

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T**

Thực hiện quyền và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị (HĐQT) được Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T quy định, HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động của HĐQT trong năm 2016 và kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2017 như sau:

**I. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2016**

Hiện tại Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T gồm 5 thành viên như sau:

- |                             |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| - Ông Nguyễn Văn Sang       | Chủ tịch HĐQT     |
| - Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt | Phó Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Phạm Công Sinh        | Thành viên HĐQT   |
| - Ông Phan Minh Sáng        | Thành viên HĐQT   |
| - Bà Bùi Thanh Hương        | Thành viên HĐQT   |

HĐQT Công ty đã tích cực triển khai các hoạt động theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của công ty và quy chế hoạt động của HĐQT, cụ thể như sau:

**1. Cơ cấu nhân sự Hội đồng quản trị**

Tháng 09 năm 2016, HĐQT đã thông qua việc từ nhiệm vị trí thành viên HĐQT của ông Ngô Anh Sơn và ông Vũ Thành Lê. Việc từ nhiệm của 2 thành viên nói trên đã được chính thức thông qua tại ĐHĐCĐ bất thường của Công ty vào ngày 22/9/2016.

Các thành viên HĐQT đã sâu sát trong việc giám sát và điều hành hoạt động của F.I.T nói chung và Ban điều hành nói riêng.

Trong năm 2016, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT là 320.000.000 đồng/năm, theo đó mức chi trả cho Chủ tịch là 5.000.000 đồng/tháng và các thành viên là 4.000.000 đồng/người/tháng (*Giữa tháng 9/2016: 2 thành viên HĐQT là ông Ngô Anh Sơn và ông Vũ Thành Lê đã từ nhiệm nên thù lao của hội đồng quản trị chi trả thực tế thấp hơn mức đã được phê duyệt là 348.000.000/năm*)

**2. Công tác chỉ đạo và giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh**

Năm 2016, HĐQT đã trực tiếp chỉ đạo, giám sát Ban Điều hành và các cán bộ quản lý trong hoạt động sản xuất kinh doanh, huy động quản lý nguồn vốn, duy trì và từng bước nâng cao chất lượng dịch vụ, sản phẩm.

Trong năm 2016, các thành viên trong HĐQT Công ty đã phối hợp làm việc trên tinh thần trách nhiệm cao để đưa ra các quyết định chính xác, kịp thời mang lại hiệu quả cao. HĐQT đóng vai trò định hướng, chỉ đạo, giám sát tình hình triển khai các chủ trương quyết định và hỗ trợ Ban Điều hành trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Trong mối quan hệ với Ban điều hành, Chủ tịch Hội đồng quản trị thường xuyên tham gia các cuộc họp giao ban hàng tháng cùng Ban điều hành để nắm bắt tình hình kinh doanh và có ý kiến chỉ đạo, định hướng cũng như giải quyết những đề xuất, kiến nghị trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Bên cạnh đó, HĐQT yêu cầu Ban điều hành báo cáo tình hình hoạt động của Công ty và báo cáo đột xuất nếu nhận thấy có vấn đề phát sinh có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.
- HĐQT đã bám sát các chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông giao trên cơ sở kết hợp phân tích tình hình thực tiễn, diễn biến của thị trường để định hướng hoạt động của Công ty.
- HĐQT đã tập trung chỉ đạo kiện toàn lại tổ chức bộ máy quản lý Công ty phù hợp với mô hình hoạt động mới và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty. Hoàn thiện hệ thống quản trị công ty, điều chỉnh chức năng nhiệm vụ, nhân sự các phòng ban của Công ty mẹ và các công ty con để hoạt động hiệu quả hơn. Ngoài việc kiện toàn lại bộ máy tổ chức tại các phòng ban, HĐQT cũng đã ổn định lại cơ cấu nhân sự chủ chốt trong Ban Điều hành để điều hành hoạt động của Công ty.
- Tuân thủ đầy đủ và kịp thời việc công bố thông tin định kỳ, công bố thông tin bất thường và công bố thông tin theo yêu cầu đối với tổ chức niêm yết. Tiếp xúc và cung cấp các thông tin về Công ty cho các cổ đông theo đúng quy định của Pháp luật và Điều lệ Công ty

### 3. Đánh giá kết quả thực hiện các nội dung Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2016:

#### 3.1. Về tăng vốn điều lệ:

- Tăng vốn thông qua phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2015:

Trong năm F.I.T đã phân phối 14.336.485 cổ phiếu cho 4579 cổ đông tại ngày chốt danh sách cổ đông có quyền nhận cổ tức tại ngày 16/6/2016 với tỷ lệ trả cổ tức bằng cổ phiếu là 8% theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên ngày 22/4/2016. Sau khi phân phối 14.336.485 cổ phiếu, HĐQT đã đưa vào lưu ký và đăng ký niêm yết bổ sung số cổ phiếu trên, nâng tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của F.I.T lên 193.548.962 cổ phiếu, nâng vốn điều lệ của công ty thành 1.935.489.620.000 đồng

- Tăng vốn thông qua việc phát hành cổ phiếu để chuyển đổi trái phiếu chuyển đổi

Cuối tháng 10 năm 2016, Công ty đã chuyển đổi thành công 3.000.000 trái phiếu thành 30.000.000 cổ phiếu FIT theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 ngày 26/4/2014, nâng vốn điều lệ Công ty lên 2.235.489.620.000 đồng.

- Tăng vốn thông qua việc chào bán cổ phiếu cho cổ đông chiến lược:

Tháng 11 năm 2016, Đại hội đồng cổ đông bất thường của F.I.T đã thông qua việc tiếp tục triển khai phương án chào bán 31.181.285 cổ phiếu các nhà đầu tư chiến lược. Hội đồng

quản trị Công ty đã thực hiện lựa chọn và phát hành cho các đối tác, thu về số tiền 358.584.777.500. Sau phát hành, vốn điều lệ của F.I.T đạt mức 2.547.302.470.000 đồng.

- Về phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, HĐQT chưa triển khai trên thực tế. Việc chào bán theo phương án đã thông qua tại Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2016 sẽ tiếp tục được gia hạn cho đến khi hoàn thành. Thời điểm phát hành phụ thuộc vào sự thuận lợi của thị trường và nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

### 3.2. Về việc sửa đổi Điều lệ công ty theo Luật Doanh nghiệp 2014:

- Trong năm 2016, theo sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT đã tiến hành sửa đổi Điều lệ Công ty theo Luật Doanh nghiệp 2014.

### 3.3. Về việc đổi tên Công ty:

- Trong năm 2016, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua việc đổi tên công ty và Công ty đã hoàn thành việc đổi tên công ty thành Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T.

### 3.4. Thành lập công ty bất động sản trực thuộc F.I.T:

- Trong năm 2016, F.I.T đã tiến hành thành lập công ty Cổ phần Đầu tư Bất động sản F.I.T.

### 3.5. Tiếp tục đầu tư vào Công ty CP Dược phẩm Cửu Long:

- Trong năm 2016, F.I.T đã nâng tổng số lượng nắm giữ tại DCL lên 36.402.616 cổ phiếu DCL, chiếm 64,62% vốn điều lệ DCL.

### 3.6. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đạt được:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2015	Kế hoạch năm 2016	Kết quả 2016 (kiểm toán)	% hoàn thành kế hoạch	Tỷ lệ hoàn thành 2016 so với 2015
Doanh thu	Tỷ VNĐ	1.723	3.247	2.489	76,7%	144,46%
Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ VNĐ	380,3	544	195,7	36,0%	51,46%
Tổng lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	Tỷ VNĐ	245.2	438	112	25,6%	45,68%
Tỷ suất sau thuế/doanh thu	%	14%	13,4%	4,5%	33,6%	31,65%

Trong năm 2016, với chủ trương củng cố các mảng hoạt động kinh doanh, Hội đồng quản trị F.I.T đã phối hợp chỉ đạo chặt chẽ với Ban Tổng giám đốc công ty mẹ và các công ty thành viên nhằm thực hiện chiến lược đẩy mạnh toàn bộ các mảng kinh doanh, và đạt được các thành tựu đáng ghi nhận.

**Về mảng dược phẩm:** năm 2016 đánh dấu bước tăng trưởng mạnh mẽ của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long, với doanh thu và lợi nhuận tăng mạnh. Cụ thể, trong năm qua, Dược Cửu Long tăng 10% về doanh thu, đạt 737,8 tỷ đồng; tăng 49% về lợi nhuận sau thuế lên mức 90,1 tỷ đồng.

Cũng trong năm qua, mảng Dược đã đạt được những thành tựu lớn trong chuẩn bị cho mục tiêu tăng trưởng giai đoạn 5 năm tới. Cụ thể, Công ty đã nghiên cứu mở rộng đầu tư cho nhà máy viên nang rỗng Capsule 3 quy mô 357 tỷ đồng, và trong tháng 3/2017 đã thực hiện khởi công dự án. Với việc đầu tư nhà máy capsule 3, Dược Cửu Long sẽ tăng gấp 3 lần quy mô sản xuất hiện tại, đảm bảo duy trì được vị thế số 1 tại thị trường Việt Nam hiện nay.

Về mảng dược: trong năm 2016, Dược Cửu Long cũng đã nghiên cứu đàm phán thành công, đến đầu năm 2017 đã hoàn tất thương vụ mua lại Công ty dược phẩm Euvipharm, có công suất sản xuất lên tới 1,2 tỷ đơn vị sản phẩm/ca/năm cho hầu hết các dạng bào chế phổ biến bao gồm cả các sản phẩm kháng sinh bột, viên sủi và các sản phẩm đòi hỏi môi trường sản xuất đặc biệt. Hội đồng quản trị F.I.T cũng đã phối hợp sát với Dược Cửu Long để theo đuổi đề án thành lập, đầu tư công ty sản xuất thuốc ung thư Benovas.

**Về mảng thực phẩm:** Năm 2016, tình hình xuất khẩu Nông Sản của Việt Nam trong năm 2016 gặp rất nhiều khó khăn, mặc dù vậy, Westfood vẫn nỗ lực mở rộng thị trường, tìm kiếm khách mới mới nên doanh thu năm 2016 tăng trưởng 12% so với năm 2015. Tuy nhiên, một trong những thành tựu nổi bật của Westfood năm 2016 là thử nghiệm thành công giống dưa MD2 có năng suất và chất lượng vượt trội. Đây là tiền đề để công ty chủ động đầu tư, mở rộng vùng nguyên liệu để tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Cũng trong năm 2016, Westfood đã củng cố và phát triển hệ thống phân phối, tạo điều kiện cho công tác bán hàng đạt hiệu quả cao. Nhờ vậy, bất chấp những khó khăn từ hoạt động sản xuất do yếu tố đầu vào không ổn định, doanh thu tăng 12% và giữ được vị thế cao tại các thị trường khó tính như Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản.

**Mảng đồ uống:** Năm 2016, chiến lược của F.I.T trong mảng này là chấp nhận hi sinh lợi nhuận để mở rộng thị phần. Với điểm mạnh là sở hữu nguồn nước khoáng thiên nhiên tốt nhất Việt Nam (có độ kiềm tự nhiên từ 8,5 – 9) và thương hiệu Vikoda, Đảnh Thạnh đã được đặc biệt ưu chuộng tại Khu vực Miền Trung và Nam Trung Bộ. Trong năm 2016, Tập đoàn đã đẩy mạnh đầu tư đồng bộ từ hệ thống máy móc để nâng cao năng lực sản xuất tới marketing, R&D phát triển sản phẩm mới và hệ thống phân phối. Nhờ những nỗ lực đồng bộ đó, doanh số Vikoda tăng 57% so với năm 2015. Trong thời gian vừa qua, các nhãn hiệu chính như Vikoda, Đảnh Thạnh và IMen (nhãn hiệu nước tăng lực mới, được tung ra thị trường từ tháng 7) đã được phân phối rộng rãi nhờ hệ thống khách hàng mà F.I.T Consumer phát triển

**Mảng hóa mỹ phẩm:** Năm 2016 đánh dấu bước ngoặt trong hoạt động sản xuất kinh doanh với việc tung ra thị trường hàng loạt sản phẩm mới như: Nước rửa chén sinh học Tero, Dr Kool. Việc đẩy mạnh chi phí marketing, R&D cũng khiến cho lợi nhuận năm 2016 của Sao Nam sụt giảm.

Hội đồng quản trị đánh giá, các khoản lỗ của mảng đồ uống và hóa mỹ phẩm là các khoản đầu tư cho tương lai, phù hợp với định hướng chiếm lĩnh thị phần mà F.I.T và các công ty thành viên đang theo đuổi.

**Đối với các mảng khác thuộc lĩnh vực nông nghiệp:** Do tác động của biến đổi khí hậu, nên giống như các doanh nghiệp khác trong ngành, Công ty cũng gặp nhiều khó khăn, hiệu quả kinh doanh sụt giảm.

### 3.7. Chia cổ tức năm 2016:

Với mục tiêu ưu tiên đầu tư cho phát triển các ngành hàng, F.I.T chủ trương thông qua việc tái đầu tư toàn bộ lợi nhuận năm 2016 để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của toàn bộ hệ thống.

## II KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2017

### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Giá trị
Doanh thu thuần từ HĐKD	Tỷ VND	2.513
Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ VND	204
Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ VND	159
Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	Tỷ VND	112
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu	%	8,1%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu	%	6,3%
Cổ tức dự kiến	%	0%

Lý do không chia cổ tức: Công ty đang trong giai đoạn đầu tư, mở rộng hoạt động kinh doanh nên ưu tiên mọi nguồn lực cho hoạt động này.

### 2. Chiến lược và Định hướng hoạt động kinh doanh

Từ năm 2014, Đại hội đồng cổ đông của F.I.T đã thông qua chủ trương đầu tư chiến lược vào các ngành hàng cơ bản. Với chiến lược này, Hội đồng quản trị đặt mục tiêu đến năm 2020, đưa F.I.T trở thành công ty quy mô tỷ USD doanh thu tại các ngành hàng này. Đây là mục tiêu rất thách thức, nhưng nếu F.I.T không thực hiện, thì chúng ta có thể sẽ bị bỏ lỡ cơ hội phát triển và chiếm giữ vị thế ngành.

Để thực hiện chiến lược nói trên, trong các năm qua, F.I.T đã đẩy mạnh hoạt động M&A nhằm nhanh chóng tạo được vị thế kinh doanh tại các ngành hàng theo đuổi thông qua việc sở hữu những doanh nghiệp có lợi thế đặc biệt ở mỗi ngành hàng. Hai bước tiếp theo trong việc hiện thực hóa mục tiêu này là tái cấu trúc các doanh nghiệp đã có và xây dựng chiến lược, mục tiêu kinh doanh cụ thể cho mỗi doanh nghiệp, bên cạnh việc tiếp tục tìm kiếm các cơ hội M&A doanh nghiệp với chi phí hợp lý để rút ngắn quá trình mở rộng kinh doanh.

Hiện tại, việc tái cấu trúc các công ty thành viên đã tương đối hoàn thành, bao gồm xây dựng đội ngũ nhân sự, cơ chế quản lý, kinh doanh, định hướng ngành hàng, cơ sở vật chất kinh doanh.

**Đối với lĩnh vực dược,** sau hoàn tất tái cấu trúc Dược Cửu Long, F.I.T đã xây dựng danh mục sản phẩm, hoàn thiện đội ngũ phân phối và kiểm soát tốt dòng tiền, xây dựng xong các chiến lược đầu tư. Nhờ những nỗ lực trên, lợi nhuận của Dược Cửu Long đã tăng gấp 3 lần trong 2 năm 2015, 2016. Trọng tâm của năm 2017 với Dược Cửu Long là tái cấu trúc xong Euvipharm –

doanh nghiệp mà Dược Cửu Long đã hoàn tất mua vào đầu năm nay; đầu tư các dự án mới bao gồm: dự án thuốc ung thư và dự án viên nang rỗng. Các dự án này trong ngắn hạn không mang lại hiệu quả kinh doanh cho Dược Cửu Long, nhưng sẽ tạo ra bước đột phá mạnh cho Công ty cả về vị thế ngành lẫn doanh thu và lợi nhuận khi đi vào hoạt động ổn định.

**Với mảng ngành hàng tiêu dùng nhanh (gồm hóa mỹ phẩm, đồ uống...),** chiến lược mà F.I.T đã và đang theo đuổi là chiếm lĩnh thị phần. Trong các năm qua, Việt Nam đã chứng kiến các thương vụ M&A lĩnh vực ngành hàng tiêu dùng, trong đó nhà đầu tư nước ngoài mua lại các doanh nghiệp Việt, với mức định giá được tính theo quy mô doanh thu. Giá trị doanh nghiệp trong giai đoạn đầu tư phát triển được định giá chủ yếu dựa trên yếu tố vị thế thị trường và sản phẩm.

F.I.T hiện đã sở hữu được danh mục sản phẩm tốt, trong đó có những sản phẩm được đặc biệt đánh giá cao như: nguồn nước khoáng tự nhiên tốt nhất Việt Nam, sản phẩm nước rửa tay Dr Clean có thị phần lớn nhất, bình xịt côn trùng Rocket là sản phẩm duy nhất có giấy chứng nhận diệt 100% muỗi truyền virus Zika của Bộ Y tế cùng các dòng sản phẩm mới có chất lượng cao, giá cạnh tranh và phù hợp với xu hướng tiêu dùng...

Từ năm 2016, F.I.T đã cơ bản hoàn thành mục tiêu xây dựng hệ thống cơ sở sản xuất đảm bảo quy mô doanh thu hàng nghìn tỷ đồng và thực hiện theo đuổi mục tiêu gia tăng giá trị doanh nghiệp thông qua tăng vị thế thị trường. Chiến lược này giúp tăng nhanh chóng giá trị doanh nghiệp, nhưng đòi hỏi chi phí đầu tư lớn, và sự hy sinh lợi nhuận trong ngắn hạn. Tuy nhiên, F.I.T đã xây dựng trước các kế hoạch tài chính này, và khẳng định, mọi diễn biến kinh doanh vẫn đang theo đúng lộ trình đã được hoạch định, và mong nhận được sự ủng hộ của cổ đông để trong thời gian tới đây, khi hoàn tất mục tiêu định vị vị thế thị trường, F.I.T sẽ bước vào giai đoạn gặt hái với sự bứt phá mạnh cả về quy mô và vị thế kinh doanh.

**Về mảng thực phẩm:** Vấn đề lớn nhất của Westfood là giới hạn quy mô sản xuất do hạn chế vùng nguyên liệu và quy mô nhà máy, dù trong các năm qua, F.I.T đã đầu tư mạnh về cơ sở sản xuất. Trước thực trạng này, cùng với việc đã thử nghiệm thành công giống dưa MD2, trong năm 2017 và các năm tới, Westfood sẽ đầu tư mạnh vào vùng nguyên liệu và tiếp tục nâng cấp hệ thống nhà xưởng theo lộ trình để mở rộng kinh doanh.

Với chiến lược này, ngoài các nội dung cụ thể của ngành như đã trình bày ở trên, HĐQT xây dựng chiến lược và định hướng hoạt động kinh doanh cho năm 2017 và các năm tiếp theo như sau:

- Tiếp tục triển khai các mục tiêu trong chiến lược phát triển F.I.T giai đoạn 2015 – 2020, đưa F.I.T trở thành một tập đoàn đầu tư hùng mạnh, sở hữu các công ty con, công ty liên kết có khả năng tăng trưởng cao thuộc các ngành hàng phát triển;
- Tùy theo nhu cầu sử dụng vốn và cân nhắc yếu tố thị trường, tiếp tục thực hiện kế hoạch tăng vốn điều lệ thông qua việc phát hành 89.606.238 cổ phần cho cổ đông hiện hữu như phương án tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 và ĐHĐCĐ bất thường năm 2016 đã thông qua.
- Giữ vững, phát huy thế mạnh trong hoạt động đầu tư, tài chính truyền thống gồm: Dịch vụ tài chính, tư vấn đầu tư, đầu tư trái phiếu, cổ phiếu...;
- Bám sát chiến lược Đầu tư đã được Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thông qua: Giảm tỉ lệ đầu tư ngắn hạn và tăng tỉ lệ đầu tư dài hạn vào công ty con, công ty liên kết trong các lĩnh vực phù hợp, với nòng cốt trong thời gian tới là các ngành dược phẩm, hàng tiêu dùng và nông nghiệp để tạo nền tảng bền vững cho F.I.T. Bên

ạnh đó khởi động kế hoạch phát triển ngành bất động sản và kế hoạch xây dựng hệ thống phân phối bán lẻ;

- Đối với lĩnh vực nông nghiệp-thực phẩm, đồ uống: Công ty tiếp tục đẩy mạnh tái cơ cấu Công ty CP Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ theo hướng giảm hoặc ngừng hoạt động những hoạt động kém hiệu quả, đầu tư mở rộng mảng thực phẩm, các lĩnh vực có tiềm năng lớn như: thực phẩm, đồ uống, hóa mỹ phẩm...
- Trong ngành Dược phẩm: Tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh hiện hữu, tái cấu trúc thành công Euvipharm và theo sát đầu tư dự án Nhà máy thuốc Ung thư, Capsule
- Tiếp tục tìm kiếm các cơ hội M&A để mở rộng kinh doanh.
- Các hoạt động quản trị rủi ro tiếp tục được chú trọng, trong đó, tập trung vào quản trị rủi ro tài chính của F.I.T, rủi ro tín dụng trong các dịch vụ tài chính, rủi ro hoạt động của công ty con, công ty liên kết;
- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu nguồn nhân lực và chính sách nhân sự. Tăng cường công tác đào tạo nội bộ về nghiệp vụ và văn hóa doanh nghiệp

Trên đây là báo cáo kết quả công tác quản trị điều hành hoạt động kinh doanh năm 2016 và kế hoạch hoạt động năm 2017. HĐQT xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông xem xét và đóng góp ý kiến để HĐQT nâng cao trách nhiệm quản trị, năng lực quản lý điều hành Công ty nhằm thực hiện tốt nhiệm vụ và góp phần xây dựng Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T phát triển theo định hướng và chiến lược đã đề ra. HĐQT mong muốn tiếp tục nhận được sự tin tưởng, gắn bó và hỗ trợ của các cổ đông, các nhà đầu tư, các đối tác, bạn hàng trong và ngoài nước.

Trân trọng cảm ơn./.

**Nơi nhận:**

- ĐHCĐ;
- HĐQT, Ban TGD, Ban KS;
- Lưu: HC.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



Nguyễn Văn Sang