

**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.):21 /2023/CV-CD

TP. HCM, ngày 25 tháng 04 năm 2023
HCM City, 25 April 2023

V/v: Cập nhật kết quả cải thiện lỗ và phương án khắc
khuyết kết quả kinh doanh Q1.2023

*Re.: Updates on loss reduction results and the plan to
recover from the negative business results in Q1.2023*

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.

CBECO 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 Quý 1.2023, CDBECO đã nỗ lực rất nhiều để doanh thu tăng trưởng 23% về sản lượng kinh doanh thực hiện. Tuy nhiên tình hình GDP Quý 1.2023 chỉ tăng 3.2% và chi phí đầu vào vẫn neo ở mức cao dẫn đến giá vốn hàng hóa sản xuất đội lên trung bình 22.95% so với Quý 1.2022. Về việc cố gắng cải thiện tình trạng thu lỗ, CDBECO đã thực hiện nhiều giải pháp cải thiện lỗ kinh doanh. Cụ thể là:

In the first quarter of 2023, CDBECO has made great efforts to increase revenue by 23% in terms of business output. However, GDP in the first quarter of 2023 only increased by 3.2% and input costs remained high, leading to the cost of manufactured goods increasing by an average of 22.95% compared to the first quarter of 2022. In order to improve the situation of loss, CDBECO has implemented many solutions to improve the business loss. Namely:

- Đã tăng độ phủ và kênh phân phối để tăng sản lượng bán hàng. Trong tháng 03/2023, CDBECO đã có lãi
- *Increased coverage and distribution channels to increase sales volume. In March 2023, CDBECO was profitable.*
- 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 vẫn giữ mức đã tăng từ năm 2022 trong nhưng khi nhu cầu giảm sút buộc công ty không thể tăng được giá bán. Do đó, kết quả kinh doanh Q1.2023 của CDBECO vẫn lỗ.
- *Optimizing production and business costs, but unfortunately, the cost of input materials and transportation costs have remained at the level that has increased since 2022, but when the demand decreased, the company could not increase sale price. As a result, CDBECO's Q1.2023 business results are 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 trong Q2.2023 khi hy vọng về tăng trưởng GDP của Việt Nam trở nên tốt hơn, thông qua:



- *To be able to overcome losses in the near future, CDBECO will have to work harder to achieve better business results in Q2.2023 when the hope of Vietnam's GDP growth becomes better. By the followings*

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

- CDBECO sẽ sắp xếp lao động dồi thừa và tăng năng xuất 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 trong khu vực Mekong và Trung bộ để đẩy mạnh các sản phẩm Chương Dương đến các vùng tiềm năng.

CDBECO will strengthe and collaborate with major distributor partners in the Mekong and Central region to promote Chương Dương 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 contine to work with the parent company to reduce the cost of capital while limiting the prossibility 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 tối ưu hóa chi phí vận chuyển bằng cách sử dụng dịch vụ bên thứ ba

CDBECO is optimizing logistic costs by using services of the third parties.

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. Củng cố nguồn lực bán hàng sẽ được ưu tiên để 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. To support distribution growth, the sales team will be strengthened as a priority.

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

- Tiếp tục hoàn thiện và phát triển hệ thống phân phối.

Continue to refine and grow of the distribution system.

- Xây dựng các nhà phân phối cấp 1 ở các khu vực xa TPHCM như: phía Nam Đồng bằng sông Cửu Long, miền Trung và miền Bắc.

Building distributors hub in areas far from Ho Chi Minh City such as: the South of the Mekong Delta, the Central and the North.

- 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.

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.

- Tiếp tục phát triển kinh doanh tại Kênh MT và tăng cường sự hiện diện tại các đối tác MT phù hợp của kênh MT.

CDBECO will also continue to grow the Modern Trade (MT) business and develop greater presence at suitable MT partners.

- 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.

Greater effort and resources will be committed to make CDBECO brands closer and more accessible to end consumers.

- Tiếp tục khai thác các cơ hội kinh doanh trực tuyến khả thi.
- 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 từ Quý 2 năm 2023 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 lẫn ngoại tuyến) để thúc đẩy tiêu thụ theo cách nhanh chóng đặc biệt trong các dịp lễ tết

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 way, particularly during the holidays

- Đẩy mạnh các sản phẩm nước giải khát với bao bì chai nhựa để tận dụng nhu cầu thị trường và sử dụng hiệu quả dây chuyền sản xuất sản phẩm chai nhựa .

Promote beverage products with plastic bottle packaging to take advantage of market demand and effectively use plastic bottle product production lines.

- Xây dựng chương trình Marketing từ Q2-2023 để phát triển các nhãn hàng

Develop Marketing program from Q2-2023 to develop brands

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

We are confident that these measures will assist CDBECO to recovering and return to profitability 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