



FUTURE
INVESTMENT
TREND

BẢN TIN IR ĐỊNH KỲ
THÁNG
1 & 2
2016



01

FIT LIÊN TIẾP TĂNG TRƯỞNG VƯỢT BẬC TỪ KHI NIÊM YẾT

Theo BCTC hợp nhất Công ty cổ phần Đầu tư F.I.T (mã FIT), năm 2015, Công ty đạt 1.706,7 tỷ đồng doanh thu, tăng gần 600% so với cùng kỳ năm 2014. LNST cổ đông công ty mẹ đạt 245,3 tỷ đồng, tăng hơn 86% so với cùng kỳ, hoàn thành xấp xỉ 100% so với kế hoạch năm.

Như vậy, kể từ khi niêm yết trên thị trường chứng khoán năm 2013, FIT đã ghi nhận lợi nhuận qua các năm đều tăng trưởng vượt bậc. (tăng trưởng năm 2013 là 294%, năm 2014 là 285%).

Đáng chú ý, nếu như ở các năm trước đây, lợi nhuận của FIT đến chủ yếu từ hoạt động tài chính công ty mẹ thì năm 2015, hiệu quả kinh doanh của Công ty tăng mạnh nhờ đóng góp doanh thu – lợi nhuận của các công ty thành viên hoạt động trong lĩnh vực sản xuất các ngành hàng cơ bản như: dược phẩm, nông nghiệp, chế biến thực phẩm, nước uống, hóa mỹ phẩm...

02

PYN ELITE TĂNG SỞ HỮU FIT LÊN 13,23% VỐN ĐIỀU LỆ



Lãnh đạo F.I.T đón tiếp Lãnh đạo cấp cao Quỹ PYN Elite trong một lần đến thăm F.I.T

Trong tháng 1/2016, quỹ đầu tư ngoại PYN Elite - cổ đông lớn của FIT đã mua thêm gần 7 triệu cổ phiếu FIT, tương đương gần 4% tổng số cổ phiếu FIT đang lưu hành, nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty lên hơn 23,7 triệu cổ phiếu, tương đương 13,23% vốn điều lệ.

Trở thành cổ đông lớn của F.I.T từ tháng 6/2014, PYN đã liên tục mua thêm và tăng hoặc duy trì tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu FIT.

03

FIT THÀNH LẬP CÔNG TY CON VỀ BÁN LẺ VÀ BẤT ĐỘNG SẢN

Ngày 18/2/2016, HĐQT CTCP Đầu tư F.I.T đã ra Nghị quyết thông qua việc thành lập CTCP FIT Retail với số vốn điều lệ 200 tỷ đồng, bán lẻ dược phẩm, dụng cụ y tế, mỹ phẩm, nông sản, thực phẩm... Công ty dự kiến được thành lập trong quý I/2016.

Cũng trong quý I/2016, F.I.T dự kiến thành lập CTCP FIT Land, với số vốn điều lệ 500 tỷ đồng, chuyên kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất, tư vấn, môi giới, đấu giá BĐS, quyền sử dụng đất...

Việc thành lập các công ty con nằm trong chiến lược tối ưu hóa nguồn lực và tăng cường hiệu quả các mảng hoạt động của Tập đoàn.

04

NGÀY 10/3/2016 CHỐT DANH SÁCH HỢP ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN 2016

Ngày 15/2/2016, Sở GD&ĐT TP HCM ra thông báo về việc tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của CTCP Đầu tư F.I.T dự kiến diễn ra vào ngày 9/4/2016.

Theo đó, ngày giao dịch không hưởng quyền là ngày 9/3/2016, ngày đăng ký cuối cùng là 10/3/2016.

05

HỢP TÁC QUỐC TẾ F.I.T

Ngày 20/1/2016, tại chi nhánh CTCP Đầu tư F.I.T - TP.HCM, Ban lãnh đạo F.I.T đã đón tiếp đoàn các nhà đầu tư châu Âu đến thăm và tìm hiểu cơ hội đầu tư và hợp tác

Tại buổi gặp gỡ, đoàn các nhà đầu tư châu Âu đã được giới thiệu bức tranh tổng thể về các công ty con và các hoạt động đầu tư của F.I.T. Đặc biệt là những thông tin tài chính mới nhất cùng với những định hướng chiến lược phát triển của toàn tập đoàn trong giai đoạn 2016-2020.



Lãnh đạo F.I.T gặp gỡ các quỹ đầu tư nước ngoài

06

TSC TĂNG ĐẦU TƯ VÀO MẢNG NÔNG DƯỢC

Ngày 25/1/2016, HĐQT CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) ra Nghị quyết thông qua việc mua thêm 320.000 cổ phần CTCP Nông dược TSC (TSP), nâng tổng số cổ phần TSC đang nắm giữ tại công ty này lên gần 31,5 triệu cổ phần, tương đương 89,93% vốn điều lệ Nông dược TSC. Việc mua cổ phần đã được hoàn tất trong tháng 1/2016.

07

VIKODA CHUYỂN QUYỀN SỞ HỮU NHÃN HIỆU VIKODA, ĐẢNH THẠNH, SUMO VÀ ISPORT CHO FIT CONSUMER

Tháng 1/2016, HĐQT CTCP Nước khoáng Khánh Hòa (VKD) thông qua việc chuyển nhượng quyền sở hữu nhãn hiệu Vikoda, Đánh Thanh, Sumo và iSPORT cho CTCP FIT Consumer. Theo đó, FIT Consumer sẽ là đơn vị xây dựng thương hiệu và phân phối các sản phẩm do Vikoda sản xuất.

FIT Consumer là công ty con trong ngành tiêu dùng của FIT và sở hữu đội ngũ nhân sự marketing có bề dày kinh nghiệm làm việc trong các công ty lớn trong ngành tiêu dùng như Unilever, Pepsi...



08

ISPORT TÀI TRỢ GIẢI FAROS GOLF TOURNAMENT 2016



Hưởng ứng tinh thần thể thao của làng golf, nhãn hàng Khoáng vận động iSPORT của CTCP F.I.T CONSUMER - một công ty về ngành tiêu dùng của F.I.T, đã tham gia tài trợ cho giải Faros Golf Tournament 2016 được tổ chức tại Sân golf FLC Sầm Sơn ngày 16-17/1/2016.

Hạng mục iSPORT tài trợ là Giải thưởng Hole in one trị giá 01 chiếc Mercedes C200 1,4 tỷ đồng và nước khoáng vận động iSPORT cho toàn bộ gôn thủ tham gia giải đấu.

Mặc dù mới ra mắt thị trường chưa lâu, nhưng với việc tận dụng được thương hiệu Đánh Thanh, Vikoda đã có tên tuổi từ lâu, cộng thêm thiết kế đẹp và chất lượng vượt trội, iSPORT đã được thị trường đón nhận ngay từ ngày đầu ra mắt. Tại giải golf lần này, đây cũng là nhãn sản phẩm được các golf thủ ưu tiên lựa chọn sử dụng và đánh giá cao.

09

DCL: LNST 2015 TĂNG 91% SO VỚI NĂM NGOÀI

Theo BCTC hợp nhất Công ty cổ phần Dược Cửu Long (mã DCL), kết thúc năm 2015, công ty ghi nhận mức LNST hợp nhất đạt 60,56 tỷ đồng, tăng 91% so với thực hiện năm trước. Với kết quả trên, LNST hợp nhất của Dược Cửu Long bằng 120% so với chỉ tiêu đề ra đầu năm.

Mặc dù 2015 được đánh giá là một năm khá khó khăn với ngành dược, nhưng kết quả tăng trưởng vượt bậc của Dược Cửu Long là ví dụ cho thấy hiệu quả từ chiến lược M&A đúng đắn. Nhờ có sự tham gia của cổ đông mới với tăng cường sức mạnh tài chính và quản trị doanh nghiệp, Dược Cửu Long đã trở thành doanh nghiệp có mức tăng trưởng LNST lớn nhất so với các doanh nghiệp trong ngành khác. Cụ thể, Traphaco (mã TRA) tăng 35%, Dược Hậu Giang (mã DHG) tăng 11%, Imexpharm (mã IMP) tăng 8%.



10

DCL: HĐQT THÔNG QUA AMIGO VIỆT NAM LÀ NHÀ PHÂN PHỐI TẠI MIỀN BẮC

Ngày 14/1/2016, HĐQT DCL ra Nghị quyết thông qua hợp đồng là nhà phân phối tại miền Bắc giữa DCL và CTCP Dược phẩm Amigo Việt Nam. Hợp đồng có hiệu lực 1 năm kể từ ngày ký.

Ra đời từ năm 2013, Amigo sở hữu kênh phân phối dược phẩm ở cả 3 miền: Bắc, Trung, Nam và đội ngũ nhân sự marketing chất lượng, có kinh nghiệm làm việc lâu năm tại nhiều doanh nghiệp dược lớn trong và ngoài nước. Việc hợp tác này được kỳ vọng sẽ làm tăng khả năng chiếm lĩnh thị trường của Dược Cửu Long tại miền Bắc, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

11

FIT TỔ CHỨC THÀNH CÔNG NGÀY HỘI OGSM



Ngày 16/01/2016, CTCP Đầu tư F.I.T đã tổ chức thành công Ngày hội OGSM 2016. Đây là hoạt động thường niên để Ban lãnh đạo F.I.T tổng kết năm vừa qua, và công bố đến toàn thể CBNV chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm tới nhằm giúp cho các thành viên hiểu rõ về hoạt động của toàn hệ thống.

Từ năm 2011, F.I.T áp dụng và triển khai văn hóa OGSM xây dựng từ Ban lãnh đạo cấp cao đến các phòng, ban trong toàn Công ty. Từ năm 2014, F.I.T bắt đầu triển khai văn hóa OGSM xuống các Công ty thành viên.

12

FIT VÀ CÁC CÔNG TY CON CHÀO ĐÓN NĂM MỚI

Đầu tháng 01/2016, công ty mẹ FIT và các công ty thành viên đã tổ chức những buổi tiệc cuối năm chào đón năm mới Bính Thân. Đây là dịp để các thành viên công ty cũng như gia đình sum vầy, gặp mặt, cùng ôn lại năm cũ và hướng tới các mục tiêu cho năm mới. Đồng thời, đây cũng là hoạt động thể hiện sự quan tâm của Ban lãnh đạo các doanh nghiệp trong hệ thống FIT đối với các thành viên trong công ty.



Bản tin này phát hành nhằm mục đích tổng hợp, cập nhật thông tin nhanh cho nhà đầu tư về hoạt động sản xuất – kinh doanh, hoạt động đầu tư, cùng những quyết định, chiến lược quan trọng của HĐQT và Ban Điều hành Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T; góp phần thể hiện sự minh bạch và tôn trọng các cổ đông, các nhà đầu tư của F.I.T.