



FUTURE  
INVESTMENT  
TREND



**BẢN TIN IR**

Tháng 01/2017

**Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T**

Tầng 16, Center Building, Hapulico  
Complex, Số 01 Nguyễn Huy Tưởng,  
Quận Thanh Xuân, Hà Nội  
Tel: (84-4) 73 094 688  
Fax: (84-4) 73 094 686  
Thành lập : 08/03/2007  
Niêm yết : 26/07/2013

c

**1. DƯỢC CỬU LONG THÊU TÓM NHÀ MÁY EUVIPHARM**

Ngày 6/1/2017, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (mã DCL), cùng với công ty con sở hữu 100% vốn là Công ty TNHH MTV Dược phẩm VPC Sài Gòn đã thực hiện giao dịch mua vào 90% vốn điều lệ Công ty cổ phần Dược phẩm Euvipharm, tổng giá trị 153 tỷ đồng. Bên bán là Công ty Valeant Pharmaceuticals International, Inc (Canada). Thương vụ dự kiến hoàn tất trong quý I/2017.



Euvipharm ra đời năm 2005, sở hữu nhà máy có quy mô thuộc nhóm hiện đại nhất Việt Nam, công suất 1,2 tỷ đơn vị sản phẩm/ca/năm cho hầu hết các dạng bào chế phổ biến bao gồm cả 2 dòng sản phẩm thuốc viên và thuốc tiêm đòi hỏi môi trường sản xuất đặc biệt.

Ông Nguyễn Văn Sang, Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng giám đốc của DCL cho biết, việc mua chi phối Euvipharm sẽ giúp Công ty tăng mạnh năng lực sản xuất và phát triển các dòng dược phẩm mới như thuốc tiêm, thuốc nhỏ mắt...do tận dụng được hệ thống trang thiết bị hiện đại của Euvipharm tại Long An mà không mất thời gian xây dựng nhà máy. Cùng với Euvipharm, nhóm các công ty dược phẩm của tập đoàn F.I.T sẽ có thể đẩy mạnh hoạt động R&D để phát triển được nhiều sản phẩm mới, đặc biệt là thuốc điều trị các bệnh tim mạch, ung thư, hoặc tiểu đường.

## 2. DCL: THÁNG 12/2016 ĐẠT DOANH SỐ CAO KỶ LỤC CỦA 1 THÁNG

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đạt doanh số hơn 90 tỷ đồng trong tháng 12/2016, là mức cao kỷ lục trong 1 tháng từ trước tới nay, tăng 50% so với trung bình các tháng trước đó. Kỷ lục doanh thu cũ Công ty từng đạt được vào tháng 3/2016 là 75 tỷ đồng/tháng.

Nhờ doanh thu tăng mạnh vào các tháng cuối năm, doanh thu bán hàng cả năm 2016 của công ty đã đạt mức xấp xỉ 763 tỷ đồng. So với năm 2015, con số này tăng 13%. Đây là kết quả khả quan bởi tất cả các ngành còn dư địa tăng trưởng đều tăng tăng mạnh.

Năm	2012	2013		2014		2015		2016F	
	Tỷ đồng	Tỷ đồng	% Tăng trưởng	Tỷ đồng	% Tăng trưởng	Tỷ đồng	Tăng trưởng	Tỷ đồng	% Tăng trưởng
Doanh thu	637,37	681,82	6,97	719,71	5,56	674,39	-6,30	763	13,14
LNST	19,15	30,29	58,13	31,70	4,65	60,62	91,23	90	48,47

Ước tính cả năm 2016, Dược Cửu Long đạt lợi nhuận sau thuế khoảng trên 90 tỷ đồng, tăng xấp xỉ 50% so với lợi nhuận sau thuế năm 2015, là mức tăng đến từ thuần từ hoạt động kinh doanh chính.

Từ khi F.I.T trở thành cổ đông lớn của Dược Cửu Long, việc áp dụng mô hình quản lý chặt chẽ từ công ty mẹ đã giúp DCL kiểm soát tốt hơn dòng tiền, giải quyết dứt điểm tình trạng nợ xấu. Thêm vào đó, khi Công ty thay đổi chính sách phân phối và trọng tâm hàng bán, DCL đạt được tăng trưởng kép nhờ tăng biên lợi nhuận trung bình và doanh số bán.

Năm 2016, Công ty đạt tỷ suất sinh lời sau thuế trên doanh thu là xấp xỉ 11,8%, so với 9% của năm 2015.

## 3. NHÃN HÀNG ROCKET TĂNG TRƯỞNG 78% TRONG NĂM 2016



2016 được đánh giá là một năm vô cùng thành công của thương hiệu Rocket khi sản phẩm bình xịt côn trùng của CTCP FIT Consumer đạt mức tăng trưởng doanh thu 78% so với cùng kỳ năm ngoái. Tại riêng thị trường miền Bắc, mức tăng trưởng còn ấn tượng hơn khi đạt 300%, đưa Rocket trở thành thương hiệu hàng đầu trong ngành hàng diệt côn trùng ở khu vực này.

Năm 2016, với mục tiêu đẩy mạnh doanh thu của các sản phẩm chăm sóc gia đình, FIT Consumer đã lựa chọn Rocket là một trong những nhãn hàng trọng tâm để phát triển. FIT Consumer đã xây dựng chiến lược bán hàng và tiếp thị phù hợp để đưa sản phẩm tới gần người tiêu dùng hơn.

Không chỉ chinh phục người tiêu nhờ tác dụng vượt trội - diệt 6 loại côn trùng, đặc biệt là muỗi Aedes truyền virus Zika – Rocket còn là thương hiệu đồng hành cùng xã hội trong rất nhiều hoạt động ý nghĩa. Trong năm 2016, CTCP FIT Consumer cùng nhãn hàng Rocket đã phối hợp với Bệnh viện Bệnh nhiệt đới Trung ương tổ chức “Hội thảo Phòng chống bệnh do virus Zika”, đồng thời trao tặng Bệnh viện quỹ hỗ trợ người bệnh nhiễm virus Zika với kinh phí ban đầu là 250 triệu đồng. Thông qua Quỹ Zika, Rocket muốn chung tay cùng cộng đồng

đẩy lùi những loại bệnh do côn trùng gây ra, đặc biệt là bệnh Zika.

#### 4. F.I.T LỘT TOP 500 DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM NĂM 2016

VNR500 – Bảng xếp hạng TOP 500 Doanh nghiệp được định kỳ công bố thường niên từ năm 2007 bởi Báo VietnamNet. VNR500 đánh giá thứ hạng doanh nghiệp dựa trên tiêu chí doanh thu, lợi nhuận, tổng tài sản, tốc độ tăng trưởng, quy mô lao động và uy tín truyền thông. Bảng xếp hạng được xây dựng dựa trên kết quả nghiên cứu và đánh giá độc lập theo chuẩn mực quốc tế của Công ty Vietnam Report.



Trong năm 2016, F.I.T đã tham gia hoàn tất hồ sơ đánh giá và được xếp hạng trong top Những Doanh nghiệp tư nhân lớn Việt Nam. Hiện tại, F.I.T là tập đoàn đầu tư đang sở hữu và góp vốn tại 11 công ty thành viên và liên kết, với hơn 3000 cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống. Năm 2016, F.I.T tăng vốn điều lệ lên 2.235 tỷ đồng, và để lại nhiều dấu ấn với các dự án quan trọng của tập đoàn cùng các công ty thành viên.

Tham dự Lễ công bố Bảng xếp hạng VNR500 ngày 19/1, Tổng giám đốc Nguyễn Thị Minh Nguyệt đã đại diện F.I.T lên nhận chứng nhận. Chia sẻ về vinh dự này, bà Nguyệt cho biết chứng nhận “Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam” đã một lần nữa khẳng định tiềm lực cũng như nỗ lực điều hành của Ban lãnh đạo F.I.T trong suốt thời gian qua. Đây chính là cơ sở để F.I.T không ngừng lớn mạnh, vươn tới một tầm vóc mới trong giai đoạn phát triển tiếp theo.

#### 5. F.I.T VÀO TOP 10 DOANH NGHIỆP TÍN NHIỆM NHẤT VIỆT NAM NĂM 2016

CTCP Tập đoàn F.I.T vừa được cấp bằng chứng nhận “Top 10 Doanh nghiệp tín nhiệm nhất Việt Nam cùng hệ thống ngành kinh tế 2016”. Danh hiệu được Trung tâm Khoa học Thẩm định tín nhiệm doanh nghiệp thuộc Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam trao tặng.

Theo đó, F.I.T đã được Hội đồng thẩm định đánh giá cao các tiêu chí như: năng lực tài chính, quản trị rủi ro kinh doanh, năng lực quản lý của lãnh đạo, chính sách nguồn nhân lực, công tác, xây dựng và phát triển thương hiệu, chiến lược phát triển, hợp tác quốc tế, trách nhiệm xã hội... Đồng thời, thông qua nguyên tắc thẩm định, đánh giá tổng thể các khía cạnh hoạt động của doanh nghiệp dựa trên sự phân tích khoa học nhằm bảo đảm không còn ẩn chứa các rủi ro tiềm tàng của doanh nghiệp trong công tác thẩm định tín nhiệm, F.I.T cũng như các doanh nghiệp đạt tín nhiệm đã chứng minh được năng lực thực chất một cách khách quan và chính xác.



Danh hiệu này đã khẳng định năng lực tài chính vững mạnh, cùng nỗ lực quản trị điều hành và hoạt động kinh doanh hiệu quả của F.I.T trong thời gian qua, nhằm mang lại lợi ích cao nhất cho đối tác và cổ đông. Việc nhận chứng nhận tín nhiệm năm 2016 cho thấy F.I.T là doanh nghiệp có bước phát triển ổn định, góp phần to lớn vào sự phát triển kinh tế của Việt Nam, đồng thời đạt được sự tín nhiệm cao từ phía cộng đồng.

## 6. DỰ ÁN DỨA MD2 CỦA WEST FOOD BƯỚC VÀO GIAI ĐOẠN 2



Ngày 12/1 vừa qua tại Hội trường UBND xã Trường Long (huyện Phong Điền, Cần Thơ), West Food tổ chức hội thảo “Triển khai dự án liên kết sản xuất và tiêu thụ khóm giống MD2”. Hội thảo lần này là bước đi tiếp theo của West Food trong kế hoạch triển khai trồng 50 ha dứa MD2 trong năm 2017, và mỗi năm tăng thêm 100 ha kể từ năm 2018.

Tại Cần Thơ, dự án sẽ được triển khai liên kết giữa công ty và các hộ nông dân/ hợp tác xã, cùng sự tham gia của Sở Nông nghiệp và PTNT huyện Phong Điền, đại diện Ngân hàng địa phương. Trong đó, West Food sẽ là đơn vị đóng vai trò chính cung cấp nguồn giống, hướng dẫn kỹ thuật canh tác và bao tiêu toàn bộ sản phẩm. Sau khi trải nghiệm thử chất lượng của dứa MD2 và được phổ biến về phương thức hợp tác, các khách mời đều có những đánh giá tích cực về chất lượng trái cũng như khả năng thực hiện dự án trên địa bàn.

Việc triển khai thành công dự án MD2 là một trong những dấu ấn của West Food trong năm 2016. Dự kiến, với sự đầu tư của công ty mẹ F.I.T Group, trong năm 2017 West Food sẽ mở rộng dự án, đầu tư trồng dứa MD2 trên diện rộng, với mục tiêu sẽ tự chủ 100% nguyên liệu cho nhà máy trong 3 năm tới. Đây chính là cơ sở để West Food nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu nông sản Việt, sẵn sàng tiếp nhận đơn hàng của các đối tác lớn trên thế giới – ông Nguyễn Vũ Lộc cho biết.

*Bản tin IR không nằm ngoài mục đích giúp Cổ đông, Khách hàng, Báo chí, CBCNV và các bên quan tâm khác có cái nhìn toàn cảnh, từ đó, đưa ra những đánh giá đúng đắn về giá trị F.I.T.*

*Bên cạnh đó, Bản tin IR cũng thể hiện tính công khai, minh bạch, tôn trọng của F.I.T với các bên liên quan đảm bảo các mối quan hệ giữa F.I.T và các bên liên quan hiệu quả, bền vững, đa chiều.*

**Phụ trách bản tin:** **Trần Thị Hồng Ngân** - Phòng Truyền thông Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T



Tầng 16 tòa Center - Hapulico, Số 1 Nguyễn Huy Tưởng, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.



(84-4) : 7309.4688 (109)



[ngan.tth@F.I.Tgroup.com.vn](mailto:ngan.tth@F.I.Tgroup.com.vn)



[www.F.I.Tgroup.com.vn](http://www.F.I.Tgroup.com.vn)



[www.facebook.com/F.I.Tgroup.com.vn](http://www.facebook.com/F.I.Tgroup.com.vn)