

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ F.I.T

Hà Nội, tháng 6 năm 2014



ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT CÓ LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ F.I.T**



**FUTURE
INVESTMENT
TREND**

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0102182140 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp, đăng ký lần đầu ngày 08/03/2007; đăng ký thay đổi lần 12 ngày 23/01/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số /GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày.../.../.....)



TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB

Bản cáo bạch này và các tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công ty cổ phần Đầu tư F.I.T

Trụ sở chính: Số 17 Thê Giao, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 7304 9688 Fax: (84-4) 7304 4686
Website : www.fitgroup.com.vn

Công ty cổ phần Chứng khoán MB

Địa chỉ: 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601
Website : www.mbs.com.vn
Bloomberg: MBSV<GO>

Phụ trách công bố thông tin

Họ tên: Trần Thị Ánh Phương Chức vụ: Giám đốc Truyền thông
Điện thoại: (84-4) 7304 9688 Fax: (84-4) 7304 4686



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ F.I.T

(Giấy Chứng nhận ĐKKD số 0102182140 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp, đăng ký lần đầu ngày 08/03/2007; đăng ký thay đổi lần 12 ngày 23/01/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên Cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Loại Cổ phiếu	Cổ phần phổ thông
Mã Cổ phiếu	FIT
Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phần
Giá bán	10.000 đồng/cổ phần
Tổng số lượng chào bán	12.127.498 cổ phần (chào bán cho cổ đông hiện hữu)
Tổng giá trị chào bán	121.274.980.000 đồng (theo mệnh giá)

Tổ chức tư vấn

Công ty cổ phần Chứng khoán MB (MBS)

Điện thoại : (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601

Địa chỉ : 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội

Website : www.mbs.com.vn

Bloomberg : MBSV<GO>

Tổ chức kiểm toán

Báo cáo Kiểm toán năm 2012 và năm 2013 được kiểm toán bởi:

Công ty TNHH Kiểm toán VACO

Địa chỉ : Tầng 4, 168 Đường Láng, Quận Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 3577 0781 Fax : (84-4) 3577 0787

Website : www.vaco.com.vn



MỤC LỤC

I. Các nhân tố rủi ro	6
1. Rủi ro về kinh tế	6
2. Rủi ro về cơ chế chính sách và pháp luật	9
3. Rủi ro đặc thù	9
4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán.....	10
5. Rủi ro khác	12
II. Những người chịu trách nhiệm đối với nội dung bản cáo bạch.....	13
1. Tổ chức niêm yết.....	13
2. Tổ chức tư vấn.....	13
III. Các khái niệm	14
IV. Tình hình và đặc điểm của tổ chức chào bán	16
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	16
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	18
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	18
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 18/12/2013.....	27
5. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của tổ chức chào bán, những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán.	28
6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty	29
7. Hoạt động kinh doanh	32
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	42
9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	44
10. Chính sách đối với người lao động	46
11. Chính sách cổ tức	46
12. Tình hình hoạt động tài chính	47
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	52
14. Tài sản	62
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo.....	64
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	67
17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết.....	67
18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết	68
V. Cổ phiếu chào bán	69
VI. Mục đích chào bán	75
VII. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	86
VIII. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán.....	87
IX. Phụ lục	88
X. Ngày tháng, chữ ký, đóng dấu của đại diện tổ chức phát hành, tổ chức tư vấn.....	89

BẢNG

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty.....	27
Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 05/05/2014	27
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 05/05/2014	28
Bảng 4: Cơ cấu doanh thu thuần của Công ty năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014	34
Bảng 5: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014	35
Bảng 6: Cơ cấu doanh thu hoạt động tài chính	36
Bảng 7: Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T.....	36
Bảng 8: Hoạt động PR - Marketing trong năm 2012.....	38
Bảng 9: Hoạt động PR - Marketing trong năm 2013.....	38
Bảng 10: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện.....	40
Bảng 11: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	42
Bảng 12: Tình hình lao động trong Công ty	46
Bảng 13: Thời gian khu hao tài sản cố định	47
Bảng 14: Mức lương bình quân	47
Bảng 15: Các khoản phải nộp theo luật định.....	48
Bảng 16: Trích lập các quỹ theo luật định.....	48
Bảng 17: Các khoản phải thu.....	48
Bảng 18: Các khoản phải trả	49
Bảng 19: Chi tiết các khoản vay của Công ty đến thời điểm 31/12/2013.....	50
Bảng 20: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	51
Bảng 21: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2011.....	62
Bảng 22: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2012.....	62
Bảng 23: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2013.....	63
Bảng 24: Tình hình sử dụng but động sản và but động sản đầu tư.....	63
Bảng 25: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014 - 2015.....	64
Bảng 26: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn năm 2014 - 2015.....	64
Bảng 27: Lịch trình phân phối cổ phiếu	71
Bảng 28: Kế hoạch đầu tư của Sao Nam	77
Bảng 29: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Sao Nam.....	77
Bảng 30: Hiệu quả kinh doanh của Sao Nam	77
Bảng 31: Kế hoạch đầu tư của Today Cosmetics Việt Nam	78
Bảng 32: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Today Cosmetics Việt Nam.....	79
Bảng 33: Hiệu quả kinh doanh của Today Cosmetics Việt Nam	79
Bảng 34: Kế hoạch đầu tư của Choa Việt.....	80
Bảng 35: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Choa Việt	80
Bảng 36: Hiệu quả kinh doanh của Choa Việt.....	81
Bảng 37: Kế hoạch đầu tư của TSC.....	82
Bảng 38: Cơ cấu góp vốn dự kiến của TSC	82
Bảng 39: Hiệu quả kinh doanh của TSC.....	83
Bảng 40: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và vốn lưu động.....	84
Bảng 41: Nguồn vốn kinh doanh.....	84
Bảng 42: Hiệu quả kinh doanh dự kiến.....	85
Bảng 43: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán	86

HÌNH

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm.....	6
Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm	7
Hình 3: Sơ đồ tổ chức của Công ty	18
Hình 4: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty.....	18

I. Các nhân tố rủi ro

1. Rủi ro về kinh tế

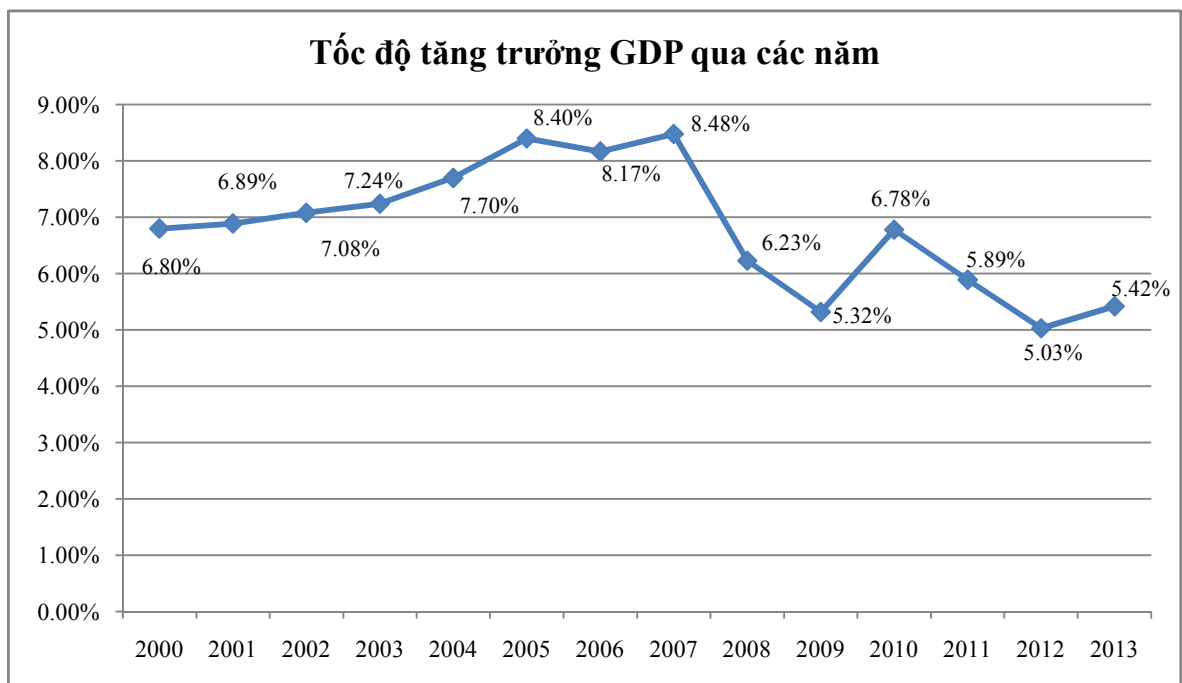
Sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, lạm phát, lãi suất, tỷ giá, chính sách của Chính phủ thực hiện điều chỉnh các biến số kinh tế vĩ mô cũng như chính sách phát triển ngành sẽ có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

Tăng trưởng kinh tế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Tăng trưởng kinh tế nói chung sẽ làm tăng nhu cầu tiêu dùng xã hội, thúc đẩy sự gia tăng của sản lượng công nghiệp và giúp cho các doanh nghiệp mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình. Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao và ổn định so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP trung bình giai đoạn 2004-2007 đạt 8,16%, phản ánh những bước tiến vững chắc, đúng hướng của Việt Nam cũng như phần nào cho thấy tiềm năng phát triển của Việt Nam trong những năm tới.

Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ngày 11/01/2007, nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới. Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam ngày càng gắn kết chặt chẽ với xu thế phát triển chung của thế giới. Năm 2008 chứng kiến nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, khiến cho nền kinh tế Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng đáng kể: thâm hụt thương mại ở mức kỷ lục, thất nghiệp gia tăng, thị trường chứng khoán suy giảm mạnh và sự đóng băng của thị trường bất động sản. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra.

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng GDP qua các năm



Nguồn: GSO, MBS tổng hợp

Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 6,23% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu tăng 5% của kế hoạch. Tính chung cả giai đoạn 2009-2011, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình đạt 6,00%. Trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái, nhiều nền kinh tế tăng trưởng âm mà kinh tế nước ta đạt được tốc độ tăng trưởng dương tương

đổi cao như trên là một thành công. Tuy nhiên, tình hình kinh tế đến nay vẫn còn không ít khó khăn, thách thức, bao gồm những hạn chế về cân đối vĩ mô chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn; chỉ số giá tiêu dùng tăng ở mức cao; nhập siêu lớn cùng với sự suy giảm của dòng vốn đầu tư nước ngoài và những ảnh hưởng đến cán cân thanh toán, dự trữ ngoại hối...

Đến năm 2012, trong khi nền kinh tế thế giới đang có nguy cơ suy thoái kinh tế toàn cầu đặc biệt với những cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu, thì nền kinh tế Việt Nam cũng đã có những diễn biến phức tạp. Tuy vậy, tốc độ tăng trưởng GDP cả nước năm 2012 vẫn đạt con số 5,03%,

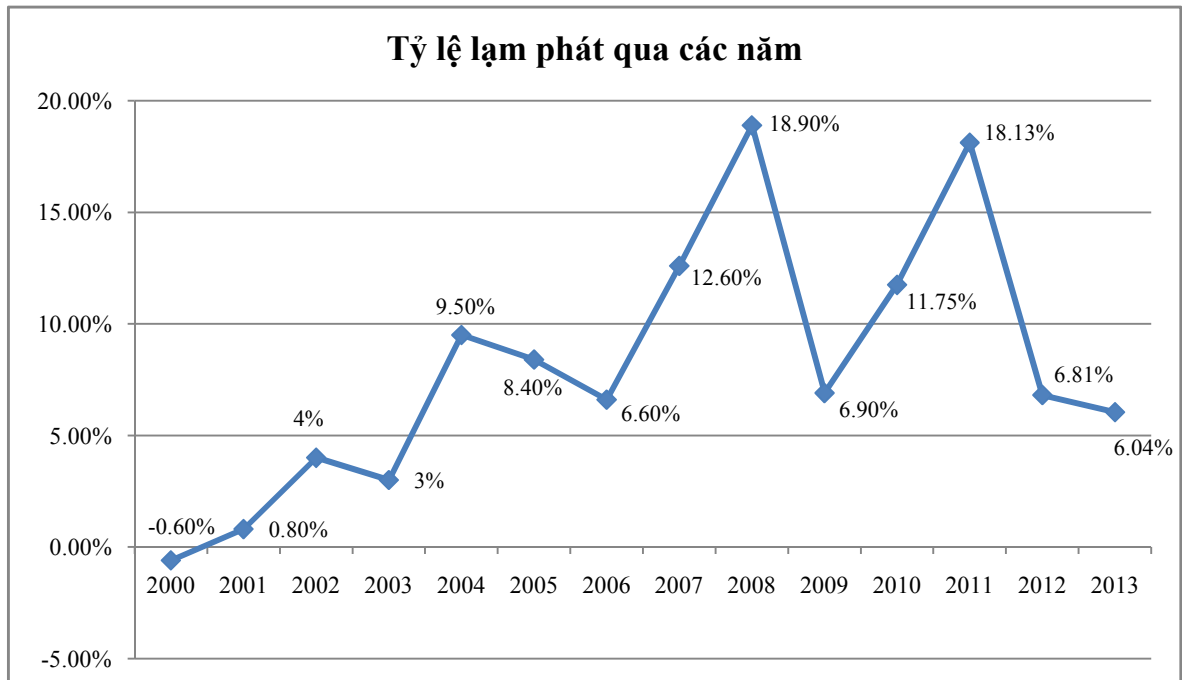
Kết thúc năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định đáng kể so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định nhờ lạm phát đang trên đà suy giảm, thâm hụt thương mại và ngân sách được kiểm chế và các chính sách quản lý tiền tệ tốt hơn, khả năng đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP 5,42% được đánh giá là khả quan hơn, tạo tiền đề tăng trưởng bền vững trong năm 2014.

Việc áp dụng các chính sách vĩ mô một cách hiệu quả của Chính phủ sẽ là một trong những nhân tố giúp giảm rủi ro về kinh tế đối với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và tư vấn đầu tư nói riêng. Mặt khác, với chiến lược đầu tư riêng biệt, tập trung vào dịch vụ, cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn hợp lý, Công ty đã đảm bảo an toàn vốn và sự phát triển bền vững của Công ty.

Lạm phát

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Theo những số liệu được công bố, trong những năm gần đây Việt Nam đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tỷ lệ lạm phát giai đoạn 2000 - 2013 cụ thể như sau:

Hình 2: Tỷ lệ lạm phát qua các năm



Nguồn: GSO, MBS tổng hợp

Trong quá trình phát triển kinh tế, lạm phát ở Việt Nam xảy ra với xu hướng tăng và biến động với biên độ khá lớn góp phần tạo ra những biến động bất thường của giá cả nguyên nhiên vật liệu đầu vào, ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp.

Thời kỳ 1996-2003 được coi là thiếu phát, khi CPI tăng rất thấp. Thời kỳ từ 2004 đến nay là thời kỳ lạm phát cao trở lại, gần như lặp đi lặp lại, cứ 2 năm tăng cao mới có 1 năm tăng

thấp hơn. Năm 2004 tăng 9,5%, năm 2005 tăng 8,4%, thì năm 2006 tăng 6,6%. Năm 2007 tăng 12,63%, năm 2008 tăng 19,89%, thì năm 2009 tăng 6,52%. Năm 2010 tăng 11,75%, năm 2011 tăng 18,13%.

Đến năm 2012, tỷ lệ lạm phát được kiểm soát với mức tăng 6,81%, bằng 1/3 so với mức tăng của năm 2011, hoàn thành chỉ tiêu dưới 10% của năm 2012 mà Chính phủ đã đạt ra từ đầu năm.

Kết thúc năm 2013, các điều kiện kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã ổn định đáng kể so với thời kỳ bất ổn đầu năm 2012. Đó là dấu hiệu đáng mừng cho các doanh nghiệp trong nước nói chung và Công ty nói riêng. Cùng với đà phục hồi của nền kinh tế, ban lãnh đạo Công ty Cổ phần F.I.T đã chọn con đường đi riêng vào tạo ra sự khác biệt với các công ty tài chính khác đó là vẫn tiếp tục duy trì các mảng kinh doanh là đầu tư, dịch vụ đầu tư, tài chính cá nhân và các dịch vụ bất động sản. Tuy nhiên với thế mạnh có đội ngũ chuyên nghiệp và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, F.I.T sẽ đặc biệt chú trọng phát triển mảng đầu tư và tư vấn. Để quản trị rủi ro một cách chặt chẽ hơn F.I.T sẽ chỉ giữ một tỷ trọng hợp lý đối với cổ phiếu niêm yết và tập trung vào đầu tư dài hạn nắm quyền kiểm soát và chi phối các công ty con, công ty liên kết.

Lãi suất

Đối với doanh nghiệp thì rủi ro lãi suất là rủi ro khi chi phí trả lãi vay của doanh nghiệp cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp và mức độ rủi ro về lãi suất cũng khác nhau giữa các ngành với nhau tùy theo cơ cấu nợ vay của các ngành đó.

Chính sách thắt chặt tiền tệ được thực hiện xuyên suốt trong năm 2011 vừa qua nhằm đối phó với lạm phát. Thực tế trong thời gian đó, mức lãi suất trên thị trường ở mức cao và biến động mạnh. Với mức lãi suất vay từ 20 – 25%/năm đã gây khó khăn lớn cho các doanh nghiệp trong việc huy động vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Trên thị trường dân cư và tổ chức kinh tế, hiện tượng cạnh tranh huy động vốn giữa các ngân hàng và vượt trần lãi suất diễn ra phổ biến trong 8 tháng đầu năm. Tuy nhiên, ngay sau khi Ngân hàng nhà nước yêu cầu các Ngân hàng thực hiện nghiêm trần lãi suất và xử phạt các tổ chức vi phạm, lãi suất huy động đã giảm về gần mức mức 14%.

Kể từ ngày 27/06/2013, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành thông báo điều chỉnh giảm các mức lãi suất điều hành của NHNN và lãi suất tiền gửi tối đa đối với các tiền gửi bằng VND của tổ chức, cá nhân tại TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Theo đó, lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi VND không kỳ hạn và kỳ hạn dưới 1 tháng giảm từ 2%/năm xuống 1,2%/năm; lãi suất tối đa áp dụng với tiền gửi VND từ 1 tháng đến dưới 6 tháng giảm từ 7,5%/năm xuống còn 7%/năm; lãi suất tối đa áp dụng với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng tại Quỹ tín dụng nhân dân, Tổ chức tài chính vi mô giảm từ 8%/năm xuống 7,5%/năm. Bên cạnh đó, NHNN cũng điều chỉnh giảm lãi suất cho vay ngắn hạn bằng VND đối với một số lĩnh vực ưu tiên (nông nghiệp nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp công nghệ cao) từ 10%/năm xuống còn 9%/năm. Lãi suất cho vay ngắn hạn bằng VND của Quỹ tín dụng nhân dân và Tổ chức tài chính vi mô đối với các nhu cầu vốn này giảm 11%/năm xuống 10%/năm.

Ngân hàng nhà nước cho rằng sau khi lãi suất huy động xuống 7%/năm thì mặt bằng lãi suất cho vay ra trong thời gian tới kỳ vọng sẽ giảm xuống còn 10-12%/năm. Thị trường tiền tệ nói chung và lãi suất thị trường đã có dấu hiệu dần trở lại ổn định.

Tỷ giá hối đoái

Là rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

Nhờ định hướng biên độ điều hành tỷ giá ổn định và quản lý chặt chẽ hoạt động mua bán ngoại tệ của Ngân hàng Nhà nước, tỷ giá không có nhiều biến động lớn trong năm 2012. Ngày 28/06/2013, NHNN chính thức điều chỉnh tỷ giá từ mức 20.828 VND/USD lên 21.036 VND/USD (mức điều chỉnh 1%). Thêm nữa, lực đẩy can thiệp đã được cải thiện rất lớn, khi dự trữ ngoại tệ của Việt Nam đã đạt mức kỷ lục là 32 tỷ USD, tương đương với 12 tuần nhập khẩu.

Hiện tại, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chủ yếu sử dụng bằng đồng Việt Nam. Vì vậy, Công ty sẽ không chịu nhiều ảnh hưởng khi tỷ giá hối đoái biến động.

2. Rủi ro về cơ chế chính sách và pháp luật

Rủi ro về luật pháp là sự ảnh hưởng đến hoạt động của công ty khi có những thay đổi trong hệ thống các văn bản luật trực tiếp hoặc gián tiếp điều chỉnh các hoạt động của công ty, chiến lược phát triển ngành liên quan đến hoạt động của công ty. Hệ thống luật pháp có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Hiện tại, Công ty chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng, Luật Xây dựng và các văn bản dưới luật liên quan khác. Khi Công ty tham gia niêm yết trên TTCK sẽ chịu sự tác động của Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Để kiểm soát rủi ro về mặt luật pháp, Công ty đã cập nhật những thay đổi trong môi trường luật pháp liên quan đến hoạt động của Công ty, từ đó đưa ra kế hoạch phát triển kinh doanh phù hợp. Để ngăn chặn các phát sinh theo hướng tiêu cực của rủi ro, xây dựng một hệ thống quản trị nội bộ chuẩn mực và tuân thủ các quy định của pháp luật là biện pháp Công ty đã lựa chọn và theo đuổi.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro trong mảng đầu tư tài chính và bất động sản

Về mảng đầu tư tài chính, đây là lĩnh vực kinh doanh có hệ số rủi ro cao. Thị trường chứng khoán tăng, giảm phụ thuộc vào nhiều nhân tố: Sự phát triển của kinh tế vĩ mô, vi mô, của từng ngành, từng doanh nghiệp... kể cả tâm lý của nhà đầu tư. Sự trồi sụt của thị trường chứng khoán sẽ tạo ra sự không ổn định trong doanh thu và lợi nhuận của Công ty nên đối với lĩnh vực này. Để hạn chế rủi ro này, Công ty đã thực hiện kế hoạch kinh doanh đa dạng hóa danh mục đầu tư, tập trung đầu tư vào nhóm cổ phiếu có tính thanh khoản cao, ở các ngành nghề trọng điểm và có nhiều cơ hội tăng trưởng trong tương lai. Việc lựa chọn ngành/cổ phiếu, xác định thời điểm đầu tư và phân bổ nguồn vốn đầu tư được tiến hành trên cơ sở lập kế hoạch kinh doanh dài hạn trên cơ sở đã phân tích đánh giá kỹ lưỡng biến động kinh tế và thị trường tiền tệ cũng như xem xét cân nhắc với các rủi ro có thể gặp phải. Điều này đã giúp Công ty giảm thiểu các rủi ro tiềm ẩn trong danh mục đầu tư.

Về mảng bất động sản, với đội ngũ chuyên viên có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản, Công ty chủ trương cung cấp những dịch vụ về bất động sản mang lại lợi ích tốt nhất cho khách hàng.

Rủi ro trong hoạt động tư vấn

Công ty là một doanh nghiệp chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và tư vấn đầu tư tài chính và bất động sản. Đảm bảo chất lượng tốt nhất cho các dịch vụ tư vấn đối với khách hàng là trọng tâm trong hoạt động và chiến lược phát triển của Công ty. Do đó, các rủi ro có thể phát sinh liên quan đến tính chính xác và hiệu quả của dịch vụ tư vấn, trình độ chuyên môn, sự chuyên nghiệp và đạo đức nghề nghiệp của đội ngũ nhân viên sẽ có những ảnh hưởng đáng kể. Ý thức được rủi ro này, Công ty tập trung đào tạo chuyên môn cho nhân viên, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện, có chính sách đãi ngộ tốt để thu hút và duy trì một đội ngũ nhân sự ổn định.



4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Rủi ro của đợt chào bán

Đợt chào bán diễn ra trong thời điểm nền kinh tế và thị trường chứng khoán có nhiều biến động, do đó khó tránh khỏi rủi ro từ những biến động của thị trường. Tuy nhiên, giá chào bán cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu thấp hơn đáng kể so với giá trị thị trường của Công ty (giá đóng cửa ngày 23/05/2014 trên sàn HNX là 14.100 đồng/cổ phần)

Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán được sử dụng để tăng vốn phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động, đầu tư vào công ty con, liên kết, bổ sung vốn lưu động... Theo đó, tính rủi ro được đánh giá là không cao, chủ yếu đến từ hiệu quả hoạt động của Công ty trong tương lai.

Rủi ro pha loãng

Sau khi F.I.T chào bán cổ phiếu tăng vốn điều lệ, số lượng cổ phiếu lưu hành trên thị trường của F.I.T cũng tăng lên tương ứng.

- Tổng số cổ phiếu lưu hành hiện tại: 34.649.996 cổ phiếu
- Tổng số cổ phiếu chào bán (đợt 2): 12.127.498 cổ phiếu

Trong đó:

Chào bán cho cổ đông hiện hữu 12.127.498 cổ phiếu

- Tổng số cổ phiếu lưu hành sau khi chào bán (đợt 2): 46.777.494 cổ phiếu

Số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên sẽ dẫn đến hiện tượng cổ phiếu của F.I.T bị pha loãng. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra các ảnh hưởng sau:

Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần (EPS): có thể suy giảm do lợi nhuận sau thuế được chia cho một lượng cổ phiếu lớn hơn. Tuy nhiên điều này còn phần nào phụ thuộc vào số tiền mà F.I.T huy động được trong đợt chào bán này để bổ sung kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận thu được từ số tiền đó.

Công thức tính

$$EPS = \frac{\text{Lãi (lỗ) phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ} = \frac{X*12 + Y1*T1 + Y2*T2}{12}$$

- ✓ X: Khối lượng cổ phiếu đang lưu hành trước khi phát hành
- ✓ Y1: Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm đợt 1
- ✓ T1: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm đợt 1 (tháng)
- ✓ Y2: Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm đợt 2
- ✓ T2: Thời gian lưu hành thực tế trong năm của cổ phiếu phát hành thêm đợt 2 (tháng)



F.I.T đã hoàn thành đợt 1 của đợt phát hành này vào ngày 05/05/2014. Giả sử, ngày hoàn tất đợt chào bán này của F.I.T là 31/08/2014. Khi đó:

Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ (đợt 1)	=	$\frac{15.750.000*12+ 18.899.996*8}{12}$	=	28.349.997 cổ phiếu
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ (đợt 2)	=	$\frac{15.750.000*12+ 18.899.996*8 + 12.127.498*4}{12}$	=	32.392.497 cổ phiếu

Lợi nhuận sau thuế năm 2014 theo kế hoạch của F.I.T là 78.780 triệu đồng.

Khi đó:

EPS năm 2014 (dự kiến) trước khi pha loãng	=	$\frac{78.780.000.000}{15.750.000}$	=	5.002 đồng/cổ phần
EPS năm 2014 (dự kiến) sau khi pha loãng (đợt 1)	=	$\frac{78.780.000.000}{28.349.997}$	=	2.779 đồng/cổ phần
EPS năm 2014 (dự kiến) sau khi pha loãng (đợt 2)	=	$\frac{78.780.000.000}{32.392.497}$	=	2.432 đồng/cổ phần

Sau khi chào bán, EPS năm 2014 của F.I.T (đợt 2) bị giảm 51,38% so với trước khi chào bán (đợt 1) và giảm 12,49% so với trước khi chào bán (đợt 2).

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV)

Công thức tính:

$$\text{Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành - Cổ phiếu quỹ}}$$

Tại thời điểm 31/03/2014, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T là 14.357 đồng/cổ phần. Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ tăng vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

Giá trị thị trường của cổ phiếu F.I.T

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu FIT sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$Ppl = \frac{Pt + Pr1*I1}{1 + I1}$$

$$= \frac{15.000 + [10.000 * (35/100)]}{1 + 35/100} = 13.703 \text{ đồng/cổ phần}$$

Trong đó:

- ✓ Ppl: là giá cổ phiếu pha loãng;
- ✓ Pt: 15.000 đồng/cổ phần (Giá giả định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua);
- ✓ Pr1: 10.000 đồng/cổ phần (Giá phát hành đối với quyền mua cổ phiếu)
- ✓ II: 35/100 (Tỷ lệ tăng vốn đối với việc thực hiện quyền mua thêm đối với cổ đông hiện hữu với số lượng dự kiến phát hành trong đợt 2 được tính = 12.127.498 cổ phần phát hành thêm quyền mua trong đợt 2 cho cổ đông hiện hữu/34.649.996 cổ phần đang lưu hành).

Tỷ lệ nắm giữ và quyền biểu quyết

Tỷ lệ nắm giữ cũng như quyền biểu quyết của cổ đông sẽ bị giảm một tỷ lệ tương ứng với tỷ lệ mà cổ đông từ chối quyền mua trong đợt phát hành này (so với thời điểm trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông có).

Các rủi ro từ việc pha loãng cổ phiếu nêu trên không phải bao giờ cũng xảy ra đồng thời và chúng cũng không liên hệ trực tiếp với nhau. Tuy nhiên, những rủi ro này ít nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến lợi ích của những nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu của F.I.T, vì vậy nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

5. Rủi ro khác

Giá cổ phiếu của Công ty không thể không tránh khỏi những biến động chung của thị trường chứng khoán Việt Nam và thị trường chứng khoán thế giới. Đặc biệt khi cổ phiếu đã được niêm yết, các yếu tố trên càng trở nên khá nhạy cảm và ảnh hưởng trực tiếp đến giá giao dịch cổ phiếu của Công ty.

Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh của Công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh... Nếu xảy ra, những rủi ro đó sẽ có thể gây thiệt hại về con người, tài sản của Công ty hoặc làm cho số lượng khách hàng của Công ty bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.



II. Những người chịu trách nhiệm đối với nội dung bản cáo bạch

1. Tổ chức niêm yết

Ông Phan Trung Phương	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Tổng Giám đốc
Ông Ninh Việt Tiến	Trưởng Ban kiểm soát
Ông Trần Thị Mai Hương	Kế toán trưởng

Chúng tôi bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế về tài sản, tình hình, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện tổ chức tư vấn:	Ông Trần Hải Hà
Chức vụ:	Tổng Giám đốc, Đại diện của Công ty Cổ phần Chứng khoán MB (sau đây gọi tắt là Công ty Chứng khoán MB)

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty Chứng khoán MB tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T. Chúng tôi bảo đảm rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T cung cấp.

III. Các khái niệm

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- Tổ chức chào bán: Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
- Công ty kiểm toán: Công ty TNHH Kiểm toán VACO là công ty kiểm toán độc lập thực hiện việc kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2012 và năm 2013 của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.
- Bản cáo bạch: Bản công bố thông tin của Công ty về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm cung cấp thông tin cho nhà đầu tư đánh giá và đưa ra các quyết định đầu tư chứng khoán.
- Điều lệ: Điều lệ của Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T thông qua.
- Vốn điều lệ: Là số vốn do tất cả các cổ đông góp và được ghi vào Điều lệ của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.
- Cổ phần: Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
- Cổ phiếu: Chứng chỉ do Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.
- Người có liên quan: Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:
- Công ty mẹ và công ty con (nếu có).
 - Công ty và người hoặc nhóm người có khả năng chi phối việc ra quyết định, hoạt động của công ty đó thông qua các cơ quan quản lý công ty.
 - Công ty và những người quản lý công ty.
 - Nhóm người thỏa thuận cùng phối hợp để thu tóm phần vốn góp, cổ phần hoặc lợi ích ở công ty hoặc để chi phối việc ra quyết định của Công ty.
 - Bố, bố nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của người quản lý công ty, thành viên công ty, cổ đông có cổ phần chi phối.

Ngoài ra, những thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/06/2006 của Quốc hội, Luật Chứng khoán sửa đổi số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2010 và Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ, có hiệu lực từ ngày 15/09/2012 và các văn bản pháp luật khác có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

BCTC:	Báo cáo tài chính
BĐS:	Bất động sản
BKS:	Ban kiểm soát
CBNV:	Cán bộ nhân viên
Công ty/ F.I.T:	Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
CP:	Cổ phần
DTT:	Doanh thu thuần
ĐHĐCĐ:	Đại hội đồng cổ đông
ĐKKD:	Đăng ký kinh doanh
HD:	Hợp đồng
HĐQT:	Hội đồng quản trị
HNX:	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
LN:	Lợi nhuận
LNTT:	Lợi nhuận trước thuế
PR:	Công tác truyền thông và quan hệ công chúng
Thuế TNDN:	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TNCN:	(thuế) Thu nhập cá nhân
TNDN:	(thuế) Thu nhập Doanh nghiệp
TNHH:	Trách nhiệm hữu hạn
TSCĐ:	Tài sản cố định
UBCKNN:	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
UBND:	Ủy ban nhân dân
USD:	Đô la Mỹ
VĐL:	Vốn điều lệ
VND:	Đồng Việt Nam
VSD:	Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam



IV. Tình hình và đặc điểm của tổ chức chào bán

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Một số thông tin cơ bản về Công ty

Tên Công ty:	Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T
Tên giao dịch:	F.I.T Investment Joint Stock Company
Tên viết tắt:	FIT INVESTMENT., JSC
Trụ sở chính:	17 Thẻ Giao, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại:	(84-4) 7304 9688
Fax:	(84-4) 7304 4686
Website:	www.fitgroup.com.vn
Logo Công ty:	



Giấy chứng nhận ĐKKD: Số 0102182140 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp, đăng ký lần đầu ngày 08/03/2007; đăng ký thay đổi lần 12 ngày 23/01/2014.

Vốn điều lệ đăng ký: 346.499.960.000 đồng

Vốn điều lệ thực góp: 346.499.960.000 đồng

Lĩnh vực kinh doanh:

- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ thanh toán, tín dụng;
- Dịch vụ cho thuê văn phòng;
- Kinh doanh bất động sản;
- Ủy thác xuất nhập khẩu, nghiên cứu chuyển giao công nghệ và sản xuất phần mềm công nghệ tin học viễn thông;
- Mua bán vật liệu xây dựng, vật tư, máy móc thiết bị;
- Đại lý mua, đại lý bán, ký gửi hàng hóa;
- Đại lý bảo hiểm;
- Kinh doanh vận tải bằng ô tô theo hợp đồng;
- Lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế và các dịch vụ phục vụ khách du lịch;
- Tổ chức hội nghị, hội thảo, sự kiện; Dịch vụ sinh hoạt giải trí;
- Kinh doanh khách sạn, nhà hàng, dịch vụ du lịch sinh thái, các dịch vụ vui chơi giải trí
- Các dịch vụ: bãi đỗ xe và các công trình công cộng; tư vấn đầu tư, tư vấn mua bán doanh nghiệp (tư vấn M&A), tư vấn cổ phần hóa, tư vấn quản trị doanh nghiệp, tư vấn phát triển thị trường (không bao gồm tư vấn pháp luật và tài chính);

- Xây dựng các dự án nhà ở, văn phòng, khách sạn, trung tâm thương mại, siêu thị, khu đô thị mới, khu công nghiệp, khu kinh tế, khu công nghệ cao, khu giải trí cao cấp, sân golf, xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp;
- Mua bán, phân phối các sản phẩm tiêu dùng, các sản phẩm hàng công nghiệp;
- Tư vấn đầu tư, tư vấn quản lý kinh doanh, tư vấn phát triển nguồn nhân lực (không bao gồm tư vấn pháp luật, tài chính);
- Dịch vụ môi giới bất động sản;
- Dịch vụ định giá bất động sản;
- Dịch vụ sàn giao dịch bất động sản;
- Dịch vụ tư vấn bất động sản;
- Dịch vụ quảng cáo bất động sản;
- Dịch vụ quản lý bất động sản.

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

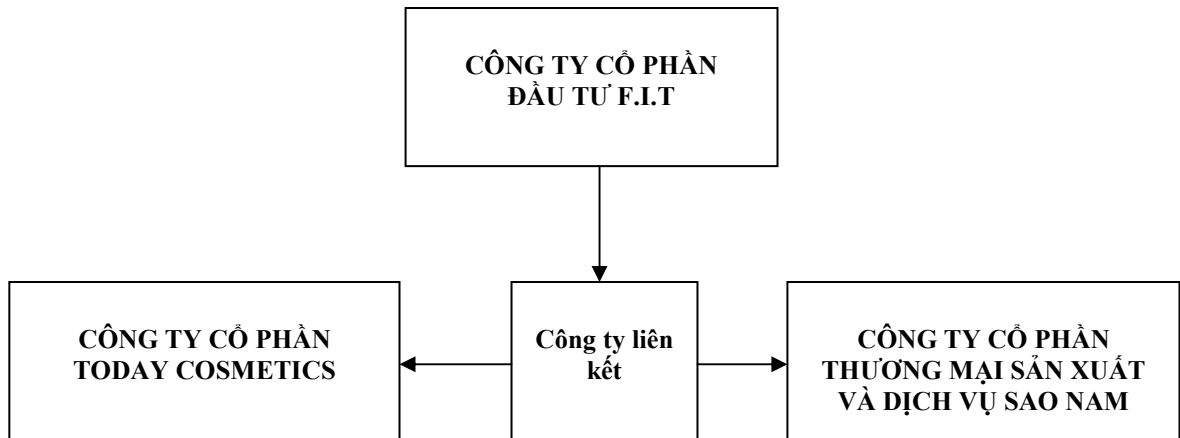
Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T là công ty hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và tư vấn đầu tư. Được thành lập ngày 08/3/2007, F.I.T là một công ty trẻ, năng động và đang trên đà phát triển. Với slogan ban đầu là "Làm giàu vững chắc", ban lãnh đạo F.I.T đã thực hiện đúng tôn chỉ của mình, kết quả là đã chèo lái F.I.T vững vàng vượt qua được cơn suy thoái kinh tế toàn cầu năm 2008, khẳng định vị trí trong ngành dịch vụ tư vấn, phát triển được đội ngũ chuyên viên chuyên nghiệp và đưa giá trị doanh nghiệp tăng trưởng cao so với vốn ban đầu.

Với slogan mới "FUTURE INVESTMENT TREND - Xu hướng đầu tư tương lai". F.I.T luôn tìm tòi, sáng tạo ra các sản phẩm đầu tư đi tắt đón đầu, có suất sinh lời cao cho công ty và khách hàng. Và những sản phẩm đầu tư đó sẽ trở thành xu hướng đầu tư của đại bộ phận các nhà đầu tư trên thị trường.

Sau gần 7 năm phát triển, F.I.T đã tăng vốn điều lệ từ 35 tỷ đồng lên gần 346,5 tỷ đồng. Cổ phiếu của Công ty chính thức được niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội vào ngày 26/07/2013. Đến thời điểm 31/12/2013, tổng tài sản của F.I.T đạt 232,3 tỷ đồng; vốn chủ sở hữu đạt 193,5 tỷ đồng. Tổng số khách hàng tổ chức, cá nhân có quan hệ đối tác với FIT đạt con số hơn 1.600 khách hàng.

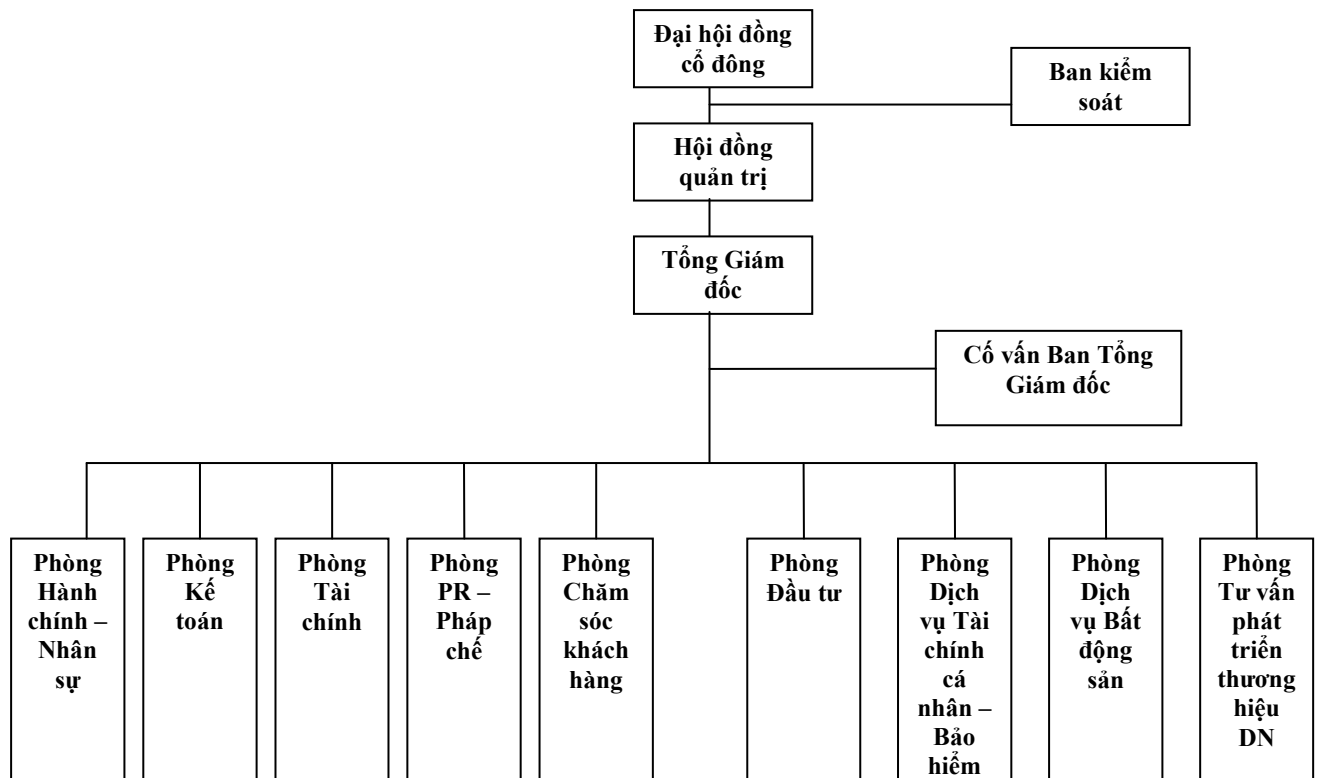
2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Hình 3: Sơ đồ tổ chức của Công ty



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Hình 4: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty



Hiện tại, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đang áp dụng theo mô hình tổ chức của Công ty Cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Qua quá trình phát triển và ngày càng kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:

Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có thẩm quyền quyết định các vấn đề:

- Thông qua các báo cáo tài chính hàng năm;
- Mức cổ tức thanh toán hàng năm cho mỗi loại cổ phần;
- Số lượng thành viên của Hội đồng quản trị;
- Bầu, bãi miễn và thay thế thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát;
- Phê chuẩn việc Hội đồng quản trị bổ nhiệm giám đốc điều hành;
- Bổ sung và sửa đổi điều lệ Công ty;
- Các thẩm quyền khác theo Điều lệ Công ty.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Quyết định kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh hàng năm;
- Xác định các mục tiêu hoạt động trên cơ sở các mục tiêu chiến lược được Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Bổ nhiệm và bãi nhiệm các cán bộ quản lý công ty theo đề nghị của Giám đốc điều hành và quyết định mức lương của họ;
- Quyết định cơ cấu tổ chức của Công ty;
- Đề xuất các loại cổ phiếu có thể phát hành và số cổ phiếu phát hành theo từng loại;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức Giám đốc điều hành hay cán bộ quản lý hoặc người đại diện của Công ty khi Hội đồng quản trị cho rằng đó là vì lợi ích tối cao của Công ty;
- Đề xuất mức cổ tức hàng năm và xác định mức cổ tức tạm thời; tổ chức chi trả cổ tức;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

Ban Kiểm soát

Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Giám đốc.

Ban kiểm soát có quyền và nhiệm vụ sau:

- Đề xuất lựa chọn công ty kiểm toán độc lập, mức phí kiểm toán và mọi vấn đề liên quan đến sự rút lui hay bãi nhiệm của công ty kiểm toán độc lập;
- Thảo luận với kiểm toán viên độc lập về tính chất và phạm vi kiểm toán trước khi bắt đầu việc kiểm toán;

- Xin ý kiến tư vấn chuyên nghiệp độc lập hoặc tư vấn về pháp lý và đảm bảo sự tham gia của những chuyên gia bên ngoài công ty với kinh nghiệm trình độ chuyên môn phù hợp vào công việc của công ty nếu thấy cần thiết;
- Kiểm tra các báo cáo tài chính hàng năm, sáu tháng và hàng quý trước khi đệ trình Hội đồng quản trị;
- Thảo luận về những vấn đề khó khăn và tồn tại phát hiện từ các kết quả kiểm toán giữa kỳ hoặc cuối kỳ cũng như mọi vấn đề mà kiểm toán viên độc lập muốn bàn bạc;
- Xem xét thư quản lý của kiểm toán viên độc lập và ý kiến phản hồi của ban quản lý công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

Ban Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, là người điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng Giám đốc có các quyền và nhiệm vụ sau:

- Thực hiện các nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua;
- Quyết định tất cả các vấn đề không cần phải có nghị quyết của Hội đồng quản trị, bao gồm việc thay mặt công ty ký kết các hợp đồng tài chính và thương mại, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty;
- Kiến nghị số lượng và các loại cán bộ quản lý mà công ty cần thuê để Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm khi cần thiết nhằm áp dụng các hoạt động cũng như các cơ cấu quản lý tốt do Hội đồng quản trị đề xuất, và tư vấn để Hội đồng quản trị quyết định mức lương, thù lao, các lợi ích và các điều khoản khác của hợp đồng lao động của cán bộ quản lý;
- Vào ngày 31 tháng 10 hàng năm, Tổng Giám đốc điều hành phải trình Hội đồng quản trị phê chuẩn kế hoạch kinh doanh chi tiết cho năm tài chính tiếp theo trên cơ sở đáp ứng các yêu cầu của ngân sách phù hợp cũng như kế hoạch tài chính năm năm;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh hàng năm được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua;
- Đề xuất những biện pháp nâng cao hoạt động và quản lý của Công ty;
- Các quyền và nhiệm vụ khác theo Điều lệ Công ty.

Các Phòng, ban khác:

❖ Bộ phận cố vấn Ban Tổng Giám đốc

Chức năng:

- Tham mưu cho Ban Giám đốc về định hướng phát triển doanh nghiệp, phát triển nguồn nhân lực có chất lượng;
- Tư vấn các vấn đề trọng yếu của doanh nghiệp mang tính chiến lược, đưa ra các khuyến nghị mang tính kỹ thuật nhằm giải quyết các vấn đề quan trọng hiện đang tồn tại trong doanh nghiệp hoặc có thể phát sinh trong quá trình thực hiện chiến lược phát triển doanh nghiệp.

Nhiệm vụ:

Ban cố vấn có nhiệm vụ cung cấp tư vấn cho Ban giám đốc và đưa ra các khuyến nghị về những vấn đề mà doanh nghiệp cần tập trung để tháo gỡ khó khăn, phát triển sản

phẩm mới, nâng cao chất lượng và hiệu quả công việc cho các phòng ban...

Nhiệm vụ của ban cố vấn có thể bao gồm nhưng không nhất thiết giới hạn trong các điểm dưới đây:

- Xem xét việc thực hiện chiến lược phát triển doanh nghiệp, phát hiện các vấn đề và đề xuất các biện pháp cải thiện thực hiện chiến lược;
- Tư vấn xác định định hướng phát triển, chiến lược và các ưu tiên trong hoạt động của doanh nghiệp phù hợp với tình hình thực tế, đảm bảo quyền lợi của cổ đông;
- Tư vấn các biện pháp hình thành và thúc đẩy mối quan hệ tốt đẹp giữa Hội đồng quản trị, ban giám đốc cũng như những cổ đông lớn, cổ đông chiến lược của doanh nghiệp;
- Đóng góp ý kiến về việc lập kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm, việc thực hiện các hoạt động, báo cáo định kỳ và hàng năm của doanh nghiệp nhằm đạt mục tiêu đề ra và đảm bảo tuân thủ theo các quy định của pháp luật.

❖ **Phòng Hành chính - Nhân sự**

Chức năng, nhiệm vụ:

- Tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu hoạt động đầu tư, kinh doanh của Công ty;
- Tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty về cơ cấu tổ chức, bộ máy, sắp xếp và sử dụng nguồn nhân lực của Công ty;
- Tổ chức thực hiện công tác tuyển dụng, đào tạo và nâng bậc lương;
- Theo dõi công tác thi đua, khen thưởng và kỷ luật;
- Thực hiện công tác bảo vệ chính trị nội bộ. Tổ chức quản lý, lưu trữ hồ sơ lý lịch, thẩm tra và bổ sung lý lịch hàng năm. Thống kê số lượng và chất lượng lao động;
- Xây dựng quy trình đánh giá xếp loại người lao động; xây dựng các nội quy, quy chế, điều lệ công ty và các văn bản, tài liệu khác phục vụ công tác quản lý của Công ty; Quản lý trang thiết bị, tài sản, công cụ lao động, phương tiện làm việc tại khu vực trụ sở văn phòng Công ty;
- Tham mưu cho Ban lãnh đạo Công ty về chính sách trả lương và đãi ngộ đối với người lao động;
- Tổ chức thực hiện các chế độ chính sách lao động cho người lao động;
- Thực hiện công tác bảo hộ lao động, an toàn lao động, vệ sinh lao động phòng chống cháy nổ;
- Quản lý công tác lễ tân, tiếp khách, văn thư, lưu trữ, con dấu;
- Quản lý công tác an ninh, bảo vệ, vệ sinh, điện, nước, điện thoại, internet, văn phòng phẩm, máy photocopy...;
- Quản lý đội ngũ lái xe;
- Xây dựng lịch công tác hàng tuần cho Ban lãnh đạo Công ty vào cuối tuần liền trước đó;
- Thực hiện một số công việc đối nội, đối ngoại và các nhiệm vụ khác do Tổng Giám đốc phân công.

❖ **Phòng Kế toán**

Chức năng:

- Giúp Tổng Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện công tác hạch toán kế toán trong Công ty theo Quy định của Nhà nước và theo điều lệ Công ty;
- Kiểm tra, kiểm soát, giám sát quá trình phân phối sử dụng vốn, tài sản đảm bảo đúng chế độ quản lý hiện hành của Nhà nước và theo quy định của Công ty. Giúp Tổng giám đốc chỉ đạo sản xuất kinh doanh kịp thời và có hiệu quả kinh tế cao.

Nhiệm vụ:

- Tổ chức Công tác kế toán, thống kê và bộ máy kế toán, thống kê phù hợp với đặc điểm và nhiệm vụ của Công ty. Đảm bảo đáp ứng được các yêu cầu của công tác hạch toán kế toán;
- Tổ chức ghi chép, tính toán, hạch toán, định khoản và phản ánh một cách kịp thời, trung thực và đầy đủ toàn bộ vật tư, tài sản, tiền vốn và tình hình biến động của vật tư, tài sản, tiền vốn của toàn Công ty;
- Tổ chức ghi chép, tính toán, hạch toán, định khoản và phản ánh một cách kịp thời, trung thực và đầy đủ các yếu tố chi phí cấu thành nên giá thành phẩm, bán thành phẩm theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước và của công ty;
- Tổ chức ghi chép, tính toán, hạch toán, định khoản và phản ánh một cách kịp thời, trung thực và đầy đủ toàn bộ doanh thu, đầu vào, và xác định kết quả kinh doanh;
- Lập và gửi đúng hạn báo cáo tài chính, báo cáo quản trị, báo cáo thống kê định kỳ theo quy định hiện hành của Nhà nước và của Công ty;
- Tổ chức kiểm tra kế toán, phổ biến và hướng dẫn thi hành kịp thời các chế độ tài chính, kế toán của Nhà nước và của Công ty;
- Chủ trì phối hợp với các phòng ban lập kế hoạch nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh hàng tháng, quý, năm. Chịu trách nhiệm triển khai thực hiện kế hoạch nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh;
- Thực hiện việc kiểm tra, giám sát quá trình phân phối sử dụng vốn, đảm bảo đúng chế độ Nhà nước quy định;
- Tiến hành trích lập các quỹ theo quy định hiện hành của Nhà nước và Công ty. Kết hợp với các phòng, ban xây dựng trình Ban Tổng giám đốc và tổ chức triển khai thực hiện quy chế chi tiêu nội bộ và các định mức chi tiêu khác phù hợp với tình hình kết quả sản xuất kinh doanh từng thời kỳ, đảm bảo chế độ quy định của Nhà nước và Công ty;
- Tham mưu cho Tổng giám đốc trong việc chấp hành các chính sách chế độ tài chính, chính sách tiền lương, tiền thưởng đối với người lao động. Thực hiện chế độ quản lý tiền mặt, tiền gửi, tiền vay và các hợp đồng kinh tế tại Công ty.
- Chủ trì kết hợp với phòng kế hoạch kinh doanh xác nhận công nợ và các khoản phải thu khác của khách hàng và tổ chức triển khai các biện pháp giải quyết các khoản công nợ;
- Thông qua hoạt động tài chính, phòng Kế toán - tài chính có trách nhiệm phát hiện những vấn đề bất cập trong công tác quản lý, trong việc thực hiện chính sách chế độ tài chính kế toán. Từ đó tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty các biện pháp tăng cường công tác quản lý ngày càng chặt chẽ hơn.

❖ **Phòng Tài chính**

Chức năng

- Thực hiện công tác quản lý tài chính, đảm bảo việc bảo toàn và phát triển vốn tại đơn vị. Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty trong xây dựng chiến lược kinh doanh của Công ty; trong việc đưa ra các quyết định đầu tư, tìm nguồn vốn cho các dự án đầu tư. Thực hiện việc đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, cân đối chi phí và nguồn thu để đảm bảo khả năng thanh toán của Công ty cũng như sử dụng vốn hiệu quả.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng Kế hoạch sản xuất kinh doanh của toàn công ty;
- Lên kế hoạch chi tiêu hàng năm của Công ty;
- Quản lý cơ cấu tài sản của Công ty; điều chỉnh cơ cấu tài sản hợp lý theo chiến lược phát triển của Công ty từng thời kỳ;
- Quản lý dòng tiền của Công ty;
- Tìm nguồn vốn cho Công ty;
- Giám sát các khoản vay/cho vay các Hợp đồng hợp tác đầu tư;
- Phân tích các chỉ số tài chính của Công ty.

❖ **Phòng PR - Pháp chế**

Bộ phận PR

Chức năng:

- Phòng PR là phòng tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc về công tác truyền thông và quan hệ công chúng (PR) của Công ty. Chịu trách nhiệm trước Ban giám đốc về các hoạt động đó trong nhiệm vụ, thẩm quyền được giao.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng chiến lược, thông điệp, kế hoạch, ngân sách truyền thông hàng năm đến các nhóm đối tượng mục tiêu;
- Thực hiện việc truyền thông điệp đến các nhóm đối tượng mục tiêu thông qua các công cụ truyền thông (khách hàng, cổ đông, cán bộ & nhân viên, công đồng xã hội,...);
- Phát triển và quản lý các công cụ truyền thông (website, ấn phẩm nội bộ, poster, banner, brochure, lịch hàng năm, ...);
- Xây dựng, quản trị bộ nhân diện thương hiệu và phát triển thương hiệu công ty;
- Thực hiện các thủ tục đăng ký bản quyền, bảo hộ nhãn hiệu;
- Tổ chức họp báo, viết và biên tập các bài viết PR, thông cáo báo chí, nội dung quảng cáo, quảng bá hình ảnh của công ty;
- Tổ chức, lên ý tưởng, nội dung cho các chương trình, sự kiện của công ty;
- Xây dựng và duy trì các mối quan hệ với các cơ quan báo chí;
- Tìm kiếm, đánh giá, đề xuất tham gia, thực hiện hồ sơ và theo dõi kết quả các chương trình tài trợ xã hội theo kế hoạch truyền thông hàng năm.

Bộ phận Pháp chế

Chức năng:

- Phòng Pháp chế là phòng tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc về các vấn đề Pháp chế của Công ty. Chịu trách nhiệm trước Ban giám đốc về các hoạt động đó trong nhiệm vụ, thẩm quyền được giao.

Nhiệm vụ:

- Đầu mối lựa chọn và thuê các đơn vị tư vấn thực hiện các dịch vụ pháp chế thường xuyên trong công ty;
- Xây dựng, rà soát, sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp quy của công ty; kiến nghị các văn bản cần sửa đổi, ban hành mới;
- Hỗ trợ các phòng ban công ty về các vấn đề pháp lý khi có yêu cầu.

❖ Phòng Chăm sóc khách hàng

Chức năng:

- Tham mưu cho Ban Giám đốc quản lý và điều hành chương trình chăm sóc và phát triển khách hàng một cách chuyên nghiệp;
- Tham mưu và trách nhiệm chính trong việc giúp Ban Giám đốc Công ty hoạch định chính sách chăm sóc khách hàng, tổ chức việc chăm sóc khách hàng theo kế hoạch được phê duyệt;
- Là cầu nối giữa khách hàng với Công ty nói chung và các phòng ban liên quan nói riêng. Là trung tâm lưu giữ số liệu liên quan đến khách hàng.

Nhiệm vụ:

- Lập kế hoạch chăm sóc và phát triển khách hàng hàng năm;
- Tổ chức thực hiện việc chăm sóc khách hàng một cách chuyên nghiệp;
- Tiếp nhận ý kiến khiếu nại thắc mắc của khách hàng; Trực tiếp trả lời khiếu nại của khách hàng hoặc là bộ phận trung gian truyền tải ý kiến trả lời của Ban giám đốc hoặc các bộ phận liên quan tới khách hàng;
- Tổ chức điều tra lấy ý kiến phản hồi của khách hàng hàng năm về chất lượng dịch vụ của Công ty từ đó đưa ra đề xuất nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ;
- Tổ chức lưu giữ cơ sở dữ liệu khách hàng một cách đầy đủ, có hệ thống mang tính khoa học cao;
- Hỗ trợ các phòng ban liên quan trong việc soạn thảo, theo dõi cập nhật các hợp đồng với khách hàng; Hoàn thiện các thủ tục pháp lý liên quan đến các hợp đồng.

❖ Phòng Đầu tư

Chức năng:

- Xây dựng định hướng, chiến lược tổng thể cho các hoạt động đầu tư, dịch vụ của công ty;
- Nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược kinh doanh trong hoạt động đầu tư tài chính cho Công ty;
- Tham mưu cho Ban lãnh đạo phê duyệt các phương án đầu tư về các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh của Công ty; khai thác và quản lý các dự án đầu tư;
- Xây dựng các sản phẩm tư vấn đầu tư đa dạng;
- Triển khai các phương án đầu tư đã được phê duyệt.;

- Xây dựng và thực hiện các phương án đầu tư tài chính theo chiến lược kinh doanh của Công ty;
- Tổng hợp tình hình kinh doanh, dự báo thị trường theo từng tháng, quý, năm.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng, phát triển đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp;
- Định kỳ thực hiện các Báo cáo phân tích kinh tế vĩ mô và định hướng hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Xây dựng các quy trình nghiệp vụ trong hoạt động đầu tư tài chính;
- Xây dựng và triển khai các sản phẩm tư vấn đầu tư;
- Tìm kiếm các cơ hội đầu tư;
- Quản lý tiến trình chuẩn bị, thực hiện và kết thúc các hoạt động đầu tư tài chính do Công ty làm chủ đầu tư hay liên doanh đầu tư với các đơn vị khác;
- Quản trị danh mục đầu tư, Thực hiện báo cáo phân tích đầu tư, báo cáo phân tích dự án, báo cáo quản trị Công ty con/liên doanh liên kết;
- Phối hợp với phòng Tài chính Kế toán giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân cấp quản lý và theo sự chỉ đạo của Tổng giám đốc.

❖ **Phòng Dịch vụ tài chính cá nhân - Bảo hiểm**

Bộ phận Dịch vụ tài chính cá nhân

Chức năng:

- Xây dựng định hướng, chiến lược, nghiên cứu thị trường tổng thể cho các hoạt động dịch vụ tài chính cá nhân của công ty;
- Xây dựng các sản phẩm tài chính cá nhân đa dạng, phong phú;
- Triển khai các hoạt động dịch vụ tài chính cá nhân đã được phê duyệt;
- Tổng hợp tình hình kinh doanh, dự báo thị trường theo từng tháng, quý, năm.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng, phát triển, tổ chức bồi dưỡng nghiệp vụ cho đội ngũ nhân viên;
- Định kỳ thực hiện các Báo cáo phân tích thị trường và định hướng hoạt động kinh doanh của dịch vụ tài chính cá nhân;
- Xây dựng, hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh dịch vụ tài chính cá nhân;
- Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng, phát triển và triển khai các sản phẩm tài chính cá nhân mới;
- Xây dựng, phát triển mạng lưới hoạt động của dịch vụ tài chính cá nhân;
- Phối hợp với phòng Tài chính - Kế toán giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động tài chính cá nhân;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân cấp quản lý và theo sự chỉ đạo của Ban Giám đốc.

Bộ phận Dịch vụ đại lý bảo hiểm

Chức năng:

- Phát triển và thực hiện các nhiệm vụ của Dịch vụ Đại lý bảo hiểm quân đội MIC

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu, phát triển thị trường bảo hiểm
- Xây dựng, định hướng chiến lược cho các sản phẩm bảo hiểm
- Phát triển, đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng
- Quản lý, chăm sóc khách hàng
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Tổng Giám đốc và Hội đồng Quản trị Công ty.

❖ Phòng Dịch vụ Bất động sản

Chức năng:

- Tham mưu cho Ban Giám đốc về hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản;
- Nghiên cứu thị trường, xây dựng chiến lược hoạt động của dịch vụ bất động sản;
- Xây dựng và thực hiện các hoạt động dịch vụ bất động sản theo chiến lược kinh doanh của Công ty;
- Tổng hợp tình hình kinh doanh, dự báo thị trường theo từng tháng, quý, năm;

Nhiệm vụ:

- Xây dựng, phát triển, đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp;
- Triển khai, quản lý các hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản đã được phê duyệt;
- Quản lý, chăm sóc hệ thống khách hàng của dịch vụ bất động sản;
- Định kỳ thực hiện các Báo cáo phân tích thị trường và định hướng hoạt động kinh doanh của dịch vụ bất động sản;
- Xây dựng, hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh dịch vụ bất động sản;
- Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng, phát triển và triển khai các phương án kinh doanh mới của dịch vụ bất động sản;
- Phối hợp với phòng Tài chính - Kế toán giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động của dịch vụ bất động sản;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân cấp quản lý và theo sự chỉ đạo của Ban Giám đốc.

❖ Phòng Tư vấn phát triển thương hiệu doanh nghiệp

Chức năng:

- Tham mưu cho Ban lãnh đạo những lĩnh vực sẽ tăng trưởng tốt trong tương lai. Những doanh nghiệp có kết quả kinh doanh tốt mà nhà đầu tư chưa biết đến;
- Là cầu nối giữa doanh nghiệp với khách hàng và các phương tiện thông tin đại chúng.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng tốt mối quan hệ với ban lãnh đạo các doanh nghiệp có kết quả kinh doanh tốt, chưa nhiều nhà đầu tư biết đến;

- Xây dựng mối quan hệ với các đơn vị truyền thông, các kênh truyền thông (các đài truyền hình, đài phát thanh, báo chí...);
- Lên phương án tổng thể trong việc giới thiệu doanh nghiệp tới công chúng nhà đầu tư (bao gồm nhà đầu tư tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước);
- Tổ chức thực hiện kế hoạch phát triển thương hiệu cho các doanh nghiệp theo đúng lộ trình cam kết đạt kết quả cao;
- Đưa ra các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp, những đề xuất trong việc chuyên nghiệp hóa đội ngũ nhân viên, giảm thiểu chi phí quản lý, giảm chi phí sản xuất...

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ; Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 05/05/2014

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty (tại thời điểm ngày 05/05/2014)

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD/ CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / VĐL (%)
1	Công ty Tài chính Cổ phần Vinaconex - Viettel	0103045147	Tầng 11, tòa nhà 18T2, khu đô thị Trung Hòa – Nhân Chính, phường Nhân Chính, quận Thanh Xuân, Hà Nội	4.725.000	13,64%
2	Nguyễn Văn Sang	012733829	BT6-C26, Phố Hoài Thanh, Mỹ Đình II, Từ Liêm, Hà Nội	1.942.500	5,61%
	Tổng cộng			6.667.500	19,25%

(Nguồn: Danh sách cổ đông của F.I.T tại ngày 05/05/2014)

4.2 Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 05/05/2014

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ tại thời điểm ngày 05/05/2014

TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD/ CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / VĐL (%)
1	Phan Trung Phương	012928626	Phòng 1411 - 18T2, đô thị Trung Hòa Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội	1.607.750	4,64%
2	Nguyễn Văn Sang	012733829	BT6-C26, Phố Hoài Thanh, Mỹ Đình II, Từ Liêm, Hà Nội	1.942.500	5,61%
3	Trần Thanh Mai	011744653	Số 120A, phố Liễu Giai, phường Công Vị, Quận Ba Đình, Hà Nội	1.942	0,01%



TT	Tên cổ đông	Số ĐKKD/ CMND	Địa chỉ	Số cổ phần nắm giữ (cổ phần)	Tỷ lệ / VĐL (%)
4	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	011490956	P505, nhà 21, phố Láng Hạ, phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội	488.500	1,41%
	Tổng cộng			4.040.692	11,66%

(Nguồn: Danh sách cổ đông của F.I.T tại ngày 05/05/2014)

Ghi chú: Các cổ phiếu của cổ đông sáng lập chuyển nhượng có điều kiện trong vòng 03 năm kể từ ngày Công ty thành lập (ngày 08/03/2007) theo quy định của Luật Doanh nghiệp. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại, số lượng cổ phần của cổ đông sáng lập đã hết thời gian hạn chế chuyển nhượng.

4.3 Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 05/05/2014

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm ngày 05/05/2014

STT	Cổ đông	Số lượng (người)	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
I	Cổ đông trong nước	870	34.631.496	346.314.960.000	100%
1	Cổ đông tổ chức	9	4.790.187	47.901.870.000	0,58%
	Trong đó: Nhà nước	0	0	0	0,00%
2	Cổ đông cá nhân	861	29.841.309	298.413.090.000	99,42%
II	Cổ đông nước ngoài	1	18.500	185.000.000	0,00%
1	Cổ đông tổ chức	0	0	0	0,00%
2	Cổ đông cá nhân	1	18.500	185.000.000	0,00%
	Tổng cộng	871	34.649.996	346.499.960.000	100%

(Nguồn: Danh sách cổ đông của F.I.T tại ngày 05/05/2014)

5. Danh sách công ty mẹ và Công ty con của tổ chức chào bán, những công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán.

- Công ty mẹ của Công ty: Không có
- Công ty mà tổ chức chào bán đang nắm giữ quyền kiểm soát/cổ phần chi phối: Không có
- Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức chào bán: Không có
- Công ty liên kết:
 - Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam
Địa chỉ: Số 10 Nguyễn Chính, Quận Hoàng Mai, Hà Nội.



Ngành nghề kinh doanh: Xuất nhập khẩu và phân phối các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân.

Vốn điều lệ: 17.500.000.000 đồng.

Thành lập ngày 22 tháng 12 năm 2009 tại giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0104344157 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà nội cấp.

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 21,19% (tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 3.707.580.000 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

- Công ty Cổ phần Today Cosmetics (Đổi tên từ Công ty Cổ phần Minh Hào Việt Nam)

Địa chỉ: Lô 26, Đường số 9, Khu Công nghiệp Tân Đức, Xã Đức Hòa Hạ, Huyện Đức Hòa, Tỉnh Long An.

Ngành nghề kinh doanh: Chuyên sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh.

Vốn điều lệ: 26.000.000.000 đồng.

Thành lập ngày 23 tháng 9 năm 2011 theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần số 1101403543 do Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Long An cấp.

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 49% (tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 12.740.000.000 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Công ty

Kể từ khi thành lập, F.I.T đã trải qua 03 lần tăng vốn. Cụ thể:

▪ Lần 1: Tăng vốn điều lệ từ 35 tỷ đồng lên 110 tỷ đồng

✓ Phát hành cho cổ đông hiện hữu:

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 27/01/2011
- + Số lượng cổ đông: 33
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 1:1
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- + Ngày phát hành: 22/03/2011
- + Số lượng phát hành: 3.500.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có
- + Cơ quan chấp thuận: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội

✓ Phát hành cho nhà đầu tư là đối tác chiến lược

- + Ngày phát hành: 22/03/2011
- + Số lượng đối tác chiến lược: 3
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- + Số lượng phát hành: 4.000.000 cổ phần
- + Cơ quan chấp thuận: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội

▪ **Lần 2: Tăng vốn điều lệ từ 110 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng**

✓ **Phát hành cho cổ đông hiện hữu:**

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 03/01/2012
- + Số lượng cổ đông: 39
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 11:4
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- + Ngày phát hành: 10/02/2012
- + Số lượng phát hành: 4.000.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có
- + Cơ quan chấp thuận: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội

Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đã được chấp thuận trở thành công ty đại chúng từ ngày 08/03/2013 theo Công văn số 824/UBCK-QLPH của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

▪ **Lần 3: Tăng vốn điều lệ từ 150 tỷ đồng lên 157,5 tỷ đồng**

✓ **Trả cổ tức năm 2012 bằng cổ phiếu:**

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 23/09/2013
- + Số lượng cổ đông: 238
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 20:1
- + Ngày phát hành: 20/12/2013
- + Số lượng phát hành: 750.000 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có
- + Cơ quan chấp thuận: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

▪ **Lần 4: Tăng vốn điều lệ từ 157.500.000.000 đồng lên 346.499.960.000 đồng**

✓ **Trả cổ tức năm 2013 bằng cổ phiếu:**

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 28/03/2014
- + Số lượng cổ đông: 849
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 5:1
- + Ngày phát hành: 16/04/2014
- + Số lượng phát hành: 3.149.999 cổ phần
- + Tổ chức trung gian: Không có
- + Cơ quan chấp thuận: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

✓ **Phát hành cho cổ đông hiện hữu:**

- + Ngày chốt danh sách cổ đông: 28/03/2014
- + Số lượng cổ đông: 763
- + Tỷ lệ phân bổ quyền: 100:65
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- + Ngày phát hành: 05/05/2014
- + Số lượng phát hành: 10.237.497 cổ phần



- + Tổ chức trung gian: Không có
- + Cơ quan chấp thuận: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

✓ **Phát hành cho nhà đầu tư là đối tác chiến lược**

- + Ngày phát hành: 05/05/2014
- + Số lượng đối tác chiến lược: 1
- + Giá phát hành: 12.000 đồng/cổ phần
- + Số lượng phát hành: 4.725.0000 cổ phần
- + Cơ quan chấp thuận: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

✓ **Phát hành cho cán bộ công nhân viên**

- + Ngày phát hành: 05/05/2014
- + Số lượng đối tác chiến lược: 33
- + Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần
- + Số lượng phát hành: 787.500 cổ phần
- + Cơ quan chấp thuận: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

7. Hoạt động kinh doanh

7.1 Giá trị dịch vụ qua các năm

Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Công ty bao gồm:

▪ Cung cấp dịch vụ

Với đội ngũ tư vấn giàu kinh nghiệm và được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp, F.I.T đã cung cấp cho khách hàng những tư vấn có giá trị. Dịch vụ tư vấn bao gồm:

- Dịch vụ tư vấn phát triển thương hiệu doanh nghiệp

Với bề dày kinh nghiệm nhiều năm tham gia đầu tư trên thị trường chứng khoán, Công ty cổ phần đầu tư F.I.T tự hào là đơn vị đi đầu trong việc tìm kiếm sàng lọc các doanh nghiệp tốt trên thị trường phi tập trung (OTC), thị trường niêm yết, từ đó tham gia đầu tư đồng thời tư vấn giới thiệu cơ hội cho các nhà đầu tư là bạn hàng bao gồm nhà đầu tư cá nhân, tổ chức trong nước, tổ chức nước ngoài.

- Dịch vụ Tài chính cá nhân

Trong bối cảnh tiếp cận với nguồn tín dụng còn gặp nhiều khó khăn, tín dụng đen trên thị trường chịu nhiều rủi ro, lãi suất cao, tài sản bảo đảm không an toàn, phong cách phục vụ không chuyên nghiệp, bài bản, dịch vụ tài chính cá nhân của F.I.T ra đời nhằm khắc phục một phần những khó khăn trên của những cá nhân, đơn vị trong việc tiếp cận nguồn vốn. Dịch vụ tài chính cá nhân của F.I.T là cung cấp vốn cho tổ chức, cá nhân có tài sản đảm bảo là ô tô, xe máy... với chi phí vốn hợp lý, thủ tục và thời gian giải ngân nhanh, tài sản được bảo quản an toàn. Đây là một trong những sản phẩm mới của FIT nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, cũng như bắt kịp xu thế phát triển của nền tài chính thế giới.

- Dịch vụ Đại lý bảo hiểm

F.I.T hiện đang cung cấp các sản phẩm dịch vụ bảo hiểm cho Tổng Công ty Bảo hiểm Quân đội (MIC) bao gồm:

- ✓ Bảo hiểm xe máy;
- ✓ Bảo hiểm ô tô (TNDS, Vật chất xe);
- ✓ Bảo hiểm công trình xây dựng;
- ✓ Bảo hiểm cháy nổ (bắt buộc, tự nguyện);
- ✓ Bảo hiểm học sinh, sinh viên, giáo viên;
- ✓ Và các loại hình bảo hiểm khác của MIC.

- Dịch vụ Bất động sản

Với đội ngũ chuyên viên có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực Bất động sản, Dịch vụ Bất động sản của F.I.T cung cấp những dịch vụ về bất động sản mang lại lợi ích tốt nhất cho khách hàng. Các dịch vụ về bất động sản của F.I.T gồm:

- ✓ Trực tiếp tham gia Đầu tư Bất động sản;
- ✓ Phát triển các dự án Bất động sản độc lập;
- ✓ Dịch vụ Tư vấn Bất động sản;
- ✓ Dịch vụ Quản lý sàn Bất động sản;
- ✓ Dịch vụ Định giá Bất động sản;
- ✓ Dịch vụ Thu xếp nguồn vốn cho các dự án Bất động sản;

- ✓ Dịch vụ môi giới Bất động sản;
- ✓ Hợp tác đầu tư Bất động sản;
- ✓ Dịch vụ Repo Bất động sản (Tài trợ vốn cho doanh nghiệp, cá nhân...)
- ✓ Quản lý và khai thác các sàn văn phòng (thuê, cho thuê các văn phòng...): Hiện FIT đang quản lý và khai thác Tầng 15 - Mipecc Tower - 229 Tây Sơn - Đống Đa - Hà Nội.

▪ **Hoạt động đầu tư**

Hoạt động đầu tư của F.I.T bao gồm:

- Hoạt động đầu tư tài chính;
- Hoạt động đầu tư vào các dự án Bất động sản;
- Hoạt động đầu tư vào công ty con/công ty liên kết;

Hiện FIT đang sở hữu 21,19% cổ phần tại Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam và sở hữu 49% cổ phần tại Công ty Cổ phần Today Cosmetics, trong đó:

- ✓ *Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam:* Sao Nam là một trong những công ty phân phối các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân hàng đầu Việt Nam, tập trung vào 3 dòng sản phẩm chính là nước rửa tay, nước xịt phòng, các dòng sản phẩm chăm sóc răng miệng với hệ thống phân phối và mạng lưới bán hàng rộng khắp với hàng chục nghìn điểm bán hàng trên toàn quốc. Với chiến lược kinh doanh hợp lý, tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong các năm gần đây đạt trung bình 30%/ năm. Sao Nam đặt kế hoạch đến năm 2014 tổng doanh thu từ kinh doanh phân phối các sản phẩm mỹ phẩm, chăm sóc cá nhân của Sao Nam sẽ đạt khoảng 400-500 tỷ đồng và sẽ cam kết duy trì mức tăng trưởng bình quân 20%/năm tiếp theo. Do đặc thù của ngành hàng đòi hỏi một lượng vốn lưu động khá lớn, đồng thời Công ty đang trong quá trình mở rộng sản xuất, kinh doanh một số mặt hàng mới như mỹ phẩm, dầu gội đầu... nên các cổ đông thống nhất phần lợi nhuận thu được hàng năm sẽ chưa chia và bổ sung vào phần vốn lưu động. Dự kiến, kết quả kinh doanh của Sao Nam năm 2014 sẽ bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của F.I.T.
- ✓ *Công ty Cổ phần Today Cosmetics:* Today Cosmetics là công ty chuyên sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh, với công suất sản xuất thiết kế đạt 4.400.000 sản phẩm Aerosol/năm và 6.000.000 sản phẩm hóa mỹ phẩm (dầu gội đầu, sữa tắm, sữa rửa tay...)/năm, các sản phẩm nước xịt phòng đạt 12.000.000 sản phẩm/ năm và các sản phẩm phụ kiện như vỏ chai, đóng nắp, bơm ga cho các loại chai nhôm chứa nước hoa, nước xịt phòng cũng như thực hiện vai trò là nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cho một số hãng mỹ phẩm hàng đầu thế giới. Today Cosmetics đi vào hoạt động trong năm 2012 và đã bắt đầu có lãi ngay từ năm đầu tiên và đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu bình quân 25%/ năm sau khi chính thức đưa dây chuyền sản xuất vào hoạt động. Công ty đang dự kiến đầu tư nhà xưởng, dây chuyền sản xuất, công nghệ để tăng công suất gấp 5 lần. Hiện tại FIT đang nắm giữ 49% cổ phần của Today Cosmetics. Tham vọng của FIT là biến Today Cosmetics trở thành một Công ty hàng đầu về việc gia công, đóng gói các mặt hàng hóa mỹ phẩm không chỉ phục vụ cho nhu cầu ngày càng nhiều của Sao Nam mà còn đáp ứng nhu cầu của các Công ty hóa mỹ phẩm khác trong nước và mục tiêu xa hơn là sản xuất và xuất khẩu sang các nước khu vực Đông Nam Á. Dự kiến, kết quả kinh doanh năm 2014 của Today Cosmetics sẽ bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của F.I.T.

▪ **Hợp tác đầu tư**

Với nhiều cơ hội đầu tư, nhiều sản phẩm tư vấn đầu tư phong phú, đa dạng như Repo cổ phiếu, Repo Bất động sản, trái phiếu, F.I.T mang đến cho khách hàng các cơ hội đầu tư vào các sản phẩm này và gia tăng lợi nhuận cùng F.I.T.

7.1.1 Giá trị dịch vụ qua các năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014

Bảng 4: Cơ cấu doanh thu thuần của Công ty năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014

TT	Diễn giải	Năm 2012		Năm 2013		% Tăng/giảm doanh thu năm 2013 so với 2012	Quý I năm 2014	
		Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)		Doanh thu (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
1	Doanh thu tư vấn giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết	1.089	6,00%	2.295	6,13%	110,74%	1.326	6,11%
2	Doanh thu cung cấp dịch vụ	9.615	53,00%	19.982	53,41%	107,82%	1.599	7,37%
3	Doanh thu kinh doanh bất động sản	6.561	36,16%	12.796	34,20%	95,03%	18.109	83,6%
4	Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư	878	4,84%	1.328	3,55%	51,25%	306	1,41%
5	Doanh thu khác	0	0,00%	1.104	2,71%	-	327	1,51%
	Tổng cộng	18.143	100%	37.415	100%	106,22%	21.667	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012 và 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T)

- Hoạt động cung cấp dịch vụ: Năm 2012, Công ty đã thực hiện được một số hợp đồng lớn từ mảng cung cấp dịch vụ làm cho doanh thu từ hoạt động này tăng mạnh trở lại trong năm 2012, tăng 152,23% so với năm 2011 (chiếm tỷ trọng lớn nhất 53% tổng doanh thu thuần năm 2012). Trong đó lớn nhất là việc giới thiệu khách hàng mua bán chứng khoán cho Công ty Cổ phần Nhiệt điện An Khánh, doanh thu từ hợp đồng đại lý bảo hiểm cho Công ty bảo hiểm Quân Đội (MIC).
- Hoạt động dịch vụ tư vấn giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết: Trong năm 2012, doanh thu từ hoạt động này tăng 14,39% so với năm 2011 nhưng chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ là 6% trong tổng doanh thu thuần của Công ty.
- Hoạt động kinh doanh bất động sản và bất động sản đầu tư: Trong năm 2012, Công ty đã thực hiện bán lại căn hộ 12A tầng 25, tòa nhà R1 tại 72A Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội, điều này đã giúp Công ty có doanh thu từ hoạt động kinh doanh bất động sản trong năm 2012 (đóng góp 36,16% tổng doanh thu thuần). Ngoài ra, từ năm 2012, Công ty cũng có nguồn thu từ kinh doanh bất động sản đầu tư (quản lý và khai thác sàn văn phòng tại Tầng 15, Mipac Tower, 229 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội). Tuy nhiên, hoạt động này mới chỉ đem lại doanh thu khiêm tốn (chiếm 4,84% tổng doanh thu).

Trong năm 2013, thị trường đã có sự khởi sắc khiến các khoản đầu tư của Công ty vẫn duy trì ổn định, mang lại khoản lợi nhuận đều đặn cho Công ty. Nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi kèm với sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán đã giúp dịch vụ tư vấn phát triển thương hiệu và các dịch vụ khác tiếp tục phát triển. Do thị trường Bất động sản chưa có dấu hiệu phục hồi trong khi có nhiều cơ hội tiềm năng khác nên Ban lãnh đạo đã quyết định cơ cấu lại tài sản khiến doanh thu kinh doanh Bất động sản tăng 95%. Các doanh thu từ việc cho thuê Bất động sản, dịch vụ tài chính cá nhân vẫn duy trì ổn định

Đối với Quý 1 2014 do nền kinh tế có nhiều tín hiệu tích cực, thị trường chứng khoán sôi động và khởi sắc nên FIT đã hiện thực hóa một số khoản đầu tư. Việc này đã đóng góp một phần vào lợi nhuận Q1 2014

Bảng 5: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014

TT	Diễn giải	Năm 2012			Năm 2013			% Tăng/ giảm LN gộp năm 2013 so với 2012	Quý I năm 2014		
		LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng DTT (%)	LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng DTT (%)		LN gộp (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	LN gộp/ Tổng DTT (%)
1	Lợi nhuận gộp từ vận giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết	899	9,80%	4,96%	1.942	10,94%	5,19%	116,02%	1.241	19,34%	5,72%.
2	Lợi nhuận gộp từ cung cấp dịch vụ	7.635	83,19%	42,08%	16.208	91,27%	43,32%	112,29%	1.147	17,87%	5,29%.
3	Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh bất động sản	33	0,36%	0,18%	-1.799	-10,13%	-4,81%	-	3.522	54,88%	16,23%.
4	Lợi nhuận gộp từ hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư	611	6,66%	3,37%	793	4,47%	2,12%	29,79%	184	2,87%	0,85%...
5	Lợi nhuận hoạt động khác	0	0,00%	0,00%	615	3,46%	1,64%	-	323	5,03%	1,49%.
	Tổng cộng	9.178	100%	50,59%	17.759	100%	47,46%	93,50%	6.417	100%	29,57%.

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T)

Trong giai đoạn năm 2010 - 2012, lợi nhuận gộp của Công ty cũng có cùng sự tương đồng với biến động của doanh thu thuần. Theo đó, lợi nhuận của F.I.T năm 2011 sụt giảm mạnh 73,51% so với năm 2010 và tăng 233,75% trở lại vào năm 2012. Trong giai đoạn này, chủ yếu lợi nhuận gộp của Công ty đến từ hoạt động cung cấp dịch vụ cho khách hàng (thường xuyên chiếm trên 80% tổng lợi nhuận gộp), tiếp đó là lợi nhuận gộp của Công ty đến từ dịch vụ tư vấn giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết (chiếm khoảng 10%).

Bước sang năm 2012, nhờ đa dạng hóa và mở rộng các sản phẩm và dịch vụ nên Công ty tăng lợi nhuận từ các khoản giới thiệu khách hàng mua bán chứng khoán, đại lý bảo hiểm...

Ngoài ra, Công ty đã ghi nhận lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bất động sản (bán lại căn hộ 12A tầng 25, tòa nhà R1 tại 72A Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội) và từ hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư (quản lý và khai thác sàn văn phòng tại Tầng 15, Mipex Tower, 229 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội). Tuy nhiên, lợi nhuận từ hai hoạt động này khá nhỏ (chỉ chiếm khoảng 7% tổng lợi nhuận gộp của Công ty trong năm 2012).

Năm 2013, lợi nhuận của các dịch vụ và tư vấn của Công ty đến từ một số Hợp đồng lớn với Công ty cổ phần Minh Hào Việt Nam và Công ty Cổ phần BIC Vietnam. Nhận thấy nhiều cơ hội đầu tư khác hiệu quả hơn nên Công ty đã cơ cấu lại tài sản bằng việc bán sàn văn phòng tại Tầng 15, Mipex Tower, 229 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội làm cho lợi nhuận gộp mảng kinh doanh bất động sản âm gần 1,8 tỷ đồng. Lợi nhuận khác đến từ dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ tài chính cá nhân.

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu hoạt động tài chính

TT	Diễn giải	Năm 2012		Năm 2013		% Tăng/giảm năm 2013 so với 2012	Quý I năm 2014	
		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
1	Lãi tiền cho vay, tiền gửi	100.359	34,99%	159.201	80,08%	58,63%	820	2,06%
2	Lãi đầu tư tài chính, đầu tư chứng khoán ngắn hạn	186.230	64,92%	39.376	19,81%	-78,86%	39.065	97,94%
3	Cổ tức, lợi nhuận được chia	264	0,09%	189	0,10%	-28,41%	1	0,00%
4	Doanh thu tài chính khác	0	0,00%	34	0,02%	-	0	0,00%
	Doanh thu hoạt động tài chính	286.853	100%	198.800	100%	-30,70%	39.886	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T)

7.1.2 Chi phí sản xuất

Bảng 7: Chi phí sản xuất kinh doanh năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T

TT	Chi phí sản xuất kinh doanh	Năm 2012		Năm 2013		Quý I năm 2014	
		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
1	Giá vốn hàng bán	8.966	3,05%	19.656	10,18%	15.250	76,81%
2	Chi phí tài chính	277.536	94,30%	164.317	85,78%	3.501	17,63%
3	Chi phí bán hàng	0	0,00%	773	0,40%	34	0,17%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.803	2,65%	6.809	3,63%	1.069	5,38%

TT	Chi phí sản xuất kinh doanh	Năm 2012		Năm 2013		Quý I năm 2014	
		Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (triệu VND)	Tỷ trọng (%)
	Tổng cộng	294.305	100%	191.555	100%	19.854	100%

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T)

Do đặc thù của doanh nghiệp hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính, chi phí tài chính chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của Công ty. Các yếu tố gây ảnh hưởng lớn nhất lên chi phí tài chính bao gồm quy mô sử dụng vốn và lãi suất đầu vào, có thể thấy rõ các yếu tố này trong 3 năm gần nhất. Trong năm 2011, do Công ty thực hiện tăng tài sản ngắn hạn thông qua các khoản vay và nợ ngắn hạn (việc thực hiện các nghiệp vụ hợp tác đầu tư, thu xếp môi giới nguồn vốn cho các tổ chức tài chính). Vì vậy, chi phí tài chính năm 2011 cũng tăng gấp 8 lần so với năm 2010 đồng thời do mặt bằng lãi suất trên thị trường nói chung tăng mạnh đã khiến tỷ trọng chi phí tài chính trên tổng chi phí tăng lên 94,54%. Sang năm 2012, lãi suất đầu vào giảm nhẹ so với năm 2011 nhưng do Công ty tiếp tục tăng quy mô hoạt động khiến chi phí tài chính tăng từ 133 tỷ đồng lên 277,5 tỷ đồng vào năm 2012. Đến năm 2013, do mặt bằng lãi suất trên thị trường tiếp tục xu hướng giảm so với năm trước, đồng thời do Công ty chủ động tắt toán các hợp đồng hợp tác đầu tư với các đối tác, vì vậy chi phí tài chính của Công ty đã giảm từ 277,5 tỷ đồng xuống chỉ còn 164,3 tỷ đồng, chiếm 85,78% tổng chi phí. Các chi phí còn lại chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí. Năm 2014 Công ty đã hiện thực hóa một số khoản đầu tư đem về lợi nhuận cho Công ty

7.2 Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả cung cấp dịch vụ của tổ chức phát hành

Mặc dù trong giai đoạn vừa qua của nền kinh tế Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn, tuy nhiên hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T vẫn đạt được kết quả khả quan. Cụ thể:

- Công ty đã phát triển được chiến lược đầu tư riêng biệt, tập trung vào dịch vụ, cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn hợp lý đảm bảo an toàn vốn và sự phát triển bền vững của Công ty.
- Công ty tập trung vào mảng đầu tư dài hạn để nắm giữ, sở hữu, thông qua tái cơ cấu để nâng cao giá trị của các Công ty con
- Hoạt động đầu tư tài chính hiệu quả thông qua Quy trình đầu tư bài bản, kết quả là lựa chọn được các chứng khoán đầu tư tốt và thoái vốn an toàn.
- Bắt đầu hình thành mảng cho thuê bất động sản. Đây là một trong những mảng kinh doanh mang lại thu nhập đều đặn và giữ tài sản cho doanh nghiệp.
- Bắt đầu chạy thử nghiệm Dịch vụ tài chính cá nhân để tìm chìa khóa đi vào thị trường này.
- Bắt đầu mảng kinh doanh bảo hiểm, năm 2012 đã ký Hợp đồng đại lý bảo hiểm với Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Quân đội (MIC) và đạt doanh thu đáng khích lệ.
- Duy trì Dịch vụ chứng khoán niêm yết và dịch vụ chứng khoán OTC chuyên nghiệp cho khách hàng là các tổ chức, cá nhân lớn.
- Nâng tỷ lệ sở hữu của F.I.T tại các công ty liên kết, cụ thể: tỷ lệ sở hữu của F.I.T tại Today Cosmetics là 49% và tại Sao Nam là 21,19%

- Phát huy vai trò bộ phận CSC (Trung tâm khách hàng) chuyên nghiệp theo mô hình quốc tế.
- Hệ thống Kế toán hiện đại phù hợp với tiêu chuẩn Kế toán Việt Nam đảm bảo cung cấp thông tin kế toán tài chính chính xác và kịp thời.

7.3 Hoạt động Marketing

Để tiếp tục quảng bá rộng khắp hình ảnh thương hiệu, Công ty đã chủ động thực hiện các biện pháp tiếp thị như:

- Công ty hiện bố trí các nhân viên marketing trực thuộc từng phòng/ban để marketing cho các sản phẩm/dịch vụ của Công ty, đồng thời Công ty cũng có một phòng PR riêng để thực hiện các hoạt động truyền thông của công ty.
- Về chính sách để quảng bá thương hiệu: Hàng năm, Công ty dành một khoản ngân sách riêng để thực hiện các hoạt động marketing của công ty, kế hoạch marketing sẽ được trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt từ đầu năm.
- Công ty đang thực hiện rất nhiều hình thức để quảng bá thương hiệu như: quảng cáo trên báo giấy, báo hình, các hoạt động truyền thông đối nội, đối ngoại.

Bảng 8: Hoạt động PR - Marketing trong năm 2012

Thời gian	Hoạt động PR – Marketing	Nội dung
Tháng 3/2012	Bài PR trên Báo Đầu tư Chứng khoán	Bài phỏng vấn Tổng Giám đốc về kế hoạch phát triển của Công ty trong tương lai
Tháng 3/2012	Bài PR trên Báo Đầu tư Chứng khoán	Lễ kỷ niệm 5 năm thành lập Công ty
Tháng 3/2012	Tin PR trên Kênh truyền hình InfoTV	Đưa tin Lễ kỷ niệm 5 năm thành lập Công ty
Tháng 5/2012	Quảng cáo trên Ấn phẩm thị trường M&A Việt Nam của Bộ Kế hoạch và Đầu tư	Banner quảng cáo
Tháng 6/2012	Quảng cáo trên Tạp chí Tài chính - Bộ Tài chính	Banner quảng cáo
Tháng 9/2012	Quảng cáo trên báo Đầu tư Chứng khoán	Banner quảng cáo
Tháng 1-12/2012	Website của Công ty	Thông tin các hoạt động đầu tư, kinh doanh của Công ty

Nguồn: F.I.T

Bảng 9: Hoạt động PR - Marketing trong năm 2013

Thời gian	Hoạt động PR – Marketing	Nội dung
Tháng 5-6/2013	Bài PR, Quảng cáo trên Báo Đầu tư Chứng khoán	Các hoạt động lên sàn HNX của cổ phiếu F.I.T

Tháng 5-6/2013	Bài PR, Quảng cáo trên Kênh truyền hình InfoTV	Các hoạt động lên sàn HNX của cổ phiếu F.I.T
Tháng 6/2013	Bài PR, Quảng cáo trên VTV1 - Đài Truyền hình Việt Nam	Các hoạt động lên sàn HNX của cổ phiếu F.I.T
Tháng 1-12/2013	Thông tin trên website HNX, website của Công ty	Thông tin các hoạt động đầu tư, kinh doanh của F.I.T

Nguồn: F.I.T

Bảng 10: Hoạt động PR - Marketing trong năm 2014

Thời gian	Hoạt động PR – Marketing	Nội dung
Tháng 1- 4/2014	Các bài PR trên Báo Đầu tư, Báo Đầu tư Chứng khoán, Báo Diễn đàn Doanh nghiệp, website Cafef.vn	<ul style="list-style-type: none"> - Ký kết Hợp đồng Hợp tác chiến lược giữa F.I.T và MBS; - Ký kết Hợp đồng Cổ đông chiến lược giữa F.I.T và VVF - Bảo vệ lợi ích cổ đông, F.I.T bất bình về mức phí dịch vụ vô lý của tòa nhà MIPEC – Nơi F.I.T sở hữu và sử dụng toàn bộ tầng 15 - Kết quả kinh doanh năm 2013 tăng trưởng bất ngờ của F.I.T - Nội dung Nghị quyết ĐHCĐ bất thường 2014 - Lợi nhuận Quý 1.2014 của F.I.T gần bằng cả năm 2013 - F.I.T tăng vốn thành công đợt 1/2014 lên 364,5 tỷ đồng - Quý 2/2014 có thể lãi không dưới 40 tỷ đồng
Tháng 5/2014	F.I.T tài trợ Giải Golf4Good	
Tháng 6-12/2014	Các bài PR trên báo chí, website và diễn đàn	<ul style="list-style-type: none"> - Kết quả kinh doanh các quý và cả năm; - Kế hoạch kinh doanh trong năm tới.

Nguồn: F.I.T



7.4 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

- Biểu tượng logo cũ của Công ty:



- Website của Công ty: www.fitgroup.com.vn
- Ý nghĩa logo:
 - Chữ FIT có chân, đậm, hài hòa, cân đối, vững chắc.
 - Hình tròn trong hình vuông cân đối thể hiện sự phát triển, bền vững của thương hiệu.
 - Màu đỏ cam hiển thị sức mạnh, niềm tin và sự phát triển lâu dài.
- Hiện tại, Công ty các thủ tục để đăng ký nhãn hiệu thương mại đang hoàn thành, dự kiến trong tháng 6, Công ty sẽ nhận được Văn bằng bảo hộ thương hiệu của Cục Sở hữu trí tuệ. Theo đó, logo mới của F.I.T sẽ được mô tả như sau:

Màu sắc: Đỏ cam, đen, trắng

Mô tả: Nhãn hiệu bao gồm chữ “F.I.T” in hoa nghiêng có chân đậm màu đỏ cam, mỗi chữ cái cách nhau 1 dấu chấm. Chữ này nằm trong một hình tròn màu trắng được đặt lên trên hình vuông màu đỏ cam với các cạnh tròn. Hình vuông này bị xoay chéo thành hình thoi. Bên phải là các chữ tiếng Anh in hoa màu đen “FUTURE INVESTMENT TREND” với mỗi chữ được viết thành một dòng căn lề bên trái, có nghĩa tiếng Việt là “Xu hướng đầu tư tương lai”. “F.I.T” chính là ba chữ cái đầu của dòng chữ này. Tất cả đặt trên nền màu trắng.



FUTURE
INVESTMENT
TREND

7.5 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Bảng 10: Một số hợp đồng Công ty đã và đang thực hiện

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời hạn	Trị giá hợp đồng (nghìn đồng)
1	Hợp đồng tư vấn quản trị cho Today Cosmetics (Minh Hào)	Công ty CP Today Cosmetics	Tháng 5/2013-2015	2.475.000
2	Hợp đồng tư vấn dự án Bất động sản	Công ty CP BIC Việt Nam	12/2012 – 2013	5.000.000
3	Hợp đồng thuê văn phòng	Công ty Cổ phần Phú Tường	20/6/2012 -20/6/2015	1.671.970

STT	Hợp đồng	Khách hàng	Thời hạn	Trị giá hợp đồng (nghìn đồng)
4	Hợp đồng thuê văn phòng	Công ty TNHH Mazars Việt Nam	12/7/2012 -17/7/2017	4.392.960
5	Hợp đồng thuê văn phòng	Chi nhánh Công ty TNHH Dịch vụ vận tải hàng hoá nhanh chóng tại Thành phố Hà Nội	18/6/2012 -18/6/2015	1.547.133
6	Hợp đồng thuê văn phòng	Viện nghiên cứu xã hội, kinh tế và môi trường	1/1/2013 - 1/1/2015	375.840
7	Hợp đồng hợp tác đầu tư	Các tổ chức và cá nhân	2013	300.000.000
8	Hợp đồng thuê căn hộ	Công ty CPThực phẩm Nghệ An	01/3/2011- 28/2/2013	211.200

(Nguồn: F.I.T)

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

8.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011, 2012 và 2013

Bảng 11: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2012 (VND)	Năm 2013 (VND)	% Tăng/ giảm của năm 2013 so với 2012	Quý I năm 2014 (VND)
Tổng giá trị tài sản	1.865.920.113.877	232.254.889.545	(87,55%)	273.247.879.210
Doanh thu thuần	18.143.630.740	37.415.123.592	106,22%	21.667.146.681
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.177.662.079	17.759.501.001	93,51%	6.417.357.609
Doanh thu hoạt động tài chính	286.853.546.648	198.800.461.158	(30,70%)	39.886.753.651
Chi phí tài chính	277.536.052.147	164.316.951.809	(40,79%)	3.501.349.223
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	10.692.492.887	44.660.670.881	317,68%	41.700.216.737
Lợi nhuận khác	(1.687.983)	1.248.488.904	74,063%	178.832.630
Lợi nhuận trước thuế	10.690.804.904	45.909.159.785	329,43%	41.879.049.367
Lợi nhuận sau thuế	8.710.650.969	34.342.620.672	294,26%	32.647.413.470
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	86,00%	91,72%	-	-

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2011, 2012 và 2013 của F.I.T)

Về quy mô tài sản, từ năm 2011, Công ty bắt đầu thực hiện mạnh các nghiệp vụ hợp tác đầu tư hưởng lãi cố định. Do vậy, quy mô tài sản của Công ty đã tăng nhanh từ 68,9 tỷ đồng vào thời điểm cuối năm 2010 lên 1.394 tỷ đồng năm 2011 và lên tới 1.865 tỷ đồng vào cuối năm 2012. Tuy nhiên, đến thời điểm cuối năm 2013, Công ty đã chủ động tắt toán các hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi suất cố định. Do đó, tổng tài sản của công ty giảm mạnh xuống còn 232,3 tỷ đồng. Điều này thể hiện quyết tâm của ban lãnh đạo Công ty trong việc thực hiện cam kết với cổ đông cũng như với các cơ quan quản lý về việc chấm dứt các hoạt động hợp tác đầu tư do lo ngại về tính chất rủi ro của hoạt động kinh doanh này. Đồng thời, Công ty cũng tập trung hoạt động đầu tư vào các công ty liên kết đang hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng...

Về doanh thu và lợi nhuận, do trong năm 2011 thời gian thực hiện các nghiệp vụ hợp tác đầu tư ngắn nên doanh thu thuần cũng như lợi nhuận sau thuế từ các dịch vụ mới vẫn ở mức khiêm tốn. Trong năm 2012, khi các dịch vụ mới được triển khai đầy đủ, kết quả kinh

doanh của Công ty mới tăng tương xứng với mức tăng của quy mô tổng tài sản. Cụ thể, so với năm 2011, năm 2012 doanh thu thuần tăng 280,82%, doanh thu tài chính tăng 109,9%, lợi nhuận sau thuế tăng 1.102,4% (đạt 8,7 tỷ đồng) trong đó lợi nhuận sau thuế từ hoạt động hợp tác đầu tư là hơn 5,9 tỷ đồng, chiếm 68% lợi nhuận sau thuế của Công ty.

Năm 2013, nhờ khai thác mảng dịch vụ mới và hiện thực hóa một số khoản đầu tư ngắn hạn, doanh thu thuần của Công ty tăng mạnh 106,22% so với năm trước, đạt trên 37 tỷ đồng, trong khi tổng tài sản giảm sút 88%. Công ty có được một số hợp đồng tư vấn lớn như ký với Công ty cổ phần Minh Hào Việt Nam (Today Cosmetics), Công ty cổ phần BIC Việt Nam...

Ngoài ra, vay và nợ ngắn hạn của F.I.T giảm đáng kể so với cuối năm 2012, giúp Công ty giảm chi phí tài chính 37%. Về hoạt động tài chính năm 2013, Công ty tiếp tục giảm dần doanh thu tài chính từ các hợp đồng hợp tác đầu tư hưởng lãi suất cố định, đồng thời định hướng tập trung hoạt động đầu tư vào các công ty liên kết đang hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng, thực phẩm,... và bắt đầu ghi nhận doanh thu, lợi nhuận từ hoạt động này khi các công ty đối tác bắt đầu phân phối lợi nhuận từ năm 2014 (hiện tại lợi nhuận hợp tác sản xuất đang được giữ lại để tái đầu tư mở rộng sản xuất).

Năm 2014 Công ty đã thực hiện hiện thực hóa một số khoản đầu tư đóng góp vào lợi nhuận năm 2014

8.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

Thuận lợi:

- Công ty đã phát triển được chiến lược đầu tư riêng biệt, tập trung vào dịch vụ, cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn hợp lý đảm bảo an toàn vốn và sự phát triển bền vững của Công ty. Trong đó, Công ty đã hình thành được bộ phận kinh doanh, môi giới nguồn vốn chuyên nghiệp.
- Hoạt động đầu tư tài chính của Công ty đạt hiệu quả thông qua Quy trình đầu tư bài bản, kết quả là lựa chọn được các chứng khoán đầu tư tốt và thoái vốn an toàn.
- Công ty cũng bắt đầu hình thành mảng cho thuê Bất động sản và mảng kinh doanh bảo hiểm. Cụ thể:
 - Đối với mảng cho thuê Bất động sản: Đây là một trong những mảng kinh doanh mang lại thu nhập đều đặn và giữ tài sản cho Công ty.
 - Đối với mảng kinh doanh bảo hiểm: Công ty đã ký Hợp đồng đại lý bảo hiểm với Tổng Công ty Bảo hiểm Quân đội (MIC), do đó doanh thu từ bảo hiểm đóng góp tỷ trọng đáng kể trong tổng doanh thu từ dịch vụ của F.I.T.
- Ngoài ra, ban lãnh đạo Công ty đã không ngừng tìm tòi và tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới để tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi, Công ty cũng phải đối mặt với những khó khăn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh như:

- Trong hoàn cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, thị trường chứng khoán nhiều thời điểm giao dịch âm ảm, tính thanh khoản thấp nên đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.
- Quy mô vốn công ty còn nhỏ, nên chưa có điều kiện tốt để nắm bắt tối đa cơ hội đầu tư vào các danh mục tốt tại những lúc thị trường thuận lợi.

9. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1 Vị thế của Công ty trong ngành

Thị trường tài chính có sự phân hóa rõ rệt trong những năm gần đây về quy mô, thị phần cũng như phương hướng phát triển. Quy mô tổng tài sản cũng như vốn chủ của công ty tài chính cũng như ngân hàng liên tục tăng mạnh. Xét trong tổng thể hệ thống các công ty tài chính và Ngân hàng thì quy mô và vốn chủ của Công ty cổ phần đầu tư F.I.T là nhỏ. Nhưng quy mô vốn nhỏ lại là yếu tố tích cực cho việc duy trì được tỷ lệ tăng trưởng cao và ổn định trong các năm tới. Điều này thể hiện trên nhiều phương diện:

Chiến lược phát triển

Nhận thấy sự khắc nghiệt của thị trường tài chính, ban lãnh đạo Công ty cổ phần đầu tư F.I.T đã chọn con đường đi riêng vào tạo ra sự khác biệt với các công ty tài chính khác. Đó là việc công ty tập trung vào mảng dịch vụ tài chính, cụ thể là dịch vụ thu xếp vốn, dịch vụ hợp tác đầu tư... cũng như tìm kiếm các cơ hội đầu tư với suất sinh lời lớn để đầu tư cũng như giới thiệu với khách hàng.

Hiện nay, Công ty đang tìm kiếm để đầu tư nắm giữ cổ phần lớn tại các công ty thuộc lĩnh vực sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng thực phẩm...

Chiến lược dài hạn của FIT là hướng tới trở thành một Tập đoàn đầu tư hàng đầu với chuỗi Công ty con/ Công ty liên kết. Tỷ lệ sở hữu đối với những Công ty này phải đạt trên 20%, qua đó FIT có thể tham gia sâu hơn vào quá trình quản trị, điều hành và đưa công nghệ, vốn, nhân lực vào doanh nghiệp nhằm tái cơ cấu và gia tăng giá trị cho doanh nghiệp.

Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng, quyết định thành công của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ tài chính. Nhận thức rõ điều này, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đã chú trọng khâu tuyển dụng nhằm thu hút đội ngũ lãnh đạo cũng như chuyên viên có trình độ và chuyên nghiệp trong công việc.

Bộ máy lãnh đạo của F.I.T gồm nhiều chuyên gia có trình độ cao trong lĩnh vực tài chính, được đào tạo bài bản qua nhiều chương trình có uy tín trên toàn cầu và có kinh nghiệm, tầm nhìn chiến lược và trình độ quản trị lâu năm.

Đội ngũ nhân viên có tinh thần trách nhiệm với công việc và được đào tạo kỹ lưỡng về kiến thức chuyên môn, kỹ năng, định hướng nghề nghiệp và văn hóa doanh nghiệp. Bên cạnh việc thu hút nhân tài, F.I.T cũng chú trọng xây dựng mức lương thưởng hợp lý, môi trường làm việc chuyên nghiệp, cạnh tranh lành mạnh để phát triển, khẳng định bản thân, giúp nhân viên toàn tâm toàn ý cho sự phát triển chung của Công ty.

Bên cạnh đó cũng không thể không nhắc đến Cơ chế kiểm soát rủi ro tập trung mà công ty đã thiết lập. Qua đó giúp ban lãnh đạo giám sát được hoạt động kinh doanh một cách sát sao, từ đó có những giải pháp kịp thời, phù hợp với xu thế và sự biến động không ngừng của thị trường tài chính trong nước và thế giới.

9.2 Triển vọng phát triển của ngành

Trong giai đoạn từ năm 2010 - 2012, cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu diễn biến phức tạp và khó nhận định. Tuy nhiên, nhờ nỗ lực của Chính phủ các nước, tình hình kinh tế thế giới đã xuất hiện những tín hiệu khả quan: tốc độ suy giảm kinh tế đã chậm lại, chỉ số lòng tin của người tiêu dùng ở một số nước đã có dấu hiệu cải thiện.

Trong nước, nhờ triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp nhằm chủ động ngăn chặn suy giảm kinh tế, ổn định kinh tế vĩ mô, hạn chế lạm phát, bảo đảm an sinh xã hội theo chủ trương, kế hoạch của Đảng, Quốc hội và Chính phủ, nền kinh tế có nhiều chuyển biến theo hướng tích cực.

Mặc dù nền kinh tế toàn cầu gặp khá nhiều khó khăn nhưng các ngân hàng và các công ty tài chính với những hoạt động tương đối giống với ngân hàng lại không bị ảnh hưởng quá nhiều. Thay vào đó nguy cơ bị cạnh tranh mới là nguy cơ đáng lo ngại của ngân hàng cũng như công ty tài chính bởi đây là lĩnh vực được hội nhập dần theo cam kết gia nhập WTO.

Xét về mặt tổng thể, song hành với cơ hội và thách thức sẽ có 3 xu hướng phát triển quan trọng của ngành ngân hàng tài chính, trong các năm tới:

Một là Phát triển dịch vụ tiện ích bán lẻ hiện đại: Không chỉ các ngân hàng, bên cạnh đó có các công ty tài chính đang nhanh chóng nâng cao năng lực cạnh tranh nhằm mở rộng thị phần bởi các ngân hàng nước ngoài, quỹ đầu tư nước ngoài với tiềm lực về hạ tầng công nghệ, trình độ quản lý, đang hướng đến thị trường Việt Nam bởi đây là thị trường đầy tiềm năng.

Hai là Quản trị rủi ro: Tuy chưa bị ảnh hưởng nhiều nhưng sự sụp đổ của một số ngân hàng lớn trên thế giới thời gian gần đây đã để lại những bài học lớn về quản lý rủi ro trong khủng hoảng. Quản lý rủi ro cũng là một trong những yếu tố mà các ngân hàng khi mở rộng dịch vụ bán lẻ không thể bỏ qua. Sau khi đã đầu tư cho hệ thống ngân hàng lõi (core banking), giai đoạn hiện nay, các Ngân hàng đang bắt đầu đầu tư cho các dự án hỗ trợ quản lý rủi ro. Bên cạnh đó thời gian gần đây việc một loạt các công ty chứng khoán kinh doanh thua lỗ dẫn đến việc phá sản cho thấy việc quản trị rủi ro rất cần thiết.

Ba là Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh: Các Ngân hàng, tập đoàn tài chính lớn hiện đang có xu hướng mở rộng phạm vi hoạt động sang nhiều lĩnh vực thông qua các hình thức thành lập nhiều công ty con vệ tinh hoặc thành lập những công ty liên doanh liên kết. Dễ dàng nhận thấy, các Ngân hàng lớn, tập đoàn tài chính lớn tại Việt Nam hiện nay không chỉ kinh doanh các loại hình sản phẩm dịch vụ ngân hàng mà đã bắt đầu lấn sân sang cả thị trường bảo hiểm, chứng khoán, vàng, bất động sản... Đây là cách thức hiệu quả nhất giúp các tổ chức phân tán được rủi ro và phát triển theo xu hướng trở thành các tập đoàn lớn mạnh hơn.

Qua phân tích và đánh giá định hướng và xu thế phát triển của ngành, có thể thấy triển vọng phát triển của ngành trong những năm tới còn rất lớn. Tuy nhiên các yếu tố cạnh tranh ngày càng khốc liệt khi thị trường không chỉ dành riêng cho các tổ chức trong nước mà sẽ có sự góp mặt của các định chế tài chính lớn mạnh nước ngoài.

9.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới

Trong nền kinh tế toàn cầu hóa hiện nay, việc xây dựng và phát triển bền vững thị trường tài chính cũng như thị trường bất động sản là một xu thế tất yếu của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, là yêu cầu cơ bản để đẩy nhanh tiến trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, xây dựng nền kinh tế thị trường hiện đại. Và những bước phát triển tiếp theo của thị trường tài chính và thị trường bất động sản là sẽ có sự kết nối lẫn nhau giữa các thị trường này toàn cầu. Nhận thức được vấn đề đó, Việt Nam rất quan tâm chú trọng tới sự phát triển ngành và định hướng sự phát triển sát với xu thế phát triển chung của thế giới.

Trước xu thế hội nhập và phát triển, Việt Nam đang đứng trước những cơ hội để phát triển mạnh mẽ và đi cùng với sự phát triển đó là những cơ hội và thách thức đối với các công ty hoạt động trong các lĩnh vực này để phát triển bền vững. Với tầm nhìn chiến lược và bề dày kinh nghiệm của Ban lãnh đạo, Công ty đã chú trọng nắm bắt quy luật và những yêu cầu tất yếu của thị trường để có chiến lược phát triển phù hợp với đường lối phát triển, quy mô hoạt động, dịch vụ sản phẩm và trình độ công nghệ trong nước và trên thế giới, nhằm tạo ra sức cạnh tranh với các công ty cùng ngành không chỉ trong nước mà còn trong khu vực.

10. Chính sách đối với người lao động

Tình hình lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Công ty, vì vậy Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình. Tính đến thời điểm 31/12/2013, tổng số lao động trong Công ty là 39 người. Cơ cấu lao động cụ thể như sau:

Bảng 12: Tình hình lao động trong Công ty

Loại lao động	Số lượng(người)
Phân theo giới tính	39
▪ Nam	20
▪ Nữ	19
Phân theo trình độ học vấn	33
▪ Trình độ đại học và trên đại học	27
▪ Trình độ cao đẳng và trung cấp	6
▪ Đối tượng khác	6

(Nguồn: F.I.T)

Chính sách đối với người lao động

- Xây dựng đội ngũ; luôn cải thiện môi trường làm việc, quy tụ, đào tạo và xây dựng đội ngũ cán bộ đoàn kết; có trình độ nhiệt tình; làm việc có hiệu quả; tạo dựng được văn hóa mang bản sắc F.I.T và ngày càng chuyên nghiệp.
- Luôn chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ có trình độ lao động chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của công ty và xã hội.
- Song song với công tác xây dựng đội ngũ và đào tạo cán bộ, F.I.T luôn chú trọng đến việc đa dạng hóa đội ngũ nhân lực trẻ, có khả năng kế thừa và tiếp quản, điều hành công việc, đồng thời xây dựng và thực hiện tốt các chế độ, chính sách đối với người lao động nhằm thu hút nguồn lao động có chất lượng đến làm việc và gắn bó với F.I.T.

11. Chính sách cổ tức

Căn cứ theo quy định của Luật doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua, chính sách phân phối cổ tức do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cho cổ đông khi công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Năm 2010, mặc dù lợi nhuận sau thuế đạt 10.711.576.708 đồng, tuy nhiên do lợi nhuận chưa phân phối của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 là âm 10.292.938.880 đồng. Bước

sang năm 2011, lợi nhuận sau thuế của Công ty khá khiêm tốn, chỉ đạt 724.423.757 đồng. Do đó, trong hai năm 2010 và 2011, Công ty không thực hiện chi trả cổ tức.

Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 số 01-01/NQ-ĐHĐCĐ/2013 ngày 19/01/2013, Công ty đã hoàn thành việc chi trả cổ tức năm 2012 bằng cổ phiếu với tỷ lệ thực hiện là 5%/vốn điều lệ và Quý IV năm 2013.

Ngày 18/01/2014, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2014 của F.I.T thông qua việc chi trả cổ tức năm 2013 ở mức 20%/vốn điều lệ bằng cổ phiếu.

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1 Các chỉ tiêu cơ bản

❖ Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T luôn sử dụng và quản lý vốn góp của cổ đông và vốn kinh doanh theo đúng các quy định của pháp luật và đúng mục đích quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty

❖ Trích khấu hao tài sản

Tài sản cố định được phản ánh theo nguyên giá và khấu hao lũy kế:

- Nguyên giá tài sản cố định được phản ánh theo giá trị thực tế.
- Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với tỷ lệ khấu hao quy định tại 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 04 năm 2013 của Bộ Tài chính của Bộ Tài chính. Cụ thể:

Bảng 13: Thời gian khấu hao tài sản cố định

Nhóm tài sản cố định	Số năm khấu hao
Nhà cửa vật kiến trúc	25 – 46
Phương tiện vận tải	06 - 10
Thiết bị dụng cụ quản lý	02 – 05
Tài sản cố định khác	05

Nguồn: F.I.T

❖ Mức lương bình quân:

Bảng 14: Mức lương bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013
Mức lương bình quân (triệu VND/người/tháng)	7,7	8,5

Nguồn: F.I.T

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động tăng trưởng đều qua các năm và ở mức tương đối cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.

❖ Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty luôn thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào báo cáo tài chính kiểm toán 2012, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

❖ **Các khoản phải nộp theo luật định:**

Bảng 15: Các khoản phải nộp theo luật định

Năm	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.394.868.019	10.620.141.774	18.851.777.671
Thuế thu nhập cá nhân	5.841.231	2.445.712	21.934.009
Thuế GTGT phải nộp	0	0	141.217.212
Tổng cộng	1.400.709.250	10.622.587.486	19.014.928.892

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T

Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc thanh toán các khoản phải nộp theo luật định đúng quy định của Nhà nước.

❖ **Trích lập các quỹ theo luật định**

- Trong năm 2011, do lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Công ty tại thời điểm ngày 31/12/2010 rất thấp, chỉ đạt 418 triệu đồng nên Hội đồng quản trị thống nhất không trích lập quỹ trong năm 2011.
- Bước sang năm 2012: Tại thời điểm ngày 31/12/2011, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Công ty là 1.143.061.585 đồng. Đây là một con số khá khiêm tốn. Đồng thời đánh giá năm 2012 là một năm kinh tế khó khăn, để tập trung mọi nguồn lực cho hoạt động kinh doanh, Hội đồng quản trị quyết định không trích lập các Quỹ.
- Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 số 01-01/NQ-ĐHĐCĐ/2013 ngày 19/01/2013, bắt đầu từ năm 2013, Công ty đã trích lập các quỹ. Theo đó, số dư các quỹ tại các thời điểm như sau:

Bảng 16: Trích lập các quỹ theo luật định

Năm	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
Quỹ khen thưởng phúc lợi	0	257.750.000	257.750.000
Quỹ đầu tư phát triển	0	200.000.000	200.000.000
Tổng cộng	0	457.750.000	457.750.000

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T

❖ **Tình hình công nợ hiện nay**

- *Các khoản phải thu*

Bảng 17: Các khoản phải thu

Chỉ tiêu	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
Các khoản phải thu ngắn hạn	95.377.418.233	40.378.941.015	89.008.797.532
Phải thu của khách hàng (*)	40.730.727.411	34.389.701.998	83.616.052.172

Chỉ tiêu	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
Trả trước cho người bán (**)	19.808.084.420	3.837.867.820	4.356.322.299
Các khoản phải thu khác (***)	34.892.506.402	2.363.434.544	1.233.855.614
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(53.900.000)	(212.063.347)	(197.432.553)
Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T

(*) Đây chủ yếu là các khoản công nợ của các hợp đồng cung cấp dịch vụ và hợp đồng mua bán chứng khoán, but động sản chưa đến hạn thanh toán.

(**) Đây là khoản mà Công ty đã thanh toán trước cho bên bán đối với sản phẩm/dịch vụ mà Công ty mua. Tuy nhiên, do người bán chưa xuất hóa đơn cho Công ty nên Công ty chưa thực hiện hạch toán.

(***) Đây là các khoản lãi dự thu của các hợp đồng mà Công ty hợp tác đầu tư với các cá nhân và tổ chức.

Công ty luôn kiểm soát các khoản phải thu một cách chặt chẽ. Khả năng thanh toán của khách hàng luôn được đánh giá và kiểm tra. Do vậy, các khoản phải thu của Công ty đều đảm bảo được khả năng thu hồi.

▪ Các khoản phải trả

Bảng 18: Các khoản phải trả

STT	Khoản mục	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
I	Nợ ngắn hạn	1.634.177.973.288	37.820.752.415	36.730.453.775
1	Vay và nợ ngắn hạn	1.541.853.115.789	1.655.143.852	10.022.143.852
2	Phải trả người bán	17.328.997.548	17.287.711.293	12.166.000
3	Người mua trả tiền trước	398.890.968	156.400.000	5.000.000
4	Thuế và các khoản phải nộp NN	1.400.709.250	10.622.712.486	19.014.928.892
5	Phải trả người lao động	298.615.449	466.533.935	65.271.466
6	Chi phí phải trả	67.406.195.336	637.234.214	683.123.104
7	Các khoản phải trả, phải nộp khác	5.491.448.948	6.737.391.635	6.670.070.461
8	Quỹ khen thưởng phúc lợi	0	257.750.000	257.750.000

STT	Khoản mục	31/12/2012 (VND)	31/12/2013 (VND)	31/03/2014 (VND)
II	Nợ dài hạn	71.888.428.035	954.483.798	10.390.358.633
1	Vay và nợ dài hạn	71.676.687.486	0	0
2	Phải trả dài hạn khác	0	619.854.875	10.400.206.875
3	Doanh thu chưa thực hiện	211.740.549	334.628.923	(9.848.242)
	Tổng cộng	1.706.066.401.323	38.775.361.213	47.120.812.408

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012, 2013 và Quý I năm 2014 của F.I.T

(*) Số liệu trên BCTC kiểm toán năm 2011 của F.I.T đã được điều chỉnh lại trong BCTC kiểm toán năm 2012 do các hợp đồng hợp tác được gia hạn với thời hạn trên 12 tháng.

Các khoản vay đến 31/3/2014 chủ yếu là khoản vay Ngân hàng trong thời gian 1 tháng, lãi suất từ 9%-10%/ tháng. Đến thời điểm hiện tại Công ty đã tut toán hết các khoản vay này

Trong năm 2013, Công ty đã chủ động tắt toán các hoạt động hợp tác đầu tư hưởng lãi suất cố định. Do đó, các khoản vay ngắn hạn gần như không còn. Điều này thể hiện quyết tâm của ban lãnh đạo Công ty trong việc thực hiện cam kết với cổ đông cũng như với các cơ quan quản lý về việc chấm dứt các hoạt động hợp tác đầu tư do lo ngại về tính chất rủi ro của hoạt động kinh doanh này. Điều này chính là nguyên nhân làm cho tổng nợ phải trả của công ty giảm mạnh từ 1.706 tỷ tại thời điểm 31/12/2012 xuống chỉ còn 38,8 tỷ tại thời điểm 31/12/2013. Đồng thời, Công ty cũng tập trung hoạt động đầu tư vào các công ty liên kết đang hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng...

- Chi tiết các khoản vay của Công ty đến thời điểm 31/12/2013

Bảng 19: Chi tiết các khoản vay của Công ty đến thời điểm 31/12/2013

Đối tượng cho vay	Mục đích vay	Số tiền vay (VND)	Thời hạn vay (tháng)	Lãi suất vay %/năm
Vay ngắn hạn		1.655.143.852		
Công ty Cổ phần Đầu tư PV2	HTĐT chứng khoán	655.143.852	6 tháng	14.8%
Vay cá nhân	HTĐT chứng khoán BDS	1.000.000.000	6 tháng	10%
Vay dài hạn		0		

Nguồn: F.I.T

12.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 20: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,95	1,07
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,95	1,07
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	91,69%	83,16%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	1103,04%	493,82%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Doanh thu thuần/Vốn chủ sở hữu	%	13,39%	21,18%
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	1,11%	3,57%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	48,01%	91,79%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	6,43%	19,44%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	0,53%	3,27%
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	58,93%	119,37%
Thu nhập trên cổ phần (EPS)	đồng/CP	595	2.181

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2012 và 2013 của F.I.T

13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phần sở hữu		Tỷ lệ %/ VĐL
			Cá nhân	Đại diện	
Hội đồng quản trị					
1	Phan Trung Phương	Chủ tịch HĐQT	1.607.750	0	4,64%
2	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Phó Chủ tịch HĐQT	488.500	0	1,41%
3	Phạm Công Sinh	Thành viên HĐQT	0	0	0,00%
4	Bùi Thanh Hương	Thành viên HĐQT	19.425	0	0,06%
5	Phan Minh Sáng	Thành viên HĐQT	0	0	0,00%
Ban Kiểm soát					
1	Ninh Việt Tiến	Trưởng BKS	30.425	0	0,09%
2	Lưu Đức Quang	Thành viên BKS	0	0	0,00%
3	Nguyễn Thị Thanh Thúy	Thành viên BKS	0	0	0,00%
Ban Giám đốc					
1	Nguyễn Thị Minh Nguyệt	Tổng giám đốc	488.500	0	1,41%
Kế toán trưởng					
1	Trần Thị Mai Hương	Kế toán trưởng	10.000	0	0,03%

Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

❖ **Ông Phan Trung Phương - Chủ tịch HĐQT**

Họ và tên: **PHAN TRUNG PHƯƠNG**
 Giới tính: Nam
 Ngày tháng năm sinh: 30/11/1972
 Nơi sinh: Thái Bình
 CMND: 012928626 Ngày cấp: 01/12/2007 Nơi cấp: Hà Nội
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Xã Thụy Ninh, huyện Thái Thụy, Thái Bình
 Địa chỉ thường trú: P1411, 18T2 Trung Hòa, Nhân Chính, Hà Nội
 Điện thoại: 0913.209.066
 Trình độ văn hóa: Cao học
 Trình độ chuyên môn: Tài chính - Quản trị kinh doanh
 Quá trình công tác:
 - 10/1998 - 6/2000 Chuyên viên Thương mại, Công ty TNHH Shell Gas Hải Phòng
 - 7/2000 - 6/2001 Giám sát kinh doanh, Công ty TNHH Shell Gas Hải



	Phòng
- 7/2001 - 3/2005	Giám đốc Kinh doanh Gas Công nghiệp và thương mại, Công ty TNHH Shell Gas Hải phòng.
- 4/2005 - 2/2007	Giám đốc Kinh doanh Gas Công nghiệp và thương mại, Công ty TNHH Shell Gas Hải phòng và Công ty TNHH Shell Gas Việt Nam
- 3/2007 - 4/2007	Chuyên viên Phòng Môi giới và Lưu ký Chứng khoán, Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí
- 4/2007 - 7/2007	Phó phòng Môi giới và Lưu ký Chứng khoán, Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí
- 8/2007 - 2/2008	Giám đốc Dịch vụ tài chính, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
- 3/2008 - 19/1/2013	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
- 6/2011 - 04/2014	Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Nghệ An
- 19/1/2013 – Nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Chức vụ hiện nay	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Thành viên hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bản đồ và tranh ảnh giáo dục
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	1.607.750 cổ phần, chiếm 4,64% vốn điều lệ
<i>Trong đó:</i>	
+ Sở hữu cá nhân:	1.607.750 cổ phần (tương ứng 4,64% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:	Không có

❖ Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt - Thành viên HĐQT

Họ và tên:	NGUYỄN THỊ MINH NGUYỆT
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	15/07/1970
Nơi sinh:	Hà Nội
CMND:	011490956 Ngày cấp: 26/02/2007 Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam



Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hà Tĩnh
P505 nhà 21, phố Láng Hạ, quận Đống Đa, Hà Nội
Địa chỉ thường trú:
Điện thoại: 0912.464.204
Trình độ văn hóa: Cao học
Trình độ chuyên môn: Tài chính - Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:
- 1993 - 1996 *Thư ký tại Mekong Corporation*
- 1996 – 2007 *Phụ trách Phòng Mua hàng tại Công ty Shell Gas Việt Nam*
- 2007 - 10/2012 *Phó Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T*
- 6/2011 - 04/2014 *Chủ tịch Hội đồng Quản trị tại Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Nghệ An*
- 10/2012 – Nay *Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T*
Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T; Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp.
Chức vụ hiện nay: *Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc tại Công ty Cổ phần đầu tư F.I.T*
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: *Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp*
Hành vi vi phạm pháp luật: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
Các khoản nợ đối với Công ty: Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 488.500 cổ phần, chiếm 1,41% vốn điều lệ
Trong đó:
+ *Sở hữu cá nhân:* 488.500 cổ phần (tương ứng 1,41% vốn điều lệ)
+ *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan: Không có

❖ **Ông Phạm Công Sinh - Thành viên HĐQT**

Họ và tên: **PHẠM CÔNG SINH**
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 13/08/1974



Nơi sinh: Thái Bình
CMND: 013005208, Ngày cấp: 28/08/2007, Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Thái Bình
Địa chỉ thường trú: Số 39 Tổ 9, Phường Mai Động, Hoàng Mai, Hà Nội
Điện thoại: 0982.197.000 - 043.6628497
Trình độ văn hóa: Thạc sỹ
Trình độ chuyên môn: Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:
- 1998 - 2007: *Quản lý Trade – Marketing Công ty Procter & Gamble Co. Ltd. Viet Nam (P&G Vietnam)*
- 2007 - Nay : *Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam*
- 19/01/2013 - Nay: *Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T*
Chức vụ hiện nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam
Hành vi vi phạm pháp luật: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không
Các khoản nợ đối với Công ty: Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 0 cổ phần , chiếm 0,00% vốn điều lệ
Trong đó:
+ *Sở hữu cá nhân:* 0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)
+ *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần (tương ứng 0 % vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan: Không

❖ **Bà Bùi Thanh Hương - Thành viên HĐQT**

Họ và tên: **BÙI THANH HƯƠNG**
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 02/05/1971
Nơi sinh: Hà Nội
CMND: 011532410 Ngày cấp: 29/01/2011 Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh



Quê quán: Hải Dương
17/815 Hồng Hà, Chương Dương, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Địa chỉ thường trú: Hải Dương

Điện thoại: 091 555 68 69

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Xuất nhập khẩu

Quá trình công tác:

- 1995 - 2000: *Hãng Hàng không quốc gia Việt Nam*
- 2000 - Nay: *Phó Giám đốc Công ty TNHH TM Thăng Long Hà Nội*
- 19/1/2013 - Nay: *Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T*

Chức vụ hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Giám đốc Công ty TNHH TM Thăng Long Hà Nội

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ: 19.425 cổ phần, chiếm 0,06% vốn điều lệ

Trong đó:

- + *Sở hữu cá nhân:* 19.425 cổ phần (tương ứng 0,06% vốn điều lệ)
- + *Được ủy quyền đại diện:* 0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan: Không

❖ **Ông Phan Minh Sáng - Thành viên HĐQT**

Họ và tên: **PHAN MINH SÁNG**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 23/10/1975

Nơi sinh: Thái Bình

CMND: 012750482 Ngày cấp: 13/01/2005 Nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Xã Tây Sơn, Huyện Tiền Hải, Tỉnh Thái Bình

Địa chỉ thường trú: T2-04, Khu đô thị Ciputra, xã Xuân Đình, Từ Liêm, Hà Nội



Điện thoại:	0919752310
Trình độ văn hóa:	Cử nhân
Trình độ chuyên môn:	Tài chính
Quá trình công tác:	
- 01/1997 - 04/2000	<i>Phó phòng Tài chính Kế toán – Công ty Liên doanh sản xuất phụ tùng ô tô xe máy GMN (Hưng Yên)</i>
- 04/2000 - 07/2001	<i>Kế toán trưởng – Công ty Cổ phần nước giải khát Delta (Long An)</i>
- 09/2002 – 04/2007	<i>Kế toán trưởng – Công ty Cổ phần xi măng Thăng Long (Quảng Ninh)</i>
- 03/2005 – 04/2009	<i>Phó Tổng giám đốc kiêm Kế toán trưởng – Công ty cổ phần xi măng Thăng Long (Quảng Ninh)</i>
- 04/2009 – 07/2010	<i>Tổng Giám đốc – Công ty cổ phần xi măng Thăng Long (Quảng Ninh)</i>
- 04/2011 – 02/2012	<i>Tổng giám đốc – Công ty Cổ phần Giury An Hòa (Tuyên Quang)</i>
- 07/2010 – 03/2012	<i>Phó Tổng Giám đốc – Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Hà Nội (Tập đoàn Geleximco – Hà Nội)</i>
- 2013 đến 05/2014	<i>Giám đốc Kinh doanh – Công ty TNHH MTV Xổ số điện toán Việt Nam (Bộ Tài Chính)</i>
- 04/2014 đến nay	Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
- 05/2014 đến nay	Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ; Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Giám đốc thường trực Công ty CP Nông Dược TSC; Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty CP chế biến Thực phẩm Miền Tây.
Chức vụ hiện nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ; Thành viên Hội đồng Quản trị kiêm Phó Giám đốc thường trực Công ty CP Nông Dược TSC; Thành viên Hội đồng Quản trị Công ty CP chế biến Thực phẩm Miền Tây.
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ



Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân:	0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)
+ Được ủy quyền đại diện:	0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:	Không

❖ **Ông Ninh Việt Tiến - Trưởng Ban kiểm soát**

Họ và tên:	NINH VIỆT TIẾN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	30/10/1971
Nơi sinh:	Nam Định
CMND:	012564465 Ngày cấp: 16/12/2002 Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Nam Định
Địa chỉ thường trú:	P801 – Chung cư An Lạc – 38 Hoàng Ngân – Hà Nội
Điện thoại:	0913 523 848
Trình độ văn hóa:	Đại học
Trình độ chuyên môn:	Tài chính - Kế toán
Quá trình công tác:	
- 1995 – 1996	<i>Kế toán tổng hợp công ty Savico</i>
- 1996 – 2003	<i>Kế toán trưởng công ty Sài Gòn</i>
- 2003 – 2006	<i>Giám đốc công ty XNK Hải Hòa</i>
- 2007 – 2008	<i>Phòng đầu tư Công ty Chứng khoán Dầu khí</i>
- 2008 – 2009	<i>Phòng Phát triển Thương hiệu Doanh nghiệp Công ty CP Đầu tư F.I.T</i>
- 2010 – Nay	<i>Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Đầu tư F.I.T</i>
Chức vụ hiện nay:	Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Đầu tư F.I.T
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	30.425 cổ phần, chiếm 0,09% vốn điều lệ



Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân: 30.425 cổ phần (tương ứng 0,09% vốn điều lệ)

+ Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan: Không

❖ **Ông Lưu Đức Quang - Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên: **LƯU ĐỨC QUANG**
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 12/11/1974
Nơi sinh: Hà Nội
CMND: 011668254 Ngày cấp: 22/03/2007 Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: Nhân Mỹ, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội
Trình độ văn hóa: Thạc sỹ
Trình độ chuyên môn: Tài chính, Quản trị kinh doanh
Quá trình công tác:
- 1994 – 1995 *Kế toán tổng hợp tại Trung tâm Bưu chính Liên tỉnh và Quốc tế khu vực 1*
- 1995 – 1999 *Kế toán tổng hợp tại Công ty Bưu chính Liên tỉnh và Quốc tế*
- 1999 – 2003 *Trưởng phòng Kế toán thống kê tài chính tại Công ty Dịch vụ tiết kiệm bưu điện*
- 2003 – 5/2007 *Trưởng phòng nghiệp vụ tại Công ty Dịch vụ tiết kiệm bưu điện*
- 5/2007 – 2/2010 *Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Đầu tư Chứng khoán An Bình*
- 2/2010 – 11/2012 *Giám đốc Công ty Cổ phần C.E.O quốc tế*
- 11/2012 – 04/2014 *Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư C.E.O*
Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T; Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Đầu tư Tổng hợp Hà Nội; Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Tập đoàn FLC; Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
- 04/2014 – nay



Bản cáo bạch Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T

*kiêm Tổng giám đốc Công ty CP chứng khoán ARTEX.
Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư C.E.O,
thành viên Ban kiểm soát CTCP Chứng khoán Đại
Nam*

Chức vụ hiện nay:

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T; Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Đầu tư Tổng hợp Hà Nội; Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Tập đoàn FLC; Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty CP chứng khoán ARTEX. Trưởng ban kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư C.E.O, thành viên Ban kiểm soát CTCP Chứng khoán Đại Nam

Hành vi vi phạm pháp luật:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:

Không

Các khoản nợ đối với Công ty:

Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:

0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ

Trong đó:

+ Sở hữu cá nhân:

0 cổ phần (tương ứng 0,00% vốn điều lệ)

+ Được ủy quyền đại diện:

0 cổ phần (tương ứng 0,00% vốn điều lệ)

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:

Không

❖ Bà Nguyễn Thị Thanh Thúy - Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:

NGUYỄN THỊ THANH THÚY

Giới tính:

Nữ

Ngày tháng năm sinh:

12/11/1980

Nơi sinh:

Bắc Giang

CMND:

012889931 Ngày cấp: 07/07/2006 Nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Quê quán:

Xã Ngọc Vân, Huyện Tân Yên, Tỉnh Bắc Giang

Địa chỉ thường trú:

95A- Tổ 64 -Linh Quang, P.Văn Chương, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại:

0916392479

Trình độ văn hóa:

Đại học

Trình độ chuyên môn:

Kế toán - Luật Kinh tế



Quá trình công tác:

- 1998 – 2000 *Trường Quản lý Kinh tế Công nghiệp*
- 2006 – 2011 *Viện Đại học Mở Hà Nội*
- 6/2001 - 12/2003 *Nhân viên Công ty TNHH Thương mại Mô-tô Quốc tế*
- 01/2004 – 04/2006 *Nhân viên Công ty TNHH Thương mại và Đầu tư Như Ý*
- 09/2007 - 01/2010 *Nhân viên Công ty Cổ phần Thép Kim Tín*
- 02/2010 – nay *Cán bộ Trung tâm thông tin, dữ liệu Biển và Hải đảo*
- 04/2014 – nay: *Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T*

Chức vụ hiện nay:

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T

Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:

Cán bộ Trung tâm thông tin, dữ liệu Biển và Hải đảo

Hành vi vi phạm pháp luật:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:

Không

Các khoản nợ đối với Công ty:

Không

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:

0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ

Trong đó:

+ *Sở hữu cá nhân:*

0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)

+ *Được ủy quyền đại diện:*

0 cổ phần (tương ứng 0% vốn điều lệ)

Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:

Không

❖ **Bà Trần Thị Mai Hương - Kế toán trưởng**

Họ và tên:

TRẦN THỊ MAI HƯƠNG

Giới tính:

Nữ

Ngày tháng năm sinh:

08/07/1978

Nơi sinh:

Đông Anh, Hà Nội

CMND:

011943454 Ngày cấp: 28/01/2005 Nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Quê quán:

Dục Tú, Đông Anh, Hà nội

Địa chỉ thường trú:

Hải Bối, Đông Anh, Hà nội

Điện thoại:

0989.655.051



Trình độ văn hóa:	Đại học
Trình độ chuyên môn:	Tài chính kế toán
Quá trình công tác:	
2001 - 2004:	<i>Kế toán tại Công ty Phụ tùng Đông Anh</i>
2004 - 2009:	<i>Kế toán tổng hợp, Kế toán trưởng tại Tập đoàn Goldsun</i>
2009 - nay:	<i>Kế toán trưởng tại Công ty CP Đầu tư F.I.T</i>
Chức vụ hiện nay:	
Chức vụ đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty:	Không
Các khoản nợ đối với Công ty:	Không
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ:	10.000 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ
<i>Trong đó:</i>	
+ <i>Sở hữu cá nhân:</i>	<i>10.000 cổ phần (tương ứng 0,03% vốn điều lệ)</i>
+ <i>Được ủy quyền đại diện:</i>	<i>0 cổ phần (tương ứng 0,00% vốn điều lệ)</i>
Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người liên quan:	Không

14. Tài sản

Giá trị tài sản theo báo cáo tài chính kiểm toán tại thời điểm 31/12/2011, 31/12/2012 và 31/12/2013 như sau:

Bảng 21: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2011

Tài sản	Nguyên giá (VND)	Giá trị hao mòn (VND)	Giá trị còn lại (VND)
Tài sản cố định hữu hình	15.995.091.383	1.721.456.641	14.273.634.742
Nhà cửa, vật kiến trúc	11.901.553.426	154.824.944	11.746.728.482
Phương tiện vận tải	3.573.811.387	1.134.244.745	2.439.566.642
Thiết bị, dụng cụ quản lý	519.726.570	432.386.952	87.339.618
Tài sản cố định thuê tài chính	0	0	0
Tài sản cố định vô hình	0	0	0

Nguồn: F.I.T

Bảng 22: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2012

Tài sản	Nguyên giá (VND)	Giá trị hao mòn (VND)	Giá trị còn lại (VND)
Tài sản cố định hữu hình	13.203.736.611	2.217.591.874	10.986.144.737
Nhà cửa, vật kiến trúc	8.998.585.714	195.621.432	8.802.964.282
Phương tiện vận tải	3.573.811.387	1.556.325.881	2.017.485.506
Thiết bị, dụng cụ quản lý	607.244.752	461.058.788	146.185.964
Tài sản cố định khác	24.094.758	4.585.773	19.508.985
Tài sản cố định thuê tài chính	0	0	0
Tài sản cố định vô hình	0	0	0

Nguồn: F.I.T

Bảng 23: Tình hình tài sản tính đến thời điểm 31/12/2013

Tài sản	Nguyên giá (VND)	Giá trị hao mòn (VND)	Giá trị còn lại (VND)
Tài sản cố định hữu hình	8.287.801.511	1.144.837.312	7.142.964.199
Nhà cửa, vật kiến trúc	6.138.782.420	264.243.682	5.874.538.738
Phương tiện vận tải	2.117.210.000	876.289.711	1.240.920.289
Thiết bị, dụng cụ quản lý	31.809.091	4.303.919	27.505.172
Tài sản cố định thuê tài chính	0	0	0
Tài sản cố định vô hình	0	0	0

Nguồn: F.I.T

Bảng 24: Tình hình sử dụng bất động sản và bất động sản đầu tư

STT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Giá trị (VND)	Hình thức sở hữu
	Sàn văn phòng tại Tầng 15, Mípec Tower, 229 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội	308,48 m ²	9.208.173.630	Hợp đồng mua bán

Nguồn: F.I.T

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong những năm tiếp theo

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014 – 2015

Bảng 25: Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2014 - 2015

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015	
	Kế hoạch (triệu VND)	% tăng giảm so với năm 2013	Kế hoạch (triệu VND)	% tăng giảm so với năm 2014
Vốn điều lệ (*)	500.000	217,46%	500.000	0,00%
Tổng doanh thu	253.991	7,53%	326.964	28,73%
- Doanh thu thuần từ HĐKD	188.900	404,88%	235.950	24,91%
- Doanh thu tài chính	65.091	(67,26%)	91.014	39,83%
Lợi nhuận trước thuế	100.990	119,98%	118.295	17,13%
Lợi nhuận sau thuế	78.780	129,41%	88.721	17,13%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	31,02%	-	27,1%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	15,7%	-	17,7%	-
Cổ tức	15%	-	17%	-

(Nguồn: F.I.T)

Do thay đổi cơ cấu hoạt động thay thế hoạt động hợp tác đầu tư và đầu tư tài chính bằng mảng đầu tư và cung cấp dịch vụ nên cơ cấu doanh thu của FIT có nhiều thay đổi. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của FIT dự kiến tăng mạnh đạt 188,9 tỷ đồng năm 2014 và 235,95 tỷ đồng năm 2015. Doanh thu từ hoạt động tài chính năm 2014 và năm 2015 dự kiến lần lượt là 65 tỷ đồng và 91 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2014 dự kiến đạt 78,8 tỷ đồng và năm 2015 dự kiến đạt 88,7 tỷ đồng. Cổ tức năm 2014 và năm 2015 lần lượt dự kiến chia 1.500 đồng/cổ phần và 1.700 đồng/cổ phần.

Căn cứ để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong giai đoạn 2014 - 2015

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty được lập căn cứ vào dự đoán và ước tính dựa trên các thông tin giả định tại thời điểm lập kế hoạch. Các ước tính này có thể được điều chỉnh khi tình hình thực tế có nhiều thay đổi.

Căn cứ chi tiết để đạt được kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức nêu trên:

Bảng 26: Chi tiết kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn năm 2014 - 2015

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu VND)	Năm 2015 (triệu VND)	Căn cứ thực hiện kế hoạch
Doanh thu thuần Bán hàng cung cấp dịch vụ	188.900	235.950	
<i>Doanh thu mảng tư vấn giới</i>	<i>2.500</i>	<i>3.750</i>	

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu VND)	Năm 2015 (triệu VND)	Căn cứ thực hiện kế hoạch
<i>thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết</i>			
<i>Doanh thu mảng tư vấn</i>	20.000	24.000	<i>Dựa trên cơ sở khách hàng hiện có và tiềm năng</i>
<i>Doanh thu mảng bảo hiểm</i>	4.000	4.800	<i>Dựa trên cơ sở khách hàng hiện có và tiềm năng</i>
<i>Doanh thu mảng cho thuê but động sản</i>	2.200	4.400	<i>Cho thuê but động sản</i>
<i>Doanh thu bán but động sản</i>	74.200	70.000	<i>Kinh doanh but động sản</i>
<i>Doanh thu dịch vụ hỗ trợ thanh toán tín dụng</i>	6.000	9.000	
<i>Doanh thu phân phối hàng hóa</i>	80.000	120.000	
Giá vốn hàng bán	139.848	175.106	
<i>Giá vốn mảng tư vấn giới thiệu cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp niêm yết</i>	878	1.141	
<i>Giá vốn mảng tư vấn</i>	2.434	3.651	
<i>Giá vốn mảng bảo hiểm</i>	386	463	
<i>Giá vốn mảng cho thuê but động sản</i>	350	350	
<i>Giá vốn but động sản</i>	62.800	59.500	
<i>Giá vốn dịch vụ hỗ trợ thanh toán tín dụng</i>	1.000	2.000	
<i>Giá vốn phân phối hàng hóa</i>	72.000	108.000	
Lợi nhuận gộp	49.052	48.844	
Doanh thu tài chính	65.091	91.014	
Chi phí tài chính	3.600	8.400	
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.490	11.037	

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu VND)	Năm 2015 (triệu VND)	Căn cứ thực hiện kế hoạch
Lợi nhuận trước thuế	100.990	118.295	
Lợi nhuận sau thuế	78.780	88.721	

(Nguồn: F.I.T)

Trong năm 2014, Công ty sẽ chuyển hướng tập trung hoạt động đầu tư vào các các công ty liên kết đang hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, phân phối hàng tiêu dùng, nông sản...

Cụ thể hoạt động đầu tư sản xuất của Công ty như sau:

Hiện FIT đang sở hữu 21,19% cổ phần tại Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam và sở hữu 49% cổ phần tại Công ty Cổ phần Today Cosmetics, trong đó:

- ✓ *Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam:* Sao Nam là một trong những công ty phân phối các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân hàng đầu Việt Nam, tập trung vào 3 dòng sản phẩm chính là nước rửa tay, nước xịt phòng, các dòng sản phẩm chăm sóc răng miệng với hệ thống phân phối và mạng lưới bán hàng rộng khắp với hàng chục nghìn điểm bán hàng trên toàn quốc. Với chiến lược kinh doanh hợp lý, tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trong các năm gần đây đạt trung bình 30%/ năm. Sao Nam đặt kế hoạch đến năm 2014 tổng doanh thu từ kinh doanh phân phối các sản phẩm mỹ phẩm, chăm sóc cá nhân của Sao Nam sẽ đạt khoảng 400-500 tỷ đồng và sẽ cam kết duy trì mức tăng trưởng bình quân 20%/năm tiếp theo. Do đặc thù của ngành hàng đòi hỏi một lượng vốn lưu động khá lớn, đồng thời Công ty đang trong quá trình mở rộng sản xuất, kinh doanh một số mặt hàng mới như mỹ phẩm, dầu gội đầu... nên các cổ đông thống nhất phần lợi nhuận thu được hàng năm sẽ chia và bổ sung vào phần vốn lưu động. Dự kiến, kết quả kinh doanh của Sao Nam năm 2014 sẽ bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của F.I.T.
- ✓ *Công ty Cổ phần Today Cosmetics:* Today Cosmetics là công ty chuyên sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh, với công suất sản xuất thiết kế đạt 4.400.000 sản phẩm Aerosol/năm và 6.000.000 sản phẩm hóa mỹ phẩm (dầu gội đầu, sữa tắm, sữa rửa tay...)/năm, các sản phẩm nước xịt phòng đạt 12.000.000 sản phẩm/năm và các sản phẩm phụ kiện như vỏ chai, đóng nắp, bơm ga cho các loại chai nhôm chứa nước hoa, nước xịt phòng cũng như thực hiện vai trò là nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cho một số hãng mỹ phẩm hàng đầu thế giới. Today Cosmetics đi vào hoạt động trong năm 2012 và đã bắt đầu có lãi ngay từ năm đầu tiên và đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu bình quân 25%/ năm sau khi chính thức đưa dây chuyền sản xuất vào hoạt động. Công ty đang dự kiến đầu tư nhà xưởng, dây chuyền sản xuất, công nghệ để tăng công suất gấp 5 lần. Hiện tại FIT đang nắm giữ 49% cổ phần của Today Cosmetics. Tham vọng của FIT là biến Today Cosmetics trở thành một Công ty hàng đầu về việc gia công, đóng gói các mặt hàng hóa mỹ phẩm không chỉ phục vụ cho nhu cầu ngày càng nhiều của Sao Nam mà còn đáp ứng nhu cầu của các Công ty hóa mỹ phẩm khác trong nước và mục tiêu xa hơn là sản xuất và xuất khẩu sang các nước khu vực Đông Nam Á. Dự kiến, kết quả kinh doanh năm 2014 của Today Cosmetics sẽ bắt đầu đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của F.I.T.
- ✓ *FIT đã có được thỏa thuận hợp tác đầu tư vào Công ty cổ phần Choa Việt.*

Choa Việt là doanh nghiệp chuyên trồng trọt sản xuất và xuất khẩu hoa quả, nông phẩm. Hoa quả nhiệt đới luôn là thế mạnh của Việt Nam trong khi nhu cầu tiêu thụ của thế giới thì ngày càng gia tăng do hướng tới một lối sống lành mạnh. Vì vậy nếu biết đầu tư và

quản lý tốt thì tiềm năng xuất khẩu hoa quả, nông phẩm là rất lớn. Choa Việt là doanh nghiệp có chiến lược, đường đi bài bản đúng đắn, không chỉ tập trung vào kênh phân phối, bán hàng rộng khắp trên thế giới mà luôn tự chủ quản lý tốt từng khâu nhỏ trong chuỗi giá trị. Choa Việt đầu tư, thành lập phòng nghiên cứu giống cây trồng để luôn tự chủ về giống cây, không những cung cấp được cho doanh nghiệp mà còn có thể cung cấp cho bà con nông dân cũng như xuất khẩu. Bên cạnh đó Choa Việt có các dự án trồng hàng nghìn ha cây chanh leo, gấc, dứa... ở Nghệ An, Lâm Đồng... để luôn tự chủ về vùng nguyên liệu sẵn sàng cung cấp đầu vào cho dây chuyền sản xuất. Choa Việt đang phát triển mở rộng các nhà máy dây chuyền sản xuất nước hoa quả cô đặc, dây chuyền sản xuất hoa quả tươi đông lạnh... đáp ứng được các yêu cầu về an toàn thực phẩm của thị trường Mỹ và EU. Các sản phẩm hoa quả của Choa Việt thì vô cùng đa dạng chanh leo, dứa, vải, măng cầu xiêm, gấc... Kênh phân phối của Choa Việt thì rộng khắp và đã vào được những thị trường khó tính nhất như Mỹ và EU. Tham vọng của Choa Việt là đưa thương hiệu Việt vươn xa và trở thành thương hiệu nổi tiếng trên thế giới. Mục tiêu của Choa Việt là trở thành doanh nghiệp tỷ đô trong tương lai không xa

- ✓ *Ngoài ra FIT đang theo đuổi đàm phán để sở hữu cổ phần của Công ty CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ*

Công ty Cổ phần TSC hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu và kinh doanh phân bón, thu mua cung ứng xuất khẩu gạo. TSC đang xúc tiến ký hợp đồng đại lý phân phối phân đạm cho Đạm Cà Mau và Đạm Phú Mỹ. Ngoài ra Công ty có sở hữu 2 Công ty con là nhà máy sản xuất thuốc bảo vệ thực vật TSP (Công ty cổ phần nông dược TSC) và Công ty chế biến Thực phẩm xuất khẩu miền Tây (West food). Ngành nông dược là một ngành ổn định, có biên lợi nhuận khá cao. Bên cạnh đó TSP đầu tư nhà máy theo quy chuẩn quốc tế lại có kênh phân phối rộng khắp. Vì vậy tiềm năng TSP sẽ đóng góp tỷ lệ lợi nhuận khá cao cho TSC. Công ty chế biến Thực phẩm xuất khẩu miền Tây là doanh nghiệp chuyên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm đóng hộp và đông lạnh vào các thị trường lớn trên thế giới. Công ty đã có giấy chứng nhận xuất khẩu vào thị trường Mỹ và EU; Kênh bán hàng của Công ty rộng khắp ở nhiều quốc gia trên thế giới. West food có mức tăng trưởng hàng năm rất ổn định và đã có kế hoạch mở rộng quy mô để trở thành doanh nghiệp hàng đầu ở Việt Nam về trên thế giới cung cấp các sản phẩm nông sản

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán MB đã tiến hành thu thập các thông tin; nghiên cứu, phân tích và đánh giá một cách cẩn trọng và hợp lý về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T. Căn cứ trên năng lực hiện tại và triển vọng phát triển trong tương lai, nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đề ra trong những năm tới là phù hợp và khả thi, kế hoạch trả cổ tức cho cổ đông của Công ty trong năm 2014, 2015 có thể được đảm bảo thực hiện.

Chúng tôi xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, căn cứ vào những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính - chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Những nhận xét nêu trên chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư. Nhà đầu tư cần tự mình phân tích và đưa ra các quyết định đầu tư phù hợp với mục đích, chiến lược đầu tư của mình.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có.



18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có.



V. Cổ phiếu chào bán

1. Loại cổ phiếu

Cổ phần phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán (đợt 2)

12.127.498 cổ phần

Chào bán cổ phiếu đổi cho cổ đông hiện hữu

- Số lượng phát hành: 12.127.498 cổ phần
- Tỷ lệ thực hiện: 100:35 (Cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu được mua thêm 35 cổ phiếu mới)
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần.
- Xử lý số cổ phiếu lẻ và cổ phiếu từ chối mua:
 - ✓ Đối với cổ phiếu lẻ (nếu có) phát sinh khi thực hiện quyền, để đảm bảo không vượt quá số lượng phát hành, số lượng cổ phiếu phát hành thêm mà cổ đông sở hữu quyền được mua sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị.
 - ✓ Số lượng cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu được mua nhưng từ chối mua toàn bộ hoặc một phần và số cổ phiếu lẻ phát sinh sau khi phân phối cho cổ đông hiện hữu, ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty phân phối lại cho các đối tượng khác, với giá bán bằng giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, đảm bảo đợt phát hành tăng vốn được thành công và đem lại lợi ích cao nhất cho Công ty và cổ đông.
 - ✓ Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần cho người khác theo giá thỏa thuận của 2 bên và chỉ được chuyển nhượng một lần (không được chuyển nhượng cho người thứ 3).

(Đối với lượng cổ phiếu chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược đợt 2 (đã được UBCKNN cup Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 14/GCN-UBCK ngày 04/03/2014): Theo quy định về hoạt động chào bán cổ phần riêng lẻ, các đợt chào bán riêng lẻ phải cách nhau ít nhất sáu tháng, do vậy thời gian thực hiện dự kiến của đợt chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược (đợt 2) của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T sẽ được thực hiện sau đợt 1 của đợt chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược kết thúc tối thiểu 06 tháng. Công ty sẽ báo cáo UBCKNN về việc chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược (đợt 2) trước khi thực hiện.

- Số lượng cổ phiếu chào bán: 3.222.500 cổ phần
- Giá bán: Không thấp hơn giá 12.000 đồng/cổ phần.
- Cổ phần này hạn chế chuyển nhượng trong thời hạn 01 năm, kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.
- Tiêu chí: Cổ đông chiến lược là các cá nhân, tổ chức do HĐQT Công ty lựa chọn dựa theo các tiêu chí sau:
 - ✓ Các tổ chức, cá nhân có tiềm lực tài chính vững mạnh, am hiểu về lĩnh vực đầu tư;
 - ✓ Các tổ chức, cá nhân hoạt động trong ngành hàng sản xuất – tiêu dùng;
 - ✓ Các tổ chức, cá nhân có ý định đầu tư lâu dài vào cổ phiếu FIT
- Xử lý số cổ phiếu từ chối mua:



Số lượng cổ phiếu cổ đông chiến lược từ chối mua sẽ ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty phân phối lại cho các đối tượng khác, với giá bán bằng giá chào bán cho cổ đông hiện hữu, đảm bảo đợt phát hành tăng vốn được thành công và đem lại lợi ích cao nhất cho Công ty và cổ đông)

4. Giá chào bán dự kiến

- Cho cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phần

5. Phương pháp tính giá

Nguyên tắc xác định giá phát hành được dự trên cơ sở giá trị sổ sách, giá thị trường và đánh giá mức độ pha loãng cổ phần dự kiến sau khi phát hành.

- Giá trị sổ sách: Tại thời điểm 31/03/2014

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách trên} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Khối lượng cổ phiếu đã phát hành - Cổ phiếu quỹ}} \\ \text{mỗi cổ phần} &= \frac{226.127.066.802}{15.750.000 - 4} = \frac{14.357}{\text{đồng/cổ phần}} \end{aligned}$$

- Giá trị trường của cổ phiếu FIT:

Tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm, giá thị trường của cổ phiếu FIT sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$\begin{aligned} Ppl &= \frac{Pt + Pr1 * I1}{1 + I1} \\ &= \frac{15.000 + [10.000 * (35/100)]}{1 + 35/100} = \frac{13.703}{\text{đồng/cổ phần}} \end{aligned}$$

Trong đó:

- ✓ Ppl: là giá cổ phiếu pha loãng;
- ✓ Pt: 15.000 đồng/cổ phần (Giá giá định ngày chốt danh sách để thực hiện quyền mua);
- ✓ Pr1: 10.000 đồng/cổ phần (Giá phát hành đối với quyền mua cổ phiếu
- ✓ I1: 35/100 (Tỷ lệ tăng vốn đối với việc thực hiện quyền mua thêm đối với cổ đông hiện hữu với số lượng dự kiến phát hành trong đợt 2 được tính = 12.127.498 cổ phần phát hành thêm quyền mua trong đợt 2 cho cổ đông hiện hữu/34.649.996 cổ phần đang lưu hành).

Đợt phát hành cổ phiếu của F.I.T được chào bán cho cho cổ đông hiện hữu. Do tính chất ưu tiên của đối tượng phân phối, đồng thời căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán, nhu cầu sử dụng vốn của F.I.T, giá trị thị trường và giá trị sổ sách của cổ phiếu F.I.T được tính toán, cũng như trên cơ sở phân tích mức độ pha loãng giá sau khi phát hành đợt 2 nên giá chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần.

6. Phương thức phân phối

- Đối với các cổ đông đã lưu ký chứng khoán: Phân phối thông qua các thành viên lưu ký.

- Đối với các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán: Phân phối tại trụ sở Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

Thời điểm cụ thể chốt danh sách cổ đông được quyền mua cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Công ty công bố tới tất cả các cổ đông trong vòng 07 ngày kể từ ngày Công ty nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Ủy ban chứng khoán Nhà nước.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Việc phân phối cổ phần chào bán thêm dự kiến sẽ được tiến hành tối đa trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực. Thời gian phát hành dự kiến của đợt 2 là Quý II-III/2014.

Bảng 27: Lịch trình phân phối cổ phiếu

Chào bán cho cổ đông hiện hữu

STT	Nội dung công việc	Thời gian
	Đợt 1 (đã hoàn thành)	Quý I/2014
	Đợt 2:	Dự kiến Quý II-III/2014
1	Nhận được cấp phép chào bán chứng khoán ra công chúng.	D
2	Xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo chốt danh sách cổ đông với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) và Sở Giao dịch Chứng Hà Nội để triển khai.	D + 5
3	Công bố thông tin về đợt chào bán trên báo điện tử hoặc báo viết trong 03 số liên tiếp.	D đến D + 7
4	Ngày giao dịch không hưởng quyền.	D + 10
5	Ngày đăng ký cuối cùng.	D + 12
6	Phối hợp cùng VSD phân bổ và thông báo danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu đến các thành viên lưu ký và các cổ đông chưa lưu ký chứng khoán.	D + 18 đến D + 24
7	Các cổ đông hiện hữu tiến hành đăng ký, chuyển nhượng quyền và nộp tiền mua cổ phần	D + 25 đến D + 45
8	Thành viên lưu ký (TVLK) tổng hợp việc thực hiện quyền của cổ đông hiện hữu và chuyển về cho VSD.	D + 52
9	VSD gửi danh sách cổ đông thực hiện quyền mua và chuyển tiền vào tài khoản phong tỏa	D + 54
10	Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu với UBCKNN; Nộp Hồ sơ đăng ký lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 57
11	Nhận giấy phép lưu ký bổ sung và đăng ký niêm yết bổ sung	D + 67
12	Công bố báo chí về việc niêm yết bổ sung	D + 67
13	Trao trả giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa	D + 58 đến D

STT	Nội dung công việc	Thời gian
	lưu ký	+ 68
14	Cổ phiếu được chào bán thêm chính thức giao dịch	D + 70

8. Đăng ký mua cổ phiếu

▪ Cổ đông hiện hữu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu sẽ phụ thuộc vào thời gian phân phối cổ phiếu. Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T sẽ thông báo thời gian đăng ký cụ thể trong Bản thông báo phát hành và đảm bảo thời hạn đăng ký mua chứng khoán cho nhà đầu tư tối thiểu là 20 (hai mươi) ngày theo đúng quy định. Danh sách cổ đông tại thời điểm chốt danh sách là cơ sở đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần mới chào bán theo tỷ lệ được mua đã quy định. Các cổ đông mở tài khoản và lưu ký cổ phiếu ở thành viên lưu ký nào sẽ đăng ký thực hiện quyền tại thành viên lưu ký đó. Cổ đông chưa thực hiện lưu ký thì đăng ký thực hiện quyền tại Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

9. Phương thức thực hiện quyền

▪ Điều kiện thực hiện quyền

✓ **Cổ đông hiện hữu:** Các cổ đông thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách phân bổ quyền mua.

▪ Thời gian thực hiện quyền

Theo thời gian nêu trong lịch trình dự kiến tại mục V.7

▪ Phương thức thanh toán quyền mua cổ phần

✓ Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.

✓ Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phần tại các Công ty chứng khoán: việc đăng ký mua cổ phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

▪ Chuyển giao cổ phiếu

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

▪ Quyền lợi người mua cổ phiếu

Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định tại Mục V.7. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần – không chuyển nhượng cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và Bên nhận

chuyển nhượng tự thoả thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Sau khi niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 04 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên Thị trường chứng khoán Việt Nam thì tổ chức, cá nhân nước ngoài mua bán trên SGDCK được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng. Trong trường hợp cổ đông nước ngoài đã nắm giữ vượt tỷ lệ 49% tổng số cổ phiếu phát hành ra công chúng trước khi cổ phiếu được niêm yết thì phải thực hiện bán cổ phiếu đó để đảm bảo tỷ lệ nắm giữ của bên nước ngoài tối đa là 49%.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần và không chuyển nhượng cho người thứ ba;
- Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt này, là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối.

12. Các loại thuế liên quan đến hoạt động giao dịch chứng khoán

Đối với nhà đầu tư cá nhân

Theo Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12, ban hành ngày 21/11/2007 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2009 thì:

Thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: Thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán).

Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
 - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
 - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
 - Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Kỳ tính thuế:

- Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

Đối với nhà đầu tư tổ chức

Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.
- Thuế suất = Thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp của tổ chức đầu tư.

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa số: 62266888 tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Việt Nam Thịnh Vượng (VP Bank) - VP Bank Trung Hòa Nhân Chính của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T.

VI. Mục đích chào bán

1. Mục đích chào bán

Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2014 của Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đã thông qua phương án chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, cán bộ công nhân viên và cổ đông chiến lược, đồng thời cũng thông qua phương án sử dụng vốn thu được từ đợt chào bán. Theo đó, tổng số tiền thu được từ đợt chào bán sẽ được sử dụng để tăng vốn phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động; đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết thuộc các ngành hàng tiêu dùng, tài chính, nông sản...; và bổ sung vốn lưu động cho công ty.

Hiện nay, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T đã hoàn thành đợt 1 của đợt chào bán chứng khoán ra công chúng theo Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 14/GCN-UBCK ngày 04/03/2014. Số tiền mà F.I.T đã thu được từ đợt 1 của đợt chào bán này là 166.949.970.000 đồng (*số tiền chênh lệch 30.000 đồng so với số tiền dự kiến thu được của đợt 1 sẽ được công ty huy động từ nguồn vốn khác để thực hiện kế hoạch sử dụng vốn đã đưa ra*)

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt 2 của đợt phát hành là 159.944.980.000 đồng (*chênh lệch 20.000 đồng so với số tiền dự kiến thu được của đợt 2 được tính toán trước khi phát hành đợt 1, nguyên nhân do kết quả chào bán của đợt 1 thấp hơn so với dự kiến dẫn đến số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành của đợt 2 giảm 01 cổ phiếu. Số tiền chênh lệch 10.000 đồng so với số tiền dự kiến thu được của đợt 2 sẽ được công ty huy động từ nguồn vốn khác để thực hiện kế hoạch sử dụng vốn đã đưa ra*), trong đó số tiền dự kiến thu được 121.274.980.000 đồng từ việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu trong đợt 2 và 38.670.000.000 đồng từ việc chào bán cho cổ đông chiến lược (*được thực hiện sau đợt 1 của đợt chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược kết thúc tối thiểu 06 tháng. Công ty sẽ báo cáo UBCKNN về việc chào bán cổ phiếu cho đối tác chiến lược (đợt 2) trước khi thực hiện*).

2. Phương án khả thi

Cùng với đà phục hồi của nền kinh tế, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T vẫn tiếp tục duy trì các mảng kinh doanh là đầu tư, dịch vụ đầu tư, tài chính cá nhân và các dịch vụ bất động sản. Tuy nhiên với thế mạnh có đội ngũ chuyên nghiệp và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính, F.I.T sẽ đặc biệt chú trọng phát triển mảng đầu tư và tư vấn. Để quản trị rủi ro một cách chặt chẽ hơn F.I.T chỉ giữ một tỷ trọng hợp lý đối với cổ phiếu đang niêm yết và tập trung vào đầu tư dài hạn nắm quyền kiểm soát và chi phối các công ty con, công ty liên kết.

2.1. Đầu tư vào các công ty con, công ty liên doanh liên kết

🚩 Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán nhằm mục đích đầu tư vào các công ty con, công ty liên kết là 288.551.730.000 đồng, trong đó:

Đợt 1: Đầu tư 146.950.000.000 đồng, cụ thể:

- Đầu tư vào CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam: 48.000.000.000 đồng
- Đầu tư vào CTCP Today Cosmetics Việt Nam: 49.000.000.000 đồng
- Đầu tư vào CTCP Thực phẩm Choa Việt: 49.950.000.000 đồng

Đợt 2: Đầu tư 141.601.730.000 đồng, cụ thể:

- Đầu tư vào CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam: 38.291.750.000 đồng
- Đầu tư vào CTCP Today Cosmetics Việt Nam: 36.260.000.000 đồng

- Đầu tư vào CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ: 67.049.980.000 đồng

➤ Hiệu quả đầu tư

- F.I.T hướng tới trở thành một Tập đoàn đầu tư hàng đầu với chuỗi công ty con, công ty liên kết. Tỷ lệ sở hữu đối với những Công ty này phải đạt trên 20%, qua đó F.I.T có thể tham gia sâu hơn vào quá trình quản trị, điều hành và đưa công nghệ, vốn, nhân lực vào doanh nghiệp nhằm tái cơ cấu và gia tăng giá trị cho doanh nghiệp.
- Trong năm 2014, F.I.T sẽ tiếp tục đầu tư chiều sâu vào các công ty con, công ty liên kết trong lĩnh vực hàng tiêu dùng như Today Cosmetics (sẽ đổi tên thành Today Cosmetics), Sao Nam và tìm kiếm một số cơ hội tiềm năng khác.
- F.I.T sẽ tập trung đầu tư vào các công ty có khả năng tăng trưởng cao thuộc các ngành hàng phát triển. F.I.T đầu tư vào các công ty khởi nghiệp có ý tưởng kinh doanh mới mẻ, độc đáo và tiềm năng phát triển. F.I.T lựa chọn các công ty có quy mô vốn trung bình, có nền tảng hoạt động tốt và tiềm năng, tham gia góp vốn và tái cấu trúc công ty sau đó sẽ thực hiện niêm yết hoặc bán cho đối tác để thu hồi vốn và lợi nhuận. Ngoài ra F.I.T sẽ tìm kiếm cơ hội mua bán, sáp nhập với các công ty tốt, quy mô lớn đang trên đà phát triển và sẽ cùng xây dựng Công ty đó thành Công ty hàng đầu trong lĩnh vực hoạt động.
- Tham vọng của F.I.T là các công ty con, công ty liên kết không chỉ cung cấp sản phẩm cho thị trường nội địa mà sẽ vươn xa đưa các sản phẩm của Việt Nam ra thị trường quốc tế và trở thành những thương hiệu nổi tiếng trên thế giới.

Chi tiết đầu tư vào các công ty con, công ty liên doanh liên kết

❖ Đầu tư vào CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam

- Thông tin chung:

Công ty Cổ phần Thương mại sản xuất và dịch vụ Sao Nam

Địa chỉ: Số 10 Nguyễn Chính, Quận Hoàng Mai, Hà Nội.

Ngành nghề kinh doanh: Xuất nhập khẩu và phân phối các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân.

Vốn điều lệ: 17.500.000.000 đồng.

Thành lập ngày 22 tháng 12 năm 2009 tại giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0104344157 do Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà nội cấp.

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 21,19% (tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 3.707.580.000 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

Sao Nam là một trong những công ty phân phối các sản phẩm mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân hàng đầu Việt Nam, tập trung vào 3 dòng sản phẩm chính là nước rửa tay, nước xịt phòng, các dòng sản phẩm chăm sóc răng miệng với hệ thống phân phối và mạng lưới bán hàng rộng khắp với hàng chục nghìn điểm bán hàng trên toàn quốc.

- Kế hoạch đầu tư của CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam:

Hiện nay, CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam đang có các kế hoạch đầu tư như sau:

Bảng 28: Kế hoạch đầu tư của Sao Nam

Kế hoạch đầu tư	Giá trị đầu tư (đồng)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Bổ sung vốn lưu động	35.215.500.000	35.215.500.000	70.431.000.000
Phát triển mạng lưới đại lý cấp 1 và 2	23.069.000.000	49.000.000.000	72.069.000.000
Phát triển sản phẩm mới	20.000.000.000	10.500.000.000	30.500.000.000
Đầu tư quảng cáo, phát triển thương hiệu	10.000.000.000	33.500.000.000	43.500.000.000
Đầu tư nhà xưởng, kho bãi, xe vận chuyển	10.000.000.000	20.000.000.000	30.000.000.000
Đầu tư trụ sở công ty	0	36.000.000.000	36.000.000.000
Tổng cộng	98.284.500.000	184.215.500.000	282.500.000.000

Nguồn: Sao Nam

Cơ cấu nguồn vốn tăng thêm của CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam:

Bảng 29: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Sao Nam

Vốn góp	Giá trị góp vốn (đồng)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Vốn góp của F.I.T	48.000.000.000	38.291.750.000	86.291.750.000
Vốn góp của các cổ đông khác	50.284.500.000	145.923.750.000	196.208.250.000
Tổng cộng	98.284.500.000	184.215.500.000	282.500.000.000

Nguồn: Sao Nam

Theo đó, sau khi các cổ đông thực hiện góp vốn, vốn điều lệ của Sao Nam là 300.000.000.000 đồng. Tổng giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá) tại Sao Nam sau khi góp vốn là: 90.000.000.000 đồng (chiếm 30% vốn điều lệ).

- Hiệu quả kinh tế:

Dự kiến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận hàng năm của CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam và đóng góp hàng năm vào kết quả kinh doanh của F.I.T:

Bảng 30: Hiệu quả kinh doanh của Sao Nam

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)
Doanh thu	500.000	750.000	1.125.000

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)
Lợi nhuận sau thuế	40.000	60.000	90.000
Đóng góp vào lợi nhuận sau thuế của F.I.T	9.600	16.200	24.300

Nguồn: Sao Nam

❖ Đầu tư vào CTCP Today Cosmetics Việt Nam

- Thông tin chung:

Công ty Cổ phần Today Cosmetics Việt Nam

Địa chỉ: Lô 26, Đường số 9, Khu Công nghiệp Tân Đức, Xã Đức Hòa Hạ, Huyện Đức Hòa, Tỉnh Long An.

Ngành nghề kinh doanh: Chuyên sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh.

Vốn điều lệ: 26.000.000.000 đồng.

Thành lập ngày 23 tháng 9 năm 2011 theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần số 1101403543 do Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Long An cấp.

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 49% (tại thời điểm tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 12.740.000.000 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

Today Cosmetics là công ty chuyên sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh, với công suất sản xuất thiết kế đạt 4.400.000 sản phẩm Aerosol/năm và 6.000.000 sản phẩm hóa mỹ phẩm (dầu gội đầu, sữa tắm, sữa rửa tay...)/năm, các sản phẩm nước xịt phòng đạt 12.000.000 sản phẩm/ năm và các sản phẩm phụ kiện như vỏ chai, đóng nắp, bơm ga cho các loại chai nhôm chứa nước hoa, nước xịt phòng cũng như thực hiện vai trò là nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào cho một số hãng mỹ phẩm hàng đầu thế giới.

- Kế hoạch đầu tư của CTCP Today Cosmetics Việt Nam:

Hiện nay, CTCP Today Cosmetics Việt Nam đang có các kế hoạch đầu tư như sau:

Bảng 31: Kế hoạch đầu tư của Today Cosmetics Việt Nam

Kế hoạch đầu tư	Giá trị đầu tư (đồng)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Bổ sung vốn lưu động	45.000.000.000	11.500.000.000	56.500.000.000
Đầu tư mở rộng dây chuyền sản xuất, Nhà xưởng	53.000.000.000	64.500.000.000	117.500.000.000
Tổng cộng	98.000.000.000	76.000.000.000	174.000.000.000

Nguồn: Today Cosmetics

Cơ cấu nguồn vốn tăng thêm của CTCP Today Cosmetics Việt Nam:

Bảng 32: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Today Cosmetics Việt Nam

Vốn góp	Giá trị góp vốn (đồng)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Vốn góp của F.I.T	49.000.000.000	36.260.000.000	85.260.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	49.000.000.000	39.740.000.000	88.740.000.000
Tổng cộng	98.000.000.000	76.000.000.000	174.000.000.000

Nguồn: Today Cosmetics

Theo đó, sau khi các cổ đông thực hiện góp vốn, vốn điều lệ của Today Cosmetics là 200.000.000.000 đồng. Tổng giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá) tại Today Cosmetics sau khi góp vốn là: 98.000.000.000 đồng (chiếm 49% vốn điều lệ).

▪ Hiệu quả kinh tế:

Dự kiến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận hàng năm của CTCP Today Cosmetics Việt Nam và đóng góp hàng năm vào kết quả kinh doanh của F.I.T:

Bảng 33: Hiệu quả kinh doanh của Today Cosmetics Việt Nam

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)
Doanh thu	400.000	600.000	960.000
Lợi nhuận sau thuế	28.000	42.000	70.000
Đóng góp vào lợi nhuận sau thuế của F.I.T	9.604	16.464	27.440

Nguồn: Today Cosmetics

❖ Đầu tư vào CTCP Choa Việt

▪ Thông tin chung:

Công ty Cổ phần Choa Việt

Địa chỉ: 47 Nguyễn Cảnh Hoan, Phường Quán Bàu, TP Vinh, Tỉnh Nghệ An

Ngành nghề kinh doanh: Trồng trọt, sản xuất và xuất khẩu hoa quả, thực phẩm (sản phẩm cô đặc, đông lạnh...)

Vốn điều lệ: 40 tỷ đồng.

Thành lập ngày 29 tháng 6 năm 2010 theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần số 2900326375 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Nghệ An cấp. Đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 22/9/2011

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 0% (tại thời điểm tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 0 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

Giới thiệu tiềm năng của Choa Việt:

Choa Việt là doanh nghiệp chuyên trồng trọt sản xuất và xuất khẩu hoa quả, nông phẩm. Hoa quả nhiệt đới luôn là thế mạnh của Việt Nam trong khi nhu cầu tiêu thụ

của thế giới thì ngày càng gia tăng do hướng tới một lối sống lành mạnh. Vì vậy nếu biết đầu tư và quản lý tốt thì tiềm năng xuất khẩu hoa quả, nông phẩm là rất lớn.

Choa Việt là doanh nghiệp có chiến lược, đường đi bài bản đúng đắn, không chỉ tập trung vào kênh phân phối, bán hàng rộng khắp trên thế giới mà luôn tự chủ quản lý tốt từng khâu nhỏ trong chuỗi giá trị. Choa Việt đầu tư, thành lập phòng nghiên cứu giống cây trồng để luôn tự chủ về giống cây, không những cung cấp được cho doanh nghiệp mà còn có thể cung cấp cho bà con nông dân cũng như xuất khẩu. Bên cạnh đó Choa Việt có các dự án trồng hàng nghìn ha cây chanh leo, gấc, dứa... ở Nghệ An, Lâm Đồng... để luôn tự chủ về vùng nguyên liệu sẵn sàng cung cấp đầu vào cho dây chuyền sản xuất. Choa Việt đang phát triển mở rộng các nhà máy dây chuyền sản xuất nước hoa quả cô đặc, dây chuyền sản xuất hoa quả tươi đông lạnh... đáp ứng được các yêu cầu về an toàn thực phẩm của thị trường Mỹ và EU. Các sản phẩm hoa quả của Choa Việt thì vô cùng đa dạng chanh leo, dứa, vải, măng cầu xiêm, gấc... Kênh phân phối của Choa Việt thì rộng khắp và đã vào được những thị trường khó tính nhất như Mỹ và EU.

Tham vọng của Choa Việt là đưa thương hiệu Việt vươn xa và trở thành thương hiệu nổi tiếng trên thế giới. Mục tiêu của Choa Việt là trở thành doanh nghiệp tỷ đô trong tương lai không xa

- Kế hoạch đầu tư của CTCP Thực phẩm Choa Việt:

Hiện nay, CTCP Thực phẩm Choa Việt đang có các kế hoạch đầu tư như sau:

Bảng 34: Kế hoạch đầu tư của Choa Việt

Kế hoạch	Giá trị		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Bổ sung vốn lưu động cho Choa Việt	40.000.000.000	24.600.000.000	64.600.000.000
Đầu tư vào nhà máy gia công chế biến sản phẩm	44.330.000.000	51.070.000.000	95.400.000.000
Đầu tư vào vùng nguyên liệu đầu vào	31.550.000.000	28.450.000.000	60.000.000.000
Tổng cộng	115.880.000.000	104.120.000.000	220.000.000.000

Nguồn: Choa Việt

Cơ cấu nguồn vốn tăng thêm của CTCP Thực phẩm Choa Việt:

Bảng 35: Cơ cấu góp vốn dự kiến của Choa Việt

Vốn góp	Giá trị góp vốn (đồng)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Vốn góp của F.I.T	49.950.000.000	0	49.950.000.000
Vốn góp của các cổ đông khác	65.930.000.000	104.120.000.000	170.050.000.000
Tổng cộng	115.880.000.000	104.120.000.000	220.000.000.000

Nguồn: Choa Việt

Theo đó, sau khi các cổ đông thực hiện góp vốn, vốn điều lệ của Choa Việt là 260.000.000.000 đồng. Tổng giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá) tại Choa Việt sau khi góp vốn là: 49.950.000.000 đồng (chiếm 19,21% vốn điều lệ).

▪ Hiệu quả kinh tế:

Dự kiến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận hàng năm của CTCP Thực phẩm Choa Việt và đóng góp hàng năm vào kết quả kinh doanh của F.I.T:

Bảng 36: Hiệu quả kinh doanh của Choa Việt

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)
Doanh thu	450.000	720.000	1.152.000
Lợi nhuận sau thuế	35.000	60.000	95.000
Đóng góp vào lợi nhuận sau thuế của F.I.T	6.723,5	11.526,0	18.249,5

Nguồn: Choa Việt

❖ Đầu tư vào CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC)

▪ Thông tin chung:

Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ

Địa chỉ: 1D Phạm Ngũ Lão, phường Thới Bình, quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ

Ngành nghề kinh doanh chủ yếu:

- Nhập khẩu phân bón các loại;
- Thu mua, gia công chế biến cung ứng xuất khẩu gạo và các loại nông sản;
- Nhập khẩu kinh doanh máy móc thiết bị tư liệu phục vụ sản xuất nông nghiệp;
- Đại lý cung ứng các loại vật tư phục vụ cho sản xuất nông nghiệp;
- Nhập khẩu kinh doanh các loại thức ăn gia súc, thức ăn thủy sản;
- Sản xuất thức ăn gia súc, thức ăn thủy sản;
- Nhập khẩu, kinh doanh nguyên liệu, phụ liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và các chế phẩm phân bón;
- Nhập khẩu kinh doanh hạt giống phục vụ cho sản xuất nông nghiệp;
- Kinh doanh địa ốc, bất động sản và văn phòng cho thuê.
- Sản xuất kinh doanh bao bì

Vốn điều lệ: 83.129.150.000 đồng.

Đăng ký kinh doanh số 5703000049 đăng ký lần đầu ngày 25/7/2003 do Sở kế hoạch đầu tư thành phố Cần Thơ cấp

Tỷ lệ nắm giữ của F.I.T: 0% (tại thời điểm tại thời điểm 31/12/2013).

Giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá): 0 đồng (tại thời điểm 31/12/2013).

Giới thiệu tiềm năng của TSC:

Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) hoạt động trong lĩnh vực nhập khẩu và kinh doanh phân bón, thu mua cung ứng xuất khẩu gạo. TSC đang xúc tiến ký hợp đồng đại lý phân phối phân đạm cho Đạm Cà Mau và Đạm Phú Mỹ. Ngoài ra, Công ty có sở hữu 2 Công ty con là Công ty cổ phần nông dược TSC (TSP) và Công ty Cổ phần chế biến Thực phẩm xuất khẩu miền Tây (West food).

- Công ty cổ phần nông dược TSC (TSP): Ngành nông dược là một ngành ổn định, có biên lợi nhuận khá cao. Bên cạnh đó, TSP đầu tư nhà máy theo quy chuẩn quốc tế lại có kênh phân phối rộng khắp. Vì vậy tiềm năng TSP sẽ đóng góp tỷ lệ lợi nhuận khá cao cho TSC.
- Công ty cổ phần chế biến Thực phẩm xuất khẩu Miền Tây: là doanh nghiệp chuyên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm nông sản đóng hộp và đông lạnh vào các thị trường lớn trên thế giới. Công ty đã có giấy chứng nhận xuất khẩu vào thị trường Mỹ và EU; Kênh bán hàng của Công ty rộng khắp ở nhiều quốc gia trên thế giới. West food có mức tăng trưởng hàng năm rất ổn định và đã có kế hoạch mở rộng quy mô để trở thành doanh nghiệp hàng đầu ở Việt Nam về trên thế giới cung cấp các sản phẩm nông sản

▪ Kế hoạch đầu tư của TSC:

Hiện nay, TSC đang có các kế hoạch đầu tư như sau:

Bảng 37: Kế hoạch đầu tư của TSC

Kế hoạch	Giá trị		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Bổ sung vốn lưu động cho Công ty	0	35.000.000.000	35.000.000.000
.Đầu tư bổ sung vào nhà máy nông dược TSP	0	40.000.000.000	40.000.000.000
Tổng cộng	0	75.000.000.000	75.000.000.000

Nguồn: TSC

Cơ cấu nguồn vốn tăng thêm trong tương lai của TSC:

Bảng 38: Cơ cấu góp vốn dự kiến của TSC

Vốn góp	Giá trị góp vốn (đồng) (theo mệnh giá)		
	Đợt 1	Đợt 2	Tổng cộng
Vốn góp của F.I.T	0	118.596.862.500	118.596.862.500
Vốn góp của các cổ đông khác	0	39.532.287.500	39.532.287.500
Tổng cộng	0	158.129.150.000	158.129.150.000

Nguồn: TSC

Theo đó, F.I.T dự kiến đầu tư phần vốn tăng thêm của CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ là 75.000.000.000 đồng. Trong đó, nguồn vốn thu được từ đợt chào bán này là 67.049.980.000 đồng, nguồn vốn còn lại là 7.950.020.000 đồng sẽ được F.I.T huy động từ các nguồn khác.

Ngoài ra, trong kế hoạch tiếp theo, F.I.T sẽ đầu tư thêm vào cổ phiếu TSC thông qua các hình thức khác nhau để đạt được tỷ lệ sở hữu khoảng 75%. Nguồn vốn đầu tư có thể lấy từ vốn chủ sở hữu và một phần sẽ huy động từ các nguồn khác. Như vậy, sau khi thực hiện góp vốn, tổng giá trị nắm giữ của F.I.T (theo mệnh giá) tại TSC là: 118.596.862.500 đồng (chiếm 75% vốn điều lệ).

▪ **Hiệu quả kinh tế:**

Dự kiến kế hoạch doanh thu và lợi nhuận hàng năm của TSC và đóng góp hàng năm vào kết quả kinh doanh của F.I.T:

Bảng 39: Hiệu quả kinh doanh của TSC

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)
Doanh thu	520.000	624.000	748.800
Lợi nhuận sau thuế	40.000	44.000	48.400
Đóng góp vào lợi nhuận sau thuế của F.I.T	24.000	26.400	29.040

Nguồn: TSC

2.2. Tăng vốn để bổ sung vốn lưu động cho công ty, phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động

✚ **Số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán nhằm mục đích bổ sung vốn lưu động cho công ty, phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động là : 38.767.050.000 đồng**

Đợt 1: 20.000.000.000 đồng (đã hoàn thành)

Đợt 2: 18.767.050.000 đồng

✚ **Hiệu quả đầu tư:**

Có thể nói, việc Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T tăng vốn điều lệ là cần thiết và không chỉ có ý nghĩa quan trọng nhằm nâng cao năng lực tài chính, năng lực hoạt động và khả năng cạnh tranh của F.I.T mà góp phần thực hiện chiến lược kinh doanh của Công ty trong năm 2014 và những năm tiếp theo đã được Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2014 ngày 18/01/2014 của F.I.T thông qua. Cụ thể, F.I.T sẽ luôn bám sát thị trường đánh giá tìm kiếm các cơ hội đầu tư, các cổ phiếu có lực hút đối với dòng tiền, phân tích rủi ro và đưa ra các kế hoạch thích hợp cũng như thời gian nắm giữ linh hoạt để đem lại hiệu quả cao nhất. Trong năm 2014, F.I.T đánh giá nền kinh tế chung đã có những điểm sáng và thị trường chứng khoán sẽ hồi phục với những phiên giao dịch sôi động là cơ hội đầu tư cho F.I.T. Bên cạnh đó, về mảng tư vấn, F.I.T vẫn tiếp tục cung cấp các sản phẩm Tư vấn doanh nghiệp, Tư vấn thu xếp nguồn vốn cho dự án, trái phiếu... Đặc biệt kể từ năm 2014, với đội ngũ tư vấn giàu kinh nghiệm và đã cùng tham gia quản trị điều hành tại các công ty con, công ty liên kết F.I.T sẽ chú trọng phát triển tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp, tư vấn mua bán, sáp nhập, tìm kiếm các đối tác chiến lược phù hợp để phát huy tối đa sức mạnh cho các khách hàng doanh nghiệp.

Công ty dự kiến sẽ sử dụng số tiền này để bổ sung nguồn vốn lưu động cho công ty, phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động. Điều này giúp công ty nâng cao năng lực tài chính cũng như năng lực hoạt động, tránh phải phụ thuộc vào các nguồn vốn vay từ ngân hàng.

Bảng 40: Một số chỉ tiêu về khả năng thanh toán và vốn lưu động

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013
1	Tài sản ngắn hạn	Đồng	1.689.682.570.770	92.958.338.150
2	Nợ ngắn hạn	Đồng	1.634.389.713.837	39.084.048.477
3	Khả năng thanh toán			
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	0,95	2,38
	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,95	2,38
4	Doanh thu thuần	Đồng	18.143.630.740	37.098.438.093
5	Vòng quay vốn lưu động	Vòng	0,33	0,69

Theo các số liệu tài chính năm 2012, 2013, hiện nay, khả năng thanh toán của Công ty đảm bảo tính ổn định trước các khoản nợ với khách hàng, tốc độ tăng trưởng doanh thu cao thể hiện qua doanh thu năm 2013 tăng 104% so với năm 2012. Điều này giúp gia tăng sự tin tưởng của khách hàng khi thiết lập mối quan hệ với Công ty. Vòng quay vốn lưu động trong năm 2012 và 2013 lần lượt ở mức 0,33 vòng và 0,69 vòng. Đây là con số khá khiêm tốn, cho thấy F.I.T cần phải nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn lưu động để có thể đẩy mạnh bước phát triển của mình trong các giai đoạn tiếp theo.

Năm 2014 được dự báo là năm có nhiều sự chuyển biến tích cực của nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng. Đây là dấu hiệu đang mừng cho các doanh nghiệp trong nước, trong đó có F.I.T. Đồng thời đây cũng là cơ hội cho F.I.T trong việc thực hiện chiến lược kinh doanh của mình, mở rộng hoạt động kinh doanh. Do đó, để thực hiện được điều này, việc huy động thêm vốn lưu động là hết sức cần thiết, đặc biệt là huy động từ cổ đông của Công ty.

Căn cứ tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014, Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T dự kiến:

- Doanh thu thuần năm 2014: 188.900.000.000 đồng
- Nhu cầu vốn lưu động bổ sung cho sản xuất kinh doanh dự kiến được tính (theo phương pháp tỷ lệ trên Doanh thu) như sau:
 - Tỷ lệ % tài sản lưu động và nguồn vốn đương nhiên so với doanh thu thuần năm 2013:

Bảng 41: Nguồn vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2013	% DTT
Doanh thu thuần (DTT)	37.098.438.093	
Tài sản lưu động (TSLĐ)	92.958.338.150	250,57%
Nguồn vốn đương nhiên (NVĐN)	28.645.785.474	77,22%

Chỉ tiêu	Năm 2013	% DTT
<i>Trong đó:</i>		
- Phải trả người bán	17.277.711.293	46,57%
- Người mua trả tiền trước	491.028.923	1,32%
- Thuế	10.564.645.258	28,48%
- Phải trả lao động	312.400.000	0,84%

- Nhu cầu Vốn lưu động năm 2014 của Công ty được xác định như sau:

VLD tăng thêm = (DTT 2014 – DTT 2013)(% TSLĐ/DTT 2013 - %NVĐN/DTT 2013)

VLD tăng thêm = (188.900.000.000 – 37.098.438.093)(250,57% – 77,22%)

VLD tăng thêm = 263.148.007.566 đồng

- Để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động tăng thêm, Công ty dự kiến huy động từ các nguồn sau:

Vốn từ phát hành thêm cổ phiếu: 38.767.050.000 đồng, trong đó:

✓ Đợt 1: 20.000.000.000 đồng

✓ Đợt 2: 18.767.050.000 đồng

Vốn vay (vay cá nhân, ngân hàng và các tổ chức khác): 224.380.957.566 đồng

Công ty dự kiến hiệu quả kinh doanh sau khi tăng vốn như sau:

Bảng 42: Hiệu quả kinh doanh dự kiến

Chỉ tiêu	Năm 2014 (triệu đồng)	% tăng giảm năm 2014 so với năm 2013
Tổng doanh thu	253.991	7,53%
- Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh	188.900	404,88%
- Doanh thu tài chính	65.091	(67,26%)
Lợi nhuận trước thuế	100.990	119,98%
Lợi nhuận sau thuế	78.780	129,41%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu (%)	31,02%	-
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	15,7%	-
Cổ tức dự kiến (VND/CP)	15%	-

Nguồn: F.I.T

VII. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Dự kiến số tiền thu được từ đợt chào bán như sau;

- Số vốn điều lệ tăng thêm: **342.500.000.000 đồng**
- Tổng số tiền thu được từ đợt chào bán: **326.895.000.000 đồng**

Trong đó:

Tổng số tiền thu được từ đợt 1: **166.950.000.000 đồng (đã hoàn thành)**

Tổng số tiền thu được từ đợt 2: **159.944.980.000 đồng**

Mục đích sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán đã được nêu tại mục VI.1. Chi tiết kế hoạch sử dụng số tiền này như sau:

Bảng 43: Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán

Mục đích	Số tiền đầu tư (đồng)
Đợt 1 (đã hoàn thành tăng vốn):	166.950.000.000
Đầu tư vào các công ty con, công ty liên doanh liên kết	146.950.000.000
▪ Đầu tư vào CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam	48.000.000.000
▪ Đầu tư vào CTCP Today Cosmetics Việt Nam	49.000.000.000
▪ Đầu tư vào CTCP Thực phẩm Choa Việt	49.950.000.000
Bổ sung vốn lưu động cho công ty, phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động	20.000.000.000
Đợt 2:	159.944.980.000
Đầu tư vào các công ty con, công ty liên doanh liên kết	141.601.730.000
▪ Đầu tư vào CTCP Thương mại Sản xuất và Dịch vụ Sao Nam	38.291.750.000
▪ Đầu tư vào CTCP Today Cosmetics Việt Nam	36.260.000.000
▪ Đầu tư vào CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ	67.049.980.000
Bổ sung vốn lưu động cho công ty, phục vụ mục đích kinh doanh, mở rộng quy mô hoạt động	18.343.250.000



VIII. Các đối tác liên quan tới đợt chào bán

Tổ chức tư vấn

Công ty cổ phần Chứng khoán MB

Điện thoại : (84-4) 3726 2600 Fax: (84-4) 3726 2601
Địa chỉ : 3 Liễu Giai, Ba Đình, Hà Nội
Website : www.mbs.com.vn
Bloomberg : MBSV<GO>

Tổ chức kiểm toán

Báo cáo Kiểm toán năm 2012 và năm 2013 được kiểm toán bởi:

Công ty TNHH Kiểm toán VACO

Địa chỉ : Tầng 14, 169 Đường Láng, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại : (84-4) 3577 0781 Fax : (84-4) 3577 0787
Website : www.vaco.com.vn



IX. Phụ lục

1. Phụ lục 1: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
2. Phụ lục 2: Điều lệ Công ty;
3. Phụ lục 3: Nghị quyết ĐHCĐ bất thường thông qua phương án phát hành cổ phiếu;
4. Phụ lục 4 : Báo cáo kiểm toán năm 2012, năm 2013.
5. Phụ lục 5 : Các tài liệu khác



X. Ngày tháng, chữ ký, đóng dấu của đại diện tổ chức phát hành, tổ chức tư vấn

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2014

Đại diện tổ chức tư vấn

Đại diện tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Chứng khoán MB

Công ty Cổ phần Đầu tư F.I.T

Tổng Giám đốc

Chủ tịch Hội đồng quản trị

Trần Hải Hà

Phan Trung Phương

Tổng Giám đốc

Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Trưởng Ban kiểm soát

Ninh Việt Tiến

Kế toán trưởng

Trần Thị Mai Hương