

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025**  
**VÀ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026**

**I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2025:**

**1. Hoạt động trọng tâm năm 2025:**

- Tháng 4/2025, TCOTS khai trương và đưa vào khai thác thêm KHÁCH SẠN GALLIOT đạt tiêu chuẩn 4\* với 131 phòng tại Nha Trang - Khánh Hòa.
- Ký hợp đồng hợp tác đầu tư Khu du lịch Biển San Hô tại Mũi Né.
- Mở rộng khách hàng và đối tác hợp tác phát triển kinh doanh mảng vé máy bay và du lịch (tổ chức sự kiện, thể thao, tour du lịch,...)
- Tham gia triển khai kịp thời và hoàn thành nhiệm vụ ứng phó tràn dầu sự cố đắm va tàu tại Phao 28 - luồng sông Lòng Tàu, Cần Giờ.

**2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2025:**

**2.1 Kết quả kinh doanh:**

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	361.777.191.692
2	Tổng chi phí	279.728.594.661
3	Lợi nhuận trước thuế	82.048.597.031
4	Lợi nhuận sau thuế	65.081.855.793

**2.2 Tình hình đầu tư:**

**a. Đầu tư tài sản:**

Tổng giá trị tài sản cố định của Công ty TCOTS đầu tư tính tới 31/12/2025 là 446.941.280.540 VNĐ, giá trị còn lại tổng tài sản cố định của công ty là 229.455.936.421 VNĐ.

**b. Đầu tư tài chính:**

TCOTS đã đầu tư tài chính để góp vốn, mua cổ phần, hợp tác kinh doanh tại các Công ty:

Stt	Tên công ty	Vốn điều lệ (VNĐ)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Vốn thực góp đến thời điểm BC (VNĐ)
1	Công ty Cổ phần Cung ứng TCOTS - Cát Lái	6.000.000.000	51	3.060.000.000
2	Hợp tác đầu tư kho DHL	146.298.243.127	50	73.149.121.564

3	Hợp tác đầu tư dự án Khu du lịch Biển San Hô	199.000.000.000	30,15	40.000.000.000
4	Hợp tác đầu tư tòa nhà văn phòng 56 Trương Văn Bang	55.955.629.000	26,48	2.022.962.963

### **2.3 Tình hình tài chính:**

#### **a. Vay ngắn hạn:**

TCOTS đang được cấp hạn mức ngắn hạn (hạn mức 30 tỷ) từ ngân hàng Shinhan – chi nhánh Bắc Sài Gòn trong năm 2025 để phục vụ việc bổ sung vốn lưu động cho công ty, dư nợ đến 31/12/2025 là 0 VNĐ.

#### **b. Vay trung, dài hạn:**

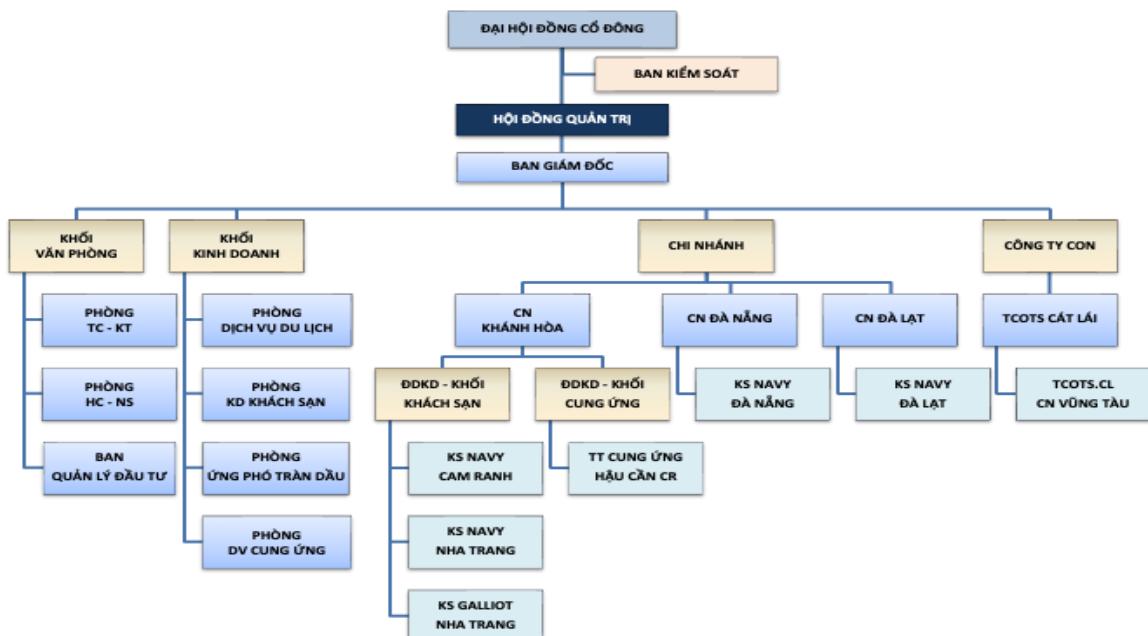
Trong năm 2025, TCOTS còn dư nợ vốn vay trung dài hạn từ các tổ chức tín dụng bao gồm: Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh An Phú, Ngân hàng Shinhan- chi nhánh Bắc Sài Gòn và các nguồn ủy thác đầu tư khác. Tổng trả nợ gốc trong năm 2025 của TCOTS là 56.050.165.802VNĐ, tổng chi phí lãi vay phải trả là 8.229.974.744 VNĐ và dư nợ vay trung dài hạn còn lại tính đến 31/12/2025 là 74.742.433.404 VNĐ.

#### **c. Các chỉ số tài chính cơ bản:**

STT	Chỉ số tài chính	Công thức	Giá trị
1	Hệ số thanh toán hiện hành	=TS Ngắn hạn/ Nợ Ngắn hạn	1,26
2	Hệ số thanh toán tức thời	= (Tiền + các khoản tương đương Tiền)/Nợ Ngắn hạn	0,62
3	Hệ số nợ/Vốn CSH	=Nợ phải trả/ vốn CSH	0,64
4	ROE	=LNST/vốn CSH	26%
5	ROA	=LNST/Tổng tài sản	16%

### **2.4 Tình hình lao động và tiền lương:**

#### **a. Sơ đồ tổ chức đến 31/12/2025:**



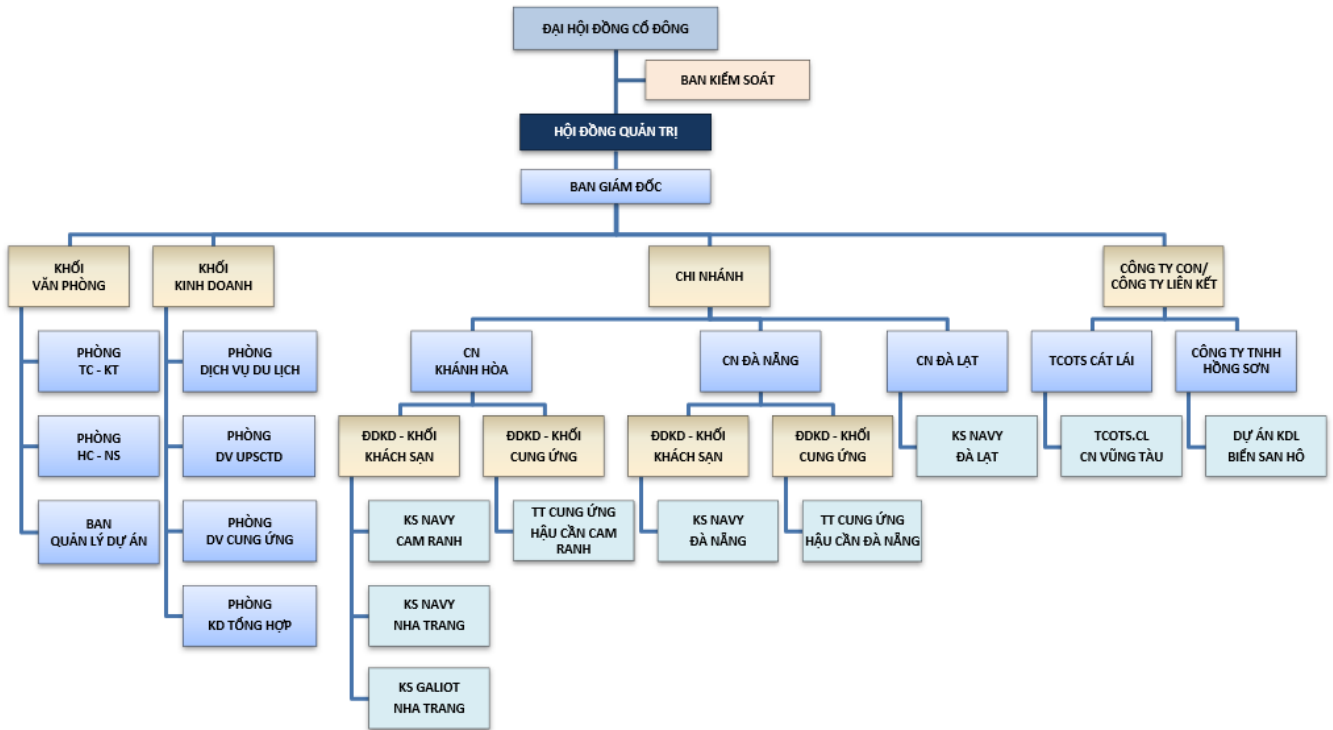
**b. Lao động, tiền lương:**

- **Số lao động (người):** đến ngày 31/12/2025, tổng số lao động của Công ty là **182 người**. Trong đó, nhân sự khối văn phòng 14 người; khối kinh doanh 12 người; nhân sự khối cung ứng 35 người; nhân sự khối khách sạn 114 người; nhân sự khối ứng phó sự cố tràn dầu 7 người.

- **Tiền lương:** Tình hình quỹ lương năm 2025 như sau: giá trị quyết toán chi phí lương đã thực hiện trong năm 2025 cho toàn Công ty là 33.783.888.689 đồng.

**II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026:**

**1. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC NĂM 2026:**



**2. CHỈ TIÊU, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026:**

**2.1 Chỉ tiêu kinh doanh năm 2026:**

Stt	Diễn giải	Tỷ lệ (%)	Giá trị (đồng)
1	Tổng doanh thu	-	367.663.429.351
2	Tổng chi phí	-	282.663.429.351
3	Lợi nhuận trước thuế	-	85.000.000.000
4	Lợi nhuận sau thuế TNDN	-	67.450.000.000
5	Trích Quỹ đầu tư phát triển	15%LNST	10.117.500.000
6	Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5%LNST	3.372.500.000
7	Trích kinh phí HĐQT, BKS	2%LNST	1.349.000.000
8	Lợi nhuận sau khi trích các quỹ năm 2025	-	52.611.000.000
9	Lợi nhuận để lại đến năm 2024	-	87.169.719.042
10	Chia cổ tức cho các cổ đông 2025	15%VĐL	15.000.000.000
11	Tổng lợi nhuận để lại đến năm 2025	-	124.780.719.042

## **2.2 Kế hoạch hoạt động 2026:**

### **a. Mục tiêu:**

- Tập trung đẩy mạnh hoạt động kinh doanh khối Nhà hàng - Khách sạn và phát triển du lịch.
- Đẩy mạnh doanh thu từ mảng Kinh doanh cốt lõi: Dịch vụ Vé máy bay và dịch vụ quản lý, kinh doanh Khách sạn.

### **b. Định hướng kinh doanh:**

Ngoài việc hoàn thành tốt nhiệm vụ - giao kết từ Hải Quân Vùng III, Vùng IV; Tổng công ty Tân Cảng Sài Gòn và duy trì - đảm bảo tốt chất lượng dịch vụ hiện có, Công ty TCOTS định hướng phát triển kinh doanh như sau:

#### **b.1 Dịch vụ cung ứng hậu cần:**

- Hoàn thiện hệ thống quản lý vận hành bài bản để nhân sự làm việc theo đúng định hướng, tiêu chuẩn và hạn chế tối đa sai sót phải sửa chữa.
- Tập trung ổn định nguồn hàng, chủ động ứng phó và giải pháp xử lý theo dự báo có nhiều biến động về giá trong năm 2026.
- Nghiên cứu và xây dựng phương án, triển khai thực hiện Trung tâm cung ứng hậu cần tại Đà Nẵng.
- Phát triển, mở rộng dịch vụ Catering tại các thị trường Cam Ranh, Đà Nẵng, Tp. HCM.

#### **b.2 Dịch vụ khách sạn - du lịch:**

- Phối hợp đối tác triển khai thi công và hoàn thiện công tác nhân sự - vận hành chuẩn bị cho khai thác kinh doanh khu du lịch Biển San Hô tại Mũi Né.
- Nâng cấp và tổ chức hoạt động kinh doanh khai thác công suất đôi dư tại Nhà khách Quân cảng Đà Lạt; Nâng cao chất lượng dịch vụ chuỗi khách sạn Công ty đang quản lý, vận hành.
- Nghiên cứu đẩy mạnh phát triển du lịch, du lịch đường thủy - hướng đến dự án du lịch biển đảo.
- Đẩy mạnh hoạt động Sales & Marketing, tạo dựng hình ảnh và nhận diện thương hiệu hệ thống và tổ chức kinh doanh theo chuỗi với cung cấp tất cả dịch vụ về du lịch.

#### **b.3 Dịch vụ quản lý vận hành Tòa nhà VP và BĐS:**

- Ký kết hợp tác khai thác vận hành Tòa nhà văn phòng - TCOTS Building.
- Hoàn thiện và đưa vào hoạt động Tòa nhà VP TCO mở rộng.
- Tiếp nhận triển khai một số dự án quản lý tài sản cho thuê tại thị trường Tp. HCM.

## **2.3 Giải pháp thực hiện**

### **a. Công tác quản trị:**

- Hoàn thiện bộ máy nhân sự đảm bảo tính hệ thống, chuyên nghiệp và phù hợp đảm bảo tính hệ thống và sự phát triển của hệ thống Khách sạn Navy.
- Xây dựng chính sách kinh doanh, lương, thưởng cho từng mảng kinh doanh.
- Hoàn thiện bộ quy trình chuẩn áp dụng cho hệ thống Khách sạn.
- Đào tạo đội ngũ Tổng quản lý, phòng ban liên quan đáp ứng mục tiêu kế thừa.

***b. Cơ sở vật chất:***

- Đầu tư cho hoạt động phát triển kinh doanh của các mảng trong hệ thống TCOTS.
- Cải tạo sửa chữa, nâng cấp các cơ sở đang trong giai đoạn xuống cấp.

***c. Công tác kinh doanh - tiếp thị:***

- Xây dựng chiến lược marketing và quảng bá các chính sách thương mại theo thị trường kinh doanh và thời gian phù hợp.
- Xây dựng chính sách giá, chiết khấu theo từng phân khúc khách hàng.
- Tăng cường công tác tiếp cận khách hàng qua các chương trình của HHDL, Hội chợ Du lịch cũng như trực tiếp đến các đơn vị Lữ hành.
- Liên kết với các Đối tác cùng hệ sinh thái tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm mang thương hiệu của Công ty.

***d. Công tác tài chính:***

- Hoạch định tài chính rõ ràng, xác định nhu cầu vốn – kế hoạch thu hồi vốn, dòng tiền nhằm đảm bảo tính khả thi cho các hoạt động liên quan.
- Kiểm tra, kiểm soát theo quy định của hệ thống.
- Báo cáo hạch toán, quyết toán minh bạch.

Trân trọng.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- HDQT, BGD, BKS;
- Lưu VP.

**TM. BAN ĐIỀU HÀNH  
GIÁM ĐỐC**

**PHẠM ANH KHA**