TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

PGS.TS Trần Đình Thiên: Thanh Hoá sẽ “cất cánh” trong thập niên tới

12:49 04/06/2021

Theo PGS. TS. Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, Thành viên Tổ tư vấn Kinh tế của Thủ tướng, Thanh Hóa đang đứng trước cơ hội “cất cánh” trỗi dậy mạnh mẽ nhờ tâm nhìn chiến lược có sức thuyết phục, và sự góp mặt của những “đại bàng” quốc tịch Việt.



PGS. TS. Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, Thành viên Tổ tư vấn Kinh tế của Thủ tướng Chính phủ.

Thanh Hóa đang trỗi dậy

- Thưa PGS. TS. Trần Đình Thiên, Nghị quyết số 58 NQ/TW về xây dựng và phát triển tỉnh Thanh Hoá đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2045 nêu rõ quan điểm xây dựng và phát triển Thanh Hóa thành tỉnh kiểu mẫu, một cực tăng trưởng mới cùng với Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh tạo thành tứ giác phát triển kinh tế phía Bắc. Theo ông, để đạt mục tiêu này, Thanh Hóa cần thực hiện những giải pháp mang tính chiến lược ra sao?

PGS. TS. Trần Đình Thiên: Ý tưởng đưa Thanh Hóa trở thành một điểm trong "tứ giác" phát triển kinh tế phía Bắc cho thấy tầm nhìn chiến lược của lãnh đạo tỉnh. Thanh Hóa vốn là "chóp" của Bắc Trung Bộ, nên việc trở thành một điểm trong "tứ giác" kết nối với các Trung tâm lớn của Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ là ý tưởng đúng. Không gian phát triển Thanh Hóa được mở ra, có động lực mạnh hơn. Kết nối và khai thác được lợi thế từ các trung tâm lớn ở phía Bắc, Thanh Hóa sẽ bùng lên.

Những năm gần đây, Thanh Hóa trỗi dậy khá mạnh. Trước đây, Thanh Hóa phát triển dựa vào "Tứ Sơn": Nghi Sơn, Lam Sơn, Sầm Sơn, Bỉm Sơn. Mỗi "Sơn" với lợi thế riêng, tạo thành cực tăng trưởng của Thanh Hóa.

Thanh Hóa nhờ "Tứ Sơn" mà trỗi dậy mạnh. Có lẽ nhờ sự trỗi dậy này mà Thanh Hoá rất tự tin khi đặt vấn đề cùng ba tỉnh Bắc Bộ hợp thành "Tứ giác phát triển".



Thanh Hóa có cơ hội lớn trở thành cực tăng trưởng mới của tứ giác kinh tế Hà Nội – Hải Phòng – Quảng Ninh – Thanh Hóa.

Tuy nhiên, chuyện "Tứ giác phát triển" hiện mới là ý tưởng. Để hiện thực hóa ý tưởng độc đáo này, Thanh Hóa phải chủ động định hình rõ hơn nội hàm ý tưởng, để bàn với Hải Phòng, Quảng Ninh, Hà Nội về chức năng và phương thức liên kết. Hoặc tự Thanh Hóa phải chủ động đưa mình vào không gian "tứ giác" trước, từ đó, định hình cách liên kết phát triển với các tọa độ còn lại.

- Nếu phải đưa ra một hình dung về "chân dung" của Thanh Hóa trong thập niên tới, ông sẽ vẽ chân dung địa phương này với những nét chính nào?

PGS. TS. Trần Đình Thiên: Từ tầm nhìn và tư duy mới của Thanh Hoá, cộng thêm những xung lực từ các nhà đầu tư tầm cỡ, Thanh Hoá đang có những cơ hội để "cất cánh" trỗi dậy mạnh mẽ trong thập niên tới, thực hiện sứ mệnh tạo cú hích cho cả khu vực Bắc Trung bộ phát triển.

Quan trọng hàng đầu vẫn là tầm nhìn quy hoạch, "phải có bài bản, lớp lang", như Thủ tướng Phạm Minh Chính đã nói. Thanh Hoá cần định hình rõ chiến lược phát triển lấy Công nghiệp làm trọng tâm, Du lịch làm mũi nhọn đột phá, trên cơ sở đó, tập trung thu hút "đại bàng" đến làm tổ, hợp sức đưa Thanh Hoá trỗi dậy.

Nói riêng về "mũi nhọn" du lịch, lâu nay, du lịchThanh Hóa chỉ nổi tiếng ở Sầm Sơn. Nhưng Sầm Sơn lại là du lịch mùa vụ, trong khi văn hóa du lịch ở đây lại chưa đủ sức quyến rũ du khách.

Gần đây, chân dung du lịch Sầm Sơn được cải thiện đáng kể, nhưng vẫn chưa đủ biến Sầm Sơn thành tọa độ du lịch có thể sánh vai với Đà Nẵng, Hạ Long hay Nha Trang. Thiếu sản phẩm du lịch, thiếu tọa độ liên kết – đây chính là vấn đề của Thanh Hóa và của Bắc Trung bộ.

Thanh Hóa có tiềm năng du lịch to lớn và đặc sắc. Nhưng vấn đề là ở chỗ Thanh Hóa định kết nối các điểm du lịch trong tỉnh với nhau, kết nối thành chuỗi với Ninh Bình, Nghệ An hay sang Lào thế nào. Lại còn phải nối "cầu vồng" với Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh trong khuôn khổ "Tứ giác phát triển" nữa chứ!

Nhưng thiếu hụt cũng chính là khoảng mở, là dư địa tốt cho phát triển. Thanh Hóa đang định hình tầm nhìn có sức thuyết phục. Tôi tin du lịch Thanh Hoá sẽ bùng nổ, trong đó, Sầm Sơn sẽ là điểm đến hấp dẫn, kể cả với du khách quốc tế.



Tới đây Sầm Sơn sẽ được bổ sung các công trình vui chơi giải trí, thương mại dịch vụ, nghỉ dưỡng cao cấp.

Khả năng dẫn dắt và bùng nổ khác thường của Sun Group

- Với khoảng trống như ông vừa phân tích và với chiến lược mới của tỉnh, Thanh Hoá hoàn toàn có cơ hội "cất cánh" nhờ những dự án đẳng cấp. Nhiều doanh nghiệp lớn đã đầu tư vào Thanh Hóa. Gần đây, Sun Group khởi công tổ hợp siêu dự án hơn 1 tỷ USD ở Sầm Sơn. Ông nghĩ sao về câu chuyện thu hút các "đại bàng" tư nhân, đặc biệt trong lĩnh vực du lịch, đối với sự phát triển của Thanh Hóa trong thập niên tới?

PGS. TS. Trần Đình Thiên: Dấu ấn phát triển mà Sun Group tạo ra cho một số địa phương là đặc biệt mạnh mẽ. Sun Group định hình đẳng cấp phát triển du lịch – dịch vụ cho những nơi mà Tập đoàn này đầu tư. Đà Nẵng là minh chứng điển hình. Tiếp theo là Phú Quốc, Hạ Long, có lẽ tới đây sẽ còn thêm những tọa độ khác – Sầm Sơn, Thanh Hóa chẳng hạn. Vingroup và gần đây có thêm một số DN Việt khác, cũng đang hành động theo cách đó.

Đó thực sự là những trụ cột làm cho du lịch trở thành ngành mũi nhọn đúng nghĩa của nền kinh tế.

Tôi nghĩ nếu có những doanh nghiệp lớn tham gia phát triển du lịch Thanh Hóa thì họ sẽ đặt ra những yêu cầu này dễ dàng hơn, với một tầm nhìn xứng đáng. Tôi không nghi ngờ gì tác động bùng nổ và lan tỏa phát triển mạnh khi Sun Group đầu tư vào Sầm Sơn.

- Ông nhận định gì về triển vọng phát triển du lịch của Thanh Hóa khi Sun Group quyết định đầu tư lớn vào đây?

PGS.TS. Trần Đình Thiên: Có thể nhận định, việc Sun Group đầu tư vào Thanh Hóa là một tín hiệu tích cực, mở ra triển vọng mang tính vận hội cho du lịch xứ Thanh.



Không chỉ Sầm Sơn, Vườn quốc gia Bến En, khoáng nóng Quảng Xương ... cũng sẽ được quy hoạch, phát triển những dự án đẳng cấp.

Thời gian qua, Thanh Hoá chưa thu hút được khách quốc tế, doanh thu du lịch còn khá khiêm tốn. Trong khi đó, Sun Group lại có thế mạnh trong việc phát triển thị trường, nhất là thị trường khách quốc tế. Sun Group còn đem đến cách làm du lịch bài bản, chuyên nghiệp, nâng tầm đẳng cấp du lịch cho cả tỉnh, có thể lôi kéo rất nhiều nhà đầu tư khác đến đây. Tuy nhiên, Thanh Hoá phải cùng nhà đầu tư cân nhắc kỹ các bước triển khai để khai thác tối đa hiệu quả.

Xét về năng lực thực tế để tạo ra tọa độ du lịch hấp dẫn ở Việt Nam cho đến nay, ít doanh nghiệp nào làm được như Sun Group. Tập đoàn này dự định đầu tư ở Thanh Hóa một hệ sinh thái du lịch, nghỉ dưỡng kết hợp vui chơi giải trí, dịch vụ cao cấp. Việc phát triển các tổ hợp lớn này sẽ nâng tầm chân dung du lịch Thanh Hoá.

Việc các tập đoàn sẵn sàng đầu tư là điều đáng trân trọng. Và phải bảo vệ xu hướng đó. Chính quyền địa phương phải tính toán và chuẩn bị các điều kiện hỗ trợ doanh nghiệp trong mọi tình huống, nhất là những lúc họ gặp khó khăn.

- Sự xuất hiện của những "đại bàng" như Sun Group, Vingroup có thể tạo ra làn sóng dẫn dắt các nhà đầu tư khác tới xứ Thanh trong thời gian tới?

PGS. TS. Trần Đình Thiên: Thanh Hóa đang tạo ra sức hấp dẫn mạnh. Thêm Sun Group vào, chắc chắn sức hấp dẫn tăng lên. Khi đó, Thanh Hóa sẽ thu hút thêm được những "đại bàng" mới và nhiều nhà đầu tư tốt.

Bản thân Sun Group là cái tên nói lên sự tin cậy trong việc tạo cảm hứng phát triển. Những lần gặp gỡ lãnh đạo Sun Group, họ đều chia sẻ với tôi rằng: Đã làm là phải "đẳng cấp", không làm "thông thường". Ở Sun Group, chiến lược đầu tư đều nhất quán tinh thần này và đó là điều thực sự có giá trị.

Tại Thanh Hoá, họ cũng sẽ định hình chân dung và diện mạo của Sầm Sơn với một chuẩn mực mới – chuẩn mực quốc tế với một logic khác.



Những dự án mới như trục đại lộ và quảng trường biển đang xây dựng sẽ tạo điều kiện phát triển kinh tế đêm tại Sầm Sơn.

Vấn đề là Sun Group tạo chân dung nào – trong vóc dáng và đường nét cụ thể – để xứng đáng với lịch sử và khát vọng của Thanh Hóa. Đó là vấn đề của Thanh Hóa: Chính quyền Thanh Hóa đặt ra điều kiện gì và hỗ trợ thế nào để Sun Group làm điều khác thường cho quê hương mình.

- Vậy theo chuyên gia, chính quyên địa phương cân có sự chuẩn bị ra sao để biến những thời cơ vàng hiện tại thành bệ phóng cho Thanh Hóa vươn ra thế giới?

PGS. TS. Trần Đình Thiên: Doanh nghiệp tư nhân là nguồn lực phát triển quan trọng bậc nhất của Việt Nam. Theo tinh thần như vậy, Thanh Hóa cần tạo điều kiện tốt cho các nhà đầu tư Việt như Sun Group phát triển dự án và làm ăn lâu dài tại địa phương. Đặc biệt là trong lúc này, khi Thanh Hóa đang có đà, có thế, có đủ điều kiện để bứt phá.

Thời gian qua, đã có những tác động tích cực thay đổi hình ảnh du lịch Sầm Sơn. Nhưng chính quyền phải chủ động làm công việc này. Cần quán triệt thông suốt rằng nếu không tạo lập một môi trường du lịch "đáng tận hưởng", đầu tư thì du khách sẽ không vào Sầm Sơn, không đến Thanh Hóa.

Bên cạnh việc đưa du lịch thoát khỏi hình ảnh mùa vụ, giá rẻ, cần định hướng phát triển mạnh kinh tế đêm, "chớp" thời cơ hậu Covid–19 để phát triển du lịch. Để tận dụng thời cơ "thoát nguy" và "bứt phá", cần khẩn trương xây dựng một chương trình phát triển kinh tế đêm tổng thể, trong tổng thể chiến lược phát triển KT-XH giai đoạn tới của Thanh Hoá như một nội dung ưu tiên.

- Trân trọng cảm ơn ông về cuộc trò chuyện này!

Thảo Phương