

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.): 48/2023/CV-CD

TP. HCM, ngày 24 tháng 07 năm 2023

*HCM City, 24 July 2023*

V/v: Cập nhật kết quả cải thiện lỗ và phương án  
khắc khục kết quả kinh doanh các quý II năm 2023

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

*CDBECO 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 II Năm 2023, CDBECO đã nỗ lực rất nhiều về chi phí và đẩy mạnh kinh doanh, tuy nhiên doanh thu giảm mạnh do tình hình sụt giảm nghiêm trọng về nhu cầu sản phẩm nước giải khát và tồn kho các đối tác tăng cao. GDP Việt Nam 6 tháng đầu năm chỉ tăng 3.72% và GDP quý II tăng 4.14%. Mặt khác, CDBECO phải xử lý công nợ của đối tác do hàng hóa không tiêu thụ được.

*In the second quarter of 2023, CDBECO has put a lot of effort into costs and boosting its business, but revenue fell sharply due to a serious decline in demand for beverage products and rising inventories of partners. Vietnam's GDP in the first 6 months only increased by 3.72% and GDP in the second quarter increased by 4.14%. On the other hand, CDBECO had to handle partners' debts due to unconsumable goods.*

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:

*About trying to improve the loss situation, CDBECO has implemented many solutions to improve business losses Details are follows:*

- Đã tăng độ phủ và kênh phân phối để tăng sản lượng bán hàng.  
*Increased coverage and distribution channels to increase sales volume.*
- 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 Q2-2023 của CDBECO vẫn lỗ.



*Optimizing production and business costs, but unfortunately, the cost of input materials and transportation costs remained at the same level that has increased since 2022 while when demand decreased, the company could not increase selling prices. As a result, CDBECO's Q2-2023 results remain loss*

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 Q3-2023 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 Q3-2023 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 dôi 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 Trung bộ và Bắc 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 Central and North 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 continue to work with the parent company to reduce the cost of capital while limiting the prossibility of raw materials & packaging increases.*

- CDBECO sẽ tìm kiếm các lựa chọn nguyên liệu thay thế và tìm kiếm thêm các nhà cung cấp trong nước để giảm giá thành.

*To cut costs, CDBECO will look into alternative material options and find more domestic suppliers.*

- 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 a third party service.*

### **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 để giúp đỡ 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.*

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

Các nỗ lực phát triển thương hiệu sau đây sẽ được triển khai từ Quý 3 năm 2023 và tiếp tục duy trì trong năm 2023:

*The following brand development efforts will be implemented in Q3-2023 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 Q3-2023 để phát triển các nhãn hàng  
*Develop Marketing program from Q3-2023 to develop brands*

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

4504  
TY  
TÂN  
AI KH  
DƯƠNG  
HO C

*We are quietly confident that these measures will assist CDBECO to recovering and return to profitability operations.*

Trân trọng.

*Respectfully yours,*

**NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT**



**Nguyễn Ngọc Huy Dũng**

**Nơi nhận / Recipients:**

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

