

Số: 04/2026/BC-TGD/CIAS

Khánh Hòa, ngày 02 tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026

Công ty Cổ phần Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh

Tổng Giám đốc (TGD) Công ty Cổ phần Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh (Công ty CIAS) trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) về kết quả hoạt động của công ty năm 2025 và kế hoạch kinh doanh năm 2026, cụ thể như sau:

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

1. Tổng quan nền kinh tế

Kinh tế – xã hội thế giới trải qua một năm đầy biến động với nhiều bất ổn, bất định khi xung đột vũ trang, giao tranh tại nhiều điểm nóng chưa chấm dứt đe dọa an ninh, hòa bình của khu vực và thế giới. Cùng với đó, cuộc chiến thuế quan bùng nổ, thiên tai, biến đổi khí hậu gây hậu quả nghiêm trọng, thách thức đối với đảm bảo an ninh năng lượng, an ninh lương thực ngày càng gia tăng.

Năm 2025 là năm kinh tế của Việt Nam đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức: mưa, bão gây ngập lụt nghiêm trọng, lũ quét và sạt lở đất tại các địa phương đã ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống của người dân. Tuy nhiên, dưới sự chỉ đạo linh hoạt, quyết liệt, kịp thời, hiệu quả của Chính phủ, nền kinh tế của Việt Nam đạt được kết quả toàn diện trên nhiều ngành, lĩnh vực, kinh tế vĩ mô ổn định đạt tốc độ tăng trưởng GDP 8,02% (theo số liệu chính thức từ Tổng cục Thống kê - GSO), lạm phát trong tầm kiểm soát.

2. Tình hình ngành hàng không, ngành du lịch

Năm 2025, ngành du lịch và hàng không Việt Nam tiếp tục phục hồi mạnh mẽ và đã vượt mức trước đại dịch COVID-19. Lượng khách du lịch quốc tế đạt trên 21 triệu lượt, tăng hơn 20% so với năm 2024. Tổng lượng hành khách vận chuyển bằng đường hàng không đạt hơn 83 triệu lượt, trong đó khách quốc tế đạt khoảng 46,6 triệu lượt, tăng 12% so với cùng kỳ. Các thị trường nguồn chính như Trung Quốc, Hàn Quốc và Đài Loan ghi nhận mức phục hồi tích cực, góp phần thúc đẩy tăng trưởng chung của ngành.

3. Các hoạt động nổi bật của công ty trong năm 2025

Năm 2025, CIAS tiếp tục triển khai các hoạt động mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động. Công ty tập trung đầu tư, khai thác hiệu quả các cơ hội tại những cảng hàng không trọng điểm. Các nội dung triển khai chính bao gồm:

- Mở rộng mạng lưới và quy mô kinh doanh:



- ✓ Hoàn thành thi công và đưa vào vận hành đồng bộ 03 nhà hàng ẩm thực và 01 cửa hàng bán lẻ tại Nhà ga T3 Cảng hàng không quốc tế Tân Sơn Nhất, khẳng định năng lực khai thác tại cửa ngõ hàng không lớn nhất cả nước;
- ✓ Khai trương 02 cửa hàng bán lẻ và 01 điểm nhượng quyền thương hiệu Cộng Cà phê tại Nhà ga quốc tế (T2) Cam Ranh; đồng thời đưa vào hoạt động nhà hàng mới tại Cảng HKQT Đà Nẵng.
- ✓ Tăng cường hợp tác với các thương hiệu nổi tiếng như Starbucks, Highlands Coffee, Cộng Cà phê, Bánh Mì Phố... để đa dạng hóa sản phẩm và gia tăng sức hút tại các điểm bán.
- Nâng cấp dịch vụ và nhận diện thương hiệu:
 - ✓ Thực hiện cải tạo và nâng cấp toàn diện Lotus Lounge, qua đó nâng cao chất lượng dịch vụ và định vị rõ hơn thương hiệu CIAS trong phân khúc khách hàng cao cấp
 - ✓ Mở rộng hoạt động cung cấp và phân phối các dịch vụ bổ trợ (thực đơn, vệ sinh...) cho hệ thống phòng chờ của đối tác tại các sân bay khác, góp phần gia tăng nguồn thu ngoài các điểm kinh doanh trực tiếp.
- Phát triển hệ sinh thái đối tác chiến lược:
 - ✓ Mở rộng hợp tác với các tổ chức tài chính, ngân hàng, nổi bật là việc CIAS đã trúng thầu cung cấp dịch vụ phòng chờ mang thương hiệu riêng cho Vietcombank, qua đó gia tăng giá trị dịch vụ và mở rộng tệp khách hàng.
 - ✓ Thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các hãng hàng không quốc tế để cung cấp dịch vụ suất ăn/đồ uống cho hành khách (đặc biệt trong các trường hợp chuyến bay bất thường) và hợp tác với các đơn vị lữ hành để phân phối gói dịch vụ sân bay.
- Tối ưu hóa vận hành và quản trị chi phí:
 - ✓ Chủ động rà soát và đánh giá hiệu quả từng điểm kinh doanh; thực hiện đóng các mặt bằng hoạt động kém hiệu quả, tập trung nguồn lực vào các dự án có khả năng sinh lời cao.
 - ✓ Chuyển văn phòng trụ sở về Nha Trang, giúp tiết giảm chi phí hành chính, đi lại và nâng cao hiệu suất làm việc của đội ngũ cán bộ nhân viên.
 - ✓ Linh hoạt điều chỉnh chính sách giá bán theo diễn biến thị trường; đồng thời tăng cường kiểm soát giá vốn hàng bán nhằm cải thiện và bảo vệ biên lợi nhuận.

II. KẾT QUẢ KINH DOANH

1. Kết quả kinh doanh riêng

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	TH2025	KH2025	TH2024	TH2025/ KH2025	TH2025/ TH2024
I	Tổng doanh thu	184.001	154.445	129.243	119%	142%
1.1	Doanh thu cung cấp dịch vụ	177.027	149.036	122.870	119%	144%
1.2	Doanh thu tài chính	6.869	5.409	6.315	127%	109%
1.3	Thu nhập khác	105		58		179%
II	Tổng chi phí	165.849	145.874	123.062	114%	135%
III	Lợi nhuận trước thuế	18.153	8.571	6.181	212%	294%
IV	Lợi nhuận sau thuế	13.974	6.639	4.404	210%	317%

Tổng doanh thu năm 2025 đạt hơn 184 tỷ đồng, tương đương 119% kế hoạch và tăng 42% so với năm 2024. Trong đó, doanh thu cung cấp dịch vụ tiếp tục là nguồn thu chính, đạt hơn 177 tỷ đồng, tăng 44% so với cùng kỳ và hoàn thành 119% kế hoạch đề ra.

Doanh thu tài chính đạt gần 6,9 tỷ đồng, tương đương 127% kế hoạch và tăng 9% so với năm 2024.

Tổng chi phí năm 2025 tăng 35% so với năm 2024 và đạt 114% kế hoạch. Mặc dù chi phí tăng theo quy mô hoạt động, tốc độ tăng chi phí thấp hơn tốc độ tăng doanh thu, qua đó góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh.

Nhờ đó, lợi nhuận trước thuế đạt hơn 18 tỷ đồng, tương đương 212% kế hoạch và tăng gần 3 lần so với năm 2024. Lợi nhuận sau thuế đạt gần 14 tỷ đồng, tương đương 210% kế hoạch và tăng 217% so với cùng kỳ.

Nhìn chung, năm 2025 ghi nhận sự cải thiện rõ rệt cả về quy mô và hiệu quả hoạt động của CIAS, với tăng trưởng lợi nhuận vượt trội so với tăng trưởng doanh thu, phản ánh hiệu quả của các giải pháp tối ưu vận hành và cơ cấu lại hoạt động kinh doanh trong năm.

2. Kết quả kinh doanh hợp nhất

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	TH2025	KH2025	TH2024	TH2025/ KH2025	TH2025/ TH2024
I	Tổng doanh thu	191.262	158.792	129.979	120%	147%
1.1	Doanh thu cung cấp dịch vụ	177.372	149.292	123.107	119%	144%
1.2	Doanh thu tài chính	13.786	9.500	6.798	145%	203%
1.3	Thu nhập khác	105		74		141%
II	Tổng chi phí	167.326	146.780	124.023	114%	135%
III	Lợi nhuận trước thuế	23.936	12.012	5.956	199%	402%
IV	Lợi nhuận sau thuế	18.698	9.554	4.524	196%	413%

III. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2026

1. Thuận lợi:

- Trong bối cảnh thế giới còn nhiều biến động, Việt Nam tiếp tục duy trì ổn định kinh tế – chính trị, góp phần thu hút dòng khách du lịch quốc tế và tạo nền tảng tích cực cho các ngành dịch vụ, trong đó có hàng không.
- Chính sách thị thực tiếp tục được duy trì và mở rộng, cùng với sự phục hồi của các thị trường khách quốc tế trọng điểm như Trung Quốc, Hàn Quốc và Nga, dự kiến sẽ giúp lưu lượng hành khách quốc tế tiếp tục tăng trưởng trong năm 2026, qua đó gia tăng nhu cầu đối với các dịch vụ phi hàng không tại sân bay.
- Việc đưa vào khai thác các nhà ga mới, đặc biệt tại Tân Sơn Nhất (T3) và các cảng hàng không trọng điểm, tạo điều kiện thuận lợi để CIAS mở rộng mạng lưới kinh doanh và nâng cao độ phủ thị trường. Đồng thời, dự án Cảng HKQT Long Thành trong giai đoạn hoàn thiện được kỳ vọng mở ra cơ hội phát triển trong trung và dài hạn.

- Quan hệ hợp tác với các đối tác chiến lược như ngân hàng, hãng hàng không và các thương hiệu F&B lớn tiếp tục được củng cố, góp phần ổn định nguồn doanh thu và nâng cao năng lực cạnh tranh của CIAS.
- Năng lực cốt lõi vững chắc: Với bề dày kinh nghiệm và sự am hiểu sâu sắc trong lĩnh vực dịch vụ phi hàng không, CIAS sở hữu nền tảng quản trị và vận hành chuyên nghiệp, sẵn sàng đáp ứng những tiêu chuẩn khắt khe nhất của hành khách và các hãng hàng không.

2. Khó khăn:

- Các xung đột địa chính trị, đặc biệt tại khu vực Trung Đông, tiếp tục ảnh hưởng đến thị trường năng lượng, khiến giá nhiên liệu bay biến động và duy trì ở mức cao. Điều này tạo áp lực lên chi phí vận hành của các hãng hàng không, dẫn đến xu hướng tối ưu mạng bay và hạn chế tăng tần suất chuyến bay.
- Tình trạng thiếu hụt tàu bay toàn cầu, đặc biệt do lỗi động cơ Pratt & Whitney (P&W) trên dòng Airbus A320/A321neo, buộc hàng loạt máy bay phải bảo dưỡng đến năm 2026-2027. Điều này khiến nguồn cung tải giảm, vé máy bay đắt đỏ và tần suất bay khó tăng mạnh dù nhu cầu cao, gây áp lực lớn lên các hãng hàng không.
- Chi phí di chuyển gia tăng khiến hành khách có xu hướng thắt chặt chi tiêu, đặc biệt đối với các dịch vụ phi hàng không như ăn uống và mua sắm tại sân bay, qua đó tác động đến doanh thu bình quân trên mỗi hành khách.
- Số lượng đơn vị cung ứng dịch vụ tại các cảng hàng không ngày càng tăng trong khi tốc độ tăng trưởng sản lượng chưa tương xứng, dẫn đến cạnh tranh gay gắt về giá và chất lượng dịch vụ. Điều này đặt ra yêu cầu cao hơn đối với CIAS trong việc duy trì thị phần và kiểm soát biên lợi nhuận.

3. Phương hướng và giải pháp thực hiện

- Phát triển thị trường trọng điểm: Ưu tiên nguồn lực để tiếp cận và tham gia đấu thầu tại các nhà ga quốc tế, đặc biệt là dự án trọng điểm Sân bay Quốc tế Long Thành. Tập trung khai thác các mặt bằng trong khu vực cách ly nhằm tối ưu hóa biên lợi nhuận.
- Tái cơ cấu và tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh: Tiếp tục rà soát, đánh giá định kỳ hiệu quả các mặt bằng hiện hữu. Quyết liệt thực hiện phương án chuyển đổi mô hình hoặc hợp tác với các thương hiệu lớn (Starbucks, Highlands, Cộng Cà phê...) đối với các điểm kinh doanh chưa đạt kỳ vọng.
- Quản trị tinh gọn: Áp dụng triệt để chiến lược quản trị tinh gọn để tối ưu hóa định mức nguyên vật liệu và kiểm soát chặt chẽ chi phí vận hành tại hệ thống nhà hàng, phòng chờ.
- Đẩy mạnh hợp tác chiến lược B2B:
 - ✓ Thắt chặt mối quan hệ với các Hãng hàng không để trở thành nhà cung cấp dịch vụ ưu tiên (chạm/hủy chuyến, suất ăn).
 - ✓ Mở rộng hệ sinh thái đối tác với các đơn vị lữ hành quốc tế và các ngân hàng để đa dạng hóa kênh phân phối sản phẩm phòng chờ và dịch vụ ăn uống, bán lẻ.
- Nâng cấp hệ thống phần mềm việc để quản lý và triển khai công việc hiệu quả hơn.
- Đẩy mạnh hoạt động xây dựng thương hiệu CIAS gắn liền với dịch vụ hàng không cao cấp, chuyên nghiệp và bền vững.

Các giải pháp trên nhằm đảm bảo CIAS không chỉ mở rộng quy mô mà còn nâng cao hiệu quả hoạt động, từng bước xây dựng mô hình vận hành theo chuỗi và tạo nền tảng tăng trưởng bền vững trong giai đoạn tiếp theo.

4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026

Năm 2026, CIAS đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu ở mức thận trọng (2–4%), phản ánh bối cảnh thị trường còn chịu ảnh hưởng bởi hạn chế về năng lực khai thác của ngành hàng không. Mặc dù các khoản đầu tư mới có thể làm giảm tỷ suất lợi nhuận trong ngắn hạn, Công ty sẽ tập trung kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả vận hành nhằm duy trì đà tăng trưởng lợi nhuận và đảm bảo chất lượng tăng trưởng.

4.1. Chỉ tiêu kế hoạch SXKD riêng năm 2026

ĐVT: Triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	KH2026	TH2025	KH2026/TH2025
1	Tổng doanh thu	192.054	184.001	104%
2	Tổng chi phí	170.473	165.849	103%
3	Lợi nhuận trước thuế	21.581	18.153	119%
4	Lợi nhuận sau thuế	17.265	13.974	124%

4.2. Chỉ tiêu kế hoạch SXKD hợp nhất năm 2026

ĐVT: Triệu đồng

TT	CHỈ TIÊU	KH2026	TH2025	KH2026/TH2025
1	Tổng doanh thu	194.678	191.262	102%
2	Tổng chi phí	171.084	167.326	102%
3	Lợi nhuận trước thuế	23.594	23.936	99%
4	Lợi nhuận sau thuế	19.081	18.698	102%

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động năm 2025 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 của Công ty Cổ phần Dịch vụ Sân bay Quốc tế Cam Ranh kính trình ĐHCĐ thường niên năm 2026.

Trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:

- Như Kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- CBTT;
- Lưu: TK HĐQT, VT.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Phạm Quang Minh