

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ
KHOA VĂN HÓA – DU LỊCH

Trần Đình Tiên Dung

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH
DỪC (NINH BÌNH)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2551030060

NINH BÌNH, 2025

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

KHOA VĂN HÓA - DU LỊCH

Trần Đình Tiên Dung

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN
HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH
DỪC (NINH BÌNH)

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Mã sinh viên: 2551030060

Giáo viên hướng dẫn: Th.S Ngô Thị Huệ

NINH BÌNH, 2025

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận về đề tài “ *Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình)*” là công trình nghiên cứu của cá nhân tôi, được thực hiện hướng dẫn khoa học của Th.S Ngô Thị Huệ. Mọi số liệu phân tích trong luận văn và kết quả nghiên cứu là do tôi tự tìm hiểu, phân tích một cách khách quan trung thực, có nguồn gốc rõ ràng. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm nếu có sự không trung thực trong thông tin sử dụng trong công trình nghiên cứu này.

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2025

Sinh viên

Trần Đình Tiên Dung

XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Giảng viên hướng dẫn đã xác nhận sinh viên sửa Khóa luận theo góp ý của Hội đồng chấm Khóa luận tốt nghiệp ngày 13 tháng 05 năm 2025.

.....
.....
.....
.....

Ninh Bình, ngày tháng 05 năm 2025

Người hướng dẫn

Th.S. Ngô Thị Huệ

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Tên bảng	Nội dung bảng	Trang
Bảng 2.1	Các sản phẩm du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược	42
Bảng 2.2	Lượng khách du lịch tại HTX Sinh Dược (2022–2024)	48
Bảng 2.3	Bảng đánh giá sự hài lòng của KDL đối với hoạt động du lịch tại HTX Sinh Dược	53

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Tên biểu đồ	Nội dung biểu đồ	Trang
Biểu đồ 2.1	Phân loại đối tượng khách hàng tham gia các hoạt động du lịch tại HTX Sinh Dược.	49
Biểu đồ 2.2	Sự hấp dẫn của các hoạt động du lịch tại HTX Sinh Dược đối với khách du lịch	51

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN.....	i
XÁC NHẬN CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC.....	ii
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	iii
DANH MỤC BIỂU ĐỒ.....	iii
MỞ ĐẦU.....	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Tổng quan về tình hình nghiên cứu.....	4
2.1. Trên thế giới.....	4
2.2. Tại Việt Nam.....	6
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu.....	8
3.1. Mục đích.....	8
3.2. Nhiệm vụ.....	8
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	8
4.1. Đối tượng.....	8
4.2. Phạm vi.....	8
5. Phương pháp nghiên cứu.....	8
6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn.....	9
6.1. Ý nghĩa khoa học.....	9
6.2. Ý nghĩa thực tiễn.....	9
Chương 1.....	10
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DUỘC.....	10
1.1. MỘT SỐ KHÁI NIỆM LIÊN QUAN.....	10
1.1.1. Du lịch.....	10
1.1.2. Hợp tác xã.....	11
1.1.3. Hoạt động du lịch tại Hợp tác xã.....	14
1.2. ĐIỀU KIỆN PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI CÁC HỢP TÁC XÃ.....	16
1.2.1. Nhu cầu của thị trường.....	16
1.2.2. Tài nguyên du lịch.....	17
1.2.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật.....	17

<i>1.2.4. Nguồn nhân lực.....</i>	<i>18</i>
<i>1.2.5. Các điều kiện khác.....</i>	<i>19</i>
1.3. VAI TRÒ CỦA HỢP TÁC XÃ TRONG PHÁT TRIỂN DU LỊCH.....	19
1.4. BÀI HỌC KINH NGHIỆM TRONG HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI CÁC HỢP TÁC XÃ TRÊN THẾ GIỚI VÀ TẠI VIỆT NAM.....	22
<i>1.4.1. Bài học kinh nghiệm từ các mô hình Hợp tác xã du lịch trên thế giới.....</i>	<i>22</i>
<i>1.4.2. Bài học kinh nghiệm từ các mô hình Hợp tác xã du lịch tại Việt Nam.....</i>	<i>26</i>
<i>1.4.3. Bài học kinh nghiệm rút ra dành cho Hợp tác xã Sinh Dược.....</i>	<i>28</i>
Tiểu kết chương 1	30
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC.....	31
2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	31
2.2. ĐIỀU KIỆN ĐỂ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	32
<i>2.2.1. Nhu cầu thị trường.....</i>	<i>32</i>
<i>2.2.2. Tài nguyên du lịch.....</i>	<i>34</i>
<i>2.2.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật.....</i>	<i>36</i>
<i>2.2.4. Nguồn nhân lực.....</i>	<i>38</i>
2.3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	41
<i>2.3.1. Hoạt động chung của Hợp tác xã Sinh Dược.....</i>	<i>41</i>
<i>2.3.2. Các sản phẩm, dịch vụ du lịch.....</i>	<i>42</i>
<i>2.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.....</i>	<i>46</i>
2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	57
<i>2.4.1. Ưu điểm.....</i>	<i>57</i>
<i>2.4.2. Hạn chế.....</i>	<i>60</i>
Tiểu kết chương 2	63
Chương 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	64

3.1. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	64
<i>3.1.1. Quan điểm phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.....</i>	<i>64</i>
<i>3.1.2. Các định hướng nhằm phát triển triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.....</i>	<i>65</i>
3.2. ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC	67
<i>3.2.1. Giải pháp về cơ sở vật chất kĩ thuật du lịch.....</i>	<i>67</i>
<i>3.2.2. Giải pháp về nguồn nhân lực.....</i>	<i>68</i>
<i>3.2.3. Giải pháp về tuyên truyền, quảng bá.....</i>	<i>69</i>
<i>3.2.4. Giải pháp về liên kết với các doanh nghiệp du lịch.....</i>	<i>69</i>
<i>3.2.5. Giải pháp khác.....</i>	<i>70</i>
Tiểu kết chương 3	73
KẾT LUẬN	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO	75

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Được mệnh danh là “*ngành công nghiệp không khói*”, du lịch ra đời và nhanh chóng hội nhập vào nền kinh tế. Nó trở thành một ngành có thế mạnh đặc biệt, đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Phát triển du lịch không chỉ tận dụng triệt để tài nguyên, tạo ra nhiều việc làm, nâng cao đời sống nhân dân mà quan trọng hơn, du lịch đã trở thành động lực thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội, góp phần phát huy bảo tồn bản sắc văn hoá. Ngành du lịch đang thực sự trở thành “*con gà đẻ trứng vàng*” của nền kinh tế.

Việt Nam đang trên đà trở thành một điểm đến du lịch hấp dẫn toàn cầu và đã có những bước phát triển mạnh mẽ trong nhiều năm qua. Với phong cảnh thiên nhiên phong phú, nền văn hóa đa dạng với các di sản văn hóa vật thể và phi vật thể độc đáo, Việt Nam đã ghi dấu ấn trên bản đồ du lịch quốc tế. Trong quá trình đó, du lịch không chỉ gói gọn ở các hoạt động tham quan thắng cảnh mà còn mở rộng thành nhiều loại hình như du lịch sinh thái, du lịch làng nghề, du lịch nghỉ dưỡng... Trong bối cảnh toàn cầu hóa và phát triển bền vững, du lịch trải nghiệm tại các Hợp tác xã là một xu hướng đang ngày càng được quan tâm.

Các mô hình du lịch cộng đồng, đặc biệt là du lịch gắn với Hợp tác xã (Hợp tác xã), đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra thu nhập ổn định cho cư dân địa phương, góp phần bảo tồn văn hóa và bảo vệ môi trường. Khác với mô hình du lịch truyền thống, nơi du khách chủ yếu là quan sát, mô hình du lịch tại Hợp tác xã khuyến khích du khách tham gia vào các hoạt động cộng đồng, học hỏi và tương tác với người dân, họ không chỉ là người tiêu dùng mà trở thành một phần của cộng đồng, tạo nên mối liên kết và tình cảm sâu sắc với người dân địa phương. Xu hướng du lịch hiện nay không chỉ đơn thuần là nghỉ dưỡng, mà còn tập trung vào trải nghiệm thực tế, trong bối cảnh này, việc phát triển các mô hình du lịch kết hợp giữa tham quan và trải nghiệm thực tiễn tại các Hợp tác xã trở thành một hướng đi mới đầy tiềm năng. Các Hợp tác xã phát triển hoạt động du lịch thường gắn kết chặt chẽ với văn hóa địa phương như làng nghề, phong

tục tập quán, hay các lễ hội truyền thống. Khi du khách đến, họ có cơ hội trải nghiệm trực tiếp các hoạt động văn hóa như dệt vải, làm gốm, hoặc nấu ăn theo phong cách bản địa. Điều này không chỉ tạo nên một sản phẩm du lịch độc đáo mà còn thúc đẩy người dân giữ gìn và phát triển di sản văn hóa của mình. Hoạt động du lịch tại các Hợp tác xã thúc đẩy việc bảo tồn văn hóa vì người dân địa phương sẽ nhận thức được giá trị kinh tế mà văn hóa mang lại. Đây là một điểm khác biệt lớn khi so sánh với du lịch thương mại, nơi mà các giá trị văn hóa dễ bị biến tấu hoặc bị thương mại hóa quá mức.

Hoạt động du lịch trong các Hợp tác xã (Hợp tác xã) tại Việt Nam hiện nay vẫn còn ở giai đoạn sơ khai và chưa thực sự phổ biến rộng rãi. Mặc dù mô hình này đã được triển khai ở một số địa phương và bước đầu mang lại thành công nhất định ví dụ như: Hợp tác xã Dịch vụ du lịch cộng đồng Tà Xùa (Sơn La) đã cung cấp dịch vụ homestay, tour trekking và trải nghiệm văn hóa dân tộc Mông, đã thu hút nhiều du khách trong nước và quốc tế, hay tại Hợp tác xã Du lịch cộng đồng Mường Hoa (Lào Cai) đã tổ chức các hoạt động du lịch trải nghiệm văn hóa của người dân tộc H'Mông, góp phần bảo tồn văn hóa và tạo thu nhập cho cộng đồng. Hợp tác xã Nông nghiệp và Du lịch sinh thái Nà Sản (Thái Nguyên) cho phép du khách tham gia vào các hoạt động nông nghiệp như tham quan đồi chè, hái chè, thưởng thức chè xanh trực tiếp, hay một số Hợp tác xã của Tỉnh Đồng Tháp đã xây dựng những chương trình du lịch nông nghiệp hấp dẫn như: “Trải nghiệm một ngày làm nông dân”, “Trải nghiệm mùa nước nổi của ngư dân vùng Đồng Tháp Mười”... Nhìn chung, những hoạt động du lịch tại Hợp tác xã này còn khá mới và chưa phổ biến trong sự lựa chọn của khách du lịch bởi tâm lý đi du lịch chỉ là hoạt động tham quan cảnh đẹp, khám phá các di tích, và họ nghĩ rằng các Hợp tác xã hiện nay cũng chỉ là điểm để mua sắm sản phẩm quà tặng du lịch cũng như các sản phẩm nông nghiệp thiết yếu liên quan tới đời sống. Tuy hoạt động du lịch tại các Hợp tác xã còn chưa thực sự phổ biến nhưng những giá trị mà nó mang lại là rất lớn thể hiện ở những khía cạnh như: tăng cường sự kết nối giữa du khách và văn hoá địa phương, thúc đẩy quá trình bảo tồn và phát huy các giá trị văn hoá truyền thống, giúp

khách nhận thức sâu sắc về sản của Hợp tác xã và thông qua đó thúc đẩy du lịch địa phương phát triển bền vững và hiệu quả.

Ninh Bình là một tỉnh nằm ở cực Nam của Đồng bằng sông Hồng, được đánh giá là vùng đất giàu tiềm năng về du lịch như: vị trí địa lí thuận lợi, điều kiện tự nhiên phong phú, là vùng đất “*địa linh nhân kiệt*” với bề dày lịch sử lâu đời, là Kinh đô xưa của các triều đại Đinh, Tiền Lê và Lý. Chính thiên nhiên, lịch sử, con người nơi đây đã tạo cho Ninh Bình những cảnh quan cực kì hấp dẫn cả về tự nhiên lẫn văn hóa, không chỉ mang ý nghĩa địa phương mà còn có ý nghĩa mang tầm quốc gia và quốc tế như: Tam Cốc – Bích Động, được mệnh danh là “Nam Thiên Đệ Nhị Động”, khu du lịch Tràng An, nơi được ví như “Hạ Long trên cạn”. Ninh Bình còn hấp dẫn du khách bởi các quần thể du lịch kỳ thú và những địa danh như: Vườn quốc gia Cúc Phương, Suối nước nóng Kênh Gà, khu du lịch sinh thái ngập nước Vân Long, động Vân Trình, nhà thờ đá Phát Diệm, Động Am Tiên, chùa Bái Đính... Những năm gần đây, phát triển hoạt động du lịch gắn với các Hợp tác xã ngày càng có tiềm năng lớn. Là một tỉnh xác định phát triển du lịch là mũi nhọn, tỉnh Ninh Bình thời gian qua cũng đã quan tâm đến phát triển du lịch cộng đồng, phát triển du lịch nông nghiệp, nông thôn trong các trang trại, Hợp tác xã, qua đó đem lại nguồn thu cho người nông dân và đóng góp nhất định cho kinh tế địa phương; nâng cao ý thức xây dựng môi trường văn hóa, cảnh quan văn minh, sạch sẽ, nâng cao chất lượng cuộc sống, khôi phục, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, phải kể đến 2 Hợp tác xã lớn nổi bật nhất đó là Hợp tác xã gồm Bồ Bát, Hợp tác xã Sinh Dược.

Hoạt động tại các Hợp tác xã chỉ là chủ yếu dừng lại ở việc tham quan, mua sắm sản phẩm nông nghiệp, công nghiệp, mà không chú trọng vào việc đưa du khách tham gia trực tiếp vào các công đoạn sản xuất để trải nghiệm sự đặc sắc của nền văn hóa địa phương. Tuy nhiên, trong đó Hợp tác xã Sinh Dược (làng nghề Sinh Dược-Thôn 4, xã Gia Sinh, huyện Gia Viễn, tỉnh Ninh Bình) là một tổ chức nổi bật, biết sử dụng câu chuyện lịch sử làng nghề Sinh Dược lồng ghép với quá trình trải nghiệm sản phẩm trực tiếp đã mang đến những thành công nhất định. Việc xây dựng các hoạt động du lịch sinh thái, trải nghiệm gắn

với thảo dược đang phát triển mạnh mẽ tại đây: trải nghiệm làm tranh lá bồ đề, trải nghiệm tắm “Vua Sao Sa”, trải nghiệm làm xà bông handmade từ các thảo dược hay hoá thân thành người nông dân cùng các xã viên đi khám phá, thu hoạch các dược liệu trên những cánh đồng dược liệu bạt ngàn... Hợp tác xã liên tục đón nhiều đoàn du khách trong nước và quốc tế, thành viên các cơ sở giáo dục đến tham quan, trải nghiệm để thêm cơ hội hiểu rõ hơn về quy trình khai thác dược liệu cũng như truyền thống, văn hóa của Ninh Bình nói riêng và của người Việt nói chung. Tuy nhiên hoạt động du lịch làng nghề gắn với trải nghiệm tại Hợp tác xã Sinh Dược chưa phát triển mạnh và chưa mang lại hiệu quả kinh tế tương xứng với tiềm năng do một số lí do liên quan tới việc đầu tư quảng bá, đào tạo nguồn nhân lực, thiếu ngân sách...

Với những lí do trên, em lựa chọn nghiên cứu đề tài : ***“Thực trạng và giải pháp phát triển du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình)”*** nhằm đánh giá tiềm năng, nghiên cứu thực trạng phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược, để từ đó đề xuất các giải pháp phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

2. Tổng quan về tình hình nghiên cứu

Hoạt động du lịch tại Hợp tác xã là một mô hình du lịch độc đáo, nơi du khách không chỉ tham quan các làng nghề truyền thống mà còn tham gia vào quá trình sản xuất, tìm hiểu văn hóa, phong tục tập quán của người dân. Mô hình này đã trở thành một phần quan trọng trong ngành du lịch toàn cầu, thu hút sự quan tâm của nhiều nhà nghiên cứu, tổ chức, và chính phủ các quốc gia.

2.1. Trên thế giới

Tìm hiểu các quốc gia có thực hiện mô hình du lịch Hợp tác xã ở các nước EU, cho thấy động cơ phát triển du lịch Hợp tác xã là đi từ chính các địa phương. Các địa phương muốn phát triển du lịch thì họ đóng góp ý kiến với ngành du lịch và chính phủ. Từ đó, chính phủ sẽ tác động ngược lại vào hoạt động du lịch tại nông thôn. Lúc này, cơ quan quản lý nông thôn sẽ triển khai, hỗ trợ người dân, Hợp tác xã thực hiện các mô hình du lịch nông thôn để thu hút khách về nông thôn.

Tổ chức du lịch thế giới cũng đã có những khuyến nghị đối với các quốc gia phát triển mô hình này là phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã sẽ giúp người dân và các Hợp tác xã xây dựng được hoạt động du lịch bền vững, góp phần vào nền kinh tế địa phương và quốc gia.

Đề tài nghiên cứu khoa học “*Rural Community-Based Tourism Development in Bangladesh: The Conceptual Issues*” của tác giả Md Afjal Hossain và Uchinlayen (2018) tại Bangladesh đã xác định triển vọng và vấn đề phát triển du lịch Hợp tác xã nông nghiệp ở Bangladesh, đây là một trong những ngành du lịch triển vọng nhất, có thể mang lại lợi ích kinh tế, xã hội và môi trường cho người dân trong cộng đồng. Ngoài ra phát triển du lịch tại Hợp tác xã sẽ có tác động đáng kể đến GDP và cơ hội việc làm cho người dân. Đề tài nghiên cứu này đã tìm ra một số rào cản đối với phát triển mô hình du lịch này và đưa ra một số đề xuất để vượt qua những thách thức đó.

Hay tại Indonesia (2021), đề tài “*Development of Cooperatives in Indonesia: Socio-Economic Impact and Contribution to Community Empowerment*” của Maulina Faradila, sinh viên ngành giáo dục lịch sử UNS đã kết luận rằng mô hình du lịch Hợp tác xã đã tạo ra tác động kinh tế xã hội đáng kể ở Indonesia bằng cách cải thiện phúc lợi của người dân và xoá đói giảm nghèo thông qua việc cung cấp các dịch vụ du lịch, đào tạo, giáo dục và tiếp cận thị trường cho người dân địa phương của mình. Tóm lại, sự phát triển của Hợp tác xã ở Indonesia đã có tác động kinh tế xã hội đáng kể cũng như đóng góp lớn cho cộng đồng. Do đó, Hợp tác xã cần tiếp tục được phát triển để mang lại lợi ích cho cộng đồng và phát triển kinh tế quốc gia.

Nhìn chung, các nghiên cứu, đề tài khoá luận trên thế giới về mô hình hoạt động du lịch tại các Hợp tác xã đều chỉ ra rằng đây là một lĩnh vực tiềm năng, có thể mang lại lợi ích kinh tế và xã hội lớn. Các nghiên cứu nhấn mạnh rằng việc khách du lịch trải nghiệm tại không gian của Hợp tác xã không chỉ giúp tiếp cận và hiểu rõ hơn về văn hóa và truyền thống của địa phương mà còn góp phần bảo tồn các giá trị văn hóa đang có nguy cơ bị mai một. Ngoài ra việc phát triển du lịch theo hướng này không chỉ cần có sự quan tâm từ các nhà

nghiên cứu, chính quyền mà còn cần sự tham gia tích cực của cộng đồng địa phương.

2.2. Tại Việt Nam

Lịch sử phát triển văn hoá, kinh tế nước nhà luôn luôn gắn liền lịch sử phát triển với các tổ chức Hợp tác xã nông nghiệp, làng nghề tại Việt Nam. Các đề tài nghiên cứu về hoạt động du lịch tại các Hợp tác xã đều đã phản ánh được việc phát triển du lịch tại Hợp tác xã sẽ giúp bảo lưu những tinh hoa nghệ thuật và kỹ thuật sản xuất tại các địa phương. Qua sự trải nghiệm thích thú của du khách, mỗi sản phẩm, dịch vụ từ các Hợp tác xã đều mang bản sắc riêng nhưng lại tiêu biểu cho cả một địa phương, quốc gia.

Theo Liên minh Hợp tác xã Việt Nam (2023) với chuyên đề *“Các Hợp tác xã, tổ hợp tác tham gia phát triển du lịch cộng đồng”* đã chỉ ra rằng việc khai thác phát triển du lịch tại các Hợp tác xã sẽ từng bước thu hút khách du lịch đến tham quan, trải nghiệm, từ đó góp phần gia tăng giá trị cho sản phẩm địa phương và tạo thêm sinh kế cho nông dân..

Tạp chí Văn hoá và Đời sống du lịch (2024) cũng đã nêu về chủ đề *“Phát huy vai trò của các Hợp tác xã trong phát triển du lịch tại Thái Nguyên”* sẽ tận dụng được tiềm năng lợi thế về cảnh quan thiên nhiên và đầu tư cơ sở hạ tầng để tổ chức hoạt động du lịch; đồng thời quảng bá, giới thiệu được các sản phẩm nông nghiệp tiêu biểu của địa phương, qua đó tạo cảnh quan đẹp hấp dẫn du khách; phát triển dịch vụ lưu trú, ăn uống và tổ chức các hoạt động tham quan, trải nghiệm, trekking khám phá...

Nghiên cứu về du lịch tại Ninh Bình, có một số đề tài nổi bật phải kể đến như:

Đề tài *“Thực trạng và giải pháp phát huy giá trị văn hóa du lịch tỉnh Ninh Bình trong bối cảnh hội nhập quốc tế”* của tác giả Nguyễn Mạnh Quỳnh và cộng sự (2022) đã đánh giá thực trạng văn hóa du lịch Ninh Bình, khảo sát thái độ ứng xử văn hóa và mức độ hài lòng của du khách đối với môi trường văn hóa du lịch Ninh Bình từ đó đề xuất các nhóm giải pháp nhằm phát huy giá trị văn

hóa du lịch Ninh Bình trong bối cảnh hội nhập quốc tế theo hướng phát triển du lịch bền vững.

Luận văn *"Nghiên cứu, phát triển du lịch làng nghề trên địa bàn tỉnh Ninh Bình"* của Th.S Vũ Thị Hương (2012), trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn đã nghiên cứu thực trạng và tiềm năng phát triển của các làng nghề trên địa bàn tỉnh Ninh Bình về số lượng khách du lịch, công tác quản lí, hệ thống sản phẩm làng nghề, khả năng liên kết giữa các làng nghề với công ti du lịch, hạn chế, tồn tại của các làng nghề từ đó đánh giá và đưa ra giải pháp nhằm phát triển du lịch làng nghề trên địa bàn tỉnh Ninh Bình.

Đề tài *"Thực trạng và giải pháp phát triển loại hình du lịch sinh thái tại Tràng An, Ninh Bình"* của sinh viên Bùi Kim Ngân (2018), trường Đại học dân lập Hải Phòng đã phản ánh thực trạng phát triển du lịch tỉnh cũng như đánh giá tiềm năng phát triển du lịch từ đó đưa ra các giải pháp nhằm bảo tồn, duy trì và phát triển các di tích lịch sử văn hoá, danh thắng, làng nghề tại Ninh Bình.

Tuy nhiên để nghiên cứu về hoạt động du lịch tại Hợp tác xã thì gần như chưa có đề tài nào mà chỉ dừng lại ở một số bài viết trên tạp chí, bài báo :

Theo Báo Vietnamnet (2024), với chuyên đề *"Khi các Hợp tác xã ở Ninh Bình tham gia phát triển du lịch"* đã nêu lên thực trạng các Hợp tác xã phát triển dịch vụ du lịch đã xây dựng được các cơ sở vật chất, cơ sở hạ tầng, các tour tuyến du lịch nâng cao chất lượng phục vụ và tạo ra các sản phẩm du lịch góp phần làm đa dạng hóa dịch vụ du lịch trên địa bàn. Để đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả hoạt động của mô hình Hợp tác xã du lịch sẽ tổ chức nhiều lớp tập huấn nghiệp vụ cho các tổ chức, cá nhân, thành viên Hợp tác xã, đồng thời, đẩy mạnh hỗ trợ, liên kết, có chiến lược kinh doanh giữa các Hợp tác xã trên địa bàn với đơn vị lữ hành, công ty du lịch trong và ngoài tỉnh để quảng bá đến đông đảo du khách.

Về hoạt động tại Hợp tác xã Sinh Dược, trang thông tin điện tử xã Gia Sinh - huyện Gia Viễn (2022) với chuyên đề *"Mô hình sản xuất chế biến kết hợp tham quan trải nghiệm Hợp tác xã Sinh Dược - Gia Sinh - Gia Viễn"* đã nêu lên được quá trình hình thành nên Hợp tác xã Sinh Dược, sản phẩm hoạt động chủ

yếu và những ý nghĩa to lớn mà mô hình này đã đem lại cho địa phương cũng như tỉnh Ninh Bình.

Như vậy có thể thấy các bài viết trên chưa nghiên cứu tổng quan về hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược. Đề tài “*Thực trạng và giải pháp phát triển du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình)*” là một đề tài mới, sẽ thực hiện nghiên cứu chuyên sâu về Hợp tác xã Sinh Dược.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích

Nghiên cứu thực trạng phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược, đánh giá tiềm năng phát triển để từ đó đưa ra các giải pháp nhằm phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

3.2. Nhiệm vụ

Để đạt được mục đích nghiên cứu của đề tài, đề tài cần được cụ thể hóa thành các nhiệm vụ sau :

- Nghiên cứu cơ sở lý luận về hoạt động du lịch tại Hợp tác xã.
- Nghiên cứu thực trạng phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.
- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động du lịch của Hợp tác xã Sinh Dược.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng

Hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

4.2. Phạm vi

Không gian: Hợp tác xã Sinh Dược

Thời gian: 2022 - 2024

5. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp nghiên cứu thực địa: Giúp người nghiên cứu tiếp cận vấn đề một cách chủ động, trực quan, kiểm tra, đánh giá một cách xác thực những chủ đề cần nghiên cứu. Các hoạt động chính khi tiến hành phương pháp này bao gồm: quan sát, mô tả, điều tra, ghi chép, chụp ảnh, quay phim tại Hợp tác xã Sinh Dược.

- Phương pháp thống kê: Thống kê các số liệu liên quan như lượng khách, các dịch vụ trải nghiệm, doanh thu từ hoạt động du lịch, cơ sở vật chất kỹ thuật...
- Phương pháp phân tích, so sánh, tổng hợp tài liệu: Từ các tài liệu sơ cấp và thứ cấp thu thập được tiến hành phân tích, xử lý thông tin, tổng hợp thông tin để có cái nhìn tổng quan khái quát về vấn đề nghiên cứu.
- Phương pháp điều tra xã hội học: Sử dụng bảng hỏi, phỏng vấn điều tra từ ban giám đốc Hợp tác xã, xã viên làm việc tại Hợp tác xã Sinh Dược và các đoàn khách, khách du lịch lẻ đã và đang trải nghiệm hoạt động du lịch tại đây.

6. Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn

6.1. Ý nghĩa khoa học

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về du lịch tại Hợp tác xã.

Đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn

Tài liệu nghiên cứu học tập của sinh viên ngành Du lịch và Việt Nam học, Đại học Hoa Lư

Tài liệu tham khảo để Hợp tác xã Sinh Dược nghiên cứu phục vụ hoạt động du lịch.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DU LỊCH TẠI

HỢP TÁC XÃ SINH DUỘC

1.1. MỘT SỐ KHÁI NIỆM LIÊN QUAN

1.1.1. Du lịch

Du lịch là một ngành “công nghiệp không khói” góp phần tăng thu nhập quốc gia và giải quyết công ăn việc làm cho một bộ phận lớn lao động. Ngày nay nhiều nước trên thế giới trong đó có Việt Nam đã ưu tiên phát triển ngành du lịch như một ngành mũi nhọn quốc gia mình. Vì vậy trước tiên để có thể khai thác hiệu quả ngành này chúng ta cần phải hiểu được bản chất của nó.

Xã hội càng phát triển thì nhu cầu đi du lịch của con người càng cao.

Ngày nay du lịch trở thành một hiện tượng kinh tế xã hội phổ biến. Hiệp hội lữ hành quốc tế đã công nhận du lịch là một ngành kinh tế lớn nhất thế giới vượt lên cả ngành sản xuất ô tô, thép điện tử và nông nghiệp. Vì vậy, du lịch đã trở thành một ngành kinh tế mũi nhọn của nhiều quốc gia và Việt Nam cũng không là ngoại lệ, góp phần tăng thu nhập quốc gia và giải quyết công ăn việc làm cho một bộ phận lớn lao động. Thuật ngữ du lịch đã trở nên khá thông dụng, bắt nguồn từ tiếng Hy Lạp cổ với ý nghĩa là đi một vòng.

Thuật ngữ này đã trở nên thông dụng và trở thành phạm trù kinh tế du lịch từ những năm cuối thế kỷ thứ XVIII. Đặc thù của du lịch là gắn liền với nghỉ ngơi, giải trí, tuy nhiên do hoàn cảnh, thời gian và khu vực khác nhau, dưới mỗi góc độ nghiên cứu khác nhau nên khái niệm du lịch cũng không giống nhau.

Theo Liên hiệp Quốc tế Tổ chức các Cơ quan Lữ hành (International Union of Official Travel Organization: IUOTO): “Du lịch được hiểu là hành động du hành đến một nơi khác với địa điểm cư trú thường xuyên của mình nhằm mục đích không phải để làm ăn, tức không phải để làm một nghề hay một việc kiếm tiền sinh sống...”

Theo Tổ chức du lịch thế giới (World Tourism Organization): “Du lịch bao gồm tất cả mọi hoạt động của những người du hành tạm trú với mục đích

tham quan, khám phá và tìm hiểu, trải nghiệm hoặc với mục đích nghỉ ngơi, giải trí, thư giãn cũng như mục đích hành nghề và những mục đích khác nữa trong thời gian liên tục nhưng không quá một năm ở bên ngoài môi trường sống định cư nhưng loại trừ các du hành mà có mục đích chính là kiếm tiền”.

Luật Du lịch Việt Nam 2017 đã đưa ra khái niệm như sau: “Du lịch là các hoạt động có liên quan đến chuyến đi của con người ngoài nơi cư trú thường xuyên trong thời gian không quá 01 năm liên tục nhằm đáp ứng nhu cầu tham quan, nghỉ dưỡng, giải trí, tìm hiểu, khám phá tài nguyên du lịch hoặc kết hợp với mục đích hợp pháp khác”.

Qua thời gian, khái niệm về du lịch được bổ sung và hoàn thiện về nội hàm. Tuy nhiên, nội dung của khái niệm này có thể khái quát qua 03 nhân tố cơ bản:

Thứ nhất du lịch là sự di chuyển một cách tạm thời trong một thời gian nhất định, có điểm xuất phát và quay trở về điểm bắt đầu.

Thứ hai, du lịch là hành trình tới điểm đến, sử dụng các dịch vụ như dịch vụ lưu trú, ăn uống... và tham gia các hoạt động nhằm thỏa mãn nhu cầu của du khách ở các điểm đến.

Thứ ba, du lịch là chuyến đi có thể có nhiều mục đích riêng hoặc kết hợp, loại trừ mục đích định cư và làm việc tại điểm đến.

1.1.2. Hợp tác xã

Nông nghiệp đã ra đời và tồn tại cùng với lịch sử phát triển của con người, nền sản xuất xã hội đã trải qua nhiều giai đoạn với các trình độ phát triển ngày càng cao. Chính vì thế mà sản xuất nông nghiệp đã có những bước tiến đáng kể từ nền sản xuất giản đơn đến hàng hóa. Hiện nay nền kinh tế của nhân loại đã đạt trình độ cao và sản xuất nông nghiệp có cơ hội được áp dụng nhiều thành tựu khoa học đạt hiệu quả ngày càng cao nhưng hoạt động sản xuất nông nghiệp vẫn chủ yếu gắn liền với các hộ gia đình. Đặc điểm sản xuất của hộ gia đình trước đây phục vụ nhu cầu của gia đình sau đó mới đưa sản phẩm dư thừa ra cung ứng trên thị trường. Nhưng trong nền kinh tế thị trường các hộ gia đình

từng bước gắn sản xuất với thị trường, từ việc lựa chọn các sản phẩm đầu vào phục vụ sản xuất đến việc lựa chọn thị trường đầu ra cho sản phẩm.

Tuy vậy, trong nền kinh tế thị trường hoạt động sản xuất luôn gắn với cạnh tranh. Sản phẩm luôn đòi hỏi sự đa dạng về chủng loại, chất lượng ngày càng nâng cao, giá cả phải hợp lý... chính vì thế đòi hỏi hoạt động sản xuất phải tiến hành trên quy mô ngày càng mở rộng, áp dụng công nghệ mới, sử dụng nguồn vốn lớn cùng như đội ngũ lao động có tay nghề.

Trong điều kiện hiện nay ở nước ta, hộ nông nghiệp ở nước ta nhỏ bé, sản xuất tự cung tự cấp và hoạt động sản xuất chịu nhiều thiên tai. Trong điều kiện hội nhập, sự cạnh tranh ngày càng trở lên gay gắt do đó kinh tế hộ nông dân muốn tồn tại thì cần thiết phải có sự hợp tác để cùng phát triển. Bên cạnh đó, sự hợp tác này còn giúp giải quyết các vấn đề xã hội như việc làm, tăng thu nhập cho một bộ phận dân cư và tiềm lực kinh tế của địa phương.

Một trong những hình thức liên kết giữa các chủ thể đó là thành lập Hợp tác xã. Hợp tác xã được tổ chức trên cơ sở đóng góp cổ phần và sự tham gia lao động trực tiếp của xã viên, phân phối theo kết quả lao động và theo cổ phần. Mỗi xã viên có quyền như nhau đối với công việc chung. Hợp tác xã là phương thức tất yếu trong lao động sản xuất và các hoạt động kinh tế, gắn liền với sự phát triển kinh tế và bị ràng buộc và quy định bởi sự tiến triển trong quá trình xã hội hoá của hoạt động kinh tế của con người và phải thích ứng với tiến trình phát triển kinh tế đó. Hợp tác xã phải tạo ra xung lực tăng năng suất lao động và đạt hiệu quả kinh tế cao.

Xuất phát từ thực tiễn nước ta, kinh tế Hợp tác xã sẽ tồn tại và phát triển dưới nhiều hình thức đa dạng, từ thấp đến cao. Chẳng hạn, có những Hợp tác xã trở thành lĩnh vực hoạt động chính của các thành viên. Có những Hợp tác xã chỉ nhằm đáp ứng nhu cầu chung về một hay một số dịch vụ trong quá trình sản xuất hoặc chuyên sản xuất kinh doanh một sản phẩm nhất định, thành viên tham gia chỉ đóng góp một phần vốn và lao động, hộ gia đình vẫn là đơn vị kinh tế tự chủ. Hợp tác xã là kết quả liên kết theo chiều dọc, chiều ngang hoặc hỗn hợp, không bị giới hạn bởi địa giới hành chính và lĩnh vực kinh doanh. Mỗi người

lao động, mỗi hộ gia đình có thể tham gia đồng thời vào nhiều loại hình kinh tế hợp tác. Hợp tác xã có tư cách pháp nhân có thể nhân danh mình huy động vốn, lao động... ở bên ngoài dưới nhiều hình thức khác nhau để phục vụ sản xuất, kinh doanh.

Xuất phát từ khái niệm kinh tế hợp tác, nhiều tổ chức và các nhà kinh tế đã đưa ra nhiều khái niệm về Hợp tác xã, cụ thể:

Liên minh Hợp tác xã quốc tế đưa ra khái niệm như sau: “Hợp tác xã là một tổ chức chính trị của những người tự nguyện liên hiệp lại để đáp ứng các nhu cầu và nguyện vọng chung của họ về kinh tế, xã hội và văn hoá thông qua một xí nghiệp cùng sở hữu và quản lý dân chủ”.

Tổ chức Lao động quốc tế cho rằng: “Hợp tác xã là sự liên kết của những người đang gặp phải những khó khăn kinh tế giống nhau, tự nguyện liên kết nhau lại trên cơ sở bình đẳng về quyền lợi và nghĩa vụ, sử dụng tài sản mà họ đã chuyển giao vào Hợp tác xã phù hợp với các nhu cầu chung và giải quyết những khó khăn đó chủ yếu bằng sự tự chịu trách nhiệm và bằng cách sử dụng các chức năng kinh doanh trong tổ chức hợp tác phục vụ cho lợi ích vật chất và tinh thần chung”.

Sự giống nhau ở hai khái niệm trên đều cho rằng Hợp tác xã là một tổ chức được hình thành trên cơ sở sự liên kết tự nguyện của các thành viên, được vận hành và quản lý trên cơ sở dân chủ và sử dụng thành đạt một mục tiêu mang lại lợi ích chung cho các thành viên. Tuy vậy, với khái niệm do Liên minh Hợp tác xã quốc tế nhấn mạnh đến yếu tố hợp tác giữa các thành viên trong quá trình thành lập và điều hành các Hợp tác xã để phục vụ lợi ích chung, còn với khái niệm Hợp tác xã do Tổ chức Lao động quốc tế lại nhấn mạnh cơ sở của sự hợp tác giữa các thành viên là để khắc phục sự khó khăn khi hoạt động riêng lẻ, với sự liên kết này đã mang lại lợi ích chung cho tập thể.

Với cách hiểu đơn giản hơn, trong tác phẩm Đường Kách mệnh, Chủ tịch Hồ Chí Minh, Người cho rằng: “Trong chế độ dân chủ mới... các Hợp tác xã nó là nửa chủ nghĩa xã hội và sẽ tiến lên chủ nghĩa xã hội. Hợp tác xã là thành phần thứ hai trong năm thành phần kinh tế ở nước ta”. Xét theo hình thức sở hữu tư

liệu sản xuất, Người cho rằng: “Hợp tác xã tức là sở hữu của tập thể nhân dân lao động.... Kinh tế Hợp tác xã là hình thức sở hữu của nhân dân lao động, Nhà nước đặc biệt khuyến khích, hướng dẫn và giúp đỡ cho nó phát triển”. Người khẳng định Hợp tác xã là khâu chính thức đẩy cải cách xã hội chủ nghĩa. Đặc biệt, Người cho rằng Hợp tác xã có thể thành lập ở cả trong công sở, hầm mỏ, xưởng máy, đồn điền... và nhất là ở nông thôn với nhiều loại hình: Tín dụng, tiêu thụ, sản xuất, mua bán,...

Ở nước ta, trong Luật Hợp tác xã có định nghĩa như sau: “Hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 07 thành viên tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm nhằm đáp ứng nhu cầu chung của thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý Hợp tác xã.”

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và các mục tiêu phát triển bền vững (SDGs) được đặt ra, mô hình Hợp tác xã ngày càng được khẳng định vai trò quan trọng ở cấp độ quốc gia và quốc tế. Hợp tác xã không chỉ giúp liên kết nguồn lực nhỏ lẻ, mà còn trở thành hạt nhân tổ chức lại sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, tạo việc làm tại chỗ và phát triển các mô hình kinh tế sáng tạo như kinh tế tuần hoàn, kinh tế xanh, du lịch cộng đồng, v.v.

Tính đến cuối năm 2023, Việt Nam có khoảng 30.000 Hợp tác xã, trong đó phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và dịch vụ nông thôn. Đáng chú ý, số lượng Hợp tác xã dịch vụ tổng hợp, bao gồm cả dịch vụ du lịch, đang tăng nhanh, phản ánh xu hướng đa dạng hóa chức năng và thích ứng linh hoạt với nhu cầu thị trường.

1.1.3. Hoạt động du lịch tại Hợp tác xã

Trong xu thế hội nhập và chuyển dịch cơ cấu kinh tế, du lịch ngày càng được nhận thức như một ngành công nghiệp tổng hợp, đồng thời là động lực phát triển đa lĩnh vực, trong đó có nông nghiệp, văn hóa, môi trường và công nghiệp chế biến bản địa. Đặc biệt tại các vùng nông thôn và miền núi – nơi còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác – du lịch không chỉ là ngành kinh tế, mà còn là công cụ tạo sinh kế, bảo tồn văn hóa, và tăng cường gắn kết cộng đồng.

Trong bối cảnh đó, mô hình du lịch Hợp tác xã (Cooperative-based tourism) ra đời như một giải pháp bản địa hóa phát triển bền vững. Đây là hình thức mà các Hợp tác xã – thông qua các thành viên là người dân địa phương – trực tiếp tổ chức và cung cấp các dịch vụ du lịch như: Lưu trú tại nhà dân (homestay), hướng dẫn viên địa phương (local guide), ẩm thực truyền thống, trải nghiệm nông nghiệp, làng nghề, dược liệu, sản xuất và tiêu thụ hàng hóa địa phương dưới hình thức đặc sản du lịch...

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022), tính đến năm 2022 cả nước có hơn 160 Hợp tác xã hoạt động trong lĩnh vực du lịch, tập trung ở các tỉnh có lợi thế về cảnh quan, sinh thái và văn hóa dân tộc như: Hà Giang, Lào Cai, Quảng Nam, Đắk Lắk, Ninh Bình... Trong đó, nhiều mô hình Hợp tác xã không chỉ dừng lại ở cung cấp dịch vụ du lịch cơ bản, mà còn tham gia xây dựng sản phẩm đặc trưng vùng miền, phát triển thương hiệu địa phương và gắn kết với các chuỗi giá trị nông sản, dược liệu văn hóa bản địa.

Đơn cử như Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình) – nơi không chỉ cung cấp các sản phẩm dược liệu, xà phòng thảo dược, tinh dầu thiên nhiên, mà còn tổ chức hoạt động trải nghiệm làm thuốc, tắm lá, chế biến sản phẩm sạch gắn với không gian làng quê Bắc Bộ truyền thống. Mô hình này giúp tạo việc làm ổn định cho người dân, đặc biệt là lao động nữ và người lớn tuổi, đồng thời bảo tồn kiến thức y học cổ truyền.

Mô hình Hợp tác xã du lịch cũng phù hợp với nguyên tắc phát triển du lịch cộng đồng – mô hình được Tổ chức Du lịch Thế giới (UNWTO) khuyến khích áp dụng tại các nước đang phát triển. Theo đó, cộng đồng địa phương là chủ thể của quá trình phát triển, từ xây dựng sản phẩm, vận hành đến phân phối lợi ích.

Khi hoạt động du lịch được tổ chức bởi chính người dân địa phương thông qua mô hình Hợp tác xã, các lợi ích kinh tế được giữ lại và tái đầu tư vào phát triển cộng đồng.

Tuy nhiên, thực tiễn cũng cho thấy hoạt động du lịch trong các Hợp tác xã còn đối mặt nhiều thách thức, hạ tầng cơ sở chưa đồng bộ, thiếu kiến thức

quản lý du lịch, truyền thông, marketing, khó khăn trong liên kết với doanh nghiệp lữ hành và nền tảng công nghệ số, năng lực cạnh tranh thấp do quy mô nhỏ và nguồn lực hạn chế.

1.2. ĐIỀU KIỆN PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI CÁC HỢP TÁC XÃ

1.2.1. Nhu cầu của thị trường

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và thay đổi xu hướng tiêu dùng hiện nay, nhu cầu du lịch của du khách đang chuyển dịch từ các hình thức nghỉ dưỡng truyền thống sang những trải nghiệm mang tính cộng đồng, sinh thái và bản địa, trong đó mô hình du lịch do Hợp tác xã tổ chức ngày càng được quan tâm.

Theo Cục Du lịch Việt Nam (2022), du lịch cộng đồng chiếm tỷ trọng tăng đều đặn trong cơ cấu lựa chọn của khách quốc tế và nội địa, đặc biệt tại các khu vực nông thôn, miền núi nơi có cảnh quan thiên nhiên và văn hóa bản địa phong phú. Mô hình Hợp tác xã với đặc trưng quản trị dân chủ, sở hữu chung và lấy cộng đồng làm trung tâm đã chứng minh được vai trò nổi bật trong việc cung cấp dịch vụ du lịch gắn với bản sắc địa phương như lưu trú tại nhà dân (homestay), trải nghiệm sản xuất nông nghiệp, học làm nghề truyền thống, thưởng thức ẩm thực bản địa hay tham gia các lễ hội dân gian. Đặc biệt, sau đại dịch COVID-19, khách du lịch càng có xu hướng ưu tiên các điểm đến xanh, an toàn, hạn chế đông người, trong khi đó Hợp tác xã – vốn nằm ở các vùng ngoại thành, nông thôn – lại phù hợp hoàn hảo với tiêu chí này.

Điều này tạo ra một “cửa sổ cơ hội” lớn để các Hợp tác xã tham gia vào chuỗi giá trị du lịch, phát triển sản phẩm mang tính đặc thù, đáp ứng đúng nhu cầu thị trường đang ngày càng phân hóa. Hơn nữa, các Hợp tác xã có lợi thế trong việc tạo ra sản phẩm gắn liền với nông nghiệp và văn hóa bản địa – điều mà các doanh nghiệp du lịch lớn khó có thể tái hiện một cách chân thực. Do đó, nhu cầu thị trường hiện nay đang mở ra không gian phát triển thuận lợi cho hoạt động du lịch của các Hợp tác xã, nếu biết tận dụng và định vị rõ phân khúc khách hàng mục tiêu.

1.2.2. Tài nguyên du lịch

Tài nguyên du lịch là yếu tố nền tảng, mang tính tiền đề cho việc hình thành và phát triển bất kỳ loại hình du lịch nào, đặc biệt đối với mô hình Hợp tác xã – nơi dựa chủ yếu vào tài nguyên bản địa để phát triển sản phẩm và trải nghiệm cho du khách.

Các Hợp tác xã thường hình thành ở vùng nông thôn, miền núi, khu vực dân tộc thiểu số – những nơi sở hữu cảnh quan thiên nhiên, hệ sinh thái phong phú và kho tàng di sản văn hóa đặc sắc chưa bị thương mại hóa. Đây chính là lợi thế để phát triển các loại hình du lịch sinh thái, du lịch nông nghiệp và du lịch cộng đồng. Ví dụ, Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình) tận dụng vùng đất ven rừng Cúc Phương để phát triển du lịch trải nghiệm dược liệu, Hợp tác xã Tả Van (Lào Cai) xây dựng các tour du lịch trekking, giao lưu văn hóa dân tộc H'Mông, Dao, Hợp tác xã Du lịch – Nông sản Tam điệp với dịch vụ trải nghiệm nông nghiệp với các cây, con gắn với thăm quan, chụp ảnh với sinh thái vùng đồi, núi gắn với tổ chức các sự kiện, hội thảo, ăn uống... doanh thu bình quân hàng năm đạt khoảng 20 đến 30 tỷ đồng... Khác với các doanh nghiệp lữ hành truyền thống, Hợp tác xã có khả năng gắn kết sâu với cộng đồng dân cư trong việc khai thác tài nguyên bền vững, bởi tài nguyên đó là “tài sản chung” của các thành viên Hợp tác xã. Chính cơ chế sở hữu tập thể và quản trị cộng đồng đã giúp các Hợp tác xã duy trì sự cân bằng giữa khai thác và bảo tồn tài nguyên, từ đó tạo ra giá trị lâu dài cho hoạt động du lịch. Hơn nữa, nhiều tài nguyên văn hóa phi vật thể như tri thức bản địa, phong tục tập quán, nghề thủ công truyền thống, nghi lễ dân gian... được “bảo tồn sống” thông qua hoạt động du lịch gắn với Hợp tác xã. Như vậy, tài nguyên – đặc biệt là tài nguyên bản địa – không chỉ là nền tảng mà còn là yếu tố tạo nên sự khác biệt và độc đáo cho sản phẩm du lịch của các Hợp tác xã.

1.2.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật

Cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch là điều kiện thiết yếu đảm bảo cho sự vận hành trơn tru và chuyên nghiệp của hoạt động du lịch tại các Hợp tác xã.

Mặc dù phần lớn Hợp tác xã du lịch hiện nay đều xuất phát từ các vùng nông thôn còn nhiều hạn chế về hạ tầng, song với sự hỗ trợ từ chương trình mục tiêu quốc gia về xây dựng nông thôn mới và các chính sách phát triển kinh tế tập thể, nhiều mô hình Hợp tác xã đã bước đầu hoàn thiện được hệ thống cơ sở vật chất phục vụ khách du lịch. Các hạng mục phổ biến bao gồm khu lưu trú dạng homestay, nhà vệ sinh đạt chuẩn, nhà hàng ẩm thực bản địa, điểm trưng bày sản phẩm OCOP, hệ thống biển chỉ dẫn, đường nội bộ, bãi đỗ xe... Những công trình này không chỉ phục vụ nhu cầu cơ bản của du khách mà còn là yếu tố đánh giá chất lượng dịch vụ của Hợp tác xã.

Ngoài ra, các Hợp tác xã còn đầu tư vào cơ sở vật chất đặc thù phục vụ trải nghiệm như khu vườn dược liệu, mô hình sản xuất nông nghiệp hữu cơ, làng nghề thủ công truyền thống, khu tổ chức workshop – đây là những điểm nhấn làm tăng tính hấp dẫn và thời gian lưu trú của khách. Tuy nhiên, do nguồn vốn đầu tư còn hạn chế, nhiều Hợp tác xã vẫn gặp khó khăn trong việc nâng cấp hạ tầng theo hướng chuyên nghiệp hóa. Vì vậy, việc kêu gọi đầu tư, tranh thủ nguồn lực từ các tổ chức phát triển và xây dựng mô hình công – tư hợp tác là hướng đi cần thiết để nâng cao năng lực vật chất cho các Hợp tác xã du lịch trong thời gian tới.

1.2.4. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực đóng vai trò trung tâm trong hoạt động du lịch, đặc biệt với các Hợp tác xã – nơi mà các thành viên trực tiếp tham gia tổ chức và cung ứng dịch vụ cho du khách.

Khác với mô hình doanh nghiệp, nhân sự trong Hợp tác xã phần lớn là người dân địa phương, chủ yếu có xuất phát điểm từ nghề nông, ít được đào tạo bài bản về du lịch. Do đó, một trong những thách thức lớn nhất là nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của du khách trong kỷ nguyên số. Tuy nhiên, đây cũng là cơ hội để phát huy tính bản địa và tạo công ăn việc làm bền vững tại chỗ. Một số Hợp tác xã đã chủ động phối hợp với các tổ chức phi chính phủ, trường đại học hoặc trung tâm đào tạo để tổ chức các

khóa tập huấn về kỹ năng hướng dẫn du lịch, giao tiếp tiếng Anh, quản lý dịch vụ lưu trú, truyền thông số và ứng xử văn hóa với du khách.

Việc chuyển hóa “nông dân thành hướng dẫn viên” chính là điểm nhân tạo nên sự độc đáo của du lịch Hợp tác xã – nơi du khách không chỉ được “tham quan” mà còn “tham gia” và “cảm nhận” đời sống thực của cộng đồng địa phương. Bên cạnh đó, đội ngũ quản lý trong Hợp tác xã cũng cần được chuyên nghiệp hóa về điều hành tour, quản lý tài chính, xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm du lịch... nhằm đảm bảo hoạt động ổn định, minh bạch và hiệu quả.

1.2.5. Các điều kiện khác

Ngoài các điều kiện then chốt nêu trên, sự phát triển du lịch tại Hợp tác xã còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố liên quan khác như chính sách pháp lý, môi trường đầu tư, công nghệ thông tin, truyền thông và liên kết mạng lưới...

Trước hết, hành lang pháp lý đóng vai trò dẫn dắt, tạo điều kiện để Hợp tác xã hoạt động đúng hướng và có cơ sở mở rộng kinh doanh du lịch. Luật Hợp tác xã năm 2023 và Luật Du lịch năm 2017 đã chính thức ghi nhận hoạt động du lịch là lĩnh vực mà Hợp tác xã được phép tham gia, đồng thời tạo điều kiện để các Hợp tác xã tiếp cận các chương trình hỗ trợ về vốn, đất đai, đào tạo và truyền thông. Bên cạnh đó, trong thời đại số, việc ứng dụng công nghệ thông tin trong truyền thông, quảng bá và quản lý hoạt động là xu thế tất yếu. Nhiều Hợp tác xã đã sử dụng mạng xã hội, xây dựng website, kết nối với sàn du lịch điện tử để giới thiệu sản phẩm, tiếp cận khách hàng và quản lý dữ liệu hiệu quả hơn. Ngoài ra, việc thiết lập mạng lưới liên kết với doanh nghiệp lữ hành, tổ chức phi chính phủ và các Hợp tác xã khác trong vùng cũng là điều kiện quan trọng để mở rộng thị trường, chia sẻ kinh nghiệm và tăng cường chuỗi giá trị du lịch. Những yếu tố hỗ trợ này, mặc dù không trực tiếp cấu thành sản phẩm, nhưng lại có ảnh hưởng sâu sắc tới khả năng phát triển và tính bền vững của du lịch trong mô hình Hợp tác xã.

1.3. VAI TRÒ CỦA HỢP TÁC XÃ TRONG PHÁT TRIỂN DU LỊCH

Hợp tác xã đã và đang trở thành một mô hình tổ chức kinh tế phù hợp để thúc đẩy các loại hình du lịch mang tính cộng đồng, gắn với văn hóa và tài nguyên bản địa. Vai trò của Hợp tác xã trong phát triển du lịch được thể hiện rõ

nét trên nhiều phương diện, từ bảo tồn tài nguyên, tạo sinh kế, gắn kết cộng đồng đến nâng cao giá trị sản phẩm địa phương và đảm bảo công bằng trong phân phối lợi ích du lịch.

Trước hết, Hợp tác xã là hình thức tổ chức kinh tế tập thể, có tư cách pháp nhân, hoạt động vì lợi ích của các thành viên trên nguyên tắc tự nguyện, dân chủ và cùng có lợi. Với đặc điểm này, Hợp tác xã có khả năng huy động các nguồn lực nội tại trong cộng đồng để tổ chức hoạt động du lịch một cách linh hoạt và bền vững. Theo Luật Hợp tác xã năm 2023, Hợp tác xã được phép tham gia vào nhiều ngành nghề, trong đó có du lịch, bao gồm cung cấp dịch vụ lưu trú, ăn uống, vận chuyển, hướng dẫn, sản phẩm trải nghiệm và hàng hóa lưu niệm – tức có thể đảm nhiệm toàn bộ chuỗi giá trị du lịch tại địa phương. Chính vì vậy, Hợp tác xã đóng vai trò hạt nhân trong việc tổ chức hoạt động du lịch dựa vào cộng đồng, nơi mà người dân không chỉ là “người làm thuê” cho các công ty du lịch mà là chủ thể tham gia tổ chức, điều hành và hưởng lợi trực tiếp từ nguồn thu du lịch.

Bên cạnh đó, Hợp tác xã có vai trò quan trọng trong việc bảo tồn và phát huy các giá trị văn hóa – sinh thái tại địa phương. Trong nhiều mô hình du lịch cộng đồng, Hợp tác xã không chỉ điều phối hoạt động đón tiếp khách mà còn giữ gìn nghề thủ công truyền thống, gìn giữ cảnh quan tự nhiên, tổ chức lễ hội dân gian và khôi phục các giá trị văn hóa phi vật thể đã bị mai một. Điều này được thực hiện hiệu quả bởi Hợp tác xã là tổ chức kinh tế gắn chặt với cộng đồng sở tại, có sự đồng thuận và tham gia rộng rãi của người dân trong quản lý tài nguyên du lịch.

Khác với doanh nghiệp tư nhân, mục tiêu lợi nhuận của Hợp tác xã được đặt trong mối tương quan với lợi ích cộng đồng, do đó các quyết định kinh doanh thường hài hòa hơn giữa phát triển kinh tế và bảo tồn môi trường – yếu tố then chốt trong phát triển du lịch bền vững. Nhiều mô hình Hợp tác xã tiêu biểu như Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình), Hợp tác xã Tả Van (Lào Cai), Hợp tác xã Cẩm Thanh (Quảng Nam)... đã minh chứng vai trò này bằng việc xây dựng sản phẩm du lịch thân thiện với môi trường, tôn trọng bản sắc địa phương và

đảm bảo sự tham gia của nhiều nhóm yếu thế như phụ nữ, người cao tuổi, người dân tộc thiểu số.

Hơn nữa, Hợp tác xã còn là một công cụ hữu hiệu để kết nối các chủ thể trong chuỗi cung ứng du lịch, từ nông dân, nghệ nhân, người làm dịch vụ cho đến các doanh nghiệp lữ hành, cơ quan quản lý nhà nước và tổ chức phi chính phủ, với vai trò trung gian tổ chức và điều phối, Hợp tác xã giúp giảm chi phí giao dịch, nâng cao tính minh bạch trong quản lý, đồng thời đảm bảo sự phân phối công bằng lợi ích giữa các bên liên quan, đặc biệt ở những vùng còn hạn chế về năng lực tổ chức và quản trị, nơi người dân địa phương thiếu thông tin, thiếu vốn và thiếu kỹ năng để tiếp cận thị trường du lịch một cách độc lập.

Thông qua Hợp tác xã, các thành viên được tập huấn, chia sẻ kinh nghiệm, tiếp cận các gói hỗ trợ của nhà nước và quốc tế, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của cả cộng đồng địa phương, Hợp tác xã còn có khả năng xây dựng thương hiệu tập thể, gắn sản phẩm du lịch với hình ảnh địa phương một cách bền vững, qua đó góp phần gia tăng giá trị gia tăng và tạo lợi thế cạnh tranh lâu dài.

Cuối cùng, Hợp tác xã giữ vai trò quan trọng trong thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững, đặc biệt là xóa đói giảm nghèo, bình đẳng giới, bảo vệ môi trường và phát triển cộng đồng. Theo báo cáo của Tổ chức Du lịch Thế giới (UNWTO, 2020), du lịch nếu được tổ chức theo hướng cộng đồng và trách nhiệm có thể đóng góp mạnh mẽ vào phát triển bền vững tại các quốc gia đang phát triển. Ở Việt Nam, các chính sách như Chương trình mỗi xã một sản phẩm (OCOP), Nghị quyết 20/NQ-CP về phát triển kinh tế tập thể hay Đề án phát triển du lịch nông thôn đến năm 2025 đều nhấn mạnh vai trò của Hợp tác xã như một kênh triển khai hiệu quả.

Từ góc độ này, Hợp tác xã không chỉ là một tổ chức kinh tế đơn thuần mà còn là “nền tảng thể chế” để đưa du lịch trở thành động lực phát triển kinh tế xã hội bền vững ở nông thôn và vùng sâu, vùng xa.

1.4. BÀI HỌC KINH NGHIỆM TRONG HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI CÁC HỢP TÁC XÃ TRÊN THẾ GIỚI VÀ TẠI VIỆT NAM

1.4.1. Bài học kinh nghiệm từ các mô hình Hợp tác xã du lịch trên thế giới

Ở những nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi, Hợp tác xã là công cụ hữu hiệu điều chỉnh khiếm khuyết của thị trường tự do, hạn chế sự cản trở đến hầu hết những người hoạt động trong khu vực tư nhân, đặc biệt đối với những người hoạt động trong các lĩnh vực truyền thống và ở vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa, miền núi, hải đảo. Bởi vậy, cùng với các loại hình doanh nghiệp khác, Hợp tác xã có thể khuyến khích sự cạnh tranh bằng cách tạo môi trường kinh doanh cởi mở để tiếp cận thông tin thông qua mạng lưới thị trường tốt hơn, giảm rào cản đối với việc tiếp cận thị trường bằng cách huy động các nguồn lực và nâng cao khả năng đàm phán của cá nhân thông qua hoạt động tập thể.

Trên thế giới, mọi người đang nỗ lực tạo ra những cơ hội kinh tế và cố gắng kiểm soát số phận thông qua việc trở thành thành viên của các loại hình Hợp tác xã khác nhau. Hợp tác xã cho phép cá nhân đạt được mục tiêu kinh tế từ cấp địa phương đến toàn cầu mà không thể có được trong hoạt động đơn lẻ. Đối với các nước đang phát triển, cơ hội này không chỉ là chìa khóa để xóa đói nghèo mà còn góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế và an ninh toàn cầu. Phát triển Hợp tác xã bằng việc tạo ra và cùng có hoạt động kinh doanh bền vững, giúp những hộ dân thoát nghèo đồng thời cung cấp các dịch vụ đời sống xã viên và bảo vệ tài sản của người nghèo. Hợp tác xã có tác động kinh tế quan trọng ở những nước đang phát triển trong nhiều lĩnh vực khác nhau.

*** Tại Ấn Độ**

Là quốc gia có nền kinh tế phụ thuộc lớn vào nông nghiệp, trong đó hệ thống Hợp tác xã nông nghiệp đóng vai trò trung tâm trong việc cung ứng dịch vụ sản xuất, tiêu thụ nông sản, tín dụng và các hoạt động cộng đồng khác.

Trong những năm gần đây, nhiều Hợp tác xã tại Ấn Độ đã mở rộng sang lĩnh vực du lịch, đặc biệt là du lịch nông nghiệp và du lịch cộng đồng. Các mô hình như tham quan đồng ruộng, trải nghiệm mùa vụ, lưu trú tại nhà nông dân, khám phá ẩm thực địa phương, tham gia vào lễ hội truyền thống... được triển

khai rộng rãi tại các Hợp tác xã, đặc biệt ở các bang có thế mạnh về nông nghiệp và văn hóa như Punjab, Kerala hay Rajasthan.

Chính phủ Ấn Độ đóng vai trò chủ động trong việc hỗ trợ phát triển du lịch tại các Hợp tác xã. Việc thành lập các công ty và quỹ quốc gia nhằm hỗ trợ phát triển Hợp tác xã trong cả tín dụng, đào tạo và xúc tiến thương mại đã tạo điều kiện thuận lợi để các Hợp tác xã tiếp cận nguồn vốn, cải thiện hạ tầng, kết nối với doanh nghiệp lữ hành và nâng cao năng lực tổ chức tour. Các chính sách sửa đổi Luật Hợp tác xã theo hướng tăng tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm, và sự tham gia của chính quyền địa phương trong quản lý vùng du lịch đã tạo nên môi trường pháp lý thuận lợi.

Sự hình thành dịch vụ du lịch tại Hợp tác xã của các bang Ấn Độ, biến nơi này như một trung tâm phát triển toàn diện của nông thôn – nơi hội tụ cả sản xuất nông nghiệp, dịch vụ công cộng và hoạt động du lịch. Qua đó thấy được việc cần có những chính sách hỗ trợ cụ thể cho Hợp tác xã triển khai các sản phẩm du lịch, từ quy hoạch, vốn đầu tư, đến công nhận mô hình du lịch cộng đồng. Việc kết nối thông tin hai chiều giữa người dân nông thôn với các doanh nghiệp du lịch, đơn vị truyền thông và chính quyền cũng là yếu tố quan trọng để hình thành chuỗi giá trị du lịch nông nghiệp bền vững.

** Tại Nhật Bản:*

Du lịch tại Hợp tác xã nông nghiệp cũng được quan tâm phát triển ở Nhật Bản. Nguyên nhân của việc phát triển loại hình du lịch này là do quá trình phát triển kinh tế và đô thị hoá, quá trình di dân của lao động vùng nông thôn đã làm cho sản xuất và phát triển ở các vùng nông thôn, miền núi và ven biển ở Nhật Bản có xu hướng đình trệ. Đồng thời, vấn đề phân cách hoặc tách rời giữa các vùng thành thị và nông thôn trở lên ngày càng rõ nét, chính vì lý do đó việc áp dụng loại hình du lịch tại Hợp tác xã nông nghiệp được lựa chọn và được quan tâm đầu tư phát triển.

Với mục đích của nó là khôi phục lại sự phát triển của các vùng nông thôn, tăng cường giao lưu giữa cư dân thành thị và các vùng nông thôn, tăng

cường sự hiểu biết và nâng cao nhận thức của những người dân thành thị đối với các hoạt động sản xuất cũng như các giá trị văn hoá tại các vùng nông thôn.

Mặt khác, du lịch tại Hợp tác xã nông nghiệp của Nhật Bản không chỉ giới hạn trong phạm vi sản xuất nông nghiệp mà có phạm vi giới hạn về không gian rộng hơn so với các nước Châu Âu. Theo quan điểm của Nhật Bản, phát triển du lịch tại Hợp tác xã nông nghiệp là một chiến lược toàn diện để khôi phục và phát triển các vùng nông thôn, không chỉ về mặt kinh tế mà còn về mặt văn hoá, xã hội, được xem như một công cụ để giảm bớt sự phân biệt giữa thành thị và nông thôn, đồng thời nâng cao nhận thức của người dân thành thị về các giá trị văn hóa, truyền thống và cuộc sống tại các vùng nông thôn. Nhật Bản coi đây là một cơ hội để bảo tồn các nét văn hoá đặc trưng của các cộng đồng nông thôn, đồng thời phát triển bền vững các hoạt động sản xuất, như nông nghiệp, thủ công mỹ nghệ và các ngành nghề truyền thống khác.

Không chỉ gắn liền với các hoạt động sản xuất nông nghiệp mà còn bao gồm các yếu tố văn hóa, thiên nhiên và cộng đồng, du khách có thể trải nghiệm các hoạt động như thu hoạch mùa màng, tham gia vào các lễ hội địa phương, tìm hiểu về các phong tục tập quán truyền thống, hoặc tham gia vào các tour du lịch sinh thái, thăm các khu vực nông thôn, núi rừng, và ven biển.

Một đặc điểm nổi bật của du lịch tại Hợp tác xã nông nghiệp ở Nhật Bản là việc kết hợp giữa yếu tố bảo tồn và phát triển. Chính phủ và các tổ chức địa phương luôn chú trọng vào việc bảo vệ cảnh quan thiên nhiên, duy trì các di sản văn hóa, đồng thời tạo ra các cơ hội kinh tế cho cộng đồng thông qua việc phát triển du lịch, các hoạt động này không chỉ giúp cải thiện đời sống người dân nông thôn mà còn thúc đẩy sự giao lưu giữa các vùng miền, giữa các thế hệ và giữa các nền văn hoá khác nhau trong xã hội Nhật Bản.

Các Hợp tác xã Nhật Bản đã đạt được nhiều kết quả đáng ngưỡng mộ. Theo Liên minh Hợp tác xã quốc tế, năm 2022, Nhật Bản có 22 Hợp tác xã trong danh sách 300 Hợp tác xã lớn nhất thế giới.

Các Hợp tác xã Nhật Bản tổ chức nhiều dịch vụ khác nhau, trong đó có dịch vụ du lịch nông nghiệp nông thôn, với rất nhiều hình thức đa dạng, kết hợp

một cách hiệu quả các nguồn lực nông thôn, thu hút được số lượng du khách ngày càng nhiều. Do vậy, các sản phẩm và giá trị văn hóa của Nhật Bản được lan truyền rộng rãi tới nhiều quốc gia. Hầu hết các chương trình du lịch được thiết kế giúp du khách “sống chậm” theo dòng thời gian. Thay vì những cảm xúc nhất thời, du khách dành thời gian để suy ngẫm về nhiều điều khác nhau, cùng tận hưởng, cùng tự hào và đam mê khám phá. Ở Minami Shinshu, du khách có thể trải nghiệm "phước lành của thiên nhiên", "sự giàu có khi sống hòa hợp cùng thiên nhiên" và "sức mạnh nuôi dưỡng từ hài hòa của con người“, những giá trị thường bị đánh mất trong cuộc sống nơi đô thị hiện đại.

Việc phát triển du lịch tại các Hợp tác xã nông nghiệp ở Nhật Bản đóng vai trò quan trọng trong việc bảo tồn sự đa dạng văn hóa và khôi phục lại những giá trị truyền thống, đồng thời tạo ra một nền tảng kinh tế bền vững cho các cộng đồng nông thôn.

** Tại Đức :*

Là một trong những cái nôi của mô hình Hợp tác xã hiện đại, Đức sở hữu hệ thống Hợp tác xã nông nghiệp chuyên nghiệp, vận hành theo hướng doanh nghiệp nhưng vẫn đảm bảo tính cộng đồng. Trong số hơn 5.000 Hợp tác xã đang hoạt động tại Đức, nhiều Hợp tác xã đã tham gia vào lĩnh vực dịch vụ, trong đó có hoạt động du lịch nông nghiệp, du lịch sinh thái, giáo dục trải nghiệm nông thôn và tổ chức sự kiện tại trang trại.

Một đặc điểm nổi bật là các Hợp tác xã tại Đức được hưởng mức độ tự chủ cao về quản lý tài sản, đầu tư cơ sở vật chất và tổ chức hoạt động kinh doanh. Các Hợp tác xã có thể xây dựng nhà nghỉ, khu trải nghiệm, showroom giới thiệu sản phẩm và thậm chí là trung tâm triển lãm nông sản ngay trên phần đất được giao hoặc thuê dài hạn. Nhờ vậy, nhiều mô hình du lịch nông nghiệp tại Đức có quy mô lớn, chuyên nghiệp và thu hút lượng khách ổn định, bao gồm cả khách giáo dục, hình thành mô hình Hợp tác xã “mở” – vừa sản xuất, vừa kinh doanh, vừa phát triển du lịch hiệu quả và bền vững.

1.4.2. Bài học kinh nghiệm từ các mô hình Hợp tác xã du lịch tại Việt Nam

Tại Việt Nam, trong bối cảnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn và thúc đẩy du lịch bền vững, các Hợp tác xã đã bắt đầu khẳng định vai trò của mình trong việc tổ chức và quản lý các mô hình du lịch cộng đồng, đặc biệt ở những vùng có tiềm năng văn hóa – sinh thái đặc sắc. Thực tiễn cho thấy, những Hợp tác xã hoạt động hiệu quả trong lĩnh vực du lịch thường là nơi có sự liên kết chặt chẽ giữa cộng đồng dân cư, doanh nghiệp du lịch, chính quyền địa phương và tổ chức xã hội.

Hợp tác xã (Hợp tác xã) Mùông Hoa tại thôn Tả Van Giáy 2, xã Tả Van, thị xã Sa Pa nằm trên tuyến đường trekking của du khách quốc tế với không gian của thổ cẩm truyền thống dân tộc Mông và dân tộc Giáy xã Tả Van. Các tour của Hợp tác xã Mùông Hoa đang khai thác như: Tour vẽ sáp ong, khâu buộc thổ cẩm, tour nặn hương thảo mộc truyền thống hay tour trải nghiệm ẩm thực dân tộc Giáy đã mang lại thu nhập, tạo việc làm cho 7 thành viên chính thức và 13 thành viên tham gia thuê thổ cẩm, nặn hương... Hiện nay, trung bình mỗi tháng Hợp tác xã đạt doanh thu khoảng 60-70 triệu đồng đối với hoạt động kinh doanh thổ cẩm và dịch vụ trải nghiệm thực tế cho du khách trong và ngoài nước. Mỗi gói tour trải nghiệm như vẽ sáp ong, nhuộm chàm (dân tộc Tày), nặn hương, ẩm thực dân tộc Giáy (giã bánh giầy) đều có giá trung bình từ 150 nghìn đồng-350 nghìn đồng/người, thời gian cho mỗi tour là từ 2-4 tiếng. Xuyên suốt trong quá trình trải nghiệm, mỗi du khách sẽ được hướng dẫn viên bản địa hướng dẫn tỉ mỉ về cách làm, mặc thử quần áo dân tộc, được tự tay thiết kế, sáng tạo cho mình một món quà lưu niệm ý nghĩa theo đúng phương thức truyền thống của người dân tộc Mông.

Một ví dụ khác là Hợp tác xã Cẩm Thanh (Quảng Nam), nơi tận dụng tài nguyên rừng dừa nước để phát triển du lịch sinh thái gắn với trải nghiệm ngư nghiệp truyền thống – như giăng lưới, chèo thuyền thúng, nấu ăn dân gian. Nhờ có sự điều phối từ Hợp tác xã, các hoạt động được tổ chức bài bản, du khách có trải nghiệm sâu sắc, còn người dân được đảm bảo quyền lợi công bằng (Nguyễn Thị Bích Ngọc, 2023).

Hợp tác xã Du lịch nông nghiệp cồn Sơn (quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ), thông tin trong năm 2024 Hợp tác xã đã đón khoảng 48.000 lượt khách, tăng 41% so với cùng kỳ năm. Tổng doanh thu từ du lịch đạt gần 15,5 tỉ đồng, thu nhập bình quân của mỗi thành viên trong Hợp tác xã đạt từ 15-30 triệu đồng/tháng. Hợp tác xã Du lịch nông nghiệp cồn Sơn hiện có 20 thành viên chính thức, 30 hộ liên kết, 60 hướng dẫn viên; đồng thời đã liên kết với gần 45 đối tác công ty du lịch, lữ hành trên cả nước. Hoạt động du lịch của Hợp tác xã khá đa dạng: trải nghiệm bẻ cá, tham quan vườn cây ăn trái, xem các con vật trình diễn tuyệt chiêu độc lạ, làm bánh dân gian, thưởng thức ẩm thực... Mỗi năm, Hợp tác xã ra mắt từ 2-3 sản phẩm du lịch mới để đáp ứng nhu cầu đa dạng của du khách. Các sản phẩm tại đây đều khai thác giá trị văn hóa bản địa, sông nước miệt vườn, phát huy thế mạnh du lịch nông nghiệp và du lịch xanh.

Ở Việt Nam, việc khai thác, phát triển du lịch tại các Hợp tác xã còn chưa thực sự rõ nét, các chương trình du lịch thường tập trung ở việc đưa khách tới tham quan theo nhu cầu, chưa có nhiều dịch vụ và trải nghiệm đi kèm, du khách chỉ thực sự là một người tham gia vào một phần cuộc sống lao động của người dân tại Hợp tác xã một cách tự phát, chưa có lịch trình chi tiết.

Sự hình thành, phát triển của loại hình du lịch tại các Hợp tác xã ở Việt Nam cho thấy vai trò trung tâm của Hợp tác xã trong điều phối lợi ích và duy trì chất lượng dịch vụ, tầm quan trọng của bản sắc văn hóa và tài nguyên địa phương trong việc xây dựng sản phẩm du lịch.

Để phát triển du lịch tại các Hợp tác xã một cách hiệu quả và bền vững, trước hết cần phải có quy hoạch cơ chế chính sách thuận lợi và chia sẻ lợi ích giữa các bên tham gia, nhất là địa phương đồng thời cần đảm bảo cân bằng các mục tiêu phát triển đó là: tăng trưởng kinh tế, bảo vệ môi trường, giữ gìn tài nguyên và bảo tồn các giá trị văn hóa.

Cần nhận thức rõ vai trò của du lịch đối với Hợp tác xã, như là một công cụ kích thích sự phát triển thì địa phương, cũng như nhà nước, các cơ quan quản lý cần có những chủ trương chính sách và định hướng phát triển một cách phù hợp, lâu dài. Phát triển dựa trên cơ sở điều tra kỹ về tài nguyên và các điều kiện

cần thiết khác, bên cạnh đó nhà nước cần có những chính sách hỗ trợ không chỉ về vốn, phổ biến kinh nghiệm và kiến thức về quản lý các dịch vụ liên quan tới du lịch, mà cần đào tạo, nâng cao kiến thức về kỹ năng giao tiếp, nghiệp vụ liên quan tới ngành du lịch...

Mỗi Hợp tác xã đều có một sản phẩm đặc thù nên để đảm bảo việc phát triển du lịch mang tính bền vững và góp phần làm đa dạng hóa các sản phẩm du lịch tại Việt Nam, các Hợp tác xã cần đảm bảo sự hấp dẫn, thu hút khách hàng của mình trước tiên là về sản phẩm đặc thù, riêng biệt, để khách hàng tới với các Hợp tác xã khác nhau thì không có sự chồng chéo, nhàm chán bởi sự lặp đi lặp lại của sản phẩm.

1.4.3. Bài học kinh nghiệm rút ra dành cho Hợp tác xã Sinh Dược

Từ việc nghiên cứu thực hiện các mô hình hợp tác du lịch cộng đồng tại Việt Nam, có thể rút ra nhiều bài học thiết thực, có giá trị tham khảo giá trị cho quá trình phát triển mô hình du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược. Trước đây, một điểm nổi bật nổi bật của các hoạt động hiệu quả của HTX là sự tham gia tích cực và vai trò chủ thể của cộng đồng địa phương. Sự nghiệp của người dân trong việc xây dựng sản phẩm, tổ chức hoạt động và bảo vệ tài nguyên giúp nâng cao tính bền vững và tạo ra bản sắc riêng cho điểm đến. Với Sinh Dược – nơi vốn có tiềm năng về dược liệu, cảnh quan thiên nhiên và không gian văn hóa – việc huy động người dân trở thành thành lực lượng cốt truyện trong hoạt động du lịch là yếu tố rồi thôi tạo nên sự khác biệt

Thứ hai, bài học quan trọng là cần phải gắn kết chặt chẽ giữa khai thác tài nguyên bản địa với việc xây dựng sản phẩm du lịch đặc biệt. Những giá trị như nghề thuốc Nam, tắm lá người Dao, quy trình chế biến sản phẩm từ thảo dược không chỉ là di sản văn hóa nhưng vẫn có thể trở thành sản phẩm du lịch hấp dẫn nếu được thiết kế phù hợp với nhu cầu và xu hướng thị trường, đặc biệt trong bối cảnh du lịch sức khỏe, du lịch lành đang ngày càng phát triển. Do đó, Hợp tác xã cần có chiến lược xây dựng sản phẩm du lịch trải nghiệm – trị liệu – nghỉ dưỡng mang tính chuyên sâu, khác biệt nhưng vẫn đảm bảo b

Thứ ba, năng lực quản lý và chất lượng nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng cần được chú ý. Các HTX thành công đều chú trọng đào tạo thành viên về kỹ năng phục vụ, thuyết minh, quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh, giao tiếp và văn hóa ứng xử với du khách. Với đặc thù là điểm đến liên quan đến sức khỏe, Hợp tác xã Sinh Dược càng cần chú trọng đến yếu tố chuyên môn, tác phong phục vụ và thái độ chuyên nghiệp, từ đó tạo niềm tin và thiện cảm với khách hàng

Thứ tư, các bài học về liên kết và truyền thông cũng rất đáng lưu tâm. Sự kết nối hiệu quả với các công ty du lịch, địa phương chính quyền, báo chí và mạng xã hội sẽ giúp nâng cao nhận diện thương hiệu, tạo dựng hình ảnh chuyên nghiệp và mở rộng thị trường khách hàng. Hợp tác xã cần chủ động xây dựng các gói sản phẩm rõ ràng, dễ tiếp cận, tăng cường truyền thông trực tuyến và tận dụng sức mạnh từ nền tảng số để quảng bá điểm đến Sinh Dược như một không gian nghỉ dưỡng và chữa lành được độc tại Ni

Cuối cùng, bài học về phát triển bền vững là yêu cầu xuyên suốt. Việc khai thác du lịch phải song hành với bảo tồn tài nguyên thiên nhiên, chăm sóc môi trường, kiểm soát chất lượng dịch vụ và giữ bản sắc văn hóa. Hợp tác xã cần xây dựng quy chế nội bộ, hướng dẫn xử lý cho khách hàng, quy định về bảo vệ môi trường và phân phối lợi ích công bằng để đảm bảo tính lâu dài và hài hòa giữa phát triển kinh tế và giữ giá trị truyền thống

Từ những kinh nghiệm trên, có thể thấy rằng nếu biết loại lựa chọn hướng đi đúng đắn, phát huy nội lực cộng đồng và bảo tồn những giá trị sẵn có, Hợp tác xã Sinh Dược hoàn toàn có thể phát triển thành một mô hình du lịch cộng đồng hiệu quả, bền vững và mang bản sắc riêng.

Tiểu kết chương 1

Toàn bộ chương 1 cho thấy cơ bản về các khái niệm du lịch, Hợp tác xã, các đặc điểm của du lịch tại Hợp tác xã. Đồng thời hiểu được điều kiện để phát triển cũng như vai trò của du lịch tại các Hợp tác xã của thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Thấy được, phát triển du lịch tại các Hợp tác xã là một giải pháp mới cho việc đa dạng các sản phẩm du lịch trong việc phát triển ngành.

Trên cơ sở đưa ra các lý luận chung tạo nền móng cho việc nghiên cứu đề tài một cách đúng đắn, khoa học, và thêm phong phú. Là cơ sở lý thuyết cho các nghiên cứu thực tiễn được thực hiện tại chương 2 và chương 3. Ngoài ra góp phần vào việc khai thác và bảo tồn các giá trị tài nguyên phục vụ phát triển du lịch tại các Hợp tác xã.

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

Hợp tác xã Sinh Dược (thôn 4, xã Gia Sinh, huyện Gia Viễn, Ninh Bình) thành lập năm 2014 trên cơ sở kế thừa các tri thức văn hóa thảo dược truyền thống của vùng Sinh Dược của do Danh y - thiền sư Nguyễn Minh Không khai sáng từ những năm 1128.

Sinh Dược là tên một thôn cổ dưới chân núi Bái Đính. Tương truyền Thiền sư - Danh y Nguyễn Minh Không đi tìm thuốc chữa bệnh “hóa hổ” cho vua nhà Lý, tại vùng núi Bái Đính ngày nay, ngài tìm được nhiều loại thuốc mọc tự nhiên khắp một vùng bán sơn địa, nên đặt tên nơi này là Sinh Dược (nghĩa là nơi cây thuốc sinh sống) và lập nên chùa Bái Đính. Trong quá trình tu hành và tìm hiểu các cây thuốc nơi đây, ngài đã truyền đạt lại những kinh nghiệm dùng thảo dược, những bài thuốc quý cho người dân thôn Sinh Dược. Trong thời kỳ của Tây y có mặt ở mọi nơi, vẫn còn rất nhiều người dân xã Gia Sinh – thôn Sinh Dược xưa vẫn gìn giữ những cách sử dụng thảo dược quanh nhà như một liệu pháp phòng, trị bệnh lành tính, hiệu quả và bản sắc.

Từ một đơn vị chỉ có 7 thành viên hoạt động, hiện nay Hợp tác xã có 11 thành viên, lao động thường xuyên, 30 người tổ chức trồng, thu hái, chế biến dược liệu và tham gia hoạt động sản xuất của xưởng. Mô hình sản xuất đang thực hành là mô hình Vùng nguyên liệu-Xưởng chế biến vệ tinh (4 vùng nguyên liệu) và đóng gói tập trung (1 xưởng đóng gói tập trung), Hợp tác xã đã đăng ký 9 loại hình sản xuất, kinh doanh và dịch vụ.

Với mục tiêu bảo tồn và phát triển các giống thuốc nam bản địa, phát huy, sáng tạo mang tính kế thừa các bài thuốc cổ truyền của địa phương bằng cách ứng dụng khoa học - công nghệ để tạo nên các sản phẩm hợp thị hiếu của người tiêu dùng, làng nghề Sinh Dược vừa tiếp tục nâng cao chất lượng các sản phẩm hiện có, vừa nghiên cứu phát triển thêm các sản phẩm mới đáp ứng thị trường trong nước và hướng tới xuất khẩu.

Cùng với hoạt động sản xuất, Hợp tác xã Sinh Dược đang kết hợp phát triển du lịch trải nghiệm, du lịch sinh thái gồm: phòng tranh nghệ thuật Bồ đề, các phòng tắm ngâm khoáng nóng thảo dược, ẩm thực, du lịch homestay, thăm cánh đồng dược liệu,... thu hút rất nhiều khách du lịch trong nước và quốc tế đến tham quan, trải nghiệm. Hợp tác xã phối hợp cùng huyện Gia Viễn (Ninh Bình) tổ chức tour du lịch trải nghiệm “Tìm về cội nguồn Đức Thánh Nguyễn” để du khách tìm hiểu về tour du lịch kết nối hai địa điểm là Đền Đức Thánh Nguyễn, ngôi đền cổ thuộc làng Diêm (xã Gia Tiên và Gia Thắng), thờ Thiên sư Nguyễn Minh Không và làng nghề Sinh Dược, tạo ra trải nghiệm thú vị về các cây thuốc, bài thuốc cổ truyền và các giá trị văn hóa, lịch sử, tôn giáo, kiến trúc của địa phương đến đông đảo người dân và du khách.

Phát triển đa dạng sản phẩm, dịch vụ, Hợp tác xã đặc biệt quan tâm quảng bá sản phẩm và phát triển thị trường. Nhất là những năm gần đây nhận thấy xu hướng phát triển của thương mại điện tử, Hợp tác xã đẩy mạnh hoạt động truyền thông trên các kênh mạng xã hội. Nhờ đó, tốc độ tiêu thụ sản phẩm của Hợp tác xã vượt trội hơn so với trước kia. Ngoài các kênh bán hàng online chính thức như website, fanpage Facebook, giỏ hàng trên Tiktok, mini app trên ứng dụng Zalo, các sàn thương mại điện tử Lazada, Shopee, Tiki..., Hợp tác xã Sinh Dược còn có hệ thống các điểm bán hàng phủ sóng nhiều địa phương trên cả nước như tại thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh....

2.2. ĐIỀU KIỆN ĐỂ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC SINH DƯỢC

2.2.1. Nhu cầu thị trường

Trong bối cảnh ngành du lịch đang phục hồi và tái cấu trúc mạnh mẽ sau đại dịch COVID-19, xu hướng du lịch trên thế giới cũng như tại Việt Nam đang có những thay đổi rõ rệt. Du khách hiện đại không chỉ tìm kiếm các điểm đến nghỉ dưỡng mà còn mong muốn được tham gia vào các hoạt động trải nghiệm có chiều sâu, gần gũi với thiên nhiên, văn hóa bản địa, và thể hiện trách nhiệm với môi trường. Theo Tổ chức Du lịch Thế giới (UNWTO), đến năm 2030, lượng khách du lịch tham gia vào các loại hình du lịch bền vững như du lịch

sinh thái, du lịch nông nghiệp và du lịch cộng đồng dự kiến sẽ chiếm khoảng 10% tổng lượng khách toàn cầu. Trong nước, báo cáo của Cục Du lịch Quốc Gia Việt Nam cũng cho thấy du lịch xanh và du lịch trải nghiệm đang tăng trưởng khoảng 15% mỗi năm, trong khi du lịch đại trà chỉ tăng trung bình từ 4 – 6%.

Thị hiếu du khách hiện nay có sự phân hóa rõ ràng. Đối với khách quốc tế – đặc biệt là du khách đến từ các nước phát triển như Pháp, Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc – họ đặc biệt quan tâm đến trải nghiệm thiên nhiên nguyên bản, tìm hiểu quy trình sản xuất truyền thống, tham gia vào các hoạt động mang tính giáo dục như bảo tồn môi trường, học cách sử dụng thảo dược, và tiêu dùng sản phẩm thân thiện với sức khỏe. Trong khi đó, khách nội địa – đặc biệt là nhóm gia đình, người trẻ và người cao tuổi – lại có xu hướng lựa chọn các điểm đến gần gũi, dễ tiếp cận, có các hoạt động thư giãn như tắm thảo dược, ẩm thực sạch, chăm sóc sức khỏe tự nhiên, hoặc các khóa học ngắn hạn liên quan đến lối sống xanh, chậm.

Theo báo cáo của Trường Đại học RMIT (2023) cũng chỉ rõ: “Một trong những rào cản lớn của du lịch nông nghiệp tại Việt Nam là thiếu mô hình điển hình có khả năng tạo chuỗi giá trị khép kín, kết hợp được sản phẩm tiêu dùng với trải nghiệm du lịch.”. Hợp tác xã Sinh Dược với kinh nghiệm sản xuất lâu năm, thương hiệu đã được khẳng định trong lĩnh vực dược liệu sạch và năng lực tiếp cận khách hàng qua du lịch, hoàn toàn có thể trở thành hình mẫu tiên phong cho mô hình du lịch dược liệu bền vững. Hợp tác xã hoạt động theo mô hình sản xuất khép kín: trồng dược liệu sạch trên nền đất núi đá vôi, chế biến thủ công theo phương pháp truyền thống, và phát triển sản phẩm thân thiện môi trường như xà bông thiên nhiên, muối ngâm chân, dầu gội thảo dược, tinh dầu xông... Đặc biệt, Hợp tác xã còn là một trong số ít đơn vị ở miền Bắc vừa sản xuất vừa đón khách đến tham quan, trải nghiệm quá trình trồng – thu hái – chế biến dược liệu theo tiêu chuẩn hữu cơ.

Việc nắm bắt đúng xu hướng và đầu tư phát triển sản phẩm du lịch trải nghiệm theo hướng xanh – sạch – bản địa sẽ giúp Hợp tác xã Sinh Dược không

chỉ mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm mà còn nâng cao giá trị thương hiệu, đóng góp vào phát triển kinh tế cộng đồng và du lịch bền vững của địa phương.

2.2.2. Tài nguyên du lịch

Làng nghề Sinh Dược nằm ngay dưới chân núi thuộc khu du lịch tâm linh núi chùa Bái Đính xã Gia Sinh, huyện Gia Viễn, tỉnh Ninh Bình là một xã miền núi thuộc vùng đệm của khu rừng đặc dụng Hoa Lư. Qua điều tra của viện quy hoạch rừng thống kê được trong khu rừng đặc dụng Hoa Lư có 677 loài thực vật, trong đó có 311 loài có thể dùng làm thuốc, 10 loài nằm trong danh sách đỏ Việt Nam. Địa phận xã Gia Sinh cũng nằm trong quần thể du lịch Tràng An với Khu văn hóa tâm linh, khu hồ Đàm Thị, Khu núi chùa Bái Đính với các hang động và cảnh đẹp thiên nhiên kỳ thú. Hang Sinh Dược là một hang sâu có cảnh quan đẹp và đình Sinh Dược là nơi thờ thần Quý Minh Đại Vương, miếu thờ Ngọc Quang công chúa thời vua Lý Thái Tông.

Tên Sinh Dược bắt nguồn từ truyền thuyết Thiền sư, danh y Nguyễn Minh Không đi tìm thuốc chữa bệnh “Hóa hổ” cho vua nhà Lý, ngài tìm được nhiều loài thuốc mọc tự nhiên khắp một vùng bán sơn địa nên đặt tên nơi này là Sinh Dược. Trong quá trình tu hành và tìm hiểu cây thuốc nơi đây, ngài đã truyền lại những kinh nghiệm dùng thảo dược, những bài thuốc quý cho người dân thôn Sinh Dược. Đến nay vùng đồi núi Sinh Dược, Gia Sinh vẫn còn nhiều cây thuốc quý như: bình vôi, ngành ngạnh, hoài sơn, hương nhu, sả chanh, trầu không, tầm bóp...

Người dân thôn Sinh Dược sớm biết tận dụng ưu thế tài nguyên thiên nhiên ban tặng để gắn phát triển nghề truyền thống của địa phương với phát triển kinh tế và phát triển du lịch. Với điều kiện thuận lợi nên nghề chế biến thuốc nam được nhân dân lưu truyền và phát triển dưới hình thức hộ gia đình, tổ hợp tác nghiên cứu và sản xuất dược liệu. Tuy nhiên hình thức sản xuất này tương đối nhỏ lẻ, manh mún, không thúc đẩy được nghề truyền thống phát triển.

Năm 2014, những người dân địa phương có kinh nghiệm dùng thảo dược cổ truyền, cùng nhau kế thừa, bảo tồn và phát triển bền vững nghề thuốc của địa phương, Hợp tác xã Sinh Dược theo đó được thành lập. Được xây dựng theo mô

hình Hợp tác xã kiểu mới, Hợp tác xã Sinh Dược mở ra hướng đi mới, tạo thêm thu nhập cho người dân không chỉ ở xã Gia Sinh mà còn nhiều địa phương khác thuộc các tỉnh phía Bắc. Hợp tác xã tổ chức sản xuất, trồng cây thuốc nam tại vườn tạp của các hộ dân, sau đó thu mua, chế biến thành những sản phẩm chăm sóc sức khỏe

Bên cạnh giá trị sinh học, khu vực Gia Sinh còn sở hữu nhiều tài nguyên du lịch nhân văn có giá trị cao. Đặc biệt, chùa Bái Đính – cách Hợp tác xã Sinh Dược chưa đầy 1 km – là điểm du lịch tâm linh nổi bật, đón khoảng 5 triệu lượt khách mỗi năm theo báo cáo của Sở Du lịch Ninh Bình (2023).

Với bán kính chưa đầy 20 km, Hợp tác xã Sinh Dược còn gần các điểm du lịch tiếng khác trên địa bàn tỉnh đã trở thành điểm dừng chân lý tưởng, kết hợp với các hoạt động tham quan các điểm du lịch thì hoạt động trải nghiệm, sử dụng các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tại Hợp tác xã Sinh Dược sẽ giúp du khách thư giãn, phục hồi sức khỏe sau hành trình tham quan khám phá Ninh Bình.

Đầu năm 2023, UBND huyện Gia Viễn giới thiệu tour du lịch trải nghiệm gắn với bảo tồn, phát huy giá trị lịch sử văn hóa địa phương chủ đề "Tìm về cội nguồn". Tour du lịch này gồm 2 tuyến. Trong đó, tuyến số 1 chủ đề "Theo dấu chân Vua Đinh Tiên Hoàng" sẽ đưa du khách tham quan tại các điểm di tích: Đền thờ Vua Đinh Tiên Hoàng - lăng Phát Tích, chùa Kỳ Lân - động Hoa Lư. Tuyến 2 chủ đề "Tìm về cội nguồn Đức Thánh Nguyễn", du khách sẽ tham quan tại di tích đền Thánh Nguyễn và trải nghiệm hoạt động sản xuất dược liệu tại Hợp tác xã Sinh Dược.

Ngoài ra, truyền thuyết về Thiền sư Nguyễn Minh Không chữa bệnh hóa hổ cho vua bằng các loài thuốc quý tại vùng này là chất liệu quý để phát triển sản phẩm du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược. Qua việc kết hợp các hoạt động du lịch trải nghiệm gắn với các câu chuyện truyền thuyết, huyền sử hấp dẫn, đầy giá trị, Hợp tác xã Sinh Dược sẽ giúp du khách không chỉ có những trải nghiệm thú vị mà còn hiểu thêm giá trị cũng như bổ sung kiến thức về các điểm du lịch của địa phương Ninh Bình.

Hiện nay, với việc Hợp tác xã Sinh Dược đang tổ chức trồng trọt, thu hái và chế biến dược liệu theo mô hình cộng đồng, kết hợp sản xuất và du lịch, có thể thấy đây là mô hình hội tụ đầy đủ các yếu tố “du lịch bền vững”: dựa vào tài nguyên bản địa, bảo tồn tri thức truyền thống, tạo sinh kế cho người dân và nâng cao nhận thức bảo vệ môi trường. Điều này vừa gia tăng giá trị cho các điểm đến trong vùng, vừa mở rộng cơ hội phát triển kinh tế du lịch tại địa phương theo hướng bền vững, nhân văn và sáng tạo.

2.2.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật

Hợp tác xã Sinh Dược đã đầu tư xây dựng cơ sở vật chất đồng bộ phục vụ hoạt động du lịch, bao gồm các phòng tắm ngâm khoáng nóng thảo dược, khu trưng bày nghệ thuật, không gian homestay, và hệ thống các nhà hàng phục vụ ẩm thực. Các dịch vụ du lịch tại Hợp tác xã đều gắn với yếu tố thiên nhiên, sức khỏe và văn hóa truyền thống, giúp tạo ra trải nghiệm hoàn chỉnh cho du khách.

Để phát triển mô hình du lịch trải nghiệm tại Hợp tác xã Sinh Dược, cơ sở vật chất kỹ thuật đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Đây không chỉ là nền tảng để phục vụ du khách, mà còn là yếu tố tạo nên sự khác biệt và hấp dẫn trong trải nghiệm tại khu vực này.

Khu vực sản xuất và chế biến dược liệu

Hợp tác xã Sinh Dược hiện nay đang sở hữu một khu vực sản xuất dược liệu rộng lớn, với diện tích lên đến 7 ha. Đây là diện tích dùng để trồng các loại cây dược liệu đặc trưng của vùng, bao gồm sài đất, kim ngân, cúc tần, tầm bóp, sả, hương nhu, chùm ngây, và nhiều loại thảo dược khác, với mục đích bảo tồn và phát triển các giống thuốc nam bản địa. Các dược liệu này không chỉ được trồng để phục vụ cho các hoạt động sản xuất, chế biến các sản phẩm chăm sóc sức khỏe, mà còn làm nền tảng cho hoạt động du lịch sinh thái gắn liền với trải nghiệm thực tế.

Để phục vụ cho công đoạn chế biến, Hợp tác xã Sinh Dược đã đầu tư xây dựng các cơ sở hạ tầng hiện đại. Tổng diện tích nhà xưởng lên đến 4.000 m², được chia thành các khu vực chuyên biệt cho từng công đoạn trong chuỗi giá trị

sản phẩm. Cụ thể, có 3 phân khu với các chức năng riêng biệt: Xưởng làm muối, xưởng làm xà bông, lò nấu tinh dầu. Các máy móc hiện đại như máy nghiền dược liệu, máy ép dầu chiết xuất từ thảo dược, và ngoài việc sử dụng sức lao động thủ công trong việc đóng gói vận chuyển, các dây chuyền hỗ trợ quá trình in logo, date tem, bao bì, đều được trang bị để nâng cao hiệu quả sản xuất.

Khu vực dịch vụ du lịch trải nghiệm

Một trong những điểm nổi bật của Hợp tác xã Sinh Dược là khu vực dịch vụ du lịch trải nghiệm, nơi du khách có thể tham gia vào các hoạt động liên quan đến thảo dược và sức khỏe. Hợp tác xã đã đầu tư xây dựng nhiều công trình phục vụ nhu cầu trải nghiệm, nghỉ dưỡng và chăm sóc sức khỏe cho du khách, bao gồm các phòng tắm khoáng nóng thảo dược và khu vực xông hơi, ngâm chân, gội đầu dưỡng sinh.

Một phòng trải nghiệm lớn trong khuôn viên không gian nghỉ dưỡng, tách biệt khỏi khu vực sản xuất, sức chứa lên tới 40 người lớn, với các hoạt động trải nghiệm làm xà bông, làm tranh lá bồ đề, làm các đồ chơi dân gian... Để nâng cao chất lượng trải nghiệm cho du khách, Hợp tác xã Sinh Dược đã đầu tư các công cụ hỗ trợ, cho phép du khách tự tay làm các sản phẩm thảo dược.

Các bộ dụng cụ chế biến thảo dược được chuẩn bị sẵn cho du khách tham gia vào quá trình tạo ra các sản phẩm thủ công.

Hợp tác xã xây dựng công trình cung cấp dịch vụ chăm sóc sức khỏe khách hàng mang tên “Tắm vua Sao Sa”. Sao Sa hiện có 5 phòng tắm riêng biệt, mỗi phòng có diện tích khoảng 30 m², được trang bị các thiết bị hiện đại như bồn tắm đá, giúp du khách thư giãn và trải nghiệm liệu pháp thảo dược từ thiên nhiên. Có các loại phòng như 3 phòng thường (có sức chứa 1-2 người), 2 phòng gia đình (có sức chứa 4-8 người) tạo điều kiện cho các nhóm du khách, gia đình có thể thư giãn cùng nhau trong không gian tĩnh lặng, thư thái của thiên nhiên.

Ngoài phòng tắm, khu vực “Tắm vua Sao Sa” còn xây dựng 1 phòng lớn phục vụ cho dịch vụ xông hơi, gội đầu dưỡng sinh, ngâm chân đối diện với khu tắm, tại đây sử dụng các loại thảo dược như sả, gừng, tía tô để xông hơi, gội đầu, ngâm chân cho khách bằng sản phẩm dược liệu đặc trưng của Hợp tác xã. Đây

là hoạt động giúp du khách giải tỏa căng thẳng, cải thiện sức khỏe và nâng cao thể chất.

Để đảm bảo du khách có thể nghỉ ngơi sau các hoạt động trải nghiệm, tham quan, Sao Sa còn có những khu vực thư giãn cho du khách sau khi trải nghiệm tham quan, tại tầng 1 có trang bị 1 bộ bàn ghế sofa cho khách có thể nghỉ ngơi, 1 bộ bàn trà đối diện quầy trưng bày sản phẩm, có tủ lạnh đựng nước, tại tầng 2 là khu vực mở với 4 băng ghế gỗ dài thiết kế nối liền với lan can, 1 quầy bar mini, tạo không gian riêng tư và yên tĩnh cho du khách thưởng thức trà hoặc cafe.

Cơ sở vật chất kỹ thuật của Hợp tác xã Sinh Dược được đầu tư rất bài bản và hiện đại, từ hệ thống sản xuất đến dịch vụ du lịch trải nghiệm. Các thiết bị máy móc, khu vực nghỉ dưỡng đều được thiết kế để tạo ra trải nghiệm tốt nhất cho du khách

Tổng thể, Hợp tác xã Sinh Dược không chỉ là một mô hình sản xuất dược liệu, mà còn là một điểm du lịch nổi bật tại Ninh Bình, với cơ sở vật chất chất lượng cao, phục vụ du khách theo mô hình du lịch nông nghiệp sinh thái, bền vững và phù hợp với xu hướng tiêu dùng hiện đại.

2.2.4. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự thành công và tính bền vững trong mô hình phát triển du lịch cộng đồng tại các Hợp tác xã nông nghiệp.

Đối với Hợp tác xã Sinh Dược, lực lượng lao động không chỉ đóng vai trò là người sản xuất, chế biến các sản phẩm dược liệu mà còn trực tiếp tham gia vào chuỗi giá trị du lịch, tổ chức các hoạt động trải nghiệm thực tế.

Hiện tại Hợp tác xã có khoảng 11 thành viên chính thức, làm việc thường xuyên trong các khâu quản lý, sản xuất và tổ chức tour trải nghiệm. Ngoài ra, khoảng 30 lao động thời vụ được huy động theo mùa vụ, đặc biệt là vào mùa du lịch cao điểm (từ tháng 4 đến tháng 10), để phục vụ hoạt động thu hái dược liệu, chế biến sản phẩm và hỗ trợ các hoạt động du lịch.

Hầu hết lao động tại Hợp tác xã đều là người địa phương, có hiểu biết và kỹ năng truyền thống trong việc sử dụng và chế biến thảo dược. Một số thành viên nông cốt đã được cử đi tham gia các lớp tập huấn du lịch cộng đồng, chăm sóc sức khỏe bằng phương pháp cổ truyền, kết hợp với đào tạo về giao tiếp, hướng dẫn khách du lịch, marketing sản phẩm...

2.2.5. Các điều kiện khác

Chính sách hỗ trợ từ chính quyền địa phương

Những năm gần đây, phát triển Hợp tác xã nông nghiệp gắn với hoạt động du lịch nông nghiệp, nông thôn ngày càng có tiềm năng lớn, phù hợp với định hướng chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn. Là một tỉnh xác định phát triển du lịch là mũi nhọn, tỉnh Ninh Bình thời gian qua cũng đã quan tâm đến phát triển du lịch cộng đồng, sinh thái, phát triển du lịch nông nghiệp, nông thôn trong các trang trại, Hợp tác xã. Qua đó, đem lại nguồn thu cho người nông dân và đóng góp nhất định cho kinh tế địa phương; nâng cao ý thức xây dựng môi trường văn hóa, cảnh quan văn minh, sạch sẽ, nâng cao chất lượng cuộc sống, khôi phục, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc.

Tỉnh Ninh Bình nói chung và huyện Gia Viễn nói riêng đã có nhiều chủ trương, chính sách hỗ trợ phát triển du lịch cộng đồng, đặc biệt là mô hình Hợp tác xã gắn với nông nghiệp hữu cơ và văn hóa bản địa. Hầu hết các sản phẩm của Sinh Dược như muối thảo dược, xà bông thiên nhiên, nước gội đầu thảo mộc... đều đã đạt chuẩn OCOP từ 3 sao trở lên.

Mô hình du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược đáp ứng nhiều tiêu chí: gắn với tài nguyên thiên nhiên – dược liệu bản địa, có yếu tố giáo dục, mang tính trị liệu và bền vững. Đây là điều kiện then chốt để phát triển bền vững hoạt động du lịch tại địa phương trong bối cảnh hiện nay.

Để khai thác những tiềm năng về nông nghiệp, nông thôn cho phát triển du lịch, rất cần có giải pháp, chính sách đồng bộ nhằm khai thác và phát huy được tiềm năng của hoạt động du lịch nông nghiệp, nông thôn trong các Hợp tác xã, góp phần đẩy mạnh cơ cấu lại ngành nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới kiểu mẫu, nâng cao thời gian tới, đồng thời nâng cao hơn nữa thu nhập cho

người dân nông thôn, trong đó phát triển du lịch là một hướng đi mới, góp phần phát huy lợi thế, khai thác giá trị khác biệt của nông nghiệp, nông thôn, xây dựng nông nghiệp đa giá trị.

Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2030 (Ban hành kèm theo QĐ 147/QĐ-TTg, 2020) xác định rõ: “Phát triển du lịch nông nghiệp, du lịch cộng đồng là một trụ cột giúp đa dạng hóa sản phẩm, phân bổ lại không gian du lịch và gia tăng tính bền vững.” Việc Hợp tác xã Sinh Dược xây dựng và phát triển các sản phẩm gắn với dược liệu, sức khỏe và văn hóa làng nghề phù hợp hoàn toàn với định hướng này.

Hợp tác xã Sinh Dược đang đứng trước một cơ hội lớn để khai thác nhu cầu thị trường đang gia tăng đối với loại hình du lịch xanh, trị liệu và gắn với cộng đồng. Tuy nhiên, để duy trì sức hút lâu dài, Hợp tác xã cần đẩy mạnh chuyên nghiệp hóa dịch vụ, định vị thương hiệu rõ ràng và tăng cường liên kết thị trường mục tiêu. Đồng thời, nên xây dựng cơ chế phản hồi khách hàng và khảo sát định kỳ để cập nhật xu hướng, điều chỉnh sản phẩm cho phù hợp.

Hạ tầng giao thông và kết nối vùng

Sinh Dược nằm gần khu du lịch tâm linh Bái Đính, chỉ cách Tràng An khoảng 20 phút di chuyển, tạo điều kiện thuận lợi để liên kết tour tuyến. Tuyến đường liên xã Gia Sinh – Gia Tiến hiện đã được nâng cấp, giúp xe du lịch 29–45 chỗ có thể tiếp cận tận nơi. Đây là lợi thế lớn giúp du khách dễ dàng đến tham quan và lưu trú.

Sự ủng hộ của cộng đồng dân cư

Hợp tác xã Sinh Dược không hoạt động đơn lẻ mà gắn bó chặt chẽ với cộng đồng thôn 4, xã Gia Sinh. Nhiều hộ dân tham gia trực tiếp vào các khâu như: trồng dược liệu, sơ chế nguyên liệu, tổ chức homestay và phục vụ du lịch. Nhờ vậy, mô hình không chỉ tạo việc làm mà còn góp phần nâng cao thu nhập và cải thiện nhận thức cộng đồng về gìn giữ môi trường, phát huy di sản văn hóa – y học cổ truyền.

Áp dụng khoa học - công nghệ

Trong thời đại số, Hợp tác xã Sinh Dược cũng không nằm ngoài xu hướng. Hiện nay, các sản phẩm của Hợp tác xã được bán trên nhiều nền tảng số như Facebook, Zalo, Tiktok, Shopee, Lazada, ... Trang web chính thức cũng tích hợp đặt hàng và cung cấp thông tin du lịch. Đây là một điều kiện thuận lợi giúp Hợp tác xã kết nối với du khách hiện đại – những người có xu hướng tìm kiếm, lựa chọn và đánh giá trải nghiệm thông qua môi trường số.

Hợp tác xã Sinh Dược đang sở hữu những điều kiện khá lý tưởng để phát triển mô hình du lịch nông nghiệp, từ tiềm năng thị trường, nguồn tài nguyên thiên nhiên – văn hóa, cơ sở vật chất kỹ thuật đến nguồn nhân lực và chính sách hỗ trợ đều cho thấy tính khả thi cao trong việc nhân rộng mô hình này., du lịch trị liệu và trải nghiệm văn hóa bản địa.

2.3. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

2.3.1. Hoạt động chung của Hợp tác xã Sinh Dược

Hợp tác xã Sinh Dược được thành lập vào tháng 9 năm 2014 tại xóm 4, xã Gia Sinh, huyện Gia Viễn, tỉnh Ninh Bình. Vị trí địa lý của Hợp tác xã nằm dưới chân núi Bái Đính, gần khu du lịch tâm linh chùa Bái Đính, tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển du lịch kết hợp với bảo tồn và phát triển dược liệu truyền thống.

Hợp tác xã Sinh Dược hoạt động theo mô hình kết hợp giữa sản xuất, chế biến dược liệu và phát triển du lịch trải nghiệm. Ban đầu, Hợp tác xã tập trung vào việc trồng và chế biến các loại dược liệu bản địa. Dần dần, nhận thấy tiềm năng từ du lịch, Hợp tác xã mở rộng hoạt động lĩnh vực du lịch trải nghiệm.

Các sản phẩm chế biến từ dược liệu bao gồm: muối ngâm chân, tinh dầu, xà bông thảo dược, nước gội đầu thảo mộc, kem đánh răng, dầu xoa bóp, ... Đến nay, Hợp tác xã đã đưa ra thị trường hơn 70 sản phẩm khác nhau.

Theo báo cáo, mỗi năm Hợp tác xã Sinh Dược đón khoảng 10.000 lượt khách. Doanh thu từ các hoạt động dịch vụ du lịch chiếm 30% tổng doanh thu của Hợp tác xã. Hợp tác xã cũng tích cực tham gia các hội chợ triển lãm,

chương trình OCOP quốc gia, đồng thời duy trì hoạt động bán hàng trực tuyến qua các nền tảng như Shopee, Tiki, Facebook, Zalo và website chính thức.

2.3.2. Các sản phẩm, dịch vụ du lịch

Bảng 2.1. Các sản phẩm du lịch tại Hợp tác Sinh Dược

Hoạt động	Chi tiết	Giá (VND)
1. Tham quan Sinh Dược (Gồm 3 hoạt động)	Tham quan dược liệu tại chỗ Quý khách sẽ được nghe HDV giới thiệu, được cầm nắm, vò, ngửi...trực tiếp các cây thảo dược mọc tự nhiên quanh Hợp tác xã Sinh Dược, một số mẫu dược liệu khô như: kim ngân, tầm bóp, cúc tần, sài đất, ngải cứu, sả, cối xay... Thăm cánh đồng thảo dược của Hợp tác xã Vào những ngày trời đẹp, cánh đồng 6 hecta với các cây thảo dược trong bài thuốc Tầm Vua, tìm hiểu các loại cây dược liệu, tham gia số công đoạn chăm sóc, thu hoạch cây như: nhổ cỏ, thu hoạch, bắt sâu... Ngoài cây thuốc còn có các cây rau, cây ăn quả theo mùa Thời gian: 20 phút Thăm xưởng sản xuất Được giới thiệu và thăm quan về 1 số	20.000 VNĐ/ 1 người Nhóm 5 người : 100.000 VNĐ

	quy trình làm sản phẩm như quy trình làm xà bông thảo dược, muối ngâm chân, muối tắm bé...; cảm, cảm nhận, ngửi nhiều loại xà bông thảo dược, muối thảo dược thơm lừng mùi tinh dầu thiên nhiên. Trải nghiệm 1 số công đoạn sản xuất đơn giản như: bọc xà bông, đóng gói muối... Thời gian: 30 phút	
2. Nấu xà bông thảo dược	Nấu những bánh xà bông với màu, mùi bạn yêu thích từ phô xi bông và các nguyên liệu thảo dược (bột cà phê, bột nghệ - màu vàng, than tre hoạt tính, chàm ngậy...; các loại tinh dầu: sả chanh, bạc hà, quế...). Thời gian: 60 phút (15 phút làm xà bông + 45 phút thời gian xà bông đông cứng)	55.000 VNĐ/ 1 người/ 1 bánh xà bông (1 mẻ làm tối thiểu 6 bánh)
3. Làm đồ chơi từ lá dừa, lá dứa	Làm và chơi các đồ chơi như lá dừa, lá dứa như: đồng hồ đeo tay, con cào cào, con chim, con cá, cái giỏ...	55.000 VNĐ/ 1 người
4. Chải, vẽ lá bồ đề	Mỗi người 1 bàn chải nhỏ chải đi phần	55.000 VNĐ/1 người

	thịt lá bồ đề đã mềm, ruồng. Vẽ các hình yêu thích lên xương lá thành phẩm với các màu sắc đa dạng. (Đặt trước ít nhất 1 ngày để Hợp tác xã chuẩn bị lá bồ đề chải)	
5. Chụp ảnh với lá bồ đề	Du khách được chơi, chụp ảnh với hàng chục khay lá bồ đề đủ màu sắc do xã viên Hợp tác xã chuẩn bị.	1.000.000 VNĐ/1 đoàn 1-20 người >20 người: 50.000 VNĐ/1 người. Đoàn nhiếp ảnh hoặc đoàn yêu cầu có thêm người Hợp tác xã trình diễn : 1.500.000 VNĐ
6. Tắm ngâm thảo dược	Tắm ngâm thư giãn, sảng khoái với cao thuốc cô đặc từ các cây dược liệu trong bài thuốc	Phòng size 1: 150.000 VNĐ/1 người

	Tắm Vua của vùng Sinh Dược, được canh tác tự nhiên trên nông trại Hợp tác xã Sinh Dược; nước khoáng cổ Sao Sa, các loại tinh dầu thiên nhiên. Thưởng trà kim ngân, kẹo lạc, bánh đậu xanh. Thời gian tắm ngâm: tối đa 90 phút.	250.000 VNĐ/2 người
		Phòng size 2:
		350.000 VNĐ/ 2 người
		450.000VNĐ/3 người
		550.000VNĐ/4 người
		650.000 VNĐ/5 người
		Phòng tập thể:
		950.000 VNĐ/7 người
		850.000 VNĐ/6 người
		750.000 VNĐ/5 người

		người 650.000 VNĐ/4 người
7. Photo Tour Cổ phục Việt qua miền di sản	Nhằm đưa cổ phục Việt đến gần hơn với công chúng, gìn giữ và lan tỏa những nét đẹp truyền thống mang đậm bản sắc dân tộc Kết hợp việc mặc cổ phục Việt tới các điểm du lịch nổi bật tại Ninh Bình để lưu giữ kỉ niệm qua những bức hình, cũng như tìm hiểu về chúng. Các danh lam, thắng cảnh xuyên suốt tour như: Khu di tích lịch sử, văn hóa Cố đô Hoa Lư, chùa Bích động, Động Thiên Hà, đền thờ đức Thánh Nguyễn, không gian phòng dựng Chõ Trầu... (tùy thuộc vào khách hàng lựa chọn, hoặc sự sắp xếp của nhiếp ảnh gia) Thời gian: Không giới hạn	- Giá thuê trang phục (có bảng giá đi kèm) - Thuê nhiếp ảnh gia và quay phim: Tùy thuộc vào mức độ phức tạp của concept khách lựa chọn

(Nguồn : Kết quả khảo sát của sinh viên năm 2025)

2.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

Hợp tác xã Sinh Dược ra đời giải quyết vấn đề việc làm cho lao động địa phương, bước đầu giúp thành viên và người lao động có thu nhập ổn định. Hợp tác xã tập hợp những người dân địa phương có kinh nghiệm dùng thảo dược cổ truyền, cùng nhau kế thừa, bảo tồn và phát triển bền vững nghề thuốc của địa phương, Ngoài ra, là địa phương đang phát triển mạnh về du lịch, trọng tâm là

du lịch tâm linh với quần thể chùa Bái Đính và kết nối với Khu du lịch sinh thái Tràng An.

Mô hình hoạt động của Hợp tác xã Sinh Dược là mô hình Hợp tác xã sản xuất hàng hóa, kết hợp các hoạt động du lịch trải nghiệm, tất cả các sản phẩm của Hợp tác xã đều gắn với hoạt động du lịch, phát huy thế mạnh địa phương.

Doanh thu của Hợp tác xã Sinh Dược giai đoạn 2022 - 2024 đạt trên 7 tỷ đồng, lương bình quân của người lao động luôn duy trì từ 5 đến 7 triệu đồng/người/tháng. Hàng năm Hợp tác xã tham gia các hoạt động thiện nguyện, đóng góp các chương trình an sinh xã hội từ 100 đến 125 triệu đồng/năm. Có được kết quả trên, bên cạnh sự nỗ lực, cố gắng sức sáng tạo, đột phá và phát huy nội lực của Hợp tác xã, thành viên Hợp tác xã thì sự hỗ trợ của các cấp, các ngành, chính quyền địa phương, sự quan tâm của khách hàng, thị trường đối với chất lượng sản phẩm, đặc biệt là sự tư vấn, hỗ trợ của Liên minh Hợp tác xã tỉnh Ninh Bình từ việc tư vấn thành lập, hỗ trợ củng cố liên kết xây dựng vùng nguyên liệu, tham gia hội chợ kết nối cung cầu, xúc tiến thương mại; hỗ trợ máy móc, trang thiết bị phục vụ sản xuất...

Xác định ngoài việc sản xuất các sản phẩm dược liệu chủ đạo, hoạt động du lịch cũng là một "mắt xích" quan trọng giải quyết vấn đề việc làm cho người dân địa phương, tạo lợi nhuận và thu nhập ổn định cho các thành viên, người lao động, góp phần vào công tác an sinh xã hội và giảm nghèo bền vững ở địa phương. Hợp tác xã Sinh Dược là một điển hình trong sản xuất, kinh doanh hiệu quả, làm động lực cho các vùng nông thôn khác trong tỉnh thành cũng như các khu vực lân cận vươn lên.

Để thể hiện rõ hiệu quả kinh doanh tại Hợp tác xã, sinh viên đã tiến hành nghiên cứu nhu cầu và đánh giá chất lượng hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược của 100 khách du lịch đã tham gia các dịch vụ tại đây bằng các phương pháp điều tra xã hội học và phỏng vấn và đã thu được một số kết quả như sau:

Lượng khách du lịch qua các năm

Bảng 2.2. Lượng khách du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (2022–2024)

Năm	Tổng khách (người)	Khách quốc tế	Khách nội địa tỉnh Ninh Bình	Khách nội địa tỉnh khác
2022	4500	1125	1350	2025
2023	6800	1700	2040	3060
2024	9200	2300	2760	4140

(Nguồn : Kết quả khảo sát của sinh viên năm 2025)

Trong ba năm từ 2022 đến 2024, Hợp tác xã Sinh Dược chứng kiến sự tăng trưởng ấn tượng về số lượng khách du lịch, trong đó khách nội địa chiếm 75% tổng lượng khách mỗi năm (khách nội địa tỉnh Ninh Bình chiếm 30%, khách nội địa tới từ các tỉnh thành khác chiếm 45%), còn lại là 25% có sự tham gia của các khách du lịch quốc tế. Điều này cho thấy tiềm năng phát triển bền vững của mô hình sản xuất kết hợp với hoạt động du lịch mà Hợp tác xã đang theo đuổi.

Sự gia tăng mạnh mẽ nhất đến từ nhóm khách nội địa ngoài tỉnh Ninh Bình – từ 2 025 lượt năm 2022 lên 4.140 lượt năm 2024, chiếm gần 45% tổng lượng khách năm 2024. Lý do chính là nhờ vị trí thuận lợi, cùng với chiến lược truyền thông hiệu quả trên nền tảng mạng xã hội như TikTok và Facebook. Những video trải nghiệm thực tế tại Hợp tác xã, đặc biệt là các hoạt động như tắm thuốc thảo dược và làm xà bông thủ công, đã thu hút sự chú ý mạnh mẽ từ giới trẻ và các gia đình, vốn ưa chuộng xu hướng du lịch xanh.

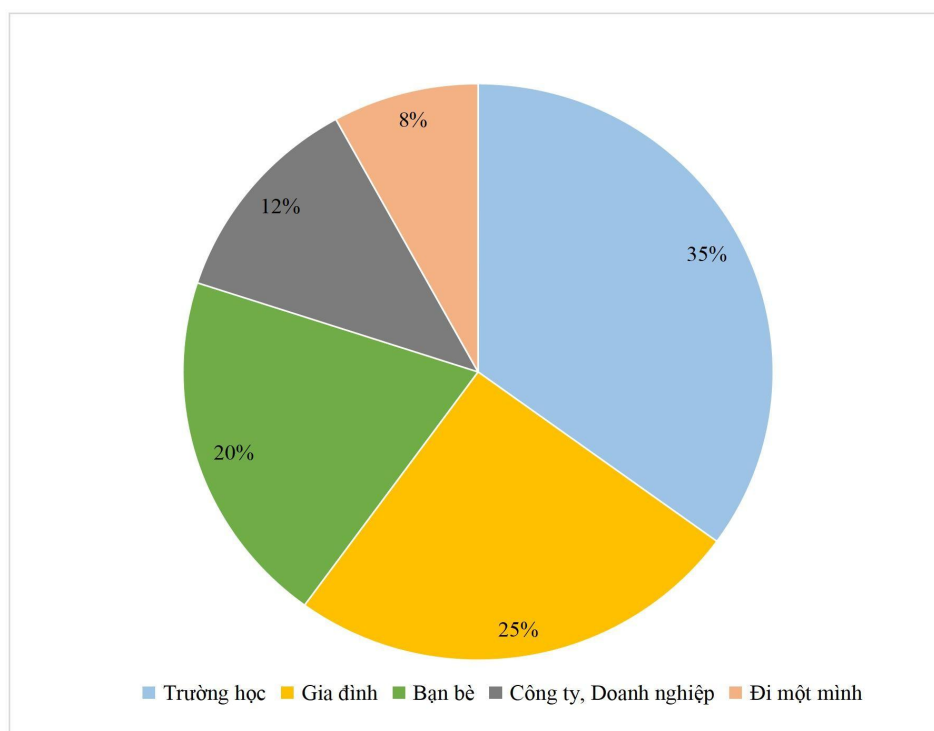
Lượng khách quốc tế cũng tăng trưởng đáng kể – từ 1.125 lượt năm 2022 lên 2.300 lượt năm 2024. Sự mở cửa du lịch quốc tế sau đại dịch COVID-19 (tháng 3/2022) là yếu tố quan trọng, đồng thời Ninh Bình được vinh danh trên nhiều tạp chí du lịch quốc tế như Forbes, Lonely Planet đã tạo nên hiệu ứng lan tỏa tích cực. Hợp tác xã Sinh Dược hưởng lợi nhờ nằm gần các điểm du lịch

trọng điểm như chùa Bái Đính và Tràng An, kết hợp cùng mô hình du lịch dựa trên giá trị bản địa và thiên nhiên thuần khiết.

Khách nội địa tại tỉnh Ninh Bình cũng tăng từ 1.350 lên 2.760 lượt trong giai đoạn này. Chính quyền địa phương đã phát động các chương trình kích cầu du lịch nội tỉnh như “Người Ninh Bình đi du lịch Ninh Bình”, đồng thời Hợp tác xã chủ động tổ chức nhiều hoạt động trải nghiệm hấp dẫn cho người dân địa phương, như lớp học làm sản phẩm handmade, tham quan vườn dược liệu, workshop vẽ lá bồ đề,...

Nhìn chung, với sự tăng trưởng đều ở cả ba nhóm đối tượng khách – quốc tế, nội địa tỉnh và nội địa ngoài tỉnh – Hợp tác xã Sinh Dược đã khẳng định được vị thế là một điểm đến du lịch xanh, mới lạ, là nền tảng vững chắc để tiếp tục đầu tư phát triển dịch vụ và mở rộng quy mô trong thời gian tới.

Phân loại đối tượng khách hàng



(Nguồn: Kết quả khảo sát của sinh viên năm 2025)

Biểu đồ 2.1. Phân loại đối tượng khách hàng tham gia các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

Kết quả khảo sát với 100 khách du lịch tham gia hoạt động trải nghiệm tại Hợp tác xã Sinh Dược cho thấy nhóm trường học, chiếm tỷ lệ lớn nhất (35%) trong khảo sát, lý do là các hoạt động tại Hợp tác xã Sinh Dược rất phù hợp với việc giáo dục trẻ em về thiên nhiên và sức khỏe. Các em học sinh được tham gia vào những bài học thú vị về cây cối, thảo dược và các sản phẩm thiên nhiên, những trò chơi tương tác, như khám phá vườn thảo dược và tham gia các hoạt động thực hành, giúp trẻ phát triển tư duy và hiểu biết về môi trường xung quanh, là một môi trường học tập tích cực và đầy màu sắc, nơi trẻ em có thể vừa học vừa chơi.

Việc các gia đình lựa chọn cho con em họ đến Hợp tác xã Sinh Dược chủ yếu để có những giây phút thư giãn cuối tuần trong một không gian yên bình và gần gũi với thiên nhiên và những hoạt động trải nghiệm tại đây vừa mang tính giáo dục, vừa có ý nghĩa gắn kết tình cảm giữa các thành viên trong gia đình qua việc cùng thực hiện các hoạt động trải nghiệm, tạo những kỷ niệm đẹp nên đây cũng là đối tượng khách chiếm tỉ lệ lớn tại Hợp tác xã (25%).

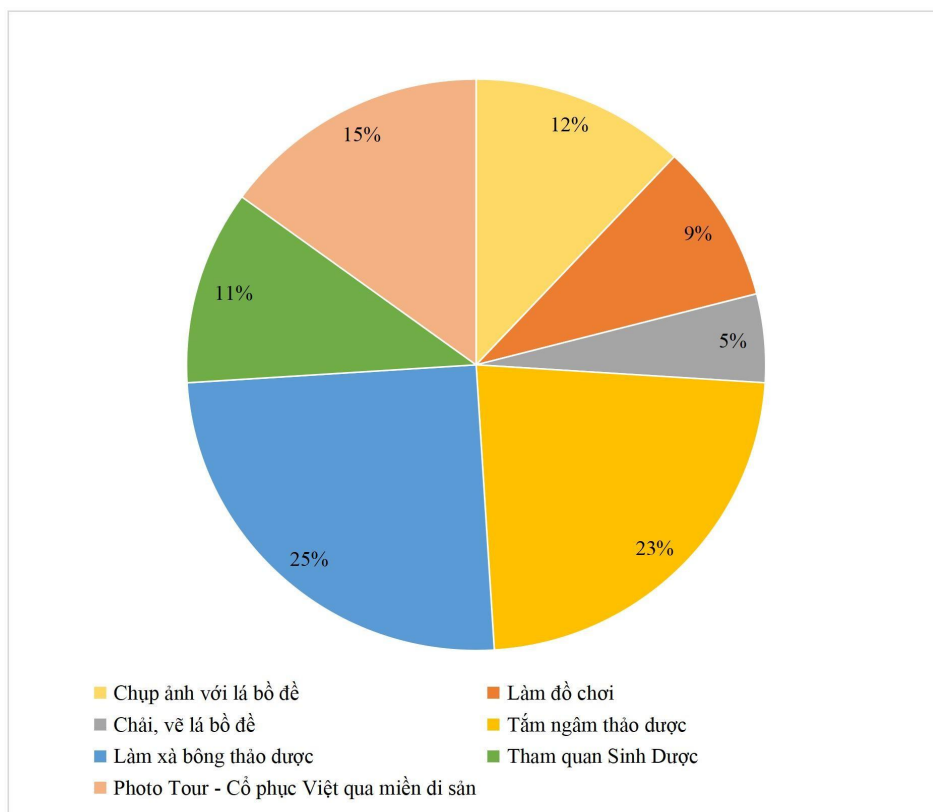
Nhóm bạn trẻ (20%) đến Hợp tác xã Sinh Dược với mục đích thư giãn, vui chơi và tạo những kỷ niệm đáng nhớ. Những hoạt động như chụp ảnh với cô phục trong không gian thiên nhiên, tham gia các hoạt động làm sản phẩm thủ công hay khám phá các sản phẩm tự nhiên là những điểm hấp dẫn nhóm khách này.

Bộ phận khách hàng tới từ các công ty và doanh nghiệp (12%) chủ yếu đến Hợp tác xã Sinh Dược với mục đích mua các sản phẩm thảo dược và tìm hiểu về sức khỏe tự nhiên cho nhân viên, tuy nhiên vẫn có một số công ty doanh nghiệp, hay nhóm nhỏ trong các cơ sở đó tới để sử dụng dịch vụ trải nghiệm tắm ngâm thư giãn, hoạt động chụp ảnh cô phục để tạo kỷ niệm, hay liên hệ với Hợp tác xã Sinh Dược để lựa chọn nơi tiếp đãi, phục vụ sức khỏe cho đối tác.

Một số ít bộ phận khách du lịch vắng lai một mình (8%) tới Hợp tác xã Sinh Dược để tham gia các hoạt động khám phá sản phẩm từ thảo dược hoặc đơn giản là tận hưởng không gian xanh mát để tái tạo năng lượng, tìm lại sự cân

bằng trong cuộc sống và kết nối với thiên nhiên một cách riêng biệt, không bị xáo trộn bởi môi trường xung quanh.

Nhu cầu của khách hàng đối với các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược



(Nguồn: Kết quả khảo sát của sinh viên, 2025)

Biểu đồ 2.2. Sự hấp dẫn của các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược đối với khách du lịch.

Dựa vào số liệu trên biểu đồ, có thể nhận thấy mức độ quan tâm của du khách đối với từng loại hình trải nghiệm là khác nhau, phản ánh rõ ràng xu hướng ưa chuộng những hoạt động mang tính thủ công, trải nghiệm thực tế và gắn với thiên nhiên – văn hóa địa phương. Cụ thể:

Hoạt động “Làm xà bông thảo dược” được lựa chọn nhiều nhất với 25%, cho thấy sức hút lớn nhờ sự kết hợp giữa thủ công mỹ nghệ và thảo dược thiên nhiên. Với mức giá 55.000 VNĐ/người cho 1 bánh xà bông và thời gian trải nghiệm khoảng 60 phút, du khách không chỉ được học cách làm ra sản phẩm mà còn có thể mang về làm kỷ niệm hoặc quà tặng. Hoạt động này hấp dẫn vì vừa mang tính thư giãn, sáng tạo, giá cả phải chăng phù hợp với mọi đối tượng, lại

vừa tạo ra sản phẩm cá nhân hóa – phù hợp với xu hướng du lịch trải nghiệm hiện đại.

Xếp thứ hai là “Tham quan Sinh Dược” (23%), cho thấy du khách rất quan tâm đến việc tìm hiểu quy trình sản xuất và tài nguyên thảo dược tại địa phương. Với chi phí rẻ, sau quá trình tham quan, lượng kiến thức được bổ sung lại vô cùng đa dạng, phù hợp với đối tượng du khách, từ học sinh – sinh viên đến người lớn tuổi, việc được tiếp xúc trực tiếp với cây thuốc, quy trình sản xuất và tìm hiểu giá trị tranh nghệ thuật từ lá Bồ đề mang lại trải nghiệm chân thực, bổ ích.

Hoạt động “Photo Tour – Cổ phục Việt qua miền di sản” chiếm 15%, cho thấy một bộ phận khách rất quan tâm đến các trải nghiệm văn hóa truyền thống, hoạt động này không giới hạn thời gian và mang tính nghệ thuật cao, phù hợp với khách yêu thích nhiếp ảnh, yêu văn hóa cổ truyền, đặc biệt là giới trẻ mong muốn có những bộ ảnh lưu giữ những kỉ niệm đặc sắc, ấn tượng

“Chụp ảnh với lá Bồ đề” (12%) cũng là hoạt động được nhiều người lựa chọn do tính độc đáo và giá trị thẩm mỹ. Dưới ánh sáng tự nhiên và khay lá nhiều màu, hoạt động này trở thành điểm check-in hấp dẫn, giá thành khá cao thường được lựa chọn bởi các nhóm đông hoặc đoàn nhiếp ảnh gia.

Tiếp theo là hoạt động “Tắm ngâm thảo dược” (11%) với thời gian trải nghiệm dài (tối đa 90 phút) và nhiều lợi ích cho sức khỏe (giảm mệt mỏi, thư giãn), là lựa chọn đa số đối với đối tượng khách nghỉ dưỡng, người cao tuổi hoặc KDL cần hồi phục sau hành trình dài.

Hoạt động “Làm đồ chơi từ lá dừa, lá dứa” được 9% khách lựa chọn. Đây là hoạt động dân gian mang tính truyền thống, giúp gợi lại ký ức tuổi thơ và phù hợp với trẻ em, giá cả hợp lý và thời gian linh hoạt.

Cuối cùng, hoạt động “Chải, vẽ lá Bồ đề” (5%) . Nguyên nhân một số ít khách hàng lựa chọn hoạt động trải nghiệm này bởi có thể đến từ việc phải đặt trước ít nhất 1 ngày, đồng thời hoạt động này đòi hỏi sự tỉ mỉ, kiên nhẫn, phù hợp hơn với người yêu thích mỹ thuật hoặc du khách có nhiều thời gian. Tuy

nhiên, đây vẫn là hoạt động mang giá trị văn hóa – nghệ thuật cao, cần được phát huy nhiều hơn.

Sự hài lòng của khách hàng

Bảng 2.3. Bảng đánh giá sự hài lòng của KDL đối với hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Được.

Tiêu chí	Rất không hài lòng	Không hài lòng	Bình thường	Hài lòng	Rất hài lòng
Sự đa dạng trải nghiệm	0	0	20	45	35
Giá cả dịch vụ	0	4	40	35	21
Thái độ phục vụ	1	6	40	28	25
Đảm bảo vệ sinh	1	5	10	55	29
An ninh – Trật tự	0	0	0	0	100
Cơ sở vật chất - Kỹ thuật	2	5	65	20	8
Hướng dẫn viên	3	15	65	10	7

(Nguồn : Kết quả khảo sát của sinh viên năm 2025)

Với vị trí nằm tại vùng ven của Quần thể danh thắng Tràng An, thuộc xã Gia Sinh (Gia Viễn, Ninh Bình) – nơi có đời sống cộng đồng lành mạnh, ý thức cộng đồng cao và hạ tầng kiểm soát an ninh khá tốt – việc giữ gìn an ninh trật tự tại Hợp tác xã được duy trì nhờ sự phối hợp chặt chẽ giữa người dân, xã viên và chính quyền địa phương. Tiêu chí an ninh được đánh giá là điểm mạnh vượt trội nhất tại Hợp tác xã Sinh Dược khi toàn bộ du khách (100 khách) đều chọn mức “rất hài lòng”. Điều này khẳng định khu du lịch luôn đảm bảo môi trường an toàn, không xảy ra tình trạng trộm cắp, chen lấn hay mất trật tự – yếu tố đặc biệt quan trọng với các nhóm khách gia đình, người cao tuổi và khách quốc tế.

Trong các bài phản ánh du lịch sinh thái tại Ninh Bình, nhiều chuyên gia cũng nhấn mạnh rằng yếu tố “vệ sinh môi trường” là tiêu chí then chốt trong việc phát triển du lịch bền vững (Báo Du lịch, 2023). Hợp tác xã Sinh Dược đã áp dụng quy trình sản xuất nông nghiệp sạch theo hướng hữu cơ – không sử dụng hóa chất độc hại và giữ gìn cảnh quan tự nhiên. Không gian mở, gần gũi thiên nhiên, kết hợp với việc thường xuyên thu gom rác thải và xử lý đúng quy trình là những điểm cộng rõ rệt. Vấn đề này đã thuyết phục đa số du khách (55 khách hài lòng, 29 khách rất hài lòng) phản ánh nỗ lực của Hợp tác xã trong việc duy trì môi trường sạch sẽ, nhất là tại các khu vực thăm quan, xưởng sản xuất thảo dược, khu tắm ngâm và nhà vệ sinh công cộng.

Hoạt động trải nghiệm đa dạng là điểm sáng trong mô hình du lịch cộng đồng của Hợp tác xã Sinh Dược (có 45 khách hài lòng, 35 khách rất hài lòng) . Hợp tác xã hiện cung cấp hơn 10 loại hình hoạt động du lịch gắn với bản địa: từ làm xà bông, vẽ lá bồ đề, ngâm chân thảo dược, tham quan đồng dược liệu đến tổ chức photo tour cổ phục Việt. Mỗi trải nghiệm đều có tính giáo dục, văn hóa và giá trị thực hành – rất được du khách trẻ và người yêu thích du lịch trải nghiệm ưa chuộng.

Về tiêu chí giá cả, những dịch vụ như “ngâm chân”, “làm đồ chơi”, “chải lá bồ đề”... có mức giá dao động 55.000 VNĐ/lượt/người – nhìn chung là phù hợp với mọi đối tượng khách hàng. Tuy nhiên, một số hoạt động như “photo tour cổ phục” hay “chụp ảnh với lá bồ đề” có mức giá tương đối cao (từ

1.000.000 VNĐ/đoàn trở lên), gây khó khăn trong việc cân nhắc tham gia hoạt động với nhóm khách cá nhân, học sinh – sinh viên (4 khách không hài lòng đa số là thuộc nhóm này). Điều này lý giải vì sao có sự phân hóa trong đánh giá giá cả, cho thấy cần có chiến lược điều chỉnh hoặc đa dạng hóa gói dịch vụ theo đối tượng khách.

Đánh giá của KDL về thái độ phục vụ khách hàng (có 6 khách du lịch không hài lòng, 1 khách du lịch cho ý kiến rất không hài lòng) phản ánh rõ nhu cầu cải thiện kỹ năng giao tiếp, tính chuyên nghiệp và sự tận tâm trong phục vụ. Mặc dù Hợp tác xã hoạt động theo mô hình cộng đồng, nhiều người dân kiêm nhiệm cả sản xuất và làm du lịch, nhưng việc thiếu đào tạo bài bản trong khâu tiếp đón và chăm sóc khách hàng sẽ ảnh hưởng đến ấn tượng của du khách, nhất là nhóm khách quốc tế.

Về cơ sở vật chất - kỹ thuật, đa số khách du lịch chỉ đánh giá ở mức bình thường (65 khách). Một số khu vệ sinh, phòng ngâm tắm, nhà chõ hoặc khu xưởng vẫn còn đơn sơ, chưa có hệ thống chỉ dẫn rõ ràng, thiếu tiện ích hiện đại phản ánh việc cơ sở hạ tầng - vật chất kỹ thuật tại Hợp tác xã vẫn chưa thực sự hoàn thiện.

Nhiều khách nhận xét rằng hướng dẫn viên chủ yếu là xã viên kiêm nhiệm, thiếu kỹ năng thuyết trình, giới thiệu, phản hồi câu hỏi hoặc xử lý tình huống (có tới 15 khách không hài lòng và 3 khách rất không hài lòng). Điều này làm giảm đáng kể chất lượng trải nghiệm, nhất là với các đoàn khách chuyên đề hoặc tour quốc tế. Hợp tác xã nên đầu tư vào tập huấn kỹ năng nghiệp vụ, sử dụng sinh viên ngành du lịch thực tập hoặc cộng tác viên có chuyên môn để cải thiện tiêu chí này.

Khả năng quay trở lại của du khách

Hợp tác xã Sinh Dược – một mô hình du lịch cộng đồng kết hợp giữa bảo tồn nghề truyền thống và khai thác tài nguyên bản địa – cho thấy tiềm năng phát triển rất lớn, song vẫn tồn tại một số vấn đề cần hoàn thiện để giữ chân du khách lâu dài.

Dựa vào kết quả điều tra bằng bảng hỏi 100 khách du lịch tham gia hoạt động du lịch tại Hợp tác xã, có tới 68 người tham gia khảo sát khẳng định họ sẵn sàng quay trở lại nếu có cơ hội.

Hợp tác xã Sinh Dược không chỉ mang đến “một hành trình trải nghiệm mà còn là hành trình văn hóa và chữa lành” – điều mà hiếm điểm đến du lịch nào tại Việt Nam làm được một cách hài hòa và có chiều sâu

Lý do chủ yếu phần lớn khách lựa chọn quay lại là bởi mô hình du lịch tại Hợp tác xã mang lại trải nghiệm độc đáo, gần gũi thiên nhiên, đồng thời gìn giữ và phát huy giá trị văn hóa địa phương thông qua các hoạt động thủ công như làm tranh lá bồ đề, nấu xà phòng thảo dược, thu hái cây thuốc nam, hay ngâm tắm dược liệu. Bên cạnh đó, nhiều du khách đánh giá cao sự thân thiện, gần gũi và hiểu biết sâu sắc của người dân địa phương khi trực tiếp hướng dẫn và chia sẻ trong các hoạt động trải nghiệm, từ đó tạo nên sự kết nối cảm xúc và thiện cảm sâu sắc.

Theo báo *Nhân Dân điện tử*, dù được đánh giá là “điểm sáng trong du lịch gắn với bản sắc làng nghề”, Hợp tác xã Sinh Dược vẫn cần “chuyển đổi số mạnh hơn và làm mới chuỗi trải nghiệm để thích ứng với thị hiếu du khách hiện đại” nên vẫn còn tồn tại số ít du khách phản hồi rằng họ sẽ không lựa chọn quay lại hoặc chỉ quay lại nếu Hợp tác xã có sự cải tiến rõ rệt về chất lượng và tính mới trong trải nghiệm. Phần lớn dẫn đến quyết định này của du khách là do cơ sở hạ tầng giao thông còn hạn chế, đặc biệt là đường vào Hợp tác xã nhỏ hẹp, khó tìm kiếm, gây nổi bật với khách vắng lai và dễ trơn trượt vào mùa mưa; dịch vụ lưu trú và vệ sinh cơ bản chưa thực sự đạt chuẩn, ảnh hưởng đến trải nghiệm tổng thể. Ngoài ra, một số du khách bày tỏ cảm giác “lặp lại” trong các hoạt động du lịch – chỉ trải nghiệm một lần để biết mà chưa thực sự nổi bật để khách quay trở lại thực hiện các hoạt động lặp lại y hệt như các điểm đến du lịch nổi bật khác.

Từ kết quả khảo sát trên có thể thấy, Hợp tác xã Sinh Dược đang sở hữu một nền tảng giá trị đặc sắc và tiềm năng lớn để phát triển mô hình du lịch bền vững. Tuy nhiên, để duy trì khả năng thu hút và tăng tỉ lệ quay lại của du khách,

việc lắng nghe phản hồi, làm mới sản phẩm, đầu tư hạ tầng và nâng cao tính cá nhân hóa trong trải nghiệm là rất cần thiết.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

2.4.1. Ưu điểm

Tạo ra sản phẩm du lịch độc đáo, đặc trưng

Theo một báo cáo của Sở Du lịch Ninh Bình (2021), nhu cầu du lịch kết hợp chăm sóc sức khỏe từ thảo dược và thiên nhiên đang ngày càng gia tăng. Mô hình du lịch này không chỉ đáp ứng nhu cầu thư giãn mà còn giúp nâng cao ý thức về bảo vệ sức khỏe và môi trường cho du khách. Do đó, sản phẩm du lịch của Hợp tác xã Sinh Dược không chỉ đặc trưng mà còn bắt kịp xu hướng du lịch sinh thái bền vững hiện nay.

Hợp tác xã Sinh Dược, thông qua mô hình du lịch sinh thái kết hợp chăm sóc sức khỏe, đã tạo ra những sản phẩm du lịch độc đáo, mang đậm dấu ấn văn hóa địa phương. Các tour tham quan vườn dược liệu, tìm hiểu về các phương pháp điều trị bằng thảo dược, hay các sản phẩm chăm sóc sức khỏe tự nhiên như trà thảo dược, dầu massage, xà phòng thảo mộc đã được khách du lịch yêu thích và phản hồi tích cực. Đây là những sản phẩm mà tại các khu du lịch ở Ninh Bình còn hạn chế cung cấp, giúp Sinh Dược nổi bật trong mắt du khách và tạo ra sự khác biệt so với các mô hình du lịch truyền thống.

Đặc biệt với hoạt động trải nghiệm và tham quan tranh lá bồ đề tại Hợp tác xã Sinh Dược, không chỉ mang tính độc đáo mà còn mang lại những giá trị văn hóa, tâm linh và kinh tế đặc biệt.

Tranh lá bồ đề không chỉ là một sản phẩm thủ công mỹ nghệ, mà còn chứa đựng những giá trị sâu sắc về tâm linh và văn hóa dân tộc. Cây bồ đề, biểu tượng của sự giác ngộ trong Phật giáo, gắn liền với câu chuyện Đức Phật đạt được sự giác ngộ dưới tán cây này. Vì vậy, mỗi bức tranh lá bồ đề không chỉ là tác phẩm nghệ thuật mang trong mình thông điệp về sự tĩnh tâm, bình an và kết nối với thiên nhiên, mà còn là sự kết hợp hài hòa giữa nghệ thuật, tâm linh và

văn hóa truyền thống, tạo ra sự khác biệt so với các sản phẩm du lịch thông thường.

Quy trình làm tranh lá bồ đề tại Hợp tác xã Sinh Dược cực kỳ công phu và tỉ mỉ. Từ việc thu hái lá bồ đề, ngâm, phơi khô cho đến việc nhuộm màu và tạo hình tranh, mỗi bước đều đòi hỏi sự khéo léo và kiên nhẫn của nghệ nhân. Chính sự tỉ mỉ này tạo nên một sản phẩm du lịch đặc sắc, độc đáo, khiến du khách không chỉ đơn thuần tham quan mà còn tham gia vào quy trình chế tác, mang lại cho du khách một trải nghiệm sâu sắc và khác biệt.

Không chỉ vậy, tranh lá bồ đề tại Hợp tác xã Sinh Dược còn là một sản phẩm du lịch có giá trị kinh tế rõ rệt. Hoạt động sản xuất và bán tranh không chỉ tạo ra thu nhập ổn định cho người dân địa phương mà còn thúc đẩy ngành du lịch, thu hút du khách từ khắp nơi đến tham quan và mua sắm sản phẩm. Mỗi bức tranh lá bồ đề là sự kết hợp giữa nghệ thuật và tâm linh, làm nên một sản phẩm du lịch độc đáo mà không nơi nào có được, giúp du khách vừa cảm nhận được sự tinh tế trong từng sản phẩm, vừa có thể tìm thấy sự bình an trong tâm hồn khi hiểu về ý nghĩa tâm linh của cây bồ đề.

Giải quyết vấn đề việc làm cho lao động địa phương, góp phần tăng trưởng kinh tế tỉnh

Hợp tác xã Sinh Dược, thành lập từ năm 2014, đã xây dựng mô hình kinh tế tập thể hiệu quả, kết hợp giữa sản xuất dược liệu và phát triển du lịch trải nghiệm. Đến nay, các xã viên với mức thu nhập ổn định từ 6–10 triệu đồng/tháng, trong đó hơn 50% là nữ giới. Các lao động này tham gia vào các hoạt động như trồng trọt, chế biến sản phẩm dược liệu, phục vụ du lịch và quản lý cơ sở hạ tầng.

Bên cạnh đó, nguồn thu từ du lịch sẽ đóng góp đáng kể vào ngân sách tỉnh, từ đó có thể tái đầu tư vào các dự án phát triển cơ sở hạ tầng, giáo dục, y tế và các lĩnh vực quan trọng khác, tạo nên một vòng quay lợi ích bền vững cho cộng đồng. Du lịch cũng là nguồn thu chính giúp các doanh nghiệp địa phương phát triển, từ các cửa hàng lưu niệm, quán ăn, đến các dịch vụ vận chuyển và giải trí.

Hoạt động du lịch góp phần bảo tồn và phát huy giá trị làng nghề truyền thống

Hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược còn đóng góp rất lớn vào việc bảo tồn và phát huy các giá trị làng nghề truyền thống, tại đây chính là làng nghề Sinh Dược, với hoạt động trồng và chế biến dược liệu. Các du khách không chỉ được tham quan vườn dược liệu mà còn hiểu rõ hơn về các phương pháp trồng, chăm sóc và chế biến các sản phẩm từ thảo dược, điều này giúp nâng cao giá trị của các làng nghề truyền thống, tạo ra cơ hội để người dân địa phương duy trì và phát triển nghề truyền thống của mình.

Việc phát triển du lịch gắn liền với các làng nghề truyền thống là một trong những chiến lược hiệu quả giúp bảo tồn văn hóa và phát triển kinh tế cộng đồng. Hợp tác xã Sinh Dược đã làm rất tốt trong việc kết hợp du lịch và phát triển nghề truyền thống, góp phần bảo vệ và phát huy các giá trị văn hóa đặc sắc của vùng.

Chiến lược truyền thông hiệu quả

Hợp tác xã Sinh Dược đã triển khai chiến lược truyền thông bài bản, tận dụng hiệu quả cả kênh truyền thống lẫn kỹ thuật số nhằm xây dựng hình ảnh là một doanh nghiệp sản xuất gắn với sản phẩm du lịch sinh thái, thủ công truyền thống và giá trị văn hóa tâm linh.

Thay vì chỉ đơn thuần giới thiệu sản phẩm, Hợp tác xã chú trọng vào việc “kể chuyện thương hiệu” – thông qua các video tài liệu, phóng sự ngắn, bài viết chuyên sâu về lịch sử, quy trình thủ công làm tranh lá bồ đề, thảo dược, xà phòng thiên nhiên. Đây là cách tiếp cận truyền thông hiện đại, giàu cảm xúc và hiệu quả, giúp du khách thấu hiểu cốt lõi văn hóa ẩn chứa trong từng sản phẩm – từ đó gắn bó hơn với địa phương, con người, và hành trình du lịch trải nghiệm tại đây.

Nhiều cơ quan truyền thông uy tín đã có bài viết và phóng sự về mô hình của Hợp tác xã, cho thấy hiệu ứng lan tỏa mạnh mẽ từ cách làm truyền thông này. Ví dụ, *Tạp chí Cộng sản* ghi nhận Hợp tác xã Sinh Dược là một mô hình

điển hình trong việc “phát huy thế mạnh nghề truyền thống, phát triển kinh tế quê hương gắn với quảng bá du lịch cộng đồng” thông qua việc chú trọng truyền thông sáng tạo, nhất là trên nền tảng số như Facebook, TikTok và YouTube.

Bên cạnh các nền tảng mạng xã hội, Hợp tác xã cũng chủ động đẩy mạnh sự hiện diện trên các sàn thương mại điện tử. Việc đưa các hoạt động văn hóa thủ công như làm tranh lá bồ đề, nấu xà phòng thảo dược hay hái lá thuốc nam lên thành sản phẩm du lịch có nội dung truyền thông riêng đã giúp Hợp tác xã không chỉ tăng lượng khách mà còn củng cố thương hiệu vùng.

Ứng dụng công nghệ hiện đại giúp nâng cao trải nghiệm và hiệu quả quản lý

Không dừng lại ở truyền thông, Hợp tác xã Sinh Dược còn thể hiện sự nhạy bén trong việc ứng dụng công nghệ vào quản lý và tổ chức hoạt động du lịch. Đây là bước tiến quan trọng giúp nâng cao tính chuyên nghiệp, tối ưu hóa vận hành và đặc biệt là cá nhân hóa trải nghiệm du khách.

Hợp tác xã Sinh Dược còn đầu tư hệ thống công nghệ hỗ trợ quản lý đơn hàng, tổ chức đặt dịch vụ, thanh toán trực tuyến và quản lý dữ liệu khách hàng qua phần mềm do cá nhân tổ chức trong Hợp tác xã phát triển. Những công nghệ tưởng chừng chỉ xuất hiện ở các doanh nghiệp du lịch quy mô lớn đã được áp dụng một cách linh hoạt tại một làng nghề nông thôn – điều này cho thấy sự năng động và thích ứng nhanh với xu hướng chuyển đổi số trong ngành du lịch hiện nay.

2.4.2. Hạn chế

Đội ngũ hướng dẫn viên, chăm sóc khách hàng chưa được đào tạo chuyên sâu

Một trong những yếu tố hạn chế của mô hình du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược là đội ngũ hướng dẫn viên (HDV) và nhân viên chăm sóc khách hàng chưa được đào tạo bài bản và chuyên sâu. Hướng dẫn viên là người trực tiếp tương tác với khách du lịch, đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ấn tượng và chất lượng trải nghiệm của du khách, đặc biệt là về khả năng thuyết minh về các

sản phẩm thảo dược, kỹ năng giao tiếp và thiếu khả năng tiếng Anh đối với khách quốc tế.

Thiếu các hướng dẫn viên chuyên nghiệp cũng dẫn đến sự thiếu sót trong việc truyền đạt thông tin chính xác và đầy đủ về sản phẩm du lịch, quy trình trải nghiệm của khách hàng, ảnh hưởng đến trải nghiệm của khách hàng nên việc nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên và hướng dẫn viên là một yếu tố quan trọng để cải thiện chất lượng dịch vụ.

Lực lượng nhân viên còn ít

Mặc dù Hợp tác xã đã có một số nhân viên để phục vụ du khách trong hoạt động du lịch, nhưng với lượng khách du lịch ngày càng tăng, đội ngũ này chưa đủ để đáp ứng nhu cầu của tất cả du khách, đặc biệt là trong mùa cao điểm.

Vấn đề vệ sinh môi trường và trùng tu các khu trải nghiệm

Các yếu tố về vệ sinh môi trường luôn ảnh hưởng mạnh mẽ đến chất lượng trải nghiệm của du khách. Mặc dù Hợp tác xã Sinh Dược đã rất chú trọng đến yếu tố bảo vệ môi trường, nhưng vấn đề vệ sinh tại một số khu vực công cộng, như khu sản xuất, khu trải nghiệm, vẫn còn là một vấn đề chưa được giải quyết triệt để, các khu vực ngoài trời, chưa được vệ sinh thường xuyên gây ấn tượng không tốt với du khách.

Ngoài ra, các khu trải nghiệm cũng chưa được trùng tu, bảo dưỡng thường xuyên, ảnh hưởng đến chất lượng của các sản phẩm du lịch.

Các chương trình trải nghiệm chưa có sự đột phá mới lạ, khó thu hút khách quay lại

Hợp tác xã Sinh Dược cung cấp một số hoạt động trải nghiệm thú vị như tham quan vườn dược liệu, ngâm chân thảo dược, nhưng các chương trình này thiếu sự đột phá và sáng tạo, khiến cho trải nghiệm du lịch trở nên lặp lại và dễ gây nhàm chán, tạo ra khó khăn trong việc giữ chân du khách và khiến họ ít có động lực quay lại.

Tiểu kết chương 2

Chương 2 đã tập trung phân tích tổng quan về Hợp tác xã Sinh Dược. Thông qua việc giới thiệu khái quát, chương đã làm rõ đặc điểm tổ chức, phương thức hoạt động và những lợi thế đặc trưng mà Hợp tác xã Sinh Dược đang sở hữu, đặc biệt là về vị trí địa lý, nguồn tài nguyên thiên nhiên (núi, rừng, suối khoáng nóng), giá trị văn hóa bản địa và nhân lực địa phương để đi sâu tìm hiểu thực trạng phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược, mức độ thu hút khách du lịch cũng như những ảnh hưởng tích cực về mặt kinh tế - xã hội đối với cộng đồng địa phương. Qua quá trình khảo sát, nghiên cứu và tổng hợp số liệu, chương đã phân tích những kết quả đạt được trong hoạt động du lịch, chỉ ra các ưu điểm và chỉ ra những tồn tại, hạn chế trong phát triển du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược như. Những yếu tố này đang là rào cản nhất định trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, trải nghiệm của du khách cũng như hiệu quả kinh tế của hoạt động du lịch.

Kết quả phân tích trong chương này là cơ sở để bước sang chương 3, tập trung đề xuất các giải pháp nhằm phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược theo hướng chuyên nghiệp, bền vững và hiệu quả hơn. Đồng thời, đây cũng là căn cứ quan trọng để đưa ra những kiến nghị cụ thể đối với các cấp chính quyền, tổ chức quản lý và bản thân Hợp tác xã trong việc cải thiện môi trường hoạt động, thu hút nguồn lực và phát huy tối đa tiềm năng du lịch của địa phương trong thời gian tới.

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

3.1. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC

3.1.1. Quan điểm phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược

Hợp tác xã Sinh Dược đã và đang từng bước trở thành một điểm đến hấp dẫn trong bản đồ du lịch xanh và du lịch cộng đồng tại tỉnh Ninh Bình. Để phát triển hoạt động du lịch tại đây một cách hiệu quả, bền vững, Hợp tác xã đã xác định một số quan điểm chủ đạo trọng tâm làm kim chỉ nam trong định hướng phát triển.

Theo Luật Du lịch Việt Nam năm 2017, khẳng định rằng "du lịch là ngành kinh tế tổng hợp, phát triển có trọng tâm, trọng điểm, đảm bảo hiệu quả, bền vững, gắn với bảo vệ môi trường, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc" (Luật Du lịch 2017, Điều 4, Khoản 2),

Thứ nhất du lịch phải gắn liền với mục tiêu phát triển bền vững, đảm bảo hài hòa giữa lợi ích kinh tế, bảo vệ môi trường sinh thái và giữ gìn bản sắc văn hóa bản địa. Tại Sinh Dược, hoạt động du lịch không đơn thuần chỉ là khai thác tài nguyên để thu hút khách, mà còn là phương thức nâng cao giá trị bản địa, từ cây thuốc nam, nghề truyền thống, đến các tập tục sinh hoạt đặc trưng của người dân địa phương.

Thứ hai, du lịch phải đặt người dân địa phương vào trung tâm của quá trình phát triển. Sinh Dược là một trong số ít các mô hình Hợp tác xã ở Việt Nam theo đuổi mô hình "du lịch do dân làm chủ", trong đó người dân không chỉ tham gia mà còn trực tiếp quản lý, hưởng lợi từ các hoạt động du lịch, không chỉ giúp người dân tăng thu nhập mà còn nâng cao nhận thức cộng đồng về bảo tồn tài nguyên thiên nhiên và gìn giữ văn hóa.

Thứ ba, du lịch phải gắn với phát triển sản phẩm đặc trưng, tạo ra giá trị khác biệt để thu hút du khách, cho nên tại Sinh Dược, yếu tố khác biệt này đến từ việc kết hợp du lịch với dược liệu – một ngành nghề truyền thống có từ lâu

đời tại vùng đất Ninh Bình. Các sản phẩm du lịch như tắm thuốc, tham quan vườn cây dược liệu, phòng tranh bồ đề, hoạt động làm xà bông thảo dược, ... không chỉ mang lại trải nghiệm đặc sắc mà còn là phương thức quảng bá giá trị văn hóa địa phương qua thương hiệu Sinh Dược ra thị trường trong và ngoài nước. Đây là minh chứng rõ ràng cho việc du lịch không chỉ tiêu thụ tài nguyên mà còn nâng cao giá trị tài nguyên ấy thông qua sáng tạo và đổi mới.

Thứ tư, phát triển du lịch phải đặt trong tổng thể liên kết vùng, gắn với hệ thống các điểm đến du lịch trọng điểm như chùa Bái Đính, Tràng An, Tam Cốc – Bích Động,... để hình thành các tuyến du lịch đa dạng, những trải nghiệm liên tục. Với vị trí thuận lợi, Hợp tác xã Sinh Dược xác định vai trò là một mắt xích trong chuỗi giá trị du lịch địa phương, đóng góp vào sự phát triển chung của ngành du lịch tỉnh Ninh Bình

Cuối cùng, du lịch phải được quản lý và vận hành theo hướng chuyên nghiệp hóa, dù vẫn giữ bản sắc địa phương. Điều này thể hiện qua việc Hợp tác xã Sinh Dược không ngừng nâng cao năng lực quản trị, đào tạo nhân lực và chuẩn hóa quy trình vận hành dịch vụ, từng bước xây dựng hình ảnh là một điểm đến “xanh”, “sạch”, “an toàn” và “chân thực” – điều mà khách du lịch trong và ngoài nước ngày càng quan tâm trong bối cảnh hậu COVID-19.

Để hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược phát triển một cách triệt để, Hợp tác xã đã kết hợp hài hòa giữa các yếu tố quan trọng như phát triển kinh tế - bảo vệ môi trường – bảo tồn văn hóa – nâng cao đời sống người dân, không chỉ là chiến lược riêng của Hợp tác xã, mà còn là minh chứng sống động cho một mô hình du lịch cộng đồng bền vững, có thể nhân rộng ra các địa phương khác trong cả nước.

3.1.2. Các định hướng nhằm phát triển triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược

Tầm nhìn của Hợp tác xã Sinh Dược: Sản xuất đầy đủ các sản phẩm tiện dụng có nguồn gốc tự nhiên, không hóa chất, không độc hại, thân thiện với môi trường phục vụ nhu cầu thiết yếu và chăm sóc sức khỏe con người: Xà Bông, Muối Tắm, Muối Ngâm, Kem Đánh Răng, Nước Giặt,...Xây dựng không

gian du lịch sinh thái kết hợp với không gian biểu diễn nghệ thuật dân gian và dịch vụ chăm sóc sức khỏe bằng các phương thức cổ truyền đậm đà bản sắc Việt Nam.

Sứ mệnh của Hợp tác xã Sinh Dược: Bảo tồn các giống thuốc nam bản địa, các bài thuốc cổ truyền của địa phương bằng cách ứng dụng tạo nên các sản phẩm tiện dụng đồng thời phát triển trồng thêm các vùng dược liệu thuốc nam mới tại các địa phương khác nhau. Tạo thói quen tiêu dùng bền vững với các sản phẩm nguồn gốc tự nhiên. Giữ vững các giá trị làng nghề truyền thống Việt Nam

Hợp tác xã Sinh Dược được thành lập nhằm tận dụng lợi thế địa phương, phát triển sinh kế gắn với cộng đồng. Bên cạnh sự nỗ lực, sự sáng tạo và đổi mới của Hợp tác xã, thành công còn nhờ sự hỗ trợ tích cực từ các cấp, ngành, chính quyền địa phương, sự quan tâm từ khách hàng và đặc biệt là sự giúp đỡ của các Liên minh Hợp tác xã tỉnh Ninh Bình với vai trò tư vấn thành lập, xây dựng vùng nguyên liệu, xúc tiến thương mại, hỗ trợ thiết bị và kết nối cung cầu.

Xác định hoạt động du lịch là yếu tố quan trọng trong việc phát triển kinh tế, Hợp tác xã Sinh Dược cần xây dựng mô hình dịch vụ, sản phẩm của Hợp tác xã phải gắn với chuỗi giá trị. Đây được xem là bước đi thích hợp để nâng cao giá trị và sức cạnh tranh cho các sản phẩm của Hợp tác xã đưa sản phẩm ra thị trường và từng bước hội nhập quốc tế.

Định hướng trong thời gian tới Hợp tác xã tiếp tục phát triển sản xuất, tìm kiếm thị trường, xây dựng thương hiệu hướng tới xuất khẩu một số sản phẩm chủ lực của Hợp tác xã, liên kết xây dựng, vận hành 1 khu dịch vụ tổng hợp các hoạt động du lịch bao gồm các dịch vụ nghỉ dưỡng và tham quan trải nghiệm dược liệu tại Hợp tác xã Sinh Dược cũng như liên kết xây dựng các vùng nguyên liệu ổn định... là mục tiêu quan trọng, được xác định là chiến lược khẳng định vai trò, vị thế của Hợp tác xã.

Những thành công bước đầu Hợp tác xã Sinh Dược đạt được là kết quả của sự chung tay xây dựng, góp sức của tất cả các thành viên Hợp tác xã, cùng với sự hỗ trợ, tạo điều kiện về nhiều mặt, từ giai đoạn đầu tiên của các cấp các

ngành như: Liên minh Hợp tác xã tỉnh Ninh Bình, Liên minh Hợp tác xã Việt Nam (hỗ trợ thành lập, tham gia các lớp đào tạo, tập huấn chuyên môn, các chương trình xúc tiến thương mại, khuyến công...). Các chủ trương, đường lối, chính sách đúng đắn của Đảng, Nhà nước với khu vực kinh tế tập thể, Hợp tác xã đã tạo cơ chế, môi trường kinh doanh, hoạt động rất tốt cho các Hợp tác xã kiểu mới nói chung và Hợp tác xã Sinh Dược nói riêng.

3.2. ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ XÁC SINH DƯỢC

3.2.1. Giải pháp về cơ sở vật chất kỹ thuật du lịch

Cần tiếp tục hoàn thiện cơ sở hạ tầng du lịch theo hướng mới và cần nâng cấp và từng bước hiện đại hóa cơ sở hạ tầng như: hệ thống đường giao thông (Giao thông đến được tới các Hợp tác xã, cơ sở sản xuất nông nghiệp và hoạt động dịch vụ du lịch các nhà vệ sinh phục vụ khách, khu vực bãi đỗ xe, khu vực trưng bày, hay các chợ cung cấp cho khách... Du lịch hướng đến sản phẩm du lịch xanh – sạch – bền vững), cấp thoát nước (có thể đầu tư hệ thống tưới tiêu nhỏ giọt nhằm tiết kiệm nước bảo vệ môi trường).

Cơ sở vật chất kỹ thuật đóng vai trò thiết yếu trong việc nâng cao trải nghiệm và sự hài lòng của du khách. Qua khảo sát, một số hạng mục tại Hợp tác xã Sinh Dược như nhà vệ sinh công cộng, lối đi bộ, biển chỉ dẫn, khu trải nghiệm chưa được đầu tư đúng mức hoặc xuống cấp. Để cải thiện, Hợp tác xã cần thực hiện một số giải pháp như:

Nâng cấp hệ thống biển chỉ dẫn, bảng thông tin về cây dược liệu, quy trình sản xuất,... giúp du khách dễ tiếp cận và hiểu hơn về trải nghiệm. Đầu tư các khu vực nghỉ chân, bóng mát, không gian uống trà thảo mộc giúp du khách thư giãn.

Cải thiện các hạng mục vệ sinh công cộng, đảm bảo sạch sẽ, thân thiện với môi trường, có thể ứng dụng các mô hình “toilet sinh thái” thân thiện như tại các mô hình du lịch cộng đồng vùng cao.

Từng bước xây dựng khu lưu trú (homestay hoặc farmstay) tiêu chuẩn để kéo dài thời gian lưu trú và tăng nguồn thu.

Mô hình Hợp tác xã du lịch cộng đồng, sinh thái ở Ninh Bình hiện nay có xu hướng phát triển và đã có những tác động nhất định đến sản xuất nông nghiệp và phát triển kinh tế nông thôn nói chung và kinh tế hộ gia đình nói riêng. Những cải tiến này không chỉ tăng tính chuyên nghiệp, mà còn là yếu tố then chốt để cạnh tranh với các điểm đến khác trong khu vực. Hơn nữa, đầu tư vào cơ sở vật chất là nền tảng để phát triển các dịch vụ mới trong tương lai.

3.2.2. Giải pháp về nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là “chìa khóa vàng” của mọi hoạt động dịch vụ, đặc biệt trong ngành du lịch trải nghiệm – nơi sự tương tác giữa con người là trung tâm. Tuy nhiên, như đã chỉ ra, đội ngũ tại Hợp tác xã Sinh Dược phần lớn chưa qua đào tạo chuyên sâu, thiếu kỹ năng hướng dẫn, thuyết trình và chăm sóc khách hàng.

Đổi mới nhận thức và tư duy về phát triển nguồn nhân lực nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Hợp tác xã Sinh Dược là yếu tố quan trọng để phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã một cách có hiệu quả. Để đạt được mục tiêu trên, Hợp tác xã Sinh Dược cần thực hiện một số biện pháp cụ thể như:

- Cần cập nhật và tuân thủ các thể chế, chính sách, cơ chế phát triển nguồn nhân lực nông nghiệp, nông thôn trong quản lý nhà nước, trong lĩnh vực sự nghiệp du lịch và trong kinh doanh du lịch nông nghiệp.

- Tạo điều kiện thuận lợi để Hợp tác xã kinh doanh du lịch và được trang bị năng lực “làm” du lịch nông nghiệp, nông thôn: đưa các xã viên trẻ đi học hỏi mô hình du lịch cộng đồng ở Sa Pa, Mai Châu, Cù Lao Chàm – nơi đã thành công trong việc “chuyên nghiệp hóa” người dân địa phương.

- Tạo cơ chế thưởng – phạt minh bạch để khuyến khích xã viên học hỏi, làm việc một cách năng suất hơn và cải tiến dịch vụ.

- Chú trọng công tác giáo dục và nâng cao đạo đức nghề nghiệp, ý thức trách nhiệm trong thực hiện nhiệm vụ và ý thức tự tu dưỡng, rèn luyện của cá nhân, tổ chức các khóa đào tạo kỹ năng giao tiếp, thuyết minh, sơ cấp cứu, ứng xử văn minh trong du lịch cộng đồng, đào tạo kiến thức ngoại ngữ cơ bản, đặc biệt tiếng Anh, để phục vụ khách quốc tế.

3.2.3. Giải pháp về tuyên truyền, quảng bá

Theo nghiên cứu của Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch Việt Nam (2021), các chiến lược truyền thông mạnh mẽ, đặc biệt là quảng bá qua các kênh truyền thông số và hợp tác với những người có ảnh hưởng trên mạng xã hội, giúp gia tăng nhận diện và thu hút khách du lịch hiệu quả. Sự tham gia vào các sự kiện du lịch cũng là cách để khẳng định vị thế của các đơn vị trong ngành

Mặc dù Hợp tác xã Sinh Dược đã bước đầu tận dụng nền tảng số để quảng bá, nhưng chiến lược marketing của đơn vị vẫn chưa được xây dựng một cách bài bản và tối ưu hóa các công cụ quảng bá số. Để nâng cao hiệu quả truyền thông, Hợp tác xã cần triển khai một chiến lược marketing tổng thể, bao gồm việc xây dựng bộ nhận diện thương hiệu rõ ràng, dễ nhớ và thống nhất.

- Tăng cường sản xuất nội dung số chất lượng cao: Để thu hút sự chú ý của du khách, Hợp tác xã cần phát triển các video trải nghiệm thực tế, hình ảnh đẹp mắt và những câu chuyện du lịch truyền cảm hứng. Ngoài ra, hợp tác với các travel blogger, KOLs, và phóng viên du lịch nổi tiếng cũng là một cách hiệu quả để quảng bá rộng rãi về hình ảnh của Hợp tác xã.

- Tích cực tham gia vào các hội chợ du lịch, diễn đàn khởi nghiệp xanh và các sự kiện trong ngành để nâng cao sự nhận diện thương hiệu trong cộng đồng du lịch. Các hoạt động quảng bá như vậy không chỉ giúp mở rộng thị trường khách mà còn nâng cao giá trị thương hiệu, tạo dựng niềm tin và uy tín với du khách trong nước và quốc tế.

3.2.4. Giải pháp về liên kết với các doanh nghiệp du lịch

Một trong những giải pháp quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược là tăng cường liên kết với các doanh nghiệp du lịch, đặc biệt là các công ty lữ hành trong và ngoài tỉnh.

Hiện nay, hoạt động đón khách tại Hợp tác xã vẫn mang tính tự phát, chưa có sự kết nối ổn định với các tour tuyến du lịch chuyên nghiệp, dẫn đến việc khai thác chưa hiệu quả các tiềm năng sẵn có. Trong khi đó, nhiều mô hình Hợp tác xã du lịch cộng đồng tại các địa phương như Sa Pa, Hà Giang, Mai Châu đã thành công nhờ chiến lược liên kết chặt chẽ với doanh nghiệp du lịch,

từ đó từng bước khẳng định vị thế trên bản đồ du lịch sinh thái, cộng đồng Việt Nam.

- Hợp tác xã Sinh Dược cần chủ động xây dựng các sản phẩm du lịch đặc trưng, kết hợp giữa tham quan vườn dược liệu, trải nghiệm quy trình chế biến, tắm thảo dược và thưởng thức ẩm thực địa phương. Sau khi xây dựng được các gói sản phẩm hoàn chỉnh, Hợp tác xã nên xúc tiến ký kết hợp tác với các doanh nghiệp lữ hành trong địa bàn tỉnh như Tam Sinh Travel, Hải Đăng Travel...để đưa hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược vào các tour sinh thái hoặc tour trải nghiệm văn hóa – dược liệu.

- Việc tham gia các hội chợ du lịch, chương trình xúc tiến thương mại và tổ chức famtrip (chuyên đi khảo sát dành cho đối tác và báo chí) cũng là cách để quảng bá hình ảnh Hợp tác xã một cách rộng rãi và hiệu quả.

Giải pháp liên kết mang lại nhiều lợi ích thiết thực. Trước hết, nó giúp tăng lượng khách đến ổn định, giảm thiểu sự phụ thuộc vào khách lẻ và tình trạng mùa vụ. Thứ hai, thông qua quá trình phối hợp, Hợp tác xã có cơ hội nâng cao chất lượng dịch vụ nhờ học hỏi quy trình vận hành và tiêu chuẩn phục vụ từ các đơn vị chuyên nghiệp. Thứ ba, việc được các doanh nghiệp du lịch đưa vào chuỗi sản phẩm sẽ giúp thương hiệu Hợp tác xã được nhận diện rộng rãi hơn, từ đó gia tăng sức hút đối với du khách trong và ngoài nước. Cuối cùng, chiến lược liên kết còn góp phần phát triển bền vững mô hình du lịch cộng đồng tại Hợp tác xã Sinh Dược, tạo thêm việc làm, nâng cao thu nhập cho người dân và bảo tồn các giá trị văn hóa bản địa một cách tự nhiên và hiệu quả.

3.2.5. Giải pháp khác

Phát triển du lịch gắn với bảo vệ môi trường và phát triển bền vững

Du lịch sinh thái cộng đồng đòi hỏi sự gắn kết chặt chẽ giữa hoạt động du lịch và bảo vệ môi trường. Hợp tác xã Sinh Dược có thể xây dựng các chương trình du lịch gắn với bảo tồn và phát triển bền vững, du lịch sinh thái không xâm phạm đến môi trường tự nhiên, giảm thiểu ô nhiễm, sử dụng năng lượng tái tạo và các sản phẩm thân thiện với môi trường.

- Xây dựng các hoạt động giáo dục về bảo vệ môi trường, như tổ chức các chương trình tuyên truyền về việc bảo vệ nguồn nước, giảm rác thải nhựa, hoặc khuyến khích du khách tham gia các hoạt động trồng cây, làm sạch môi trường trong quá trình tham gia tour. Các chương trình này không chỉ giúp tăng cường ý thức cộng đồng mà còn nâng cao giá trị thương hiệu của Hợp tác xã, thu hút các khách du lịch có ý thức bảo vệ môi trường.

- Xây dựng một chiến lược phát triển bền vững lâu dài, từ việc quản lý tài nguyên du lịch cho đến phát triển các sản phẩm du lịch có tính dài hạn.

Chú trọng đến việc bảo vệ giá trị văn hóa, tự nhiên sẽ giúp du lịch cộng đồng tại Hợp tác xã Sinh Dược phát triển một cách bền vững, không chỉ mang lại lợi ích kinh tế mà còn bảo tồn các giá trị văn hóa truyền thống.

Giải pháp phát triển du lịch cộng đồng kết hợp với chương trình OCOP

Chương trình "Mỗi xã một sản phẩm" (OCOP) là một chính sách quan trọng giúp các sản phẩm đặc sản, đặc trưng của từng địa phương được phát triển và quảng bá rộng rãi.

Hợp tác xã Sinh Dược có thể tận dụng chương trình này để phát triển các sản phẩm du lịch đặc sản gắn liền với các sản phẩm nông sản hoặc dược liệu của địa phương, là cơ hội để nâng cao giá trị cho các sản phẩm nông sản, dược liệu và thực phẩm đặc sản, đồng thời mở rộng thị trường tiêu thụ thông qua các kênh phân phối sản phẩm du lịch.

Hợp tác với các tổ chức, doanh nghiệp để đưa các sản phẩm của mình tham gia vào chuỗi cung ứng của chương trình OCOP, đồng thời sử dụng các sản phẩm này như một phần của tour du lịch, giúp du khách trải nghiệm và tìm hiểu về quy trình sản xuất, chế biến các sản phẩm đặc trưng. Điều này không chỉ giúp phát triển du lịch mà còn hỗ trợ nâng cao thu nhập cho người dân địa phương.

Xây dựng một tổ chức bộ máy chuyên nghiệp và nâng cao năng lực quản lý

Việc áp dụng các phương pháp quản trị chất lượng hiện đại và liên tục cải tiến dịch vụ là yếu tố quan trọng giúp các Hợp tác xã du lịch phát triển bền vững. Sự kết hợp giữa cải tiến sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ sẽ giúp Hợp

tác xã duy trì được khách hàng trung thành, qua đó tạo dựng một nguồn thu ổn định.

Do đó, để nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình, Hợp tác xã Sinh Dược cần nâng cao khả năng quản trị chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu và kỳ vọng của khách hàng, điều này bao gồm việc cải tiến sản phẩm cũ và phát triển các sản phẩm mới để tạo ra một cộng đồng khách hàng trung thành và việc duy trì chất lượng dịch vụ cao sẽ giúp giữ chân khách hàng và nâng cao mức chi tiêu của du khách.

Tiểu kết chương 3

Chương 3 đã làm rõ các quan điểm phát triển bền vững và các đối tượng hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược, đồng thời đề xuất hệ thống giải pháp công cụ có thể nâng cao hiệu quả hoạt động du lịch của đơn vị. Qua đó, Hợp tác xã không chỉ định hướng phát triển du lịch gắn liền với bảo vệ môi trường, bảo tồn tồn tại văn hóa truyền thống mà còn chú ý xây dựng mô hình du lịch cộng đồng cho chính người dân làm chủ, đảm bảo mang lại lợi ích thiết bị thực tế và bền vững cho cộng đồng đồng.

Những giải pháp về cải thiện cơ sở vật chất kỹ thuật như nâng cấp hạ tầng, hệ thống biển chỉ dẫn, khu trải nghiệm và lưu trú không chỉ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn tạo dựng hình ảnh điểm đến du lịch chuyên nghiệp, thân thiện và hấp dẫn hơn trong mắt du khách. Đồng thời, việc chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực với các kỹ năng hướng dẫn, giao tiếp, ngoại ngữ và quản lý dịch vụ được xem như “chìa khóa vàng” để phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược nói riêng và hệ thống sản phẩm dịch vụ du lịch tại Ninh Bình nói chung.

KẾT LUẬN

Phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (xã Gia Sinh, huyện Gia Viễn, tỉnh Ninh Bình) là một định hướng chiến lược, tận dụng hiệu quả tiềm năng tài nguyên bản địa, văn hóa truyền thống và cảnh quan tự nhiên đặc sắc của vùng ven Quần thể danh thắng Tràng An. Với mô hình phát triển sinh kế gắn với cộng đồng, Hợp tác xã Sinh Dược đã và đang trở thành một điểm đến hấp dẫn, kết hợp giữa nghỉ dưỡng, trải nghiệm văn hóa và chăm sóc sức khỏe, thu hút đông đảo khách du lịch trong và ngoài nước. Sự đa dạng trong hoạt động du lịch – từ làm xà bông, ngâm chân thảo dược đến photo tour cổ phục – là cơ sở để Hợp tác xã hình thành những sản phẩm du lịch đặc trưng, đáp ứng xu hướng du lịch trải nghiệm, gần gũi thiên nhiên hiện nay.

Để hiện thực hóa tiềm năng đó, cần có sự phối hợp đồng bộ giữa Hợp tác xã, chính quyền địa phương, Liên minh Hợp tác xã tỉnh Ninh Bình cùng các tổ chức liên kết thị trường. Việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, cải thiện cơ sở hạ tầng – vật chất kỹ thuật, đa dạng hóa dịch vụ, đầu tư vào hoạt động truyền thông – quảng bá, cùng với sự tham gia chủ động của cộng đồng dân cư là yếu tố then chốt giúp Hợp tác xã xây dựng môi trường du lịch chuyên nghiệp, thân thiện và bền vững. Đặc biệt, sự tư vấn, hỗ trợ từ Liên minh Hợp tác xã tỉnh về thiết bị, vùng nguyên liệu và xúc tiến thương mại là động lực quan trọng thúc đẩy Hợp tác xã phát triển theo hướng hiệu quả và lâu dài.

Trong bối cảnh du lịch đang trở thành một hiện tượng kinh tế – xã hội phổ biến, việc phát triển du lịch không chỉ mang lại lợi ích kinh tế mà còn góp phần gìn giữ và phát huy các giá trị văn hóa, tăng cường kết nối cộng đồng và nâng cao nhận thức xã hội về bảo tồn tài nguyên bản địa. Trên cơ sở tổng hợp lý luận, khảo sát thực tiễn và phân tích thực trạng, khóa luận đã làm rõ những thuận lợi, khó khăn và đề xuất hệ thống giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược.

Kết quả nghiên cứu kỳ vọng sẽ góp phần nhỏ vào việc thúc đẩy du lịch cộng đồng phát triển theo hướng bền vững, đồng thời cung cấp những gợi ý thiết thực cho các mô hình Hợp tác xã khác trong quá trình tích hợp sản xuất và dịch vụ du lịch tại địa phương.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiếng Việt

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2022), “ *Báo cáo thống kê Hợp tác xã du lịch tại Việt Nam*” Hà Nội.
2. Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch, (2020), “*Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2030*”, Hà Nội.
3. Bùi Kim Ngân (2018), “*Thực trạng và giải pháp phát triển loại hình du lịch sinh thái tại Trảng An, Ninh Bình*”.
4. Cục Du lịch Việt Nam (2019) , “*Báo cáo thường niên du lịch Việt Nam*”, Hà Nội.
5. Liên minh Hợp tác xã Việt Nam. (2023), “*Các Hợp tác xã, tổ hợp tác tham gia phát triển du lịch cộng đồng*”.
6. Nguyễn Mạnh Quỳnh & cộng sự (2022), “*Thực trạng và giải pháp phát huy giá trị văn hóa du lịch tỉnh Ninh Bình trong bối cảnh hội nhập quốc tế*”.
7. Tạp chí Văn hóa và Đời sống Du lịch (2024), “ *Phát huy vai trò của Hợp tác xã trong phát triển du lịch tại Thái Nguyên*”.
8. Trường Đại học RMIT Việt Nam (2023), “*Báo cáo rào cản phát triển du lịch nông nghiệp tại Việt Nam*”, Hà Nội.
9. UBND xã Gia Sinh (2022), “*Mô hình sản xuất chế biến kết hợp tham quan tại Hợp tác xã Sinh Dược - Gia Viễn, Ninh Bình*”.
10. Vũ Thị Hường (2012), “ *Nghiên cứu phát triển du lịch làng nghề tại Ninh Bình*”.

2. Tiếng Anh

1. Faradila, M. (2021), “*Development of cooperatives in Indonesia: Socioeconomic impact and contribution to community empowerment* “,Indoneisia.
2. Hossain, M. A.& Uchinlayen (2018). “*Rural community-based tourism development in Bangladesh: The conceptual issues*”, Bangladesh.
3. World Tourism Organization (2023), “*Community-based tourism guidelines*”.

PHỤ LỤC 1
PHIẾU KHẢO SÁT NGHIÊN CỨU NHU CẦU VÀ ĐÁNH GIÁ
CHẤT LƯỢNG CÁC HOẠT ĐỘNG DU LỊCH TẠI HỢP TÁC XÃ SINH
DƯỢC (NINH BÌNH)

Tôi tên là Trần Đình Tiên Dung, sinh viên Khoa Văn hóa - Du lịch của trường Đại học Hoa Lư. Hiện tại tôi đang thực hiện đề tài khóa luận tốt nghiệp: *“Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược (Ninh Bình)”*.

Để đề tài này được thành công, những ý kiến, đánh giá, đóng góp của quý anh/chị và các bạn là yếu tố vô cùng quý giá!

Tôi cam kết chỉ dùng các thông tin mà các bạn cung cấp để sử dụng cho đề tài khóa luận tốt nghiệp. Thông tin của bạn sẽ được bảo mật và hoàn toàn không sử dụng cho mục đích khác.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

A- THÔNG TIN CHUNG

1. Họ và tên.....Tuổi :
2. Giới tính Nam ☐ Nữ ☐
3. Quê quán.....
4. Nghề nghiệp.....

B- CÂU HỎI KHẢO SÁT

Hướng dẫn điền phiếu : Đánh dấu X vào đáp án phù hợp

Câu 1: Anh/chị biết tới hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược qua hình thức nào?

- ☐ Qua các trang mạng xã hội
- ☐ Được bạn bè, người thân giới thiệu
- ☐ Là khách hàng đã sử dụng sản phẩm từ Hợp tác xã
- ☐ Lý do khác:.....

Câu 2: Anh chị tới trải nghiệm các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược cùng với ai ?

- ☐ Trường học
- ☐ Gia đình
- ☐ Bạn bè
- ☐ Công ty, Doanh nghiệp
- ☐ Đi một mình

Câu 3: Anh (chị) đã sử dụng những dịch vụ gì tại Hợp tác xã Sinh Dược? (Được lựa chọn nhiều đáp án)

- ☐ Chụp ảnh với lá bồ đề
- ☐ Làm đồ chơi handmade
- ☐ Chải, vẽ lá bồ đề
- ☐ Tắm, ngâm thảo dược
- ☐ Làm xà bông thảo dược
- ☐ Tham quan Sinh Dược

Câu 4: Qua quá trình trải nghiệm, anh/chị thấy thích nhất hoạt động du lịch nào tại Hợp tác xã Sinh Dược.

- ☐ Chụp ảnh với lá bồ đề
- ☐ Làm đồ chơi handmade
- ☐ Chải, vẽ lá bồ đề
- ☐ Tắm, ngâm thảo dược
- ☐ Làm xà bông thảo dược
- ☐ Tham quan Sinh Dược
- ☐ Photo Tour - Cổ phục quan miền di sản

Câu 5: Anh/ chị có đánh giá thế nào về các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược?

** Thang điểm được tính là thang điểm 5 :(1-Rất không hài lòng : 1 điểm; 2Không hài lòng: 2 điểm; 3-Bình thường: 3 điểm; 4-Hài lòng: 4 điểm; 5-Rất hài lòng : 5 điểm)*

Tiêu chí	Mức độ hài lòng				
	1	2	3	4	5
Các hoạt động trải nghiệm					
Giá cả dịch vụ					
Thái độ phục vụ					
Đảm bảo vệ sinh					
An ninh - Trật tự					
Cơ sở vật chất kỹ thuật					
Hướng dẫn viên					

Câu 6: Nếu có cơ hội, anh (chị) có quay trở lại Hợp tác xã Sinh Dược lần nữa không? Vì sao?

.....

 ...

Câu 7: Anh / chị có kiến nghị gì để cải thiện chất lượng các hoạt động du lịch tại Hợp tác xã Sinh Dược không?

.....

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của mọi người

Chúc mọi người có những trải nghiệm thật thú vị tại

Hợp tác xã Sinh Dược!

PHỤ LỤC 2

MỘT SỐ HÌNH ẢNH CỦA HỢP TÁC XÃ SINH DƯỢC



Ảnh 1. Hoạt động làm xà bông handmade



Ảnh 2. Hoạt động tham quan vườn dược liệu



Ảnh 3. Hoạt động tham quan xưởng sản xuất



Ảnh 4. Hoạt động Photo tour - Cổ phục qua miền di sản

