

Số / No: 12 /CV-CD

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 04 năm 2021
HCMC, 15 April 2021

V/v: *Đính chính lại trang 3; 5 – Báo cáo Thường niên 2020*

Re: *Correct content on page 3; 5 - Annual Report 2020*

Kính gửi:

- Ủy Ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh

Respectfully to:

- *State Securities Committee*
- *Ho Chi Minh City Stock Exchange*

Ngày 09 tháng 4 năm 2021, Công ty Cổ phần Nước giải khát Chương Dương có gửi cho Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh công bố thông tin Bản Báo cáo Thường niên 2020.

On April 9, 2021, Chuong Duong Beverage Joint Stock Company sent it to the City Stock Exchange Ho Chi Minh City publishes the information regarding the Annual Report 2020.

Nội dung tại trang 3 có ghi như sau / *The content on page 3 is as follows:*

Mục tiêu ngắn hạn:

- + Củng cố và phát triển hệ thống phân phối, tăng độ bao phủ sản phẩm để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2021.

Chiến lược phát triển dài hạn:

- + Phân đầu phát triển bền vững để trở thành một trong những Công ty sản xuất nước giải khát nội địa hàng đầu tại Việt Nam.
- + Đầu tư cho thị trường, gia tăng độ nhận biết thương hiệu, tái định vị thương hiệu Sà xị Chương Dương. Giữ vững giá trị hàng đầu sản phẩm Sà xị Chương Dương và đa dạng hóa sản phẩm có giá trị dinh dưỡng nhằm đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng.
- + Đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh.

Cam kết với cộng đồng và xã hội:

- + Sản xuất và cung cấp sản phẩm chất lượng đảm bảo an toàn sức khỏe con người.
- + Chung tay cùng cộng đồng để bảo vệ môi trường sạch và xanh.
- + Tuân thủ luật pháp, thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách theo đúng quy chế, quy định.

Short-term objectives:



- + Consolidate and develop the distribution system, increase product coverage to complete the plan targets for 2021.

Long-term developing strategy:

- + Striving for sustainable development to become one of the leading domestic beverage production companies in Vietnam.
- + Investing in the market, increasing brand awareness, repositioning Saxi Chuong Duong brand. Maintaining the top value of Saxi Chuong Duong products and diversifying products with nutritional value to meet the tastes of consumers.
- + Diversification of business lines.

Community and social commitments:

- + Producing and supplying quality products to ensure the safety of human health.
- + Joining hands with the community to protect a clean and green environment.
- + Comply with the law, fulfill the obligation to pay taxes to the budget in accordance with regulations.

Nay xin sửa lại nội dung như sau / Now, the content is revised as follows:

Mục tiêu ngắn hạn:

- + Hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2021;
- + củng cố và phát triển hệ thống phân phối;
- + Xây dựng danh mục sản phẩm với sản phẩm tiên phong là Sá xị.

Chiến lược phát triển dài hạn:

- + Phân đấu để trở thành một trong những Công ty sản xuất nước giải khát nội địa hàng đầu tại Việt Nam.
- + Tăng cường hiện diện trên thị trường và tăng nhu cầu về thương hiệu.
- + Khẳng định vị thế hàng đầu sản phẩm sá xị Chuong Duong.
- + Đa dạng hóa sản phẩm, tập trung phát triển nhóm sản phẩm có giá trị dinh dưỡng nhằm đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng.
- + Đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh.

Cam kết với cộng đồng xã hội:

- + Sản xuất và cung cấp sản phẩm chất lượng đáp ứng toàn bộ các tiêu chuẩn về an toàn và sức khỏe.
- + Chung tay cùng cộng đồng để trở thành công ty thân thiện với môi trường.
- + Tuân thủ luật pháp, thực hiện nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách Nhà nước theo đúng quy chế, quy định.

Short-term objectives:

- + Achieve 2021 targets;
- + Strengthen and develop the route – to - market;
- + Start building product portfolio led by Saxi.

Long-term developing strategy:

- + Strive to become one of the best domestic Vietnamese Beverage Companies.

- + *Expand CDBECO's market presence and brand demand.*
- + *Grow Saxi Chuong Duong leadership in the Saxi category.*
- + *Build product portfolio focusing on healthier products that meet consumer taste and needs.*
- + *To diversity the scopes of business.*

Community and social commitments:

- + *To produce and provide quality products that meets all health and safety requirements.*
- + *To join hands with the community to be an environmentally friendly company.*
- + *To abide by the law, fulfill the tax submission to the State treasury according to regulations.*

Ngoài ra, nội dung trang 5 có ghi như sau / The content of page 5 is as follows:

Thách thức & Nguy cơ:

- + Trong năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát mạnh không chỉ làm suy giảm nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng mà còn đe dọa đến sự phục hồi mà thương hiệu Sá xị đạt được trong năm 2019.
- + Mạng lưới phân phối và bán hàng của Chương Dương suy giảm theo ngành hàng NAB, thậm chí với tốc độ cao hơn do Chương Dương chưa có được thể mạnh, nguồn lực và khả năng phục hồi của những công ty đứng đầu thị trường.
- + Việc các công ty đứng đầu thị trường bán phá giá và ký hợp đồng độc quyền với điểm bán tiếp tục gây áp lực cho Chương Dương về giá bán, biên lợi nhuận và hệ thống phân phối.
- + Nguồn lực hạn chế dẫn đến khó khăn trong việc bắt nhịp thị trường về quy mô phân phối, danh mục sản phẩm, năng lực sản xuất, xu hướng SKU và các hoạt động marketing mới mẻ.
- + Việc tuyển dụng và giữ chân đội ngũ bán hàng tiếp tục là một thách thức lớn.

Doanh thu thuần đạt 63% so với kế hoạch năm 2020 và 61% so với năm 2019. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 thấp hơn kế hoạch 78% và thấp hơn năm 2019 85%, mặc dù tổng chi phí thấp hơn kế hoạch 2020 85 tỷ.

Kết quả kinh doanh năm 2020 chịu ảnh hưởng nặng nề bởi sự sụt giảm tiêu dùng do ba lần sóng Covid-19 và không thể trang trải các định phí vốn đã rất tinh gọn.

Lợi nhuận sau thuế đạt 21% so với kế hoạch và 28% so với năm 2019. Nguyên nhân dẫn đến sự thiếu hụt lợi nhuận bao gồm:

- + Doanh thu thuần & lợi nhuận từ sản xuất kinh doanh thấp hơn kế hoạch
- + Doanh thu từ hoạt động tài chính thiếu hụt nhẹ so với kế hoạch (đạt 99% so với kế hoạch 2020 và 90% so với năm 2019)
- + Chi phí tài chính tăng cao, lên tới 2,4 tỷ đồng do phải ghi nhận chi phí đối với việc thuê nhà máy mới theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) số 6 – được ghi nhận như tài sản thuê tài chính.

Challenges & Threats:

- + *In 2020, the outbreak of Covid-19 pandemic not only dampened trade sentiment and demand but also jeopardised the recovery of the Saxi brand achieved in 2019.*

- + *Chuong Duong distribution and sales declined along with the rest of the NAB category albeit at a higher rate as it did not yet have the strength, resources and resilience of the market leaders.*
- + *Predatory pricing & distribution lockouts by market leaders continued to suppress Chuong Duong's selling pricing, margins and distribution.*
- + *Limited resources make it challenging to keep pace with the market in distribution scale, product portfolio, production capability, SKU trends and marketing initiatives.*
- + *Commercial team recruitment and retention will continue to be a challenge.*

Net revenue was 63% vs the plan for 2020 and 61% compared to what was achieved in 2019. Operating Profit in 2020 was -78% vs plan for 2020 and -85% vs 2019 performance despite the total operational expenses being lower than 2020 budget by 85 bil.

2020 performance was badly impacted by reduced consumption due to at least three waves of Covid in 2020 and unable to cover the already very lean fixed costs.

Profit After Tax (PAT) was 21% vs plan and 28% vs 2019. The shortfall came from:

- + *Lower net revenue & operating profit*
- + *Slightly lower financial revenue (99% vs plan and 90% vs 2019 performance)*
- + *Much higher finance expenses amounting to 2.4 bil. VND due to the recognition of leased asset costs according to VAS no 06 for the new factory lease.*

Nay xin sửa lại nội dung như sau / Now, the content is revised as follows:

Thách thức & Nguy cơ:

- + Trong năm 2020, dịch Covid-19 bùng phát mạnh không chỉ làm suy giảm nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng mà còn đe dọa đến sự phục hồi mà thương hiệu Sá xị đạt được trong năm 2019.
- + Mạng lưới phân phối và bán hàng của Chương Dương suy giảm theo ngành hàng NAB, thậm chí với tốc độ cao hơn do Chương Dương chưa có được thế mạnh, nguồn lực và khả năng phục hồi của những công ty đứng đầu thị trường.
- + Việc các công ty đứng đầu thị trường bán phá giá và ký hợp đồng độc quyền với điểm bán tiếp tục gây áp lực cho Chương Dương về giá bán, biên lợi nhuận và hệ thống phân phối.

Doanh thu thuần đạt 63% so với kế hoạch năm 2020 và 61% so với năm 2019. Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 thấp hơn kế hoạch 78% và thấp hơn năm 2019 85%, mặc dù tổng chi phí thấp hơn kế hoạch 2020.

Kết quả kinh doanh năm 2020 chịu ảnh hưởng nặng nề bởi sự sụt giảm tiêu dùng do ba làn sóng Covid-19.

Lợi nhuận sau thuế đạt 28% so với kế hoạch và 21% so với năm 2019. Nguyên nhân dẫn đến sự thiếu hụt lợi nhuận bao gồm:

- + Doanh thu thuần & lợi nhuận từ sản xuất kinh doanh thấp hơn kế hoạch
- + Doanh thu từ hoạt động tài chính thiếu hụt nhẹ so với kế hoạch (đạt 99% so với kế hoạch 2020 và 90% so với năm 2019)

- + Chi phí tài chính tăng cao, lên tới 2,4 tỷ đồng do phải ghi nhận chi phí đối với việc thuê nhà máy mới theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) số 6 – được ghi nhận như tài sản thuê tài chính.

Challenges & Threats:

- + *In 2020, the outbreak of Covid-19 pandemic not only dampened trade sentiment and demand but also jeopardised the recovery of the Saxe brand achieved in 2019.*
- + *Chuong Duong distribution and sales declined along with the rest of the NAB category albeit at a higher rate as it did not yet have the strength, resources and resilience of the market leaders.*
- + *Predatory pricing & distribution lockouts by market leaders continued to suppress Chuong Duong's selling pricing, margins and distribution.*

Net revenue was 63% vs the plan for 2020 and 61% compared to what was achieved in 2019. Operating Profit in 2020 was -78% vs plan for 2020 and -85% vs 2019 performance despite the total operational expenses being lower than 2020 budget.

2020 performance was badly impacted by reduced consumption due to at least three waves of Covid in 2020.

Profit After Tax (PAT) was 28% vs plan and 21% vs 2019. The shortfall came from:

- + *Lower net revenue & operating profit*
- + *Slightly lower financial revenue (99% vs plan and 90% vs 2019 performance)*
- + *Much higher finance expenses amounting to 2.4 bil. VND due to the recognition of leased asset costs according to VAS no 06 for the new factory lease.*

Trân trọng / Best regards. 

Người thực hiện công bố thông tin

Information disclosure by

GENERAL DIRECTOR

Nơi nhận / Recipients:

- Như trên / As above;
- Lưu VP TGD / Archive: GD's office;



Neo Hock Tai Schubert

