Giá cổ phiếu Vinfast "xịt", sau một ngày ra mắt!

Mai Nguyễn /SGN

17/8/2023

Xe điện Vinfast quảng cáo trên đường phố Đà Nẵng (Dân Trí)

Sau phiên giao dịch đầu tiên được coi như là một thành công bất ngờ, được báo chí và truyền thông trong Việt Nam ca ngợi hết lời, thì chỉ một ngày sau (16 Tháng Tám), cổ phiếu VFS của hãng xe điện Vinfast trên sàn chứng khoán NASDAQ (Hoa Kỳ) đã tuột giá hơn 20%, điều này đã làm đứt ngang những tiếng pháo tay và ngôn từ không khác gì là ông Phạm Nhật Vượng đã thay mặt Hà Nội, "giải phóng" nước Mỹ.

Với mức giá đóng cửa ngày 16 Tháng Tám, tổng giá trị vốn hoá thị trường của hãng xe điện Vinfast đã giảm từ 85 tỷ USD xuống còn 69,5 tỷ USD, tương đương mức giảm hơn 22%. Như vậy, sau một ngày bùng nổ, giá trị vốn hoá của Vinfast hiện đã giảm xuống dưới các hãng xe hàng đầu thế giới như Mercedes-Benz, BMW và Volkswagen.

Trong bài bình luận nhanh về sự kiện biến động của Vinfast, tờ TheWall Street Journal đã nhấn mạnh với tựa đề "Tới lúc nên đạp thắng chiếc xe Vinfast" (Already Time to Hit the Brakes on VinFast), khẳng định chắc nịch "Gần như không có cơ hội nào để công ty khởi nghiệp xe điện Việt Nam VinFast Auto có thể sống sót sau khi ra mắt thị trường chứng khoán với mức thổi phồng giá trị như vậy".

Sau khi VinFast ra mắt công chúng tại New York, với ngày giao dịch đầu tiên và trong dư âm của cơn sốt chứng khoán do đại dịch năm 2021, cổ phiếu VFS đã tăng vọt lên khoảng $37 từ mức $10 mà SPAC định giá cho đợt chào bán lần đầu ra công chúng. Điều đó đã mang lại cho công ty giá trị thị trường giá trị rất ảo là $87, gần gấp đôi so với hãng General Motors.

Thế nhưng các ông lớn sản xuất xe vẫn khoanh tay, nhìn màn hình giá chứng khoán dựng đứng và mỉm cười. Cổ phiếu của Vinfast đã ngay lập tức giảm xuống khoảng $30 vào thứ Tư, tương ứng với giá trị thị trường, khoảng $69 tỷ. Hầu hết các chuyên gia kinh tế khi nhìn vào vấn đề, thấy rõ việc người sáng lập là ông Vượng vẫn kiểm soát hơn 99% cổ phần, chỉ để lại một lượng chuyển nhượng cổ phiếu tự do rất hạn chế. Đây chính là tiền đề của mọi điều không ổn định. Nhưng ngay cả khi những ồn ào đi qua, mọi thứ trở nên rõ ràng (Vinfast phải quay lại mức định giá cổ phiếu ban đầu là $10), công ty sản xuất đứng dưới sự bảo trợ chính trị của Hà Nội vẫn sẽ phải vật lộn để sống theo sự cường điệu mà họ đã tự vẽ ra.

VinFast được thành lập vào năm 2017 bởi người giàu nhất Việt Nam, ông Phạm Nhật Vượng, như một phần của tập đoàn Vingroup của ông, bắt đầu bằng việc bán mì ăn liền ở Ukraine. Bộ phận xe hơi ban đầu tập trung vào các phương tiện thông thường nhưng đã từ bỏ động cơ đốt trong vào năm ngoái để tập trung vào xe điện cũng như xe máy điện và xe buýt. Mặc dù chỉ bán được 11.300 xe điện trong nửa đầu năm nay, hầu hết là qua lời kêu gọi “tinh thần yêu nước” ở thị trường nội địa, nhưng hãng này đang hy vọng sẽ bán được 50.000 chiếc trong cả năm, bao gồm cả ở Mỹ.

Giấc mơ chiếc bánh Mỹ của VinFast là rất lớn, nhất là đối với một công ty không có thương hiệu hoặc sản phẩm đặc biệt nào. Vượng đã tung ra cú thúc đẩy doanh số bán hàng tại Mỹ với việc cung cấp tại thị trường đông đúc cho các loại xe thể thao đa dụng nhỏ gọn, VF8.

Nhưng khởi đầu, các bài đánh giá chất lượng sản phẩm của Vinfast không được tốt và nhất là giá khởi điểm $46.000, chỉ thấp hơn một chút so với Mustang Mach-E của Ford. Theo báo cáo của Reuters, vì vậy tính đến cuối tháng 7, VinFast thật sự chỉ bán được 137 chiếc VF8 tại Mỹ. Chủ yếu là cho cộng đồng người Việt nhập cư mới vào Mỹ.

Giám đốc tài chính David Mansfield không xác nhận con số đó, nhưng cho biết công ty đang thực hiện một cách tiếp cận đặc biệt thận trọng tại thị trường Mỹ sau đợt thu hồi lô xe đầu tiên do trục trặc phần mềm.

Với các hãng xe điện ở Mỹ, Lucid trước đây từng có giá cổ phiếu đắt nhất trong số các cổ phiếu EV lớn, với khoảng cao gấp 18 lần so với dự báo doanh thu năm 2023, so với bảy lần của Tesla, công ty hàng đầu trong ngành của Hoa Kỳ. Giờ đây, VinFast cũng đã giành được danh tiếng đáng ngờ đó.

Khi tập trung vào tốc độ đưa sản phẩm ra thị trường với chi phí sản xuất thấp, VinFast có vẻ hoạt động giống như các công ty Trung Quốc NIO và Li Auto, những công ty có doanh thu giao dịch cao gấp khoảng hai lần dự báo doanh thu năm 2023, nhưng miếng ăn của VinFast rõ là không nhắm đến thị trường Trung Quốc.

Những hãng xe như Hyundai đã phải mất nhiều thập kỷ để chiếm được lòng tin của người tiêu dùng Mỹ. Ngay cả khi chuyển sang xe điện, VinFast khó có thể chiếm được sự tin cậy của người Mỹ trong một sớm một chiều, theo cách định giá phù phiếm của nó như hiện nay. Cổ phiếu và vốn của Vinfast có một con đường còn rất khó khăn phía trước.

Còn trong bài “Vinfast: chơi trò thổi bong bóng giá” (Sell the valuation bubble), nhà bình luận Bill Maurer nói “Có một vài điều khiến tôi lo lắng vào lúc này. Đầu tiên là bảng cân đối kế toán của công ty đang ở tình trạng rất tồi tệ. Cuối quý 1/2023, VinFast chỉ có tổng tiền mặt $158 triệu nhưng có tổng nợ lên tới gần $2,6 tỷ. Không gian dành cho xe điện là một lĩnh vực rất cần vốn và công ty chắc chắn sẽ cần thêm tiền để xây dựng nhà máy ở Mỹ và các kế hoạch tăng trưởng khác. Hãy tính đến những khoản lỗ lớn mà chúng ta hiện đang thấy và tôi sẽ không ngạc nhiên khi thấy một đợt tìm kiếm vốn lớn vào một thời điểm nào đó”.

VinFast Auto Ltd.

Source: FactSet

Thị trường Mỹ vô cùng thực tế, các con số được sơn son thếp vàng, bao giờ cũng được soi kỹ là như thế nào. Chính vì vậy thực lực tương lai của Vinfast được đánh giá là "Nếu bạn lấy mức trung bình của Lucid, Polestar, NIO và Rivian cho doanh số dự kiến hiện tại của họ vào năm 2024, thì tỷ lệ P/S (*) trung bình vào khoảng 3,35. Để đạt được con số P/S đó, VinFast sẽ cần hơn 26 tỷ USD doanh thu trong năm tới. Ngay cả ở công suất sản xuất tối đa, công ty hầu như không có cơ hội đạt được con số đó do giá bán của dòng sản phẩm hiện tại. Nếu loại bỏ con số P/S cao của Lucid mang lại mức trung bình của bốn nhóm công ty đó, thì VinFast sẽ cần gần 43 tỷ USD doanh thu vào năm 2024".

(*) P/S, có nghĩa là the price-to-sales, Tỷ lệ giá trên doanh thu (P/S) cho biết nhà đầu tư sẵn sàng trả bao nhiêu cho mỗi đô la doanh thu cho một cổ phiếu. Tỷ lệ P/S được tính bằng cách chia giá cổ phiếu cho doanh số bán trên mỗi cổ phiếu của công ty cơ bản.

Nhà phân tích Bill Maurer kết luận: Với việc công ty Vinfast hiện đang có doanh số bán hàng hạn chế, thua lỗ chồng chất và bảng cân đối kế toán phải cần rất nhiều sự trợ giúp. Trước đây

tôi đã dự đoán về việc cái tên này sẽ được bán cho bất kỳ nguồn lực nào, qua việc quảng cáo rầm rộ, và giờ là lúc chúng ta nhìn thấy sự việc này diễn ra, ngày hôm nay.

https://saigonnhonews.com