TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Những điều băn khoăn về sản phẩm dược liệu bày bán tại khu du lịch nổi tiếng Xứ Thanh

00:20 15/08/2022

Năm 2022, tỉnh Thanh Hóa đề ra mục tiêu đón trên 10 triệu lượt khách, trong đó hơn 440.000 khách du lịch quốc tế và tổng doanh thu du lịch sẽ đạt gần 18.000 tỷ đồng. Việc tạo dựng thương hiệu du lịch là xu thế chung để phát triển, tuy nhiên, hiện các điểm, khu du lịch phục vụ du khách lại đang tồn tại tình trạng bày bán các sản phẩm hàng hoá có dấu hiệu trôi nổi, chưa đạt chuẩn chất lượng khiến điểm đến du lịch xứ Thanh chưa thực sự an toàn và thu hút du khách.



Suối cá thần Cẩm Lương từ nhiều năm nay đã trở thành điểm đến thu hút đông đảo du khách.

Dược liệu, thuốc nam bày bán tràn lan ở khu du lịch, ai quản?

Làn sóng dịch Covid-19 qua đi, các hoạt động kinh tế- xã hội được mở cửa trở lại, du lịch Thanh Hóa ghi nhận những tín hiệu tích cực, các kỳ nghỉ lễ, lượng

khách đến các khu, điểm du lịch Thanh Hóa luôn xếp trong tốp đầu của cả nước.

Theo thống kê của Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch Thanh Hoá, tổng lượng khách du lịch 06 tháng đầu năm đạt trên 6,8 triệu lượt, bằng 68,2% kế hoạch năm. Trong đó, khách quốc tế ước đạt 44.550 lượt khách, tăng gấp 2,18 lần so với 6 tháng đầu năm 2021; tổng thu du lịch ước đạt 11.557 tỷ đồng, tăng gấp 2,61 lần so với 06 tháng đầu năm 2021 và đạt 64,5% kế hoạch năm 2022.

Theo đại diện Sở Văn hoá, Thể thao và Du lịch Thanh Hoá: Với những kết quả đạt được trong 06 tháng đầu năm 2022, du lịch Thanh Hóa tiếp tục thực hiện công tác duy trì trật tự kỷ cương tại các khu, điểm và loại hình kinh doanh dịch vụ. Bên cạnh đó, Sở còn tích cực phối hợp với các ngành chức năng, ban quản lý khu, điểm du lịch, chính quyền địa phương thực hiện đồng bộ, có hiệu quả các giải pháp đảm bảo an ninh trật tự, an toàn điểm đến; chú trọng tuyên truyền ứng xử văn minh du lịch; tăng cường công tác quản lý giá, dịch vụ; bảo đảm vệ sinh, môi trường, vệ sinh an toàn thực phẩm... Đặc biệt, xử lý nhanh chóng, triệt để các vấn đề bất cập phát sinh trong hoạt động du lịch, đồng thời, đẩy nhanh tiến độ thực hiện các dự án đầu tư trọng điểm về du lịch.

Tuy nhiên, theo phản ánh của nhiều du khách, tại các khu du lịch trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá, điển hình là khu du lịch suối cá Cẩm Lương, huyện Cẩm Thủy đang tồn tại tình trạng người dân vô tư bày tràn lan các loại thuốc nam, cây dược liệu không rõ hạn sử dụng, nguồn gốc xuất xứ, bán cho khách du lịch.

Được biết, suối cá thần Cẩm Lương thuộc địa bàn huyện Cẩm Thủy, tỉnh Thanh Hoá từ nhiều năm nay đã trở thành điểm đến thu hút đông đảo du khách. Trong kỳ nghỉ lễ 10/3 âm lịch vừa qua, mỗi ngày điểm du lịch này đón khoảng 2.000 lượt du khách.

Nằm ở chân núi Trường Sinh, suối cá thần Cẩm Lương là một tuyệt phẩm mà thiên nhiên ban tặng. Nơi đây không chỉ nổi tiếng bởi vẻ hoang sơ, mộc mạc mà còn gắn liền với những huyền tích kỳ bí từ xa xưa. Du khách đến đây không chỉ được tham quan vãn cảnh, mà còn mong muốn có cơ hội trải nghiệm nhiều nét văn hóa độc đáo, những sản phẩm đặc sản địa phương ở vùng đất này.

Tại khu du lịch, ngay từ cổng vào, các hàng quán bày bán một số sản phẩm, sản vật địa phương như cua đá, rau rừng, ốc núi...Nhưng nhiều hơn hết là hàng loạt các kiot bán rất nhiều các món hàng là dược liệu, thuốc nam. Việc bán thuốc nam tràn lan, bừa bãi, không có hướng dẫn cụ thể của người có chuyên môn rất dễ dẫn tới những hậu quả khôn lường về sau.

Bởi, theo ý kiến của các chuyên gia y tế, về nguyên tắc đã gọi là thuốc điều trị, bất kể tân dược (thuốc tây) hay đông dược (thuốc nam) đều có thể xảy ra những tác dụng không mong muốn, thậm chí có thể ngộ độc mà dẫn đến hậu quả chết người. Đặc biệt, việc sử dụng thuốc đông y nhiều khi còn phức tạp hơn tân dược vì trong thuốc đông y không những có dược chất chính mà còn rất nhiều chất khác, thậm chí là tạp chất. Hơn nữa, trong thuốc đông y lại gồm rất nhiều vị thuốc, khó phát hiện ra bệnh nhân bị dị ứng với thành phần nào nên việc điều trị càng nan giải.

Và dù Thông tư số 03/2016/TT-BYT của Bộ Y tế đã quy định rõ về hoạt động kinh doanh dược liệu, nêu rõ điều kiện đối với các cơ sở bán lẻ dược liệu phải có người chịu trách nhiệm chuyên môn về dược của cơ sở bán lẻ dược liệu, thuốc dược liệu, thuốc cổ truyền theo quy định, có địa điểm cố định; diện tích phù hợp với quy mô kinh doanh, bố trí ở nơi cao ráo, thoáng mát, an toàn, cách xa nguồn ô nhiễm, đảm bảo phòng, chống cháy nổ; đảm bảo khu vực trưng bày, đủ thiết bị để bảo quản thuốc; cơ sở bán lẻ chỉ được bán các dược liệu mua tại cơ sở có đủ điều kiện kinh doanh dược liệu, có nguồn gốc xuất xứ, bao bì, ghi nhãn mác rõ ràng...

Tuy nhiên, theo quan sát thực tế tại các ki ốt, các cơ sở kinh doanh thuốc nam, cây dược liệu tại khu du lịch này đều có dấu hiệu không đảm bảo yêu cầu theo các quy định tại thông tư. Và dường như, những quy định này cũng có vẻ khá xa lạ với người dân đang kinh doanh bán hàng tại đây.



Theo lời người bán hàng, dù được dán nhãn hiệu AmaKông ở Tây Nguyên, nhưng thực chất 100% các nguyên liệu này đều được người dân địa phương lấy ngay trên các dãy núi ở đây.

Cụ thể như các gói dược liệu mang nhãn hiệu AmaKông, là một loại dược liệu đặc sản của vùng núi rừng Tây Nguyên với thành phần là các thảo dược quý hiếm. AmaKong chủ yếu được dùng để ngâm rượu và được biết đến là bài thuốc nam nổi tiếng, đây là món hàng được bán rất nhiều tại khu du lịch suối cá Cẩm Lương.

Tại đây, có đến cả chục điểm bày bán thuốc AmaKông. Mỗi thang thuốc có in hình ảnh của ông AmaKông với địa chỉ được ghi rõ là buôn Tri A, xã Krong Na, huyện Buôn Đôn, tỉnh Đắk Lăk, với các công dụng được quảng cáo trên bao bì

như "trị đau dây thần kinh, đau lưng, gai cột sống, mồ hôi chân tay, kém ăn, mất ngủ, bổ thận tráng dương..."

Tuy nhiên theo lời một người bán hàng khi trao đổi với PV **Thương hiệu & Công luận**, dù được dán nhãn như vậy, nhưng thực chất 100% các nguyên liệu này đều được người dân địa phương lấy ngay trên các dãy núi ở đây. Chỉ là một hình thức “mượn” thương hiệu để bán hàng mà thôi. (?!)



Kệ hàng bày bán các sản phẩm chuyên trị liệt dương, xuất tinh sớm, bồi bổ khí huyết bổ thận tráng dương..



Cùng chủng loại với loại thuốc này, người bán còn nhiệt tình giới thiệu với khách hàng các loại khác có tên khá “bắt tai” như: Thuốc Mãnh lực trường xuân, thuốc Rocket, Minh Mạng thang… chuyên trị liệt dương, xuất tinh sớm, bồi bổ khí huyết bổ thận tráng dương.

Không chỉ “nhái” mẫu mã, thương hiệu ở tận Tây Nguyên xa xôi, ở đây cũng la liệt các loại sản phẩm được quảng cáo là đặc sản Tây Bắc như: Thảo quả Tây Bắc, táo mèo khô, chuối hột rừng, sâm cau, nấm hương rừng Tây Bắc, nấm lim xanh tự nhiên… hay các loại thức uống được nhiều người ưa chuộng như: Nụ tam thất, trà nụ hồng, trà bách hoa nhật, củ ba kích tím, rễ mú từn, cây mật gấu, quả la hán, hà thủ ô đỏ, quả kha tử, củ tam thất, trà sơn mật hồng sâm, quả nhàu khô, long nhãn sấy khô, kỳ tử đỏ…



Các loại sản phẩm được quảng cáo là đặc sản Tây Bắc.


HỒNG SÂM
CHUỐI HỘT RỪNG
CHUỐI HỘT RỪNG
CÁCH DÙNG:
QUẢ KHA TỬ
QUẢ KHA TỬ
QUẢ LA HÁN
QUẢ LA HÁN


LẠC TIÊN
NHÂN TRẦN
9 THÌA CANH
HỖ TRỢ
TIỂU ĐƯỜNG, MỠ MÁU
SÂM CAU



Chưa dừng lại ở đó, các quầy hàng còn bày bán vô vàn các loại túi thuốc được quảng cáo trị các chứng bệnh mãn tính như thuốc ngủ, thuốc thoái hoá xương-khớp, cây bổ máu, thuốc trị sỏi đường tiết niệu, dạ dày, gan...







Những điều băn khoăn về sản phẩm dược liệu bày bán tại khu du lịch nổi tiếng Xứ Thanh
https://thuonghieucongluan.com.vn/nhung-dieu-ban-khoan-ve-san-pham-duoc-lieu-bay-ban-tai-khu-du-lich-noi-tieng-xu-thanh-a177280.html



Đặc biệt, với các loại bệnh khó điều trị như bệnh Gut, sỏi thận, viêm loét dạ dày, hàng tá tràng, đại tràng, thoái hoá gai vôi cột sống... thì ở đây cũng có bán luôn cả thuốc trị.







Những điều băn khoăn về sản phẩm dược liệu bày bán tại khu du lịch nổi tiếng Xứ Thanh
https://thuonghieucongluan.com.vn/nhung-dieu-ban-khoan-ve-san-pham-duoc-lieu-bay-ban-tai-khu-du-lich-noi-tieng-xu-thanh-a177280.html





Theo đó, dược liệu là một mặt hàng có yếu tố đặc thù, kinh doanh có điều kiện do đó việc buông lỏng quản lý tiềm ẩn nhiều rủi ro. Khi dược liệu không được kiểm tra kỹ dễ dẫn tới tình trạng pha trộn hàng thật, hàng giả, hàng kém chất lượng từ đó ảnh hưởng tới sức khỏe của người dân. Không những vậy, về lâu

dài, vấn đề này còn ảnh hưởng đến sản xuất của người trồng dược liệu chân chính.

Không quản lý kịp thời liệu có dần đánh mất cơ hội thúc đẩy du lịch?

Trong bối cảnh toàn tỉnh Thanh Hoá đã và đang huy động các nguồn lực ưu tiên cho phát triển du lịch. Khi mà Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XVIII, nhiệm kỳ 2015-2020 xác định phấn đấu đưa du lịch trở thành ngành kinh tế chiếm tỷ trọng cao trong kinh tế dịch vụ của tỉnh, phù hợp với yêu cầu và xu thế phát triển của đất nước. Đến Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XIX, nhiệm kỳ 2020-2025 và Nghị quyết số 58-NQ/TW ngày 05/08/2020 của Bộ Chính trị về xây dựng và phát triển tỉnh Thanh Hóa đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 đã chính thức xác định "du lịch là ngành kinh tế mũi nhọn" đã cho thấy, du lịch đang từng bước khẳng định được vai trò, vị thế đặc biệt quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Thiết nghĩ, để nhằm từng bước hiện thực hóa mục tiêu đưa du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, tỉnh Thanh Hóa ngoài việc đề ra các đột phá chiến lược mang tính then chốt như đa dạng hóa, nâng cao chất lượng sản phẩm và sức cạnh tranh của du lịch; đổi mới công tác quảng bá, xúc tiến du lịch, nhận diện Thương hiệu du lịch Thanh Hóa; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong lĩnh vực du lịch; bảo đảm môi trường du lịch an toàn, hấp dẫn, văn minh... thì còn cần chú trọng đến cảm xúc của khách du lịch đối với con người, văn hóa và lịch sử tại điểm đến du lịch và điểm tham quan du lịch.

Nhất là trong việc nâng cao chất lượng hàng hoá, sản phẩm địa phương được bày bán tại các khu, điểm du lịch bởi đây được đánh giá là một trong những yếu tố góp phần tăng nguồn thu và sức hấp dẫn cho điểm đến, góp phần quảng bá hình ảnh du lịch hiệu quả.



Dãy hàng quán, kiot bán hàng dọc lối vào khu vực thăm quan suối cá Cẩm Lương.

Trên thực tế, khách du lịch hầu như ai cũng thích mua sắm một vài sản phẩm địa phương hoặc quà lưu niệm để ghi dấu chuyến đi. Đây vừa là một nguồn thu lớn từ cơ hội phát triển mảng đặc sản, ẩm thực địa phương và đồng thời còn là động lực kéo du khách quay trở lại vào những lần sau.

Phải chăng việc các loại hàng hoá, các sản phẩm, nhiều loại dược liệu có dấu hiệu hàng giả, hàng nhái đang được bày bán trôi nổi, không rõ nguồn gốc xuất xứ, không được quản lý sẽ khiến du khách dần mất đi niềm tin, nếu các cấp, các ngành không sớm vào cuộc để nhằm nâng cao chất lượng các mặt hàng này, chúng ta sẽ đánh mất cơ hội thúc đẩy du lịch lâu dài bền vững cũng như đẩy mạnh phát triển du lịch tại chỗ?

Câu hỏi này xin được gửi tới Sở Văn hoá, Thể thao và Du lịch tỉnh Thanh Hoá, các Sở ban ngành liên quan và chính quyền địa phương để có câu trả lời với du khách thập phương, bạn đọc.

Bài và ảnh: Lê Nam- Hoài Thu