

**CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM QUỐC TẾ**  
**INTERFOOD SHAREHOLDING COMPANY**  
**ĐỀ XUẤT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023**  
**PROPOSAL FOR BUSINESS PLAN 2023**

Kính gửi: - Đại hội đồng Cổ đông (ĐHĐCĐ) Công ty Cổ phần Thực phẩm Quốc tế  
 To: - General Meeting of Shareholders (GMS) of Interfood Shareholding Company

Căn cứ vào kết quả kinh doanh thực tế năm 2022 và năng lực hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thực phẩm Quốc tế (“Công ty”), Hội đồng Quản trị Công ty đề nghị Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023 xem xét và phê duyệt Kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty như sau:

*Pursuant to the actual business result in 2022 and business operation capacity of Interfood Shareholding Company (“Company”), the Board of Management of the Company proposes the Annual General Meeting of Shareholders in 2023 to consider and approve the Business plan in 2023 of the Company as below:*

Chỉ tiêu <i>Description</i>	Kế hoạch 2023 <i>Plan 2023</i>	Thực hiện 2022 <i>Actual 2022</i>	Tăng/giảm <i>Increase /decrease</i>
	VND '000	VND '000	%
<b>Tổng doanh thu/ Sales</b>	<b>1,974,316,841</b>	<b>1,830,257,198</b>	<b>8%</b>
Các khoản giảm trừ/ <i>Deductions</i>	137,416,795	117,545,282	17%
<b>Doanh thu thuần</b> <i>Net sales and services</i>	<b>1,836,900,047</b>	<b>1,712,711,916</b>	<b>7%</b>
Giá vốn hàng bán <i>Cost of goods sold</i>	1,260,226,302	1,151,195,520	9%
<b>Lợi nhuận gộp/ Gross profit</b>	<b>576,673,745</b>	<b>561,516,396</b>	<b>3%</b>
Doanh thu hoạt động tài chính <i>Financial income</i>	35,182,240	22,130,875	59%
Chi phí hoạt động tài chính <i>Financial expenses</i>	198,630	466,995	-57%
Chi phí bán hàng <i>Selling expenses</i>	440,372,214	359,312,454	23%
Chi phí quản lý doanh nghiệp <i>General &amp; administration expenses</i>	34,578,399	36,476,380	-5%
<b>Lãi / (lỗ) từ hoạt động kinh doanh</b> <i>Net operating profit/(loss)</i>	<b>136,706,743</b>	<b>187,391,442</b>	<b>-27%</b>
Thu nhập khác/ <i>Other income</i>	773,704	7,902,438	-90%
Chi phí khác/ <i>Other expenses</i>	43,668	1,749,715	-98%
<b>Lợi nhuận khác/ Other loss, net</b>	<b>730,036</b>	<b>6,152,723</b>	<b>-88%</b>
<b>Lãi / (Lỗ) trước thuế</b> <i>Profit/ (Loss) before tax</i>	<b>137,436,779</b>	<b>193,544,165</b>	<b>-29%</b>
Chi phí thuế TNDN hiện hành/ <i>Current CIT expenses</i>	25,920,062	36,151,167	-28%
Chi phí thuế TNDN hoãn lại <i>Deferred CIT expenses</i>	-	1,747,368	-100%
<b>Lợi nhuận/(lỗ) sau thuế</b> <i>Net profit/(loss) after tax</i>	<b>111,516,717</b>	<b>155,645,630</b>	<b>-28%</b>
Lợi nhuận/(lỗ) của cổ đông thiểu số/ <i>Minority interest</i>	-	-	-
<b>Lợi nhuận/(lỗ) trong năm</b> <i>Net Profit / (Loss) for the year</i>	<b>111,516,717</b>	<b>155,645,630</b>	<b>-28%</b>

## **TÓM TẮT KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023**

### **OUTLINE OF BUSINESS PLAN 2023**

Năm 2022, năm đầu tiên của Kế hoạch kinh doanh trung hạn 2022-2024, Công ty đã phục hồi thành công hình chữ V từ sự sụt giảm doanh số do tác động của Covid-19, đến việc thiết lập sản lượng và doanh số bán hàng cao kỷ lục.

*In 2022, the first year of the Medium Term Business Plan 2022-2024, the Company could succeed in V-shaped recovery from the decline in sales due to the impact of Covid-19, establish record-high sales volume and sales.*

Công ty đã xây dựng kế hoạch kinh doanh 2023, xác định đây là năm Công ty chuyển từ giai đoạn phục hồi sang tăng trưởng nhằm tiếp tục có được nền tảng kinh doanh cho sự tăng trưởng bền vững trong thời kỳ mới hậu Covid-19.

*The Company has formulated business plan 2023, positioning it as the year in which the Company will transition from recovery to growth in order to further acquire business foundation for its sustainable growth in the new era of post- Covid-19.*

Công ty đặt mục tiêu đạt mức tăng trưởng cao hơn thị trường và tăng doanh số bán hàng cho các thương hiệu ưu tiên của chúng tôi, trà Bí đao, Ice+ và Latte, bằng cách làm rõ giá trị của sản phẩm và tối đa hóa điểm tiếp xúc với khách hàng bằng các chiến lược tiếp thị hiệu quả.

*The Company aim to achieve higher-than-market growth and increase sales volumes for our priority brands, Winter Melon tea, Ice+ and Latte, by making their value proposition clear and maximizing touch points with customers through effective marketing strategies.*

Đặc biệt, với mục tiêu tăng trưởng hơn nữa, Công ty đầu tư lớn vào trà Bí đao lần đầu tiên sau 8 năm. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục lan tỏa sản phẩm iMuse với chức năng đóng góp sức khỏe cho người Việt.

*In particular, the Company make a large investment in Winter Melon tea for the first time in eight years, aiming for further growth. In addition, the Company continue to spread iMuse with its function that can contribute to health for Vietnamese people.*

Về cơ sở vật chất của nhà máy, trên cơ sở doanh số bán hàng mạnh mẽ gần đây, Công ty đầu tư vào thiết bị, v.v. cho phép chúng tôi tăng doanh số bán hàng và năng lực sản xuất trung và dài hạn. Đồng thời, Công ty tiếp tục xây dựng cơ cấu SCM (quản lý chuỗi cung ứng) ổn định và hiệu quả hơn.

*In terms of plant facilities, the Company invest in equipment, etc. that allows us to increase sales in light of recent strong sales volume and medium- to long-term manufacturing capacity. At the same time, the Company continue to build more stable and efficient SCM (supply chain management) structure.*

Công ty cam kết tiếp tục theo đuổi hiệu quả trong hoạt động kinh doanh bằng cách sử dụng giải pháp CNTT, sau đó tăng cường khả năng tổ chức và nguồn nhân lực của mình thông qua các nỗ lực khác nhau như thâm nhập vào nội bộ Công ty thông qua các chính sách, v.v.

*The Company will be continuously engaged in pursuing efficiency in business operation by utilizing IT solution, and then strengthens its organization ability and human resources through various efforts such as penetration of company's policy internally and so on.*

Do chi phí đầu vào tăng nhanh trong những năm gần đây, không còn khả năng tạo ra đủ lợi nhuận chỉ bằng cách tăng doanh số bán hàng và giảm chi phí ở một mức độ nhất định.

*Due to the rapid increase in input costs in recent years, it is no longer possible to generate sufficient profits simply by increasing sales volume and reducing costs to a certain extent.*

Để tiếp tục xây dựng và củng cố chu kỳ xây dựng nền tảng kinh doanh, thu lợi nhuận và đầu tư cho tăng trưởng trong tương lai, Công ty nhận thách thức giảm chi phí trên toàn công ty.

*In order to continue building and strengthening the cycle of building business foundation, earning profits, and investing in future growth, the Company take on the challenge of reducing costs across the entire company.*

Công ty dự kiến tổng doanh thu sẽ đạt khoảng 1.974 tỷ đồng (tăng khoảng 8% so với năm 2022) và lãi trước thuế trong năm 2023 khoảng 137 tỷ đồng.

*Total gross sales is expected to be approximately VND 1,974 billion (increase of approximately 8% compared to the year 2022) and profit before tax in 2023 is about VND 137 billion.*

**Thay mặt Hội đồng Quản trị**  
*On behalf of the Board of Management*

**(Đã ký và đóng dấu)**  
**(Signed and sealed)**

**NGUYỄN THỊ KIM LIÊN**  
**Chủ tịch Hội đồng Quản trị**  
*Chairman of the Board of Management*