

Số (No.): 42/2022/CV-CD

TP. HCM, ngày 26 tháng 10 năm 2022  
HCM City, 26 October 2022

V/v: Cập nhật kết quả cải thiện lỗ và phương án  
khắc phục kết quả kinh doanh thời gian tới  
Re.: Updates on loss reduction results and the  
plan to recover from the negative business results  
in next time

**Kính gửi: SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH**  
**Respectfully to: HO CHI MINH CITY STOCK EXCHANGE**

**Theo yêu cầu của Sở GDCK TP.HCM (HOSE), CDBECO phải trình bày phương án khắc phục lỗ kinh doanh trong thời gian tới.**

Trong Quý 1 và 2 năm 2022, CDBECO đã nỗ lực rất nhiều để thực hiện các giải pháp nhằm cải thiện lỗ kinh doanh. Cụ thể là:

- Đã tăng độ phủ và kênh phân phối để tăng sản lượng bán hàng. Sản lượng bán hàng 9 tháng 2022 đã tăng 30%, doanh thu bán hàng tăng 36% so với cùng kỳ năm 2021.
- Tối ưu hóa chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng thật không may mắn là chi phí nguyên vật liệu đầu vào, chi phí vận chuyển đã tăng quá mạnh trong cả 3 quý năm 2022 trong khi giá bán thì chỉ mới điều chỉnh tăng trong từ tháng 7/2022, doanh thu bán hàng tăng vẫn chưa thể bù đắp chi phí tăng cao. Do đó, kết quả kinh doanh 9 tháng 2022 vẫn lỗ.

**Per HOSE's requirement, CDBECO is required to provide the plan to recover from the negative business results in next time.**

*In the first and second quarters of 2022, CDBECO made a lot of effort and took measures to improve the business. Details are as follows:*

- *Increased sales coverage and distribution channels to improve sales volume. Sales volume of 9 months of 2022 increased by 30%, sales revenue increased by 36% compared to the same period of 2021.*
- *Optimized operating costs but unfortunately material costs and transportation costs increased sharply in 3 quarters of 2022. While selling prices were increased in July 2022, the increased sales revenue was not sufficient to offset the higher costs. Therefore, the business result of the first 9 months of 2022 was still negative.*

Để có thể khắc phục lỗ trong thời gian tới đây, CDBECO sẽ phải nỗ lực hơn để đạt kết quả kinh doanh tốt hơn khi môi trường kinh doanh cải thiện trong năm 2022, thông qua:



*In order to further recover from the negative results, CDBECO will make extra effort to strive for better performance as the business environment improves in 2022. This will be done by:*

**1. Tối ưu giá vốn hàng bán/ *Optimization of Cost of Goods (COGS):***

- CDBECO sẽ tiếp tục phối hợp với công ty mẹ để tối ưu hơn nữa chi phí giá vốn đồng thời giảm thiểu khả năng bị tăng giá nguyên vật liệu & bao bì.
- CDBECO sẽ tìm kiếm các lựa chọn nguyên liệu thay thế và gia công để giảm giá thành.
- CDBECO đang trong quá trình lựa chọn nguồn năng lượng thay thế để tiết giảm chi phí sử dụng điện.
- *CDBECO will continue to working with our parent company to further optimize COGS and mitigate the rising costs of packaging & raw materials.*
- *CDBECO will seek alternate raw material and packaging options to reduce COGS*
- *CDBECO is in the process of seeking out alternate energy options to reduce our electricity costs.*

**2. Gia tăng độ phủ/ *Better geographical coverage:***

- CDBECO tiếp tục nỗ lực tăng độ phủ bán hàng cũng như mạng lưới phân phối tại khu vực TP. HCM và khu vực tỉnh. Công tác củng cố đội ngũ bán hàng sẽ được ưu tiên để giúp hỗ trợ cho tăng trưởng phân phối.
- *CDBECO will continue to make extra effort to achieve better sales coverage as well as distribution network in Ho Chi Minh City and other provinces. Reinforcement of the sales team will be a priority to support the distribution growth.*

**3. Hoàn thiện và mở rộng hệ thống phân phối/ *Refinement & growth of the distribution system:***

- Tiếp tục hoàn thiện và phát triển hệ thống phân phối.
- Tăng cường đầu tư để tiếp cận các cấp độ khác nhau trong hệ thống phân phối, tức là các đại lý và điểm bán lẻ tại kênh Truyền thống.
- Tiếp tục phát triển kinh doanh tại Kênh hiện đại (MT) và tăng hiện diện nhiều hơn tại các đối tác phù hợp của kênh MT.
- Chương Dương sẽ dành nỗ lực và nguồn lực nhiều hơn để đem các nhãn hàng của mình đến gần hơn và dễ tiếp cận hơn đối với người tiêu dùng cuối.
- CDBECO sẽ đảm bảo Doanh số xuất khẩu nhiều hơn sang thị trường Mỹ và Úc.
- Tiếp tục khai thác các cơ hội kinh doanh trực tuyến khả thi.
- *Continue to refine and grow of the distribution system in regions where we are not well represented.*
- *More investments will be made to reach out to different levels of the distribution value chain, i.e. dealers & retail outlets in the general trade.*
- *CDBECO will also continue to grow the Modern Trade (MT) business and develop greater presence at suitable MT partners.*
- *Greater effort and resources will be committed to make CDBECO brands closer and more accessible to end consumers.*

- CDBECO will secure more export sales to markets in the US and Australia
- Continue to explore more feasible online sales opportunities.

#### 4. Phát triển các nhãn hàng/ *Development of brands:*

Các nỗ lực phát triển thương hiệu sau đây sẽ được triển khai trong năm 2022 và tiếp tục duy trì trong năm 2023:

*The following brand development efforts will be implemented in 2022 and continued into 2023:*

- Tiếp tục nỗ lực tái kết nối với người tiêu dùng qua hệ thống phân phối bán lẻ tốt hơn, tăng cường độ phủ hình ảnh và tương tác (cả trực tuyến lẫn ngoại tuyến) để thúc đẩy tiêu thụ theo cách mới nhanh chóng đặc biệt trong các dịp lễ tết.
- Áp dụng phương pháp tiếp cận bằng danh mục sản phẩm toàn diện.
- Vạch kế hoạch phát triển kinh doanh chuyên động để Chương Dương vững bước trong năm 2023.
- *Step up efforts to re-connecting with consumers through better retail distribution, visibility and engagement (on- and offline) to drive renewed consumption especially during the year end festive period.*
- *Follow through with the implementation of brand portfolio approach.*
- *Implement a comprehensive marketing calendar.*
- *Set in motion business development plans to take CDBECO beyond 2023.*

Chúng tôi tin rằng những biện pháp này sẽ giúp Chương Dương phục hồi và kinh doanh có lãi trở lại.

*We are quietly confident that these measures will help CDBECO to recover and return back to profitability.*

Trân trọng.

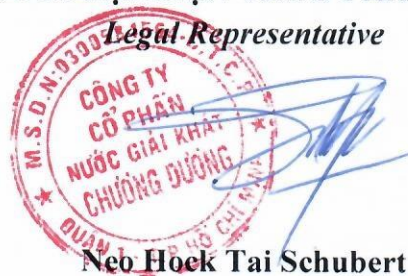
*Respectfully yours,*

**NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT**

*Legal Representative*

**Nơi nhận / Recipients:**

- Như trên / *As above;*
- Lưu VT / *Company Archive.*



**Neo Hoek Tai Schubert**