

FATINSIDER

TẠP CHÍ NỘI BỘ - SỐ 37 - THÁNG 4/2026

ĐỒNG THUẬN

Chiến lược

Kiến tạo **TĂNG TRƯỞNG**



Đại gia đình F.I.T Group thân mến,

Tháng 4 là thời điểm quan trọng khi toàn Tập đoàn bước vào mùa Đại hội đồng cổ đông – dịp để cùng nhìn lại chặng đường đã qua, đánh giá những kết quả đạt được và thống nhất định hướng cho giai đoạn tiếp theo. Đây không chỉ là một hoạt động thường niên, mà còn là điểm kết nối giữa niềm tin, trách nhiệm và khát vọng phát triển bền vững.

Trong hành trình phát triển, “đồng thuận chiến lược” luôn là nền tảng quan trọng giúp F.I.T Group giữ vững nhịp tăng trưởng. Khi mỗi đơn vị, mỗi cá nhân cùng thấu hiểu mục tiêu chung và kiên định với định hướng đã đề ra, sức mạnh tập thể sẽ được phát huy tối đa, tạo nên những bước tiến vững chắc và lâu dài.

“Kiến tạo tăng trưởng” vì thế không chỉ là mục tiêu, mà là quá trình được xây dựng từ sự chủ động, tinh thần trách nhiệm và nỗ lực bền bỉ trong từng công việc mỗi ngày. Từ những nền tảng đã được củng cố, F.I.T Group đang sẵn sàng bước vào một giai đoạn phát triển mới với tâm thế tự tin, rõ ràng và nhất quán.

Tin rằng, với sự đồng lòng và quyết tâm của toàn thể CBNV, Tập đoàn sẽ tiếp tục tạo nên những giá trị bền vững, chinh phục những mục tiêu mới và vững bước trên hành trình phía trước

Thân ái,
Ban Biên tập

NỘI DUNG

số 37 có gì?

01 ĐIỂM TIN 360°

02 NHỊP SỐNG F.I.T GROUP

Giới thiệu sách: "Tổ chức học tập"

Nguyễn Tiến Mạnh: Chiến binh đường dài và hành trình tỏa sáng từ tích lũy

03 VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Những khoảnh khắc bùng nổ của F.I.T CUP 2026

04 ĐỐI THOẠI

Bà Nguyễn Hoài Nam - Phó Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn F.I.T

NHỮNG NGÀY SÔI ĐỘNG QUA LĂNG KÍNH FIT INSIDER

ĐIỂM TIN 360°





WESTFOOD GHI DẤU ẤN TẠI HỘI CHỢ FOODEX JAPAN 2026

Từ 10/3-13/3/2026, WestFood đã tham dự Foodex Japan 2026 – một trong những hội chợ thực phẩm và đồ uống lớn nhất châu Á, diễn ra tại Tokyo Big Sight, Nhật Bản. Sự kiện quy tụ hàng nghìn doanh nghiệp, nhà nhập khẩu và đối tác quốc tế, là cầu nối quan trọng thúc đẩy giao thương trong ngành công nghiệp thực phẩm toàn cầu. Tham gia triển lãm năm nay, WestFood mang đến các dòng sản phẩm trái cây nhiệt đới chế biến – thế mạnh cốt lõi của doanh nghiệp, thu hút sự quan tâm của đông đảo khách tham quan, đặc biệt là các đối tác và nhà nhập khẩu đến từ thị trường Nhật Bản. Gian hàng của WestFood trở thành điểm dừng chân quen thuộc cho nhiều khách hàng muốn tìm hiểu sâu hơn về sản phẩm, quy trình sản xuất cũng như năng lực cung ứng của doanh nghiệp Việt Nam. Thông qua Foodex Japan 2026, WestFood không chỉ tiếp tục củng cố mối quan hệ với các khách hàng hiện hữu mà còn mở ra nhiều cơ hội hợp tác mới với các đối tác tiềm năng. Trong thời gian tới, WestFood sẽ tiếp tục đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại tại các thị trường trọng điểm, đồng thời kiên định với mục tiêu mang đến những sản phẩm chất lượng cao, an toàn và phù hợp với nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng toàn cầu.

VIKODA TIẾP SỨC “NGÀY CHẠY OLYMPIC VÌ SỨC KHỎE TOÀN DÂN 2026” TẠI KHÁNH HÒA

Đồng hành cùng “Ngày chạy Olympic vì sức khỏe toàn dân 2026” tại Khánh Hòa, Vikoda đảm nhận vai trò Nhà tài trợ nước uống độc quyền, góp phần tiếp sức cho hơn 5.000 người tham gia. Sự hiện diện của Vikoda tại sự kiện không đơn thuần là hoạt động tài trợ, mà còn thể hiện cam kết lâu dài của thương hiệu trong việc đồng hành cùng cộng đồng trên hành trình nâng cao sức khỏe. Với triết lý “Sống khỏe – Sống chủ động”, Vikoda mong muốn góp phần lan tỏa những giá trị tích cực, khuyến khích mỗi người duy trì thói quen vận động và chăm sóc bản thân một cách khoa học, bền vững. Thông qua việc đồng hành cùng “Ngày chạy Olympic vì sức khỏe toàn dân 2026”, Vikoda tiếp tục khẳng định vai trò của một thương hiệu không chỉ chú trọng chất lượng sản phẩm mà còn hướng đến giá trị cộng đồng. Trong tương lai, Vikoda sẽ tiếp tục tham gia và phát triển nhiều hoạt động ý nghĩa, góp phần xây dựng một xã hội khỏe mạnh, năng động và tràn đầy sức sống. Bởi hơn cả một sản phẩm nước uống, Vikoda mang theo sứ mệnh chăm sóc sức khỏe từ những điều giản dị nhất – bắt đầu từ mỗi giọt nước tinh khiết, lan tỏa thành những bước chạy bền bỉ, và kết nối thành một cộng đồng sống khỏe mỗi ngày.





DƯỢC CỬU LONG ĐÓN NHẬN GIẤY KHEN VÌ THÀNH TÍCH XUẤT SẮC TRONG PHONG TRÀO TOÀN DÂN BẢO VỆ AN NINH TỔ QUỐC

Vừa qua, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long vinh dự đón nhận Giấy khen của Công an tỉnh Vĩnh Long vì đã có thành tích xuất sắc trong phong trào Toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc năm 2025. Đây là sự ghi nhận quan trọng đối với những nỗ lực của doanh nghiệp trong việc phối hợp cùng các cơ quan chức năng giữ gìn an ninh, trật tự tại địa phương.

Trong nhiều năm qua, Dược Cửu Long luôn quán triệt quan điểm phát triển sản xuất, kinh doanh phải gắn liền với nhiệm vụ bảo đảm an ninh, trật tự. Ban Lãnh đạo Công ty xác định đây không chỉ là trách nhiệm pháp lý mà còn là nền tảng quan trọng để xây dựng môi trường làm việc an toàn, ổn định, góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất, kinh doanh phát triển bền vững.

Trên cơ sở đó, Dược Cửu Long đã chủ động triển khai nhiều giải pháp thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả công tác bảo đảm an ninh trật tự tại đơn vị. Trong đó, công tác tuyên truyền, phổ biến pháp luật cho người lao động được chú trọng thực hiện thường xuyên, giúp nâng cao nhận thức, ý thức chấp hành pháp luật của đội ngũ cán bộ, công nhân viên. Song

song với đó, lực lượng bảo vệ nội bộ được củng cố, kiện toàn; các quy định về phòng cháy, chữa cháy và an toàn lao động được thực hiện nghiêm túc; hệ thống kiểm soát an ninh tại nhà máy và khu vực làm việc được duy trì chặt chẽ.

Việc đón nhận Giấy khen lần này là sự ghi nhận xứng đáng đối với tinh thần trách nhiệm, sự đoàn kết và ý thức chấp hành pháp luật của tập thể cán bộ, công nhân viên công ty. Đây không chỉ là niềm vinh dự mà còn là động lực để Dược Cửu Long tiếp tục phát huy vai trò của doanh nghiệp trong công tác phối hợp giữ gìn an ninh trật tự, góp phần xây dựng địa phương ngày càng an toàn và phát triển bền vững.

Trong thời gian tới, Dược Cửu Long xác định tiếp tục nâng cao chất lượng phong trào Toàn dân bảo vệ an ninh Tổ quốc, tăng cường gắn kết giữa doanh nghiệp với các cơ quan chức năng. Thông qua đó, doanh nghiệp hướng tới mục tiêu xây dựng môi trường sản xuất an toàn, ổn định, đồng thời đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của tỉnh Vĩnh Long nói riêng và của đất nước nói chung.

NHỮNG KHOẢNH KHẮC ĐẦY CẢM XÚC CỦA MỖI CHÚNG TA

NHỊP SỐNG TẠI **F.I.T**





HÀNH TRÌNH 9 NĂM: BỀN BỈ ĐI ĐƯỜNG DÀI ĐỂ TẠO NÊN KHÁC BIỆT

Hơn 9 năm gắn bó với FCO, anh Mạnh không chỉ là một người bán hàng, mà còn là người trực tiếp chứng kiến, đồng hành và góp phần vào từng bước trưởng thành của công ty. Ngần ấy thời gian đủ để một người hiểu sâu về sản phẩm, thị trường và khách hàng, nhưng điều khiến anh trở nên khác biệt không chỉ nằm ở kinh nghiệm tích lũy, mà còn ở cách anh lựa chọn con đường phát triển của mình.

Anh không chọn sự bút phá nhanh hay những kết quả mang tính nhất thời. Thay vào đó, anh kiên trì đi theo một hành trình dài hạn – nơi mỗi ngày đều là một cơ hội để hoàn thiện bản thân, nâng cao chất lượng công việc và tạo ra giá trị thực. Không vội vàng, không hào nhoáng, nhưng bền bỉ và nhất quán, chính cách làm đó đã giúp anh từng bước xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển của mình trong suốt nhiều năm qua.

Thành tích 4 lần vô địch FIT Champion Quý cùng danh hiệu Á quân FIT Champion năm 2025 là minh chứng rõ nét cho hành trình ấy. Tuy nhiên, với anh Mạnh, những giải thưởng không đơn thuần là sự ghi nhận cho nỗ lực cá nhân, mà còn là món quà dành cho gia

NGUYỄN TIẾN MẠNH

CHIẾN BINH ĐƯỜNG DÀI VÀ HÀNH TRÌNH TỎ SÁNG TỪ TÍCH LŨY

Trong dòng chảy không ngừng của thị trường, nơi mỗi con số doanh thu đều được đánh đổi bằng nỗ lực và bản lĩnh, có những con người lặng lẽ bền bỉ đi qua năm tháng, để rồi khi nhìn lại, hành trình của họ trở thành một câu chuyện truyền cảm hứng. Anh Nguyễn Tiến Mạnh – Nhân viên bán hàng kênh GT của FCO là một trong những chân dung như thế.

LINH CHI

đình và tập thể – những người đã luôn đồng hành, tin tưởng và tiếp thêm động lực trên chặng đường dài.

TỪ NHỮNG MỤC TIÊU NHỎ MỖI NGÀY ĐẾN THÀNH TÍCH LỚN

Đằng sau những con số ấn tượng là một phương pháp làm việc tưởng chừng giản dị nhưng lại đòi hỏi sự kỷ luật và tính nhất quán rất cao. Anh Mạnh lựa chọn cách tiếp cận không ồn ào: chia nhỏ mục tiêu lớn thành những mục tiêu cụ thể theo từng ngày, từng tuần, để mỗi bước đi đều rõ ràng và có thể kiểm soát. Với anh, hành trình đạt được kết quả không phải là những cú bút phá nhất thời, mà là sự tích lũy bền bỉ từ những việc nhỏ được thực hiện một cách nghiêm túc và đều đặn.

Trong guồng quay công việc hằng ngày, từng cuộc gọi, từng đơn hàng, từng lần gặp gỡ khách hàng đều được anh xem là một mắt xích quan trọng trong hành trình chung. Dù là những công việc lặp lại, anh vẫn duy trì sự tập trung và tinh thần trách nhiệm, bởi anh hiểu rằng chính sự kiên trì trong những điều tưởng chừng nhỏ bé ấy sẽ tạo nên sự khác biệt theo thời gian.

Mỗi ngày trôi qua là một bước tiến, có thể không quá lớn nhưng đủ chắc chắn để tạo nên đà phát

triển lâu dài. Và khi những nỗ lực nhỏ được tích lũy đủ lâu, chúng dần chuyển hóa thành những kết quả rõ ràng – không chỉ là những con số, mà còn là sự trưởng thành trong tư duy và cách làm việc của chính mỗi cá nhân.

“SELLING BY HEART” – KHI BÁN HÀNG BẮT ĐẦU TỪ TRÁI TIM

Trong lĩnh vực bán hàng, nơi cạnh tranh luôn hiện hữu, anh lựa chọn cách tiếp cận khách hàng bằng sự chân thành. Anh không coi khách hàng chỉ là “đối tượng mua hàng”, mà là những người bạn cần được lắng nghe và thấu hiểu. Những cuộc trò chuyện của anh không dừng lại ở việc giới thiệu sản phẩm, mà mở rộng sang việc tìm hiểu nhu cầu thực sự của khách. Chính sự kết nối này giúp anh xây dựng được niềm tin – yếu tố cốt lõi để duy trì mối quan hệ lâu dài và bền vững.

Một yếu tố quan trọng khác góp phần tạo nên thành công của anh Mạnh là việc kiên định thực hành những nguyên tắc “Selling by Heart” – triết lý bán hàng được truyền dạy bởi Chủ tịch Nguyễn Văn Sang. Với anh, đây không chỉ là những quy tắc nghề nghiệp, mà còn là kim chỉ nam trong cách làm việc và ứng xử. Bán hàng không chỉ là đạt doanh số, mà còn là cách tạo ra giá trị thực sự cho khách hàng, bằng sự tận tâm và trách nhiệm.

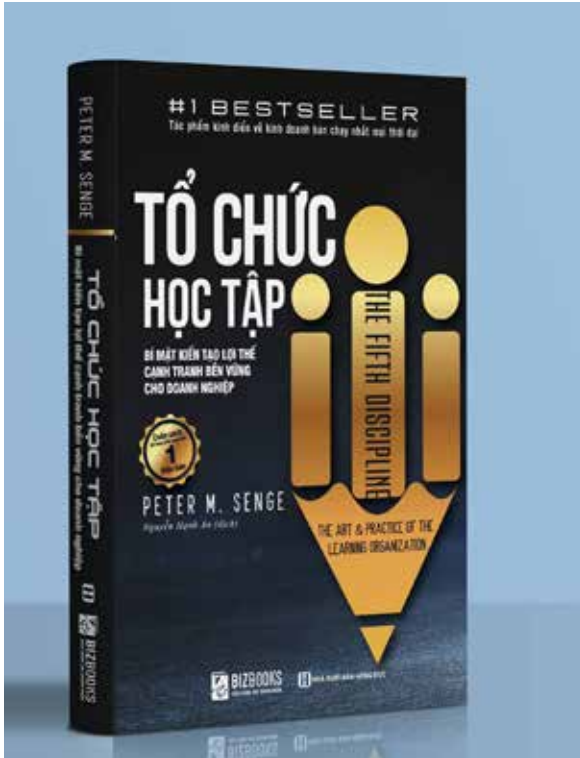
KHÔNG DỪNG LẠI Ở ĐỈNH CAO, TIẾP TỤC CHINH PHỤC CÙNG TẬP THỂ

Nhìn về tương lai, anh Mạnh bày tỏ mong muốn Ban Lãnh đạo sẽ tiếp tục tạo ra nhiều “sân chơi” quy mô hơn cho đội ngũ kinh doanh và toàn thể công ty. Với anh, những chương trình như FIT Champion không chỉ là nơi tôn vinh thành tích, mà còn là động lực để mỗi cá nhân nỗ lực nhiều hơn mỗi ngày. Khi có thêm nhiều cơ hội được thử thách và ghi nhận, tinh thần cống hiến sẽ được lan tỏa mạnh mẽ hơn trong toàn tổ chức.

Không dừng lại ở những gì đã đạt được, anh Mạnh đặt ra cho mình những mục tiêu mới trong các Quý tiếp theo. Anh cam kết sẽ tiếp tục nỗ lực để vượt qua các chỉ tiêu đã đề ra, đồng thời đồng hành cùng các nhân viên bán hàng khác của FCO để hướng tới những thành tích tập thể. Với anh, thành công cá nhân chỉ thực sự trọn vẹn khi được đặt trong thành công chung của đội ngũ.

Hành trình của anh Nguyễn Tiến Mạnh là minh chứng cho một điều giản dị nhưng bền vững: thành công không đến từ may mắn, mà từ sự kiên trì, kỷ luật và một trái tim luôn hướng về giá trị thật.





TỔ CHỨC HỌC TẬP

“KIẾN TẠO Lợi Thê CẠNH TRANH BỀN VỮNG

“Tổ chức học tập” của Peter Senge là một trong những cuốn sách kinh điển giúp con người không ngừng phát triển năng lực, thích nghi với thay đổi và cùng nhau tạo ra giá trị dài hạn. Thay vì đưa ra các công thức quản trị cứng nhắc, tác giả lựa chọn cách tiếp cận mang tính hệ thống và lâu dài, tập trung vào 5 nguyên lý cốt lõi, trong đó tư duy hệ thống đóng vai trò trung tâm. Đây không chỉ là một công cụ phân tích, mà còn là cách nhìn giúp người đọc hiểu được mối liên kết giữa các yếu tố trong tổ chức, từ đó nhìn nhận vấn đề một cách toàn diện, tránh những quyết định mang tính cục bộ hoặc ngắn hạn.

HOÀI NAM

Giọng văn của cuốn sách mang màu sắc học thuật nhưng không khô cứng, mà giàu tính gợi mở và có chiều sâu suy ngẫm. Tác giả không áp đặt câu trả lời, mà khuyến khích người đọc tự quan sát lại cách tổ chức của mình đang vận hành, cũng như vai trò của bản thân trong hệ thống đó. Những khái niệm như mô hình tinh thần, tầm nhìn chung hay học tập nhóm được phân tích rõ ràng, đi kèm với nhiều ví dụ thực tiễn, cho thấy rằng thay đổi tổ chức không chỉ

nằm ở quy trình hay cấu trúc, mà bắt đầu từ sự thay đổi trong tư duy và nhận thức của từng cá nhân.

Thông điệp xuyên suốt tác phẩm là: để phát triển bền vững, một tổ chức cần học cách kết nối con người, tri thức và mục tiêu thành một hệ thống thống nhất, nơi mọi thành viên đều có khả năng học hỏi và đóng góp vào sự phát triển chung. Khi mỗi cá nhân không ngừng hoàn thiện bản thân và cùng hướng về một tầm nhìn chung, tổ chức sẽ hình thành được năng lực thích ứng và đổi mới liên tục.

Dù không phải là cuốn sách dễ đọc, đòi hỏi sự tập trung và kiên nhẫn, Nguyên lý thứ năm vẫn mang lại giá trị lớn cho những ai quan tâm đến quản trị, chuyển đổi và xây dựng văn hóa học tập trong doanh nghiệp. Đây không chỉ là một cuốn sách về lý thuyết quản trị, mà còn là một lời gợi mở về cách tổ chức có thể phát triển một cách bền vững từ chính nội lực của mình.

Link sách: <https://drive.google.com/file/d/115ksEHuMjN6XmU9yozseyP2cHhHkBuFi/view>

TỪ GIÁ TRỊ CỐT LÕI ĐẾN HÀNH ĐỘNG CỦA CHÚNG TA

VĂN HÓA

F.I.T





NHỮNG KHOẢNH KHẮC **BÙNG NỔ** CỦA

F.I.T CUP 2026

Ngày 15/3/2026, Giải Golf thường niên F.I.T CUP 2026 đã chính thức diễn ra tại Tam Đảo Golf & Resort, quy tụ hàng trăm golfer là doanh nhân, đối tác và những người yêu thích bộ môn golf trên toàn quốc. Tiếp nối thành công của các mùa giải trước, F.I.T CUP năm nay tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những giải đấu uy tín, chuyên nghiệp và giàu sức lan tỏa trong cộng đồng golfer.

Trong điều kiện thời tiết thuận lợi cùng sự chuẩn bị kỹ lưỡng từ Ban Tổ chức, giải đấu đã mang đến một ngày tranh tài sôi động, kịch tính với nhiều màn so tài ấn tượng. Sân Tam Đảo Golf & Resort, với địa hình thử thách và cảnh quan thiên nhiên ấn tượng, đã góp phần tạo nên một không gian thi đấu đầy cảm hứng, nơi các golfer không chỉ thể hiện kỹ thuật mà còn thử thách bản lĩnh và chiến lược thi đấu.



F.I.T CUP 2026 được tổ chức theo thể thức đấu gậy 18 hố (Stroke Play), áp dụng luật R&A 2025 và tính điểm theo Handicap ngày (System 36), với 4 bảng đấu gồm A, B, C và bảng Nữ. Sự phân bảng hợp lý đã tạo nên những cuộc cạnh tranh công bằng, hấp dẫn và nhiều bất ngờ đến phút cuối.

Điểm nhấn của mùa giải năm nay tiếp tục là hệ thống giải thưởng quy mô với tổng giá trị lên tới hàng tỷ đồng. Đặc biệt, giải Hole-In-One tại tất cả các hố Par 3 với phần thưởng là xe VinFast VF9 trị giá 1,7 tỷ đồng/hố đã tạo nên sức hút lớn, thu hút sự quan tâm của các golfer. Bên cạnh đó, các giải thưởng như Best Gross, giải Nhất – Nhì – Ba các bảng cùng các giải kỹ thuật như Longest Drive, Nearest to the Pin hay giải Eagle đã góp phần làm nên một mùa giải kịch tính và giàu cảm xúc.

Sau một ngày thi đấu đầy nỗ lực, golfer Lê Thị Thanh Thủy đã xuất sắc giành giải Best Gross với thành tích 73 gậy, trở thành chủ nhân xứng đáng của chiếc cúp luân lưu danh giá. Chiến thắng này không chỉ thể hiện phong độ ấn tượng mà còn là minh chứng cho sự tiến bộ và bản lĩnh thi đấu của các golfer nữ tại F.I.T CUP.



Phát biểu về mùa giải năm nay, đại diện Ban Tổ chức nhấn mạnh, F.I.T CUP không chỉ đơn thuần là một giải đấu thể thao mà còn là nền tảng kết nối cộng đồng doanh nhân, lan tỏa tinh thần sống tích cực và thúc đẩy sự phát triển bền vững. Sự thành công của giải đấu tiếp tục khẳng định nỗ lực của F.I.T Group trong việc nâng cao tính chuyên nghiệp, minh bạch và chất lượng tổ chức, từng bước đưa F.I.T CUP trở thành một thương hiệu giải golf uy tín.

Với sự tham gia nhiệt tình của các golfer, sự đồng hành của các đối tác và công tác tổ chức bài bản, F.I.T CUP 2026 đã khép lại với nhiều

dấu ấn đáng nhớ. Không chỉ là những danh hiệu được trao, giải đấu còn để lại những khoảnh khắc khắc ghi, những câu chuyện bên lề và tinh thần thể thao fair play đầy cảm hứng.



Khép lại mùa giải 2026 với nhiều dấu ấn đáng nhớ, F.I.T CUP tiếp tục khẳng định vai trò là một sân chơi thể thao chuyên nghiệp, đồng thời là cầu nối gắn kết cộng đồng doanh nhân, đối tác và những người yêu golf. Không chỉ dừng lại ở quy mô và chất lượng tổ chức ngày càng được nâng cao, giải đấu còn từng bước lan tỏa những giá trị tích cực về tinh thần fair play, lối sống năng động và sự kết nối bền vững.

Hơn cả một giải đấu thể thao, F.I.T CUP là một trong những hoạt động tiêu biểu thể hiện cam kết của F.I.T Group trong hành trình thực hiện sứ mệnh "Nâng tầm chất lượng cuộc sống". Thông qua việc kiến tạo những trải nghiệm ý nghĩa, thúc đẩy giao lưu và lan tỏa năng lượng tích cực, F.I.T Group không ngừng góp phần xây dựng một cộng đồng khỏe mạnh, văn minh và phát triển bền vững.



CHÚNG TA TRAO ĐỔI - CHÚNG TA HIỂU NHAU HƠN

ĐỔI THOẠI



2026

CÙNG CỐ NỀN TẢNG TẠO ĐÀ BỨT PHÁ



BÀ NGUYỄN HOÀI NAM - PHÓ TGĐ F.I.T GROUP

Nhìn lại năm 2025, chị đánh giá như thế nào về bức tranh tài chính tổng thể của F.I.T Group? Đầu là những điểm sáng nổi bật?

Năm 2025 có thể xem là một năm nhiều thách thức nhưng cũng ghi nhận những chuyển biến tích cực trong bức tranh tài chính của Tập đoàn. Trong bối cảnh thị trường còn nhiều biến động, F.I.T Group vẫn duy trì được nền tảng tài chính ổn định, đảm bảo các hoạt động sản xuất – kinh doanh diễn ra liên tục và hiệu quả.

Điểm sáng nổi bật nằm ở việc Tập đoàn tiếp tục củng cố năng lực nội tại, đặc biệt là tối ưu hóa hoạt động sản xuất và nâng cao hiệu quả vận hành tại các đơn vị thành viên. Bên cạnh đó, việc triển khai nhất quán

Trong hành trình hướng tới cột mốc 20 năm, năm 2026 được xác định là bước chuyển quan trọng của F.I.T Group. Không chạy theo tăng trưởng ngắn hạn, Tập đoàn lựa chọn cách đi vững chắc hơn: tối ưu hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao minh bạch tài chính và đầu tư có chọn lọc vào các lĩnh vực cốt lõi. Qua cuộc trao đổi với bà Nguyễn Hoài Nam, bức tranh tài chính của F.I.T Group hiện lên với định hướng rõ ràng: tăng trưởng phải đi cùng kỷ luật và sự bền vững.

Thu Hà

phương pháp quản trị OGSM đã giúp các mục tiêu tài chính được cụ thể hóa rõ ràng, gắn chặt với chiến lược chung, từ đó tạo ra sự đồng bộ và hiệu quả trong toàn hệ thống.

Trong thời gian tới, Tập đoàn sẽ ưu tiên những lĩnh vực hoặc dự án đầu tư nào để tạo động lực tăng trưởng dài hạn?

Trong chiến lược dài hạn, F.I.T Group tiếp tục tập trung vào các lĩnh vực cốt lõi như dược phẩm và FMCG – những ngành hàng thiết yếu gắn liền với nhu cầu tiêu dùng và sức khỏe của cộng đồng. Đây là những lĩnh vực mà Tập đoàn đã có nền tảng vững chắc và dư địa phát triển còn rất lớn. Bên cạnh đó, Tập đoàn cũng ưu tiên đầu tư vào nâng cao năng lực sản xuất, mở rộng hệ thống phân phối và phát

triển sản phẩm mới, nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh. Trong những năm vừa qua, nguồn lực tài chính của Tập đoàn tập trung đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng, xây mới nhà máy như đầu tư xây dựng nhà máy thiết bị y tế Benovas, nhà máy thuốc ung thư Oncology,... Các dự án đầu tư trong giai đoạn tới sẽ được lựa chọn trên nguyên tắc cân bằng giữa hiệu quả tài chính và tiềm năng phát triển bền vững trong dài hạn.

Bước sang năm 2026 – năm bản lề hướng tới cột mốc 20 năm, đâu là những ưu tiên trọng tâm trong chiến lược tài chính của Tập đoàn?

Năm 2026 được xác định là năm bản lề, vì vậy chiến lược tài chính của Tập đoàn sẽ tập trung vào việc củng cố nền tảng và tạo dư địa cho tăng trưởng dài hạn. Một trong những ưu tiên hàng đầu là nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đảm bảo mỗi nguồn lực tài chính được phân bổ đúng trọng tâm và mang lại giá trị cao nhất. Chúng tôi tập trung xây dựng nền tảng tài chính tốt từ các CTTV để tạo đà cho cả Tập đoàn. Bên cạnh đó, Tập đoàn sẽ tiếp tục tăng cường tính minh bạch trong quản trị tài chính, chuẩn hóa hệ thống dữ liệu và báo cáo nhằm hỗ trợ Ban lãnh đạo đưa ra các quyết định nhanh chóng và chính xác hơn. Đây cũng là nền tảng quan trọng để chuẩn bị cho giai đoạn phát triển tiếp theo, hướng tới cột mốc 20 năm với những mục tiêu lớn hơn.

F.I.T Group đang có những định hướng gì trong việc tối ưu chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và gia tăng giá trị cho cổ đông?

Trong định hướng tài chính, việc tối ưu chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn luôn là trọng tâm

xuyên suốt. Tập đoàn đang triển khai đồng bộ các giải pháp từ rà soát, tinh gọn chi phí vận hành, đến tối ưu chuỗi cung ứng và nâng cao hiệu suất sản xuất tại các đơn vị thành viên. Đồng thời, F.I.T Group cũng chú trọng việc phân bổ nguồn lực một cách có chọn lọc, ưu tiên cho các lĩnh vực có tiềm năng tăng trưởng như Vikoda; khả năng tạo giá trị dài hạn như nhà máy thuốc ung thư và các chế phẩm sinh học của nhà máy sau này. Khi hiệu quả sử dụng vốn được cải thiện, giá trị mang lại cho cổ đông cũng sẽ được gia tăng một cách bền vững, thay vì chỉ tập trung vào lợi ích ngắn hạn.

Chi đánh giá như thế nào về sự cân bằng giữa tăng trưởng và an toàn tài chính trong các quyết định đầu tư của Tập đoàn?

Theo tôi, tăng trưởng và an toàn tài chính không phải là hai yếu tố đối lập, mà cần được cân bằng một cách hài hòa trong mọi quyết định đầu tư. Một chiến lược tăng trưởng hiệu quả phải luôn đi kèm với nền tảng tài chính vững chắc, để đảm bảo khả năng duy trì và phát triển trong dài hạn.

Tại F.I.T Group, chúng tôi luôn đặt yếu tố an toàn tài chính làm nền tảng, từ đó lựa chọn các cơ hội tăng trưởng phù hợp với năng lực và chiến lược của Tập đoàn. Việc kiểm soát rủi ro, đánh giá kỹ lưỡng hiệu quả đầu tư và duy trì kỷ luật tài chính chính là những yếu tố giúp Tập đoàn không chỉ tăng trưởng, mà còn tăng trưởng một cách bền vững và có chiều sâu.

Trân trọng cảm ơn chị về cuộc trò chuyện này. Chúc chị và F.I.T Group sẽ sớm đạt được những mục tiêu đã đề ra!



FITINSIDER

ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ TẬP ĐOÀN F.I.T

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Thị Vinh Trang

BIÊN TẬP

Đinh Thu Hà

Nguyễn Linh Chi

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam