

Số: 51 - 2025/SASCO-HĐQT

Tp.HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025.

BÁO CÁO

V/v “*Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và
Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025*”

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020;
- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất (“SASCO/Công ty”);

Công ty Cổ phần Dịch vụ Hàng không Sân bay Tân Sơn Nhất (SASCO) kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và phê duyệt báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025, cụ thể như sau:

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

1. Tình hình vĩ mô:

Năm 2024, nền kinh tế thế giới tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức và biến động phức tạp. Sau giai đoạn phục hồi sau đại dịch COVID-19, tăng trưởng kinh tế toàn cầu đã chậm lại đáng kể do nhiều yếu tố tác động, bao gồm:

Lạm phát cao: Áp lực lạm phát gia tăng do nhiều nguyên nhân như gián đoạn chuỗi cung ứng, giá năng lượng tăng cao và các chính sách kích thích kinh tế;

Căng thẳng địa chính trị: Các cuộc xung đột và căng thẳng địa chính trị, đặc biệt là cuộc xung đột Nga-Ukraine, đã gây ra nhiều bất ổn cho nền kinh tế thế giới;

Chính sách tiền tệ thắt chặt: Ngân hàng trung ương các nước đã tăng lãi suất để kiềm chế lạm phát, điều này có thể làm chậm lại tăng trưởng kinh tế;

Tình hình kinh tế thế giới phức tạp đặt ra nhiều thách thức cho Việt Nam. Tuy nhiên, với những nỗ lực cải cách và hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam vẫn duy trì được mức tăng trưởng ổn định;

Theo Tổng Cục Thống kê, chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2024 tăng 3,63% so với năm 2023, Lạm phát cơ bản tăng 2,71% so với năm 2023;

Chỉ số giá USD bình quân năm 2024 tăng 4,91% so với cùng kỳ năm 2023;

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng theo giá hiện hành ước đạt 6.391 nghìn tỷ đồng, tăng 9,0% so với năm trước (năm 2023 tăng 9,4%), nếu loại trừ yếu tố giá tăng 5,9% (năm 2023 tăng 6,8%);

Năm 2024, khách quốc tế đến nước ta đạt gần 17,6 triệu lượt người, tăng 39,5% so với năm trước; số lượt người Việt Nam xuất cảnh đạt 5,3 triệu lượt người, tăng 5,5% so với năm trước.



2. Thị trường mục tiêu Công ty:

Tổng sản lượng hành khách đi và đến năm 2024 tại 3 thị trường mục tiêu cụ thể sau:

- **Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất:** Tại Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất sản lượng hành khách đi và đến năm 2024 đạt 39,8 triệu lượt, giảm 2% so với cùng kỳ năm 2023 (40,7 triệu lượt), giảm 3% so với năm 2019 (41,2 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến là 16,2 triệu lượt, tăng 15% so với cùng kỳ năm 2023 (14,2 triệu lượt), tăng 4% so với 2019 (15,6 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến là 23,6 triệu lượt, giảm 11% so với cùng kỳ (26,6 triệu lượt), giảm 7,3% so với 2019 (25,6 triệu lượt).
- **Cảng Hàng không Quốc tế Phú Quốc:** Tại Cảng hàng không quốc tế Phú Quốc, sản lượng hành khách đi và đến năm 2024 đạt 4,1 triệu lượt, giảm 2% so với cùng kỳ (4,2 triệu lượt), tăng 12% so với năm 2019 (3,7 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến là 1,8 triệu lượt, tăng 227% so với cùng kỳ (0,6 triệu lượt), tăng 176% so với 2019 (0,7 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến là 2,3 triệu lượt, giảm 37% so với cùng kỳ (3,7 triệu lượt), giảm 24% so với 2019 (3,0 triệu lượt).
- **Cảng Hàng không Quốc tế Cam Ranh:** Tại Cảng hàng không quốc tế Cam Ranh, sản lượng hành khách đi và đến năm 2024 đạt 6,8 triệu lượt, tăng 20% so với cùng kỳ (5,7 triệu lượt), giảm 30% so với năm 2019 (9,7 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến là 4,4 triệu lượt, tăng 79% so với cùng kỳ (2,4 triệu lượt), giảm 33% so với 2019 (6,5 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến là 2,4 triệu lượt, giảm 25% so với cùng kỳ (3,2 triệu lượt), giảm 25% so với 2019 (3,3 triệu lượt).

3. Kết quả kinh doanh Công ty:

Năm 2024, SASCO đã hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất kinh doanh Đại hội đồng cổ đông giao nhờ sự tăng trưởng đáng kể sản lượng khách quốc tế cùng với việc Ban Điều hành đã thích ứng linh hoạt, kịp thời đưa ra những chính sách bán hàng phù hợp, kiểm soát tốt các chi phí, tăng cường đầu tư vào công nghệ, nâng cấp cơ sở vật chất và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng giữ vững vị trí tiên phong trong ngành dịch vụ phi hàng không.

Kết quả hoàn thành với các chỉ tiêu như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	TH 2024	KH 2024	Tỷ lệ (%) TH/KH 2024
1	Tổng doanh thu	3.082	2.903	106%
2	Tổng chi phí	2.578	2.560	101%
3	Lợi nhuận trước thuế	504	343	147%
4	Nộp ngân sách	129	105	122%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	2.789	1.915	146%

Trong đó:

- Tổng doanh thu năm 2024 đạt 3.082 tỷ đồng, tăng 6% kế hoạch;
- Lợi nhuận trước thuế năm 2024 đạt 504 tỷ đồng, tăng 47% kế hoạch;

- Nộp ngân sách năm 2024 đạt 129 tỷ đồng, tăng 22% kế hoạch;
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu năm 2024 đạt 2.789 đồng/cổ phiếu, tăng 46% kế hoạch.

4. **Tình hình tài chính:**

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2024	31/12/2023	Tỷ lệ (%) 2024/2023
I. Tài sản ngắn hạn	1.539	1.401	110%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	217	292	74%
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	537	475	113%
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	404	163	248%
4. Hàng tồn kho	220	344	64%
5. Tài sản ngắn hạn khác	161	127	127%
II. Tài sản dài hạn	831	848	98%
TỔNG TÀI SẢN	2.370	2.249	105%
I. Nợ phải trả	730	765	96%
1. Nợ ngắn hạn	728	764	95%
2. Nợ dài hạn	2	1	196%
II. Nguồn vốn chủ sở hữu	1.640	1.484	110%
1. Vốn chủ sở hữu	1.640	1.484	110%
TỔNG NGUỒN VỐN	2.370	2.249	105%

Các chỉ số tài chính	2024	2023
1. Cấu trúc vốn và tài sản		
Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	65%	62%
Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	35%	38%
Tổng nợ / Nguồn vốn	31%	34%
VCSH / Nguồn vốn	69%	66%
Tổng nợ / VCSH	0,45	0,52
2. Tính thanh khoản		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,11	1,83
Hệ số thanh toán nhanh	1,81	1,38

Tổng tài sản vào ngày 31/12/2024 là 2.370 tỷ đồng, tăng 5% so với năm trước. Trong đó, tài sản ngắn hạn là 1.539 tỷ, tăng 10% chủ yếu do các khoản phải thu tăng 148%; tài sản dài hạn là 831 tỷ đồng, giảm 2%.

Cơ cấu tài sản có tài sản ngắn hạn chiếm 65% tổng tài sản, tài sản dài hạn chiếm 35%.

Cơ cấu nguồn vốn có vốn chủ sở hữu chiếm 69% tổng nguồn vốn, tổng nợ chiếm 31%. Tỷ lệ sử dụng đòn bẩy (D/E) ở mức 0,45 lần.

Các chỉ số thanh toán duy trì ở mức an toàn: hệ số thanh toán ngắn hạn là 2,11 lần và hệ số thanh toán nhanh là 1,81 lần.

Nhìn chung, các chỉ số tài chính của Công ty trong năm 2024 đều thể hiện sự cải thiện và ổn định cao. Công ty đã quản lý tốt tài sản, tối ưu hóa cấu trúc vốn và giữ vững tính thanh khoản. Tài sản ngắn hạn đảm bảo khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn. Các khoản tài chính dài hạn (tài sản cố định và các khoản đầu tư tài chính dài hạn) đều được tài trợ bởi nguồn vốn dài hạn, ổn định từ vốn chủ sở hữu, nhờ vậy rủi ro tài chính được hạn chế tối đa.

5. Hoạt động đầu tư:

Năm 2024, Công ty triển khai nâng cấp cơ sở vật chất, thiết bị, máy móc cần thiết, cấp bách phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, gia tăng trải nghiệm khách hàng.

Đối với các dự án đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư: Công ty tiếp tục tập trung hoàn thiện các thủ tục pháp lý cần thiết theo quy định để phê duyệt dự án đầu tư.

6. Phát triển nguồn nhân lực:

Công ty thực hiện tái cấu trúc các bộ phận, phòng ban giúp tăng cường hiệu quả hoạt động, cải thiện sự phối hợp, thích ứng với thay đổi và tối ưu nguồn lực.

Đào tạo, điều chỉnh các chính sách, quy trình bán hàng và nâng cao đạo đức nghề nghiệp cho nhân viên giúp công ty tối ưu hóa hoạt động, nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo dựng uy tín và niềm tin từ khách hàng. Việc chú trọng đạo đức nghề nghiệp và phát triển kỹ năng cho nhân viên góp phần xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp và bền vững.

Công ty luôn chú trọng xây dựng môi trường và văn hóa làm việc đa dạng, bình đẳng và dung hợp. Lực lượng lao động của Công ty đa dạng về lứa tuổi, giới tính, dân tộc, tôn giáo và trình độ chuyên môn.

Trong năm 2024, thu nhập bình quân của người lao động đạt 29,9 triệu đồng/người/tháng, tăng 12 % so với năm 2023.

7. Nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng:

Năm 2024, với khát vọng vươn tầm và đón đầu cơ hội phát triển của ngành Hàng không, SASCO phát huy bản lĩnh tiên phong và chiến lược phát triển bền vững để gia tăng các nguồn lực, tập trung nâng tầm chất lượng dịch vụ, gia tăng trải nghiệm khách hàng, giữ vững vị thế dẫn đầu tại sân bay Quốc tế Tân Sơn Nhất, mở rộng thị phần, lĩnh vực kinh doanh trong và ngoài ngành hàng không, đặc biệt tại nhà ga quốc nội T3 và sân bay Long Thành trong tương lai.

Công ty ra mắt phòng chờ The SENS Leisure Lounge tại Sân bay Quốc tế Phú Quốc là một bước trong chiến lược SASCO mở rộng hệ thống phòng chờ khắp sân bay Việt Nam, đặc biệt tại nhà ga quốc nội T3, Tân Sơn Nhất; sân bay Long Thành trong tương lai và gia nhập mạng lưới phòng chờ danh tiếng của Airport Dimensions trên toàn thế giới.

Trong năm, SASCO khởi động chiến dịch “Ươm mầm nhỏ, vươn khát vọng Xanh” trên hệ thống dịch vụ bán lẻ và ẩm thực tại sân bay Tân Sơn Nhất. Đây là một phần trong chuỗi hành động của SASCO nhằm lan tỏa lối sống xanh, tiêu dùng bền vững và mang đến khách hàng những niềm vui bất ngờ trên hành trình bay.

8. Triển khai dự án chuyển đổi số:

Việc hoàn tất chuyển đổi số và ứng dụng hệ thống ERP đã mang lại nhiều lợi ích vượt trội cho công ty giúp tối ưu hóa hiệu quả vận hành, tích hợp cơ sở dữ liệu, tạo sự đồng bộ trong quản lý, phân tích số liệu chi tiết giúp Ban Điều hành đưa ra quyết định kịp thời.

9. Trách nhiệm với cộng đồng xã hội:

Công Đoàn, Đoàn Thanh niên SASCO tích cực tiên phong triển khai các chương trình hành động phát triển bền vững, công tác đền ơn đáp nghĩa, cộng đồng xã hội, bảo vệ môi trường, tiêu biểu, cụ thể:

- Phụng dưỡng Mẹ Việt Nam anh hùng, chăm lo các gia đình chính sách, người có công, ủng hộ Tết vì người nghèo, Chương trình “Xuân yêu thương”;
- Tài trợ 219 suất học bổng cho các trường học tại Lâm Đồng, Huế, Quảng Nam, Cần Giờ và học bổng “Cùng con đi tiếp cuộc đời” năm 2024 – Báo Thanh Niên cho học sinh, sinh viên mồ côi do đại dịch Covid-19;
- Xây dựng 09 căn nhà tình thương cho các gia đình khó khăn tại huyện Phú Xuyên-Tp.Hà Nội và Tp.HCM;
- CB CNV SASCO quyên góp kịp thời ủng hộ chia sẻ người dân bị thiệt hại nặng nề do bão Yagi;
- Trồng 1000 cây đước tại vùng rừng ngập mặn - huyện Bình Đại, tỉnh Bến Tre là khởi đầu của dự án “Chỗi xanh hạnh phúc” hướng tới mục tiêu giảm thiểu xâm nhập mặn, chống biến đổi khí hậu;
- Trồng thêm 3.000 cây thông ba lá cho thành phố Đà Lạt, đánh dấu năm thứ 3 liên tiếp SASCO Green day – Green Life, nâng tổng số cây đóng góp cho Đà Lạt thêm xanh là gần 9.000 cây xanh;
- Khởi nguồn từ sáng kiến của Đoàn thanh niên SASCO “Ươm mầm nhỏ vườn khát vọng xanh”, tháng 9/2024 SASCO đã triển khai chiến dịch trên hệ thống dịch vụ bán lẻ và ẩm thực. Đây là một phần trong chuỗi hành động của SASCO nhằm lan tỏa lối sống xanh, tiêu dùng bền vững và mang đến khách hàng những niềm vui bất ngờ trên hành trình bay. Ươm mầm nhỏ vườn khát vọng xanh” đã nhân lên những niềm vui, những mầm xanh, truyền cảm hứng lan tỏa phong cách sống xanh, lan tỏa giá trị bền vững, hành động truyền cảm hứng và thúc đẩy sự chung tay tích cực từ đối tác, nhà cung ứng, khách hàng và cộng đồng.

10. Thành tích đạt được năm 2024:

Năm 2024, SASCO tiếp tục được các tổ chức uy tín, khách hàng, đối tác trong và ngoài nước đánh giá cao, biểu dương, vinh danh thành tích xuất sắc, tiêu biểu, cụ thể:

- Top 10 Doanh nghiệp phát triển bền vững tại Việt Nam do VCCI và Hội đồng phát triển bền vững Việt Nam chứng nhận;
- Thương hiệu Quốc gia Việt Nam do Bộ công thương cấp chứng nhận;
- Doanh nghiệp xanh TP. Hồ Chí Minh do Ủy ban nhân dân TP.HCM, Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) và Báo Sài Gòn Giải phóng cấp chứng nhận;
- Top 10 Công ty bán lẻ uy tín nhất Việt Nam; Top 500 Doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhất Việt Nam; Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Vietnam report vinh danh;
- Top 500 Doanh nghiệp tạo giá trị hàng đầu (Value500); Top 10 Doanh nghiệp tạo giá trị hàng đầu Việt Nam ngành bán lẻ (Value10) do Viet Research và Báo Đầu Tư chứng nhận;

- Top 100 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam do Anphabe cấp chứng nhận;
- Thương hiệu nhánh L'Azure Resort & Spa đạt giải thưởng Agoda's Customer Review Awards 9.4 và đạt Agoda Gold Circle Award 2024. Trước đó, L'Azure cũng nhận được nhiều đánh giá tích cực, bình chọn từ du khách khắp thế giới mang lại những các giải thưởng trên nền tảng trực tuyến TripAdvisor, Booking.com. My tour.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2025:

- Tại Kỳ họp bất thường lần thứ 9, Quốc hội khóa XV, sáng 19/2/2025, Quốc hội đã biểu quyết thông qua Nghị quyết của Quốc hội bổ sung Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội năm 2025 với mục tiêu tăng trưởng đạt 8% trở lên. Theo đó, một số chỉ tiêu chủ yếu được điều chỉnh với tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước GDP đạt 8% trở lên; quy mô GDP năm 2025 đạt khoảng trên 500 tỷ USD; GDP bình quân đầu người khoảng trên 5.000 USD; tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng CPI bình quân khoảng 4,5 - 5%, lạm phát bình quân ở mức 3,5% - 4,5%.
- Căn cứ vào kế hoạch sản lượng hành khách ước năm 2025 của ACV tại Tân Sơn Nhất, sản lượng khách đi và đến ước 42 triệu lượt, bằng 105% so với năm 2024. Trong đó:
 - + Sản lượng quốc tế ước 16,8 triệu lượt, bằng 104,1% so với năm 2024, tương ứng 8,5 triệu lượt khách đi và 8,3 triệu lượt khách đến;
 - + Sản lượng quốc nội ước 24,7 triệu lượt, bằng 105,5% so với năm 2024, tương ứng 12,3 triệu lượt khách đi và 12,4 triệu lượt khách đến.
- Năm 2025 đánh dấu một giai đoạn chuyển đổi quan trọng khi nhà ga quốc nội T3 đi vào hoạt động từ giữa tháng 04/2025, mở ra nhiều cơ hội nhưng cũng đi kèm với nhiều thách thức với sự tham gia của nhiều đơn vị khai thác dịch vụ phi hàng không. Tuy nhiên, với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực phi hàng không, tập thể cán bộ công nhân viên SASCO với phương châm "**Sáng tạo – Thích ứng – Hợp tác – Tinh gọn – Hiệu quả**" đề ra kế hoạch năm 2025 với các chỉ tiêu sau:

ĐVT: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	TH 2024	KH 2025	Tỷ lệ (%) KH 2025/ 2024
1	Tổng doanh thu thuần	3.082	3.183	103%
2	Doanh thu thuần SXKD	2.906	3.015	104%
3	Lợi nhuận trước thuế	504	555	110%
4	Nộp ngân sách	129	141	110%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	2.789	3.100	111%

2. Các giải pháp triển khai kế hoạch 2025:

Nhằm hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh, Công ty định hướng và tập trung vào các giải pháp kinh doanh như sau:

a. **Về kinh doanh:**

- Ban Điều hành đã sẵn sàng nguồn lực cho hoạt động kinh doanh tại nhà ga quốc nội T3 và chủ động đón đầu cơ hội phát triển tại Cảng Hàng không Quốc tế Long Thành.
- Hợp tác với Airport Dimensions, Công ty hàng đầu thế giới về trải nghiệm dịch vụ sân bay là một phần của chiến lược định vị hệ thống phòng chờ thương gia “Dịch vụ tinh hoa cho trải nghiệm không giới hạn” mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng trong nước và quốc tế
- Luôn theo dõi diễn biến thị trường, đặc biệt là thị trường quốc tế, cập nhật thường xuyên và định kỳ các nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, tạo ra sự khác biệt dịch vụ, hướng tới sự hài lòng cao nhất của khách hàng.
- Gia tăng nhận diện thương hiệu, mở rộng thúc đẩy kênh phân phối sản phẩm của công ty với định hướng phát triển thêm hoạt động ngoài lĩnh vực phi hàng không.
- Đồng thời, việc tích hợp các nền tảng bán lẻ trực tuyến giúp gia tăng sự thuận tiện, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Khai thác các nguồn cung cấp hàng hóa, đa dạng mặt hàng, giúp khách hàng có nhiều lựa chọn, đồng thời áp dụng chính sách bán hàng linh hoạt và phù hợp giúp nâng cao trải nghiệm mua sắm với khách hàng, đồng thời tạo sự tin tưởng và hài lòng, từ đó gia tăng sự gắn bó của khách hàng đối với SASCO.

b. **Về tài chính:**

- Quản lý dòng tiền một cách hiệu quả, đảm bảo nguồn lực tài chính linh hoạt để hỗ trợ hoạt động kinh doanh và đầu tư dài hạn.
- Kiểm soát chi phí chặt chẽ, tối ưu hiệu quả sử dụng vốn, đảm bảo tăng trưởng bền vững.
- Tích cực thu hồi công nợ, duy trì thanh khoản ổn định, hạn chế rủi ro tài chính.

c. **Về quản trị nguồn nhân lực:**

- Tiếp tục thực hiện cơ cấu lại tổ chức tinh gọn bộ máy, nhân sự đa nhiệm, gia tăng hiệu quả trong công tác vận hành.
- Tăng cường huấn luyện nội bộ, tổ chức các hoạt động phát huy sáng kiến, áp dụng hiệu quả vào hoạt động kinh doanh.
- Tạo môi trường làm việc hiệu quả, thúc đẩy tinh thần trách nhiệm và sáng tạo.
- Ứng dụng công nghệ vào quản trị nhân sự, tối ưu quy trình làm việc, nâng cao hiệu suất lao động.
- Thực hiện chính sách khen thưởng kịp thời khuyến khích bán hàng, tạo động lực cho đội ngũ nhân viên bán hàng.
- Thúc đẩy sáng tạo và đổi mới, khuyến khích ý tưởng mới, tổ chức các cuộc thảo luận, các cuộc thi về giải pháp cho các hoạt động của Công ty.

d. **Đầu tư:**

- Tập trung đầu tư nâng cấp hạ tầng, trang thiết bị và công nghệ tại các điểm kinh doanh trọng yếu.



- Tiếp tục hoàn thiện hồ sơ pháp lý cho các dự án mở rộng ngoài sân bay, đảm bảo sẵn sàng triển khai khi đủ điều kiện.

Trên đây là Báo cáo của Công ty trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 về Kết quả hoạt động năm 2024 và Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025. Thay mặt Ban điều hành Công ty, tôi xin trân trọng cảm ơn sự ủng hộ của Quý cổ đông đã luôn tin tưởng và đồng hành cùng SASCO. Kính chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng kính trình./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Hùng Cường