

BẢN TIN

NHÀ ĐẦU TƯ

Quý IV.2025



Vững bước
tương lai



MỤC LỤC

01 TIÊU ĐIỂM	03
02 THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG	09
03 HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	15
04 HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT	22
05 GÓC NHÌN	25

01

TIÊU ĐIỂM

Quý IV.2025



F.I.T GROUP TỔ CHỨC THÀNH CÔNG HỘI NGHỊ OGSM ROLL OUT 2026 VỚI CHỦ ĐỀ: “THÁCH THỨC GIỚI HẠN”

Ngày 26/12/2025, F.I.T Group đã tổ chức thành công Hội nghị OGSM Roll Out toàn Tập đoàn 2026 với chủ đề “Thách thức giới hạn”, tiếp nối truyền thống sự kiện định hướng chiến lược diễn ra hàng năm tại Tập đoàn và các công ty thành viên.

Đây là hoạt động trọng tâm nhằm triển khai kế hoạch hành động và truyền tải thông điệp chiến lược đến toàn bộ đội ngũ cán bộ nhân viên trước thềm năm mới. Hội nghị năm nay được tổ chức theo hình thức trực tuyến tại 5 đầu cầu gồm Hà Nội, Khánh Hòa, TP. Hồ Chí Minh, Tây Ninh và Vĩnh Long, với sự tham gia của Chủ tịch HĐQT, Ban Giám đốc Tập đoàn, Ban Giám đốc các công ty thành viên và toàn thể cán bộ công nhân viên. Qua các phiên trình bày và đối thoại, mỗi cá nhân đã được nắm rõ bức tranh toàn cảnh chiến lược cho năm 2026, đồng thời hiểu sâu sắc ngôn ngữ OGSM để áp dụng vào công việc thường nhật.



Hội nghị cũng nhìn nhận lại những kết quả nổi bật trong năm 2025 dù đối mặt nhiều khó khăn. Tập đoàn đã kiên định theo đuổi chiến lược đã đề ra, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, khánh thành các cơ sở sản xuất mới và gia tăng năng lực quản trị, sản xuất – tạo nền tảng vững chắc cho tương lai. Ở lĩnh vực dược phẩm và thiết bị y tế, các nhà máy đều ghi nhận sự tăng trưởng tích cực, đồng thời nhiều dự án đầu tư mang tính chiến lược đang được triển khai. Các đơn vị kinh doanh nước uống và hóa mỹ phẩm cũng tiếp tục khẳng định vị thế trong thị trường, mở rộng phân phối và hướng đến tiêu dùng bền vững.

Chia sẻ tại sự kiện, Tổng Giám đốc F.I.T Group nhấn mạnh rằng trong thách thức luôn tiềm ẩn cơ hội, và điều quan trọng là tinh thần dám thử thách, dám vượt giới hạn để tạo ra những bước tiến mới. CBNV toàn Tập đoàn cam kết đồng hành, triển khai các sáng kiến hiệu quả, góp phần hiện thực hóa mục tiêu phát triển năm 2026 và tầm nhìn dài hạn, hướng đến trở thành tập đoàn đa ngành thịnh vượng với các sản phẩm, dịch vụ khác biệt, chất lượng cao.





F.I.T GROUP HƯỚNG VỀ KHÁNH HÒA THƯƠNG YÊU - LAN TỎA YÊU THƯƠNG, CHUNG TAY VƯỢT QUA THIÊN TAI

Tháng 11/2025, các tỉnh miền Trung, đặc biệt là Khánh Hòa, chịu thiệt hại nặng nề do mưa lớn kéo dài và lũ dâng cao, khiến nhiều khu vực ngập sâu, giao thông chia cắt và đời sống người dân bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Trước tình hình đó, F.I.T Group cùng các công ty thành viên đã nhanh chóng phát động chương trình hỗ trợ đồng bào và CBNV đang sinh sống, làm việc tại Khánh Hòa. Hoạt động huy động sự chung tay của Ban Lãnh đạo và toàn hệ thống, lan tỏa tinh thần “tương thân tương ái” – nét đẹp văn hóa của Tập đoàn. Thông qua chương trình, F.I.T Group mong muốn hỗ trợ thiết thực các gia đình bị ảnh hưởng sớm ổn định cuộc sống, đồng thời thể hiện sự quan tâm, đồng hành lâu dài với người lao động – những nhân tố góp phần vào sự phát triển bền vững của Tập đoàn.



HÀNH TRÌNH LAN TỎA YÊU THƯƠNG “XUÂN ẤM - TẾT ĐOÀN VIÊN”

Quỹ thiện nguyện FIT FUND thuộc F.I.T Group đã triển khai hành trình “Xuân Ấm – Tết Đoàn Viên”, tặng quà cho các CBNV có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn tại các công ty thành viên: DCL, Vikoda, FCO - TCC và WestFood. Chương trình mang đậm giá trị nhân văn, thể hiện sự quan tâm sâu sắc của F.I.T Group đối với đời sống vật chất và tinh thần của các CBNV trong Tập đoàn. Tại mỗi điểm đến, đoàn thiện nguyện của F.I.T Group đã trực tiếp thăm hỏi, lắng nghe những chia sẻ chân thành về hoàn cảnh, cuộc sống và công việc của các CBNV, đồng thời trao tặng quà Tết và tiền mặt như một lời động viên, tiếp sức để các anh chị vững vàng hơn trước thềm năm mới. Đại diện F.I.T Group chia sẻ: “Chúng tôi tin rằng, sự phát triển bền vững của doanh nghiệp không chỉ được đo bằng kết quả kinh doanh mà còn bằng cách doanh nghiệp chăm lo cho từng cá nhân con người. Hành trình ‘Xuân Ấm – Tết Đoàn Viên’ là cam kết lâu dài của F.I.T Group trong việc đồng hành cùng CBNV, để không ai bị bỏ lại phía sau, đặc biệt trong những thời điểm khó khăn, góp phần giúp người lao động ổn định cuộc sống và yên tâm gắn bó với doanh nghiệp.





DCL KHAI TRƯƠNG VĂN PHÒNG TRỤ SỞ VĨNH LONG, ĐÁNH DẤU CỘT MỐC MỚI TRONG HÀNH TRÌNH PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG



Ngày 29/12/2025, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đã long trọng tổ chức Lễ khai trương Văn phòng trụ sở mới tại Vĩnh Long, đánh dấu một cột mốc quan trọng trong hành trình phát triển bền vững của doanh nghiệp. Đây không chỉ là sự kiện về cơ sở vật chất mà còn là biểu tượng cho tầm nhìn chiến lược, đầu tư cho con người và môi trường làm việc hiện đại nhằm nâng cao hiệu quả vận hành trong thời gian tới.

Buổi lễ diễn ra trang trọng với sự tham dự của Ban Lãnh đạo DCL gồm bà Nguyễn Thị Thu Hương – Tổng Giám đốc, ông Subhash Nair – Giám đốc Điều hành, ông Nguyễn Trọng Đức – Phó Tổng Giám đốc phụ trách Sản xuất & Chuỗi cung ứng, bà Nguyễn Lâm Minh Thương – Giám đốc Tài chính cùng đông đảo cán bộ nhân viên.

Đặc biệt, sự kiện còn có đại diện đối tác Base.vn, đơn vị đồng hành trong hành trình chuyển đổi số và nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp của DCL. Phát biểu tại lễ khai trương, bà Nguyễn Thị Thu Hương nhấn mạnh rằng việc đưa tòa nhà trụ sở mới vào hoạt động không chỉ là sự thay đổi về diện mạo văn phòng, mà còn là bước

tiến chiến lược trong lộ trình phát triển dài hạn của DCL. Không gian làm việc hiện đại được kỳ vọng sẽ trở thành nơi kết nối con người, thúc đẩy tinh thần hợp tác – sáng tạo và tăng cường hiệu quả vận hành trong bối cảnh DCL mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

Tòa nhà trụ sở mới được xây dựng theo định hướng hiện đại, với thiết kế mở, tận dụng tối đa ánh sáng tự nhiên và tích hợp nhiều tiện ích như phòng họp đa năng, khu làm việc nhóm, khu tiếp khách... nhằm tạo môi trường làm việc thoải mái, thúc đẩy sáng tạo và hiệu suất làm việc cho đội ngũ nhân sự. Nghi thức cắt băng khánh thành diễn ra trong không khí phấn khởi, thể hiện niềm tin và kỳ vọng vào chặng đường phát triển mới.

Sự kiện là minh chứng cho cam kết đầu tư bài bản vào hạ tầng, con người và văn hóa doanh nghiệp của DCL. Với nền tảng vững chắc này, DCL tiếp tục khẳng định quyết tâm đồng hành cùng F.I.T Group trên hành trình kiến tạo giá trị lâu dài cho cổ đông, đối tác và cộng đồng.



WESTFOOD GHI DẤU ẤN TẠI TRIỂN LÃM THƯƠNG MẠI NHÃN HIỆU RIÊNG PLMA 2025

Từ 16–18/11/2025, WestFood tham dự Triển lãm nhãn hiệu riêng PLMA 2025 tại Chicago (Mỹ) – sự kiện uy tín hàng đầu Bắc Mỹ với hơn 1.900 đơn vị trưng bày từ 60 quốc gia. Gian hàng WestFood thu hút đông đảo khách hàng, nhà phân phối và đối tác quốc tế đến tham quan, tìm hiểu sản phẩm. Tại triển lãm, WestFood giới thiệu các dòng sản phẩm chủ lực như rau củ quả đông lạnh, đóng lon, đóng cup tiện lợi và trái cây sấy dẻo Nata de coco – những mặt hàng được ưa chuộng tại thị trường Bắc Mỹ. Sự hiện diện của Ban lãnh đạo cùng các phản hồi tích cực từ đối tác đã khẳng định chất lượng sản phẩm và chiến lược nâng tầm nông sản Việt theo tiêu chuẩn quốc tế. Thành công tại PLMA 2025 tiếp tục đánh dấu bước tiến quan trọng của WestFood trong hành trình mở rộng thị trường xuất khẩu và khẳng định vị thế nông sản Việt trên thị trường toàn cầu.



SALES KICK-OFF 2026 - DCL: SẴN SÀNG BỨT PHÁ, ĐỒNG TÂM CHINH PHỤC MỤC TIÊU MỚI

Từ 18–20/12/2025 tại Phan Thiết, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) tổ chức thành công chương trình Sales Kick-off 2026 với sự tham dự của Ban Quản lý và đội ngũ kinh doanh toàn quốc. Sự kiện đánh dấu bước khởi động quan trọng cho năm 2026, thể hiện quyết tâm đổi mới và bứt phá của toàn hệ thống.

Tại chương trình, Ban Lãnh đạo tổng kết kết quả năm 2025, rút ra bài học kinh nghiệm và công bố định hướng, mục tiêu, kế hoạch kinh doanh năm 2026 theo từng kênh, từng giai đoạn. Các phiên thảo luận trực tiếp giúp thống nhất tư duy – mục tiêu – hành động trên toàn quốc.

Kết thúc chương trình, đội ngũ DCL nắm rõ chiến lược và chỉ tiêu năm mới, nâng cao tinh thần cam kết và sẵn sàng hành động. Sales Kick-off 2026 tạo nền tảng vững chắc để DCL tự tin bước vào năm mới, hướng tới tăng trưởng bền vững và đóng góp tích cực cho F.I.T Group.





VIKODA, DCL TÍCH CỰC THAM GIA VÀO CÁC HỘI NGHỊ KHOA HỌC UY TÍN TRÊN TOÀN QUỐC

Trong năm 2025, đặc biệt là Quý IV, các công ty thành viên của F.I.T Group đã đẩy mạnh tham gia các hội nghị khoa học chuyên ngành nhằm nâng cao uy tín thương hiệu và khẳng định vị thế trong lĩnh vực hoạt động.

Với Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda), doanh nghiệp đã tích cực đồng hành cùng nhiều sự kiện khoa học lớn. Tại Hội nghị khoa học dinh dưỡng toàn quốc 2025 với chủ đề “Dinh dưỡng hợp lý kiểm soát hội chứng chuyển hóa”, Vikoda giữ vai trò Nhà tài trợ Kim cương và đối tác chiến lược toàn diện. Các chuyên gia nhấn mạnh vai trò của kiểm soát cân bằng kiểm – toan và lối sống lành mạnh trong việc giảm gánh nặng chuyển hóa. Tiếp nối chuỗi hoạt động chuyên môn, ngày 25/10/2025, Vikoda đồng hành cùng Hội nghị khoa học “Cập nhật chẩn đoán và điều trị mũi xoang 2025”. Gian



trưng bày sản phẩm với lợi ích “5 tốt” đã thu hút sự quan tâm của đông đảo chuyên gia Tai – Mũi – Họng, phù hợp với xu hướng chăm sóc sức khỏe dự phòng mà y học hiện đại hướng đến. Trước đó, ngày 24/10/2025, Vikoda và Đánh Thanh cũng tham gia Đại hội Đại biểu Công đoàn phường Tây Nha Trang nhiệm kỳ 2025–2030, tiếp tục lan tỏa hình ảnh thương hiệu gắn liền với trách nhiệm cộng đồng.

Song song đó, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long cũng tích cực đồng hành cùng các hoạt động chuyên môn ngành y dược - thiết bị y tế. Ngày 29/11/2025, công ty tài trợ và tham gia tổ chức Hội nghị Khoa học Kỹ thuật 2025 tại Bệnh viện Đa khoa An Giang với sự góp mặt của hơn 500 đại biểu. Gian hàng trưng bày các sản phẩm dược chủ lực của DCL thu hút sự quan tâm lớn từ đội ngũ y bác sĩ, đồng thời tạo cơ hội để doanh nghiệp lắng nghe nhu cầu thực tiễn từ các cơ sở y tế. Sự hiện diện này tiếp tục khẳng định định hướng lấy chất lượng và trách nhiệm xã hội làm nền tảng, đồng hành cùng ngành y tế địa phương vì mục tiêu nâng cao sức khỏe cộng đồng một cách bền vững.

02

THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Quý IV.2025





BỐI CẢNH KINH TẾ THẾ GIỚI QUÝ IV/ NĂM 2025

Trong 09 tháng năm 2025, tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, kinh tế - xã hội thế giới trải qua một năm đầy biến động với nhiều bất ổn, bất định khi xung đột vũ trang, giao tranh tại nhiều điểm nóng chưa chấm dứt do cạnh tranh chiến lược giữa các cường quốc và chủ nghĩa dân tộc đe dọa an ninh, hòa bình của khu vực và thế giới. Cùng với đó, cuộc chiến thuế quan bùng nổ, thiên tai, biến đổi khí hậu gây hậu quả nghiêm trọng, thách thức đối với đảm bảo an ninh năng lượng, an ninh lương thực ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, chính sách thuế quan thực tế của Hoa Kỳ thấp hơn so với công bố ban đầu; lạm phát tiếp tục xu hướng giảm ở nhiều quốc gia; các chính sách vĩ mô thúc đẩy tăng trưởng; điều kiện tài chính cải thiện nhờ lạc quan về tác động tiềm năng của công nghệ mới, đầu tư trí tuệ nhân tạo (AI) mạnh mẽ trở thành xu thế mới và động lực quan trọng để nâng cao sức cạnh tranh, năng suất lao động của các quốc gia. Các tổ chức quốc tế đánh giá khác nhau về mức tăng trưởng kinh tế năm 2025 của các quốc gia Đông Nam Á nhưng đều cho rằng tăng trưởng của Việt Nam cao nhất khu vực. Theo đó, tăng trưởng năm 2025 của Việt Nam được dự báo trong khoảng từ 6,2-7,4% ; Philippines từ 4,7-5,4%; Indonesia từ 4,8-5,0%; Malaysia từ 4,1-5,0%; Singapore từ 2,2-4,1% và Thái Lan đạt khoảng 2,0%.



TÌNH HÌNH KINH TẾ TRONG NƯỚC 06 THÁNG ĐẦU NĂM 2025

Trong nước, năm 2025 là năm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, là năm cuối thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2021-2025, năm thực hiện cuộc cách mạng về tổ chức bộ máy Chính phủ, sắp xếp lại đơn vị hành chính các cấp và xây dựng tổ chức chính quyền địa phương hai cấp; công tác lập pháp ghi dấu ấn với 89 Luật và 91 Nghị quyết được Quốc hội thông qua tại 3 kỳ họp, một số Nghị quyết nhanh chóng đưa vào cuộc sống như Nghị quyết về phát triển khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia, hội nhập quốc tế, phát triển kinh tế tư nhân... Nhiều hoạt động kỷ niệm các ngày lễ lớn trong năm như Lễ kỷ niệm, diễu binh, diễu hành 80 năm Cách mạng tháng Tám và Quốc khánh 2/9; lễ kỷ niệm 50 năm Ngày giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước đã khơi dậy niềm tự hào dân tộc, tạo động lực lớn cho Nhân dân cả nước phấn đấu, vươn lên thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.

Năm 2025 cũng là năm kinh tế nước ta đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức: mưa, bão gây ngập lụt nghiêm trọng, lũ quét và sạt lở đất tại các địa phương đã ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống của Nhân dân. Trong bối cảnh đó, dưới sự lãnh đạo của Đảng, sự chỉ đạo linh hoạt, quyết liệt, kịp thời, hiệu quả của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các bộ, ngành, địa phương đã theo dõi chặt chẽ những biến động của tình hình kinh tế thế giới và trong nước, nỗ lực thực hiện đồng bộ nhiệm vụ, giải pháp, nền kinh tế nước ta đạt được kết quả toàn diện trên nhiều ngành, lĩnh vực, kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát trong tầm kiểm soát.

Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) quý IV/2025 ước tăng 8,46% so với cùng kỳ năm trước, đạt mức tăng cao nhất của quý IV các năm trong giai đoạn 2011-2025, duy trì xu hướng quý sau cao hơn quý trước (quý I tăng 7,05%, quý II tăng 8,16%, quý III tăng 8,25%). Trong đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,70%, đóng góp 5,13% vào mức tăng tổng giá trị tăng thêm toàn nền kinh tế; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 9,73%, đóng góp 45,80%; khu vực dịch vụ tăng 8,82%, đóng góp 49,07%. Về sử dụng GDP quý IV/2025, tiêu dùng cuối cùng tăng 7,15%



THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

so với cùng kỳ năm trước; tích lũy tài sản tăng 8,92%; xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 19,34%; nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ tăng 19,40%.

GDP năm 2025 tăng trưởng khá với mức tăng ước đạt 8,02% so với năm trước, chỉ thấp hơn tốc độ tăng của năm 2022 trong giai đoạn 2011-2025. Trong mức tăng tổng giá trị tăng thêm toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,78%, đóng góp 5,30%; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8,95%, đóng góp 43,62%; khu vực dịch vụ tăng 8,62%, đóng góp 51,08%.



Tăng trưởng GDP phân theo khu vực kinh tế các quý năm 2025 (%)

Xu hướng kinh doanh của doanh nghiệp

Đánh giá về hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của doanh nghiệp quý IV/2025 so với quý III/2025, có 75,8% số doanh nghiệp nhận định hoạt động SXKD trong quý này tốt hơn và giữ ổn định so với quý trước (25,4% tốt hơn và 50,4% giữ ổn định); 24,2% số doanh nghiệp đánh giá hoạt động SXKD khó khăn hơn. So với quý III/2025 tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá thuận lợi hơn quý trước tăng 1,1%; giữ ổn định giảm 0,2% và khó khăn hơn giảm 0,9%.

Hoạt động bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng

Nhu cầu tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ, du lịch nội địa tăng, đặc biệt trong các sự kiện kỷ niệm các ngày lễ lớn của dân tộc, cùng với sự bứt phá về thu hút khách quốc tế đến Việt Nam đã đóng góp tích cực vào tăng trưởng của ngành thương mại, dịch vụ trong năm 2025.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu

dùng quý IV/2025 ước tăng 8,4% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung năm 2025, tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng ước tăng 9,2% so với năm trước, trong đó: Doanh thu dịch vụ lưu trú, ăn uống tăng 14,6% và doanh thu du lịch lữ hành tăng 20,2%.

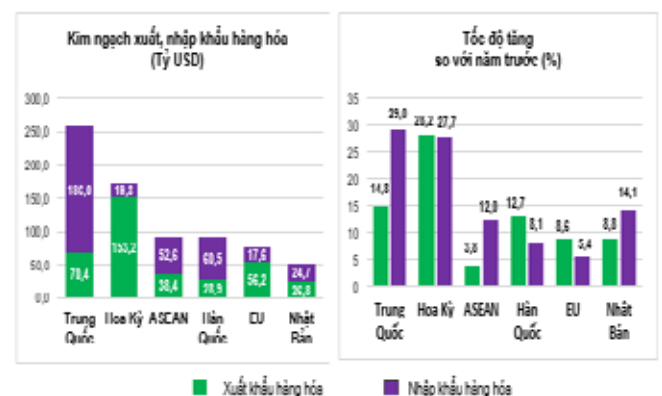
Hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ

Trong tháng Mười Hai, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa đạt 88,72 tỷ USD, tăng 15,1% so với tháng trước và tăng 25,7% so với cùng kỳ năm trước. Tính chung cả năm 2025, tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa đạt 930,05 tỷ USD, tăng 18,2% so với năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 17,0%; nhập khẩu tăng 19,4%. Cán cân thương mại hàng hóa xuất siêu 20,03 tỷ USD.

Trong quý IV/2025, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ước đạt 8,26 tỷ USD, tăng 17,3% so với cùng kỳ năm trước và tăng 9,0% so với quý trước; kim ngạch nhập khẩu dịch vụ ước đạt 10,55 tỷ USD, tăng 10,8% so với cùng kỳ năm trước và giảm 1,1% so với quý trước.

Tính chung cả năm 2025, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ước đạt 30,31 tỷ USD, tăng 18,9% so với năm trước, trong đó dịch vụ du lịch đạt 15,22 tỷ USD (chiếm 50,2% tổng kim ngạch), tăng 24,4%; dịch vụ vận tải đạt 8,8 tỷ USD (chiếm 29,0%), tăng 23,6%.

Kim ngạch nhập khẩu dịch vụ năm 2025 ước đạt 40,54 tỷ USD (trong đó phí dịch vụ vận tải và bảo hiểm của hàng hóa nhập khẩu là 14,43 tỷ USD), tăng 14,0% so với năm trước, trong đó dịch vụ vận tải đạt 17,1 tỷ USD (chiếm 42,1% tổng kim ngạch), tăng 19,9%; dịch vụ du lịch đạt 14,7 tỷ USD (chiếm 36,4%), tăng 15,6%.



Thị trường xuất, nhập khẩu hàng hóa chủ yếu năm 2025



THÔNG TIN THỊ TRƯỜNG

Hoạt động ngân hàng, bảo hiểm, thị trường chứng khoán

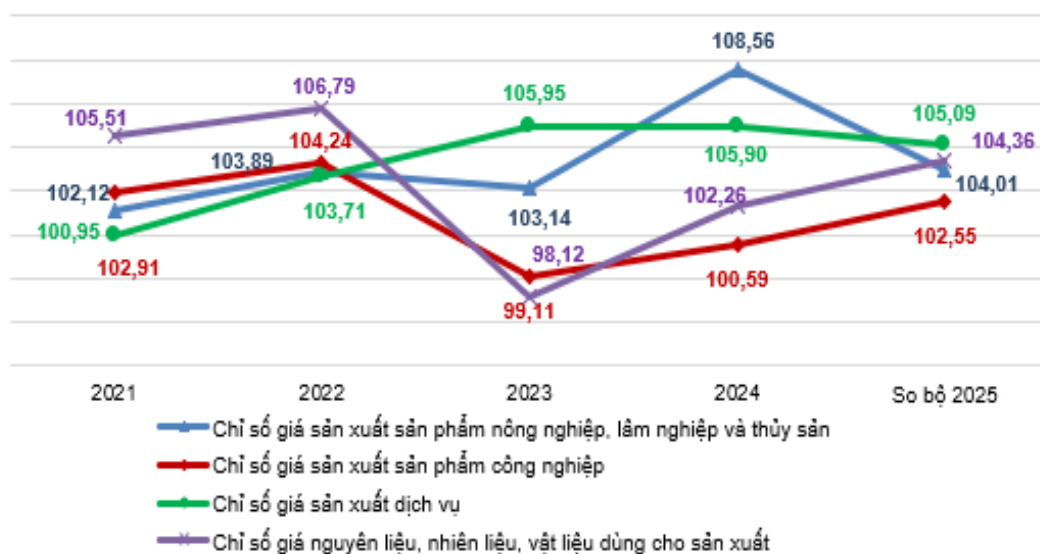
Năm 2025, Ngân hàng nhà nước Việt Nam (NHNN) điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, nhằm kiểm soát lạm phát, góp phần tăng trưởng kinh tế. Thị trường bảo hiểm và thị trường chứng khoán tăng trưởng ổn định, quy mô vốn hóa thị trường cổ phiếu tăng 39,1% so với cuối năm 2024.

Đầu tư phát triển

Vốn đầu tư thực hiện toàn xã hội năm 2025 theo giá hiện hành ước đạt 4.150,5 nghìn tỷ đồng, tăng 12,1% so với năm 2024, cao hơn nhiều mức tăng 7,8% của năm trước. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện tại Việt Nam năm 2025 ước đạt 27,62 tỷ USD, tăng 9,0% so với năm trước, cao nhất trong 5 năm qua.

Chỉ số giá sản xuất

Năm 2025, thị trường hàng hóa thế giới diễn biến phức tạp, chịu ảnh hưởng bởi bất ổn địa chính trị và xu hướng điều chỉnh chính sách kinh tế, thương mại giữa các nền kinh tế lớn. Biến động của giá nguyên nhiên vật liệu, chi phí vận tải, cùng với tác động của thiên tai và thời tiết cực đoan đã ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng toàn cầu và giá hàng hóa trên thị trường thế giới. Trong nước, hoạt động sản xuất hàng hóa và dịch vụ duy trì tăng trưởng và chịu áp lực từ biến động giá nguyên nhiên vật liệu; tỷ giá; cạnh tranh trên thị trường thương mại quốc tế; ảnh hưởng bão, lụt và rủi ro dịch bệnh tại một số địa phương đã gây gián đoạn nguồn cung cục bộ và phát sinh chi phí sản xuất. Chỉ số giá sản xuất; chỉ số giá nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu dùng cho sản xuất; chỉ số giá xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa quý IV và năm 2025 đều tăng so với cùng kỳ.



Chỉ số giá sản xuất, chỉ số giá nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu dùng cho sản xuất so với năm trước các năm 2021-2025 (%)



DỰ BÁO KINH TẾ VIỆT NAM 03 THÁNG ĐẦU NĂM 2026

04 điểm sáng:

1. Sản xuất công nghiệp bứt tốc: Chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tháng 1/2026 tăng mạnh trên 21% so với cùng kỳ. Đặc biệt, sự hồi phục của ngành chế biến, chế tạo đang kéo theo nhu cầu tuyển dụng tăng cao, dự kiến bổ sung khoảng 300.000 việc làm mới ngay trong Quý 1.
2. Động lực từ đầu tư công: Chính phủ đã đặt mục tiêu giải ngân vốn đầu tư công năm 2026 tăng tới 44,6% so với năm 2025. Các dự án hạ tầng trọng điểm như Sân bay Long Thành và đường cao tốc Bắc-Nam đang tạo ra sức lan tỏa lớn cho các ngành vật liệu và xây dựng.
3. Xuất khẩu duy trì đà tăng trưởng: Kim ngạch xuất khẩu tháng 1/2026 đạt hơn 43 tỷ USD, tăng gần 30% so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam tiếp tục tận dụng tốt các hiệp định thương mại tự do (FTA) để mở rộng thị phần tại các thị trường khó tính.
4. Thu hút vốn FDI cao kỷ lục: Giải ngân vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong tháng đầu năm đạt mức cao nhất trong vòng 5 năm qua. Điều này cho thấy niềm tin của nhà đầu tư quốc tế vào môi trường kinh doanh của Việt Nam vẫn rất vững chắc.

04 rủi ro, thách thức chính:

1. Chính sách bảo hộ thương mại toàn cầu: Việc Mỹ áp đặt và tăng mức thuế quan toàn cầu (dự kiến lên tới 15%) tạo ra áp lực cực lớn lên hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Sự bất định về chính sách thương mại quốc tế là rủi ro hàng đầu trong năm 2026.
2. Áp lực lãi suất và tỷ giá: Lãi suất được dự báo sẽ đạt đỉnh vào đầu năm 2026 do nhu cầu vốn tăng cao. Dù Fed có xu hướng hạ nhiệt, nhưng chênh lệch lãi suất và áp lực nợ xấu trong hệ thống ngân hàng vẫn là bài toán cần điều hành thận trọng.
3. Lạm phát từ chi phí dịch vụ công: Mặc dù CPI được kiểm soát quanh mức 3,8 - 4,5%, áp lực tăng giá lại đến từ việc điều chỉnh giá các dịch vụ công (y tế, giáo dục) và giá năng lượng, gây ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất và tiêu dùng.
4. Thách thức về mô hình tăng trưởng: Các tổ chức quốc tế như ADB và WB tỏ ra thận trọng khi dự báo tăng trưởng GDP năm 2026 có thể giảm xuống mức 6,1% - 6,5% (thấp hơn mục tiêu 10% của Chính phủ). Việt Nam đang đứng trước yêu cầu cấp bách phải chuyển đổi sang kinh tế xanh và nâng cao hàm lượng công nghệ để tránh bẫy thu nhập trung bình.





DỰ BÁO KINH TẾ VIỆT NAM CẢ NĂM 2026

1. **Kịch bản cơ sở:**

Đạt khoảng 6,2% – 6,5%. Việt Nam duy trì vị thế là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất khu vực nhưng chưa đạt được mức đột phá “hai chữ số

2. **Kịch bản tích cực:**

- Đạt từ 8,5% – 10%. Việt Nam tiến sát hoặc đạt mục tiêu đầy tham vọng mà Quốc hội đề ra.
- Kịch bản tiêu cực: Chậm lại ở mức 4,5% – 5,5%.

3. **Về lạm phát CPI:**

- Kịch bản cơ sở: Kiểm soát ở mức 3,8% – 4,2%.
- Kịch bản tích cực: Đạt từ 8,5% – 10%. Việt Nam tiến sát hoặc đạt mục tiêu đầy tham vọng mà Quốc hội đề ra.
- Kịch bản tiêu cực: Có thể vượt ngưỡng 5,0%.



03

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Quý IV. 2025



KẾT QUẢ KINH DOANH QUÝ IV/ 2025

Theo Báo cáo tài chính Quý IV/ 2025 đã công bố ngày 30/01/2026

DOANH THU THUẦN

2.073

TỶ ĐỒNG

TỔNG TÀI SẢN

8.021

TỶ ĐỒNG

TRONG LĨNH VỰC DƯỢC PHẨM, VẬT TƯ Y TẾ

Kết thúc năm 2025, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) ghi nhận doanh thu thuần đạt 1.322 tỷ đồng, tăng 1,1% so với năm trước; vốn chủ sở hữu tăng 1,2%, vượt 1.521 tỷ đồng. Trong năm, DCL chính thức khai trương văn phòng mới tại trụ sở Vĩnh Long, khẳng định chiến lược đầu tư bài bản cho phát triển bền vững. DCL duy trì tăng trưởng đồng đều ở ba mảng cốt lõi: viên nang rỗng với 20 dây chuyền, đưa Capsule 5 vào vận hành, nâng công suất lên 11,6 tỷ nang/năm; thiết bị y tế với Nhà máy Benovas tại Vĩnh Long quy mô 10.846,6 m², vốn đầu tư 26 triệu USD; và dược phẩm với hệ thống nhà máy diện tích 4.797 m², công suất khoảng 1,2 tỷ đơn vị sản phẩm/năm. Các kết quả này phản ánh nỗ lực nâng cao năng lực sản xuất, từng bước hiện thực hóa tầm nhìn trở thành doanh nghiệp dược Việt Nam được đánh giá cao bởi bệnh nhân, đối tác và người lao động.



TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NƯỚC UỐNG

Đến hết năm 2025, Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) ghi nhận doanh thu thuần hơn 249 tỷ đồng, tăng trên 16% so với năm trước; tổng nguồn vốn đạt hơn 333 tỷ đồng, tăng hơn 1,6%. Dù chịu ảnh hưởng nặng nề bởi thiên tai trong quý IV, Vikoda đã nhanh chóng khắc phục hậu quả, đồng hành cùng F.I.T Group và các đơn vị thành viên hỗ trợ người lao động và địa phương, đồng thời tận dụng nhu cầu nước sạch sau bão lũ để duy trì đà tăng trưởng doanh thu. Sau 35 năm phát triển, Vikoda tiếp tục khẳng định vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực nước khoáng kiềm thiên nhiên tại Việt Nam với lợi ích “5 tốt” được giới chuyên gia và người tiêu dùng tin tưởng. Sản phẩm được khai thác từ nguồn khoáng thiên nhiên trong vành đai bảo vệ 35 ha, sản xuất theo tiêu chuẩn của Bộ Y tế và Codex, giữ trọn khoáng chất quý, độ pH 9.0, ORP -100mV, hỗ trợ cân bằng và chăm sóc sức khỏe. Hiện Vikoda phủ sóng toàn quốc, xuất khẩu sang Trung Quốc, mở rộng thị trường quốc tế, hợp tác chiến lược với Hội Dinh dưỡng Việt Nam và phân phối qua hơn 1.000 đối tác, hướng tới mục tiêu tiêu thụ 1 triệu chai mỗi ngày.



TRONG LĨNH VỰC HÓA MỸ PHẨM

Today Cosmetics hoạt động trong lĩnh vực sản xuất mỹ phẩm và hóa mỹ phẩm, phát triển các dòng sản phẩm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng tại thị trường Việt Nam. Doanh nghiệp sở hữu nhà máy quy mô 4.946 m² với 5 dây chuyền sản xuất, bao gồm các nhóm sản phẩm: chăm sóc nhà cửa, chăm sóc cá nhân, xịt côn trùng, xịt phòng và mỹ phẩm. Bên cạnh đó, Trung tâm Nghiên cứu & Phát triển (R&D) của Today Cosmetics quy tụ đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm, tập trung nghiên cứu và cải tiến sản phẩm theo định hướng giảm thiểu tác động đến môi trường, góp phần thúc đẩy xu hướng tiêu dùng xanh và lối sống bền vững. Hiện nay, sản phẩm của Today Cosmetics được phân phối trên phạm vi toàn quốc với hơn 50.000 điểm bán, hiện diện tại hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi và các sàn thương mại điện tử như Shopee, Lazada và TikTok.



TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP - THỰC PHẨM

Kết thúc năm 2025, Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (WestFood Cần Thơ) ghi nhận doanh thu thuần hơn 555 tỷ đồng, tăng gần 35% so với năm 2024; vốn chủ sở hữu đạt 451 tỷ đồng, tăng gần 28% so với đầu năm. Trong khi đó, Công ty Cổ phần WestFood Hậu Giang – đơn vị mới thành lập – đạt doanh thu hơn 113 tỷ đồng, tổng tài sản 709 tỷ đồng, tăng trên 70% so với đầu năm. Sở hữu hai nhà máy tại Cần Thơ và Hậu Giang, WestFood liên tục đầu tư công nghệ chế biến hiện đại từ đông lạnh đến đóng hộp, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế như BRC, ISO 22000 và Halal. Đây là nền tảng giúp doanh nghiệp xuất khẩu sang hơn 40 quốc gia, bao gồm các thị trường yêu cầu cao như Mỹ, EU, Nhật Bản và Úc, qua đó góp phần nâng cao giá trị nông sản chế biến Việt Nam trên chuỗi cung ứng toàn cầu.

CÁC MỤC TIÊU TRONG NĂM 2026

TRONG LĨNH VỰC DƯỢC PHẨM

Hướng tới giai đoạn 2026–2027, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đặt mục tiêu phát triển hệ thống nhà máy dược phẩm và vật tư y tế đạt các tiêu chuẩn EU-GMP, CE, FDA; trên 50% sản phẩm Inhouse thuộc nhóm First to the market, với doanh thu dự kiến 3.200 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế 512 tỷ đồng vào năm 2027. Riêng năm 2026, trong lĩnh vực dược phẩm, DCL tập trung mở rộng danh mục sản phẩm, phấn đấu doanh thu tăng 25% so với năm 2025. Ở mảng viên nang rỗng, DCL định hướng củng cố vị thế trên thị trường, duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu 25% và đẩy mạnh mở rộng hoạt động kinh doanh quốc tế. Đối với thiết bị y tế, Benovas Medical Devices đặt mục tiêu khai thác tối đa công suất nhà máy, mở rộng thị phần tại TP.HCM và khu vực miền Tây, đồng thời thúc đẩy xuất khẩu, hướng tới năm 2030 trở thành đơn vị sản xuất quy mô lớn các sản phẩm vật tư y tế tiêu hao tại Việt Nam.



TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH NƯỚC UỐNG

Bước sang năm hoạt động thứ 36, Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) đặt mục tiêu doanh thu 600 tỷ đồng, trong đó doanh thu nhãn Vikoda đạt 252 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế khoảng 11%. Doanh nghiệp hướng tới tầm nhìn năm 2028 đạt doanh thu 1.000 tỷ đồng trong lĩnh vực nước khoáng kiềm thiên nhiên tại Việt Nam. Để hiện thực hóa mục tiêu, Vikoda triển khai chiến lược đồng bộ trên các trụ cột: Sản xuất tập trung phát triển sản phẩm từ nguồn nước khoáng thiên nhiên theo triết lý “Ngọc trong Đá”; Marketing chú trọng xây dựng nhận diện thương hiệu thông qua các hoạt động trải nghiệm và hợp tác chuyên môn; Kinh doanh đẩy mạnh hoàn thiện hệ thống phân phối rộng khắp. Song song đó, Vikoda tiếp tục tối ưu công suất nhà máy, đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu, triển khai kế hoạch đưa Nhà máy Suối Dầu vào hoạt động, tìm kiếm nguồn khoáng mới và chú trọng xây dựng môi trường làm việc, văn hóa doanh nghiệp lấy con người làm trung tâm.



CÁC MỤC TIÊU TRONG NĂM 2026

TRONG LĨNH VỰC HÓA MỸ PHẨM

Bước sang năm 2026, Công ty Cổ phần Today Cosmetics (TCC) đặt mục tiêu doanh thu gộp 140 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 1,3 tỷ đồng, làm nền tảng cho kế hoạch 5 năm trở thành doanh nghiệp hóa mỹ phẩm Top 5 tại Việt Nam với doanh thu 50 triệu USD và lợi nhuận trước thuế 2 triệu USD. Theo định hướng chiến lược, TCC tiếp tục tái định vị danh mục sản phẩm theo hệ sinh thái xanh, phát triển các dòng sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường và tăng cường năng lực R&D phục vụ khách hàng OEM. Các kênh kinh doanh được phân bổ trọng số rõ ràng: GT & MT chiếm 35%, tập trung mở rộng độ phủ nhà phân phối, siêu thị và tối ưu các chương trình thương mại; OEM, B2B và E-commerce lần lượt chiếm 12%, 14% và 6%, hướng tới tăng trưởng doanh thu và mở rộng tệp khách hàng. Về sản xuất, TCC đặt mục tiêu tăng gấp đôi công suất nhà máy so với năm trước, đồng thời tối ưu chi phí và nâng cao hiệu suất vận hành trên toàn hệ thống.

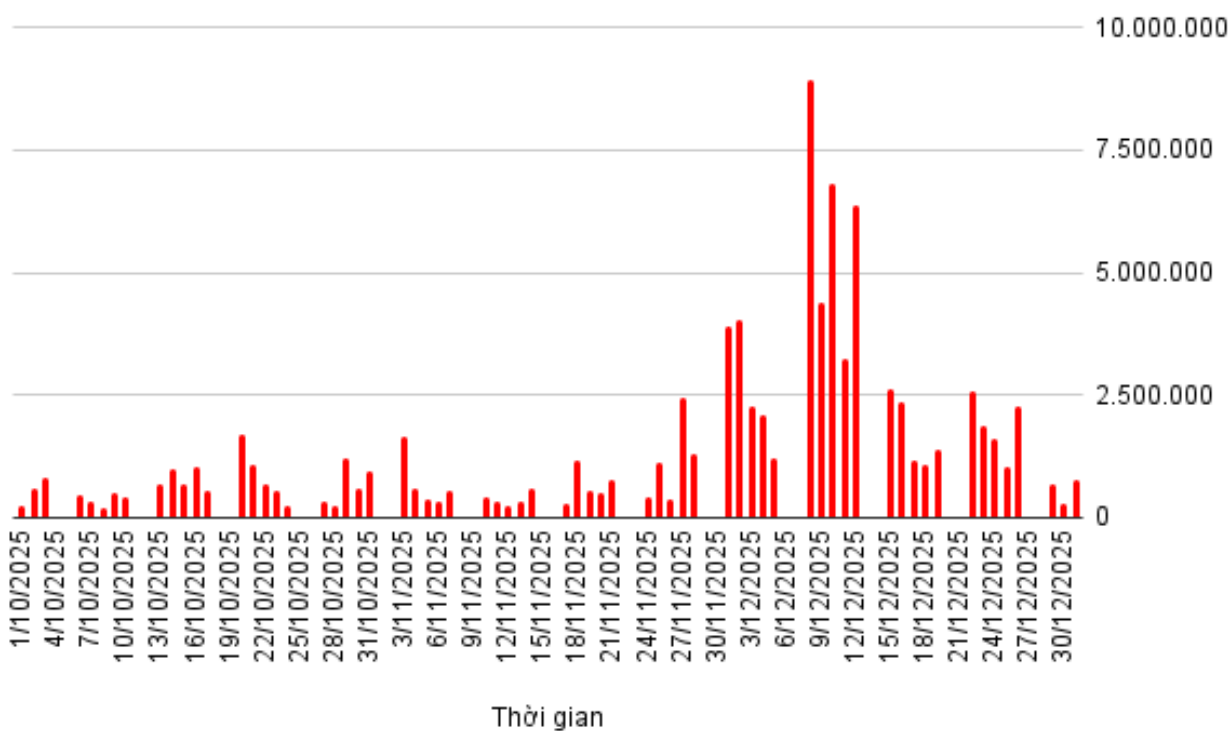
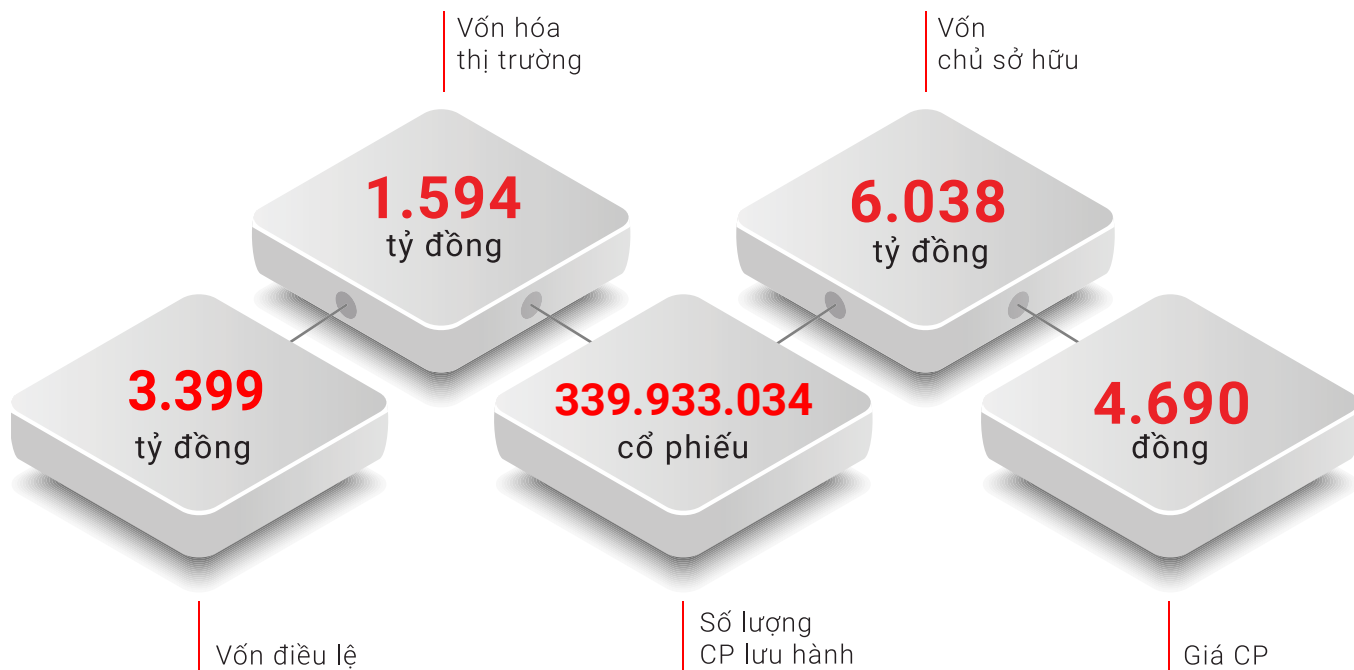


TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP - THỰC PHẨM

Trong giai đoạn tới, WestFood tập trung phát huy lợi thế nguồn nguyên liệu trái cây miền Tây, kết hợp công nghệ chế biến hiện đại đạt chuẩn châu Âu để gia tăng giá trị sản phẩm. Doanh nghiệp đẩy mạnh R&D, mở rộng thị trường và nhận được sự đồng hành tích cực từ chính quyền địa phương. Bên cạnh nhà máy Cần Thơ quy mô hơn 30.000 m² với dây chuyền tự động hóa, WestFood đang hoàn thiện nhà máy mới tại Hậu Giang rộng 7ha, vốn đầu tư trên 666 tỷ đồng, công suất thiết kế 120 tấn thành phẩm/ngày, dự kiến vận hành trong năm nay dưới sự giám sát của TSC. Dự án này góp phần nâng cao năng lực sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm chất lượng cao và từng bước tiến gần mục tiêu Top 5 doanh nghiệp xuất khẩu rau củ quả của Việt Nam, đồng thời khẳng định định hướng phát triển bền vững gắn với nông dân, bảo vệ môi trường và tiêu dùng xanh.

CỔ PHIẾU & TÀI SẢN

Thông tin, số liệu được thống kê tại thời điểm kết thúc phiên giao dịch chứng khoán Quý IV/2025 tại ngày 31/12/2025 (Theo HOSE)



Biểu đồ khối lượng giao dịch Cổ phiếu FIT Quý IV/2025 tại ngày 31/12/2025

CƠ CẤU NHÂN SỰ LÃNH ĐẠO TẬP ĐOÀN

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



04

HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT

Quý IV.2025





HỘI NGHỊ OGSM F.I.T GROUP NĂM 2026

TÍCH LŨY NỘI LỰC BÚT PHÁ THÀNH CÔNG



Từ ngày 22/10 đến 30/10/2025, F.I.T Group đã tổ chức thành công Hội nghị OGSM 2026 với sự tham dự của Chủ tịch HĐQT, Ban Lãnh đạo Tập đoàn, Ban Tổng Giám đốc các công ty thành viên và các Giám đốc ban. Hội nghị tập trung tổng kết kết quả 9 tháng đầu năm 2025, đồng thời xây dựng và thống nhất chiến lược hành động OGSM cho năm 2026, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững.

Tại sự kiện, Chủ tịch Nguyễn Văn Sang tiếp tục phân tích và nhấn mạnh giá trị cốt lõi, sức mạnh của mô hình OGSM cũng như phương pháp triển khai hiệu quả trong hoạch định chiến lược và điều hành kinh doanh của Tập đoàn. Thông qua hội nghị, Ban Lãnh đạo cùng đội ngũ điều hành các đơn vị đã rà soát, đánh giá cụ thể kết quả hoạt động của từng công ty, từng phòng ban trong 9

tháng qua, từ đó đưa ra những điều chỉnh kịp thời và phù hợp cho kế hoạch năm 2026.

Nhằm hiện thực hóa Objective 5 năm (2023–2027) – trở thành Tập đoàn đa ngành có vốn hóa tỷ đô, sở hữu các thương hiệu hàng đầu trong lĩnh vực hàng hóa thiết yếu – Hội nghị đã thông qua Objective 2026 (lần I): “Tích lũy nội lực để bút phá thành công năm 2027”.

Với sự đồng lòng và quyết tâm của toàn hệ thống, năm 2026 được xác định là giai đoạn củng cố nền tảng, gia tăng nội lực, tạo đà cho bước bút phá mạnh mẽ, tiến gần hơn tới tầm nhìn trở thành Tập đoàn thịnh vượng, đa ngành, dẫn đầu với các sản phẩm và dịch vụ khác biệt, đẳng cấp, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống.



HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT

TEAM BUILDING DƯỢC CỬU LONG 2025

LÀM VIỆC KHÓ – THÀNH CÔNG TO

Trong bối cảnh cuối năm 2025 nhiều thách thức, tập thể CBNV DCL vẫn giữ vững tinh thần bền bỉ, quyết tâm chinh phục các mục tiêu OGSM 2025.

Với kim chỉ nam “Làm việc khó – Thành công to”, Chương trình Teambuilding 2025 DCL nhằm gắn kết đội ngũ, tạo động lực và lan tỏa tinh thần đồng đội. Diễn ra tại Bãi Sau – Vũng Tàu, chương trình quy tụ gần 470 Cán bộ nhân viên của DCL và các công ty thành viên. Chuỗi trò chơi vận động giàu thử thách không chỉ đòi hỏi thể lực mà còn thử nghiệm khả năng phối hợp, chiến lược và

tinh thần vượt áp lực, mang đến những khoảnh khắc sôi động, nhiệt huyết và gắn kết.

Khép lại là đêm Gala Dinner ấm cúng với những chia sẻ, ghi nhận từ đại diện lãnh đạo, góp phần tiếp thêm niềm tin, khơi dậy niềm tự hào và quyết tâm cho toàn thể CBNV trên hành trình phía trước. Teambuilding 2025 không chỉ là chuyến đi trải nghiệm mà còn là hành trình kết nối, tiếp thêm năng lượng và củng cố tinh thần đoàn kết – nền tảng để DCL tiếp tục vững bước, chinh phục thành công lớn hơn trong chặng đường phát triển bền vững.





Trong những năm gần đây, WestFood – Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây – đã liên tục mở rộng phát triển vùng nguyên liệu, trong đó nổi bật là dự án trồng dứa MD2 đạt chuẩn quốc tế GlobalGAP – một bước đi chiến lược nhằm chủ động nguồn nguyên liệu, ổn định giá đầu vào và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Dứa MD2 được WestFood chọn lựa do sở hữu nhiều ưu điểm vượt trội như mùi thơm đặc trưng, thịt vàng, giòn, ngọt, trái to, mắt nông, gần như không gai, đồng thời tích hợp các đặc tính tốt nhất của giống Queen và Cayenne. Sau một thời gian nghiên cứu, thử nghiệm và triển khai rộng rãi tại vùng nguyên liệu riêng, chất lượng của dứa MD2 không chỉ được nông dân và chuyên gia đánh giá cao mà còn đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường xuất khẩu.

Hiện nay, WestFood đã xây dựng hơn 150 ha vùng nguyên liệu dứa MD2 và đặt mục tiêu mở rộng quy mô lên 1.200 ha đến năm 2030, trong đó khoảng 50% diện tích sẽ đạt chuẩn GlobalGAP. Tiêu chuẩn này đòi hỏi tuân thủ nghiêm ngặt hơn 250 tiêu chí về an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc, từ khâu chuẩn bị đất, sử dụng vật

tư sản xuất an toàn đến quản lý thu hoạch và xử lý sau thu hoạch. Việc đầu tư mạnh mẽ vào vùng nguyên liệu đạt chuẩn không chỉ giúp WestFood nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng yêu cầu của các thị trường khó tính như châu Âu, Mỹ, Nhật Bản hay Hàn Quốc, mà còn góp phần xây dựng một chuỗi sản xuất nông sản bền vững, đảm bảo giá trị gia tăng cho người nông dân và cộng đồng địa phương. Thành quả này là minh chứng cho tầm nhìn dài hạn của WestFood trong phát triển nông nghiệp và chế biến thực phẩm chất lượng cao, hướng tới mục tiêu trở thành nhà cung cấp nông sản xuất khẩu uy tín và góp phần nâng cao vị thế của nông sản Việt Nam trên bản đồ thế giới.





VIKODA ĐỒNG HÀNH CÙNG HỘI DINH DƯỠNG VIỆT NAM

MỘT NĂM RỰC RỠ

Sau hơn một năm trở thành đối tác chiến lược của Hội Dinh dưỡng Việt Nam, Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa – Vikoda tiếp tục khẳng định uy tín trong cộng đồng khoa học và hành trình đồng hành nâng cao nhận thức chăm sóc sức khỏe người Việt. Sự hợp tác này thể hiện rõ định hướng phát triển của Vikoda: lấy nền tảng khoa học làm kim chỉ nam, hướng đến giá trị sức khỏe bền vững và lâu dài. Không chỉ dừng lại ở vai trò tài trợ, Vikoda tham gia sâu vào các hoạt động chuyên môn với tư cách Nhà tài trợ Kim cương, Đối tác Chiến lược tại Hội nghị Khoa học Dinh dưỡng Toàn quốc – diễn đàn uy tín quy tụ các chuyên gia, nhà khoa học và cán bộ y tế đầu ngành trên cả nước. Thông qua sự kiện này, Vikoda đồng hành cùng giới chuyên môn trong việc lan tỏa kiến thức khoa học chính thống, cập nhật xu hướng dinh dưỡng hiện đại và nhấn mạnh vai trò của nước uống chất lượng đối với sức khỏe cộng đồng. Trong giai đoạn 2024–2025, Vikoda đã tham gia 15 hội nghị, hội thảo

khoa học chuyên ngành dinh dưỡng trên phạm vi toàn quốc. Chuỗi hoạt động không chỉ góp phần phổ biến kiến thức về dinh dưỡng hợp lý, mà còn làm nổi bật những lợi ích của nước khoáng kiềm thiên nhiên trong việc hỗ trợ cân bằng cơ thể, tăng cường thể trạng và duy trì lối sống lành mạnh. Các sản phẩm của Vikoda được giới chuyên gia đánh giá cao và khuyến nghị sử dụng hằng ngày nhờ đặc tính “5 Tốt”, yếu tố tạo nên sự khác biệt của thương hiệu nước khoáng đến từ Khánh Hòa. Sự ghi nhận từ cộng đồng khoa học đã góp phần củng cố niềm tin của người tiêu dùng đối với Vikoda – một thương hiệu gắn liền với chất lượng, tính minh bạch và trách nhiệm xã hội. Thông qua việc bền bỉ kết nối khoa học với sản phẩm và cộng đồng, Vikoda từng bước khẳng định vai trò là đối tác tin cậy của ngành dinh dưỡng Việt Nam, đồng hành cùng mục tiêu nâng cao chất lượng sống và chăm sóc sức khỏe người Việt một cách chủ động, khoa học và bền vững.



05

ĐỔI THOẠI

Quý IV. 2025



CHỦ TỊCH HĐQT TẬP ĐOÀN F.I.T GROUP

Dấu ấn 2025



Trước thềm năm 2026 – cột mốc mở ra giai đoạn phát triển mới, cuộc trò chuyện cùng Chủ tịch Tập đoàn không chỉ là dịp nhìn lại hành trình đã qua, mà còn là lời chia sẻ thẳng thắn về tầm nhìn, nội lực và những lựa chọn chiến lược cho chặng đường sắp tới. Trong cuộc phỏng vấn này, Chủ tịch gửi gắm thông điệp về sự bền bỉ, tinh thần kiến tạo và niềm tin vào sức mạnh tập thể – nền tảng để Tập đoàn vững bước trong chu kỳ tăng trưởng tiếp theo.

Linh Chi

Trong năm 2025, F.I.T Group đã ghi nhận nhiều dấu ấn nổi bật tại tất cả các lĩnh vực kinh doanh và sản xuất. Theo ông, đâu là những cột mốc đáng nhớ nhất trong năm qua?

Năm 2025 là dấu mốc quan trọng khi F.I.T Group bước sang tuổi 18, ghi nhận những kết quả nổi bật cả trong kinh doanh lẫn đầu tư sản xuất. Chúng tôi kiên định với chiến lược phát triển bài bản, dài hạn, thể hiện rõ qua việc liên tục đưa vào vận hành các nhà máy quy mô lớn, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Ngay trong Quý I/2025, Công ty Cổ phần Thiết bị Y tế Benovas đã khánh thành giai đoạn một nhà máy sản xuất thiết bị y tế hiện đại với vốn đầu tư 16 triệu USD, định hướng tự động hóa cao, đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn khắt khe về công nghệ, vệ sinh và an toàn y tế. Trên nền tảng đó, chúng tôi tiếp tục triển khai giai đoạn hai, tập trung cho nghiên cứu và phát triển các sản phẩm công nghệ cao, dự kiến hoàn thiện vào tháng 6/2026, phục vụ cả thị trường trong nước và quốc tế.



Đến giữa năm, Công ty CP Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (WestFood) cũng đã khánh thành Nhà máy Chế biến nông sản thực phẩm WestFood Hậu Giang, công suất 30.000 tấn thành phẩm mỗi năm, với tổng vốn đầu tư hơn 666 tỷ đồng. Đây là một trong những nhà máy chế biến nông sản thực phẩm quy mô lớn tại Đồng bằng sông Cửu Long, được trang bị dây chuyền công nghệ hiện đại theo tiêu chuẩn châu Âu, góp phần nâng tầm giá trị và vị thế nông sản Việt trên thị trường quốc tế.



Song song với đầu tư sản xuất, các sản phẩm trong hệ sinh thái F.I.T Group như nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda, cùng các nhãn hàng tiêu dùng của Today Cosmetics đã từng bước khẳng định uy tín trên thị trường, được phân phối rộng khắp và ghi nhận bằng nhiều giải thưởng danh giá.

Với chúng tôi, mọi hoạt động đầu tư đều hướng tới mục tiêu chung: Mang đến những sản phẩm chất lượng, thiết thực cho cộng đồng, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống và thể hiện trách nhiệm phụng sự xã hội một cách bền vững.

Theo Ông, đâu là những yếu tố cốt lõi giúp F.I.T Group và các CTTV tạo nên những dấu ấn ấy?

Theo tôi, dấu ấn của F.I.T Group không đến từ những thành quả nhất thời, mà được hình thành qua một quá trình dài xây dựng nền tảng, kiên định với con đường phát triển bền vững và lấy giá trị cống hiến cho xã hội làm trọng tâm.

Trước hết, yếu tố cốt lõi nằm ở tầm nhìn và sứ mệnh nhất quán. Chúng tôi xác định F.I.T Group không chỉ là một tập đoàn đa ngành, mà là một tổ chức tạo ra những sản phẩm và dịch vụ khác biệt, có giá trị thực tiễn, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho cá nhân và gia đình Việt. Chính định hướng này giúp Tập đoàn lựa chọn đúng lĩnh vực đầu tư, tập trung vào những ngành thiết yếu, gắn chặt với nhu cầu lâu dài của xã hội.

Thứ hai là nền tảng giá trị cốt lõi được thực thi nghiêm túc trong toàn hệ thống, tạo ra sự đồng bộ, thống nhất trên toàn F.I.T Group. Thành tâm, khát khao chiến thắng, thực thi hoàn hảo, cải tiến liên tục và tuân thủ là những giá trị bất biến, đặc trưng tạo nên một F.I.T Group vận hành trơn tru, hiệu quả, minh bạch và phát triển bền vững đầu cho những biến động ngoài kia của thị trường. Đây cũng là lý do F.I.T Group dần được nhìn nhận như một hình mẫu của tập đoàn kinh tế Việt Nam đa ngành, có năng lực sản xuất và kinh doanh vượt trội.

Thứ ba là sự tập trung vào những lĩnh vực có ý nghĩa thiết thực với xã hội. F.I.T Group lựa chọn phát triển bốn lĩnh vực trọng tâm gồm FMCG (nước uống, hóa mỹ phẩm), dược phẩm – y tế, nông nghiệp và bất động sản. Đây đều là những ngành gắn chặt với đời sống con người, đòi hỏi trách nhiệm cao, năng lực sản xuất – kinh doanh thực chất và tư duy phát triển bền vững. Chúng tôi không chạy theo tăng trưởng ngắn hạn, mà đầu tư bài bản để tạo ra giá trị lâu dài cho thị trường và cộng đồng. Với chúng tôi,



tăng trưởng không chỉ là con số, mà phải đi cùng cống hiến; thành công không chỉ đo bằng quy mô, mà phải gắn liền với phụng sự xã hội và đóng góp tích cực cho sự phát triển chung của đất nước.

Theo Ông, trong bối cảnh của năm 2025 và trong 5-10 năm tiếp theo, liệu Trí tuệ nhân tạo, chuyển đổi số có thay thế được Nhân sự tại F.I.T Group không?

Theo tôi, trong bối cảnh năm 2025 cũng như trong 5-10 năm tới, trí tuệ nhân tạo và chuyển đổi số không thay thế con người tại F.I.T Group, mà đóng vai trò bổ trợ và khuếch đại năng lực của con người. Chúng tôi luôn xác định con người là trung tâm của mọi quyết định. Công nghệ, bao gồm AI và các giải pháp chuyển đổi số, được F.I.T Group chủ động ứng dụng nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, tối ưu quy trình sản xuất – kinh doanh và tăng khả năng thích ứng trước những biến động nhanh của thị trường. Công nghệ giúp con người làm việc thông minh hơn, chính xác hơn và tập trung nhiều hơn vào những giá trị mang tính sáng tạo, chiến lược và nhân văn.

Thực tiễn phát triển của F.I.T Group cho thấy, sự kết hợp hài hòa giữa con người và công nghệ chính là chìa khóa tạo nên năng lực cạnh tranh bền vững. Việc Tập đoàn được nhìn nhận như một hình mẫu doanh nghiệp Việt Nam đa ngành, có trách nhiệm xã hội và định hướng dài hạn, là kết quả của lựa chọn con đường phát triển lấy con người làm gốc, công nghệ làm công cụ và giá trị cộng đồng làm đích đến.



Theo Ông, ngôn ngữ quản trị OGSM đóng vai trò như thế nào trong quá trình F.I.T Group đạt được tầm nhìn trở thành: “Tập đoàn thịnh vượng, đa ngành với các sản phẩm và dịch vụ khác biệt, đẳng cấp, dẫn đầu, mang lại chất lượng cuộc sống tốt đẹp hơn. Nơi hội tụ nhân tài, được xã hội tôn vinh” nói chung và đạt mục tiêu của năm 2025 nói riêng?



OGSM giữ vai trò nền tảng trong toàn bộ quá trình phát triển của F.I.T Group, từ hiện thực hóa tầm nhìn dài hạn đến triển khai các mục tiêu cụ thể hằng năm, trong đó có năm 2025. Tầm nhìn và các mục tiêu chiến lược của Tập đoàn đều được khởi nguồn từ OGSM.

Với chúng tôi, OGSM không chỉ là một công cụ quản trị mà là “xương sống” điều hành, đã được áp dụng từ năm 2010 và trở thành ngôn ngữ chung trong toàn hệ thống. Điểm quan trọng là OGSM phù hợp với định hướng và “tính cách tổ chức” của Tập đoàn. Đây là một quá trình vận động liên tục, được lan tỏa tới mọi cấp, mọi cá nhân, tạo nên sự thống nhất trong tư duy và hành động, giúp tổ chức vận hành như một bánh đà phát triển bền bỉ, không phụ thuộc vào bất kỳ cá nhân nào.

Đặc biệt, OGSM là công cụ then chốt để F.I.T Group hiện thực hóa mục tiêu năm 2025 thông qua quy trình xây dựng, triển khai và rà soát chiến lược hằng năm với sự tham gia sâu của đội ngũ lãnh đạo và CBNV. Có thể nói, trong tương lai, OGSM vẫn sẽ là nền tảng giúp Tập đoàn tiếp tục phát triển và nâng tầm giá trị bền vững cho xã hội.

Chúng ta nhắc tới tầm nhìn xa rộng thể hiện qua các chiến lược dài hạn. Vậy thì với giai đoạn trước mắt, năm 2026 - 2027, đâu là những cột mốc mà F.I.T Group kỳ vọng chinh phục, thưa ông?

Tiến tới giai đoạn 2026 – 2027, F.I.T Group xác định đây là giai đoạn tích lũy nội lực mang tính quyết định, nhằm tạo nền tảng vững chắc để bứt phá mạnh mẽ.

Trước hết, một cột mốc quan trọng là nâng cao tính tự chủ tài chính của Tập đoàn, đảm bảo tiêu chí bền vững và hiệu quả.

Thứ hai, là đầu tư cho con người và năng lực tổ chức. Chúng tôi tiếp tục đầu tư cho đội ngũ, xây dựng một tổ chức tinh gọn, kỷ luật và có năng lực thực thi cao, sẵn sàng cho giai đoạn phát triển mới với yêu cầu ngày càng khắt khe về hiệu quả và tốc độ.

Thứ ba, mang tính nền tảng dài hạn, là xây dựng một trụ cột chuyển đổi số vững chắc cho toàn Tập đoàn. Trong giai đoạn 2026 – 2027, F.I.T Group tập trung chuẩn hóa dữ liệu, tối ưu các quy trình cốt lõi và vận hành hiệu quả các hệ thống hiện hữu. Chúng tôi đặt mục tiêu hoàn thành đánh giá tổng thể hệ thống phần mềm, xây dựng chiến lược chuyển đổi số trong 3 năm, qua đó từng bước hình thành năng lực quản trị và ra quyết định dựa trên dữ liệu.

Giai đoạn 2026 – 2027 không chỉ là thời kỳ củng cố, mà là bước chuẩn bị chiến lược để F.I.T Group tạo ra một cú bứt phá thực sự, phát triển mạnh mẽ hơn về chất, bền vững hơn về nền tảng và sẵn sàng chinh phục những mục tiêu lớn trong giai đoạn tiếp theo.

Cảm ơn những chia sẻ của ông và kính chúc ông cùng .I.T Goup đạt được những kì vọng đã đề ra.





Thanks for watching

Bản quyền thuộc về Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T. Tất cả nội dung trong Bản tin chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin cho các Nhà đầu tư/Cổ đông, tổ chức/cá nhân của F.I.T Group. F.I.T Group nỗ lực đảm bảo tính minh bạch, đầy đủ và chính xác về các thông tin được trình bày trong Bản tin. Tuy nhiên, những thông tin này không phải là lời chào mua/chào bán cổ phiếu FIT, do đó, Nhà đầu tư/Cổ đông chỉ nên xem Bản tin này là một nguồn tham khảo và F.I.T Group miễn trừ trách nhiệm trước những trường hợp ngoài ý muốn khi có cá nhân khác sử dụng thông tin trên dưới bất kỳ mục đích nào.

Mời Quý Nhà đầu tư/ Cổ đông tham khảo thêm công bố thông tin của Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T tại link

 <https://fitgroup.com.vn/quan-he-co-dong/>

THÔNG TIN LIÊN HỆ

 Phòng Thư ký HĐQT: (84-24) 7309.4688 EXT: 210

 congbothongtin@fitgroup.com.vn