



BẢN TIN IR

THÁNG 08/2022

- ❖ Tầng 5 tòa Times Tower - HACCC1 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

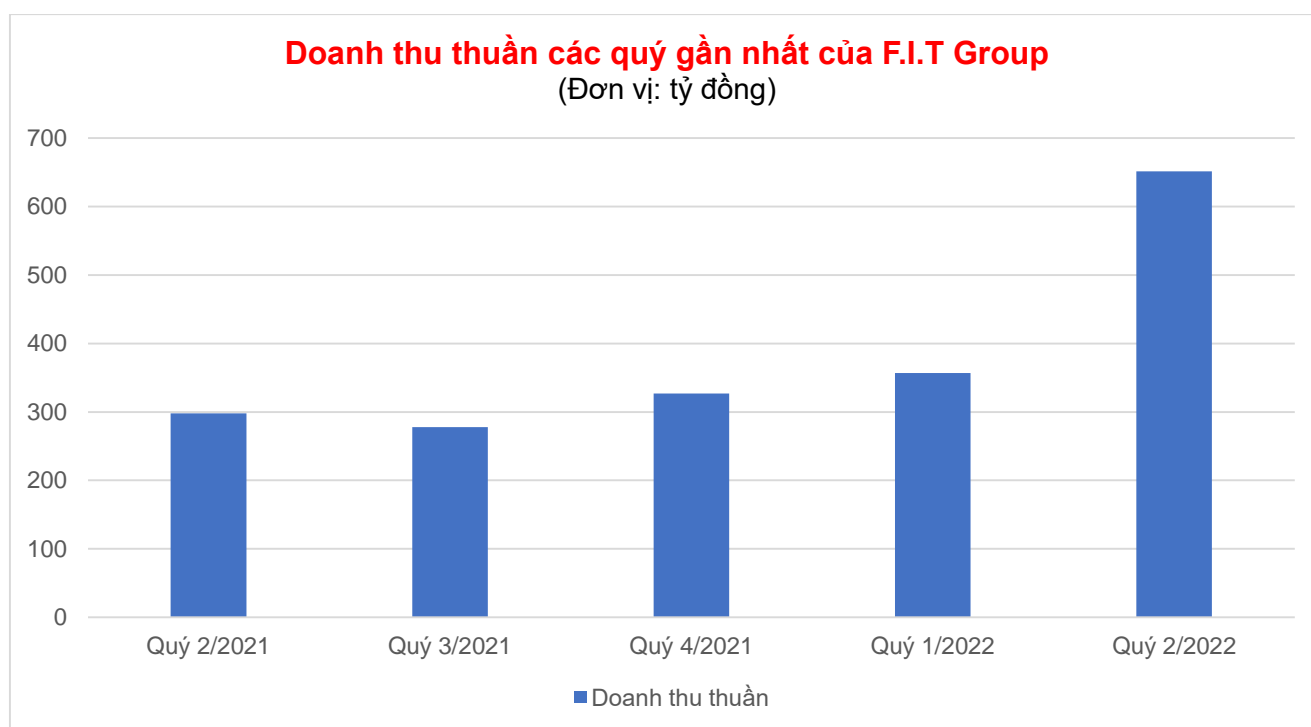
F.I.T Group ghi nhận doanh thu 06 tháng đầu năm tăng 164% so với cùng kỳ năm trước	01
F.I.T Group triển khai đào tạo OGSM toàn Tập đoàn	02
DCL bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới	03
DCL báo lãi quý 2 đạt gần 200% so với quý trước	04
TSC tăng trưởng mạnh về doanh thu quý 2/2022	05
Vikoda quyết tâm đạt sản lượng tiêu thụ 100,000 chai/ngày và tiến tới 1 triệu chai/ngày trong thời gian tới tại Hội nghị tung hàng “Tinh Hoa Hội Tụ”	06
Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda đồng hành cùng Giải bóng chuyền khối Công đoàn cơ sở trường học Huyện Diên Khánh	07

F.I.T Group ghi nhận doanh thu 06 tháng đầu năm tăng 164% so với cùng kỳ năm trước

Công ty cổ phần Tập đoàn F.I.T (F.I.T Group, mã CK: FIT) đã công bố Báo cáo tài chính Quý 2/2022 và lũy kế 06 tháng đầu năm 2022.

Theo báo cáo đã công bố, doanh thu thuần quý 2/2022 của F.I.T Group đạt 651 tỷ đồng, tăng 294,5 tỷ đồng so với quý 1/2022 và tăng 353 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận gộp cũng ghi nhận đạt 115,9 tỷ đồng, tăng 24 tỷ đồng so với quý 1/2022 và tăng 36 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước.

Kết quả lũy kế 06 tháng đầu năm 2022 doanh thu thuần F.I.T Group đạt 1008 tỷ đồng, tăng 392,2 tỷ đồng, tương đương 164% so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận gộp 06 tháng đầu năm cũng tăng 63 tỷ đồng, tương đương 144% so với cùng kỳ năm trước.



Biểu đồ Doanh thu thuần của F.I.T Group từ Quý 2/2021 đến Quý 2/2022

Năm 2022, F.I.T Group tiếp tục xác định hoàn thiện quá trình tái cấu trúc doanh nghiệp, tăng cường các mảng hoạt động kinh doanh chủ chốt và có thể mạnh mẽ đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng. Mục tiêu kế hoạch doanh thu thuần toàn tập đoàn năm 2022 là 1.367 tỷ đồng, theo đó F.I.T Group đã đạt 74% so với kế hoạch cả năm 2022. Mặc dù thị trường tài chính, kinh doanh có nhiều khó khăn nhưng Ban lãnh đạo F.I.T Group sẽ cùng với các công ty thành viên đặt quyết tâm cao nhất, nỗ lực, đoàn kết và phối hợp chặt chẽ để chinh phục kế hoạch kinh doanh và các mục tiêu đã đề ra năm 2022.

F.I.T Group triển khai đào tạo OGSM toàn Tập đoàn

Ngày 20/8/2022 vừa qua, F.I.T Group đã tổ chức buổi đào tạo OGSM quy mô lớn trên toàn Tập đoàn. Buổi đào tạo do Chủ tịch Tập đoàn, ông Nguyễn Văn Sang trực tiếp chia sẻ đã giúp cho CBNV Tập đoàn và các công ty thành viên thấu hiểu triệt để sức mạnh của OGSM, cũng như phương pháp thiết lập OGSM trong các lĩnh vực kinh doanh của Tập đoàn hiện nay.

OGSM là cụm từ được hình thành bởi 4 yếu tố, O: Objectives – Mục tiêu, G: Goal – Đích nhắm, S: Strategy – Chiến lược, M: Measurements – Đo lường. Đây là một trong những phương pháp xây dựng kế hoạch kinh doanh nổi tiếng được xuất phát từ Nhật và áp dụng hiệu quả tại Coca-Cola, Honda, P&G và nhiều doanh nghiệp toàn cầu khác. Được áp dụng tại F.I.T Group từ năm 2010 và tại các công ty thành viên từ năm 2016, OGSM được coi là một nét đặc trưng riêng trong triết lý quản trị của Ban Lãnh đạo Tập đoàn, giúp Tập đoàn tạo dựng thành công, xây dựng quy mô lớn mạnh như ngày nay.



Quang cảnh buổi đào tạo OGSM online do Chủ tịch Nguyễn Văn Sang trực tiếp chia sẻ

Tham dự buổi đào tạo OGSM gồm có Lãnh đạo cấp cao và các quản lý cấp trung tại Tập đoàn và các công ty thành viên. Mục tiêu của buổi đào tạo tập trung vào việc cập nhật kiến thức, đào tạo nâng cao năng lực trong việc thiết lập OGSM cho cả Tập đoàn, công ty thành viên và các phòng/ban, từ đó thúc đẩy quá trình phát triển của cả Tập đoàn và từng công ty thành viên trong từng giai đoạn, từng thời kỳ. Xây dựng OGSM cho phép tìm ra những chiến lược đột phá, tiến bộ để đạt những mục tiêu thử thách.

Tại buổi đào tạo, Chủ tịch Nguyễn Văn Sang đã nhấn mạnh, OGSM được thiết kế chỉ cho những mục tiêu nhằm thúc đẩy quá trình tiến bộ của tổ chức. Do đó chỉ dùng cho những mục tiêu có tính thử thách, tham vọng. Tất cả mọi phòng ban, cá nhân trong tổ chức đều phải đặt ra những mục tiêu tham vọng để có thể áp dụng mô hình OGSM và những mục tiêu đó phải có sự liên hệ tới mục tiêu, của tổ chức.

Bên cạnh việc đào tạo về OGSM, Tập đoàn và các công ty thành viên còn được đào tạo chuyên sâu về Mô hình âm dương – Sức mạnh của chữ “Và”, cách sử dụng các công cụ để xây dựng OGSM như PDCA, SWOT, Salon Report ... Bằng các phân tích thực tiễn, cụ thể, Chủ tịch Nguyễn Văn Sang đã

giúp toàn thể CBNV tham dự đào tạo được thấm nhuần tư tưởng cốt lõi của OGSM, cũng như cách xây dựng kế hoạch OGSM của Tập đoàn sát với từng công ty, từng phòng/ban để tạo ra sự đột phá trong từng lĩnh vực kinh doanh của cả Tập đoàn.

Trong thời gian tới, F.I.T Group sẽ tiếp tục đẩy mạnh đào tạo chuyên sâu, nâng cao năng lực cho cán bộ cấp cao và cán bộ nhân viên, hướng tới mục tiêu xây dựng Tập đoàn thành một môi trường làm việc hiệu quả, năng động, tư duy sáng tạo và đột phá.

Một số hình ảnh khác tại buổi đào tạo:



Chủ tịch Nguyễn Văn Sang đào tạo cho các đầu cầu Hà Nội và các công ty thành viên



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Hồ Chí Minh



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Khánh Hòa



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Vĩnh Long



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Long An



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Ninh Thuận



Hình ảnh tham gia đào tạo OGSM tại đầu cầu Cần Thơ

03

DCL bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới

Ngày 31/08/2022 vừa qua, căn cứ vào Nghị quyết số 15/2022/NQ-HĐQT của HĐQT và Quyết định bổ nhiệm số 07/2022/QĐ.HĐQT của Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) – công ty thành viên thuộc Tập đoàn F.I.T (F.I.T Group), bà Nguyễn Thị Hoài – Tổng Giám

Độc Tập đoàn F.I.T đã trao quyết định bổ nhiệm cho ông Lương Trọng Hải nắm giữ chức vụ Tổng Giám đốc DCL.

Quyết định bổ nhiệm ông Lương Trọng Hải được đã công bố chính thức trên website của công ty. Trước khi trở thành Tổng Giám đốc của DCL, ông Hải từng nắm giữ nhiều chức vụ: Giám đốc điều hành DCL và nhiều năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương tại các tập đoàn, công ty trong và ngoài nước như STADA ARZNEIMITTEL AG tại Việt Nam, Standard Resources Pte Ltd – Singapore, Công ty XD Cầu đường Sài Gòn – SBRC (Đèo Cả Group), Stanford Energy Pte.Ltd – Singapore, Công ty CP hàng Hải Khải Hoàn ...



Bà Nguyễn Thị Hoài – Tổng Giám đốc Tập đoàn F.I.T đã trao quyết định bổ nhiệm Tổng Giám đốc DCL cho ông Lương Trọng Hải

Bà Nguyễn Thị Hoài – Tổng Giám đốc Tập đoàn F.I.T cho biết, quyết định bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới của DCL nằm trong lộ trình kiện toàn bộ máy lãnh đạo cấp cao của Tập đoàn và DCL. Với hiểu biết và kinh nghiệm trong ngành dược phẩm, bà Hoài tin tưởng ông Lương Trọng Hải sẽ điều hành, dẫn dắt DCL theo đúng định hướng chiến lược của Tập đoàn F.I.T và HĐQT của DCL nhằm đưa DCL vươn lên tầm cao mới và có nhiều đóng góp cho cộng đồng theo giá trị cốt lõi mà DCL đã xây dựng.

Tại lễ bổ nhiệm, ông Lương Trọng Hải chia sẻ, tham gia vào Ban Lãnh đạo DCL trong thời điểm thị trường dược phẩm trong nước có nhiều biến động và khó khăn. Với trọng trách được HĐQT giao phó cũng như mục tiêu đã đề ra từ đầu năm 2022, trong cương vị mới ông Hải sẽ đồng hành cùng đội ngũ nhân sự lãnh đạo của DCL và CBNV để kế thừa các giá trị truyền thống, tiếp thu những giá trị mới và thay đổi theo xu hướng vì cộng đồng, nâng cao hiệu quả kinh doanh, đưa các sản phẩm của DCL đến với người tiêu dùng trên cả nước với cam kết về chất lượng và quan tâm chăm sóc cộng đồng.

Theo số liệu công bố, kết quả sản xuất kinh doanh quý 2/2022 của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) kết quả lũy kế 06 tháng đầu năm, doanh thu thuần DCL ghi nhận đạt 426,3 tỷ đồng, tăng

60,2 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận gộp đạt 118 tỷ đồng, tăng 15% so với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận kế toán trước thuế của DCL đạt 33 tỷ đồng, tương đương 196% so với quý 1/2022, lợi nhuận sau thuế đạt 26 tỷ đồng, tương đương 193% so với quý trước.



Bà Nguyễn Thị Hoài, ông Lương Trọng Hải chụp ảnh lưu niệm cùng CBNV DCL

04

DCL báo lãi quý 2 đạt gần 200% so với quý trước

Theo số liệu công bố, kết quả sản xuất kinh doanh quý 2/2022 của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) ghi nhận lợi nhuận kế toán trước thuế của DCL đạt 33 tỷ đồng, tương đương 196% so với quý 1/2022, lợi nhuận sau thuế đạt 26 tỷ đồng, tương đương 193% so với quý trước.



Trong kỳ, doanh thu thuần của DCL cũng ghi nhận đạt 208,9 tỷ đồng, tăng 20 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận gộp đạt 64 tỷ đồng, tăng 6,3 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước.

Kết quả lũy kế 06 tháng đầu năm, doanh thu thuần DCL ghi nhận đạt 426,3 tỷ đồng, tăng 60,2 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước, lợi nhuận gộp đạt 118 tỷ đồng, tăng 15% so với cùng kỳ năm trước. Đây là tín hiệu khả quan để DCL tăng tốc đẩy mạnh kết quả kinh doanh 06 tháng cuối năm 2022.

Hiện tại đối với sản phẩm thuốc ung thư của DCL là Benivatib hàm lượng 100mg và hàm lượng 400mg đạt chất lượng Châu Âu đã trúng thầu tại các bệnh viện lớn như: Bệnh viện Huyết học Truyền máu Trung Ương, Bệnh viện Ung Bướu, Bệnh viện 175, Bệnh viện Truyền máu huyết học Thành phố Hồ Chí Minh, Bệnh viện Nguyễn Trãi, Bệnh viện Bình Dân,... Tổng giá trị trúng thầu gần 200 tỷ đồng. Từ khi DCL tham gia thầu cung cấp thuốc chữa bệnh ung thư này cho các bệnh viện đã giúp bệnh nhân giảm được chi phí điều trị và nhà nước tiết kiệm được ngân sách chi trả của cơ quan Bảo hiểm y tế.

Các bản quyền thuốc ung thư của DCL cũng hứa hẹn sẽ mang lại doanh số hàng triệu đô cho năm 2022 và những năm tiếp theo.

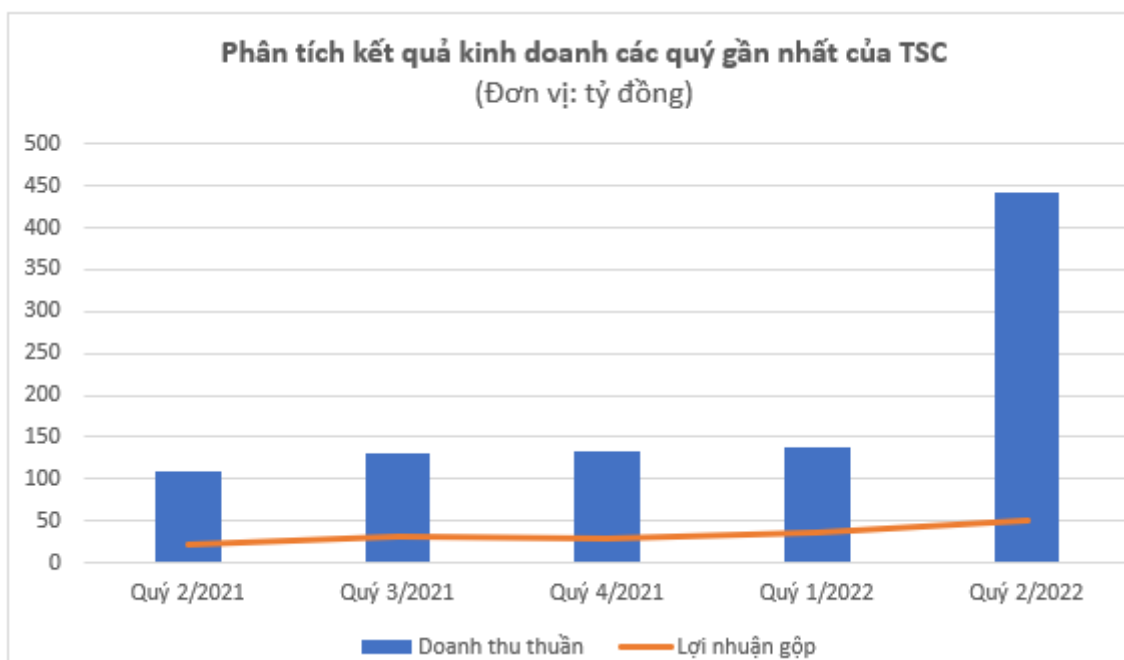
Bên cạnh đó, ở mảng sản xuất Capsule, DCL cũng đang tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm để mở rộng thị phần. DCL có kế hoạch sẽ đầu tư thêm 4 dây chuyền sản xuất vỏ nang cứng rỗng, tăng công suất thêm 2 tỷ nang/năm và dự kiến đưa vào hoạt động trong năm 2023.

TSC tăng trưởng mạnh về doanh thu quý 2/2022

05

CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) vừa công bố kết quả kinh doanh hợp nhất quý 2/2022 với kết quả tăng trưởng gấp 3,2 lần so với quý 1/2022.

Cụ thể, doanh thu thuần Quý 2/2022 của TSC đạt 441,4 tỷ đồng, tăng 303 tỷ đồng, lợi nhuận gộp đạt 51,4 tỷ, tăng 41% so với quý 1/2022.



Lũy kế 06 tháng đầu năm, TSC đạt 579,8 tỷ đồng doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh, tăng 2,3 lần so với mức 254,1 tỷ đồng của cùng kỳ. Lợi nhuận gộp 06 tháng đầu năm cũng tăng trưởng mạnh với 87,8 tỷ đồng, tăng 2,2 lần so với mức 39,6 tỷ đồng cùng kỳ năm ngoái.

Ngoài ra, lợi nhuận khác cũng tăng mạnh rõ rệt 6,9 lần so với quý 1, dẫn đến lợi nhuận khác của 06 tháng đầu năm 2022 của TSC tăng 6,4 lần so với cùng kỳ năm ngoái.

Năm 2022 được TSC xác định là năm tiếp tục hoàn thiện quá trình tái cơ cấu tại các công ty thành viên, tạo đà bước sang giai đoạn tăng trưởng cao với nhiều dự án trọng tâm. Các công ty con của TSC là Vikoda và FIT Cosmetics sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động marketing cải tiến hình ảnh thương hiệu, gia tăng độ phủ thị trường, đưa các công ty này trở thành công ty thuộc top 10 trong ngành hàng FMCG tại Việt Nam. Bên cạnh đó, Westfood công ty con của TSC sẽ tiếp tục triển khai dự án xây dựng nhà máy Westfood Hậu Giang, dự kiến sau khi hoàn thành dự án này sẽ trở thành Nhà máy chế biến nông sản lớn nhất tỉnh Hậu Giang. Ngoài ra, Westfood sẽ tiếp tục đầu tư mạnh mẽ để phát triển vùng nguyên liệu dứa King MD2 với mục tiêu đạt 2000 ha và 1000 ha vùng nguyên liệu các loại trái cây khác như xoài, thanh long... để tạo thêm sự ổn định nguyên liệu cho nhà máy cũng như cung cấp cho các thị trường hiện có của Westfood. Sự đầu tư bài bản vào các dự án tiềm năng hứa hẹn giúp hoạt động kinh doanh của công ty con cũng như TSC cải thiện tích cực trong thời gian tới.

Vikoda quyết tâm đạt sản lượng tiêu thụ 100,000 chai/ngày và tiến tới 1 triệu chai/ngày trong thời gian tới tại Hội nghị tung hàng “Tinh Hoa Hội Tự”

06

Trong tháng 8/2022 vừa qua, Công ty CP Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) đã tổ chức Hội nghị tung hàng với chủ đề “Tinh Hoa Hội Tự” tại Nha Trang, Khánh Hòa cùng với sự tham gia của Ban Lãnh đạo và cùng đông đảo đội ngũ chiến binh là các cán bộ nhân viên bán hàng, đại diện các nhà phân phối và đại lý của Công ty trên toàn quốc.

Năm 2022 là năm đánh dấu sự phát triển mạnh mẽ của Vikoda sau khi công bố bộ nhận diện thương hiệu mới cho thương hiệu “Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda” – sản phẩm chủ lực của Công ty vào tháng 12/2021, đây là giai đoạn đẩy mạnh truyền thông giúp Vikoda chinh phục người tiêu dùng khắp cả nước.

Với tinh thần đó, hội nghị được diễn ra nhằm thúc đẩy mọi hoạt động bán hàng, bao phủ thị trường, song song với chiến dịch truyền thông Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda pH 9.0 là sản phẩm giúp cho người tiêu dùng bảo vệ sức khỏe, đặc biệt là phòng ngừa các bệnh về tiêu hóa.

Phát biểu tại Hội nghị, ông Nguyễn Nhật Hoàng, Tổng Giám đốc Vikoda cho biết: Năm 2023 Vikoda đã đặt ra mục tiêu đạt sản lượng tiêu thụ 100,000 chai nước khoáng thiên nhiên Vikoda/ ngày. Đây là tiền đề đội ngũ kinh doanh của Vikoda chinh phục mục tiêu chiến lược tăng trưởng gấp 10 lần lên 1 triệu chai/ngày vào năm 2030 thông qua các hệ thống phân phối trên cả nước. Mục tiêu này vô cùng thách thức, đòi hỏi toàn hệ thống bán hàng, nhà phân phối phải phát huy tối đa năng lực để bao phủ sản phẩm trên diện rộng, đặc biệt là truyền thông đến người tiêu dùng nhận biết sản phẩm Vikoda và lợi ích của nước khoáng kiềm thiên nhiên.



Ông Nguyễn Nhật Hoàng, Tổng Giám đốc Vikoda phát biểu tại Hội nghị

Về chiến lược phát triển kênh phân phối, Ông Nguyễn Nhật Hoàng đã tuyên bố thành lập Câu Lạc bộ Nhà Phân Phối Chiến Lược Vikoda tại Hội nghị với mục tiêu mỗi nhà phân phối trong Câu Lạc bộ sẽ đóng góp doanh số tối thiểu năm 2023 là 2,5 tỷ đồng và hướng tới mục tiêu đạt doanh thu 10 tỷ đồng/NPP/Năm đến năm 2030; đồng thời phát động các chương trình thi đua với nhiều phần thưởng hấp dẫn, điển hình là chương trình F.I.T Champion từ công ty mẹ với cơ hội nhận các phần thưởng giá trị lên đến hàng chục nghìn USD và hàng chục nghìn cổ phiếu Tập đoàn F.I.T (mã FIT).

Với niềm tự hào về sản phẩm từ nguồn nước khoáng được kết tinh của thiên nhiên, đội ngũ chiến binh tinh hoa từ tập thể Vikoda và các nhà phân phối/ đại lý cả nước tại Hội nghị đã cùng nhau cam kết, quyết tâm hoàn thành mục tiêu để tạo nên sự phát triển vượt trội của Vikoda trong thời gian tới.

Hiện nay, Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda đã có mặt tại các nhà hàng, khách sạn cao cấp, các chuỗi siêu thị lớn (Big C, Lotte, Saigon Co.op, Bách Hóa Xanh, Emart...), các chuỗi cửa hàng

tiện lợi (Circle K, GS25, Family Mart...), các đại lý nước, cửa hàng tạp hóa trên cả nước và định hướng phát triển thị trường xuất khẩu.



Tập thể Vikoda cam kết hoàn thành các mục tiêu đã đặt ra

Với bề dày lịch sử và sự đầu tư lớn từ Tập đoàn F.I.T, hiện nay Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) đang trên đà trở thành top 05 công ty nước uống nội địa tại Việt Nam, hiện thực hóa mục tiêu nâng tầm thương hiệu Việt, bảo vệ sức khỏe và gia tăng lợi ích cho người tiêu dùng.

Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda đồng hành cùng Giải bóng chuyền khối Công đoàn cơ sở trường học huyện Diên Khánh

07

Nhân dịp chào mừng kỷ niệm 93 năm ngày thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7/1929-28/7/2022), cuối tháng 7 vừa qua, thương hiệu nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda của Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa đã đồng hành và tài trợ cho Giải bóng chuyền khối Công đoàn cơ sở (CĐCS) trường học tại huyện Diên Khánh, tỉnh Khánh Hòa.

Giải đấu do Liên đoàn Lao động huyện Diên Khánh tổ chức trong thời gian 04 ngày (25-28/7/2022), tại 02 sân thi đấu Trường THCS Phan Chu Trinh và trường THCS Trần Đại Nghĩa. Tại giải đấu, thương hiệu Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda đã đồng hành cùng 21 đội đến từ 44 CĐCS trường học và được chia thành 02 khối, với gần 300 vận động viên không chuyên là đoàn viên, cán bộ giáo viên, nhân viên các trường học tại huyện Diên Khánh.



Hình ảnh tại Giải bóng chuyền khối CĐCS trường học huyện Diên Khánh

Sau 04 ngày thi đấu, 22 trận đấu đầy sôi nổi, kịch tính, Ban Tổ chức đã trao 09 giải xuất sắc cho các đội: Cúp vô địch thuộc về đội liên quân CĐCS trường TH Diên Lâm-TH Diên Thọ-TH Diên Xuân; 02 Giải nhất thuộc về đội CĐCS trường THCS Phan Chu Trinh và đội liên quân CĐCS trường TH Diên Lâm-TH Diên Thọ-TH Diên Xuân; 02 giải nhì thuộc về đội CĐCS trường THCS Nguyễn Huệ; đội liên quân CĐCS trường TH Suối Tiên-TH Suối Hiệp...



Các đội thi đấu nhận giải từ Ban tổ chức

Được biết, đây là hoạt động văn hóa thể thao của công đoàn tổ chức được đông đảo đoàn viên, công nhân viên chức tích cực tham gia hưởng ứng sau thời gian dài bị ảnh hưởng đại dịch Covid-19. Thông

qua việc đồng hành cùng giải đấu, thương hiệu nước khoáng kiềm thiên nhiên mong muốn góp phần tạo nên một sân chơi để các cán bộ, viên chức được giao lưu, thi đấu, qua đó góp phần đẩy mạnh phong trào thể dục thể thao của các cấp công đoàn và xây dựng một lối sống khỏe mạnh tại địa phương, giúp thương hiệu nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda thực hiện sứ mệnh cải thiện và nâng cao sức khỏe của người Việt.



Hình ảnh các đội thi đấu tham gia tranh tài

Nước khoáng thiên nhiên Vikoda được khai thác từ mỏ nước kim cương cực kỳ quý hiếm tại Việt Nam với độ kiềm tự nhiên hoàn hảo 9.0, giúp cho người tiêu dùng bảo vệ sức khỏe, đặc biệt là phòng ngừa các bệnh về tiêu hóa. Trước đó, nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda cũng thường xuyên tham gia tài trợ cho các hoạt động thể dục, thể thao tại Khánh Hòa như: Giải Bóng đá Mini Công nhân viên chức lao động TP. Nha Trang, Giải việt giả Cup VIKODA, Ngày chạy Olympic vì sức khỏe toàn dân; góp phần phát triển phong trào thể dục thể thao tại tỉnh nhà.

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: Lê Khánh Huyền

Ban Truyền Thông và Marketing - Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T



Tầng 5 tòa Times Tower – HACC1, 35 Lê Văn Lương, P. Nhân Chính, Q. Thanh Xuân, Hà Nội.



(84-4) : 7309.4688 (109)



huyen.lk@fitgroup.com.vn



www.fitgroup.com.vn



www.facebook.com/fitgroup.com.vn