



**Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T**  
Tầng 5 tòa Times Tower - HACC1  
số 35 Lê Văn Lương, phường Nhân  
Chính, Thanh Xuân, Hà Nội.  
Tel: (84 - 024) 73 094 688  
Fax: (84 - 024) 73 094 686  
Thành lập: 08/03/2007  
Niêm Yết: 26/7/2013

## 1. CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG HOÀN TẤT VIỆC KÝ KẾT HỢP ĐỒNG PHÁT HÀNH TRÁI PHIẾU CHUYỂN ĐỔI, TRỊ GIÁ 20 TRIỆU USD

Các cổ đông kính mến,

Ngày 19/12/2017, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) thuộc Tập đoàn F.I.T đã hoàn tất việc ký hợp đồng phát hành trái phiếu chuyển đổi riêng lẻ ra thị trường quốc tế cho Công ty Quản lý tài sản Rhinos Asset Management (RAM) đến từ Hàn quốc, trị giá 20 triệu USD tương đương 450 tỷ đồng, lãi suất 1% năm (tính theo USD), thời hạn trái phiếu 05 năm, với giá chuyển đổi là 25,000 đồng/cổ phiếu và thời gian chuyển đổi là 01 năm.

RAM là công ty dẫn đầu tại Hàn quốc trong việc đầu tư vào thị trường trái phiếu chuyển đổi quốc tế với tiêu chí đầu tư là công ty nhận đầu tư phải có nền tảng vững và triển vọng tăng trưởng dài hạn. Danh mục đầu tư của RAM bao gồm hơn 60 công ty tại nhiều quốc gia Châu Á, Mỹ và Châu Âu.

Theo thỏa thuận, sau một năm nếu toàn bộ số trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu, DCL sẽ phát hành thành công khoảng 18 triệu cổ phiếu với giá 25,000 đồng/cổ phiếu và RAM sẽ sở hữu khoảng 24% cổ phần, trở thành cổ đông lớn của công ty.



Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành dự kiến này được dùng để đầu tư nâng cao năng lực sản xuất và bổ sung vốn lưu động của công ty và các công ty con, công ty liên kết của DCL. DCL có bề dày hơn 40 năm lịch sử phát triển tại thị trường dược phẩm Việt Nam. Kể từ khi trở thành thành viên của Tập đoàn F.I.T, DCL đã có những bước chuyển mình mạnh mẽ như: (i) thu tóm thành công Công ty Dược phẩm Euvipharm, một trong những công ty dược phẩm có nhà máy hiện đại bậc nhất Việt Nam; (ii) xây mới nhà máy Capsule III trở thành nhà cung cấp viên nang rỗng chiếm thị phần lớn nhất (40%) tại Việt Nam; (iii) thành lập Công ty cổ phần thuốc ung thư Benovas liên kết với SCIC để trở thành nhà sản xuất ung thư đầu tiên tại Việt Nam.

Như vậy, chỉ một thời gian ngắn sau khi thông báo về đợt phát hành được phát đi tháng trước, DCL đã tìm được nhà đầu tư phù hợp. Đợt phát hành đánh dấu sự thành công của DCL cũng như của Tập đoàn F.I.T trong việc tạo dựng niềm tin với các nhà đầu tư, các tổ chức chuyên nghiệp về quá trình tái cấu trúc và xây dựng mô hình kinh doanh mới của cả tập đoàn. Các điều khoản trái phiếu với lãi suất thấp và giá chuyển đổi cao khẳng định sự tin tưởng của nhà đầu tư vào giá trị tiềm năng của công ty cũng như của cả tập đoàn.

Chúng tôi thật sự tự hào để nói rằng nỗ lực tái cấu trúc của chúng ta đã và đang mang lại những kết quả tích cực. Một lần nữa xin chân thành cảm ơn sự ủng hộ và sự tin tưởng của cổ đông.

Trân trọng,



Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Tổng giám đốc

## 2. FIT: CÚ HÍCH CHUYÊN NGHIỆP TỪ HỢP TÁC VỚI RHINOS

Với việc công ty con – Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) thực hiện phát hành 20 triệu USD trái phiếu chuyển đổi cho Công ty Quản lý tài sản Rhinos Asset Management (RAM) của Hàn Quốc, Công ty cổ phần Tập đoàn F.I.T (F.I.T Group) đang từng bước thu hoạch được những thành tựu của quá trình tái cấu trúc và sự chuyên nghiệp trong hoạt động.

### Lợi ích kép từ trái phiếu Rhinos

Theo phương án chi tiết về phát hành trái phiếu đã được Hội đồng quản trị DCL thông qua, trái phiếu có giá trị 20 triệu USD sẽ được bán cho Rhinos có thời gian đáo hạn 5 năm, lãi suất 1%/năm tính theo USD. Trái phiếu có thể được chuyển đổi từ sau năm thứ nhất, với giá chuyển đổi 25.000 đồng/cổ phiếu có tính đến yếu tố pha loãng.

Với phương án này, điều đầu tiên mà nhà đầu tư có thể nhìn thấy là mức lãi suất khá hấp dẫn cho DCL nếu so sánh với phương án huy động vốn vay bằng VND với kỳ hạn tương ứng. Tính cả yếu tố biến động của tỷ giá, phương án phát hành trái phiếu sẽ tiết kiệm ít nhất 30 tỷ đồng mỗi năm so với phương án vay vốn VND với giá trị và kỳ hạn tương ứng. Trong bối cảnh DCL đang mở rộng đầu tư một loạt dự án như: nhà máy viên nang rỗng capsule 3, nhà máy thuốc ung thư, tái cấu trúc Euvipharm, nâng cao năng lực các nhà máy đang có..., thì việc có thêm nguồn vốn dài hạn từ Rhinos là yếu tố vô cùng thuận lợi giúp Công ty hiện thực hoá các chiến lược kinh doanh đang có với chi phí vốn thấp.

Trong trường hợp trái chủ thực hiện chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu, Rhinos sẽ trở thành cổ đông lớn thứ 2 tại DCL, sở hữu trên 24% vốn điều lệ mới. Với giá chuyển đổi 25.000 đồng/cổ phiếu, nghiệp vụ này sẽ làm tăng hơn 20% giá trị sổ sách của cổ phiếu (so sánh với giá trị sổ sách tại thời điểm hiện tại). Với cổ

đồng mẹ – F.I.T, việc này có thể mang lại một khoản lợi nhuận không nhỏ tại thời điểm hoán đổi trái phiếu thành cổ phiếu, và với các cổ đông khác, đó là một cơ hội để định giá cổ phiếu DCL được cải thiện mạnh mẽ.

Không chỉ đạt được lợi ích lớn ở góc độ tài chính, việc tham gia của Rhinos, với kinh nghiệm đầu tư vào hàng loạt doanh nghiệp lớn ở khắp các quốc gia thuộc châu Á, châu Âu, Mỹ... được kỳ vọng sẽ tạo sức bật cho DCL trong cả yếu tố quản trị chuyên nghiệp lẫn cơ hội hợp tác với các đối tác lớn.

Trong thời gian qua, nhờ nỗ lực nâng cấp hệ thống sản xuất tự có M&A và đầu tư mới các nhà máy, DCL là một trong những doanh nghiệp ngành được có cơ sở sản xuất thuộc nhóm hiện đại nhất tại Việt Nam. Bắt tay với các đối tác chuyên nghiệp quốc tế và sự nỗ lực thay đổi hàng ngày sẽ giúp DCL biến nền tảng sản xuất hiện tại thành hiệu quả kinh doanh vượt trội cho cổ đông.



### **Dấu mốc quản trị chuyên nghiệp của F.I.T**

Một trong những tiêu chí để đối tác đầu tư, ngoài triển vọng kinh doanh khả quan của doanh nghiệp, thì yếu tố quan trọng chính là yêu cầu quản trị chuyên nghiệp. Và thương vụ của DCL là một minh chứng cho sự chuyên nghiệp về quản trị tại DCL, và mở rộng hơn là cả hệ thống F.I.T.

Trong 6 cặp giá trị cốt lõi của F.I.T, cặp giá trị “tôn trọng con người và đánh giá cao con người phù hợp” được xếp vị trí đầu tiên cho thấy tư tưởng đề cao giá trị chuyên nghiệp trong quản trị, điều hành và hoạt động của F.I.T.

Chỉ trong vòng 2 năm qua, F.I.T đã thực hiện kiện toàn một loạt nhân sự tại công ty mẹ và các công ty thành viên, với nhân sự mới là những cá nhân đã có kinh nghiệm thành công ở các tổ chức quốc tế lớn trong các lĩnh vực mà FIT và các công ty thành viên đang hoạt động.

Tại DCL, bên cạnh việc tạo động lực cống hiến cho những nhân sự cũ có trình độ cao và kinh nghiệm, rất nhiều vị trí quan trọng đã được F.I.T tìm kiếm và bổ sung thêm những người có thành tích nổi bật, có kinh nghiệm làm cho các công ty đa quốc gia.

Tại Vikoda, một loạt nhân sự xuất sắc về marketing, R&D, phân phối... của các hãng đồ uống lớn trên thế giới cũng được thu hút về cống hiến cho kế hoạch lộ trình Công ty sau khi Công ty trở thành một thành viên của F.I.T. Các mảng hoá mỹ phẩm, chế biến thực phẩm... dù kín tiếng hơn, nhưng cũng được Ban lãnh đạo Tập đoàn đẩy mạnh tái cấu trúc trong các năm qua.

Tái cấu trúc là một quá trình và cần có thêm thời gian để biến thành kết quả. Phải mất 3 năm kể từ sau M&A thành công để F.I.T hoàn thành cơ bản mục tiêu nâng DCL lên một tầm cao mới mà không chỉ dừng lại ở những con số tăng trưởng lợi nhuận. Và trong thời gian tới đây, có trái ngọt từ quá trình tái cấu trúc từ các hoạt động khác sẽ dần đến.

### 3. HỘI NGHỊ TRI ÂN KHÁCH HÀNG 2017 CỦA DCL – VÌ SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG

So với lần đầu tổ chức trong năm 2016, năm nay Hội nghị tri ân khách hàng đã được công ty CP Dược phẩm Cửu Long (DCL) mở rộng phạm vi và tổ chức sâu rộng tại 11 tỉnh thành trải dài trên khắp cả nước, từ Hải Phòng – Hà Nội – Nghệ An – Đà Nẵng đến Khánh Hòa – DakLak – Saigon – Đồng Nai – Cần Thơ – An Giang và cuối cùng là Cà Mau. Hội nghị đã đón tiếp 2,500 khách mời là đại diện lãnh đạo tỉnh, các nhà phân phối, khách hàng thân thiết của công ty tại các tỉnh thành nơi hội nghị được tổ chức.

Lấy chủ đề “**Vì sức khỏe của cộng đồng**”, Hội nghị Tri ân khách hàng 2017 đã thể hiện được mong muốn của Ban lãnh đạo cùng toàn thể nhân viên công ty nỗ lực mang đến những sản phẩm thuốc mang thương hiệu Dược Cửu Long có chất lượng, đa dạng, giúp nâng cao sức khỏe cho người Việt.

Không chỉ là sự kiện tri ân, hội nghị còn là cơ hội để Ban lãnh đạo DCL đối thoại, lắng nghe tâm tư, nguyện vọng từ các khách hàng thân thiết cũng như là dịp để DCL chia sẻ định hướng phát triển, kế hoạch của công ty trong thời gian sắp tới. Điều này đã khẳng định DCL luôn coi khách hàng không chỉ là đối tác mà còn là những người bạn đồng hành quan trọng trong mọi hoạt động của công ty. Sự tin tưởng của khách hàng chính là niềm tin và động lực để DCL tiếp tục phát triển và lớn mạnh hơn nữa trong tương lai.



Tại chuỗi hội nghị lần này, DCL cũng giới thiệu tới khách hàng dòng sản phẩm Panalgan với nhãn mác mới, được kỳ vọng mang lại hình ảnh mới mẻ, gần gũi hơn với người sử dụng, và qua đó đưa thương hiệu Panalgan cũng như DCL lên một tầm cao mới, khẳng định vị thế tại thị trường Việt Nam. Các dòng sản phẩm Panalgan của DCL được sản xuất trên dây chuyền hiện đại được nhập khẩu từ Canada và Hàn Quốc với quy cách đóng gói bao bì đẹp hơn, chất lượng nguyên liệu theo chuẩn dược điển Mỹ (USP: United States Pharmacopoeia) có tác dụng giảm đau, hạ sốt, điều trị các chứng đau nhức, cảm cúm. Kể từ khi diện mạo mới của Panalgan được đưa ra thị trường, DCL đã nhận được những phản hồi tích cực từ phía khách hàng, góp phần vào việc nâng cao thương hiệu của công ty trên thị trường.

Chuỗi hội nghị tri ân khách hàng đã kết thúc thành công tốt đẹp với sự hài lòng của các khách hàng. DCL kỳ vọng trong tương lai hệ thống nhà thuốc, quầy thuốc của Công ty sẽ ngày càng được mở rộng hơn nữa, để góp phần đưa đến tận tay người tiêu dùng những sản phẩm thuốc chất lượng một cách rộng rãi, đồng thời hợp tác cùng phát triển với các nhà thuốc, quầy thuốc theo đúng tinh thần “Vì sức khỏe của cộng đồng”.

Từ khi trở thành thành viên của CTCP tập đoàn F.I.T, với định hướng từ công ty mẹ, Dược Cửu Long đã có những bước chuyển mình mạnh mẽ trong chất lượng hoạt động từ việc thực hiện những dự án lớn như khởi công xây dựng nhà máy capsule III, thành lập công ty thuốc ung thư Benovas trở thành công ty sản xuất thuốc ung thư đầu tiên tại Việt Nam...tới những tín hiệu khởi sắc trong kết quả kinh doanh. Trong thời gian

tới, khi dược phẩm tiếp tục là ngành chiến lược trong cơ cấu đầu tư của F.I.T, Dược Cửu Long hứa hẹn sẽ có những bước tiến dài hơn để vươn tới mục tiêu trở thành top 05 công ty dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam.

#### 4. SỰ CHUYỂN MÌNH CỦA THỰC PHẨM XUẤT KHẨU MIỀN TÂY - WESTFOOD

Đoàn công tác của Thực phẩm Miền Tây vừa kết thúc chuyến làm việc tại Mỹ với các hoạt động chủ yếu tham gia hội chợ thực phẩm và làm việc với đối tác kinh doanh. Trong mô hình kinh doanh hiện tại, thị trường nước ngoài bao gồm Châu Âu, Mỹ, Nhật và Úc là trọng yếu trong cơ cấu doanh thu của Thực phẩm Miền Tây. Do vậy, phát triển thị trường đang là mối quan tâm hàng đầu sau khi các khoản đầu tư cơ bản liên quan tới tự động hóa quy trình sản xuất và tự chủ nguồn nguyên liệu đang đi vào giai đoạn hoàn tất.

Tình hình kinh doanh của Thực phẩm miền Tây và Tập đoàn sẽ được cập nhật chi tiết hơn trong thư gửi cổ đông đầu tháng 12, nhưng tôi có thể chia sẻ nhanh một số thông tin đáng chú ý. So với cùng kỳ năm trước, doanh thu Quý III giảm nhẹ, 205 tỷ so với 222 tỷ, do tác động của các hoạt động đầu tư cơ bản. Tuy nhiên, lợi nhuận gộp tăng mạnh từ 35 tỷ lên 50 tỷ, phần lớn do tác động tích cực từ việc tự chủ nguồn nguyên liệu. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh do vậy tăng mạnh từ 8.4 tỷ lên 19.2 tỷ và lợi nhuận sau thuế là 7 tỷ năm trước so với 16.6 tỷ năm nay.

Về mặt hiệu quả hoạt động, Thực phẩm Miền Tây là một đóng góp quan trọng trong sự cải thiện hiệu quả chung của Tập đoàn. Chỉ số lợi nhuận gộp cùng kỳ tăng từ 15.7% lên 24.6% trong khi lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng từ 3.8% lên 9.4% và lợi nhuận sau thuế từ 3.2% lên 8.11%. Những con số này cùng nhau nói rằng những nỗ lực thay đổi của tập thể Thực phẩm Miền Tây và Tập đoàn đang được phản ánh vào hiệu quả kinh doanh và theo nguyên lý sẽ được phản ánh vào giá cổ phiếu. Tôi hy vọng rằng, những yếu tố tích cực này sẽ tiếp tục trong năm 2018 khi các hoạt động đầu tư cơ bản hoàn tất và giá trị cổ đông sẽ gia tăng từ sự hiệu quả.

Thực phẩm miền Tây là công ty thành viên (97% cổ phần) của Vật tư kỹ thuật Nông nghiệp cần thơ (TSC trên HSX). TSC là một thành viên của tập đoàn F.I.T.

Chúc cổ đông và nhà đầu tư quan tâm thành công.

Quách Mạnh Hào

Cố vấn chiến lược



## 5. ĐÓN “CHÉP VÀNG ĐẾN NHÀ – TÀI LỘC SUNG TỨC CÙNG NƯỚC KHOÁNG ĐÁNH THẠNH VIKODA

Tết Nguyên Đán luôn là thời điểm tiêu thụ lớn nhất trong năm, chiếm 25 – 30% sản lượng tiêu thụ cả năm. Tết cũng là thời điểm để các nhãn hàng tăng tốc, đẩy mạnh các hoạt động bán hàng để tăng doanh thu và nâng cao thương hiệu trong tâm trí của người tiêu dùng. Hoạt động trong ngành hàng nước uống, là ngành mà cầu tăng mạnh trong dịp Tết, CTCP FIT Beverage đã kịp thời nắm bắt cơ hội để triển khai chương trình khuyến mãi đặc biệt với tên gọi “Chép vàng đến nhà – Tài lộc sung túc”.

Lựa chọn hình ảnh “cá chép vàng” – biểu tượng gắn liền với sự sung túc, thịnh vượng – FIT Beverage mong muốn mang đến cho khách hàng thật nhiều phúc lộc – an lành – thịnh vượng trong dịp Tết nguyên đán năm nay. Theo đó, khách hàng tham gia chương trình mua hàng tích lũy và trưng bày sản phẩm nước giải khát của FIT Beverage sẽ được nhận nhiều mức quà tặng hấp dẫn.

Chương trình kéo dài đến hết ngày 31/12/2017 và được áp dụng cho tất cả dòng sản phẩm của Đánh Thạnh như cam, chanh, cola, chanh dây Đà Lạt và chanh muối. Không chỉ mang tài lộc tới cho khách hàng, “chép vàng” còn được kỳ vọng tạo ra sự bứt phá về doanh thu trong quý IV/2017 cho FIT Beverage. Đây cũng là cơ hội để các thương hiệu, sản phẩm nước giải khát của công ty thâm nhập sâu hơn vào các kênh và tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng.

Triển khai chương trình đúng mùa mua sắm cuối năm, đội ngũ FIT Beverage đặt mục tiêu gia tăng lợi nhuận cho các kênh bán hàng để các trung gian bán hàng tập trung đầu tư và bán các sản phẩm của công ty, bên cạnh đó tạo sẽ ra sự cạnh tranh với các đối thủ chính trên thị trường trong thời điểm thị trường đang bước vào giai đoạn cạnh tranh khốc liệt nhất.

Dự kiến, với “Chép vàng đến nhà – Tài lộc sung túc”, sản lượng nước uống bán ra của FIT Beverage sẽ tăng với cùng kỳ năm trước, trong đó sản lượng của chương trình đóng góp đến 50% tổng sản lượng quý 4/2017. Theo đó, FIT Beverage có thể hoàn thành mục tiêu doanh thu năm 2017 mà công ty mẹ F.I.T Group đã đặt ra từ đầu năm và là động lực cho toàn thể công ty nỗ lực cho sự phát triển mạnh mẽ hơn trong năm 2018.



## 6. FIT HỖ TRỢ CHƯƠNG TRÌNH KHÁM BỆNH CHO 400 HỘ NGHÈO TẠI TỈNH LÀO CAI

Từ năm 2016, FIT đã tham gia đồng hành với rất nhiều chương trình khám chữa bệnh được tổ chức tại các tỉnh miền Nam, góp một phần nhỏ vào việc cải thiện sức khỏe và nâng cao cuộc sống cho những hộ gia đình khó khăn. Chính vì ý nghĩa lớn lao của chương trình mà FIT đã hỗ trợ nhóm CLB Blouse trắng tổ chức khám bệnh miễn phí và tặng quà cho 400 đồng bào thuộc xã Lũng Khẩu Nhìn huyện Mường Khương, tỉnh Lào Cai. Đây là chương trình đầu tiên mà FIT kết hợp với nhóm thiện nguyện và đội ngũ y, bác sĩ tại miền Bắc.

Lùng Khẩu Nhìn là một trong những xã vùng cao của huyện Mường Khương, cuộc sống của bà con gặp rất nhiều khó khăn. Khi khám bệnh cho bà con trong xã, các bác sĩ của đoàn cho biết: trong buổi khám cũng phát hiện ra một số trường hợp mắc bệnh hiểm nghèo nhưng không được đến bệnh viện do điều kiện kinh tế không cho phép, hầu hết bà con của xã chỉ đi khám bệnh khi có các đoàn tình nguyện về địa phương để khám miễn phí. Đây không chỉ là thực trạng của bà con xã Lùng Khẩu Nhìn nói riêng mà còn là thực trạng của đa số bà con vùng cao nói chung – nơi mà cuộc sống còn quá nhiều thiếu thốn.

Trong thời gian tới, FIT sẽ tiếp tục kết hợp cùng các tổ chức và đội ngũ bác sĩ thiện nguyện tại miền Bắc để mở rộng hơn các chương trình khám bệnh, phát thuốc và tặng quà miễn phí cho đồng bào các vùng dân tộc nghèo. Từ đó có thể thăm khám, tư vấn giúp bà con về cách phòng tránh bệnh và hạn chế sự phát triển của bệnh, qua đó cũng thể hiện được lời cam kết thực hiện trách nhiệm cộng đồng của FIT.



## 7. FIT TÀI TRỢ CHƯƠNG TRÌNH “ÁO ẤM VÙNG CAO” TẠI LÀO CAO VÀ YÊN BÁI

Tiếp nối những hoạt động thiện nguyện diễn ra hàng tháng, tháng 12 vừa qua, Công ty Cổ phần Tập đoàn FIT đã tài trợ cho chương trình “**Áo ấm vùng cao**” tặng quà cho gần 500 em học sinh của trường tiểu học bán trú Cốc Ly Thượng, xã Cốc Ly, huyện Bắc Hà, tỉnh Lào Cai và các hộ gia đình nghèo thuộc xã Hưng Khánh, huyện Trấn Yên, tỉnh Yên Bái.

Trường tiểu học bán trú Cốc Ly Thượng là ngôi trường thuộc một trong những xã nghèo nhất của tỉnh Lào Cai. Có tới 70% các em học sinh ở đây phải sống trong cảnh đói nghèo, thiếu ăn, thiếu mặc, không có nước uống sinh hoạt. Buổi sáng, các em phải nhịn đói, đi học từ sớm qua những con đường quanh co cách trường từ 7-10km. Cơ sở vật chất tại trường rất thiếu thốn: bếp nấu ăn bán trú tại trường thì tạm bợ, con đường dẫn vào trường là đường đất đi lại khó khăn, mùa đông về nhiều em học sinh còn chân trần và co ro trong tấm áo mỏng manh.

Bà con thuộc xã Hưng Khánh, huyện Trấn Yên, tỉnh Yên Bái chủ yếu là người dân tộc thiểu số H’mông, đường đi lại vào bản rất khó khăn, cuộc sống của bà con thiếu thốn và về vật chất và tinh thần, họ sống đơn lập nơi rừng núi hoang vu xa xôi. Vì vậy, chương trình “Áo ấm vùng cao” do FIT kết hợp với các nhóm thiện nguyện thực hiện tại hai địa điểm này không chỉ mang ý nghĩa về vật chất mà còn mang đến nhiều giá trị tinh thần tốt đẹp, góp phần hỗ trợ các em học sinh và bà con khó khăn vượt qua cái lạnh của mùa đông giá rét, nhằm động viên các em học sinh học tập tốt hơn.

Những phần quà do FIT gửi tặng tuy nhỏ bé nhưng ấm nồng nhiệt huyết, lòng bao dung nhân ái với thông điệp sẻ chia vì một cộng đồng tốt đẹp và phát triển hơn.

Với ý nghĩa lớn lao của các chương trình, trong thời gian tới, tập đoàn FIT sẽ tiếp tục đồng hành và hỗ trợ tổ chức nhiều hơn nữa các chương trình ý nghĩa và thiết thực nhất để góp phần giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn trên mọi miền của Tổ quốc, và qua đó góp phần thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp vì sự phát triển chung của toàn xã hội.



*Bản tin IR không nằm ngoài mục đích giúp Cổ đông, Khách hàng, Báo chí, CBCNV và các bên quan tâm khác có cái nhìn toàn cảnh, từ đó, đưa ra những đánh giá đúng đắn về giá trị F.I.T.*

*Bên cạnh đó, Bản tin IR cũng thể hiện tính công khai, minh bạch, tôn trọng của F.I.T với các bên liên quan đảm bảo các mối quan hệ giữa F.I.T và các bên liên quan hiệu quả, bền vững, đa chiều.*

**Phụ trách bản tin: Trần Thị Phương Thảo - 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.



(84-4) : 7309.4688 (109)



[thao.ttp@F.I.Tgroup.com.vn](mailto:thao.ttp@F.I.Tgroup.com.vn)



[www.F.I.Tgroup.com.vn](http://www.F.I.Tgroup.com.vn)



[www.facebook.com/F.I.Tgroup.com.vn](http://www.facebook.com/F.I.Tgroup.com.vn)