



BẢN TIN IR

THÁNG 07/2019

- ❖ Tầng 5 tòa Times Tower - HACC1 Complex, số 35
Lê Văn Lương, Thanh Xuân, Hà Nội
- ❖ Tel: (84-24) 7309.4688
- ❖ Fax: (84-24) 7309.4686
- ❖ Thành lập: 08/03/2007
- ❖ Niêm yết: 26/07/2013





MỤC LỤC

OGSM 6 tháng đầu năm 2019: FIT Group tập trung tối đa nguồn lực hoàn thành mục tiêu năm 2019	01
Vikoda thiết lập kỷ lục doanh thu mới	02
Dược Cửu Long tiếp tục dẫn đầu thị trường viên nang rỗng	03
5 sản phẩm của FIT Cosmetic được vinh danh Top 100 sản phẩm và dịch vụ tốt nhất cho gia đình và trẻ em	04
FIT tài trợ giải vô địch Golf trẻ quốc gia VJO 2019	05
FIT tài trợ hoạt động khám chữa bệnh, cấp phát thuốc và trao quà miễn phí cho hơn 1000 bà con tại Cà Mau	06
FIT tiếp tục đồng hành cùng bệnh nhi tại Bệnh viện Nhi TW tháng 7	07
Golfer mang hai dòng máu Việt Nhật vô địch giải Golf trẻ quốc gia do Vikoda tài trợ	08

OGSM 6 tháng đầu năm 2019: FIT Group tập trung tối đa nguồn lực hoàn thành mục tiêu năm 2019

01

Cùng nhau rà soát và đánh giá lại việc thực hiện kế hoạch OGSM nửa đầu năm 2019 và tiếp tục nỗ lực hoàn thiện kế hoạch cho nửa cuối năm 2019. Đó là tinh thần của tập thể FIT Group trong suốt 4 tiếng sáng nay tại Lễ sơ kết OGSM 6 tháng đầu năm 2019 tại Hà Nội.

Sáng nay 31 tháng 7 năm 2019, FIT Group đã tổ chức Lễ sơ kết OGSM 6 tháng đầu năm 2019 tại hội trường Hà Nội. Lễ sơ kết OGSM là một nét đặc trưng riêng trong triết lý quản trị của FIT Group từ những ngày đầu thành lập. Sự kiện lần này được điều hành bởi Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt, Tổng giám đốc FIT Group.



Trong sự kiện sáng nay, các phòng ban đã rà soát lại kế hoạch 6 tháng đầu năm, đánh giá những việc đã làm được và chưa làm được trong nửa đầu năm 2019. Các kế hoạch 6 tháng cuối năm 2019 của các bộ phận cũng nhận được sự góp ý từ Tổng Giám Đốc và các cán bộ nhân viên FIT Group.

Tất cả cùng nhau hướng tới mục tiêu cốt lõi của tập đoàn **“F.I.T là tập đoàn đầu tư hiệu quả, gia tăng giá trị cho cổ đông thông qua chuỗi sản phẩm tư vấn đầu tư đa dạng, danh mục đầu tư chất lượng, nhân sự chuyên nghiệp”**



Nửa cuối năm 2019, FIT Group vẫn tiếp tục tập trung vào chiến lược phát triển và hỗ trợ các công ty thành viên. Tập đoàn sẽ tiếp tục đẩy mạnh đầu tư tại các mảng kinh doanh, với nòng cốt là các ngành dược phẩm, hàng tiêu dùng và nông nghiệp; tiếp tục giữ vững và phát huy thế mạnh đầu tư; bên cạnh việc đẩy mạnh năng lực sản xuất, đầu tư cơ sở hạ tầng và các dự án lớn tiềm năng để nâng cao hiệu quả kinh doanh tại các công ty thành viên.



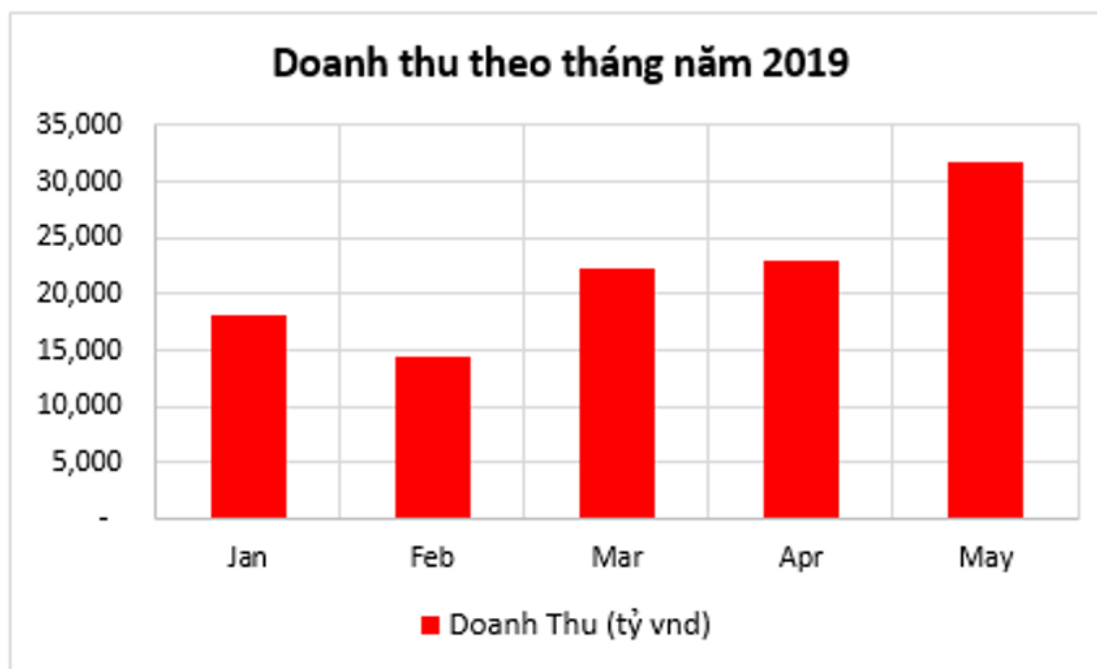
Kết thúc buổi lễ, toàn thể lãnh đạo cán bộ nhân viên của tập đoàn đã cùng thực hiện văn hóa cam kết theo đúng triết lý quản trị của Ban lãnh đạo đã đề ra từ khi thành lập. Tập thể lãnh đạo và nhân viên tập đoàn quyết tâm tập trung tối đa nguồn lực để hoàn thành kế hoạch năm 2019.

Vikoda thiết lập kỷ lục doanh thu mới

02

Năm 2019 đánh dấu sự chuyển biến rõ rệt về chiến lược kinh doanh của Vikoda. Ngay từ đầu năm 2019, toàn thể ban lãnh đạo cũng như cán bộ nhân viên Vikoda đã đặt ra mục tiêu vô cùng thách thức: Doanh thu tăng trưởng 75% so với năm 2018. Bên cạnh mục tiêu về lợi nhuận không chỉ dừng lại ở việc chấm dứt tình trạng lỗ, mà còn đặt ra mục tiêu lãi trước thuế 25 tỷ đồng. Đây là một kế hoạch không gì dễ dàng thực hiện được trong bối cảnh cạnh tranh ngành nước (Beverage) ngày càng khốc liệt với sự tham gia của nhiều tập đoàn, công ty nước ngoài. Cho đến tháng 5 năm 2019 những quyết tâm và sự thay đổi

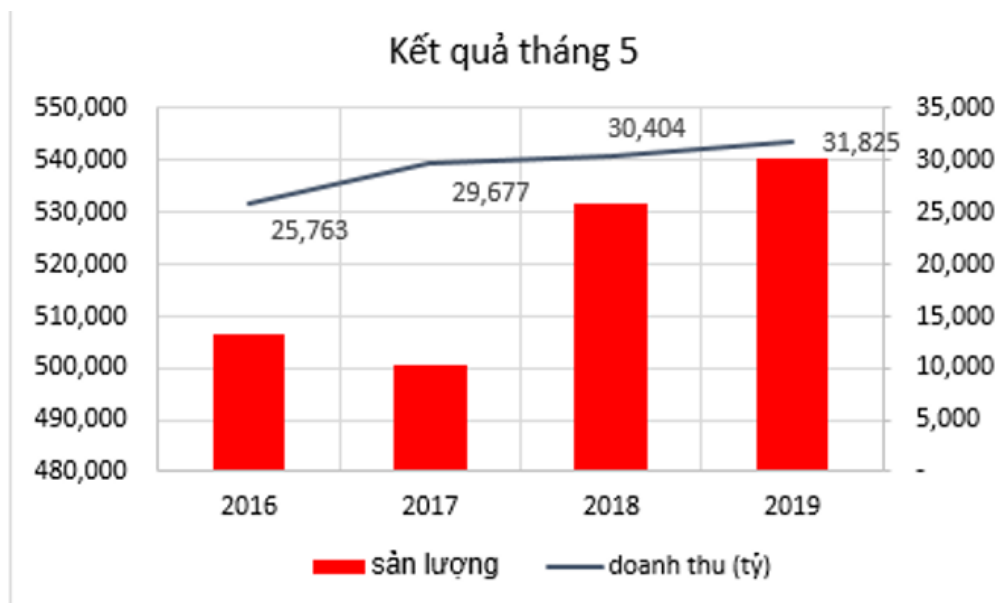
mang tính chiến lược trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Vikoda đang dần hiện ra một bức tranh vô cùng tươi sáng.



Kết quả kinh doanh từ tháng /2019 – tháng 5/2019

Những con số đầu tiên về tình hình doanh thu của Vikoda trong năm tháng đầu năm 2019 cho thấy có sự tăng trưởng liên tục (*trừ tháng 2, do là tháng Tết Nguyên Đán người dân tiêu thụ bia rượu nhiều hơn*).

Nhìn một cách cụ thể và xa hơn, tháng 5 năm 2019 đánh dấu một mốc son mới của Vikoda trong quá trình hình thành và phát triển. Doanh thu của tháng 5 đạt kỉ lục từ kể thời điểm Vikoda chính thức trở thành thành viên của F.I.T Group. Doanh số đạt mức 31, 825 tỷ đồng trong tháng 5 năm 2019.



Kết quả kinh doanh tháng 5 từ năm 2016 -2019

Tương tự như kết quả tăng trưởng đều đặn theo tháng trong 2019, kết quả kinh doanh của tháng 5 cũng ghi nhận sự tăng trưởng đều đặn từ 2016 đến nay. Sự tăng trưởng doanh thu này có thể đánh giá là chắc chắn khi xuất phát từ sản lượng. Điều này cho thấy mức độ tin tưởng và ưa thích sản phẩm của Vikoda ngày càng được nâng cao.



Hình ảnh mới của nước khoáng Vikoda

Để có được kết quả này, Vikoda đã tiến hành rất nhiều biện pháp nhằm nâng cao chất lượng và hình thức của sản phẩm để tạo ấn tượng và lòng tin với khách hàng. Điển hình như việc thay đổi thiết kế bao bì của nhãn hàng nước khoáng Vikoda đã nhận được nhiều phản hồi tích cực từ đa số người tiêu dùng.

Bên cạnh những cải tiến về mẫu mã và chất lượng, Vikoda đã chủ động thay đổi các hình thức marketing và hệ thống bán hàng nhằm đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng một cách hiệu quả hơn, qua đó làm tăng doanh thu của Vikoda.

<u>Đơn vị (Triệu VNĐ)</u>	<u>T1 - T5/ 2019</u>	<u>Kế hoạch T1-T5 2019</u>	<u>Thực hiện T1-T5 2019 (%)</u>	<u>Thực hiện T1 -T5 2018</u>	<u>Thực hiện 2019 so với 2018(%)</u>
<u>Doanh Thu</u>	108.028	133.731	80.8%	98.181	110.0%
<u>Giá Vốn</u>	63.053	80.78	78.1%	53.377	118.1%
<u>Lợi nhuận Gộp</u>	44.975	52.951	84.9%	44.804	100.3%
<u>Biên lợi nhuận Gộp</u>	41.63%	39,59 %		43%	
<u>Chi phí bán hàng</u>	29.206	43.227	67.6%	34.545	84.5%
<u>Chi phí quản lý</u>	6.506	6.865	94.8%	9.253	70.3%
<u>LN từ HĐKD</u>	5.083	1.346	377.6%	-477	

Bảng chi tiết số liệu kinh doanh của Vikoda T1 -T5 năm 2019

Nhìn vào những số liệu thống kê năm tháng đầu 2019 chúng ta có thể thấy rằng, tuy kết quả doanh thu thực tế trong năm 2019 vẫn chưa đạt so với kế hoạch nhưng với việc quản lý hiệu quả chi phí bán hàng đồng thời thực hiện tinh gọn bộ máy giúp cho lợi nhuận của Vikoda đã có sự tăng trưởng vượt bậc. Không những Vikoda đã thoát ra khỏi tình trạng thua lỗ của năm 2018, mà bước sang năm 2019 những quyết tâm và nỗ lực của toàn thể lãnh đạo và nhân viên Vikoda đang dần được chuyển hóa thành những kết quả vô cùng ấn tượng.

Việc sắp xếp lại đội ngũ bán hàng cũng như tập trung thúc đẩy marketing hiệu quả, giúp cho Vikoda vừa giảm được chi phí nhưng vẫn gia tăng được doanh số sản phẩm bán ra. Có thể nói đây là một trong những điểm mấu chốt giúp đóng góp vào thành công của Vikoda trong 5 tháng đầu năm và tạo nên một mốc son mới.

Toàn thể cán bộ, nhân viên của Vikoda cam kết tiếp tục nỗ lực và quyết tâm duy trì đà tăng trưởng trong những tháng còn lại của 2019.

Dược Cửu Long hướng tới dẫn đầu thị trường viên nang rỗng tại Việt Nam.

03

Dược Cửu Long đang tiếp tục giữ vững vị trí hàng đầu trong việc sản xuất viên nang rỗng tại thị trường dược phẩm 7 tỉ USD tại Việt Nam với hơn 40% thị phần.

Ngành dược phẩm tại Việt Nam trị giá 7 tỉ USD, đó là con số được Cục Quản Lý Dược, Bộ Y Tế công bố năm 2019 và dự báo đến năm 2021 quy mô sẽ tăng lên 7,7 tỉ USD. Các loại thuốc hiện nay tại Việt Nam chủ yếu được bào chế dưới 2 loại chính đó là viên nén và viên nang (hay còn gọi là capsules).

Trong đó, dạng viên nang đang được các nhà sản xuất dược trong nước ưa chuộng hơn do những ưu điểm vượt trội của dạng bào chế này. Viên nang sẽ chia làm hai phần đó là phần viên nang rỗng (capsules) và bột thuốc. Việc đưa bột thuốc vào trong viên nang sẽ giúp ẩn mùi thuốc, hạn chế các tác động từ môi trường như ánh sáng, độ ẩm, nhiệt độ và giúp người bệnh dễ sử dụng hơn rất nhiều so với viên dạng nén.



Viên nang rỗng được sản xuất bởi Dược Cửu Long.

Tính đến năm 2019, giá trị thị trường của việc sản xuất viên nang rỗng lên đến khoảng 60 triệu USD. Trong đó gần 50% là nhập khẩu từ quốc tế. Dược Cửu Long là một trong những

đơn vị tiên phong tại Việt Nam đầu tư nhà máy sản xuất viên nang rỗng. Việc sản xuất viên nang rỗng trong nước có lợi thế cạnh tranh lớn so với việc nhập khẩu từ nước ngoài, giúp các doanh nghiệp dược trong nước giảm chi phí đầu vào, từ đó hạ giá thành thuốc xuống mức hợp lý hơn và mang lại nhiều lợi ích cho người tiêu dùng. Chính vì thế, từ nhiều năm nay, các nhà máy sản xuất viên nang của DCL luôn hoạt động hết công suất, phục vụ nhu cầu rất lớn trong nước cũng như có kế hoạch mở rộng phát triển ra thị trường nước ngoài. Bên cạnh dược phẩm và thiết bị y tế, viên nang rỗng luôn được kỳ vọng sẽ là đóng góp lớn vào doanh thu của DCL năm nay và các năm tiếp theo.



Công nhân tại nhà máy sản xuất viên nang rỗng của Dược Cửu Long

Dược Cửu Long là công ty dược với hơn 40 năm hoạt động tại thị trường Việt Nam. Kể từ quý I năm 2015, Dược Cửu Long chính thức thuộc sở hữu của F.I.T Group. DCL quyết tâm thực hiện sứ mệnh kết nối và cải thiện cuộc sống của cộng đồng thông qua những giải pháp sức khỏe tối ưu. Ban lãnh đạo cùng tập thể DCL đã và đang nỗ lực không ngừng để đưa DCL trở thành công ty dược Việt Nam được đánh giá cao nhất bởi các bệnh nhân, nhân viên và đối tác qua những sản phẩm và dịch vụ sáng tạo, dễ tiếp cận và chăm sóc tốt nhất. Từ khi trở thành một thành viên trong hệ thống FIT Group, với định hướng chiến lược từ công ty mẹ, DCL đã đầu tư vào những dự án lớn và mở rộng hiệu quả các mảng hoạt động. Quá trình tái cấu trúc và đầu tư tại DCL đang dần được hoàn thiện, được kỳ

vọng sẽ mang lại những kết quả lớn trong tương lai, giúp công ty từng bước vươn lên là một trong những công ty được hàng đầu tại Việt Nam.

5 sản phẩm của FIT Cosmetics được vinh danh Top 100 sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho gia đình, trẻ em.

04

Lần đầu tiên trong lịch sử của FIT Cosmetics, cả 5 dòng sản phẩm nước giặt trung tính TERO, nước rửa chén bát sinh học TERO, nước rửa tay Dr. CLEAN, kem đánh răng trẻ em Dr. KOOL và kem đánh răng Dr.KOOL được người tiêu dùng vinh danh Top 100 sản phẩm dịch vụ tốt nhất cho gia đình, trẻ em năm 2019.

Ngày 29/6 vừa qua, tại thủ đô Hà Nội, FIT Cosmetics đã được vinh danh doanh nghiệp có sản phẩm đạt “**Top 100 sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho gia đình, trẻ em lần thứ VI, 2019**” bình chọn bởi người tiêu dùng toàn quốc trên website binhchonvn.vn, giải thưởng được tổ chức bởi Báo Lao động & Xã hội (Báo điện tử Dân sinh) phối hợp với Tạp chí Gia đình và Trẻ em, Báo Gia đình Việt Nam.



Điều đặc biệt trong lần tổ chức thứ VI của giải thưởng này, FIT Cosmetics dành cú ăn 5 lịch sử khi cả 5 dòng sản phẩm của FIT Cosmetics đều **lọt Top 100 sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho gia đình và trẻ em**. Lần lượt là nước giặt trung tính TERO, nước rửa chén sinh học TERO, nước rửa tay Dr. CLEAN, kem đánh răng trẻ em Dr. KOOL và kem đánh răng Dr.KOOL.



5 sản phẩm của FIT Cosmetics đạt Top 100 sản phẩm tốt nhất cho gia đình, trẻ em

5 sản phẩm của FIT Cosmetics được vinh danh lần này do người tiêu dùng bình chọn đã chứng minh sự nỗ lực không ngừng nghỉ của FIT Cosmetics trong việc nghiên cứu sản phẩm, sự quan tâm đến nhu cầu của người tiêu dùng trong việc sử dụng các sản phẩm tốt cho sức khỏe qua các nhãn hiệu chăm sóc cá nhân và gia đình của mình.

Giải thưởng lần này sẽ là động lực, cùng với sự đầu tư chất lượng từ tập đoàn mẹ FIT Group để FIT Cosmetics tiếp tục không ngừng nghiên cứu và phát triển, nhằm nâng cao chất lượng các sản phẩm đang có và phát triển các dòng sản phẩm mới đa dạng hơn với những đặc tính nổi trội và ưu việt hơn nữa phù hợp với người tiêu dùng Việt Nam. Giúp

cho FIT Cosmetics khẳng định được uy tín trên thị trường các sản phẩm chăm sóc cá nhân và hoàn thành sứ mệnh kết nối và nâng cao đời sống của người Việt.

FIT Group tài trợ giải Golf vô địch quốc gia trẻ mở rộng 2019

05

VJO 2019 – Giải Golf vô địch trẻ Quốc gia Việt Nam mở rộng đã diễn ra thành công từ ngày 12 -14/7 vừa qua tại Cam Ranh, Khánh Hòa. Giải đấu quy tụ hơn 120 tay Golf xuất sắc trong nước và quốc tế, làm nên một giải đấu có số lượng tay golf thi đấu nhiều nhất trong lịch sử của VJO.



VJO 2019 chia làm các thành các bảng đấu cho Nam và Nữ ở từng lứa tuổi như U9, U13, U15, U18 và U21. Sự cạnh tranh gay gắt từ ngay những vòng đầu đã tạo nên một giải đấu khó dự đoán về tay Golf dành chức vô địch. Kết quả cuối cùng, Hanako Kawasaki đã xuất sắc dành chức vô địch toàn giải đấu với thành tích ấn tượng -8 gậy. Đây là lần thứ 2 tay Golf mang 2 dòng máu Việt Nhật này dành ngôi quan quân, trước đó cô dành ngôi quán quân vào năm 2017.



FIT Group là nhà tài trợ chính thức của VJO 2019 cùng với các giải đấu Golf khác của Liên đoàn Golf Việt nam trong năm 2019. Điều này khẳng định định hướng ngay từ khi thành lập FIT Group, Ban lãnh đạo cũng như tập thể FIT luôn ưu tiên cho các hoạt động thiện nguyện, hoạt động xã hội như: các buổi tọa đàm định hướng nghề nghiệp với sinh viên, các hoạt động tài trợ cho các giải thể thao như giải golf, giải bóng đá địa phương, hoạt động khám chữa bệnh, cấp phát thuốc cho bà con vùng sâu vùng xa tại Cà Mau, cộng đồng người Việt tại Campuchia.

Trong thời gian tới, FIT Group sẽ tiếp tục cam kết đóng góp công sức của mình vào sự phát triển chung của cộng đồng bằng nhiều những hoạt động xã hội ý nghĩa và thiết thực hơn nữa.

FIT tài trợ hoạt động khám bệnh, cấp phát thuốc miễn phí và tặng quà cho hơn 1000 bà con tại Cà Mau

06

Hơn 1000 lượt khám chữa bệnh miễn phí và hơn 1000 phần quà đã được trao cho bà con tại xã Phú Hưng, huyện Cái Nước, Cà Mau cuối tuần vừa qua trong hai ngày 13 -14/7, trong chương trình Khám chữa bệnh – Cấp phát thuốc – Trao quà cho hơn 1000 người dân, chương trình do FIT Group phối hợp với nhóm từ thiện Đồng Ngôn MT và các đơn vị, tổ chức cá nhân hảo tâm đồng tổ chức.



Ngay từ sáng sớm bà con đã tập trung rất đông tại không gian của sự kiện

Cụ thể, bà con tại xã Phú Hưng đã được các bác sĩ khám bệnh miễn phí cùng với việc cấp phát thuốc phù hợp với từng loại bệnh, trong đó có các sản phẩm thuốc đến từ công ty Dược Cửu Long, đơn vị thành viên của FIT Group. Cùng với đó hơn 1000 phần quà trong đó bao gồm kem đánh răng, bàn chải đánh răng Dr. Kool, cặp sách mới, quần áo mới... cũng đã được trao cho các em nhỏ tại Phú Hưng giúp các em có được niềm vui hứng khởi cho năm học mới sắp đến.



Hoạt động khám chữa bệnh tại Cà Mau



Cặp sách dành cho các em nhỏ nhân dịp chuẩn bị năm học mới 2019 -2020



Kem đánh răng và bàn chải đánh răng Dr.Kool được phát miễn phí cho bà con và các em nhỏ

Kể từ khi thành lập đến nay, FIT Group luôn luôn đề cao trách nhiệm xã hội, sẻ chia yêu thương với cộng đồng, phát huy tinh thần tương thân tương ái vì sự phát triển bền vững của xã hội. Những chương trình thiện nguyện hàng tháng, chương trình khám chữa bệnh tại các tỉnh vùng sâu vùng xa, tài trợ các chương trình hội thảo, giải đấu thể thao của địa phương luôn được FIT Group dành sự ưu tiên trong các kế hoạch hoạt động của mình. BLĐ cùng tập thể CBNV của tập đoàn sẽ duy trì và phát huy mạnh mẽ định hướng vì sự phát triển chung của cộng đồng trong thời gian sắp tới với nhiều chương trình thiết thực và ý nghĩa hơn nữa.

Tháng 7: FIT tiếp tục sẻ chia với các bệnh nhi tại Bệnh viện Nhi Trung Ương

07

250 suất cơm và 200 bánh trung thu đã được trao tận tay các bệnh nhi và người nhà bệnh nhân trong hoạt động Sẻ Chia Yêu Thương tháng 7 tại bệnh viện Nhi Trung Ương.

Hoạt động thiện nguyện Sẻ chia yêu thương thường kỳ tháng 7 của FIT tiếp tục đến với các bệnh nhi tại Bệnh viện Nhi Trung Ương vào sáng thứ 7, ngày 13/7 vừa qua. 250 suất cơm và 200 chiếc bánh trung thu đã được FIT, nhóm Cơm Yêu Thương và chị Chi (chuyên viên thực phẩm tập đoàn) trao gửi tận tay những bệnh nhi và người nhà bệnh nhân.



Cán bộ công nhân viên FIT tại bệnh viện Nhi Trung Ương sáng ngày 13/7

Tập thể FIT và nhóm Cơm Yêu Thương hi vọng có thể sẻ chia về mặt tinh thần với các bệnh nhi qua những suất ăn nhỏ, giúp cho bệnh nhi có thể mau chóng có được một sức khỏe thật tốt.



250 suất cơm và 200 bánh trung thu đã được trao tận tay bệnh nhi

Sẻ chia yêu thương là hoạt động truyền thống của FIT, diễn ra mỗi tháng một lần tại các bệnh viện và các trung tâm bảo trợ xã hội trên các địa bàn mà FIT hoạt động. Trách nhiệm với xã hội và cộng đồng luôn là một trong những định hướng được FIT xác định trong quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.



FIT và Cơm Yêu Thương đồng tổ chức hoạt động Sẻ Chia Yêu Thương tháng 7

Trong thời gian tới, FIT sẽ tiếp tục các hoạt động thiện nguyện để chung tay cùng với cộng đồng xây dựng một xã hội văn minh và phát triển bền vững.

Golfer mang 2 dòng máu Việt – Nhật vô địch VJO 2019 do Vikoda tài trợ.

08

Hanako Kawasaki đã xuất sắc dành chức vô địch giải Golf vô địch trẻ Quốc gia 2019 do Vikoda tài trợ tại Cam Ranh, Khánh Hòa

Giải vô địch GOLF trẻ quốc gia VJO 2019 đã diễn ra thành công rực rỡ từ ngày 12 -14/7, tại sân golf KL Golf Link, Cam Ranh, Khánh Hòa. Hơn 120 Golfer trẻ đã góp mặt tranh tài tại giải đấu lần này tạo nên một giải đấu thành công có nhiều golfer tham dự nhất trong lịch sử của VJO.



Vikoda nhà tài trợ chính thức của VJO 2019

Sau 3 ngày tranh tài dưới cái nóng 37 độ C, giải đấu đã tìm ra quán quân của VJO 2019. Điều đặc biệt, quán quân năm nay thuộc về Golfer mang 2 dòng máu Việt – Nhật, Hanako Kawasaki với thành tích ấn tượng -8 gậy. Đây là lần thứ 2 Hanako Kawasaki vô địch VJO, trước đó cô đã xuất sắc dành chiến thắng chung cuộc vào năm 2017.



Hanako Kawasaki nhà vô địch VJO 2019

Tại VJO 2019, Vikoda – Đảnh Thạnh là nhà tài trợ chính thức nước uống của giải đấu Golf uy tín nhất Việt Nam tại Khánh Hòa. Điều này đã khẳng định vị trí số 1 về nước khoáng thiên nhiên của Vikoda Đảnh Thạnh tại khu vực miền Trung.



Vikoda nhà tài trợ chính thức của Golf news, kênh truyền hình về GOLF số 1 Việt Nam

Đặt mục tiêu trở thành thương hiệu Việt vững mạnh, góp phần nâng cao sức khỏe người Việt và quyết tâm đưa nguồn nước khoáng thiên nhiên của Việt Nam ra thế giới, trong thời gian tới, bên cạnh việc nghiên cứu và phát triển những sản phẩm chất lượng, Vikoda sẽ tiếp tục đồng hành cùng nhiều hoạt động xã hội để hướng đến hình ảnh một doanh nghiệp không chỉ kinh doanh hiệu quả mà còn là một doanh nghiệp hướng tới sự phát triển bền vững, theo đúng định hướng mà FIT Group đặt ra cho tất cả các công ty thành viên trong cùng hệ thống.

Phụ trách bản tin: Vương Ngự Quốc

Phòng Truyền thông - Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T



Tầng 5 tòa nhà Times Tower – HACC1 số 35 Lê Văn Lương, phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.



(84-24) 7309.4688 (109)



quoc.vn@fitgroup.com.vn



www.fitgroup.com.vn



www.facebook.com/fitgroup.com.vn