

Cạnh tranh khốc liệt giữa các cảng hàng không là thách thức khi chuyển sàn của SGN

08:56 26/07/2018

Mức độ cạnh tranh ngày càng tăng tại các cảng hàng không - chính là thách thức lớn nhất của Công ty CP Phục vụ mặt đất Sài Gòn (SAGS) khi chuyển sang sàn HOSE sắp tới.

Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE) vừa quyết định chấp thuận cho Công ty CP Phục vụ mặt đất Sài Gòn (SAGS) được niêm yết toàn bộ 23.995.952 cổ phiếu với mã chứng khoán SGN. Ngày giao dịch đầu tiên là ngày 1/8/2018. Giá tham chiếu trong ngày giao dịch đầu tiên 140.000 đồng/cổ phiếu với biên độ giao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên +/-20%.



Áp lực cạnh tranh tại các cảng hàng không chính là thách thức đối với SGN khi chuyển sang sàn HOSE

Trước đó, toàn bộ gần 24 triệu cổ phiếu SGN đã bị hủy đăng ký giao dịch trên sàn UPCoM từ 23/7/2018 để chuyển sang sàn giao dịch HoSE. Phiên giao dịch cuối cùng trên UPCoM là ngày 20/7/2018 với giá đóng cửa 146.000 đồng/cổ phiếu.

SGN tiền thân là Trung tâm dịch vụ Hàng không – một đơn vị thành viên của Cục cảng Hàng không Miền Nam, được thành lập tháng 12/2004. Đến tháng 1/2015, công ty chính thức hoạt động theo hình thức công ty cổ phần với vốn điều lệ ban đầu hơn 140,5 tỷ đồng. Lần gần đây nhất, công ty tiến hành tăng vốn điều lệ lên 239,96 tỷ đồng như hiện nay vào tháng 7/2017.

Tính đến 27/4/2018, SGN có 3 cổ đông lớn, trong đó Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam – Công ty CP sở hữu 48,01% vốn; Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn sở hữu 14,96% vốn và Công ty CP đầu tư khai thác cảng sở hữu 12,79% vốn.

Doanh thu của công ty chủ yếu đến từ hoạt động phục vụ mặt đất, chiếm khoảng 94% tổng doanh thu, còn lại là doanh thu từ việc kéo – đẩy máy bay, xe chở khách, cho thuê quầy thủ tục...

Việt Nam là một trong 5 thị trường có số lượt khách tăng trưởng nhanh nhất bên cạnh Trung Quốc, Mỹ, Ấn Độ và Indonesia. Năm 2017, sản lượng thông qua các hãng hàng không đạt 94,5 triệu khách, tăng 17% so với năm 2016 và 1,4 triệu tấn hàng hoá, tăng 25,8% so với năm 2016. Theo Cục Hàng không Việt Nam, tổng số chuyến bay quốc nội và quốc tế đến Tân Sơn Nhất dự kiến sẽ tăng khoảng 5-8% trong năm 2018 nhờ vai trò đầu tàu kinh tế của TP. HCM.

Tuy nhiên, công ty này đang đối mặt với mức độ cạnh tranh ngày càng tăng tại các cảng hàng không. Đặc biệt từ năm 2016, Công ty TNHH MTV Dịch vụ mặt đất sân bay Việt Nam (VIAGS), chuyên cung cấp dịch vụ mặt đất sân bay tại 3 sân bay lớn: Tân Sơn Nhất, Đà Nẵng và Hà Nội, được thành lập đã làm tăng mức độ cạnh tranh với SGN tại khu vực Đà Nẵng và TP. HCM. Đồng thời, VIAGS cùng với Công ty CP Dịch vụ sân bay quốc tế Cam Ranh (CIAS – Mã: CIA) góp vốn thành lập Công ty TNHH Dịch vụ mặt đất hàng không (AGS) tại cảng Hàng không quốc tế Cam Ranh là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với SGN tại Khánh Hòa.

Công ty đang sử dụng một số dịch vụ đầu vào tại các cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, Đà Nẵng, Cam Ranh như: thuê mặt bằng, thuê quầy thủ tục..., giá cả các dịch vụ này có thể bị thay đổi theo các khung giá do Bộ Tài Chính và các cơ quan chức năng có thẩm quyền quy định. Việc này có thể ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận của công ty.

Doanh thu của SGN tăng trưởng qua các năm. Năm 2017, doanh thu của doanh nghiệp này đạt 1.106 tỷ đồng, tăng trưởng 26% so với năm 2016. Quý I/2018, doanh thu hợp nhất của SGN đạt 318 tỷ đồng, tương đương 28,7% của cả năm 2017. Dịch vụ hàng không chiếm tỷ trọng chính, chiếm hơn 97% tổng doanh thu qua các giai đoạn. Trong cơ cấu dịch vụ hàng không thì dịch vụ phục vụ mặt đất chiếm tỷ trọng từ 90% đến 94% doanh thu, tiếp theo là dịch vụ kéo đẩy máy bay, cho thuê quầy thủ tục và xe chở khách.

Bảo Ngọc