

"Việt Nam đang có cơ hội tạo nên một nền du lịch hoàn toàn mới"

16:46 21/05/2020

Theo nhiều chuyên gia, ngoài sự dẫn dắt của các doanh nghiệp lớn, điều thị trường du lịch cần trong thời điểm này là một chiến lược phát triển để ngành mũi nhọn thực sự thay đổi về chất. Đó là một trong những nội dung của hội thảo "Giải pháp thúc đẩy du lịch nội địa và phục hồi du lịch quốc tế hậu Covid-19" tổ chức tại Hà Nội chiều 21/5.

Hy vọng từ sự dẫn dắt của doanh nghiệp lớn



"Việt Nam đang có cơ hội tạo nên một nền du lịch hoàn toàn mới"

Phát biểu tại hội thảo, ông Nguyễn Trùng Khánh, Tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch thừa nhận, để thực sự giúp ngành du lịch phục hồi, các doanh nghiệp, bộ,

ngành còn nhiều việc phải làm.

Vấn đề quan trọng lúc này theo ông là sự dẫn dắt của các doanh nghiệp lớn để thị trường có thêm nhiều sản phẩm linh hoạt, khép kín, đáp ứng nhu cầu đang dần thay đổi của khách du lịch.

Đồng quan điểm, ông Trần Trọng Kiên, thành viên Ban IV, Chủ tịch Hội đồng tư vấn Du lịch (TAB) nhận định, hiện tại nhu cầu muốn được ưu đãi và du lịch an toàn đang là ưu tiên số 1 của khách hàng. Doanh nghiệp lữ hành cần tập trung giải quyết cụ thể nhu cầu này cho thị trường.

Đứng ở góc độ doanh nghiệp, ông Võ Anh Tài, Phó Tổng Giám đốc điều hành Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn (Saigontourist) thừa nhận, những doanh nghiệp như Saigontourist đang phải tự thay đổi để đưa ra nhiều chương trình kích cầu và mở rộng đối tượng khách hàng. Điều ông Tài muốn cảnh báo với doanh nghiệp, đó là không chỉ hướng tới khách hàng là người Việt mà phải tính tới mạng lưới người nước ngoài đang làm ăn sinh sống tại Việt Nam.

Ông Lê Khắc Hiệp, Phó Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Vingroup thì nhắc tới câu chuyện lớn hơn, tức là chính doanh nghiệp cũng cần một chiến lược đồng bộ ở tất cả các phương diện, bao gồm chương trình ưu đãi, ra mắt sản phẩm mới và nâng cấp dịch vụ và nâng cao tiêu chuẩn an toàn.

Riêng với chính sách kích cầu, ông Hiệp lấy ví dụ về việc, xuyên suốt 1 tháng, Vinpearl đã tung ra 3 chương trình ưu đãi liên tiếp. Đáng chú ý nhất là chương trình Đại khuyến mại đang diễn ra đến 15/6 giúp khách hàng có cơ hội hoàn tiền lên tới 100% giá trị phòng nghỉ. Khách du lịch sẽ được hoàn trả tiền thông qua hình thức ghi nhận tín dụng để chi tiêu cho các dịch vụ tại chỗ.



Đồng tình với ý kiến của ông Trần Trọng Kiên về nhu cầu du lịch an toàn, ông Hiệp cho biết, đây cũng là ưu tiên hàng đầu của Vinpearl. Vinpearl là đơn vị du lịch – nghỉ dưỡng đầu tiên tại Việt Nam công bố tiêu chuẩn vệ sinh tăng cường ngang tầm các thương hiệu khách sạn hàng đầu thế giới. Xuyên suốt thời gian qua, Vinpearl cũng luôn là đơn vị đi đầu trong công tác phòng chống dịch, áp dụng các tiêu chuẩn an toàn quốc tế với hệ thống kiểm soát 3 lớp luôn ở chế độ hoạt động 24/24, đảm bảo điều kiện kiểm soát dịch bệnh ở mức cao nhất.

Vị lãnh đạo Tập đoàn Vingroup cũng nhắc tới một loạt sản phẩm khác để hấp dẫn khách du lịch như Công viên chủ đề lớn nhất Việt Nam VinWonders Phú Quốc dự kiến khai trương tháng 6/2020, chương trình thực cảnh đa phương tiện quy mô bậc nhất thế giới Tata show hay tàu lặn vô cực ngắm san hô sẽ được đưa về VinWonders Nha Trang,...

Đó là sự nỗ lực của các doanh nghiệp. Tuy vậy, ở hướng khác, ông Lê Khắc Hiệp cho rằng, để vực dậy thị trường, các doanh nghiệp đang rất cần được Chính phủ hỗ trợ một số hành động cụ thể. Ông đồng tình với quan điểm cho rằng, cần kéo dài thời gian nghỉ hè cho học sinh.

"Không phải lúc cứu ngành du lịch, mà tạo ra một nền du lịch mới"



Vị chuyên gia kinh tế nhắc lại nhiều lần, cần coi là du lịch là ngành mũi nhọn. Để phục hồi thị trường, theo ông, cần tập trung để những "ông lớn" đứng dậy. Ông đặt câu hỏi, nếu cứu cả thị trường theo cách "mỗi người một giọt sữa" thì với nguồn lực ít ỏi, cuối cùng sẽ không có ai phát triển. Tập trung hỗ trợ cho các doanh nghiệp đầu tàu là một hướng đi cần nghĩ tới một cách nghiêm túc. Quan điểm của ông là trong tình huống khẩn cấp cần có cách làm đặc biệt.

Hướng tầm nhìn xa hơn, PGS. TS Trần Đình Thiên cho rằng, vấn đề hiện tại của cả thị trường du lịch không chỉ là khôi phục, làm sao để trở lại đông khách như xưa. Điều quan trọng hơn theo ông là làm sao ngành du lịch vượt qua chính mình trong quá khứ. Với một ngành quan trọng như du lịch, theo ông, điều ấy "cần làm và đáng làm".

Để thực hiện, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam đề xuất cần có một chiến lược phát triển hoàn toàn mới. Chiến lược này không chỉ dừng lại ở việc hạ giá, các doanh nghiệp cam kết về sản phẩm an toàn, chất lượng mà phải tái cấu trúc cả ngành. Ông đơn cử việc có thể tính toán mở rộng miễn visa nhập cảnh Việt Nam.

"Tái cấu trúc ngành du lịch phải bắt đầu từ lúc này. Tổng cục Du lịch nên có giải pháp đột phá để thay đổi cơ chế, cách nhìn cũ. Đó sẽ là mẫu mực cho các ngành đi sau", ông Trần Đình Thiên nói.

Ông Nguyễn Quốc Kỳ - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc Vietravel cũng nhấn mạnh quan điểm cần thay đổi cách tiếp cận để hồi phục ngành du lịch.

Một trong những đề xuất được ông nêu lên là tạo nên những "tam giác động lực" để hỗ trợ, kéo toàn bộ thị trường. Tam giác được ông giải thích như Miền Bắc lấy Hà Nội, Ninh Bình, Quảng Ninh để làm khu vực trọng điểm. Đây là những thị trường chiếm phần lớn khách du lịch của cả miền. Đó là cách theo ông để tập trung nguồn lực, tránh lãng phí nguồn lực.

Nói thêm về chính sách, ông Vũ Thế Bình, Phó Chủ tịch Hiệp hội Du lịch Việt Nam cho rằng, Nhà nước cần đồng hành với doanh nghiệp từ những việc đơn giản như giảm giá vé tại các khu du lịch, điểm tham quan. "Chỉ doanh nghiệp giảm mà các khu tham quan, du lịch của nhà nước không giảm thì không được", ông lên tiếng.

Rất nhiều doanh nghiệp cũng đã lên tiếng đồng tình với ý kiến của ông Bình. Ngoài ra, nguyện vọng của rất nhiều doanh nghiệp là có một cuộc đối thoại với lãnh đạo Chính phủ để những ý kiến thực sự được ghi nhận và tháo gỡ khó khăn cho lĩnh vực được coi là mũi nhọn của nền kinh tế./.

Nam Long