# FITINSIDER

TẠP CHÍ NỘI BỘ - SỐ 38 - THÁNG 5/2026

## Giữ nhịp Tiên phong

Đại gia đình F.I.T Group thân mến,

Tháng 5 đánh dấu một chặng chuyển động mới, khi toàn Tập đoàn tiếp tục bước vào guồng tăng tốc với nhiều mục tiêu và kế hoạch quan trọng phía trước. Trong hành trình ấy, tinh thần tiên phong không chỉ nằm ở những bước đi lớn, mà còn được thể hiện qua sự chủ động, bền bỉ và quyết tâm đổi mới trong công việc mỗi ngày của mỗi cá nhân.

"Giữ nhịp tiên phong" không đơn thuần là duy trì tốc độ phát triển, mà còn là giữ vững tinh thần dám nghĩ, dám làm và không ngừng hoàn thiện để thích nghi với những thay đổi của thị trường. Đó cũng chính là động lực để F.I.T Group liên tục củng cố nội lực, nâng cao hiệu quả vận hành và hướng tới những mục tiêu dài hạn một cách bền vững.

Chặng đường phía trước vẫn còn nhiều cơ hội và cả những thử thách mới. Nhưng với tinh thần đồng lòng, sự quyết tâm và khát vọng không ngừng tiến lên, mỗi thành viên F.I.T Group sẽ tiếp tục là một mắt xích quan trọng góp phần tạo nên những bước tiến mạnh mẽ cho Tập đoàn.

Chúc toàn thể CBNV luôn giữ vững nhiệt huyết, tinh thần tiên phong và cùng nhau tạo nên những dấu ấn mới trên hành trình phát triển phía trước.

***Thân ái,***
**Ban Biên tập**

# NỘI DUNG

## số 38 có gì?


01 **ĐIỂM TIN 360⁰**

02 **NHỊP SỐNG F.I.T GROUP**

Giới thiệu sách: "Tứ thư lãnh đạo"

Nguyễn Quang Phước: Đi đường dài bằng sự kiên trì và trách nhiệm

03 **VĂN HÓA DOANH NGHIỆP**

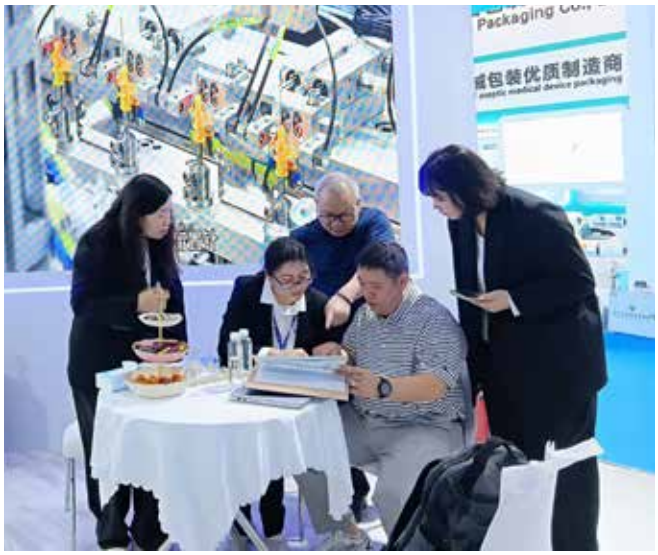
Tự tin cất lời - F.I.T Group "nâng level" kỹ năng thuyết trình

04 **ĐỐI THOẠI**

Ông Lương Ngọc Lượng - Trưởng Ban Quản lý Đầu tư Xây dựng CTCP Tập đoàn F.I.T

NHỮNG NGÀY SÔI ĐỘNG QUA LĂNG KÍNH FIT INSIDER

# ĐIỂM TIN 360°



## BENOVAS MEDICAL DEVICE TĂNG CƯỜNG KẾT NỐI QUỐC TẾ TẠI CMEF 2026

Từ 09/4 -12/4/2026, BMD đã tham dự CMEF 2026 – một trong những hội chợ thiết bị y tế lớn nhất thế giới đã diễn ra tại Thượng Hải (Trung Quốc), quy tụ hàng chục nghìn doanh nghiệp và chuyên gia trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe toàn cầu. Tham gia CMEF 2026, BMD đặt ra nhiều mục tiêu chiến lược. Trọng tâm là tìm kiếm các cơ hội phát triển sản phẩm mới trong lĩnh vực vật tư y tế – một phân khúc giàu tiềm năng nhưng cũng đòi hỏi tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng ngày càng cao. Thông qua việc tiếp cận trực tiếp với các xu hướng công nghệ, mô hình sản xuất tiên tiến và nhu cầu thị trường quốc tế, BMD kỳ vọng sẽ nhanh chóng cập nhật và ứng dụng vào thực tiễn hoạt động tại Việt Nam. Song song với đó, công ty cũng tìm kiếm các đối tác OEM uy tín nhằm mở rộng danh mục sản phẩm. Trong giai đoạn trước mắt, BMD định hướng nhập khẩu và phân phối một số dòng vật tư thiết yếu như quả lọc thận, dây lọc máu, kim luồn, ống luồn... Đây đều là những sản phẩm có nhu cầu cao trong hệ thống y tế, góp phần hỗ trợ hiệu quả cho công tác điều trị và chăm sóc bệnh nhân. Những kết quả đạt được từ sự kiện không chỉ dừng ở hoạt động xúc tiến thương mại, mà còn góp phần tạo nền tảng để BMD đẩy nhanh tiến độ triển khai các kế hoạch đã đặt ra, từng bước củng cố vị thế trong lĩnh vực vật tư y tế.

## VIKODA – 22 LẦN ĐƯỢC VINH DANH HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO, 36 NĂM GIỮ TRỌN GIÁ TRỊ NGUYÊN BẢN

Tại Dinh Thống Nhất (TP.HCM), Công ty Cổ phần Nước Khoáng Khánh Hòa đã vinh dự được trao tặng danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao 2026. Đây không chỉ là một cột mốc đáng tự hào mà còn tiếp tục khẳng định vị thế bền vững của thương hiệu trong lòng người tiêu dùng Việt suốt nhiều thập kỷ qua. Trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt, việc duy trì sự tin yêu trong suốt hơn hai thập kỷ là một hành trình không dễ dàng, đòi hỏi sự kiên định, minh bạch và không ngừng đổi mới. Danh hiệu Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao không chỉ là sự ghi nhận mà còn là "thước đo niềm tin" từ chính người tiêu dùng – những người trực tiếp trải nghiệm và đánh giá sản phẩm. Hành trình 36 năm của Vikoda là hành trình của sự bền bỉ – bền bỉ giữ chất lượng, bền bỉ giữ niềm tin và bền bỉ theo đuổi sứ mệnh vì sức khỏe người Việt. Đó cũng là lý do vì sao thương hiệu luôn nhận được sự đồng hành lâu dài từ người tiêu dùng trên khắp cả nước. Trong tương lai, Vikoda sẽ tiếp tục phát huy những giá trị cốt lõi, đồng thời mở rộng tầm nhìn để đưa sản phẩm Việt vươn xa hơn trên thị trường quốc tế. Nhưng dù đi đến đâu, thương hiệu vẫn giữ trọn tinh thần nguyên bản – bắt đầu từ những điều tự nhiên nhất, để tạo nên những giá trị bền vững nhất.

# F.I.T GROUP TỔ CHỨC THÀNH CÔNG ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

Ngày 23/4/2026, Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T (Mã CK: FIT) đã tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 (ĐHĐCĐ).

Trong chương trình làm việc, ĐHĐCĐ đã lắng nghe và thông qua Báo cáo hoạt động năm 2025 của HĐQT, Ban TGĐ, Ban Kiểm soát và cho ý kiến về kế hoạch hoạt động năm 2026; Thông qua các tờ trình về kế hoạch kinh doanh năm 2026, Báo cáo tài chính riêng, Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2025, lựa chọn công ty kiểm toán và soát xét các Báo cáo tài chính trong năm 2026,... và các tờ trình khác thuộc thẩm quyền ĐHĐCĐ.

Các ý kiến trong đại hội tập trung liên quan đến tình hình sản xuất, kinh doanh, tiến độ xây mới các nhà máy của công ty thành viên; Kết quả kinh doanh năm 2025; ...và các nội dung khác đều được Đoàn Chủ tịch, Ban lãnh đạo F.I.T Group ghi nhận, phản hồi làm rõ.

Trong lĩnh vực Dược phẩm, Dược Cửu Long sẽ tiếp tục gia tăng thị phần Capsule thông qua chiến lược củng cố quan hệ khách hàng chiến lược, mở rộng thị trường xuất khẩu và nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cải tiến công nghệ sản xuất. Trong lĩnh vực nước uống, Vikoda tiếp tục đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển sản phẩm, mở rộng hệ thống phân phối và nâng cao trải nghiệm khách hàng, hướng tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp nước khoáng kiềm thiên nhiên hàng đầu Việt Nam. Trong lĩnh vực hóa mỹ phẩm, FIT Cosmetics tiếp tục nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm chăm sóc cá nhân và gia đình theo xu hướng an toàn và thân thiện môi trường, đồng thời tăng cường ứng dụng công nghệ, dữ liệu và thương mại điện tử nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng hiện đại. Bên cạnh đó, tại mảng chế biến thực phẩm đóng lon, đóng hộp, Westfood cũng tiếp tục đẩy mạnh hoạt động truyền thông thương hiệu, tiếp cận nhiều thị trường xuất khẩu và phát huy tối đa năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh với hệ thống các nhà máy và vùng nguyên liệu tiềm năng, chất lượng cao.

Với sự phối hợp chặt chẽ giữa Tập đoàn và các công ty thành viên, năm 2026 được xác định là giai đoạn tăng tốc, củng cố nội lực và nâng cao vị thế trên thị trường, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và trở thành Tập đoàn đa ngành thịnh vượng trong tương lai.

NHỮNG KHOẢNH KHẮC ĐẦY CẢM XÚC CỦA MỖI CHÚNG TA

# NHỊP SỐNG TẠI F.I.T

**NGUYỄN QUANG PHƯỚC**

# ĐI ĐƯỜNG DÀI BẰNG SỰ KIÊN TRÌ VÀ TRÁCH NHIỆM

***Giữa thị trường FMCG nhiều cạnh tranh và áp lực, anh Nguyễn Quang Phước – Sale Sup khu vực Nam Sông Hồng của CTCP FIT Cosmetics chọn cách đi đường dài bằng sự kiên trì, tinh thần trách nhiệm và niềm tin vào giá trị bền vững. Từ những chuyến đi thị trường đến hành trình xây dựng đội ngũ và hệ thống phân phối, anh đang từng bước góp phần giữ vững nhịp tăng trưởng cho FIT Cosmetics bằng sự tận tâm với nghề sales.***

**LINH CHI**

## ĐI ĐƯỜNG DÀI CÙNG THỊ TRƯỜNG

Nhìn lại hành trình làm việc, dấu mốc khiến anh nhớ nhất chính là giai đoạn mở rộng độ phủ thị trường tại khu vực Nam Sông Hồng. Đó là khoảng thời gian đội ngũ kinh doanh liên tục đi thị trường, tìm kiếm cơ hội hợp tác với các nhà phân phối và đại lý mới để đưa sản phẩm FIT Cosmetics đến gần hơn với người tiêu dùng.

"Có những ngày di chuyển liên tục, áp lực doanh số và áp lực thị trường đều rất lớn. Nhưng khi nhìn thấy sản phẩm của công ty xuất hiện ngày càng nhiều tại các cửa hàng, nhận được phản hồi tích cực từ khách hàng, tôi cảm thấy những nỗ lực của cả đội là hoàn toàn xứng đáng", anh chia sẻ.

Với anh Phước, thị trường Nam Sông Hồng là khu vực có mức độ cạnh tranh cao, đòi hỏi đội ngũ sales không chỉ hiểu sản phẩm mà còn phải xây dựng được sự gắn kết bền vững với hệ thống phân phối. Theo anh, yếu tố quan trọng nhất để phát triển thị trường lâu dài chính là sự tin tưởng.

Trong vai trò Sale Sup, anh Phước hiểu rằng áp lực là điều không thể tránh khỏi đối với người làm sales. Tuy nhiên, thay vì để áp lực trở thành rào cản, anh lựa chọn cách lan tỏa năng lượng tích cực cho đội ngũ của mình.

Anh thường xuyên trao đổi trực tiếp với nhân viên để cùng tháo gỡ khó khăn, chia nhỏ mục tiêu theo từng giai đoạn để mọi người dễ tập trung và duy trì động lực. Theo anh, một đội ngũ mạnh không chỉ cần kỹ năng bán hàng tốt mà còn phải có tinh thần trách nhiệm, sự chủ động và khả năng hỗ trợ lẫn nhau trong công việc.

"Tôi luôn cố gắng tạo môi trường để các bạn có thể phát huy điểm mạnh của mình. Khi mọi người cùng hướng về mục tiêu chung và sẵn sàng đồng hành với nhau, hiệu quả công việc sẽ được cải thiện rất nhiều", anh chia sẻ.

Tinh thần đồng đội cũng là yếu tố anh đặc biệt đề cao trong quá trình làm việc. Anh cho rằng để hoàn thành mục tiêu kinh doanh, không thể chỉ dựa vào riêng bộ phận sales mà cần sự phối hợp đồng bộ giữa nhiều phòng ban như marketing, trade marketing và hệ thống phân phối. Khi thông tin được chia sẻ minh bạch và các bộ phận cùng phối hợp hiệu quả, tập thể sẽ tạo ra sức mạnh lớn hơn rất nhiều so với nỗ lực của từng cá nhân riêng lẻ.

**KIÊN TRÌ VÀ GIỮ CHỮ TÍN VỚI NGHỀ**

Sau nhiều năm gắn bó với lĩnh vực sales, anh Phước vẫn giữ nguyên quan điểm: "Làm nghề sales phải kiên trì và giữ chữ tín". Theo anh, uy tín là yếu tố quan trọng nhất để xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng, đối tác và cả đồng nghiệp.

Trong bối cảnh thị trường FMCG và mỹ phẩm thay đổi nhanh chóng, người tiêu dùng ngày càng quan tâm nhiều hơn đến chất lượng, nguồn gốc sản phẩm cũng như trải nghiệm thực tế. Bên cạnh đó, xu hướng mua sắm online và tiếp cận thông tin qua mạng xã hội cũng phát triển mạnh, buộc đội ngũ kinh doanh phải linh hoạt và thích nghi nhanh hơn trước đây.

"Người làm sales hiện nay không chỉ bán sản phẩm mà còn phải hiểu thị trường, hiểu khách hàng và liên tục cập nhật xu hướng mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng", anh nhận định.

Đối với các bạn trẻ mới bước chân vào nghề sales, anh cho rằng điều quan trọng nhất là tinh thần học hỏi và không ngại va chạm. Bởi theo anh, nghề sales tuy nhiều áp lực nhưng cũng là môi trường giúp con người trưởng thành rất nhanh nếu biết kiên trì và giữ thái độ tích cực.

**HƯỚNG TỚI NHỮNG BƯỚC PHÁT TRIỂN MỚI**

Trong thời gian tới, anh Nguyễn Quang Phước đặt mục tiêu cùng đội ngũ tiếp tục mở rộng độ phủ thị trường, nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng và chinh phục những cột mốc doanh số cao hơn tại khu vực Nam Sông Hồng. Với anh, phát triển thị trường không chỉ là câu chuyện tăng trưởng trước mắt, mà còn là hành trình xây dựng nền tảng bền vững cho thương hiệu trong dài hạn.

Anh cũng gửi gắm mong muốn toàn thể anh chị em trong hệ thống FIT Cosmetics sẽ luôn giữ tinh thần đoàn kết, chủ động và không ngừng học hỏi để cùng nhau phát triển mạnh mẽ hơn trong tương lai.

Hành trình của anh Nguyễn Quang Phước không phải là những bước tiến quá ồn ào, mà là sự bền bỉ giữ nhịp thị trường bằng tinh thần trách nhiệm và sự kiên trì với nghề. Và cũng chính từ những điều tưởng chừng giản dị ấy, những giá trị bền vững đang được tạo dựng từng ngày trên hành trình phát triển của FIT Cosmetics.

# Tứ Thư Lãnh Đạo

## "Lãnh đạo bắt đầu từ tu thân"

***"Tứ Thư Lãnh Đạo" là cuốn sách khai thác nghệ thuật lãnh đạo dưới góc nhìn phương Đông, kết hợp hài hòa giữa tư tưởng quản trị và triết lý nhân sinh. Thay vì tập trung vào những kỹ năng điều hành hay các nguyên tắc quản lý mang tính công thức, tác giả lựa chọn đi sâu vào nền tảng cốt lõi tạo nên một người lãnh đạo bền vững: biết tu thân, biết dùng người, giữ chữ tín và xây dựng nội lực cho tập thể. Qua từng chương sách, vai trò của người lãnh đạo hiện lên không chỉ là người đưa ra quyết định, mà còn là người dẫn dắt con người bằng sự thấu hiểu, bản lĩnh và chiều sâu nhân cách.***

**Hoài Nam**

Giọng văn của tác phẩm nhẹ nhàng, điềm tĩnh nhưng giàu tính chiêm nghiệm, tạo cảm giác như một cuộc trò chuyện sâu sắc hơn là một cuốn sách quản trị khô khan. Các luận điểm được triển khai thông qua những câu chuyện, triết lý sống và bài học thực tế, giúp người đọc dễ dàng liên hệ với môi trường làm việc cũng như hành trình phát triển của chính bản thân mình. Những nội dung về đạo làm người, cách tạo ảnh hưởng, nghệ thuật cân bằng giữa cương và nhu hay khả năng kết nối tập thể được phân tích một cách rõ ràng và gần gũi, cho thấy rằng lãnh đạo bền vững luôn bắt đầu từ việc hiểu mình trước khi muốn dẫn dắt người khác.

Điểm đáng chú ý của cuốn sách nằm ở cách tác giả nhấn mạnh yếu tố "nhân" trong lãnh đạo. Theo đó, năng lực lãnh đạo không chỉ đến từ quyền lực, vị trí hay khả năng kiểm soát, mà còn được xây dựng từ sự chân thành, uy tín và khả năng tạo dựng niềm tin nơi người khác. Một người lãnh đạo giỏi không đơn thuần khiến đội ngũ làm việc hiệu quả, mà còn tạo ra sự gắn kết, tinh thần đồng hành và cảm hứng phát triển lâu dài cho tập thể.

Trong bối cảnh môi trường làm việc hiện đại ngày càng đề cao văn hóa doanh nghiệp và sự kết nối con người, Tứ Thư Lãnh Đạo mang đến nhiều góc nhìn đáng suy ngẫm về quản trị, phát triển đội ngũ và hành trình hoàn thiện bản thân của người lãnh đạo. Đây không chỉ là cuốn sách dành cho những người đang giữ vai trò quản lý, mà còn phù hợp với bất kỳ ai mong muốn rèn luyện tư duy, bản lĩnh và giá trị cá nhân trên hành trình phát triển sự nghiệp và cuộc sống.

Link sách: https://drive.google.com/file/d/1OEd5Y4NR7A50ZgBPLdT2gQwB6HT8wZ4z/view?usp=sharing

TỪ GIÁ TRỊ CỐT LÕI ĐẾN HÀNH ĐỘNG CỦA CHÚNG TA

# VĂN HÓA F.I.T

# TỰ TIN CẤT LỜI

## F.I.T GROUP "NÂNG LEVEL" KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

Trong môi trường làm việc hiện đại, khả năng thuyết trình không còn là kỹ năng dành riêng cho người quản lý hay diễn giả chuyên nghiệp, mà đã trở thành một trong những năng lực quan trọng giúp mỗi cá nhân truyền tải ý tưởng, kết nối đồng đội và tạo dấu ấn trong công việc. Với mong muốn giúp CBNV nâng cao sự tự tin trong giao tiếp và làm chủ kỹ năng trình bày trước đám đông, F.I.T Group đã tổ chức khóa đào tạo nội bộ "Kỹ năng thuyết trình" do anh Nguyễn Thanh Tùng – Giảng viên nội bộ của Tập đoàn trực tiếp dẫn dắt.

Diễn ra trong không khí sôi nổi và giàu năng lượng, khóa học nhanh chóng thu hút sự tham gia hào hứng của các học viên. Ngay từ những phút đầu tiên, lớp học đã được "kích hoạt" bằng những hoạt động tương tác gần gũi. Không còn khoảng cách giữa người dạy và người học, buổi đào tạo trở thành không gian trao đổi cởi mở, nơi mỗi người đều có thể chia sẻ trải nghiệm, khó khăn và góc nhìn của riêng mình khi đứng trước đám đông.

Với phong cách dẫn dắt tự nhiên, thực tế và giàu tính kết nối, anh Nguyễn Thanh Tùng mang đến nhiều kiến thức hữu ích xoay quanh nghệ thuật thuyết trình. Từ cách kiểm soát giọng nói, ngôn ngữ cơ thể cho đến cách duy trì sự tương tác với người nghe, tất cả đều được truyền tải thông qua những ví dụ gần gũi và dễ áp dụng.

Một trong những điểm thú vị nhất của chương trình chính là phần thực hành trực tiếp ngay tại lớp học. Mỗi học viên đều có cơ hội thử sức với những chủ thử thách và nhận phản hồi trực tiếp từ giảng viên cũng như đồng nghiệp. Những phút hồi hộp khi cầm micro, những ánh mắt tập trung lắng nghe hay những tràng vỗ tay động viên sau mỗi phần chia sẻ đã tạo nên bầu không khí vừa chuyên nghiệp vừa đầy cảm hứng.

Không ít học viên ban đầu còn khá ngại ngùng khi đứng trước đám đông, nhưng chỉ sau vài lần thực hành, sự tự tin đã dần được cải thiện rõ rệt. Có người học cách kiểm soát sự hồi hộp trong giọng nói, có người nhận ra sức mạnh của ánh mắt và ngôn ngữ cơ thể, cũng có người lần đầu tiên cảm nhận được việc truyền tải một ý tưởng mạch lạc có thể tạo nên sự kết nối mạnh mẽ với người nghe như thế nào. Chính những thay đổi nhỏ ấy đã giúp lớp học trở nên sống động và ý nghĩa hơn rất nhiều.

Không chỉ dừng lại ở kỹ năng thuyết trình, chương trình còn mang đến thông điệp về tinh thần dám thể hiện bản thân và chủ động phát triển năng lực cá nhân. Trong môi trường làm việc đề cao tính kết nối và phối hợp như F.I.T Group, việc mỗi cá nhân tự tin chia sẻ ý tưởng, trình bày quan điểm hay truyền đạt thông tin rõ ràng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả công việc và xây dựng tập thể gắn kết hơn.

Khóa đào tạo cũng cho thấy tinh thần học hỏi không ngừng đang ngày càng lan tỏa mạnh mẽ trong toàn Tập đoàn. Khi mỗi người sẵn sàng bước ra khỏi vùng an toàn để học thêm một kỹ năng mới, đó không chỉ là sự phát triển của cá nhân mà còn là nền tảng để tập thể cùng nâng cao năng lực và thích nghi tốt hơn với những yêu cầu ngày càng cao trong công việc.

Khép lại buổi đào tạo, điều còn đọng lại không chỉ là những kiến thức hay kỹ năng mới được trang bị, mà còn là sự tự tin, tinh thần cởi mở và nguồn năng lượng tích cực mà mỗi học viên mang theo sau lớp học. Từ những bài thuyết trình ngắn đầu tiên cho đến những tiếng cười và lời góp ý chân thành, tất cả đã tạo nên một hành trình học tập đầy cảm hứng – nơi mỗi người dần học cách "cất lời" một cách tự tin hơn, chuyên nghiệp hơn và bản lĩnh hơn.

Thông qua những chương trình đào tạo nội bộ thiết thực như "Kỹ năng thuyết trình", F.I.T Group tiếp tục khẳng định định hướng xây dựng môi trường học tập chủ động, nơi mỗi CBNV không ngừng hoàn thiện bản thân, phát triển kỹ năng và cùng nhau tạo nên một tập thể kết nối, năng động và sẵn sàng bứt phá trong chặng đường phía trước.

CHÚNG TA TRAO ĐỔI - CHÚNG TA HIỂU NHAU HƠN

# ĐỐI THOẠI

# *Xây dựng không chỉ là tạo nên công trình, mà còn là* KIẾN TẠO NỀN TẢNG *cho sự* PHÁT TRIỂN DÀI HẠN

***Với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực xây dựng và quản lý dự án, ông Lương Ngọc Lượng hiện đang đảm nhiệm vai trò Trưởng ban Quản lý đầu tư xây dựng F.I.T Group. Trong cuộc trò chuyện cùng Bản tin Nội bộ, ông đã chia sẻ góc nhìn về những yêu cầu của công tác đầu tư xây dựng trong giai đoạn mới, cũng như vai trò của hạ tầng trong chiến lược phát triển bền vững của Tập đoàn.***

**Thu Hà**

**Thưa anh, điều gì đã giúp anh gắn bó với lĩnh vực xây dựng trong suốt nhiều năm qua?**

Điều khiến tôi gắn bó với lĩnh vực xây dựng có lẽ nằm ở cảm giác được nhìn thấy những ý tưởng trên bản vẽ dần trở thành những công trình thực tế. Mỗi dự án hoàn thành không chỉ là kết quả của kỹ thuật hay tiến độ, mà còn là thành quả của rất nhiều con người cùng phối hợp và nỗ lực trong thời gian dài. Xây dựng là một lĩnh vực nhiều áp lực, nhưng cũng mang lại cảm giác rất rõ ràng về giá trị mình tạo ra. Tôi nghĩ đó là điều khiến tôi luôn có động lực để tiếp tục theo đuổi công việc này.

**Trong vai trò Trưởng ban Quản lý đầu tư xây dựng, đâu là yêu cầu quan trọng nhất đối với công tác quản lý dự án hiện nay?**

Theo tôi, điều quan trọng nhất là sự đồng bộ giữa tiến độ, chất lượng và hiệu quả đầu tư. Một dự án không thể chỉ hoàn thành đúng thời gian mà còn phải đảm bảo chất lượng công trình, tối ưu chi phí và đáp ứng được mục tiêu vận hành lâu dài. Bên cạnh yếu tố chuyên môn, công tác quản lý hiện nay cũng đòi hỏi khả năng phối hợp rất cao giữa nhiều bộ phận, từ thiết kế, thi công đến vận hành. Nếu thiếu sự kết nối và thống nhất ngay từ đầu, dự án rất dễ phát sinh vướng mắc trong quá trình triển khai.

**F.I.T Group đang triển khai nhiều dự án đầu tư, xây dựng nhà máy mới. Theo anh, đâu là áp lực lớn nhất khi đồng thời triển khai nhiều dự án?**

Áp lực lớn nhất là làm sao đảm bảo tất cả các dự án đều được kiểm soát tốt về tiến độ và chất lượng trong cùng một thời điểm. Mỗi dự án sẽ có đặc thù khác nhau, từ yêu cầu kỹ thuật, pháp lý đến mục tiêu vận hành, nên việc quản lý nguồn lực và phối hợp triển khai cần có kế hoạch rất chặt chẽ. Ngoài ra, thị trường xây dựng hiện nay cũng có nhiều biến động liên quan đến chi phí vật tư, nhân công và tiến độ cung ứng. Vì vậy, công tác dự báo và chuẩn bị phương án dự phòng là điều rất quan trọng để đảm

bảo dự án vận hành ổn định.

**Theo anh, đầu tư hạ tầng và nhà máy có vai trò như thế nào trong chiến lược phát triển dài hạn của Tập đoàn?**

Tôi cho rằng hạ tầng và nhà máy chính là nền tảng để doanh nghiệp phát triển bền vững trong dài hạn. Khi có hệ thống sản xuất hiện đại, đồng bộ và được đầu tư bài bản, doanh nghiệp sẽ chủ động hơn về năng lực vận hành, chất lượng sản phẩm cũng như khả năng mở rộng trong tương lai.

Đối với F.I.T Group, các dự án đầu tư không chỉ phục vụ nhu cầu hiện tại mà còn hướng đến việc tạo nền tảng cho những giai đoạn phát triển tiếp theo. Vì vậy, mọi dự án đều cần được tính toán với tầm nhìn dài hạn, thay vì chỉ giải quyết mục tiêu ngắn hạn.

**Trong quá trình triển khai dự án, anh đánh giá yếu tố con người quan trọng như thế nào?**

Tôi nghĩ con người luôn là yếu tố quan trọng nhất. Dù công nghệ hay thiết bị có hiện đại đến đâu thì để dự án vận hành hiệu quả vẫn cần đội ngũ có trách nhiệm, chuyên môn và tinh thần phối hợp tốt.

Trong lĩnh vực xây dựng, mỗi công trình đều là kết quả của sự phối hợp giữa rất nhiều bộ phận. Khi mọi người cùng nhìn về một mục tiêu chung và chủ động hỗ trợ lẫn nhau, công việc sẽ hiệu quả hơn rất nhiều.

**Anh muốn gửi gắm điều gì đến đội ngũ cán bộ nhân viên F.I.T Group trong chặng đường phát triển sắp tới?**

Tôi mong rằng mỗi anh chị em sẽ luôn giữ tinh thần chủ động, trách nhiệm và không ngừng hoàn thiện bản thân trong công việc. Trong giai đoạn phát triển mới, mỗi cá nhân đều là một phần quan trọng tạo nên nền tảng chung của Tập đoàn.
Khi tất cả cùng đồng lòng, giữ vững tinh thần tiên phong và hướng đến những mục tiêu dài hạn, tôi tin F.I.T Group sẽ tiếp tục tạo ra những bước phát triển mạnh mẽ và bền vững hơn trong tương lai.

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

# F.I.T INSIDER

**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