

**CÔNG TY CP NƯỚC GIẢI KHÁT
CHƯƠNG DƯƠNG**

**CHUONG DUONG BEVERAGES
JOINT STOCK COMPANY**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM
Independence - Freedom - Happiness**

Số (No.): 33/2022/CV-CD

TP. HCM, ngày 26 tháng 07 năm 2022

HCM City, 26 July 2022

V/v: Cập nhật kết quả cải thiện lỗ và phương án
khắc khục kết quả kinh doanh các quý năm 2022

*Re.: Updates on loss reduction results and the
plan to recover from the negative business results
in quarters of 2022*

Kính gửi: SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH

Respectfully to: HO CHI MINH CITY STOCK EXCHANGE

Ngày 20/4/2022, CDBECO đã gửi Quý Sở GDCK TP.HCM (HOSE) Công văn số 17A về phương án khắc phục lỗ năm 2021.

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:

- Từng bước tăng độ phủ và kênh phân phối để tăng sản lượng bán hàng. Sản lượng bán hàng 6 tháng 2022 đã tăng 8.73%, doanh thu bán hàng tăng 14.74% 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 2 quý năm 2022 trong khi giá bán thì chưa thể điều chỉnh tăng. Nên kết quả là doanh thu bán hàng tăng vẫn chưa thể bù đắp chi phí tăng và kết quả kinh doanh 6 tháng 2022 vẫn lỗ dù lỗ ít hơn cùng kỳ năm 2021.

On 20 April 2022, CDBECO sent to HOSE the Official Letter No. 17A regarding our plan to recover from the negative business results in 2021.

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

- *Step by step increased sales coverage and distribution channels to improve sales volume. Sales volume of the first half of 2022 increased by 8.73%, sales revenue increased by 14.74% compared to the same period of 2021.*
- *Optimized operating costs but unfortunately material costs and transportation costs increased sharply in both quarters of 2022, while selling prices have not yet been adjusted accordingly. As a result, the increased sales revenue was not sufficient to offset the higher costs. Therefore, the business result of the first 6 months of 2022 is still negative, despite its improvement versus the same period of 2021.*



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 have to 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 đã và đang tiến hành thương thảo ký để kết hợp đồng điện năng lượng mặt trời trước quý 4/2022.

- *CDBECO will continue to work with our parent company to further optimize COGS and mitigate the rising costs of packaging & raw materials.*
- *CDBECO is conducting negotiations to sign a contract for solar energy installation by Q4 of 2022.*

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 tuyển dụng nguồn lực bán hàng sẽ được ưu tiên và đầu tư mạnh để thực hiện đạt mục tiêu này.

- *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 our priority to achieve this target.*

3. Hoàn thiện 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 MT và tăng cường sự hiện diện tại các đối tác MT phù hợp.
- Chương Dương sẽ dành thêm nỗ lực và nguồn lực để đem các nhãn hàng của mình đến gần hơn và dễ tiếp cận hơn đối với người tiêu dùng cuối.
- Tiếp tục khai thác các cơ hội kinh doanh trực tuyến khả thi.

- *Continue to refine and grow of the distribution system.*
- *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.*

- *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 (trực tuyến và ngoại tuyến) để thúc đẩy người tiêu dùng duy trì sử dụng sản phẩm.
- Triển khai bán kết hợp sản phẩm.
- Triển khai lịch trình marketing toàn diện.
- Phát triển và ra mắt dòng sản phẩm nước giải khát tốt cho sức khỏe.
- Triển khai các kế hoạch phát triển kinh doanh để giúp Chương Dương vững bước trong năm 2023 và những năm sau nữa.

- *Continue efforts to re-connecting with consumers through better retail distribution, visibility and engagement (on- and offline) to drive renewed consumption.*
- *Follow through with the implement a portfolio approach.*
- *Implement a comprehensive marketing calendar.*
- *Develop and launch a healthier range of beverages.*
- *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,

Nơi nhận / *Recipients:*

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

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT

Legal Representative



Neo Hock Tai Schubert