

*An Giang, ngày 18 tháng 04 năm 2025*

BÁO CÁO

Kết quả kinh doanh, tình hình hoạt động năm 2024 và chỉ tiêu, kế hoạch hoạt động năm 2025

PHẦN I

KẾT QUẢ KINH DOANH & TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2024

I. BỐI CẢNH XÃ HỘI:

Năm 2024, bối cảnh kinh tế quốc tế và trong nước tiếp tục đối mặt nhiều khó khăn, thách thức do hệ lụy của các năm trước để lại như lạm phát tăng cao, xung đột chính trị kéo dài, sự tăng trưởng chậm lại của các nền kinh tế lớn, nhiều nước vẫn duy trì chính sách tiền tệ thắt chặt, tiêu dùng sụt giảm mạnh, ... tác động tiêu cực tới các hoạt động kinh tế - xã hội toàn cầu. Tuy nhiên kinh tế Việt Nam đã có một năm 2024 tương đối thành công với tổng GDP là 476 tỷ USD và mức tăng GDP là 7,09% so với năm 2023. Đóng góp vào mức tăng trưởng đó nhiều nhất là lĩnh vực xuất khẩu với tỉ lệ 14,3% với các mặt hàng chủ lực là điện tử, điện thoại, dệt may và nông nghiệp, kế đến là đầu tư nước ngoài với mức tăng 9,4%. Ở chiều ngược lại với những thông tin tích cực nêu trên, do giá cả tăng vì lạm phát và nền kinh tế còn khó khăn nên người dân có xu hướng tiết kiệm, hạn chế chi tiêu dẫn đến nhu cầu tiêu dùng trong một số lĩnh vực của xã hội sụt giảm.

Ngành du lịch được xem là điểm sáng trong bức tranh kinh tế của đất nước. Theo số liệu của Tổng cục Du lịch, năm 2024 Việt Nam đón 17,5 triệu khách quốc tế tăng gần 39% so với 2023. Khách nội địa ước đạt 110 triệu lượt, tăng 1,6% so với 2023. Tổng thu từ du lịch đạt 840 nghìn tỷ đồng, tăng 23,8% so với 2023.

Tại An Giang cũng chứng kiến số liệu được báo cáo “ấn tượng” khi số lượt khách đến An Giang năm qua là 9,1 triệu tăng 7% so với 2023. Khách quốc tế đạt 25.000 lượt, tăng 14% so với năm trước. Doanh thu từ du lịch đạt 10.250 tỷ đồng, tăng 74% so với năm 2023.

Riêng đối với Công ty cổ phần Du lịch An Giang (DLAG), do những vấn đề thực tiễn khác biệt mà kết quả kinh doanh và tình hình hoạt động của Công ty lại không song hành cùng với kết quả của ngành du lịch địa phương và trung ương như các cơ quan chức năng công bố. Chi tiết được báo cáo như sau:

II. KẾT QUẢ & TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG

1. Kết quả kinh doanh năm 2024:

| Stt | Tên đơn vị | Doanh thu thuần (triệu đồng) | | | Tỷ lệ so sánh (%) | |
|------------------|---------------------|---------------------------------|----------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | Kế hoạch Năm 2024 | Cùng kỳ năm trước (2024/2023) | Kế hoạch cả năm (2024/KH 2024) |
| 1 | Văn phòng | 2.070 | 1.966 | 2.700 | 105 | 77 |
| 2 | Cụm Đông Xuyên | 38.848 | 48.921 | 60.000 | 79 | 65 |
| 3 | ĐDL RT Trà Sư | 34.744 | 40.731 | 65.000 | 85 | 53 |
| 4 | ĐDL Đồi Túc Dục | 3.978 | 4.988 | 6.600 | 80 | 60 |
| 5 | KTQ ĐMT An Hào | 1.529 | 2.653 | 3.400 | 58 | 45 |
| 6 | TT. Dịch vụ Du lịch | 5.288 | 2.675 | 4.500 | 198 | 118 |
| 7 | NM nước An Hào | 3.385 | 3.427 | 4.500 | 99 | 75 |
| 8 | Resort Châu Đốc | 561 | 2.405 | 3.300 | 23 | 17 |
| TỔNG CỘNG | | 90.403 | 107.767 | 150.000 | 84 | 60 |

Doanh thu chung giảm vì ngoài kinh tế khó khăn còn do thời tiết diễn biến cực đoan, bất lợi cho du lịch (hè quá nóng, những ngày Lễ thì mưa bão). Ngoài ra, doanh thu resort Châu Đốc giảm do Công ty TNHH Vận tải Phong Lan không trả nợ tiền thuê hơn 1,6 tỷ đồng. Doanh thu Trung tâm Dịch vụ Du lịch tăng gần gấp 2 lần do thực hiện tour trải nghiệm dịch vụ tại Lamori resort & spa Thanh Hóa của Tập đoàn Sao Mai.

| Stt | Tên đơn vị | Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng) | | | Tỷ lệ so sánh (%) | |
|------------------|---------------------|--------------------------------------|------------|-------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | Kế hoạch Năm 2024 | Cùng kỳ năm trước (2024/2023) | Kế hoạch cả năm (2024/KH 2024) |
| 1 | Văn phòng | -2.985 | -3.535 | -2.500 | | |
| 2 | Cụm Đông Xuyên | 6.374 | 8.416 | 12.500 | 76 | 51 |
| 3 | ĐDL RT Trà Sư | 10.308 | 12.317 | 15.500 | 84 | 67 |
| 4 | ĐDL Đồi Túc Dục | -600 | -1.628 | -1.000 | | |
| 5 | KTQ ĐMT An Hào | -3.711 | -6.928 | -6.000 | | |
| 6 | TT. Dịch vụ Du lịch | 390 | 122 | 350 | 320 | 111 |
| 7 | NM nước An Hào | 246 | -1.351 | -600 | | |
| 8 | Resort Châu Đốc | -1.459 | -6.672 | 500 | -22 | |
| TỔNG CỘNG | | 8.563 | 741 | 18.750 | 1.156 | 45 |

Mặc dù doanh thu giảm nhưng lợi nhuận tăng nhiều là do lãi vay của khoản tiền mua Nhà máy Việt An đã được vốn hoá vào giá trị tài sản, và không bị truy thu thuế trên 7,35 tỷ đồng như năm trước ở resort Châu Đốc.

2. Tình hình nguồn nhân lực:

(Đvt: người)

| Stt | Tên đơn vị | Số lượng biên chế năm 2024 | Biến động lao động năm 2024 | | |
|------------------|---------------------|----------------------------|-----------------------------|--|-----------------|
| | | | Số lượng nhân sự tăng | Số lượng nhân sự giảm (đã nghỉ việc và/hoặc luân chuyển) | Tăng giảm (+/-) |
| 1 | Văn phòng | 17 | 5 | -5 | 0 |
| 2 | Cụm KS. Đông Xuyên | 74 | 9 | -38 | -29 |
| 3 | ĐDL STRT Trà Sư | 24 | 4 | -12 | -8 |
| 4 | ĐDL Đồi Túc Dục | 10 | 2 | -2 | 0 |
| 5 | KTQ ĐMT An Hào | 11 | 5 | -3 | 2 |
| 6 | TT. Dịch vụ Du lịch | 5 | - | - | - |
| 7 | Nhà máy nước An Hào | 6 | 1 | -5 | -4 |
| 8 | Resort Châu Đốc | - | - | - | - |
| TỔNG CỘNG | | 147 | 26 | -65 | -39 |

Nhìn chung, lực lượng CBNV tại công ty có nhiều biến động do các nguyên nhân như ngừng kinh doanh Nhà hàng Long Xuyên do hoạt động không hiệu quả nên định biên lại nhân sự, chuyển CBNV đến các công ty thành viên Tập đoàn và các đơn vị khác thuộc Công ty CP DLAG; việc chuyển đổi mô hình hoạt động kinh doanh như khoán cho thuê Nhà hàng Trà Sư cũng làm giảm lượng nhân sự đáng kể. Các trường hợp biến động còn lại chủ yếu do đến tuổi hưu, nghỉ việc vì điều kiện cá nhân hoặc Tập đoàn luân chuyển người để đào tạo, ... Tổng số CBNV có trong biên chế đến tháng 12 năm 2024 là 147 người, so với đầu năm là 186 người, giảm 39 người.

3. Thu nhập của CBNV:

| Stt | Tên đơn vị | Năm 2024 | | | Lương bình quân năm 2023 (triệu đồng) | Tỷ lệ so sánh (%) |
|------------------|---------------------|-----------------------------|--------------------|------------------------------|---------------------------------------|-------------------|
| | | Tổng quỹ lương (triệu đồng) | Số lượt nhận lương | Lương bình quân (triệu đồng) | | |
| 1 | Văn phòng | 1,847 | 166 | 11,1 | 11,9 | 93 |
| 2 | Cụm KS. Đông Xuyên | 8,447 | 939 | 9,0 | 8,5 | 106 |
| 3 | ĐDL STRT Trà Sư | 3,132 | 335 | 9,4 | 10,3 | 91 |
| 4 | ĐDL Đồi Túc Dục | 1,143 | 121 | 9,4 | 9,9 | 95 |
| 5 | KTQ ĐMT An Hào | 741 | 115 | 6,5 | 7,0 | 93 |
| 6 | TT. Dịch vụ Du lịch | 738 | 60 | 12,3 | 9,7 | 127 |
| 7 | Nhà máy nước An Hào | 683 | 96 | 7,1 | 6,8 | 104 |
| 8 | Resort Châu Đốc | - | - | - | - | - |
| TỔNG CỘNG | | 16,731 | 1.832 | 9,1 | 9,0 | 101 |

4. Tình hình tài chính và vay nợ:

| Stt | Ngân hàng chọn vay | Hạn mức (triệu đồng) | Dư nợ đến thời điểm 31/12/2024 (triệu đồng) |
|-----|-------------------------|----------------------|---|
| 1 | PGBank trung và dài hạn | 5.000 | 4.750 |

| | | | |
|------------------|-------------------------|---------|----------------|
| 2 | VPBank trung và dài hạn | 150.300 | 80.692 |
| 3 | ACB trung và dài hạn | 28.000 | 15.200 |
| 4 | ACB ngắn hạn | 10.000 | 10.000 |
| 5 | Vay huy động CBNV | | 66.601 |
| 6 | Vay Sao Mai | | 82.300 |
| TỔNG CỘNG | | | 259.543 |

Dòng tiền từ hoạt động SXKD tại Công ty thường xuyên bị âm do chi phí lãi vay lớn (mất cân đối do khối tài sản Khu đất Việt An gây nên) do đó Tập đoàn thường xuyên phải chi viện.

5. Tình hình hoạt động của các đơn vị kinh doanh:

5.1-Lưu trú:

| Stt | Khách sạn trực thuộc Công ty | CÔNG SUẤT PHÒNG (%) | | Tỷ lệ so sánh (%) |
|------------------|---------------------------------|------------------------|-----------|----------------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | Cùng kỳ năm trước (2024/2023) |
| 1 | K/s Đông Xuyên | 53 | 51 | 104 |
| 2 | K/s Long Xuyên | 39 | 48 | 81 |
| 3 | K/s Cửu Long | 47 | 50 | 94 |
| TỔNG CỘNG | | 48 | 50 | 96 |

| Stt | Khách sạn trực thuộc Công ty | TỔNG LƯỢT KHÁCH (lượt) | | Tỷ lệ so sánh (%) |
|------------------|---------------------------------|---------------------------|---------------|----------------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | Cùng kỳ năm trước (2024/2023) |
| 1 | K/s Đông Xuyên | 18.964 | 16.071 | 118 |
| 2 | K/s Long Xuyên | 7.552 | 7.635 | 99 |
| 3 | K/s Cửu Long | 8.801 | 7.484 | 118 |
| TỔNG CỘNG | | 35.317 | 31.190 | 113 |

| Stt | Khách sạn trực thuộc Công ty | Doanh thu (triệu đồng) | | So sánh cùng kỳ (%) | Lợi nhuận (triệu đồng) | | So sánh cùng kỳ (%) |
|------------------|---------------------------------|---------------------------|---------------|---------------------------|---------------------------|--------------|---------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | | Năm 2024 | Năm 2023 | |
| 1 | K/s Đông Xuyên | 9.418 | 9.566 | 98 | 3.797 | 2.248 | 169 |
| 2 | K/s Long Xuyên | 1.819 | 2.835 | 64 | 205 | 727 | 28 |
| 3 | K/s Cửu Long | 2.296 | 2.046 | 112 | 434 | 429 | 101 |
| TỔNG CỘNG | | 13.533 | 14.447 | 94 | 4.436 | 3.404 | 130 |

Doanh thu Cụm ks Đông Xuyên năm 2024 giảm nhẹ 6% do ảnh hưởng từ hoạt động của ks Đông Xuyên và ks Long Xuyên giảm lần lượt là 2% và 36%, trong khi đó ks Cửu Long có tăng trưởng vượt 12% so với năm 2023.

Mặc dù doanh thu giảm, nhưng lợi nhuận kinh doanh Cụm ks Đông Xuyên vượt 30% so với năm trước, hiệu quả đạt được này phần lớn đến từ việc áp dụng quy chế lương 3P và mạnh dạn loại bỏ dịch vụ kém hiệu quả (như bán à la carte tại NHLX).

5.2-Ấm thực:

| Stt | Nhà hàng trực thuộc Công ty | Doanh thu (triệu đồng) | | So sánh cùng kỳ (%) | Lợi nhuận (triệu đồng) | | So sánh cùng kỳ (%) |
|------------------|--------------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | | Năm 2024 | Năm 2023 | |
| 1 | NH ĐXuyên- LXuyên | 25.167 | 36.615 | 69 | 1.473 | 5.012 | 29 |
| 2 | NH Trà Sư | 5.996 | 6.456 | 93 | 1.652 | 1.213 | 136 |
| TỔNG CỘNG | | 31.163 | 43.071 | 72 | 3.125 | 6.225 | 50 |

Tổng doanh thu mảng ẩm thực của Công ty giảm 28% so với cùng kỳ năm trước; cụ thể, NH Đông Xuyên-Long Xuyên giảm 31% và NH Trà Sư giảm 7%. Nguyên nhân dẫn đến việc giảm doanh thu của NH Đông Xuyên-Long Xuyên là vì Cụm Đông Xuyên mất khách tiệc cưới do bị cạnh tranh và ngừng kinh doanh à la carte tại NH Long Xuyên vào đầu tháng 03/2024. Bên cạnh đó, doanh thu NH Trà Sư giảm là từ yếu tố thời tiết bất lợi rơi vào giai đoạn sự kiện lớn và các ngày Lễ trong năm.

Tổng lợi nhuận khối nhà hàng của Công ty chỉ bằng 50% so với năm 2023; trong đó NH Trà Sư vượt 36%, nhưng NH Đông Xuyên-Long Xuyên giảm 71%. Việc khoán cho thuê NH Trà Sư từ đầu tháng 8/2024 phát huy hiệu quả tích cực, ngược lại, NH Đông Xuyên-Long Xuyên gánh chi phí phân bổ đầu tư nâng cấp, cải tạo cơ sở vật chất trên 3 tỷ đồng.

5.3-Lữ hành:

| Stt | Trung tâm Dịch vụ Du lịch | Năm 2024 | Năm 2023 | So sánh cùng kỳ (%) |
|-----|--------------------------------|----------|----------|---------------------------|
| 1 | Tổng lượt khách đi tour (lượt) | 804 | 641 | 125 |
| 2 | Doanh thu (triệu đồng) | 5.285 | 2.675 | 198 |
| 3 | Lợi nhuận (triệu đồng) | 393 | 122 | 322 |

Mãng lữ hành mang lại hiệu quả vượt bậc so với cùng kỳ năm 2023, cụ thể lượt khách vượt 25%, doanh thu vượt 98% và lợi nhuận vượt gấp hơn 2 lần. Nguyên nhân chủ yếu từ các tour trải nghiệm Lamori do Tập đoàn đặt hàng.

5.4-Vui chơi, giải trí:

| Stt | Khu, Điểm du lịch trực thuộc Công ty | TỔNG LƯỢT KHÁCH THAM QUAN (Lượt) | | Tỷ lệ so sánh (%) |
|-----|---|-------------------------------------|----------|----------------------------------|
| | | Năm 2024 | Năm 2023 | Cùng kỳ năm trước (2024/2023) |
| 1 | ĐDL STRT Trà Sư | 172.146 | 216.939 | 79 |

| | | | | |
|------------------|-----------------|----------------|---------|-----------|
| 2 | KTQ ĐMT An Hảo | 13.708 | 32.860 | 42 |
| 3 | ĐDL Đồi Túc Dụp | 79.884 | 103.635 | 77 |
| TỔNG CỘNG | | 265.738 | 353.434 | 75 |

Lượng khách đến các khu, điểm du lịch đều giảm lần lượt là từ 23% đến 58%, do năm nay có những tháng cao điểm của mùa du lịch thời tiết nắng nóng và một số tháng mưa dầm, rơi trùng vào thời điểm Lễ hội, sự kiện lớn trong năm như giỗ tổ Hùng Vương (10/3 âm lịch), 30/4 & 01/5, vía Bà Chúa Xứ Núi Sam (từ 23/4 -> 25/4 âm lịch) và Quốc khánh 02/9.

5.5- Sản phẩm nước uống An Hảo:

Tình hình kinh doanh của Nhà máy nước uống Thiên nhiên An Hảo trực thuộc Công ty CP DLAG như sau:

| STT | NỘI DUNG | Năm 2024 | Năm 2023 | So sánh cùng kỳ (%) |
|----------|--------------------------------|--------------|----------|---------------------|
| A | Doanh thu (triệu đồng) | 3.385 | 3.427 | 99 |
| 1 | Nước suối đóng chai (chai) | | | |
| | - Loại 350 ml | 2.385 | 2.744 | 87 |
| | - Loại 500 ml | 805 | 503 | 161 |
| 2 | Nước suối đóng bình 19L (bình) | 195 | 180 | 108 |
| B | Lợi nhuận (triệu đồng) | 246 | -1.351 | |

Doanh thu của Nhà máy nước uống thiên nhiên An Hảo đạt 99% so cùng kỳ và lợi nhuận dương 246 triệu đồng do tiết giảm chi phí đáng kể vì đầu tư máy thổi chai, trong khi năm trước lợi nhuận bị âm 1.351 triệu.

6. Tình hình đầu tư:

Trong năm qua, các đơn vị trực thuộc Công ty CP DLAG thực hiện sửa chữa, bảo trì cơ sở vật chất, mua sắm CCDC - trang thiết bị cho nhà hàng - khách sạn Cụm ks Đông Xuyên, chi phí khoảng 3 tỷ đồng; cải tạo nâng cấp cảnh quan bổ sung thú nuôi tại các khu/điểm tham quan du lịch, chi phí khoảng 3,2 tỷ đồng; trong đó, ĐDL STRT Trà Sư chi gần 2,7 tỷ đồng, KTQ ĐMT An Hảo đã chi khoảng 250 triệu đồng cho 02 dự án đang thực hiện gồm “Cánh đồng hoa đa sắc màu” cho khách check in chụp ảnh với diện tích 2 héc ta (khai thác vào tháng 02/2025) và vườn trái cây, diện tích 5 ha với 04 loại quả, trồng trên 2.200 cây, bao gồm Mận, Ổi, Táo, Nhãn (khai thác giữa 2026).

PHẦN II

CHỈ TIÊU VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

I. ĐỊNH HƯỚNG CHUNG

Tiếp tục tái cấu trúc doanh nghiệp, trong đó ưu tiên định biên lại nguồn nhân lực của các đơn

vị, phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh từng giai đoạn, tập trung phát triển và nâng cao chất lượng mảng dịch vụ có hiệu quả, chuyển đổi mô hình kinh doanh đối với sản phẩm không hiệu quả. Chú trọng công tác đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự có kỹ năng chuyên môn cao, tận tâm với nghề đáp ứng nhu cầu phát triển dài hạn của công ty. Tăng cường công tác quảng bá, nghiên cứu xây dựng các chương trình liên kết tiếp thị, nâng cao lượng khách hàng mới, thường xuyên cập nhật xu hướng du lịch của khách để phát triển loại hình dịch vụ mới phù hợp, nhân rộng mô hình kinh doanh hiệu quả. Tiếp tục tìm kiếm đối tác cung cấp uy tín, thực hiện các giải pháp để giảm chi phí mua nguyên vật liệu đầu vào, nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng hiệu quả hoạt động. Chú trọng thực hiện thường xuyên công tác đầu tư, nâng cấp, bảo trì và sửa chữa nhỏ để giữ vững chất lượng dịch vụ tương xứng với vị thế vốn có của từng đơn vị.

II. CHỈ TIÊU DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN NĂM 2025:

| Stt | Tên đơn vị | Doanh thu (triệu đồng) | | Tỷ lệ tăng trưởng (%) | Lợi nhuận (triệu đồng) | | Tỷ lệ tăng trưởng (%) |
|-----------|---------------------|------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|------------------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| | | Dự kiến chỉ tiêu năm 2025 | Thực hiện năm 2024 | | Dự kiến chỉ tiêu năm 2025 | Thực hiện năm 2024 | |
| 1 | Văn phòng | 3.500 | 2.070 | 169 | -2.600 | -2.985 | -87 |
| 2 | Cụm ks Đồng Xuyên | 40.000 | 38.848 | 103 | 6.500 | 6.374 | 102 |
| 3 | ĐDL STRT Trà Sư | 37.400 | 34.744 | 108 | 10.000 | 10.308 | 97 |
| 4 | ĐDL Đồi Túc Dục | 6.000 | 3.978 | 151 | 500 | -600 | |
| 5 | KTQ ĐMT An Hảo | 2.000 | 1.529 | 131 | -3.700 | -3.711 | |
| 6 | TT. Dịch vụ Du lịch | 4.200 | 5.288 | 79 | 500 | 390 | 128 |
| 7 | NM nước An Hảo | 3.500 | 3.385 | 103 | 300 | 246 | 122 |
| 8 | Resort Châu Đốc | 3.400 | 561 | 606 | 1.000 | -1.459 | |
| TỔNG CỘNG | | 100.000 | 90.403 | 111 | 12.500 | 8.563 | 146 |

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG:

1. Quản trị

- Chống thất thoát, lãng phí, sử dụng nguyên vật liệu tiết kiệm: duy trì thực hiện phần mềm đấu thầu cho việc chọn lựa nhà cung cấp hàng hóa, nguyên vật liệu thực phẩm. Hoàn tất các qui trình giao nhận hàng hóa cho chặt chẽ, có sự giám sát của tất cả các bên liên quan để tăng tính minh bạch phòng ngừa sai sót, tiêu cực. Dựa vào thực tế, định mức tiêu hao nguyên vật liệu ở các bộ phận để quản lý tối đa chi phí. Ngoài ra, ban lãnh đạo đơn vị cần xem xét, phân tích, so sánh các chi phí trên báo cáo quản trị hàng tháng để kịp thời thông tin tình hình tại đơn vị đang quản lý và tham mưu, đề xuất Tổng Giám đốc chỉ đạo kịp thời các biện pháp thích hợp để kiểm soát, tối ưu hóa chi phí.

- Kiểm toàn bộ máy tổ chức, con người: rà soát và luân chuyển nhân sự để phù hợp với sở trường và sở đoản từng người, xem xét định biên lại cho hợp lý trên cơ sở phân công chi tiết công

việc để không lãng phí nguồn nhân lực và tránh chồng chéo nhiệm vụ.

- Ứng dụng công nghệ thông tin và chuyển đổi số trong hoạt động: tiếp tục nghiên cứu, đặt hàng và áp dụng một số phần mềm trong hoạt động quản lý tại các đơn vị để tăng tính kết nối, rút ngắn thời gian xử lý, tăng hiệu quả làm việc, giảm thiểu sai sót, chống thất thoát.

2. Kinh doanh

- Cải tạo và nâng cấp chất lượng dịch vụ: tiếp tục công tác chăm sóc khách hàng để lắng nghe ý kiến đóng góp của khách ở tất cả các lĩnh vực công ty đang kinh doanh, qua đó phát hiện các sai sót trong quá trình phục vụ khách để cải thiện chất lượng dịch vụ, nắm được thị hiếu của khách hàng để đa dạng mô hình kinh doanh và phát triển thêm nhiều sản phẩm mới. Thường xuyên kiểm tra và thực hiện duy tu, bảo trì tốt cơ sở vật chất. Nghiên cứu và kết hợp với các chuyên gia trong lĩnh vực du lịch để xây dựng và cho ra đời thêm nhiều sản phẩm dịch vụ độc đáo, hấp dẫn, hiệu quả tại các khu điểm du lịch.

- Tăng cường công tác quảng bá: tích cực quảng bá tiếp thị các sản phẩm dịch vụ của công ty, nhất là thông qua kênh mạng xã hội như facebook, zalo, tiktok, ... Tiếp tục và duy trì việc cải thiện điểm số đánh giá dịch vụ của các đơn vị trên các trang như: Google và các trang web bán phòng như booking, agoda, traveloka,

- Khai thác khách hàng và tiếp thị bán hàng: Tiếp tục tập trung khai thác lượng khách hàng thông qua nhiều nguồn tìm kiếm như khách trực tuyến (OTA-**O**nline **T**ravel **A**gency), khách ngoại tuyến (offline), khách công ty lữ hành (TA/TO – **T**ravel **A**gency/**T**ravel **O**peration), khách ngành hàng tiêu dùng, ngành bất động sản, ngân hàng, bảo hiểm và mục tiêu hướng đến là khách công ty thương mại/doanh nghiệp, nguồn khách MICE, khách Walk in, Duy trì “Đại lý bán hàng liên kết” là những đối tác có lượng khách căn bản và đáng tin cậy như các hộ dân, quán ăn, cơ sở kinh doanh dịch vụ, bến phà, trạm dừng chân. Mục tiêu mở rộng thị phần bán hàng, tiếp thị các sản phẩm của công ty để tăng trưởng lượng khách hàng, nâng cao doanh số bán hàng. Trung tâm lữ hành cần xây dựng gói tour du lịch liên kết, điểm đến chủ yếu trong chương trình là sự kết hợp các dịch vụ lưu trú-ẩm thực-tham quan-trải nghiệm của DLAG hoặc Công ty thành viên TĐSM như Lamori resort & spa-Cụm ks Đông Xuyên-Trà Sư-Tức Dục-KTQ An Hào-Lâm viên Núi Cẩm-Đồng Tháp Mười, ...

3. Nhân sự

Áp dụng quy chế lương sản phẩm 3P trong đó P3 sẽ được tính căn cứ vào 30% chỉ tiêu doanh thu và 70% chỉ tiêu lợi nhuận của đơn vị nhằm phát huy tối đa sức mạnh nội lực và nâng cao vai trò trách nhiệm trong công tác phục vụ, giữ chân khách hàng cũ, tìm kiếm, phát triển lượng khách hàng mới. Tạo điều kiện cho cán bộ nhân viên tham gia các lớp đào tạo nâng cao kỹ năng tay nghề. Xây dựng tiêu chuẩn công việc, quy định chế tài xử phạt khi vi phạm để nâng cao ý thức, đảm bảo ổn định chất lượng dịch vụ. Lan tỏa văn hóa doanh nghiệp theo mô hình Sao Mai phát triển nguồn nhân lực chất lượng.

4. Tài chính

Công ty CP DLAG khẩn trương tìm giải pháp phù hợp để cơ cấu lại các khoản nợ đã vay, giảm áp lực về chi phí tài chính cho doanh nghiệp. Tiếp tục gây sức ép lên các ngân hàng để giảm lãi suất theo chủ trương của Chính phủ.

Nghiêm túc yêu cầu các đơn vị hạch toán đúng đủ chi phí, nhất là lãi vay nhằm phản ánh

đúng thực tế kết quả hoạt động để Ban TGD can thiệp điều chỉnh kịp thời và hiệu quả.

5. Đầu tư

Trong năm 2025 dự kiến sẽ thực hiện chuẩn bị đầu tư hoặc triển khai đầu tư các dự án sau:

- Tìm đối tác để chuyển nhượng hoặc ít nhất là cho thuê các cơ sở nhỏ, manh mún như khách sạn Long Xuyên, thậm chí là Cửu Long nhằm mục đích tối đa hóa lợi nhuận thu được đối với 2 cơ sở này (lý do khách sạn Long Xuyên quá cũ nhưng phương án nâng cấp cái tạo không khả thi còn khách sạn Cửu Long qui mô nhỏ nên không phù hợp chiến lược kinh doanh mới).

- Phối hợp với công ty tư vấn ASTAR để lên phương án đầu tư xây dựng mới khách sạn Đông Xuyên đạt chuẩn 4-5 sao (lý do khách sạn Đông Xuyên đã cũ, thiết kế trước đây tồn tại nhiều bất cập, lạc hậu bị khách hàng chê nhiều), trong năm 2025 hoàn thành phương thiết kế.

- Nghiên cứu khả thi về ý tưởng xây dựng khu resort tại quỹ đất sạch sẵn có tại thị xã Tịnh Biên khu vực ven chân núi An Hảo và dự án resort tại khu đất sẵn có của công ty ở Rừng tràm Trà Sư. Dự án thể hiện sự độc đáo, gắn liền với thiên nhiên, tích hợp đa dạng dịch vụ tiện ích phục vụ khách nội khu, đáp ứng sự thiếu hụt cơ sở lưu trú đẳng cấp cho khách du lịch.

- Đề xuất giao lại quyền quản lý, khai thác cho nhà nước và nhà nước hoàn trả lại số tiền mà Công ty đã đầu tư vào khu di tích lịch sử cấp quốc gia Đồi Túc Dụp (theo như Kết luận số 75/TB-V PUBND ngày 20/02/2025 của Chủ tịch UBND tỉnh An Giang).

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả kinh doanh và tình hình hoạt động năm 2024, mục tiêu và kế hoạch hoạt động của Công ty cổ phần Du lịch An Giang năm 2025.

Trân trọng !

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Trương Vĩnh Thành