

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019**

**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 (ĐHĐCĐ) kết quả hoạt động của HĐQT trong năm 2018 và kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2019 như sau:

**I. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2018**

Hiện tại Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T gồm 7 thành viên như sau:

- |                             |                            |
|-----------------------------|----------------------------|
| - Ông Nguyễn Văn Sang       | Chức vụ: Chủ tịch HĐQT     |
| - Ông Kiều Hữu Dũng         | Chức vụ: Phó Chủ tịch HĐQT |
| - Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt | Chức vụ: Phó Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Hứa Xuân Sinh         | Chức vụ: Thành viên HĐQT   |
| - Ông Phan Minh Sáng        | Chức vụ: Thành viên HĐQT   |
| - Ông Bùi Tuấn              | Chức vụ: Thành viên HĐQT   |
| - Ông Đỗ Văn Khá            | Chức vụ: 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 4 năm 2018, ĐHĐCĐ đã thông qua bầu thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2018 - 2023. 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 2018, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT là 348.000.000 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.

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

Năm 2018, 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 2018, 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 2018:**

#### **3.1. Về phương án phát hành cổ phiếu cho CBNV theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017**

- Phương án phát hành cổ phiếu cho cán bộ nhân viên đã được thông qua tại ĐHĐCĐ bất thường năm 2017, HĐQT chưa triển khai trên thực tế. Việc chào bán cổ phiếu 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 thông qua các giao dịch với các bên có liên quan:**

- Trong năm 2018, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua và ủy quyền cho HĐQT quyết định các giao dịch phát sinh doanh thu hoặc chi phí với những bên có liên quan.

#### **3.3. Về việc quyết định các khoản đầu tư, mua bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản Công ty**

- Trong năm 2018, Đại hội đồng cổ đông việc Ủy quyền cho phép HĐQT quyết định các khoản các khoản đầu tư, mua bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 35% tổng giá trị tài sản của Công ty được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất được kiểm toán

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

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Kết quả 2018 (kiểm toán)	% hoàn thành kế hoạch	Tỷ lệ hoàn thành 2018 so với 2017
Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh (i)	Tỷ VNĐ	1.625,3	2.037,0	1.596,6	78,4%	98,2%
Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ VNĐ	164,4	168,7	6,3	3,7%	3,8%
Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất (ii)	Tỷ VNĐ	112,6	127,0	(9,3)	-7,3%	-8,3%
Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông	Tỷ VNĐ	106,0	102,3	0,3	0,3%	0,3%

công ty mẹ						
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (ii)/(i)	%	6,9%	6,2%	-0,6%	-9,3%	-8,4%

*Bảng 1: So sánh kết quả kinh doanh trong năm 2018 và 2017*

Trong năm 2018, với chủ trương củng cố các mảng hoạt động kinh doanh, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Tập đoàn F.I.T đã phối hợp chỉ đạo chặt chẽ cùng Ban Tổng giám đốc công ty các công ty thành viên nhằm thực hiện chiến lược đầy mạnh toàn bộ các mảng kinh doanh và đạt được các thành tựu đáng ghi nhận.

Tại các mảng hoạt động chính, kết quả kinh doanh phản ánh và bám sát chiến lược chung của cả Tập đoàn.

**Trong lĩnh vực dược phẩm,** Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) vẫn đang duy trì hoạt động ở cả ba lĩnh vực: Dược phẩm, Viên nang mềm và Thiết bị y tế.

Trong năm 2018 vừa qua, tuy hoạt động kinh doanh gặp khá nhiều trở ngại, đặc biệt là việc tăng giá nguyên liệu đầu vào đã gây ra những khó khăn lớn cho các doanh nghiệp nói chung và DCL nói riêng. Mặc dù kết quả hoạt động kinh doanh 2018 không đạt như mong đợi nhưng tình hình sẽ được cải thiện đáng kể trong thời gian tới nhờ sự tăng cường của các dây chuyền sản xuất mới cho mảng Capsules và đặc biệt là Tổng Giám Đốc mới của DCL đã gia nhập công ty vào đầu năm 2019 được kỳ vọng sẽ mang lại những cải tiến đáng kể trong các hoạt động kinh doanh của DCL năm 2019.

Đầu năm 2018, DCL đã hoàn tất, thương vụ phát hành trái phiếu chuyển đổi trị giá 20 triệu USD cho Công ty Quản lý tài sản Rhinos Asset Management. Đồng thời, DCL cũng hoàn tất việc xây dựng Nhà máy Capsule III, nâng cao năng lực sản xuất của mảng Viên nang mềm, đáp ứng cầu của sản phẩm trên thị trường. Trong 6 tháng cuối năm 2018, DCL cũng tiến hành tái cơ cấu nhân sự của công ty nhằm tối ưu hóa nguồn nhân lực và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường nội địa. Bên cạnh đó, tham vọng của DCL sẽ không dừng lại tại thị trường nội địa mà còn mong muốn xâm nhập vào các thị trường dược phẩm ở khu vực lân cận trong thời gian ngắn tới.

Nhìn chung, trong năm vừa qua, các mảng kinh doanh chủ chốt của DCL đều tăng, góp phần làm tăng doanh thu của Dược Cửu Long 5.1%, trong đó phải kể đến sự tăng trưởng mạnh mẽ của mảng Viên nang. Đầu năm 2018, DCL đã đưa vào hoạt động Nhà máy Capsule III, làm tăng gấp ba lần khả năng cung ứng của Dược Cửu Long cho thị trường. Điều này đã giúp doanh thu mảng Viên nang tăng 14.8% so với 2017.

Tuy vậy, lợi nhuận và dòng tiền hoạt động của Dược Cửu Long sụt giảm đáng kể. Nguyên nhân chủ yếu là do biến động mạnh của giá vốn (chiếm 74.1% Doanh thu trong khi năm 2017 chỉ chiếm 67.3%). Bên cạnh đó, sự tăng mạnh của chi phí bán hàng cũng là một nguyên nhân dẫn đến sự sụt giảm lợi nhuận, chiếm 17.9% Doanh thu trong khi chi phí bán hàng chỉ chiếm 14.1% Doanh thu trong năm 2017. Tuy nhiên, ban lãnh đạo công ty đã sớm nhận ra điều này và tiến hành phương án khắc phục để tránh trường hợp tương tự trong năm 2019.

**Trong lĩnh vực thực phẩm,** trong năm vừa qua, doanh thu của mảng thực phẩm tăng 5%, nhưng Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh lại giảm 15.8%, do sự tăng mạnh của chi phí bán hàng: tăng 3 tỷ VNĐ tương ứng với mức tăng 13.7%. Ngoài ra, sự sụt giảm từ doanh thu tài chính: giảm 1.8 tỷ

VNĐ, tương ứng với mức giảm 68.9% cũng là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự sụt giảm trong Lợi nhuận trước thuế. Tuy nhiên, chúng tôi tin rằng đây lại là một tín hiệu đáng mừng đến từ Westfood vì mảng thực phẩm đã không còn quá phụ thuộc vào doanh thu tài chính. Minh chứng cho việc này là sự tăng trưởng của dòng tiền hoạt động, tăng 5.9 tỷ VNĐ, tương ứng với mức tăng 113.6%. Đồng thời, lưu chuyển tiền thuần đã có dấu hiệu đổi chiều: dương 1.5 tỷ VNĐ trong năm 2018 so với mức thâm hụt (4.3) tỷ VNĐ trong năm 2017.

**Ngành hàng tiêu dùng nhanh** – Công ty Cổ phần F.I.T Consumer (FC) vẫn tiếp tục tập trung vào việc tái cấu trúc các Công ty thông qua cải tạo hệ thống phân phối để mở rộng độ phủ và chuyển sang mô hình bán hàng chủ động, chuyển đổi sang việc nhận diện thương hiệu mới để tăng nhận thức của người tiêu dùng về thương hiệu của Công ty, mở rộng các dòng sản phẩm và tung ra các sản phẩm mới cũng như tổ chức lại bộ phận marketing với việc chú trọng vào việc tuyển dụng các nhân sự nhiều kinh nghiệm.

Đặc biệt, trong năm 2018 vừa qua, mảng Chăm sóc gia đình đã có ban lãnh đạo riêng có chuyên môn và kinh nghiệm trong lĩnh vực FMCG, sự kiện này đã được cụ thể hóa bằng sự khởi sắc trong kết quả kinh doanh nửa cuối năm 2018 của mảng Chăm sóc gia đình.

Mảng nước trong năm vừa qua cũng có những cột mốc đáng lưu ý, điển hình là định hình lại mẫu mã và nhãn hiệu cho Thương hiệu nước đóng chai Vikoda với mẫu mã trẻ trung và năng động hơn. Ngoài ra, vào Quý 4 vừa qua, Vikoda cũng đã tung vào thị trường hai sản phẩm mới là Nước Yến Sào Vikoda và Nước Yến Sào Vikoda Sâm Hàn Quốc. Mặc dù chỉ mới tung ra trong thời gian ngắn, nhưng chúng ta đang nhận được những phản hồi tích cực từ người tiêu dùng.

Một số sản phẩm mới tiêu biểu trong năm 2018 của FIT Consumer có thể kể đến:

- Nước giặt Trung tính và nước xả Tero
- Nước rửa tay Dr. Clean
- Sữa tắm Nuwhite Yogurt
- Kem đánh răng Dr Kool Herbal
- Kem đánh răng dành cho trẻ em Dr Kool Junior
- Kem đánh răng Dr Kool 5 tác động
- Nước khoáng Đảnh Thạnh
- Nước khoáng Đảnh Thạnh Sá Xị
- Nước Yến Sào Vikoda
- Nước Yến Sào Vikoda Sâm Hàn Quốc

Hàng tiêu dùng nhanh là một trong những mảng kinh doanh trọng tâm của Tập Đoàn trong tương lai và được chú trọng đầu tư, tuy nhiên cả hai lĩnh vực của mảng hàng tiêu dùng nhanh là nước giải khát và hóa mỹ phẩm vẫn đang trong quá trình phát triển mở rộng thị trường, xây dựng thương hiệu nên doanh thu năm 2018 có sự tăng nhẹ so với năm trước, và được dự đoán sẽ có những bước tăng trưởng mạnh trong các năm tiếp theo.

## **II KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019**

### **1. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>Giá trị</b>
Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh (i)	Tỷ VNĐ	1.701,5
Tổng lợi nhuận trước thuế (ii)	Tỷ VNĐ	169,9

Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất (iii)	Tỷ VND	116,3
Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	Tỷ VND	92,0
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần (ii)/(i)	%	10,0%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (iii)/(i)	%	6,8%
Cổ tức dự kiến	%	

*Bảng 2: Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019*

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.

Với chiến lược này, HĐQT xây dựng chiến lược và định hướng hoạt động kinh doanh cho năm 2019 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 cổ phần cho cổ đông hiện hữu và cán bộ nhân viên như phương án tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 và ĐHĐCĐ bất thường năm 2017 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 cạnh 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 2018 và kế hoạch hoạt động năm 2019. 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:**

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

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**(đã ký)**

**Nguyễn Văn Sang**