HSC, đối với tuyến vận chuyển đường biển đến EU & Mỹ từ Việt Nam, chi phí (bao gồm phụ thu) dự kiến sẽ tăng lần lượt gấp ba và gấp đôi so với trước đây lên mức 5.000 USD & 2.900-4.100 USD cho một container 40 feet.

Đối với hàng rời, theo tính toán của chúng tôi, chi phí vận chuyển tăng lên phụ thuộc vào kích cỡ tàu và loại sản phẩm. Ví dụ, đối với sản phẩm thép xuất khẩu sang EU, chi phí vận chuyển ước tính tăng khoảng 25-30 USD/tấn, tương đương tăng gần 40-50%. Chi phí vận chuyển OCC (thùng các tông phế liệu) từ EU sang Việt Nam cũng tăng 10-15 USD/tấn, làm giá OCC tăng 10% vào ngày 3/1/2024.

Các công ty Việt Nam có tỷ trọng xuất nhập khẩu lớn với EU và Mỹ sẽ chịu ảnh hưởng

Đối với ngành Công nghiệp, HSC nhận thấy tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp xuất khẩu bao gồm thép (HPG, HSG và NKG), gỗ/đá (PTB) và sẫm lốp (DRC) do: (1) chi phí vận chuyển tăng lên đối với các đơn hàng ký theo hợp đồng giá CIF đặt trước 1-2 tháng, (2) nhu cầu/đơn đặt hàng mới có nguy cơ giảm do giá hàng hóa tăng lên (cả thành phẩm và nguyên liệu đầu vào) và (3) thời gian giao hàng kéo dài hơn. Đối với DHC, chi phí đầu vào tăng lên (do chi phí vận chuyển tăng lên) dự kiến sẽ được chuyển toàn bộ vào giá bán nên tác động đối với DHC là không lớn.

Đối với các công ty cảng biển (GMD/VSC), tác động là rất nhẹ trong ngắn hạn do tất cả khách hàng của GMD đã chuyển hướng và không tác động nhiều đến sản lượng hàng hóa của ngành cảng biển vào thời điểm hiện tại. Nếu tình trạng này kéo dài, tác động tiêu cực sẽ tăng lên do chi phí vận tải đường biển cao sẽ làm giảm nhu cầu hàng hóa toàn cầu. Đối với hàng hóa hàng không (SCS), tác động ngắn hạn dự kiến sẽ chưa xuất hiện nhưng ngành này có thể sẽ hưởng lợi nếu giá cước vận tải đường biển duy trì ở mức cao trong thời gian dài vì vận tải hàng không sẽ là giải pháp thay thế giúp giảm thời gian giao hàng so với vận tải đường biển.

Bản gốc bằng tiếng Anh của báo cáo này được phát hành vào ngày 3/1.

Mã CK	Giá		Khuyến nghị		Giá mục tiêu (đồng)		Tiềm năng tăng/giảm (%)	P/E (lần)		EV/EBITDA (lần)		L.suất cổ tức (%)	
	(đồng)		Mới	Cũ	Mới	Th.đổi (%)		2023F	2024F	2023F	2024F	2023F	2024F
DHC	38,000	Mua vào	-	-	52,200	-	37.4	9.01	8.00	5.34	5.86	0	0
DRC	27,650	Tăng tỷ trọng	-	-	28,000	-	1.27	15.1	10.5	-	-	4.34	-
GMD	71,700	Mua vào	-	-	91,000	-	26.9	9.34	18.8	13.7	12.5	2.79	2.79
HPG	27,450	Tăng tỷ trọng	-	-	29,300	-	6.74	28.1	16.4	-	-	0	1.82
HSG	22,150	Nắm giữ	-	-	20,200	-	(8.80)	482	20.6	-	-	0	-
NKG	23,750	Nắm giữ	-	-	19,800	-	(16.6)	36.1	16.6	-	-	0	1.26
PTB	57,197	Tăng tỷ trọng	-	-	65,000	-	13.6	12.7	9.40	8.37	5.99	3.50	4.37
SCS	67,998	Tăng tỷ trọng	-	-	74,800	-	10.0	13.6	11.6	8.87	7.56	6.62	6.62
VSC	28,850	Bán ra	-	-	19,364	-	(32.9)	40.7	26.6	9.38	7.51	0	1.58

Giá cổ phiếu tại ngày 2/1/2024.
Nguồn: Công ty, FactSet, HSC

Bất ổn gia tăng – tác động tiêu cực

Các cuộc tấn công gần đây trên Biển Đỏ đã làm các hãng tàu lớn phải tránh tuyến Biển Đỏ dẫn vào kênh đào Suez. Theo ước tính, việc điều chỉnh tuyến di chuyển sang đi qua Mũi Hảo Vọng phía nam Châu Phi sẽ làm tăng thời gian giao hàng từ Việt Nam sang Mỹ (bờ Đông) & EU từ 7-10 ngày. Ngoài ra, kể từ khi vụ tấn công diễn ra, chi phí vận chuyển container 40 feet đến EU đã tăng gấp ba lần và đến Mỹ tăng gần 80%. Đối với hàng rời, HSC ước tính chi phí vận chuyển tăng khoảng 40-50% phụ thuộc vào kích cỡ tàu và loại sản phẩm. Nhìn chung, tình trạng này dự kiến sẽ tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam do chi phí có thể sẽ tăng lên và có nguy cơ làm giảm các đơn đặt hàng xuất khẩu mới. Đối với ngành cảng biển, mặc dù tác động trong ngắn hạn là không lớn, thời gian gián đoạn càng kéo dài thì tác động tiêu cực sẽ càng gia tăng.

Các hãng vận tải lớn tạm dừng tuyến Biển Đỏ

Ngày 2/1/2024, hãng tàu Maersk & Hapag-Lloyd thông báo sẽ tiếp tục đưa các tàu tránh tuyến Biển Đỏ dẫn vào kênh đào Suez sau khi xảy ra cuộc tấn công vào cuối tuần nhằm vào một trong các tàu của Maersk.

Thời gian vận chuyển tăng 7-10 ngày

Cả 2 hãng tàu lớn Maersk & Hapag-Lloyd đã chuyển tuyến một số tàu đi qua Mũi Hảo Vọng phía nam Châu Phi trong giai đoạn này. Do các tuyến mới dài hơn, thời gian vận chuyển hàng hóa giữa Việt Nam với Mỹ (bờ Đông) & EU sẽ tăng lên lần lượt khoảng 7/10 ngày. Thời gian giao hàng thực tế ước tính có thể lâu hơn phụ thuộc vào sản lượng hàng hóa tại từng điểm trung chuyển trước khi khởi hành.

Lưu ý rằng tuyến vận chuyển từ Việt Nam đến Mỹ (bờ Tây) không bị ảnh hưởng nhưng chi phí vận chuyển cũng tăng lên theo xu hướng chung của thế giới do sự gián đoạn nói trên.

Bảng 1: Thời gian vận chuyển từ Việt Nam

Thời gian vận chuyển tới EU có thể tăng thêm 10 ngày và tới Mỹ (Bờ Đông) tăng 7 ngày

Lộ trình từ Việt Nam	Tới EU	Tới Mỹ (Bờ Đông)	Tới Mỹ (Bờ Tây)
Thời gian vận chuyển			
Lộ trình cũ	27-33	35-40	24
Lộ trình mới	37-43	42-47	24

Nguồn: HSC

Giá cước vận tải đường biển tăng lên

Chi phí vận tải đang tăng lên với mức cụ thể tăng tùy thuộc trên loại tàu. Thông tin cụ thể như sau:

Bảng 2: Giá cước vận tải đường biển từ Việt Nam

Chi phí vận tải đang tăng mạnh sau khủng hoảng tại khu vực Biển Đỏ

Cước vận chuyển từ Việt Nam (USD)	Tới EU	Tới Mỹ (Bờ Đông)	Tới Mỹ (Bờ Tây)
Lộ trình cũ			
Hàng rời (USD/tấn) với thép	50-60	70-80	50
Container (USD/Container 40-foot)	1,500 đến 1,700	2,300	1,700
Lộ trình mới			
Hàng rời (USD/tấn) với thép	90-95	khoảng 100 USD	70
Container (USD/Container 40-foot)	5,000	4,100	2,900

Nguồn: Freightwaves, HSC

Theo Freightwaves và nghiên cứu của HSC, đối với tuyến vận chuyển đường biển đến EU& Mỹ từ Việt Nam, chi phí (bao gồm cả phụ thu) dự kiến sẽ tăng lần lượt gấp ba và gấp đôi so với trước khi xảy ra gián đoạn tại Biển Đỏ lên 5.000 USD & 2.900-4.100 USD cho một container 40 feet.

Đối với hàng rời, theo tính toán của chúng tôi, chi phí vận chuyển tăng lên phụ thuộc vào kích cỡ tàu và loại sản phẩm. Ví dụ, đối với sản phẩm thép xuất khẩu sang EU, chi phí vận chuyển ước tính tăng khoảng 25-30 USD/tấn, tương đương tăng gần 40-

50%. Chi phí vận chuyển OCC (thùng các tông phế liệu) từ EU sang Việt Nam cũng tăng 10-15 USD/tấn, làm giá OCC tăng 10% vào ngày 3/1/2024.

Giá cước vận tải đường biển tăng lên gần đây vẫn thấp hơn mức kỷ lục vào năm 2022 (dưới tác động kết hợp từ dịch COVID-19 và kênh đào Suez bị phong tỏa) do cuộc khủng hoảng này mới chỉ vừa bắt đầu.

Tình hình hiện tại vẫn còn rất nhiều yếu tố không chắc chắn và HSC chưa thể đưa ra kết luận về thời điểm kết thúc cuộc khủng hoảng này nhưng nếu tình trạng gián đoạn diễn ra trong thời gian dài hơn, HSC lo ngại hoạt động thương mại toàn cầu và nhu cầu hàng hóa toàn cầu (vốn đã suy yếu trong một khoảng thời gian) sẽ gặp rủi ro do chi phí hàng hóa đối với người dùng cuối tăng cao.

Đánh giá sơ bộ về tác động tiêu cực lên các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam

Nhìn chung, HSC nhận thấy tác động tiêu cực đối với hoạt động thương mại Việt Nam từ tình trạng gián đoạn này. Trong đó, những doanh nghiệp có tỷ trọng xuất nhập khẩu từ thị trường EU & Mỹ cao sẽ chịu tác động tiêu cực nhiều nhất. Chi phí vận chuyển tăng lên sẽ làm tổng chi phí người dùng cuối tăng lên, từ đó làm giảm nhu cầu về hàng hóa. HĐKD của những công ty có khả năng đàm phán giá kém khi chuyển phần chi phí gia tăng sang cho khách hàng sẽ chịu bị ảnh hưởng tiêu cực.

Trong ngành Công nghiệp, HSC nhận thấy tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp xuất khẩu bao gồm thép (**HPG – Tăng tỷ trọng, HSG – Nằm giữ và NKG – Nằm giữ**), gỗ/đá (**PTB – Tăng tỷ trọng**), lốp xe (**DRC – Tăng tỷ trọng**) và giấy bao bì (**DHC – Mua vào**) vì những lý do sau:

Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thép: Tác động tiêu cực đối với các doanh nghiệp có tỷ trọng xuất khẩu lớn

Đối với xuất khẩu:

Lưu ý rằng tỷ trọng sản lượng xuất khẩu đóng góp lần lượt 37%, 46% và 61% sản lượng tiêu thụ của HPG, HSG và NKG trong Q3/2023. Trong đó, EU & Mỹ là thị trường xuất khẩu chính của những doanh nghiệp này.

Thông thường, hợp đồng đối với các đơn hàng xuất khẩu sẽ được ký với giá CIF và ký trước từ 1 đến 2 tháng. Do đó, đối với các hợp đồng kỳ hạn đã ký đến hết tháng 1/2024, các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ chịu toàn bộ phần chi phí vận chuyển tăng thêm lần này. Điều này sẽ làm gia tăng chi phí vận chuyển của HPG, HSG và NKG trong tháng 12/2023 và tháng 1/2024.

Đối với một số đơn hàng không thể giao hàng đúng hạn do thời gian giao hàng kéo dài hơn kế hoạch hoặc chuyển tàu bị hủy, các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ cố gắng áp dụng điều kiện bất khả kháng theo hợp đồng. Theo một số nguồn tin của chúng tôi, thời gian giao hàng thực tế của sản phẩm thép từ Việt Nam sang EU hoặc Mỹ (bờ Đông) sẽ tăng lên 55 ngày, từ 40 ngày trước đó.

Bảng 3: Nhu cầu xuất nhập khẩu, các công ty sản xuất của Việt Nam

EU và Mỹ là các đối tác thương mại chính của các công ty sản xuất thép, lốp xe, gỗ/đá và giấy bao bì của Việt Nam

DN	Loại SP chính	Nguyên liệu chính	PP vận chuyển	Thị trường xuất khẩu	SL xuất khẩu/tổng SL tiêu thụ (Q3/2023)	Phí vận tải/Doanh thu xuất khẩu	Đối tác nhập khẩu chính	Nhập khẩu/tổng nhu cầu	Chi phí vận tải/Chi phí nhập khẩu đầu vào
HPG	Thép	Quặng sắt, than cốc, phế liệu	Hàng rời	Toàn cầu	37%	lên tới 8%	Australia, Brazil	80-90% đối với các nguyên liệu chính đầu vào	10-15%
HSG	Thép	HRC	Hàng rời	Toàn cầu, chủ yếu tới EU và Mỹ	46%	lên tới 8%	châu Á	50-70%	3-5%
NKG	Thép	HRC	Hàng rời	Toàn cầu, chủ yếu tới EU và Mỹ	61%	lên tới 8%	châu Á	50-70%	3-5%
PTB	Sản phẩm gỗ và đá	Gỗ tròn	Container	Mỹ, EU	67%	5-10%	Mỹ, châu Đại Dương	30%	5-10%
DRC	Lốp xe	Cao su thiên nhiên, cao su tổng hợp, hóa chất, than đá	Container	Mỹ, Brazil	66%	5-10%	các nước châu Á	30%	3-5%
DHC	Giấy	Giấy phế liệu	Container	Trung Quốc, ASEAN	18%	5-10%	EU (50% nhu cầu), Mỹ và Nhật Bản	80%	13-15%

Nguồn: HSC

Để giải quyết tình trạng này, các doanh nghiệp này đang tìm kiếm một số giải pháp như sau:

- Đối với các đơn hàng mới (tính từ thời điểm giao hàng vào tháng 2/2024), những doanh nghiệp này đang đàm phán tăng giá bán với khách hàng để bù đắp một phần chi phí vận chuyển tăng lên. Điều này cũng gây ra những khó khăn do giá bán tăng lên có thể tác động tiêu cực tới sản lượng và nhu cầu thời gian tới. Tuy nhiên, nếu không tăng giá bán, lợi nhuận của những công ty này sẽ sụt giảm mạnh.
- Ngoài ra, những công ty này cũng đang đàm phán với các hãng tàu để giảm chi phí vận chuyển xuống tối đa có thể.
- Nỗ lực chuyển sang ký hợp đồng giá FOB thay vì hợp đồng giá CIF để giảm thiểu rủi ro chi phí vận chuyển tiếp tục tăng cao trong tương lai.

Lưu ý rằng chi phí vận chuyển (đã bao gồm phí bảo hiểm) thường chiếm tới 8% giá xuất khẩu, tùy theo từng tuyến vận chuyển. Do đó, chi phí vận chuyển tăng lên gần đây sẽ tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp xuất khẩu thép ở 3 khía cạnh: (1) làm tăng chi phí, (2) thời điểm hạch toán doanh thu kéo dài do thời gian giao hàng tăng và (3) sản lượng tiêu thụ giảm xuống do lịch trình vận tải không ổn định. Nếu tốc độ tăng giá bán bình quân có thể theo kịp tốc độ tăng của chi phí vận chuyển thì tác động ban đầu có thể sẽ giảm bớt. Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng đây là một thách thức khá lớn do nhu cầu toàn cầu vẫn kém tích cực trong khi Trung Quốc tích cực đẩy mạnh xuất khẩu trong bối cảnh nhu cầu nội địa yếu.

Đối với nhập khẩu:

Đối với nhập khẩu nguyên liệu đầu vào, HPG có vẻ gặp rủi ro nhiều nhất đối với vấn đề này do quặng sắt và than cốc chủ yếu được nhập khẩu từ Australia và Brazil, trong khi thép phế liệu chủ yếu được nhập khẩu từ EU. Chi phí vận chuyển từ Úc & Brazil hiện ổn định hơn các tuyến EU & Mỹ nhưng chi phí vận chuyển cũng sẽ tăng chung trên toàn cầu theo nếu tình trạng gián đoạn tiếp tục kéo dài.

Do chi phí vận tải đường biển chiếm khoảng 10-15% chi phí đầu vào nhập khẩu nên chi phí vận chuyển tăng lên cũng sẽ tác động tiêu cực đến HĐKD của HPG.

Trong khi đó, HSG & NKG chủ yếu nhập khẩu HRC từ các quốc gia châu Á nên chi phí vận chuyển hiện vẫn trong tầm kiểm soát. Do đó, tác động nói chung từ tình trạng hiện tại đến HSG & NKG sẽ thấp hơn so với HPG.

Các doanh nghiệp sản xuất nguyên vật liệu khác – tác động tiêu cực nhưng trong tầm kiểm soát

Đối với PTB – doanh thu xuất khẩu đóng góp 67% doanh thu của PTB trong Q3/2023. Công ty xuất khẩu sản phẩm gỗ & đá sang Mỹ & EU. Trong đó, doanh thu xuất khẩu sang EU đóng góp 36% doanh thu mảng gỗ. Công ty đang ký hợp đồng xuất khẩu theo giá FOB nên chi phí vận chuyển hiện do khách hàng thanh toán. Do giá cước vận tải đường biển tăng mạnh, HSC tin rằng khách hàng sẽ mong muốn đàm phán với PTB để giảm thiểu tác động từ tình trạng này. Theo đó, để chia sẻ phần chi phí gia tăng này với khách hàng nhằm giữ quan hệ với đối tác, doanh thu & lợi nhuận của PTB trong thời gian tới có thể sẽ chịu tác động tiêu cực.

Ngoài ra, PTB cũng nhập khẩu khoảng 30% tổng nhu cầu gỗ tròn từ Mỹ & châu Đại Dương. HSC ước tính chi phí vận chuyển chiếm khoảng 5-10% chi phí đầu vào, do đó, giá cước vận chuyển đường biển tăng lên (làm tăng chi phí đầu vào) cũng làm giảm tỷ suất lợi nhuận.

Đối với DRC – công ty xuất khẩu lốp xe sang Mỹ & Brazil. Trong đó, doanh thu xuất khẩu đóng góp 66% doanh thu Q3/2023. Doanh thu xuất khẩu tháng 12/2023 đã chịu ảnh hưởng tiêu cực và giảm xuống 8,3 triệu USD so với đơn đặt hàng là 10,5 triệu USD. Tại thời điểm cuối tháng 12/2023, DRC còn khoảng 60 container chưa giao cho khách hàng do các hãng tàu từ chối nhận đơn hàng. Do DRC xuất khẩu sản phẩm theo hợp đồng giá FOB nên tất cả chi phí vận chuyển sẽ do khách hàng thanh toán. Trong ngắn hạn, điều này sẽ không ảnh hưởng đến cơ cấu chi phí của công ty nhưng có thể tác động tiêu cực đến năng lực cạnh tranh của DRC nếu các công ty cùng ngành đưa ra các chính sách chia sẻ chi phí vận chuyển với khách hàng.

Đối với chi phí đầu vào, DRC chủ yếu nhập khẩu nguyên liệu đầu vào (cao su tự nhiên & tổng hợp, hóa chất & than đen) từ các quốc gia châu Á nên rủi ro chi phí vận chuyển trong khu vực này tăng lên sẽ thấp hơn.

Đối với DHC, công ty chủ yếu xuất khẩu giấy bao bì sang Trung Quốc nên hoạt động xuất khẩu không chịu ảnh hưởng trong giai đoạn này.

Tuy nhiên, DHC nhập khẩu 80% giấy OCC (giấy thùng carton cũ) từ EU, Mỹ & Nhật Bản, trong đó nguồn nhập khẩu từ EU chiếm 50% tổng nhu cầu nhập khẩu. Các doanh nghiệp cung cấp gần đây đã tăng giá giấy OCC thêm 10-15 USD/tấn (tương đương tăng 10%). DHC mua giấy OCC theo hợp đồng giá CIF nhưng công ty không công bố thông tin chi tiết về chi phí vận chuyển phải thanh toán sau khi giá cước vận tải tăng lên. Theo DHC, do nhu cầu giấy bao bì hiện khá tích cực nhờ yếu tố mùa vụ nên giá bán bán dự kiến sẽ có xu hướng tăng. Do đó, công ty kỳ vọng phần tăng của chi phí đầu vào (do chi phí vận chuyển tăng) sẽ được chuyển toàn bộ vào giá bán. Từ đó, HSC đánh giá tác động đối với DHC ở giai đoạn này là không lớn.

Chỉ tác động nhẹ tới các doanh nghiệp cảng biển nếu cuộc khủng hoảng sớm được giải quyết

Theo quan sát của chúng tôi, tác động đối với các công ty cảng biển, bao gồm GMD (Mua vào) và VSC (Bán ra), là không lớn do tất cả khách hàng của GMD đã chuyển tuyến và không có tác động lớn đến sản lượng hàng hóa vào thời điểm hiện tại. Đối với VSC, hầu hết khách hàng của công ty đều hoạt động ở khu vực châu Á.

Như đã đề cập ở trên, các tuyến mới sẽ kéo dài hơn khoảng 7-10 ngày để giao hàng nên về lý thuyết các tàu cập cảng sẽ bị chậm hơn 7-10 ngày.

Trong tháng 3/2023, vào giai đoạn kênh đào Suez bị tắc nghẽn trong 6 ngày, sản lượng hàng hóa qua các cảng biển của Việt Nam chỉ chịu ảnh hưởng nhẹ. Tổng sản lượng container qua các cảng Việt Nam trong tháng 3/2023 đạt 2,2 triệu TEU, vẫn tăng 10% so với cùng kỳ và tăng 31% so với tháng trước nhờ yếu tố mùa vụ trong kỳ nghỉ Tết diễn ra vào tháng 2/2021. Nếu tình trạng gián đoạn này có thể sớm được giải quyết trong những ngày tới, tác động đến sản lượng container qua các cảng Việt Nam là không lớn.

Tuy nhiên, HSC hiện không thể dự đoán thời điểm kết thúc cuộc khủng hoảng này. Nếu tình trạng này kéo dài, các cảng biển Việt Nam sẽ chịu tác động tiêu cực do chi phí vận tải đường biển tăng cao sẽ làm giảm nhu cầu hàng hóa toàn cầu vì phần chi phí tăng lên sẽ chuyển sang người tiêu dùng.

Vận tải hàng không có thể hưởng lợi nếu cuộc khủng hoảng kéo dài

Tác động ngắn hạn đối với doanh nghiệp hàng hóa hàng không SCS (Tăng tỷ trọng) là không đáng kể.

Tuy nhiên, đối tượng hưởng lợi tiềm năng nếu giá cước vận tải đường biển duy trì ở mức cao hiện tại trong thời gian dài sẽ là các doanh nghiệp hàng hóa hàng không nhờ vận chuyển bằng đường hàng không sẽ là phương án thay thế để giảm thời gian vận chuyển. Điều này sẽ làm doanh thu và nhu cầu của các công ty hàng hóa hàng không tăng lên, bao gồm SCS.

Kết luận

Theo đánh giá sơ bộ, HSC tin rằng sự kiện này sẽ tác động tiêu cực tới hoạt động thương mại của Việt Nam tới Mỹ và EU, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp xuất khẩu trong danh sách khuyến nghị ngành Công nghiệp của chúng tôi.

HSC sẽ theo dõi chặt chẽ cuộc khủng hoảng này trong thời gian tới. Nếu tình trạng gián đoạn sớm được xử lý, tác động đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam sẽ trong tầm kiểm soát.

Tuy nhiên, nếu gián đoạn không sớm được giải quyết, tình trạng này sẽ tác động tiêu cực tới nhu cầu vì sẽ làm gia tăng chi phí vận chuyển, từ đó làm giá cả hàng hóa tăng lên. HSC sẽ xem xét lại dự báo đối với các công ty bị ảnh hưởng nếu tình trạng gián đoạn này kéo dài.

Tuyên bố miễn trách

Bản quyền thuộc về CTCP Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HSC) 2021.

Báo cáo này được HSC hoặc một trong các chi nhánh viết và phát hành để phân phối tại Việt Nam và nước ngoài; phục vụ cho các nhà đầu tư tổ chức chuyên nghiệp là khách hàng của HSC và đồng ý nhận các sản phẩm nghiên cứu phân tích dành cho khách hàng tổ chức của HSC. Nếu quý độc giả không thuộc đối tượng nhà đầu tư nói trên, báo cáo này sẽ không nhằm phục vụ quý độc giả và quý độc giả không nên đọc hoặc dựa vào nội dung báo cáo này.

Báo cáo nghiên cứu này được viết với mục tiêu duy nhất là cung cấp những thông tin khái quát đến nhà đầu tư tổ chức. Báo cáo này không nhằm tới những mục tiêu đầu tư cụ thể, tình trạng tài chính cụ thể hay nhu cầu cụ thể của bất kỳ người nào nhận được hoặc đọc báo cáo này. Nhà đầu tư phải có quyết định của riêng mình dựa trên tình hình tài chính và mục tiêu đầu tư cụ thể của mình. Các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo không mang tính chất mời chào mua hay bán bất cứ chứng khoán, quyền chọn, hợp đồng tương lai hay công cụ phái sinh nào tại bất kỳ lãnh thổ có quyền tài phán nào. Đồng thời, các thông tin cũng như ý kiến trong báo cáo cũng không nhằm mục đích quảng cáo cho bất cứ công cụ tài chính nào.

Ý kiến, dự báo và ước tính chỉ thể hiện quan điểm của người viết tại thời điểm phát hành, không được xem là quan điểm của HSC và có thể thay đổi mà không cần thông báo. HSC có thể đưa ra khuyến nghị hoặc nhận định khác đối với các đối tượng nhà đầu tư không đồng ý với nội dung của báo cáo này. HSC không có nghĩa vụ phải cập nhật, sửa đổi báo cáo này dưới mọi hình thức cũng như thông báo với người đọc trong trường hợp các quan điểm, dự báo và ước tính trong báo cáo này thay đổi hoặc trở nên không chính xác. Thông tin trong báo cáo này được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và chúng tôi không đảm bảo về sự hoàn chỉnh cũng như độ chính xác của thông tin.

HSC có thể sử dụng các nghiên cứu trong báo cáo này cho hoạt động mua bán chứng khoán tự doanh hoặc mua bán chứng khoán cho các quỹ mà HSC đang quản lý. HSC có thể giao dịch cho chính công ty theo những gợi ý về giao dịch ngắn hạn của các chuyên gia phân tích trong báo cáo này và cũng có thể tham gia vào các giao dịch chứng khoán trái ngược với ý kiến tư vấn và quan điểm thể hiện trong báo cáo này. Nhân viên của HSC có thể có lợi ích tài chính ở những chứng khoán được đề cập trong báo cáo này hoặc các công cụ có liên quan. HSC có thể có nghiệp vụ ngân hàng đầu tư hoặc tìm kiếm mối quan hệ hợp tác kinh doanh với những công ty được đề cập đến trong báo cáo này.

Nhà đầu tư phải lưu ý rằng giá và khối lượng giao dịch của các công cụ tài chính luôn biến động, có thể lên hoặc xuống. Những diễn biến trong quá khứ, nếu có, không hàm ý cho những kết quả tương lai.

Báo cáo này là tài sản của HSC và không được công bố rộng rãi ra công chúng, vì vậy không ai được phép sao chép, tái sản xuất, phát hành cũng như tái phân phối bất kỳ nội dung nào của báo cáo hay toàn bộ báo cáo vì bất kỳ mục đích nào nếu không có văn bản chấp thuận của HSC. Mọi cá nhân, tổ chức sẽ chịu trách nhiệm đối với HSC về bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào mà HSC hoặc khách hàng của HSC phải chịu do bất kỳ hành vi vi phạm theo Tuyên bố miễn trách này và theo quy định của pháp luật.

Giải thích các mức đánh giá cổ phiếu dành cho khách hàng tổ chức

Mua vào: Kỳ vọng tăng giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Tăng tỷ trọng: Kỳ vọng tăng giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Nắm giữ: Kỳ vọng tăng giá hoặc giảm giá dưới 5% trong khoảng thời gian 12 tháng
Giảm tỷ trọng: Kỳ vọng giảm giá từ 5% đến 20% trong khoảng thời gian 12 tháng
Bán ra: Kỳ vọng giảm giá trên 20% trong khoảng thời gian 12 tháng



CÔNG TY CHỨNG KHOÁN TỐT NHẤT VÀ ĐỘI NGŨ PHÂN TÍCH HÀNG ĐẦU VIỆT NAM
Được trao bởi Finance Asia, Asiamoney, Institutional Investor & Thomson Reuters

TRỤ SỞ CHÍNH

Tầng 5 & 6, Tòa nhà AB
76 Lê Lai, Quận 1, TPHCM
T: (+84 28) 3823 3299
F: (+84 28) 3823 3301

CHI NHÁNH HÀ NỘI

Tầng 2, Tòa nhà Cornerstone
16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm
T: (+84 24) 3933 4693
F: (+84 24) 3933 4822

E: info@hsc.com.vn W: www.hsc.com.vn