

TÀI CHÍNH

CƠ QUAN NGÔN LUẬN CỦA HIỆP HỘI TƯ VẤN TÀI CHÍNH VIỆT NAM

Đột phá trên
đại công trường cao tốc

Trung tâm tài chính quốc
gia sẽ theo mô hình nào?

Du lịch trước cơ hội
phát triển mới

Mở cửa thị trường du lịch

Sau hai năm gần như đóng băng, du lịch đang đứng trước cơ hội phát triển mới khi nhu cầu du lịch tăng cao trở lại để bù đắp cho thời gian trước đó. Đây cũng là thời điểm để ngành du lịch tái cơ cấu, nâng cao chất lượng dịch vụ và hạ tầng du lịch... để du lịch Việt Nam đạt đến một đẳng cấp mới.

D' O Z E A
COSMO BAY

**THIÊN ĐƯỜNG
KHÔNG NGỦ
NÂNG TẦM PHÚ QUỐC**

Một sản phẩm của Tập đoàn Tân Hoàng Minh

**Eurowindow
River Park**

Chung cư
CAO CẤP
Giá BÌNH DÂN

Eurowindow

| 0932.888.008 | Đông Hội, Hà Nội

TỔNG BIÊN TẬP

Hoàng Anh Minh

TRƯỞNG BAN BIÊN TẬP

Nguyễn Tùng Lâm

THƯ KÝ TÒA SOẠN

Lê Xuân Hải, Lê Văn Anh

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN

PGS.TS Trần Đình Thiên, TS. Võ Trí Thành,
TS. Vũ Tiến Lộc, TS. Phan Hữu Thắng,
TS. Nguyễn Đình Cung, PGS. TS Phạm Thế Anh,
TS. Trần Văn Lực, LS Trương Thanh Đức,
Ths. Trần Anh Thắng, Ths. Lê Mạnh Linh,
Ths. Lê Long Giang

TÒA SOẠN VÀ TRỊ SỰ

Tầng 2 Tòa nhà Quang Minh Land Tower,
N02-T3, Khu đô thị Đoàn Ngoại Giao,
Phường Xuân Tảo, Quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội
Email: toasoan@vietnamfinance.vn
Website: www.vietnamfinance.vn

Văn phòng TP.HCM:
Toà nhà 258 Tôn Đản, Phường 8, Quận 4, TP.HCM
Điện thoại: (84) 94 686 1230

Văn phòng Bắc Trung Bộ:
Phòng 08, Tòa nhà CED Central
số 02 Vũ Quang, TP. Hà Tĩnh
Điện thoại: 0931 337 833

QUẢNG CÁO VÀ PHÁT HÀNH

Ngọc Ánh
ĐT: 0983 807 232
Email: ngocanh@vietnamfinance.vn

THIẾT KẾ

Nguyễn Khắc Thắng
Lê Anh Thư

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN

Giấy phép xuất bản báo chí số 499/GP-BTTTT
do Bộ Thông tin và Truyền thông
cấp ngày 03/08/2021.

In tại Nhà in Tiến Bộ, Hà Nội

Giá: 58.000đ

Lời tòa soạn

Tháng 3 đã khép lại một quý I khá sôi động của nền kinh tế Việt Nam. Giữa lúc dịch bệnh tiếp tục diễn biến phức tạp, nền kinh tế tiếp tục chứng kiến màn trình diễn ấn tượng trên nhiều ngành, lĩnh vực, đặc biệt là những ngành, lĩnh vực đã từng chịu ảnh hưởng nặng nề từ đại dịch như hàng không, du lịch... Thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản, thị trường hàng hóa tiếp tục thể hiện sức sống nội tại với việc lượng giao dịch và mặt bằng giá tiếp tục ổn định và có sự tăng trưởng. Trên bình diện toàn cầu, cuộc xung đột Nga – Ukraina đã tác động rất lớn đến kinh tế toàn cầu nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng. Sau nhiều năm ổn định, chúng ta đã chứng kiến sự leo thang của giá xăng dầu, sự nhảy múa của thị trường vàng và sự xáo trộn của một số thị trường tài chính. Hòa trong dòng chảy thông tin đó, Tạp chí Đầu tư Tài chính số tháng 3 muốn đem đến cho bạn đọc gần xa một bức tranh toàn cảnh về

kinh tế tài chính Việt Nam. Trong số này, Tạp chí giới thiệu chuyên đề Đầu tư vào hệ thống cao tốc, qua đó để bạn đọc thấy được những nỗ lực của Chính phủ và Bộ Giao thông vận tải trong việc đẩy nhanh tiến độ các dự án giao thông nói chung, các tuyến cao tốc nói riêng, đặc biệt là cao tốc Bắc Nam, các cao tốc nhánh và các tuyến vành đai quan trọng của các thành phố lớn. Với quyết tâm chung và cách làm khá quyết liệt hiện nay, viễn cảnh về một hệ thống cao tốc quốc gia tương đối hoàn thiện trong thời gian tới là khả thi, sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

Trong chuyên đề Mở cửa thị trường du lịch, Tạp chí Đầu tư Tài chính muốn giới thiệu cùng bạn đọc những góc nhìn mới từ các nhà quản lý, chuyên gia và doanh nhân trong lĩnh vực du lịch, để có cái nhìn toàn cảnh về bức tranh du lịch Việt Nam hiện nay và định hướng phát triển trong thời gian tới, sau khi

Chính phủ đồng ý mở lại thị trường du lịch từ ngày 15/3.

Hơn hai năm qua, đại dịch Covid đã đánh thẳng vào ngành du lịch trên quy mô toàn cầu. Nhưng giờ đây, du lịch đang đứng trước cơ hội phát triển mới khi nhu cầu du lịch tăng cao trở lại để bù đắp cho thời gian trước đó, đồng thời đây cũng là thời điểm để ngành du lịch tái cơ cấu, nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng hạ tầng du lịch... để du lịch Việt Nam đạt đến một đẳng cấp mới.

Tạp chí Đầu tư Tài chính trân trọng cảm ơn bạn đọc gần xa đã luôn ủng hộ, đồng hành cùng Tạp chí trong thời gian qua và mong nhận được nhiều ý kiến góp ý để ngày càng hoàn thiện hơn, đáp ứng tốt hơn nhu cầu thông tin kinh tế tài chính trong và ngoài nước. Sự tin yêu của bạn đọc sẽ tiếp lửa cho chúng tôi trong việc phụng sự tốt hơn trong thời gian tới!

BAN BIÊN TẬP



TRONG SỐ NÀY



17



30



42



64

10. ĐẦU TƯ VÀO HỆ THỐNG CAO TỐC

Đột phá trên
đại công trường cao tốc

Chỉ định thầu cao tốc:
Chọn mặt gửi vàng

Tiến độ giải ngân
vẫn là bài toán khó giải

36. TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

“Lúng túng khi triển khai
các gói kích thích kinh tế”

Giải pháp nào cho thị
trường xăng dầu Việt Nam?

Trung tâm tài chính quốc
gia sẽ theo mô hình nào?

54. BẤT ĐỘNG SẢN

Thị trường địa ốc Sầm Sơn:
Sóng từ “ông lớn”

Cuộc đua ngầm
của các chủ đầu tư

Phú Quốc sẽ vẫn là
điểm đến hấp dẫn

68. MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG DU LỊCH

Để mở cửa du lịch
linh hoạt, an toàn, hiệu quả

Hãy đơn giản hóa thủ
tục visa và gia hạn visa

“Cơ hội vàng” phục hồi
du lịch của Quảng Nam

100. QUỐC TẾ

Giảm đầu kinh tế trước
xung đột Ukraine-Nga

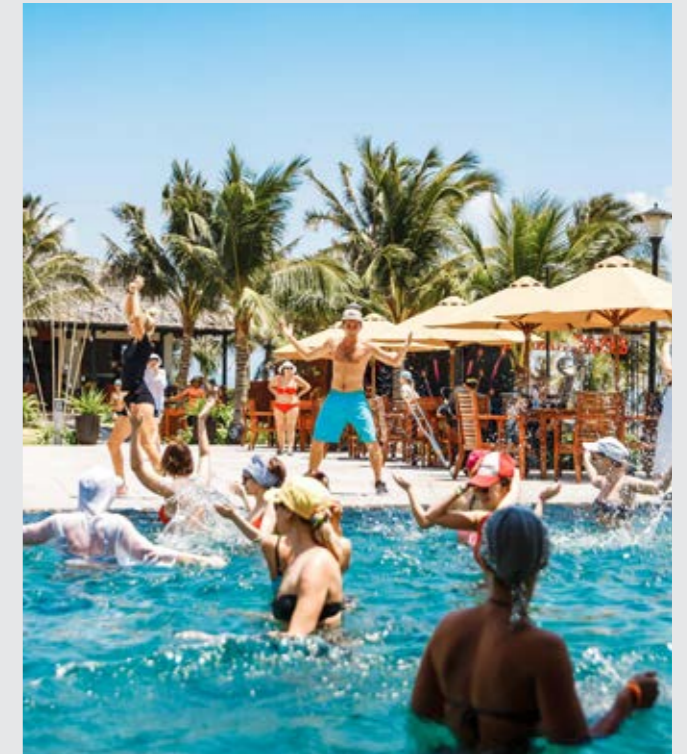
XUNG ĐỘT NGA-UKRAINE:
Xói mòn triển vọng phục
hồi của kinh tế toàn cầu

Mây đen vẫn phủ bóng
lên hàng không toàn cầu

78



Hai năm qua là giai
đoạn để tái cấu trúc



DU LỊCH TRƯỚC CƠ HỘI PHÁT TRIỂN MỚI

Trong bối cảnh đó, nỗ lực của Chính phủ trong việc mở cửa lại thị trường du lịch từ ngày 15/3 là đặc biệt quan trọng cho ngành nói chung, cho các doanh nghiệp du lịch, hàng không, vận tải... nói riêng. Sau hai năm gần như đóng băng, du lịch đang đứng trước cơ hội phát triển mới khi nhu cầu du lịch tăng cao trở lại để bù đắp cho thời gian trước đó. Trên bình diện ngành, đây cũng là thời điểm để ngành du lịch tái cơ cấu, nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng hạ tầng du lịch... để du lịch Việt Nam đạt đến một đẳng cấp mới.

TRANG 66

Chúng tôi biết bạn cần gì
vì chúng tôi ở ngay đây...

LUÔN BÊN BẠN



✉ lienhe@evnfc.vn
☎ 024.2222.99999

📍 Tầng 14, 15 & 16 - Tháp B - Toà nhà EVN
Số 11 Cửa Bắc, Trúc Bạch, Ba Đình, Hà Nội

AMBER HILLS
GOLF & RESORT



AMBER HILLS GOLF & RESORT

SÂN GOLF THỬ THÁCH NHẤT VIỆT NAM

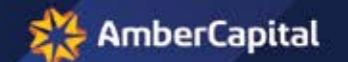
LIÊN HỆ ĐẶT CHỖ

Tel: 0915 738 822

Email: booking@amberhills.vn

Địa chỉ: Thôn Bình An, Xã Tiến Phong, Huyện Yên Dũng,
Tỉnh Bắc Giang
Website: amberhills.vn

Được quản lý bởi



Đại lộ sinh đại phú

Trong thời gian gần đây, khái niệm “Đại lộ sinh đại phú” đã được nhiều nhà lãnh đạo, chuyên gia nhắc đến. Thế giới từ lâu cũng đã nói về vấn đề này với triết lý: “Không phải sự thịnh vượng đưa lại những con đường, mà chính những con đường sẽ đem lại thịnh vượng cho chúng ta”. Nội hàm của “Đại lộ sinh đại phú” đã nhấn mạnh đến vai trò của hạ tầng giao thông nói chung trong sự phát triển kinh tế, là điều đã được kiểm chứng trong lịch sử phát triển của nhiều quốc gia.

Việt Nam đã có nhiều nỗ lực để thúc đẩy sự phát triển của hạ tầng giao thông trong nhiều thập kỷ qua, nhưng vì nhiều lý do khách quan và chủ quan, hệ thống cao tốc trên toàn quốc vẫn chưa được hoàn thiện, khiến cho chi phí vận tải, chi phí thời gian của cộng đồng doanh nghiệp và người dân vẫn cao, tính kết nối giữa các vùng miền còn hạn chế, tiềm năng phát triển của nhiều địa phương chưa được phát huy.

Tròn 10 năm trước, Nghị quyết số 13 về phát triển kết cấu hạ tầng đồng bộ nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại đã được ban hành và sau đó được triển khai mạnh mẽ. Nhờ đó, một loạt dự án giao thông, trong đó có việc cải tạo quốc lộ 1A, đường Hồ Chí Minh qua Tây Nguyên và các dự án khác đã được triển khai khá nhanh. Tuy nhiên, so với yêu cầu của Nghị quyết, đến nay mục tiêu “hoàn thành 2.000km cao tốc” vào năm 2020 vẫn chưa thành hiện thực.

Đáng mừng là, trong một năm qua, Chính phủ và Bộ Giao thông vận tải đã bày tỏ quyết tâm rất lớn trong việc đẩy nhanh tiến độ các dự án giao thông nói chung, các tuyến cao tốc nói riêng, đặc biệt là cao tốc Bắc Nam, các cao tốc nhánh và các tuyến vành đai quan trọng của các thành phố lớn. Người đứng đầu Chính phủ cho rằng nếu không hoàn thành được các dự án này trong nhiệm kỳ này thì “sẽ là có lỗi với nhân dân”. Với quyết tâm chung và cách làm khá quyết liệt hiện nay, viễn cảnh về một hệ thống cao tốc quốc gia tương đối hoàn thiện trong thời gian tới là khả thi, sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trên con đường trở nên “đại phú”, hướng tới thịnh vượng dài lâu.

BAN BIÊN TẬP



Đột phá trên đại công trường cao tốc

Quyết tâm đẩy nhanh tiến độ các dự án cao tốc của Chính phủ và Bộ giao thông vận tải đã được thể hiện rất rõ trong thời gian gần đây. Viễn cảnh về một hệ thống cao tốc quốc gia tương đối hoàn chỉnh trong thời gian tới đã và đang dần trở thành hiện thực.

YẾN THANH



Thủ tướng nghe báo cáo tại phía bắc hầm Núi Vung Km123 của dự án. Ảnh VGP

Ưu tiên đặc biệt

Mới đây, Văn phòng Chính phủ vừa ban hành thông báo kết luận của Thủ tướng Phạm Minh Chính tại cuộc họp Thường trực Chính phủ về báo cáo nghiên cứu tiền khả thi 5 dự án đường bộ cao tốc trình Quốc hội tại kỳ họp thứ 3, Quốc hội khóa XV. Các dự án này gồm: đường vành đai 4 - vùng Thủ đô, đường vành đai 3 TP. HCM, cao tốc Châu Đốc - Cần Thơ - Sóc Trăng, cao tốc Khánh Hòa - Buôn Ma Thuật, cao tốc Biên Hòa - Vũng Tàu. Tổng chiều dài ước tính của 5 dự án là hơn 500km.

Về hình thức đầu tư 3 dự án trong chương trình phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội, Thủ tướng thống nhất thực hiện đầu tư công như đề nghị của Bộ GTVT và các địa phương liên quan do Chính phủ đã trình Quốc hội đưa vào chương trình. Thủ tướng giao Bộ GTVT đánh giá kỹ tác động của các dự án này đối với các dự án đã triển khai trong khu vực, bảo đảm ổn định chính sách, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư.

Tiếp đó, Văn phòng Chính phủ cũng đã có thông báo kết luận của Phó thủ tướng Chính phủ Lê Văn

Thành, Trưởng Ban Chỉ đạo tại cuộc họp trực tuyến Ban Chỉ đạo của Chính phủ triển khai thực hiện dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông. Theo đó, yêu cầu các địa phương này phải hoàn thành việc thành lập Ban chỉ đạo và Hội đồng giải phóng mặt bằng; bảo đảm mục tiêu, yêu cầu hoàn thành bàn giao 70% diện tích mặt bằng trước ngày 20/11/2022 và bàn giao toàn bộ diện tích còn lại trong Quý II/2023.

Cũng tại thông báo này, đối với các dự án thành phần thuộc giai đoạn 2017-2020, Phó thủ tướng yêu cầu không được để chậm tiến độ đã cam kết với Thủ tướng Chính phủ, trong đó năm 2022 hoàn thành các đoạn: Mai Sơn - Quốc Lộ 45, Cam Lộ - La Sơn, Vĩnh Hảo - Phan Thiết, Phan Thiết - Dầu Giây (với chiều dài 361,47km).

Có thể nói, chưa bao giờ “không khí cao tốc” lại nhộn nhịp như thời điểm này. Theo Thủ tướng Phạm Minh Chính, đây đều là những tuyến đường quan trọng, huyết mạch, việc triển khai xây dựng liên quan đến nhiều vấn đề, nhiều tỉnh, thành phố và nhiều người dân. Người



“Việc triển khai các dự án cao tốc cần đi theo hướng tuyến thẳng nhất, ngắn nhất có thể, không bám theo đường cũ hay khu dân cư, qua đó giảm được khâu GPMB, giảm chi phí, thời gian và tạo ra không gian phát triển mới”.

Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính

“Áp lực đối với Bộ Giao thông Vận tải sắp tới là rất lớn, nhưng cao tốc Bắc Nam là trục xương sống của cả nước, chúng tôi quyết tâm hoàn thành dự án vào năm 2025 để có con đường đột phá, góp phần phát triển kinh tế”.

Bộ trưởng Bộ GTVT Nguyễn Văn Thế



đứng đầu Chính phủ cũng lưu ý việc triển khai các dự án cao tốc cần đi theo hướng tuyến thẳng nhất, ngắn nhất có thể, không bám theo đường cũ hay khu dân cư, “qua sông bắc cầu, qua đồng đổ đất, qua núi khoét núi”, qua đó giảm được khâu giải phóng mặt bằng, giảm chi phí, thời gian và tạo ra không gian phát triển mới. Thủ tướng yêu cầu các cơ quan, các địa phương phối hợp chặt chẽ, đồng bộ trên tinh thần “làm ngày làm đêm”, giảm tối đa thủ tục hành chính, các phiền hà không cần thiết, trình các cơ quan có thẩm quyền theo quy định, bảo đảm tiến độ và chất lượng công việc. Nhấn mạnh quyết tâm phải hoàn thành 5 dự án trong nhiệm kỳ này, Thủ tướng bày tỏ “nếu đủ vốn mà không hoàn thành là có lỗi với nhân dân, với đất nước”.

Để có con đường đột phá

Tại phiên họp bất thường của Quốc hội khóa XV, các đại biểu Quốc hội đã nhất trí thông qua chủ trương đầu tư 12 dự án cao tốc Bắc Nam dài 729 km, triển khai trong giai đoạn 2021-2025. Như vậy là với gần 1.000km cao tốc Bắc - Nam giai đoạn I đang được triển khai, đến năm 2025 nước ta sẽ có gần 2.000 km đường cao tốc nối liền một dải từ Bắc vào Nam. Bộ trưởng Bộ GTVT Nguyễn Văn Thế cho biết để thực hiện nhiệm vụ này, Chính phủ đã trình Quốc hội một số cơ chế, như chỉ định thầu tư vấn để rút ngắn thủ tục đầu tư các dự án khoảng 3-4 tháng. Ngoài đầu tư công, sẽ nghiên cứu, đề xuất huy động nguồn lực khác để phát triển cao tốc còn lại như vành đai 4 Hà Nội, vành đai 3 TP.HCM, miền Đông Nam Bộ để đạt kế hoạch đề ra.

Trước đó, Chính phủ đã báo cáo Quốc hội sẽ tăng 113.000 tỷ đồng cho lĩnh vực giao thông, Quốc hội cũng xác định sẽ bố trí cho ngành giao thông 304.000 tỷ đồng. Như vậy trong nhiệm kỳ này ngành giao thông

được bố trí khoảng 420.000 tỷ đồng, mỗi năm sẽ phải giải ngân trung bình 80.000 tỷ đồng. Thừa nhận áp lực đối với Bộ sắp tới “là rất lớn”, song vẫn theo Bộ trưởng Nguyễn Văn Thế, Chính phủ sẽ dồn vốn vào cao tốc Bắc Nam là trục xương sống của cả nước, quyết tâm hoàn thành vào năm 2025 để có con đường đột phá, góp phần phát triển kinh tế.

Về quản lý chất lượng công trình, Bộ sẽ tăng cường cán bộ cho cục quản lý xây dựng, thanh tra vì phải kiểm tra chất lượng, tiến độ, chấn chỉnh các đơn vị từ ban đầu. Đối với từng dự án sẽ thuê chuyên gia có kinh nghiệm, như cầu Mỹ Thuận 2 đã có nhiều chuyên gia nước ngoài làm việc; cho phép các ban thuê nhân lực trong và ngoài nước để giải quyết bài toán nhân lực chất lượng cao. “Chúng tôi cũng đang huy động nhiều nhà thầu trong nước tham gia các dự án trọng điểm. Hiện nay có nhiều tập đoàn lớn như Sun Group, Vingroup đã có kinh nghiệm làm các dự án của họ, chúng tôi có thể xem xét giao họ tham gia thầu một số dự án. Chúng tôi xác định chất lượng là hàng đầu từ bài học xương máu là cao tốc Đà Nẵng - Quảng Ngãi thời gian qua. Lần nào họp, tôi đều nêu dự án này, khi từ đơn vị dự án, nhà thầu, tư vấn giám sát đều bị truy tố, đây bài học cho các cán bộ không đốt cháy giai đoạn”, Bộ trưởng nói.

Hiện tại, đối với các dự án cao tốc Bắc - Nam giai đoạn I đang triển khai thi công, Bộ Công an có ba đơn vị bám sát từ khâu lập dự án, đấu thầu đến thi công để đảm bảo chất lượng các công trình. Kiểm toán Nhà nước cũng sẽ đồng hành với Bộ GTVT từng giai đoạn giống như công an. “Tôi khẳng định không có đơn vị nào dám làm ẩu, vì người làm ẩu là không ngủ được, cho dù dự án hoàn thành sau 10-15 năm vẫn phải chịu trách nhiệm”, Bộ trưởng khẳng định.

Chỉ định thầu cao tốc: Chọn mặt gửi vàng

PGS.TS Trần Chung, Chủ tịch Hiệp hội các nhà đầu tư công trình giao thông đường bộ Việt Nam (VARSI) nhấn mạnh việc phát triển hệ thống đường bộ cao tốc được Đảng, Quốc hội, Chính phủ đặc biệt quan tâm và được coi là những hạng mục công trình hạ tầng quan trọng của nhiệm vụ đột phá chiến lược. Tuy nhiên, tốc độ phát triển hệ thống đường bộ cao tốc thời gian qua chưa đáp ứng kỳ vọng.

CHÍ BÌNH



Phát triển hạ tầng giao thông được ví như mạch máu của nền kinh tế, Quốc hội cũng đã có nghị quyết dành nguồn lực lớn cho việc này trong Chương trình phục hồi kinh tế xã hội. Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đặt quyết tâm đồng hành cùng các địa phương đến năm 2030 sẽ hiện thực hóa 5.000km đường cao tốc.

HIỆN THỰC HÓA 5.000KM ĐƯỜNG CAO TỐC

Đường như, chúng ta mới chỉ đang bước những bước tiến đầu tiên của mình trên hành trình xây dựng đường cao tốc?

Nghị quyết Đại hội Đảng XI đến XII và XIII đều nói đột phá hạ tầng là một trong ba đột phá quan

trọng. Đường cao tốc là xương sống của hệ thống giao thông, nhưng rất tiếc gần 20 năm qua chúng ta mới làm được 1.200km.

Mục tiêu đến năm 2030 cả nước có 5.000km cao tốc là một thách thức rất lớn, trong bối cảnh đầu tư hình thức đối tác công - tư (PPP) gặp khó.

Hiện chúng ta rất tốn phí tổ chức đấu thầu, nhưng quản lý sau đấu thầu đang buông lỏng...; dừng để ra công trường toàn người đội nón, đi dép lê, trong khi bài thầu toàn thợ bạc 7, bạc 8.

Ông có đánh giá như thế nào về hành lang pháp lý cho việc xây dựng đường cao tốc ở thời điểm hiện tại?

Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công - tư

(Luật PPP) có hiệu lực từ 1/1/2021 đã bước đầu tạo hành lang pháp lý rõ ràng. Dự án có phần vốn nhà nước chiếm 50% tổng mức đầu tư, vốn chủ sở hữu của nhà đầu tư 20%, nhà đầu tư huy động khoảng 30% còn lại. Nhưng nút thắt lớn nhất hiện nay là việc huy động vốn khi chủ yếu đến từ ngân hàng. Ngân hàng lại huy động vốn ngắn hạn cho vay dài hạn và đã hết trần cho vay dài hạn với dự án PPP giao thông.

Cùng với đó, 2 chủ thể mới theo Luật PPP là cơ quan có thẩm quyền và nhà đầu tư chưa rõ quyền và nghĩa vụ trong hoạt động đầu tư và xây dựng theo phương thức PPP, vì vậy đã dẫn đến sự bất bình đẳng trong quan hệ đối tác của 2 chủ thể này. Cơ quan có thẩm quyền luôn nghĩ mình là cơ quan nhà nước có quyền quản lý và nhà đầu tư là đối tượng quản lý. Sự không bình đẳng này đang là một rào cản làm cho mô hình PPP ở nước ta trở nên kém hấp dẫn nhà đầu tư tư nhân.

Nhưng hiện tại, các nhà đầu tư cũng đang rất nản lòng với hình thức đầu tư PPP, dường như những hệ lụy xấu từ các dự án này đang khiến doanh nghiệp cảm thấy “chùn tay” khi đầu tư vào các dự án đường cao tốc?

Tôi không phủ nhận thực tế này. Đúng là trên thực tiễn, việc triển khai các dự án PPP có tồn tại những bất cập nhất định nhưng cũng phải nhìn lại thực tế rằng từ năm 2010 tới nay, đầu tư BOT (một trong những phương thức được nhiều nhà đầu tư lựa chọn khi tham gia vào hình thức PPP) có những điểm sáng nhất định khi làm được những con đường mới, hầm đường bộ... mang lại lợi ích rất lớn. Người dân chọn đi nhanh hơn, tiện lợi hơn thì trả phí.

Trước đây, chúng ta hiểu PPP đơn giản, thấy quốc lộ chật, hỏng mà nhà nước không đủ tiền nâng cấp thì mời nhà đầu tư tư nhân vào làm rồi thu phí theo hợp đồng BOT.

Điều này gây ra phản ứng vì một vài dự án BOT làm chỗ này nhưng đặt trạm thu phí ở chỗ khác nhiều xe... rồi một số dự án BOT gặp khó do làm thêm đường song hành miễn phí, do nhà nước không tuân thủ hợp đồng (chưa hỗ trợ theo cam kết, chưa cho tăng phí theo lộ trình hợp đồng) khiến nhà đầu tư nản chí, ngân hàng lo ngại nợ xấu. Nhiều nhà đầu tư có “máu mặt”, nhiều tiền nhưng chưa tham gia dự án PPP giao thông.

ĐỪNG ĐỂ NHÀ ĐẦU TƯ CÔ ĐƠN

Việc Chính phủ quyết định chỉ định thầu 12 dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025 tạo nên nhiều lo ngại về vấn đề “quân xanh, quân đỏ” khi thực hiện dự án. Cá nhân ông đánh giá như thế nào về vấn đề này?

Thời điểm hiện tại đã là tháng 3/2022, như vậy 12 dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam chỉ còn 4 năm để triển khai nên rất khó hoàn thành nếu không có những cơ chế đột phá. Do đó, chỉ định thầu với các tiêu chí rõ ràng, minh bạch là giải pháp cần thiết trong bối cảnh hiện nay để 12 dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam giai đoạn 2 có thể về đích chỉ trong một kỳ trung hạn.

Tuy nhiên, để dự án giao thông - một sản phẩm trong tương lai, được hình thành theo đúng kỳ vọng, việc “chọn mặt gửi vàng” không chỉ nhìn vào mức độ lộng lẫy của hồ sơ mà phải dựa trên chất lượng sản phẩm mà nhà thầu đã thực hiện trong quá khứ. Ở nhiều nước trên thế giới, sự tin cậy của nhà thầu được đánh giá ở những công trình rất cụ thể mà nhà thầu đã từng làm, từ đội ngũ nhân lực (chỉ huy trưởng công trình, cán bộ kỹ thuật, lực lượng công nhân) đến việc tổ chức công trường, huy động trang thiết bị...

Để loại bỏ được cơ chế “xin - cho” và những tin đồn tiêu cực về hiện tượng “quân xanh, quân đỏ”, cơ quan chỉ định hoặc đề xuất chỉ định cần phải công khai, minh bạch về tiêu chí lựa chọn, kết quả lựa chọn. Nhà thầu nào trúng phải công bố rộng rãi để bên cạnh việc kiểm soát, giám sát của chủ đầu tư, cơ quan quản lý, các đối thủ khác trượt thầu cũng có thể giám sát xem nhà thầu được lựa chọn có thực hiện tốt hay không, đảm bảo được tiến độ, chất lượng như đã cam kết hay không.

Bên cạnh đó, công tác quản lý, giám sát sau thầu cũng cần được chú trọng, tránh tình trạng hồ sơ đăng ký ghi rất đẹp, máy móc rất hiện đại, thợ rất cao cấp nhưng ra công trình lại xảy ra tình trạng chậm tiến độ, đội giá, kém chất lượng.

Ngoài những vấn đề như trên, theo ông, chúng ta cần phải làm gì để giấc mơ xây “đại lộ sinh đại phú” thành hiện thực?

Nhà nước cần phải tạo điều kiện để các nhà đầu tư nắm bắt được cơ hội, quan tâm tới quá trình triển khai các chủ trương trong thực tiễn, lắng nghe phản ánh của nhà đầu tư, kịp thời xem xét vướng mắc của doanh nghiệp để tháo gỡ.

Ngoài ra, để doanh nghiệp yên tâm bỏ đồng vốn thì cần minh bạch, hạn chế hoặc có những biện pháp xử lý bảo đảm lợi ích của nhà đầu tư khi có các rủi ro đến từ cơ chế, chính sách của nhà nước và các tổ chức tín dụng.

Các địa phương cần thể hiện trách nhiệm hơn nữa với các nhà đầu tư trong việc bảo đảm an ninh trật tự, tranh chấp tại các trạm thu phí, không thể coi việc bảo đảm an ninh trật tự là của doanh nghiệp. Đừng để nhà đầu tư cảm thấy cô đơn!

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này.

“Ách tắc thể chế sẽ vô hiệu hóa nỗ lực xây cao tốc”

Theo PGS.TS Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế Việt Nam, nếu không giải quyết dứt điểm được tình trạng ách tắc thể chế thì mọi nỗ lực phát triển giao thông, xây dựng đường cao tốc sẽ trở nên ít ý nghĩa.

NGỌC LƯU



rất cao của Chính phủ nhằm giải tỏa các nút thắt đang trở nên ngày càng nghiêm trọng của nền kinh tế trên cả 2 mặt, gồm: nút thắt giao thông và nút thắt thể chế trong việc giải ngân vốn.

Chúng ta biết rằng trong 20 năm qua, Việt Nam mới xây dựng được hơn 1.000km đường cao tốc – một con số thật sự rất khiêm tốn so với khát vọng đi nhanh đến một xã hội phát triển và sánh vai cùng thế giới. Tại Đại hội Đảng lần thứ XIII, một mục tiêu mang tính cam kết mạnh được đưa ra là trong nhiệm kỳ phải xây dựng 2.000km đường cao tốc. Đây là một quyết tâm mới, khác thường so với trước.

Chính phủ cũng đã cụ thể hóa mục tiêu định hướng này thành mục tiêu hành động bằng quyết tâm tăng tốc xây dựng các đoạn tuyến cao tốc phía Đông, xây dựng thêm hơn 830km đường cao tốc cho vùng trung giao thông miền Tây Nam Bộ và đặc biệt là quyết tâm đến năm 2026 hoàn thành 5 dự án giao thông trọng điểm, gồm: đường vành đai 4 – vùng Thủ đô, đường vành đai 3 TP. HCM, cao tốc Châu Đốc - Cần Thơ - Sóc Trăng, cao tốc Khánh Hòa - Buôn Ma Thuột và cao tốc Biên Hòa - Vũng Tàu.

Mục tiêu giải tỏa nút thắt giao thông như vậy là rất quyết liệt, nhưng nó cũng dễ trở thành “bất khả thi” nếu không đi liền với nỗ lực giải tỏa tắc nghẽn thể chế, trực tiếp là nút thắt giải ngân đầu tư công.

Để đạt được 2 mục tiêu này, cách làm của Chính phủ cũng đã có những thay đổi mạnh mẽ. Trong đó, quyết tâm không đầu tư dàn trải mà xác định rõ các tuyến, các dự án trọng điểm; chóp thời cơ, mượn sức từ chương trình phục hồi và phát triển kinh tế trong điều kiện dịch Covid-19 để gỡ nhanh nút thắt giải ngân và tăng mạnh nguồn vốn đầu tư.

Thủ tướng hay nhắc đến “khâu yếu nhất của chúng ta là tổ chức hành động” và lần này dường như ông tập trung chỉ đạo gỡ chỗ này. Chuyến xuất hành đầu năm đi kiểm tra, đánh giá thực tế toàn bộ tuyến cao tốc phía đông xuyên suốt Bắc – Nam của Thủ tướng với những thông điệp mang tính chỉ

đạo hành động quyết liệt được đưa ra vừa truyền cảm hứng mạnh mẽ, vừa tạo áp lực lớn đến các lực lượng thực thi. Hành động này dấy lên niềm tin về một triển vọng tích cực để thực hiện nhiệm vụ khó khăn này.

Tôi đánh giá rất cao hoạt động của Quốc hội và của Chính phủ trong nỗ lực thực hiện nhiệm vụ chiến lược quốc gia là đầu tư hệ thống cao tốc. Đây là một sự phối hợp nhịp nhàng, thể hiện sự đồng hành của 2 thể chế quyền lực nhà nước tối cao. Đây là điểm khởi đầu cho toàn bộ quá trình, giúp khai thông toàn bộ quy trình ngay tại điểm đầu có nguy cơ gây tắc nghẽn. Đây là điểm nút đầu tiên, quan trọng bậc nhất để đi đến chỗ “đường thông - tài thông”.

Các bộ ngành, đặc biệt là các địa phương liệu có áp lực với quyết tâm này của Quốc hội và Chính phủ không?

Như đã nói ở trên, mọi chủ thể tham gia vào quá trình này đều chịu áp lực rất mạnh. Không chỉ các chủ thể chịu trách nhiệm hành chính nhà nước là các bộ ngành và địa phương mà các doanh nghiệp, các nhà thầu chịu trách nhiệm thực thi trực tiếp cũng chịu áp lực không kém.

Điều này xuất phát từ cách làm với cam kết mạnh ngay từ đầu, theo nguyên tắc chịu trách nhiệm rõ ràng giữa các bên. Cam kết chịu trách nhiệm chính là phần cốt lõi của một phương thức hành động mới mà

Chính phủ đang nỗ lực áp dụng - “khuyến khích người thắng” thay cho nguyên tắc “chọn sẵn người thắng” vốn là linh hồn của cơ chế xin – cho trong việc phân bổ nguồn lực nhà nước lâu nay.

Những thông điệp mà Thủ tướng đưa ra trong chuyến xuất hành phương Nam đầu năm thể hiện rất rõ sự chuyển hướng này và tôi tin vào khả năng thành công mà sự thay đổi đó mang lại.

Xây dựng cao tốc không đơn thuần chỉ là nâng cấp hạ tầng, nó còn được kỳ vọng sẽ tạo ra được không gian phát triển mới. Vậy theo ông, để những con đường thực sự mang lại hiệu quả kinh tế, hay nói cách khác là để “đại lộ sinh đại phú” cần những điều kiện gì?

Hạ tầng giao thông luôn là điều kiện tiên quyết cho mọi sự phát triển. Điều đó không có gì phải nghi ngờ, nhưng giao thông chỉ thật sự có nghĩa khi nó gắn với một tầm nhìn chiến lược, một quy hoạch phát triển thật sự tốt. Cũng như vậy, các tuyến cao tốc chỉ phát huy tác dụng tích cực khi nó được xây dựng và kết nối đồng bộ với các loại hình giao thông khác, với các khu công nghiệp, các cảng biển, cảng hàng không và các đô thị một cách tối ưu.

Từ góc nhìn khác, các tuyến cao tốc sẽ thật sự khó ra đời nhanh nếu các địa phương không bảo đảm các mỏ đất, mỏ cát, mỏ đá cung cấp kịp thời nguyên vật liệu làm đường. Đây cũng là vấn đề giải quyết từ khâu



quy hoạch và hơn thế, giải tỏa, đền bù để có các mỏ, để có không gian mở tuyến... đều là những việc vượt ra ngoài phạm vi chức năng của ngành giao thông.

Nếu mở rộng vấn đề, chúng ta thấy rõ là càng ngày, phát triển càng không chỉ cần đến giao thông nói chung như thông thường như chúng ta vẫn biết. Giao thông thông minh đang là mục tiêu mà chúng ta hướng đến.

Trong thời hiện đại, phải có công nghệ thông tin, hạ tầng số hỗ trợ, nếu không thì giao thông vận tải dù là rất tốt theo logic truyền thống, vẫn không bảo đảm năng lực cạnh tranh cho nền kinh tế và các doanh nghiệp của chúng ta.

Tuy nhiên, vượt qua tất cả, tôi muốn nói đến một điểm nghẽn khác mà nếu không vượt qua nó thì mọi nỗ lực phát triển giao thông, xây dựng đường cao tốc sẽ trở nên ít ý nghĩa. Đó là tình trạng ách tắc thể chế. Kinh nghiệm của nền kinh tế và các doanh nghiệp do đứt chuỗi trong giai đoạn dịch Covid-19 vừa qua là rất đắt giá. Lưu thông hàng hóa bị chặn bằng các mệnh lệnh hành chính, chi phí vận tải tăng cao vì lái xe phải dừng xe và trả tiền “ngoaý mũi” test Covid-19 quá nhiều... gây tắc nghẽn giao thông. Điều này làm vô hiệu hóa giá trị các nỗ lực xây dựng đường cao tốc.

Theo như ông nói, vậy ngoài ngành giao thông, chúng ta cần thêm nỗ lực từ những cơ quan nào để có thể hiện thực hóa mục tiêu của Quốc hội và Chính phủ?

Rõ ràng là không chỉ có ngành giao thông mà rất nhiều các cơ quan, hay nói cách chính xác nhất là cả xã hội đều “dính” đến việc giải quyết vấn đề này. Tất nhiên, nói như vậy nhiều khi là chưa ổn vì nó không bảo đảm nguyên tắc “chịu trách nhiệm” hành động và thụ hưởng lợi ích hợp lý, nhất là khi phải quy đến tận cùng trách nhiệm và lợi ích cá nhân.

Các cơ quan và cá nhân tham gia, phải rõ chức năng, phải cụ thể hóa trách nhiệm và lợi ích, khi đó sẽ có sự minh bạch, rõ ràng về nguyên tắc hoạt động. Hiệu quả sẽ chỉ xuất hiện trên cơ sở đó.

CẦN CÔNG KHAI MINH BẠCH

Nguồn lực là vấn đề nan giải trong những năm qua trong việc đầu tư cao tốc. Để giải bài toán này, Chính phủ đã quyết định đẩy mạnh đầu tư công, nhưng đầu tư công lại có một “căn bệnh kinh niên” là chậm tiến độ, theo ông phương thức đầu tư này liệu có hiệu quả?

Theo tôi, hiệu quả hay không không phải ở tự bản thân phương thức đó. Cách phân bổ vốn của ta thường theo lối rai “mành mành”, chia đều để ông nào cũng có tí vốn, nhưng chẳng ông nào đủ vốn để hoàn thành dự án đúng cam kết; phương thức “xin – cho” trong phân bổ vốn thường loại bỏ những người làm tốt, dành chỗ cho thân hữu, sán sau... hoặc cơ



các tuyến cao tốc chỉ phát huy tác dụng tích cực khi nó được xây dựng và kết nối đồng bộ với các loại hình giao thông khác, với các khu công nghiệp, các cảng biển, cảng hàng không và các đô thị một cách tối ưu.



chế ít khuyến khích những ông đột phá sáng tạo vì những vị này thường phải “vượt luật”, song rất dễ bị quy thành phạm luật.

Tất nhiên, bản thân phương thức đầu tư công, nhất là với các dự án không qua đấu thầu, có những nhược điểm, nhưng chẳng có hình thức hay phương thức hoạt động nào là toàn thiện toàn mỹ cả. Cần phải xác định rõ điểm mạnh, điểm yếu của mỗi hình thức đầu tư để tùy theo điều kiện, tình thế mà vận dụng cho phù hợp; phải có những tiêu chuẩn, tiêu chí và nguyên tắc rõ ràng để hạn chế “điểm khuyết”, phát huy điểm mạnh.

Không có gì là cố định, bất biến tuyệt đối ở đây và xuyên suốt, bao trùm là phải bảo đảm nguyên tắc công khai, minh bạch; có cái này thì những yếu kém, thậm chí mù mờ, bất minh đều lòi ra cả.

Trên thế giới, phương thức PPP đã có rất nhiều thành công, nhưng ở nước ta, PPP vẫn còn rất nhiều bất cập, ông đánh giá thế nào về phương thức đầu tư này trong tương lai?

Đây là cách làm có triển vọng, đặc biệt là đối với nước ta trong giai đoạn hiện nay, khi nguồn lực đầu tư công có hạn, vốn xã hội lại khá dồi dào, còn các nhà đầu tư tư nhân thì sẵn sàng “tham chiến”.

Vấn đề mấu chốt là ở cách phân bổ lợi ích công – tư để tạo sức khuyến khích tham gia từ xã hội. Hiện nay, cách tiếp cận của ta có lẽ chưa theo hướng ưu tiên tạo sức khuyến khích mạnh cho tư nhân, xã hội để thu hút nguồn lực vào giải quyết các nhiệm vụ công, do đó PPP chưa phát huy hết năng lực của nó.

Chính phủ hiện cũng đang tập trung tháo gỡ theo hướng ưu tiên khuyến khích sự tham gia của khu vực tư nhân. Tôi kỳ vọng trong thời gian tới, nhiều vấn đề lớn của nền kinh tế sẽ có những đột phá thực sự có ý nghĩa hơn nữa.



Chào Năm Mới - Đầu Tư Mới Lộc Xuân Phơi Phới



Công nghệ giao dịch
**HIỆN ĐẠI
& AN TOÀN**



Dịch Vụ Cho Vay
**NHANH CHÓNG
& CẠNH TRANH**



Sản Phẩm
**ĐA DẠNG
& HẤP DẪN**



Dịch Vụ
**TẬN TÂM
& THẤU HIỂU**

Hãy cùng
**Chứng Khoán
Nhất Việt**

Đón Lộc Xuân Về
ngay từ hôm nay

Hotline: (+8428) 6 255 6586

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN NHẤT VIỆT
Viet First Securities Corporation - VFS

TRỤ SỞ CHÍNH
Lầu 1, Số 117 - 119 - 121 Nguyễn Du
Phường Bến Thành, Quận 1, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tel : (+8428) 6 255 6586

CHI NHÁNH HÀ NỘI
Tầng 9B, Tòa nhà Leadvisors Place, 41A Lý Thái Tổ
Phường Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam
Tel : (+8424) 3 9288 222

‘Tiến độ giải ngân vẫn là bài toán khó giải’

Theo TS Võ Trí Thành, Viện trưởng Viện Nghiên cứu phát triển thương hiệu và cạnh tranh, công cuộc giải ngân vốn ngân sách nhà nước hiện gặp không ít khó khăn. Cho dù nền kinh tế luôn khát vốn, song thực tế cũng cho thấy tiến độ giải ngân vốn đầu tư công nhiều năm qua luôn là một bài toán không dễ giải.

NGỌC LƯU

Ông đánh giá thế nào về tiến trình đầu tư hạ tầng giao thông, đặc biệt là hệ thống cao tốc của Việt Nam trong thời gian qua?

Xét về tổng thể, sự tiến triển của hạ tầng giao thông tại Việt Nam đang có những điểm nghẽn nhất định, một trong số này chính là hệ thống đường sắt của chúng ta vẫn còn rất ngắn ngủi. Tương tự, hệ thống đường bộ cũng vậy, dù trong khoảng 10 năm trở lại đây, việc ưu tiên phát triển đường cao tốc đã được Chính phủ đẩy mạnh nhưng để triển khai thực sự có hiệu quả thì vẫn còn rất khó khăn.

Với hệ thống đường bộ, rõ ràng Việt Nam đang đi rất chậm so với các quốc gia trên thế giới. Điều này thể hiện rõ trong giai đoạn 2016 – 2020 chúng ta vẫn chưa phát triển được hệ thống cao tốc xuyên Việt, đặc biệt là công trình cao tốc Bắc – Nam phía Đông vẫn chậm tiến độ.

Có thể nói, Việt Nam hiện vẫn là một trong những quốc gia có tỷ lệ km đường cao tốc trên dân số thấp nhất khu vực và đây cũng là một trong những yếu tố hạn chế tốc độ phát triển chung cũng như tại nhiều địa phương.

Bên cạnh đó, đầu tư trực lớn chạy từ Bắc vào Nam, song nếu hệ thống giao thông chỉ bố trí theo chiều



đọc như vậy thì chưa đủ. Để tuyến cao tốc này thực sự phát huy được hiệu quả, nó phải được kết nối với quốc tế cũng như kết nối nội địa.

Còn trong thời gian tới thì thế nào thưa ông?

Chính phủ đang nỗ lực để thực hiện mục tiêu tại Nghị quyết đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng đề ra. Trong đó, phân bổ nguồn lực đầu tư công được ưu tiên rất nhiều cho việc đầu tư phát triển hạ tầng giao thông. Bên cạnh đó, chương trình phục hồi kinh tế

của Chính phủ cũng đã bổ sung rất nhiều nguồn lực cho lĩnh vực này.

Điều quan trọng nhất là làm sao để “đại lộ sinh đại phú”, những con đường, cây cầu khi hoàn thành tạo ra động lực to lớn đối với phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, của từng địa phương. Vì vậy, việc sớm hoàn thành các dự án hạ tầng giao thông, trong đó có cao tốc Bắc - Nam có ý nghĩa rất lớn trong phát triển kinh tế - xã hội trong thời gian tới.

Thủ tướng Chính phủ thời gian qua cũng rất quyết liệt với các bộ ngành và các địa phương để thúc đẩy việc đầu tư cao tốc, ông đánh giá thế nào về quyết tâm của Chính phủ?

Quyết tâm của Chính phủ được thể hiện rõ trong



Bài toán cần phải giải quyết bây giờ chính là vấn đề ưu tiên. Chúng ta cần phải đánh giá lại tác động để chọn ra những lĩnh vực, những dự án cần được ưu tiên trong bối cảnh nguồn lực có hạn.



Nghị quyết 18 về triển khai thực hiện nghị quyết của Quốc hội về chủ trương đầu tư dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 – 2025, với những cơ chế đặc thù để tạo điều kiện tối đa nhất trong việc triển khai các dự án.

Các cơ chế này có thể kể đến như việc Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải và người có thẩm quyền được áp dụng hình thức chỉ định thầu trong 2 năm 2022 và 2023 đối với các gói thầu tư vấn liên quan đến dự án, gói thầu phục vụ di dời hạ tầng kỹ thuật, gói thầu thực hiện đền bù, giải phóng mặt bằng và tái định cư.

Thủ tướng quyết định chỉ định thầu trong 2 năm 2022 và 2023 đối với gói thầu xây lắp các dự án thành phần, kèm theo yêu cầu tiết kiệm tối thiểu 5% giá trị dự toán gói thầu (không bao gồm chi phí dự phòng) và các gói thầu quan trọng khác nếu thấy cần thiết về tư vấn liên quan đến dự án, gói thầu phục vụ di dời hạ tầng kỹ thuật, gói thầu thực hiện đền bù, giải phóng mặt bằng và tái định cư trên cơ sở đề xuất của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải và kết quả thẩm định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Để tạo thuận lợi cho việc cung cấp vật liệu cho dự án, Chính phủ cũng cho phép áp dụng các cơ chế đặc thù như nâng công suất khai thác không quá 50% với các mỏ cát, sỏi lòng sông đang hoạt động, còn thời hạn khai thác...

Ngoài ra, Chính phủ cũng đẩy mạnh phân cấp, phân quyền, sẵn sàng giao các địa phương có dự án đi qua làm đầu mối thực hiện nếu đủ năng lực, kinh nghiệm về quản lý đầu tư xây dựng công trình và có văn bản đề xuất được thực hiện.

Trên thực tế, việc đầu tư cao tốc của chúng ta thường xuyên gặp phải những trở ngại lớn, đặc biệt là về tiến độ và khả năng huy động nguồn lực, theo ông vì sao?

Với một quốc gia đang phát triển và cần phát triển hạ tầng nhiều như Việt Nam thì việc gặp khó trong nguồn lực là điều dễ hiểu. Nếu chỉ trông chờ vào ngân sách nhà nước thì chắc chắn sẽ không thể phát triển được. Điều này đặt ra bài toán về việc huy động nguồn lực tư nhân, đồng thời thu hút nguồn vốn ODA. Thời gian qua, việc huy động vốn đầu tư ngoài ngân sách vào đầu tư hạ tầng giao thông chưa được nhiều.

Mặc dù khung pháp lý đã cơ bản hoàn thiện nhưng việc thu hút đầu tư vào lĩnh vực kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ theo phương thức PPP của Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế, khó khăn. Các nhà đầu tư tại Việt Nam vẫn chủ yếu huy động nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng, tuy nhiên tình trạng nợ xấu của các dự án BOT, BT giai đoạn trước khiến cho thị trường vốn dành cho PPP ngày càng hạn chế. Các tổ chức tín dụng trong nước chưa sẵn sàng cho vay dự án mới, trong khi các tổ chức tín dụng quốc tế còn ngần ngại.

Ngoài ra, chúng ta cũng phải thẳng thắn thừa nhận rằng lực lượng kinh tế tư nhân của Việt Nam cũng không phải là quá nhiều, đặc biệt là các doanh nghiệp có đủ tiềm lực để thực hiện việc đầu tư hạ tầng giao thông hay cao tốc.

Với nguồn lực ngân sách nhà nước, công cuộc giải ngân cũng gặp không ít khó khăn. Cho dù nền kinh tế luôn khát vốn, song thực tế cũng cho thấy tiến độ giải ngân vốn đầu tư công nhiều năm qua luôn là một bài toán không dễ giải. Một lý do khác nữa chính là việc đầu tư dàn trải, manh mún, khiến hiệu quả của việc đầu tư không cao.

Để giải quyết bài toán này, ngoài việc đẩy mạnh đầu tư công, theo ông chúng ta cần phải làm gì nữa?

Chính phủ thời gian qua cũng đã có rất nhiều giải pháp nhằm tháo gỡ thể chế để đẩy nhanh và có hiệu quả trong việc giải ngân đầu tư công. Theo tôi, bài toán cần phải giải quyết bây giờ chính là vấn đề ưu tiên. Chúng ta cần phải đánh giá lại tác động để chọn ra những lĩnh vực, những dự án cần được ưu tiên trong bối cảnh nguồn lực có hạn.

Bên cạnh đó, các thủ tục, quy trình lựa chọn, giám sát các nhà đầu tư phải được minh bạch và đơn giản hơn nữa. Các vấn đề pháp lý trong việc đầu tư công hay đầu tư PPP... cũng cần được hoàn thiện hơn nữa. Đồng thời, chúng ta cũng cần đánh giá lại tổng thể hơn về phát triển hạ tầng giao thông. Câu chuyện bây giờ không chỉ là đường bộ, đường sắt, đường thủy hay đường hàng không, mà quan trọng là tạo ra sự lan tỏa và kết nối với thế giới.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này.

Chỉ định thầu cao tốc Bắc-Nam: Cờ đến tay ai?

Theo Nghị quyết 18 của Chính phủ, các dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam giai đoạn 2021 - 2025 sẽ áp dụng cơ chế chỉ định thầu. Đây được xem là một cơ hội vô cùng hấp dẫn đối với các nhà thầu xây lắp tại Việt Nam với những gói thầu có thể lên đến hàng nghìn tỷ đồng.

NGỌC LƯU

Bước ngoặt chỉ định thầu

Ngày 11/2, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 18 triển khai Nghị quyết số 44 của Quốc hội về chủ trương đầu tư dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025. Đáng chú ý, theo nghị quyết này, các dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam giai đoạn 2021 - 2025 sẽ áp dụng cơ chế chỉ định thầu.

Cụ thể, Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải và người có thẩm quyền được áp dụng hình thức chỉ định thầu trong 2 năm 2022 và 2023 đối với các gói thầu tư vấn liên quan đến dự án, gói thầu phục vụ di dời hạ tầng kỹ thuật, gói thầu đền bù, giải phóng mặt bằng và tái định cư.

Trong khi đó, Thủ tướng Chính phủ sẽ quyết định chỉ định thầu trong 2 năm 2022 và 2023 đối với gói thầu xây lắp các dự án thành phần, kèm theo yêu cầu tiết kiệm tối thiểu 5% giá trị dự toán gói thầu (không bao gồm chi phí dự phòng) và các gói thầu quan trọng khác nếu thấy cần thiết về tư vấn liên quan đến dự án, gói thầu phục vụ di dời hạ tầng kỹ thuật, gói thầu thực hiện đền bù, giải phóng mặt bằng và tái định cư trên cơ sở đề xuất của Bộ trưởng Bộ Giao thông Vận tải và kết quả thẩm định của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Thực hiện nghị quyết của Chính phủ, đến thời điểm này, Bộ Giao thông Vận tải đã có báo cáo gửi Thủ tướng Chính phủ đối với công tác chỉ định thầu các gói thầu xây lắp và các gói thầu quan trọng khác thuộc thẩm quyền chỉ định thầu của Thủ tướng Chính phủ. Đồng thời, Bộ Giao thông Vận tải cũng đã có văn bản gửi Bộ Kế hoạch và Đầu tư đề nghị hướng dẫn thực hiện.

Theo lộ trình dự kiến của Bộ Giao thông Vận tải, công tác tổ chức khảo sát, lập, thẩm định, phê duyệt dự án các dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam giai đoạn 2021 - 2025 sẽ hoàn thành trước ngày 30/6/2022. Tiếp đến, công tác khảo sát, lập, thẩm định, phê duyệt thiết kế kỹ thuật, dự toán hoàn thành trước ngày

11/12/2022. Cuối cùng, công tác lựa chọn nhà thầu để khởi công dự án trước ngày 31/12/2022.

Theo lãnh đạo Bộ Giao thông Vận tải, việc chỉ định thầu đối với các gói thầu tư vấn và gói thầu xây lắp sẽ đẩy nhanh thời gian thực hiện dự án sớm hơn 3 tháng. Cụ thể, đối với gói thầu tư vấn, nếu áp dụng đấu thầu rộng rãi thường sẽ mất khoảng 58 - 60 ngày làm việc trong khi đó áp dụng chỉ định thầu chỉ mất tối đa 30 ngày cho tất cả các công đoạn như chấp thuận danh sách nhà thầu, thẩm định hồ sơ đề xuất, mở thầu, thẩm định kết quả chỉ định thầu... Tương tự, đối với gói thầu xây lắp, đấu thầu rộng rãi trong nước sẽ qua 19 công đoạn với thời gian 76-80 ngày làm việc, còn chỉ định thầu chỉ qua 11 công đoạn và 41 ngày làm việc.

Doanh nghiệp đón cơ hội chỉ định thầu

146.990 tỷ đồng là tổng số tiền ngân sách sẽ bố trí để đầu tư 12 dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025. Việc giải ngân khối lượng tiền “khổng lồ” này chính là cơ hội làm ăn cực kỳ lớn dành cho các doanh nghiệp, nhà thầu xây lắp trên cả nước. Đứng trước cơ hội này, nhiều “ông lớn” có kinh nghiệm trong việc đầu tư và xây lắp các dự án cao tốc đang rục rịch tìm hiểu, chuẩn bị hồ sơ để có thể lọt vào “tầm ngắm” chỉ định thầu.

Theo tìm hiểu của Tạp chí Đầu tư Tài chính, một số doanh nghiệp lớn như Cienco 4, Đèo Cả, Licogi, Vinaconex, Phương Thành, Trường Sơn, Trung Nam, Trung Chính, Sơn Hải... đều có kế hoạch tham gia cuộc đua trở thành nhà thầu tại dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025.

Cụ thể, với Cienco 4, doanh nghiệp này đang củng cố sức mạnh tài chính để có thể đáp ứng các yêu cầu trong việc chỉ định thầu bằng cách phát hành thành công hơn 112,3 triệu cổ phiếu chào bán cho cổ đông hiện hữu để tăng gấp đôi vốn điều lệ, lên gần 2.250 tỷ đồng. Theo đại diện Cienco 4, việc tăng vốn không chỉ giúp doanh nghiệp tăng tiềm lực tài chính, mà đây



còn được xác định là nguồn vốn lưu động có sẵn để doanh nghiệp này sẵn sàng nhập cuộc vào các dự án giao thông trọng điểm, nhất là dự án cao tốc Bắc - Nam giai đoạn 2021 - 2025.

“Tiêu chí chỉ định thầu các dự án cao tốc Bắc - Nam hiện chưa được xây dựng cụ thể, song đợt tăng vốn vừa qua thể hiện chúng tôi sẵn sàng tham gia và quyết tâm đảm bảo tiến độ dự án khi được lựa chọn. Với hàng loạt các dự án đã triển khai có hiệu quả và tiềm lực tài chính, Cienco 4 tự tin sẽ vượt qua những khó khăn, quyết tâm đưa các dự án cao tốc trọng điểm cán đích đúng tiến độ nếu được Chính phủ, Bộ Giao thông Vận tải tin tưởng lựa chọn”, đại diện Cienco 4 nhấn mạnh.

Về phía Đèo Cả, doanh nghiệp này cho biết cũng rất sẵn sàng nhận vai trò làm tổng thầu thi công, xây lắp nếu được Chính phủ, Bộ Giao thông Vận tải tin tưởng lựa chọn bởi kinh nghiệm quản lý và thi công nhiều dự án lớn.

Theo đại diện Đèo Cả, việc Chính phủ quy định mức tiết kiệm bắt buộc 5% đối với tất cả các nhà thầu là mức cao, nhưng là cơ sở để tạo áp lực cho các nhà thầu bao gồm cả tư vấn nâng cao năng lực thiết kế, thi

công và quản trị dự án mang lại hiệu quả hơn. Điều quan trọng nhất là quy trình chỉ định thầu sẽ giúp rút ngắn được thời gian chọn thầu và có thể rút ngắn được thời gian triển khai thi công, đưa công trình vào sử dụng sớm, như vậy sẽ mang lại lợi ích rất lớn cho xã hội.

Còn theo lãnh đạo Công ty Cổ phần Đầu tư và Xây dựng giao thông Phương Thành, để đảm bảo sự công bằng tuyệt đối cho các nhà thầu có uy tín, Bộ Giao thông Vận tải và các cơ quan chức năng cần căn cứ vào các yếu tố chính như các dự án nhà thầu đã thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định (có xác nhận của chủ đầu tư), năng lực tài chính, thiết bị máy móc.

“Trên cơ sở hồ sơ nhà thầu đăng ký dự tuyển, cơ quan quản lý nhà nước có thể thực hiện chấm điểm, nhà thầu nào điểm cao sẽ được giao khối lượng công việc lớn như đã từng áp dụng tại dự án nâng cấp, cải tạo Quốc lộ 1 ngày trước. Thông qua đánh giá năng lực, cơ quan chức năng cũng có thể phân tích nhà thầu nào giỏi về xử lý vùng đất yếu, giỏi về làm cầu, làm đường để giao đúng người, đúng việc, đảm bảo chất lượng của dự án,” lãnh đạo Phương Thành nói.

Hành trình chinh phục các cao tốc của Đèo Cả

Là một trong những “ông lớn” của lĩnh vực hạ tầng giao thông, Công ty Cổ phần Tập đoàn Đèo Cả được biết đến là doanh nghiệp chuyên giải cứu các dự án cao tốc trì trệ, là nhà thầu thi công các dự án trọng điểm và là nhà đầu tư của nhiều dự án cao tốc trên cả nước. Tạp chí Đầu tư Tài chính có cuộc trao đổi với ông Ngô Trường Nam, Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đèo Cả, về câu chuyện đầu tư cao tốc của doanh nghiệp này.

NGỌC LƯU

Hiện Tập đoàn Đèo Cả đã và đang thực hiện những dự án cao tốc nào?

Tập đoàn Đèo Cả là doanh nghiệp đi đầu trong đầu tư hạ tầng giao thông, tổng thầu thi công đã hoàn thành các dự án trọng điểm có quy mô lớn và tính chất phức tạp, trong đó có chuỗi các hầm Cổ Mã, hầm Đèo Cả, hầm Cù Mông, hầm Hải Vân 2, hầm bao biển và cầu Tình Yêu tại Quảng Ninh.

Về các dự án cao tốc, Tập đoàn Đèo Cả đã trực tiếp quản lý điều hành, thi công hoàn thành các cao tốc bị đình trệ trong nhiều năm như cao tốc Bắc Giang - Lạng Sơn, Trung Lương - Mỹ Thuận.

Đối với cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2017 - 2020, Tập đoàn Đèo Cả đang là nhà thầu thi công các gói thầu trên tuyến Mai Sơn - Quốc Lộ 45, đoạn Nghi Sơn - Diễn Châu, Cam Lộ - La Sơn, cầu Mỹ Thuận 2, Mỹ Thuận - Cần Thơ và là nhà đầu tư dự án cao tốc Cam Lâm - Vĩnh Hảo.

Ngoài ra, chúng tôi cũng đang phối hợp với các địa phương như tỉnh Cao Bằng, tỉnh Lâm Đồng để thực hiện các bước chuẩn bị đầu tư của dự án cao tốc Đồng Đăng - Trà Lĩnh và Tân Phú - Bảo Lộc.

Triển khai hàng loạt dự án như vậy, Đèo Cả đã có phương pháp thế nào để huy động và quay vòng vốn? Kế hoạch và phương án huy động vốn của Đèo Cả trong thời gian tới sẽ thế nào?

Trong thời gian qua, các ngân hàng siết chặt tín dụng đối với các dự án đầu tư theo hình thức PPP, trong khi nhu cầu vốn cho các dự án là rất lớn. Để giải quyết vấn đề trên, chúng tôi đã vận dụng sáng tạo



Ông Ngô Trường Nam
Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Đèo Cả.

các quy định của Luật Đầu tư theo phương thức đối tác công tư (Luật PPP) để huy động vốn theo phương án “3 chữ P”.

Chữ P thứ nhất là vốn ngân sách nhà nước, chiếm khoảng 50% tổng mức đầu tư để đảm bảo tính khả thi của phương án tài chính. Chữ P thứ hai là vốn chủ sở hữu của các nhà đầu tư, chiếm khoảng 15% tổng mức đầu tư theo quy định của Luật PPP, hợp vốn của các nhà đầu tư có năng lực tài chính nhằm tổ chức, quản trị thực hiện dự án đồng thời đảm bảo tiến độ và chất lượng công trình, tạo niềm tin với người dân, chính phủ và các tổ chức tín dụng.

Chữ P cuối cùng là phần vốn huy động khác, giúp đa dạng

hóa nguồn vốn từ nhiều nguồn như tín dụng ngân hàng; hợp đồng hợp tác BCC với các nhà đầu tư có lợi ích liên quan như bất động sản, khu công nghiệp, dịch vụ, phát hành trái phiếu, cổ phiếu... Đây là vấn đề then chốt đem lại thành công cho dự án trong giai đoạn hiện nay.

Với cách làm này, chúng tôi đã huy động đủ nguồn vốn 3.795 tỷ đồng cho dự án cao tốc Cam Lâm - Vĩnh Hảo và xác lập cơ cấu nguồn vốn của dự án Đồng Đăng - Trà Lĩnh.

Trong bối cảnh việc huy động, thu xếp nguồn vốn cho các dự án PPP thời gian gần đây gặp nhiều khó khăn, Luật PPP còn một số bất cập, chưa phù hợp với thực tiễn triển khai. Việc Quốc hội, Chính phủ đẩy mạnh đầu tư công sẽ giải quyết được “mục tiêu kép” là đẩy nhanh tiến độ và giải ngân vốn đầu tư công.



Nói về đầu tư công, Quốc hội và Chính phủ đã quyết định đầu tư 12 dự án thành phần cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021-2025 bằng ngân sách nhà nước, trong đó sẽ áp dụng phương án chỉ định thầu, Đèo Cả có dự định tham gia vào các dự án này không?

Trong định hướng chiến lược của Tập đoàn Đèo Cả, thi công xây dựng công trình là một mũi nhọn rất quan trọng, bên cạnh việc đầu tư các dự án hạ tầng giao thông theo phương thức PPP. Dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025 là dự án mà Tập đoàn Đèo Cả mong muốn đóng góp công sức để triển khai thành công dự án.

Cùng đồng hành với đoàn công tác của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trong chuyến kiểm tra hiện trường các dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông trong dịp đầu năm 2022, Tập đoàn Đèo Cả đã báo cáo các giải pháp thực hiện cụ thể để có thể triển khai thành công trong giai đoạn 2021 - 2025.

Nhưng những dự án này sẽ áp dụng cơ chế chỉ định thầu, Đèo Cả đánh giá thế nào về cơ chế này?

Chỉ định thầu là một phương thức để lựa chọn nhà thầu nằm trong các quy định của pháp luật. Việc áp dụng hình thức chỉ định thầu sẽ rút ngắn thời gian lựa chọn nhà thầu đảm bảo mục tiêu của Quốc hội, Chính phủ là hoàn thành dự án cao tốc Bắc Nam giai đoạn 2021 - 2025.

Tuy vậy, việc lựa chọn nhà thầu theo hình thức chỉ định thầu có thể gặp một số vướng mắc như thực hiện chủ trương của Chính phủ không chia nhỏ gói thầu nên việc áp dụng các thông tư hướng dẫn không phù hợp với các nhà thầu trong ngành giao thông hiện nay. Ngoài ra, việc lựa chọn không đúng các nhà thầu có năng lực, trong đó năng lực về điều hành các dự án lớn, sẽ ảnh hưởng đến tiến độ và chất lượng công trình.

Vậy theo ông, làm thế nào để phương thức chỉ định thầu thực sự thành công, vừa giúp rút ngắn tiến độ nhưng vẫn lựa chọn được nhà thầu uy tín, chất lượng?

Theo tôi, Bộ Giao thông Vận tải cần đánh giá tổng thể năng lực của các doanh nghiệp, từ đó xác định tiêu chí để lựa chọn nhà thầu cho dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025.

Việc lựa chọn nhà thầu cần ưu tiên các doanh nghiệp đã làm tốt tại dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn I, có năng lực quản lý, điều hành, kinh nghiệm trực tiếp thi công các dự án, gói thầu lớn cùng với đó là năng lực về tài chính, đã triển khai đảm bảo tiến độ, chất lượng.

Ngoài ra, thành công của dự án không chỉ phụ thuộc vào nhà thầu mà cần sự phối hợp của các chủ đầu tư, tư vấn thiết kế, tư vấn giám sát, địa phương có dự án đi qua... Do đó, cần cụ thể hóa trách nhiệm của từng bên, công khai để các bên và người dân có thể giám sát, có chế tài thưởng phạt hợp đồng rõ ràng.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này.

Cần mạng lưới “con đường tơ lụa” cho ĐBSCL

Hiện nay, ĐBSCL có 101km cao tốc đang khai thác với 2 tuyến Lộ Tế - Rạch Sỏi và TP. HCM - Trung Lương. Theo định hướng quy hoạch đến năm 2025, vùng này sẽ có trên 300km đường cao tốc.

HOÀNG LAN



Điểm đầu tại nút giao Thần Cửu Nghĩa giáp cao tốc TP. HCM - Trung Lương và Trung Lương - Mỹ Thuận.

Vui một nửa

Theo kế hoạch, các dự án cao tốc được ghi danh triển khai trước năm 2025 gồm có: Mỹ Thuận - Cần Thơ (23km), Mỹ An - Cao Lãnh (26km), Cao Lãnh - An Hữu (28km)... Một số tuyến như Cần Thơ - Cà Mau (130km), Châu Đốc - Cần Thơ - Sóc Trăng (155km), Hà Tiên - Rạch Giá - Bạc Liêu (255km)... được lên kế hoạch đầu tư để sau 2030, ĐBSCL sẽ có thêm 670km cao tốc. Cao tốc Trung Lương - Mỹ Thuận dài 52km dự kiến hoàn thành năm 2013. Dự án này đã 2 lần đổi nhà đầu tư, 3 lần thay đổi tổng mức đầu tư, 4 lần lùi thời hạn hoàn thành... Vốn đầu tư dự án sau lần điều chỉnh cuối cùng hơn 12.660 tỷ đồng. Nếu so với cao tốc Nội Bài - Lào Cai 245km; cao tốc TP. HCM - Long

Thành - Dầu Giây 55km cùng khởi công từ 2009 đã thông tuyến lần lượt 2014, 2015 thì những dự án cao tốc ở ĐBSCL thường được dân địa phương gọi là “rùa lật ngửa”.

Hệ thống đường cao tốc là ưu tiên số 1 cho hạ tầng giao thông của vùng. Trước mắt, ngay trong thời gian từ nay đến 2025 sẽ triển khai đầu tư các tuyến cao tốc Cần Thơ - Cà Mau; Sóc Trăng - Châu Đốc - Cần Thơ - Trần Đề (khoảng 400km). Tuy nhiên, các chuyên gia xây dựng dự án cho rằng dự án phát triển đồng bộ trên quy mô vùng cần được xem xét. Và như vậy, cần bố trí 500.000 tỷ để đầu tư kết cấu hạ tầng giao thông đến 2030, trong đó ngân sách nhà nước khoảng 120.000 tỷ đồng và xã hội hóa 380.000 tỷ đồng.

ĐBSCL hiện chiếm 12% diện tích cả nước, đóng góp 15,4% GDP của cả nước. Nơi đây đã hình thành nhiều khu vực sản xuất nông, lâm nghiệp, thủy sản, công nghiệp và trở thành trung tâm sản xuất nông nghiệp lớn nhất của Việt Nam, có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế biển.

“Khi có hệ thống giao thông đồng bộ thì đóng góp của ĐBSCL sẽ gấp nhiều lần hiện nay. Chính phủ sẽ ưu tiên phát triển hệ thống đường cao tốc có ý nghĩa chiến lược của vùng. Từ nay đến 2030, hệ thống hạ tầng giao thông của ĐBSCL sẽ có bước phát triển đột phá, vượt bậc”, Phó thủ tướng Lê Văn Thành khẳng định. Theo Bộ Giao thông Vận tải, trong năm năm tới (2021 - 2025), tổng vốn đầu tư vào hạ tầng giao thông vùng tăng 96% so với nhiệm kỳ trước đó (2016 - 2020), tức đạt 57.000 tỷ đồng so với 29.000 tỷ đồng của nhiệm kỳ trước.

Tháo điểm nghẽn cổ chai

Nhìn lại việc thiết kế mạng lưới giao thông ngang - dọc, các chuyên gia cho rằng do chưa phát triển dịch vụ logistics kết nối vận tải hàng hóa xuất nhập khẩu nên khoảng 70% hàng hóa xuất khẩu vẫn phải chuyển về các cảng ở TP. HCM và cảng Cái Mép (tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu) bằng đường bộ, khiến các doanh nghiệp phải chịu chi phí vận tải cao hơn 10% - 40% tùy theo tuyến đường bộ, giá trị mới vẫn không được tạo ra ở khu vực này.

Dẫn chứng về sự cần thiết phải phát triển mạnh hệ thống logistics ở ĐBSCL nhằm phục vụ sản xuất và tiêu thụ các ngành nông nghiệp chủ lực của vùng, nhóm nghiên cứu gồm PGS.TS Nguyễn Phú Sơn, TS Võ Hồng Tú (Đại học Cần Thơ), PGS.TS Từ Văn Bình (Đại học Kinh tế TP. HCM), TS Nguyễn Thanh Hùng (Đại học Trà Vinh) và chuyên gia thuộc Trung tâm nghiên cứu kinh doanh và hỗ trợ doanh nghiệp (BSA) cho biết trên thực tế, nhiều cầu và đường ở ĐBSCL có nhiều bất cập, từ khả năng chịu tải không tương thích đến chiều cao tính không rất hạn chế, vùng nông thôn không cho xe có tải trọng lớn vào nên rất khó lấy hàng; hệ thống cảng còn phân tán, quy mô nhỏ lẻ, năng lực thấp, ít cảng container chuyên dùng, chưa phát huy được lợi thế về giao thông đường thủy nội địa, thiếu hạ tầng kho hàng bến bãi logistics, thiếu các trung tâm logistics trọng điểm và các hệ thống trung tâm vệ tinh...

Công ty Cổ phần Tập đoàn Thủy sản Minh Phú cho biết mỗi năm đơn vị này đóng khoảng 6.700 - 7.000 container tôm xuất khẩu với kim ngạch đạt 750 - 850 triệu USD/năm. Riêng chi phí logistics từ Cà Mau lên TP. HCM mất 11 triệu đồng/container và từ Hậu Giang đi TP. HCM mất 7 triệu đồng/container. Vận chuyển tôm từ hai nhà máy ở Hậu Giang và Cà Mau lên TP. HCM xuất đi các nước tốn khoảng 60 tỷ đồng/năm. Nếu có dịch vụ tiếp vận hậu cần hợp lý

hơn, hàng hóa có thể xuất khẩu trực tiếp từ ĐBSCL sẽ tiết kiệm được một khoản chi phí khoảng 30% - 40%, chắc chắn tính cạnh tranh của các mặt hàng nông sản cũng sẽ cao hơn.

Trong báo cáo kinh tế thường niên ĐBSCL năm 2020, nhiều chuyên gia kinh tế đã nhận định, vùng này hiện đóng góp khoảng 40% giá trị sản xuất nông nghiệp, trên 54% sản lượng lúa, 90% sản lượng gạo xuất khẩu, 65% sản lượng thủy sản và 70% sản lượng trái cây của cả nước. Tiềm năng xuất khẩu nông thủy sản của vùng hiện nay khoảng 10 - 11 tỷ USD/ năm, sẽ tiếp tục gia tăng nên nhu cầu phát triển ngành dịch vụ logistics với những dịch vụ chủ yếu như vận tải, kho hàng, kho lạnh bảo quản hàng hóa và các dịch vụ giá trị gia tăng hỗ trợ ngành hàng nông thủy sản, trái cây, lúa gạo của toàn vùng, càng bức bách.

Đồng bộ hóa nguồn lực

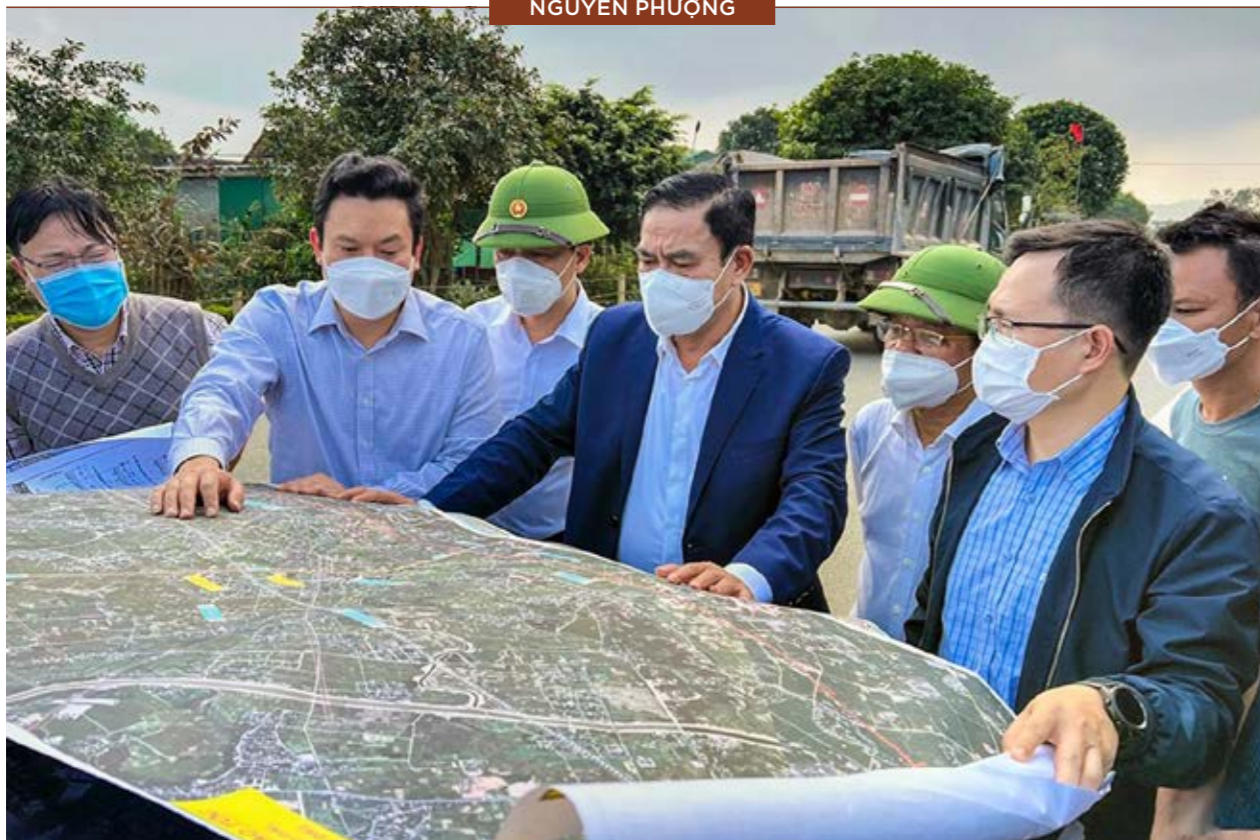
Các nhà tư vấn quy hoạch, gồm liên danh Haskoningdhv (Hà Lan) và GIZ (CHLB Đức) cho rằng cần có quy hoạch tổng thể hướng mục tiêu đưa ĐBSCL trở thành vùng có trình độ phát triển khá so với cả nước, có trình độ tổ chức xã hội tiên tiến; thu nhập bình quân đầu người đạt cao hơn trung bình cả nước, sinh kế của người dân được bảo đảm; phát triển nông nghiệp theo hướng nông nghiệp sinh thái, nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao; bảo tồn các tài nguyên, hệ sinh thái quan trọng của vùng... Để ĐBSCL phát triển bền vững là nơi đáng sống và làm việc; là điểm hấp dẫn du khách và nhà đầu tư vào năm 2050, trọng tâm của chiến lược phát triển vùng là “bảo vệ người dân, cải thiện sinh kế, phát triển cân bằng, bảo vệ môi trường”.

Theo dự thảo quy hoạch, giai đoạn 2021 - 2030 phấn đấu tăng trưởng kinh tế đạt mức trung bình cả nước khoảng 7%/năm. Đường bộ đang giữ vai trò chủ đạo về vận tải hành khách nhờ những lợi thế nhất định. Định hướng quy hoạch thời gian tới là đầu tư mạng lưới giao thông theo trục dọc, chiều ngang và cả đường ven biển để giải quyết tình trạng ùn tắc ở các đô thị và tuyến quốc lộ huyết mạch trong vùng. Một số công trình đã được đầu tư nhưng chưa phát huy hết hiệu quả, như sân bay quốc tế Cần Thơ mới chỉ khai thác 28% công suất; dự án luồng cho tàu trọng tải lớn vào sông Hậu qua kênh Quan Chánh Bó khi hoàn thành cũng mới chỉ đáp ứng cho tàu 10.000 tấn đầy tải, 20.000 tấn giảm tải ra vào. Cùng với đó, ĐBSCL có rất ít cảng container chuyên dùng nên hơn 70% hàng hóa xuất khẩu của vùng đang phải chuyển đến các cảng ở miền Đông Nam Bộ bằng đường bộ và đường thủy nội địa, vận tải ven biển. Từ năm 2015, Chính phủ đã ban hành quy hoạch các trung tâm logistics cả nước, trong đó, ĐBSCL có 2 trung tâm hạng 2. Tuy nhiên, đã 7 năm vẫn chưa có trung tâm logistics nào ở khu vực này.

Cao tốc qua Hà Tĩnh đang triển khai thế nào?

Hai dự án thành phần đoạn Bãi Vọt - Hàm Nghi, Hàm Nghi - Vũng Áng vừa được Bộ Giao thông Vận tải bàn giao hồ sơ thiết kế, cắm cọc giải phóng mặt bằng đợt 1.

NGUYỄN PHƯƠNG



Lãnh đạo tỉnh Hà Tĩnh kiểm tra thực địa hướng tuyến các dự án thành phần đường bộ cao tốc Bắc - Nam đoạn Bãi Vọt - Kỳ Anh

Hà Tĩnh là địa phương có gần 109km đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông đi qua với 3 dự án thành phần, gồm: đoạn Bãi Vọt - Hàm Nghi dài hơn 35km, đoạn Hàm Nghi - Vũng Áng dài gần 54km và đoạn Vũng Áng - Bùng (tỉnh Quảng Bình) dài 56km (đoạn qua địa bàn tỉnh dài gần 14km).

Theo tính toán ban đầu, tổng mức đầu tư đoạn Bãi Vọt - Hàm Nghi khoảng hơn 7.400 tỷ đồng; trong đó: chi phí xây dựng và thiết bị hơn 4.680 tỷ đồng, chi phí giải phóng mặt bằng hơn 1.323 tỷ đồng. Tổng mức đầu tư sơ bộ đoạn Hàm Nghi - Vũng Áng khoảng 10.185 tỷ đồng; trong đó: chi phí xây dựng và thiết bị hơn 6.320 tỷ đồng, chi phí giải phóng khoảng 1.848 tỷ đồng.

Đại diện Ban quản lý dự án Thăng Long - Bộ Giao thông Vận tải (Bộ GTVT) cho biết sau một thời gian tiến hành khảo sát, thỏa thuận với địa phương, đơn vị này đã hình thành được thiết kế sơ bộ hai dự án thành phần thuộc dự án xây dựng một số đoạn đường bộ cao tốc trên tuyến Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025 đi qua địa phận tỉnh Hà Tĩnh.

Cụ thể, dự án thành phần đoạn Bãi Vọt - Hàm Nghi có chiều dài tuyến khoảng 35,18 km; điểm đầu tại vị trí nút giao với QL8A (Km479+117.20) thuộc địa phận xã Thanh Bình Thịnh, huyện Đức Thọ, tỉnh Hà Tĩnh (kết nối dự án thành phần đoạn Diễn Châu - Bãi Vọt); điểm cuối sau vị trí giao cắt với đường Hàm Nghi (quy hoạch) tại Km514+321,04, TP. Hà Tĩnh (kết nối dự án

thành phần đoạn Hàm Nghi - Vũng Áng).

Theo phương án thỏa thuận với địa phương, công trình gồm 13 cầu tuyến chính; 12 cầu vượt ngang; 34 hầm chui dân sinh; 3 nút giao liên thông; đường gom 33,5km. Trên tuyến cũng có 14,8km phải xử lý nền đất yếu.

Đối với dự án thành phần đoạn Hàm Nghi - Vũng Áng, theo thiết kế, chiều dài tuyến khoảng 53,88km; điểm đầu tại Km514+300, thuộc địa phận xã Thạch Xuân, huyện Thạch Hà, Hà Tĩnh; điểm cuối tại Km568+182.98, thuộc địa phận xã Kỳ Tân, huyện Kỳ Anh, Hà Tĩnh (kết nối dự án thành phần đoạn Vũng Áng - Bùng).

"Theo phương án thỏa thuận, công trình trên tuyến gồm: 23 cầu tuyến chính, 10 cầu vượt ngang, 57 hầm chui dân sinh, 3 nút giao liên thông, hơn 55km đường gom. Chiều dài phải thực hiện xử lý nền đất yếu khoảng hơn 5km. Diện tích giải phóng mặt bằng khoảng hơn 358 ha; trong đó: đất nông nghiệp gần 182ha, đất ở hơn 47ha, đất rừng phòng hộ 13ha, đất rừng sản xuất hơn 110ha, đất khác hơn 5,5ha. Tổng số hộ dân trong diện giải phóng mặt bằng khoảng 639 hộ", đại diện Ban quản lý dự án Thăng Long thông tin.

Để đảm bảo dự án được khởi công, triển khai đúng thời gian đề ra và tránh những vướng mắc tương tự trước đó, Bộ GTVT đã có văn bản gửi các đơn vị, địa phương, trong đó có Hà Tĩnh, về điều tra, khảo sát, kiểm tra các mỏ vật liệu xây dựng, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật, trữ lượng, phù hợp với yêu cầu của dự án.

Để đáp ứng nhu cầu sử dụng vật liệu xây dựng theo yêu cầu chung, tỉnh Hà Tĩnh đã chỉ đạo các sở, ngành, địa phương rà soát và tham mưu bổ sung các khu vực khoáng sản làm vật liệu xây dựng thông thường mới vào quy hoạch, thực hiện cấp phép khai thác phục vụ nhu cầu trên địa bàn tỉnh, trong đó đặc biệt lưu tâm đến phục vụ xây dựng đường cao tốc Bắc - Nam đoạn qua địa bàn tỉnh Hà Tĩnh.

Số liệu thống kê ban đầu của Sở Tài Nguyên Và Môi Trường Hà Tĩnh cho thấy, dự án giai đoạn 2021 - 2025 đi qua Hà Tĩnh dự kiến có nhu cầu sử dụng vật liệu xây dựng khoảng 16,9 triệu m³ đất đắp nền đường và khoảng 1,3 triệu m³ đá.

"Về trữ lượng các mỏ đất, đá được cấp phép trên địa bàn các huyện có tuyến đường cao tốc Bắc - Nam đi qua và vùng phụ cận cơ bản đã đáp ứng nhu cầu xây dựng", một lãnh đạo Sở TN&MT Hà Tĩnh thông tin.

Chia sẻ với Tạp chí Đầu tư Tài chính, Phó chủ tịch thường trực UBND tỉnh Hà Tĩnh Nguyễn Hồng Linh cho biết, hiện Hà Tĩnh đang phối hợp với các ban quản lý dự án của Bộ Giao thông Vận tải rà soát, hướng tuyến, cung cấp thông tin về dự án cho các địa phương để chủ động trong công tác giải phóng mặt bằng; đến nay, đã cơ bản hoàn thành, tổng hợp kết quả rà soát sơ bộ ban đầu của dự án đi qua địa bàn.

"Hà Tĩnh có diện tích trong vùng dự án khoảng 900ha, khoảng 589 hộ bị ảnh hưởng; di dời khoảng 700 ngôi mộ; dự kiến bố trí 21 khu tái định cư... Tổng kinh phí giải phóng mặt bằng ước tính 3.900 tỷ đồng", ông Nguyễn Hồng Linh thông tin.

Tỉnh Hà Tĩnh đã yêu cầu các huyện, thị, thành phố liên quan đến dự án đường cao tốc thành lập ngay hội đồng đền bù, giải phóng mặt bằng, thực hiện các nhiệm vụ đảm bảo việc cắm mốc, di dời, bàn giao mặt bằng sớm nhất cho chủ đầu tư. Các địa phương xem xét, tổng hợp các hộ nằm trong vùng ảnh hưởng của dự án phải di dời để sớm xây dựng khu tái định cư, đảm bảo các điều kiện sinh hoạt cho người dân; theo dõi, quản lý hiện trạng mặt bằng trong phạm vi dự án, không để phát sinh các công trình coi nôi, lấn chiếm, trực lợi trong quá trình xây dựng dự án.

Hiện nay, Hà Tĩnh cũng đã thành lập Ban chỉ đạo triển khai thực hiện dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021 - 2025 đoạn Bãi Vọt - Vũng Áng và tổ giúp việc cấp tỉnh, hội đồng giải phóng mặt bằng cấp huyện phục vụ dự án. Về nguồn cung ứng vật liệu xây dựng phục vụ dự án, tỉnh Hà Tĩnh đã quy hoạch đủ và cung cấp thông tin nguồn mỏ vật liệu cho chủ đầu tư; tiếp tục rà soát, bổ sung thêm theo Nghị quyết số 60 và Nghị quyết 133 của Chính phủ để đảm bảo tiến độ triển khai dự án, hoàn thành trong tháng 3/2022.

Ông Nguyễn Hồng Linh cho biết thêm, Bộ Giao thông Vận tải đã bàn giao hồ sơ thiết kế cắm cọc giải phóng mặt bằng đợt 1 dự án xây dựng công trình đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2021-2025 qua 3 tỉnh Hà Tĩnh, Quảng Bình và Quảng Trị. Sau khi nhận hồ sơ thiết kế, Hà Tĩnh cũng đã giao các địa phương chủ trì, triển khai ngay công tác giải phóng mặt bằng sau khi được các chủ đầu tư bàn giao hệ thống cọc, mốc các khu vực liên quan đến dự án.

Để dự án đường bộ cao tốc Bắc - Nam đi qua địa phương triển khai thực hiện đúng tiến độ đề ra, Phó chủ tịch thường trực UBND tỉnh Nguyễn Hồng Linh đề nghị với Bộ Giao thông Vận tải chỉ đạo các chủ đầu tư, đơn vị tư vấn sớm có dự báo về nhu cầu sử dụng vật liệu của các dự án thành phần giúp địa phương chủ động các phương án cung cấp kịp thời; phối hợp chặt chẽ với các sở, ban, ngành, địa phương của tỉnh Hà Tĩnh để việc khai thác, sử dụng vật liệu tại các mỏ đúng đối tượng, đúng mục đích.

"Chính phủ cần sớm ban hành quy chế phối hợp và kế hoạch triển khai thực hiện dự án để các địa phương có cơ sở triển khai các bước tiếp theo. Đồng thời, đề nghị Bộ Giao thông Vận tải sớm hoàn thành khung chính sách bồi thường, hỗ trợ tái định cư, giải phóng mặt bằng đối với dự án thành phần Vũng Áng - Bùng để địa phương có cơ sở triển khai, thực hiện đúng kế hoạch", ông Nguyễn Hồng Linh kiến nghị.

Dồn lực thi công cao tốc nối Thanh Hoá - Nghệ An

Dự án đầu tư xây dựng đường bộ cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2017 - 2020 đi qua tỉnh Nghệ An dài 87,84km hiện đạt hơn 7% khối lượng toàn tuyến.

VĂN TUẤN

Ông Phạm Văn Minh, Phó giám đốc Ban quản lý dự án 6, cho biết dự án cao tốc Bắc - Nam phía Đông giai đoạn 2017 - 2020 qua tỉnh Nghệ An dài 87,84km có 2 dự án thành phần là đoạn Nghi Sơn - Diễn Châu và đoạn Diễn Châu - Bãi Vọt.

Dự án thành phần đoạn Nghi Sơn - Diễn Châu được chia làm 4 gói thầu xây lắp (XL01, XL02, XL03, XL04). Liên doanh 4 nhà thầu đang đồng loạt triển khai gần 44 mũi thi công với hơn 600 kỹ sư, công

nhân cùng gần 300 máy móc các loại. Sản lượng ước đạt 7% giá trị hợp đồng, cơ bản đáp ứng yêu cầu kế hoạch đề ra. Tại hiện trường thi công hầm Trường Vinh nối thị xã Nghi Sơn (Thanh Hóa) và thị xã Hoàng Mai (Nghệ An) thuộc gói thầu XL-01, liên danh Công ty TNHH Tập đoàn Sơn Hải - Công ty Cổ phần Tập đoàn Đèo Cả đang thi công rất khẩn trương mặc dù thời tiết không mấy thuận lợi. Phụ trách thi công hầm Trường Vinh phía bắc của Tập đoàn Đèo Cả cho hay đơn vị đang huy động trên công trường 100 cán

bộ, kỹ sư, công nhân và các loại máy móc thi công song song 2 ống hầm. Theo đó, hầm Trường Vinh phía bắc được thi công từ tháng 11/2021, đến nay ống hầm bên phải đào được hơn 50/245m, hầm trái đào khoảng hơn 30m.

Để đảm bảo tiến độ, Tập đoàn Đèo Cả đã huy động nhân lực và máy móc tốt nhất, thực hiện thi công 3 ca liên tục, phấn đấu đến ngày 30/4/2022 sẽ thông ống hầm và cam kết hoàn thành hầm vào tháng 7/2023.

Về sản lượng chung của toàn gói thầu XL01, đại diện liên danh nhà thầu cho hay, mặc dù còn nhiều khó khăn và thời tiết không thuận lợi nhưng với sự nỗ lực, đến nay sản lượng của gói thầu đạt khoảng 15%. Còn tại gói thầu XL03 dài 14,6km, đại diện liên danh nhà thầu Tổng công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam (Vinaconex) - Công ty Cổ phần Tập đoàn xây dựng Miền Trung bày tỏ, công trường huy động khoảng hơn 200 cán bộ, công nhân viên, đến nay đạt khối lượng trên 14,2%, bước đầu vượt so với tiến độ đề ra.

Tuy nhiên, tại gói thầu này, đang có 7,6km nền đất yếu, quá trình thi công rất vất vả do phải đắp đường công vụ dài 3 - 4 km mới có công địa vào xử lý đất yếu bằng giồng cát và bác thấm. Đây được xem là điểm "găng" của dự án nên Ban quản lý dự án 6 đang yêu cầu nhà thầu xây dựng tiến độ cụ thể để tháo gỡ khó khăn đảm bảo tiến độ chung của toàn bộ dự án.

Trong khi đó, gói thầu XL02 do liên danh Công ty TNHH Hòa Hiệp - Tổng công ty xây dựng Trường Sơn - Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng Trung Chính thực hiện, đại diện Ban quản lý dự án 6 cho biết sản lượng thi công của gói thầu này đến nay đạt khoảng 14,69% giá trị hợp đồng. Gói thầu XL04 do liên danh Công ty Cổ phần Tập đoàn Cienco4 - Công ty Cổ phần Xây dựng Tân Nam - Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng Trường Sơn thực hiện, giá trị gói thầu đạt khoảng 14,57% giá trị hợp đồng. Nhìn chung, hai gói thầu này cơ bản đáp ứng yêu cầu về tiến độ đề ra...

Còn tại đoạn Diễn Châu - Bãi Vọt, đại diện doanh nghiệp dự án cho biết, để đảm bảo khối lượng thanh toán, đáp ứng điều kiện giải ngân vốn vay vào tháng 5/2022 thì trong tháng 3/2022, các nhà thầu phải bổ sung thêm hàng chục mũi thi công... Theo đại diện chủ đầu tư, ngoài những kết quả đạt được, hiện tại trên công trường đoạn Diễn Châu - Bãi Vọt vẫn đang còn một số vướng mắc, nay doanh nghiệp dự án chỉ mới nhận bàn giao mặt bằng khối lượng 44,62/49,30km (90,51%).

Về mỏ vật liệu cung cấp cho dự án, theo ông Phạm Văn Minh, Phó giám đốc Ban quản lý dự án 6, dự án cao tốc Nghi Sơn - Diễn Châu cần khoảng 800.000m³ đá. Hiện nay, 2 mỏ đá đã được tỉnh Thanh Hóa cấp phép với trữ lượng 1 triệu m³, tỉnh Nghệ An có 48 mỏ

đá trên địa bàn đã được cấp giấy phép khai thác trữ lượng khoảng 105 triệu m³, đáp ứng nhu cầu dự án. "Đối với mỏ cát, khối lượng cát cần cho dự án khoảng 1,1 triệu m³, khối lượng cát chủ yếu nằm ở gói thầu số XL03 và XL04. Hiện trên địa bàn tỉnh Nghệ An có 57 mỏ cát đã được cấp giấy phép khai thác với trữ lượng khoảng 27 triệu m³, đáp ứng được nhu cầu dự án", ông Phạm Văn Minh cho hay.

Trong khi đó mỏ đất đắp, ông Phạm Văn Minh thông tin, sau khi đánh giá lại khối lượng của gói thầu XL01, XL02, khối lượng đất đắp của dự án cần khoảng 4,8 triệu m³. Các mỏ đất đắp đã đáp ứng đủ nhu cầu của dự án. Tuy nhiên, 2 mỏ Ngọc Sơn (huyện Quỳnh Lưu) và Cầu Rào (huyện Diễn Châu) với tổng trữ lượng khoảng 3,7 triệu m³ đã được UBND tỉnh Nghệ An cấp phép khai thác.

Về giải phóng mặt bằng, theo ông Phạm Văn Minh, đoạn qua địa bàn tỉnh Thanh Hóa dài 6,53km đến nay đã hoàn thành việc giải phóng mặt bằng. Đoạn qua địa bàn tỉnh Nghệ An dài 43,47 km hiện vẫn còn một số vấn đề đang giải quyết. Cụ thể, công tác giải phóng mặt bằng các hộ dân đã cơ bản hoàn thành. Nhưng, hiện tại, thị xã Hoàng Mai (Nghệ An) còn vướng mắc 30 hộ dân tại xã Quỳnh Vinh với chiều dài tuyến khoảng 400m, do các hộ dân chưa nhận tiền vi kiến nghị về giá đền bù; đường ống nước D800 chưa được di dời. Xã Quỳnh Trang còn vướng mắc 5 hộ dân với chiều dài tuyến khoảng 200m, các hộ dân chưa nhận tiền do kiến nghị về giá đền bù. Trong khi đó, xã Diễn Đoài (huyện Diễn Châu) cũng còn vướng 17 hộ dân có đất nông nghiệp với chiều dài tuyến khoảng 300m, các hộ dân đang kiến nghị về bồi thường, hỗ trợ.

Để đẩy nhanh tiến độ dự án, đại diện Ban quản lý dự án 6 cho biết đã đề nghị Bộ Giao thông Vận tải có văn bản gửi UBND tỉnh Nghệ An chỉ đạo tháo gỡ các khó khăn, vướng để sớm bàn giao mặt bằng cho nhà thầu thi công.

Về đẩy nhanh thủ tục cấp phép vật liệu mỏ đất đắp nền đường, Ban quản lý dự án 6 đề nghị chính quyền địa phương quan tâm, cấp phép khẩn cấp mỏ hoặc song song với quá trình hoàn thiện các thủ tục bởi 1 số mỏ có quyết định khai thác, cấp phép nhưng các thủ tục tiếp theo chưa xong để khai thác. Nếu thủ tục cấp mỏ chậm hơn nữa thì tiến độ sẽ bị ảnh hưởng.

Về vấn đề giám sát bảo đảm chất lượng công trình, đại diện Ban quản lý dự án 6 cho hay, đơn vị thường xuyên trao đổi chỉ đạo đơn vị tư vấn giám sát dự án một cách sát sao. Theo đó, tư vấn giám sát đã ban hành kế hoạch hàng tuần, hàng tháng để so sánh, đánh giá. Đơn vị nào thường xuyên bị nhắc nhở mà không có giải pháp, tư vấn sẽ báo cáo chủ đầu tư có giải pháp xử lý nhằm đảm bảo tiến độ, chất lượng công trình.



Trên đại công trường cao tốc Bắc - Nam

Cao tốc Bắc - Nam phía Đông, giai đoạn 2017 - 2020 đoạn từ Ninh Bình đến Hà Tĩnh có tổng cộng 4 dự án. Với sự chỉ đạo quyết liệt của Thủ tướng Chính phủ, sự vào cuộc tích cực của các ban quản lý dự án, nhà thầu... tiến độ của các công trình này đang tích cực được đẩy nhanh.

NGỌC LƯU - THANH VŨ



Cao tốc Mai Sơn - Quốc lộ 45

Dự án Mai Sơn - Quốc lộ 45 dài 63,37km (tỉnh Ninh Bình 14,35km, tỉnh Thanh Hóa 49,02km), khởi công từ 30/9/2020, với tổng mức đầu tư hơn 12.100 tỷ đồng vốn ngân sách nhà nước. Cao tốc Mai Sơn - Quốc lộ 45 giai đoạn hoàn chỉnh được xây dựng theo quy mô 6 làn xe, vận tốc thiết kế 120 km/giờ; giai đoạn phân kỳ đầu tư xây dựng 4 làn xe, vận tốc thiết kế 80 km/giờ. Sau khi hoàn thành, dự án sẽ rút ngắn thời gian di chuyển giữa Hà Nội - Thanh Hoá chỉ còn hơn 2 giờ thay vì hơn 3 giờ hiện nay; đồng thời tạo lực đẩy phát triển kinh tế xã hội, thu hút đầu tư cho các địa phương có cao tốc đi qua.

Sau hơn 1 năm triển khai, sản lượng thi công đã đạt 3.442,54 tỷ đồng (đạt 50,1% giá trị xây lắp theo hợp đồng). Theo kế hoạch ban đầu, dự án sẽ hoàn thành toàn bộ vào cuối tháng 12/2022. Sau khi có chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, Ban quản lý dự án Thăng Long cho biết đang yêu cầu các nhà thầu, tư vấn giám sát lập lại tiến độ theo hướng rút ngắn khoảng 3 tháng so với kế hoạch ban đầu.

Dự án này có sự tham gia của hàng loạt các doanh nghiệp lớn như liên danh Xuân Trường - Sơn Hải, liên danh Cường Thịnh Thi - Tổng công ty 319 - Định An, liên danh Đèo Cả - Hải Thạch - Hoàng Long...



Cao tốc Quốc lộ 45 - Nghi Sơn

Dự án Quốc lộ 45 - Nghi Sơn dài 43km, đi qua địa phận tỉnh Thanh Hóa. Dự án có tổng mức đầu tư khoảng 5.534 tỷ đồng, sử dụng nguồn vốn ngân sách nhà nước và được khởi công từ tháng 8/2021. Đến nay, sản lượng dự án đạt khoảng 533 tỷ đồng (đạt 17% giá trị hợp đồng).

Dự án Quốc lộ 45 - Nghi Sơn được chia thành 3 gói thầu xây lắp, gồm XL1 do liên danh Tổng công ty Xây dựng Trường Sơn - Công ty Cổ phần Tập đoàn Thành Huy thực hiện; XL2 do liên danh Công ty Cổ phần Licogi 16 - Công ty TNHH Định An - Công ty Cổ phần 471 thực hiện; XL3 do liên danh Công ty Cổ phần Tập đoàn xây dựng Miền Trung - Tổng công ty Cổ phần xuất nhập khẩu và xây dựng Việt Nam thực hiện.



Cao tốc Diễn Châu - Bãi Vọt

Dự án Diễn Châu - Bãi Vọt dài 49km, đi qua 2 tỉnh Nghệ An và Hà Tĩnh, tổng mức đầu tư khoảng 11.157 tỷ đồng, trong đó vốn nhà đầu tư huy động khoảng 5.090 tỷ đồng, vốn nhà nước tham gia hơn 6.067 tỷ đồng. Dự án được thực hiện theo hình thức đối tác công - tư (PPP). Được khởi công từ tháng 5/2021,

đến nay dự án đạt giá trị sản lượng là 123,720/8.595,041 tỷ đồng, tương đương 1,44% giá trị các hợp đồng.

Nhà thầu thi công dự án là liên danh Công ty TNHH Hòa Hiệp - Công ty Cổ phần Tập đoàn Cienco 4 - Công ty TNHH đầu tư Núi Hồng - Tổng công ty xây dựng Trường Sơn - Công ty Cổ phần đầu tư và xây dựng VINA2.



Cao tốc Nghi Sơn - Diễn Châu

Dự án Nghi Sơn - Diễn Châu dài 50km đi qua 2 tỉnh Thanh Hóa và Nghệ An, với tổng mức đầu tư khoảng 7.293 tỷ đồng, trong đó: chi phí xây dựng và thiết bị 4.305,9 tỷ đồng; chi phí giải phóng mặt bằng, tái định cư 1.778,1 tỷ đồng; chi phí quản lý dự án, tư vấn, chi phí khác 553 tỷ đồng; chi phí dự phòng 656 tỷ đồng. Dự án được khởi công vào tháng 7/2021 và dự kiến hoàn thành vào tháng 7/2023. Đến nay, sản lượng ước tính tại dự án đạt 15% tổng giá trị hợp đồng, không bao gồm dự phòng, tiến độ đáp ứng yêu cầu so với kế hoạch hết tháng 2/2022 là 14,98%

Dự án Nghi Sơn - Diễn Châu gồm 4 gói thầu, do liên danh Công ty TNHH Tập đoàn Sơn Hải - Công ty Cổ phần Tập đoàn Đèo Cả - Công ty Cổ phần Xây dựng Đèo Cả; liên danh Công ty TNHH Hòa Hiệp - Tổng công ty Xây dựng Trường Sơn - Công ty TNHH Thương mại và Xây dựng Trung Chính; liên danh Tổng công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu và xây dựng Việt Nam (Vinaconex) - Công ty Cổ phần Tập đoàn xây dựng Miền Trung và liên danh Công ty Cổ phần Tập đoàn Cienco 4 - Công ty Cổ phần Xây dựng Tân Nam - Công ty Cổ phần Đầu tư xây dựng Trường Sơn chia nhau thực hiện.



“Lúng túng khi triển khai các gói kích thích kinh tế”

TS Nguyễn Quốc Việt, Phó viện trưởng Viện Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (VEPR) đánh giá quý I/2022 vẫn cho thấy có những lúng túng nhất định từ phía nhà quản lý trong việc triển khai các gói kích thích phục hồi kinh tế, như: nhiều gói hỗ trợ chưa có sự thống nhất ban đầu; chưa có cơ chế giải quyết triệt để vấn đề xuất khẩu, đặc biệt là xuất khẩu nông sản...

TRINH THU (THỰC HIỆN)

Với quan sát của một nhà nghiên cứu, ông nhận thấy kinh tế vĩ mô quý I/2022 có những điểm sáng nào ấn tượng?

Kinh tế quý I/2022 đã tận dụng được đà hồi phục tăng trưởng từ quý IV/2021, sau khi đã khống chế thành công dịch Covid-19 nhờ chiến dịch tiêm chủng vắc xin thần tốc. Điều quan trọng nhất là chúng ta vẫn duy trì ổn định các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế. Và cùng với đà phục hồi của kinh tế thế giới, nhất là các bạn hàng, đối tác chiến lược của Việt Nam tăng trưởng khả quan, cộng đồng doanh nghiệp của chúng ta đã nhanh chóng quay trở lại quỹ đạo sản xuất kinh doanh. Có thể thấy sự phục hồi kinh tế trong quý I/2022 đến từ 2 yếu tố chính là sự phục hồi sản xuất công nghiệp và thương mại quốc tế.

Điểm sáng chính sách đáng kể nhất là ngoài việc công bố công khai, rộng rãi gói kích thích phục hồi tăng trưởng 350.000 tỷ đồng thì các Nghị quyết 01, 02 của Chính phủ đã tạo ra niềm tin vào quá trình củng cố các cải cách thể chế mạnh mẽ về môi trường kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh, thúc đẩy giải phóng các nguồn lực tư nhân và đầu tư nước ngoài cho quá trình phục hồi nền kinh tế.

- Bên cạnh những điểm sáng, đâu là các vấn đề còn tồn tại mà chúng ta phải lưu ý sau 3 tháng đầu năm?

Vấn đề quan ngại nhất trong những tháng vừa rồi vẫn là khả năng quay trở lại của Covid-19 với các biến chủng mới. Ngay trong những tháng đầu năm, sự bùng nổ các ca nhiễm (với biến chủng Omicron là chủ yếu) đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc duy trì sản xuất



và kinh doanh bình thường của nhiều địa phương/doanh nghiệp, cục bộ xuất hiện hiện tượng thiếu lao động.

Vấn đề thứ hai là áp lực lạm phát tăng cao trên thế giới và Việt Nam. Áp lực chi phí đẩy từ năm ngoái và đầu năm 2022 đang hiện thực hóa trong năm 2022, khiến giá cả leo thang ở hầu hết quốc gia trong khu vực ASEAN, đặc biệt những nước có sản xuất xuất khẩu lớn như Indonesia, Thái Lan và Việt Nam. Do vậy, dự báo chung là năm nay, lạm phát trong khu vực sẽ tăng so với mức của năm 2021.

Ngoài ra, những diễn biến khó lường của tình hình địa chính trị trên thế giới cũng góp phần làm tăng áp lực lạm phát, kèm theo đó là nguy cơ đứt gãy các chuỗi cung ứng, vận tải/logistics trong cả năm 2022 – 2023. Chiến tranh Nga - Ukraine đã khiến các nước tăng mua tài sản bảo đảm và ngân hàng trung ương đứng trước lựa chọn tăng lãi suất để chống lạm phát đang lên rất cao ở Mỹ và Tây u. Các lệnh trừng phạt sẽ gây khó khăn hơn cho các hoạt động sản xuất và đầu tư quốc tế.

Về chính sách, tôi cho rằng vẫn có những lúng túng nhất định trong việc triển khai các gói kích thích phục hồi kinh tế. Trước tiên, Chính phủ cần làm rõ, công khai hóa cơ chế thực thi và triển khai các gói hỗ trợ. Nhiều gói hỗ trợ được thực thi bắt đầu từ tháng 2/2022 (giảm thuế VAT) nhưng vẫn có sự chưa thống nhất lúc ban đầu giữa các bộ/ngành/địa phương khiến việc vận dụng thực tế gặp khó khăn. Các gói đầu tư công, xây dựng cơ sở hạ tầng sẽ có ý nghĩa rất lớn nhưng nếu chậm trễ triển khai sẽ khiến chi phí tăng (do chi phí đầu vào tăng theo lạm phát), từ đó tác

động lan tỏa sang những ngành/lĩnh vực khác cũng sẽ không đạt kỳ vọng.

Việc xuất khẩu (nhất là xuất khẩu nông sản) bị ảnh hưởng bởi các yếu tố cạnh tranh quốc tế cũng như sự không chắc chắn từ thị trường truyền thống (Trung Quốc) đã xuất hiện từ cuối năm ngoái, nhưng vẫn chưa có cơ chế giải quyết triệt để, chủ yếu vẫn là giải pháp tình thế, gây ra sự bất ổn trong tất cả các khâu. Đây sẽ là một vấn đề lớn cần phải tìm cơ chế giải quyết trong năm nay.

- Sự gia tăng về giá của các loại tài sản dường như cho thấy dòng tiền trong nền kinh tế vẫn chưa đi vào sản xuất. Ông có cho đây là dấu hiệu đáng lo cho nền kinh tế?

Trước những khó khăn do dịch bệnh, sự bất thuận về chuỗi cung ứng trên thế giới và sự thiếu hiệu quả trong hoạt động kinh doanh trong nước (như chi phí sản xuất kinh doanh và rủi ro tăng) thì tâm lý phòng thủ vào các tài sản có giá là đương nhiên. Việt Nam không ngoại lệ so với thế giới. Vì thế, để dòng vốn thật có thể chảy vào sản xuất - kinh doanh, Chính phủ có mấy việc cần làm.

Một là nhất quán chính sách bình thường mới. Mở cửa và sống chung với Covid-19 vẫn là điều kiện quan trọng nhất; đi kèm với đó là tiếp tục nghiên cứu bao phủ vắc xin mũi 4-5 để phòng biến chủng mới và tăng năng lực y tế các cấp, tập trung hỗ trợ các nhóm nguy cơ.

Hai là đẩy mạnh tháo gỡ các vướng mắc, khó khăn và rào cản không đáng có cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và người dân. Điều này có ý nghĩa rất quan trọng để kéo lại niềm tin, thúc đẩy dòng vốn lành mạnh trở lại với hoạt động sản xuất, từ đó hạn chế các nguy cơ bong bóng giá tài sản, đặc biệt là bất động sản như thời gian qua.

Thứ 3, trong bối cảnh vừa chịu những khó khăn dịch bệnh, vừa chịu áp lực chi phí đầu vào tăng cao, để kích thích việc duy trì sản xuất kinh doanh, Chính phủ nên áp dụng thực chất các chính sách miễn, giảm, hoãn và cho vay ưu đãi với các nhóm ngành/doanh nghiệp có sản xuất thực ở trong nước, nhất là những ngành tạo giá trị gia tăng cao trong xuất khẩu, hoặc ngành hàng có sản xuất trong nước có thể dần thay thế các mặt hàng nhập khẩu xa xỉ.

- Ông nhìn nhận triển vọng kinh tế quý II và cả năm 2022 sẽ thế nào? Phân tích của ông về các động lực tăng trưởng trong các quý tới?

Động lực tăng trưởng vẫn là khu vực sản xuất và xuất khẩu. Các gói đầu tư công vào cơ sở hạ tầng đương nhiên sẽ kích thích nhóm xây dựng và sản xuất vật liệu xây dựng tăng trưởng mạnh trong những tháng còn lại của năm 2022, tất nhiên với điều kiện đẩy nhanh việc giải ngân, từ đó tạo tác động lan tỏa ra một số lĩnh vực có liên quan.

Cầu trong nước vẫn chưa thể cao ngay được do sức mua của dân còn yếu, nhưng sẽ dần được cải thiện với sự phục hồi từ nhóm du lịch trong nước sau khi bình thường hóa hoàn toàn hoạt động du lịch, vui chơi, ăn uống. Tiếc là với những bất ổn toàn cầu thì chưa chắc du khách quốc tế đã có những cú hích như kỳ vọng ban đầu. Do vậy một số ngành dịch vụ có thể phục hồi như hàng không, giao thông...

Việc triển khai thực thi các hiệp định thương mại tự do thế hệ mới có thể tiếp tục tạo đà bùng nổ xuất khẩu tới các thị trường mới, đặc biệt tạo cơ hội cho các ngành hàng nông sản xuất khẩu có thể mạnh của Việt Nam, qua đó cũng tránh được những bất trắc từ thị trường truyền thống.

- Vậy còn những trở ngại?

Áp lực lạm phát vẫn rất lớn, song có thể kiềm chế nếu có những giải pháp điều tiết giá nguyên vật liệu đầu vào và năng lượng hợp lý. Các nguy cơ khác có thể vẫn đến từ sự thiếu nhất quán trong áp dụng các chính sách hoặc hoạt động điều hành kinh tế gây nản lòng doanh nghiệp và làm mất niềm tin của các nhà đầu tư, nhất là khối ngoại. Một số báo cáo và kiến nghị cho thấy thời gian gần đây có hiện tượng quay trở lại của các chính sách quản lý gây phiền hà, tăng chi phí tuân thủ, không tạo thuận lợi kinh doanh. Có thể nói những trở ngại đến chính từ các yếu kém thể chế có hữu vẫn rất đáng quan tâm trong giai đoạn hiện nay, chưa kể những yếu tố trực lợi chính sách có thể khiến các chính sách tốt không đi vào cuộc sống hoặc thậm chí bị méo mó khi áp dụng.

Và khi hoạt động sản xuất kinh doanh bị gây trở ngại, thiếu chắc chắn và niềm tin, chịu nhiều rủi ro từ các yếu tố bên ngoài lẫn hệ thống cơ chế quản lý thì các hành vi kinh doanh ngắn hạn, đầu cơ tài sản sẽ thế chỗ và từ đó lại gây áp lực và các bất ổn vĩ mô.

- Khuyến nghị của ông đối với Chính phủ trong điều hành kinh tế là gì?

Một là tiếp tục có những cải cách đột phá về thể chế nhằm thúc đẩy hoàn thiện hơn nữa môi trường kinh doanh và năng lực cạnh tranh bình đẳng, tiến tới nền kinh tế thị trường đầy đủ và tự do. Hai là tập trung vào xây dựng các thể chế và chính sách hỗ trợ thúc đẩy đầu tư và liên kết đầu tư giữa các thành phần kinh tế, giữa doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, thúc đẩy tự do hóa mạnh mẽ hơn các lĩnh vực dịch vụ trong nước, kể cả những lĩnh vực được coi là nhiều yếu tố nhạy cảm như y tế, giáo dục. Ba là cần cải cách thể chế và hoàn thiện chính sách hỗ trợ phục hồi tăng trưởng của thành phần kinh tế tư nhân trong nước, nhất là các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ và đặc biệt là quan tâm tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển mô hình kinh doanh mới, sáng tạo, dựa trên ứng dụng nền tảng số và không gian số.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này!

Giải pháp nào cho thị trường xăng dầu Việt Nam?

Năng lượng đang là câu chuyện nổi bật, đi cùng đà hồi phục kinh tế sau dịch và trong quý I năm 2022. Sau khi tăng hơn 50% trong năm 2021, giá dầu thế giới liên tục xác lập đỉnh mới. Dù chưa hết quý I/2022 nhưng giá dầu đã vượt ngưỡng 100 USD/thùng. Điển hình ngày 8/3/2022, giá dầu Brent biển Bắc đứng ở mức 127,98 USD/thùng, còn giá dầu WTI đạt mức 123,7 USD/thùng. Tại Việt Nam, giá xăng dầu trong quý I đã tăng tới 6 lần, tăng cao nhất là ngày 11/3/2022, đưa giá xăng dầu lập đỉnh cao mới.



Nguyên nhân dẫn đến giá xăng dầu tăng cao trước hết là thiếu nguồn cung. Đây có thể hiểu sự tăng trở lại bất ngờ của các nhu cầu khi nền kinh tế đang phục hồi trở lại sau đại dịch Covid-19 và chuyển sang trạng thái “thích ứng”. Đi kèm với sự phục hồi của nền kinh tế là nhu cầu năng lượng tăng cao hơn từ nhiều lĩnh vực. Một nguyên nhân khác của sự thiếu hụt nguồn cung dầu là Tổ chức các nước xuất khẩu dầu mỏ (OPEC) và các nhà sản xuất liên minh, gọi là OPEC+ không đạt mức hạn ngạch sản lượng hàng tháng của họ, liên minh các nhà sản xuất dầu mỏ hàng đầu này không thể kiểm soát được sự biến động mạnh của giá dầu trên các thị trường quốc tế. Nguyên nhân được lý giải

là do đại dịch đã khiến một loạt các nước xuất khẩu dầu phải cắt giảm đầu tư. Tính toán cho thấy các nước xuất khẩu dầu phải đầu tư khoảng 600 tỷ USD/năm nếu muốn đáp ứng đủ nhu cầu của thế giới. Nhưng tổng đầu tư vào ngành công nghiệp dầu và khí đốt năm 2021 chỉ ở mức 341 tỷ USD. Việc Mỹ tuyên bố cấm nhập khẩu năng lượng từ Nga đã khiến thị trường thế giới tiếp tục biến động mạnh theo hướng khan hiếm nguồn cung, tác động trực tiếp tới châu Âu, sau đó lan sang các khu vực khác trên thế giới. Những căng thẳng chính trị thế giới cũng tác động đến thị trường dầu. Chiến tranh Nga – Ukraine đã khiến giá dầu tăng cao và lập đỉnh trong tháng 3 vừa qua cùng với các lệnh trừng phạt khắc nghiệt của

Mỹ và phương Tây đối với Nga. Trong khi đó Nga là nước cung cấp năng lượng chính ở Tây u. Ngoài ra còn những biến động chính trị tại Trung Đông, Trung Á như tình hình tại Kazakhstan, Lybia, hay bế tắc trong vấn đề hạt nhân Iran cũng có thể làm giá dầu tăng cao.

Giá xăng dầu trong nước phụ thuộc rất lớn và giá xăng dầu thế giới vì nguồn cung xăng dầu trong nước không đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế. Bên cạnh đó, do khó khăn về tài chính, nhà máy lọc dầu Nghi Sơn đã giảm sản lượng làm cho nguồn cung xăng dầu trong nước bị suy giảm và gián đoạn. Theo Bộ Công Thương, nguồn cung xăng dầu trong nước đáp ứng đương 75% nhu cầu thị trường, còn lại 25% là nhập khẩu. 75% nhu cầu thị trường phụ thuộc chủ yếu vào các nhà máy lọc dầu Nghi Sơn, Dung Quất. Trong đó, Nghi Sơn chiếm gần 40% nguồn cung. Bởi thế, Nghi Sơn chỉ giảm công suất là thị trường xăng dầu trong nước bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Giá xăng dầu tăng không chỉ tác động làm tăng giá thành sản phẩm hàng hóa và dịch vụ mà còn trực tiếp làm tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI). Chỉ số CPI cao ảnh hưởng đến thu nhập và chi tiêu của người dân, họ sẽ cơ cấu, điều chỉnh và cắt giảm chi tiêu điều này làm giảm tổng cầu của nền kinh tế. Điều này có thể làm ảnh hưởng tới một số chính sách của chương trình phục hồi kinh tế tổng thể của Chính phủ.

Theo dự báo của các chuyên gia và các tổ chức kinh tế trên thế giới, giá xăng dầu tiếp tục tăng trong năm 2022. Để hạn chế những tác động của giá dầu thế giới tới nền kinh tế Việt Nam, Chính phủ cần sự phối hợp của Bộ Công Thương và Bộ Tài chính để phân tích những yếu tố về giá và thuế để điều chỉnh các loại thuế có liên quan đến xăng dầu. Cụ thể, mỗi lít xăng bán giá thị trường gánh gần 40% chi phí thuế. Bao gồm các loại thuế: thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế bảo vệ môi trường, và thuế giá trị gia tăng. Trong đó thuế bảo vệ môi trường có mức thu cao nhất, vì vậy sau khi thống nhất Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 31 để thông qua dự án nghị quyết trình Ủy ban Thường vụ Quốc hội về mức thuế bảo vệ môi trường đối với xăng, dầu mỡ nhờn theo đề nghị của Bộ

Tài chính, Bộ Công Thương nội dung cụ thể như sau: đề xuất giảm mức thuế bảo vệ môi trường (BVMT) đối với xăng là 2.000 đồng/lít; dầu diesel, dầu mazut, dầu nhờn là 1.000 đồng/lít; mỡ nhờn là 1.000 đồng/kg; dầu hỏa là 700 đồng/lít. Đồng thời, trong dự thảo, Bộ Tài chính đề nghị nghị quyết có hiệu lực thi hành kể từ ngày 1/4/2022 đến hết ngày 31/12/2022. Đây được coi là giải pháp tối ưu nhất và áp dụng được nhanh nhất để giảm gánh nặng về giá xăng dầu cho doanh nghiệp và người dân tại thời điểm này. Chúng tôi hy vọng Ủy ban Thường vụ Quốc hội sẽ sớm thông qua nội dung này theo trình tự, thủ tục rút gọn.

Ngoài ra, một số nước như Hà Lan, Thái Lan, Hàn Quốc cũng đang áp dụng biện pháp giảm thuế tiêu thụ đặc biệt lên xăng dầu để kim dũa tăng sốc của giá xăng dầu trước biến động mạnh từ giá dầu thế giới. Do đó, sau khi được chấp thuận phương án giảm thuế môi trường, Bộ Tài chính và Bộ Công Thương có thể nghiên cứu và đề xuất với Chính phủ các phương án giảm thuế tiêu thụ đặc biệt để phù hợp với sự tăng giá dầu chung của thế giới và mục tiêu phục hồi kinh tế của Việt Nam.

Đối với quỹ bình ổn giá xăng dầu, Bộ Tài chính và Bộ Công Thương tiếp tục dự báo diễn biến giá xăng dầu để đánh giá và phối hợp nhịp nhàng để sử dụng quỹ bình ổn giá xăng dầu để từ đó có quyết định giá bán sao cho phù hợp với giá thế giới, đảm bảo lợi ích của doanh nghiệp và người dân; ứng dụng công nghệ 4.0 để xây dựng mô hình dự báo giá xăng, dự báo xác định mức trích lập và chi sử dụng quỹ bình ổn giá xăng dầu, như mô hình dự báo giá xăng dầu của Viện Dầu khí Việt Nam (VPI) đang trong giai đoạn thử nghiệm và hoàn thiện.

Chính phủ cũng cần giám sát kế hoạch hoạt động của các nhà máy khai thác và lọc dầu trong nước để có giải pháp kịp thời tránh gián đoạn các nguồn cung và nâng cao sản lượng xăng dầu trong nước.

Trên thế giới rất nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn đã thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm giá bằng các hợp đồng kỳ hạn tiêu chuẩn ở vùng giá 65 - 70 USD/thùng. Điều này có nghĩa là dù giá dầu tăng đến 100 hay thậm chí 150 USD/thùng thì giá đầu vào của các doanh nghiệp này sẽ vẫn ở mức 65 - 70USD/thùng. Đây là giải pháp vô cùng hiệu quả khi mà giá dầu thế giới vẫn có dự báo tiếp tục tăng, do đó các doanh nghiệp Việt Nam và các tổ chức liên quan cần có cơ chế bảo hiểm giá cho doanh nghiệp xăng dầu để tránh được những cú sốc về giá và đưa chi phí này vào kết cấu hình thành giá cơ sở.

Đối với các doanh nghiệp sử dụng nhiều năng lượng là xăng dầu thì nên rà soát định mức để tiết kiệm và giảm lượng tiêu thụ năng lượng đồng thời có thể nghiên cứu các năng lượng thay thế xăng dầu như chuyển xe chạy bằng xăng dầu sang dòng xe chạy bằng điện, sử dụng pin năng lượng mặt trời...

Trung tâm tài chính quốc gia sẽ theo mô hình nào?

Ông Nguyễn Ngọc Hòa, Chủ tịch hội đồng thành viên Công ty Đầu tư Tài chính nhà nước TP. HCM (HFIC) chia sẻ với Tạp chí Đầu tư Tài chính: “Mô hình, dịch vụ và các hình thức hoạt động của một trung tâm tài chính quốc tế đã có ở rất nhiều nước, rất đa dạng và hiện đại. Cái khó của TP. HCM khi nhận xây dựng đề án trung tâm tài chính quốc gia là phải nghiên cứu, tìm tòi, sao cho mới hơn, ưu việt hơn, đón đầu được các xu thế, hình thái phát triển của tài chính tương lai...”

TRẦN LÊ



Đón đầu các xu hướng

Ngày 1/3/2022, Chủ tịch UBND TP. HCM Phan Văn Mãi đã ký văn bản khẩn gửi Thủ tướng và Bộ Tài chính báo cáo tiến độ xây dựng trung tâm tài chính quốc tế tại TP. HCM. Lấy ý kiến đóng góp của các chuyên gia kinh tế cao cấp, các tổ chức tài chính - kinh tế, các trường đại học... HFIC đã gửi UBND TP. HCM bản dự thảo 1 (lần thứ 2) về tiến độ xây dựng đề án phát triển TP. HCM thành trung tâm tài chính quốc tế.

Theo đó, mô hình trung tâm tài chính quốc tế tại TP. HCM được HFIC báo cáo nêu rõ 3 cấu phần cụ thể, gồm: thị trường tiền tệ và hệ thống ngân hàng; thị trường vốn; thị trường hàng hóa phái sinh.

Dự thảo 1 (lần 2) của đề án này đã đưa ra lộ trình 3 giai đoạn xây dựng trung tâm tài chính quốc tế tại TP.

HCM, cụ thể: giai đoạn 2021 - 2025 sẽ củng cố vị thế TP. HCM là trung tâm tài chính quốc gia, nâng cấp từ trung tâm tài chính thứ cấp thành một trung tâm tài chính quốc tế trong bảng xếp hạng Chỉ số các trung tâm tài chính toàn cầu của GFCI trước năm 2025, bước đầu định hình được khu trung tâm tài chính - thương mại phức hợp tại Thủ Thiêm (TP. Thủ Đức) nhằm thu hút các dịch vụ công nghệ tài chính (fintech) và ngân hàng số gắn với sự phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại, thị trường giao dịch hàng hóa phái sinh...; giai đoạn 2026-2030 tập trung phát triển TP. HCM thành trung tâm tài chính khu vực; từ năm 2031 trở đi sẽ trở thành trung tâm tài chính toàn cầu. Ở từng giai đoạn, đề án đều đặt ra mục tiêu, định hướng và giải pháp.

Theo PGS.TS Trần Hoàng Ngân, Viện trưởng Viện Nghiên cứu phát triển TP. HCM, trung tâm tài chính quốc tế này sẽ kết nối trung tâm tài chính hiện hữu ở quận 1 với trung tâm tài chính thương mại phức hợp ở khu đô thị mới Thủ Thiêm. Vị trí đặt ở đây không quá quan trọng vì xu hướng kết nối online, giao dịch online, công nghệ đang phát triển.

PGS.TS Trần Hoàng Ngân nhìn nhận vẫn còn nhiều vấn đề liên quan đến thể chế, tự do hóa cán cân thị trường vốn, tự do hóa chuyển đổi thị trường tiền tệ... nên phải được xem xét và trình Quốc hội trong thời gian tới.

Theo HFIC, trong giai đoạn đầu, đề án sẽ thí điểm cơ chế để những tổ chức tài chính hoạt động theo mô hình tập đoàn tài chính; cấp phép fintech và ngân hàng số theo cơ chế quản lý nhà nước thí điểm, đồng thời thành lập thị trường giao dịch hàng hóa phái sinh ở cấu trúc liên thông với các sở giao dịch hàng hóa quốc tế, thu hút các dự án mới tại khu phức hợp tài chính - thương mại Thủ Thiêm.

Những nét đột phá

Theo ông Nguyễn Xuân Thành, giảng viên Đại học Fulbright Việt Nam, về mô hình trung tâm tài chính, phải xác định sắp tới chúng ta sẽ ưu tiên thu hút những dịch vụ và thị trường tài chính gì; phải dựa vào những dịch vụ tài chính mà trong thời gian qua đã có tốc độ tăng trưởng rất nhanh chóng ở TP. HCM để quyết định điều này.

Căn cứ vào tiềm năng và hiện trạng trong mô hình trung tâm tài chính, có thể thấy sự hội tụ rất lớn của các doanh nghiệp fintech. Tuy nhiên, đây mới chỉ là các doanh nghiệp fintech với giai đoạn đầu phát triển tốc độ nhanh chứ chưa phải là cấu phần quan trọng của hệ thống tài chính, bởi nó mới chỉ cung cấp những dịch vụ mang tính chất hỗ trợ cho hệ thống tài chính (các ví điện tử được kinh doanh dưới mô hình là trung

gian thanh toán); một số tổ chức khác thì chỉ được phép hoạt động như một công ty cung cấp giải pháp và nền tảng công nghệ.

Theo đó, nếu như đặt trong mô hình trung tâm tài chính TP. HCM một cấu phần quan trọng là fintech và ngân hàng số thì tương lai sẽ tạo được đột phá trong chính sách, có một lộ trình để cấp phép, hình thành và đi vào hoạt động các ngân hàng số 100%.

Cấu phần thứ 3 trong mô hình trung tâm tài chính, đó là thị trường giao dịch hàng hóa phái sinh. Khác với thị trường tiền tệ và hoạt động ngân hàng, kể cả ngân hàng số hay thị trường vốn, đây là phần mà TP. HCM hoàn toàn đang thiếu vắng. Đề án trước đây thiếu cấu phần này, vậy nên đây là thời điểm để có quyết định đột phá, đó là hình thành chính thức một sở giao dịch phái sinh ở TP. HCM.

Theo ông Trần Du Lịch, nguyên Viện trưởng Viện Kinh tế TP. HCM, cần tập trung vào cả mô hình truyền thống lẫn phi truyền thống; thị trường tiền tệ, các hoạt động liên quan đến thị trường vốn ngắn hạn. Theo đó, phải làm sao để tập trung chính sách thu hút các quỹ đầu tư, các định chế tài chính quốc tế tầm cỡ. Đặc biệt, trong lĩnh vực này, cần lưu ý đưa vào công nghệ số, fintech và các sản phẩm khác, kể cả đồng tiền số, ngân hàng số. Mảng này rất quan trọng, đó là mô hình hiện đại trong quá trình phát triển từ truyền thống đi lên.

Theo chuyên gia kinh tế Nguyễn Đức Kiên, bản thân TP. HCM đã là một trung tâm tài chính tự nhiên trong quá trình vận hành của nền kinh tế đất nước. Nếu đặt TP. HCM vào trong bối cảnh ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo và big data thì tư duy về việc phải xây một khu đô thị, nhà cửa, phố xá san sát để làm trung tâm tài chính là điều mà chúng ta phải cân nhắc lại; phải có những lộ trình tận dụng những cái mà chúng ta đang có hiện nay, kết hợp với kinh tế số, trí tuệ nhân tạo để từ đấy hỗ trợ cho các fintech phát triển.

Lợi thế của trung tâm tài chính tại TP. HCM

Thành phố hiện tập trung các chi nhánh và văn phòng đại diện của hơn 30 ngân hàng thương mại nội địa và 50 ngân hàng nước ngoài, các công ty tài chính, các quỹ đầu tư, các công ty chứng khoán và các tổ chức tài chính quốc tế. Nếu xét về thị trường tiền tệ thì TP. HCM đóng góp 58% nhưng về thị trường vốn (kể cả chứng khoán vốn, chứng khoán nợ) thì thành phố đóng góp tới 95%. Thành phố cũng đang đóng góp 22,3% GDP, chiếm gần 27% ngân sách quốc gia, thu hút gần 34% dự án FDI của cả nước... Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc XIII của Đảng: nghiên cứu và thiết lập cơ chế đặc thù thúc đẩy phát triển TP. HCM trở thành trung tâm tài chính quốc tế.

TP. HCM nằm ở múi giờ khác biệt so với 21 trung tâm tài chính lớn nhất toàn cầu, tạo lợi thế “riêng và đặc biệt” trong việc thu hút dòng vốn nhân rồi khi các trung tâm này nghỉ giao dịch; cách khoảng 3 giờ bay với các nền kinh tế năng động của châu Á như Singapore, Malaysia, Indonesia, Thái Lan, Ấn Độ, Trung Quốc, Philippines, xa hơn chút là Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan (Trung Quốc).

Ngân hàng “ngóng” Luật xử lý nợ xấu

Mặc dù được gia hạn thêm 3 năm nhưng nếu không có giải pháp tháo gỡ thì việc thực hiện Nghị quyết 42 vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, vướng mắc, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 khiến nợ xấu của các TCTD tiếp tục tăng mạnh.

MINH TÂM

Kéo dài Nghị quyết 42 thêm 3 năm

Ngày 15/8/2022, Nghị quyết 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng (TCTD) sẽ chính thức hết hiệu lực thi hành. Khi đó, toàn bộ cơ chế về xử lý nợ xấu theo Nghị quyết 42 đang được thực hiện sẽ chấm dứt, việc xử lý nợ xấu của TCTD sẽ thực hiện theo quy định của pháp luật có liên quan, không được ưu tiên áp dụng một số chính sách được quy định tại Nghị quyết 42.

Theo nhận định của Ngân hàng Nhà nước, điều này sẽ tác động lớn đến quá trình xử lý nợ xấu của các TCTD, của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD (VAMC) cũng như quá trình tái cơ cấu TCTD.

Theo báo cáo của các TCTD, tổng số nợ xấu xác định theo Nghị quyết số 42 được xử lý từ ngày

15/8/2017 đến 31/12/2021 đạt trung bình khoảng 5,67 nghìn tỷ đồng/tháng, cao hơn khoảng 2,15 nghìn tỷ đồng/tháng so với kết quả xử lý nợ xấu trung bình tại thời điểm trước khi Nghị quyết số 42 có hiệu lực (trung bình từ năm 2012 – 2017, hệ thống các TCTD xử lý được khoảng 3,52 nghìn tỷ đồng/tháng).

Trước khi có Nghị quyết số 42, nợ xấu của toàn hệ thống các TCTD chủ yếu được xử lý bằng dự phòng rủi ro, các biện pháp xử lý nợ xấu thông qua xử lý tài sản bảo đảm (TSBĐ) và khách hàng trả nợ còn chưa cao. Tuy nhiên, kể từ khi Nghị quyết số 42 có hiệu lực, xử lý nợ xấu nội bảng thông qua hình thức khách hàng trả nợ tăng cao. Cụ thể, từ ngày 15/8/2017 đến 31/12/2021, xử lý nợ xấu nội bảng xác định theo Nghị quyết số 42 thông qua hình thức khách hàng trả nợ

chiếm 38,93% tổng nợ xấu theo Nghị quyết số 42 đã xử lý, cao hơn nhiều so với tỷ trọng nợ xấu được xử lý do khách hàng tự trả nợ/tổng nợ xấu trước khi Nghị quyết số 42 có hiệu lực (trung bình giai đoạn 2012-2017 là khoảng 22,8%).

“Có thể nói, Nghị quyết số 42 đã tạo cơ chế xử lý hiệu quả, kiểm soát chặt chẽ các khoản nợ xấu và xử lý TSBĐ các khoản nợ xấu của TCTD. Về cơ bản, ý thức trả nợ của khách hàng được nâng cao, một số quy định tại Nghị quyết số 42 đã được các TCTD, VAMC áp dụng có hiệu quả trên thực tế”, Ngân hàng Nhà nước cho hay.

Tuy vậy, sau khi xử lý được khối lượng lớn nợ xấu trong năm 2018, 2019, tốc độ xử lý nợ xấu trong năm 2020 và năm 2021 có xu hướng chậm lại, trong đó xử lý nợ xấu theo hình thức khách hàng trả nợ giảm do dịch bệnh Covid-19 đã tác động, ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính của khách hàng. Đồng thời, việc xử lý TSBĐ, đặc biệt là TSBĐ bằng bất động sản cũng gặp nhiều khó khăn trong bối cảnh nền kinh tế cần thời gian để phục hồi và khuôn khổ pháp lý về xử lý nợ xấu và TSBĐ cần tiếp tục được rà soát, bổ sung và hoàn thiện.

Hiện Ngân hàng Nhà nước đang được giao chủ trì nghiên cứu xây dựng Luật xử lý nợ xấu của các TCTD và dự kiến đưa vào Chương trình xây dựng pháp luật năm 2023. Tuy nhiên, theo Ngân hàng Nhà nước, việc xây dựng luật về xử lý nợ xấu của các TCTD cần tuân thủ trình tự, thủ tục quy định của Luật ban hành văn bản quy phạm pháp luật. Do đó, để ban hành được luật cần nhiều thời gian nghiên cứu, đánh giá, lấy ý kiến của các cơ quan, đơn vị có liên quan. Trong khi đó, Nghị quyết 42 sẽ hết hiệu lực thi hành kể từ ngày 15/8/2022.

Vì vậy, để tránh tạo ra khoảng trống pháp lý khi Nghị quyết 42 hết hiệu lực thi hành và khi chưa ban hành được luật, Ngân hàng Nhà nước đã đề xuất Chính phủ và Chính phủ đã kiến nghị Quốc hội kéo dài thời hạn áp dụng Nghị quyết 42 đến ngày 15/8/2025, tức là tăng thêm 3 năm so với thời hạn cũ.

Ngân hàng “ngóng” luật xử lý nợ xấu

Trên thực tế, Nghị quyết 42 sau khi đi vào thực tiễn cũng bộc lộ không ít vấn đề, trong đó nổi bật là những khó khăn, vướng mắc về quy định liên quan đến thỏa thuận về thu giữ trong hợp đồng bảo đảm; khó khăn, vướng mắc do thiếu các quy định liên quan đến xử lý nợ xấu và khó khăn, vướng mắc về xử lý tài sản bảo đảm là dự án bất động sản. Ngoài ra, hiện nay chưa có quy định cụ thể về các phương pháp thẩm định giá khoản nợ, gây khó khăn cho các bên trong việc lựa chọn mức giá tham khảo làm cơ sở xác định mức giá khởi điểm trong giao dịch mua bán nợ. Những khó khăn, vướng mắc trên chưa được xử lý trong lần gia hạn nghị quyết này.

Đối với các ngân hàng thương mại, 3 năm không phải là thời gian ngắn, nhất là khi một lượng nợ xấu khá lớn đã phát sinh do ảnh hưởng của đại dịch Covid-19.

Trong Công văn số 68-01/2022/TCB-CA ngày 7/3/2022 gửi đến cơ quan quản lý, Techcombank đánh giá Nghị quyết 42 đã khắc phục các khó khăn, vướng mắc, bắt cập về pháp lý cho các TCTD trong quá trình xử lý nợ xấu, tạo cơ chế thuận lợi để các TCTD xử lý nợ xấu, xử lý TSBĐ của các khoản nợ xấu một cách đồng bộ và hiệu quả.

“Mặc dù vậy vẫn còn một số khó khăn, vướng mắc phát sinh trong quá trình áp dụng Nghị quyết 42/2017/QH14 cần được tháo gỡ, hoàn thiện, do vậy cần thiết phải xây dựng Luật xử lý nợ xấu của các TCTD”, phía Techcombank cho biết.

Theo ngân hàng này, hiện nay Nghị quyết 42 đang chỉ áp dụng với (i) khoản nợ được hình thành và xác định là nợ xấu trước ngày 15/8/2017 và (ii) khoản nợ được hình thành trước ngày 15/8/2017 và được xác định là nợ xấu trong thời gian Nghị quyết có hiệu lực (trước ngày 15/8/2022). Như vậy các khoản nợ hình thành sau ngày 15/8/2017 khi trở thành nợ xấu không được áp dụng Nghị quyết 42 để xử lý nợ, gây khó khăn cho TCTD trong việc xử lý các khoản nợ này do các khách hàng, bên bảo đảm cố ý chây ì chống đối kéo dài thời gian xử lý.

Ngoài ra, trong hoàn cảnh dịch Covid 19 ảnh hưởng đến kinh tế, gây tác động tiêu cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh, thu nhập của các khách hàng, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng dẫn đến nợ xấu của các TCTD có thể tăng cao.

Do đó, Techcombank kiến nghị mở rộng phạm vi áp dụng Nghị quyết 42 với tất cả các khoản nợ xấu của TCTD. Tuy nhiên, kiến nghị này chưa được xem xét bởi Chính phủ chỉ đề xuất kéo dài thời hạn của Nghị quyết 42, còn các thay đổi quan trọng về nội dung các quy định sẽ được đưa vào Luật xử lý nợ xấu của các TCTD.

Tương tự như Techcombank, TPBank trong Công văn số 617/CV-TPB.BDH ngày 7/3/2022 gửi cơ quan quản lý cũng đề xuất sửa đổi, bổ sung một số nội dung còn vướng mắc về quyền thu giữ TSBĐ, nhưng các đề xuất này cũng sẽ phải đợi đến khi xây dựng Luật xử lý nợ xấu của các TCTD.

Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam cho rằng trong 3 năm tới, nếu không có giải pháp tháo gỡ thì việc thực hiện Nghị quyết 42 vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, vướng mắc, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 khiến nợ xấu của các TCTD tiếp tục tăng mạnh. Do đó, cơ quan này mong muốn Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành tiếp tục có các giải pháp tháo gỡ vướng mắc, bắt cập trong thực tiễn xử lý nợ xấu theo Nghị quyết 42 để hỗ trợ các TCTD trong công tác xử lý TSBĐ, thu hồi nợ xấu.



Chính sách tiền tệ đang “múa tay trong bị”

Áp lực lạm phát ngày càng lớn nhưng chính sách tiền tệ gần như không giúp được gì. Điều tốt nhất Chính phủ có thể làm hiện nay là sớm hạ các loại thuế phí đồng thời duy trì ổn định lãi suất càng lâu càng tốt.

AI CHÂU TỬ (THỰC HIỆN)

Lạm phát đang trở thành mối lo ngại lớn nhất đối với nền kinh tế trong năm 2022, khi Việt Nam “vừa ốm dậy” sau 2 năm bị tàn phá bởi dịch bệnh, nhu cầu đầu tư tái thiết rất lớn mà lại gặp phải những biến động không thể tiên liệu trong quan hệ quốc tế. Nhận diện thế nào về lạm phát và làm sao để ứng phó trong một năm cần thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ là vấn đề đang được thảo luận rộng rãi. Tạp chí Đầu tư Tài chính đã có cuộc trao đổi với PGS. TS Phạm Thế Anh – Trưởng bộ môn Kinh tế vĩ mô, Đại học



động, muốn đưa ra sản phẩm giá tốt để kích thích tiêu dùng nhưng lại gặp bão chi phí đầu vào. Để có lao động, doanh nghiệp phải tăng lương để thu hút, nhưng tăng lương lại làm tăng chi phí sản xuất, chi phí tăng thì giá bán tăng, tạo nên một vòng xoáy giá.

Vậy làm sao để xử lý vấn đề lạm phát?

Chính sách tiền tệ bây giờ không giúp ích được gì đáng kể, vì hai nguyên nhân. Một là giá hàng hóa, nguyên vật liệu của Việt Nam liên thông với giá thế giới. Chính sách tiền tệ của Việt Nam làm sao

giải quyết được tình trạng tăng giá của hàng hóa thế giới?! Hai là chính sách tiền tệ cũng không xử lý được tình trạng tắc nghẽn chuỗi cung ứng. Chuỗi cung ứng bị nghẽn do chiến tranh và bệnh dịch, do trừng phạt kinh tế hay do logistics đình trệ, tức những nguyên nhân nằm ngoài khả năng chi phối của Việt Nam.

Bây giờ là giai đoạn khởi động, hồi phục của nền kinh tế của Việt Nam, các doanh nghiệp nhạy cảm như con tôm mới lột vỏ, rất cần môi trường thuận lợi để cứng cáp trở lại. Mọi quyết định gia tăng sản xuất, mở rộng đầu tư cũng đều nằm ở lúc này. Nếu phải thắt chặt tiền tệ, tăng lãi suất để chống lạm phát thì doanh nghiệp sẽ “đính đòn” rất đau khi vừa chịu chi phí sản xuất cao, vừa nặng gánh lãi suất, nhất là khi doanh nghiệp Việt đặc biệt phụ thuộc vốn vay ngân hàng.

Giai đoạn này có thể nói là rất khó cho chính sách tiền tệ, không khác gì “múa tay trong bị”. Chúng tôi

cho rằng bây giờ, chính sách tốt nhất là cố gắng hạ thuế, phí để giảm chi phí sản xuất, đồng thời cố gắng giữ lãi suất ổn định càng lâu càng tốt, ít nhất là trong 6 tháng đầu năm. Tuy nhiên, Chính phủ cũng phải chuẩn bị sẵn sàng cho kịch bản xấu. Điều quan trọng là thông điệp Chính phủ truyền đi cho thị trường phải rất rõ ràng, đó là Chính phủ sẽ can thiệp ngay khi lạm phát trượt khỏi mục tiêu kiểm soát (4%), còn khi chưa trượt khỏi giới hạn này thì không vội vàng.

Việc kiểm soát cung tiền cũng là một nội dung Chính phủ cần thận trọng. Thời điểm này nếu bơm tiền quá mạnh, tăng trưởng cung tiền quá cao thì lạm phát sẽ nhân đôi, vừa lạm phát do chi phí đẩy, vừa lạm phát tiền tệ, rất nguy hiểm.

Hướng xử lý lạm phát đúng đắn hiện nay là dùng chính sách tài khóa và chính sách ngành. Ví dụ, xác định nguyên nhân lạm phát đến từ giá nguyên nhiên liệu, Chính phủ có thể cắt giảm thuế, phí để giảm bớt áp lực, nói hình ảnh thì không “rút củi đáy nồi” để giảm nhiệt được thì cũng phải “khuấy cho canh ngừng sôi”. Vừa qua, Chính phủ đã chốt phương án giảm thuế bảo vệ môi trường đối với xăng, dầu, mở nhờn đến hết ngày 31/12/2022, đó là cách làm chính xác để hạ nhiệt giá xăng dầu. Nói thêm về xăng dầu, chúng tôi cho rằng Chính phủ có thể cân nhắc cắt giảm thêm một số loại thuế phí khác như thuế tiêu thụ đặc biệt hay VAT trong năm nay. Về việc này, ngân sách sẽ không bị thiệt hại nhiều, bởi giá xăng dầu hợp lý sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tăng cường sản xuất, quy mô thu thuế tăng lên. Với các hàng hóa đầu vào khác cũng vậy, nếu Chính phủ có đủ nguồn lực tài khóa thì cũng có thể cân nhắc giảm các loại thuế, phí liên quan.

Các chính sách ngành thì cần tập trung vào việc tháo gỡ tắc nghẽn chuỗi cung ứng. Việc lưu thông được hàng hóa sẽ giải quyết được tình trạng thiếu hụt cục bộ, cắt các đợt tăng giá trong ngắn hạn.

Với các phân tích trên của ông, có thể thấy rằng thời kỳ lãi suất thấp không còn kéo dài được bao lâu?

Mặt bằng lãi suất năm nay phụ thuộc vào lạm phát. Chúng tôi kỳ vọng Chính phủ sẽ giữ được lãi suất thấp như hiện nay thêm ít nhất 3 tháng nữa, bởi 6 tháng đầu năm là thời gian rất quý báu để doanh nghiệp “lại sức” sau 2 năm ốm yếu vì dịch bệnh, nhất là với các ngành chịu thiệt hại nặng nề mà đang có cơ hội “phục sinh” như hàng không, du lịch...

Lãi suất thấp sẽ tốt cho doanh nghiệp, song cũng hơn một lần ông cảnh báo rằng mặt bằng lãi suất thấp sẽ dẫn tới nguy cơ tiền chảy vào kênh tài sản, gây nên tình trạng bong bóng giá. Và thực tế là từ năm ngoái tới năm nay, giá các loại tài sản đều tăng chóng mặt.

Lãi suất thấp trong điều kiện sản xuất kinh doanh đình trệ, cộng thêm áp lực lạm phát, tất yếu sẽ tạo nên

tình trạng tăng giá của tài sản, thậm chí là bong bóng giá, bởi tiền không bao giờ ngủ. Ở đây, chúng ta phải chấp nhận rằng không có chính sách nào đạt được đồng thời các mục tiêu lớn, chỉ có thể tùy từng thời điểm mà cân nhắc ưu tiên cho mục tiêu nào, dựa trên những tính toán và chi phí và lợi ích của chính sách, mục tiêu đó.

Chúng tôi kiên trì quan điểm muốn huy động tiền vào sản xuất thì trước hết phải có môi trường kinh doanh tốt, không dùng biện pháp quá đáng về cách ly, truy vết, để người lao động có thể quay lại làm việc, chuyên gia nước ngoài nhập cảnh dễ dàng, du khách được đi lại thoải mái ở các điểm du lịch... Lĩnh vực sản xuất – kinh doanh có lợi suất tốt thì tiền sẽ tự động rút khỏi các kênh tài sản.

Để kiểm soát tình trạng bong bóng giá, về lâu dài Ngân hàng Nhà nước phải kiểm soát được tăng trưởng cung tiền một cách chặt chẽ, Chính phủ phải giảm thiểu được tình trạng thâm hụt ngân sách nặng nề kéo dài. Ngoài ra, các biện pháp liên quan đến thuế, phí và kiểm soát dòng tiền đầu cơ cũng có thể được nghiên cứu và áp dụng một cách phù hợp.

Một số quan điểm cho rằng, năm nay, với việc siết tín dụng bất động sản và chương trình hỗ trợ phục hồi – phát triển kinh tế chủ yếu là các gói tài khóa, tăng trưởng tín dụng sẽ không cao như năm trước. Góc nhìn của ông về vấn đề này như thế nào?

Tín dụng phụ thuộc vào sự hồi phục của nền kinh tế, tức nhu cầu vay mượn của cộng đồng doanh nghiệp. Với bối cảnh hiện nay, nếu giá nguyên nhiên liệu cứ tăng, sản xuất hàng hóa gặp khó khăn, xuất khẩu chậm, cầu tiêu dùng yếu thì tăng trưởng tín dụng sẽ thấp. Nếu lãi suất tăng (tức lạm phát cao) thì tăng trưởng tín dụng sẽ còn thấp nữa. Chúng tôi nhìn nhận tín dụng năm nay khó lòng cao hơn năm trước. Song, điều quan trọng hơn cả là tín dụng phải vào khu vực sản xuất chứ không phải chảy vào kênh tài sản, dù trực tiếp hay đường vòng.

Chúng tôi khuyến nghị Chính phủ linh hoạt hơn, mạnh dạn hơn trong việc sử dụng chính sách tài khóa để hỗ trợ chi phí sản xuất cho doanh nghiệp; sử dụng các chính sách ngành để duy trì sản xuất và khơi thông chuỗi cung ứng, nhất là những mặt hàng thiết yếu vốn chiếm tỷ trọng lớn trong rổ hàng tính CPI. Về tiền tệ, Chính phủ cần thận trọng, kiểm soát tăng trưởng cung tiền ở mức phù hợp, nên thấp hơn năm ngoái, hạn chế can thiệp hành chính vào lãi suất, để doanh nghiệp nhạy cảm hơn với thị trường, ra quyết định kinh tế chính xác hơn. Ngoài ra, đầu tư công là động lực quan trọng phải được thúc đẩy mạnh mẽ hơn, kiểm soát bằng chế độ báo cáo thường xuyên để nắm bắt tiến độ và tháo gỡ vướng mắc...

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này!

“Đi săn” cổ phiếu chu kỳ

Không chỉ 2 năm đại dịch mà trong lịch sử thị trường chứng khoán, không hiếm các cổ phiếu chu kỳ đem lại lợi nhuận “khủng” cho nhà đầu tư. Nhận ra cơ hội lớn, không ít nhà đầu tư chuyên “săn lùng” cổ phiếu chu kỳ.



Không ít nhà đầu tư chuyên “săn lùng” cổ phiếu chu kỳ

“Ăn bằng lần”

Suốt từ khi dịch Covid-19 bùng phát đến nay, các cổ phiếu “ăn bằng lần” xuất hiện liên tục. Đây là cơ hội hiếm có trên thị trường chứng khoán Việt Nam và không ít nhà đầu tư đã kịp nhân đôi, nhân ba tài khoản, thậm chí đổi đời. Trong số các cổ phiếu “ăn bằng lần” thời gian qua, có rất nhiều cổ phiếu nặng tính chu kỳ.

Mặc dù nền kinh tế hay thị trường chứng khoán nhìn chung cũng đều có tính chu kỳ nhưng không phải cổ phiếu nào cũng có tính chu kỳ rõ rệt, thể hiện ra ở biến động có tính đột biến về giá cổ phiếu và khối lượng giao dịch, đi kèm là lợi nhuận tăng mạnh trong một khoảng thời gian nhất định. Đầu tiên có thể kể đến cổ phiếu thép.

Suốt từ quý IV/2018 đến quý III/2019, Tập đoàn Hòa Phát (HoSE: HPG) ghi nhận lợi nhuận ròng sụt giảm so với cùng kỳ năm trước đó. Sau giai đoạn “đáng quên”, từ quý IV/2019 đến quý IV/2021, lợi nhuận ròng của HPG liên tục tăng theo quý so với cùng kỳ, đặc biệt là từ quý I/2020 trở đi tăng trưởng hai đến ba chữ số. Trên thực tế, từ khi dịch Covid-19 diễn ra, giá

thép trên thị trường Việt Nam cũng như thế giới liên tục tăng mạnh, là yếu tố “thiên thời” giúp lợi nhuận của HPG nói riêng và các doanh nghiệp ngành thép nói chung tăng phi mã.

Giá cổ phiếu HPG cũng bám khá sát chu kỳ lợi nhuận. So với đầu quý IV/2018, giá cổ phiếu HPG cuối quý III/2019 đã giảm khoảng 32%. Từ quý IV/2019 đến cuối quý IV/2021, giá cổ phiếu HPG đã tăng gấp 3,6 lần.

Tương tự, Tập đoàn Hoa Sen (HoSE: HSG) ghi nhận lợi nhuận ròng suy giảm so với cùng kỳ suốt từ quý I/2017 đến quý I/2019, đi liền với đó, giá cổ phiếu giảm khoảng 63%. Sau đó, lợi nhuận ròng của HSG đảo chiều tăng trong giai đoạn quý II/2019 đến quý IV/2021, giá cổ phiếu theo đó tăng gấp 5,2 lần.

Bên cạnh thép, các ngành vận tải thủy, phân bón gần đây cũng trải qua chu kỳ “thịnh vượng”. Như với ngành vận tải thủy, việc giá cước vận chuyển tăng vọt trên toàn thế giới là yếu tố “thiên thời” đưa cổ phiếu ngành này “lên mây”. Công ty Vận tải và Xếp dỡ Hải An (HoSE: HAH) liên tục tăng trưởng lợi nhuận hai đến ba chữ số trong giai đoạn quý IV/2020 – quý IV/2021, giá cổ phiếu theo đó cũng tăng gấp 5,1 lần. Trước đó,

trong giai đoạn quý II/2018 – quý III/2020, ngoại trừ quý II/2020 tăng nhẹ 3,8% thì lợi nhuận ròng của các quý khác đều giảm so với cùng kỳ năm trước đó, giá cổ phiếu HAH cũng chỉ giữ xu hướng đi ngang, xen kẽ là nhiều pha đi xuống.

Hoặc như ngành phân bón, Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí (HoSE: DPM), sau khi trải qua 3 quý liền giảm hai chữ số từ quý I/2019 đến quý III/2019, lợi nhuận ròng của DPM tăng mạnh 57% từ quý IV/2019. Sau đó, từ quý I/2020 đến quý IV/2021, lợi nhuận ròng tăng trưởng tới 3 chữ số so với cùng kỳ, ngoại trừ quý IV/2020. Giá cổ phiếu DPM diễn biến thuận chiều với lợi nhuận khi giảm 56% trong giai đoạn từ đầu quý I/2019 đến cuối quý III/2019 rồi tăng gấp 3,8 lần từ đầu quý IV/2019 đến cuối quý IV/2021.

Có tính chu kỳ rõ rệt hơn cả ngành vận tải thủy và phân bón là cổ phiếu ngành dầu khí. Giá dầu đã có sự phục hồi và tăng trưởng “thần kỳ”, từ hiện tượng giá dầu âm do “cú sốc” Covid-19 đến thời kỳ giá dầu liên tục đạt những mốc cao hiếm có trong lịch sử nhờ nhu cầu hồi phục sau đại dịch và căng thẳng địa chính trị do chiến sự Nga – Ukraine.

Đơn cử, Công ty Lọc hóa Dầu Bình Sơn (UPCoM: BSR) ghi nhận mức lỗ ròng lịch sử hơn 2.300 tỷ đồng trong quý I/2020 và tiếp tục lỗ hơn 1.900 tỷ đồng trong quý II/2021, giá cổ phiếu theo đó giảm 19%. Hai quý còn lại của năm 2020, lợi nhuận hồi phục lại, giá cổ phiếu BSR cũng đảo chiều tăng 41% và tiếp tục tăng 160% từ đầu năm 2021 đến thời điểm chốt phiên 17/3/2022.

Cổ phiếu thủy sản cũng đang nằm trong chu kỳ đi lên theo giá thủy sản, đặc biệt là giá cá tra. Công ty Vĩnh Hoàn (HoSE: VHC), sau khi ghi nhận 7 quý liền giảm liên tiếp từ quý III/2019 đến quý I/2021, lợi nhuận ròng đã bắt đầu tăng từ quý II/2021 (16%), tăng tốc trong quý III/2021 (46%) và tiếp tục tăng mạnh trong quý IV/2021 (197%). Giá cổ phiếu VHC sau khi giữ xu hướng suy giảm từ quý II/2019 đến quý I/2021 đã chuyển sang xu hướng tăng, từ quý đầu quý II/2021 đến thời điểm chốt phiên 17/3/2022 đã tăng hơn 2 lần.

Làm sao để “săn” cổ phiếu chu kỳ?

Không chỉ 2 năm đại dịch mà trong lịch sử thị trường chứng khoán, không hiếm các cổ phiếu chu kỳ đem lại lợi nhuận “khủng” cho nhà đầu tư. Nhận ra cơ hội lớn, không ít nhà đầu tư chuyên “săn lùng” cổ phiếu chu kỳ.

Tương tự như chu kỳ kinh tế, có thể chia chu kỳ ngành ra thành 4 giai đoạn: Suy thoái, Khủng hoảng, Phục hồi và Hưng thịnh. Hầu hết các ngành đều chịu ảnh hưởng bởi tính chu kỳ nhưng một số ngành chịu ảnh hưởng rõ rệt hơn hẳn các ngành khác, nhất là các cổ phiếu phụ thuộc nhiều vào một loại đầu vào, chẳng hạn như nguyên, nhiên liệu thô (commodity).

Cách đầu tiên để “săn” cổ phiếu chu kỳ là mua cổ

phiếu ở thời kỳ Khủng hoảng. Với phương pháp này, nhà đầu tư có thể “ăn trọn sóng” cổ phiếu. Không quá khó để nhận ra một ngành đang rơi vào khủng hoảng, nhưng bao giờ ngành đó mới phục hồi lại là câu hỏi không dễ có lời giải. Chọn đúng cổ phiếu, nhưng sai thời điểm có thể khiến nhà đầu tư bị chôn vốn, thậm chí thua lỗ và nếu không kiên định, hoàn toàn có thể bán cổ phiếu “đúng đáy”.

Phải rất am hiểu ngành hoặc/và kiên định với chiến lược đầu tư dài hạn thì nhà đầu tư mới nên “bắt dao rơi”, mua cổ phiếu trong thời kỳ Khủng hoảng khi thị trường rơi vào “sợ hãi”.

Cách thứ hai, thường dùng hơn, là “săn” pha đầu của thời kỳ Phục hồi. Thông thường, trong thời kỳ Khủng hoảng vẫn có một số thời điểm giá đầu vào, đầu ra phục hồi trở lại nhưng rất có thể sự phục hồi này chỉ mang tính tạm thời, khiến nhà đầu tư lầm tưởng và đưa ra quyết định đầu tư vội vàng, không hiệu quả. Nhưng khi một số doanh nghiệp trong ngành bắt đầu đồng loạt hưởng lợi nhất định từ sự phục hồi của giá đầu vào, đầu ra trong một vài tháng và sự hưởng lợi này thể hiện qua kết quả kinh doanh khả quan cuối quý, thì rất có thể ngành đó đã bước vào thời kỳ Phục hồi và điều này thường diễn ra trong nhiều quý tiếp theo, có thể càng ngày càng được hưởng lợi mạnh mẽ hơn, kéo theo đó lợi nhuận ngày càng tăng cao và giá cổ phiếu cũng tăng phi mã theo.

Với cách này, nhà đầu tư có thể lỡ một/một vài nhịp tăng đáng kể nhưng đổi lại, rủi ro ít hơn và thành quả đầu tư nhiều khi cũng rất đáng mơ ước, thậm chí vẫn có thể “ăn bằng lần”.

Hiện nay, các công cụ đầu tư giúp ích rất nhiều cho phương pháp đầu tư này. Nhà đầu tư có thể dễ dàng tìm ra những doanh nghiệp ghi nhận tăng trưởng lợi nhuận theo quý ở mức cao (so với cùng kỳ năm trước) sau một thời gian khá dài lợi nhuận suy giảm hoặc đi ngang theo quý.

Một số nhà đầu tư kết hợp thêm với các phương pháp phân tích kỹ thuật để tự tin hơn vào thời điểm đầu tư. Hoặc phân kỳ đầu tư từ khi mới chớm xuất hiện tín hiệu đảo chiều cho đến khi doanh nghiệp thực sự ghi nhận kết quả kinh doanh khả quan thể hiện qua báo cáo tài chính.

Tương tự như cách xác định thời điểm mua vào, nhà đầu tư “săn” cổ phiếu chu kỳ có thể bán ra theo nhiều cách: hoặc là bán ra ở thời điểm thị trường “hưng phấn”, nhờ đó có thể chốt lời ở đỉnh nhưng cũng có thể bán quá sớm; hoặc là bán ra khi doanh nghiệp không còn ghi nhận tăng trưởng lợi nhuận đáng kể theo quý (tăng trưởng một chữ số hoặc thậm chí lụi), nhờ đó không bị bán quá sớm nhưng phải chấp nhận mức giá suy giảm nhất định từ đỉnh; hoặc phân kỳ bán từng phần theo các tín hiệu về kết quả kinh doanh và phân tích kỹ thuật.

Ngân hàng số và bài toán người - máy

Dù thông qua máy móc hay con người thì điểm mấu chốt mà ngân hàng phải làm vẫn là tăng cường tương tác, gắn kết với khách hàng, nâng cao trải nghiệm của khách hàng, tạo ra sự trung thành của khách hàng trong dài hạn.

MINH TÂM

Mâu thuẫn

“Rất ngạc nhiên khi khách hàng Việt Nam cảm thấy ít an tâm, ít thoải mái với mối quan hệ của họ với ngân hàng hoặc định chế tài chính. Một trong những vấn đề gây áp lực lớn nhất với họ, chỉ sau Thái Lan, là họ chịu áp lực rất lớn về trạng thái tài chính”, ông Riddhi Dutta, Giám đốc khu vực ASEAN và Nam Á của Backbase, chỉ ra mức độ “stress” của người dân Việt Nam đối với tình hình tài chính của mình, theo một nghiên cứu được tiến hành năm 2021 bởi Backbase và Forrester Consulting.

Theo ông Riddhi Dutta, mặc dù chuyển đổi số đã đóng vai trò rất quan trọng trong thời kỳ đại dịch nhưng tương tác giữa con người với con người vẫn rất quan trọng đối với khách hàng của các ngân hàng, các định chế tài chính cũng như các công ty cung cấp dịch vụ quản lý tài chính.

Nghiên cứu trên cũng chỉ ra rằng 71% người dùng Việt Nam không biết tìm đến đâu để nhận được tư vấn tài chính đáng tin cậy, dù tại Việt Nam có rất nhiều ngân hàng và định chế tài chính. Ngoài ra, 43% người được khảo sát chưa hài lòng với các ứng dụng (app) của ngân hàng.

“Nhìn vào kết quả khảo sát, chúng ta thấy được rằng việc tương tác giữa con người với con người đôi khi bị coi nhẹ. Người tiêu dùng vẫn cần sự tương tác giữa người với người trong những sản phẩm phức tạp hơn thông thường như vay thế chấp, vay mua nhà, vay mua ô tô. Trước khi vay, họ cần có sự tư vấn. Điểm quan trọng trong kỷ nguyên số vẫn là phải tương tác, gắn kết với khách hàng, cho dù thông qua kênh số hay con người, từ đó nâng cao chất lượng trải nghiệm của



Một số ngân hàng thiết lập “điểm chạm vật lý” hỗ trợ cho ngân hàng số

khách hàng, tạo ra sự trung thành của khách hàng trong dài hạn”, ông Riddhi Dutta nhận định.

Bà Nguyễn Thùy Dương, Chủ tịch EY Consulting Việt Nam, cho hay trong thời đại số hóa, vẫn tồn tại tình trạng khách hàng gọi cho đường dây nóng (hotline) của ngân hàng nhưng phải đợi hàng chục phút và sau đó được báo lại rằng tất cả các tổng đài viên đều đang bận.

“Chúng ta nói đến gia tăng trải nghiệm khách hàng nhưng với sự gia tăng của máy học, chatbot... thì vô hình trung có phải chúng ta đang làm tổn thương khách hàng hay không. Khách hàng phải nói chuyện rất nhiều với máy và ít xúc cảm hơn. Một điểm mâu thuẫn ở đây là: một mặt các ngân hàng muốn gia tăng sự gần gũi, thân thiết với khách hàng; mặt khác lại muốn giảm chi phí bằng việc đưa vào các công nghệ mới”, bà Dương nhìn nhận.

Trên thực tế, không dễ để thay đổi thói quen của người tiêu dùng, họ vẫn rất cần tương tác giữa người và người. Theo ông Trần Nhất Minh, Phó tổng giám

đốc kiêm Giám đốc Khối Dịch vụ Công nghệ Ngân hàng của VIB, ở thời điểm hiện tại, trên ứng dụng di động, khách hàng vẫn đang sử dụng các tính năng chính như trả tiền hóa đơn, tiết kiệm online, chuyển tiền vào tài khoản chứng khoán..., trong khi khả năng bán chéo các sản phẩm vẫn còn hạn chế bởi phụ thuộc nhiều vào thói quen của người tiêu dùng.

“Ví dụ khi bán bảo hiểm, thường phải có người bán, tạo ra sự tin cậy nhất định, phải có “điểm chạm” là con người thì khách hàng mới mua bảo hiểm. Còn nếu bán bảo hiểm online qua ứng dụng ngân hàng thì hiện nay vẫn khá khó”, ông Minh cho biết.

Một mâu thuẫn khác diễn ra trong nội bộ ngân hàng, đó là mâu thuẫn giữa kênh chi nhánh và kênh ngân hàng số. Việc ngày càng nhiều khách hàng chuyển qua sử dụng kênh số là một tín hiệu tích cực nhưng các chi nhánh sẽ gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận khách hàng.

Đâu là lời giải?

Để gia tăng kết nối giữa con người với con người nhưng vẫn đảm bảo được chiến lược số hóa, một số ngân hàng đã thành lập mạng lưới chi nhánh ngân hàng số. Hướng đi này còn có ưu điểm là chưa bị kiểm soát số lượng mở mới từ cơ quan quản lý (hiện nay, Ngân hàng Nhà nước có quy định riêng để xác định hạn mức mở chi nhánh ngân hàng vật lý mỗi năm), đồng thời có thể hoạt động 24/7 cũng như tiết kiệm chi phí và nhân lực. Khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh ngân hàng số sẽ không có người phục vụ trực tiếp nhưng có người trực online để hỗ trợ.

Tiền phong là TPBank với mô hình LiveBank, được thành lập khá sớm từ tháng 9/2016. Thực ra, ở thời điểm đó, mục đích lớn hơn cả của LiveBank là gia tăng mạng lưới phục vụ khách hàng do TPBank rất khó mở rộng chi nhánh vật lý. Tuy nhiên, trong bối cảnh chuyển đổi số diễn ra rất nhanh như hiện nay, mô hình này phần nào lại chứng tỏ thêm sự ưu việt.

VPBank thời gian qua cũng đã thành lập chi nhánh dạng này, được gọi là “điểm chạm vật lý cho ngân hàng số VPBank NEO”, có tên là VPBank NEO Express. VPBank kỳ vọng hệ thống các điểm giao dịch này có thể cung cấp hầu như tất cả các dịch vụ của ngân hàng như một phòng giao dịch truyền thống. Mục tiêu của VPBank NEO Express là “đưa ngân hàng tiến gần hơn nữa đến mục tiêu trở thành ngân hàng thân thiện nhất với người dùng thông qua công nghệ”.

Hoặc như trường hợp của NamABank với sự ra mắt của mạng lưới chi nhánh ngân hàng số OneBank. Theo ông Nguyễn Quang Thông, Phó giám đốc Khối khách hàng cá nhân kiêm Giám đốc Trung tâm Ngân hàng số của NamABank, trong năm 2021, ngân hàng đã có gần 60 điểm giao dịch đi vào hoạt động.

Không phải ngân hàng nào cũng ưu tiên “điểm chạm vật lý” kiểu như trên. Như tại VIB, ông Trần Nhất Minh cho biết ưu tiên chiến lược của ngân hàng là “mobile first”, có nghĩa là mọi tương tác được ưu tiên phục vụ trên nền tảng ứng dụng di động. Ông Minh dẫn ví dụ Grab, cũng là ứng dụng chỉ phục vụ trên nền tảng mobile và họ làm mọi thứ trên đó. Hiện nay, khoảng 91% giao dịch không tiền mặt của VIB là thực hiện qua nền tảng mobile.

Ở một hướng đi khác, ông Trần Đình Khiêm, Giám đốc Nền tảng số và Dịch vụ Ngân hàng số của Techcombank, cho biết Techcombank hiện không chú trọng mở nhiều chi nhánh mà chú trọng vào việc cung cấp các công cụ hữu ích cho chi nhánh để nhân viên chi nhánh có nhiều thời gian tương tác hơn với khách hàng, giới thiệu được nhiều sản phẩm hơn, từ đó gia tăng lợi ích cho cả khách hàng và kênh chi nhánh.

Bên cạnh đó, Techcombank cũng tập trung rất nhiều nguồn lực để phát triển dữ liệu và năng lực xử lý dữ liệu, một mặt giúp tạo ra công cụ hỗ trợ chi nhánh, mặt khác ngày càng am hiểu khách hàng hơn, từ đó giúp kênh số tương tác tốt hơn với khách hàng. Ông Khiêm ví dữ liệu ngày nay như oxy để ngân hàng “thở” mỗi ngày, thay vì so sánh dữ liệu như dầu mỏ để khai thác như quan niệm trước đây.

Nhìn chung, các ngân hàng đang rất linh hoạt trong việc áp dụng công nghệ vào hoạt động kinh doanh và cho đến nay, yếu tố con người vẫn đóng một vai trò rất quan trọng. Nhìn dưới góc độ tiêu cực, có vẻ như máy móc đang mâu thuẫn với con người nhưng nhìn ở góc độ tích cực, các ngân hàng đang tìm cách để kết hợp máy móc và con người sao cho tối ưu nhất. Nhưng dù nhìn dưới góc độ nào thì cấu trúc kinh doanh của ngân hàng đã thay đổi rất nhiều, đòi hỏi hành lang pháp lý phải thay đổi theo.

Trên thực tế, theo tiết lộ của ông Nguyễn Quốc Hùng, Tổng thư ký Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, có những ngân hàng đã bị cơ quan quản lý “tuýt còi” khi ứng dụng máy móc, công nghệ vào hoạt động kinh doanh, nhưng đối chiếu với luật thì chưa phải là sai, dù vậy, họ cũng phải tự điều chỉnh lại cho phù hợp hơn với quy định pháp luật.

Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước cũng như Bộ Thông tin và Truyền thông và các cơ quan liên quan đang gấp rút sửa đổi các quy định liên quan đến chuyển đổi số cho phù hợp với thực tiễn.

Ở phía ngân hàng thương mại, Phó tổng giám đốc VIB Trần Nhất Minh chỉ ra điểm mấu chốt là các quy định hiện tại thường nói đến nghĩa vụ và trách nhiệm do con người thực hiện nhưng khi số hóa, có những bước là do máy móc thực hiện. Vì vậy, ông Minh đề xuất chỉ nên quy định về các bước thực hiện, còn các bước đó do con người hay máy móc đảm nhiệm thì ngân hàng sẽ có quy định riêng.

Loay hoay với mốc 1.500 điểm

Khả năng VN-Index bứt phá dứt khoát khỏi mốc 1.500 điểm phụ thuộc vào diễn biến cổ phiếu ngân hàng và nhóm Vingroup.

THANH LONG

Lình xình quanh mốc 1.500 điểm

Thống kê cho thấy kể từ đầu năm đến ngày 17/3, VN-Index đã 5 lần vượt qua mốc 1.500 điểm nhưng cứ mỗi lần vượt qua không bao lâu lại mất mốc này.

Nhiều luồng quan điểm lý giải cho hiện tượng trên. Về vĩ mô, mặc dù nền kinh tế thế giới cũng như Việt Nam đang hồi phục khá tốt nhưng áp lực lạm phát đang ngày càng lớn, một số quốc gia đã thu hẹp chương trình nới lỏng tiền tệ, đặc biệt là lộ trình tăng lãi suất của Cục Dự trữ liên bang Mỹ (FED), có thể khiến một luồng tiền không nhỏ chảy từ Việt Nam sang nước khác. Bên cạnh đó, căng thẳng địa chính trị do chiến sự Nga – Ukraine cũng khiến dòng vốn dè chừng trước những rủi ro khó có thể lường trước.

Tại Việt Nam, làn sóng đầu tư bất động sản ngày càng “nóng”, với kỳ vọng lớn được đặt vào chương trình kích thích kinh tế trong đó trọng tâm là đầu tư vào cơ sở hạ tầng, cũng đang thu hút nguồn tiền lớn trong xã hội, khiến dòng tiền chảy vào kênh chứng khoán phần nào bị hạn chế hơn. Thêm vào đó, lãi suất tiết kiệm về cơ bản đã chạm đáy và sắp tới có thể đi lên do áp lực thanh khoản khi nhu cầu tín dụng phục hồi, điều này cũng tạo áp lực lên kênh đầu tư chứng khoán.

Dưới góc nhìn vĩ mô, cổ phiếu ngân hàng – nhóm ngành ảnh hưởng mạnh nhất đến chỉ số VN-Index – tiếp tục nối dài chuỗi ngày ảm đạm. Trong khi đó, “trụ cột” của sàn HoSE là VIC giảm sâu sau thông tin



Chú thích ảnh: Quý I/2022, chỉ số VN-Index dao động lình xình quanh mốc 1.500 điểm

thua lỗ, kéo theo VHM cũng suy giảm, trong khi bộ đôi này nằm trong Top 3 cổ phiếu vốn hóa lớn nhất sàn HoSE, do đó tác động rất tiêu cực tới VN-Index. Ngược lại, các cổ phiếu như thép, vận tải thủy, dầu khí, phân bón, thủy sản... ghi nhận màn trình diễn khả quan nhưng giá trị vốn hóa đa phần lại thấp, ít tác động đến VN-Index và với các cổ phiếu nặng tính chu kỳ như vậy, rủi ro điều chỉnh sâu trong tương lai là rất đáng lưu ý.

Kỳ vọng vào cổ phiếu ngân hàng

Sau quý I tương đối ảm đạm, nhiều nhà đầu tư kỳ vọng chỉ số VN-Index sẽ thoát lình xình và vượt hẳn khỏi mốc 1.500 điểm trong quý II/2022. Nhưng cơ sở nào cho niềm tin này?

Trên góc độ vĩ mô, nền kinh tế của Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục phục hồi trong quý II. Đây là nền tảng hỗ trợ tích cực nhưng nhìn chung, còn quá nhiều

biến số vĩ mô khó đoán định ở thời điểm hiện tại. Do đó, đứng dưới góc độ vĩ mô có thể tìm được nhiều “manh mối” hơn về diễn biến VN-Index trong quý II.

Năm 2021, tổng lợi nhuận các ngân hàng niêm yết tăng tới trên 30% so với năm 2020. Tuy nhiên nửa cuối năm vừa qua là khoảng thời gian hết sức khó khăn với nền kinh tế khi phải đối mặt với làn sóng Covid-19 lần thứ tư và ngành ngân hàng cũng không phải ngoại lệ. Do đó, mức tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng cả năm có đóng góp rất lớn bởi “màn trình diễn” khả quan trong nửa đầu năm, bù đắp cho sự ảm đạm hơn trong nửa cuối năm. Đây có lẽ cũng là lý do vì sao giá cổ phiếu ngân hàng tăng rất mạnh trong nửa đầu năm 2021 nhưng sang đến nửa cuối năm lại lình xình.

Sự phân hóa trên tạo ra 2 mức nền lợi nhuận khác nhau trong năm 2021: cao trong nửa đầu năm và thấp trong nửa cuối năm. Kéo theo đó, tăng trưởng lợi nhuận nửa đầu năm 2022 nhiều khả năng sẽ kém khả quan hơn đáng kể so với tăng trưởng lợi nhuận nửa cuối năm 2022 do mức nền so sánh khác nhau.

Đi sâu hơn vào mức nền quý I/2021, hai ngân hàng lớn là Vietcombank (HoSE: VCB) và VietinBank (HoSE: CTG) ghi nhận lợi nhuận ròng cao đột biến. Quý I cũng là quý ghi nhận lãi ròng cao nhất của các ngân hàng lớn như MB (HoSE: MBB), HDBank (HoSE: HDB) trong năm 2021. Ở nhiều ngân hàng lớn khác, lợi nhuận ròng quý I cũng chỉ thua quý II và cao hơn quý III cũng như quý IV.

Với một mức nền cao như quý I/2021, trong khi tỷ lệ thu nhập lãi thuần (NIM) của đa số ngân hàng đã tạo đỉnh trong giai đoạn quý IV/2020 – quý II/2021, tăng trưởng lợi nhuận của các ngân hàng trong quý I/2022 nhiều khả năng sẽ ở mức khiêm tốn. Diễn biến ảm đạm của giá cổ phiếu ngân hàng trong quý đầu năm nay dường như đã phản ánh điều này.

Bước sang quý II/2022, tăng trưởng lợi nhuận của các ngân hàng có thể cao hơn quý I, nhưng không dễ để bứt phá xét trên bình diện chung.

Nhìn lại, quý II là quý ghi nhận lợi nhuận ròng cao nhất trong 4 quý năm 2021 của nhiều ngân hàng lớn như BIDV, Techcombank, VPBank và ACB. Ở chiều ngược lại, lợi nhuận ròng quý II năm ngoái của Vietcombank, VietinBank và MB khá thấp. Như vậy, nhiều khả năng chưa thể có sự đồng thuận giữa các ngân hàng trong tăng trưởng lợi nhuận quý II/2022 do một số ngân hàng lớn ghi nhận mức nền cùng kỳ năm ngoái cao, một số khác lại ghi nhận mức nền thấp.

Tựu trung, phải đợi đến quý III và quý IV, lợi nhuận của các ngân hàng mới đồng thuận tăng cao. Tuy nhiên, giá cổ phiếu ngân hàng rất có thể sẽ “chạy” trước khi kết quả khả quan được chính thức ghi nhận vào báo cáo tài chính. Đây là cơ sở để kỳ vọng dòng tiền sẽ trở lại cổ phiếu ngân hàng trong quý II năm nay.

Chờ sự trở lại của nhóm Vingroup

Với nhóm Vingroup, từ đầu năm đến ngày 17/3, giá cổ phiếu VIC đã giảm tới 22%, kéo theo đó, VHM cũng giảm tới 13% dù mức định giá của cổ phiếu này đang ở mức rất “rẻ”.

Từ lâu, giới đầu tư đã ngầm hiểu rằng cổ phiếu của các doanh nghiệp tư nhân hàng đầu đất nước, hoạt động theo mô hình holdings như VIC, MSN thì yếu tố chi phối giá không chỉ nằm ở kết quả kinh doanh mà còn phụ thuộc rất nhiều vào mức định giá của các công ty con.

Điểm thú vị là không phải công ty con nào cũng niêm yết và được định giá trên sàn chứng khoán. Nhiều trường hợp các công ty con chưa niêm yết được định giá rất cao bởi các nhà đầu tư tổ chức, nhờ đó, cổ phiếu của các công ty mẹ như VIC, MSN được tái định giá trên sàn chứng khoán. Gần đây nhất, công ty con CrownX của Masan gọi vốn rất thành công từ các nhà đầu tư tổ chức, song song, cổ phiếu MSN trên sàn tăng bằng lần.

Với Vingroup, tiềm năng tái định giá đang phụ thuộc vào các thương vụ gọi vốn cho VinFast sắp tới, bao gồm cả thương vụ IPO tại Mỹ với định giá có thể từ 25 tỷ USD đến 60 tỷ USD, theo kế hoạch sẽ thực hiện ngay trong năm nay. Hiện Vingroup đang sở hữu hơn 51% vốn điều lệ VinFast và giá trị vốn hóa trên sàn của Vingroup hiện chỉ ở mức khoảng hơn 13 tỷ USD.

Mặc dù cấu trúc các thương vụ bán vốn lớn rất phức tạp và diễn biến giá cổ phiếu khó lường nhưng việc đặt kỳ vọng vào sự “hồi sinh” của cổ phiếu VIC trong quý II không phải là không có cơ sở, nhất là khi xét trên nền tảng cơ bản là hoạt động kinh doanh, có thể lợi nhuận của Vingroup đã tạo đáy trong quý IV/2021 và sẽ sớm hồi phục.

Được biết, năm 2021, Vingroup đã lỗ 7.523 tỷ đồng do chi phí tăng mạnh, trong đó, 6.099 tỷ đồng là các chi phí liên quan đến Covid-19 (phần lớn là chi phí ủng hộ phòng, chống đại dịch, chi phí liên quan đến kit xét nghiệm, các loại thuốc điều trị Covid-19, máy thở, thiết bị y tế và các chi phí từ thiện khác); 4.060 tỷ đồng là các chi phí liên quan đến việc dừng sản xuất xe xăng; 1.737 tỷ đồng là các chi phí bất thường khác. Như vậy, chỉ riêng việc không ghi nhận các chi phí bất thường trên, nhất là chi phí liên quan đến dịch Covid-19 thì năm 2022, Vingroup nhiều khả năng sẽ đảo chiều lợi nhuận.

Quan trọng hơn, việc mở cửa trở lại gần như toàn bộ hoạt động kinh tế sẽ là cú hích lớn cho Vincom Retail và Vinpearl trong năm 2022, đồng thời là điều kiện thuận lợi để Vinhomes mở bán bất động sản một cách toàn diện hơn.

Nếu giá cổ phiếu VIC tăng mạnh, VHM có thể cũng theo gót, cộng với diễn biến thuận lợi của nhóm ngành ngân hàng, VN-Index có thể bứt phá khỏi mốc 1.500 điểm trong quý II/2022.

Thiết lập “đèn giao thông” trên thị trường trái phiếu

“Xếp hạng tín nhiệm là ‘tín hiệu đèn giao thông’ để tất cả các chủ thể tham gia thị trường trái phiếu có thể tương tác với nhau một cách hiệu quả và bền vững”, Chủ tịch FiinGroup Nguyễn Quang Thuận chia sẻ với Đầu tư Tài chính.

TÙNG LÂM

Nhà đầu tư đang mua trái phiếu theo những cách nào và vai trò của xếp hạng tín nhiệm ở đâu trong quá trình đó, thưa ông?

Nhà đầu tư hiện nay đang mua trái phiếu doanh nghiệp theo 3 cách. Cách phổ biến nhất là mua từ các đơn vị tư vấn hoặc phân phối trái phiếu. Ở hình thức này, trái phiếu được doanh nghiệp phát hành riêng lẻ cho khách hàng tổ chức và cho chính các công ty tư vấn, sau đó họ thực hiện phân phối lại ra thị trường. Cách thứ hai là nhà đầu tư mua trực tiếp qua hình thức được chào bán rộng rãi ra công chúng. Cách thứ ba, mặc dù không phổ biến nhưng một số nhà đầu tư có thể mua trực tiếp thông qua đàm phán với chính đơn vị phát hành.

Mỗi hình thức mua trái phiếu sẽ có những ưu nhược điểm riêng khi xem xét và đánh giá rủi ro. Với hình thức mua lại từ các đơn vị phân phối (chủ yếu là công ty chứng khoán), các đơn vị này sẽ hỗ trợ nhà đầu tư đánh giá và tập trung quản lý tài sản thế chấp cũng như giám sát dòng tiền trả nợ nhưng đổi lại, nhà đầu tư phải chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn so với mức mà doanh nghiệp phát hành trả cho đơn vị tư vấn và phân phối.

Trong khi đó, nếu nhà đầu tư mua trái phiếu được chào bán rộng rãi ra công chúng thì điều kiện tiếp cận thông tin minh bạch và đầy đủ hơn cũng như chịu sự giám sát chặt chẽ hơn về thủ tục phát hành và giám sát trong quá trình sử dụng vốn đã huy động. Tuy nhiên, lượng trái phiếu phát hành qua hình thức này



Ông Nguyễn Quang Thuận
Chủ tịch FiinGroup

rất thấp, chỉ chiếm khoảng 5% tổng giá trị phát hành hàng năm và sự lựa chọn cho nhà đầu tư do đó rất hạn chế.

Vai trò của xếp hạng tín nhiệm chính là hỗ trợ minh bạch hóa thông tin về trái phiếu, giúp nhà đầu tư lựa chọn đúng sản phẩm đầu tư theo khẩu vị rủi ro của mình.

Trái phiếu là một sản phẩm đầu tư với thu nhập cố định nhưng rủi ro sẽ phát sinh khi nhà phát hành chậm trả lãi và gốc trong tương lai. Nhiệm vụ của một đơn vị xếp hạng tín nhiệm như chúng tôi là cung cấp kết quả đánh giá chất lượng nhà phát hành đó một cách chuẩn hóa và có hệ thống để hỗ trợ quyết định lựa chọn hoặc thay đổi danh

mục hoặc phân bổ tài sản của nhà đầu tư khi đầu tư trái phiếu.

Chắc hẳn xếp hạng tín nhiệm không phải là “cây đũa thần” có thể giải quyết mọi vấn đề. Theo ông, để thị trường trái phiếu doanh nghiệp phát triển bền vững, còn cần những yếu tố gì?

Xếp hạng tín nhiệm tuy không phải là “cây đũa thần” giúp giải quyết mọi vấn đề của thị trường trái phiếu, nhưng nếu hình dung chúng ta di chuyển trên đường mà thiếu tín hiệu đèn giao thông hoặc biển báo giao thông thì sẽ nguy hiểm như thế nào. Do đó chúng tôi cho rằng xếp hạng tín nhiệm cũng chính là “tín hiệu đèn giao thông” để tất cả các chủ thể tham gia thị trường trái phiếu có thể tương tác với nhau một cách hiệu quả và bền vững.

Để thị trường trái phiếu phát triển bền vững, bên cạnh việc thực hiện xếp hạng tín nhiệm thì theo

chúng tôi còn cần nhiều yếu tố khác nữa như: yêu cầu niêm yết trái phiếu theo quy định mới; chuẩn hóa lại điều kiện phát hành; phát triển cơ sở nhà đầu tư, nhất là các định chế tài chính như quỹ trái phiếu, quỹ hưu trí...

Tuy nhiên, thị trường trái phiếu doanh nghiệp Việt Nam có đặc thù là lượng nhà đầu tư cá nhân tham gia rất lớn, vì vậy trong bối cảnh hiện nay, tôi cho rằng để đảm bảo bền vững và hướng đến quyền lợi của nhà đầu tư cá nhân, vấn đề đẩy mạnh phát hành trái phiếu theo hình thức chào bán rộng rãi ra công chúng là yếu tố quan trọng nhất, thay vì hình thức phát hành riêng lẻ và phân phối lại như hiện nay. Lý do là phát hành rộng rãi ra công chúng có tiêu chuẩn cao hơn về minh bạch thông tin nhưng vẫn đáp ứng nhu cầu đầu tư rất lớn của người dân, nhất là trong bối cảnh lãi suất tiết kiệm thấp và các kênh đầu tư như bất động sản, tiền số... có rủi ro cao.

Tôi cho rằng thị trường trái phiếu cũng tương tự như cổ phiếu, nhà đầu tư có thể đầu cơ để hưởng tiềm năng lợi nhuận cao, cũng có thể đầu tư an toàn và chấp nhận mức sinh lời thấp hơn. Vấn đề là phải làm sao để thực sự minh bạch và nếu gặp rủi ro mất tiền, nhà đầu tư cũng sẵn sàng chấp nhận thực tế đó.

Tôi xin nhấn mạnh tầm quan trọng của yếu tố minh bạch, bởi hiếm có nước nào mà nhà đầu tư cá nhân mua trái phiếu doanh nghiệp nhiều như ở Việt Nam. Họ thường không “lập dự phòng rủi ro” như các định chế tài chính và nếu họ bất ngờ mất tiền thì bên cạnh yếu tố chủ quan, cũng có một phần lỗi của hệ thống.

FiinGroup đã thực hiện xếp hạng tín nhiệm cho một số doanh nghiệp trong thời gian qua. Trong quá trình xếp hạng, ông nhận thấy đâu là thuận lợi, đâu là khó khăn, thách thức?

Chúng tôi đã xếp hạng 5 nhà phát hành trong năm 2021, đã công bố kết quả xếp hạng tín nhiệm của 3 nhà phát hành. Trong năm nay, chúng tôi dự kiến sẽ tiếp tục công bố kết quả xếp hạng tín nhiệm của hơn 30 nhà phát hành ra thị trường.

Mặc dù còn khá mới mẻ ở Việt Nam nhưng ngành này cũng may mắn là có những thay đổi chính sách kịp thời để khuyến khích và yêu cầu các doanh nghiệp phát hành thực hiện xếp hạng tín nhiệm nhằm hướng đến cải thiện minh bạch và bảo vệ quyền lợi nhà đầu tư. Hơn nữa, chúng tôi cũng may mắn có được sự chấp thuận và hợp tác của nhiều doanh nghiệp lớn, nhất là các doanh nghiệp có đội ngũ lãnh đạo trẻ và họ thấu hiểu được tầm quan trọng của việc xây dựng hình ảnh và hồ sơ tín dụng trên thị trường vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trong chiến lược kinh doanh của họ.

Tuy nhiên, khó khăn nhất mà tôi nhận thấy là ứng dụng của kết quả xếp hạng tín nhiệm được công bố ra sao và phản ánh vào lãi suất thế nào. Mặc dù chúng

tôi đã có hơn 14 năm phục vụ các nhà đầu tư định chế trong nước và quốc tế khi đầu tư vào Việt Nam nhưng việc đồng hành cùng họ từ lúc áp dụng kết quả xếp hạng đến ý nghĩa của kết quả đó ra sao, áp dụng thực tế thế nào vào mô hình quản trị rủi ro, định giá lãi suất, lập dự phòng... là cả một quá trình.

Quá trình này đã quen thuộc với các định chế tài chính quốc tế nhưng với các tổ chức trong nước cũng như các nhà đầu tư đại chúng thì lại khá mới mẻ. Do đó, chúng tôi xác định các hoạt động truyền thông và đào tạo, hướng dẫn áp dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm để đi vào cuộc sống và xây dựng văn hóa xếp hạng tín nhiệm cho Việt Nam là một quá trình mới bắt đầu và quả thực, đây là khó khăn lớn nhất của chúng tôi hiện nay.

Là đơn vị đầu tiên thực hiện và công bố xếp hạng tín nhiệm cho nhà phát hành tại Việt Nam, cơ hội với chúng tôi là rất lớn, không chỉ đối với kênh trái phiếu doanh nghiệp mà đối với cả hệ thống ngân hàng Việt Nam trong việc áp dụng phương pháp chuẩn hóa về quản trị rủi ro theo Basel III.

Thách thức cũng rất lớn vì để được các nhà phát hành và thị trường tin tưởng “giao phó” cho một việc quan trọng là “xếp hạng” về chính họ thì chúng tôi phải hiểu được trách nhiệm của mình, không chỉ đối với doanh nghiệp phát hành mà lớn hơn là chính các nhà đầu tư và chủ nợ cũng như các bên liên quan đến doanh nghiệp được xếp hạng tín nhiệm. Đây chính là vai trò “ủy thác” của một đơn vị trung gian trên thị trường vốn. Mặc dù đơn vị xếp hạng tín nhiệm thu tiền chính từ doanh nghiệp phát hành nhưng xu hướng trên thế giới hiện nay là các đơn vị xếp hạng tín nhiệm như chúng tôi cũng thu tiền thuê bao sử dụng thông tin từ nhà đầu tư và các bên liên quan đến doanh nghiệp.

Các đơn vị xếp hạng tín nhiệm như chúng tôi cũng có trách nhiệm trong việc cập nhật các kết quả xếp hạng tín nhiệm của mình, nhất là trong các giai đoạn biến động nhanh trước và trong các cuộc khủng hoảng tài chính. Thị trường cần có những cảnh báo và thay đổi mức xếp hạng kịp thời thay vì “vuốt đuôi” những gì đang diễn ra. Điều này cũng ngụ ý rằng các đơn vị xếp hạng tín nhiệm như chúng tôi sẽ phải xây dựng năng lực dự báo và cảnh báo rất mạnh chứ không chỉ tập trung vào các sản phẩm công bố đơn lẻ về từng nhà phát hành và từng công cụ nợ. Đây cũng là một thách thức.

Mở rộng sang ngành mới, chúng tôi phải đầu tư rất lớn so với quy mô hoạt động trước kia. Kinh doanh sẽ mong muốn có lãi nhưng điều chúng tôi mong muốn hơn cả là tạo dựng văn hóa xếp hạng tín nhiệm khi tham gia thị trường vốn, qua đó nhằm giúp thị trường phát triển một cách lành mạnh và bền vững hơn.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này.

Sống từ “ông lớn”

Với sự xuất hiện của Sun Group, trước đó là FLC, thị trường địa ốc Sầm Sơn (Thanh Hóa) đã có sức bật đáng kể. Giá bán các sản phẩm đất nền, biệt thự, liền kề đã tăng rất mạnh trong vòng 1 – 2 năm qua.

ÁI CHÂU TỬ



Lên nhanh như giá đất

“Năm 2019, tôi cùng một số anh em mua đất mặt đường Thanh Niên – Cải Dịch với giá 12,6 triệu đồng/m², bây giờ chỗ đó giá 45 triệu đồng/m². Xa hơn một chút, năm 2017, tôi mua đất gần UBND phường Quảng Cư giá 500 triệu đồng/lô 100m², bây giờ lô đó có giá 2 tỷ đồng”, anh Nguyễn Mạnh Thắng, quản lý cấp trung của một tổ hợp nghỉ dưỡng tại Sầm Sơn, nói với Tạp chí Đầu tư Tài chính về “sóng đất” ở thành phố biển này.

Tự nhận là người cẩn trọng, chỉ dám mua đất có sổ, có đường, có dân sinh, Thắng cho biết lợi suất mỗi năm từ đầu tư đất của anh khoảng 30%. Nhưng với nhiều người “bạo gan” và may mắn, lợi suất có thể tính bằng lần.

Trình Xuân Điệp, giám đốc kinh doanh sản Tân Hương Phát, cho biết khách ngoại tỉnh về săn đất tại Sầm Sơn rất nhiều, vì giá đất khá rẻ so với các thành phố du lịch biển khác. “Hồi xưa đất trong dân chỉ có mấy triệu đồng/m², giờ đã là mười mấy triệu/m². Đất

mặt đường lớn phi lên 20 – 30 triệu đồng/m², còn đất gần dự án của Sun Group lên tới 50 – 60 triệu đồng/m²”, anh Điệp nói.

Sun Group được giới đầu tư Sầm Sơn thống nhất nhận định là cú hích lớn thứ hai, sau FLC Group với tổ hợp FLC Sầm Sơn, cho thị trường phổ biến. Quần thể đô thị du lịch sinh thái - nghỉ dưỡng – vui chơi giải trí có tổng mức đầu tư hơn 1 tỷ USD của Sun Group rộng tới 1.260ha, bao gồm các hạng mục: biệt thự ven sông (Sun Riverside Village), đại lộ mua sắm (Sun Grand Boulevard), khu đô thị quảng trường biển, công viên giải trí Sun World... Kể từ khi khởi công vào tháng 10/2020 tới nay, dự án này là xung lực chính thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường Sầm Sơn.

Ghi nhận của Tạp chí Đầu tư Tài chính vào trung tuần tháng 3/2022, dự án của Sun Group đang trong quá trình thi công rầm rộ. Tại hạng mục biệt thự ven sông Đơ (Sun Riverside Village), Sun Group đang cho san nền, làm hạ tầng và làm móng các căn biệt thự, shophouse tại 3 phân khu đã mở bán từ cuối năm 2021 là: The Harbor, The Festival Avenue và The River. Đối diện với hạng mục biệt thự ven sông Đơ qua đại lộ Nam Sông Mã (nối từ thành phố Thanh Hóa xuống thành phố Sầm Sơn, song song với Quốc lộ 47) là hạng mục công viên giải trí Sun World, đang san nền để chuẩn bị khởi công. Hai tuyến đường Tây Sầm Sơn 3 và Tây Sầm Sơn 5 đã được quy hoạch.

Tại hạng mục khu đô thị quảng trường biển (thường được giới đầu tư Thanh Hóa gọi là khu “Đầu Búa”, do có hình thù như một chiếc búa), việc thi công diễn ra nhanh hơn cả. Các tuyến đường chính cơ bản thành hình. Một khối shophouse tại phân khu Amsterdam đã xây thô xong 5 tầng và hoàn thiện mặt ngoài với màu sơn xanh đỏ; một số khối khác vẫn đang trong quá trình xây thô. Tính chung với các phân khu khác, toàn khu “Đầu Búa” có tổng cộng 18 khối shophouse đang được thi công.

Liên thông với quảng trường biển là đại lộ mua sắm (Sun Grand Boulevard) đang được triển khai. Theo chị Lê Thị Minh Dung, Giám đốc Công ty Á Châu Thanh Hóa (gọi tắt là sản Á Châu), các

sản phẩm tại khu “Đầu Búa” bán giá gốc rất nhanh. Phân khu Amsterdam và phân khu đối diện qua đường Cải Dịch gần như bán hết với giá khoảng chục tỷ đồng/căn shophouse. Nếu muốn mua lại, khách hàng phải chịu chênh. Còn tại hạng mục biệt thự ven sông Đơ (Sun Riverside Village), giá biệt thự dao động khoảng một triệu USD/ căn.

“Lúc nhận bảng hàng, chúng tôi cũng sốc vì giá sơ cấp cao quá, song rất bất ngờ là sức mua rất tốt, hàng bán khá nhanh. Tất nhiên thị trường vẫn đang bán giá gốc chứ mua đi bán lại chưa sôi động”, chị Dung cho biết.

Sàn Á Châu của chị Dung hiện có gần 30 nhân viên kinh doanh (sales), phân phối sản phẩm của Sun Group và cả đất nền tại thành phố Thanh Hóa. Giai đoạn vừa rồi, doanh số mỗi tháng của sàn Á Châu đạt 150 – 200 tỷ đồng, tức trung bình 50 – 70 giao dịch/tháng, cho thấy sức mua của thị trường là không hề nhỏ.

Theo khảo sát của Tạp chí Đầu tư Tài chính, dự án của Sun Group đã thiết lập một mặt bằng giá mới và kéo toàn bộ giá ở khu vực lân cận đi lên. Chẳng hạn trước kia, biệt thự trong FLC Sầm Sơn bán khá chậm, giờ thì “cháy hàng”. Giai đoạn 2015 – 2016, loại biệt thự 3 tầng (216 m²) của FLC chỉ có giá 3,5 tỷ đồng/căn xây thô thì giờ giá trị căn đó đã lên 7 – 8 tỷ đồng. Liên kế FLC giai đoạn 2017 – 2018 có giá 12 triệu đồng/m² đất, tức khoảng 3,5 tỷ đồng/căn 5 tầng xây thô thì giờ giá là 5 – 6 tỷ đồng.

Các khách sạn trên đường Hồ Xuân Hương cũng đồng loạt tăng giá mạnh, nhất là các khách sạn nằm hai bên khu “Đầu Búa” đã tăng từ khoảng 100 triệu đồng/m² lên hơn 200 triệu đồng/m² đất (chưa tính giá trị khách sạn trên đất).

Khu Xuân Phương, cạnh Sun World, nhờ sức mua của người dân được đền bù đất, cũng đã tăng giá. Hai bên đường đại lộ Nam Sông Mã, hiện có một số mặt bằng có giá cũng nhích lên như: mặt bằng 199 với giá hơn 30 triệu đồng/m², mặt bằng 934 với giá khoảng 20 triệu đồng/m²...

Sống từ đâu tới?

Không khó nhìn ra động lực tăng trưởng giá của bất động sản Sầm Sơn.

Thành phố biển này từ lâu đã là một điểm du lịch nổi tiếng của miền Bắc, thu hút hàng triệu du khách mỗi năm với tổng doanh thu du lịch hàng nghìn tỷ đồng. Lợi suất từ kinh doanh, cho thuê bất động sản phố biển luôn ở mức khá cao là điều bất cứ ai cũng nhìn thấy và muốn “nhảy vào”, nhất là khi làn sóng đầu tư bất động sản biển đã trở nên mạnh mẽ trong khoảng 10 năm trở lại đây.

Bên cạnh đó, những năm qua, hạ tầng giao thông Sầm Sơn được đầu tư rất mạnh mẽ, ngày càng đồng bộ và hiện đại hơn với các cung đường lớn: Đại lộ Nam Sông Mã, Trần Nhân Tông, Hồ Xuân Hương, Quốc lộ 47, Quốc lộ ven biển... và đặc biệt là quy hoạch đường giao thông ô bàn cờ. Hạ tầng được xem là “đòn bẩy thép”, khiến mặt bằng giá ngày càng được nâng lên.

Đáng nói hơn cả là sự xuất hiện của nhiều đơn vị lớn như FLC Group, Sun Group, HUD, hay xa hơn một chút là Sunshine Group, Đông Á Group, Văn Phú Invest với các dự án quy mô cực lớn đã thu hút một lượng nhà đầu tư khổng lồ về thành phố này, tạo nên cảnh tượng tranh mua, tranh bán.

Anh Nguyễn Mạnh Thắng, quản lý cấp trung của một tổ hợp nghỉ dưỡng tại Sầm Sơn, nói thêm rằng việc các nhà đầu tư cá nhân từ các nơi ồ ạt đổ về Thanh Hóa, Quảng Xương, Sầm Sơn tham gia đấu giá đất, kích giá lên cao cũng là một nguyên nhân khiến

mặt bằng giá bất động sản ở Sầm Sơn liên tục tăng. “Ở phường Quảng Tiến vừa rồi đấu giá đất, giá khởi điểm chỉ 7 – 7,5 triệu đồng/m² nhưng họ đấu lên 18 triệu đồng/m², thậm chí 23 triệu đồng/m². Chỗ đất Quảng Tiến đó cách biển tới 3km mà còn như vậy”.

Anh Thắng cũng nhìn nhận rằng tình trạng tăng giá đất của Sầm Sơn có bàn tay tác động của các nhà đầu cơ, thổi giá đất. “Ở đây, tôi từng chứng kiến thời điểm có hàng nghìn cò đất sục sạo khắp ngõ ngách để hỏi mua đất. Nó khiến tâm lý người dân và thói quen thị trường thay đổi. Sau khi cò rút đi, những miếng đất không có địa thế đẹp sẽ bị chững lại, nhưng mặt bằng giá thì không giảm, vì nhà đầu tư đã lỡ mua cao rồi thì không thể bán giá thấp được”.

Dù vậy, so sánh với các thành phố du lịch biển khác như Đà Nẵng, Nha Trang, giá bất động sản ở Sầm Sơn vẫn còn tương đối “mềm”, trong khi con đường phát triển của thành phố đang rộng mở. Sầm Sơn hứa hẹn sẽ trở thành một thành phố biển tầm cỡ như Nha Trang, Đà Nẵng. Điều này đồng nghĩa với việc dư địa tăng trưởng giá của bất động sản nơi đây vẫn còn khá lớn trong tương lai.

Nhìn nhận về năm 2022, anh Nguyễn Mạnh Thắng cho rằng bất động sản Sầm Sơn lại sẽ có đợt sóng mới. Nguyên nhân chính là các dự án lớn vẫn đang triển khai và mở rộng, như đại dự án của



Sun Group mới chỉ bán hàng một số phân khu, còn FLC Group đang nghiên cứu mở rộng thêm khu đô thị giai đoạn III. Ngoài ra, các dự án của Sunshine Group, Văn Phú Invest cũng được dự kiến đồng loạt mở bán vào đầu mùa hè tới. Anh Thắng dự đoán đợt sóng tới nhiều khả năng sẽ đến vào thời điểm tháng 4, khi Sầm Sơn vào mùa du lịch trọng điểm trong năm. Còn ở thời điểm tháng 3 này, giới đầu cơ đang tạo sóng đang ở địa điểm khác ở huyện Quảng Xương, gắn liền với một dự án đình đám được ra mắt cách đây chưa lâu.

Về phía FLC, theo tìm hiểu của Tạp chí Đầu tư Tài chính, tập đoàn này đang đón sóng mới bằng cách tung ra dòng sản phẩm cao cấp nhất của họ tại Sầm Sơn, biệt thự Grand Villa, diện tích 500 – 700m², quy mô hoàn thiện 3 tầng, tiêu chuẩn 5 sao, giá bán 36 – 46 tỷ đồng/căn. Đây là dòng biệt thự hạng sang của FLC, với số lượng giới hạn, chỉ có 2 block nằm hai bên cánh khách sạn Grand, mỗi block 7 căn. Đất đỏ là vậy, nhưng với kỳ vọng lớn về sự hồi phục của du lịch Sầm Sơn trong năm 2022, chủ đầu tư hoàn toàn có quyền lạc quan về thanh khoản dự án.

Cục diện nào cho thị trường Sầm Sơn?

Sức mua rất tốt đối với sản phẩm tại một số dự án lớn ở Sầm Sơn ít nhiều khiến giới đầu tư băn khoăn

về sức nóng thật sự của thị trường. Kết quả khảo sát thực tế cho thấy sức mua mới chỉ tốt ở giỏ hàng sơ cấp, còn trên thị trường thứ cấp, giao dịch còn rất hạn chế.

Theo giới quan sát, thị trường Sầm Sơn rồi đây sẽ tiến thêm một bước rất dài, khiến cuộc chơi địa ốc thay đổi hoàn toàn. Thành phố này, trước kia là nơi mạnh ai nấy làm, chỉ khi FLC Group gây dựng một tổ hợp nghỉ dưỡng quy mô lớn, quan niệm và cấu trúc thị trường mới thay đổi. Với sự hiện diện của FLC, vùng phía đông ven biển đã được định hình một cách khá chắc chắn, không gian phát triển chỉ còn ở hướng tây.

Với sự xuất hiện của Sun Group, vùng phía tây đã được quy hoạch bài bản. Quần thể của Sun Group ôm trọn hai bên bờ sông Đơ và mở thông được một đại lộ xuyên khu dân cư cũ để chạm tới biển, nơi có quảng trường lớn được xác định là trung tâm mới của thành phố Sầm Sơn.

Cục diện dường như đã ngã ngũ, Sun Group đã vươn lên trở thành đơn vị có sức ảnh hưởng lớn nhất. Ít nhất trong trung hạn, thị trường địa ốc Sầm Sơn vẫn nghiêng về các dự án được quy hoạch chuẩn mực, đảm bảo độ an toàn cho dòng tiền đầu tư. Những động thái tiếp theo của tập đoàn này sẽ vẫn có tác động không nhỏ tới sự lên xuống của thị trường...

Cuộc đua ngầm của các chủ đầu tư

Với việc Chính phủ đồng ý chủ trương lập quy hoạch chung đô thị mới tại huyện Cam Lâm nhằm phát triển huyện Cam Lâm thành đô thị sân bay, hiện đại, sinh thái, đẳng cấp quốc tế, thị trường bất động sản nghỉ dưỡng khu vực này vốn đã nóng lại càng dấy sóng.

MINH TÚ

Khi du lịch hồi sinh

Thực ra, khu vực Bãi Dài - Cam Ranh (huyện Cam Lâm, tỉnh Khánh Hòa) từ hơn 10 năm qua đã trở thành điểm đến của nhiều chủ đầu tư bất động sản lớn trong và ngoài nước với hàng loạt dự án nghỉ dưỡng quy mô khá lớn. Theo các chuyên gia, cuộc cạnh tranh thực sự sẽ diễn ra trong năm nay khi thị trường du lịch trở lại đầy đủ và các chủ đầu tư có thêm động lực để tăng cung.

Khoảng thời gian sau Tết Âm lịch luôn là thời điểm quan trọng khi các nhà đầu tư ra quyết định “xuống tiền”. Bất động sản tiếp tục nổi lên như một kênh đầu tư “ăn chắc mặc bền”, nơi giữ tiền hiệu quả được nhiều nhà đầu tư lựa chọn. Thống kê toàn thị trường từ các công ty nghiên cứu cho thấy tuy số lượng giao dịch ở

nhiều dự án giảm mạnh nhưng mức giá của kênh đầu tư này không giảm mà tăng nhẹ, cá biệt một vài nơi ghi nhận mức tăng đột biến lên tới 30%.

Bất động sản nghỉ dưỡng là một trong những ngành chịu ảnh hưởng nặng nề từ dịch Covid-19. Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia, trong khó khăn luôn xuất hiện những cơ hội lớn, thậm chí mang tính “đổi đời”. Theo các chuyên gia kinh tế, có 3 lực đẩy cho sự hồi phục của bất động sản nghỉ dưỡng 2022. Một là, các bộ ngành và chính quyền địa phương đang thay đổi, điều tiết để cung cầu hợp lý hơn, có tính quy hoạch cao hơn, hạ tầng tiếp tục được chú trọng phát triển thông qua hoạt động đầu tư công - một trong những động lực chính nhằm phục hồi nền kinh tế.

Hai là, ngành du lịch Việt Nam đã và đang trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, hiện đóng góp khoảng 9,2% GDP và có thể lên đến 12% - 14% GDP vào 2025 như chiến lược phát triển du lịch mà Chính phủ đã ban hành hồi đầu năm 2020.

Ba là, trong và sau dịch bệnh, hoạt động du lịch sẽ phục hồi đặc biệt mạnh mẽ theo hình chữ V, trong khi xu hướng sở hữu ngôi nhà thứ 2 (second-home) ngày càng trở nên phổ biến. Những khó khăn trong giai đoạn 2020 - 2021 chỉ mang tính tạm thời, một khi thị trường du lịch mở cửa hoàn toàn thì lĩnh vực bất động sản nghỉ dưỡng sẽ lấy lại được sức bật vốn có.

Vẫn theo các chuyên gia, khó khăn hiện nay chỉ là ngắn hạn do tác động bên ngoài từ dịch bệnh, không xuất phát từ nội tại thị trường. Với những dự án bất động sản nghỉ dưỡng, chu kỳ đầu tư và khai thác dài lên tới hàng chục năm nên thời điểm này các hoạt động triển khai phát triển dự án vẫn âm thầm diễn ra để đáp ứng nhu cầu của thị trường nói chung đối với loại tài sản này, vừa có khả năng gia tăng thu nhập lại bảo toàn nguồn vốn tương đối tốt bất chấp nhiều giai đoạn kinh tế biến động.

Trong các thị trường truyền thống tại khu vực miền Trung, Bãi Dài - Cam Ranh vẫn được coi là một trong những thị trường bất động sản nghỉ dưỡng sôi động bậc nhất cả nước. Dù bị tác động bởi dịch Covid-19 nhưng thị trường vẫn âm thầm chuyển động. Các dự án nằm tại những khu vực có quy hoạch phát triển, đã được đầu tư hạ tầng cơ bản và có pháp lý đầy đủ vẫn được khách hàng và các nhà đầu tư quan tâm. Những khu vực phía tây và phía bắc của tỉnh Khánh Hòa như Cam Lâm... đã có biến động mạnh về giao dịch ở giai đoạn đầu năm 2022.

“Từ một vùng đất hoang hóa, khu du lịch bán đảo Cam Ranh đã trở thành địa chỉ hấp dẫn cho các nhà đầu tư về du lịch, bây giờ là nơi để du khách thập phương đặt chân đến. Trong một tương lai không xa, toàn bộ khu đất vàng này sẽ như một ‘thiên đường nghỉ dưỡng’ cho khách trong nước và quốc tế bởi không dễ nơi nào có được một vị trí vừa thuận lợi cho việc đi lại, vừa xinh đẹp như khu du lịch này”, ông Phạm Lâm, CEO công ty DKRA Vietnam, cho biết.

Đã nóng lại càng nóng

Theo lãnh đạo Ban quản lý khu du lịch bán đảo Cam Ranh, khu vực Bãi Dài - Cam Ranh hiện có hơn 60 dự án, với tổng số vốn đã đăng ký hơn 50.000 tỷ đồng. Đến nay, có hàng chục dự án đã hoàn thành đưa vào khai thác như Vinpearl Long Beach Villas, Mystery Rosorts & Villas, Golden Bay Cam Ranh, khu du lịch nghỉ dưỡng cao cấp Duyên Hà, The Arena Nha Trang, Fusion Maia Nha Trang Resort, KDL sinh thái và nghỉ dưỡng cao cấp Eurowindow, Alma, khu đô thị

Golden... Nhiều dự án nghỉ dưỡng lớn khác của Hưng Thịnh, Novaland, Phú Long đang tiếp tục đẩy nhanh tiến độ triển khai để kịp đưa vào khai thác trong năm 2022 này.

Đặc biệt, mới đây, Chủ tịch UBND tỉnh Khánh Hòa Nguyễn Tấn Tuân đã chủ trì cuộc họp về đề xuất nghiên cứu đầu tư các dự án tại huyện Cam Lâm. Theo đó, nhóm các doanh nghiệp đã đề xuất đầu tư 3 dự án gồm: dự án khu đô thị sân bay tại huyện Cam Lâm; dự án khu đô thị sinh thái tại huyện Cam Lâm; dự án tổ hợp du lịch, thương mại và vui chơi giải trí tại huyện Cam Lâm với mong muốn đầu tư phát triển một số khu vực tại địa phương này thành một thành phố mới, có đẳng cấp quốc tế, có chất lượng môi trường sống tốt và là trung tâm kinh tế biển, trung tâm kinh tế du lịch dịch vụ lớn của cả nước, tạo tiền đề để đến năm 2030 Khánh Hòa phát triển toàn diện và trở thành thành phố trực thuộc trung ương.

Ngay khi thông tin này được công bố, thị trường giao dịch tại khu vực này trở nên sôi động hơn bao giờ hết. Nhiều văn phòng môi giới nhà đất được mở cửa hoạt động trở lại, xe khách đưa đón người từ sân bay hay TP. Nha Trang đến xem đất luôn tấp nập. Theo khảo sát thực tế, thời điểm trước dịch bệnh xảy ra, giao dịch nhà đất tại đây khá im ắng, đã xuất hiện làn sóng bán tháo để cắt lỗ thì nay mức giá chào bán đang tăng mạnh trở lại. Điển hình như tại một số dự án nghỉ dưỡng, giá bán được neo khoảng 60 - 75 triệu/m²; một số dự án gần sân bay có giá lên đến 150 - 200 triệu/m². Với đất nền, một số dự án đang được các môi giới chào giá lên đến 80 triệu/m², trong khi 2 năm trước giá bán ra chỉ 30 - 45 triệu/m²...

Chia sẻ về vấn đề này, lãnh đạo Phòng Quản lý nhà ở và thị trường bất động sản thuộc Sở Xây dựng tỉnh Khánh Hòa cho biết, ở khu vực khu du lịch bán đảo Cam Ranh, các dự án căn hộ du lịch rất nhiều, sẽ cung cấp hàng chục nghìn căn hộ du lịch trong vài năm tới. Hiện nay, thị trường bất động sản căn hộ du lịch tại địa phương đang phát triển rất nóng nên tỉnh rất quan tâm vấn đề này, nhất là luôn tạo điều kiện thông thoáng để nhà đầu tư phát triển dự án.

Theo bà Nguyễn Thị Lệ Thanh, Giám đốc Sở Du lịch Khánh Hòa, hiện nay, không gian phát triển du lịch của tỉnh Khánh Hòa không chỉ tập trung tại TP. Nha Trang mà đã được mở rộng đến Bãi Dài, Ninh Hòa, Nam Vân Phong và hướng đến Bắc Vân Phong. Trong đó, khu vực Bãi Dài đang có vai trò “đòn bẩy” cho sự tăng trưởng du lịch của tỉnh. Bên cạnh những khu nghỉ dưỡng đã đi vào hoạt động, Bãi Dài còn có hàng loạt dự án đang được triển khai. “Với việc quy hoạch đồng bộ, nơi đây được kỳ vọng sẽ trở thành một trung tâm du lịch sôi động, mang đẳng cấp quốc tế, góp phần hiện thực hóa định hướng phát triển du lịch chất lượng cao của Khánh Hòa”, bà nói.



Trở lại sau cú rơi tự do

Từ quý II/2019, thị trường bất động sản Đà Nẵng rơi vào cảnh mất thanh khoản, nhà đầu tư ồ ạt bán tháo, kéo giá thị trường rơi tự do. Năm 2020 – 2021, thị trường lại chịu “cú đấm bồi” Covid-19, khiến khủng hoảng càng thêm nghiêm trọng. Nhưng từ đầu năm 2022, mọi thứ đã có vẻ tươi sáng hơn.

TRẦN VŨ - TRUNG PHẠM

Một thị trường non trẻ

Đà Nẵng là thành phố lớn nhất miền Trung và là 1 trong 5 thành phố trực thuộc trung ương, có lịch sử phát triển tương đối ngắn, khoảng 25 năm kể từ 1996 đến nay. Mặc dù non trẻ, song thị trường bất động sản Đà Nẵng cũng đã trải qua khá nhiều thăng trầm với nhiều sự phát triển rõ nét.

Có thể nói khoảng thời gian trước năm 2009 là giai đoạn thị trường bất động sản Đà Nẵng ươm

mầm. Trong giai đoạn này, quy mô thị trường, dòng tiền đầu tư đều ở ngưỡng thấp, chưa tạo được đột phá, chưa có sức hút với các dòng vốn ở Hà Nội và TP. HCM. Có nhiều nguyên nhân cho tình trạng này, như: quy mô kinh tế và dân số chưa đạt ngưỡng tăng trưởng ấn tượng; nguồn cung sản phẩm chưa phong phú, hệ thống pháp lý chưa thực sự ủng hộ cho thị trường. Tuy nhiên nhờ vào chính sách linh hoạt trong việc thu hút đầu tư của lãnh đạo thành

phố, các doanh nghiệp lớn như Sun Group, BRG, Trung Nam, Phương Trang... đã đầu tư phát triển hệ thống cơ sở hạ tầng, phát triển dự án du lịch, đồng thời quỹ đất đối ứng khắp thành phố cũng được các doanh nghiệp này lên kế hoạch sử dụng, triển khai dự án. Đây có thể nói là thay đổi kép theo hướng rất có lợi cho thị trường bất động sản Đà Nẵng vì đẩy nhanh tốc độ đô thị hóa, gia tăng dân số, tạo công ăn việc làm, lại vừa phát triển quỹ đất theo nhiều hướng, tạo nguồn cung dồi dào sau này. Tuy vậy thời điểm này chỉ là sơ khai của thị trường khi nguồn cung vẫn còn hạn chế.

Giai đoạn 2009-2013 là “cuộc cách mạng” của thành phố khi hàng loạt cây cầu mới: Thuận Phước, Cầu Rồng, Trần Thị Lý được đưa vào sử dụng, không những giúp việc đi lại dễ dàng hơn với quận Sơn Trà mà còn giúp Đà Nẵng đánh dấu lên bản đồ du lịch thế giới với lợi thế bờ biển dài và đẹp. Từ đây, Sơn Trà và Ngũ Hành Sơn bắt đầu là thị trường bất động sản được săn đón bởi những nhà đầu tư lớn trên cả nước vì tiềm năng du lịch quá dồi dào. Giai đoạn này với tầm giá

400 - 500 triệu đồng, nhà đầu tư đã có thể sở hữu 1 sản phẩm đất nền ở những khu đô thị, khu tái định cư mới quy hoạch.

Năm 2013, Luật Đất đai sửa đổi được ban hành, năm 2014 Luật Nhà ở ra đời, hành lang pháp lý đã thúc đẩy mạnh sự phát triển của thị trường bất động sản ở Đà Nẵng. Thời điểm này, Đà Nẵng cũng có những dự án đầu tư công lớn như nút giao thông Ngã Ba Huế được xây dựng theo hình thức BT bởi tập đoàn Trung Nam, cùng hàng loạt các tuyến đường mới được mở thêm. Cũng giai đoạn này, Trung Nam và Sun Group cũng triển khai 2 dự án cực lớn là Golden Hills và khu đô thị sinh thái Hòa Xuân. Nguồn cung dồi dào với mức giá hợp lý khiến thị trường bắt đầu tăng trưởng mạnh mẽ về giá lẫn thanh khoản. Bên cạnh đó, việc tăng trưởng kinh tế, dân số cũng như tốc độ đô thị hóa nhanh đã góp phần không nhỏ vào việc thúc đẩy nhu cầu sở hữu bất động sản, đặc biệt là đất nền, tăng mạnh theo. Cũng trong giai đoạn này, thị trường bất động sản Đà Nẵng, bắt đầu thu hút nhà đầu tư, dòng tiền khắp nơi trên cả nước. Mức giá trung bình trong giai đoạn này cho sản phẩm đất nền tăng trưởng nhanh, từ 500 triệu đồng – 1,5 tỷ đồng/sản phẩm.

Pháo hoa vội tàn

Giai đoạn 2017 – 2019 có thể xem là thời kỳ hoàng kim của bất động sản Đà Nẵng. Trong hơn 2 năm này, thành phố có rất nhiều điểm sáng, như: tăng trưởng du lịch ấn tượng, là nơi đăng cai hội nghị APEC 2017... Cùng với nền tảng tốt là sự phát triển mạnh mẽ ở giai đoạn 2014 - 2017, thị trường bất động sản Đà Nẵng những năm 2017 - 2019 đã đạt mức cực thịnh.

Liên tục những dự án mới được đầu tư, tái khởi động lại: khu đô thị Phương Trang, khu đô thị Bàu Trâm Lakeside, Eco Charm (Liên Chiểu), khu đô thị Phú Mỹ An, khu đô thị FPT, khu đô thị Nam Hòa Xuân (NHS), khu đô thị Sea Thuận Phước, khu đô thị đầu tuyến Sơn Trà Điện Ngọc (Sơn Trà)... và không thể không kể đến hàng loạt khu đô thị ở Điện Ngọc - Điện Bàn (hơn 75 dự án lớn nhỏ). Nguồn cung mới ra thị trường được bổ sung liên tục và nối tiếp, tạo nên tâm lý mua đi - bán lại rồi lại mua rất mạnh mẽ.

Giai đoạn này, giá bất động sản tăng phi mã, tuy có chững lại vào quý II và III của 2018 nhưng sau đó tiếp tục tăng mạnh và đạt đỉnh vào quý I/2019. Có nhiều lý do cho sự tăng trưởng cực mạnh này, như: tăng trưởng kinh tế hơn 8% (năm 2018), hàng loạt dự án đầu tư công xuất hiện: khu công nghệ cao, di dời cảng Liên Chiểu, đề án thay đổi quy hoạch thành phố, cộng thêm giai đoạn này kinh tế ổn định, nhu cầu nhập cư Đà Nẵng lên cao, tâm lý mua nhà đất để dành hay mua nhà cho con đi học trở nên phổ biến. Điều này đã dẫn tới hiệu ứng FOMO (Fear Of Missing Out – tạm dịch là “sợ bị lỡ cơ hội”) làm sức mua tăng thêm và tất nhiên



tốc độ tăng giá cũng tăng tương ứng.... Ngoài ra cũng phải kể đến sự dịch chuyển dòng tiền vào bất động sản (cuối 2018 đầu 2019) trên quy mô cả nước.

Đặc biệt nhất là thời điểm tháng 3, 4 năm 2019, lượng giao dịch cực kì khủng khiếp, cọc sang tay diễn ra ở gần 70% - 80% lượng sản phẩm. Một giao dịch có thể đi qua 3 - 4 lượt khách mua trong vòng 7 ngày (từ khi cọc lần đầu đến khi công chứng cuối). Đơn cử như thị trường khu vực Hòa Xuân - Cẩm Lệ - là thị trường dẫn dắt của bất động sản Đà Nẵng, lúc này tâm lý đám đông thể hiện rất rõ ràng, hầu như những nhà đầu tư F0 bước chân vào thị trường đều chọn khu vực này đầu tiên. Lực lượng môi giới ở đây có lúc đạt gần 5.000 người (góp phần không nhỏ để tạo dựng nên thị trường được như hôm nay). Mức giá ghi nhận tại khu đô thị Hòa Xuân tăng từ 28 - 30 triệu đồng/m² lên 35 - 42 triệu đồng/m², tại Nam Hòa Xuân tăng từ 20 - 25 triệu đồng/m² lên 32 - 39 triệu đồng/m², khu đô thị Nam Việt Á tăng từ 29 - 38 triệu đồng/m² lên 42 - 48 triệu đồng/m², trong khi đó khu tái định cư Nam Cẩm Lệ ghi nhận 18 - 20 triệu đồng/m² lên ngưỡng 28 - 31 triệu đồng/m². Mức thanh khoản cao khủng khiếp cùng với sự điên cuồng của đám đông đã giúp mức giá của đất nền đạt ngưỡng trung bình 2,2 - 3 tỷ đồng/sản phẩm, có nơi đạt giá 5 - 7 tỷ đồng/sản phẩm (đối với sản phẩm ở gần biển hoặc vị trí đẹp).

Đầu tháng 4/2019, Đà Nẵng và Quảng Nam ra quân chinh chiến việc mở các ki ốt bất động sản tự phát như một cách tiết chế thị trường bất động sản đang tăng trưởng quá nóng. Điều này cộng với chuỗi sai phạm pháp lý tại các dự án và kết quả thanh tra đất đai toàn diện trên địa bàn thành phố Đà Nẵng đã tạo thành cuộc khủng hoảng pháp lý toàn thị trường giai đoạn quý II - III/2019. Bên cạnh đó, giá đất tăng quá cao và quá nhanh trong thời gian ngắn cũng tạo nên áp lực chốt lời khiến dòng tiền không nhỏ rời bỏ thị trường Đà Nẵng để tìm nơi thấp hơn. Điều này khiến thị trường sau khi đạt mốc đỉnh tại tháng 3/2019 bắt đầu mất thanh khoản. Các nhà đầu tư tìm cách ra hàng, bắt đầu có tình trạng bán tháo, cắt lỗ vào tháng 5/2019 và kéo giá thị trường rơi tự do.

Cơ cấu dòng tiền đầu tư của thị trường hiện tại đa phần đều đến từ nhà đầu tư cá nhân thiếu kinh nghiệm nên khi bán tháo xảy ra, tâm lý đám đông càng khiến mức giá giảm nhanh hơn. Tâm lý u ám và lo sợ bao trùm cả thị trường, thanh khoản càng lúc càng kém và gần như mất hoàn toàn đến năm quý II/2020. Mức giá ghi nhận so với đỉnh giá tháng 3/2019 mất gần 30% - 40% chỉ trong vòng 3 - 5 tháng. Theo ghi nhận của tổ chức nghiên cứu thị trường SPE.R, một số dự án lớn có mức giảm cụ thể như sau: dự án Golden Hills giảm từ 23 - 30 triệu đồng/m² xuống 16 - 23 triệu đồng/m², khu đô thị Nam Hòa Xuân giảm từ 32 - 39 triệu đồng/m² xuống 21 - 27 triệu đồng/m², khu đô

thị Hòa Xuân giảm từ 35 - 42 triệu đồng/m² còn 28 - 33 triệu đồng/m², khu đô thị FPT giảm từ 38 - 41 triệu đồng/m² xuống 24 - 26 triệu đồng/m².

“Cú dấm bời” của đại dịch

Sau giai đoạn suy giảm mạnh năm 2019, thị trường bất động sản Đà Nẵng cũng có những chuyển biến tích cực khi xuất hiện dòng tiền bắt đáy và tâm lý tìm kiếm cơ hội khi giá giảm. Điều này khiến thanh khoản và mức giá có tăng trưởng trở lại, dù khá chậm chạp.

Tuy nhiên, nếu khủng hoảng pháp lý đầu năm 2019 là cú dấm đầu tiên lên thị trường thì dịch bệnh Covid-19 bắt đầu vào tháng 3/2020 và kéo dài đến nay là cú dấm thứ hai, mạnh hơn, khiến tâm lý thị trường lún sâu vào khủng hoảng. Thị trường chỉ có số ít ngoại lệ như khu vực Hòa Xuân vẫn có số lượng giao dịch ấn tượng và giá bán tăng trưởng. Lý do là khu vực này tập trung đông đảo nhất dòng tiền đầu tư nội tỉnh cũng như là khu vực có lượng nhà đầu tư lẫn môi giới đông đảo nhất, những diễn biến ở đây gần như là nội bộ nhưng cũng có tính ảnh hưởng nhất định đến toàn bộ thị trường.

Bên cạnh thị trường mua bán sơ, thứ cấp thì bất động sản Đà Nẵng cũng có một bộ phận thị trường đáng kể là mua bán căn hộ và thị trường cho thuê. Theo thống kê của tổ chức SPE.R, trong hơn 23 dự án căn hộ thì gần 70% số lượng căn hộ được mua để dùng để khai thác cho thuê. Điều này tương đối dễ hiểu khi Đà Nẵng là thành phố du lịch, mảng thương mại dịch vụ chiếm đến hơn 63% cơ cấu kinh tế. Bên cạnh đó, lượng đất phân lô chưa được sử dụng để ở còn rất nhiều, nên khác với Sài Gòn hay Hà Nội, căn hộ Đà Nẵng được mua phục vụ việc ở là rất ít. Đối với thị trường mua bán căn hộ thì trong dịch bệnh, giá cả có xu hướng giảm nhưng không nhiều, đi kèm là mức thanh khoản cực kỳ thấp.

Đối với thị trường cho thuê tại Đà Nẵng, hai năm 2020 và 2021 có thể coi là “khoảng thời gian kinh hoàng nhất”. Dịch bệnh diễn biến phức tạp đã tác động đến tâm lý mua sắm, tiêu dùng của cộng đồng, cộng thêm các biện pháp giãn cách, cách ly, đóng cửa các hoạt động mua sắm, tụ họp đông người khiến giá trị của các mặt bằng, văn phòng hay không gian chung chưa bao giờ bị đánh giá thấp như vậy.

Nửa cuối năm 2020 ghi nhận hàng loạt trường hợp trả hoặc thanh lý mặt bằng kinh doanh. Các công ty hoặc thay đổi văn phòng hoặc gây sức ép để giảm giá thuê. Trong các hình thức kinh doanh cho thuê thì khách sạn và căn hộ mini (các tòa apartment) là có sự giảm sút nhiều nhất. Khách sạn tê liệt vì hoàn toàn không có khách hàng, hầu như tất cả các khách sạn đều đóng cửa, dòng tiền hàng tháng từ vài trăm triệu đồng bốc hơi hoàn toàn về 0 khiến cho các chủ khách sạn đối mặt với nguy cơ chưa từng có từ ngân



hàng và các tổ chức tín dụng. Một số khách sạn quy mô nhỏ linh hoạt thay đổi chiến lược từ cho thuê ngắn hạn sang cho thuê lưu trú dài hạn hơn (theo tháng) để cạnh tranh với loại hình căn hộ cho thuê cỡ nhỏ (mini apartment) và tranh thủ thêm dòng thu nhập (mặc dù rất nhỏ) để cố gắng vượt qua giai đoạn khó khăn, nhưng điều này cũng không giúp được bao nhiêu.

Theo ý kiến ông Nguyễn Văn Đồng - Giám đốc Homies Group, “Thị trường cho thuê của Đà Nẵng, đặc biệt là loại hình “mini apartment” trong hai năm vừa rồi giảm sút rất nhiều về giá thuê lẫn tỷ suất lấp đầy. Cụ thể, những khu vực từng phát triển mạnh loại hình này như Sơn Trà, An Thượng giá thuê giảm 40% - 50%, tỷ suất lấp đầy trung bình 60% - 70%. Các chủ cơ sở này đối mặt với rất nhiều khó khăn, đa phần lựa chọn các doanh nghiệp hoặc cá nhân thứ ba để vận hành hoặc cho thuê khoán với mức giá thấp, nhằm có được dòng doanh thu ổn định”. Thị trường mua bán ghi nhận rất nhiều khách sạn và tòa căn hộ rao bán với mức giá thấp. Báo cáo tài chính không có doanh thu cộng với thị trường bất động sản đang trong giai đoạn khủng hoảng và đóng băng khiến mức giá giao dịch giảm 20% - 40% tùy vào quy mô và vị trí của sản phẩm.

Hi vọng lóe sáng

Bước sang năm 2022, toàn bộ xã hội đã bước đầu quay trở lại với guồng quay, với việc tiêm vắc xin mũi 3 gần như đã hoàn thành 80%, thị trường bất động sản

cũng đã bắt đầu phục hồi trở lại. Số lượng giao dịch và giá cũng có sự ghi nhận tăng trưởng nhẹ. Tâm lý hi vọng cũng như đã quen với dịch bệnh khiến nhu cầu mua bán bất động sản trở nên lớn hơn, đặc biệt vào sau Tết âm lịch.

Theo ghi nhận của tổ chức SPE.R, đến 28/2/2022, sơ với trước Tết, giá ở một số thị trường lớn như khu đô thị Nam Hòa Xuân tăng khoảng 300 - 400 triệu/sản phẩm, hay như khu đô thị Gami Eco Charm giá cũng tăng từ 200 - 300 triệu/sản phẩm tùy loại.

Cùng với các biện pháp khởi động lại các hoạt động du lịch cũng như mở lại các đường bay quốc tế đón khách nước ngoài, Đà Nẵng đang hi vọng năm 2022 sẽ là năm phục hồi kinh tế và thị trường du lịch. Đây hứa hẹn sẽ là cơ hội tốt để bất động sản Đà Nẵng phục hồi và bứt phá về giá lẫn thanh khoản. Điều này hoàn toàn có khả năng lớn sẽ xảy ra khi mặt bằng giá đáy của bất động sản Đà Nẵng luôn tăng theo từng nhịp thị trường từ 2020 cho đến nay, cộng với việc tâm lý cộng đồng tương đối bình ổn, ít bị tác động bởi dịch bệnh hay việc các địa phương ở hai đầu đất nước như Hà Nội, Thái Nguyên, Vũng Tàu, TP. HCM hay các địa phương lân cận như Quảng Trị, Huế, Thanh Hóa... đều có sự tăng trưởng nhất định trong năm vừa rồi.

Đà Nẵng trở thành một điểm trũng bất động sản khiến nó nghiêm nhiên sẽ thu hút được dòng tiền đầu tư từ các nhà đầu tư đã chốt lời từ các địa phương trên. Năm 2022 này sẽ là cơ hội vàng để bất động sản Đà Nẵng phục hồi và trở lại con đường phát triển với tính chất bền vững và thật hơn!

Phú Quốc sẽ vẫn là điểm đến hấp dẫn

Trong thời gian qua, lượng du khách đến với Phú Quốc tăng vượt trội so với các địa phương khác trên cả nước. Đây là yếu tố hấp dẫn hàng đầu để Phú Quốc trở thành “thánh địa” thu hút đầu tư bất động sản.

NGUYỄN TÚ



Lựa chọn ưu tiên

Đọc các tuyến đường ven biển tại “đảo ngọc”, không khó để nhìn thấy vô vàn các dự án lớn, chất lượng và resort khách sạn thương hiệu hàng đầu thế giới tụ hội. Đặc biệt, ngay sau khi tình hình dịch bệnh có phần được kiểm soát tốt, mở cửa đón du khách quốc tế thì Phú Quốc đang là địa điểm được lựa chọn ưu tiên.

Ông Phạm Lâm, CEO công ty DKRA Vietnam, cho rằng cuộc sống đang dần trở lại bình thường, người dân cũng thích ứng, lạc quan hơn với tình hình dịch bệnh, các chuyến bay quốc tế dần dần mở lại... cho thấy triển vọng rất lớn cho thị trường bất động sản nghỉ dưỡng với hàng loạt dự án quy mô lớn ven biển đã sáng đèn trở lại.

“Theo tôi, Đà Nẵng, Nha Trang và Phú Quốc sẽ nằm

trong nhóm thị trường dẫn dắt hậu Covid-19 bởi vì những nơi này có hệ thống hạ tầng tiếp cận thuận lợi, đáp ứng tốt các tiện ích và đa dạng dịch vụ cho du khách cũng như nhà đầu tư. Từ các thị trường này, sức nóng mới lan tỏa đến các thị trường mới nổi, có triển vọng dài hạn. Thị trường bất động sản nghỉ dưỡng sẽ khó hồi phục quá nhanh sau một thời kỳ gián đoạn bởi vẫn còn tồn tại một số thách thức nhất định. Chúng ta đang trải qua một hoặc hai quý của năm 2022 cho công tác chuẩn bị, sau đó nếu tình hình dịch bệnh được kiểm soát tốt thì chắc chắn rằng thị trường bất động sản nghỉ dưỡng sẽ khởi sắc, đạt được bước tiến vượt bậc, trở dậy mạnh mẽ”, ông Lâm nói.

Thống kê từ cảng hàng không quốc tế Phú Quốc cho thấy, trong 2 ngày mừng 2 – 3 Tết vừa qua, Phú

Quốc đã có 60 - 62 chuyến bay đến, tăng hơn gấp đôi so với ngày thường, trong đó có gần 40 chuyến bay tăng cường. Số lượng khách du lịch thực tế đến Phú Quốc trong Tết Nhâm Dần tính cả đường bộ, đường thủy chắc chắn sẽ còn gấp nhiều lần. Không chỉ riêng dịp Tết Nguyên đán này, du lịch Phú Quốc đã rục rịch bùng nổ sau thông báo ngưng áp dụng các chỉ thị giãn cách xã hội và bắt đầu đón du khách quốc tế. Xu hướng “du lịch trả thù” đã thật sự diễn ra tại Phú Quốc, điều này dẫn đến sự chú ý của các nhà đầu tư vào bất động sản du lịch – nghỉ dưỡng.

Tính đến nay, trên địa bàn Phú Quốc có 327 dự án đầu tư còn hiệu lực trong các khu quy hoạch với tổng diện tích 10.827ha, tổng số vốn đăng ký là 357.532 tỷ đồng. Trong các dự án đầu tư nói trên, có 58 dự án phát triển đô thị diện tích khoảng 1.663ha, ước tổng vốn 58.818 tỷ đồng; 166 dự án phát triển du lịch với diện tích khoảng 5.714ha, tổng vốn đầu tư ước khoảng 256.595 tỷ đồng.

Đáng chú ý, từ khi chính thức trở thành thành phố biển đầu tiên, Phú Quốc được đầu tư mạnh mẽ hơn về quy hoạch, hạ tầng, giao thông. Trong giai đoạn 2021 – 2025, Phú Quốc nhận được gói đầu tư lên đến 17.000 tỷ đồng gồm nhiều hạng mục đầu tư như đường Trần Hưng Đạo, đường ven biển phía tây, các tuyến đường trung tâm Dương Đông... các công trình trọng điểm như hồ điều tiết nước ngọt, các dự án tái định cư...

Phú Quốc còn có lợi thế cực lớn khi trở thành đặc khu kinh tế với khu phi thuế quan gần 7.000 tỷ đồng được xây dựng với diện tích lên đến 101ha. Theo nhận định của nhiều chuyên gia, khu phi thuế quan là mảnh ghép quan trọng của “đảo ngọc” trong việc tạo ra nguồn thu ngoại tệ, thu hút khách du lịch trong và ngoài nước và còn là động lực lớn để thúc đẩy nền kinh tế của Phú Quốc...

Nhiều đại tổ hợp xuất hiện

Ông Nguyễn Văn Đỉnh – Phó chủ tịch Hiệp hội bất động sản Việt Nam, cho rằng thị trường bất động sản bắt đầu xuất hiện nhiều tổ hợp du lịch quy mô lớn, chức năng đa dạng, thay cho những dự án nhỏ lẻ, đơn độc. Những đại đô thị du lịch chất lượng rất cao, thu hút đông đảo nhà đầu tư đang là hướng đi mới, là sự cơ cấu lại của phân khúc bất động sản du lịch nghỉ dưỡng. Xu hướng này đang xuất hiện mạnh mẽ tại Phú Quốc khi nhiều doanh nghiệp đã và đang phát triển những khu phức hợp rộng lớn, khép kín mọi tiện ích nhằm phục vụ du khách và cư dân tại chỗ.

Hiện tại, ở phía nam đảo Phú Quốc là những dự án nghỉ dưỡng cao cấp, không gian sống biệt lập từ các chủ đầu tư lớn từ Sun Group, MİK Group, như Intercontinental, JW Marriot Phu Quoc Emerald Bay Phú Quốc, Sun Premier Village Kem Beach Resort, Pullman, Regent Residences, Park Hyatt, Sailing, Palm

Garden... Còn ở phía bắc, Vingroup đang là “ông trùm” với đại quần thể Phú Quốc United Center có diện tích hơn 1.000ha với “bộ tứ quyền lực” như: Grand World Phú Quốc, Vinwonders Phú Quốc, Corona Casino và Vinpearl Safari...

Tại những dự án này, hầu như mọi ngày trong tuần đều tấp nập khách hàng đến tìm hiểu thông tin hoặc xuống cọc mua những căn biệt thự ven biển. Theo quan sát, thị trường đang có chiều hướng tăng lên với lượng giao dịch tăng mạnh. Đồng thời, các chủ nhà cũng nâng giá bán lên 5% - 10% với mỗi lô đất tại “đảo ngọc”. Nhiều dự án bất động sản trên địa bàn xã Dương Tơ, xã Cửa Dương, Cửa Cạn đều có xu hướng tăng giá... Đặc biệt, dọc 2 bên tuyến đường Dương Đông đi Cửa Cạn xuất hiện rất nhiều biển treo bán đất.

Giám đốc một sàn giao dịch cho biết lượng khách hàng quan tâm đến các dự án lớn trên đảo trong 3 tháng gần đây đã tăng khoảng 50% so với hồi đầu năm. “Điều đặc biệt các khách hàng này chủ yếu là nhà đầu tư lâu năm, sành sỏi trên thị trường và họ sẵn sàng đặt cọc ngay để hưởng các ưu đãi bán hàng hậu dịch”, vị này cho biết thêm. Theo đánh giá của vị này, hiện có 2 nhóm khách hàng săn tìm nhà đất rõ rệt ở Phú Quốc. Ở nhóm thứ nhất, các nhà đầu tư chủ yếu tìm các lô đất có giá từ 500 triệu – 2 tỷ đồng. Trong khi đó, vẫn còn một bộ phận lớn nhà đầu tư với tài chính cao hơn khoảng 50 – 100 tỷ đồng đang tìm kiếm những quỹ đất đẹp để đầu tư dịch vụ du lịch, khách sạn. Nhóm khách hàng này đang có xu hướng mua 5 -10 căn shophouse hoặc biệt thự liền kề trong các tổ hợp nghỉ dưỡng lớn để đầu tư khách sạn và homestay.

Theo các chuyên gia, sau khi Phú Quốc lên thành phố, bất động sản tại đây thiết lập mức giá mới. Ông Mauro Gasparotti, Giám đốc Savills Hotels APAC, cho biết hiện nay nhà đầu tư vẫn rất tin tưởng ở thị trường. Cơ hội và tiềm năng được nhìn ở chặng đường dài nên bất động sản nghỉ dưỡng là cuộc chơi dài hơi. Khi dịch bệnh được kiểm soát, thị trường sẽ tăng tốc mạnh.

Tuy nhiên, không phải sản phẩm nào của Phú Quốc cũng được quan tâm. Theo ghi nhận, giới đầu tư trong giai đoạn này tỏ ra rất “khắt khe”. “Chỉ những sản phẩm bất động sản sắp đi vào hoạt động hoặc sẵn sàng khai thác, đảm bảo khả năng hút khách của những đại gia có tiếng trên thị trường mới được quan tâm”, ông Trần Thanh Quang, một tư vấn viên lâu năm tại thị trường phía nam Phú Quốc, tiết lộ.

Theo ông Đặng Đức Giới, Giám đốc Công ty Cổ phần Đầu tư và phát triển bất động sản Đặc khu, nếu sắp tới Phú Quốc được áp dụng những cơ chế đặc biệt, có các quyết sách tháo gỡ vướng mắc trong lĩnh vực đất đai, đồng thời hoàn thiện dần cơ sở hạ tầng và chính sách thu hút đầu tư nước ngoài, thị trường bất động sản Phú Quốc sẽ khởi sắc trở lại theo hướng thực chất và ổn định, lâu dài hơn.

Du lịch trước cơ hội phát triển mới

Cho đến trước khi dịch Covid xuất hiện, ngành “công nghiệp không khói” đã có bước tăng trưởng liên tục trong khoảng ba thập kỷ. Năm 2019, doanh thu du lịch Việt Nam đã đạt 755 nghìn tỷ đồng, tương đương 32,8 tỷ USD, trong đó tổng thu từ khách du lịch quốc tế đạt 421.000 tỷ đồng, tương đương 18,3 tỷ USD.

Hơn hai năm qua, đại dịch Covid đã đánh thẳng vào ngành này trên quy mô toàn cầu, có thể nói chưa bao giờ ngành du lịch và các ngành liên quan lại chịu tác động lớn đến như vậy. Năm 2021, tổng doanh thu ngành du lịch chỉ đạt 180 ngàn tỷ đồng, chưa bằng ¼ của năm 2019.

Trong bối cảnh đó, nỗ lực của Chính phủ trong việc mở cửa lại thị trường du lịch từ ngày 15/3 là đặc biệt quan trọng cho ngành nói chung, cho các doanh nghiệp du lịch, hàng không, vận tải... nói riêng. Sau hai năm gần như đóng băng, du lịch đang đứng trước cơ hội phát triển mới khi nhu cầu du lịch tăng cao trở lại để bù đắp cho thời gian trước đó. Trên bình diện ngành, đây cũng là thời điểm để ngành du lịch tái cơ cấu, nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng hạ tầng du lịch... để du lịch Việt Nam đạt đến một đẳng cấp mới.

Trong chuyên đề Mở cửa thị trường du lịch, Tạp chí Đầu tư Tài chính muốn giới thiệu cùng bạn đọc những góc nhìn mới từ các nhà quản lý, chuyên gia và doanh nhân trong lĩnh vực du lịch, để có cái nhìn toàn cảnh về bức tranh du lịch Việt Nam hiện nay và định hướng phát triển trong thời gian tới!

BAN BIÊN TẬP



ĐỂ MỞ CỬA DU LỊCH LINH HOẠT, AN TOÀN, HIỆU QUẢ

Đầu tư Tài chính trân trọng giới thiệu bài viết của ông Nguyễn Trung Khánh, Tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch, về việc mở cửa thị trường du lịch trong giai đoạn mới. Đầu đề do tòa soạn đặt lại.

NGUYỄN TRUNG KHÁNH - TỔNG CỤC TRƯỞNG TỔNG CỤC DU LỊCH

Như chúng ta đã biết, đại dịch Covid-19 bùng phát từ năm 2020 đã khiến nền kinh tế toàn cầu bị tác động nặng nề trên mọi mặt, đặc biệt là lĩnh vực du lịch. Theo báo cáo của UNWTO, dịch Covid-19 đã kéo lùi ngành du lịch thế giới về mốc cách đây 30 năm, cả về lượng khách và tổng thu du lịch quốc tế. Đối với Việt Nam, theo dự báo của các chuyên gia, ngành du lịch thậm chí cần ít nhất 5 năm để phục hồi.

Lịch sử hơn 60 năm đã trải qua các đợt khủng hoảng do dịch bệnh, thiên tai, suy thoái kinh tế nhưng chưa bao giờ ngành du lịch Việt Nam lại chịu thiệt hại nặng nề như cuộc khủng hoảng lần này do đại dịch Covid-19 gây ra. Doanh nghiệp lữ hành xin thu hồi giấy phép kinh doanh lữ hành chiếm gần 30% tổng số doanh nghiệp đã được cấp phép (hiện chỉ còn khoảng

2.000 doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh lữ hành trên toàn quốc), trong đó rất nhiều doanh nghiệp vẫn đang đóng cửa hoặc dừng hoạt động do không có khách du lịch. Trong khi đó, lĩnh vực kinh doanh lưu trú du lịch (chiếm đến 46% trong cơ cấu doanh thu của ngành du lịch Việt Nam) cũng đang phải đóng cửa khoảng 90% và hầu như không có khách trừ các cơ sở đón khách cách ly. Đại dịch Covid-19 đã tác động mạnh mẽ đến 2,5 triệu lao động trong ngành du lịch với 800.000 lao động trực tiếp, trong đó đối tượng bị mất việc, chịu ảnh hưởng nặng nề nhất là hướng dẫn viên du lịch, nhân viên làm việc tại cơ sở lưu trú du lịch, khu điểm du lịch, các doanh nghiệp lữ hành, vận chuyển, tàu du lịch, doanh nghiệp du lịch khác.

Đến nay, sau hai năm chống chọi với đại dịch, nhiều quốc gia đã dần điều chỉnh quan điểm chống

dịch Covid-19, từ “không COVID” chuyển sang “thích ứng, chung sống với COVID” nhằm tái khởi động, sớm đưa cuộc sống quay trở lại bình thường trong bối cảnh mới. Các nước trong khu vực như Singapore, Thái Lan... cho phép đón khách du lịch quốc tế, Liên minh châu Âu mở cửa cho đi lại nội khối và cho phép công dân các nước thứ ba nhập cảnh có các điều kiện.

Thời gian qua, lãnh đạo Đảng, Quốc hội, Chính phủ đã có những chủ trương, chính sách kịp thời hỗ trợ khó khăn đối với doanh nghiệp, người lao động cũng như các chính sách hỗ trợ phục hồi và phát triển du lịch trong bối cảnh mới. Với chương trình tiêm chủng quốc gia lớn nhất đã và đang được triển khai cũng như việc Việt Nam dỡ bỏ hạn chế về tần suất khai thác với các chuyến bay quốc tế từ ngày 15/2/2022, ngành du lịch có những điều kiện thuận lợi tái khởi động.

Triển khai Nghị quyết số 128/NQ-CP ngày 11/10/2021 của Chính phủ quy định tạm thời “thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19”, ngành du lịch đã thực hiện các giải pháp chuyển trạng thái dần thích ứng với bối cảnh bình thường mới, sớm phục hồi du lịch bảo đảm thực hiện “mục tiêu kép” vừa phòng, chống dịch bệnh vừa phục hồi và phát triển kinh tế - xã hội.

Năm 2021, ngành du lịch đã đón 40 triệu khách du lịch nội địa và 3.800 khách du lịch quốc tế. Riêng chương trình thí điểm triển khai từ tháng 11/2021 đến nay đã thu hút hơn 10.000 khách quốc tế. Trong và sau dịp Tết Nguyên đán, lượng khách du lịch nội địa tăng

vượt trội. Khách du lịch nội địa tháng 2/2022 đạt 9,6 triệu lượt, tăng 380% so với cùng kỳ năm 2021, trong đó có hơn 6 triệu lượt khách nghỉ đêm tại các cơ sở lưu trú. Tổng số khách du lịch nội địa 2 tháng đầu năm 2022 đạt khoảng 17,6 triệu lượt khách. Tổng thu từ khách du lịch tháng 2/2022 ước đạt 41,38 nghìn tỷ đồng, tăng 313% so với cùng kỳ năm 2021. Trong bối cảnh dịch bệnh như vậy, lượng khách du lịch nội địa vẫn tăng cao, khẳng định cho việc triển khai đúng hướng các hoạt động du lịch an toàn thời gian qua và sự sẵn sàng cho việc mở lại hoạt động du lịch giai đoạn hiện nay.

Lượng khách quốc tế tìm kiếm thông tin về du lịch Việt Nam từ đầu năm 2022 đang tăng mạnh. Đây là tín hiệu đầy khả quan về chặng đường phục hồi nhanh chóng và mạnh mẽ của ngành du lịch Việt trong năm mới, tạo đà thuận lợi cho kế hoạch và lộ trình mở cửa du lịch quốc tế trong thời gian sắp tới. Dữ liệu phân tích từ công cụ Google Destination Insights (Theo dõi xu hướng du lịch) cho thấy, lượng tìm kiếm bắt đầu tăng từ đầu tháng 12/2021, tăng vọt trong thời gian từ cuối tháng 12/2021 đến đầu tháng 1/2022 (lượt tìm kiếm thời điểm ngày 1/1/2022 tăng 222% so tháng trước và tăng 248% so cùng kỳ 2021). Đặc biệt, từ đầu tháng 1/2022 đến nay, lượng tìm kiếm quốc tế về hàng không Việt Nam luôn duy trì ở mức rất cao, thậm chí thời điểm ngày 21/1 tăng 425%, thời điểm ngày 3/2 tăng 374% so cùng kỳ 2021.

Thực hiện chỉ đạo của Phó thủ tướng Chính phủ Vũ Đức Đam tại Thông báo kết luận số 43/TB-VPCP



ngày 16/2/2022 về phương án mở cửa lại hoạt động du lịch trong điều kiện mới, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch hoàn thiện phương án mở cửa lại hoạt động du lịch đảm bảo an toàn, hiệu quả trong điều kiện bình thường mới từ ngày 15/3/2022 với việc mở cửa lại hoạt động du lịch quốc tế và nội địa thông qua đường không, đường bộ, đường biển, đường sắt đảm bảo an toàn, phù hợp với các quy định phòng, chống dịch Covid-19. Tuy nhiên, yêu cầu đảm bảo an toàn y tế cho khách nhập cảnh vẫn còn có một số ý kiến khác nhau của Bộ Y tế. Vì vậy, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch đã báo cáo Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định. Việc mở lại hoạt động du lịch cần đảm bảo bám sát chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Thông báo số 28/TB-VPCP ngày 28/01/2022, đó là “Hoạt động du lịch được mở lại sớm nhất có thể nhưng không ồ ạt, có tổ chức chặt chẽ và đảm bảo lộ trình, an toàn, khoa học, phù hợp, hiệu quả; không cầu toàn, không nóng vội và phải thực hiện đồng bộ, nhất quán”.

Trước bối cảnh dịch bệnh ở Việt Nam đang trong tầm kiểm soát, đây sẽ là điều kiện tiên quyết mở ra cơ hội lớn cho ngành du lịch mau chóng tái khởi động, phục hồi và phát triển trong giai đoạn bình thường mới. Để tạo “luồng xanh” cho du lịch Việt Nam, một số vấn đề đặt ra được xác định như sau:

1. Vấn đề đảm bảo an toàn phòng chống dịch, trên thế giới, các làn sóng dịch vẫn có nguy cơ diễn ra khi tiến hành mở cửa ở quy mô rộng và các biện pháp đảm bảo an toàn không được duy trì triệt để, cùng với sự xuất hiện nhiều biến chủng vi rút mới là vấn đề đáng quan tâm. Theo cập nhật mới nhất ngày 4/3/2022 trên trang thông tin của Cục Lãnh sự, Bộ Ngoại giao Mỹ, gần 160 quốc gia vùng lãnh thổ được đưa vào danh sách mức độ 4 “Không đi lại”

Tại Việt Nam, cùng với chiến dịch tiêm chủng toàn quốc đang được triển khai và đạt tín hiệu khả quan, vẫn phải lưu ý đến vấn đề chênh lệch lớn độ bao phủ vắc xin giữa một số địa phương, cũng như còn có sự chưa thống nhất về quy trình và quy định kiểm soát an toàn, cách ly giữa một vài địa phương cũng như tình hình lây lan dịch bệnh trên cả nước hiện nay với các biến chủng, trong đó có Omicron.

Để mở lại hoạt động du lịch hiệu quả, an toàn trong thời gian tới, việc đảm bảo tuân thủ thống nhất các quy định phòng chống dịch phải được các địa phương, doanh nghiệp du lịch quán triệt triển khai và được xem là nội dung ưu tiên hàng đầu trong hoạt động du lịch. Triển khai nghiêm túc Nghị quyết số 128/NQ-CP ngày 11/10/2021 của Chính phủ ban hành quy định tạm thời “Thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19”, Quyết định số 218/QĐ-BYT ngày 27/01/2022 của Bộ Y tế ban hành hướng dẫn tạm thời về chuyên môn y tế thực hiện Nghị quyết số 128/

NQ-CP; Hướng dẫn số 3862/BVHTTDL-TCDL ngày 18/10/2021 của Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch thực hiện Nghị quyết số 128/NQ-CP ngày 11/10/2021 của Chính phủ ban hành quy định tạm thời “Thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19” trong hoạt động văn hóa, thể thao và du lịch.

2. Vấn đề tăng cường khai thác các đường bay thương mại quốc tế: Việt Nam đã dỡ bỏ hạn chế về tần suất khai thác với các chuyến bay quốc tế từ 15/2/2022. Các chuyến bay quốc tế thường lệ trở lại hoạt động như trước khi xảy ra dịch Covid-19. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra hiện nay là làm sao để các hãng hàng không phối hợp với các doanh nghiệp du lịch tăng cường khai thác các đường bay quốc tế kết nối các thị trường trọng điểm với các điểm đến du lịch tại Việt Nam, đảm bảo công tác phòng chống dịch Covid-19 đối với khách nhập cảnh.

3. Vấn đề tạo điều kiện thuận lợi cho khách du lịch quốc tế đến Việt Nam: Trong điều kiện bình thường mới hiện nay, Việt Nam cần khôi phục các chính sách đơn giản hóa thủ tục nhập xuất cảnh cho khách du lịch để thu hút khách quốc tế đến: chính sách đơn phương, song phương miễn thị thực và cấp thị thực điện tử cho công dân từ các thị trường nguồn tiềm năng của du lịch Việt Nam như thời điểm trước dịch Covid-19. Căn cứ kết quả cuộc họp ngày 15/2/2022 về phương án mở cửa lại hoạt động du lịch, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch đã có công văn số 440/BVHTTDL-TCDL ngày 15/2/2022 và công văn số 464/BVHTTDL-TCDL ngày 17/2/2022 báo cáo Thủ tướng Chính phủ về kết quả cuộc họp và đề nghị Thủ tướng Chính phủ cho phép áp dụng chính sách thị thực cho khách nhập cảnh Việt Nam như đã thực hiện từ trước năm 2020. Vừa qua, Bộ Ngoại giao, Bộ Công an đều đã có công văn báo cáo Thủ tướng Chính phủ đề xuất gỡ bỏ các hạn chế về chính sách nhập cảnh.

4. Vấn đề công nhận hộ chiếu vắc xin: Hiện nay, chưa có nhiều quốc gia công nhận giấy chứng nhận tiêm chủng của Việt Nam cho nên hoạt động du lịch đưa người Việt Nam du lịch nước ngoài sẽ gặp khó khăn. Ngành du lịch sẽ tiếp tục đề nghị ngành ngoại giao phối hợp với ngành y tế tăng cường đàm phán với các nước, vùng lãnh thổ về việc chấp nhận chứng nhận tiêm chủng Covid-19 của Việt Nam.

5. Vấn đề nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch, là một trong những vấn đề then chốt để tăng khả năng cạnh tranh của du lịch Việt Nam. Sau hai năm bị tàn phá bởi làn sóng Covid-19, phần lớn doanh nghiệp hoạt động cầm chừng hoặc đã đóng cửa, nguồn nhân lực du lịch suy giảm, nhân sự rời bỏ thị trường du lịch. Doanh nghiệp du lịch cần quan tâm đầu tư phát triển sản phẩm du lịch mới, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật, bảo trì bảo dưỡng trang thiết bị, cơ sở vật chất, tăng cường bồi



dưỡng nghiệp vụ cho đội ngũ nhân sự để đảm bảo chất lượng phục vụ khách du lịch, chuẩn bị sẵn sàng các điều kiện để mở cửa lại hoạt động du lịch.

6. Vấn đề cạnh tranh điểm đến: Bằng nhiều chính sách hỗ trợ ngành du lịch, các nước trong khu vực và trên thế giới cũng đã có những chuẩn bị sẵn sàng thu hút khách du lịch quốc tế quay trở lại ngay khi điều kiện cho phép. Vì vậy, Việt Nam sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh quyết liệt giữa các quốc gia và điểm đến trên toàn cầu. Vừa qua, được sự hỗ trợ của phái đoàn Liên minh châu Âu tại Việt Nam, bộ chỉ số năng lực cạnh tranh điểm đến du lịch cấp tỉnh Việt Nam 2021 cho 15 tỉnh, thành phố. Theo báo cáo, có những địa phương đứng đầu bảng danh sách về chỉ số cạnh tranh điểm đến, có địa phương thì chỉ số cạnh tranh còn hạn chế. Thực tế đó tuy chưa phản ảnh hết mức độ cạnh tranh điểm đến của cả nước nhưng đã phần nào chỉ ra năng lực cạnh tranh của những trung tâm du lịch lớn của Việt Nam. Theo đó, làm sao để cải thiện năng lực cạnh tranh, nâng cao sức hấp dẫn điểm đến sau hai năm bị tác động bởi đại dịch Covid-19 phải được xem là một trong những vấn đề quan trọng nhất để thu hút khách du lịch quốc tế quay trở lại Việt Nam.

7. Vấn đề xúc tiến quảng bá và thu hút thị trường khách: Khi du lịch thế giới phục hồi, Việt Nam cần phải làm gì trong xúc tiến quảng bá để tạo ưu thế so với đối thủ mạnh luôn là bài toán lớn đặt ra đối với du lịch Việt Nam. Chúng ta sẽ tập trung tổ chức các chiến dịch, xúc tiến, quảng bá, kích cầu du lịch trong và ngoài nước, đẩy mạnh truyền thông “Live fully in Vietnam - Sống trọn vẹn tại Việt Nam” đối với các thị trường quốc tế và “Du lịch an toàn - Trải nghiệm trọn vẹn” đối với thị trường du lịch nội địa; tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động xúc tiến, quảng bá du lịch. Các địa phương xem xét ban hành các chính sách kích cầu thu hút khách du lịch quốc tế và nội địa.

8. Vấn đề hỗ trợ doanh nghiệp du lịch, sau hai năm chịu tác động nặng nề do đại dịch Covid-19, doanh nghiệp cần có thời gian để phục hồi. Vì vậy, các chính sách hỗ trợ đang có cần tiếp tục kéo dài ít nhất đến hết năm 2023 như chính sách giảm giá điện, giảm thuế VAT, giảm tiền thuê đất, giảm phí cấp phép lữ hành, cấp thẻ hướng dẫn viên.

Mặc dù chịu tác động nặng nề của đại dịch Covid-19, năm 2021, du lịch Việt Nam vẫn ghi dấu bằng một loạt các giải thưởng quốc tế uy tín như: Việt Nam là điểm đến văn hóa, điểm đến di sản, điểm đến ẩm thực hàng đầu châu Á, điểm đến golf tốt nhất châu Á; Tổng cục Du lịch Việt Nam được bình chọn là cơ quan quản lý du lịch hàng đầu châu Á (giải thưởng do WTA - World Travel Awards bình chọn). Việt Nam cũng được tạp chí Travel & Leisure của Mỹ xếp hạng đứng thứ 16 trong danh sách 20 điểm đến danh cho du lịch cá nhân năm 2021, trong khi đó, CNN Travel 21 điểm đến tốt nhất cho năm 2021 dựa trên đánh giá kiểm soát tốt đại dịch Covid-19.

Du lịch Việt Nam hơn lúc nào hết cần được các bộ ngành ủng hộ, các địa phương phối hợp cùng doanh nghiệp du lịch nhanh chóng chớp lấy thời cơ, tận dụng mọi cơ hội để phục hồi trong bối cảnh mới, thích ứng an toàn, trở thành điểm đến uy tín và có vị thế cạnh tranh trên trường quốc tế. Bên cạnh du lịch nội địa, một lộ trình tái khởi động du lịch quốc tế (gồm cả hoạt động du lịch đón khách quốc tế đến Việt Nam và đưa người Việt Nam đi du lịch nước ngoài) sẽ góp phần sớm phục hồi cho ngành du lịch Việt Nam là vô cùng cần thiết.

Trong bối cảnh đó, tôi tin tưởng rằng doanh nghiệp du lịch và ngành du lịch Việt Nam sớm vượt qua giai đoạn khủng hoảng, phục hồi mạnh mẽ, góp phần tạo dựng từng bước đi vững chắc, tạo đà bứt phá cho du lịch Việt Nam phát triển thành ngành kinh tế mũi nhọn theo Nghị quyết số 08-NQ/TW ngày 16/01/2017 của Bộ Chính trị.

“Hãy đơn giản hóa thủ tục visa và gia hạn visa”

Ông Lê Ngọc Ánh Minh, Chủ tịch điều hành Pacific Group, cho rằng trong ngắn hạn, Việt Nam có hai điều cần làm để việc mở cửa thị trường du lịch đạt hiệu quả tốt nhất: một là tăng cường quảng bá du lịch, hai là đơn giản hóa thủ tục visa và gia hạn visa.

YẾN THANH

Mở cửa lại cũng là cơ hội tái cơ cấu ngành du lịch theo hướng bền vững, hiệu quả hơn trong tương lai. Theo ông, Chính phủ cần ưu tiên gì về mặt chính sách để thúc đẩy thị trường du lịch phát triển theo hướng này?

Khá nhiều khách du lịch quốc tế vào Việt Nam khi được hỏi: khó khăn của ngài là gì? Câu trả lời tương đồng nhiều nhất là: visa và gia hạn visa! Ngoài việc ban hành chính sách thị thực thông thoáng hơn, gần như công nghệ có thể giúp giải quyết điểm nghẽn này. Cơ quan xuất nhập cảnh có thể hợp tác với hãng công nghệ lớn như FPT và Bộ Thông tin Truyền thông để thiết lập hệ thống cấp visa qua mạng, giúp khách du lịch đăng ký và nhận visa tiện lợi.

Một vấn đề khác là hạ tầng giao thông và giao thông công cộng. Trong các năm gần đây, Việt Nam nổi lên là quốc gia phát triển bất động sản du lịch nhiều nhất ở khu vực Đông Nam Á. Có hàng tỷ USD đầu tư vào phân khúc hạng sang của khách sạn, khu nghỉ dưỡng, trung tâm giải trí; hàng tỷ USD đầu tư vào các hãng hàng không. Tuy nhiên, tình cảnh sân bay quá tải như Tân Sơn Nhất làm cho du khách phải chờ lâu khi làm thủ tục hoặc khi đáp máy bay phải chờ xe taxi lâu. Trước khi đại dịch Covid-19 xảy ra, tình huống chúng ta nhìn thấy cảnh du khách kéo vali chạy bộ để kịp vào Tân Sơn Nhất làm thủ tục do đường vào sân bay bị kẹt xe kéo dài nhiều giờ. Một ví dụ khác là khách tàu biển khi cập bến Cái Mép Thị Vải được đón lên các xe buýt lớn rồi đi hành trình dài về TP. HCM hoặc miền Tây, đường quốc lộ 51 hay kẹt xe tạo cảm giác ngồi lâu, chờ đợi lâu.



Hãy đặt mình vào vị trí của khách du lịch: sau một chuyến bay dài hoặc một hải trình dài đến nơi cần đến, mình phải chờ lâu tại sân bay hoặc chờ lâu trên xe do tắc đường. Cảm giác hứng thú du lịch sẽ bị ảnh hưởng rất đáng kể.

Chính phủ cần ưu tiên phát triển hạ tầng sân bay và các tuyến đường cao tốc đồng bộ. Đích thực, mỗi sân bay là một cửa ngõ chào đón khách du lịch. Ngoài việc đầu tư nâng cấp các sân bay thì cần chú trọng đến dịch vụ khách hàng tại sân bay, luôn có nhân viên hỗ trợ, giúp đỡ khách du lịch tận tình và không để cảnh chờ đợi kéo dài gây mệt mỏi.

Theo ông, Việt Nam cần ưu tiên những công việc gì trong ngắn hạn để việc mở cửa lại thị trường du lịch đạt hiệu quả tốt nhất?

Về ngắn hạn, chúng ta nên thực hiện quảng bá du lịch càng nhiều càng tốt. Ngày nay, truyền thông số khá phổ biến, cần ứng dụng truyền thông số để quảng bá mạnh về du lịch Việt Nam. Thông điệp truyền thông quảng bá du lịch có thể thực hiện với tần suất dày đặc trên các mạng xã hội lớn. Đồng thời, thông qua các cơ quan ngoại giao tại mỗi nước, Chính phủ có thể tiến hành các chương trình xúc tiến du lịch trực tiếp tại nước đó và đưa ra các ưu đãi hấp dẫn để lôi cuốn du khách.

Mặt khác, hãy đơn giản hóa thủ tục visa và gia hạn visa, điều này sẽ giúp Việt Nam thu hút nhiều khách du lịch quốc tế hơn và tỷ lệ khách quay lại nhiều hơn. Trong ngành du lịch (hospitality nói chung), làm sao cho du khách (khách hàng) quay lại là thành công. Nếu khách chỉ đến một lần và không quay lại thì cần đánh giá lại cách thức dịch vụ của mình.

Là một chuyên gia nhiều kinh nghiệm trong vấn đề kêu gọi đầu tư, theo ông, Chính phủ và các doanh nghiệp Việt Nam cần làm gì để có thể thu hút được nguồn vốn đầu tư trong và ngoài nước để thúc đẩy đầu tư vào thị trường du lịch trong giai đoạn mới?

Tại khu vực Đông Nam Á, Việt Nam đã và đang đầu tư các cơ sở du lịch cao cấp hiện đại, rất mới so với các nước đi trước như Thái Lan và Malaysia. Như tôi chia sẻ bên trên, làm cho khách hài lòng và quay trở lại là ngành du lịch thành công. Nếu để khách đến một lần và không quay lại thì chúng ta cần phải xem lại phương pháp làm việc vì cho dù xây dựng cơ sở vật chất hiện đại đến đâu mà cách thức phục vụ (quy trình cơ bản là: từ khi khách xin visa, lên máy bay, xuống sân bay, di chuyển đến nơi lưu trú, thụ hưởng tại nơi lưu trú, ẩm thực, mua sắm) không đạt thì phải rà lại hết quy trình. Có thể tham khảo Nhật Bản, Đài Loan và Thái Lan để học tập phương pháp làm, vì sao du khách đi đến những quốc gia này, họ luôn muốn quay trở lại?

Để thu hút nguồn đầu tư mạnh mẽ vào ngành này, Chính phủ và doanh nghiệp chúng ta cần tập trung thật mạnh vào việc đào tạo nguồn nhân lực du lịch đạt chuẩn quốc tế, đầu tư vào con người, để không còn nghe khách du lịch ta thán là có địa phương nọ xảy ra cảnh hàng rong xô bồ, chộp giật tranh khách.

Sản phẩm du lịch của chúng ta cũng khá đơn điệu. Trong quá trình đi du lịch, một nhu cầu rất quan trọng của du khách là mua sắm nhưng nhìn chung thì chỉ

thấy một số sản phẩm thủ công mỹ nghệ, địa phương nào cũng bày bán na ná nhau. Doanh nghiệp hãy đầu tư vào thiết kế sáng tạo sản phẩm quà tặng, quà lưu niệm. Việt Nam chúng ta có rất nhiều hàng nông sản ngon nhưng không được thiết kế tốt thể lôi cuốn du khách. Tôi lấy ví dụ ở Nhật Bản, một hộp hai quả xoài Miyazaki được thiết kế rất sang trọng, có giá bán tới 2.000 USD mà rất hút khách.

Khi đầu tư đúng vào con người làm du lịch và thiết kế sáng tạo sản phẩm du lịch, mỗi khách du lịch không chỉ là người tiêu dùng mà còn là người giới thiệu sản phẩm Việt Nam đi nhiều địa phương nước trên thế giới, đặc biệt là hàng nông sản, giúp ngành nông nghiệp có một lượng khách hàng lớn và đều đặn.

Trong thời gian xảy ra đại dịch Covid-19, ngành hàng không và khách sạn bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Doanh nghiệp Việt đang có chuỗi khách sạn tại Việt Nam cũng nên tranh thủ cơ hội để thu tóm các khách sạn ngoài Việt Nam, trong khu vực ASEAN và tại Nhật Bản, Hàn Quốc để mở rộng thị trường kinh doanh của mình.

Ngành du lịch (ngành hospitality nói chung) đòi hỏi tính sáng tạo không ngừng, sáng tạo trong mọi khâu. Sáng tạo không gian thiết kế nơi lưu trú, sáng tạo thiết kế món ăn, sáng tạo sản phẩm du lịch, sáng tạo pha trộn các sản phẩm văn hóa, âm nhạc... Sự sáng tạo sẽ gây lôi cuốn du khách, để lại trong lòng du khách nỗi nhớ sau một chuyến đi. Và điều đó sẽ khiến cho khách quay lại, đó chính là sự thành công lớn của ngành!

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này!



Tái cơ cấu sản phẩm để đón khách quốc tế

Năm 2019, ngay trước đại dịch Covid-19, Việt Nam đã đón hơn 18 triệu khách du lịch nước ngoài. Năm 2022, sau khi mở cửa du lịch trở lại từ ngày 15/3, dự kiến sẽ có khoảng 6 triệu du khách sẽ đến nước ta. Để đạt được mục tiêu này, các doanh nghiệp du lịch lữ hành cần chuyển mình, tái cơ cấu sản phẩm, gia tăng trải nghiệm cho du khách bằng việc ứng dụng công nghệ, đẩy mạnh du lịch chăm sóc sức khỏe và gia tăng các điểm đến mới mẻ, hấp dẫn. Xung quanh vấn đề này, ông Lương Hoài Nam, Phó tổng giám đốc Tập đoàn du lịch Crystal Bay đã có những chia sẻ thiết thực và ý nghĩa.

BÌNH AN

CẦN MỞ CỬA THẬT RỘNG, THẬT THOÁNG

Theo ông, trong ngắn hạn, chúng ta nên làm gì để đạt được hiệu quả cao nhất khi mở cửa du lịch?

Chúng ta muốn đón khách vào nhà mình thì cái cửa phải mở thật rộng, thật thoáng. Tôi rất mừng là chính sách visa đã được phục hồi như trước khi có dịch Covid-19. Ngoài ASEAN, 13 nước được đơn phương miễn thị thực. Đây là một quyết định quan trọng và có trách nhiệm. Tuy nhiên, tôi nghĩ Chính phủ nên tiếp tục mở rộng hơn nữa chính sách visa để Việt Nam hấp dẫn hơn

trong mắt du khách nước ngoài, như rất nên miễn visa cho tất cả các nước thành viên EU thay vì chỉ một số nước EU. Đối với một số thị trường lớn như Mỹ, Ấn Độ, Trung Quốc chưa miễn visa đơn phương ngay được thì Chính phủ nên xem xét cấp visa dài hạn 5 - 10 năm như công dân Việt Nam đã và đang được một số quốc gia (ví dụ, Canada, Hàn Quốc...) cấp visa dài hạn.

Thời hạn visa nên kéo dài lên 30 hoặc 45 ngày và cho phép nhập cảnh nhiều lần thay vì chỉ 15 ngày và nhập cảnh chỉ 1 lần như hiện tại. Chúng ta nên khuyến khích du khách quốc tế quay trở lại Việt Nam sau khi đi du lịch các nước lân cận, rồi từ Việt Nam bay về nước. Như thế mới có thể biến Việt Nam thành trung tâm trung chuyển hàng không quốc tế như Singapore, Thái Lan.

Ngoài cải thiện chính sách visa, việc xét nghiệm Covid-19 đối với du khách quốc tế cũng nên xem



xét lại. Trong tình hình mới, Covid-19 được coi là bệnh đặc hữu, nhiều nước đã bỏ yêu cầu xét nghiệm, ví dụ các nước châu Âu. Việt Nam nên bỏ yêu cầu có kết quả xét nghiệm âm tính trước khi bay đến Việt Nam để thuận lợi hơn cho du khách. Ở nước ta xét nghiệm Covid-19 khá dễ dàng và không đắt, nhưng ở nhiều nước việc xét nghiệm rất phiền toái và tốn 100 - 200 USD.

Khi đến Việt Nam, du khách quốc tế cần được chào đón với những thủ tục hành chính đơn giản, tiện lợi nhất, được đối xử như đối với khách

du lịch nội địa, không nên có bất kỳ sự phân biệt đối xử nào. Các địa phương càng quán triệt điều này để tránh những phiền hà không đáng có cho khách du lịch nước ngoài trong thời gian họ ở Việt Nam.

Theo ông, Chính phủ cần ưu tiên gì để thúc đẩy thị trường du lịch phát triển theo hướng này và các công ty du lịch lữ hành cần thay đổi gì để thích ứng, hồi phục và phát triển sau đại dịch?

Việt Nam cần đẩy mạnh quảng bá, truyền thông tiếp thị du lịch ra các thị trường nước ngoài thông qua nhiều kênh, cũng như tham gia các hội chợ du lịch quốc tế lớn ở Đức, Anh, Pháp, Ý, Hàn Quốc, Nhật Bản... để đưa sản phẩm du lịch Việt Nam tới các thị trường nguồn.

Các doanh nghiệp du lịch Việt cần nhanh chóng phục hồi đầy đủ các dịch vụ với chất lượng bằng hoặc

cao hơn trước Covid-19 và đưa ra mức giá cạnh tranh để hấp dẫn du khách nước ngoài. Thêm vào đó, trong thời đại công nghệ, các sản phẩm du lịch rất cần tăng ứng dụng công nghệ, từ xây dựng sản phẩm cho đến tiếp thị, bán và thanh toán. Đặc biệt, trong đại dịch Covid-19, xu hướng tìm kiếm và mua các dịch vụ qua các kênh online tăng mạnh, thay cho các kênh offline.

Tôi đặc biệt nhấn mạnh nhu cầu hợp tác giữa các hãng hàng không và các doanh nghiệp trong việc xây dựng, tiếp thị và bán các sản phẩm du lịch combo, bao gồm vé máy bay, khách sạn, bảo hiểm, tham quan, vui chơi giải trí... theo tùy chọn của du khách và với giá combo hấp dẫn. Chúng tôi nhận định xu hướng khách đoàn lớn đi theo các tour cố định sẽ giảm so với trước Covid-19, các nhóm khách nhỏ và khách lẻ đi theo chương trình linh hoạt sẽ tăng. Nếu thiếu sự hợp tác giữa các doanh nghiệp và thiếu ứng dụng công nghệ thì rất khó thu hút được các đối tượng du khách này.

Nếu làm tốt những việc trên, trong năm 2022, nước ta có thể thu hút được 6 triệu du khách quốc tế. Thái Lan đang đặt mục tiêu 8 triệu khách cho năm nay. Biết đâu “trong rủi có may”, năm nay Việt Nam có thể lần đầu tiên vượt Thái Lan về du khách quốc tế và doanh thu du lịch quốc tế?

BẮT NHẬP XU HƯỚNG DU LỊCH THẾ GIỚI

Là một đơn vị có hơn 20 năm kinh nghiệm trên thị trường, Tập đoàn du lịch Crystal Bay đã và đang có những kế hoạch gì để đón đầu thị trường du lịch trong giai đoạn mới?

Tập đoàn du lịch Crystal Bay đã nhanh chóng tái cơ cấu sản phẩm du lịch, triển khai đồng loạt các dịch vụ bắt nhịp với xu hướng du lịch của thế giới sau đại dịch. Chúng tôi nhận ra rằng sau đại dịch, du khách quan tâm nhiều hơn tới sức khỏe, mong muốn phục hồi sức khỏe hậu Covid-19, nâng cao khả năng đề kháng bằng thảo dược, tế bào gốc... Thấu hiểu nhu cầu này, Crystal Bay đã thành lập Công ty Cổ phần Crystal Bay Healthcare tận tình chăm sóc sức khỏe cho du khách thông qua việc cung ứng dịch vụ chăm sóc sức khỏe ngay trong từng resort, từng khu du lịch.

Cũng vì quan tâm tới sức khỏe, du khách có xu hướng tìm kiếm các điểm đến mới xanh, sạch, đẹp, càng xa trung tâm đô thị càng tốt. Lấy mong muốn của khách hàng làm trung tâm, Crystal Bay sẽ kiến tạo khu nghỉ dưỡng cao cấp thứ 10 quy mô hơn 3.000 ha tại Khánh Sơn - Cam Lâm (Khánh Hòa). Cùng với cảnh sắc thiên nhiên hoang sơ, hùng vĩ, khí hậu 4 mùa trong 1 ngày và được ví như Đà Lạt thứ 2, Khánh Sơn còn mang trong mình những nét đẹp về văn hóa của đồng bào nơi đây với cồng chiêng, đàn đá, đàn Chapi... đắm say lòng người. Tại đây, ngoài spa, dịch vụ y tế chăm sóc sức khỏe gắn với du lịch canh nông, những hoạt động độc đáo, thú vị như: dù bay, hệ thống bay



Chúng tôi nhận định xu hướng khách đoàn lớn đi theo các tour cố định sẽ giảm so với trước Covid-19, các nhóm khách nhỏ và khách lẻ đi theo chương trình linh hoạt sẽ tăng. Nếu thiếu sự hợp tác giữa các doanh nghiệp và thiếu ứng dụng công nghệ thì rất khó thu hút được các đối tượng du khách này.



trượt zipline từ đỉnh đồi, chơi golf 72 lỗ với các tiện ích vui chơi giải trí ven hồ và mặt nước đa dạng... sẽ làm đầy thêm trải nghiệm của du khách trong suốt kỳ nghỉ.

Việc kiến tạo các tổ hợp nghỉ dưỡng “all-in-one” đã được Crystal Bay bền bỉ thực hiện trong suốt 20 năm qua, nhằm bắt kịp xu hướng du lịch nghỉ dưỡng trọn gói, kết hợp nghỉ dưỡng với phong phú các loại hình du lịch trải nghiệm thiên nhiên, văn hoá, ẩm thực, mua sắm, thể thao...

Việc Crystal Bay ứng dụng công nghệ blockchain số hóa dịch vụ du lịch có ý nghĩa thế nào trong việc thúc đẩy thị trường du lịch Việt, thưa ông?

Để tiện lợi hơn cho du khách cũng như bắt kịp xu hướng số hóa trong du lịch, chúng tôi đã ra mắt nền tảng giao dịch dịch vụ du lịch trực tuyến NFT thể hệ mới dựa trên công nghệ Blockchain có tên gọi Crystabaya. Với nền tảng trực tuyến này, du khách có thể tự tay đóng gói sản phẩm, chủ động linh hoạt trong việc đặt phòng khách sạn cũng như chia sẻ, tặng hoặc bán lại phòng/dịch vụ của mình. Các công ty du lịch hay các nhà đầu tư nhỏ lẻ cũng dễ dàng quản lý khách hàng, khách sạn, nhà hàng trên nền tảng Crystabaya.

Với việc ngày càng hoàn thiện hệ sinh thái du lịch và ra mắt Crystabaya, chúng tôi tự hào là doanh nghiệp tiên phong chuyển đổi số trong du lịch, đưa ra giải pháp kinh doanh sáng tạo, tăng thanh khoản, mở rộng thị trường, đưa du lịch Việt vươn tầm và phát triển bền vững sau đại dịch Covid 19.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này!

Cần nhiều giải pháp đồng bộ để phát triển du lịch

Trao đổi với Đầu tư Tài chính, bà Phạm Thùy Linh, Phó TGD Công ty TNHH Liên doanh thống nhất Metropole cho rằng trong thời gian tới, Việt Nam cần có nhiều giải pháp đồng bộ để nâng cao chất lượng dịch vụ cho ngành du lịch.

BÌNH AN (GHI)

Trong thời gian tới, những yếu tố sau đây sẽ hỗ trợ cho việc mở cửa trở lại du lịch một cách hiệu quả. Thứ nhất, truyền bá thông điệp rõ ràng về các chính sách du lịch nội địa và các điều kiện nhập cảnh tới Việt Nam. Cần sử dụng các cơ quan, đơn vị truyền thông đa quốc gia để truyền tải thông điệp một cách rõ ràng và nhanh chóng. Đồng thời, đảm bảo cho Tổng cục Du lịch và các đơn vị du lịch có các nguồn lực cần thiết để quảng bá thông điệp mở cửa du lịch tới các điểm đến trong khu vực.



theo hướng bền vững, hiệu quả hơn trong tương lai. Để phát triển bền vững, chúng ta cần cung cấp các ưu đãi (thuế, giải thưởng, trợ cấp hoặc các hình thức hỗ trợ khác) cho các khách sạn và doanh nghiệp có áp dụng các chương trình phát triển bền vững hợp pháp (ví dụ như chương trình Planet21 của tập đoàn Accor).

Bên cạnh đó, cần kiểm soát tốt việc quy hoạch thành phố và phát triển khách sạn, cơ sở du lịch ở nhiều địa điểm khác nhau (Phú Quốc, Nha Trang, Hạ Long, Đà Nẵng...), từ đó giảm thiểu tình trạng vượt nguồn cung và sản phẩm kém.

Việt Nam cũng cần cấm sử dụng túi ni lông ở Việt Nam và có hoạt động quảng bá về quy định này. Đồng thời giảm dần việc phụ thuộc vào nhựa sử dụng một lần bằng cách hợp tác với ngành công nghiệp thực phẩm. Xây dựng hoặc phát triển các nhà máy tái chế lon/nhựa...hiệu quả hơn và áp dụng sử dụng thực phẩm phế thải để chế biến thức ăn gia súc ở các thành phố lớn.

Ngoài ra, cần kiểm soát số lượng và chất lượng tàu thuyền ở vịnh Hạ Long và vịnh Lan Hạ; cung cấp các ưu đãi về tài chính cho các công ty có thể đáp ứng mục tiêu tiêu thụ năng lượng và nước thấp hơn tiêu chuẩn đã đề ra.

Về chính sách, với mục tiêu kiểm soát chất lượng và số lượng sản phẩm, cần đảm bảo rằng sản phẩm đáp ứng một số tiêu chuẩn quốc tế nhất định và không làm bão hòa thị trường. Ngoài ra, cần chú trọng đảm bảo rằng việc cấp phép xếp hạng chất lượng là chính xác và dựa trên các tiêu chí nghiêm ngặt. Cần nhắc

việc lựa chọn các loại vật liệu xây dựng và phê duyệt thiết kế cho các sản phẩm nghỉ dưỡng để góp phần mang tới các giá trị văn hoá cho các địa điểm khách sạn và cơ sở vật chất nhưng đồng thời tiết kiệm chi phí, giảm thiểu lượng khí thải carbon và thân thiện với môi trường tự nhiên.

Chúng ta cần quảng bá các khóa học tại đại học và các chương trình cấp bằng về ngành dịch vụ khách sạn để nâng cao “yếu tố uy tín” của lĩnh vực ẩm thực – một phần thiết yếu của trải nghiệm du lịch – cũng như ngành khách sạn nói chung.

Chúng ta cũng cần kéo dài thời hạn hiệu lực của thị thực lên tối thiểu 30 ngày và việc nhập cảnh nhiều lần tại các quốc gia lân cận (Lào, Campuchia, Thái Lan), từ đó hỗ trợ thúc đẩy ngành du lịch.

Để đón đầu thị trường du lịch trong giai đoạn mới, Khách sạn Sofitel Legend Metropole Hanoi đã thực hiện một số hoạt động chuẩn bị. Thứ nhất là hoàn thành kế hoạch tái khởi động thị trường quốc tế từ đầu tháng 12/2021 với dự kiến mở cửa thị trường du lịch vào quý 1/2022. Kế hoạch đã được hoàn thành vào tháng 1/2022 và khách sạn đã tiến hành thực hiện vào cuối tháng 2/2022. Điều này đòi hỏi việc tái kết nối các công ty quốc tế hàng đầu liên quan đến MICE và du

lịch để đảm bảo chúng tôi có danh sách đầu mối liên hệ phù hợp và các chính sách về giá cả và hợp đồng là chính xác.

Thứ hai là khách sạn đã có các hoạt động tăng cường nhân viên toàn diện để đảm bảo nguồn nhân lực cho đợt tái khởi động và tăng trưởng nhu cầu tiếp theo.

Thứ ba là triển khai kế hoạch tái hoà nhập du lịch quốc tế bằng việc kết nối với các công ty du lịch và tập đoàn đã được triển khai.

Thứ tư là tập đoàn quản lý Accor đã có sự chuẩn bị và giới thiệu quảng bá chương trình ưu đãi đặc biệt có giá trị đến hết năm 2022 mang tên “Vì tình yêu với Việt Nam” (“For the love of breathtaking Vietnam”)

Đồng thời, khách sạn cũng có kế hoạch tăng cường đào tạo nguồn nhân lực để đảm bảo đạt và vượt các tiêu chuẩn chất lượng phục vụ. Nhà hàng Le Beaulieu và La Terrasse mang phong cách Pháp sẽ được mở cửa vào tháng 4 sau quá trình cải tạo toàn bộ và nâng cấp. Dịch vụ spa tại Le Spa cũng đã được tân trang lại để đón chào sự tái xuất của thị trường quốc tế. Các hoạt động và chính sách phòng ngừa dịch bệnh đã được triển khai để chuẩn bị cho giai đoạn mở cửa thị trường chào đón khách quốc tế sắp diễn ra”.



Hai năm qua là giai đoạn để tái cấu trúc

Tạp chí Đầu tư Tài chính đã có cuộc phỏng vấn bà Phạm Thị Thanh Hương, Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Quản lý Khách sạn Flamingo (FHG) về sự chuẩn bị cho việc đón đầu thị trường du lịch.

BÌNH AN (THỰC HIỆN)



Theo bà, Việt Nam cần ưu tiên những công việc gì trong ngắn hạn để việc mở cửa lại thị trường du lịch đạt hiệu quả tốt nhất?

Từ 15/3, Việt Nam chính thức mở cửa lại hoạt động du lịch trong điều kiện bình thường mới. Tôi cho rằng để việc mở cửa lại thị trường du lịch đạt hiệu quả tốt nhất, các bộ ban ngành cần phối hợp, thống nhất cho ra giải pháp cuối cùng, để tạo điều kiện tối đa cho khách quốc tế.

Chúng ta cần khôi phục chính sách miễn thị thực đơn phương, song phương và cấp thị thực điện tử cho công dân các thị trường tiềm năng, như trước Covid-19. Các thủ tục visa cần đơn giản hóa, du khách có thể gia hạn visa ngay trong nước dễ dàng mà không cần xuất cảnh.

Hiện nay, trên thế giới có hơn 50 quốc gia, vùng lãnh thổ miễn xét nghiệm Covid-19 cho khách quốc tế và bước đầu thu lại kết quả khả quan. Việt Nam có thể không cần miễn xét nghiệm Covid-19 nhưng cần có cơ chế công nhận kết quả test nhanh hoặc RT-PCR của du khách. Trong 24 giờ sau khi vào Việt Nam, khách có kết quả xét nghiệm âm tính là có thể du lịch bình thường.

Chúng ta cần thực tế rằng, không phải ngay khi Việt Nam mở cửa là sẽ ngay lập tức đông khách bởi cần một độ trễ nhất định. Giai đoạn này chúng ta cần tập trung kết nối thị trường, khảo sát lại nhu cầu của khách... để có sự bút phá vào nửa cuối năm nay và đầu năm sau.

Mở cửa lại cũng là cơ hội tái cơ cấu ngành du lịch theo hướng bền vững, hiệu quả hơn trong tương lai. Chính phủ cần ưu tiên gì về mặt chính sách để thúc đẩy thị trường du lịch theo hướng này?

Để du lịch có thể phục hồi từ tình trạng “chạm đáy” trong suốt 2 năm qua rất cần sự kiên nhẫn và chung tay của tất cả các bộ ban ngành. Theo tôi, về mặt chính sách, Chính phủ cần tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp, lao động ngành du lịch vượt qua khó khăn trước mắt. Để phát triển du lịch bền vững, cần có sự rà soát, đầu tư, đào tạo lại lao động nghề phục vụ



hoạt động kinh doanh khách sạn, lữ hành, xúc tiến quảng bá du lịch. Chúng ta cần xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực du lịch trong giai đoạn bình thường mới.

Chính phủ cần chỉ đạo ban hành các cơ chế, chính sách mới, ưu tiên theo hướng tạo thuận lợi cho du khách quốc tế đến Việt Nam; đẩy mạnh thu hút đầu tư vào phát triển các sản phẩm du lịch theo hướng tăng trưởng xanh, trải nghiệm cộng đồng hướng tới phát triển bền vững.

Được biết, Tổng cục Du lịch Việt Nam đã đề xuất với Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch về việc thí điểm thành lập Văn phòng xúc tiến du lịch quốc gia. Tôi rất tán thành đề xuất này, bởi chúng ta cần định vị lại thương hiệu du lịch quốc gia và truyền thông rộng rãi hơn, đúng mục tiêu hơn vào các thị trường quốc tế cụ thể, nhiều tiềm năng.

Là một đơn vị tham gia thị trường từ lâu, Tập đoàn Flamingo đã và đang có những kế hoạch gì để đón đầu thị trường du lịch trong giai đoạn mới?

Hai năm vừa qua, ngành du lịch Việt Nam gặp rất nhiều thách thức và Flamingo cũng không là ngoại lệ. Tuy nhiên, chúng tôi đã tận dụng khoảng thời gian đó để tái cấu trúc, tối ưu hóa đội ngũ, thay đổi chiến lược kinh doanh để phù hợp với tình hình mới.

Để chuẩn bị cho sự kiện Việt Nam mở cửa du lịch, từ đầu năm nay, chúng tôi đã liên tục tổ chức những đợt tuyển dụng để bổ sung nhân lực, chuẩn bị sẵn

sàng cho mùa cao điểm sắp tới. Các chương trình đào tạo cũng được chúng tôi tổ chức thường xuyên để nâng cao trình độ của đội ngũ nhân sự. Nhiều chương trình xúc tiến thương mại cũng được chúng tôi triển khai, gần đây nhất là sự kiện Famtrip tại Flamingo Cát Bà. Ngoài ra, chúng tôi sẽ tung ra nhiều gói ưu đãi hấp dẫn để thu hút dòng khách quốc tế đang dần trở lại Việt Nam.

Trong năm 2022, bốn chiến lược kinh doanh trọng điểm của Flamingo là thu hút khách lưu trú thông qua các sự kiện theo mùa đặc sắc, được tổ chức xuyên suốt trong năm; đa dạng, cá nhân hóa dịch vụ nghỉ dưỡng để mang đến điểm chạm cho du khách; tạo điểm đến du lịch gắn với những show âm nhạc tầm cỡ; phát triển những gói nghỉ dưỡng wellness, kết hợp giữa thiền – yoga – dinh dưỡng với sự tham gia của những chuyên gia, huấn luyện viên quốc tế.

Tôi luôn lạc quan và tin tưởng vào sự phục hồi chắc chắn, bền vững của Flamingo nói riêng và du lịch Việt Nam nói chung. Minh chứng là những tin vui liên tiếp trong 3 tháng đầu năm của Flamingo. Chúng tôi đạt cú đúp giải thưởng Du lịch Asean 2022 và giải Công trình xanh châu Á - FuturArc Green Leadership Awards hồi tháng 1. Tháng 3, chúng tôi tiếp tục giành thêm cú đúp giải thưởng tại lễ vinh danh thương hiệu bất động sản dẫn đầu năm 2021 – 2022.

Tôi tin những bước chạy đà thành công này sẽ báo hiệu một năm rực rỡ, nhiều thành tựu với Flamingo.

Xin cảm ơn bà về cuộc trao đổi này.

Việt Nam đã an toàn!

Quyết định mở lại các đường bay thương mại quốc tế từ 15/2 và mở cửa du lịch từ 15/3 có thể xem là lời tuyên bố với thế giới về một Việt Nam an toàn và dần phục hồi.

NGỌC LƯU



2 bánh của một cỗ xe

Phần lớn khách du lịch quốc tế đi lại bằng đường hàng không. Thực tế này là không thể phủ nhận. Ưu thế có thể đưa khách nhanh nhất, tiện nhất đến gần như hầu khắp các điểm du lịch khiến hàng không vượt qua tất cả các loại hình vận tải khác trong lựa chọn của khách du lịch.

Mối quan hệ “cộng sinh” giữa hàng không và du lịch đem lại lợi ích cho cả 2, tác động qua lại giữa hàng không và du lịch là rất chặt chẽ. Du lịch phát triển, hàng không được lợi rất nhiều. Ngược lại, nhờ hàng không, du lịch mới có đà để phát triển. Thực tế, có tới 30 - 40% người đi máy bay là khách du lịch.

Chi sẻ tại một tọa đàm về hàng không vừa được tổ chức mới đây, ông Bùi Minh Đăng, Phó trưởng phòng Vận tải Hàng không, Cục Hàng không Việt Nam, cho rằng hàng không và du lịch như một thực thể hữu cơ, như 2 đôi cánh của một con chim hay nói cách khác là 2 bánh của một cỗ xe. Do đó, 2 ngành muốn tồn tại phải dựa vào nhau để phát triển.

Lãnh đạo Cục Hàng không Việt Nam cho biết trong lượng khách hàng không vận chuyển, có tới 70% là khách du lịch. Việc hàng không mở đường bay, tăng tần suất sẽ tạo điều kiện lớn cho du lịch phát triển. Du lịch phát triển lại mang nguồn khách rất lớn, hỗ trợ cho ngành hàng không.

Theo thống kê, vào giai đoạn trước khi dịch bệnh xuất hiện, trong tổng doanh thu từ vận tải hành khách của ngành hàng không, mức doanh thu từ mảng vận tải khách quốc tế chiếm 60% - 70%. Doanh thu từ mảng vận tải khách nội địa chiếm 30% - 40%. Năm 2019, doanh thu từ vận tải hành khách của ngành hàng không đạt hơn 300.000 tỷ đồng. Những số liệu này cho thấy việc phải đóng cửa đường hàng không quốc tế trong suốt 2 năm đã gây ra thiệt hại lớn cho các hãng không.

Do đó, khi bầu trời được “mở cửa” trở lại, các hãng hàng không trong nước đã ngay lập tức lên kế hoạch sẵn sàng để hướng đến mục tiêu giành lại lợi thế cạnh tranh về điểm đến từ khách du lịch quốc tế và cả các nhà đầu tư.

Với du lịch, năm 2019, thời điểm trước khi dịch Covid-19 xảy ra, tổng thu của ngành du lịch là 755.000 tỷ đồng. Đến năm 2021, sau 2 năm đại dịch hoành hành, con số này chỉ còn 180.000 tỷ đồng. Theo Hội đồng Tư vấn Du lịch, nếu làm tốt, du lịch hoàn toàn có thể mang trở lại từ 300.000 - 400.000 tỷ đồng trong năm nay.

Bước đà từ việc mở cửa bầu trời quốc tế sẽ giúp Việt Nam thu hút trở lại lượng khách du lịch quốc tế vốn chiếm trên 55% tổng doanh thu của ngành du lịch. Xét về lượng, khách quốc tế ít hơn nhưng tiêu tiền nhiều hơn. Nhờ đó, doanh thu từ khách quốc tế nhiều hơn doanh thu từ khách nội địa. Dữ liệu của Google cũng cho thấy ngay từ tháng 1 đầu năm nay, lượng tìm kiếm quốc tế về hàng không Việt Nam tăng 425% so với cùng kỳ năm 2021. Du khách Mỹ, Australia, Nga, Pháp, Đức, Nhật Bản, Ấn Độ, Anh, Canada có lượng tìm kiếm thông tin du lịch Việt Nam nhiều nhất.

Việc ngành hàng không “đi trước một bước” với việc dỡ bỏ hạn chế bay quốc tế từ 15/2 được đánh giá sẽ giúp ngành du lịch không bị chậm chân trong cạnh tranh thu hút khách du lịch quốc tế. Thậm chí, nhiều chuyên gia cho rằng nếu chuẩn bị kỹ lưỡng, Việt Nam có thể chiếm lĩnh thêm nhiều thị trường mới, khách hàng mới.

Tuyên bố với thế giới Việt Nam đã an toàn

Theo TS Trần Đình Thiên, nguyên Viện trưởng Viện kinh tế Việt Nam, hiện nay Chính phủ đang muốn thông qua 2 lĩnh vực hàng không và du lịch để tuyên bố với thế giới về việc Việt Nam đã an toàn và dần phục hồi, đồng thời cũng cho thấy doanh nghiệp Việt Nam có sức chống chịu tốt.

“Tại sao gửi gắm thông điệp quan trọng như vậy vào 2 ngành? Vì thế giới hiện nay là thế giới hội nhập, chúng ta buộc phải sống trong một thế giới hội nhập và phải có sự kết nối với thế giới. Để kết nối trực tiếp người với người, hàng với hàng thì con đường ngắn nhất là hàng không và du lịch. Tốc độ thay đổi và phát

triển nhanh cũng đòi hỏi du lịch, hàng không đóng vai trò rất lớn trong việc kết nối này cũng như đóng góp quan trọng trong lan tỏa sự phát triển. Do đó, 2 ngành hàng không và du lịch phải luôn trong tâm thế sẵn sàng để đảm bảo sự kết nối, đồng thời chứng minh sự an toàn của Việt Nam”, ông Thiên nói.

Cũng theo TS Trần Đình Thiên, đóng góp của ngành hàng không và du lịch là rất lớn nên phải mở cửa sớm để khai thông, tạo động lực phát triển. Đợt dịch vừa qua đã khiến nhiều cuộc tiếp xúc trực tiếp bị gián đoạn... Sau 2 năm đứt gãy, việc khôi phục hàng không, du lịch sẽ tạo hứng khởi mới cho sự phục hồi của nền kinh tế

Đồng tình với quan điểm của TS Trần Đình Thiên, ông Hà Văn Siêu, Phó tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch, cho rằng việc cho phép mở cửa lại hoàn toàn các chặng bay quốc tế là điều kiện thuận lợi để khách du lịch tin tưởng và có kế hoạch đi du lịch Việt Nam. Đây đồng thời là điều kiện tiên quyết để các hãng lữ hành bắt đầu quảng bá các chương trình du lịch Việt Nam tại các thị trường nguồn trọng điểm.

Để du lịch và hàng không đạt được những kết quả cao nhất trong quá trình phục hồi, ông Siêu cho rằng cần phát huy tối đa sức mạnh tổng hợp, liên minh bền vững, sẵn sàng đón làn sóng khách du lịch quốc tế quay trở lại và lan tỏa mạnh mẽ thông điệp “Live fully in Vietnam - Sống trọn vẹn tại Việt Nam”, mang lại những hoạt động du lịch - hàng không an toàn và trải nghiệm trọn vẹn tới du khách.

“Giờ là lúc du lịch và hàng không cần nhanh chóng chớp lấy cơ hội để phục hồi trong bối cảnh mới, đưa Việt Nam trở thành điểm đến uy tín và có vị thế cạnh tranh trên trường quốc tế. Chúng ta tin tưởng vào sự hồi sinh của ngành hàng không và du lịch sau đại dịch sẽ góp phần phục hồi nền kinh tế, đưa du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn theo định hướng của Bộ Chính trị”, ông Hà Văn Siêu nói.

Thống kê cho của ngành du lịch cho thấy từ ngày 11/1 đến ngày 23/2, có khoảng 200.000 khách quốc tế đến Việt Nam. Con số này còn rất nhỏ so với lượng khách (4 triệu khách/tháng) thời kỳ cao điểm năm 2019 nhưng vẫn là con số ấn tượng vì chúng ta vừa mở lại sau thời kỳ dịch. Điều này cho thấy hoạt động hàng không, du lịch đã và đang từng bước được khôi phục, đây hoàn toàn không còn là cơ hội nữa mà là hiện hữu.

Kịch bản dự báo tăng trưởng của Cục Hàng không cũng cho thấy trong kịch bản trung bình, năm 2022, thị trường hàng không Việt Nam dự kiến đón 42 - 43 triệu hành khách, con số này mới chỉ được hơn 50% so với 2019 nhưng vẫn khá ấn tượng khi so với 2 năm dịch vừa qua. Trong số hơn 40 triệu lượt này, Cục Hàng không dự báo Việt Nam sẽ đón khoảng 8 triệu khách quốc tế, trong đó có 6 triệu khách du lịch.

Địa phương lên phương án thế nào?

Nhiều địa phương đã sẵn sàng cho một mùa du lịch hè nhộn nhịp trong điều kiện đảm bảo an toàn dịch bệnh cho du khách.

ĐÌNH NGÃ



Mới đây, Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch yêu cầu sở quản lý du lịch các tỉnh/thành phố chủ trì, phối hợp với các đơn vị liên quan tham mưu UBND tỉnh/thành phố ban hành kế hoạch, phương án mở cửa du lịch phù hợp với địa phương trên cơ sở tiếp tục thực hiện các chủ trương, văn bản hướng dẫn liên quan đến mở cửa lại hoạt động du lịch; đề xuất các phương án xử lý đối với trường hợp rủi ro trong quá trình triển khai mở cửa lại hoạt động du lịch.

Cùng với đó là hỗ trợ doanh nghiệp du lịch trên địa bàn đầu tư nâng cao chất lượng dịch vụ du lịch, phát triển sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của khách du lịch sau 2 năm dịch Covid-19; tăng cường công tác xúc tiến quảng bá điểm đến, liên kết phát triển sản phẩm du lịch giữa các địa phương và doanh nghiệp, tổ chức

các sự kiện thu hút khách du lịch trong và ngoài nước.

Bộ cũng yêu cầu ban hành các chính sách kích cầu thu hút khách như giảm giá vé tham quan, tặng thêm dịch vụ trải nghiệm cho khách du lịch; phổ biến, thực hiện các chính sách giảm phí cấp giấy phép kinh doanh lữ hành, phí cấp thẻ hướng dẫn viên du lịch, giảm tiền ký quỹ kinh doanh dịch vụ lữ hành, các chính sách hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động của trung ương và địa phương để khuyến khích các chủ thể tham gia tích cực phục hồi hoạt động du lịch;

Đồng thời, phối hợp với các sở, ban, ngành liên quan thành lập đoàn kiểm tra liên ngành để hướng dẫn, hỗ trợ các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn chuẩn bị cho mở cửa lại hoạt động du lịch, xử lý nghiêm trường hợp vi phạm quy định của pháp luật.

Địa phương lên kế hoạch thế nào?

Trao đổi với Đầu tư Tài Chính, ông Trịnh Hàng, Giám đốc Sở Du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu, cho biết sau 4 tháng tạm ngừng hoạt động do tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp, kể từ ngày 15/10/2021, UBND tỉnh đã cho phép triển khai thí điểm 4 khách sạn đón và phục vụ khách du lịch trên địa bàn tỉnh (cụ thể: Six Senses Côn Đảo, Minera Hồ Tràm, Melia Hồ Tràm và Hồ Tràm Strip). Như vậy, có thể nói du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu đã mở cửa hoạt động trở lại từ 15/10/2021. “Trong gần 2 tháng diễn ra chương trình thí điểm, các cơ sở lưu trú đón được gần 17.000 khách đảm bảo an toàn; nhìn chung về cơ bản chương trình thí điểm đã phát huy hiệu quả, công tác phòng chống dịch được triển khai nghiêm túc”, ông Trịnh Hàng chia sẻ.

Giám đốc Sở Du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu cho biết ngày 7/12/2021, UBND tỉnh đã ban hành Kế hoạch số 202/KH-UBND về thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19 trên địa bàn tỉnh. Trong đó, các cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch trên địa bàn tỉnh được nới lỏng, cho phép hoạt động trở lại dựa trên các cấp độ dịch bệnh; Sở Du lịch cũng đã ban hành kế hoạch triển khai và hướng dẫn phương án phòng chống dịch đến các địa phương, hiệp hội du lịch và các cơ sở du lịch để lập phương án thích ứng an toàn, kiểm soát hiệu quả công tác phòng chống dịch trình cấp huyện phê duyệt và đi vào hoạt động từ 10/12/2021.

Tại tỉnh Khánh Hòa, Giám đốc Sở Du lịch Khánh Hòa, bà Nguyễn Thị Lệ Thanh, cho biết việc triển khai đón khách du lịch quốc tế đã được thực hiện từ tháng 11/2021. Tính đến ngày 10/3/2022, Khánh Hòa đã đón được 51 chuyến bay với gần 11.000 khách du lịch quốc tế đến từ các nước như: Nga, Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia, chiếm chủ yếu trong lượng khách du lịch quốc tế có hộ chiếu vắc xin đến Việt Nam trong giai đoạn này. Hầu hết du khách quốc tế đều thể hiện sự hài lòng về chất lượng sản phẩm, dịch vụ được cung cấp và bày tỏ sự tin tưởng về các giải pháp phòng, chống dịch, cũng như các biện pháp đảm bảo an toàn cho du khách trong thời gian lưu trú trên địa bàn tỉnh.

Chính vì vậy, ngành du lịch Khánh Hòa nói chung và các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn tỉnh nói riêng đã có kinh nghiệm trong việc phục vụ khách du lịch, trong đó có khách du lịch quốc tế có “hộ chiếu vắc xin”, việc kiểm tra các doanh nghiệp hiện nay chủ yếu thực hiện theo doanh nghiệp xây dựng phương án hoạt động và mở cửa kinh doanh, Sở Du lịch sẽ tiến hành hậu kiểm để tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp.

Đối với nguồn nhân lực ngành du lịch, bà Thanh nói hiện nay vẫn đảm bảo được số lượng cũng như chất lượng theo nhu cầu của ngành. Trong năm 2022, Sở Du lịch sẽ tiếp tục phối hợp tổ chức một số lớp đào

tạo, bồi dưỡng để duy trì và nâng cao kỹ năng nghiệp vụ du lịch cho nguồn nhân lực của các doanh nghiệp để đáp ứng được yêu cầu phát triển của ngành.

Bà Thanh cho biết thêm ngành du lịch Khánh Hòa sẽ hướng đến những thị trường khách du lịch quốc tế trọng điểm với lượng khách lớn đến Khánh Hòa trong nhiều năm trở lại đây, có khoảng cách gần, khả năng phục hồi sớm và nhiều tiềm năng như: Nga, Hàn Quốc, Trung Quốc, Malaysia, Ấn Độ...

“Có thể nói rằng thương hiệu du lịch Nha Trang – Khánh Hòa luôn gắn liền với du lịch biển đảo, với việc sở hữu một số lượng lớn các khách sạn, khu nghỉ dưỡng biển 5 sao mang đẳng cấp quốc tế nằm cạnh các bãi biển đẹp trong thời gian vừa qua đã thu hút được rất đông khách du lịch trong nước và quốc tế, phù hợp với xu hướng du lịch sau dịch Covid-19. Chính vì vậy, trong thời gian tới, ngành du lịch Khánh Hòa xác định đây là sản phẩm chủ lực để thu hút khách du lịch bên cạnh các loại hình sản phẩm du lịch bổ trợ khác như: du lịch vui chơi giải trí, du lịch sinh thái, du lịch cộng đồng, du lịch văn hóa tâm linh...”, bà Thanh nói.

Tại Đà Nẵng, để sẵn sàng cho việc mở cửa hoạt động du lịch, bà Trương Thị Hồng Hạnh, Giám đốc Sở Du lịch Đà Nẵng, cho biết Sở Du lịch tỉnh đã tham mưu UBND Thành phố ban hành phương án chuẩn bị mở cửa trở lại hoạt động du lịch trên địa bàn thành phố từ 15/3/2022, tập trung vào các nhiệm vụ trọng tâm: chuẩn bị nguồn nhân lực đảm bảo số lượng – chất lượng tương ứng với mức độ phục hồi của các thị trường khách du lịch; chuẩn bị cơ sở vật chất kỹ thuật và dịch vụ du lịch; công tác đảm bảo an ninh an toàn và phòng chống dịch; công tác xúc tiến thị trường, truyền thông điểm đến; chuẩn bị sản phẩm, dịch vụ du lịch thu hút khách và triển khai các hoạt động cộng đồng.

Song song với các phương án chuẩn bị tổ chức trở lại hoạt động du lịch, Sở Du lịch Đà Nẵng cũng sẽ có các yêu cầu thực hiện các biện pháp đảm bảo phòng, chống dịch như: xây dựng và triển khai phương án phòng chống dịch tại cơ sở kinh doanh; công tác đào tạo, tập huấn cho nhân viên; chuẩn bị về cơ sở vật chất, trang thiết bị, vệ sinh, khử khuẩn; yêu cầu đối với nhân viên và khách du lịch sử dụng dịch vụ du lịch; hướng dẫn về quy trình đón và phục vụ khách, quy trình xử lý sự cố y tế tại cơ sở kinh doanh dịch vụ.

Đồng thời, Sở cũng phân công cụ thể trách nhiệm của các cấp, ngành, địa phương, doanh nghiệp hoạt động kinh doanh du lịch và cộng đồng tham gia khôi phục, mở cửa trở lại các hoạt động du lịch trên địa bàn thành phố đảm bảo an ninh an toàn, chất lượng, chuyên nghiệp và đạt hiệu quả thiết thực đồng thời đảm bảo công tác phòng chống dịch Covid-19.

“Khát” nguồn nhân lực chất lượng cao

Trong bối cảnh du lịch cả nước đang bước vào giai đoạn phục hồi, thách thức lớn nhất chính là tìm ra giải pháp khắc phục được tổn thất nguồn nhân lực cả về chất và lượng, để đáp ứng được những yêu cầu mới của thị trường khi đang phải sống chung với dịch bệnh.

LÊ NGÀ



Tại diễn đàn “Luồng xanh cho du lịch cất cánh” với chuyên đề “Mở cửa du lịch linh hoạt - an toàn - hiệu quả” tổ chức ngày 11/3, bà Lê Mai Khanh, Phó chủ tịch Hiệp hội Khách sạn Việt Nam, cho biết trong thời gian vừa qua, do ảnh hưởng của dịch Covid-19, lực lượng lao động nghỉ việc rất nhiều, có thời điểm chiếm tới 80%. Tính đến thời điểm hiện tại, các khách sạn đang hoạt động trở lại với công suất rất thấp, nhân viên chỉ làm việc luân phiên, part-time hoặc là hoán đổi công việc cho nhau. Vì vậy, việc đào tạo nguồn nhân lực để chuẩn bị cho việc đón khách du lịch quay trở lại từ 15/3 đang trở thành vấn đề hết sức quan trọng và bản thân các doanh nghiệp phải tự nỗ lực hơn nữa. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cũng rất cần được nhà nước hỗ trợ về mặt tài chính.

“Chúng tôi thấy rằng Nghị quyết 68 của Chính phủ về việc hỗ trợ người lao động đã có hiệu lực từ tháng

7/2022. Tuy nhiên, ngành du lịch bây giờ mới bắt đầu hồi phục lại nên việc đào tạo, nâng cao nguồn nhân lực chưa phù hợp với chính sách này, trong khi đó chính sách lại sẽ kết thúc vào tháng 6/2022. Vì vậy, chúng tôi kiến nghị chính sách này cần được kéo dài thêm, ít nhất là hết năm 2022 và nếu được có thể kéo dài thêm cho năm tiếp theo”, Phó chủ tịch Hiệp hội khách sạn Việt Nam đề xuất.

Nói thêm về vấn đề này, bà Trần Thị Lan Anh, Tổng thư ký Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), bình luận: “Với tư cách là một chuyên gia trong vấn đề lao động, tôi cho rằng thị trường lao động của ngành du lịch khi chúng ta mở cửa sẽ có rất nhiều nhu cầu. Và nếu có một mức lương, điều kiện thỏa đáng, chắc chắn sẽ có sự dịch chuyển lao động từ các lĩnh vực khác sang ngành du lịch. Nhưng ở đây có một vấn đề là nhiều người lao động trong đợt dịch đã bỏ về quê và chưa trở lại



“Chất lượng nguồn nhân lực là nhân tố then chốt để tạo ra sự đổi mới và đột phá cho giai đoạn phục hồi, phát triển trong bối cảnh mới. Bởi vậy, chính sách hỗ trợ để duy trì và tăng cường chất lượng nguồn nhân lực du lịch theo chiến lược phát triển nguồn nhân lực du lịch đáp ứng yêu cầu thực tiễn của doanh nghiệp, địa phương và năng lực cạnh tranh quốc gia được xem là một trong những nội dung quan trọng.

Ông Nguyễn Văn Hùng - Bộ trưởng Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch



hoạt động kinh doanh, còn lao động ở những khu vực không có dịch thì chỉ hoạt động cầm chừng với tỷ lệ 50% - 60%”.

Bà Lan Anh cho biết trong thời gian tới, khi chính thức mở cửa hoạt động dịch vụ, kinh doanh, việc làm thế nào để thu hút lại được lực lượng lao động là một bài toán lớn. “Chúng ta cần có kế hoạch đào tạo mới khi nhiều người chuyển sang ngành khác và không quay lại ngành du lịch nữa, đồng thời cần tổ chức đào tạo lại cho lực lượng lao động cũ”.

Trao đổi với Tạp chí Đầu tư Tài chính, bà Trương Thị Hồng Hạnh, Giám đốc Sở Du lịch Đà Nẵng, cho biết Sở đã triển khai các đợt khảo sát trực tuyến để nắm cụ thể thông tin về mức độ sẵn sàng mở cửa trở lại và nhu cầu tuyển dụng, đào tạo, hỗ trợ lao động của các doanh nghiệp du lịch trên địa bàn thành phố, từ đó xây dựng và triển khai các giải pháp chuẩn bị nguồn nhân lực đảm bảo số lượng - chất lượng tương ứng với mức độ phục hồi của các thị trường khách du lịch.

Về đảm bảo số lượng nguồn nhân lực, Sở Du lịch tỉnh đã cung cấp thông tin cho doanh nghiệp về các chủ trương, chính sách mở cửa trở lại hoạt động du lịch, kế hoạch truyền thông - xúc tiến thị trường, dự báo tình hình du lịch để doanh nghiệp có thông tin và triển khai chuẩn bị khôi phục hoạt động kinh doanh; có các giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong công tác tuyển dụng như: liên kết hiệp hội du lịch, các nền tảng tuyển dụng, các cơ sở đào tạo về du lịch, doanh nghiệp du lịch tổ chức ngày hội nhân lực, tuần lễ việc làm du lịch online, kết nối cung cầu cho lao động và doanh nghiệp du lịch.

Về đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực, Sở tổ chức, liên kết hiệp hội du lịch, các hội và các cơ sở đào tạo triển khai các chương trình đào tạo, tập huấn hỗ trợ doanh nghiệp du lịch khôi phục chất lượng lao động với khoảng 40 hoạt động dự kiến tổ chức trong năm 2022. Trong đó, Sở tập trung một

số hoạt động như: tổ chức các khóa bồi dưỡng, tập huấn nghiệp vụ, kỹ năng phục vụ, chăm sóc khách hàng, thái độ phục vụ khách du lịch; kích hoạt lại các hoạt động đào tạo, tự đào tạo, trau dồi nghiệp vụ tại các doanh nghiệp/cơ sở kinh doanh dịch vụ phục vụ du lịch trên địa bàn thành phố; tổ chức các chương trình giữ lửa nghề cho đội ngũ lao động ngành du lịch; tư vấn các chương trình đào tạo tại chỗ; tập huấn các quy trình, biện pháp phòng chống dịch Covid-19 trong hoạt động kinh doanh du lịch... nhằm củng cố và đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực phục vụ du lịch trong giai đoạn thích ứng linh hoạt mở cửa trở lại hoạt động du lịch.

Trong khi đó, theo ông Trịnh Hàng, Giám đốc Sở Du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu, hiện đang có sự dịch chuyển lao động ngành du lịch, một số lượng lớn lao động có chuyên môn cao trong ngành du lịch đã chuyển sang làm tại ngành nghề khác gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc kinh doanh dịch vụ du lịch trên địa bàn toàn tỉnh. Do ảnh hưởng dịch bệnh Covid-19, nhiều nhân sự cũng đã không trở lại tỉnh để tiếp tục làm việc vì lo ngại những biến động của dịch bệnh.

“Hiện nay, các cơ sở kinh doanh dịch vụ lưu trú gặp rất nhiều khó khăn trong tuyển dụng nhân sự, đặc biệt là các vị trí phục vụ buồng, bếp có kinh nghiệm, tay nghề cao”, ông Trịnh Hàng nói.

Giám đốc Sở Du lịch Bà Rịa - Vũng Tàu cũng cho biết nhằm chuẩn bị cho công tác hỗ trợ các cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch trên địa bàn tỉnh phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định nguồn nhân lực trong tổ chức phục vụ và tăng cường việc tập huấn, bồi dưỡng lực lượng lao động, Sở Du lịch đã có văn bản gửi Hiệp hội Du lịch và các đơn vị kinh doanh dịch vụ du lịch đề nghị cung cấp thông tin chi tiết về số liệu, tình hình lao động tại các đơn vị kinh doanh du lịch trên địa bàn tỉnh, những kiến nghị đề xuất...

Lao đao khi du khách Nga sụt giảm

Chiến sự Nga - Ukraine kéo dài và đồng ruble mất giá đã khiến không ít doanh nghiệp trong nước chuyên đón khách khách Nga lao đao.

LÊ ĐÌNH NGÀ



Trao đổi với Tạp chí Đầu tư Tài chính, ông Bùi Quốc Đại, đại diện Công ty TNHH thương mại và du lịch Anex Vietnam (Anex Tour), cho biết chiến sự Nga - Ukraine đã ảnh hưởng rất lớn đến việc mua tour đi du lịch của khách Nga. Theo ông Đại, một số khách Nga đã hủy tour do đồng ruble mất giá, một số khác đã gác lại ý định đi du lịch vì lo ngại kinh tế sẽ gặp khó khăn vì lệnh cấm vận của Mỹ và phương Tây... đối với nền kinh tế Nga.

“Trước khi Bộ Văn hoá, Thể thao và Du lịch đề xuất mở cửa hoàn toàn du lịch từ 15/3, công ty của chúng tôi vẫn đang thực hiện thí điểm đón khách Nga tới Khánh Hoà theo lộ trình đã trình UBND TP. Nha Trang, Sở Du lịch tỉnh. Tuy nhiên chiến sự Nga - Ukraine xảy

ra khiến kế hoạch của chúng tôi bị thay đổi. Hiện công ty đã giảm tần suất bay từ 8 chuyến/tháng xuống còn 5-6 chuyến/tháng. Lượng khách cũng chưa lấp đầy chuyến bay nên công ty bù lỗ khá nhiều. Chúng tôi vẫn đang dõi theo và hy vọng đến đầu tháng 4, khi Việt Nam đã mở cửa hoàn toàn du lịch và tình hình chiến sự tạm lắng, người Nga sẽ đi du lịch nhiều trở lại”, ông Đại chia sẻ.

Bà Hoàng Thị Phong Thu, Chủ tịch hội đồng thành viên Công ty TNHH Pegas Misr Travel Việt Nam, một người có hàng chục năm kinh nghiệm khai thác thị trường du lịch Nga, cho biết thêm: “Trước đây, một phòng khách sạn tiêu chuẩn 4, 5 sao ở Khánh Hòa có giá 100 USD, tương đương từ 6.000 - 7.000 ruble tùy giai đoạn, còn bây giờ do đồng ruble mất giá, du

khách Nga phải bỏ thêm số tiền chênh 40% so với giá cũ để quy đổi ra 100 USD. Việc này chắc chắn sẽ khiến nhiều khách du lịch Nga đắn đo, thậm chí sẽ hủy tour”.

Cũng như nhiều đơn vị khai thác khách Nga khác, công ty của bà Thu cũng rơi vào cảnh lao đao. “Chúng tôi vừa vui mừng với thông tin Chính phủ sẽ cho phép du lịch hoạt động bình thường trở lại từ 15/3 thì cuộc chiến Nga - Ukraine nổ ra. Khó khăn chồng chất khó khăn, với tình hình này không biết bao giờ chúng tôi mới có thể cất cánh. Ngoài ra, khi nào tỷ giá ngoại tệ cân bằng 60 ruble/1 USD thì chúng tôi mới dám tiếp tục thực hiện các kế hoạch đón khách đến Việt Nam trở lại”, bà Thu cho biết.

Theo bà Nguyễn Thị Lệ Thanh, Giám đốc Sở Du lịch Khánh Hòa, khách Nga vốn là dòng khách chủ lực của du lịch tỉnh (chỉ xếp sau thị trường khách Trung Quốc và Hàn Quốc). Năm 2019, Khánh Hòa đón 463.000 lượt khách Nga, chiếm hơn 70% lượng khách Nga đến Việt Nam.

Bà Thanh cho biết khách du lịch đến từ “xứ sở bạch dương” luôn được các doanh nghiệp du lịch Khánh Hòa ưa thích bởi có thời gian lưu trú dài, mức chi tiêu thuộc vào dạng khá (khoảng 14 ngày/khách; chi tiêu khoảng 1.500 USD/người, tương đương 110 USD/ngày/khách). Sau 2 năm ngành du lịch bị “đóng băng” do dịch bệnh Covid-19, khách Nga đang là thị trường khởi sắc nhất của tỉnh. Tính từ khi thực hiện thí điểm đón khách du lịch quốc tế có hộ chiếu vắc xin từ giữa tháng 11/2021 đến nay, Khánh Hòa đã đón khoảng 5.000 khách Nga, chiếm 80% lượng khách quốc tế có hộ chiếu vắc xin của Khánh Hòa. “Trong bối cảnh thị trường khách Trung Quốc, Hàn Quốc vẫn đang đóng cửa, ngành du lịch Khánh Hòa kỳ vọng vào thị trường khách Nga trong giai đoạn phục hồi và kế hoạch du lịch cả năm 2022”, bà Thanh cho hay.

Tuy nhiên, những biến động trên chính trường thế giới đã khiến việc phục hồi du lịch gặp khó khăn hơn. Nhiều chuyên gia trong ngành lo ngại, không chỉ khách từ thị trường khách Nga, Ukraine bị ảnh hưởng, mà cả các thị trường khác cũng ít nhiều bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm kinh tế do Mỹ và các nước phương Tây ra các biện pháp trừng phạt Nga, cộng thêm vào đó là giá dầu, giá vàng tăng...

Đại diện một đơn vị lữ hành tại Đà Nẵng nhận định, tác động của chiến sự Nga - Ukraina đến du lịch Việt Nam không chỉ kéo dài, làm mất nguồn khách trực tiếp từ 2 quốc gia này, mà nguồn khách châu Âu cũng sẽ bị ảnh hưởng. Theo dõi diễn biến tình hình để điều chỉnh, chờ đón lại khách Nga là cần thiết, nhưng tốt nhất bây giờ, các đơn vị lữ hành cần xoay chuyển tình thế. Hiện nay, nguồn khách từ Ấn Độ, Thái Lan, Hàn Quốc và Trung Quốc vẫn rất tiềm năng, có cơ hội phát triển mạnh mẽ trở lại sau khi Việt Nam cho mở cửa, đón khách du lịch quốc tế từ 15/3. Linh hoạt thay đổi thị trường lúc này là cần xem xét để phục hồi du lịch.

Đề cập tới hướng đi cho ngành du lịch, đại diện Anex Tour, ông Bùi Quốc Đại, cho rằng trong thời gian tới, du lịch Việt Nam cần tập trung về thị trường quốc tế, tập trung quảng bá hình ảnh, xúc tiến du lịch, truyền thông và cần có các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp lữ hành. Cụ thể, Việt Nam cần có những chương trình quảng bá cụ thể để mang các đoàn “Famtrip” (du lịch làm quen, tìm hiểu) của các thị trường khách quốc tế sang Việt Nam; mời đại diện các

đơn vị lữ hành lớn tại các thị trường khách quốc tế đến Việt Nam tham dự các hội thảo về tiềm năng du lịch của điểm đến, khảo sát các cơ sở lưu trú và các dịch vụ du lịch; làm việc với các đối tác du lịch về kế hoạch hợp tác, xúc tiến phục hồi du lịch sau khi dịch bệnh Covid-19 được khống chế. Song song với đó là tập trung nguồn lực thực hiện các chiến dịch quảng bá trên các nền tảng truyền hình, mạng xã hội, kênh truyền thông lớn với nội dung, thông điệp khẳng định năng lực kiểm soát dịch bệnh, nhấn mạnh Việt Nam là điểm đến hấp dẫn, an toàn đối với du khách...

Về giải pháp liên quan đến chính sách hỗ trợ cấp bách và lâu dài, đại diện Anex Tour đề xuất cần khẩn trương xây dựng, triển khai thực hiện chương trình kích cầu, giảm giá du lịch để thu hút khách trở lại; đơn giản thủ tục visa cho khách Nga du lịch trọn gói đi theo đoàn do các công ty lữ hành quốc tế phục vụ, cho phép triển khai cấp visa tại cửa khẩu. Ngoài ra, tất cả khách sạn 3-5 sao cần giảm giá 30% - 40% cho tất cả thị trường khách không riêng gì thị trường khách Nga, vì tình hình tài chính các nơi đều giảm mạnh, phải cạnh tranh với nước láng giềng như Thái Lan và các nước trong khu vực.

Trong bối cảnh thị trường khách Trung Quốc, Hàn Quốc vẫn đang đóng cửa, ngành du lịch Khánh Hòa kỳ vọng vào thị trường khách Nga trong giai đoạn phục hồi và kế hoạch du lịch cả năm 2022

“Càng tạo thuận lợi càng dễ hút khách du lịch”

Đối với doanh nghiệp trong lĩnh vực du lịch, vấn đề quan tâm nhất lúc này là những chính sách khi mở cửa du lịch sẽ được thực thi như thế nào để không làm du khách ngần ngại khi quyết định du lịch đến Việt Nam mà vẫn bảo đảm về an toàn dịch bệnh. Trao đổi với Tạp chí Đầu tư Tài chính, lãnh đạo Công ty Du lịch Vietravel cho rằng sẽ không có du khách nào bỏ thời gian và tiền bạc đi du lịch ở một quốc gia có nhiều điều kiện ràng buộc.

NGỌC LƯU

Mở cửa lại hoạt động du lịch trong điều kiện bình thường mới từ ngày 15/3/2022 được xem là yếu tố quan trọng để phục hồi du lịch cả hai chiều, bao gồm đón khách quốc tế vào Việt Nam và đưa khách Việt ra nước ngoài. Đây là tin vui đối với các doanh nghiệp lữ hành và ngành du lịch Việt Nam.

Thưa bà, quyết định mở cửa đường bay quốc tế và mở cửa du lịch chắc chắn là một tín hiệu đáng mừng, mang đến nhiều cơ hội phục hồi doanh nghiệp trong điều kiện bình thường mới?

Quyết định mở cửa đường bay quốc tế đóng góp rất lớn vào việc khôi phục kinh tế. Hàng không luôn giữ vai trò tiên quyết trong việc mở cửa du lịch quốc tế, nhất là khi khách du lịch đi lại bằng đường hàng không chiếm tỷ trọng lớn.

Do đó, muốn mở cửa giao thương, du lịch thì hàng không phải đi đầu. Bên cạnh mở đường bay thì cần có thời gian và chính sách mở cửa du lịch quốc tế thông thoáng để góp phần hỗ trợ vực dậy ngành du lịch Việt Nam trong thời gian tới.

Tôi cho rằng đây là điều cần thiết phải làm trong thời điểm hiện tại để kích cầu du lịch quốc tế. Hiện tại, các quốc gia trên thế giới đang “rốt ráo” tháo dỡ rào cản nhằm thu hút du khách quốc tế một cách nhanh nhất. Nhiều quốc gia đã dỡ bỏ việc cách ly, thậm chí bỏ việc test PCR trước khi nhập cảnh khi khách đã tiêm đủ 2 mũi vắc xin như Sri Lanka, Abu Dhabi, Pháp, Hy Lạp, Ireland, Iceland, Lithuania...



Bà Nguyễn Nguyệt Vân Khanh
Phó giám đốc Ban Tiếp thị Công ty Du lịch Vietravel.

Khi chúng ta đồng ý việc phát triển du lịch trở lại trong trạng thái bình thường mới thì những chính sách, đề xuất này sẽ có tác động rất tích cực, tạo thiện cảm cho du khách quốc tế đối với ngành du lịch Việt Nam. Đồng thời tôi cho rằng, trong việc trở lại lần này, chiến lược “nhanh thắng chậm” sẽ góp phần quyết định lớn trong việc cạnh tranh thị phần khách quốc tế so với các nước trong khu vực.

Với những tín hiệu khả quan của ngành du lịch trong những tháng đầu năm, liệu rằng, du lịch năm 2022 sẽ lấy lại “sức nóng”?

Chúng ta có thể thấy rằng du lịch giờ đây đã trở thành nhu cầu thiết yếu của mọi người. Sau thời gian dài giãn cách và bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh, hiện nay khi tình hình đã ổn định, độ phủ tiêm vắc xin mũi 3 đang dần được hoàn tất, lượng khách sau Tết tại thị trường nội địa, outbound (khách Việt Nam đi du lịch nước ngoài) cũng đã tăng nhiệt. Ngoài ra nếu việc mở cửa du lịch quốc tế từ 15/3 được thuận lợi thì việc đón khách du lịch inbound (khách quốc tế về Việt Nam) sẽ khởi động từ tháng 4/2022.

Định hướng kế hoạch hoạt động kinh doanh trong năm 2022, bên cạnh việc đa dạng hóa sản phẩm du lịch trong nước dành cho khách Việt Nam, tăng cường công tác tiếp thị thu hút khách quốc tế, Vietravel cũng sẽ từng bước khôi phục lại thị trường du lịch nước ngoài với kỳ vọng du lịch outbound sẽ khởi sắc vào giai đoạn hè 2022. Giờ đây du khách Việt có thể đặt tour đến Campuchia, Thái

Lan, Dubai, Sri Lanka, Maldives, Thổ Nhĩ Kỳ, Úc, Mỹ, châu Âu... tại Vietravel.

Sau khi mở bán, chúng tôi đã nhận được khá nhiều sự quan tâm của du khách. Ngay cuối tháng 2/2022, Vietravel đã tổ chức đoàn charter 180 khách đi hành hương Ấn Độ, khởi hành từ Hà Nội, và đoàn khoảng 45 khách đi Dubai tham dự Expo 2020 Dubai khởi hành từ TP. HCM vào ngày 4/3. Đây là 2 đoàn khách outbound khởi hành đầu tiên của Vietravel trong năm 2022.

Đứng trước cơ hội khai thác thị trường quốc tế đầy tiềm năng, Vietravel đã có sự chuẩn bị ra sao để vừa đảm bảo an toàn vừa hấp dẫn được du khách quốc tế?

Chính sách mở cửa đón khách quốc tế rõ ràng, thuận lợi cộng với việc làm tốt công tác xúc tiến, quảng bá sẽ thúc đẩy, tạo cơ hội cho lộ trình phục hồi du lịch Inbound trong thời gian tới.

Hiện tại, khối du lịch inbound của Công ty Vietravel đã tập trung vào việc phát động thị trường; lên kế hoạch quảng bá; kết nối với đối tác và văn phòng Vietravel tại Campuchia, Thái Lan, Singapore, Pháp, Mỹ... để giới thiệu sản phẩm, bán tour tuyến; xây dựng quy trình, quy chuẩn đón khách bảo đảm an toàn... cho khách. Nếu tình hình chính sách tạo điều kiện thuận lợi cho du khách quốc tế thì chúng tôi có thể đón khách từ cuối tháng 4/2022.

Mặc dù hàng không đã mở cửa nhưng nhiều ý kiến cho rằng, hiện nay vẫn còn nhiều thách thức liên quan đến các quy định khắt khe khi nhập cảnh, lệ phí cao, quy định test PCR... Để thúc đẩy và tạo điều kiện hơn nữa cho các doanh nghiệp du lịch, theo bà, Chính phủ và các ban bộ ngành cần có những chính sách cụ thể ra sao?

Yêu cầu khách du lịch không được rời nơi lưu trú trong vòng 72 giờ là quá bất tiện cho khách, vì như vậy thì mở cửa toàn bộ cũng không khác gì chương trình thí điểm đón khách du lịch quốc tế từ trước giờ của Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch. Mục đích của du lịch là để du khách có được sự trải nghiệm thú vị, thỏa sức tham quan, mua sắm, tận hưởng dịch vụ và có cảm giác thoải mái, thư giãn... để tái tạo nguồn năng lượng tích cực.

Thiết nghĩ, không du khách nào bỏ thời gian và tiền bạc đi du lịch ở một quốc gia mà có nhiều điều kiện ràng buộc. Thay vào đó, họ sẽ chuyển hướng tìm hiểu và lựa chọn điểm đến ở các quốc gia tạo điều kiện thuận lợi cho du khách hơn. Chúng ta thấy các nước trong khu vực Đông Nam Á như Campuchia đã hoàn toàn mở cửa (khách du lịch đã tiêm vắc xin, chỉ cần test nhanh trước khi nhập cảnh), Philippines cũng hoàn toàn dỡ bỏ các rào cản nhập cảnh...

Như vậy, các nước trong khu vực đều đang gấp rút để mở cửa nhằm tăng khả năng cạnh tranh trong việc thu hút khách du lịch. Nếu Việt Nam tiếp tục thắt chặt thì nước ta sẽ bỏ lỡ cơ hội vàng trong quá trình thúc đẩy phục hồi ngành du lịch và cả ngành kinh tế.

Chúng tôi kiến nghị Chính phủ chấp nhận hình thức test PCR hoặc test nhanh trước khi nhập cảnh Việt Nam. Sau khi nhập cảnh, khách di chuyển về khách sạn hoặc nơi lưu trú và tiếp tục test nhanh, không được rời khỏi nơi cư trú trong vòng 24 giờ, đến khi có kết quả âm tính thì đi du lịch bình thường. Đây là kiến nghị không chỉ của Vietravel nói riêng mà các doanh nghiệp lữ hành Việt Nam nói chung cũng rất mong muốn được đáp ứng.

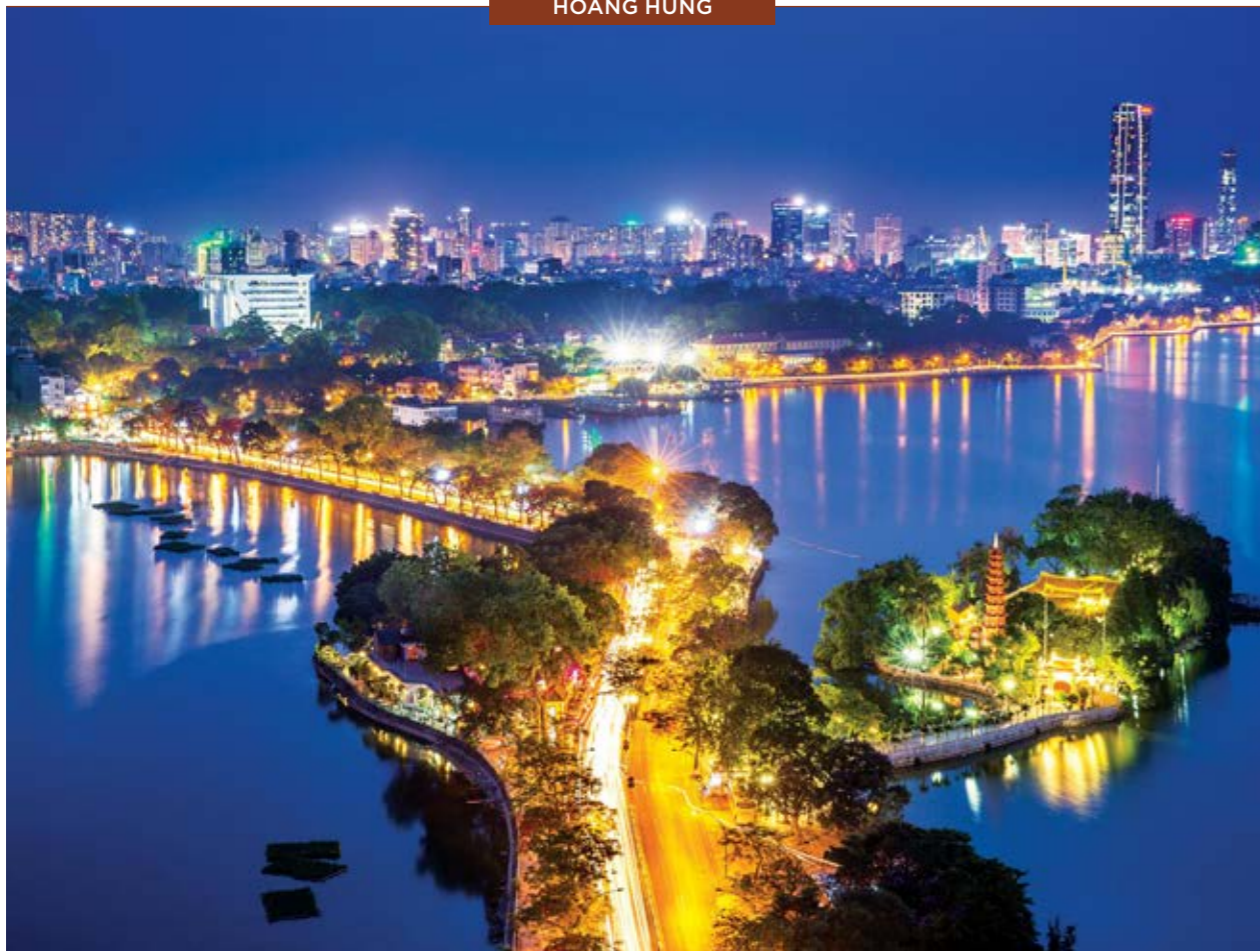
Xin cảm ơn bà về cuộc trao đổi này.



Hà Nội đã sẵn sàng mở cửa du lịch

Chính phủ Việt Nam đã cho phép mở cửa hoàn toàn mọi hoạt động du lịch với những chính sách mới rộng mở, đặc biệt là đối với khách quốc tế nhập cảnh. Đây là điều kiện tốt cho ngành du lịch Hà Nội nói riêng, cả nước nói chung phục hồi và tăng trưởng.

HOÀNG HÙNG



Thức dậy sau giấc ngủ đông

Sau 2 năm du lịch phải đóng cửa do dịch Covid-19, đa phần doanh nghiệp vừa và nhỏ đóng vai trò lớn trong hệ sinh thái du lịch của Hà Nội đã dừng hoạt động. Hiểu rõ tầm quan trọng của ngành du lịch trong việc phát triển kinh tế, thành phố Hà Nội cũng đã ban hành kế hoạch phục hồi, phát triển hoạt động du lịch Thủ đô thích ứng an toàn, linh hoạt, kiểm soát hiệu quả dịch Covid-19 năm 2022-2023. Theo đó, Hà Nội định hướng tập trung phát triển thị trường khách du lịch nội địa, lấy thị trường khách du lịch nội địa làm động lực để phục hồi; tổ chức khai thác thị trường

khách du lịch quốc tế theo lộ trình mở cửa đón khách du lịch quốc tế của Chính phủ.

Cụ thể, đối với khách nội địa, trong giai đoạn đầu, Hà Nội tập trung khai thác thị trường khách là người dân đang sinh sống, làm việc trên địa bàn thành phố và tại các tỉnh, thành phố trong Vùng Thủ đô; sau đó mở rộng đối tượng khách đến từ các thị trường du lịch trọng điểm miền Trung, miền Nam, TP. HCM. Đối với khách quốc tế, trong giai đoạn đầu, thành phố tập trung khai thác thị trường khách đến từ các nước trong khu vực Đông Nam Á và Đông Bắc Á; sau đó mở rộng đối tượng khách đến

từ các thị trường du lịch trọng điểm như: Bắc Mỹ, EU; nghiên cứu, khai thác khách từ các thị trường tiềm năng như: Ấn Độ, Trung Đông, Úc. Kịch bản và lộ trình mở cửa, phục hồi du lịch Hà Nội được thực hiện theo 2 giai đoạn. Giai đoạn I (quý I và II/2022), thành phố tổ chức hoạt động đón và phục vụ khách du lịch tại các tỉnh, thành cả nước, chuẩn bị sẵn sàng nguồn lực, điều kiện đón khách du lịch quốc tế. Giai đoạn II (từ quý III/2022), thành phố dự kiến khôi phục tất cả hoạt động và sản phẩm du lịch trên địa bàn, không giới hạn loại hình, quy mô và phạm vi của các hoạt động du lịch trong điều kiện thích ứng an toàn với dịch Covid-19.

Theo ông Nguyễn Hồng Minh, Phó giám đốc Sở Du lịch TP. Hà Nội, do ảnh hưởng của Covid-19, xu hướng đi du lịch của du khách đã đổi khác. Trước đây, khách thường đi theo nhóm lớn, nhưng nay đi theo nhóm nhỏ, hướng đến trải nghiệm, nghỉ dưỡng. Hà Nội đã cùng doanh nghiệp hỗ trợ thúc đẩy các sản phẩm du lịch truyền thống và mở rộng sang các loại hình du lịch phù hợp với tình hình mới. Có thể kể đến như: các sản phẩm tour du lịch đêm tại Hoàng thành Thăng Long, nhà tù Hỏa Lò; các sản phẩm tour du lịch trải nghiệm kiến trúc Pháp, tour đạp xe quanh khu vực trung tâm Thủ đô, du lịch mạo hiểm ở Chương Mỹ, vườn quốc gia Ba Vì, du lịch giáo dục trải nghiệm tại bảo tàng Dân tộc học, Cổ Loa...

Trong năm 2022, Sở Du lịch TP. Hà Nội sẽ phối hợp với các doanh nghiệp lữ hành uy tín tập trung nâng cấp, phát triển sản phẩm du lịch tại 4 tuyến chính, từ trung tâm thành phố đến làng gốm Bát Tràng (Gia Lâm), Hương Sơn (Mỹ Đức), Thạch Thất, Quốc Oai và Sơn Tây, Ba Vì. Bên cạnh đó, Sở Du lịch sẽ vận động các doanh nghiệp tích cực tham gia, quảng bá hình ảnh thông qua các sự kiện du lịch do Sở phối hợp và chủ trì, đó là chương trình Get on Hà Nội 2022, lễ hội quà tặng du lịch Hà Nội, lễ hội trình diễn khinh khí cầu, lễ hội kích cầu du lịch...

Đặc biệt, SEA Games 31 cũng là cơ hội rất tốt để quảng bá sản phẩm du lịch với khách quốc tế. “Để chuẩn bị cho việc mở cửa du lịch sắp tới, cuối tháng 3, chúng tôi tổ chức chương trình Du lịch Hà Nội chào 2022 với chuỗi sự kiện hưởng ứng năm du lịch quốc gia, như lễ hội quà tặng, lễ hội áo dài, các sản phẩm hỗ trợ du lịch... Ngoài ra, Hà Nội cũng kết hợp Công ty Chiến Thắng tổ chức loại hình du lịch khinh khí cầu”, ông Minh cho biết.

Doanh nghiệp tích cực “vào việc”

Kể từ khi Hà Nội cho phép các di tích mở cửa đón khách trở lại, các tổ chức, doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ du lịch Hà Nội đã xây dựng nhiều sản phẩm, chương trình phong phú, độc đáo và chuẩn bị sẵn sàng cơ sở vật chất với các điều kiện tốt nhất để đón khách

du lịch. Đơn cử, từ ngày 15/3, bảo tàng Lịch sử quốc gia phối hợp với Công ty Lữ hành Hanoitourist đón khách tham gia tour “Bác Cổ - Mùa hoa gạo” với giá tour giảm 50% trong tháng 3, chỉ từ 25.000 - 75.000 đồng/du khách.

Theo ông Lê Hồng Thái, Phó giám đốc Lữ hành Hanoitourist, kế hoạch đón khách du lịch đã sẵn sàng từ 15/3 mặc dù các sản phẩm chuẩn bị do giai đoạn vừa qua bị ảnh hưởng bởi nhu cầu, thói quen sở thích của khách hàng đã thay đổi. Trước đó, Hanoitourist đã cho ra mắt sản phẩm “Kiến trúc Pháp trong lòng Hà Nội” giới thiệu đến du khách những công trình kiến trúc giao thoa, tiếp biến văn hóa Việt Nam với văn hóa phương Tây đầu thế kỷ XX như: bảo tàng Lịch sử quốc gia, nhà hát lớn Hà Nội, khách sạn Sofitel Metropole, Bắc Bộ phủ... Không những vậy, ông Lê Hồng Thái cho biết trong 2 năm vừa qua, Hanoitourist đã tập trung vào việc tái cấu trúc doanh nghiệp, đào tạo và chuyển đổi số mạnh mẽ theo xu hướng áp dụng công nghệ thông tin vào việc tạo ra những sản phẩm phù hợp trong giai đoạn dịch và sau dịch Covid-19. Trong đó, Hanoitourist đã xây dựng lại phần mềm quản trị hệ thống, bán hàng là những sản phẩm có thể đóng gói trên các sàn thương mại điện tử, những sản phẩm đặc thù đơn lẻ có thể triển khai bán được cho khách thay vì những sản phẩm du lịch trọn gói trước đây.

Nhận định về triển vọng du lịch năm 2022, ông Lê Hồng Thái cho rằng năm 2022 khách du lịch nội địa vẫn chiếm ưu thế, còn lại một phần là khách quốc tế đến Việt Nam. Tuy nhiên giai đoạn này mới là giai đoạn phục hồi của ngành du lịch. “Hiện tại nhân sự trong ngành đang thiếu hụt, các nhà cung cấp dịch vụ đã lên kế hoạch đón khách nhưng chưa hoạt động hết công suất và chưa mạnh mẽ đầu tư do còn e dè và thiếu nguồn lực”, ông Thái cho biết.

Công ty Du lịch quốc tế ITC đang phối hợp cùng một số đơn vị lữ hành xây dựng sản phẩm du lịch văn hóa “Một ngày khám phá Thủ đô” và “Mùa Xuân Hà Nội”. Tương tự, Công ty Du lịch VietFoot Travel tổ chức các tour du lịch đạp xe khám phá phố cổ và ngoại thành Hà Nội, cùng với đó là xây dựng những sản phẩm chuyên biệt như du lịch bất động sản, golf... Ở khu vực ngoại thành, nhiều sản phẩm du lịch mới đang hình thành. Giám đốc vườn quốc gia Ba Vì Đỗ Hữu Thế cho biết nhằm thu hút du khách, đơn vị phối hợp với trường Đại học Lâm nghiệp xây dựng sản phẩm du lịch “Mùa hoa sim”, qua đó tạo cơ hội cho du khách hòa mình với thiên nhiên hoang dã trong kỳ nghỉ hè sắp tới. Trong khi đó, Trưởng Ban quản lý di tích làng cổ Đường Lâm (thị xã Sơn Tây) Nguyễn Đăng Thạo thông tin đơn vị đã xây dựng sản phẩm du lịch theo từng chủ đề, nhằm tăng tính trải nghiệm cho du khách khi tham quan làng cổ.

Du lịch Sa Pa trước giờ G...

Với việc Chính phủ đồng ý mở cửa lại hoạt động du lịch trên cả nước trong điều kiện bình thường mới từ ngày 15/3, ngành du lịch thị xã Sa Pa đã có sự chủ động trong công tác chuẩn bị để đón du khách, đặc biệt là du khách quốc tế.

KIẾU LÊ

Tích cực chuẩn bị đón khách

Là điểm đến được nhiều khách du lịch yêu thích và lựa chọn, không chỉ cấp uỷ, chính quyền thị xã Sa Pa mà rất nhiều người dân, những người đang kinh doanh trong lĩnh vực du lịch, dịch vụ tại Sa Pa, đều háo hức mong chờ tin vui ngày mở cửa đón khách du lịch quốc tế. Hai năm qua, Sa Pa cũng như nhiều khu du lịch trong cả nước hầu hết chỉ đón các đoàn khách

Việt theo kiểu cầm chừng, xen lẫn là các đợt giãn cách theo quy định an toàn phòng dịch Covid-19. Do đó, hầu hết các dịch vụ có thời điểm gần như “đóng băng”...

Ông Tô Bá Hiếu, Phó chủ tịch Hiệp hội Du lịch Sa Pa, cho biết hơn 2 năm qua, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ lữ hành ở Sa Pa luôn ở trong tâm thế chuẩn bị đón khách. Trong thời gian dịch bệnh bùng

phát và ngừng đón khách quốc tế, nhiều doanh nghiệp đã dành thời gian để đầu tư mở rộng, chỉnh trang hạ tầng khách sạn, trang thiết bị và con người. “Trước thông tin Chính phủ mở cửa đón khách quốc tế trở lại, anh em trong Hiệp hội ‘nửa mừng, nửa lo’, mừng vì thấy được tín hiệu khả quan tích cực, nhưng cũng lo mối lo an toàn dịch bệnh cho Sa Pa. Tuy nhiên, anh em trong Hiệp hội đều đã sẵn sàng, chuẩn bị sẵn tâm thế làm những gì tốt nhất để đón khách trở lại bởi đã chờ đợi quá lâu rồi”.

Không riêng gì các ông chủ doanh nghiệp du lịch, hai năm là khoảng thời gian quá dài, buộc nhiều nhân viên hoạt động trong ngành du lịch ở thị xã Sa Pa phải làm thêm nhiều công việc (bán hàng online, shipper...) để cầm cự hoặc rẽ ngang sang công việc khác. Thế nên, việc mở cửa hoàn toàn đón khách, trong đó có khách quốc tế, đang là nỗi mong chờ của rất nhiều người đang hoạt động trong lĩnh vực du lịch tại Sa Pa. Họ mong chờ ngày công ty hoạt động trở lại, nhận nhiều tour, đón nhiều khách để ổn định công việc, đảm bảo cuộc sống.

Ông Đỗ Trọng Nguyễn, chủ homestay Lá Dao Tả Van - xã Mường Hoa (Sa Pa) cho biết, hiện tại Lá Dao Tả Van đã chuẩn bị mọi điều kiện an toàn để đón khách, tiến hành phun khử khuẩn, chỉnh trang lại hạ tầng, trang thiết bị, đảm bảo dịch vụ tốt và an toàn. Nhân sự phục vụ tại homestay cũng có đôi chút trở ngại khi mới chỉ có khoảng 70% lực lượng lao động làm việc trở lại. “Mặc dù trong thời gian giãn cách, chúng tôi có chi trả lương hỗ trợ để động viên và giữ chân người lao động, nhưng vẫn có một số lao động chuyển sang làm việc khác. Việc chủ động về con người là cái khó trong giai đoạn trước mắt”, ông nói.

Đón đầu sự kiện mở cửa đón khách du lịch quốc tế, UBND thị xã Sa Pa đã ban hành Kế hoạch 43/KH-UBND ngày 27/1/2022 về việc tổ chức lễ hội năm mùa Sa Pa năm 2022 với 31 sự kiện văn hóa thể thao và du lịch sẽ diễn ra trên địa bàn thị xã, nhằm giới thiệu và thu hút khách du lịch đến với Sa Pa. Thông qua các sự kiện, du khách sẽ tìm hiểu các giá trị văn hóa độc đáo của các dân tộc, trải nghiệm các sản phẩm du lịch đặc trưng gắn với văn hóa và các tài nguyên du lịch nổi trội Sa Pa. Đồng thời, chính quyền thị xã cũng xây dựng bộ nhận diện thương hiệu du lịch Sa Pa nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả của hoạt động quảng bá, xúc tiến và phát triển du lịch của thị xã; tăng cường công tác quản lý nhà nước trong lĩnh vực du lịch nhằm hướng dẫn, giám sát và quản lý tốt chất lượng của các cơ sở kinh doanh du lịch và dịch vụ trên địa bàn.

Theo bà Hoàng Thị Vượng, Trưởng phòng Văn hóa Thông tin Thị xã Sa Pa, hiện tại, thị xã đang hướng dẫn các cơ sở kinh doanh lữ hành quốc tế và các cơ sở lưu trú chuẩn bị tốt các điều kiện để phục vụ khách du lịch. Riêng các cơ sở lưu trú có nhu cầu đón khách du

lịch quốc tế thì phải đăng ký và cam kết thực hiện đầy đủ các quy định của Bộ Văn hoá, Thể thao và Du lịch trong việc đảm bảo an toàn phòng chống dịch bệnh Covid-19 tại cơ sở của mình. Các cơ sở lưu trú chỉ được đón khách sau khi được các cơ quan chức năng thẩm định và xác nhận đủ điều kiện đón khách.

Đồng thời, ngành du lịch Sa Pa đã chủ động xây dựng các sản phẩm du lịch mới đáp ứng nhu cầu trải nghiệm phong phú của du khách trong nước và quốc tế như: giải leo núi chinh phục đỉnh Ngũ Chỉ Sơn; chương trình du lịch “Ngày hội trên di sản danh thắng ruộng bậc thang”; các chương trình du lịch nông nghiệp... Các điểm du lịch cộng đồng của Sa Pa đều đã khẩn trương sắp xếp lại các dịch vụ để sẵn sàng mở cửa đón khách quốc tế. UBND các xã, phường trên địa bàn thị xã đã tích cực vào cuộc tuyên truyền vận động bà con làm tốt công tác vệ sinh môi trường, tái tạo cảnh quan nhằm tạo được ấn tượng tốt với du khách.

Cần sự hỗ trợ

Bên cạnh chủ động mọi điều kiện để đón khách du lịch quốc tế, hầu hết các doanh nghiệp trong Hiệp hội Du lịch Sa Pa mong muốn Chính phủ tháo gỡ những khó khăn trước mắt. Cụ thể, về vốn vay ngân hàng, qua hai năm hoạt động kinh doanh bị ngừng trệ, nhiều doanh nghiệp gần như đã cạn kiệt vốn, rất cần được tạo điều kiện hỗ trợ giãn thời gian nợ vốn vay ngân hàng và giảm lãi suất vay vốn để phục hồi, nắm bắt cơ hội mở cửa tới đây.

Vẫn theo ông Tô Bá Hiếu, Phó chủ tịch Hiệp hội Du lịch Sa Pa, cái khó thêm nữa của Hiệp hội là phần đa các doanh nghiệp du lịch Sa Pa đều phục thuộc vào nguồn khách của các doanh nghiệp lữ hành từ Hà Nội, TP. HCM và các tỉnh khác. Mặc dù hướng mở cửa khách quốc tế là thế nhưng chưa biết lượng khách vào như thế nào.

Về vấn đề huy động đủ lượng và đảm bảo về chất của đội ngũ hướng dẫn viên quốc tế và hướng dẫn viên tại điểm của Sa Pa, theo nhận định của Phòng Văn hoá - Thông tin Thị xã Sa Pa, không phải là khó. Thế nhưng, theo bà Hoàng Thị Vượng, Trưởng Phòng Văn hoá - Thông tin thị xã Sa Pa, khó khăn trước mắt là phải tổ chức bồi dưỡng kiến thức, kỹ năng và thực hiện quy trình cấp chứng chỉ hành nghề cho đội ngũ hướng dẫn viên quốc tế. Vì vậy, Phòng Văn hoá - Thông tin thị xã đã tham mưu UBND thị xã phối hợp với Sở Văn hoá, Thể thao và Du lịch, Trường Cao đẳng Lào Cai tổ chức các khóa bồi dưỡng kiến thức, thi sát hạch và cấp chứng chỉ nghề cho các bạn.

Ngoài ra, Phòng Văn hoá - Thông tin thị xã Sa Pa cũng đang xây dựng cuốn cẩm nang “Hướng dẫn viên du lịch Sa Pa” song ngữ (Anh - Việt) phục vụ nhu cầu tìm hiểu và tra cứu của các hướng dẫn viên và du khách cũng như những người quan tâm đến Sa Pa.



“Cơ hội vàng” phục hồi du lịch của Quảng Nam

Theo ông Nguyễn Xuân Hà, Giám đốc Công viên Ấn tượng Hội An, sự kiện Năm du lịch quốc gia 2022 với chủ đề “Quảng Nam - Điểm đến du lịch xanh” là cơ hội vàng để ngành du lịch phục hồi và lấy lại đà tăng trưởng như năm 2019.

NGUYỄN PHƯỚC (THỰC HIỆN)

Sau 2 năm gián đoạn do Covid-19, tỉnh Quảng Nam đã được chọn làm nơi đăng cai tổ chức Năm du lịch quốc gia 2022, với chủ đề “Quảng Nam - Điểm đến du lịch xanh”. Trong đó, lễ khai mạc Năm du lịch quốc gia 2022 được tổ chức vào ngày 25/3/2022 tại đảo Ký ức Hội An. Xung quanh sự kiện quan trọng này, Tạp chí Đầu tư Tài chính đã có cuộc trao đổi với ông Nguyễn Xuân Hà, Giám đốc Công viên Ấn tượng Hội An:



này như thế nào?

Chúng tôi tự tin sẽ làm tốt những công việc đã được tỉnh Quảng Nam bàn giao, bởi đã từng được lựa chọn là một điểm cầu truyền hình trực tiếp đón chào năm mới năm 2019. Đồng thời, đảo Ký ức Hội An cũng là địa điểm được chọn để đón 2 triệu khách quốc tế về địa phương vào năm 2019. Với kinh nghiệm tham gia tổ chức các sự kiện lớn của tỉnh, quốc gia, chúng tôi đã chủ động triển khai các công việc liên quan như xây dựng kịch bản nghệ thuật lễ khai mạc, chỉnh

trang các hạng mục công trình, tăng cường đào tạo đội ngũ phục vụ, phối hợp với các cơ quan ban ngành liên quan xây dựng các phương án an ninh, hậu cần, truyền thông, báo chí. Bên cạnh đó, đội ngũ biên đạo, diễn viên của nhà hát Ký ức Hội An đã bắt tay ngay vào việc tập luyện các tiết mục nghệ thuật phục vụ chương trình... Các tiết mục được dàn dựng đặc sắc, công phu, sân khấu hoành tráng... hứa hẹn mang đến một chương trình mở đầu đầy ấn tượng cho Năm du lịch quốc gia, cũng là khởi đầu cho sự trở lại của ngành du lịch Quảng Nam nói riêng và Việt Nam nói chung sau thời gian dài đóng băng vì dịch bệnh.

Để phục vụ cho sự kiện Năm du lịch quốc gia 2022, Ký ức Hội An đã đầu tư những gì?

Chúng tôi đã đầu tư quy mô lớn cho nhiều hạng mục, khẳng định định hướng phát triển du lịch xanh song hành cùng du lịch văn hóa của mình trong nhiều năm qua. Trong đó vào tháng 3/2022, Ký ức Hội An sẽ hoàn thiện thi công cầu bộ hành Ánh Trăng nối giữa phường Cẩm Châu và phường Cẩm Nam. Cầu có thiết kế như một dải vàng trắng nổi hai bờ sông Hoài, chiều dài 110m. Dự án này mang đậm tính nghệ thuật và hài hòa trong cảnh quan chung của khu phố cổ. Cầu Ánh

Trăng sẽ được sử dụng cho di chuyển trong lễ khai mạc Năm du lịch quốc gia và dự kiến mở cửa đón du khách thăm quan sau đó. Đây là công trình được kỳ vọng trở thành điểm “check-in” mới của Hội An trong năm 2022.

Show diễn thực cảnh Ký ức Hội An cũng sẽ được thay hiệu ứng ánh sáng mới. Các hiệu ứng 3D hiện đại mới kết hợp cùng sân khấu ngoài trời rộng đến 25.000m² hứa hẹn sẽ mang lại cho du khách một “bữa tiệc của những giác quan” trong hành trình ngược thời gian 400 năm lịch sử, đến với vùng đất “Faifo” nhộn nhịp giao thương. Show diễn cũng phác họa sự giao thoa văn hoá giữa con đường gốm sứ, tơ lụa trên biển và những câu chuyện văn hóa tinh hoa về đất, về con người Phố Hội.

Việc tổ chức Năm du lịch quốc gia sẽ mang lại những lợi ích nào đối với Quảng Nam?

Năm du lịch quốc gia là sự kiện văn hóa, kinh tế, xã hội và du lịch tiêu biểu cấp quốc gia. Do đó, sự kiện là cơ hội để thu hút khách du lịch trong nước và quốc tế đến Việt Nam thông qua hình thức giới thiệu, quảng bá hình ảnh; truyền đạt các giá trị văn hoá vật thể, phi vật thể, tài nguyên và sản phẩm du lịch đặc sắc của Việt Nam đến với khách du lịch trong và ngoài nước, đồng thời thúc đẩy mạnh mẽ sự liên kết phát triển du lịch giữa các địa phương.

Chính vì lý do trên, tôi nhận thấy, đây có thể được xem là “cơ hội vàng” để ngành du lịch phục hồi và lấy lại đà tăng trưởng như năm 2019. Sự kiện cũng là dịp để ngành du lịch Việt Nam nói chung và Quảng Nam nói riêng khẳng định với bạn bè, du khách quốc tế đã sẵn sàng mở cửa đón khách trở lại.

Ông nhìn nhận như thế nào về hướng phát triển du lịch xanh của tỉnh?

Với chủ đề “Quảng Nam - Điểm đến du lịch xanh”, địa phương đã thể hiện rõ định hướng phát triển du

lịch của tỉnh trong thời gian sắp tới, đó là phát triển du lịch đi đôi với bảo vệ môi trường; các sản phẩm du lịch được xây dựng dựa trên tài nguyên văn hóa, lịch sử, con người bản địa, vừa phải đáp ứng nhu cầu thân thiện với thiên nhiên, đó mới là sự phát triển lâu dài, bền vững.

Ngay từ khi hình thành ý tưởng dự án, chúng tôi đã nỗ lực để tạo dựng đảo Ký ức Hội An trở thành điểm du lịch trải nghiệm văn hóa nghệ thuật đặc sắc, góp phần truyền tải các giá trị văn hóa, lịch sử của Hội An nói riêng và Quảng Nam nói chung đến với du khách trong và ngoài nước. Từng công trình kiến trúc đến món ăn, chúng tôi đều cố sự lựa chọn trong những sản phẩm để thể hiện các giá trị bản địa. Đồng thời, để góp phần vào việc phát triển bền vững phát huy các giá trị, chúng tôi đã liên kết với các đơn vị trong ngành du lịch Quảng Nam thành lập “Câu lạc bộ Điểm đến Quảng Nam – Giữ gìn giá trị bản địa”.

Sau sự kiện này, ông hy vọng ngành du lịch của tỉnh Quảng Nam sẽ mang màu sắc như thế nào?

Nhận thức du lịch xanh không chỉ là thiên nhiên xanh, sản phẩm xanh, Quảng Nam đã phác thảo cụ thể những điểm nhấn trọng điểm trong bức tranh Năm du lịch quốc gia lần này với nội hàm “xanh” rộng hơn. Trong đó, việc tích cực triển khai và tổ chức các hoạt động, sự kiện liên quan đến du lịch xanh sẽ kêu gọi được sự đồng thuận, hưởng ứng của xã hội và bạn bè du khách quốc tế khi đến với Việt Nam và Quảng Nam.

Bên cạnh đó, tôi thấy rằng việc phát triển du lịch xanh còn là chìa khóa để phát triển du lịch có trách nhiệm, đảm bảo du lịch phát triển bền vững. Nếu phát triển du lịch theo hướng này, Quảng Nam sẽ trở thành “tỉnh tiên phong” của cả nước.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này



Một màn biểu diễn ấn tượng trong show diễn thực cảnh “Ký ức Hội An”

Biểu tượng du lịch mới của Việt Nam

Cuối tháng 2/2022, những người mê du lịch ngỡ ngàng khi Cầu Hôn (Kiss Bridge) – công trình mới đang xây dựng tại Nam Phú Quốc bất ngờ lên sóng TG1 – Kênh thông tin của Đài Truyền hình quốc gia Italy. Tuyệt phẩm này có gì đặc biệt mà “hot” đến thế?

HOA MAI

Được xây dựng ngay bên thị trấn Địa Trung Hải mộng mơ Tây Nam Phú Quốc, Cầu Hôn là công trình chứa đựng rất nhiều “mật mã văn hóa” có một không hai. Ý tưởng cây cầu bắt nguồn từ mối tình huyền thoại giữa chàng Ngưu Lang và nàng Chức Nữ của Việt Nam. Bên cạnh đó, với việc là tác phẩm có một không hai của tập đoàn Sun Group và đơn vị thiết kế Italia hàng đầu thế giới Archea Associati, Cầu Hôn còn mang trong mình “ADN của nước Ý”.

Cầu Hôn cũng gợi những xúc cảm về bản bi ca của mối tình trong vắt giữa chàng Romeo và nàng Juliet. Bởi thế, nổi bật trên mặt biển xanh ngọc ngà của Đảo Ngọc, cầu Hôn tạc vào không gian một chỉ dấu vĩnh hằng dẫn lối cho những người yêu thương gặp gỡ nhau trong nỗi nhớ khôn nguôi. Được biết, đây cũng là công trình đầu tiên tại Việt Nam của kiến trúc sư

tài năng Marco Casamonti – Đại sứ Italian Design Day 2020, “cha đẻ” của Cầu Hôn. Ông cũng giữ vai trò Tổng biên tập của tạp chí quốc tế về kiến trúc AREA, giáo sư môn Thiết kế Kiến trúc và Đô thị tại Khoa Kiến trúc của Đại học Genoa và là người đồng sáng lập Archea Associati.

Kiss Brige bao gồm hai nhánh độc lập, mỗi nhánh dài 400m tựa như một dải lụa mềm vươn mình ra giữa muôn trùng khơi. Thế nhưng, điểm đặc biệt nhất là hai nhánh lại “gặp” nhau ở lưng chừng trời và... cách nhau 50cm. Khoảng cách vừa đủ cho hai người chạm được vào nhau, trao nhau nụ hôn nhưng không vượt qua ranh giới. Con người - ở điểm chạm của tình yêu này hóa thành một cây cầu nhân tạo đặc biệt, kết nối và hoàn thiện cho Cầu Hôn. Vượt qua những định nghĩa thông thường, Cầu Hôn trở thành cây cầu của tình yêu, của những giấc mơ trọn vẹn nhất.



Mặt cầu và đường dạo có thể phục vụ khoảng 10.000 người cùng lúc. Đặc biệt, tổng khối lượng thép ước tính để xây dựng lên tới hơn 5000 tấn. Nếu làm phép tính so sánh, số lượng thép bằng một nửa tháp Eiffel. Hai đầu mũi của Cầu Hôn có vượt nhịp conson (dạng kết cấu cầu theo phương ngang, chỉ cố định ở một đầu, một đầu tự do) lên đến 25m, kỉ lục chưa từng có tiền lệ của một cây cầu đi bộ trên biển. Đây thực sự là một thách thức không nhỏ đối với đội ngũ kết cấu sư, một công trình mà vẻ đẹp kiến trúc được tạo nên từ sức mạnh của kĩ thuật và công nghệ.

Có lẽ cũng bởi vậy, kiến trúc sư trưởng Marco Casamonti khẳng định: “Vượt trên công năng của một cây cầu thông thường, đây là một công trình của giấc mơ”.

Một trong những điểm đặc biệt nhất của công trình là các kỹ sư, kiến trúc sư đã khéo léo tính toán để “nút chạm” của cây cầu cũng chính là điểm đón hoàng hôn trên đại dương. Lúc này, mặt trời sẽ từ từ hạ xuống, hiện hữu chính giữa cầu, “rơi” đúng qua khoảng trống 50cm của hai cánh cung lớn trước khi chìm xuống đáy biển. Du khách sẽ được chứng kiến khoảnh khắc đặc biệt hoàn hảo này trong khoảng 7 ngày cuối năm (từ Giáng sinh đến hết ngày 1/1 dương lịch). Hiện tượng độc đáo và kỳ thú ấy tạo nên một trong những trải nghiệm không thể lặp lại ở bất cứ nơi đâu trên thế giới.

Archea Associati (Marco Casamonti & Partner) – “gã khổng lồ” trong ngành thiết kế thế giới mà Sun Group chọn hợp tác cũng là đơn vị đã tạo nên hàng loạt công trình nổi tiếng thế giới như nhà máy sản xuất rượu vang Antinori (Ý), Trung tâm triển lãm nho Diên Khánh (Bắc Kinh, Trung Quốc), sân vận động quốc gia Albania... Dù ra đời sau nhưng Cầu Hôn lại được coi như con cưng của Marco Casamonti khi ông đã phải mất tới 2 năm để thai nghén ý tưởng và lên thiết kế. Dự kiến tới cuối năm 2022, công trình sẽ được hoàn thiện và đưa vào sử dụng.

Trong khi đó, mang giấc mơ đưa Việt Nam ra thế giới, đại diện chủ đầu tư Sun Group cho hay: “Chúng tôi muốn cùng các kiến trúc sư và kỹ sư hàng đầu thế giới làm nên một biểu tượng mới cho du lịch Việt Nam, để bạn bè quốc tế đều biết đến Việt Nam là nơi có thiên nhiên tuyệt mỹ, có văn hóa đặc sắc, một miền đất hứa mới của thế giới, và để người Việt có thể tự hào trước bạn bè bốn phương”.

Kiến trúc độc bản, kết tinh trong mình nhiều vỉa tầng văn hóa, việc Cầu Hôn được truyền thông quốc tế quan tâm và đánh giá cao ngay từ khi còn chưa ra mắt không có gì khó hiểu. Trong bối cảnh ngành du lịch Việt Nam đã mở cửa, chắc chắn công trình mang tính biểu tượng này sẽ là thời nam châm tạo nên “con sóng” mới cho du lịch Việt Nam nói chung và hứa hẹn đưa Phú Quốc trở thành ngôi sao mới trên bản đồ du lịch của thế giới trong thời gian tới.



Tham vọng của Micviet Holdings tại Quảng Trị

A VŨ



Micviet Holdings tại buổi làm việc với UBND tỉnh Quảng Trị

Micviet Holdings và các công ty thành viên đã đề xuất đầu tư hàng loạt dự án tại tỉnh Quảng Trị.

Mới đây, tại buổi làm việc với UBND tỉnh Quảng Trị, Chủ tịch hội đồng quản trị Micviet Holdings Nguyễn Đức Thành cho biết, doanh nghiệp này cùng các công ty thành viên đang đề xuất thực hiện 28 dự án như: đầu tư xây dựng cụm phức hợp nông nghiệp công nghệ cao theo mô hình khép kín với quy mô diện tích 400 - 500ha; đầu tư xây dựng tổ hợp nhà máy chế biến nông lâm thủy hải sản; đầu tư xây dựng hệ thống kho lạnh kho bảo quản sản phẩm nông lâm thủy hải sản sau thu hoạch; đầu tư phát triển mô hình nuôi tôm công nghệ cao theo hướng thâm canh.

Công ty Cổ phần Micviet Holdings đề xuất đầu tư vào các lĩnh vực: dự án sản xuất thủy tinh pha lê và các sản phẩm từ silicat; dự án xây dựng nhà máy chế tạo, lắp ráp sản phẩm điện tử viễn thông kỹ thuật số để sản xuất thiết bị vòng đeo tay cho người cao tuổi, các thiết bị hỗ trợ và y tế công nghệ cao; dự án khu dịch vụ du lịch sinh thái biển Mỹ Thủy quy mô 100ha; hệ thống xử lý nước thải tại các khu công nghiệp của tỉnh; nhà máy xử lý chất thải rắn thành phố Đông Hà; nhà máy xử lý, tái chế rác thải công nghệ cao 1000 tấn rác sinh hoạt/ngày đêm; nhà máy xử lý chất thải công nghiệp và nguy hại công suất 20.000 tấn CTR công nghiệp và 2.000 tấn CTNH.

Công ty Cổ phần giải pháp phần mềm ADC đề xuất đầu tư vào các lĩnh vực cung cấp các giải pháp phần mềm công nghệ cho tỉnh và các đơn vị trong tỉnh; đầu

tư phát triển dự án không gian sống cho người cao tuổi; đầu tư dự án khai thác các dịch vụ quảng cáo trên địa bàn tỉnh Quảng Trị, dự án cơ sở giáo dục, đào tạo nghề tổng hợp quy mô 20.000 lao động; dự án khu hội chợ triển lãm thành phố quy mô 7ha; công viên Thống Nhất tại khu di tích quốc gia đặc biệt đồi bờ Hiền Lương - Bến Hải diện tích 50ha.

Công ty TNHH Đầu tư xây dựng Nguyễn Vũ đề xuất đầu tư vào các lĩnh vực: đầu tư và kinh doanh cơ sở hạ tầng khu kinh tế Đông Nam; xây dựng cảng cạn ICD; xây dựng kho ngoại quan, trung tâm logistics; đầu tư vào dự án tổng kho xăng - dầu - khí; đầu tư và

kinh doanh cơ sở hạ tầng khu kinh tế Đông Nam diện tích 1.000ha đã được Chính phủ phê duyệt; xây dựng cơ sở hạ tầng cửa khẩu La Lay theo quy mô 10 - 20ha; dự án kinh doanh cơ sở hạ tầng khu thương mại đặc biệt Lao Bảo; dự án cơ sở hạ tầng du lịch đảo Cồn Cỏ.

Ngoài ra, Micviet Holdings cùng với các công ty thành viên sẽ thành lập Quỹ Triệu Phong Bách Việt với mục tiêu hoạt động phát triển cộng đồng. Theo ông Lê Nam Khánh - Tổng giám đốc Công ty Cổ phần nông nghiệp số VIDAS, phó tổng giám đốc phụ trách chiến lược Micviet Holdings, mục tiêu hoạt động của quỹ Quỹ Triệu Phong Bách Việt là hỗ trợ, giúp đỡ nông dân, các hộ nghèo tại địa phương xây dựng và nhân rộng các mô hình phát triển kinh tế hiệu quả nhằm giảm nghèo, nâng cao thu nhập của người dân; nâng cao quy mô sản xuất, sản xuất hàng hóa, phát triển ngành nghề; góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế và phát triển các hình thức kinh tế tập thể ở nông thôn. Quỹ Triệu Phong Bách Việt đã cam kết tài trợ miễn phí cho tất cả các doanh nghiệp, hợp tác xã, hộ nông dân giải pháp nhật ký điện tử và truy xuất nguồn gốc trong 1 năm đầu tiên; hỗ trợ miễn phí tất cả các sản phẩm nông nghiệp, thực phẩm được liệt kê trên sàn thương mại điện tử Nông nghiệp số VIDAS.

Được biết, Micviet Holdings được thành lập vào 12/3/2003, phát triển theo mô hình tập đoàn với hệ thống các công ty con hoạt động hoạch toán độc lập cho từng dự án riêng biệt, theo định hướng hệ sinh thái do công ty mẹ chỉ đạo.

Sức hút của khu đô thị Hải Vân tại Diễn Châu

Thời gian gần đây thị trường bất động sản Diễn Châu thu hút giới đầu tư khắp nơi đổ xô về tìm hiểu dự án khu đô thị Hải Vân.

LÊ MAI

D iễn Châu một trong những địa phương có tốc độ phát triển kinh tế mạnh mẽ bậc nhất Nghệ An. Thị trường bất động sản ở đây cũng sôi động với loạt dự án quy hoạch hạ tầng - giao thông trọng điểm. Trong bối cảnh quỹ đất tại các đô thị lớn đang dần hạn hẹp, nhà đầu tư đang hướng về những thị trường vùng ven đầy tiềm năng như Diễn Châu. Dự án khu đô thị Hải Vân nằm sát quốc lộ 1A và mặt tiền tuyến giao thông kết nối các xã Diễn Bích, Diễn Kỳ, Diễn Hoa, thị trấn Diễn Châu.... Bao quanh dự án là dòng sông Bùng xanh mát càng làm tăng thêm lợi thế lớn về không gian sống và tiềm năng sinh lời.

Được đầu tư, phát triển bởi Công ty TNHH Hải Vân - một doanh nghiệp đóng chân trên địa bàn huyện, khu đô thị Hải Vân mang trong mình tấm lòng, tâm huyết của những người con mong muốn đóng góp công sức xây dựng quê hương giàu mạnh. Với mục tiêu mang đến một sản phẩm thật, giá trị thật, từng chi tiết nhỏ trong dự án đều được cân nhắc kỹ lưỡng để không những phù hợp nhu cầu khách hàng mà còn tạo ra giá trị bền vững về mặt kinh tế, xã hội và môi trường.

Khác với những dự án được rao bán từ khi còn trên giấy, chủ đầu tư tập trung nguồn lực để hoàn thiện hạ tầng. Hiện tại, khu đô thị Hải Vân đã hoàn tất cơ sở hạ tầng bao gồm: hệ thống điện, thoát nước, đường nội khu 12-15m rải nhựa, vỉa hè, cây xanh.... Đặc biệt, một số tiện ích đã đưa vào sử dụng như trường mầm non 12 phòng học, khu chợ mới với quy mô hơn 5.000m², công viên nước và khu vui chơi giải trí có giá trị đầu tư trên 50 tỷ đồng. Chủ đầu tư đang đầu tư trên 100 tỷ đồng để xây dựng trung tâm thương mại, khu thể thao lớn với nhiều tiện ích. Ngoài ra, công viên cây xanh, khu phức hợp thể thao, sân golf, nhà văn hóa... cũng đang được hoàn thiện.

Dự án Hải Vân được bao quanh bởi các khu dân cư sầm uất và phát triển. Từ đó, cư dân dự án có thể dễ dàng kết nối với những tiện ích thiết yếu như chợ,



Hệ thống tiện ích hiện đại, đồng bộ tại khu đô thị Hải Vân

ngân hàng, cơ sở y tế, cơ quan hành chính, trường học các cấp... Điều này cũng giúp gia tăng giá trị thương mại cho dự án. Bên cạnh hệ thống giao thông hiện hữu, chủ đầu tư đã đầu tư xây dựng tuyến đường từ QL1 qua dự án trị giá trên 6 tỷ đồng để cư dân thuận lợi di chuyển.

Đến nay, dự án đã cấp được trên 200 giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Trong thời điểm mà rất nhiều dự án "ma" xuất hiện thì việc hoàn tất thủ tục pháp lý, trao bìa ngay khi mua thực sự mang lại sự an tâm tuyệt đối cho khách hàng.

Với mục tiêu kiến tạo nên một thành phố thu nhỏ ven biển, nơi tâm điểm vui chơi giải trí du lịch. Hải Vân được phát triển theo mô hình khép kín trên tổng diện tích 31ha hội tụ đầy đủ tiện ích như trường học chất lượng quốc tế, khu vui chơi ngoài trời rộng thoáng, trung tâm thương mại, café, công viên thể thao, sân golf, công viên nước, sân thể thao....

Diễn Châu đang thu hút hàng loạt dự án trên mọi lĩnh vực, trong đó có cả những "gã khổng lồ" như VSIP II. Nhu cầu sở hữu bất động sản sẽ càng tăng vọt. So với những sản phẩm cùng phân khúc, khu đô thị Hải Vân vượt trội hơn nhờ mức giá đang ở "chân sóng" cùng tiềm năng tăng giá phi mã với pháp lý chuẩn chỉnh và hoàn thiện.

Giảm đau kinh tế trước xung đột Ukraine-Nga

TS Bùi Ngọc Sơn, Viện Kinh tế và Chính trị thế giới, nhấn mạnh bất ổn tỷ giá và lạm phát sẽ là những yếu tố tác động lớn đến kinh tế Việt Nam trong năm nay.

KỶ THU (THỰC HIỆN)

THẬN TRỌNG VỚI TÁC ĐỘNG GIÁN TIẾP

Theo ông, chiến sự Nga – Ukraine sẽ tác động thế nào tới nền kinh tế của Việt Nam?

Việt Nam ít nhiều đã bước vào giai đoạn phục hồi kinh tế. Trong bối cảnh này, cuộc chiến Nga - Ukraine chắc chắn sẽ có tác động tiêu cực đến sự phục hồi của kinh tế Việt Nam trong năm 2022 và những năm sau. Tôi cho rằng tác động trực tiếp của cuộc chiến sẽ không lớn vì quan hệ thương mại giữa Việt Nam và hai nước có xung đột nêu trên không lớn, chỉ chiếm khoảng 1,5% tổng kim ngạch thương mại của Việt Nam. Tuy nhiên, tác động gián tiếp sẽ là đáng kể. Do đó, chúng ta cần phải có sự quan tâm và thận trọng để có biện pháp ứng phó. Tác động gián tiếp có thể dễ dàng nhận thấy qua hai kênh. Một là thông qua sự tăng giá hàng nguyên liệu (đặc biệt là dầu thô, lương thực). Hai là thông qua con đường tỷ giá khi Fed nâng lãi suất.

Về dầu lửa, Nga là nước xuất khẩu dầu lớn thứ ba thế giới với tỷ trọng 10,53% lượng dầu xuất khẩu toàn cầu, sau UAE (chiếm 16,13%) và Saudi Arabi (11,54%) (số liệu 2019). Sự cấm vận của Mỹ và phương Tây đối với xuất khẩu dầu lửa của Nga đã khiến giá dầu thế giới tăng vọt. Việt Nam cũng đang phải chịu áp lực lớn từ sự tăng giá này. Giá xăng dầu tại Việt Nam hiện đã tăng cao nhất trong lịch sử, điều này sẽ khiến áp lực lạm phát tăng cao vì giá dầu là yếu tố quan trọng trong rổ hàng tính toán chỉ số lạm phát của Việt Nam.



Ngoài ra, giá kim loại cũng chịu áp lực tăng. Nga là nước xuất khẩu lớn các kim loại như đồng, kền, đặc biệt là nhôm, một nguyên liệu tối quan trọng. Lệnh cấm vận lên nhà sản xuất nhôm lớn nhất thế giới Rusal của Nga đã gây khan hiếm nguồn cung nhôm thế giới, khiến giá vật liệu này tăng mạnh. Hiện giá các kim loại đang rất cao vì đứt gãy chuỗi cung ứng trong khi cầu tăng đột biến sau đại dịch.

Về giá lương thực, năm 2021, Nga và Ukraine chiếm 14% sản lượng và 30% tổng xuất khẩu lúa mì toàn cầu. Cả hai nước này chiếm khoảng 17% xuất khẩu ngô toàn cầu (Ukraine 15% và Nga khoảng 2%), gần 35% xuất khẩu lúa mạch toàn cầu. Sự đứt gãy chuỗi cung ứng lương thực thế giới từ cuộc xung đột này là một nguyên nhân góp phần làm tăng giá lương thực toàn cầu, hiện đang ở mức cao nhất trong vòng 10 năm. Việt Nam là nước xuất khẩu lương thực lớn vì vậy áp lực từ sự khan hiếm là không đáng kể. Tuy nhiên, Việt Nam lại lệ thuộc vào nhập khẩu phân bón nên giá phân bón tăng, có thể khiến giá lương thực và thực phẩm tăng theo, bên cạnh nguyên nhân giá lương thực từ cước vận tải tăng do giá xăng tăng.

Đáng lưu ý, giá lương thực và thực phẩm cùng với giá xăng có tỷ trọng lớn trong rổ hàng tính toán chỉ số CPI của Việt Nam. Do đó, sự tăng mạnh giá hàng nguyên liệu và lương thực sẽ tác động mạnh lên giá cả và lạm phát ở Việt Nam trong thời gian tới.

Tuy nhiên, quan trọng hơn, việc Fed nâng lãi suất sẽ khiến đồng VND mất giá, điều này sẽ càng làm áp lực lạm phát tăng cao hơn nữa vì giá hàng nhập khẩu tăng mạnh. Lạm phát ở Mỹ vốn đã ở mức cao nhất trong vòng hơn 40 năm do cầu tăng mạnh và sự đứt gãy chuỗi cung ứng toàn cầu gây ra. Mức lạm phát hàng năm trong tháng 2/2022 là 7,9%. Cuộc chiến Nga-Ukraine khiến giá dầu thô tăng được dự báo sẽ khiến lạm phát cả năm của Mỹ trên 5%, vượt xa mục tiêu của Fed. Điều này, buộc Fed đã phải tuyên bố chính sách thắt chặt tiền tệ bắt đầu từ tháng 3 với mức tăng 0,25% và dự kiến sẽ tăng khoảng 6 lần trong năm 2022.

Ngoài ra, tình trạng đình công, đòi nâng lương lan rộng cũng sẽ gây áp lực lên lạm phát khi các doanh nghiệp phải chấp nhận tăng lương để duy trì lực lượng lao động. Nếu không có hành động thích hợp, lạm phát sẽ khó kiểm soát hơn.

Trong bối cảnh trên, hầu hết các lĩnh vực kinh tế sẽ bị ảnh hưởng. Trong đó, một số lĩnh vực sẽ bị thiệt hại đáng kể như hàng không và du lịch, vì phải chịu chi phí tăng mạnh do giá nhiên liệu cao và do đường bay dài hơn bởi các lệnh cấm vận vùng trời; ngành logistics cũng gặp rắc rối tương tự; lĩnh vực xuất khẩu nông sản sang Nga và Ukraine sụt vì cầu giảm và rủi ro thanh toán do cấm vận. Ngành xây dựng, bất động sản bị áp lực giá thép, xi măng tăng cao trong khi cầu đã yếu. Lĩnh vực tài chính cũng bị ảnh hưởng khi dòng vốn gián tiếp rút ra khi lãi suất đồng USD tăng.

Theo ông, tác động của cuộc chiến đối với kinh tế Việt Nam sẽ kéo dài hay đơn giản chỉ là một “cú sốc” ngắn hạn?

Tác động sẽ là lâu dài dù cuộc chiến có thể sớm kết thúc. Bởi vì các lệnh trừng phạt hay cấm vận sẽ khó có thể chấm dứt trong vòng vài năm tới. Nói cách khác, nền kinh tế (và cả chính trị) thế giới sẽ bước vào một thời kỳ mới, trong đó sẽ có nhiều thay đổi lớn trong cấu trúc kinh tế, tài chính, thương mại và đầu tư toàn cầu.

Khuynh hướng thay đổi sẽ là sự phân tách giữa một bên là Mỹ và phương Tây với một bên là Nga và Trung Quốc. Thực ra, sự phân tách này đã bắt đầu từ thời kỳ Tổng thống D.Trump khi ông phát động cuộc chiến thương mại với Trung Quốc. Sự phân tách này được thúc đẩy mạnh hơn vì đại dịch Covid-19 khi các chính phủ và các nhà đầu tư phương tây nhận thấy rằng không thể duy trì cấu trúc kinh tế thế giới như cũ, theo đó các chuỗi cung ứng, dòng thương mại và đầu tư được tập trung vào Trung Quốc.

Hiện nay, cuộc chiến Nga – Ukraine cho thấy rằng dường như có sự “hợp tác” hay “phối hợp” giữa Nga và Trung Quốc. Điều này, khiến sự phân tách này sẽ diễn ra càng mạnh hơn trong tương lai. Các nhà làm chính sách và doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý điều này để

có chiến lược hành động đúng đắn trước tình hình và bối cảnh kinh tế và chính trị toàn cầu mới.

CƠ HỘI NÀO CHO VIỆT NAM?

Mọi vấn đề đều có 2 mặt. Vậy Việt Nam có thể được lợi gì đó từ cuộc chiến này?

Trong ngắn hạn, ngành khai khoáng và xuất khẩu lương thực có thể có lợi khi thế giới khan hiếm các mặt hàng này. Tuy nhiên, những lợi ích từ xuất khẩu lương thực nhiều khả năng là không đáng kể vì Việt Nam lệ thuộc nhiều vào nhập khẩu phân bón, trong đó Nga là nguồn nhập khẩu phân bón lớn của Việt Nam. Nguồn phân bón lớn từ Nga bị ngưng trệ do cấm vận sẽ khiến giá phân bón thế giới tăng và Việt Nam cũng phải chấp nhận tình huống này.

Ngành công nghiệp chế tạo cũng có thể có lợi thế khi sự phân rã gia tăng nhờ thu hút được dòng tái phân bổ các chuỗi cung ứng toàn cầu từ Trung Quốc sang Việt Nam vì Việt Nam vẫn được xem là một nơi ưa thích đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Lợi thế này mang tính dài hạn vì đây là một quá trình dài hạn. Tuy nhiên, Việt Nam có mối quan hệ sâu sắc với Trung Quốc về mặt chính trị nên vẫn chưa thể được xem là nơi thực sự an toàn cho sự dịch chuyển các chuỗi cung ứng quan trọng có giá trị cao.

Hơn nữa, Việt Nam còn thiếu nhiều điều kiện để các công ty nước ngoài đủ tin tưởng phân bổ chuỗi cung ứng như: môi trường kinh doanh chưa tốt, nạn tham nhũng còn cao; cơ sở hạ tầng không đủ tốt, Việt Nam chưa có cảng biển và/hay sân bay lớn; logistics yếu kém và đắt đỏ; nguồn nhân lực kỹ năng cao không đủ đáp ứng; không có nền công nghiệp hỗ trợ đủ tốt... Trong khi đó, các nước như Indonesia, Thái Lan, Malaysia đang ráo riết thay đổi để nâng mức cạnh tranh thu hút dòng vốn và công nghệ từ sự phân bổ lại chuỗi cung ứng toàn cầu.

Tóm lại, Việt Nam vẫn được hưởng từ sự phân bổ lại chuỗi sắp tăng tốc, nhưng đó chỉ là những phần không quan trọng của chuỗi cung ứng có giá trị gia tăng thấp và dễ bị thay thế. Do đó, để có thể thu hút được các chuỗi cung ứng có giá trị cao, Việt Nam cần phải đưa ra được một chiến lược và một kế hoạch rõ ràng nhằm khắc phục những thiếu sót nêu trên.

Theo ông, trong bối cảnh hiện nay, Chính phủ Việt Nam sẽ ứng phó ra sao với các tác động kinh tế - xã hội từ cuộc chiến Nga – Ukraine? Ông có khuyến nghị gì cho Chính phủ trong điều hành kinh tế, nhất là 2 chính sách cơ bản là tài khóa và tiền tệ?

Tình thế hiện nay sẽ gây khó cho cả hai loại chính sách nêu trên. Khi lạm phát gia tăng, chính sách lãi suất sẽ chịu áp lực, khó duy trì tiếp ở mức thấp để kích thích kinh tế. Tương tự, gói kích thích từ ngân sách cũng cần thận trọng hơn. Không may, gói kích thích 350 nghìn tỷ

thực thi chậm, do đó cơ hội đã qua đi. Trong bối cảnh hiện nay, khi lạm phát có xu hướng gia tăng nhanh thì việc đưa gói này vào thực thi phải thận trọng hơn, nếu không sẽ làm tăng nguy cơ lạm phát mất kiểm soát.

Cần lưu ý rằng kiểm soát lạm phát để có ổn định vĩ mô dài hạn phải được xem là mục tiêu hàng đầu trong bối cảnh hiện nay. Nếu lạm phát tăng nhanh, chính sách lãi suất và ngân sách phải được phối hợp để ngăn lạm phát, duy trì ổn định vĩ mô dù phải chấp nhận hy sinh tăng trưởng. Đồng thời, gói kích thích cần lưu ý giảm những khoản chi tiêu mang tính lạm phát cao. Các khoản chi tiêu cho cơ sở hạ tầng chẳng hạn là một trong những khoản chi tiêu mang tính lạm phát cao vì nó thường có quy mô lớn, tạo ít việc làm trong khi lại có vòng thu hồi vốn dài. Khoản chi tiêu loại này cần phải hết sức thận trọng. Thay vào đó, Chính phủ cần ưu tiên những khoản chi tạo nhiều việc làm, sớm tạo ra sản phẩm và có vòng quay vốn nhanh.

Ngoài những vấn đề như đã nói ở trên, thực tiễn các nước có gợi ý nào cho Chính phủ Việt Nam?

Hiện có một số nước đã xem xét cấm xuất khẩu lương thực vì lo sợ thiếu nguồn cung cho nội địa. Việt Nam cũng cần lưu ý việc xuất khẩu lúa gạo sao cho luôn đảm bảo được nguồn cung trong nước trong một khoảng thời gian nhất định; tránh hiện tượng tăng xuất khẩu lương thực khi thấy giá cao trong khi lại không đảm bảo nguồn cung dự phòng trong nước. Ngân sách cho việc mua dự phòng tồn kho lương thực cần tăng thêm.

Trong bối cảnh đứt gãy nguồn cung kéo dài, kinh nghiệm thế giới cho thấy các doanh nghiệp cần lưu ý gia tăng tồn kho và có kế hoạch đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu, mua bảo hiểm rủi ro tỷ giá và các loại rủi ro khác, đặt hàng sớm hơn bình thường để phòng trực trặc trong khâu vận chuyển, số hóa việc quản lý hoạt động kinh doanh để có thể luôn nhận biết mọi khâu và mọi hoạt động của công ty theo thời gian thực và để có cách ứng phó nhanh nhất có thể. Tất cả những yếu tố đó sẽ giúp đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp một cách thường xuyên.

Xin cảm ơn ông về cuộc trao đổi này!



DANABAY

SEAFOOD

Tọa lạc trên một khuôn viên rộng lớn 2000m², sát bên bờ biển xanh trong, nhà hàng DANABAY là nơi dừng chân lý tưởng khi đến với Đà Nẵng. Thực đơn hải sản phong phú, món ăn tươi ngon, không gian sang trọng... DANABAY hân hạnh đón chào quý du khách.

BOOKING: 0972 943 943
ADD: 10 Vo Van Kiet - TP Da Nang



Xói mòn triển vọng phục hồi của kinh tế toàn cầu

Hậu quả kinh tế của cuộc xung đột tại Ukraine không chỉ giới hạn ở các quốc gia liên đới trực tiếp mà có thể tạo nên cuộc khủng hoảng ở quy mô chưa từng có với nền kinh tế toàn cầu. Theo Viện Nghiên cứu Kinh tế và Xã hội Quốc gia của Anh, cuộc xung đột này có thể khiến nền kinh tế thế giới mất 1.000 tỷ USD và thêm 3% vào lạm phát toàn cầu trong năm 2022.

LÊ ANH

Hỗn loạn thị trường hàng hóa

Căng thẳng địa chính trị giữa Nga và Ukraine đã kéo theo cú sốc về giá cả hàng hóa trên toàn thế giới, làm chao đảo các thị trường năng lượng, kim loại, phân bón và lương thực... Giá hàng hóa đã tăng theo chiều xoắn ốc do lo ngại về nguồn cung bị gián đoạn.

Một trong những tác động mạnh nhất là tới thị trường khí đốt. Ngay sau khi các lệnh trừng phạt chính quyền Tổng thống Nga Vladimir Putin bắt đầu có hiệu lực, giá khí đốt ở châu Âu đã liên tục lập đỉnh. Giá hợp đồng khí đốt kỳ hạn giao vào tháng 4 tại trung tâm TTF ở Hà Lan đã có lúc tăng tới 3.639,1 USD/1.000m³, tương đương 322 euro/megawatt giờ (MWh), mức cao

nhất mọi thời đại. Cú sốc về giá khí đốt đã lập tức phản ánh trên các hóa đơn điện, nước khiến các hộ gia đình châu Âu phải thắt chặt chi tiêu.

Giá dầu thế giới cũng tăng cao nhất trong gần 1 thập kỷ sau khi Tổng thống Mỹ Joe Biden thông báo áp đặt lệnh cấm nhập các loại dầu thô, một số sản phẩm dầu khí và than của Nga. Nguyên nhân là bởi Nga là nhà xuất khẩu dầu lớn thứ 2 thế giới, cung cấp khoảng 1/10 lượng dầu tiêu thụ trên toàn cầu.

Trong tháng 3, giá dầu thô Brent đã chạm ngưỡng 130 USD/1 thùng, đẩy giá xăng tại Mỹ tăng lên mức 4,43 USD/gallon, ở một số khu vực giá xăng đã tăng lên mức 6 USD/gallon, thậm chí tại Los Angeles lên

đến gần 7 USD/gallon. Trước đó, mức cao kỷ lục đối với giá xăng là 4,11 USD/gallon vào tháng 7/2008.

Bộ phận nghiên cứu của ngân hàng Goldman Sachs (Mỹ) nhận định rằng giá dầu Brent có thể đạt mức 175 USD/thùng trong năm nay nếu 2/3 lượng dầu xuất khẩu từ đường biển của Nga bị cắt giảm do tình hình căng thẳng ở Ukraine. Trong khi đó, Phó Thủ tướng Nga Alexander Novak cảnh báo kịch bản giá dầu có thể tăng lên mức 300 USD/thùng nếu phương Tây tiếp tục áp đặt các biện pháp cấm vận nhằm vào Nga.

Giá lương thực cũng không thể thoát khỏi vòng xoáy tăng giá bởi Nga vốn là nhà cung cấp lúa mì lớn nhất thế giới. Ukraine và Nga chiếm 30% tỷ trọng xuất khẩu lúa mì, 19% xuất khẩu ngô và 80% xuất khẩu dầu hướng dương của thế giới. Giá lúa mì kỳ hạn tương lai giao dịch trên sàn Chicago trong tháng 3 đã leo lên mức cao nhất 14 năm, lên tới 11,34 USD/bushel.

Giá tất cả các kim loại cần thiết trong sản xuất ô tô như nhôm, palladium, nickel, coban, lithium, titan, bạch kim... cũng đều leo thang. Nickel kỳ hạn ba tháng trên Sàn giao dịch Kim loại London đã nhanh chóng tăng vọt lên mức cao kỷ lục trên 100.000 USD/tấn trong tháng 3.

Henning Gloystein, một nhà phân tích của Eurasia Group, cho biết: “Chúng tôi chưa bao giờ thấy giá hàng hóa tăng ngọt ngào và mạnh mẽ trên diện rộng như vậy. Chừng nào căng thẳng con chưa hạ nhiệt đáng kể, mức giá kỷ lục hoặc xu hướng tăng do các lệnh trừng phạt và chuỗi cung ứng bị gián đoạn sẽ tiếp diễn đối với nhiều mặt hàng.”

Chuỗi cung ứng đứt gãy

Theo bà Laura Rabinowitz, một luật sư thương mại tại Công ty Greenberg Traurig, dù từng ngành công nghiệp sẽ phải chịu những tác động khác nhau khi căng thẳng địa chính trị giữa Nga và Ukraine leo thang nhưng chắc chắn đó là những thiệt hại không nhỏ do chuỗi cung ứng vốn đã bị tổn thương vì đại dịch Covid-19 nay lại tiếp tục gặp khó khăn.

Xung đột Nga – Ukraine đang gây gián đoạn nghiêm trọng tới hoạt động vận tải đường biển và hàng không trên thế giới. Theo CNBC, cuộc giao tranh ở Ukraine đã cắt đứt nhiều tuyến đường vận chuyển quan trọng, buộc các công ty logistics tạm ngừng dịch vụ khiến giá cước vận chuyển hàng hóa tăng vọt.

Tuyến đường hàng hải ra vào biển Azov, một trong số ít các điểm tiếp cận thương mại đường biển ở Ukraine, hiện ở trong tình thế không thể tiếp cận được do lực lượng quân sự Ukraine và Nga đã chặn cửa vào. Nhiều cảng biển của Ukraine đang đóng cửa vì bị pháo kích làm cho hư hại.

Thêm vào đó, việc không phận Ukraine đóng cửa với các chuyến bay dân sự và các hãng hàng không tránh bay qua không phận Nga đã làm giảm đáng kể

lượng cung cấp hàng hóa từ các hãng hàng không, đẩy giá cước vận chuyển hàng không tăng đột biến. Ngoài ra, giá năng lượng liên tục lập đỉnh cũng góp phần đẩy chi phí vận chuyển lên cao hơn.

“Gã khổng lồ” vận tải biển Maersk và loạt hãng vận tải lớn khác như Ocean Network Express, Hapag-Lloyd và MSC đã thông báo sẽ tạm dừng tất cả các chuyến hàng đến và đi từ Nga bằng đường biển, đường hàng không và đường sắt, ngoại trừ hàng thực phẩm và thuốc men.

Vấn đề nhân lực vận tải biển cũng bị ảnh hưởng không nhỏ từ tình hình chiến sự. Các thuyền viên Ukraine và Nga chiếm 14,5% lực lượng lao động vận tải biển toàn cầu trong khi nhiều tàu đã bị trúng đạn khiến thủy thủ đoàn bị thương hoặc mắc kẹt tại nơi neo đậu ở cảng. Thêm vào đó, những lo ngại về sự an toàn của thủy thủ đoàn và việc tăng phí bảo hiểm để đưa tàu đến Ukraine hoặc Nga cũng đã khiến các chủ tàu không hào hứng nhận các chuyến hàng đến hai nước này.

Thế giới đối mặt với “vòng xoáy lạm phát”

Cuộc xung đột Nga – Ukraine có thể gây ra những bất ổn lớn, xói mòn triển vọng phục hồi của nền kinh tế toàn cầu vốn đã suy yếu nghiêm trọng bởi đại dịch. Các nhà kinh tế cảnh báo về nguy cơ đình lạm, tức tăng trưởng kinh tế đình trệ trong khi lạm phát leo thang. Đây được xem như cuộc khủng hoảng lớn nhất ở châu Âu từ sau Chiến tranh thế giới thứ hai đến nay.

Theo Bloomberg Economic, mức độ ảnh hưởng của cuộc xung đột còn phụ thuộc vào thời gian và những diễn biến chính trên chiến trường. Hãng này đã đưa ra ba kịch bản mà xung đột Nga - Ukraine có thể tác động đến tăng trưởng, lạm phát và chính sách tiền tệ.

Trong kịch bản lạc quan, nếu xung đột kết thúc nhanh, điều này sẽ giúp ngăn chặn một vòng xoáy tăng giá nữa trên thị trường hàng hóa, giữ cho sự phục hồi kinh tế của Mỹ và châu Âu đi đúng hướng. Còn ở kịch bản xấu nhất, nguồn cung cấp khí đốt của châu Âu bị cắt, gây ra suy thoái, trong khi Mỹ phải thắt chặt đáng kể các điều kiện tài chính, ảnh hưởng lớn hơn đến tăng trưởng. Ngân hàng Goldman Sachs của Mỹ dự báo nếu giá dầu tăng lên mức 150 USD/thùng, lạm phát toàn cầu có thể tăng gấp đôi lên mức 7%.

Lạm phát leo thang sẽ làm giảm đà phục hồi kinh tế toàn cầu, đặc biệt khi chứng kiến chỉ số này mức cao kỷ lục tại Anh, Mỹ trong vài thập niên gần đây. Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF) ngày 15/3 cho rằng cuộc xung đột ở Ukraine có thể tái định hình về cơ bản trật tự kinh tế toàn cầu trong dài hạn. IMF dự kiến sẽ giảm dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu năm 2022 được đưa ra trước đó ở mức 4,4%. Còn Oxford Economics ước tính kinh tế toàn cầu chỉ đạt mức tăng trưởng 3,8% trong năm nay.



Nên đặt cược vào chứng khoán

Mua 3 cổ phiếu đầu tiên vào năm 1942 khi Mỹ đang gánh chịu những thiệt hại nặng nề bởi Chiến tranh thế giới thứ hai và tình hình kinh tế vĩ mô không mấy sáng sủa, “nhà đầu tư huyền thoại” Warren Buffett cho tới nay vẫn luôn bảo vệ quan điểm rằng nên đặt cược vào chứng khoán ngay cả khi chiến tranh xảy ra.

THANH TỬ



Tỷ phú Warren Buffett

“Tiền mặt là thứ cuối cùng nên giữ”

Ngay sau khi Nga thực hiện chiến dịch quân sự đặc biệt với Ukraine vào ngày 24/2, chứng khoán toàn cầu lập tức chao đảo do tâm lý hoảng loạn của các nhà đầu tư. Các thị trường chứng khoán chủ chốt ở nhiều khu vực đã chứng kiến làn sóng bán tháo khi giới đầu tư lo ngại rằng giá hàng hóa tăng vọt sẽ làm nền kinh tế tăng trưởng chậm lại.

Ở chiều ngược lại, nhu cầu trú ẩn an toàn thúc đẩy giá vàng tăng nóng. Giá vàng giao tháng 4/2022 có lúc đóng cửa ở mức 2.043,3 USD/ounce, cao nhất kể từ tháng 8/2020. Dù vậy, giá vàng sau đó đã hạ nhiệt khi sự lo ngại về cuộc khủng hoảng giữa Nga và Ukraine bắt đầu giảm. Tâm lý thị trường được cải thiện do các hành lang nhân đạo để sơ tán dân thường Ukraine được thiết lập.

Có thâm niên 80 năm trong lĩnh vực đầu tư tài chính, tỷ phú Warren Buffett, Chủ tịch kiêm CEO để chế đầu tư Berkshire Hathaway, cho rằng nhà đầu tư không nên bán phá giá cổ phiếu để quay sang tích trữ tiền mặt, vàng hoặc Bitcoin khi chiến tranh nổ ra, bởi ông tin rằng đầu tư vào các doanh nghiệp mới là cách tốt nhất để làm giàu trong dài hạn.

“Một điều bạn có thể khá chắc chắn là nếu một cuộc chiến tranh lớn nổ ra, giá trị của đồng tiền sẽ sụt giảm. Điều đó đã xảy ra trong hầu hết các cuộc chiến mà tôi biết. Vì vậy, tiền mặt chính là thứ cuối cùng mà bạn sẽ muốn giữ trong chiến tranh. Bạn nên đầu tư tiền vào thứ gì đó trong dài hạn. Bạn có thể muốn sở hữu một nông trại, một căn nhà hay một danh mục cổ phiếu. Trong Chiến tranh thế giới thứ hai, thị trường chứng khoán tăng điểm khá tốt”, tỷ phú Buffett chia sẻ trong một cuộc phỏng vấn với CNBC.

Vị tỷ phú 92 tuổi cho biết ông đã không bán bất cứ cổ phiếu nào trong danh mục đầu tư của mình khi xung đột Nga-Ukraine leo thang đỉnh điểm vào năm 2014. Thậm chí ông còn khẳng định “nếu giá cổ phiếu giảm, khả năng cao là tôi sẽ mua thêm vào”.

“Doanh nghiệp Mỹ sẽ ngày càng giá trị hơn, còn giá trị đồng USD thì giảm đi, vì vậy bạn không thể mua được nhiều thứ bằng tiền. Sẽ tốt hơn rất nhiều nếu bạn sở hữu các tài sản sinh lời tốt trong 50 năm tới, thay vì nắm giữ những mẫu giấy hoặc Bitcoin”, ông nói thêm.

Tỷ phú Buffett đã bước vào ngành đầu tư vào mùa xuân năm 1942, khi mới 11 tuổi, vào đúng thời điểm Mỹ đang gánh chịu những thiệt hại nặng nề bởi Chiến tranh thế giới thứ hai. Ông đã dốc hết 115 USD tiền tiết kiệm để mua 3 cổ phiếu của công ty dầu khí Cities Service với giá khoảng 38 USD/cổ phiếu. Sau đó, ông đã bán cổ phiếu với giá 40 USD, chỉ thu lợi nhuận 2 USD/cổ phiếu.

Nhắc lại việc này trong thư gửi cổ đông Berkshire Hathaway năm 2018, ông Buffett đã đưa ra số liệu chứng minh rằng cổ phiếu, chứ không phải vàng, mới là công cụ mang lại lợi nhuận nhiều hơn theo thời gian.

Theo đó, ông tính toán rằng, nếu năm 1942, ông đầu tư 115 USD vào một quỹ chỉ số S&P 500 và tái đầu tư toàn bộ cổ tức, thì số tiền ít ỏi ban đầu của ông sẽ tăng lên thành 607.000 USD vào năm 2018, tức lãi gấp 5.288 lần. Ngược lại, nếu đổ vào vàng, khoản đầu tư này chỉ tăng lên thành 4.200 USD trong cùng khoảng thời gian.

Ở động thái liên quan, trong lúc giá dầu thế giới tăng mạnh vì ảnh hưởng bởi chiến sự tại Ukraine những ngày gần đây, tập đoàn Berkshire Hathaway của tỷ phú Warren Buffett đã liên tục gom mua cổ phiếu của Occidental Petroleum Corp., một công ty dầu khí lớn có trụ sở tại Houston, Mỹ.

Cho tới ngày 14/3, Berkshire Hathaway đã sở hữu 118,3 triệu cổ phiếu phổ thông của Occidental, với tổng giá trị khoảng 6,9 tỷ USD. Giá cổ phiếu của Occidental đã tăng 45% trong tuần đầu tháng 3 và đã tăng gần 90% trong 12 tháng qua cùng với đà tăng không ngừng nghỉ của giá dầu.

Trở lại top 5 tỷ phú thế giới

Theo chỉ số Bloomberg Billionaires Index, tỷ phú Warren Buffett là người duy nhất trong top 10 tỷ phú giàu nhất thế giới ghi nhận tài sản tăng kể từ đầu năm tới nay.

Nếu 2021 là năm thăng hoa của giới tỷ phú công nghệ thì bước sang năm 2022, vận may của họ dường như không còn. Các đợt bán tháo cổ phiếu công nghệ đã khiến chỉ số Nasdaq giảm xuống mức thấp nhất trong gần một năm. Thị trường chứng khoán Mỹ cũng liên tục đổ sàn sau khi Nga mở chiến dịch quân sự đặc biệt ở Ukraine, làm dấy lên lo ngại về tình trạng thiếu năng lượng và gia tăng lạm phát.

Dù vậy, tài sản của tỷ phú Buffett vẫn tăng hơn 11 tỷ USD lên 120 tỷ USD khi cổ phiếu hãng đầu tư Berkshire Hathaway của ông tăng giá mặc xu hướng giảm của toàn thị trường, đưa ông trở lại vị trí thứ 5 trong danh sách Bloomberg Billionaires Index.

Ở chiều ngược lại, tỷ phú giàu nhất thế giới Elon Musk lại chứng kiến tài sản bốc hơi hơn 64 tỷ USD kể từ đầu năm tới nay. Ông chủ hãng xe điện Tesla hiện sở hữu 206 tỷ USD, là tỷ phú duy nhất có tài sản vượt ngưỡng 200 tỷ USD. Đứng ở vị trí thứ hai là ông chủ Amazon Jeff Bezos, ông hiện sở hữu 170 tỷ USD, giảm 22,3 tỷ USD so với hồi đầu năm.

Trang CNN Business mới đây dẫn báo cáo kết quả kinh doanh mới nhất từ Berkshire Hathaway cho biết lợi nhuận thuần từ sản xuất kinh doanh (không tính đến lợi nhuận từ đầu tư cổ phiếu) của tập đoàn này tăng 45%, đạt 7,3 tỷ USD trong quý IV và tăng 25%, đạt 27,5 tỷ USD trong cả năm 2021. Thu nhập ròng của tập đoàn cũng tăng hơn gấp đôi lên 89,8 tỷ USD.

Trong thư gửi cổ đông, tỷ phú Buffett nói rằng thành công trong năm 2021 dựa nhiều vào “4 người khổng lồ” là 4 mảng kinh doanh lớn của tập đoàn, bao gồm mảng bảo hiểm, công ty đường sắt Burlington Northern Santa Fe, mảng năng lượng và cổ phần gần 5,6% mà Berkshire nắm giữ trong hãng công nghệ Apple.

Phố Wall đánh giá cao kết quả kinh doanh của Berkshire. Tập đoàn này hiện được định giá ở mức gần 731 tỷ USD. Giá cổ phiếu của Berkshire vừa chạm mốc cao nhất mọi thời đại khi lên tới 500.000 USD/cổ phiếu. Từ đầu năm 2022 đến nay, giá cổ phiếu Berkshire đã tăng 10%, trong khi chỉ số S&P 500 sụt 12%. Ông Buffett hiện đang nắm giữ khoảng 16,2% cổ phần công ty.

Mây đen vẫn phủ bóng lên hàng không toàn cầu

Giới chuyên môn cho rằng với việc giá nhiên liệu tăng phi mã, tình trạng thiếu nhân lực trầm trọng và căng thẳng địa chính trị leo thang tại nhiều vùng lãnh thổ sẽ là những mối đe dọa chính với ngành hàng không toàn cầu trong năm nay.

MINH ĐĂNG



Làn sóng phá sản vì Covid-19

Đại dịch Covid-19 đã khiến các hãng bay trên thế giới trải qua hai năm tài chính tồi tệ khi vừa phải cắt giảm hoặc ngừng hẳn các chuyến bay vừa phải chi trả các chi phí cố định như duy tu bảo dưỡng máy bay, bến bãi, nhân sự... cùng các khoản vay khổng lồ khi mua mới hoặc thuê lại các máy bay từ trước đó. Nhiều hãng hàng không phải “thoi thóp” hoạt động, thậm chí phá sản.

Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế (IATA) ước tính các hãng bay trên toàn cầu thua lỗ hơn 200 tỷ USD trong giai đoạn 2020-2022. Con số này gần như xóa sạch lợi nhuận của họ trong 9 năm trước đó, cũng là lần đầu tiên ngành hàng không phải đối mặt với tình trạng này kể từ sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 – 2009.

Nếu không có hỗ trợ tài chính từ các chính phủ (ước tính khoảng 173 tỷ USD), ngành hàng không đã phải chứng kiến làn sóng phá sản ồ ạt. Tại một số quốc

gia như Hà Lan, Pháp hay Singapore... chính phủ tung ra hàng loạt các gói hỗ trợ bằng hình thức cho vay trực tiếp hoặc bảo lãnh cho vay. Tuy nhiên, điều này lại không diễn ra ở nhiều nơi khác, khiến các hãng bay kiệt quệ tài chính phải triển khai tái cấu trúc theo quyết định của tòa án hoặc làm việc trực tiếp với các chủ nợ.

Hồi đầu tháng 9/2021, hãng hàng không lâu đời nhất châu Á là Philippines Airlines đã đệ đơn xin bảo hộ phá sản tại Mỹ để cắt giảm 2 tỷ USD tiền nợ. Tại thời điểm đó, hãng đã phải hủy hơn 80.000 chuyến bay và phải sa thải hơn 2.000 nhân viên.

Trước Philippines Airlines, đã có hàng chục hãng hàng không trên toàn cầu tuyên bố phá sản hoặc phải dừng hoạt động vĩnh viễn do ảnh hưởng bởi đại dịch Covid-19, trong đó có những cái tên nổi bật như Thai Airways (Thái Lan), Virgin Australia (Úc), AirAsia Japan (Nhật Bản), Norwegian Air (Na Uy), Cathay Dragon (Hong Kong)...

Vận chuyển hàng hóa là “phao cứu sinh”

Trong khi doanh thu từ vận tải hành khách sụt giảm nghiêm trọng thì vận chuyển hàng hóa được cho là điểm sáng duy nhất của ngành hàng không ở thời điểm mua sắm trực tuyến bùng nổ do đại dịch. Tổng giám đốc IATA Willie Walsh cho biết dù vận chuyển hàng hóa không thể bù đắp hoàn toàn doanh thu mất đi từ vận tải khách, nhưng đây là yếu tố quan trọng giúp các hãng bay duy trì mạng lưới vận tải quốc tế của mình, thậm chí còn được xem là “yếu tố sống còn”.

Với nhu cầu giao hàng vật tư y tế như khẩu trang, máy thở, cùng với sự xuất hiện của vắc xin, lưu lượng hàng hóa qua đường hàng không đã lên tới mức cao nhất lịch sử trong những tháng đầu năm 2021. Nhờ nhu cầu vận chuyển hàng hóa bằng máy bay tăng mạnh, nhiều hãng hàng không châu Âu đã giảm thiểu được tổn thất, thậm chí còn ghi nhận tăng trưởng.

Lưu lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không trong năm 2021 đã tăng 18,7% so với năm 2020 và tăng 7% so với năm 2019 (thời điểm trước dịch), trở thành nguồn thu quan trọng hiện nay cho các hãng hàng không.

Ông Brandon Fried, Giám đốc điều hành của Hiệp hội Vận chuyển hàng không (Airforwarders Association), cho biết nhu cầu vận chuyển hàng tăng nóng đến mức những máy bay chở khách chuyển sang chất đầy thùng hàng trên ghế ngồi và trong khoang hành lý. Nhiều hãng hàng không cũng lập tức chuyển đổi loạt máy bay chở khách cũ thành máy bay vận chuyển hàng hóa. Nếu trước đại dịch, vận chuyển hàng hóa chỉ chiếm từ 10% - 15% doanh thu toàn cầu của ngành hàng không thì vào giai đoạn cao điểm của đại dịch, con số này đã tăng tới hơn 30%.

Do nhu cầu tăng cao, giá cước vận tải hàng hóa bằng hàng không ước tính đã tăng khoảng 30% trên mỗi kg. Một số hãng hàng không đã công bố doanh thu từ vận chuyển hàng hóa đạt mức kỷ lục, ngay cả khi vẫn báo cáo mức lỗ lớn. Vận chuyển hàng hóa đã giúp hãng hàng không giá rẻ SpiceJet Ltd của Ấn Độ, công ty nằm trong danh sách có nguy cơ phá sản năm 2020, có lãi trở lại trong quý IV/2021.

Ác mộng vẫn chưa qua

Tiếp nối đà phục hồi trong năm 2021, ngành hàng không toàn cầu bước sang năm 2022 với sự lạc quan về triển vọng phát triển. Cirium, một tổ chức phân tích

hàng không toàn cầu có trụ sở tại London (Anh), mới đây dự báo ngành hàng không toàn cầu sẽ tăng trưởng 47% trong năm nay. Trong đó, du lịch hạng phổ thông và cao cấp trên các tuyến quốc tế sẽ phục hồi với tốc độ tương tự năm 2021, lưu lượng hành khách quốc tế dự kiến sẽ phục hồi 2/3 so với mức trước đại dịch. Triển vọng vận tải hàng hóa được kỳ vọng tiếp tục là điểm sáng của ngành hàng không, không chỉ trong năm 2022 mà trong vài năm tới.

Tuy nhiên, giới chuyên môn cảnh báo rằng mây đen vẫn phủ bóng lên ngành hàng không trong năm nay. Giá nhiên liệu máy bay đã tăng mạnh trong tháng 2 và tháng 3 trong bối cảnh giá dầu thô liên tục lập đỉnh do lo ngại thiếu hụt nguồn cung. Điều này khiến các hãng không vừa bị đại dịch làm cho tê liệt lại tiếp tục gồng mình bởi phụ phí nhiên liệu và nhiều chi phí khác tăng vọt.

Một nhà kinh doanh nhiên liệu bay có trụ sở tại Singapore cho rằng du lịch bằng đường hàng không trong thời gian tới sẽ trở nên đắt đỏ hơn bởi

giá nhiên liệu máy bay tăng sẽ tác động lớn tới giá vé máy bay. Thêm vào đó, trong bối cảnh giá nhiên liệu tăng khiến lạm phát kéo dài, hầu bao của hầu hết mọi người đều vơi đi, thu nhập khả dụng cũng ít đi khiến việc bỏ tiền cho các chuyến bay đắt đỏ sẽ trở nên hạn chế.

Việc không phận một số vùng bị đóng do xung đột Ukraine cũng sẽ khiến ngành hàng không quốc tế càng thêm khó khăn. Một số hãng hàng không hoạt động giữa châu Âu và châu Á đã phải định tuyến lại các chuyến bay để bỏ qua không phận của Ukraine và Nga, dẫn đến tăng thời gian bay và chi phí nhiên liệu cao hơn. Trong khi đó, việc đóng cửa không phận và hủy bỏ các chuyến bay cũng đã tác động đến hoạt động vận chuyển hàng hóa.

Vấn đề nhân sự cũng tiếp tục là thách thức trong bối cảnh một lượng lớn nhân viên lành nghề đã phải nghỉ việc khi các hãng hàng không buộc phải tái cơ cấu để ứng phó khó khăn. Việc thiếu nhân sự có nguy cơ làm suy yếu sự phục hồi của ngành hàng không vừa có chút động lực khi các nền kinh tế nới lỏng các biện pháp chống dịch.

Bên cạnh những tác động tiêu cực, nhiều chuyên gia cho rằng ở một góc độ nào đó đại dịch Covid-19 đã mang lại cơ hội tốt, giúp ngành hàng không thực hiện cuộc giải phẫu hoàn toàn bằng việc tái cơ cấu và có những điều chỉnh mang tính chiến lược nhằm thích ứng với mọi thách thức.

Hiệp hội Vận tải hàng không quốc tế (IATA) ước tính các hãng bay trên toàn cầu thua lỗ hơn 200 tỷ USD trong giai đoạn 2020-2022.



NGUYEN LAM

CÔNG TY TNHH NGUYỄN LÂM

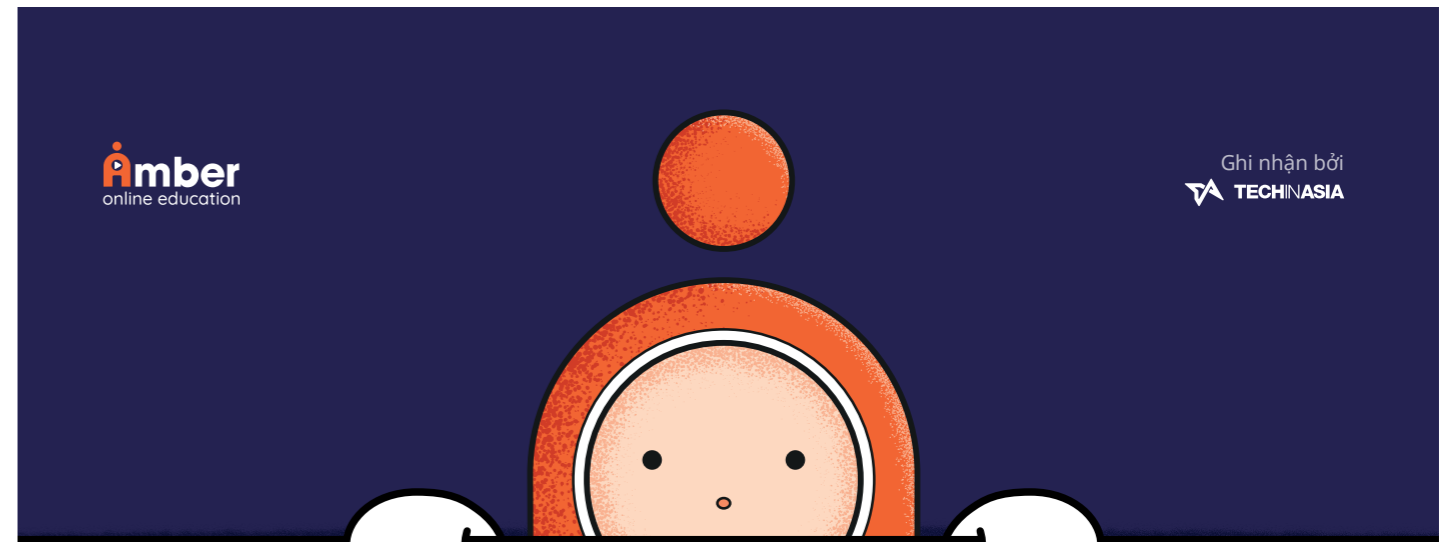
Địa chỉ: 199A Thanh Thủy - Hải Châu - Tp Đà Nẵng

Chủ tịch HĐQT: Phan Thanh Sơn

Được thành lập từ năm 2008, Công ty Nguyễn Lâm là một đơn vị có bề dày kinh nghiệm thi công xây dựng các công trình giao thông, dân dụng, thủy lợi... phạm vi trải dài trên cả nước

Một số công trình tiêu biểu của Nguyễn Lâm có thể kể đến như:

- Thi công cọc khoan nhồi dự án cao tốc đoạn Nghi Sơn - Diễn Châu
- Cọc cầu cảng Nhật Lệ (Quảng Bình), cọc nhồi cảnh quan sông Hàn (Đà Nẵng)
- Thi công cọc nhồi dự án các chung cư: The Sang, The Muse, Le Meridien...



Ghi nhận bởi
TECHINASIA

Chuyển đổi số đào tạo để phát triển nhân lực vững bền

Đồng hành cùng hơn **20.000 nhân sự** tại hơn **100 doanh nghiệp** hàng đầu tại Việt Nam.



Là đối tác chiến lược với các tập đoàn toàn cầu như
Multicampus, D2L và Insights



✉ contact@amber.edu.vn
☎ 083.382.1008

📍 Tầng 2, Tòa nhà Chelsea Park,
116 Trung Kính,
Cầu Giấy, Hà Nội.

📍 P708 & 903 Tòa Nhà Sunwah,
115 Nguyễn Huệ,
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.



Thẻ BAC A BANK Chip Contactless

MỞ THẺ LIỀN TAY - NHẬN TIỀN MÊ SAY

Từ ngày **21/03/2022** đến **31/05/2022**

Tặng 50K cho 3.000 chủ thẻ đầu tiên

BAC A BANK

www.baca-bank.vn

1800 588 828