



BẢN TIN IR

THÁNG 08/2020

- ❖ 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

FIT: Quý II/2020 lãi 40 tỷ đồng cao gấp gần 4 lần cùng kỳ	01
Nên đầu tư thế nào trong làn sóng thứ 2 của Covid-19?	02
Vikoda – Tầm quan trọng của thực thi sau tái cấu trúc	03
Westfood tham gia Hội thảo tập huấn và kết nối doanh nghiệp Việt Nam	04
Dược Cửu Long thông báo thay đổi Logo và tên miền Website	05
VIKODA – ALKALINE vừa tốt cho sức khỏe vừa tiên phong cho lối sống xanh	06
Vikoda tiếp tục đồng hành cùng Giải Golf Vô địch trẻ Quốc gia 2020	07
Vikoda đạt giải 3 tại Hội thao công nhân, viên chức – lao động ngành Công thương tỉnh Khánh Hòa	08
Vikoda tặng quà cho những người chơi “thành cặp” tại chương trình “Bạn muốn hẹn hò”	09

FIT: Quý II/2020 lãi 40 tỷ đồng cao gấp gần 4 lần cùng kỳ

Nhờ tiết kiệm chi phí và được hoàn nhập dự phòng giảm giá chứng khoán, FIT báo lãi quý II/2020 đạt 40 tỷ đồng tăng cao so với cùng kỳ.

Công ty cổ phần Tập đoàn F.I.T (FIT – HoSE) đã công bố BCTC quý II/2020 với lợi nhuận tăng cao so với cùng kỳ.

Theo đó doanh thu thuần trong kỳ chỉ đạt 241 tỷ đồng giảm 24% so với cùng kỳ, lợi nhuận gộp đạt 62,4 tỷ đồng giảm gần 10% so với quý 2/2019 nhờ giá vốn hàng bán cũng giảm mạnh.

Trong kỳ FIT có 38 tỷ đồng doanh thu từ hoạt động tài chính tăng 5 tỷ đồng so với cùng kỳ, chi phí tài chính ghi âm 4 tỷ đồng thay vì 19,2 tỷ đồng như cùng kỳ, chi phí bán hàng và chi phí QLDN cũng lần lượt giảm 25% và 10% nên kết quả FIT lãi sau thuế 38,6 tỷ đồng cao gấp 3,4 lần so với quý II/2019, LNST công ty mẹ đạt 30,6 tỷ đồng.

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Quý II		Đơn vị tính: VND	
			Lũy kế từ đầu năm đến cuối quý này		Năm 2020	Năm 2019
			Năm 2020	Năm 2019		
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		244.789.410.296	318.172.754.050	543.883.562.161	593.385.243.424
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		3.362.937.955	798.307.593	4.066.304.046	5.892.993.611
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10	26	241.426.472.341	317.374.446.457	539.817.258.115	587.492.249.813
4. Giá vốn hàng bán	11	27	178.996.133.542	248.532.740.688	412.002.011.183	469.392.773.648
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		62.430.338.799	68.841.705.769	127.815.246.932	118.099.476.165
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	29	38.186.682.768	33.098.900.538	68.031.313.378	63.728.845.988
7. Chi phí tài chính	22	30	(4.030.798.500)	19.295.069.033	28.056.219.567	32.454.321.009
- Trong đó : Chi phí lãi vay	23		11.689.294.069	11.428.728.650	22.705.632.097	23.834.118.334
8. Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên doanh, liên kết	24		1.443.923.386	825.953.315	1.842.409.938	888.321.063
9. Chi phí bán hàng	25	31	32.865.129.184	43.640.147.284	68.577.695.043	79.219.437.217
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	31	26.071.333.430	29.406.451.923	52.097.338.243	56.333.125.344
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22)+24-25 - 26)	30		47.155.280.840	10.424.891.382	48.957.717.395	14.709.759.646
12. Thu nhập khác	31		676.664.450	7.078.074.179	3.457.956.067	7.569.462.142
13. Chi phí khác	32		578.049.165	1.240.817.839	1.058.110.369	1.479.537.202
14. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		98.615.285	5.837.256.340	2.399.845.698	6.089.924.940
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		47.253.896.125	16.262.147.722	51.357.563.093	20.799.684.586
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	32	8.233.488.401	1.082.957.489	11.067.133.354	6.388.451.817
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		371.884.019	3.737.769.653	(4.017.827)	3.602.658.935
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51 - 52)	60		38.648.523.705	11.441.420.580	40.294.447.566	10.808.573.834
19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	61		30.583.645.684	8.064.140.369	28.492.981.965	10.571.789.196
20. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông không kiểm soát	62		8.064.878.022	3.377.280.212	11.801.465.601	236.784.638
21. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	33	120	32	112	42

Lũy kế 6 tháng đầu năm 2020, FIT đạt gần 540 tỷ đồng doanh thu thuần giảm 8% so với cùng kỳ, LNST đạt 40,3 tỷ đồng cao gấp 3,7 lần nửa đầu năm 2019 trong đó LNST thuộc về công ty mẹ là hơn 28 tỷ đồng.

Năm 2020, F.I.T Group đặt mục tiêu tăng trưởng khá tham vọng với doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh là 1.383,5 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2019, tổng lợi nhuận trước thuế là 171,3 tỷ đồng, tăng 43% so với năm 2019, tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt 136,2 tỷ đồng, tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần dự kiến đạt 9,8%.

Nguồn: cafef.vn

02

Nên đầu tư thế nào trong làn sóng thứ 2 của Covid-19?

Sau cú sốc cuối tháng 7 do việc dịch Covid-19 bùng phát trở lại, chính vì vậy đòi hỏi nhà đầu tư có chiến lược đầu tư khôn ngoan vào thời điểm này.

Ông Nguyễn Thế Minh – Giám đốc Phân tích của CTCK Yuanta Việt Nam khuyến nghị nhà đầu tư có thể phân bổ một nửa tỷ trọng vào một số khoản đầu tư an toàn như trái phiếu và nửa còn lại vào cổ phiếu.

Để tìm ra cổ phiếu tốt, nhà đầu tư nên theo dõi các doanh nghiệp có kết quả tăng trưởng trong quý 1 – 2 thể hiện đây là những doanh nghiệp có sức khỏe tốt.

Các cổ phiếu liên quan tới nhu cầu thực phẩm, dụng cụ y tế vẫn còn nhưng không nhiều như trước. Trong ngắn hạn lợi nhuận sẽ không còn tốt nữa. Trung hạn tới cuối năm vẫn an toàn nhưng không còn nhiều cơ hội như trước. Do đó, ông Minh khuyến nghị không nên lướt sóng ngắn hạn với các cổ phiếu này.

Đối với kênh vàng, ông Minh dự báo tới cuối năm vàng sẽ vẫn còn tăng nhưng tỷ suất sinh lời không còn nhiều như giai đoạn trước.

Còn ông Hoàng Công Tuấn – Trưởng Bộ phận Nghiên cứu Kinh tế Vĩ mô của CTCK MB đưa ra 2 cách tiếp cận cho nhà đầu tư. Thứ nhất, trong dài hạn, nhà đầu tư nên có cái nhìn sâu sắc hơn với tình hình thị trường. Thị trường sẽ hồi phục nhanh khi có các giải pháp chống dịch được đưa ra. Do đó, nhà đầu tư nên thực hiện đầu tư dài hạn bằng tiền nhàn rỗi và kiên nhẫn với các biến động trong thời gian này.

Trong ngắn hạn, nhà đầu tư nên hành xử theo diễn biến thị trường, canh giải ngân ở vùng 810 điểm và chốt lời ở vùng 850 điểm. Lợi nhuận lướt sóng trong giai đoạn này sẽ không cao và nhà đầu tư phải hết sức kiên nhẫn để tránh bẫy tâm lý.

Tiêu chí chọn cổ phiếu là cổ phiếu của các doanh nghiệp sụt giảm lợi nhuận có triển vọng kinh doanh trong năm 2021 hoặc chống chịu tốt trong năm nay.

Theo ông Tuấn, thu hút FDI của Việt Nam trong nửa đầu năm giảm nhưng không quá nhiều cho thấy Việt Nam vẫn thu hút nguồn vốn nước ngoài. Giải ngân đầu tư công có sự tăng trưởng mạnh, 6 tháng cuối năm sẽ còn được đẩy mạnh và tập trung vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng. Từ đó sẽ tác động tích cực tới các nhóm như xây dựng hạ tầng hay doanh nghiệp bất động sản có dự án quanh vùng được đầu tư hạ tầng.

Tuy nhiên, để tận dụng được câu chuyện này thì nhà đầu tư phải tìm kiếm thật kỹ mới ra được các doanh nghiệp có yếu tố hưởng lợi chứ không phải chỉ cần đầu tư theo nhóm ngành.

Cổ phiếu đáng chú ý ...

Tuy dịch COVID-19 ảnh hưởng mạnh mẽ và sâu rộng đến toàn bộ nền kinh tế và ở hầu hết các ngành nghề nhưng trong mảng Dược, Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T (HoSE: FIT) vẫn hoàn toàn tự tin vào các kế hoạch triển khai mở rộng các nhà máy sản xuất vật tư y tế, nâng cao mở rộng nhà máy sản xuất viên nang 4 và bước đầu phát triển dự án xây dựng nhà máy dược chuẩn GMP – EU. Dự kiến doanh thu trong lĩnh vực này trong năm 2020 sẽ mang lại cho Tập đoàn là 844 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế là 83,6 tỷ đồng.



FIT Group là tập đoàn đa ngành đang sở hữu các công ty tiềm năng tăng trưởng cao

Tại các mảng như Nông nghiệp – Thực phẩm, FIT sẽ mở rộng đầu tư vùng nguyên liệu nhằm tăng tính chủ động và cải thiện biên lợi nhuận kinh doanh. Với các ngành hàng FMCG, công tác R&D sẽ được tập trung nguồn lực để phát triển sản phẩm vượt trội hơn, đưa các công ty con của Tập đoàn lên hàng ngũ các doanh nghiệp mạnh nhất trong ngành FMCG.

Với nền tảng vững chắc đó, năm 2020 FIT đặt mục tiêu doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh là 1.383,5 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2019, tổng lợi nhuận trước thuế là 171,3 tỷ đồng, tăng 43% so với năm 2019.

Trong quý II/2020, có doanh thu thuần trong kỳ của FIT đạt 241 tỷ đồng, lợi nhuận gộp đạt 62,4 tỷ đồng. Trừ tất cả các chi phí, tập đoàn lãi sau thuế 38,6 tỷ đồng cao gấp 3,4 lần so với quý II/2019; lợi nhuận trước thuế công ty mẹ đạt 47,253 tỷ đồng. Lũy kế 6 tháng đầu năm 2020, FIT đạt gần 540 tỷ đồng doanh thu thuần; lợi nhuận trước thuế đạt trên 51,3 tỷ đồng.

Ban Lãnh đạo FIT khẳng định hoạt động theo đúng giá trị cốt lõi đã đề ra, đó là xây dựng doanh nghiệp trở

thành 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 và chuyên nghiệp.

03

Vikoda – Tâm quan trọng của thực thi sau tái cấu trúc

Báo Đầu tư Chứng khoán vừa đăng tải bài phân tích của Tiến sỹ Quách Mạnh Hào về những kết quả nổi bật mà Vikoda – công ty con của Tập đoàn FIT đã đạt được trong chiến lược tái cấu trúc và định vị lại sản phẩm. FIT Group đăng tải lại bài viết trên.

Tháng 8 năm 2017 trong dịp cùng gia đình đi nghỉ tại khu nghỉ dưỡng tại Hội An, tôi đã ngạc nhiên một cách thích thú khi nhìn thấy các chai nước khoáng thương hiệu Vikoda và Đánh Thạnh được xếp trong tủ lạnh phục vụ khách. Trước đó, tôi vốn thường chỉ nhìn thấy những chai nước khoáng nhãn hiệu khác tại các khách sạn và khu nghỉ dưỡng, còn thương hiệu Đánh Thạnh và Vikoda dường như chỉ xuất hiện tại các tiệm tạp hóa hoặc siêu thị bình dân.

Sự ngạc nhiên đó chính là kết quả ban đầu của một quá trình chuyển đổi chiến lược. Giờ đây, sẽ không ngạc nhiên khi nhìn thấy nước khoáng Đánh Thạnh và Vikoda tại các hội nghị cao cấp, các khách sạn hạng sang và các khu nghỉ dưỡng, bên cạnh xuất hiện tại các hệ thống siêu thị và nhà hàng. Sự thay đổi vị thế đó có được nhờ quyết tâm thay đổi của công ty khi định vị dòng sản phẩm có lợi thế cạnh tranh, cao cấp, phù hợp với xu hướng sử dụng sản phẩm sạch, thân thiện với môi trường. Với việc thiết kế sản phẩm theo hướng thân thiện, hiện đại, đặc biệt dòng sản phẩm Vikoda sử dụng chai thủy tinh thay cho chai nhựa, công ty đang thể hiện quyết tâm trở thành một doanh nghiệp kinh doanh với trách nhiệm xã hội.



Thành công về mặt thị trường tất yếu dẫn đến thành công trong kết quả tài chính. Doanh thu năm 2019 đạt 290 tỷ đồng, cao hơn 34% so với năm trước và cao hơn gấp đôi so với 5 năm trước đó. Sự tăng trưởng doanh thu phản ánh chiến lược cấu trúc và định vị lại sản phẩm, thị trường đã đi đúng hướng. Điều đó, cùng với các giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý, đặc biệt là quản lý hàng tồn kho và bán hàng, đã giúp công ty đạt lợi nhuận trước thuế 20.3 tỷ đồng năm 2019, cao hơn rất nhiều lần so với con số chỉ vừa đủ

không lỗi của hai năm trước đó. Quá trình tái cấu trúc đã bước đầu thành công.

Mặc dù vậy, với lãnh đạo tập đoàn và công ty, Vikoda vẫn còn xa mới đạt tới mức tiềm năng. Với lợi thế nguồn nước khoáng có độ pH cao – rất hiếm ở thị trường Việt nam và rất phù hợp với người tiêu dùng Việt nam vốn thường ăn uống nhiều chất tạo axit – cùng với việc đầu tư vào công nghệ khai thác và dây chuyền sản phẩm, công ty tự tin rằng doanh số có thể đạt hơn 800 tỷ trong vòng 5 năm tới. Năm 2020, công ty đạt kế hoạch doanh số 352,57 tỷ, cao hơn 21.5% so với năm 2019 và lợi nhuận trước thuế 28,18 tỷ, tăng 39%.

Song song với các mục tiêu tham vọng là một chiến lược và kế hoạch cụ thể để hoàn thành. Trong ĐHCĐ cuối tháng 6, ban lãnh đạo Vikoda đã nhìn nhận tầm quan trọng của quá trình thực thi sau tái cấu trúc. Trong quá trình này, không phải là những khoản đầu tư lớn mà là sự tập trung nguồn lực vào sản phẩm chủ lực là nước khoáng với những nghiên cứu cải tiến mẫu mã bao bì sản phẩm phù hợp nhu cầu thị trường; tăng cường quảng bá thương hiệu; phát triển sản phẩm mới; mở rộng các kênh phân phối vào hệ thống các siêu thị, resort, khu nghỉ dưỡng; giữ vững thị trường tiêu thụ chủ lực ở miền Trung, Cao nguyên và mở rộng thị phần đến miền Tây, các kênh trọng điểm ở thành phố Hồ Chí Minh .v.v. mới chính là những nhân tố của tăng trưởng.

Nếu những kế hoạch đặt ra được hoàn thành, hoặc ít nhất sự tăng trưởng sau tái cấu trúc của năm 2019 tiếp tục diễn ra trong những năm tới, không khó để có thể hình dung về giá trị doanh nghiệp. Theo những phân tích của bộ phận chiến lược tài chính của tập đoàn, nếu doanh thu trong 5 năm tới đạt 800 tỷ với tăng trưởng doanh thu từ 16.5% đến 24.2% tùy năm theo chu kỳ kinh doanh và sau đó là tăng trưởng đều hàng năm 4%, giá trị doanh nghiệp theo phương pháp dòng tiền dành cho chủ sở hữu có thể đạt tới gần 900 tỷ đồng, tức hơn 72,000 đồng/cổ phiếu theo điều kiện rủi ro thị trường hiện tại và tỷ trọng giá vốn và chi phí hoạt động tương tự năm 2019.

Quách Mạnh Hào

Westfood tham gia Hội thảo tập huấn và kết nối doanh nghiệp Việt Nam

04

Westfood vừa tham gia “Hội thảo tập huấn trực tuyến – kết nối Doanh nghiệp Việt Nam với các Hệ thống Phân phối nước ngoài” do Bộ công thương tổ chức.

Hội thảo tổ chức dưới hình thức trực tuyến với điểm đầu cầu chính tại Hà Nội kết nối với 22 điểm cầu gồm: các Tập đoàn Phân phối lớn như Walmart, Aeon, Central Retail, Lotte, Mega Market; các Cơ quan đại diện thương mại Việt Nam tại Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Thái Lan; các Sở Công Thương các tỉnh trên địa bàn cả nước. Sự kiện thu hút hơn 200 doanh nghiệp hoạt động trong các ngành hàng thủy sản, nông sản, thực phẩm chế biến đăng ký tham gia và hàng nghìn doanh nghiệp theo dõi trên các kênh phát sóng trực tiếp trên Facebook và Youtube.

Phát biểu khai mạc Hội thảo, Thứ trưởng Bộ Công Thương Đỗ Thắng Hải cho biết đây là hoạt động quan

trọng hướng tới doanh nghiệp sản xuất và xuất khẩu nông sản, thủy sản và thực phẩm chế biến của Việt Nam với mục đích: Nâng cao năng lực sản xuất, xuất khẩu cho doanh nghiệp Việt Nam; Kết nối các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp với bộ phận mua hàng của các Tập đoàn phân phối lớn đặc biệt là trong giai đoạn dịch Covid 19 đang ảnh hưởng nghiêm trọng tới nền kinh tế trong nước cũng như tình hình sản xuất và xuất khẩu của Doanh nghiệp Việt Nam.



Trong bối cảnh dịch bệnh Covid 19 vẫn chưa ổn định ở Việt Nam và trên thế giới, hơn bao giờ hết nhu cầu giữ vững ổn định hệ thống cung ứng và thị trường tiêu thụ nhất là đối với các mặt hàng tiêu dùng hàng ngày như nông sản, thực phẩm là nhu cầu cấp thiết của các Tập đoàn phân phối cũng như của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Tại hội thảo, Westfood và hơn 200 doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa uy tín của Việt Nam từ các địa phương đã được cung cấp thông tin về các quy trình, tiêu chuẩn kỹ thuật đối với các mặt hàng Việt Nam khi xuất khẩu vào hệ thống phân phối nước ngoài; và được kết nối trực tiếp với bộ phận mua hàng của các Tập đoàn phân phối lớn như Aeon, Lotte, Central Retail, MM Mega Market, Walmart. Đây là một trong những bước đệm giúp Westfood trở thành đối tác với các nhà phân phối lớn, đưa các sản phẩm hiện tại và các sản phẩm mới của công ty thâm nhập vào các chuỗi siêu thị lớn trên cả nước, từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị, chuỗi cung ứng hàng hóa trên cả nước và toàn cầu.

Ra đời từ năm 1992, chuyên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm rau quả đóng hộp và cấp đông, Westfood đặt mục tiêu là Công ty chế biến và xuất khẩu trái cây lớn nhất tại Việt Nam, đạt tiêu chuẩn Quốc tế, là hình mẫu xây dựng hình ảnh tin cậy của sản phẩm Nông nghiệp Việt Nam trên thị trường Quốc tế. Với lợi thế nằm ở ĐBSCL – nơi sản sinh ra nhiều loại trái cây miền nhiệt đới, đồng thời xây dựng được sự gắn kết chặt chẽ giữa nhà máy và các trang trại rau quả của các hộ nông dân, nguyên liệu đầu vào của Westfood có chất lượng cao và nguồn cung ổn định.

Westfood hiện sở hữu nhà máy hiện đại bậc nhất Việt Nam với 4 dây chuyền IQF và 2 dây chuyền đóng lon thanh trùng theo công nghệ sản xuất, tiêu chuẩn châu Âu. Các dây chuyền này đều chạy tối đa công suất. Sản xuất theo công nghệ hiện đại, giữ nguyên độ tươi và dinh dưỡng của rau quả như vừa mới hái,

các sản phẩm của Westfood đã được chấp nhận và yêu thích tại các thị trường khó tính như châu Âu, Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Australia và nhiều quốc gia, khu vực khác.

05

Dược Cửu Long thông báo thay đổi Logo và tên miền Website

Để chuẩn bị tốt hơn cho những chặng đường tiếp theo, phù hợp với chiến lược phát triển trong giai đoạn mới của Dược Cửu Long và thống nhất theo hệ thống nhận diện thương hiệu Công ty. Kể từ ngày **14/08/2020**, Công ty sẽ áp dụng logo mới.

Logo mới được thiết kế dựa trên logo cũ, phần *Logotype "Cuu Long Pharmaceutical JSC."* được thay cho logotype "**For Health – For Life**" của logo cũ.



Logo cũ



Logo mới

Logo này thay thế cho logo cũ của Dược Cửu Long và chính thức được sử dụng trong tất cả các tài liệu, sản phẩm, dịch vụ và các ấn phẩm của Dược Cửu Long.

Bên cạnh đó nhằm hoàn thiện và đồng nhất với Hệ thống nhận diện thương hiệu của Công ty, cũng như để Quý khách hàng, Quý Đối tác thuận tiện hơn trong việc sử dụng và truy cập Website Dược Cửu Long. Vì vậy, Chúng tôi xin trân trọng thông báo đến Quý Khách hàng/Quý Đối tác về việc thay đổi tên miền Website, cụ thể như sau:

<http://pharimexco.com.vn>

Tên miền cũ

<http://dcl.com.vn>

Tên miền mới

Một lần nữa, xin chân thành cảm ơn và mong tiếp tục nhận được sự hợp tác từ Quý khách hàng, Quý Đối tác trong thời gian sắp tới.

VIKODA – ALKALINE vừa tốt cho sức khỏe vừa tiên phong cho lối sống xanh

Vikoda vừa cho ra mắt sản phẩm VIKODA – ALKALINE với lợi ích kép vừa tốt cho sức khỏe vừa góp phần bảo vệ môi trường.

Alkaline là loại nước có độ pH cao hơn so với các loại nước máy hàng ngày mà đại bộ phận người Việt Nam đang sử dụng. Alkaline thường có độ pH nằm trong khoảng từ 8 – 9. Theo nhiều nghiên cứu khoa học, độ pH trong cơ thể người ở mức từ 7.3 – 7.4 là nồng độ tốt nhất để các tế bào trong cơ thể hoạt động bình thường. Do nhiều nguyên nhân cả chủ quan và khách quan cơ thể người thường có nguy cơ mất đi tính kiềm vốn có và chuyển sang tính Acid với độ pH thấp hơn 7 dẫn đến nhiều nguy cơ về các bệnh mãn tính như tiểu đường, bệnh về dạ dày, ruột, ung thư,...

Chính vì thế, Alkaline còn được gọi là nước hoàn nguyên. Vì loại nước này có khả năng hỗ trợ đưa mức độ pH của cơ thể vốn đã bị giảm xuống dưới 7 (có tính acid cao) trở về trạng thái cân bằng khi mới sinh ra (mức pH từ 7.3-7.4).



Với việc chứa hàm lượng kiềm cao (chỉ số pH từ 8-9), nước alkaline khi được đưa vào cơ thể có thể giúp trung hòa tới 75% các gốc tự do có trong cơ thể. Các gốc này là nguyên nhân làm giảm mức độ pH trong cơ thể, gây ra nhiều bệnh mãn tính. Mức độ kiềm cao cũng giúp cơ thể trung hòa mức độ Acid cao trong cơ thể gây ra do stress, nguồn nước không đảm bảo, do các thực phẩm chứa nhiều tính acid. Điều này giúp chúng ta có một sức khỏe tốt hơn và tinh thần thoải mái, lạc quan hơn. Nhằm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng về dòng nước uống Alkaline ngày càng tăng, tháng 8/2020 Vikoda đã cho ra mắt thương hiệu VIKODA – ALKALINE. Việc tạo ra sản phẩm VIKODA – ALKALINE là trăn trở đem đến sự lựa chọn văn minh cho sức khỏe cộng đồng và cho cả môi trường. Vì đây là sản phẩm chứa đựng dòng nước khoáng kiềm thiên nhiên từ nguồn khoáng Đánh Thành trứ danh với độ

pH 8.8 tối ưu để trung hòa axit dư thừa trong hệ tiêu hóa và bổ sung các vi khoáng K, Ca, Mg, Na... thiết yếu cho cơ thể. Bên cạnh đó, sản phẩm được đóng lon ngay tại nguồn khoáng đảm bảo chất lượng đồng nhất & trọn vẹn sự tinh túy từ tự nhiên, không qua can thiệp nhân tạo. Việc VIKODA – ALKALINE sử dụng bao bì lon nhôm được tái chế 100% hoàn toàn thân thiện môi trường.

Với lịch sử hơn 30 năm trên thị trường nước uống, Đánh Thành Vikoda từ lâu đã trở thành một thương

hiệu nước khoáng được tin dùng với những đặc tính nổi trội như: chất lượng nước có độ kiềm tự nhiên cao, độ pH 8.5 đạt chuẩn, được sử dụng công nghệ khai thác ở độ sâu 220m trong lòng đất, nhiệt độ tại vòi lên đến 72 độ C và đóng chai ngay tại nguồn theo quy định của Bộ Y tế. Nước khoáng Vikoda đảm bảo giữ nguyên được vị ngon của nguồn khoáng, và qua đó góp phần bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng và đặc biệt an toàn cho người sử dụng.

Vikoda tiếp tục đồng hành cùng Giải Golf Vô địch trẻ Quốc gia 2020

07

Sau VAO và VLAO 2020, Vikoda tiếp tục đồng hành cùng Giải Golf Vô địch trẻ quốc gia 2020 (VJO 2020) diễn ra từ 24 – 26/07/2020 tại sân golf Vinpearl Nam Hội An (Quảng Nam). Đây là sân chơi của những golfer trẻ tài năng trong cả nước.

Trận chung kết VJO 2020 đặc biệt cuốn hút với màn tranh tài giữa 2 golfer trẻ tài năng là Trần Lam và Nguyễn Đặng Minh – nhà đương kim vô địch Giải Golf Vô địch Nghiệp dư Nam Quốc gia 2020.



Giải Golf Vô địch trẻ Quốc gia chính thức khởi tranh từ ngày 24 – 26/07/2020

Sau 3 hố cuối ở nửa chặng đầu, golfer Nguyễn Đặng Minh đã liên tiếp mắc sai lầm đáng tiếc và đánh mất vị trí dẫn đầu trong bảng xếp hạng VJO 2020. Trong khi đó, Trần Lam có khởi đầu vòng chung kết với 2 gậy kém hơn so với Đặng Minh đã đem đến cho khán giả vòng thi đấu ấn tượng nhất VJO. Với lối chơi an toàn và những pha vung gậy tính toán kỹ lưỡng, Trần Lam đã không hề mắc sai lầm nào và vươn lên giành ngôi đỉnh bảng một cách thuyết phục. Đây cũng là danh hiệu Quốc gia đầu tiên của Trần Lam đánh dấu một dấu mốc quan trọng trong sự nghiệp chơi golf của golf thủ này.



Chiến thắng VJO 2020 là danh hiệu quốc gia đầu tiên trong sự nghiệp của Trần Lam

Mùa giải golf nghiệp dư năm nay tiếp tục thu hút các nhà tài trợ lớn, góp phần phát triển mạnh mẽ cho phong trào thi đấu golf nghiệp dư tại Việt Nam. Vikoda vinh dự được đồng hành cùng giải đấu này với cương vị là nhà tài trợ kim cương. Không những thế, Vikoda còn là đơn vị cung cấp nước uống độc quyền trong suốt thời gian diễn ra giải đấu. Với hơn 30 năm lịch sử hình thành và phát triển, Vikoda là thương hiệu nổi tiếng với các sản phẩm quen thuộc với nhiều vận động viên bởi nguồn nước khoáng thiên nhiên có độ kiềm pH 8.5 quý hiếm tại Việt Nam, mang lại nhiều lợi ích cho sức khỏe. Thông qua việc tài trợ cho các giải thi đấu thể thao lớn trong nước, Vikoda đã góp phần nâng cao tính chuyên nghiệp của các giải đấu, cổ vũ, khích lệ tinh thần thể thao nước nhà, thực hiện trách nhiệm của doanh nghiệp đối với xã hội.

Vikoda đạt giải 3 tại Hội thao công nhân, viên chức – lao động ngành Công thương tỉnh Khánh Hòa

08

Chào mừng Đại hội Đảng các cấp; Đại hội Thi đua yêu nước tỉnh Khánh Hòa lần thứ V năm 2020; Kỷ niệm 91 năm Ngày thành lập Công đoàn Việt Nam (28/7/1929 – 28/7/2020), Vikoda đã tích cực tham gia và tài trợ cho Hội thao công nhân, viên chức – lao động tỉnh Khánh Hòa lần thứ XIII năm 2020

Hội thao diễn ra từ ngày 25 đến 28-7, có gần 300 vận động viên tham gia thi đấu 7 môn gồm: Bi da, bóng bàn, cầu lông, cờ tướng, bóng đá mini nam, bóng đá mini nữ và kéo co. Một số môn thi đấu ở hội thao được đánh giá có chất lượng cao hơn so với năm trước như: Bóng đá, cầu lông nữ... Tại hội thao đã xuất hiện nhiều vận động viên mới lần đầu tham gia nhưng đạt thành tích cao. Kết quả chung cuộc Vikoda đạt giải ba toàn đoàn.



Ban tổ chức trao giải nhất, nhì, ba toàn đoàn cho các đơn vị

Từ năm 1958, nguồn khoáng Đánh Thạnh – Vikoda đã được chuyên gia HS.Fontane đánh giá cao trong tác dụng đối với sức khỏe người dùng bởi thành phần silic cao, tốt các bệnh cơ khớp, dạ dày, gan, mật, đường tiết niệu và không có nguyên tố độc hại. Chính những giá trị này đã và đang mang lại lợi thế cho các sản phẩm nước khoáng đóng chai nhãn hiệu Vikoda trong việc chiếm lĩnh thị trường, nhưng cũng tạo sức ép để nâng thương hiệu Vikoda lên một tầm cao mới, vươn tầm ra thế giới.

Năm 2015, với việc Nhà nước thực hiện cổ phần hóa toàn diện Vikoda, công ty có sự tham gia của cổ đông mới từ F.I.T Group – Tập đoàn được sở hữu 100% bởi các cổ đông trong nước, chuyên hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm, thực phẩm; ngành hàng tiêu dùng và bất động sản đã xây dựng thành công nhiều thương hiệu Việt, hướng tới phục vụ người tiêu dùng trên cả nước. Từ đó, Vikoda đã được đầu tư hoàn chỉnh hệ thống dây chuyền sản xuất hiện đại có công suất gấp 3 lần giai đoạn trước, đồng thời công ty cũng thực hiện đa dạng hóa sản phẩm nhằm tăng lựa chọn cho khách hàng như: nước khoáng thiên nhiên không ga Vikoda, nước khoáng có ga Đánh Thạnh và các loại nước giải khát được sản xuất từ nước khoáng với bao bì hấp dẫn, đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

Vikoda tặng quà cho những người chơi “thành cặp” tại chương trình “Bạn muốn hẹn hò”

09

Trong 27 tập tính từ tập 625, những người chơi “thành cặp” trong chương trình “Bạn muốn hẹn hò” sẽ nhận được quà từ Vikoda.

Trong cuộc sống bận rộn hiện nay, rất nhiều bạn trẻ bị cuốn đi bởi vòng xoáy công việc, học tập, mưu sinh. Do đó, không còn thời gian để tìm kiếm người yêu. Thậm chí cơ hội để gặp và tìm hiểu 1 người bạn khác

giới là cũng rất khó khăn với nhiều người trong chúng ta. Trước thực trạng này, chương trình “**Bạn Muốn Hẹn Hò**” phát sóng trên kênh HTV7 (Đài Truyền hình Tp Hồ Chí Minh) nhằm giúp đỡ những trái tim cô đơn có thể đến được với nhau. Dựa vào đặc điểm, tính cách và những yêu cầu về “người trong mộng” của người tham dự, Ban Tổ chức sẽ tìm ra 1 người phù hợp nhất để “mai mối”. Người chơi sẽ được sắp xếp thành từng cặp dựa trên sở thích, cá tính, độ phù hợp về học vấn, lối sống. Tại buổi ghi hình, hai bạn nam nữ sẽ được trò chuyện để có thể thấu hiểu về nhau và tiến đến hẹn hò. Điều thú vị nhất là người tham dự sẽ được ngăn cách với nhau bởi một bức rèm. Các bạn sẽ không được thấy mặt nhau cho đến khi đã trò chuyện xong. Khi đó, các bạn sẽ có 2 phút để gặp mặt nhau và quyết định xem có nên hẹn hò hay không.

Chính vì yếu tố thực tế nên chương trình đã thu hút đông đảo khán giả truyền hình. Bên cạnh đó, bởi sự dí dỏm, hài hước giữa các cặp đôi trong quá trình trò chuyện, tìm hiểu cũng như sự góp mặt của hai “ông tơ bà nguyệt” Quyền Linh, Hồng Vân luôn làm không khí chương trình trở nên vui nhộn và thú vị. Trải qua gần 7 năm phát sóng, chương trình đã kết nối hơn 2.400 trái tim cô đơn, hơn 1.000 cặp đôi đã có cơ hội hẹn hò và kết quả là hàng trăm gia đình hạnh phúc đã được ươm mầm.



Cặp đôi may mắn nhận được phần quà từ Vikoda

Nhằm khuyến khích, tạo động lực cho người chơi khi tham gia chương trình “**Bạn muốn hẹn hò**” Vikoda sẽ tặng một phần quà đặc biệt cho những người chơi “thành cặp” từ tập 625 đến tập 651, dự kiến phát sóng từ 7/2020 đến 12/2020. Đây là những sản phẩm của Vikoda đang được người tiêu dùng đánh giá cao bởi chất lượng nguồn nước khoáng 100% tinh túy từ thiên nhiên và độ pH 8.5 vô cùng quý hiếm tại Việt Nam. Với công nghệ khai thác ở độ sâu 220m trong lòng đất, nhiệt độ tại vòi lên đến 72 độ C và đóng chai ngay tại nguồn theo quy định của Bộ Y tế, nước khoáng thiên nhiên Đánh Thành Vikoda sẽ là món quà ý nghĩa dành tặng cho các cặp đôi trong việc bảo vệ và nâng cao sức khỏe, nâng cao chất lượng cuộc sống.


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

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

 Tầng 5 tòa nhà Times Tower – HACC1 số 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