

# LIÊN KẾT VỚI DỊCH VỤ HÀNG KHÔNG GIÁ RẺ ĐỂ PHÁT TRIỂN DU LỊCH Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HỘI NHẬP: XU HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP

■ Phùng Thế Tám\*

## TÓM TẮT

*Nhân tố góp phần làm tăng trưởng ngành du lịch Việt Nam trong nhiều năm qua là những lợi thế về sản phẩm và dịch vụ du lịch, đặc biệt là dịch vụ hàng không giá rẻ. Nội dung bài báo trình bày về xu thế và đề xuất những giải pháp hợp lý, thực hiện hiệu quả liên kết giữa các hoạt động kinh doanh du lịch và kinh doanh hàng không giá rẻ, góp phần thiết thực cho ngành du lịch Việt Nam phát triển mạnh, đáp ứng nhu cầu của thời kỳ hội nhập quốc tế.*

## ABSTRACT

**Including cheap airline services in order to develop Vietnam's tourism industry in the period of international integration: trends and recommendations**

*Factors contributing to the growth of Vietnam's tourism industry in recent years are the advantages of products and tourism services, especially cheap airline services. This paper presents the current trends and offers some appropriate recommendations for the effective implementation by combining travel business and cheap airline services. Thus making a practical contribution to the strong development of the tourism industry in Vietnam by meeting the needs during the period of international integration.*

### 1. Đặt vấn đề

Du lịch (DL) và Hàng không (HK) là hai ngành kinh doanh dịch vụ gắn bó mật thiết với nhau. Theo thống kê khoảng 70 - 80% hành khách sử dụng phương tiện máy bay có mục đích DL, khoảng 70 - 80% khách DL quốc tế đến Việt Nam bằng đường HK. Việc ngày càng nhiều khách DL chọn HK là phương tiện đi chuyên đã tạo điều kiện cho thị trường HK quốc tế và nội địa phát triển nhanh chóng. Khách DL đến Việt Nam càng nhiều, cơ hội để hai ngành cùng phát triển càng lớn. Năng lực vận chuyên của ngành HK sẽ được cải thiện, chất lượng cơ sở hạ tầng, dịch vụ được nâng cao, đáp ứng ngày càng tốt nhu cầu của hành khách. Ngành DL sẽ có được định hướng chiến lược, quy hoạch phát triển cho từng thị trường khách du lịch cũng như từng vùng miền. Ngành HK có cơ sở để xác định kế hoạch thị trường tương lai, nhất là các thị trường tiềm năng [1-6].

Sự hợp tác chặt chẽ giữa hai ngành DL và HK trong các roadshow, hội chợ, triển lãm du lịch quốc tế, là cơ hội quảng bá hình ảnh đất nước, văn hóa, con người Việt Nam với bạn bè quốc tế.

DL là ngành đã và đang khẳng định vai trò ngành "mũi nhọn" trong phát triển kinh tế của nhiều nước trên thế giới, bởi sự đóng góp của nó trong thu nhập kinh tế quốc dân.

Giao thông HK ngày càng ưu thế khi chiếm

lĩnh vị thế quan trọng so với các phương tiện giao thông khác về sự an toàn và thời gian vận hành. Đặc biệt, đối với nước ta do đặc điểm vị trí địa lý và hình thế kéo dài trên nhiều vĩ độ, địa hình phức tạp (đồng bằng, miền núi, biên, hải đảo...), khiến các điểm DL phân bố trải dọc từ Bắc đến Nam, từ đồng bằng lên miền núi đến các đảo xa. Vì vậy, có thể nói, giao thông HK đang và sẽ trở thành ngành có vị trí thông trị trong dịch vụ vận chuyên khách DL các tuyến đường dài.

Sự xuất hiện và phát triển mạnh của trào lưu HK chi phí thấp (hàng không giá rẻ - LCA) của các hãng HK quốc tế đến Việt Nam, là động lực thúc đẩy vận tải HK ở Việt Nam hòa nhập vào hoạt động này phục vụ các chuyên du lịch ngắn đường dài với các nước, các vùng trong nước và cả chuyên ngắn ngày và đi kèm đi chuyên gần.

### 2. Thực trạng phát triển kết hợp du lịch và hàng không ở Việt Nam

Sự liên kết giữa các doanh nghiệp kinh doanh DL và hãng LCA sẽ giúp cả hai ngành cùng phát triển ổn định và trở thành kinh tế mũi nhọn của nền kinh tế VN trong điều kiện hội nhập KTQT hiện nay. Do đó, việc liên kết LCA - DL cần phải có chương trình, kế hoạch cụ thể và phải được điều hành bằng một cơ chế và thiết chế gọn nhẹ. Việc ký kết "Chương trình phối hợp công tác phục vụ phát triển du lịch giai đoạn 2013 - 2015" giữa Bộ GTVT và Bộ VHTTDL

\* ThS, Học viện Hàng không VN

tại Hà Nội vào tháng 11/2012, có 3/5 mục đích liên quan đến liên kết LCA – DL:

- Tăng cường khả năng hội nhập và năng lực cạnh tranh quốc tế, đẩy mạnh phát triển cơ sở hạ tầng GTVT và DL; nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải, dịch vụ DL theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại, an toàn, hiệu quả, văn minh, lịch sự và khẳng định thương hiệu.

- Nâng cao hiệu quả công tác LK trong quá trình phát triển, tăng cường phát huy năng lực phục vụ của các công trình giao thông, góp phần bảo đảm cho phát triển DL bền vững, nâng cao chất lượng hưởng thụ của nhân dân, bảo đảm an ninh, quốc phòng và trật tự, an toàn xã hội.

- Phối hợp giải quyết, khắc phục những khó khăn, hạn chế cản trở hoặc gây ảnh hưởng đến hoạt động DL. Mặt khác, phải dựa trên xu thế phát triển của từng ngành:

**Về Du lịch:**

Giai đoạn 2010 - 2020, ngành DL Việt Nam chuyển từ phát triển chiều rộng sang phát triển chiều sâu, tập trung vào việc nâng cao chất lượng dịch vụ, bảo vệ môi trường và phát triển DL biển, đảo. Nếu năm 2000 cả nước mới có 800 cơ sở

lưu trú du lịch (CSLTDL) với 30.000 buồng, thì đến năm 2010 đã tăng hơn 15 lần về số cơ sở và tăng 8 lần về số buồng phòng, trong đó tăng mạnh nhất là khu vực các tỉnh duyên hải miền Trung và miền Nam. Năm 2010 cũng là năm đánh dấu sự ra đời của một loạt CSLTDL quy mô từ 100 - 600 phòng chất lượng cao tại các vùng ven biển. Tiêu biểu như khách sạn nghỉ dưỡng Silver Shores, Hoàng Trà, Furama (Đà Nẵng); Nam Hải, Vitoria, Khách sạn nghỉ dưỡng Bên Sông (Quảng Nam); Sheraton (Nha Trang); Celadon Palace (Huế); Khách sạn Dầu khí PTSC (Bà Rịa - Vũng Tàu)... trở thành những điểm nhấn trong việc phát triển DL biển Việt Nam.

Chỉ tính chung trong 5 tháng đầu năm năm 2014 (tháng 1 đến hết tháng 5), lượng khách quốc tế đến Việt Nam, ước đạt 3.748.109 lượt, tăng 26,07% so với cùng kỳ năm 2013. Trong đó khách đến bằng đường HK là: 2.986.243 người (chiếm 79,7%); đường biển: 39.278 người (chiếm: 10,7 %); đường bộ: 722.588 người (chiếm: 19,6%).

Bảng 1: Mức tăng trưởng khách quốc tế 5 tháng đầu năm 2014

Chỉ tiêu	Ước tính tháng 5/2014 (người)	5 tháng đầu năm 2014 (người)	Tháng 5/2014 so với tháng trước (%)	Tháng 5/2014 so với tháng 5/2013 (%)	5 tháng 2014 so với cùng kỳ năm trước (%)
Tổng số	674.204	3.748.109	90,38	120,66	126,07
Chia theo phương tiện đến					
Đường không	531.367	2.986.243	87,64	125,14	123,79
Đường biển	4.781	39.278	80,28	23,43	39,68
Đường bộ	138.056	722.588	103,26	121,37	156,49

**Về Hàng không:**

Hiệp hội Vận tải HK quốc tế (IATA) tổ chức kỳ họp lần thứ 68 tại Bắc Kinh (14/6/2012) đưa ra đánh giá về xu hướng phát triển của ngành HK trong thời gian tới, kết hợp với vận động thực tiễn của khu vực Châu Á - Thái Bình Dương (CA-TBD), trong năm tới VN sẽ phát triển bùng nổ để trở thành thị trường HK tăng trưởng nhanh thứ ba thế giới, chỉ sau Trung Quốc và Brazil. Dự tính, đến năm 2015, HK Việt Nam sẽ vận chuyển 34-36 triệu lượt khách, đến năm 2019 sẽ vận chuyển 52 - 59 triệu lượt khách. Theo đó, lượt hành khách đi các đường bay nội địa dự kiến tăng 15 - 16%, gấp 2 lần năm 2012 [6].

Sự tham gia của một số hãng HK mới đã tô thêm bức tranh thị trường HK nội địa với những mảng màu tươi sáng hơn. Số lượng hãng HK sẽ giúp tăng tính cạnh tranh về chất lượng dịch vụ trên các chuyến bay. Con số mỗi tháng tại Việt Nam có thêm một máy bay, đã khẳng định khả năng đáp ứng nhanh nhu cầu của du khách.

Trong vòng 5 năm trở lại đây thị trường HK nội địa VN bắt đầu xuất hiện những mô hình kinh doanh HK mới. Đầu tiên là Jetstar Pacific Airlines (JPA) rồi đến Indochina Airlines, Air Mekong, VietJet Air (VJA) (2011) với mô hình HK giá

rẻ áp dụng chỉ với 15.000 đồng đến 1.000.000 (giá vé bán) khách hàng có thể bay một chiều từ TP.HCM – Hà Nội. Hiện nay, ngoài 4 hãng HK của Việt Nam đang hoạt động, còn có 44 hãng HK nước ngoài thuộc 20 quốc gia và vùng lãnh thổ khai thác đi/đến Việt Nam với 54 đường bay từ 34 điểm đến Hà Nội, TP.HCM và Đà Nẵng, theo chương trình HK giá rẻ phục vụ khách thường xuyên trong các chuyến bay trong nước và quốc tế.

**Những khó khăn, hạn chế của quá trình liên kết**

Thỏa thuận hợp tác DL - HK được ký kết giữa Tổng cục DL và Cục HK được xác lập từ năm 1999. Thời gian đầu, hai bên đã thực hiện khá hiệu quả việc hợp tác nhưng sau đó thì “chững” lại. Sau 10 năm (2009), mới thực hiện có kết quả qua việc thực hiện giảm giá vé trên các tuyến nội địa, quảng bá điểm đến Việt Nam tại một số thị trường trọng điểm. Đây cũng được coi là “bước ngoặt” trong sự hợp tác, nhưng qua thực tế đã nảy sinh những bất cập:

- Chưa có sự phối hợp chặt chẽ trong xây dựng kế hoạch chiến lược tổng thể lâu dài, dẫn đến thiếu sự ổn định trong khai thác dịch vụ.

- Cơ chế và quy trình giải ngân, thanh quyết

toán, giữa đơn vị kinh doanh DL với dịch vụ hàng không chưa chặt chẽ, gây nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp du lịch trong việc đặt mua vé, đặc biệt là trong mùa cao điểm.

- Mặc dù hiện có gần 30 hãng HK nước ngoài đặt văn phòng đại diện và mở đường bay đến Việt Nam, nhưng chưa có hãng nào có chương trình hợp tác trực tiếp với TCDL.

- Đã có những chính sách vận dụng chưa hợp lý, chỉ dành ưu tiên vé giá rẻ cho một số doanh nghiệp du lịch có số lượng khách lớn (chỉ khoảng 10/800 doanh nghiệp lữ hành, được sự ưu đãi, giảm giá từ VNA), các công ty DL vừa và nhỏ hầu như không thể tiếp cận nguồn vé này, trong khi số lượng công ty DL vừa và nhỏ ở nước ta đang chiếm ưu thế.

- Các doanh nghiệp lữ hành còn thụ động trong hợp tác với HK VN thực hiện các hoạt động quảng bá, xúc tiến thu hút khách trên thị trường trong và ngoài nước.

- Ngành HK đưa ra những điều kiện ngặt nghèo như đặt chỗ sớm, hạn chế số lượng vé với doanh nghiệp DL tổ chức tour giảm giá, đã làm giảm tính chủ động và cạnh tranh trong chiêu thị.

- Sự độc quyền của công ty DL lớn và Vietnam Airlines (VNA) trong khai thác vận chuyển khách DL quốc tế đến Việt Nam chiếm trên 40%, và đường bay nội địa chiếm trên 80%, đã làm giảm khả năng cạnh tranh của các hãng hàng không khác, mặc dù họ có thị trường khách du lịch khá lớn.

- Sự xuất hiện của một số hãng HK giá rẻ như Jetstar Pacific Airlines... vẫn chưa tạo chuyên biến bởi chất lượng dịch vụ chưa đảm bảo.

- Lượng khách du lịch trong nước và quốc tế chưa nhiều, chưa thường xuyên, nên chưa hấp dẫn với các hãng HK.

### 3. Những giải pháp liên kết hàng không để phát triển du lịch

Theo quan điểm và nội dung ký kết giữa Bộ trưởng Bộ VHTT&DL và Bộ trưởng Bộ GTVT về chương trình phối hợp công tác phục vụ phát triển DL giai đoạn 2013 - 2015 nhằm thực hiện mục tiêu chiến lược phát triển DL và phát triển GTVT Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 và tầm nhìn 2030<sup>1</sup> khẳng định:

- DL là một ngành kinh tế tổng hợp mang tính liên ngành cao, đặc biệt có sự liên kết chặt chẽ với ngành giao thông vận tải, nên phải liên kết chặt chẽ giữa HK với DL để đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững cho cả hai ngành.

- Đề thúc đẩy liên kết LCA – DL phải chủ động hội nhập vào nền kinh tế khu vực và quốc tế, đồng thời phải trên cơ sở nhất quán duy trì nhiều thành phần kinh tế và có sự quản lý của nhà nước.

- Đẩy nhanh tiến trình liên kết LCA - DL là tiền đề để hai ngành trụ vững hoạt động có hiệu

quả và phát triển nhanh hơn và phải dựa trên quan điểm cân bằng lợi ích và cùng có lợi.

#### 3.1. Nhóm giải pháp cơ bản thúc đẩy liên kết hàng không giá rẻ và du lịch ở Việt Nam

Liên kết trong kinh doanh là một tất yếu khách quan, xuất phát từ nhu cầu phát triển của sức mỗi ngành, mỗi lĩnh vực, là đặc trưng của nền kinh tế thị trường. Vì vậy, việc đề xuất các giải pháp cần dựa trên những căn cứ:

- Phân tích thực trạng phát triển của hai ngành DL và HK, đánh giá những mặt mạnh, mặt yếu và xác định những nhân tố cản trở cùng những nguyên nhân chính ở mỗi ngành trong tiến trình liên kết.

- Phải nhìn sự liên kết trong quá trình hình thành một sản phẩm DL là sự liên kết đa ngành trong một hệ thống chặt chẽ và thể chế đặc thù, nhằm đem lại hiệu quả cao, bảo đảm cho các quan hệ liên kết bền vững.

- Cần có sự phối hợp liên ngành, trong đó phải có các cơ quan chuyên ngành của Nhà nước làm “trọng tài” dựa trên hệ thống các nguyên tắc có tính pháp lý.

- Phải coi các giải pháp kinh tế vĩ mô trở thành các giải pháp tiên quyết đảm bảo cho tính hiệu quả và bền vững của các quan hệ liên kết LCA – Lữ hành DL.

- Khung khổ pháp lý về liên kết kinh tế LCA - DL phải đầy đủ hoàn chỉnh, rõ ràng, ổn định, khả thi. Đặc biệt chú ý việc hoàn thiện đồng bộ hệ thống pháp luật tham gia giải quyết đảm bảo lợi ích chính đáng của các bên tham gia khi có nảy sinh.

Để thực hiện liên kết các chủ thể cần chú trọng tăng cường sức mạnh của mình:

##### \* Đối với các hãng LCA

- Cần xây dựng và hoàn thiện các chính sách theo hướng hòa nhập thông lệ quốc tế, tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho các hoạt động HK, bảo đảm được lợi ích của khách hàng (hành khách) vừa đảm bảo cạnh tranh bình đẳng, lành mạnh và phát triển ổn định, bền vững.

- Tập trung nâng cao chất lượng, tạo nền tảng hỗ trợ các hãng có thể trụ vững trong những điều kiện khó khăn của thị trường. Nâng cao chất lượng an ninh trong mọi hoạt động HK, ngăn ngừa tối đa sự cố và tai nạn HK.

- Xây dựng và hoàn thiện luật cạnh tranh HK phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, tạo điều kiện cho các hãng LCA quốc tế cạnh tranh bình đẳng trên thị trường LCAS nước ta. Thực hiện các ưu đãi trong chính sách tài chính cho các hãng LCA của Việt Nam trong thời kỳ đầu mới ra đời, khi tiềm lực tài chính còn rất mỏng.

##### \* Đối với ngành DL

- Tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho doanh nghiệp DL cạnh tranh, phát triển bền vững. Cần tạo cơ sở pháp lý đồng bộ cho công tác quản lý DL, phù hợp hơn với thông lệ, tập quán quốc tế,

<sup>1</sup><http://www.vietnamtourism.gov.vn/index.php?cat=1001&itemid=12240>

với những cam kết trong WTO.

- Thông qua các hoạt động xúc tiến thương mại, đầu tư, cung cấp thông tin, định hướng thị trường, giảm chi phí đầu vào đối với hàng hóa dịch vụ để giảm thiểu chi phí giao dịch cho doanh nghiệp.

- Có chính sách phát huy vai trò của các hiệp hội nghề nghiệp như: Hiệp hội DL, Hiệp hội Lữ hành và Hiệp hội Khách sạn của Việt Nam để nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường cạnh tranh quốc tế.

- Tăng cường phối hợp giữa các bộ ngành, chính quyền địa phương nhằm đơn giản hóa các thủ tục để tạo thuận lợi cho lữ hành DL phát triển. Thực hiện bãi bỏ các thủ tục đối với khách khi tham gia các loại hình DL mới và mạo hiểm (DL ô tô, mô tô, leo núi, lặn biển, kinh khí cầu, đua thuyền buồm v.v..).

- Hiện đại hóa hệ thống các tuyến giao thông và phương tiện vận chuyển khách để nâng cao chất lượng phục vụ khách DL trong nước và quốc tế. Tăng ngân sách cho hoạt động marketing, quảng bá điểm đến và mở văn phòng đại diện DL Việt Nam tại nước ngoài.

- Đầu tư phát triển mạnh các loại hình du lịch phù hợp với xu thế phát triển DL thế giới như DL sinh thái, DL xanh, DL cộng đồng, DL có trách nhiệm, DL mạo hiểm, DL công vụ v.v..

- Phát huy tối đa năng lực phối hợp liên kết giữa các ngành kinh tế khác liên quan đến quá trình tạo sản phẩm DL. Đặc biệt là lĩnh vực kinh doanh HK giá rẻ. Duy trì chất lượng sản phẩm, dịch vụ DL tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh cho các doanh nghiệp kinh doanh DL.

- Đẩy mạnh hợp tác quốc tế về DL, thực hiện có hiệu quả các hiệp định song phương, đa phương, tích cực sự tham gia trong UNWTO, PATA, ASE-ANTA. Chú trọng liên doanh, LK về DL với các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ cấu thành chuỗi giá trị của sản phẩm lữ hành như các hãng LCA nước ngoài, các khách sạn, nhà hàng. Tranh thủ sự hỗ trợ của các doanh nghiệp ở các nước để nâng cao hình ảnh và vị thế của DL VN trên thị trường quốc tế.

### 3.2. Xây dựng thể chế, thiết chế liên kết hàng không giá rẻ và du lịch trong hội nhập kinh tế quốc tế

- Phối hợp giữa các cơ quan chức năng liên quan đến các chủ thể tham gia LK, bổ sung, sửa đổi, xây dựng mới để hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan đến hợp tác giữa GTVT và DL, đặc biệt chú trọng đến lĩnh vực hợp tác giữa LCA – DL.

- Chú trọng đến các điều khoản LK, hợp tác giữa LCA của các quốc gia ASEAN với DL Việt Nam và hợp tác LCA Việt Nam với DL của các quốc gia trong vùng và quốc tế; Tạo điều kiện để hai ngành mở rộng hoạt động ra phạm vi quốc tế và có cơ sở pháp lý và điều tiết hoạt động của doanh nghiệp của các nước đến hoạt động LK với các chủ thể kinh tế Việt Nam trong lĩnh vực LCA

và DL.

- Phối hợp giữa cơ quan chức năng của hai Bộ trong xây dựng và ban hành chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp DL và các hãng LCA khi tham gia các chương trình LK bằng cách giảm giá sử dụng các cơ sở hạ tầng và dịch vụ của nhau, tạo điều kiện để các chủ thể tham gia LK có căn cứ pháp lý rõ ràng để xây dựng các chương trình, kế hoạch hoạt động và phát triển ổn định, giảm bớt những hệ quả xấu do biến động của thị trường tác động bất lợi tới quan hệ LK đồng thời có căn cứ pháp lý để giải quyết và hòa giải nhanh các tranh chấp giữa các chủ thể tham gia liên kết một cách công bằng, đúng pháp luật.

- Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm của mỗi cơ quan trong khuôn khổ quy định của pháp luật và mức độ quan hệ hợp tác trong các chương trình đã được phê duyệt giữa hai Bộ để hình thành các thiết chế quản lý và điều phối tương ứng.

- Ở cấp Bộ cần hình thành một bộ phận gọn nhẹ quản lý các chương trình LK gắn với các vụ chức năng. Ở cấp TCDL và CHK cần có hẳn một tổ chức quản lý, phối hợp các quá trình LK theo các chương trình cụ thể ở từng thời kỳ. Cơ quan này cần xác định chức năng và nhiệm vụ rõ ràng để điều phối các doanh nghiệp tham gia LK.

- Ở cấp doanh nghiệp cần có một bộ phận đặt trong phòng kế hoạch làm chức năng xây dựng các chương trình và điều hành các quá trình LK ở các chương trình đã có hiệu lực.

### 3.3. Xây dựng chương trình thực thi liên kết hàng không giá rẻ và du lịch trong hội nhập kinh tế quốc tế

Trong thực tế, LCA chỉ tham gia vào khâu đầu và khâu cuối của sản phẩm lữ hành DL, với nhiệm vụ đưa khách từ nơi tập trung của hãng lữ hành đến các điểm DL và khi kết thúc một sản phẩm nghỉ dưỡng, tham quan, hội nghị... thì có trách nhiệm đưa khách DL về điểm xuất phát. Do đó, chủ thể đứng ra xây dựng các chương trình hợp tác LK giữa hai chủ thể này phải là các hãng lữ hành DL, hoặc các hãng LCA chủ động LK với các khu nghỉ dưỡng để xây dựng các chương trình LK. Tuy nhiên, các chương trình liên LK tích cực và hiệu quả thường do các hãng lữ hành DL xây dựng. Các chương trình LK cần thực hiện các bước:

- Căn cứ vào những xu hướng phát triển kinh tế xã hội của VN và quốc tế để xây dựng chương trình LK với các điểm DL của quốc gia và quốc tế làm căn cứ xây dựng chương trình LK với các hãng LCA.

- Các hãng LCA căn cứ vào nhu cầu chuyên chở hành khách của mình ở từng thời kỳ, đặc biệt là thời kỳ có các chương trình kích cầu DL, để xác định số lượng ghế và giá cho mỗi đường bay ở một thời điểm xác định. trên nguyên tắc bù đắp được chi phí và có lợi nhuận hợp lý.

- Trước khi thực hiện các hợp đồng cần điều chỉnh lại số lượng và giá cả của LCAS theo nguyên tắc đã thỏa thuận và tính đến hoàn cảnh cụ thể của các bên để đảm bảo cho cả hai đều có lợi ích hợp lý nhằm duy trì quan hệ LK lâu dài.

- Khi kết thúc một chương trình LK, cần phải rút kinh nghiệm và đánh giá cụ thể về kết quả, để khắc phục các hạn chế nhằm duy trì quá trình LK lâu dài.

- Phải tiến hành khảo sát cụ thể từng tour tại các điểm đến DL ở nước ngoài để thông tin cụ thể cho du khách biết khi họ đặt chỗ đăng ký tour.

- Phải ký kết các hợp đồng LK pháp lý với các đối tác nước ngoài trong đó xác định rõ trách nhiệm cụ thể của họ đối với từng dịch vụ được cung cấp trong chuỗi giá trị cấu thành sản phẩm của tour để tránh xảy ra các thua lỗ không đáng có khi xảy ra các tranh chấp pháp lý.

- Cần chuẩn bị chu đáo cả tinh thần và vật chất cho du khách, đặc biệt chuẩn bị các hướng dẫn viên DL thông thạo thổ ngữ để bảo đảm thỏa mãn đầy đủ các dịch vụ đã cam kết với du khách khi thực hiện tour ở nước ngoài.

### 3.4. Liên kết hàng không - du lịch trong phát triển và hội nhập

Để đảm bảo cho chương trình hội nhập, về đường không: cần tăng cường mở đường bay nối các địa bàn DL trọng điểm trong nước với các thị trường khu vực và quốc tế; tăng tần suất hoạt động của các sân bay vào các thời kỳ cao điểm và sự kiện DL, thúc đẩy các dự án, nâng cấp, cải tạo và xây mới các sân bay, nhà ga theo quy hoạch đã được phê duyệt; nâng cao chất lượng dịch vụ tại các cảng HK, tạo điều kiện phát triển loại hình vận chuyển khách DL theo đường không bằng hình thức thuê nguyên chuyến, có chính sách khuyến khích đối với các dịch vụ bay thuê phục vụ khách DL bằng trực thăng, kinh khí cầu, tăng cường phối hợp giữa các hãng hàng không và doanh nghiệp DL trong công tác quảng bá, xúc tiến thị trường.

- Vào thời kỳ cao điểm của mùa DL, các hãng LCA cần tăng cường tần suất bay và mở thêm các đường bay đến các điểm DL trọng điểm.

- Chú trọng phát triển các chương trình kích cầu, giảm giá vé để những người có thu nhập trung bình hoặc thấp như những người hưu trí, học sinh, sinh viên có thể đi DL nghỉ dưỡng, tham quan, trải nghiệm tại các vùng cảnh đẹp tự nhiên của tổ quốc.

- Cần phối hợp đầu tư xây dựng các cơ sở hạ tầng cho HK và DL, hình thành các trung tâm DL và thành phố DL lớn của quốc gia. Phối hợp đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kiến thức nghiệp vụ cho cả cán bộ lãnh đạo, nhân viên phục vụ và người lái, nhà quản lý và điều hành của hai ngành, đặc biệt kiến thức về liên kết, liên doanh giữa hai bộ phận LCA – lữ hành DL.

### 4. Kết luận

Liên kết giữa HK và DL, đặc biệt LK giữa LCAS – DL trong thời đại bùng nổ của cách mạng KHCN, TCH và hội nhập KTQT đang diễn ra mạnh mẽ giữa các nền kinh tế có trình độ phát triển khác nhau là một khách quan bất nguồn từ sự vận động và phát triển nội tại của chính bản thân hai ngành kinh tế mũi nhọn này. Vai trò và tác động to lớn của LK kinh tế này trong sự phát triển bền vững của các nền kinh tế đang phát triển, có điều kiện tự nhiên thuận lợi cho việc xây dựng ngành DL – ngành công nghiệp không khói như nước ta là vô cùng to lớn. Tuy nhiên, sự xuất hiện của các hãng LCA nước ta chưa lâu (khoảng 6 năm), các hãng LCA tư nhân đang gặp nhiều khó khăn và thất bại, nhiều hãng phải dừng bay hoặc tạm ngừng bay do thiếu nguồn lực và kinh nghiệm tổ chức sản xuất kinh doanh. Đặc biệt, ở VN chưa tìm ra được mô hình và cơ chế LK LCAS – DL có hiệu quả để duy trì hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh mới mẻ này nhằm phát triển bền vững, ổn định và có hiệu quả. Vì vậy, cần từng bước hoàn thiện các bước dựa trên những giải pháp hợp lý, nhằm thực hiện thành công mô hình liên kết, đem lại hiệu quả kinh doanh cho cả hai ngành.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Lưu (1998), *Thị trường du lịch*, Nxb ĐHQG Hà Nội.
2. Vũ Đức Minh (2000), *Giáo trình tổng quan du lịch*, Nxb ĐHQG Hà Nội.
3. Trần Nhuận (1998), *Du lịch và kinh doanh du lịch*, Nxb Thống kê.
4. Trần Đức Thanh (1999), *Nhập môn khoa học du lịch*, Nxb ĐHQG Hà Nội.
5. *Báo cáo hoạt động của Cục Hàng không Việt Nam 2013*,  
<http://www.caa.gov.vn/Default.aspx?tabid=0&catid=436>
6. <http://www.baomoi.com/Nganh-hang-khong-the-gioi-kho-bay-cao/45/8699679.epi>
7. <http://baotintuc.vn/the-gioi/bung-no-cuoc-chien-hang-khong-gia-re-20110607213739102.htm>
8. <http://www.thanhnien.com.vn/pages/20131104/nam-2013-thoi-cua-hang-khong-gia-re.aspx>