

Cuộc đối thoại minh bạch của TSC, FIT



(ĐTCK) Cuối tuần qua, CTCP Đầu tư F.I.T (mã FIT) và CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) tổ chức gặp gỡ với khoảng 100 NĐT để chia sẻ thông tin. Hiểu chính xác hơn về toàn bộ mô hình hoạt động, tham quan cơ sở vật chất, cảm nhận không khí làm việc của hệ thống... để từ đó đánh giá chính xác hơn về DN là điều mà cả F.I.T, TSC lẫn NĐT đã đạt được từ chuyến đi này.

Mục sở thị hoạt động DN

Tại Cần Thơ và Long An, đoàn các NĐT đã đi tham quan nhà máy chế biến thực phẩm của CTCP Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (West food), thăm 2 nhà máy nông dược của CTCP Nông dược TSC – 2 công ty trực thuộc TSC; tham quan CTCP Today Cosmetics. Đây đều là các đơn vị trực thuộc hệ thống của F.I.T.

Tận mắt chứng kiến hoạt động của nhà máy, được lãnh đạo trực tiếp điều hành các công ty con giải thích chi tiết về nguyên lí hoạt động, các yếu tố ảnh hưởng đến kinh doanh, cảm nhận không khí làm việc... Ban lãnh đạo TSC và F.I.T đã giúp NĐT tự đánh giá được chính xác hơn giá trị mà các DN của hệ thống đang sở hữu, những điều không được phản ánh trên các BCTC theo chuẩn mực kế toán, như: giá thị trường của đất đai mà các DN đang sở hữu, thị giá (mức đối tác sẵn sàng mua) và tiềm năng tăng trưởng các công ty con trực thuộc, yếu tố con người...

“Chúng tôi muốn NĐT có thể sờ tận tay tài sản của TSC, của FIT mà họ đã cùng tham gia đầu tư. Báo cáo tài chính chỉ thể hiện giá trị tài sản một cách vô hồn theo cách hạch toán kế toán, nhưng định giá DN đôi khi khác xa so với các con số này, và chúng tôi muốn NĐT có cơ hội tận mắt khảo sát và tự đưa ra đánh giá chính xác”, lãnh đạo F.I.T nói.

Cơ sở vật chất hiện đại, quy mô lớn, hệ thống vận hành thông suốt là những gì mà NĐT có thể cảm nhận rõ nét khi tham quan các nhà máy của hệ thống TSC, F.I.T. Tại chuyến đi, không ít

NĐT đã phải thốt lên, những gì họ đã đánh giá về TSC và F.I.T có vẻ đã bị sai lầm, bởi bỏ ra cả nghìn tỷ đồng cũng chưa chắc đã tạo lập được hệ thống cơ sở vật chất, con người, quy trình vận hành như những gì mà các DN thuộc TSC đang sở hữu.



Các nhà đầu tư thăm nhà máy các công ty con thành viên của F.I.T

Triết lý chia sẻ tầm nhìn

Trong lần gặp gỡ NĐT lần này, ngoài việc giúp các NĐT có cái nhìn chính xác hơn về thực trạng tài sản, hoạt động kinh doanh của TSC, F.I.T, một điều quan trọng mà Ban lãnh đạo 2 DN này đã làm được là chia sẻ tầm nhìn, chiến lược phát triển, bởi theo F.I.T, sở hữu tài sản nghìn tỷ đồng mà không có hướng sinh lời cho cổ đông thì tốt nhất là giải thể DN.

Với cơ sở vật chất hiện đại, định hướng phát triển rõ ràng cả đầu vào lẫn đầu ra, TSC đã chứng minh được một cách đầy thuyết phục với NĐT là, tăng vốn lên 500 tỷ đồng, thậm chí cả nghìn tỷ đồng với West food hay Nông dược TSC, dù rất lớn so với vốn điều lệ hiện nay, nhưng cũng không thấm vào đâu so với nhu cầu thị trường.

“Tại F.I.T, chúng tôi không đảm bảo rằng buộc hiệu quả kinh doanh với các cá nhân bằng kỷ luật, mà bằng chính uy tín cá nhân của mỗi thành viên. Những người không đảm bảo yêu cầu của tổ chức sẽ tự phải đào thải. Đó là lý do những gì chúng tôi nói ra, đều được thực hiện hoặc thực hiện tốt hơn. Điều này cũng có nghĩa là, những gì TSC đưa ra với cổ đông về mục tiêu phấn đấu, TSC cũng sẽ phải làm được. Đây là cam kết uy tín của hệ thống F.I.T”, Ban lãnh đạo F.I.T nói tại cuộc gặp gỡ NĐT.

Theo đó, với việc tập trung phát triển trong chuỗi giá trị ngành nông nghiệp là chế biến thực phẩm, nông dược và vật tư nông nghiệp, hệ thống các DN thuộc TSC – công ty con của F.I.T đặt mục tiêu trở thành đơn vị số 1 của ngành.

West food, với việc năng lực sản xuất chỉ đáp ứng được 10% số đơn hàng hiện nay, thì việc tăng quy mô và hiệu quả kinh doanh là điều nằm trong tầm tay của Công ty.



Nhà máy chế biến thực phẩm

Với Nông dược TSC, câu chuyện hiện nay của Công ty là... bơm vốn sản xuất và đẩy mạnh phát triển sản phẩm. Nhà máy hiện đại, mạng lưới phân phối đủ khắp, Nông dược TSC được ví như chiếc Bugatti Veyron Super Sport chỉ chờ đổ đầy nhiên liệu để sẵn sàng tăng tốc.

Đặc biệt hơn, cả West food và Nông dược TSC được hứa hẹn sẽ bùng nổ hơn nữa khi có thể thực hiện M&A các doanh nghiệp cùng ngành để tạo ra sức mạnh cộng hưởng trong hoạt động kinh doanh chính.

Với mảng hạt giống, đây là lĩnh vực kinh doanh rất tiềm năng và vẫn còn hoang sơ của ngành nông nghiệp Việt Nam, nên việc đầu tư vào mảng này bước đầu đã mang lại cho TSC thành công tốt, hứa hẹn đạt được mức tăng trưởng cao cả về doanh thu lẫn lợi nhuận trong giai đoạn tới.

Hướng tới chuẩn mực cao nhất về minh bạch

Tại cuộc gặp, ngoài việc trả lời đầy đủ các câu hỏi của NĐT về hoạt động kinh doanh của DN, Ban lãnh đạo Công ty cũng chủ động đề cập đến một vấn đề khá nhạy cảm là, việc tăng giá ấn tượng cổ phiếu FIT và TSC, mà ở đâu đó có ý kiến cho rằng, có sự can thiệp từ DN.

“Đã có thông tin nói rằng chúng tôi làm giá, đánh lên cổ phiếu... nhưng với mức giao dịch lớn như vậy, liệu một cá nhân, tổ chức có thể làm được. Chúng tôi muốn các quý NĐT về đây, đánh

giá thực tế TSC, FIT, thì từ đó tự quý NĐT sẽ hiểu, đâu là mức giá xứng đáng cho 2 cổ phiếu này”, đại diện F.I.T nói.

Warren Buffet đã nói: “Giá là mức chi phí mà NĐT bỏ ra, và giá trị là cái mà NĐT nhận được”. Điều này có nghĩa là, quyền lợi của NĐT chỉ được đảm bảo cao nhất khi họ mua được cổ phiếu tốt ở mức hợp lý.

Với quan điểm trên, đại diện F.I.T cho rằng, đối với một DN thông thường, cách tốt nhất để bảo vệ quyền lợi NĐT là tối đa hóa lợi nhuận cho Công ty và xây dựng một chiến lược phát triển, tăng trưởng bền vững. Thế nhưng, đối với DN niêm yết, làm tốt vai trò sinh lợi cho DN thôi chưa đủ, mà minh bạch thông tin chính sẽ là yếu tố không thể thiếu.

Việc mua/bán cổ phiếu ở mức giá quá cao hay quá thấp với định giá phù hợp của DN, đều gây thiệt hại cho cổ đông, trong từng trường hợp là cổ đông đến trước hoặc đến sau. Đó là lý do của cuộc việc F.I.T tiên phong trong công tác gặp gỡ NĐT, đưa NĐT đi tham quan doanh nghiệp lần này, mà theo Ban lãnh đạo 2 DN là: chúng tôi chỉ cần NĐT nhìn nhận đúng giá trị thực tại của DN, không cần đánh giá quá cao để phải chấp nhận mua đắt, nhưng cũng đừng vì không nắm bắt đủ thông tin mà bán rẻ hoặc mua đắt tài sản của mình.

“Do giới hạn về nhiều yếu tố, lần này chúng tôi chỉ gặp gỡ được hơn 100 NĐT. Trong thời gian tới, chúng tôi dự kiến sẽ tổ chức 2 cuộc gặp gỡ NĐT nữa, để có thêm nhiều NĐT và toàn thị trường có cái nhìn chính xác hơn về TSC, F.I.T”, lãnh đạo F.I.T nói.