



Công ty Cổ phần Đầu tư 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

THÔNG TIN NHÀ ĐẦU TƯ QUAN TÂM

1 CTCP Đầu tư F.I.T trở thành cổ đông lớn của DCL

CTCP Đầu tư F.I.T đã mua 1.599.130 cổ phiếu CTCP Dược phẩm Cửu Long (mã DCL - sàn HOSE), tương đương với 16,13% lượng cổ phiếu DCL đang lưu hành và chính thức trở thành cổ đông lớn của DCL. Ngày giao dịch làm thay đổi tỷ lệ sở hữu và trở thành cổ đông lớn là 22/01/2015.



2 F.I.T nâng tỷ lệ sở hữu tại TSC lên gần 75%

Tháng 01/2015, CTCP Đầu tư F.I.T đăng ký mua thêm gần 10% số cổ phiếu TSC đang lưu hành, nâng mức sở hữu tại TSC lên gần 75%.

Nhờ sự hỗ trợ từ F.I.T về vốn, tái cấu trúc và quản trị công ty, TSC đã tập trung đầu tư vào các ngành hàng là tiềm năng và thế mạnh của mình. Tính cả năm 2014, TSC đạt con số lợi nhuận 62 tỷ VNĐ sau thuế.

3 F.I.T công bố kế hoạch đầu tư vào Nông nghiệp, Thực phẩm và Dược phẩm

Tháng 01/2015, HĐQT CTCP Đầu tư F.I.T đã công bố Nghị quyết về kế hoạch phát triển hoạt động kinh doanh năm 2015 với các nội dung như: tiếp tục thực hiện các mục tiêu trong chiến lược phát triển dài hạn, đưa F.I.T trở thành tập đoàn đầu tư sở hữu các công ty thành viên có tiềm lực tài chính, hoạt động ổn định trong các lĩnh vực cơ bản, có tốc độ tăng trưởng cao, thuộc các ngành hàng phát triển; Tiếp tục thực hiện các kế hoạch tăng vốn cho F.I.T và các công ty thành viên để gia tăng năng lực tài chính, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh; Tập trung nguồn lực mở rộng và đầu tư chiều sâu vào lĩnh vực Nông nghiệp, Thực phẩm, Dược phẩm; Chú trọng vào công tác quản lý rủi ro, thường xuyên theo dõi giám sát, kiểm soát rủi ro liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, cũng như rủi ro hoạt động của Công ty thành viên; Hội đồng Quản trị F.I.T cũng đặt kế hoạch mục tiêu lợi nhuận trên vốn không thấp hơn 17%. Dự kiến, doanh thu của toàn hệ thống đạt 2.309 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 376 tỷ đồng. Trong đó, phần lợi nhuận sau thuế từ công ty mẹ đạt 131 tỷ và lợi nhuận từ công ty thành viên đạt 120 tỷ.

4 F.I.T thay đổi số lượng cổ phiếu đang lưu hành

Căn cứ theo kết quả phát hành cổ phiếu tạm ứng cổ tức 2014 và kết quả phát hành cổ phiếu cho CBNV (đợt 1/2015) của F.I.T, căn cứ Giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán thay đổi lần thứ 06, tổng số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết đang lưu hành của F.I.T là 59.212.492 cổ phiếu; đưa vốn điều lệ của F.I.T lên mức 592.124.920.000 đồng.

5 Công ty Cổ phần Tập đoàn FIT trở thành cổ đông lớn của F.I.T

Ngày 31/12/2014, Công ty Cổ phần Tập đoàn FIT đã hoàn tất mua 2,6 triệu cổ phiếu FIT (tương ứng với tỷ lệ 5,2%), và trở thành cổ đông lớn của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

NHỮNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY THÀNH VIÊN**6 Năm 2014, TSC mẹ lãi gấp 9 lần năm trước**

Theo báo cáo tài chính hợp nhất quý 4 năm 2014 và cả năm 2014 của Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC), doanh thu thuần công ty đạt gần 99 tỷ đồng, tăng 68% so với cùng kỳ năm trước. Tính cả năm 2014, lợi nhuận sau thuế gấp gần 9 lần năm trước, đạt 61,56 tỷ đồng. Đây là con số ấn tượng, vì đầu 2014, TSC chỉ đặt kế hoạch kinh doanh lãi gần 15 tỷ đồng.

**7 TSC triệu tập ĐHĐCĐ thường niên 2015**

Dự kiến, ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) sẽ diễn ra vào ngày 14/03/2015 tại Cần Thơ.

Chương trình ĐHĐCĐ bao gồm các nội dung: Báo cáo hoạt động 2014 của HĐQT, BKS và chương trình hoạt động năm 2015; Báo cáo kết quả kinh doanh, phân phối lợi nhuận 2014 và kế hoạch kinh doanh năm 2015; Thay đổi một số thành viên trong HĐQT và BKS; Phê chuẩn thù lao 2015 của HĐQT và BKS; Thông qua sửa đổi điều lệ Công ty; Thông qua lựa chọn Công ty kiểm toán 2015.

8 Ban lãnh đạo West Food tổ chức đi thăm vùng nguyên liệu

Trong tháng 1/2015, Ban lãnh đạo West Food đã có chuyến thăm đến hơn 10 vùng nguyên liệu tại ĐBSCL. Chuyến thăm đã tạo thêm sự gắn kết giữa West Food với bà con nông dân, phục vụ cho việc tìm kiếm các cơ hội nhằm đa dạng hóa sản phẩm West Food, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Đồng thời, chuyến thăm cũng giúp West Food nắm bắt được các khuynh hướng thay đổi giống nguyên liệu, và các rủi ro có thể xảy ra trong việc thu mua nguyên liệu nhằm tìm biện pháp phòng ngừa.



Ban lãnh đạo West Food cũng đã trao đổi với bà con nông dân những thông tin về giống cây, mùa vụ, giới thiệu và hướng dẫn các danh mục và liều lượng thuốc BVTV được phép, đàm phán các phương thức và hợp đồng bao tiêu sản phẩm để bà con yên tâm canh tác, và đảm bảo nguồn cung nguyên vật liệu cho West Food, nhằm tránh các tác động ảnh hưởng của thị trường.

HOẠT ĐỘNG NỘI BỘ

9 Ngày hội OGSM 2015

Ngày 10/1/2015, tại Hà Nội, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đã tổ chức Ngày hội OGSM 2015.

Đây là hoạt động truyền thống thường niên nhằm truyền thông tới toàn thể CBNV F.I.T, và các công ty thành viên mục tiêu, kế hoạch, nhiệm vụ của toàn Tập đoàn, từng bộ phận cũng như của từng công ty thành viên trong năm mới 2015; giúp mỗi CBNV Tập đoàn nhận thức rõ ràng và cam kết để hành động theo đúng OGSM.

Ngày hội OGSM là sự kiện quan trọng, mang tính sống còn cho việc hoàn thành mục tiêu đề ra của Công ty. Đã thành thông lệ hàng năm, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đều tổ chức Ngày hội OGSM vào đầu năm và giữa năm. Đây là hoạt động thể hiện phương pháp quản trị kinh doanh chuyên nghiệp, hiệu quả và bền vững của F.I.T;



* OGSM là từ viết tắt của Objectives (Mục tiêu chính) – Goals (Đích nhắm tới) – Strategies (Các chiến lược) – Measurements (Các thước đo)

* OGSM là một công cụ định hướng cho một công ty, một tổ chức hay thậm chí cho cả một cá nhân, khi các đơn vị này xây dựng một bản OGSM từ đầu năm và căn cứ vào OGSM để hành động sẽ tạo nên một sức mạnh tổng hợp, giúp cho công ty đó giảm thiểu sự lãng phí nguồn lực và thời gian, tăng tính tập trung, tăng tính hiệu quả và tăng tính cạnh tranh.

10 Ra mắt website nội bộ F.I.T

Sau 6 tháng triển khai, website nội bộ www.toilafit.vn đã chính thức được ra mắt và đi vào hoạt động từ ngày 24/1/2015.

“Tôi là F.I.T” ra đời với sứ mệnh là thế giới của người F.I.T, thể hiện tâm tư và hoạt động của người F.I.T, chia sẻ những giá trị tốt đẹp với cộng đồng người F.I.T.

Cái tên “Tôi là F.I.T” được lựa chọn với mong muốn mỗi khi truy cập vào trang web, các thành viên F.I.T sẽ nhớ mình là người F.I.T, có những giá trị của người F.I.T thì sẽ suy nghĩ và hành động theo những giá trị cốt lõi của F.I.T.

Với chuyên mục đa dạng như: F.I.T Around, Tôi là F.I.T, Góc nhìn F.I.T, Phong cách



F.I.T, F.I.T Phong cách, F.I.T Network..., website nội bộ của F.I.T đã nhận được sự chào đón nồng nhiệt của các thành viên F.I.T. Với tính cập nhật và tương tác cao, website nội bộ F.I.T hứa hẹn sẽ là một sân chơi bổ ích, nơi gắn kết các thành viên F.I.T, giúp cho F.I.T luôn là một tập thể đoàn kết, vững mạnh.

11 Chương trình lan tỏa 6 cặp giá trị cốt lõi

Ngày 24/1/2015, chương trình lan tỏa 6 cặp giá trị cốt lõi F.I.T đầu tiên đã diễn ra với phần lan tỏa của phòng Hành chính - Nhân sự về cặp giá trị số 1: Tôn trọng con người & đánh giá cao con người phù hợp.

Thông qua buổi lan tỏa về cặp giá trị đầu tiên, phòng Hành chính – Nhân sự mong muốn truyền tải thông điệp: F.I.T tôn trọng các thành viên, tôn trọng từng nguyện vọng của mỗi người. F.I.T mong muốn giúp từng thành viên tìm ra niềm đam mê đích thực trong công việc và tạo điều kiện để các thành viên làm việc theo niềm yêu thích của mình. Đó cũng chính là những con người được đánh giá cao tại F.I.T.



Lan tỏa giá trị cốt lõi công ty là một hoạt động diễn ra 2 tháng/lần. Các phòng ban sẽ trình bày về ý nghĩa của cặp giá trị phụ trách và các hành vi ứng xử. Sau các phần trình bày của các phòng ban, Ban TGD sẽ chấm điểm và trao giải cho nhóm xuất sắc nhất.

12 Thành viên F.I.T tham dự Lớp “Nghệ thuật bán hàng cao cấp”

Cuối tháng 01/2015, CTCP Đầu tư F.I.T đã tổ chức khóa học "Nghệ thuật bán hàng cao cấp" dành cho Ban Giám đốc, các Trưởng Bộ phận, các nhân viên phòng bán hàng chủ chốt của công ty mẹ và các công ty thành viên, nhằm nâng cao kỹ năng bán hàng trên toàn hệ thống.

Khóa học diễn ra trong 03 ngày với sự hướng dẫn của 02 giảng viên hàng đầu Việt Nam về Bán hàng và Marketing. Tại khóa học, các thành viên F.I.T đã được hướng

dẫn về quy trình bán hàng chuẩn, tìm hiểu về tâm lý người mua, các cách xử lý sự từ chối của khách hàng, nghệ thuật thuyết trình... Đặc biệt, các học viên không chỉ được học về kỹ năng bán một mặt hàng thông thường, mà còn là kỹ năng để bán một ý tưởng, bán một kế hoạch trong công việc và cuộc sống. Hiểu rộng hơn, đây chính là kỹ năng thuyết phục người khác chấp nhận, đồng thuận và ủng hộ ý kiến của mình.



Nằm trong kế hoạch đào tạo CBNV của F.I.T 2015, đây thực sự là khóa đào tạo ý nghĩa, thể hiện khát khao học tập, không ngừng vươn lên hoàn thiện bản thân của Ban lãnh đạo, CBNV F.I.T; Đồng thời, cũng thể hiện chính sách nhân sự đãi ngộ, tiên tiến của F.I.T với CBNV.

13 F.I.T Club tháng 01: SƠ CỨU NHỮNG TAI NẠN THƯỜNG GẶP TRONG CUỘC SỐNG

Tiếp nối thành công của 06 buổi hoạt động F.I.T Club trước đó, F.I.T Club tháng 01 do Phòng Dịch vụ Tài chính phụ trách với chủ đề: SƠ CỨU NHỮNG TAI NẠN THƯỜNG GẶP TRONG CUỘC SỐNG đã nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của các thành viên F.I.T.

Tại buổi chia sẻ, Phòng Dịch vụ Tài chính đã gửi đến các thông tin hữu ích, các hướng dẫn và thực hành cụ thể cho các tai nạn thường gặp như: Các cách sơ cứu đúng khi bị bỏng, bị rấn cấn, bị đuối nước và đột quỵ. Đây là những kỹ năng sống rất quan trọng và cần thiết, giúp con người có thể tránh được những sai lầm đáng tiếc.



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.