

Cơ Hội Đầu Tư 2016

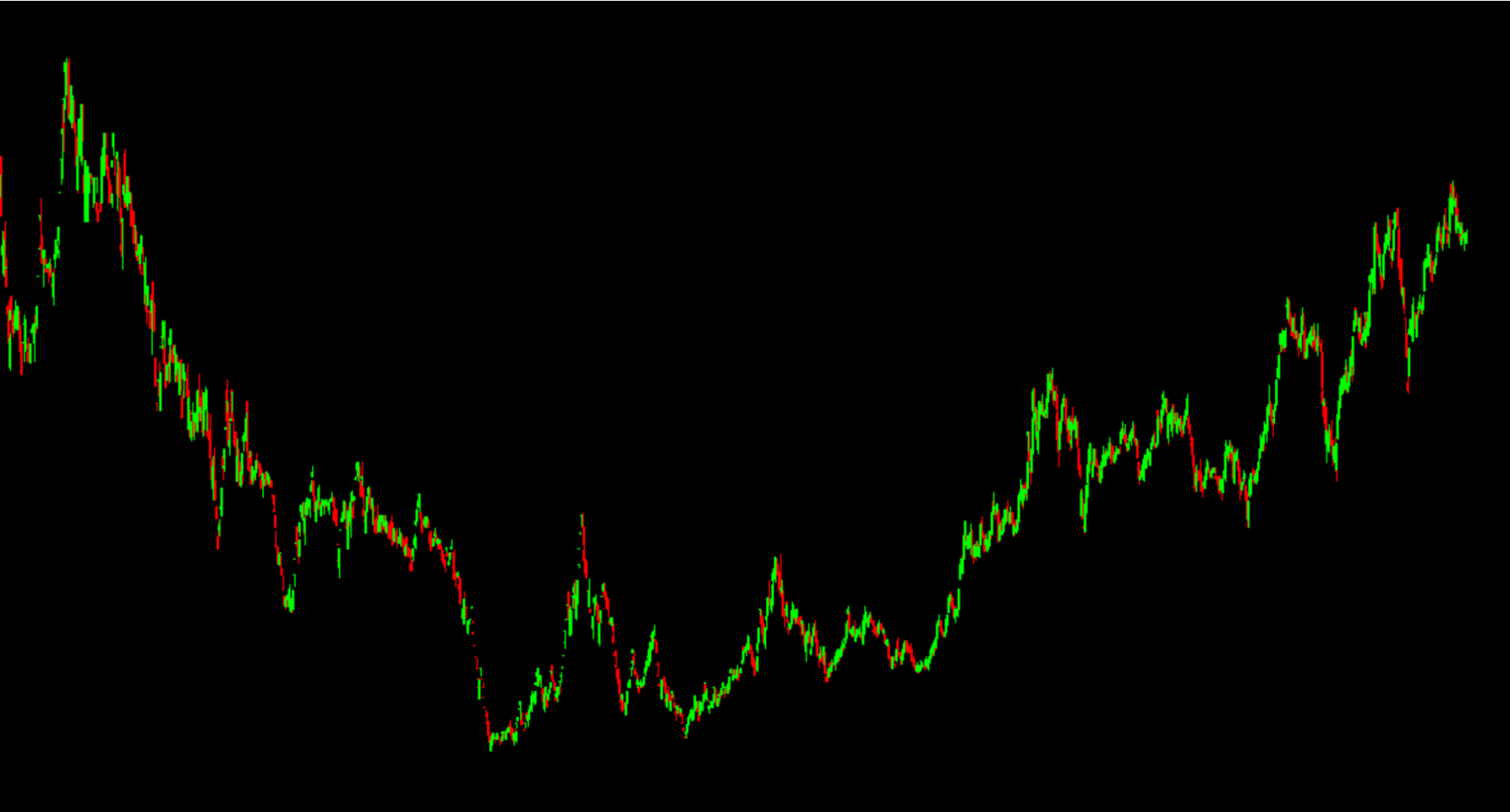
DVCSpeculator

18/11/2015

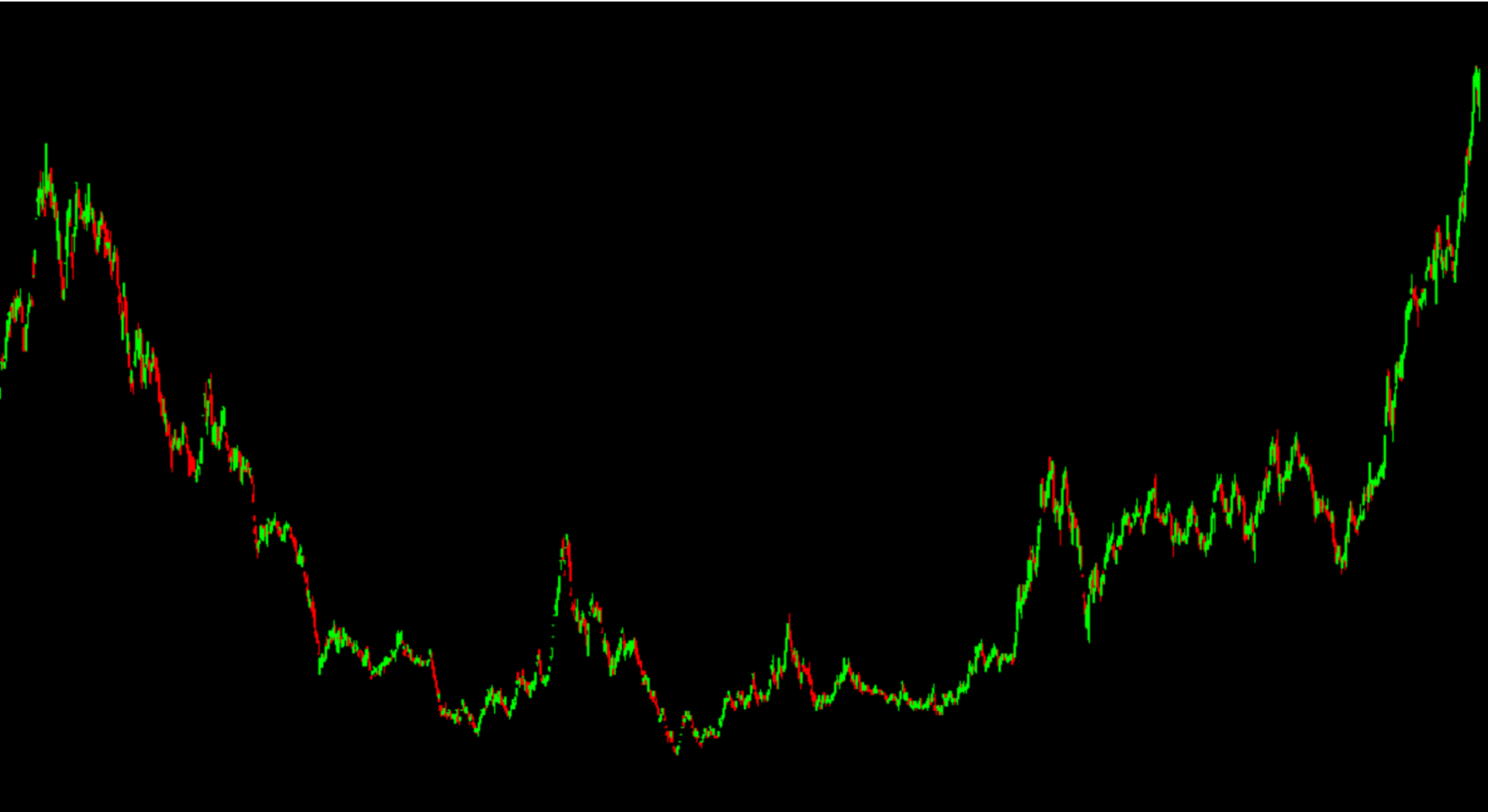
Quan Điểm Đầu Tư

- Chỉ đầu tư khi thị trường chung có Uptrend trung hạn 6 tháng – 1 năm;
- Tìm các cơ hội đầu tư với thời gian 6 tháng – 1 năm với tỷ suất sinh lời kỳ vọng tối thiểu 3 lần lãi suất tiết kiệm;
- 1 cổ phiếu dành 80% thời gian tích lũy nhưng 20% thời gian còn lại tăng = 80% quá trình tăng → chỉ vào từ giai đoạn tích lũy.
- Quyết định đầu tư trung và dài hạn = FA (office) + TA + Company visit
- Tối đa hóa lợi nhuận thông qua trading $\frac{1}{2}$ - $\frac{2}{3}$ khối lượng cổ phiếu đã chọn
- Tham khảo: DXG (2012); VNE (2013); TTF (2013); CEO (2015);

DXG: 5 -> 20 -> ?



TTF: 6 - 18



HUT

Hành Trình Trở Thành Bluechip BĐS

Hành Trình 3 Giai Đoạn Để Trở Thành Bluchip BĐS

- **Giai đoạn 1:** Trước Q4/2015 – HUT chỉ là cổ phiếu thị trường – 1x
- **Giai đoạn 2:** Q4/2015 – 2017 – Lọt xác thành cổ phiếu BĐS tiềm năng – Mục tiêu 2x – 3x
- **Giai đoạn 3:** Sau 2017 – Bluechip BĐS – Mục tiêu 3x – 4x

Giai Đoạn 1 – Trước Q4/2015

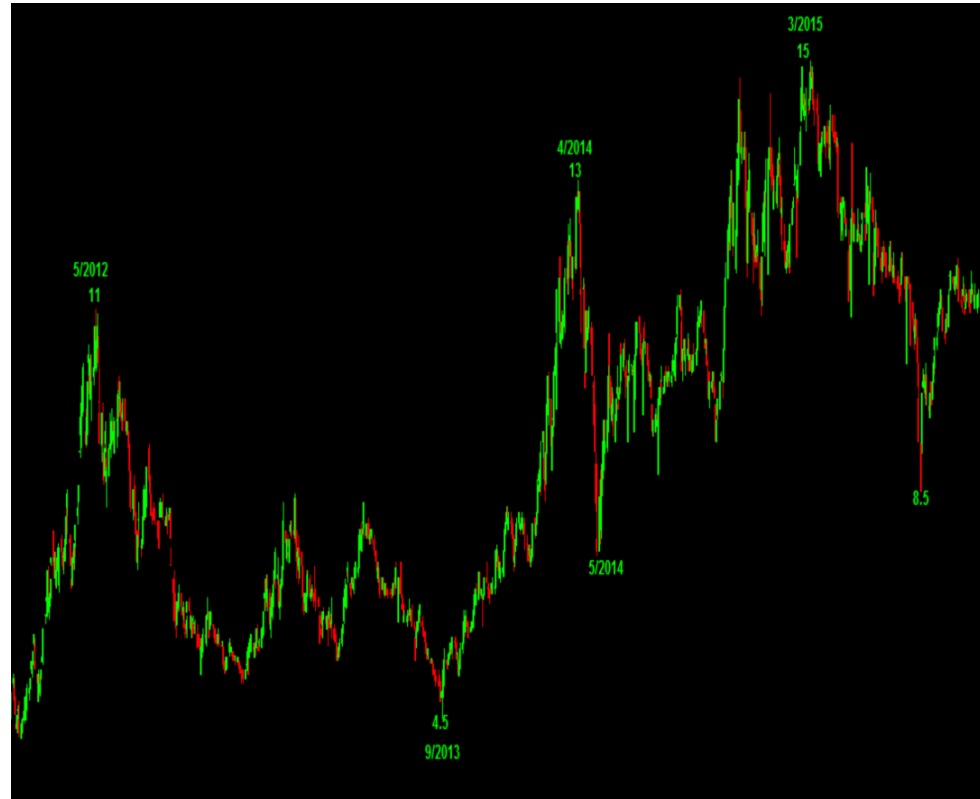
Nguyên Nhân Chỉ Là Cổ Phiếu Thị Trường

- Trước Q4/2015: HUT không được coi là 1 CP BĐS. Doanh thu đến từ BT BOT;
- Chỉ sở hữu những dự án BĐS tiềm năng mà chưa chưa tạo ra doanh thu. Tuy nhiên đây cũng chính là sự may mắn cho HUT.
- Kết quả kinh doanh không ổn định. Đặc thù BT, BOT vốn lớn nhưng thu hồi chậm;
- Từ đầu 2015, **HUT đã thay đổi chiến lược chuyển thành công ty chuyên về BĐS, BT, thu phí không dừng ETC. Các dự án BOT và xây lắp mới sẽ chuyển về Tổng công ty Thăng Long (35%).**

Giai Đoạn 1 – Trước Q4/2015

Nguyên Nhân Chỉ Là Cổ Phiếu Thị Trường

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng giá trị tài sản cuối kỳ	4.167.870	4.770.423	6.213.337
Doanh thu thuần	2.075.522	1.775.651	2.762.400
Lợi nhuận từ HĐKD	53.149	15.479	339.336
Lợi nhuận khác	(3.948)	44	(4.703)
lãi (lỗ) trong công ty liên kết, liên doanh	(1.745)	(243)	(542)
Lợi nhuận trước thuế	47.456	15.280	334.092
Lợi nhuận sau thuế	37.947	12.154	258.602



Giai Đoạn 2 – Q4/2015 - 2017

Lộ XÁC Thành Cổ Phiếu BĐS “Tiềm Năng”

- Toàn bộ dự án 38 ha Xuân Phương sẽ được ghi nhận trong giai đoạn 2, từ Q4/2015 – 2017
- Một “**phần nhỏ**” dự án 38 ha Xuân Phương được ghi nhận vào Q4/2015: > **270 tỷ doanh thu, lợi nhuận khoảng 80 tỷ** → Chính thức “**dậy thì**” trở thành Công ty BĐS
- Ngoài ra Q4/2015 sẽ ghi nhận khoảng 1.200 tỷ doanh thu từ **BT 39, lợi nhuận khoảng 100 tỷ**
- Phần lớn doanh thu và lợi nhuận được ghi nhận vào trong Q4. Với tổng **LNST 2015 không dưới 180 tỷ (Kế hoạch 145 tỷ)**.

Giai Đoạn 2 – Q4/2015 - 2017

“Nồi cơm 1” 38 Ha Xuân Phương



- Tổng diện tích dự án: 38 ha
- Diện tích đất khả mại: 10.5 ha
- Giá thị trường: tối thiểu 40 triệu/m²
- Giá giao dịch: 42 triệu/m² (chưa thông cầu Xuân Phương)
- Giá vốn: 28 triệu/m²
- Tổng lợi nhuận: **1.260 tỷ** phân bổ đến 2017
- Vốn ĐL HUT: 1.284 tỷ

Giai Đoạn 3 – Sau 2017

Bluechip BĐS



- Với thông tin ở giai đoạn 1 và giai đoạn 2, thì HUT chỉ xứng đáng là cổ phiếu BĐS “tiềm năng” và đầu cơ với lợi nhuận từ dự án 38 ha Xuân Phương đem lại
- “Nồi cơm 2” sẽ đánh dấu bước chuyển mình cho HUT từ một cổ phiếu BĐS “tiềm năng” thành 1 cổ phiếu Bluechip BĐS: **Dự án 30 ha Xuân Phương có vị trí đẹp hơn dự án 38 ha Xuân Phương**. Ước tính Lợi nhuận từ dự án này đem lại vào khoảng 1000 tỷ, phân bổ từ Q4/2017 trở đi.
- Các dự án tiềm năng khác gởi đầu sẽ là chất xúc tác thu hút các nguồn tiền đầu tư dài hạn từ các tổ chức lớn

Bức Tranh Lợi Nhuận

Giai Đoạn 2 & Giai Đoạn 3

Chỉ tiêu	2015	2016	2017	2018	Tổng cộng
Doanh thu	2.238.949	3.895.836	4.251.498	6.833.102	17.219.385
Doanh thu Xây lắp	507.000	-	-	-	507.000
Doanh thu từ hạ tầng giao thông	1.399.890	374.849	418.912	775.841	2.969.493
Doanh thu từ Bất động sản	332.059	3.520.988	3.832.585	6.057.260	13.742.892
Lợi nhuận sau thuế	181.662	436.683	738.974	1.131.035	2.488.354

Định Giá

- Định giá mảng BĐS (chưa tính “nồi cơm 2” và các dự án khác) = phương pháp NAV

Khoản mục	Giá trị
TTS (không bao gồm BOT)	3.246 tỷ
LNR BT 39	90 tỷ
LNR XP1	1.200 tỷ
Tổng Nợ (không bao gồm BOT)	2.586 tỷ
NAV	1.910 tỷ
Số lượng CP	128.404.773
NAV/CP	14.800 VNĐ/CP

- Định giá mảng BT, ETC, BOT (dự án cũ) = phương pháp P/E
- EPS dự phóng 2016 của mảng BT, ETC, BOT = 900 VNĐ/CP
- $P = 900 * 6.9 = 6.200 VNĐ/CP$**

	13/11/2015	EPS	P/E
CII	21.200	4.600	4.61
IJC	8.400	940	8.92
HTI	14.700	2.000	7.3
TB			6.9

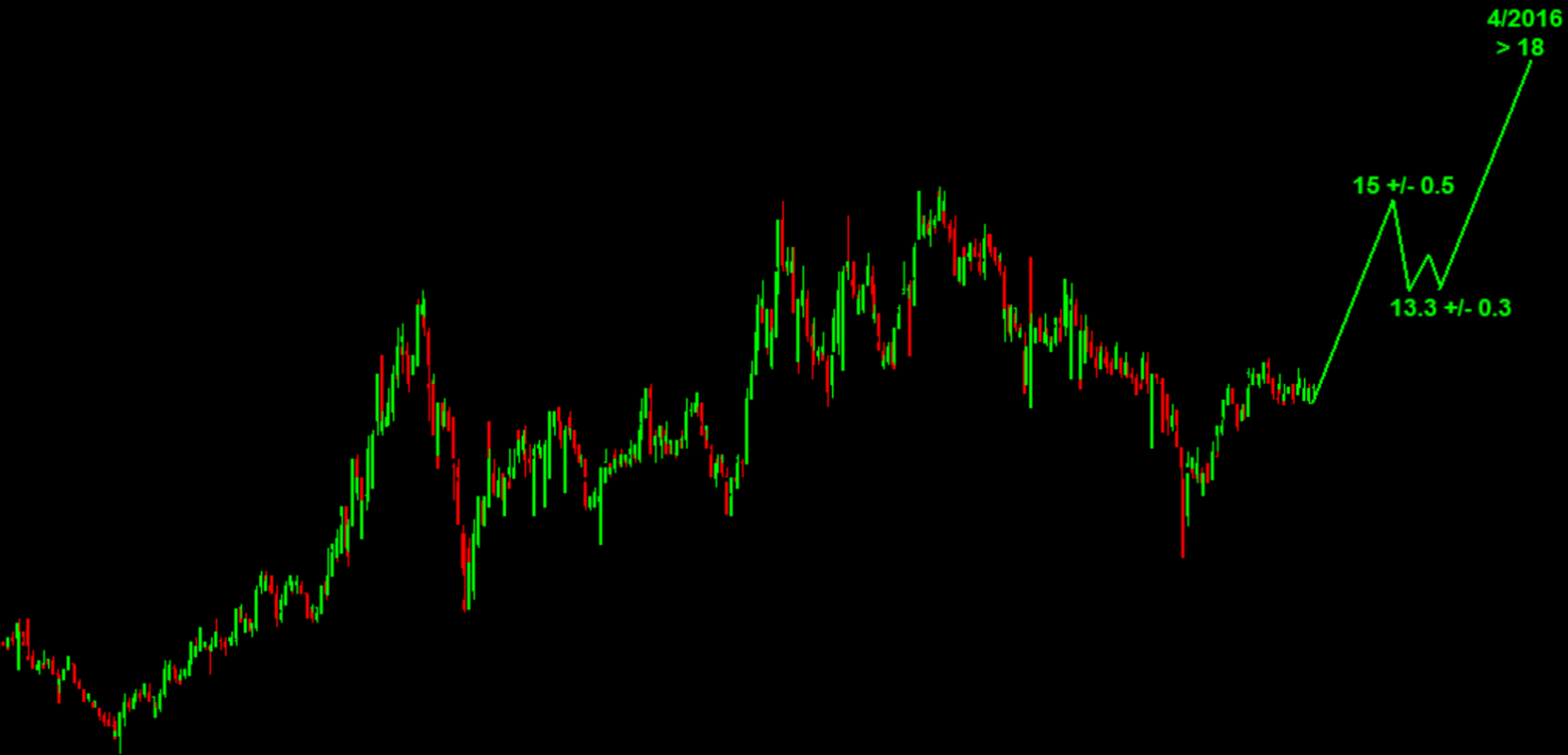
**Giá hợp lý của HUT được tính một cách thận trọng
 = 14.800 + 6.200 = 21.000 VNĐ/CP
 (chưa bao gồm dự án TDH & XP2)**

Phân Tích Kỹ Thuật Góc Nhìn Trung Hạn



Phân Tích Kỹ Thuật

Dự Báo 6 tháng tới – HUT > 18

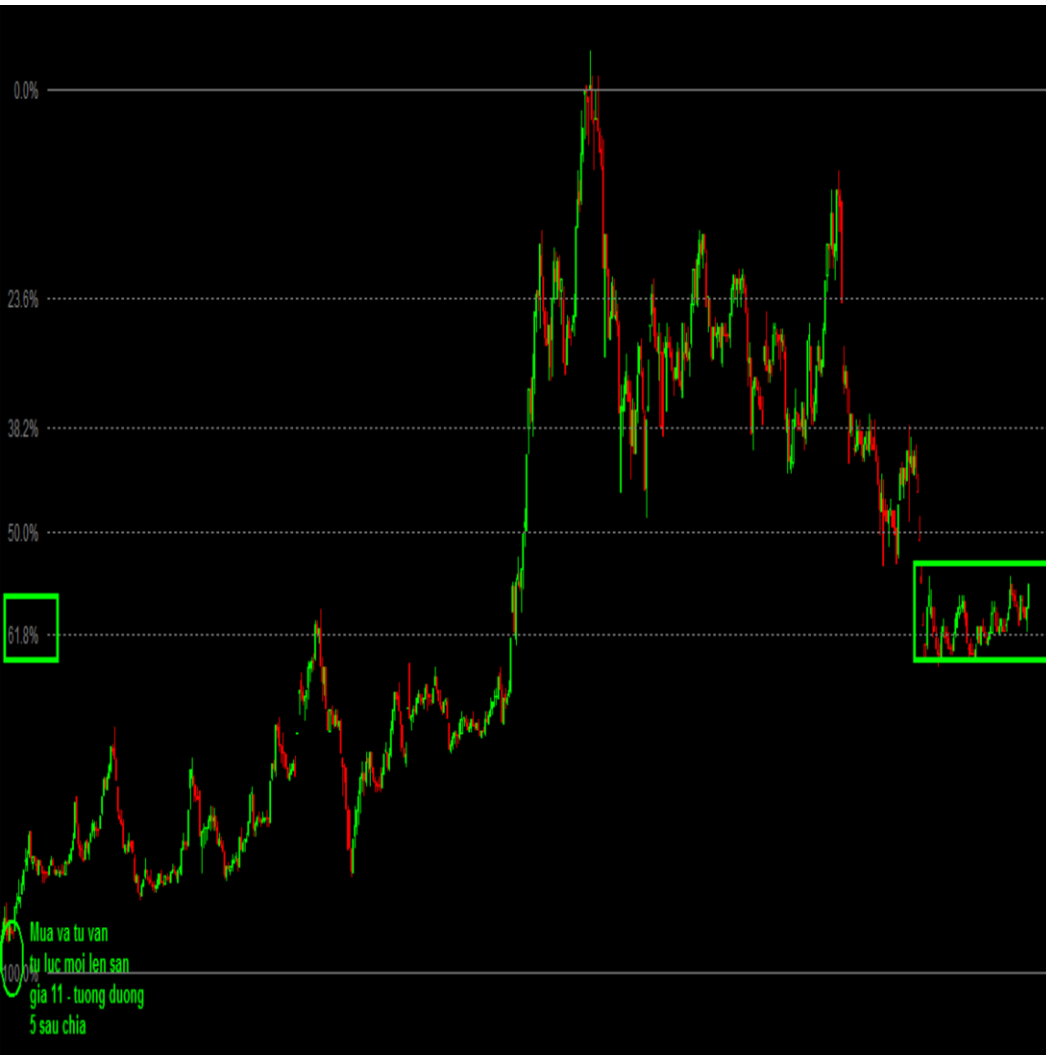


FIT – TSC

**Chiến Lược, Quản Trị Chuyên Nghiệp
Bluechip ẩn danh Đầu Cơ**

Tại Sao Chọn FIT – TSC ĐỂ Phân Tích

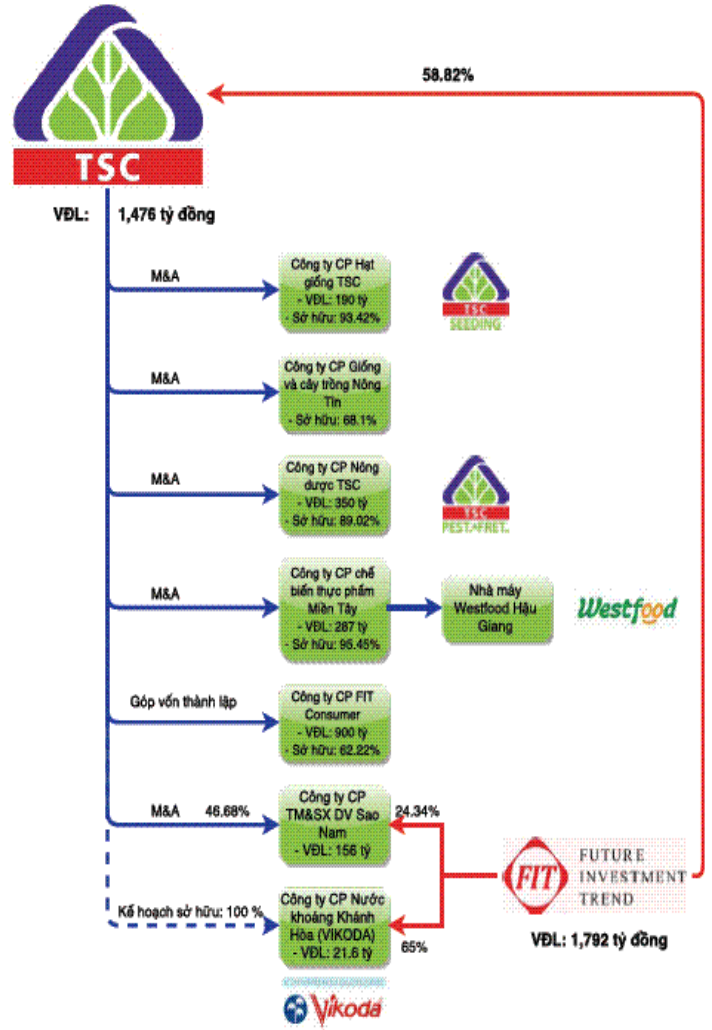
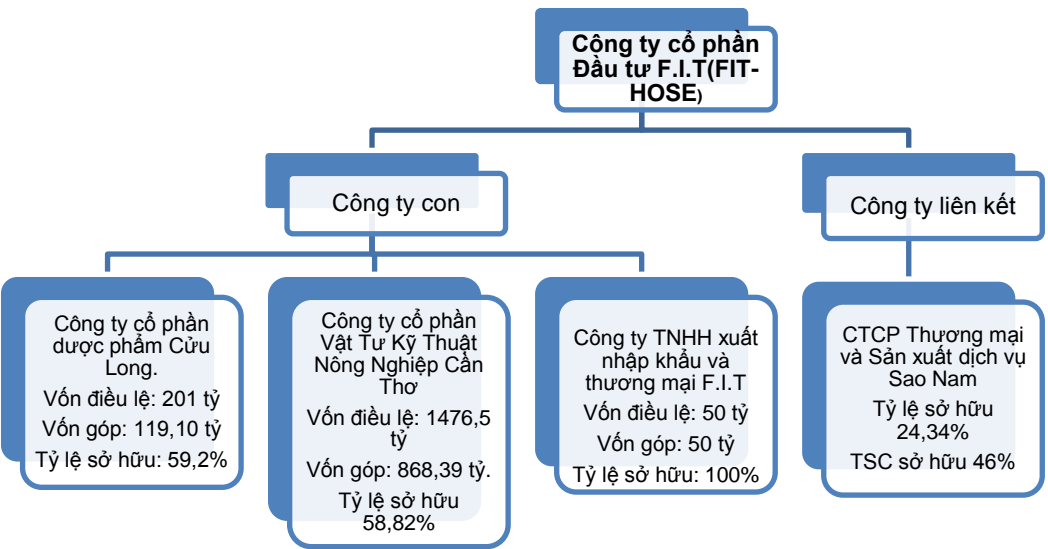
- Đã từng tư vấn FIT khi mới lên sàn – giá 11 (5 sau chốt quyền)
- Dừng tư vấn sau khi tăng gấp đôi và tăng vốn nhiều
- Thấy FIT đã giảm sâu gần 50% và có dấu hiệu tích lũy tốt
- Nghiên cứu kỹ hoạt động của FIT thấy rất tốt
- Sau khi đi thăm doanh nghiệp thấy xứng đáng để mua và đầu tư dài hạn
- Nghiên cứu sâu FIT thì lại thấy TSC là “nồi cơm” của FIT, TSC cô đặc hơn FIT nên nói về đầu tư dài hạn thì TSC xứng đáng tăng mạnh hơn FIT về dài hạn
- Góc nhìn tích cực > < Góc nhìn tiêu cực về vấn đề tăng vốn. Phản ánh sự nhanh nhẹn chớp cơ hội thị trường (Giống SSI tăng vốn từ 6 tỷ lên 4.800 tỷ)
- Mô hình hoạt động của FIT – TSC có nhiều nét tương đồng SSI - PAN



Điểm Nhấn Đầu Tư FIT - TSC

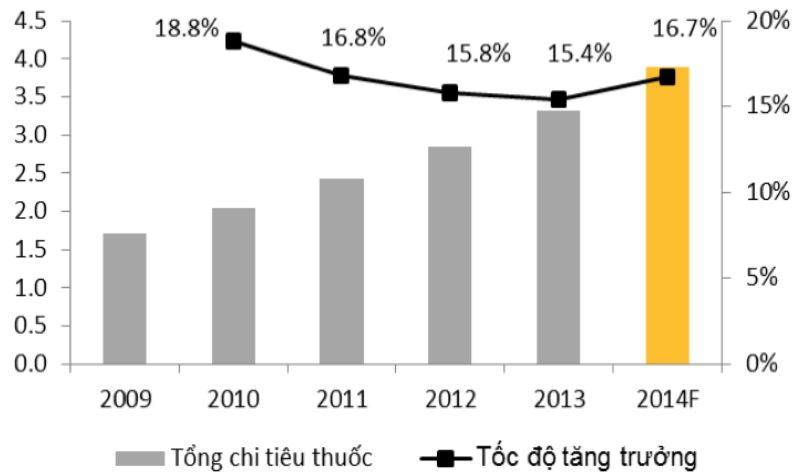
- Mô hình kinh doanh hiệu quả mà bền vững: Đang đầu tư vào các doanh nghiệp có tiềm năng tăng trưởng tốt, ngành nghề hấp dẫn
- Quản trị tốt
- Quy tụ được đội ngũ nhân sự từ các tập đoàn lớn về
- Tài chính lành mạnh, dòng tiền tốt
- Kết quả kinh doanh khả quan
- Mô hình hoạt động, hiệu quả hoạt động tương tự SSI – PAN nhưng đang được định giá rẻ hơn rất nhiều
- Thanh khoản cao
- Chart phân tích kỹ thuật đang ủng hộ cho việc tạo đáy dài hạn để hình thành 1 Uptrend dài hạn > 1 năm với tiềm năng tăng trưởng 80% - 120%

Mô Hình Kinh Doanh Hiệu Quả, Bền Vững

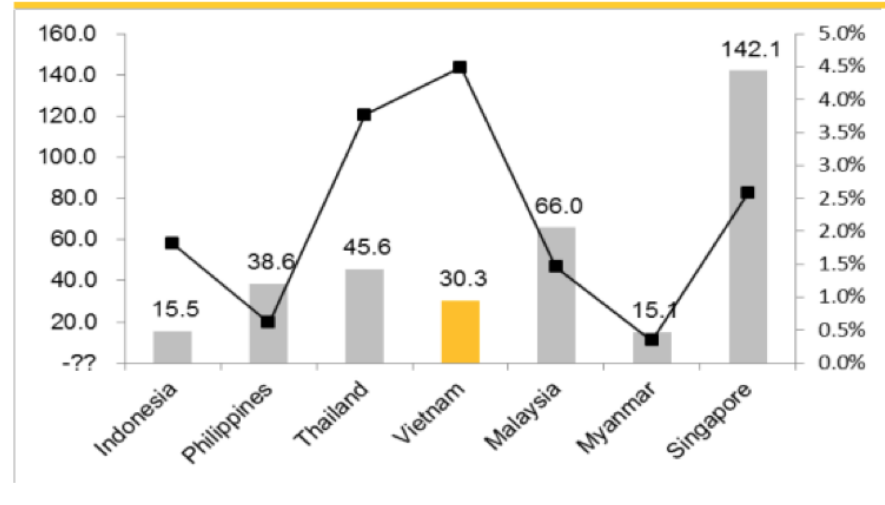


DCL: FIT sở hữu 59,2%

Tổng chi tiêu thuốc của Việt Nam (tỷ USD)

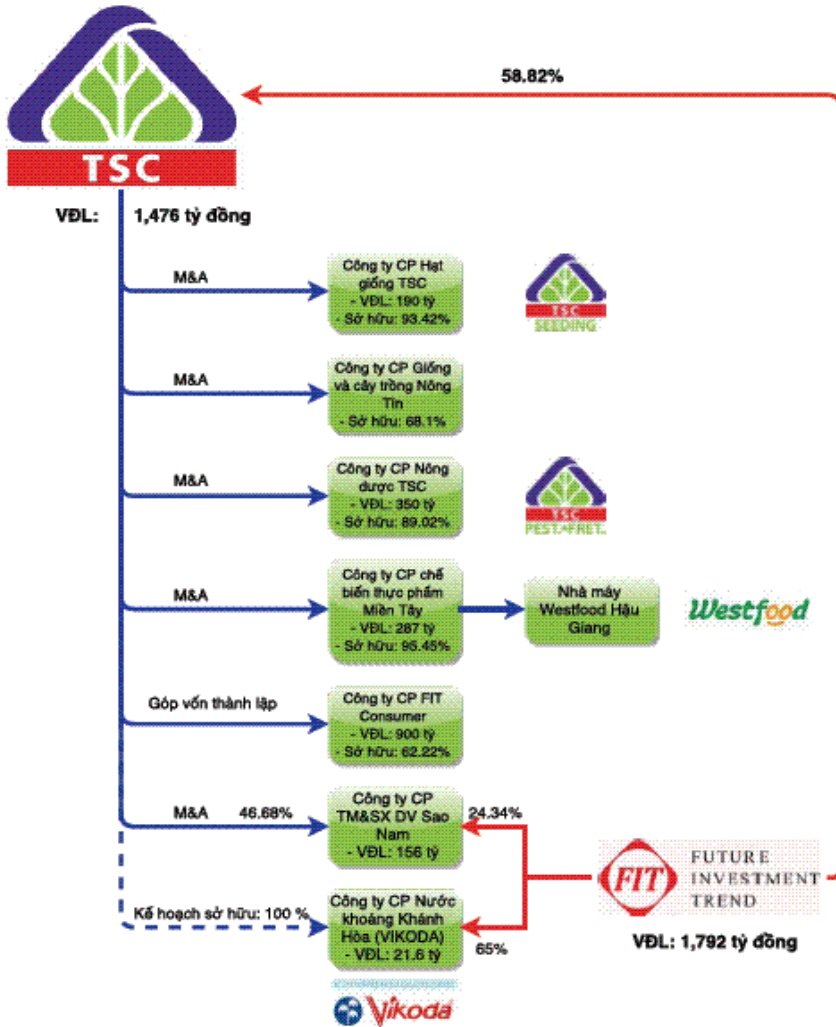


Chi tiêu thuốc bình quân đầu người (USD)



- 30% thuốc sản xuất nội địa dưới dạng viên nang cứng nhưng các công ty dược trong nước không có dây chuyền sản xuất vỏ viên nang rỗng ngoài DCL.
- Quy mô sx vỏ nang rỗng của DCL lớn với 4 tỷ đơn vị/năm.
- Biên lợi nhuận gộp 40%
- Đóng góp 30% doanh thu cho DCL
- Cả nước phải nhập 60%
- Trước đây quản lý lỏng lẻo, không áp lực bán hàng
- Tuyển nhân sự mới cấp cao về: Thắng Abbot Hoa kỳ về làm giám đốc bán hàng

TSC: “Nồi Cơm” Của FIT



- Đã tái cơ cấu thành công: Cắt giảm những mảng rủi ro, đẩy mạnh các mảng an toàn, lợi nhuận lớn
- Công ty chế biến nông sản lớn nhất khu vực ĐBSCL.
- MA những cơ hội cực kỳ hấp dẫn: Vikoda, Sao Nam
- Thành lập FIT Consumer (Sở hữu Vikoda, Sao Nam)

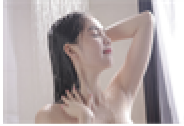
TSC - Westfood



- Duy nhất tại ĐBSCL
- Ngành hấp dẫn, cung không đáp ứng đủ cầu xuất khẩu
- Biên lợi nhuận lớn 40%
- Tái cơ cấu, nâng năng lực sản xuất từ 100 lên 200 tỷ/năm
- Hiện đại hóa, thêm kho lạnh. 3 dây chuyền IQF, 2 dây chuyền đóng lon
- Cuối năm nay nâng công suất lên 500 tỷ/năm (trung bình 2015 – 300 tỷ)
- Nhà máy Hậu Giang 7.5 Ha cuối năm sau lên 2000 tỷ/năm

TSC – Sao Nam

Sữa Tắm



Kem Đánh Răng



Chăm sóc tóc



Sữa & Gel Rửa Tay



Xịt phòng



Bàn Chải Đánh Răng



Mỹ Phẩm



Núm Vú, Bình Sữa Cho Bé



Bình xịt côn trùng



Khăn



- TSC sở hữu 70%
- Doanh thu 200 tỷ
- 60 đầu sản phẩm
- Nhân sự từ Unilever và Masan sang (cơ chế làm chủ)
- Năm sau nâng doanh thu lên 400 tỷ (sản phẩm mới 1 triệu \$/tháng)
- Hiện nay 13k POS sẽ nâng lên 50k POS vào năm sau nhờ nhân sự mới

TSC - Vikoda

- Mỏ khoáng duy nhất tại VN có độ PH > 8.5 (8.7 – 9.5)
- Chữa ung thư, đau dạ dày, khớp, huyết áp...
- Mới khai thác được 1/3 công suất do đội ngũ cũ yếu kém (EPS >4k)
- Tiếp quản từ tháng 7, mỗi tháng tăng 20% - 30% so với cùng kỳ
- DT 120 tỷ → 180 tỷ (chỉ nhờ tái cơ cấu), lợi nhuận tăng gấp 2. Năm sau tăng gấp 2 lên 400 tỷ nhờ nhân sự mới và sản phẩm mới
- Đủ tiêu chuẩn trở thành thực phẩm chức năng
- Đội ngũ nhân sự giỏi: Khoa – Pepsi (phù thủy ngành nước) – người đã đưa thị phần Aquafina lên vị trí No1 → Kỳ vọng tương tự tại Vikoda, Sâm – Tân Hiệp Phát
- Nhân sự mới đem về 1,2 triệu POS (điểm bán hàng) → Tăng doanh thu mạnh
- Cuối tháng 11 ra sản phẩm nước thể thao cạnh tranh với Aquarius và Revie. Chính thức trở thành challenger của Pepsi và Coca (chỉ là nước lọc)



ngay tại nguồn khoáng Đảnh Thanh, ở độ sâu 220m với nhiệt độ 72°C, đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc gia và các tiêu chuẩn quốc tế về quản lý chất lượng ISO 9001 – 2008 và An toàn vệ sinh thực phẩm HACCP.

Hàm lượng vi lượng:			
Na+	55	HCO ₃ ⁻	105
K+	2,0	Cl ⁻	4,5
Ca ⁺⁺	1,6	F ⁻	< 1,5
Mg ⁺⁺	0,02	NO ₃ ⁻	< 1
H ₂ SiO ₃ ⁺	110	SO ₄ ⁻	6,5
		- I	< 0,01

Hàm lượng khoáng thấp (240 mg/l), chứa Flo, pH: 8,5.



Định Giá

Định Giá Thận Trọng

1. FIT

- Định giá FIT = $1 * BV$
- 9 tháng đầu năm BV = 15,750
- Cuối năm hoàn thành kế hoạch thì BV = 16,000
- Vì vậy định giá 1 cách thận trọng = BV = **16,000**

2. TSC

- Định giá TSC
- 9 tháng LN đạt 102 tỷ = 87% kế hoạch năm
- EPS theo VĐL bình quân = 1.773
- Giá thận trọng = **17.000**

Định Giá Theo Thị trường

1. FIT

- Mô hình hoạt động tương đương SSI
- P/BV SSI = 1.7
- Chiết khấu P/BV SSI = 80%
- Định giá FIT = $1.7 * 80% * BV$
- 9 tháng đầu năm BV = 15,750
- Cuối năm hoàn thành kế hoạch thì BV = 16,000
- Vì vậy định giá theo thị trường = $1.7 * 80% * 16 = \mathbf{21.700}$

2. TSC

- Mô hình hoạt động tương đương PAN
- PE của PAN = 19
- Chiết khấu PE PAN = 70%
- 9 tháng LN đạt 102 tỷ = 87% kế hoạch năm
- EPS theo VĐL bình quân = 1.773
- Giá hợp lý = **23.000**

PTKT FIT



PTKT TSC

