

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2026

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần đầu tư cảng Cái Lân trân trọng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2026 tới toàn thể Quý cổ đông các nội dung cụ thể như sau:

A. THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2025

I - KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CẢNG CÁI LÂN (CPI)

1. Đánh giá tình hình thị trường trong năm 2025

a, Hàng gỗ viên nén:

- Thị trường nhập khẩu lớn nhất:

Châu Âu (đặc biệt là Anh, Hà Lan, Đan Mạch, Bỉ): là thị trường lớn nhất thế giới cho viên nén công nghiệp, chủ yếu dùng cho các nhà máy nhiệt điện chuyển đổi. Các nước Bắc Âu cũng là thị trường mạnh về viên nén dân dụng.

Châu Á (Nhật Bản, Hàn Quốc): nhu cầu tăng mạnh trong những năm gần đây do chính sách năng lượng tái tạo, đặc biệt là các chương trình hỗ trợ phát điện từ sinh khối (FIT - Feed-in Tariff). Việt Nam là nhà cung cấp chính cho hai thị trường này.

Mỹ: chủ yếu là xuất khẩu (sang Châu Âu), nhưng cũng có nhu cầu nội địa cho sưởi ấm.

- Các quốc gia xuất khẩu chính:

Bắc Mỹ (Mỹ, Canada): dẫn đầu về sản lượng và xuất khẩu, chủ yếu sang Châu Âu.

Châu Âu (Latvia, Estonia, Nga - trước đây): các nước Baltic có nguồn rừng lớn và công nghệ sản xuất tiên tiến.

Đông Nam Á (Việt Nam, Indonesia, Malaysia): nổi lên như những nhà cung cấp quan trọng cho thị trường Châu Á, đặc biệt là Nhật Bản và Hàn Quốc. Việt Nam là nước xuất khẩu viên nén lớn thứ hai thế giới.

- Các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường:

Chính sách năng lượng và môi trường: các quy định về giảm phát thải carbon, hỗ trợ năng lượng tái tạo (như cơ chế FIT) là động lực chính thúc đẩy nhu cầu.

Giá nhiên liệu hóa thạch: khi giá than đá, dầu mỏ, khí đốt tăng cao, viên nén gỗ trở nên cạnh tranh hơn về giá.

Nguồn nguyên liệu: sự sẵn có, chi phí và tính bền vững của nguồn nguyên liệu (mùn cưa, dăm gỗ) ảnh hưởng trực tiếp đến giá thành sản xuất.

Chi phí vận chuyển: viên nén là hàng hóa có khối lượng lớn, chi phí logistics (đường biển) đóng vai trò quan trọng.

Tiêu chuẩn chất lượng: các thị trường nhập khẩu có yêu cầu nghiêm ngặt về chất lượng (độ ẩm, độ tro, mật độ năng lượng, độ bền cơ học) và đặc biệt là chứng nhận bền vững.

Biến động thời tiết: mùa đông lạnh hơn ở các nước nhập khẩu tăng nhu cầu sưởi ấm.

Căng thẳng địa chính trị: ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và giá năng lượng toàn cầu.

b, Hàng vôi:

- Các quốc gia nhập khẩu lớn: các nước có nền công nghiệp phát triển mạnh, đặc biệt là những nước có nhu cầu cao về xử lý môi trường (nước, khí thải), sản xuất thép, hóa chất và xây dựng. Ví dụ: các nước châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ, một số nước đang phát triển với tốc độ đô thị hóa và công nghiệp hóa nhanh.

- Các quốc gia xuất khẩu lớn: những quốc gia có nguồn đá vôi dồi dào, công nghệ sản xuất tiên tiến và chi phí sản xuất cạnh tranh. Ví dụ: Trung Quốc, Mỹ, Ấn Độ, một số nước châu Âu. Việt Nam cũng có tiềm năng với nguồn đá vôi lớn.

- Các yếu tố ảnh hưởng đến thị trường xuất khẩu:

Chất lượng sản phẩm: yêu cầu về độ tinh khiết, độ trắng, kích thước hạt và khả năng phản ứng rất quan trọng. Các thị trường khó tính như Nhật Bản, châu Âu thường có tiêu chuẩn rất cao.

Giá cả: khả năng cạnh tranh về giá là yếu tố then chốt, bao gồm cả giá nguyên liệu, chi phí sản xuất và vận chuyển.

Chi phí vận tải: vôi ngâm nước là sản phẩm có khối lượng lớn, chi phí vận tải chiếm tỷ trọng đáng kể trong giá thành. do đó, các nhà cung cấp gần thị trường tiêu thụ có lợi thế.

Chính sách môi trường: các quy định ngày càng chặt chẽ về xử lý môi trường và giảm phát thải thúc đẩy nhu cầu sử dụng vôi ngâm nước trong các ngành công nghiệp.

Tình hình kinh tế vĩ mô: sự tăng trưởng của các ngành công nghiệp sử dụng vôi ngâm nước (xây dựng, thép, hóa chất) ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu.

Nguồn nguyên liệu: sự ổn định và chất lượng của nguồn đá vôi đầu vào là yếu tố quyết định.

c, Hàng nông sản

Thị trường các mặt hàng nông sản thường có mối liên hệ chặt chẽ với nhau và chịu ảnh hưởng lớn bởi các yếu tố sau: thời tiết, chính sách thương mại, tồn kho, chi phí năng lượng và tình hình địa chính trị.

- Lúa mì (Wheat)

Tình hình chung: giá lúa mì đã có xu hướng giảm trong thời gian gần đây so với mức đỉnh điểm do xung đột Nga-Ukraine, nhưng vẫn còn biến động.

+ Các yếu tố ảnh hưởng:

Sản lượng toàn cầu: Nga và Ukraine là những nhà xuất khẩu lúa mì lớn. Mặc dù Ukraine gặp khó khăn, Nga lại có mùa vụ bội thu kỷ lục trong vài năm qua, liên tục đẩy mạnh xuất khẩu với giá cạnh tranh.

Điều kiện thời tiết: hạn hán ở một số khu vực trồng lúa mì chính (Mỹ, Canada, Úc, Châu Âu) có thể gây lo ngại về nguồn cung, trong khi mưa lớn ở các khu vực khác lại hỗ trợ năng suất.

Tồn kho: mức tồn kho toàn cầu, đặc biệt ở các nước xuất khẩu lớn, là chỉ báo quan trọng.

Nhu cầu: Nhu cầu tiêu thụ ổn định, nhưng nhu cầu từ Trung Quốc có thể biến động.

- Ngô (Corn/Maize)

Tình hình chung: giá ngô cũng chịu áp lực giảm từ nguồn cung dồi dào, đặc biệt là từ Nam Mỹ và Mỹ.

+ Các yếu tố ảnh hưởng:

Sản lượng Mỹ: Mỹ là nhà sản xuất và xuất khẩu ngô lớn nhất thế giới, điều kiện thời tiết thuận lợi ở các vùng trồng ngô chính của Mỹ thường dẫn đến sản lượng cao và giá giảm.

Sản lượng Nam Mỹ (Brazil, Argentina): Brazil đã có một số vụ mùa kỷ lục, trở thành đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ với Mỹ. Argentina cũng là nhà xuất khẩu quan trọng.

Nhu cầu Ethanol: một phần lớn ngô ở Mỹ được dùng để sản xuất ethanol, giá dầu và chính sách năng lượng sinh học ảnh hưởng đến nhu cầu này.

Nhu cầu thức ăn chăn nuôi: là nguyên liệu chính trong thức ăn chăn nuôi, nhu cầu ngô gắn liền với tình hình ngành chăn nuôi toàn cầu.

Trung Quốc: nhu cầu nhập khẩu ngô của Trung Quốc có thể biến động lớn, ảnh hưởng đến giá toàn cầu.

- Khô đậu tương (Soybean Meal)

Tình hình chung: giá khô đậu tương có thể biến động mạnh hơn ngô và lúa mì do phụ thuộc nhiều vào điều kiện thời tiết ở Nam Mỹ và nhu cầu từ Trung Quốc.

+ Các yếu tố ảnh hưởng:

Sản lượng đậu tương Nam Mỹ (Brazil, Argentina): Brazil là nhà sản xuất và xuất khẩu đậu tương lớn nhất thế giới, tiếp theo là Mỹ và Argentina. Điều kiện thời tiết ở đây ảnh hưởng cực kỳ lớn đến năng suất.

Sản lượng đậu tương Mỹ: là nhà sản xuất lớn thứ hai, mùa vụ đậu tương của Mỹ cũng rất quan trọng.

Nhu cầu từ Trung Quốc: Trung Quốc là nhà nhập khẩu đậu tương lớn nhất thế giới (*dùng để ép dầu và sản xuất khô đậu cho chăn nuôi*). Sức khỏe của ngành chăn nuôi lợn và gia cầm ở Trung Quốc tác động mạnh đến nhu cầu khô đậu tương.

Dịch bệnh trên vật nuôi: các dịch bệnh như dịch tả lợn Châu Phi có thể làm giảm đàn vật nuôi và từ đó giảm nhu cầu khô đậu tương.

Giá dầu thực vật: đậu tương cũng là nguồn dầu thực vật quan trọng, nên giá dầu thực vật có thể ảnh hưởng đến giá đậu tương và khô đậu.

Thị trường nông sản và thức ăn chăn nuôi đang trải qua giai đoạn điều chỉnh sau những biến động mạnh mẽ trong vài năm qua. Mặc dù áp lực giảm giá từ nguồn cung dồi dào đang hiện hữu, nhưng rủi ro về thời tiết cực đoan và tình hình địa chính trị vẫn có thể gây ra những

biến động bất ngờ. Các doanh nghiệp trong ngành chăn nuôi và sản xuất TACN cần theo dõi sát sao các yếu tố này để đưa ra chiến lược phù hợp.

d, Hàng container:

- Các yếu tố chính ảnh hưởng đến thị trường:

- ✓ Cung và cầu:

- ✓ Năng lực đội tàu (số lượng, kích thước tàu), hiệu quả hoạt động cảng, tình trạng tắc nghẽn, thời gian quay vòng container.

- ✓ Khối lượng thương mại toàn cầu, sức mua của người tiêu dùng, tình hình sản xuất công nghiệp, lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp.

- ✓ Giá nhiên liệu: chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí hoạt động của tàu. Biến động giá dầu tác động trực tiếp đến giá cước.

- ✓ Chi phí hoạt động: chi phí thủy thủ đoàn, bảo hiểm, sửa chữa, phí cảng, phí hải quan.

- ✓ Tình hình địa chính trị: xung đột, căng thẳng khu vực có thể làm gián đoạn các tuyến đường thương mại quan trọng.

- ✓ Các yếu tố tắc nghẽn và gián đoạn: tắc nghẽn cảng (do đình công, thời tiết xấu, thiếu nhân lực), thiếu hụt container rỗng, thiên tai.

- ✓ Chính sách môi trường: các quy định mới về giảm phát thải carbon có thể làm tăng chi phí hoạt động của tàu (do phải sử dụng nhiên liệu sạch hơn hoặc đầu tư công nghệ mới).

- ✓ Năng lực cảng và hạ tầng logistics: khả năng xử lý hàng hóa, tốc độ thông quan.

- Triển vọng và xu hướng:

- ✓ Giá cước duy trì biến động: các sự kiện như Biển Đỏ và Panama cho thấy thị trường vẫn rất nhạy cảm với các cú sốc địa chính trị và môi trường. Giá cước có thể tiếp tục dao động mạnh.

- ✓ Tình trạng dư thừa năng lực: nhiều tàu container mới đã được đặt đóng trong giai đoạn bùng nổ đang và sẽ tiếp tục được đưa vào hoạt động trong 1-2 năm tới. Điều này có thể dẫn đến tình trạng dư thừa năng lực vận chuyển nếu nhu cầu không tăng trưởng tương xứng, gây áp lực giảm giá cước trong dài hạn.

- ✓ Áp lực bền vững: các hãng tàu và người gửi hàng ngày càng quan tâm đến các giải pháp vận chuyển xanh hơn. Đầu tư vào nhiên liệu thay thế, công nghệ tiết kiệm năng lượng sẽ là xu hướng.

- ✓ Số hóa và tối ưu hóa: các công nghệ như AI, blockchain sẽ được áp dụng nhiều hơn để tối ưu hóa lộ trình, quản lý đội tàu, theo dõi hàng hóa và cải thiện hiệu quả chuỗi cung ứng.

- ✓ Đa dạng hóa chuỗi cung ứng: nhiều doanh nghiệp đang xem xét đa dạng hóa các nhà cung cấp và tuyến đường vận chuyển để giảm thiểu rủi ro từ các cú sốc trong tương lai.

Thị trường vận chuyển hàng container đang ở trong một giai đoạn phức tạp, sau sự sụt giảm mạnh từ đỉnh dịch, các sự kiện gần đây như Biển Đỏ và Panama đã tạo ra những biến động mới, khiến giá cước tăng trở lại. Trong dài hạn, ngành này sẽ phải đối mặt với thách thức từ dư thừa năng lực và áp lực về tính bền vững, nhưng cũng có cơ hội từ sự đổi mới công nghệ và xu hướng đa dạng hóa chuỗi cung ứng.

2. Tình hình triển khai thực hiện nhiệm vụ năm 2025

2.1. Công tác tổ chức lao động, tiền lương, BHXH

a, Công tác tổ chức lao động, đào tạo

Stt	Tổng số lao động	Tình hình sử dụng lao động năm 2025				
		Số lao động kế hoạch 2025	Trong đó			
			Số lao động thực tế tại thời điểm 31/12/2024	Số tuyển mới trong kỳ	Số lao động thôi việc, mất việc, nghỉ hưu	Số lao động cuối kỳ 31/12/2025
1	Người quản lý	2	3	0	1	2
2	Lao động chuyên môn, nghiệp vụ	13	13	2	6	9
3	Lao động trực tiếp sản xuất, kinh doanh	13	11	3	3	11
4	Lao động thừa hành, phục vụ	0	-	0	0	0
Tổng cộng		28	27	5	10	22

- Giới tính: Nam: 18 người; Nữ: 04 người

- Trình độ: Trên Đại học: 02 người; Đại học: 12 người; Cao đẳng: 01 người; Trung cấp và sơ cấp nghề: 07 người.

- Trong năm 2025, thực hiện quy trình tuyển dụng 05 người (*trong đó: 01 nhân viên kế khai & đại lý hải quan; 01 nhân viên hành chính nhân sự và 03 nhân viên lái xe container*). Thực hiện quy trình miễn nhiệm 01 Phó Tổng giám đốc; 01 Phó trưởng phòng Tổ chức hành chính, 01 Phó trưởng phòng Tài chính kế toán và quyết định chấm dứt hợp đồng lao động trước thời hạn đối với 10 CBNV (theo nguyện vọng cá nhân).

- Thực hiện quy trình phối hợp cùng VIMC tuyển dụng, giới thiệu nhân sự cử cán bộ tham gia quản lý, điều hành tại CICT nhiệm kỳ 2025-2029 (từ ngày 15/5/2025).

- Thực hiện quy trình bổ nhiệm lại chức danh Tổng giám đốc CPI đối với Ông Đoàn Ngọc Tú, có thời hạn 5 năm (từ 19/8/2025- 18/8/2030).

- Xây dựng Thỏa thuận dân sự, phụ lục hợp đồng và tiến hành ký kết với các nhân sự cử tham gia liên doanh CICT (nhiệm kỳ 2025-2029).

- Tổ chức đào tạo: 01 lớp kỹ năng chăm sóc khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm; 01 lớp nghiệp vụ marketing nâng cao do Trung tâm nghiên cứu đào tạo và phát triển kỹ năng quản lý giảng dạy; 01 lớp đào tạo tiếng Trung cho CBNV CPI & CICT; 06 lớp đào tạo nội bộ do cán bộ quản lý cấp công ty, cấp phòng ban trực tiếp đào tạo. 100% CBNV được đào tạo về cách thức giao tiếp, huấn luyện AI trở thành trợ lý ảo đắc lực trong công việc.

* Đánh giá về lao động

- Hầu hết cán bộ nhân viên có bằng cấp và được đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ theo đúng công việc đang thực hiện. Tuy nhiên hiện tại đang thiếu lao động chất lượng cao tại vị trí chuyên viên marketing & phát triển thị trường.

- Số lượng lao động chưa đáp ứng đủ các vị trí theo yêu cầu công việc (thiếu 6 CBNV so với kế hoạch).

b, Công tác tiền lương, BHXH

- Quỹ lương kế hoạch năm 2025 là 4.588 triệu đồng; Quỹ tiền lương thực hiện là 4.626 triệu đồng, bằng 101% quỹ lương kế hoạch năm.

- Thu nhập bình quân đạt 16,4 triệu đồng/người/tháng, bằng 120% so với kế hoạch năm (13,65 triệu đồng/người/tháng).

- Để chuẩn hóa hệ thống lương thưởng theo các chuẩn mực quản trị hiện đại, tạo ra một môi trường làm việc cạnh tranh, công bằng, nơi mà mọi đóng góp đều được ghi nhận xứng đáng. Phù hợp với định hướng chung về đổi mới quản trị nhân sự của Tổng Công ty Hàng hải Việt Nam (VIMC). Công ty đã sửa đổi và ban hành quy chế lương 3Ps, áp dụng trả lương theo hiệu quả công việc từ tháng 01/2026.

- Tham gia BHXH, BHYT, BHTN cho CBNV đầy đủ, đúng quy định của luật lao động và luật BH

2.2. Kết quả thực hiện nhiệm vụ SXKD

a. Kết quả sản xuất kinh doanh

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	KH năm 2025	TH năm 2025	TH/KH 2025 (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(6)/(5)
1	Sản lượng hàng rời	Tấn	852.745	844.000	1.057.137	125%
	Sản lượng	Teus	23.734	3.620	1.907	53%
2	Doanh thu	Tr. đ	38.739	54.596	68.098	125%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đ	2.168	1.217	3.779	310%

* Phân tích các chỉ tiêu

✓ Sản lượng hàng rời: 1.057.137 tấn bằng 125% so với kế hoạch năm và bằng 124 % so với thực hiện năm 2024.

✓ Sản lượng hàng container: 1.907 cont/chuyến bằng 53% kế hoạch và bằng 8% thực hiện năm 2024. Do trong năm 2025 không còn sản lượng thực hiện dịch vụ thủ tục thông quan hàng container cho các tàu container (do tàu vào cảng Hải Phòng thay vì Cái Lân), đồng thời sản lượng xây dựng cho bộ phận vận tải cũng không thực hiện được do các xe cont có những khoảng thời gian hoạt động chỉ được 50% công suất do không tuyển được lái xe.

✓ Tổng doanh thu: 68.098 triệu đồng bằng 125% kế hoạch và bằng 176% so với thực hiện năm 2024;

✓ Lợi nhuận trước thuế: 3.779 triệu đồng bằng 310% kế hoạch và bằng 174% so với thực hiện năm 2024.

b. Các biện pháp đã triển khai để hoàn thành vượt mức kế hoạch năm

Trong bối cảnh thị trường nhiều biến động, CPI không chỉ tập trung giữ vững các khách hàng và mặt hàng truyền thống mà còn đẩy mạnh nỗ lực marketing, tìm kiếm và phát triển các cơ hội kinh doanh mới:

✓ Mở rộng dịch vụ: đã chủ động tiếp cận các khách hàng có nhu cầu xếp dỡ hàng bột giấy; tư vấn các giải pháp hải quan và vận chuyển toàn diện cho các đơn vị tại khu công nghiệp; làm việc với các đối tác để triển khai dịch vụ xếp dỡ và vận chuyển thiết bị cho các dự án tại Đàm Hà.

✓ Phát triển thị trường gỗ viên nén: tích cực làm việc với các khách hàng gỗ viên nén tiềm năng, tư vấn về phương án kho bãi và xuất tàu qua khu vực cảng Cái Lân.

✓ Đa dạng hóa Logistics: thiết lập mối quan hệ với các đơn vị vận chuyển sà lan và bến cảng nội địa để kết nối, triển khai hiệu quả các phương án vận chuyển hàng bằng sà lan và bốc xếp hàng ngoài neo, hướng tới tối ưu hóa giải pháp logistics đa phương thức. Đặc biệt, Công ty đã xây dựng bộ phận vận tải chuyên biệt cho hàng container tại khu vực Hải Phòng, phục vụ vận chuyển đi các tỉnh phía Bắc.

Mặc dù những nỗ lực marketing này trong năm qua chưa mang lại kết quả đột phá về doanh số, nhưng lại mở ra một hướng đi chiến lược đầy triển vọng cho CPI. Chúng tôi đã thành công định hình một chuỗi dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng sà lan hoàn toàn mới, được kỳ vọng sẽ tạo ra những kết quả kinh doanh thực tế và đáng kể từ năm 2026, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong chiến lược phát triển của Công ty.

- Đối với các hoạt động quản lý:

✓ Tiết giảm các chi phí quản lý: tiết giảm các chi phí CCDC, vật liệu; chi phí thuê văn phòng; chi phí văn phòng; chi phí khác...

✓ Tăng cường các công tác quản lý, thu hồi công nợ và đảm bảo kế hoạch dòng tiền cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

✓ Xây dựng các văn bản pháp quy quản lý nội bộ và quy trình theo chuẩn SOP để áp dụng trong công tác quản lý, điều hành.

* Các văn bản pháp quy quản lý nội bộ đã ban hành:

Quy tắc ứng xử văn hóa doanh nghiệp (COC);

Quy chế quản trị nhân sự;

Quy chế lương 3Ps.

* Các Quy trình đã ban hành:

Quy trình công bố thông tin nội bộ;

Quy trình quản lý kỹ thuật, bảo dưỡng, sửa chữa phương tiện

Quy trình vận hành đội xe container

Quy trình quản lý dòng tiền

Quy trình tạm ứng

- Chăm sóc khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ

Ngoài các hoạt động phát triển kinh doanh, công ty tiếp tục duy trì và nâng cao công tác chăm sóc khách hàng và chất lượng dịch vụ:

✓ Truyền thông số: duy trì đều đặn việc đăng tải nội dung cập nhật trên fanpage chính thức của công ty, nhằm tăng cường tương tác và giữ vững nhận diện thương hiệu số.

✓ Thấu hiểu khách hàng: thực hiện thu thập ý kiến phản hồi từ khách hàng một cách liên tục để đánh giá mức độ hài lòng và nhận diện các điểm cần cải thiện.

✓ Hợp rút kinh nghiệm & hợp tác: tổ chức các buổi họp và trao đổi định kỳ với khách hàng và các đơn vị cung cấp dịch vụ về phương thức làm hàng, từ đó rút ra bài học kinh nghiệm và đưa ra giải pháp cụ thể nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tổng thể.

✓ Quản lý dữ liệu: thường xuyên cập nhật và bổ sung danh sách khách hàng cũng như các đơn vị cung cấp dịch vụ để đảm bảo dữ liệu luôn chính xác và hỗ trợ hiệu quả cho công tác kinh doanh.

2.3. Quản trị doanh nghiệp

a. Rà soát sửa đổi bổ sung và ban hành mới các quy định quản trị nội bộ:

Trong năm đã điều chỉnh, bổ sung mới các quy chế, quy trình theo yêu cầu của HĐQT, BKS và yêu cầu thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị. Các quy chế, quy trình đã ban hành trong năm 2025:

Stt	Tên quy chế, quy định	Ngày ban hành	Cấp ban hành
1	Điều lệ tổ chức và hoạt động CPI (sửa đổi lần 8, ngày 11/4/2025)	11/4/2025	ĐH cổ đông
2	Quy tắc ứng xử, văn hóa doanh nghiệp (COC)	30/5/2025	HĐQT
3	Quy chế quản trị nhân sự	31/7/2025	Ban ĐH
4	Quy trình công bố thông tin nội bộ	03/9/2025	Ban ĐH
5	Quy chế lương 3Ps	12/2025	HĐQT

b. Đánh giá công tác quản trị doanh nghiệp

Hiện tại Công ty đã tuân thủ quy định của pháp luật và chỉ đạo của VIMC xây dựng và sửa đổi các văn bản, quy định nội bộ; thực hiện tốt các văn bản, nội quy, quy định đã ban hành.

Thực hiện đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số bằng Kaizen: 100% CBNV học khóa 5S và 7 lãng phí trong SXKD (phát hàng ngày trên bảng thông tin điện tử của công ty); Ban điều hành thực địa tại hiện trường 2 lần/tuần; năm 2025 có 25 sáng kiến của CBNV đem lại giá trị làm lợi hơn 100 triệu đồng.

Xây dựng bộ quy tắc ứng xử (COC) của CPI mang giá trị cốt lõi của VIMC và thể hiện văn hóa lấy khách hàng làm trung tâm. Tất cả CBNV được đào tạo, truyền thông về bộ COC.

Hoàn thành quy định về thưởng, phạt cho bộ phận và cá nhân liên quan đến công tác khách hàng.

Phân giao chỉ tiêu BSC-KPI năm 2025 cho các Phó Tổng giám đốc và phòng ban theo chỉ tiêu của VIMC giao tại công văn số 477/HHVN-PTTT, ngày 12/4/2025.

Triển khai nhiệm vụ thực hiện kết luận của Tổng giám đốc VIMC tại thông báo số 1193/TB-HHVN, ngày 31/7/2025.

Hoàn thiện các thủ tục xin đổi Giấy phép đăng ký kinh doanh (bổ sung người đại diện pháp luật thứ 2 và sửa đổi địa chỉ văn phòng làm việc sau khi sáp nhập địa giới hành chính).

2.4. Ứng dụng công nghệ thông tin

Hiện tại ứng dụng công nghệ thông tin tại CPI đã triển khai áp dụng phần mềm kế toán, phần mềm khai báo Hải quan, phần mềm quản trị (Base), đồng thời áp dụng chữ ký số với một số tài liệu và ký hợp đồng với các công ty nước ngoài (Mearsk, Hyundai...).

2.5. Tình hình đầu tư: trong năm 2025, CPI không thực hiện đầu tư

2.6. Cổ tức năm 2025: Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán, Công ty đang lỗ lũy kế nên Hội đồng quản trị và Ban điều hành CPI kiến nghị không chia cổ tức năm 2025.

II. KẾT QUẢ SXKD CÔNG TY TNHH CẢNG CÔNG TEN NƠ QUỐC TẾ CÁI LÂN

Năm 2025 là một năm nhiều thử thách và có nhiều yếu tố tác động đến kết quả sản xuất kinh doanh của CICT. Với nhiều nỗ lực, quyết tâm của Hội đồng Thành viên, Ban Điều hành, CICT đã hoàn thành kế hoạch ngân sách năm 2025 và đạt mức EBITDA cao thứ hai trong lịch sử, chỉ sau kỷ lục năm 2024.

Chỉ tiêu	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	% TH 25/ KH 25
Sản lượng (tấn)				
Hàng nông sản	1,675,451	1,645,000	1,395,725	85%
Hàng dăm gỗ	4,652,492	3,980,000	4,014,530	101%
Hàng dăm gỗ - sà lan	-	-	163,010	
Hàng viên nén gỗ	293,788	300,000	643,134	214%
Hàng hóa khác	308,352	310,000	245,742	79%
Sản lượng hàng rời (tấn)	6,930,083	6,235,000	6,462,142	104%
Container (TEU)	19,670	-	-	-
Tổng doanh thu (USD)	19,564,596	17,789,478	18,363,217	103%
Tổng chi phí biến đổi (USD)	(6,450,460)	(6,488,092)	(6,949,617)	107%
Tổng lợi nhuận gộp (USD)	13,114,137	11,301,386	11,413,600	101%
Tổng chi phí cố định (USD)	(2,490,880)	(3,229,952)	(2,989,672)	93%
EBITDA (USD)	10,623,256	8,071,434	8,423,928	104%
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ (USD)	(3,780,655)	(3,481,883)	(3,631,505)	104%

Lợi nhuận khai thác (USD)	6,842,601	4,589,551	4,792,423	104%
Tổng Doanh thu/chí phí tài chính và Doanh thu/chí khác (USD)	(1,906,120)	(2,875,205)	(3,503,426)	122%
Lợi nhuận trước thuế (USD)	4,936,482	1,714,346	1,288,997	75%
Thuế TNDN (USD)	-	-	-	
Lợi nhuận sau thuế (USD)	4,936,482	1,714,346	1,288,997	75%

Hàng nông sản: Sản lượng đạt 1,4 triệu tấn, đạt 85% kế hoạch. Doanh thu ghi nhận đạt 7,4 triệu USD, đạt 87% kế hoạch.

Dăm gỗ: Sản lượng đạt 4,1 triệu tấn, đạt 101% kế hoạch. Doanh thu ghi nhận 9,2 triệu USD vượt 16% kế hoạch.

Viên nén gỗ: Sản lượng đạt 643 nghìn tấn, vượt 114% kế hoạch. Doanh thu ghi nhận đạt 1,3 triệu USD, vượt 60% kế hoạch.

Các mặt hàng khác: Sản lượng đạt 245 nghìn tấn, đạt 79% kế hoạch. Doanh thu ghi nhận 427 nghìn USD, đạt 77% kế hoạch. Mặt hàng chính bao gồm: Dầu thực vật, Soda, hàng vôi, cát, tàu Roro...

Lợi nhuận khai thác: Năm 2025, sau khi hoàn thành tái cấu trúc tài chính, CICT tập trung 100% nguồn lực vào hoạt động khai thác cốt lõi của mình, đem về 4,8 triệu USD lợi nhuận khai thác, vượt 4% so với kế hoạch.

Lợi nhuận sau thuế: Lợi nhuận sau thuế thực hiện năm 2024 đạt 4,9 triệu USD, phần lớn đến từ khoản 7.3 triệu USD miễn giảm lãi vay sau tái cơ cấu. Năm 2025, khi không còn được miễn giảm lãi vay, lợi nhuận sau thuế đạt 1,3 triệu USD, đạt 75% kế hoạch đề ra.

B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2026

I-CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CẢNG CÁI LÂN

1.Mục tiêu hoạt động

- Mục tiêu tài chính:
 - ✓ Tăng trưởng doanh thu & lợi nhuận: đạt mức tăng trưởng doanh thu và biên lợi nhuận so với thực hiện năm 2025 tối thiểu hai con số trở lên.
 - ✓ Hiệu quả tài chính: quản lý dòng tiền, tài sản hiệu quả và đảm bảo khả năng thanh toán.
- Mục tiêu khách hàng:
 - ✓ HÀi lòng khách hàng: nâng cao sự hài lòng và trải nghiệm của khách hàng (*lấy ý kiến khách hàng định kỳ về dịch vụ của CPI*).
 - ✓ Phát triển khách hàng: tăng số lượng khách hàng mới (*ít nhất 02 khách hàng mới*) và giữ chân các khách hàng lớn hiện tại (*AVP, Tâm Sen, Dương Linh, Vôi Hạ Long Qn; Cargill...*).
- Mục tiêu quy trình nội bộ:
 - ✓ Tối ưu quy trình: cải thiện hiệu suất, chất lượng và giảm chi phí trong sản xuất/vận hành.
 - ✓ Đổi mới sản phẩm/dịch vụ: phát triển và ra mắt các sản phẩm/dịch vụ mới, nâng cao chất lượng hiện có (*ít nhất 01 sản phẩm mới*).
- Mục tiêu học hỏi & phát triển:

✓ Phát triển nguồn nhân lực: nâng cao năng lực thông qua đào tạo nội bộ, tăng cường sự gắn kết của nhân viên.

✓ Đầu tư công nghệ & hạ tầng: nâng cấp hệ thống, cơ sở vật chất, công nghệ thông tin để hỗ trợ và phát triển hoạt động của đơn vị.

✓ Xây dựng văn hóa: thúc đẩy văn hóa doanh nghiệp, văn hóa sáng tạo, trách nhiệm và học hỏi liên tục.

2. Thị trường và khách hàng mục tiêu

- Thị trường chính:

✓ Hàng gỗ viên nén: chuỗi dịch vụ cho hàng gỗ viên nén xuất khẩu (*cho thuê kho, dịch vụ tại kho, bốc xếp, vận chuyển*).

✓ Hàng nông sản: dịch vụ thủ tục thông quan, giám sát, giao nhận; xếp dỡ ngoài neo.

✓ Hàng vôi: chuỗi dịch vụ cho hàng vôi xuất khẩu (*cho thuê kho, vận chuyển, nâng hạ, bốc xếp xuất tàu*).

✓ Hàng container: dịch vụ thủ tục thông quan, lai dắt (tập trung vận chuyển đường bộ).

✓ Hàng khác: cung cấp các dịch vụ thủ tục, vận chuyển, kho bãi, bốc xếp (xi măng, than, thiết bị, bò sống nguyên con...).

✓ Vận tải hàng hóa bằng đường bộ: hàng gỗ viên, dăm gỗ, container.

✓ Thị trường mục tiêu mới: vận chuyển hàng hóa (hàng cont, hàng rời) bằng sà lan; phát triển dịch vụ door - to - door; dịch vụ đại lý, môi giới tàu; vận chuyển đường biển.

- Khách hàng chính, khách hàng mục tiêu:

Ngoài các khách hàng truyền thống như AVP, Tâm Sen, Dương Linh, Vôi Hạ Long QN, Cargill., đẩy mạnh phát triển thêm các khách hàng mục tiêu mới như:

✓ VIMC Line (*dịch vụ door - to - door*);

✓ Các nhà máy tại các khu công nghiệp trong tỉnh Quảng Ninh và Hải Phòng (*dịch vụ vận chuyển đường bộ, thủ tục thông quan hàng container*);

✓ Khách hàng AVP (*vận chuyển hàng gỗ viên nén bằng sà lan tại khu vực phía Nam*).

3. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2025	TH năm 2025	KH năm 2026	KH 2026/TH 2025 (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(6)/(5)
1	Sản lượng hàng rời	Tấn	844.000	1.057.137	1.060.000	102
	Sản lượng	Teus	3.620	1.907	10.600	556
2	Doanh thu	Tr. đ	54.596	68.098	80.000	117
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đ	1.217	3.779	4.300	114

Nhìn chung, kế hoạch năm 2026 cho thấy đặt mục tiêu tăng trưởng đầy tham vọng sau một năm 2025 có nhiều biến động (*đặc biệt là mảng container*). Kế hoạch cho thấy CPI đang hướng tới việc khai thác tối đa các cơ hội thị trường và khắc phục các điểm yếu.

* Đánh giá chi tiết từng chỉ tiêu kế hoạch 2026:

- Sản lượng hàng rời (tấn): 1.060.000 tấn tăng 2% so với thực hiện năm 2025. Đây là mức tăng trưởng khiêm tốn nhưng ổn định, cho thấy CPI kỳ vọng duy trì đà tăng trưởng của hàng

rời đã đạt được trong năm 2025. Điều này phù hợp với các phân tích về nhu cầu ổn định của gỗ viên nén, vôi, nông sản và sự phục hồi của các ngành công nghiệp. Mức tăng trưởng 1% là một mục tiêu thực tế và có thể đạt được, phản ánh sự thận trọng trong dự báo cho mặt hàng này.

- Sản lượng hàng container (cont): 10.600 cont tăng 556% so với thực hiện năm 2025.

Đây là chỉ tiêu đột phá và đầy tham vọng nhất trong kế hoạch 2026. Mức tăng trưởng 556% cho thấy CPI đặt kỳ vọng rất cao vào phát triển của mảng container.

✓ Cơ sở: dựa trên kế hoạch phát triển dịch vụ vận tải hàng container bằng sà lan, vận chuyển tàu biển hàng container mà CPI đã thực hiện từ cuối năm 2025, dự kiến triển khai thực hiện trong năm 2026.

✓ Rủi ro: đây cũng là chỉ tiêu tiềm ẩn rủi ro cao nhất. Để đạt được mức này, CPI cần giải quyết triệt để các điểm yếu về nhân sự, thực hiện thành công và phát triển dịch vụ mới vận chuyển hàng container bằng sà lan và vận chuyển tàu biển, thành công của chỉ tiêu này sẽ là động lực chính cho tổng thể hoạt động kinh doanh trong năm 2026.

- Tổng Doanh thu: 80.000 triệu đồng tăng 17% so với thực hiện năm 2025, mức tăng trưởng này là một mục tiêu tích cực và khả thi, chủ yếu được thúc đẩy bởi sự tăng trưởng vượt bậc của sản lượng container, đồng thời là việc duy trì tăng trưởng ở mảng hàng rời

- Lợi nhuận trước thuế: 4.300 triệu đồng, tăng 14% so với thực hiện năm 2025

Mức tăng trưởng 14% là tích cực, nhưng thấp hơn so với tăng trưởng tổng doanh thu (17%). Nguyên nhân:

✓ Tăng trưởng doanh thu chủ yếu ở các dịch vụ mới, khi bắt đầu tham gia vào thị trường CPI phải chấp nhận ở mức biên lợi nhuận thấp để làm quen với thị trường mới, mặt hàng mới;

✓ Tăng các chi phí để tăng cường đầu tư trong năm 2026 (*đầu tư vào công nghệ, phần mềm, nâng cấp phương tiện, cơ sở vật chất...*) mà các chi phí này sẽ được ghi nhận;

✓ Cạnh tranh giá: áp lực cạnh tranh có thể khiến biên lợi nhuận bị thu hẹp.

4. Kế hoạch đầu tư, thanh lý tài sản

4.1. kế hoạch đầu tư

- Trong năm 2026 CPI chủ trương đầu tư phương án đầu tư các phần mềm (quản trị, phần mềm quản lý kho, phân chia hàng hoá tại khu vực phao neo...) với tổng giá trị đầu tư dự kiến khoảng 800 triệu đồng.

- Xây dựng kế hoạch đầu tư phương tiện, thiết bị (sà lan) để phát triển các dịch vụ mới và thực hiện đầu tư trong năm 2027 khi có đủ điều kiện.

4.2. Kế hoạch thanh lý tài sản

Từ tình hình thị trường, thực tế nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và thực trạng trang thiết bị, phương tiện hiện có. Ban điều hành CPI xây dựng kế hoạch thanh lý tài sản trong năm 2026 như sau:

- 02 đầu kéo
- 03 rơ moóc
- 01 vỏ container 20'
- 07 vỏ container 40'
- 02 khung cầu làm hàng gỗ viên nén hiện tại đã không còn phù hợp để làm hàng

Thời gian dự kiến thực hiện xong trong Quý 2/2026.

5. Kế hoạch tài chính

5.1 Kế hoạch dòng tiền

Dòng tiền hoạt động kinh doanh của Công ty được tạo ra từ dịch vụ Logistics (không bao gồm từ hoạt động cho thuê BĐS và hoạt động quản lý nhân sự). Nguồn tiền thu/chi từ hoạt động kinh doanh đảm bảo trong trạng thái cân bằng, không phát sinh rủi ro thanh khoản.

Trong quý 2 năm 2025, CPI đã nhận được khoản thanh toán lần thứ nhất tiền thuê đất 5 tỷ đồng trong tổng số 20 tỷ đồng còn lại theo Hợp đồng thuê đất năm 2011. Công ty tiếp tục nhận được khoản thanh toán lần hai từ CICT vào quý 2/2026 với số tiền 5 tỷ đồng.

Dòng tiền từ hoạt động quản lý nhân sự được công ty phân tách riêng biệt với hoạt động kinh doanh, đảm bảo hiệu quả sử dụng theo đúng mục đích của nguồn tiền.

5.2 Kế hoạch trả nợ

Công ty xây dựng kế hoạch trả nợ với Công nợ tồn đọng lâu ngày: Ban QLDAH 2 và Transvina. Đối với công nợ phát sinh từ hoạt động kinh doanh được đảm bảo thanh toán theo đúng thời hạn hợp đồng.

6. Kế hoạch lao động, tiền lương và sử dụng, đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực

6.1. Báo cáo kế hoạch lao động, tiền lương:

Stt	Tổng số lao động	Tình hình sử dụng lao động năm 2026				
		Số lao động kế hoạch 2026	Trong đó			
			Số lao động thực tế tại thời điểm 31/12/2025	Số tuyển mới trong kỳ	Số lao động thôi việc, mất việc, nghỉ hưu	Số lao động cuối kỳ 31/12/2026
1	Người quản lý	2	2	0	0	2
2	Lao động chuyên môn, nghiệp vụ	15	9	9	3	15
3	Lao động trực tiếp sản xuất, kinh doanh	11	11	2	2	11
4	Lao động thừa hành, phục vụ	0	0	0	0	0
Tổng cộng		28	22	11	5	28

- Lao động bình quân: 28 người, trong đó:

Ban điều hành: 02 người

Người lao động: 26 người

- Tổng quỹ tiền lương kế hoạch: 5,7 tỷ đồng

- Tiền lương bình quân: 16,9 triệu đồng/người/tháng bằng 103% thực hiện năm 2025.

6.2 Kế hoạch hành động

- Rà soát cơ cấu nhân sự hiện có, xác định nhu cầu bổ sung cụ thể theo từng phòng ban.

- Lập kế hoạch tuyển dụng chi tiết, đăng tuyển qua các kênh phù hợp (website việc làm, mạng xã hội nghề nghiệp, giới thiệu nội bộ...).

- Tổ chức đào tạo hội nhập cho nhân viên mới, đặc biệt về văn hóa doanh nghiệp, quy trình khai thác, dịch vụ khách hàng và kỹ năng làm việc nhóm.

- Gắn tuyển dụng với kế hoạch phát triển thị trường, bảo đảm nhân sự mới được bố trí đúng vị trí và phát huy hiệu quả ngay sau khi tuyển.

6.3 Kế hoạch đào tạo, phát triển nguồn nhân lực

- Tổ chức chương trình đào tạo nâng cao năng lực quản lý cho cán bộ quản lý cấp trung;

- Tổ chức chương trình đào tạo nâng cao năng lực cho CBNV trong công tác khai báo và thủ tục hải quan;

- Tổ chức chương trình đào tạo ứng dụng chuyển đổi số trong quản lý điều hành và sản xuất cho toàn bộ CBNV khối văn phòng.

7. Các giải pháp thực hiện

7.1. Giải pháp để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh

7.1.1. Giải pháp về thị trường và sản xuất kinh doanh

- Phân tích và mở rộng thị trường mục tiêu:

- ✓ Tiến hành nghiên cứu thị trường chi tiết để xác định các ngành hàng, loại hình doanh nghiệp có nhu cầu logistics cao và chưa được khai thác tối đa tại Quảng Ninh và các khu vực lân cận (ví dụ: các khu công nghiệp mới, khu kinh tế cửa khẩu Móng Cái).

- ✓ Tập trung vào các phân khúc tiềm năng: Ưu tiên phát triển dịch vụ logistics cho các mặt hàng có giá trị cao, yêu cầu đặc thù (hàng đông lạnh, hàng dự án, hàng siêu trường siêu trọng) hoặc các ngành công nghiệp đang phát triển mạnh tại địa phương.

- ✓ Mở rộng kênh tiếp cận khách hàng: tăng cường hoạt động tiếp thị trực tuyến (digital marketing, mạng xã hội chuyên ngành), tham gia các hội chợ, triển lãm logistics, và xây dựng mối quan hệ với các hiệp hội doanh nghiệp, cảng vụ, khu công nghiệp.

- Tối ưu hóa và đa dạng hóa dịch vụ:

- ✓ Nâng cao chất lượng dịch vụ cốt lõi: đảm bảo kế hoạch và năng suất làm hàng đúng thời gian yêu cầu, đảm bảo an toàn hàng hóa, quy trình thủ tục nhanh gọn, minh bạch.

- ✓ Phát triển dịch vụ giá trị gia tăng đối với các khách hàng truyền thống: cung cấp các dịch vụ vận chuyển hàng gỗ viên nén bằng sà lan cho khách hàng AVP, cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng nông sản cho khách hàng Cargill...

- ✓ Phát triển giải pháp logistics tổng thể: cung cấp các giải pháp quản lý chuỗi cung ứng toàn diện, từ vận tải, kho bãi đến xử lý thông tin và tư vấn, giúp khách hàng tối ưu hóa hoạt động.

- Nâng cao năng lực vận hành:

- ✓ Tối ưu hóa lộ trình vận chuyển: đàm phán tăng sản lượng hàng kết hợp vận tải hàng container, giảm chi phí nhiên liệu và thời gian vận chuyển tăng hiệu quả của bộ phận vận tải.

✓ Kiểm soát chặt chẽ chi phí: thường xuyên rà soát và tìm kiếm các nhà cung cấp dịch vụ phụ trợ (xăng dầu, bảo hiểm, sửa chữa...) với giá cả cạnh tranh, đàm phán hợp đồng dài hạn để có mức giá ưu đãi.

7.1.2 Giải pháp về hợp tác, liên kết để phát triển sản xuất kinh doanh/dịch vụ chuỗi với các DN trong cùng Tổng công ty

- Tại khu vực Quảng Ninh:

✓ Phối hợp với Vosa phối hợp cung ứng các dịch vụ vận chuyển, kho, dịch vụ kho...;
✓ Phối hợp với VIMC log cho chuỗi dịch vụ vận chuyển, dịch vụ thủ tục hỗ trợ thông quan...

- Khu vực ngoài tỉnh: Phối hợp với VIMC Line cung cấp dịch vụ door- to – door.

7.1.3 Giải pháp về chính sách khách hàng

- Chăm sóc khách hàng hiện hữu:

✓ Xây dựng kế hoạch tri ân/tặng quà: Tổ chức các chương trình tri ân khách hàng thân thiết, tặng quà vào các dịp lễ, tết (đặc biệt là Xuân Đinh Mùi 2027), sinh nhật khách hàng hoặc kỷ niệm ngày hợp tác với các món quà mang tính hữu ích, có thương hiệu của công ty.

✓ Thường xuyên thăm hỏi, lắng nghe: tổ chức các buổi gặp mặt định kỳ hoặc khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng để lắng nghe phản hồi, nắm bắt nhu cầu và kịp thời điều chỉnh dịch vụ.

✓ Tạo kênh giao tiếp đa dạng: duy trì các kênh liên lạc như điện thoại, email, Zalo/Viber, website để khách hàng dễ dàng liên hệ khi cần hỗ trợ.

- Phát triển khách hàng mới:

✓ Chính sách giá cạnh tranh và linh hoạt: cung cấp các gói dịch vụ đa dạng với mức giá cạnh tranh, có chính sách chiết khấu cho khách hàng mới hoặc khách hàng có khối lượng giao dịch lớn.

✓ Tạo dựng mối quan hệ cá nhân: xây dựng đội ngũ kinh doanh chuyên nghiệp, có khả năng tạo dựng và duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng tiềm năng thông qua các buổi gặp gỡ, networking.

- Chính sách ưu đãi nội bộ: tặng quà cho CBNV nhân dịp lễ, tết thể hiện sự quan tâm của ban lãnh đạo, động viên tinh thần làm việc của cán bộ nhân viên, tạo không khí vui tươi, gắn kết trong doanh nghiệp.

7.1.4. Giải pháp về quản trị và đổi mới doanh nghiệp

- Nâng cao hiệu quả quản trị nội bộ:

✓ Đẩy mạnh công tác hành động “Kỷ cương- Hiệu quả”:

▪ Tuyên truyền, quán triệt: tổ chức các buổi họp, hội thảo định kỳ để truyền đạt sâu rộng tinh thần "Kỷ cương - Hiệu quả" đến toàn thể CBNV. Giải thích rõ ràng ý nghĩa và lợi ích của việc thực hiện kỷ cương và hướng đến hiệu quả trong công việc.

▪ Thực hiện nghiêm chỉnh nội quy lao động, giờ giấc làm việc: áp dụng hệ thống chấm công tự động, kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc tuân thủ giờ giấc làm việc, quy định về an toàn

lao động. Có chế tài xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm và khen thưởng kịp thời các cá nhân, tập thể thực hiện tốt.

- Phân đầu hoàn thành kế hoạch được giao trong năm 2026: giao chỉ tiêu cụ thể, rõ ràng cho từng phòng ban, cá nhân. Thường xuyên đánh giá tiến độ, có cơ chế khuyến khích, tạo động lực để CBNV nỗ lực hoàn thành mục tiêu.

- ✓ Tối ưu hóa quy trình: rà soát và chuẩn hóa các quy trình nghiệp vụ (*vận hành kho, vận tải, thủ tục hải quan...*) để loại bỏ các bước thừa, giảm thiểu sai sót và tăng tốc độ xử lý.

- ✓ Xây dựng văn hóa doanh nghiệp: Thúc đẩy văn hóa làm việc chuyên nghiệp, có trách nhiệm, chủ động, sáng tạo và tinh thần đồng đội.

- Đổi mới thông tin và truyền thông nội bộ:

Tiếp tục chủ động xây dựng nội dung để đăng tải lên bảng thông tin điện tử, nội dung các công tác của VIMC, CPI:

- ✓ Cập nhật thông tin thường xuyên: đăng tải các thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh, thành tựu của công ty, thông tin thị trường, chính sách mới, hoạt động của VIMC và CPI một cách kịp thời và hấp dẫn.

- ✓ Đa dạng hóa nội dung: bao gồm tin tức nội bộ, gương người tốt việc tốt, kiến thức chuyên ngành, thông tin an toàn lao động, các hoạt động văn hóa, thể thao, đoàn thể.

- ✓ Sử dụng hiệu quả các kênh: ngoài bảng thông tin điện tử, có thể sử dụng mạng nội bộ, email nội bộ, nhóm chat để truyền tải thông tin nhanh chóng và rộng rãi hơn.

7.1.5. Giải pháp về tài chính và đầu tư

- Quản lý dòng tiền hiệu quả:

- ✓ Tối ưu hóa công nợ: thực hiện quy trình thu hồi công nợ chặt chẽ, rút ngắn thời gian thu tiền, đồng thời, đàm phán kéo dài thời gian thanh toán cho nhà cung cấp nếu có thể mà không ảnh hưởng đến mối quan hệ.

- ✓ Kiểm soát chi phí: thực hiện rà soát chi phí định kỳ, tìm kiếm các giải pháp cắt giảm chi phí không cần thiết.

- ✓ Đầu tư hợp lý: Trước khi thực hiện đánh giá hiệu quả đầu tư, bất kỳ khoản đầu tư nào cần tiến hành phân tích kỹ lưỡng về lợi ích, chi phí và rủi ro để đảm bảo hiệu quả kinh tế.

7.1.6. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Tuyển dụng và đào tạo:

- ✓ Tuyển dụng chọn lọc: xây dựng quy trình tuyển dụng chuyên nghiệp, thu hút nhân sự có kinh nghiệm và chuyên môn.

- ✓ Đào tạo và phát triển: xây dựng lộ trình đào tạo liên tục cho CBNV về kiến thức chuyên môn (*quản lý chuỗi cung ứng, khai thác cảng, vận tải đa phương thức, chăm sóc khách hàng, học ngoại ngữ...*), kỹ năng mềm (*giao tiếp, làm việc nhóm, giải quyết vấn đề*) và công nghệ mới.

- ✓ Đào tạo chéo: tổ chức các chương trình đào tạo chéo giữa các phòng ban để nhân viên có thể hiểu rõ hơn về các mảng công việc khác nhau, nâng cao tính linh hoạt và khả năng phối hợp.

- Chính sách đãi ngộ và giữ chân lao động có năng lực:
 - ✓ Chính sách lương thưởng cạnh tranh: xây dựng hệ thống lương, thưởng, phụ cấp hấp dẫn, công bằng, gắn liền với hiệu quả công việc và kết quả kinh doanh của công ty.
 - ✓ Môi trường làm việc chuyên nghiệp: tạo dựng môi trường làm việc thân thiện, năng động, khuyến khích sự sáng tạo và đóng góp của nhân viên.
 - ✓ Cơ hội thăng tiến: xây dựng lộ trình phát triển nghề nghiệp rõ ràng, tạo cơ hội thăng tiến cho những cá nhân có năng lực và cống hiến.
 - ✓ Phúc lợi: đảm bảo các chế độ bảo hiểm, y tế đầy đủ, quan tâm đến đời sống tinh thần của CBNV thông qua các hoạt động văn hóa, thể thao, du lịch.

7.1.7. Giải pháp về Công nghệ - kỹ thuật

- 100% CBNV tiếp tục áp dụng cách thức giao tiếp, huấn luyện AI trở thành trợ lý ảo đắc lực trong công việc.
- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong việc quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Công ty;
- Áp dụng phần mềm E-Office (quản trị nhân sự, phân giao và theo dõi tiến độ công việc của CBNV).
- Nghiên cứu đề xuất đầu tư phần mềm CSM (quản lý doanh nghiệp, lập kế hoạch sản xuất).
- Dẫn từng bước số hóa các hoạt động sản xuất kinh doanh, các văn bản đi và đến.

8. Công tác quản lý nguồn vốn tại CICT

Thông qua người đại diện phần vốn CPI tại CICT tham gia quản trị các hoạt động của CICT đảm bảo có hiệu quả và quyền lợi của các cổ đông CPI.

II- CÔNG TY TNHH CẢNG CÔNG TEN NƠ QUỐC TẾ CÁI LÂN (CICT)

Chỉ tiêu	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026	% KH 26/ TH 25
<u>Sản lượng (tấn)</u>			
Hàng nông sản	1,395,725	1,605,253	115%
Hàng dăm gỗ	4,014,530	3,740,000	93%
Hàng dăm gỗ - sà lan	163,010	400,000	245%
Hàng viên nén gỗ	643,134	799,000	124%
Hàng hóa khác	245,742	265,000	108%
Sản lượng hàng rời (tấn)	6,462,142	6,809,253	105%
Container (TEU)			
Tổng doanh thu (USD)	18,363,217	20,471,475	111%
Tổng chi phí biến đổi (USD)	(6,949,617)	(8,495,542)	122%
Tổng lợi nhuận gộp (USD)	11,413,600	11,975,933	105%
Tổng chi phí cố định (USD)	(2,989,672)	(3,260,208)	109%

EBITDA (USD)	8,423,928	8,715,725	103%
Tổng chi phí khấu hao TSCĐ (USD)	(3,631,505)	(3,491,805)	96%
Lợi nhuận khai thác (USD)	4,792,423	5,223,920	109%
Tổng Doanh thu/chi phí tài chính và Doanh thu/chi khác (USD)	(3,503,426)	(4,670,362)	133%
Lợi nhuận trước thuế (USD)	1,288,997	553,558	43%
Thuế TNDN (USD)	-	-	
Lợi nhuận sau thuế (USD)	1,288,997	553,558	43%

Tổng sản lượng: Kế hoạch ước đạt 6,8 triệu tấn, vượt 5% so với thực hiện năm 2025.

Tổng doanh thu: Kế hoạch ước đạt 20,4 triệu USD, tăng trưởng 11% so với thực hiện năm 2025, theo đúng định hướng tăng trưởng 2 con số đặt ra.

Lợi nhuận khai thác: Kế hoạch ước đạt 5,2 triệu USD, vượt 9% so với thực hiện năm 2025. Để đạt được mục tiêu này, năm 2026, CICT vẫn tập trung toàn bộ nguồn lực, lấy hoạt động khai thác làm chủ đạo. Đẩy mạnh và nâng cao năng suất, hiệu quả khai thác và an toàn cầu bến, giữ vững thế mạnh của CICT trong mắt khách hàng.

Lợi nhuận sau thuế: Sau khi trừ chi phí lãi vay và dự phòng lỗ chênh lệch tỷ giá, tổng lợi nhuận trước thuế năm 2026 dự kiến đạt 553 nghìn USD.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2025, kế hoạch hoạt động SXKD năm 2026 của Công ty cổ phần đầu tư cảng Cái Lân, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần đầu tư Cảng Cái Lân trân trọng báo cáo Đại hội.

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông;
- Lưu TK HĐQT, VT,

