

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025

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 2024, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 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 2024

1- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CẢNG CÁI LÂN (CPI)

1. Tình hình thị trường một số mặt hàng, dịch vụ chính

Thị trường Nhật Bản vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng đối với sản xuất viên nén của Việt Nam, các doanh nghiệp Việt Nam còn có cơ hội thay thế nguồn cung viên nén của Indonesia cho thị trường Nhật Bản, bởi nguồn cung viên nén làm từ vỏ dầu cọ có nguồn gốc từ Indonesia có thể sẽ không đạt được chứng chỉ bền vững theo yêu cầu của thị trường Nhật Bản.

Trong năm 2024 cũng là năm vô cùng khó khăn khi khách hàng lớn của CPI vẫn chưa chính thức trở lại được thị trường Nhật Bản cho tới tháng 12/2024.

Trong Quý 4, CPI ký hợp được hợp đồng với khách hàng Dương Linh, một khách hàng có sản lượng xuất khẩu gỗ viên nén lớn tại khu vực từ tháng 11 với kế hoạch dự kiến xuất khẩu bình quân 10.000 tấn/tháng.

Từ kết quả đó CPI rất kỳ vọng dịch vụ cho hàng gỗ viên nén trong năm 2025.

- Hàng vôi: Trong năm 2024, sản lượng hàng vôi xuất khẩu có tăng trưởng so với thực hiện năm 2023, tuy nhiên tại thời điểm tháng 9/2024 do ảnh hưởng của bão số 3 (Yagi) đã khiến cho hoạt động xuất khẩu giảm trong các tháng 9, 10 để ổn định sản xuất, sửa chữa kho tàng và đã tiếp tục xuất hàng trong các tháng 11,12/2024.

- Thủ tục thông quan hàng nông sản: Khách hàng Cargill với sản lượng bình quân đạt từ 300.000 -400.000 tấn/năm và là khách hàng lâu năm của CPI với các dịch vụ thông quan và giám sát giao nhận hàng nông sản của khách hàng tại các kho khu vực Cái Lân. Cho tới thời điểm hiện tại đây vẫn là khách hàng có sản lượng ổn định, thanh toán nhanh chóng, đúng hạn. Trong năm 2024, sản lượng đột biến trong các tháng cuối năm đã khiến cho sản lượng thực hiện dịch vụ này tăng mạnh so với kế hoạch.

- Hàng container: Từ cuối tháng 02/2024, CPI bắt đầu cung cấp dịch vụ cho tàu container của Zim cập cảng Cái Lân định kỳ 01 chuyến/tuần bao gồm dịch vụ lai dắt và thủ tục thông quan, đây là khách hàng đóng góp % doanh thu lớn trong 6 tháng đầu năm 2024. Trong năm đã cung cấp dịch vụ cho 18 chuyến tàu của Zim cập cảng Cái Lân với sản lượng đạt hơn

20.000 teu. Từ 12/7/2024 hãng đã tạm dừng tuyến này và chưa có kế hoạch cụ thể về thời gian cập cảng trở lại.

- Vận chuyển hàng hóa: sản lượng vận chuyển hàng rời của vận tải giảm so với thực hiện năm 2023, tuy nhiên lại tăng mạnh ở mặt hàng container của tuyến vận chuyển hàng Sông Khoai và nội bộ khu công nghiệp Đông Mai. Từ Quý 3/2024 do tình hình thị trường tại khu vực Cái Lân khó khăn, Ban lãnh đạo công ty đã quyết định thay đổi phương án kinh doanh chuyển đổi sang vận chuyển hàng container tuyến Hải Phòng đi các tỉnh phía Bắc, một số lái xe do điều kiện gia đình không đáp ứng được yêu cầu công việc đã xin nghỉ. Việc các lái xe xin nghỉ trong điều kiện tuyển dụng lái mới tại thời điểm vô cùng khó khăn dẫn tới hơn ½ số lượng xe không hoạt động dẫn tới doanh thu vận tải giảm mạnh. Khắc phục khó khăn, trong những tháng cuối năm Ban lãnh đạo công ty cùng các phòng ban ngoài việc tiếp tục đẩy mạnh marketing khách hàng vận tải, áp dụng các phương án thuê ngoài để đảm bảo các dịch vụ của công ty không bị gián đoạn, đồng thời thực hiện tuyển bổ sung lái xe đáp ứng các điều kiện của công ty, điều chỉnh các định mức và rà soát các quy định, quy chế về chi phí vận tải. Cho tới thời điểm hiện tại, mảng vận tải đã tuyển bổ sung 05/08 lái xe, các xe đã được sửa chữa, bảo dưỡng và dần đi vào khai thác để khởi động lại hoạt động bộ phận vận tải.

2. Tình hình triển khai thực hiện nhiệm vụ năm 2024

2.1. Bộ máy tổ chức, nguồn nhân lực

a. Bộ máy tổ chức

- Bộ máy tổ chức của CPI tính đến thời điểm 31/12/2024:

✓ Đại hội đồng cổ đông

✓ Hội đồng quản trị

✓ Ban điều hành: 01 Tổng giám đốc, 02 phó Tổng Giám đốc (*Trong đó có 01 Phó Tổng giám đốc cử sang làm việc tại Công ty TNHH cảng công ten nơ quốc tế Cái Lân (CICT) và 01 Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh*);

✓ 03 phòng ban chức năng (Phòng Tổ chức hành chính; Phòng Đầu tư kinh doanh; Phòng Tài chính kế toán).

- Tổng số người lao động làm việc tại đơn vị tính đến tháng 31/12/2024: Có 23 người, trong đó có 06 người lao động là nữ, 17 lao động nam.

- Tổng số lao động tuyển dụng thêm bổ sung nhân lực đáp ứng yêu cầu về lao động: 05 người.

- Bổ nhiệm lại cán bộ phục vụ cho công tác quản lý: 02 người

- Miễn nhiệm chức danh quản lý: 03 người

- Thực hiện công tác nâng bậc, chuyển lương theo quy định của Nhà nước và đơn vị: 01 người lao động.

b. Công tác đào tạo

Cử cán bộ tham gia các lớp, khoá học đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ:

✓ Các khóa đào tạo tại Hệ thống đào tạo trực tuyến VIMC-Elearning do VIMC tổ chức;

✓ Các khóa đào tạo nội bộ về Phương pháp xây dựng hệ thống quản trị nhân sự (trực

tuyển);

- ✓ Khóa đào tạo cập nhật kiến thức trực tuyến giành cho nhân viên đại lý Hải quan;
- ✓ Chương trình đào tạo Leadership - Kỹ năng lãnh đạo quản lý;
- ✓ Khóa đào tạo của VIMC xác định nhân sự tiềm năng của doanh nghiệp;
- ✓ Khóa đào tạo của VIMC về đánh giá hiệu quả công việc theo KPI/KRI;
- ✓ Khóa đào tạo của VIMC bổ sung các kiến thức, phương pháp về kiểm soát chi phí

doanh nghiệp;

✓ Khóa đào tạo nội bộ hướng dẫn cách thức xây dựng kế hoạch chi tiêu lao động tiền lương năm 2025.

c. Thực hiện các chế độ về tiền lương và phúc lợi cho người lao động

- Thực hiện nghiêm túc các quy định về chế độ lương, thưởng, phụ cấp hàng tháng cho người lao động; Thanh toán đầy đủ chế độ lương, phụ cấp, thưởng cho người lao động đúng thời hạn, đúng quy định. Trong năm 2024, Công ty không để xảy ra tình trạng nợ lương người lao động.

- Đảm bảo, đóng đầy đủ và đúng hạn các khoản chi phí về Bảo hiểm bắt buộc cho người lao động theo quy định của Nhà nước.

- Phối hợp làm việc với Đơn vị quản lý thu Bảo Hiểm xã hội Nhà nước tại địa bàn giải quyết nhanh chóng, đầy đủ và chính xác các khoản về chế độ bảo hiểm ốm đau, sau sinh cho người lao động.

+ Tổng số tiền được BHXH thanh toán trong năm: 21.728.000 VNĐ

- Đảm bảo và nâng cao chất lượng ăn ca cho người lao động phục vụ cho công tác sản xuất kinh doanh của đơn vị.

- Công ty phối hợp cùng Công đoàn đảm bảo người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ phúc lợi, đảm bảo việc thăm hỏi, động viên, chia sẻ, hỗ trợ cho người lao động kịp thời nhất, tạo điều kiện tốt nhất cho người lao động yên tâm công tác, đóng góp cho sự phát triển của Công ty.

d. Công tác sửa đổi các Quy chế, quy trình nội bộ

Xây dựng các quy trình theo chuẩn SOP để áp dụng trong công tác quản lý, điều hành, các Quy trình đã ban hành trong năm:

- ✓ Quy trình xây dựng và phân giao, theo dõi và đánh giá KPI
- ✓ Quy trình tuyển dụng nhân sự
- ✓ Quy trình quản lý và xin nghỉ phép theo chế độ
- ✓ Quy trình marketing
- ✓ Quy trình chăm sóc khách hàng
- ✓ Quy trình quản trị rủi ro
- ✓ Quy trình lập và triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh
- ✓ Quy trình quản lý, ký kết và thực hiện hợp đồng dịch vụ.

2.2. Kết quả thực hiện nhiệm vụ SXKD

a. Kết quả sản xuất kinh doanh

Stt	Chi tiêu	ĐVT	TH năm 2023	KH năm 2024	TH năm 2024	TH/KH 2024 (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(6)/(5)
1	Sản lượng hàng rời	Tấn	711.066	635.000	852.745	134%
	Sản lượng	Teus	1.459	2.400	23.734	989%
2	Doanh thu	Tr. đ	32.584	30.000	38.739	129%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đ	(1.507)	0	2.168	-

*** Phân tích các chỉ tiêu**

✓ Sản lượng hàng rời: 852.745 tấn bằng 134% so với kế hoạch năm 2024 và bằng 129% so với thực hiện năm 2023.

✓ Sản lượng hàng container: 23.734 teu tăng mạnh so với kế hoạch năm 2024 và thực hiện năm 2023 do kế hoạch năm 2024 không xây dựng dịch vụ cho tàu container, tuy nhiên trong năm 2024 đã ký được hợp đồng cung cấp dịch vụ cho 18 chuyến tàu container của Zim cập cảng Cái Lân (trong đó CPI cung cấp dịch vụ thủ tục thông quan và dịch vụ lai đất).

✓ Doanh thu: 38.739 triệu đồng bằng 129% kế hoạch năm

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh: 37.099 triệu đồng bằng 124% so với kế hoạch năm và bằng 114% so với thực hiện năm 2023;

Doanh thu tài chính, khác: 1.640 triệu đồng

✓ Lợi nhuận trước thuế: 2.168 triệu đồng (Năm 2024 kế hoạch lợi nhuận 0 đồng).

b. Nguyên nhân và các yếu tố tác động đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

- Nguyên nhân khách quan:

Mặc dù kỳ vọng năm 2024, khách hàng gỗ viên nén của CPI sẽ quay trở lại với sản lượng trên 100.000 tấn/năm, tuy nhiên do tình hình thị trường cạnh tranh khó khăn, sản lượng chỉ đạt khoảng 40% kế hoạch năm.

Do ảnh hưởng của cơn bão số 3 (bão Yagi) nên gần như trong tháng 9,10/2024 chủ yếu tập trung cho các công tác khắc phục thiệt hại do bão, kho tàng bị ảnh hưởng nên sản lượng xuất tàu cũng bị ảnh hưởng và phát sinh thêm nhiều chi phí để khắc phục hậu quả sau bão.

- Nguyên nhân chủ quan:

Nguồn lực về tài lực, nhân lực và vật lực của Công ty còn nhiều hạn chế dẫn tới khả năng cạnh tranh chưa cao;

Trong năm hoạt động của bộ phận vận tải còn nhiều khó khăn trong công tác tuyển dụng bổ sung lái xe đủ kinh nghiệm tay nghề, đáp ứng yêu cầu công việc, có nguyện vọng gắn bó lâu dài với công ty nên hoạt động vận tải bị gián đoạn một thời gian nhất định.

Trong điều kiện tình hình thị trường khó khăn cũng như tình hình dòng tiền hạn chế, Ban lãnh đạo cũng đã triển khai thực hiện một số nhiệm vụ để khắc phục khó khăn, cụ thể:

Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Ngoài các khách hàng hiện hữu CPI vẫn đang nỗ lực marketing, nắm bắt kịp thời các nhu cầu của khách hàng mới, xây dựng sản phẩm phù hợp đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Trong năm 2024, CPI đã ký kết được hợp đồng cung cấp dịch vụ cho các khách hàng mới (*Zim - dịch vụ lai dắt tàu container; BIN- vận chuyển hàng hóa; SITC log – dịch vụ thủ tục thông quan; Vận tải biển SNT – dịch vụ lai dắt; Đông Bắc – hàng bò sống nguyên con; Tuấn Thành – vận chuyển hàng container*), gia tăng dịch vụ, mặt hàng mới với các khách hàng cũ (*dịch vụ thủ tục hàng nông sản, vận chuyển hàng nông sản, dăm gỗ cho CICT; bốc xếp hàng than cho khách hàng Vôi Hạ Long QN; dịch vụ vận chuyển hàng container cho khách hàng Đức Trung*).

- Ký hợp đồng với công ty Dương Linh một trong những công ty có thị phần xuất khẩu gỗ viên nén lớn nhất tại Cái Lân hiện nay, CPI cung cấp dịch vụ cho thuê kho dài hạn và các dịch vụ bốc xúc, vận chuyển... xuất hàng;

- Làm việc với CICT về phương án xếp dỡ hàng nông sản ngoài neo bằng cầu nổi và ký hợp đồng hợp tác với một số đơn vị cung cấp cầu nổi, sà lan để chuẩn bị cho phương án cung cấp các dịch vụ cắt mớn, chuyển tải hàng nông sản ngoài vùng neo. Cho đến tháng 3/2025, CPI đã thực hiện xếp dỡ chuyển đầu tiên, sản lượng gần 60.000 tấn.

- Xây dựng lại định mức khoán đối với hoạt động vận tải;

- Thực hiện quản lý chặt chẽ công tác sửa chữa, thay thế thiết bị phụ tùng phương tiện vận tải;

- Làm việc với nhà cung cấp để đàm phán giảm giá dịch vụ (*trong đó trong năm 2024 đã đàm phán giảm 7% tác nghiệp hạ hàng đóng bịch tại kho; trong quá trình đàm phán hợp đồng mới chú trọng các công tác đánh giá hiệu quả dịch vụ và phân tích giá phù hợp với tình hình thị trường*);

- Thực hiện thanh lý tài sản theo kế hoạch năm, hình thức đấu giá qua sàn theo quy định của pháp luật. Trong đó các tài sản thanh lý bao gồm: 04 đầu kéo và 02 rơ moóc (*hiện tại CPI còn giữ lại 08 đầu kéo và 09 rơ moóc để phục vụ cho hoạt động kinh doanh*);

Đối với các hoạt động quản lý:

- Tổ chức, xây dựng định biên nhân sự phù hợp với năng lực của cán bộ công nhân viên đảm bảo đem lại hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Cắt giảm các chi phí quản lý, điều chỉnh các chi phí định mức khoán như định mức ăn ca, điện thoại, định mức khoán xăng xe con;

- Trong năm 2024 ngoài thực hiện tiết giảm chi phí CPI cũng đã triển khai hoạt động marketing, ký được thêm hợp đồng với một số khách hàng mới mang lại doanh thu và lợi nhuận đảm bảo đời sống cán bộ nhân viên, đồng thời cũng thực hiện công tác tái cơ cấu, sắp xếp lại nhân sự đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả trên cơ sở duy trì bộ máy đủ cho các mảng hoạt động của công ty được tiếp tục ở mức tối ưu nhất.

- Tăng cường công tác đôn đốc thu hồi công nợ để đảm bảo dòng tiền (*trong đó công nợ của các khách hàng có công nợ lớn đã giảm nhiều và có kế hoạch thanh toán cụ thể*);

- Xây dựng các quy trình theo chuẩn SOP để áp dụng trong công tác quản lý, điều hành.

2.4. Tình hình đầu tư: trong năm 2024, CPI không thực hiện đầu tư

2.5. Cổ tức năm 2024: Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2024 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 2024.

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

Hội đồng quản trị thông qua những người đại diện phần vốn CPI tại Công ty TNHH cảng công ten nơ quốc tế Cái Lân (CICT) để thực hiện quyền biểu quyết các nội dung chương trình kế hoạch SXKD, đầu tư, thanh lý... và kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động, kết quả hoạt động của CICT trong năm 2024 như sau:

1. Hàng Container

Tháng 2/ 2024, CICT nhận được tuyến dịch vụ container mới từ ZIM, tuyến vận tải container kết nối nhanh hàng tuần xuyên Thái Bình Dương. Sau 5 tháng, với lượng hàng nhập tăng chậm, lượng hàng xuất dao động từ 200-400 cont/ tuần, ZIM đã quyết định dừng cập cảng CICT từ tháng 7, và chuyển vào Cái Mép.

Tổng sản lượng container khai thác được từ tuyến là 19,662 TEU, tạo ra doanh thu 929.995 USD.

2. Hàng rời

2.1. Hàng nông sản

Năm 2024, tổng lượng hàng nguyên liệu thức ăn chăn nuôi nhập về Việt Nam đạt khoảng 24,2 triệu tấn, tăng mạnh 33% so với năm 2023. Hết năm 2024, CICT khai thác 1,67 triệu tấn chiếm 20% thị phần toàn khu vực Cái Lân (trong đó khai thác tại cầu bến là 1,3 triệu tấn chiếm 28% thị phần tại bến).

Top 4 shipper hàng nông sản lớn nhất miền Bắc năm 2024 là CJ, Bunge, Enerfo và ADM (trong cầu bến) và Khai Anh, Tân Long (ngoài neo). Trong khi sản lượng nhập khẩu của Cargill giảm đáng kể (-21%), ngược lại, Bunge tăng trưởng tốt, sản lượng đạt 1,2 triệu tấn, tăng gần gấp ba lần so với 0,4 triệu năm 2023. ADM đưa 670.000 tấn hàng ra miền Bắc vào năm 2024. CJ và Enerfo giữ mức tăng nhẹ, đạt khoảng 1 triệu tấn trong năm.

2.2. Hàng dăm gỗ

Tổng lượng xuất khẩu qua Cái Lân trong năm 2024 đạt xấp xỉ 7,7 triệu tấn, tăng trưởng 28% so với năm ngoái. Năm nay, CICT chiếm lĩnh thị trường với 60% thị phần.

Năm 2024 đến nay vẫn là năm ổn định về giá FOB, tạo điều kiện cho các nhà xuất khẩu tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm và hàng tồn kho. Giá FOB dăm gỗ xuất khẩu sang Trung Quốc dao động từ 137 đến 141 đô la một tấn, trong khi giá cho thị trường Nhật Bản từ 143 đến 146 đô la một tấn. Bão Yagi đã tàn phá toàn bộ ngành dăm gỗ miền Bắc Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu từ Cái Lân. Theo các doanh nghiệp xuất khẩu lớn như Tỷ Long, Hào Hưng, Thái Hưng, bão trực tiếp đổ bộ vào đất liền, gây thiệt hại trên diện rộng cho các vùng nguyên liệu chính ở Quảng Ninh. Hầu hết các cây bị hư hại đều chưa trưởng thành, dẫn đến nhu cầu xuất khẩu tăng vọt trong thời gian còn lại của năm, nhưng có thể sẽ thiếu nguồn cung trong dài hạn.

Tại Cái Lân, mặc dù đã có sự chuẩn bị phòng chống trước bão, nhưng hầu hết hệ thống băng tải đều hư hỏng nặng, do đó thiết bị xuất khẩu sẽ bị thiếu trong ít nhất vài tháng tới. Với số lượng băng tải hạn chế, CICT là ưu tiên hàng đầu của các nhà xuất khẩu vì cần cầu STS và hệ thống thùng container không bị ảnh hưởng bởi cơn bão. Cầu bến CICT hoạt động hết công suất kể từ giữa tháng 9 và kỳ vọng sẽ tiếp tục như này đến hết Quý 1/2025.

2.3. Hàng khác

Tổng sản lượng nhập khẩu qua khu vực Cái Lân là 218.904 tấn – tăng 2% so với cùng kỳ năm ngoái, CICT nắm giữ 89% thị phần.

Sự tàn phá của cơn bão Yagi ở miền bắc Việt Nam đã ảnh hưởng đáng kể đến tình hình xuất khẩu mặt hàng viên gỗ nén. Giá nguyên liệu giảm mạnh, viên gỗ nén lưu kho ngập nước do nhà kho bị hư hại. Điều này dẫn đến sự gián đoạn nghiêm trọng và sụt giảm xuất khẩu viên gỗ nén đến cuối năm 2024. Vì xuất khẩu viên gỗ của Việt Nam sang Nhật Bản sẽ bị hạn chế trong quý 4/2024, do đó, mặt hàng này được dự báo tăng trưởng trở lại bắt đầu từ quý 3/2025.

3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2023	KH 2024	TH 2024	TH/KH 2024 (%)
1	Sản lượng container	Teu	509	-	19.670	
	Sản lượng hàng rời	Tấn	4.194.510	4.332.000	6.930.083	160
2	Doanh thu	USD	11.282.620	13.075.609	19.564.596	150
3	Ebitda	USD	3.781.119	4.955.507	10.623.182	214
4	Lãi/Lỗ trước thuế	USD	(17.403.848)	(13.334.259)	4.936.408	

Hàng nông sản: Sản lượng đạt 1,68 triệu tấn tạo ra doanh thu 8,59 triệu USD vượt 40% so với kế hoạch năm.

Dăm gỗ: Sản lượng đạt 4,6 triệu tấn tạo ra doanh thu 9,08 triệu USD vượt 52% so với kế hoạch đề ra. Năm 2024, mặt hàng dăm gỗ ghi nhận kỷ lục về doanh thu lẫn sản lượng, lợi nhuận biên vẫn duy trì theo kế hoạch xây dựng từ đầu năm và giảm nhẹ so với cùng kỳ năm trước, do các nguyên nhân sau:

Chuyển đổi phương thức bốc xếp từ sử dụng cầu STS sang băng tải (giá thấp hơn) đối với hầu hết khách hàng, đặc biệt là khách hàng chính Tỷ Long.

Tình trạng thiếu thiết bị (máy xúc, máy ủi) và xe tải, dẫn đến chi phí thuê cao hơn và khách hàng phải tự xử lý nhiều hơn.

Cát Phú và Minh Hoàng ít có hoạt động tại bãi.

Viên nén gỗ: Sản lượng đạt 293 nghìn tấn tạo ra doanh thu 431 nghìn USD.

Các mặt hàng khác: Sản lượng đạt 308 nghìn tấn. Doanh thu ghi nhận 491 nghìn USD vượt 50% kế hoạch. Mặt hàng chính bao gồm: Dầu thực vật, Soda, hàng vôi.

Container: Tổng sản lượng bốc xếp 19.670 TEU mang lại doanh thu 930,8 nghìn USD.

B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025
I – CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CẢNG CÁI LÂN

1. Hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Thị trường và khách hàng mục tiêu

- Thị trường chính:
 - Hàng gỗ viên nén: cho thuê kho, dịch vụ tại kho, bốc xếp, vận chuyển, dịch vụ thủ tục;
 - Hàng nông sản: dịch vụ thủ tục thông quan, giám sát, giao nhận; xếp dỡ ngoài neo;
 - Hàng vôi: cho thuê kho, vận chuyển, nâng hạ, bốc xếp xuất tàu;
 - Hàng container: dịch vụ thủ tục thông quan, lai dắt;
 - Hàng khác: cung cấp các dịch vụ thủ tục, vận chuyển, kho bãi, bốc xếp (hàng xi măng; than, thiết bị; bò sống nguyên con...);
 - Vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ: hàng gỗ viên; dăm gỗ; container...;
- Khách hàng chính, khách hàng mục tiêu
 - Hàng gỗ viên: An Việt Phát; Erex, Dương Linh...;
 - Hàng nông sản: Cargill, VFM-Wilmar, Vimaflour...;
 - Hàng vôi, than: Vôi Hạ Long QN, AVP...;
 - Hàng khác: bò sống nguyên con (Phú Lâm, Đông Bắc); bốc xếp hàng thiết bị (Hòa Phát, Morris...); xi măng (An phát 68)...;
 - Xếp dỡ hàng dự án điện gió Lạng Sơn, Bắc Giang;
 - Vận chuyển hàng nông sản, dăm gỗ CICT; vận chuyển hàng container tại các KCN Đông Mai, Sông Khoai, Nam Tiền Phong, Bắc Tiền Phong và khu vực Hải Phòng;
 - Mục tiêu hướng tới các đơn vị, tập đoàn lớn có nhà máy tại các khu công nghiệp trong tỉnh Quảng Ninh.

1.2. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2024	KH năm 2025	So sánh (%)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5)/(4)
1	Sản lượng hàng rời	Tấn	852.745	844.000	99%
	Sản lượng hàng container	Teus	23.734	7.240	31%
2	Doanh thu	Tr đồng	38.739	54.596	141%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr đồng	2.168	1.216	56%

Từ tình hình thực tế của thị trường, kế hoạch marketing và kế hoạch của khách hàng CPI xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

- Tổng sản lượng hàng rời: 844.000 tấn bằng 99% so với thực hiện năm 2024
- Tổng sản lượng hàng container: 7.240 teu bằng 31% so với thực hiện năm 2024 (*thấp hơn nhiều so với thực hiện năm 2024 do không có tàu container, sản lượng chủ yếu là dịch vụ vận chuyển hàng container của vận tải*).

- Tổng doanh thu: 54.596 triệu đồng bằng 141% so với thực hiện năm 2024, kế hoạch doanh thu dự kiến tăng trưởng các mặt hàng dịch vụ bốc xếp hàng nông sản ngoài neo; doanh thu của mảng vận tải hàng container, tăng sản lượng xuất tàu hàng gỗ viên nén.

- Lợi nhuận trước thuế: 1.216 đồng (giảm so với thực hiện năm 2024 do năm 2024 có doanh thu từ thanh lý tài sản).

1.3. Các nhiệm vụ cần thực hiện để hoàn thành kế hoạch năm 2025

- Công tác marketing, chăm sóc khách hàng: duy trì các khách hàng hiện hữu thông qua công tác chăm sóc khách hàng, lấy khách hàng làm trung tâm; tìm kiếm thêm các khách hàng mới, thị trường mới, dịch vụ mới;

- Quản lý chặt chẽ chi phí vận tải, xây dựng phương các phương án định mức phù hợp, thuận tiện trong công tác quản lý trên cơ sở đảm bảo hoạt động mảng vận tải có hiệu quả;

- Kết hợp phương án thuê ngoài phương tiện vận tải, trang thiết bị để đảm bảo kế hoạch sản lượng của khách hàng trong từng thời điểm mang lại hiệu quả cao nhất;

- Kết nối với cảng CICT cùng xây dựng các chiến lược, giải pháp cung cấp trọn gói các dịch vụ chuyển tải hàng nông sản ngoài phao neo về các bến, cảng nội địa đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, các dịch vụ sau cảng như thủ tục thông quan, vận chuyển, giao nhận từ cảng về các kho, nhà máy của khách hàng;

- Trên cơ sở các mặt hàng, khách hàng chủ đạo (hàng gỗ viên nén, vôi, dịch vụ thủ tục, vận chuyển hàng rời...) phát triển thêm các dịch vụ mới, khách hàng mới về dịch vụ vận chuyển nội địa door to door; dịch vụ thủ tục thông quan cho các khách hàng tại các khu công nghiệp KCN Đông Mai, Sông Khoai, Nam Tiền Phong, Bắc Tiền Phong và khu vực Hải Phòng; phối hợp với một số đơn vị thực hiện cung cấp kho, bãi để chứa hàng nông sản, hàng viên gỗ nén và hàng dăm gỗ; Dịch vụ vận chuyển hàng rời bằng đường bộ từ Cái Lân đi các tỉnh.

- Phối hợp các đơn vị cung cấp dịch vụ bốc xếp hàng hóa bằng cầu nổi có phương án giá tốt nhất để có thể thực hiện cung cấp toàn bộ dịch vụ cắt mớn giảm tải hàng nông sản ngoài neo cho CICT;

- Phối hợp với Cảng CICT và cảng Quảng Ninh trong các công tác marketing, chăm sóc khách hàng để cùng cung cấp chuỗi dịch vụ.

- Và tiếp tục thực hiện chủ trương tham gia hệ sinh thái cung cấp dịch vụ vận tải - cảng biển - dịch vụ logistics cho khách hàng theo chiến lược của VIMC. Chia sẻ thông tin thị trường, dữ liệu khách hàng để cùng hợp tác với các doanh nghiệp thành viên của VIMC, thực hiện cung cấp các dịch vụ logistics trọn gói cho khách hàng.

2. Công tác đầu tư, thanh lý tài sản

Trong năm 2025, CPI không xây dựng kế hoạch đầu tư và thanh lý tài sản

3. Kế hoạch tài chính

3.1. Quản trị dòng tiền:

- Đã xây dựng quy trình quản trị dòng tiền trong năm 2024. Trong năm 2025, mục tiêu sẽ tuân thủ quy trình trong thực hiện quản trị dòng tiền thu/chỉ tại Công ty. Đảm bảo nguyên tắc thận trọng sử dụng nguồn vốn để mang lại hiệu quả cao cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tiếp tục thực hiện công tác phân tích, đánh giá và phòng ngừa rủi ro với các hoạt động kinh doanh, dịch vụ có rủi ro tiềm tàng về nguồn thu.

- Ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động phân tích, đánh giá hiệu quả quản lý dòng tiền qua phần mềm dựa trên mẫu báo cáo và quy chuẩn của Tổng Công ty.

- Xây dựng kế hoạch dòng tiền năm 2025, theo dõi biến động theo kế hoạch dòng tiền hàng tuần, tháng, quý để đảm bảo thực hiện theo đúng kế hoạch đã xây dựng.

3.2. Quản lý chi phí:

- Tiếp tục thực hiện đánh giá, giám sát chi phí hoạt động theo quy trình và kế hoạch tiết giảm chi phí đã đăng ký với Tổng Công ty.

- Phân tích, đánh giá mức độ hợp lý chi phí ở mức độ phòng ban từ kế hoạch kinh doanh, phân bổ nguồn chi phí, theo dõi và đánh giá mức độ hoàn thành.

3.3. Quản lý doanh thu

- Thực hiện đánh giá dịch vụ theo đơn giá Hợp đồng đã ký kết với khách hàng. Đảm bảo kế hoạch doanh thu đặt ra phù hợp với hoạt động thực tế. Phân tích, đánh giá và bổ sung nguồn thiếu hụt khi khách hàng không đảm bảo cam kết dịch vụ.

- Xây dựng chương trình hành động: Chiến lược giá, phân tích hoạt động thị trường đảm bảo mức độ cạnh tranh của CPI tại khu vực.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh bằng về chất lượng dịch vụ và giải pháp khai thác tối ưu cho khách hàng. Đảm bảo chất lượng đi kèm với giá cả.

3.4. Phân tích tài chính

- Xây dựng hệ thống báo cáo quản trị: Đảm bảo mức độ chi tiết để đánh giá các hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Phân tích tài chính theo KQKD, CĐKT hàng tháng bao gồm các chỉ tiêu: Hệ số thanh toán nhanh, hệ số thời gian thu tiền hàng tồn đọng (DSO), hệ số vòng quay tiền mặt (CCC), các hệ số theo dõi hiệu quả hoạt động kinh doanh: ROA, ROE, Biên lợi nhuận các mặt hàng..

4. Kế hoạch lao động tiền lương, đào tạo, bồi dưỡng, phát triển nguồn nhân lực

4.1. Kế hoạch lao động tiền lương

- Lao động bình quân: 28 người

- Thu nhập bình quân người lao động: 13.66 triệu đồng/người/tháng

- Thanh toán lương cho CBNV đầy đủ, đúng hạn;

4.2. Công tác tổ chức, nhân sự:

- Tiếp tục rà soát, sắp xếp lao động toàn diện. Đảm bảo sắp xếp đúng người, đúng việc để hiệu quả hơn trong công việc được giao;

- Quản lý hồ sơ nhân sự, thực hiện việc phân loại, kiểm tra, bổ sung thường xuyên hồ sơ nhân sự;

- Lập kế hoạch đào tạo và tổ chức triển khai bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ quản lý và nhân viên nghiệp vụ; tham quan, học tập, hội thảo ở trong nước và nước ngoài (nếu có) đáp ứng nhu cầu kinh doanh của Công ty;

- Thực hiện công tác nâng lương theo năng lực, thi đua, khen thưởng, kỷ luật lao động.

- Đẩy mạnh công tác hành động “Kỷ cương- Hiệu quả”, tuyên truyền, quán triệt CBNV thực hiện nghiêm chỉnh nội quy lao động, giờ giấc làm việc, phấn đấu hoàn thành kế hoạch được giao;

- Đẩy mạnh công tác an toàn vệ sinh lao động, thành lập đoàn kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất;

- Tham gia các lớp đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ của VIMC, tổ chức đào tạo tại đơn vị 01 lần/quý và theo nhu cầu thực tế;

- Xây dựng, sửa đổi các quy trình, quy chế theo tình hình thực tế tại đơn vị.

5. 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)

1. Bối cảnh

Container

Dự kiến đến Q1/2025, 4 bến tại khu vực Lạch Huyện sẽ đi vào hoạt động, phía thượng nguồn sông Cấm, Cảng Nam Đình Vũ đã thực hiện nạo vét bến và luồng cập cảng đến -8,5m, tạo điều kiện cho các tàu đến 5 vạn tấn có thể cập cảng. CICT sẽ mất lợi thế về cảng nước sâu với khu vực Đình Vũ, và các bến Lạch Huyện đi vào khai thác sẽ làm giảm tối đa sức hấp dẫn của CICT với các hãng tàu Container.

Hàng nông sản

Thông tin thị trường

Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (USDA) dự đoán sản lượng ngô và đậu tương ở Brazil niên vụ 2024/2025 ước tính lần lượt khoảng 127 triệu tấn và 169 triệu tấn. Argentina cũng được dự đoán đạt 51 triệu tấn ngô và 51 triệu tấn đậu tương niên vụ 2024/2025. Đồng thời, yêu cầu nhập khẩu của Trung Quốc trong giai đoạn 2024/2025 được dự báo sẽ giảm đáng kể khi nước này tăng cường nỗ lực sản xuất nông nghiệp trong nước và cố gắng giảm thiểu sự phụ thuộc vào nguyên liệu thô nhập khẩu.

Theo báo cáo gần đây từ Cơ quan dịch vụ Nông nghiệp nước ngoài (FAS) của USDA, tiêu thụ ngô tại Việt Nam dự kiến sẽ tăng trong năm 2024-2025 do nhu cầu thức ăn chăn nuôi tăng cao. Tổng nhu cầu thức ăn chăn nuôi năm 2025 sẽ đạt 27 triệu tấn, (20,9 triệu tấn thức ăn chăn nuôi và 6,1 triệu tấn thức ăn thủy sản), tăng 2% so với năm 2024, với phần lớn hướng vào nuôi trồng thủy sản. Nhu cầu thức ăn thủy sản dự kiến sẽ tăng 7,5% so với cùng kỳ năm ngoái, so với mức tăng khiêm tốn hơn 0,4% của thức ăn chăn nuôi.

Việt Nam vẫn là một trong bốn nước nhập khẩu ngô hàng đầu thế giới, với USDA dự báo nhập khẩu ngô khoảng 12,2 triệu tấn trong niên vụ 2024/2025. Nhập khẩu đậu tương và lúa mì của Việt Nam dự kiến lần lượt đạt 5,7 triệu tấn và 5,3 triệu tấn.

Kế hoạch 2025

Năm 2025 được kì vọng chuyển dịch theo hướng tích cực về thị phần của CICT. CICT đặt mục tiêu duy trì các hợp đồng với ADM, Cargill, Crossland, Grainland và Viterra trong khi tiếp tục có thị phần 50/50 của Wilmar VFM, Vimaflour, Cofco và CnD.

Thế mạnh dịch vụ của CICT nằm ở năng suất dỡ hàng cao (trung bình 15.000 tấn/ngày), hệ thống kho bãi chất lượng (lưu trữ lên tới 60k tấn) và chiến lược giải quyết hàng hao hụt độc quyền (trả lại 100% tỷ lệ hàng hao hụt). Để nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ của mình, chúng tôi đang tìm kiếm các nhà cung cấp đáng tin cậy về dịch vụ sả lan, cầu nổi và đơn vị giám định, đồng thời chúng tôi phải có khả năng đảm bảo đủ kho. Việc cung cấp “dịch vụ trọn gói” từ khu neo đậu đến cảng nội địa mang lại lợi nhuận rất thấp, tuy nhiên, nó giúp đảm bảo sản lượng hàng hóa mang vào cầu bến với lợi nhuận cao hơn.

Dăm gỗ

Giá FOB cho gỗ dăm xuất khẩu sang Trung Quốc dao động từ 137 USD đến 141 USD mỗi tấn, trong khi giá xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản dao động từ 143 USD đến 146 USD mỗi tấn. Cái Lân tiếp tục dẫn đầu xuất khẩu gỗ dăm của Việt Nam, chiếm 21% tổng khối lượng. Nghi Sơn và Dung Quất theo sát với tỷ lệ lần lượt là 19% và 13%. Thời tiết thuận lợi đã thúc đẩy nguồn nguyên liệu thô cho các nhà xuất khẩu. Theo Tỷ Long, trong bối cảnh thị trường ổn định hiện nay, các yếu tố cạnh tranh chính đối với các nhà xuất khẩu gỗ dăm chủ yếu xoay quanh khả năng sắp xếp bến tàu cho tàu, hiệu quả vận hành và nguồn cung ổn định. Mối quan hệ đối tác vững mạnh của Tỷ Long với CICT đã củng cố vị thế của họ như một nhà cung cấp đáng tin cậy, giành được sự tin tưởng từ khách hàng.

Sau khi cơn bão Yagi đi qua, năng lực khai thác của CICT được khẳng định với phương án xếp dỡ bằng thùng Container xả đáy. Nhờ cầu STS, thiết bị đảm bảo cho việc khai thác, CICT đã đảm bảo phục vụ cho các khách hàng như Tỷ Long, Thái Hưng và Hào Hưng.

Với những cam kết lâu dài từ các nhà xuất khẩu lớn nhất tại khu vực Cái Lân: Tỷ Long, Thái Hưng và Hào Hưng sẽ giúp CICT đảm bảo kế hoạch khai thác 4 triệu tấn dăm gỗ năm 2025.

Viên gỗ nén

Thị trường viên gỗ nén toàn cầu đã sẵn sàng cho sự tăng trưởng mạnh, dự báo sẽ đạt giá trị 17,33 tỷ USD vào năm 2027, với tốc độ tăng trưởng kép hàng năm là 6,85%. Với dự kiến xuất khẩu hàng năm 4-5 triệu tấn viên gỗ nén sang thị trường Nhật Bản bắt đầu từ năm 2025, Việt Nam đang có vị trí tốt để tận dụng thị trường đang phát triển này. Tuy nhiên, Việt Nam có thể phải đối mặt với những thách thức trong việc đáp ứng nhu cầu nguyên liệu thô ngày càng tăng do nhu cầu về các sản phẩm gỗ khác nhau ngày càng tăng.

Các mặt hàng khác

Vì lí do chi phí, hàng quặng Fluorspar ở khu vực Cái Lân được chuyển ra nước ngoài khai thác. Để bù đắp cho sự thiếu hụt của mặt hàng này, chúng tôi đang tích cực tiếp cận các mặt hàng mới phát sinh từ việc đóng cửa cảng Hoàng Diệu ở Hải Phòng gần đây.

2. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025

Stt	Chi tiêu	ĐVT	TH 2024	KH 2025	KH 2025/ TH 2024 (%)
1	Sản lượng container	Teu	19.670	0	0
	Sản lượng hàng rời	Tấn	6.930.083	6.235.000	90.0
2	Doanh thu	USD	19.564.596	17.789.478	90.9
3	Ebitda	USD	10.623.182	8.071.434	76.0
4	Lãi/Lỗ trước thuế	USD	4.936.408	1.714.346	34.7

Các chỉ tiêu chính về Kế hoạch sản xuất kinh doanh của CICT trong năm 2025: (1) Sản lượng hàng rời 6.2 triệu tấn; (2) Tổng doanh thu 17.7 triệu USD; (3) Ebitda đạt 8 triệu USD; (4) Lãi trước thuế 1.7 triệu USD.

3. Kế hoạch đầu tư 2025

Nội dung	USD 1,000
02 Máy gạt	210
Phần mềm quản trị doanh nghiệp (Microsoft Dynamics hoặc tương đương)	150
Tổng cộng	360

Để đảm bảo thiết bị phục vụ khai thác tàu đắm gỗ, CICT dự kiến đầu tư thêm 02 máy gạt. Hệ thống phần mềm kế toán của công ty sử dụng từ năm 2010 và không đảm bảo hiệu quả sử dụng khi các quy định mới cập nhật thường xuyên. Công ty dự kiến đầu tư phần mềm quản trị doanh nghiệp mới theo chuẩn quốc tế, đảm bảo hệ thống quản trị xuyên suốt giữa các bộ phận.

4. Kế hoạch thanh lý tài sản

Trong những năm trước, CICT đã bán 4 xe đầu kéo, 1 xe nâng cont hàng, 1 xe nâng cont rỗng, 8 RTG, 8 tủ kết nối điện với RTG, 2 bồn chứa nhiên liệu và một nửa số giá đỡ và phích cắm container lạnh. Thiết bị dư thừa còn lại bao gồm 4 RTG, 2 xe nâng cont rỗng, 10 xe đầu kéo và 10 bombearts. CICT dự định thuê đơn vị thẩm định giá Portek (Singapore) để xác định giá trị cầu RTG, các thiết bị còn lại do các công ty thẩm định trong nước thực hiện.

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2024, kế hoạch hoạt động SXKD năm 2025, 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,

