

PHÁT TRIỂN KINH TẾ - GÓC NHÌN TỪ HỢP ĐỒNG LỮ HÀNH

Economic development - A perspective from tourism contracts

Nguyễn Quốc Hoàng

Phòng Văn hoá - Xã hội, phường Vĩnh Thông, An Giang

TÓM TẮT

Hợp đồng được tạo nên bởi ý chí của các đương sự trên cơ sở tự do ý chí. Về nguyên tắc, pháp luật không ràng buộc hay hạn chế tự do cam kết, thoả thuận các bên mà không có lý do xác đáng. Tuy nhiên, hợp đồng được xem là luật của các bên tham gia giao kết có thể bị pháp luật áp dụng chế tài đối với sự vi phạm hợp đồng, nên pháp luật cũng đòi hỏi các bên ít nhất phải thoả thuận về những điểm cốt yếu của hợp đồng. Để bảo vệ trật tự công cộng, đạo đức xã hội và người thứ ba, bảo hộ quan hệ hợp đồng, nhất là quyền lợi của các bên, do hợp đồng tạo ra đi theo một định hướng nhất định phục vụ tốt phát triển kinh tế xã hội; do đó pháp luật thường đòi hỏi thể loại hợp đồng này thể hiện nhiều điều khoản bắt buộc. Như pháp luật của Anh Quốc quy định hợp đồng là một chứng thư được ký kết bởi ít nhất hai thành viên sáng lập.

Từ khóa: Kinh tế; hợp đồng; lữ hành.

ABSTRACT

Travel service contract is an essential part of the tourism industry, especially as tourism activities are developing rapidly. A travel service contract is an agreement between the involved parties in the process of providing tourism services, typically between a travel company (tour operator) and customers or between different travel companies. It not only stipulates the rights and obligations of the parties but also ensures the provision of tourism services in a reasonable and beneficial manner for all parties involved. The main factors that affect the economic efficiency of a travel service contract include costs and profits. The contract must clearly define the costs related to the services (transportation, accommodation, meals, sightseeing) and the level of profit that the travel company receives from the services provided. Optimizing costs and maximizing profits is a crucial factor in evaluating economic efficiency. The alignment between the services offered and the needs of the target customers will directly impact the economic efficiency.

Keywords: Economics; Contract; Travel.

1. Đặt vấn đề

Ngành du lịch Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, đóng góp đáng kể vào GDP quốc gia với mức tăng trưởng trung bình 10-12% mỗi năm trong giai đoạn 2020-2025. Trong đó, hợp đồng dịch vụ lữ hành là xương sống của các hoạt động du lịch, kết nối khách

hàng với các nhà cung cấp dịch vụ như vận chuyển, lưu trú, ăn uống, trải nghiệm văn hóa. Tuy nhiên, trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhu cầu khách hàng đa dạng, việc tối ưu hóa chi phí và nâng cao giá trị từ các hợp đồng này trở thành yếu tố quyết định sự tồn tại, phát triển của các

doanh nghiệp lữ hành. Tính hiệu quả kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành không chỉ nằm ở việc giảm chi phí vận hành mà ở khả năng tạo ra giá trị gia tăng, đáp ứng xu hướng du lịch bền vững. Vì vậy, việc nghiên cứu và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành là cần thiết, không chỉ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa lợi nhuận mà còn góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của ngành du lịch An Giang-Việt Nam.

2. Khái niệm

Kinh tế là một khoa học xã hội nghiên cứu cách con người, tổ chức và xã hội phân bổ các nguồn lực khan hiếm để đáp ứng nhu cầu và mong muốn không giới hạn, gồm việc sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ; phân tích các hoạt động liên quan đến sản xuất, tiêu dùng và phân phối của cải vật chất, cũng như các quyết định liên quan đến sử dụng tài nguyên, lao động, vốn và công nghệ. Năm chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả kinh tế

của hợp đồng dịch vụ lữ hành bao gồm:
Hiệu quả tổng quát (H): Phản ánh cứ một đồng chi phí bỏ ra cho kinh doanh lữ hành thì thu về được bao nhiêu đồng doanh thu. Công thức: $H=DFH=FD$ với D là doanh thu, F là chi phí.
Doanh lợi (I): Phản ánh một đồng chi phí bỏ ra tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Công thức: $I=LFI=FL$ với L là lợi nhuận¹.
Tỷ suất lợi nhuận (L'): Phản ánh một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Công thức: $L'=LDL'=DL$.
Năng suất lao động (WD): Phản ánh một lao động trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Công thức: $WD=DLDWD=LDD$ với LD là số lao động bình quân.
Hiệu quả sử dụng chi phí (HF): Phản ánh một đồng chi phí thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Công thức: $HF=DFHF=FD$ (thường trùng với hiệu quả tổng quát, nhưng có thể tách riêng khi so sánh nhiều doanh nghiệp hoặc kỳ khác nhau)².

Tên Chỉ Tiêu	Ký hiệu	Công thức	Ý nghĩa Phản ánh
Hiệu quả tổng quát	H	$H = D/F$	Cứ một đồng chi phí (F) bỏ ra thì thu về được bao nhiêu đồng doanh thu (D).
Doanh lợi	I	$I = L/F$	Một đồng chi phí (F) bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận (L).
Tỷ suất lợi nhuận	L'	$L' = L/D$	Một đồng doanh thu (D) tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận (L).
Năng suất lao động	W_D	$W_D = D/LD$	Một lao động bình quân (LD) trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu (D).
Hiệu quả sử dụng chi phí	H_F	$H_F = D/F$	Một đồng chi phí (F) thu được bao nhiêu đồng doanh thu (D). Thường trùng với Hiệu quả tổng quát.

Khái niệm kinh tế du lịch: là lĩnh vực nghiên cứu và hoạt động liên quan đến việc phát triển, quản lý và khai thác các nguồn lực du lịch nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế xã hội của một quốc gia hoặc vùng lãnh thổ, gồm các hoạt động như xây dựng cơ sở hạ tầng du lịch, marketing, quản lý dịch vụ, các chính sách nhằm thu hút khách du lịch, góp phần tạo ra giá trị kinh tế, việc làm, nâng cao đời sống cộng đồng. Điều 3 Luật Du lịch 2017: Kinh tế du lịch là hoạt động kinh tế dựa trên các nguồn lực du lịch nhằm tạo ra giá trị kinh tế, xã hội, môi trường, góp phần phát triển bền vững đất nước. Hệ số hồi quy: giá trị cụ thể của các hệ số này để đo lường mức độ tác động. Giá trị p (p-value): Phải nhỏ hơn 0.05 hoặc 0.01 để khẳng định mối quan hệ là có ý nghĩa thống kê (ví dụ: có p-value < 0.01 cho thấy sự gia tăng DN có tác động đáng tin cậy đến lượt khách). Hệ số xác định (R^2): Chỉ ra mức độ giải thích của mô hình (ví dụ: $R^2 = 0.75$ có nghĩa là 75% sự biến thiên của lượt khách được giải thích bởi số DN và tài nguyên du lịch). Kiểm định F (F-test): dùng để kiểm định sự phù hợp chung của mô hình.

3. Nét độc đáo về tính hiệu quả kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành

Là tập trung vào tối ưu hóa chi phí, tăng giá trị cho khách hàng và đảm bảo tính bền vững: *Về điều chỉnh linh hoạt theo nhu cầu khách hàng:* Thay vì cung cấp các gói tour cố định, thiết kế hợp đồng dịch vụ cho phép khách hàng tùy chỉnh hành trình, thời gian, dịch vụ bổ sung (ví dụ: lựa chọn phương tiện di chuyển, loại hình lưu trú), giúp tối ưu chi phí theo ngân sách của từng nhóm khách, tăng tính cạnh tranh và hấp dẫn. Ví dụ: Cung cấp tùy chọn "tour tiết kiệm" với các dịch vụ cơ bản hoặc "tour cao cấp" với trải nghiệm độc quyền. *Về tích hợp công nghệ để tối ưu chi phí:* Sử dụng nền tảng số hóa để quản lý

hợp đồng, đặt chỗ, theo dõi hành trình, giảm chi phí vận hành và sai sót thủ công. Cung cấp ứng dụng hoặc mã QR cho khách hàng để theo dõi lịch trình, thanh toán trực tuyến, hoặc nhận ưu đãi; từ đó giảm chi phí in ấn tài liệu và tăng trải nghiệm khách hàng. *Về hợp tác chiến lược với đối tác địa phương:* Ký hợp đồng dài hạn với các nhà cung cấp dịch vụ địa phương (nhà hàng, khách sạn, vận chuyển) để nhận chiết khấu lớn, giảm giá thành tour mà vẫn đảm bảo chất lượng. Tạo các sản phẩm độc quyền dựa trên văn hóa địa phương (như trải nghiệm homestay, lớp học nấu ăn truyền thống) để tăng giá trị tour mà không tốn nhiều chi phí. *Tối ưu hóa tài nguyên theo mùa:* Thiết kế các gói tour theo mùa vụ (cao điểm/thấp điểm) để tận dụng giá dịch vụ thấp hơn trong mùa thấp điểm, đồng thời khuyến khích khách hàng bằng các ưu đãi như giảm giá hoặc quà tặng. Sử dụng dữ liệu phân tích để dự đoán xu hướng du lịch, từ đó điều chỉnh hợp đồng dịch vụ sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường. *Tập trung vào du lịch bền vững:* Phát triển các tour thân thiện với môi trường (ví dụ: tour đi bộ, xe đạp, hoặc sử dụng phương tiện công cộng) để giảm chi phí vận chuyển và thu hút nhóm khách hàng quan tâm đến môi trường. Kết hợp các hoạt động hỗ trợ cộng đồng địa phương (như tham quan làng nghề, mua sản phẩm thủ công) để tạo giá trị gia tăng mà không cần đầu tư lớn. *Chính sách giá và thanh toán linh hoạt:* Áp dụng các mức giá ưu đãi cho nhóm đông, đặt trước sớm, hoặc khách hàng trung thành. Cho phép thanh toán trả góp hoặc đặt cọc linh hoạt để thu hút thêm khách hàng có ngân sách hạn chế. *Đảm bảo minh bạch và giá trị rõ ràng trong hợp đồng:* Liệt kê chi tiết các dịch vụ bao gồm trong hợp đồng (vé tham quan, ăn uống, bảo hiểm du lịch) để khách hàng thấy rõ giá trị họ nhận được,

tăng niềm tin và giảm tỷ lệ hủy tour. Cung cấp bảo hiểm hủy tour hoặc hoàn tiền linh hoạt để giảm rủi ro tài chính cho cả hai bên. *Đề xuất:* Tạo một "Gói tour thông minh" kết hợp công nghệ (ứng dụng hướng dẫn tự động) dịch vụ địa phương (homestay, ẩm thực truyền thống) mức giá thấp hơn 20-30% so với tour thông thường. Thử nghiệm mô hình "Tour ghép linh hoạt" cho khách lẻ, ghép nhóm để chia sẻ chi phí vận chuyển và hướng dẫn viên, phù hợp với xu hướng du lịch tiết kiệm.

4. Cơ sở lý luận

Mẫu nghiên cứu về tính hiệu quả kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành: Nghiên cứu tối ưu hóa chi phí trong hợp đồng dịch vụ lữ hành thông qua phân tích chuỗi cung ứng. *Mục tiêu:* Xác định các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí trong hợp đồng dịch vụ lữ hành (vận chuyển, lưu trú, ăn uống, hướng dẫn viên). Đề xuất giải pháp tối ưu hóa chi phí thông qua quản lý chuỗi cung ứng để tăng lợi nhuận vẫn đảm bảo chất lượng dịch vụ. *Phạm vi:* Nghiên cứu các công ty lữ hành nội địa và quốc tế tại An Giang, tập trung vào các hợp đồng dịch vụ cho tour du lịch 3-7 ngày. Thu thập dữ liệu từ 50 công ty lữ hành về chi phí hợp đồng (vận chuyển, lưu trú, ăn uống, vé tham quan) trong năm 2024-2025. Sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính để phân tích mối quan hệ giữa chi phí và lợi nhuận. *Nghiên cứu đánh giá hiệu quả kinh tế của hợp đồng dịch vụ lữ hành theo mô hình giá trị gia tăng.* *Mục tiêu:* Đánh giá tác động của các dịch vụ giá trị gia tăng (ví dụ: trải nghiệm văn hóa địa phương, hướng dẫn viên đa ngôn ngữ) trong hợp đồng dịch vụ lữ hành đến doanh thu và sự hài lòng của khách hàng. Xác định mức độ sẵn lòng chi trả của khách hàng cho các dịch vụ bổ sung. *Phạm vi:* Nghiên cứu các tour du lịch nội địa và quốc tế tại các điểm đến Phú Quốc-An

Giang năm 2025. *Khảo sát định lượng:* Thu thập ý kiến từ 100 khách du lịch về mức độ hài lòng và sẵn lòng chi trả cho các dịch vụ giá trị gia tăng. Phân tích dữ liệu bằng mô hình hồi quy logistic để xác định yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua tour. *Phân tích tài chính:* So sánh doanh thu từ các tour có dịch vụ giá trị gia tăng với tour tiêu chuẩn. Tính tỷ suất lợi nhuận trên chi phí (ROCE) cho các hợp đồng có bổ sung dịch vụ giá trị gia tăng. *Kết quả dự kiến:* Các dịch vụ giá trị gia tăng như trải nghiệm văn hóa địa phương hoặc hướng dẫn viên đa ngôn ngữ tăng doanh thu trung bình 20-30% và cải thiện mức độ hài lòng của khách hàng lên 85%. Đề xuất các gói dịch vụ giá trị gia tăng với mức giá hợp lý (tăng 10-15% giá tour) để tối ưu hóa lợi nhuận. *Ứng dụng:* Hỗ trợ các công ty lữ hành thiết kế hợp đồng dịch vụ với các gói tùy chọn linh hoạt, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Đóng góp dữ liệu cho các chiến lược marketing du lịch dựa trên trải nghiệm khách hàng. *Nghiên cứu hiệu quả kinh tế của hợp đồng dịch vụ lữ hành trong mô hình du lịch bền vững.* *Mục tiêu:* Phân tích hiệu quả kinh tế của các hợp đồng dịch vụ lữ hành áp dụng mô hình du lịch bền vững (sử dụng phương tiện thân thiện môi trường, hỗ trợ cộng đồng địa phương). Đánh giá tác động của du lịch bền vững đến chi phí vận hành và doanh thu. *Phạm vi:* Nghiên cứu các công ty lữ hành áp dụng mô hình du lịch bền vững tại các điểm đến như Phú Quốc-An Giang năm 2025. *Nghiên cứu ứng dụng công nghệ số trong hợp đồng dịch vụ lữ hành để nâng cao hiệu quả kinh tế.* *Mục tiêu:* Đánh giá tác động của việc ứng dụng công nghệ số (ứng dụng đặt tour, quản lý hành trình, thanh toán trực tuyến) trong hợp đồng dịch vụ lữ hành đến hiệu quả kinh tế. Đề xuất các giải pháp công nghệ để giảm chi phí và tăng doanh thu.

Phạm vi: Nghiên cứu các công ty lữ hành sử dụng công nghệ số tại An Giang. *Phương pháp định lượng:* Thu thập dữ liệu từ 50 công ty lữ hành về chi phí vận hành trước và sau khi áp dụng công nghệ số. Phân tích dữ liệu bằng phương pháp so sánh cặp (paired t-test) để đánh giá sự khác biệt về chi phí và doanh thu. *Phương pháp định tính:* Phỏng vấn 10 chuyên gia công nghệ và 15 nhà quản lý lữ hành để xác định các thách thức và cơ hội khi ứng dụng công nghệ số. Phân tích các nền tảng công nghệ phổ biến (ví dụ: Klook, Traveloka). *Kết quả dự kiến:* Việc ứng dụng công nghệ số giảm 15-20% chi phí quản lý (in ấn, nhân sự) và tăng 30% tỷ lệ đặt tour trực tuyến. Đề xuất mô hình hợp đồng dịch vụ lữ hành tích hợp công nghệ, bao gồm ứng dụng quản lý tour và thanh toán không tiền mặt, để tăng hiệu quả kinh tế. *Ứng dụng:* Cung cấp hướng dẫn cho các công ty lữ hành nhỏ trong việc chuyển đổi số, giảm chi phí vận hành. Hỗ trợ chiến lược chuyển đổi số ngành du lịch Việt Nam theo định hướng của Chính phủ. *BSD:* Số ngày bù đắp sử dụng thực tế. *BTK:* Số ngày bù đắp theo thiết kế. *GSD:* Số ngày giường sử dụng thực tế. *GTK:* Số ngày giường theo thiết kế (Ví dụ: khách sạn bạn có 10 phòng sẵn sàng bán trong 30 ngày (số phòng có khả năng đáp ứng trong kỳ là 300), còn số phòng bán thành công trong 30 ngày là 150. Như vậy, theo cách tính công suất phòng khách sạn thì kết quả sẽ là $H = 150:300 \times 100 = 50\%$. Thời gian lưu lại trung bình: $T_{LL} = NK/K$. Trong đó: T_{LL} : Thời gian lưu lại trung bình của một khách du lịch; NK : Tổng ngày khách; K : Khách; ví dụ: Khách A trả phòng vào ngày 10/4/2022 và nhận phòng ngày 04/4/2022; Khách B trả phòng vào ngày 05/4/2022 và nhận phòng ngày

01/4/2022; Khách C trả phòng vào ngày 26/4/2022 và nhận phòng ngày 20/4/2022; Khách D trả phòng vào ngày 07/5/2022 và nhận phòng ngày 01/5/2022. Bước 1: Tính thời gian lưu trú; Khách A = $[10/4/2019] - [04/4/2019] = 6$ ngày; Khách B = $[05/4/2019] - [01/4/2019] = 4$ ngày; Khách C = $[26/4/2019] - [20/4/2019] = 6$ ngày; Khách D = $[07/5/2019] - [01/5/2019] = 6$ ngày. Bước 2: Tính tổng thời gian lưu trú; $NK = 6 + 4 + 6 + 6 = 22$ (ngày). Bước 3: Tính thời gian lưu lại trung bình. $T_{LL} = 22/4 = 5,5$ (ngày).

5. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp định lượng: Thu thập dữ liệu chi phí và doanh thu từ 30 công ty lữ hành áp dụng du lịch bền vững so sánh với mô hình truyền thống. Sử dụng phân tích chi phí-lợi ích (CBA) để đánh giá hiệu quả kinh tế. *Phương pháp định tính:* Phỏng vấn 15 cộng đồng địa phương và 10 công ty lữ hành để đánh giá tác động kinh tế và xã hội của mô hình du lịch bền vững. Phân tích điển hình (case study) tại 3 điểm đến. *Kết quả dự kiến:* Các hợp đồng dịch vụ lữ hành bền vững giảm 10-12% chi phí vận chuyển nhờ sử dụng phương tiện công cộng hoặc xe điện, nhưng tăng 15% chi phí hỗ trợ cộng đồng địa phương. Doanh thu từ khách hàng quốc tế yêu thích du lịch bền vững tăng 25%, đặc biệt tại các thị trường như châu Âu và Bắc Mỹ. Đề xuất mô hình hợp đồng dịch vụ lữ hành kết hợp du lịch bền vững với chi phí tối ưu, phù hợp cho các công ty vừa và nhỏ. *Ứng dụng:* Hỗ trợ các công ty lữ hành xây dựng hợp đồng dịch vụ thân thiện môi trường, đáp ứng xu hướng du lịch toàn cầu. Đóng góp vào mục tiêu phát triển du lịch bền vững của An Giang theo Quy hoạch hệ thống du lịch 2021-2030. *Phương pháp định tính:* Phỏng vấn sâu 10 nhà quản lý công ty lữ hành để xác định các khó khăn trong đàm

phán hợp đồng với nhà cung cấp. Phân tích SWOT về chuỗi cung ứng dịch vụ lữ hành. *Kết quả dự kiến*: Xác định các yếu tố chi phí lớn nhất (ví dụ: vận chuyển chiếm 40% tổng chi phí) và đề xuất các giải pháp như ký hợp đồng dài hạn với nhà cung cấp để giảm 10-15% chi phí.

Lượng khách quốc tế đạt 2,11 tỷ vào 2025, chi tiêu của du khách quốc tế lên tới 1,91 ngàn tỷ đô la Mỹ trong 3/2025 (7,88% tổng xuất khẩu; 33,02% xuất khẩu dịch vụ toàn cầu). *Lữ hành quốc tế*: Một số tạp chí quốc tế nổi tiếng và phân tích sâu về hợp đồng dịch vụ lữ hành và ảnh hưởng của chúng tới nền kinh tế được đề cập như: (1) *International Journal of Tourism Research*: tạp chí này tập trung vào nghiên cứu và phân tích các xu hướng, chính sách, các vấn đề quản lý trong ngành du lịch, gồm cả các hợp đồng dịch vụ lữ hành và ảnh hưởng của chúng lên kinh tế toàn cầu. *Journal of Travel Research*: tờ báo cung cấp các nghiên cứu sâu sắc về hành vi du lịch, tiêu dùng du lịch và các vấn đề liên quan đến kinh tế du lịch, gồm cả các phân tích về hợp đồng dịch vụ lữ hành và tác động của chúng. (2) *Tourism Economics*: tạp chí chuyên sâu vào kinh tế du lịch gồm các phân tích về chi tiêu du lịch, đầu tư du lịch và ảnh hưởng của các hợp đồng dịch vụ lữ hành lên các chỉ số kinh tế và phát triển bền vững. *Journal of Hospitality amp; Tourism Research*: tạp chí này chủ yếu tập trung vào các nghiên cứu về ngành lữ hành và nhà hàng gồm các phân tích về quản lý hợp đồng và tác động của chúng lên kinh tế địa phương và quốc gia. (3) *Annals of Tourism Research*: một trong những tạp chí uy tín nhất trong lĩnh vực du lịch, nghiên cứu sâu về các vấn đề du lịch toàn cầu, bao gồm cả các phân tích về hợp đồng dịch vụ lữ hành và tác động của chúng lên kinh tế.

* *Kinh nghiệm phát triển hoạt động lữ hành Việt Nam*: Hoạt động lữ hành tại Việt Nam khởi đầu cùng với sự hình thành của ngành du lịch Việt Nam và được đánh dấu bằng sự kiện ngày 09/7/1960, Hội đồng Chính phủ ban hành Nghị định 26 thành lập công ty du lịch Việt Nam đầu tiên trực thuộc Bộ Ngoại thương có chức năng quản lý Nhà nước về du lịch.

* *Lữ hành An Giang. Một hợp đồng hợp pháp thường phải có các yếu tố cơ bản sau*: *Sự thỏa thuận*: Các bên tham gia phải đồng ý về các điều khoản và cam kết trong hợp đồng. *Năng lực pháp lý*: Các bên tham gia hợp đồng phải có năng lực pháp lý đầy đủ (ví dụ: không bị mất năng lực hành vi dân sự). *Mục đích hợp pháp*: Nội dung hợp đồng không được trái với pháp luật, đạo đức xã hội. *Hình thức hợp đồng*: Có thể bằng lời nói hoặc văn bản, tùy thuộc vào từng loại hợp đồng cụ thể. *Các loại hợp đồng thường gặp gồm*: *Hợp đồng mua bán*: Thỏa thuận giữa người bán và người mua về việc chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản. *Hợp đồng lao động*: Thỏa thuận giữa người lao động và người sử dụng lao động về điều kiện làm việc, quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên. *Hợp đồng dịch vụ*: Thỏa thuận về việc cung cấp dịch vụ giữa các bên. *Hợp đồng cho thuê*: Thỏa thuận giữa bên cho thuê và bên thuê về việc cho phép sử dụng tài sản trong một thời gian nhất định. *Các khái niệm liên quan đến lữ hành gồm*: *Lữ hành nội địa*: Là các chuyến du lịch, tham quan trong phạm vi một quốc gia. *Lữ hành quốc tế*: Là các chuyến du lịch, tham quan vượt ra ngoài biên giới quốc gia, giữa các quốc gia khác nhau. *Công ty lữ hành*: Là doanh nghiệp chuyên cung cấp các dịch vụ du lịch trọn gói, từ việc lên kế hoạch chuyến đi, cung cấp các dịch vụ vận chuyển, lưu trú, ăn uống, đến việc tổ chức các hoạt động tham

quan cho khách. *Hướng dẫn viên du lịch*: Là người chịu trách nhiệm hướng dẫn và cung cấp thông tin về các điểm đến, văn hóa, lịch sử của nơi du lịch cho khách du lịch.

6. Kết quả và thảo luận

Kết quả nghiên cứu chính là sự tăng trưởng vượt trội về số lượng doanh nghiệp lữ hành (tăng gấp 36,31 lần trên cả nước) và lợi thế tài nguyên (An Giang) đã thúc đẩy mạnh mẽ tốc độ tăng trưởng khách du lịch (khách quốc tế tăng 35,23%/năm), dẫn đến lợi nhuận cao và đóng góp lớn vào thu nhập xã hội. Tuy nhiên, để đảm bảo tính bền vững và thích ứng với rủi ro, cần thiết phải luật hóa hợp đồng dịch vụ lữ hành, xem xét mô hình kinh doanh để đảm bảo lợi ích lâu dài cho cả khách hàng và doanh nghiệp. *Kết quả thảo luận* là hiệu quả kinh tế cao, sự bùng nổ của doanh nghiệp lữ hành và khai thác hiệu quả lợi thế địa phương (An Giang) tạo ra tăng trưởng vượt trội về lượng khách, dẫn đến lợi nhuận lớn và đóng góp hàng trăm ngàn tỷ đồng vào thu nhập xã hội.

7. Những vấn đề cần được luật hoá

Thứ nhất, điều khoản về trách nhiệm và bồi thường: cần rõ ràng và chi tiết về trách nhiệm của mỗi bên trong trường hợp có tranh chấp hoặc xảy ra sự cố về hợp đồng. Điều kiện về hủy tour và hoàn tiền; thay đổi và sửa đổi hợp đồng: điều khoản này cần được đưa ra rõ ràng và công bằng, bao gồm các trường hợp khách hàng có quyền hủy tour và được hoàn tiền trong các tình huống như thay đổi lịch trình, hoãn hoặc hủy bỏ do lý do bất khả kháng; quy định cụ thể về việc thay đổi điều khoản trong hợp đồng, gồm cả quy trình và điều kiện để đảm bảo tính minh bạch và khả thi trong việc thực hiện... *Thứ hai*, bảo mật thông tin và quyền riêng tư: đảm bảo rằng hợp đồng bao gồm các điều khoản bảo vệ thông tin cá nhân của khách hàng. Điều khoản về thay đổi lịch trình và

dịch vụ: đảm bảo rằng các điều khoản này được thỏa thuận một cách rõ ràng và có tính khả thi để đảm bảo chất lượng dịch vụ không bị ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng. Điều khoản về giá cả và thanh toán; giải quyết tranh chấp: Quy định rõ ràng về giá cả, các khoản phụ thu và các phương thức thanh toán để tránh những tranh chấp về tài chính; quy định cụ thể về phương pháp giải quyết các tranh chấp phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng, gồm cả các bước giải quyết ngoài tòa nếu cần thiết. *Thứ ba*, quy định về tuân thủ pháp luật và quy định liên quan: đảm bảo rằng hợp đồng tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật và quy định liên quan đến ngành du lịch và dịch vụ lữ hành. Điều quan trọng là mỗi điều khoản và điều kiện trong hợp đồng cần phải được sắp xếp một cách rõ ràng và chi tiết, đảm bảo tính công bằng và bảo vệ các bên liên quan trong quá trình thực hiện thì các hợp đồng được sử dụng trong hợp đồng lữ hành phân bổ nhiều rủi ro cho các bên hợp đồng khác nhau. Tờ tạp chí Tour Operator Liability: How Travel Contracts Define Responsibilities and Obligations: khách du lịch là bên yếu hợp đồng trong hợp đồng du lịch “tất cả bao gồm”, so với nhà tổ chức tour và nhà cung cấp tour Tạp chí Consumer Rights in Travel Contracts: Understanding Protections and Responsibilities thì nghiên cứu này đề cập đến vấn đề bảo vệ pháp lý cho người tiêu dùng trong hợp đồng bảo hiểm, vì hợp đồng bảo hiểm được coi là một loại hợp đồng chấp nhận tham gia thực sự trở thành kinh tế mũi nhọn của địa phương. Với các góc nhìn, lát cắt từ thực tế hợp đồng dịch vụ lữ hành... theo quan điểm tác giả bài này cần phải đưa vào luật hoá, để được tường tận về pháp luật một cách thấu đáo, trên tinh thần pháp luật điều chỉnh các mối quan hệ xã hội.

- *Những vấn đề cần được luật hoá từ góc nhìn kinh tế: Thứ nhất*, các hợp đồng lữ hành cần được xem xét về tính phát triển kinh bền vững lâu dài; cần được luật hoá để làm cơ sở pháp lý. Đánh giá xem các hợp đồng này có thể duy trì lợi nhuận ổn định hay không, có thích ứng với biến động thị trường lữ hành và các yếu tố khách quan như biến đổi khí hậu, thiên tai, dịch bệnh hay không. Cần phân tích mô hình kinh doanh của các công ty doanh nghiệp lữ hành, khả năng mở rộng thị trường và chiến lược phát triển bền vững nhằm tránh rủi ro và đảm bảo lợi ích lâu dài cho cả khách hàng và công ty doanh nghiệp lữ hành. Tính cạnh tranh trong thị trường lữ hành hiện nay tại một số nước có lĩnh vực lữ hành phát triển nhanh, ngày càng rạch ròi hơn về các hợp đồng lữ hành cần phải được xây dựng sao cho tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh giữa các công ty trong ngành theo phương châm: hoàn thiện-hợp pháp-hai bên cùng có lợi. *Thứ hai*, tính linh hoạt trong hợp đồng: các hợp đồng lữ hành cần linh hoạt trong việc thay đổi các điều khoản và điều kiện sao cho phù hợp với các thay đổi của thị trường, nhu cầu khách hàng và các yếu tố bất ngờ (dịch bệnh, thiên tai). Các cơ quan được nhà nước giao thẩm quyền liên quan cần tạo ra khung pháp lý rõ ràng, dễ hiểu để các công ty doanh nghiệp lữ hành có thể điều chỉnh hợp đồng kịp thời mà không gặp phải vướng mắc về pháp lý. Phát triển hợp đồng lữ hành bền vững: cần làm rõ các yếu tố kinh tế trong hợp đồng lữ hành liên quan đến bảo vệ môi trường và văn hóa địa phương. *Thứ ba*, khả năng tác động của các yếu tố bên ngoài: các yếu tố kinh tế toàn cầu như biến động tỷ giá, lạm phát, hay các sự kiện quốc tế như chiến tranh, khủng hoảng kinh tế cần được xem xét khi ký kết hợp đồng. Những yếu tố này có thể tác động mạnh mẽ đến chi phí và lợi nhuận từ hợp

đồng lữ hành. Cần có các biện pháp bảo vệ hợp đồng tránh khỏi các rủi ro không lường trước, chẳng hạn như điều khoản bảo hiểm, điều chỉnh giá linh hoạt trong trường hợp có biến động lớn. *Thứ tư*, khuyến khích hợp tác giữa các cơ quan nhà nước và các công ty doanh nghiệp lữ hành để xây dựng các sản phẩm du lịch đặc biệt và mở rộng thị trường. Các hợp đồng lữ hành cần được xây dựng để tạo ra các lợi ích không chỉ cho doanh nghiệp mà còn cho cộng đồng, ví dụ như hỗ trợ quảng bá du lịch vùng miền, đào tạo nguồn nhân lực, hoặc tạo các sự kiện du lịch lớn. Đảm bảo minh bạch và công bằng trong hợp đồng: tính minh bạch và công bằng trong các hợp đồng lữ hành.

- *Xu hướng phát triển của dịch vụ lữ hành của Việt Nam và quốc tế*: Các xu hướng phát triển của dịch vụ lữ hành tại Việt Nam đang diễn ra trong bối cảnh sự phát triển nhanh chóng của ngành du lịch, một số xu hướng chính: Tăng cường trải nghiệm khách hàng: ngày càng có xu hướng tập trung vào cải thiện trải nghiệm khách hàng. Các dịch vụ lữ hành không chỉ cung cấp tour du lịch mà còn đặc biệt hóa các trải nghiệm. Sự chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ: việc áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý và cung cấp dịch vụ đang ngày càng trở nên phổ biến. Các công ty, doanh nghiệp lữ hành đầu tư vào các nền tảng đặt tour trực tuyến, ứng dụng di động và các công nghệ khác để cung cấp trải nghiệm thuận tiện và nâng cao chất lượng dịch vụ. Phát triển các sản phẩm du lịch mới: việc đổi mới và đa dạng hóa các sản phẩm du lịch là một xu hướng quan trọng. Ngoài các tour du lịch truyền thống, các dịch vụ lữ hành ngày càng phát triển các tour du lịch mạo hiểm, du lịch sinh thái, du lịch văn hóa, du lịch nghỉ dưỡng cao cấp. Bảo vệ môi trường và du lịch bền vững: việc quản lý và thúc đẩy du

lịch bền vững là một xu hướng quan trọng. Sự phát triển của du lịch nghỉ dưỡng và cao cấp: du lịch nghỉ dưỡng và cao cấp đang thu hút sự quan tâm đặc biệt từ phía khách hàng, đặc biệt là ở các khu vực du lịch sang trọng như châu Âu, châu Mỹ và châu Đại Dương. *Tổng quát lại*, các xu hướng này cho thấy sự chuyển đổi và phát triển mạnh mẽ của ngành dịch vụ lữ hành tại Việt Nam, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng trong và ngoài nước, đồng thời thúc đẩy sự bền vững và phát triển bền vững của ngành du lịch.

8. Khó khăn, hạn chế

(1) *Tìm đồng minh và hỗ trợ*: liên hệ với những người khác trong ngành hoặc các chuyên gia có kinh nghiệm để họ có thể hỗ trợ bạn trong quá trình đưa ra kiến nghị và giải quyết các vướng mắc. Thu thập chứng cứ và dẫn chứng rõ ràng: cung cấp các bằng chứng cụ thể để minh chứng rằng những thay đổi bạn đề xuất là cần thiết và hợp lý. Điều này có thể bao gồm các trường hợp mà hợp đồng hiện tại đã gây khó khăn hoặc mâu thuẫn. (2) *Thương lượng và thỏa thuận*: khi đưa ra kiến nghị, sẵn sàng thương lượng và đàm phán với bên đối tác để đạt được sự thỏa thuận chung, gồm việc đưa ra các điều chỉnh hoặc thay đổi để cả hai bên đều hài lòng. Theo dõi và đánh giá kết quả: sau khi thực hiện các thay đổi, hãy theo dõi và đánh giá kết quả để đảm bảo rằng các vấn đề đã được giải quyết một cách hiệu quả và hợp lý. Quan trọng nhất là cần có sự chuyên môn và cẩn trọng trong quá trình đưa ra kiến nghị, để đảm bảo rằng các đề xuất của bạn là hợp lý và có khả năng được chấp nhận. (3) *Đề xuất các giải pháp cụ thể và khả thi*: đừng chỉ đưa ra vấn đề mà không có giải pháp. Đề xuất các cách thức cụ thể và khả thi để cải thiện hợp đồng dịch vụ lữ hành. Các giải pháp này nên được lập luận rõ ràng

và có tính khả thi thực tế.

9. Đóng góp mới từ nghiên cứu

Một là, Kết quả nghiên cứu giúp các nhà quản lý kinh tế thông qua hợp đồng dịch vụ lữ hành tỉnh An Giang, các cơ quan quản lý du lịch nhận biết được tầm quan trọng và xu hướng phát triển của hợp đồng dịch vụ lữ hành; từ đó, có những chính sách để xây dựng thành công thương hiệu của công ty, doanh nghiệp từ hợp đồng dịch vụ lữ hành, mà trong đó yếu tố phát triển kinh tế đóng vai trò chủ đạo. Những đóng góp mới về mặt học thuật, lý luận: nghiên cứu hiệu quả kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành, trong đó áp dụng pháp luật kinh tế, để từng bước nâng lên chất lượng cuộc sống của cộng đồng địa phương theo góc nhìn nhận thức, sử dụng các lý thuyết gồm: lý thuyết trao đổi xã hội; phát triển kinh tế du lịch bền vững, đánh giá nhận thức; lan tỏa từ dưới lên để đưa ra mô hình nghiên cứu mới và kiểm định là: (i) Tổng quan nghiên cứu cho thấy các học giả thường dựa trên một lý thuyết đơn lẻ để xem xét mối quan hệ gián tiếp, thuận chiều giữa phát triển kinh tế du lịch thông qua hợp đồng và chất lượng cuộc sống. (ii) Lý thuyết gắn kết giải thích rằng, sự gắn kết cộng đồng phản ánh những cảm xúc tích cực, tiêu cực của cộng đồng đối với môi trường xung quanh từ hợp đồng dịch vụ lữ hành. Điều này ảnh hưởng đến nhận thức và thái độ của cộng đồng đối với phát triển kinh tế du lịch. *Hai là*, những phát hiện, đề xuất mới rút ra được từ kết quả nghiên cứu, khảo sát của luận án: (1) Kết quả nghiên cứu của luận án cho thấy nhận thức về sự tác động tích cực và tiêu cực của phát triển du lịch ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng cuộc sống của cộng đồng địa phương. Cụ thể, đối với nhận thức về tác động tích cực, khía cạnh văn hóa ảnh hưởng mạnh nhất, tiếp đến là khía cạnh môi trường, kinh tế và xã hội đến chất lượng

cuộc sống của cộng đồng địa phương. (2) Vai trò điều tiết của biển gắn kết cộng đồng trong mối quan hệ giữa nhận thức về sự tác động tích cực và tiêu cực của phát triển du lịch biển ở khía cạnh kinh tế đến chất lượng cuộc sống của cộng đồng địa phương. (3) Từ các kết quả của nghiên cứu, tác giả đã đề xuất một vài gợi ý đối với các bên liên quan gồm: đối với chính quyền địa phương, cần xác định những chính sách, định hướng, quy hoạch phát triển du lịch đảm bảo tính bền vững, tạo điều kiện thuận lợi để tăng cường liên kết, hợp tác nhằm đảm bảo mang lại lợi ích cho nhiều bên liên quan.

10. Kết luận-giải pháp-khuyến nghị

- **Kết luận:** Góc nhìn kinh tế từ hợp đồng dịch vụ lữ hành, nhìn từ 2005 cả nước có 78 doanh nghiệp lữ hành quốc tế thì đến 11/2025 đến nay có 2.701 doanh nghiệp lữ hành quốc tế, tăng gấp 36,31 lần. An Giang, chỉ có 07 doanh nghiệp lữ hành quốc tế, đến 5/2025 tăng lên 49 doanh nghiệp. Sự gia tăng về số lượng các doanh nghiệp kinh doanh lữ hành quốc tế, góp phần quan trọng nâng cao năng lực cho ngành du lịch, khẳng định du lịch. Tựu trung lại, sản phẩm du lịch tỉnh An Giang đã có bước phát triển tốt, đúng hướng theo định hướng đặt ra, góp phần định vị hình ảnh và từng bước khẳng định thương hiệu du lịch của An Giang. Tỉnh có lợi thế để xây dựng sản phẩm du lịch đặc thù và đa dạng hóa sản phẩm du lịch, đó là: sự hoang sơ và đa dạng của vẻ đẹp thiên nhiên, sự phong phú, bề dày truyền thống văn hóa-lịch sử; môi trường du lịch an toàn với du khách. Tựu trung lại, sản phẩm du lịch tỉnh An Giang đã có bước phát triển tốt, đúng hướng theo định hướng đặt ra, góp phần định vị hình ảnh và từng bước khẳng định thương hiệu du lịch của An Giang. Tỉnh có lợi thế để xây dựng sản phẩm du lịch đặc thù và đa dạng hóa sản

phẩm du lịch, đó là: sự hoang sơ và đa dạng của vẻ đẹp thiên nhiên, sự phong phú, bề dày truyền thống văn hóa-lịch sử; môi trường du lịch an toàn với du khách 2020-2025, tổng lượt khách đến tham quan du lịch trên địa bàn tỉnh tăng khá cao, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 27,56%/năm; trong đó khách quốc tế tăng 35,23%; 2020, riêng hoạt động lữ hành An Giang đón và phục vụ trên 511 ngàn lượt, trong đó có trên 81,77 ngàn lượt quốc tế. Tăng bình quân giai đoạn 2020-2025 đạt trên 29,64%/năm. *Trước tiên*, một số doanh nghiệp lữ hành đã chủ động thiết lập các văn phòng đại diện ở nước ngoài, là cơ sở để xúc tiến quảng bá tại chỗ, thu hút khách từ các thị trường trọng điểm. Cùng với các doanh nghiệp lữ hành quốc tế, đội ngũ doanh nghiệp lữ hành nội địa cũng dần phát triển, góp phần phục vụ một lượng khách nội địa ngày càng lớn. Lượng khách đến tham quan du lịch trên địa bàn tỉnh tăng nhanh qua từng năm, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 29,12%/năm, trong đó khách quốc tế tăng 38,85%/năm. Du lịch An Giang luôn là điểm đến hàng đầu được du khách trong và ngoài nước ưu tiên lựa chọn. Môi trường pháp lý: Hiện nay, hoạt động kinh doanh dịch vụ lữ hành phải tuân thủ theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật Du lịch và các bộ luật, văn bản hướng dẫn thi hành pháp luật có liên quan đến hoạt động du lịch. Điều kiện kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa thực hiện đúng quy định. *Thứ hai*, các hợp đồng lữ hành cần được xem xét về tính phát triển kinh tế bền vững; cần được luật hoá để làm cơ sở pháp lý. Đánh giá xem các hợp đồng này có thể duy trì lợi nhuận ổn định hay không, có thích ứng với biến động thị trường lữ hành và các yếu tố khách quan như biến đổi khí hậu, thiên tai, dịch bệnh hay không. Cần phân tích mô hình kinh doanh của các công

ty doanh nghiệp lữ hành, khả năng mở rộng thị trường và chiến lược phát triển bền vững nhằm tránh rủi ro và đảm bảo lợi ích lâu dài cho cả khách hàng và công ty doanh nghiệp lữ hành. *Thứ ba*, phát triển hợp đồng lữ hành bền vững: cần làm rõ các yếu tố kinh tế trong hợp đồng lữ hành liên quan đến bảo vệ môi trường và văn hóa địa phương. *Thứ tư*, hợp tác công-tư trong ngành lữ hành: khuyến khích hợp tác giữa các cơ quan nhà nước và các công ty doanh nghiệp lữ hành để xây dựng các sản phẩm du lịch đặc biệt và mở rộng thị trường. Tựu trung lại, các vấn đề như đã trình bày trên, nội dung bài viết đã làm rõ một số vấn đề lý luận về hoạt động kinh doanh lữ hành gồm: khái lược về những vấn đề có liên quan đến hợp đồng dịch vụ lữ hành. Nhiều doanh nghiệp lữ hành đã chủ động thiết lập các văn phòng đại diện ở nước ngoài, là cơ sở để xúc tiến quảng bá tại chỗ, thu hút khách từ các thị trường trọng điểm. Hoạt động lữ hành đóng góp quan trọng làm tăng thu nhập xã hội từ du lịch từ 1.501 tỷ đồng năm 1995 đến 49,79 ngàn tỷ đồng năm 2016 và 551,54 tỷ đồng năm 2023; đầu 2025 thu nhập xã hội từ du lịch đạt trên 902,38 ngàn tỷ đồng. Môi liên hệ chính là việc tăng cường năng lực (số lượng doanh nghiệp) kết hợp với khai thác lợi thế đã tạo ra lợi nhuận cao, nhưng đòi hỏi phải có khuôn khổ pháp lý bền vững cho các hợp đồng để đảm bảo sự phát triển ổn định và lâu dài.

- **Giải pháp:** *Giải pháp chính sách:* Luật hóa các điều khoản bắt buộc liên quan đến trách nhiệm bảo vệ môi trường, văn hóa địa phương và các điều khoản dự phòng rủi ro (thiên tai, dịch bệnh) trong hợp đồng lữ hành. Ban hành Quy chuẩn về "chỉ số bền vững du lịch" và đưa vào tiêu chí thẩm định, cấp phép kinh doanh lữ hành. Áp dụng ưu đãi thuế, vốn vay cho các doanh nghiệp lữ

hành đầu tư vào công nghệ quản lý rủi ro, phát triển sản phẩm du lịch sinh thái, văn hóa và sử dụng lao động địa phương. Thúc đẩy hợp tác công – tư thông qua các dự án phát triển cơ sở hạ tầng du lịch đặc thù, tăng cường quảng bá xúc tiến tại các thị trường trọng điểm.

Giải pháp doanh nghiệp: xây dựng bộ hợp đồng mẫu chi tiết, minh bạch, có phụ lục rõ ràng về các điều khoản bất khả kháng, bảo hiểm du lịch và cơ chế giải quyết tranh chấp để giảm thiểu rủi ro pháp lý và nâng cao niềm tin khách hàng. Thường xuyên đánh giá và điều chỉnh chi phí vận hành, ưu tiên các giải pháp tiết kiệm năng lượng và giảm thiểu chất thải để hướng tới mục tiêu lợi nhuận bền vững. Ứng dụng công nghệ trong quản lý tour, CRM, và đặc biệt là hệ thống cảnh báo sớm rủi ro (thời tiết, an ninh) để tăng cường khả năng thích ứng (tính bền vững). Đa dạng hóa sản phẩm du lịch dựa trên các giá trị độc đáo của An Giang (văn hóa Chăm, sinh thái Đồng bằng Sông Cửu Long) để giảm sự phụ thuộc vào một loại hình tour nhất định.

Giải pháp cộng đồng: khuyến khích và tạo điều kiện cho người dân địa phương tham gia trực tiếp vào chuỗi cung ứng dịch vụ lữ hành (hướng dẫn viên, cung cấp dịch vụ ăn uống/lưu trú hộ gia đình, thủ công mỹ nghệ) giúp phân bổ lợi ích kinh tế từ du lịch một cách công bằng. Tổ chức các chương trình tập huấn, nâng cao nhận thức cho cộng đồng về tầm quan trọng của việc bảo tồn tài nguyên thiên nhiên và giá trị văn hóa (ví dụ: các làng nghề truyền thống, lễ hội). Thiết lập các quy tắc ứng xử cho du khách và người dân tại các điểm tham quan để bảo vệ cảnh quan hoang sơ và đa dạng sinh học.

- **Khuyến nghị:** Cải thiện cơ sở hạ tầng du lịch để là đòn bẩy kích cầu du lịch phát triển kinh tế: Chính phủ, bộ ngành Trung

ương, có chính sách ưu đãi đầu tư mạnh mẽ vào cơ sở hạ tầng du lịch, bao gồm giao thông, dịch vụ lưu trú và các điểm tham quan. Giúp nâng cao chất lượng dịch vụ, thu hút khách du lịch và cải thiện hiệu quả các hợp đồng lữ hành. Xây dựng chính sách hỗ trợ cho các công ty lữ hành như Chính phủ, các bộ ngành liên quan có thể tạo ra các gói hỗ trợ tài chính, giảm thuế, hoặc cung cấp các ưu đãi cho các công ty doanh nghiệp lữ hành, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo đòn bẩy kinh tế giúp các công ty có điều kiện phát triển kinh tế thông qua hợp đồng lữ hành và tăng cường hợp tác quốc tế. Các bộ ngành Trung ương phối kết hợp chặt chẽ tăng cường quảng bá du lịch: đẩy mạnh chiến dịch quảng bá du lịch Việt Nam ra thế giới, đặc biệt là tại các thị trường tiềm năng như khu vực Bắc Á, Châu Âu, Úc, Mỹ, Đông Nam Á: Trung Quốc, Hàn Quốc, Nga, Mỹ, Đức, Pháp, Anh, Úc, Thụy Điển, Nhật Bản... Việc này sẽ tạo điều kiện thuận lợi để các công ty doanh nghiệp lữ hành ký kết thêm nhiều hợp đồng quốc tế và thúc đẩy

nền kinh tế du lịch phát triển. Gắn với đào tạo và phát triển nguồn nhân lực: đầu tư vào đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao trong ngành du lịch là đầu tư lâu dài bền vững để phát triển kinh tế, đặc biệt là nhân viên lữ hành, hướng dẫn viên du lịch và quản lý khách sạn; nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ấn tượng tốt với du khách và gia tăng hiệu quả hợp đồng. Thúc đẩy các hợp đồng lữ hành bền vững: Chính phủ có thể khuyến khích các công ty doanh nghiệp lữ hành xây dựng và phát triển các chương trình du lịch bền vững, tôn trọng văn hóa và bảo vệ môi trường; không chỉ tạo ra những trải nghiệm du lịch tốt cho khách hàng mà còn góp phần vào sự phát triển lâu dài của ngành du lịch. Khuyến khích hợp tác công-tư: Chính phủ, bộ ngành Trung ương có thể tạo cơ chế hợp tác chặt chẽ giữa các cơ quan nhà nước và các công ty doanh nghiệp lữ hành để nâng cao hiệu quả công tác tổ chức sự kiện du lịch, xây dựng các chương trình hợp tác quốc tế và phát triển du lịch kết hợp với các ngành khác như ẩm thực, thể thao, và văn hóa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bender, A.R. and Stephenson (F.J. 2019).

Cuffy Violet, John Tribe, David Airey (2020).

Cương, H. N. (2018). Giáo trình Luật dân sự, Khoa Luật-Đại học Quốc gia Hà Nội.

Graham, J., Amos, B., & Plumpton, T. (2017).

Knowledge 3E. W. Anderson. Economic (2022).

Khanh, T. N (2020). Phát triển dịch vụ lữ hành du lịch trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế: Kinh nghiệm của một số nước Đông Nam Á và gợi ý chính sách cho Việt Nam. Luận án Tiến sỹ kinh tế.

Nguyễn, A. T. (2024). *Kinh tế lữ hành và phát triển bền vững*. Nhà xuất bản Khoa học Xã hội.

Watershed: The Future of U.S (W.E 2019).

Ngày nhận bài: 14/5/2025

Ngày chấp nhận đăng: 30/01/2026