



FLC GROUP FLC GOLF LINKS

GAIA DINNER
F.I.T. FUTURE INVESTMENT TREND
FLC GOLF CHAMPIONSHIP 2015
FLC SAMSON BEACH GOLF RESORT, NGUYỄN VĂN BỈNH, HỒ CHÍ MINH

**BẢN TIN IR ĐỊNH KỲ
THÁNG**



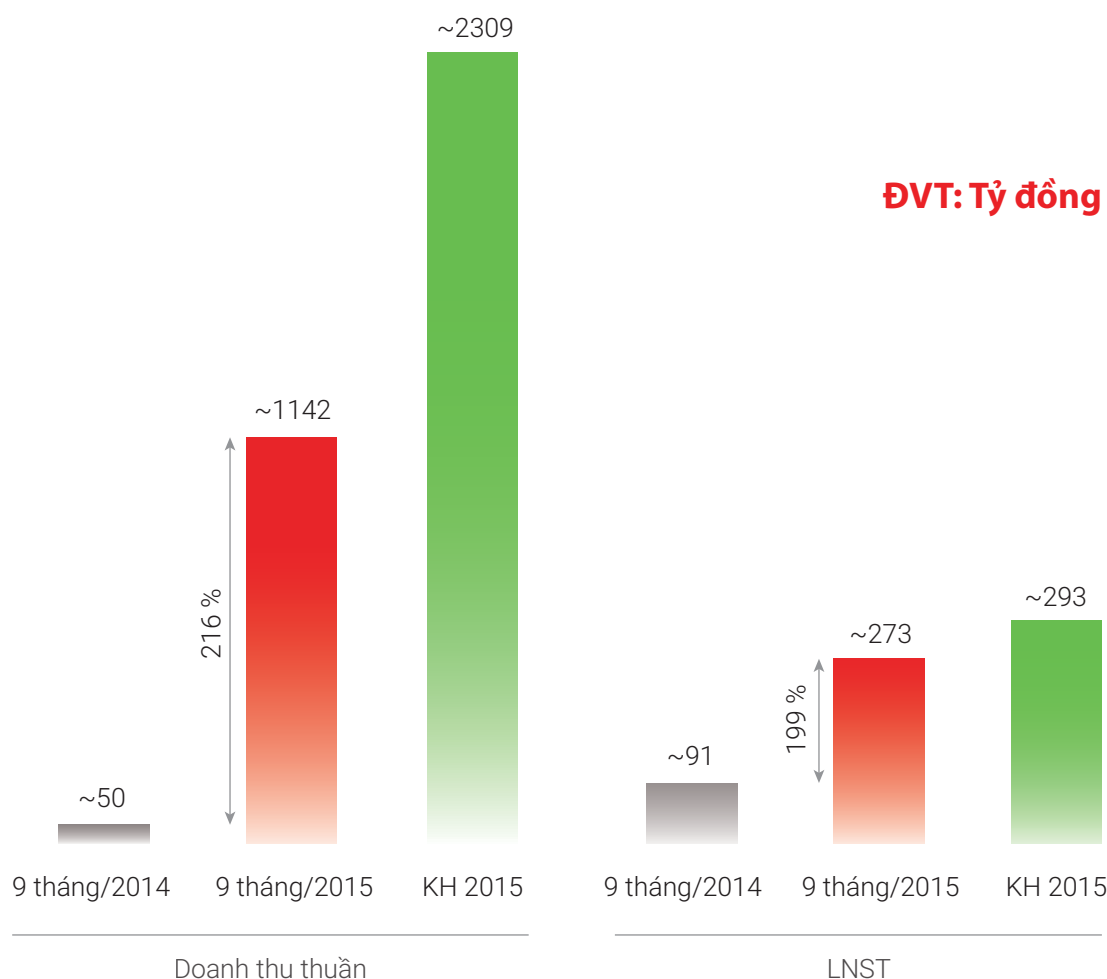
11
2015



01

F.I.T: LNST 9 THÁNG ĐẠT 95% KẾ HOẠCH NĂM

Ngày 12/11/2015, CTCP Đầu tư F.I.T công bố BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2015. Theo đó, F.I.T đã hoàn thành gần 95% kế hoạch lợi nhuận năm 2015.



Doanh thu thuần & LNST của FIT

9 tháng 2015 (■) so với cùng kỳ (■) và kế hoạch 2015 (■)

Lợi nhuận của F.I.T trong 1 năm qua tăng mạnh chủ yếu do hợp nhất công ty con.

Trong cơ cấu lợi nhuận hợp nhất 9 tháng năm 2015 của F.I.T, ngoài sự đóng góp của công ty con – CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) còn có phần bổ sung lợi nhuận trong 02 quý II và quý III từ CTCP Dược phẩm Cửu Long (DCL). Trong khi đó, cùng kỳ năm 2014, lợi nhuận F.I.T chưa được bổ sung kết quả các công ty này.

Không chỉ đóng góp cơ bản vào tổng lợi nhuận của công ty mẹ, lợi nhuận của từng công ty thành viên của F.I.T cũng tăng trưởng tích cực nhờ sự tham gia toàn diện từ F.I.T trong 1 năm qua.

02

F.I.T TIẾP ĐÓN KHÁCH HÀNG TRONG NGÀNH FMCG VÀ CÔNG TY CON CỦA F.I.T TỔ CHỨC LỄ RA QUÂN CHIẾN DỊCH BÁN HÀNG TẾT BÌNH THÂN 2016



Ngày 28/11/2015, 40 đại biểu đại diện các nhà phân phối và giám sát mại vụ trong ngành hàng FMCG đã đến thăm văn phòng CTCP Đầu tư F.I.T để tìm hiểu về công ty. Đây là những khách hàng lâu năm của CTCP SX TM & DV Sao Nam - một công ty thuộc hệ thống F.I.T, hoạt động trong ngành hóa mỹ phẩm.

Cuộc gặp gỡ không nằm ngoài mục đích giúp các nhà phân phối của Sao Nam hiểu rõ về hệ thống F.I.T, đặc biệt là chiến lược đầu tư lâu dài vào ngành hàng FMCG nói chung và ngành hóa mỹ phẩm của Sao Nam nói riêng.

Chiều cùng ngày, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, hơn 200 đại diện bán hàng, các nhà phân phối và nhiều khách mời đã tham dự Lễ ra quân Chiến dịch Bán hàng Sao Nam dịp Tết Bình Thân 2016 do CTCP F.I.T Consumer tổ chức. Tại đây, Ban Lãnh đạo F.I.T Consumer đã công bố các chương trình khuyến mại hấp dẫn nhân dịp tết nguyên đán dành cho nhà phân phối và người tiêu dùng, đối với các sản phẩm hóa mỹ phẩm của Sao Nam. Dự kiến với các chương trình này, doanh thu bán hàng tết năm nay của Sao Nam sẽ tăng gấp đôi so với cùng kỳ năm ngoái.



03

F.I.T THÀNH LẬP CHI NHÁNH TẠI TP HCM

Ngày 5/11/2015, HĐQT F.I.T ra quyết định thành lập Chi nhánh công ty tại địa chỉ 276 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 6, Quận 3, TP HCM.

Với việc thành lập chi nhánh tại TP HCM, các công ty con của F.I.T sẽ thuận lợi hơn cho việc tiếp cận khách hàng phía Nam và cả nước ngoài, từ đó, mở rộng thị trường. Ngoài ra, việc mở thêm chi nhánh giúp công ty mẹ tăng cường hoạt động quản trị và quản lý các công ty con tại phía Nam.

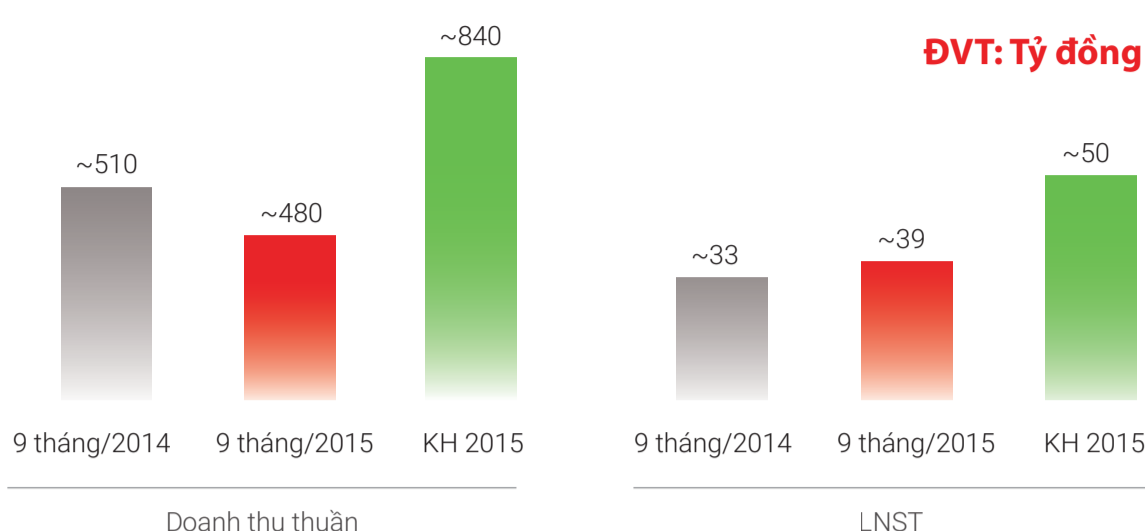
THÔNG TIN CÔNG TY THÀNH VIÊN

04

DCL CÓ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN LỚN THỨ HAI TRONG NGÀNH DƯỢC

Ngày 6/11/2015, CTCP Dược phẩm Cửu Long (DCL) công bố BCTC 9 tháng năm 2015. Theo đó, 9 tháng năm 2015, DCL ghi nhận mức tăng trưởng tới 18% về lợi nhuận sau thuế, đạt mức 39,685 tỷ đồng thay vì mức 33,604 tỷ đồng cùng kỳ năm trước.

Với kết quả trên, DCL trở thành công ty tăng trưởng lợi nhuận lớn thứ 2 trong số các doanh nghiệp ngành dược phẩm lớn đã niêm yết, xếp sau Traphaco (mã TRA) có mức tăng trưởng lợi nhuận 28,91%, vượt xa Dược Hậu Giang (mã DHG) và Domesco (mã DMC) có mức tăng trưởng lợi nhuận tương ứng là 2,54% và 5,4%.



Doanh thu thuần & LNST của DCL
9 tháng 2015 (■) so với cùng kỳ (■) và kế hoạch 2015 (■)

Năm 2015, với sự tham gia mạnh mẽ của F.I.T, DCL đã thu hồi được lượng lớn các khoản nợ khó đòi, tiết giảm chi phí tài chính bên cạnh đẩy mạnh hoạt động kinh doanh chính.

05

VIKODA RẦM RỘ RA MẮT SẢN PHẨM MỚI



Ngày 1/12/2015, CTCP Nước uống Khánh Hòa (Vikoda - VKD) đã kết hợp CTCP F.I.T Consumer- công ty con của CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) triển khai chiến dịch ra mắt sản phẩm iSport – sản phẩm nước khoáng vận động.

Chiến dịch ra mắt sản phẩm mới được triển khai tại hàng trăm điểm bán hàng, bắt đầu từ thành phố Nha Trang, Khánh Hòa và lan dần sang các địa phương khác, với mục tiêu chinh phục không chỉ thị trường truyền thống của Vikoda, mà hướng tới người tiêu dùng trên cả nước. Ngay ngày đầu tiên ra quân, doanh thu đều đạt được tại 100% số điểm tiếp cận của chiến dịch.

Ra đời từ năm 1991, VKD là doanh nghiệp duy nhất của Việt Nam sở hữu nguồn nước khoáng có độ kiềm cao, với thương hiệu nước khoáng Đánh Thanh đã nổi tiếng nhiều năm. Trong 26 năm hoạt động, VKD hoạt động chủ yếu ở địa bàn Nam Miền Trung, từ Đà Nẵng đến Khánh Hòa và một số tỉnh vùng Tây Nguyên. Tuy nhiên, từ năm 2015, Công ty đặt mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ, đẩy mạnh thâm nhập thị trường truyền thống và phát triển các mảng thị trường mới. Nước khoáng vận động iSport là bước đi mạnh mẽ đầu tiên của VKD trong kế hoạch này.

06

F.I.T CONSUMER ĐƯỢC CHẤP THUẬN MUA 65% VỐN CTCP NƯỚC KHOÁNG KHÁNH HÒA

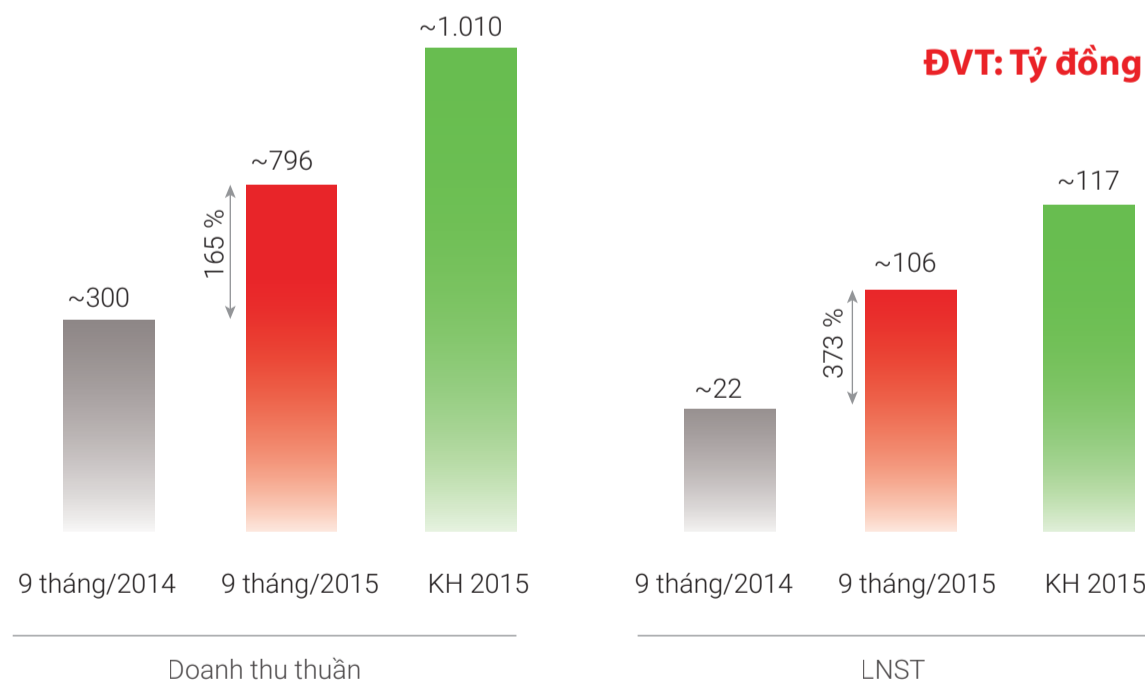


Ngày 9/11/2015, HĐQT CTCP Nước khoáng Khánh Hòa (VKD) đã ra Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường lần 1 năm 2015, cho phép F.I.T Consumer sở hữu 65% vốn mà không cần thực hiện chào mua công khai. F.I.T Consumer là công ty con của TSC với tỷ lệ sở hữu 62.22%.

07

TSC: LỢI NHUẬN 9 THÁNG GẤP 5 LẦN SO VỚI CÙNG KỲ

Ngày 12/11/2015, CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) công bố BCTC hợp nhất 9 tháng năm 2015. Với kết quả này, LNST hợp nhất của TSC đạt 106,86 tỷ đồng, tức gấp gần 5 lần so với cùng kỳ.



Doanh thu thuần & LNST của TSC
9 tháng 2015 (■) so với cùng kỳ (■) và kế hoạch 2015 (■)

Nếu như 9 tháng đầu năm 2014, lợi nhuận của TSC chủ yếu đến từ thanh lý tài sản tái cấu trúc doanh nghiệp, thì nay, kết quả ấn tượng của công ty có được là từ hoạt động chính, bao gồm: mảng sản xuất thuốc BVTV, chế biến rau quả và kinh doanh hạt giống. Trong 9 tháng qua, TSC đã cơ cấu lại danh mục sản phẩm, mở rộng sản xuất, đẩy mạnh phát triển thương hiệu với những sản phẩm có đầu ra tốt cho cả 3 ngành, nhờ đó, doanh thu và lợi nhuận đều tăng. Đặc biệt, kể từ Quý III/2015, doanh thu lợi nhuận TSC được bổ sung thêm kết quả từ CTCP Giống cây trồng Nông Tín sau khi công ty này trở thành công ty con của TSC.

08

TSC TĂNG ĐẦU TƯ VÀO MẢNG NÔNG DƯỢC VÀ HẠT GIỐNG

Ngày 3/11/2015, HĐQT TSC ra Nghị quyết thông qua việc mua thêm 3.633.500 cổ phần CTCP Nông dược TSC (TSP), tương đương 10,38% vốn điều lệ TSP, nâng tổng số cổ phần TSC đang nắm giữ tại TSP lên 31.157.500 cổ phần, tương đương 89,02% vốn điều lệ TSP. Việc mua cổ phần đã được thực hiện từ ngày 3/11/2015 - 6/11/2015.

Ngày 11/11/2015, HĐQT TSC ra Nghị quyết thông qua việc mua thêm 900.000 cổ phần tại CTCP Giống cây trồng Nông Tín, nâng tổng số cổ phần nắm giữ tại Nông Tín lên 2.330.000 cổ phần, tương đương 77,67% vốn điều lệ của Nông Tín. Việc mua cổ phần đã được thực hiện trong tháng 11/2015.

HOẠT ĐỘNG XÃ HỘI

09

F.I.T TÀI TRỢ CHO GIẢI FLC GOLF CHAMPIONSHIP 2015



Từ ngày 14-16/11/2015, giải golf thường niên FLC Golf Championship 2015 đã được tổ chức tại sân golf FLC Samson Golf Links thuộc quần thể du lịch nghỉ dưỡng sinh thái FLC Sầm Sơn, Thanh Hóa. Tiếp nối thông lệ từ giải năm 2013, F.I.T tiếp tục là nhà tài trợ 01 giải “Hole in one” với giải thưởng là 01 xe Mercedes SUV GLA250, trị giá 1.800.000.000 đồng.

Một phần trong số tiền ủng hộ của các nhà tài trợ sẽ được sử dụng để xây dựng nhà văn hóa và ủng hộ quỹ vì người nghèo xã Quảng Cư, thị xã Sầm Sơn, tỉnh Thanh Hóa.

HOẠT ĐỘNG NỘI BỘ

10

F.I.T TỔ CHỨC F.I.T CLUB THÁNG 11 VÀ HOẠT ĐỘNG LAN TỎA GIÁ TRỊ CỐT LÕI – CẶP GIÁ TRỊ SỐ 5



Ngày 28/11/2015, CTCP Đầu tư F.I.T đã tổ chức hoạt động F.I.T Club tháng 11 với chủ đề "Người lịch thiệp trên bàn tiệc" do phòng Truyền thông và Dịch vụ Tài chính Cá nhân chia sẻ. Tại đây, các thành viên F.I.T được chia sẻ các nguyên tắc khi tham dự tiệc Âu.

Cùng ngày, công ty cũng tổ chức hoạt động Lan tỏa Giá trị cốt lõi - cặp giá trị số 5 "Cam kết và bắt đầu công việc với suy nghĩ thành công" do phòng Chăm sóc khách hàng và Dịch vụ Tài chính Cá nhân thực hiện. Thông qua hoạt động này, các thành viên hiểu hơn về một giá trị cốt lõi của F.I.T đã giúp công ty vượt qua những khó khăn và gạt hái nhiều thành công.

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