

DỰ THẢO

BÁO CÁO

*V/v “Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và
Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026”*

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;

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 2025 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026, cụ thể như sau:

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Tình hình vĩ mô

Năm 2025, 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 chính trị: Các cuộc xung đột và căng thẳng 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, một số chỉ tiêu kinh tế – xã hội tình hình năm 2025 như sau:

Chỉ số giá tiêu dùng bình quân (CPI) năm 2025 tăng 3,31% so với cùng kỳ năm trước; lạm phát cơ bản tăng 3,21% so với cùng kỳ năm trước.

Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng theo giá hiện hành ước đạt 7.008,9 nghìn tỷ đồng, tăng 9,2% so với cùng kỳ năm trước, nếu loại trừ yếu tố giá tăng 6,7%.

Tỷ giá USD bình quân năm 2025 tăng khoảng 3,92% so với cùng kỳ năm trước do ảnh hưởng của chính sách tiền tệ quốc tế thắt chặt.

Nhìn chung, nền kinh tế vĩ mô ổn định tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho các ngành dịch vụ, đặc biệt là hàng không – du lịch, duy trì đà tăng trưởng trong năm 2025

2. Thị trường mục tiêu Công ty

Tổng sản lượng hành khách đi và đến năm 2025 tại 3 thị trường mục tiêu cụ thể sau:

Cảng Hàng không Quốc tế Tân Sơn Nhất: sản lượng hành khách đi và đến năm 2025 đạt 42,1 triệu lượt, tăng 6% so với cùng kỳ (39,9 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến 17,7 triệu lượt, tăng 8% so với cùng kỳ (16,3 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến 24,5 triệu lượt, tăng 4% so với cùng kỳ (23,6 triệu lượt).

Cảng Hàng không Quốc tế Phú Quốc: sản lượng hành khách đi và đến năm 2025 đạt 5,8 triệu lượt, tăng mạnh 41% so với cùng kỳ (4,1 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến 2,9 triệu lượt, tăng 56% so với cùng kỳ (1,8 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến 3,0 triệu lượt, tăng 28% so với cùng kỳ (2,3 triệu lượt).

Cảng Hàng không Quốc tế Cam Ranh: sản lượng hành khách đi và đến năm 2025 đạt 7,4 triệu lượt, tăng 8% so với cùng kỳ (6,8 triệu lượt). Trong đó, lượng khách quốc tế đi và đến 4,8 triệu lượt, tăng 9% so với cùng kỳ (4,4 triệu lượt); lượng khách nội địa đi và đến 2,6 triệu lượt, tăng 7% so với cùng kỳ (2,4 triệu lượt).

3. Kết quả kinh doanh Công ty

Năm 2025, SASCO đã hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất kinh doanh ĐHĐCĐ giao, ghi nhận mức tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng, cao nhất kể từ ngày Công ty thành lập đến nay. Kết quả này đến từ sự phục hồi mạnh mẽ của thị trường hàng không, sự tăng trưởng sản lượng hành khách quốc tế tỉ trọng đóng góp chủ lực vào kết quả hoạt động của Công ty. Đồng thời, việc tăng trưởng lợi nhuận còn được củng cố bởi năng lực điều hành, Ban Điều hành đã triển khai hiệu quả các giải pháp kiểm soát chi phí, tối ưu hóa vận hành và nâng cao hiệu suất sử dụng nguồn lực trên toàn hệ thống, đầu tư vào công nghệ, cơ sở vật chất, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2025 với các chỉ tiêu như sau:

DVT: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	TH 2025	KH 2025	Tỷ lệ (%) TH/KH 2025
1	Tổng doanh thu	3.535	3.183	111%

Stt	Chỉ tiêu	TH 2025	KH 2025	Tỷ lệ (%) TH/KH 2025
2	Tổng chi phí	2.691	2.628	102%
3	Lợi nhuận trước thuế	844	555	152%
4	Nộp ngân sách	269	141	191%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	4.602	3.100	148%

Trong đó:

- Tổng doanh thu năm 2025 đạt 3.535 tỷ đồng, tăng 11% kế hoạch;
- Lợi nhuận trước thuế năm 2025 đạt 844 tỷ đồng, tăng 52% kế hoạch;
- Nộp ngân sách năm 2025 đạt 269 tỷ đồng, tăng 91% kế hoạch;
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu năm 2025 đạt 4.602 đồng/cổ phiếu, tăng 48% kế hoạch.

Tình hình tài chính:

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2025	31/12/2024	Tỷ lệ (%) 2025/2024
I. Tài sản ngắn hạn	1.628	1.539	106%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	393	217	181%
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	586	537	109%
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	370	404	92%
4. Hàng tồn kho	69	220	31%
5. Tài sản ngắn hạn khác	210	161	130%
II. Tài sản dài hạn	836	830	101%
TỔNG TÀI SẢN	2.464	2.370	104%
I. Nợ phải trả	585	730	80%
1. Nợ ngắn hạn	581	728	80%
2. Nợ dài hạn	4	2	183%
II. Nguồn vốn chủ sở hữu	1.879	1.640	115%
1. Vốn chủ sở hữu	1.879	1.640	115%

Chỉ tiêu	31/12/2025	31/12/2024	Tỷ lệ (%) 2025/2024
TỔNG NGUỒN VỐN	2.464	2.370	104%

Các chỉ số tài chính	2025	2024
1. Cấu trúc vốn và tài sản		
Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	66%	65%
Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	34%	35%
Tổng nợ / Nguồn vốn	24%	31%
VCSH / Nguồn vốn	76%	69%
Tổng nợ / VCSH	31%	45%
2. Tính thanh khoản		
Hệ số thanh toán ngắn hạn	2,80	2,11
Hệ số thanh toán nhanh	2,68	1,81

- Tổng tài sản vào ngày 31/12/2025 là 2.464 tỷ đồng, tăng 4% so với năm 2024. Trong đó, tài sản ngắn hạn 1.628 tỷ, tăng 6% chủ yếu do tiền và các khoản tương đương tiền 393 tỷ đồng, tăng 81%; khoản phải thu 370 tỷ đồng, giảm 8%; tài sản dài hạn 836 tỷ đồng, tăng nhẹ 1%.

Cơ cấu tài sản có tài sản ngắn hạn chiếm 66% tổng tài sản, tài sản dài hạn chiếm 34%.

Cơ cấu nguồn vốn có vốn chủ sở hữu chiếm 76% tổng nguồn vốn, tổng nợ chiếm 24%.

Các chỉ số thanh toán duy trì ở mức an toàn: hệ số thanh toán ngắn hạn là 2,80 lần và hệ số thanh toán nhanh là 2,68 lần.

- Nhìn chung, các chỉ số tài chính của Công ty trong năm 2025 đều thể hiện sự cải thiện và ổn định cao cho thấy Công ty quản lý hiệu quả tài sản, kiểm soát tốt công nợ, duy trì cấu trúc vốn an toàn.

4. Hoạt động đầu tư

- Trong năm, Công ty đã triển khai đầu tư đưa vào khai thác các điểm kinh doanh tại nhà ga quốc nội T3. SASCO vinh dự là đơn vị tiên phong mở cửa phòng chờ, cùng nhà ga T3 đón những hành khách đầu tiên trước ngày khánh thành. Không chỉ đảm bảo tiến độ, Công ty còn thể hiện tinh thần trách nhiệm cao, đồng hành cùng nhà ga quốc nội T3 kịp thời khai trương nhiều điểm kinh doanh hoạt động bán lẻ, nhà hàng, ăn uống, góp phần vào sự kiện nhà ga T3 Tân Sơn Nhất chính thức đi vào hoạt động.

- Song song đó, Công ty tiếp tục tập trung mua sắm, đầu tư nâng cấp, bảo trì cơ sở vật chất trên nguyên tắc tiết kiệm chi phí nhưng vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ và hiệu quả đầu tư.
- Đối với các dự án đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư, Công ty tiếp tục tập trung giải quyết các tồn đọng pháp lý và dần hoàn thiện các thủ tục cần thiết theo quy định của pháp luật trước khi thực hiện dự án.

5. Phát triển nguồn nhân lực

- Công ty xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, minh bạch, lấy con người làm trung tâm, đồng thời không ngừng hoàn thiện chế độ phúc lợi theo hướng toàn diện và cạnh tranh.
- Công ty đã thu hút lực lượng lao động trẻ, năng động, giỏi chuyên môn, đầy hoài bão và nhiệt huyết, mong muốn được thực thi sứ mệnh SASCO và chuẩn bị nguồn lực làm việc tại Cảng hàng không sân bay quốc tế Long Thành.
- Thực hiện các bước đi tiên phong, trách nhiệm trong bình đẳng giới với chính sách nhân sự đa dạng, bình đẳng, hòa nhập và gắn kết, phát huy tốt nhất nội lực doanh nghiệp, đoàn kết, hợp tác vì mục tiêu chung của Công ty.
- Hoạt động đào tạo được triển khai theo hướng thực chiến, bám sát yêu cầu công việc thực tế và mục tiêu nâng cao năng lực thực thi. Các chương trình đào tạo ưu tiên đào tạo nội bộ, huấn luyện tại chỗ, góp phần rút ngắn khoảng cách giữa đào tạo và vận hành. Qua đó, năng lực chuyên môn, tư duy quản trị và khả năng xử lý tình huống của đội ngũ từng bước được nâng cao.

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

- Trong năm 2025, SASCO tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm khách hàng thông qua việc đẩy mạnh số hóa và phát triển hệ sinh thái dịch vụ sân bay theo hướng tích hợp.
- SASCO ra mắt thẻ SASCO Airport Lounge Privileges (ALP), với tính năng không định danh, cho phép sử dụng linh hoạt hoặc làm quà tặng cho gia đình, bạn bè và đối tác. Với phạm vi sử dụng hệ thống gần 30 phòng chờ đẳng cấp trên toàn quốc.
- Đồng thời, việc hợp tác chiến lược với đối tác Airport Dimensions (đơn vị vận hành phòng chờ hàng đầu toàn cầu) kết hợp đổi mới toàn diện hình ảnh thương hiệu tại nhà ga quốc nội T3 theo hướng hiện đại, trẻ trung, kết hợp với việc tôn vinh bản sắc văn hóa Việt. Việc nâng cấp phòng chờ thương gia Rose Business Lounge tại sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất theo chuẩn quốc tế, tạo sự khác biệt về mặt cảm xúc và nhận diện, qua đó củng cố vị thế dẫn đầu về chất lượng dịch vụ phi hàng không tại sân bay.
- Công ty đã triển khai hình mẫu dịch vụ bán hàng, lấy khách hàng làm trung tâm, từng bước chuyển dịch đội ngũ từ cách tiếp cận giao dịch sang tư duy phục vụ, tư vấn và đồng hành cùng khách hàng, qua đó đã góp phần lợi nhuận tăng trưởng, tăng năng lực cạnh tranh, giá trị thương hiệu.

7. Triển khai dự án chuyển đổi số

Trong năm 2025, công tác chuyển đổi số tại SASCO đã đạt được nhiều kết quả quan trọng, góp phần nâng cao hiệu quả vận hành và tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn. Tiếp tục hoàn thiện và khai thác công tác chuyển đổi số giúp chuẩn hóa quy trình kiểm soát trong vận hành, đồng thời tăng tính minh bạch và khả năng kiểm soát dữ liệu được kịp thời. Bên cạnh đó, việc ứng dụng công nghệ số góp phần tăng cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng, qua đó giúp tăng doanh thu, tỷ lệ quay lại và mức chi tiêu khách hàng.

8. Trách nhiệm với cộng đồng xã hội

- Tại SASCO, trách nhiệm xã hội không dừng lại ở các hoạt động hỗ trợ kinh tế ngắn hạn mà đã trở thành nét đẹp văn hóa doanh nghiệp, cụ thể:
- Động lực kinh tế địa phương: Thông qua việc mở rộng hệ sinh thái dịch vụ tại các điểm đến mới, SASCO trực tiếp tạo ra hàng ngàn cơ hội nghề nghiệp, giúp nâng cao chất lượng sống và thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế vùng.
- Kết nối cộng đồng: Phối hợp chặt chẽ giữa Công đoàn và Đoàn thanh niên, SASCO triển khai các chương trình chăm lo cộng đồng như “Xuân yêu thương” tại Quảng Trị, Đắk Lắk, hỗ trợ người dân vùng khó khăn. Đồng thời, phối hợp cùng Báo Thanh Niên thực hiện chương trình học bổng “Cùng con đi tiếp cuộc đời”; và chủ trì triển khai chương trình học bổng “Ươm những mầm xanh” của SASCO, nhằm tiếp sức học sinh vượt khó học tốt, góp phần đầu tư cho thế hệ tương lai.
- Đền ơn đáp nghĩa: Tổ chức và phối hợp các hoạt động tri ân nhân Ngày Thương binh Liệt sĩ 27/7, thể hiện trách nhiệm xã hội và đạo lý “uống nước nhớ nguồn” tại Long Phước, Long Thành.
- Cứu trợ thiên tai: Chủ động huy động nguồn lực nội bộ để hỗ trợ các khu vực bị ảnh hưởng bởi bão lũ; tổ chức quyên góp, tiếp nhận và vận chuyển nhu yếu phẩm đến vùng thiên tai.

9. Thành tích đạt được năm 2025

- Năm 2025, 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;
- Với hành trình 10 năm liên tiếp nằm trong Top 10 Doanh nghiệp phát triển bền vững Việt Nam, SASCO đã vinh dự được trao tặng cúp "Ngôi sao CSI" năm 2025 – minh chứng cho sự kiên định và uy tín của doanh nghiệp trong kỷ nguyên kinh tế xanh.
- Giữ vững Danh hiệu -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 Doanh nghiệp đăng ký giao dịch thực hiện tốt công bố thông tin và minh bạch,
- 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;
- Giải thưởng thương hiệu nhánh:
- Phòng chờ thương gia The Sens- Phòng chờ tại sân bay Phú Quốc Thương gia tốt nhất Châu Á.
- L’Azure Resort & Spa Phú Quốc đạt điểm cao trên các nền tảng đánh giá trực tuyến, đặc biệt đạt giải thưởng quốc tế World Luxury Hotel Awards 2025 – Giải thưởng hàng đầu ngành khách sạn Thế giới hai hạng mục:
 - Luxury Family Beach Resort Country Winner (Vietnam)
 - Luxury Seaside Resort Regional Winner (South East Asia).

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

1. Kế hoạch kinh doanh năm 2026

- Trong năm 2026, Công ty SASCO tiếp tục xác định Cảng HKQT Tân Sơn Nhất là thị trường trọng điểm của SASCO. Sản lượng hành khách đi và đến tại Tân Sơn Nhất năm 2026 ước đạt 46,3 triệu lượt, tăng 10% so với năm 2025; trong đó: khách quốc tế ước đạt 19,9 triệu lượt, tăng 13% và khách quốc nội ước đạt 26,3 triệu lượt, tăng 8%.
Tuy nhiên, trong bối cảnh môi trường kinh doanh chịu tác động đáng kể từ các yếu tố địa chính trị, đặc biệt là xung đột tại khu vực Trung Đông (Iran – Israel/Mỹ) làm giá dầu và nhiên liệu hàng không duy trì ở mức cao, ảnh hưởng đến kế hoạch khai thác của các hãng hàng không thông qua việc cắt giảm sản lượng chuyến bay, tối ưu khai thác và điều chỉnh lịch bay. Các yếu tố như tăng chi phí vận chuyển, kéo dài thời gian giao hàng, biến động tỷ giá USD và cắt giảm chi tiêu của hành khách ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, lợi nhuận.
- Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh miễn thuế đang trong giai đoạn chuyển tiếp, tạm thời vận hành theo mô hình tự doanh trong khi Công ty đang xúc tiến lựa chọn đối tác hợp tác kinh doanh mới. Quá trình chuyển đổi này đặt ra một số yêu cầu điều chỉnh trong công tác điều hành hoạt động và xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026.
- Trên cơ sở đó, kế hoạch kinh doanh năm 2026 được xây dựng theo nguyên tắc thận trọng, phản ánh phù hợp hơn khả năng tạo doanh thu và lợi nhuận thực tế của Công ty, đồng thời bảo đảm tính khả thi và phù hợp với định hướng phát triển ổn định, bền vững của Công ty trong giai đoạn tiếp theo.
- Với bề dày kinh nghiệm trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không, cùng năng lực quản trị và kiểm soát tốt chi phí. Ban Điều hành SASCO với tinh thần quyết tâm cao, tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số, duy trì hiệu quả khai thác và đảm bảo nền tảng tài chính ổn định, vẫn duy trì mức lợi nhuận tăng trưởng bền vững ngoại trừ những biến động bất thường.
- Dựa vào các cơ sở nêu trên kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 xây dựng với các chỉ tiêu sau:

DVT: Tỷ đồng

Stt	Chỉ tiêu	TH 2025	KH 2026	Tỷ lệ (%) KH 2026/ 2025
1	Tổng doanh thu thuần	3.535	3.451	98%
2	Doanh thu thuần SXKD	3.316	3.247	98%
3	Lợi nhuận trước thuế	844	802	95%
4	Nộp ngân sách	269	229	85%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	4.602	4.443	97%

Trong trường hợp tình hình thị trường có biến động do dịch bệnh, đặc biệt yếu tố chính trị như xung đột Trung Đông làm ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động sản xuất kinh doanh của SASCO, Công ty trình Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng Quản trị Công

ty được quyết định việc điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 phù hợp với tình hình thực tế.

2. Các giải pháp triển khai kế hoạch 2026

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

2.1 Về kinh doanh

- Ban Điều hành thường xuyên theo dõi và cập nhật sát sao các biến động của thị trường, bao gồm yếu tố địa chính trị (đặc biệt xung đột Trung Đông), qua đó đánh giá tác động đến lưu lượng hành khách, sức mua và chi phí đầu vào; trên cơ sở đó chủ động tham mưu Hội đồng Quản trị các định hướng điều hành phù hợp, đồng thời linh hoạt điều chỉnh cơ cấu hàng hóa, tối ưu tồn kho – nhập hàng, kiểm soát chi phí logistics và điều chỉnh giá bán nhằm đảm bảo ổn định nguồn cung, duy trì hiệu quả kinh doanh.
- Tiếp tục đổi mới và đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh mang lại hiệu quả cao, đồng thời sử dụng hiệu quả nguồn lực sẵn có, củng cố và giữ vững thị trường truyền thống tại sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất.
- Theo dõi và bám sát kế hoạch đấu thầu và khai thác của Cảng Hàng không sân bay quốc tế Long Thành, chủ động chuẩn bị concept kinh doanh, phương án khai thác, nguồn lực nhân sự, tài chính và hồ sơ tham gia đầy đủ các gói thầu nhằm đạt mục tiêu giữ vững thị phần kinh doanh tại sân bay.
- Hợp tác với các đối tác uy tín, có bề dày kinh nghiệm trong các lĩnh vực kinh doanh miễn thuế, F&B, retail, take-away và convenience store nhằm đảm bảo duy trì tiêu chuẩn dịch vụ đẳng cấp quốc tế, nguồn hàng ổn định, đa dạng thương hiệu mạnh, chất lượng cao và phù hợp thị hiếu khách hàng; qua đó duy trì và nâng cao năng lực cạnh tranh ở các ngành hàng kinh doanh cốt lõi, đồng thời chuẩn bị nền tảng khai thác hiệu quả tại sân bay Long Thành.
- Hợp tác kinh doanh với Airport Dimensions là một phần của chiến lược định vị hệ thống phòng chờ thương gia “Dịch vụ tinh hoa cho trải nghiệm không giới hạn”. Công ty hàng đầu thế giới về trải nghiệm dịch vụ sân bay đã chính thức công bố hợp tác chiến lược dài 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 kênh phân phối sản phẩm thế mạnh của Công ty như hoạt động xuất khẩu như nước mắm, sản phẩm nông sản Việt Nam, phát triển hoạt động lễ hành.

2.2 Về tài chính

- Xây dựng kế hoạch tài chính bao gồm dự báo doanh thu để đánh giá các nguồn thu nhập và xác định chiến lược tăng trưởng; lập ngân sách chi tiêu hợp lý cho các hoạt động như vận hành, tiếp thị và nhân sự, theo dõi dòng tiền vào, ra để đảm bảo dòng tiền Công ty ổn định.
- Kiểm soát chi phí và tối ưu hóa lợi nhuận, đàm phán với nhà cung cấp để tìm nguồn cung cấp nguyên liệu hoặc dịch vụ với giá cả cạnh tranh, tận dụng công nghệ như phần mềm kế toán và quản lý tài chính để tối ưu hóa quy trình và tiết kiệm chi phí vận hành.

- Hạn chế công nợ xấu bằng việc theo dõi sát sao, đôn đốc thu hồi công nợ kịp thời, hạn chế rủi ro khách hàng chậm thanh toán.

2.3 Về quản trị nguồn nhân lực

- Công ty đang triển khai tái cấu trúc tổ chức, tinh gọn bộ máy và từng bước xây dựng, phát triển nguồn cán bộ quy hoạch cho giai đoạn tiếp theo, ứng dụng chính sách trả lương theo định hướng 3P (P1 – Vị trí, P2 – Năng lực, P3 – Hiệu quả) giúp thu hút, giữ chân và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu phát triển Công ty trong dài hạn.
- 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, tổ chức các cuộc thảo luận, các cuộc thi về giải pháp, sáng tạo đổi mới, khuyến khích ý tưởng để áp dụng vào thực tiễn để nâng cao chất lượng dịch vụ qua đó phát huy tối đa năng suất lao động, đóng góp tích cực vào hiệu quả hoạt động chung của Công ty.

2.4 Đầu tư

- Công ty vẫn tập trung đầu tư các hạng mục cần thiết nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh tại sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất.
- 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.

Trên đây là Báo cáo của Công ty trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 về Kết quả hoạt động năm 2025 và Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2026. 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 SESCO. Kính chúc Quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Trân trọng kính trình./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Hùng Cường