TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Xây dựng cơ sở lưu trú mang thương hiệu Việt: Gỡ “nút thắt” cho doanh nghiệp

13:56 27/04/2018

Liên quan đến việc xây dựng cơ sở lưu trú mang thương hiệu Việt hiệu quả, PV đã có cuộc trao đổi với bà Đỗ Mỹ Dung - Chủ tịch chuỗi Khách sạn Mai Villa và G15, một trong những chuỗi khách sạn uy tín tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, trong phân khúc tiệm cao cấp.

Việc xây dựng thương hiệu chuỗi cơ sở lưu trú thương hiệu Việt hiện nay chưa phát triển mạnh tại Việt Nam. Theo bà, nguyên nhân vì sao?

Tôi nghĩ, có một số vấn đề, nhưng quan trọng nhất mà hầu hết các DN gặp phải đó là vốn và nguồn lực tài chính. Ngoài ra là rào cản từ cơ quan quản lý. Có câu “Gần lửa rát mặt” - một số DN lo ngại phát triển lớn sẽ gặp phải “nguy cơ” trong sự phát triển của mình. Đã có lúc tôi suy nghĩ, DNNVV phát triển sẽ thuận lợi hơn.

Nguồn nhân lực có qua đào tạo hiện nay, chưa thu hút đối với các DNNVV?

Vấn đề thu hút nguồn nhân lực có qua đào tạo hiện này gặp khó khăn đó là bởi mình chưa cạnh tranh được với DN nước ngoài. Có thể, cùng một chế độ đãi ngộ, nhưng khi DN nước ngoài họ tuyển dụng sẽ thu hút được nhân lực nhiều hơn DN trong nước. Các DN trong nước đã rất có ý thức trong việc đãi ngộ nhân sự, nhưng tới nay làm sao “giữ chân” được nhân sự - vẫn là một bài toán nan giải.

Theo bà, giải pháp nào để “giữ chân” được nguồn nhân lực đối với các cơ sở lưu trú mang thương hiệu Việt?

Tại Mai Villa và G15, đối với nhân sự cấp cao, chúng tôi sẽ cho cơ hội đầu tư kinh doanh với DN và hưởng lợi từ đó, để họ thấy DN cũng là một “nguồn lợi” thực tế họ có thể thu lời. Đó là cách chúng tôi giữ chân những nhân sự cấp cao đã được đào tạo bài bản. Đối với những nhân sự thông thường, thì thực sự vẫn rất khó “giữ chân”. Mặc dù chúng tôi đã cố gắng đãi ngộ từ việc lo bữa ăn,

lương bổng không thua kém các DN khác, nhưng để giữ được họ thì vẫn là một bài toán chưa có lời giải.

Đối với Mai Villa và G15, nguồn nhân lực chưa được đào tạo thì sao?

Chúng tôi buộc phải tuyển dụng nhân lực chưa qua đào tạo, sau đó hướng dẫn từ đầu. Sau khi họ thành nghề, những nhân sự này sẽ được phân bổ về các cơ sở thực hành và làm việc. Tạm thời đến bước đó, chúng tôi coi là hoàn thành việc đào tạo nhân sự. Sau bước này, chỉ có một số lượng nhất định trụ lại làm việc cho Mai Villa và G15, còn lại rơi rớt...

Đối với nhân sự làm việc tại Mai Villa, chúng tôi có những chế độ đãi ngộ đặc biệt về ăn nghỉ, lương thưởng và các hoạt động ngoại khóa. Thậm chí, các cá nhân đặc biệt, sẽ được nâng lên làm tại các vị trí cao hơn. Có thể nói, với nguồn nhân lực chưa được đào tạo, khi họ bắt đầu đến Mai Villa, chúng tôi luôn tạo cơ hội để họ thăng tiến.



Bà Đỗ Mỹ Dung, Chủ tịch HĐQT chuỗi khách sạn Mai Villa và G15

Nguồn nhân lực đã qua đào tạo về lĩnh vực khách sạn - nhà hàng đang thiếu. Vì sao có thực trạng đó?

Thực tế, không phải thiếu về đào tạo đại học lĩnh vực nhà hàng - khách sạn. Nhưng về đào tạo nghề mới là điểm mấu chốt. Tôi được biết, hiện nay, trường đào tạo nghề đang rất ít. Đó là sự bất cập trong cơ cấu giáo dục sau bậc phổ thông.

Nếu như có thêm một số trường dạy nghề về lĩnh vực khách sạn - nhà hàng, thì lực lượng nhân sự sẽ có thay đổi về mặt tư duy. Bởi lẽ, họ sẽ nhận thức được việc bỏ chi phí trong 3 - 4 năm học nghề, vì vậy sẽ ý thức với nghề hơn khi tuyển nhân sự chưa qua đào tạo. Về lâu dài, Bộ GD&ĐT, Bộ LĐ-TB&XH thêm được các trường đào tạo nghề thì sẽ tốt cho các DN kinh doanh cơ sở lưu trú.

Có thông tin cho rằng, việc xây dựng chuỗi cơ sở lưu trú mang thương hiệu Việt gặp nhiều khó khăn, theo bà có đúng không?

Chính xác là các DN ngày càng khó khăn. Đó là sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, rồi chi phí ngày càng cao, nhất là những chi phí... "không thể gọi tên"!

Nếu như được đề xuất đối với cơ quan quản lý nhà nước, bà sẽ đề xuất gì để phát triển và xây dựng thương hiệu Việt trong lĩnh vực kinh doanh cơ sở lưu trú?

Theo tôi, điểm quan trọng nhất đó chính là chính sách về thuế, mong muốn của các DN trong nước đó là vấn đề thuế làm sao hợp lý hơn, tạo điều kiện cho DN phát triển. Với cương vị là người đứng đầu một chuỗi khách sạn, tôi thấy có quá nhiều cơ quan quản lý kiểm soát các cơ sở lưu trú, các đoàn kiểm tra, cũng như "chi phí gầm bàn".



Mai Villa đang xây dựng loạt chuỗi khách san tiêu chuẩn 3 sao mang thương hiệu Việt tại TP. Hồ Chí Minh

Một số nhà đầu tư xây dựng cơ sở lưu trú, nhưng lại mang thương hiệu nước ngoài. Theo bà, điểm mạnh và điểm yếu giữa những chuỗi khách sạn mang thương hiệu nước ngoài và chuỗi khách sạn mang thương

hiệu Việt là gì?

Theo tôi, điểm mạnh của những cơ sở lưu trú mang thương hiệu nước ngoài đó là nguồn khách ổn định, bên cạnh một kênh bán rất tốt. Tuy nhiên, điểm yếu là các DN đầu tư phải chấp nhận trả lợi nhuận cao đối với bên vận hành, bởi họ đòi hỏi một khoản "ăn chia" tương đối lớn. Với tôi, đó là điều khó chấp nhận.

Đối với các DN kinh doanh cơ sở lưu trú có thương hiệu Việt, nếu bắt tay nhau được, tổ chức thành một số hiệp hội, để cùng bán sản phẩm và có sự trao đổi tương ngộ, đoàn kết hợp tác thì sẽ rất tốt. Nhưng thực tế, các DN Việt vẫn đang tự phát triển theo hình thức manh mún, thiếu sự đoàn kết, thậm chí có những "chiêu trò" để triệt hạ đối thủ. Chính vì thế, thương hiệu Việt vẫn đang "yếu" và chưa có những "bứt phá" trong lĩnh vực du lịch.

Vậy điểm mạnh của chuỗi thương hiệu Mai Villa và G15 là gì?

Mai villa là chuỗi khách sạn luôn lựa chọn lối đi chậm, nhưng chắc chắn. Chúng tôi luôn quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ, nhân viên… Đối với cán bộ quản lý chủ chốt, thường xuyên có những đợt đi thực tế tại nước ngoài như Trung Quốc, Thái Lan…; tổ chức hoạt động văn hoá thể thao, văn nghệ cho tập thể cán bộ, nhân viên trong công ty.

Bên cạnh đó, nhận thấy vấn đề phòng cháy chữa cháy tại các cơ sở lưu trú của Việt Nam còn hạn chế, tôi đã bàn với cổ đông nhập mặt nạ chống độc từ nước ngoài về để trang bị tại mỗi phòng khách sạn, cũng như kiểm tra thường xuyên về vấn đề phòng cháy chữa cháy tại các cơ sở lưu trú.

Chúng tôi quan niệm, đảm bảo đời sống cán bộ, nhân viên và đáp ứng cao nhất nhu cầu của khách hành chính là giá trị cốt lõi của chuỗi thương hiệu Mai Villa và G15.

Trân trọng cảm ơn bà!

Quang Nam *(Thực hiện)*