

Số (No.): 03/2023/CV-CD

TP. HCM, ngày 19 tháng 01 năm 2023
HCM City, 19 January 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), CDBEO phải trình bày phương án khắc phục lỗ kinh doanh trong thời gian tới.

CDBEO must present a plan to overcome business losses in the near future at the request of the Ho Chi Minh City Stock Exchange HCM (HOSE).

Trong năm 2022, CDBECO đã nỗ lực rất nhiều để tăng trưởng 19% về sản lượng kinh doanh thực hiện. Tuy nhiên khủng hoảng lạm phát trong năm 2022 thực sự làm tăng chi phí đầu vào dẫn đến chi phí sản xuất đội lên trung bình 35% so với 2021. Về việc cố gắng cải thiện tình trạng thua lỗ, CDBECO đã thực hiện nhiều giải pháp nhằm cải thiện lỗ kinh doanh. Cụ thể là:

For first two quarters of 2022, CDBECO has made significant efforts to increase implemented business output by 19% in 2022. However, the 2022 inflation crisis increased input costs, resulting in team production costs rising by 35% on average compared to 2021. Many solutions aimed at reducing business losses have been implemented in an attempt to reduce losses. Namely:

- Đã tăng độ phủ và kênh phân phối để tăng sản lượng bán hàng. Sản lượng bán hàng 12 tháng 2022 đã tăng 19%, doanh thu bán hàng tăng 26% so với năm 2021.
- CDBECO increased sales volume through expanded coverage and distribution channels. Sales volume for the year 2022 increased by 19%, while sales revenue increased by 26% compared to 2021.
- Tối ưu hóa chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng thật không may là chi phí nguyên vật liệu đầu vào, chi phí vận chuyển đã tăng quá mạnh trong cả 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 12 tháng 2022 của CDBECO vẫn lỗ.
- CDBECO has optimized production and business costs, but unfortunately, the cost of input materials and transportation costs have increased too sharply throughout the year 2022, while the selling price has only been adjusted to increase from July 2022, the increase in sales revenue has not been able to offset the cost increase. As a result, the business results of CDBECO for the year 2022 are still losses.



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 2023, thông qua:

To be able to recover losses in the near future, CDBECO will need to work harder to achieve better business results when the business environment improves in 2023, which will be accomplished through:

1. Tối ưu giá vốn hàng bán/ *Reduce cost of goods sold (COGS)*:

- CDBECO sẽ sắp xếp lao động dôi thừa và tăng năng suất lao động để giảm chi phí nhân công.
- To reduces labor costs, CDBECO will organize excess labor and increase labor productivity.
- CDBECO sẽ củng cố và hợp tác với các đối tác nhà phân phối lớn tại khu vực Mekong và nam Trung Bộ để đẩy mạnh các sản phẩm Chương Dương đến các khu vực tiềm năng
- CDBECO will strengthen and collaborate with major distributor partners in the Mekong and South Central regions to promote Chuong Duong products in potential markets.
- 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 will continue to work with the parent company to reduce the cost of capital while limiting the possibility of material price increases.
- CDBECO sẽ tìm kiếm các lựa chọn nguyên liệu thay thế và gia công để giảm giá thành.
- To cut costs, CDBECO will look into alternative material options and machining.
- CDBECO đang trong quá trình lựa chọn nguồn năng lượng thay thế để tiết giảm chi phí sử dụng điện.
- CDBECO is evaluating alternative energy sources in order to reduce electricity costs.

2. Gia tăng độ phủ/ *Expand product distribution*:

- 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 continues to expand its sales coverage and distribution network in Ho Chi Minh City and other provinces. To support distribution growth, the sales team will be strengthened as a priority.

3. Hoàn thiện và mở rộng hệ thống phân phối/ *Finish & expand distribution system*:

- Tiếp tục hoàn thiện và phát triển hệ thống phân phối.
- CDBECO continues to improve and expand the distribution system.
- 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.
- CDBECO increases investment to reach different levels of the distribution system, such as traders, dealers and retail outlets in the traditional channel.

- 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.
- CDBECO continues to expand our business at Modern Channel (MT) and expand presence of our products through chain stores of our major partners in the MT Channel.
- 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.
- Chuong Duong will put more effort and resources into bringing its brands closer to and more accessible to end consumers.
- CDBECO sẽ đảm bảo Doanh số xuất khẩu nhiều hơn sang thị trường Mỹ và Úc.
- CDBECO will increase export sales to the US and Australian markets.
- Tiếp tục khai thác các cơ hội kinh doanh trực tuyến khả thi.
- CDBECO continues to explore and pursue online business opportunities.

4. Phát triển các nhãn hàng của CDBECO/ *Develop of brands of CDBECO:*

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.
- CDBECO continues our efforts to reconnect with consumers via a better retail distribution system, increased visual coverage, and engagement (both online and offline) to drive consumption in new ways, particularly during the holidays.
- Áp dụng phương pháp tiếp cận bằng danh mục sản phẩm toàn diện.
- CDBECO will use a strategy of comprehensive product portfolio to approach customers.
- Vạch kế hoạch phát triển kinh doanh chuyển động để Chương Dương vững bước trong năm 2023.
- Create an actionable business development plans for Chuong Duong to firmly develop in 2023.

Chúng tôi tin rằng những biện pháp nêu trên sẽ giúp Chương Dương phục hồi và kinh doanh sinh lợi nhuận trở lại.

We are quietly confident that these measures will assist CDBECO in recovering and returning to profitable operations..

Trân trọng.

Respectfully yours,

Nơi nhận / *Recipients:*

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

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



Legal Representative
Nguyễn Ngọc Huy Dũng