



FUTURE
INVESTMENT
TREND



BẢN TIN IR

Tháng 12/2016

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

HOẠT ĐỘNG CỐT LÕI

1. F.I.T TỔ CHỨC NGÀY HỘI CÁC NHÀ ĐẦU TƯ

Nhằm mục đích gặp gỡ, chia sẻ và đối thoại với các nhà đầu tư, Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T đã tổ chức hội thảo trực tuyến với tên gọi Ngày hội các nhà đầu tư 2016 vào ngày 15/12 tại hai địa điểm Hà Nội và TP.HCM.



“Ngày hội các nhà đầu tư F.I.T” thu hút sự tham gia của 55 khách mời là các nhà đầu tư và đại diện phóng viên báo chí. Hội thảo được tổ chức trực tuyến tại hai địa điểm là văn phòng F.I.T tại Hà Nội và TP.HCM.

Tại hội thảo, F.I.T thông báo tới các cổ đông, nhà đầu tư về kết quả hoạt động kinh doanh của Tập đoàn và các công ty thành viên trong 9 tháng đầu năm 2016. Theo đó, Chủ tịch HĐQT, Tổng giám đốc F.I.T cùng Ban giám đốc các công ty thành viên của F.I.T Group đã trực tiếp đối thoại và trả lời thắc mắc của các cổ đông, nhà đầu tư về kế hoạch, định hướng phát triển của F.I.T trong giai đoạn tiếp theo.

2. WEST FOOD ĐẠT MỤC TIÊU TĂNG TRƯỞNG DOANH THU 25% TRONG NĂM 2017



CTCP Chế biến thực phẩm xuất khẩu Miền Tây (West Food) vừa thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2017 với mục tiêu doanh thu dự kiến tăng trưởng gần 25%. Với mức tăng trưởng này, doanh thu mục tiêu trong năm 2017 của West Food là 355 tỷ đồng. Lợi nhuận trước thuế dự kiến sẽ tăng hơn 200% so với năm 2016.

Để đạt được mục tiêu trên, trong năm tới West Food sẽ chú trọng

tới việc bổ sung các sản phẩm mới, có giá trị gia tăng cao, giúp đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh trên thị trường. Đây được cho là chiến lược quan trọng không chỉ giúp công ty giảm thiểu sự phụ thuộc vào một vài mặt hàng trọng điểm, mà còn giúp West Food nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Qua đó, doanh thu và lợi nhuận của công ty sẽ được giữ ở mức ổn định, giảm thiểu được những thiệt hại ngoài mong muốn như: rủi ro về nguồn nguyên liệu, giá thu mua...

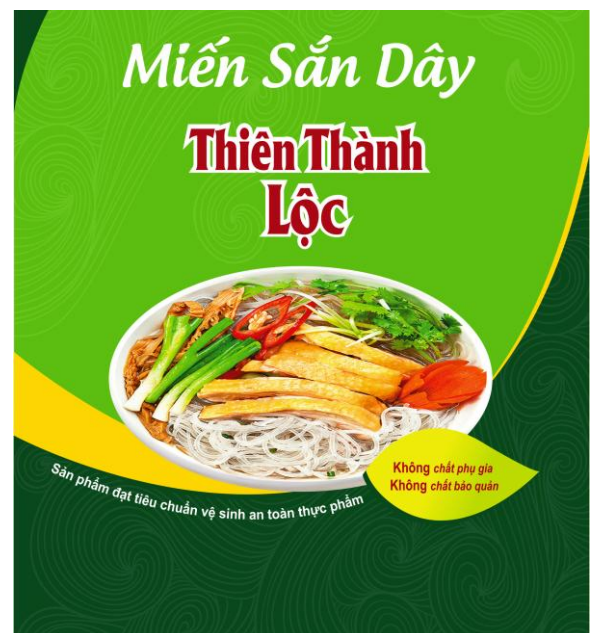
West Food cũng đề ra chiến lược tập trung vào việc phát triển thị trường, hệ thống bán hàng, hướng đến tiếp cận các thị trường trọng điểm. Nhằm tìm kiếm khách và thị trường mới, công ty sẽ đẩy mạnh tham gia giới thiệu sản phẩm tại các triển lãm, hội chợ nông nghiệp quốc tế. Bên cạnh đó, dù thị trường trọng điểm vẫn là Nhật Bản và EU, song West Food vẫn đặt mục tiêu mở rộng thị phần tại thị trường nội địa, thông qua các chuỗi bán lẻ và kênh HORECA.

3. TSC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN SẢN PHẨM MIẾN SẴN DÂY CAO CẤP

CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) vừa cho biết đã trở thành nhà phân phối độc quyền sản phẩm miến sắn dây Thiên Thành Lộc. Đây là sản phẩm miến cao cấp với nguồn gốc từ bột sắn dây, lần đầu tiên xuất hiện trên thị trường.

Miến sắn dây Thiên Thành Lộc được sản xuất từ 100% tinh bột sắn nguyên chất, trên dây chuyền công nghệ chế biến khép kín và hệ thống quản lý chất lượng nghiêm ngặt. Với hàm lượng các chất dinh dưỡng thích hợp, miến sắn dây không chỉ là sản phẩm ăn ngon miệng mà còn giúp thanh nhiệt, giải độc, giải rượu, chống lão hóa. Sản phẩm đặc biệt tốt cho người cao huyết áp và bị bệnh tim mạch, tiểu đường.

Hướng đến phân khúc thị trường cao cấp, nên trong thời gian tới TSC sẽ đẩy mạnh giới thiệu sản phẩm tới các hệ thống siêu thị lớn, nhà hàng và chung cư cao cấp. Bên cạnh đó, công ty cũng lên kế hoạch xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài như châu Âu, Hàn Quốc, Nga. Với lợi thế tiên phong, TSC kỳ vọng sẽ trở thành doanh nghiệp dẫn đầu thị trường về sản phẩm mới này.



4. WEST FOOD THỬ NGHIỆM THÀNH CÔNG GIỐNG DỨA MD2



Bằng rất nhiều tâm huyết và sự đầu tư, CTCP Chế biến xuất khẩu thực phẩm miền Tây (West Food) đã thu được những kết quả ngoài mong đợi sau 15 tháng triển khai trồng thử nghiệm giống dứa MD2. MD2 là giống dứa tích hợp được ưu điểm của cả Queen và Cayenne – 2 giống dứa được trồng phổ biến từ trước đến nay. Nếu như Queen cho ra quả ngọt, ruột vàng, thơm nhưng trái nhỏ, năng suất không cao thì Cayenne lại là loại giống phù hợp với sản xuất công nghiệp khi cho ra trái lớn, năng suất cao nhưng chất lượng lại không bằng.

Sau 15 tháng trồng thử nghiệm, cánh đồng dứa MD2 của West Food đã cho ra những sản phẩm đầu tiên với chất lượng ngoài mong đợi: trái đều, vỏ mỏng, trọng lượng lớn 1,8 – 2kg, vị ngọt đậm, ruột vàng thơm. Nếu so sánh với cánh đồng dứa Queen ngay bên được gieo trồng theo công nghệ cũ, dứa MD2 cho ra năng suất cao gấp đôi so với Queen. Đặc biệt, thay vì chỉ mất 18 tháng chăm sóc để thu hoạch như khi được gieo trồng tại các nước khác trong khu vực, thì MD2 lại cho thấy sự thích nghi nhanh chóng với khí hậu và thổ nhưỡng tại vùng nguyên liệu của West Food, chỉ cần 15 tháng gieo trồng là có thể cho thu hoạch lần đầu tiên. Điều này giúp công ty giảm đáng kể các chi phí chăm sóc cũng như thời gian thu hồi vốn cho công ty.

Chất lượng của MD2 không chỉ thuyết phục những người tham gia trồng thử nghiệm, mà còn gây ấn tượng với các chuyên gia, và đại diện UBND, sở nông nghiệp, hội nông dân tại vùng nguyên liệu. Trong năm 2017, West Food sẽ đầu tư trồng dứa MD2 trên diện rộng, với mục tiêu sẽ tự chủ 100% nguyên liệu cho nhà máy trong 3 năm tới. Cùng với việc đầu tư thêm 1 nhà máy mới tại Hậu Giang với công suất gấp 3 lần nhà máy hiện tại, West Food tự tin sẽ đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng cũng như sẵn sàng tiếp nhận đơn hàng của các đối tác lớn trên thế giới.

5. VIKODA TĂNG 50% CÔNG SUẤT CHO MÙA BÁN HÀNG CUỐI NĂM

Cùng với việc đẩy mạnh các hoạt động tiếp thị sản phẩm, CTCP Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) cũng tăng công suất sản xuất trong nhà máy để phục vụ tốt nhất nhu cầu mua sắm của khách hàng trong dịp Tết 2017. Công suất của nhà máy trong quý IV/2016 tăng 50% so với cùng kỳ năm ngoái. Giai đoạn này, Vikoda đang tập trung và đẩy mạnh sản xuất các sản phẩm được ưa chuộng trong dịp Tết như: Nước khoáng Đảnh Thành có gas Cola, chanh, cam; nước khoáng Vikoda đóng chai. Tất cả các sản phẩm đều được đóng thùng mang màu sắc mùa xuân.



Dự kiến, tổng sản lượng năm 2016 của Vikoda sẽ tăng 20% so với năm 2016. Bên cạnh nâng cao năng suất, trong năm 2016, Vikoda cũng hoàn thành mục tiêu mở rộng và đa dạng hóa các sản phẩm, với việc cho ra mắt rất nhiều thương hiệu mới như: nước khoáng vận động iSport, nước khoáng tăng lực iMen, nước khoáng có gas Đảnh Thành Cola. Cùng với sự tham gia của FIT Consumer trong mở rộng hệ thống phân phối, hoạt động tiếp thị, các sản phẩm của Vikoda đang ngày càng được người tiêu dùng yêu mến và ủng hộ, sản lượng hàng hóa tiêu cũng tăng mạnh.

6. DƯỢC PHẨM CỬU LONG NHẬN CHỨNG NHẬN THƯƠNG HIỆU UY TÍN TRUSTED BRAND 2016



CTCP Dược phẩm Cửu Long (DCL) vừa đón nhận chứng nhận đạt chỉ số Trusted Brand Index 2016 tại Hội nghị công bố chỉ số tín nhiệm năm 2016 do Viện doanh nghiệp Việt Nam tổ chức ngày 24/12.

Trusted Brand Index là chỉ số tín nhiệm doanh nghiệp do Viện Doanh nghiệp Việt Nam phối hợp với Tổ chức Đánh giá và Chứng nhận Quốc tế InterConformity (Cộng hòa Liên bang Đức) tổ chức công bố và trao Chỉ số tín nhiệm doanh nghiệp “Trusted Brand Index - TBI” cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Ông Nguyễn Toàn Thắng, Phó Tổng giám đốc DCL cho biết việc thực hiện tốt các tiêu chí chỉ số TBI giúp DCL tự hoàn thiện, nâng cao năng lực quản lý chất lượng, thiết lập mối quan hệ tốt nhất với đối tác, khách hàng và người tiêu dùng đồng thời gia tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bằng việc khảo sát, đánh giá độc lập của một bên thứ ba. Trusted Brand 2016 được trao tặng cho DCL đã khẳng định sự nỗ lực trong hoạt động kinh doanh và phát triển sản phẩm của công ty, chính là động lực để DCL nỗ lực không ngừng, tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm, luôn làm hài lòng khách hàng trong thời gian tới.

7. F.I.T VÀ MT40 TỔ CHỨC KHÁM BỆNH MIỄN PHÍ TẠI LẠC DƯƠNG, LÂM ĐỒNG



CTCP Tập đoàn F.I.T tiếp tục đồng hành cùng nhóm MT40 trong hành trình khám chữa bệnh miễn phí cho các hộ nghèo tại xã Đương K'Nớ, Lạc Dương, Lâm Đồng. Chương trình được tổ chức vào ngày 10/12. 500 người dân tham gia chương trình đã được đội ngũ y bác sĩ của chương trình thăm khám và kiểm tra sức khỏe. Sau khi kiểm tra mắt, điện tim, siêu âm, khám tổng quát... đoàn đã phát gần 450 đơn thuốc cho bà con.

Sau khi kết thúc chương trình khám bệnh, đoàn đã dành tặng 500 suất quà gồm các sản phẩm

cần thiết được tài trợ bởi tập đoàn FIT như nước rửa tay Dr Clean, nước rửa chén Tero, nước uống Vikoda...những món quà này đã được bà con vui mừng đón nhận. Bên cạnh đó, 150 trẻ em tại huyện cũng được tổ chức vui chơi và mỗi em đều được nhận một phần quà riêng cho dịp năm mới.

HOẠT ĐỘNG NỘI BỘ

F.I.T MỪNG SINH NHẬT THÁNG 12 VÀ KHEN THƯỞNG NHÂN VIÊN XUẤT SẮC

Ngày 20/12, tập thể CBNV F.I.T đã cùng chung vui trong bữa tiệc nhỏ để chúc mừng các thành viên có sinh nhật tháng 12.

Vẫn theo phong cách đầm ấm và tươi vui của F.I.T, bữa tiệc dù không có đầy đủ sự tham dự của các thành viên có sinh nhật trong tháng nhưng vẫn rộn ràng lời ca và tiếng hát, cùng những lời chúc mừng dí dỏm.



Cùng chung vui trong bữa tiệc, F.I.T cũng đã tổ chức vinh danh 3 cá nhân là 3 nhân viên xuất sắc trong các tháng 8, 9 và 10.

Xin chúc các bạn luôn nhiều niềm vui, nhiều thành công hơn và cùng hướng đến một năm mới với những thành công mới.

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



www.F.I.Tgroup.com.vn



www.facebook.com/F.I.Tgroup.com.vn