



GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÁC CÙ LAO Ở KHU VỰC ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

Nguyễn Quốc Nghi¹

¹ Khoa Kinh tế & Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Cần Thơ

Thông tin chung:

Ngày nhận: 25/03/2013

Ngày chấp nhận: 22/08/2013

Title:

Solutions for development homestay tourism at the islets in the Mekong Delta

Từ khóa:

Phát triển, du lịch homestay, cù lao, đồng bằng sông Cửu Long

Keywords:

Development, homestay tourism, the islet, the Mekong Delta

ABSTRACT

This study aimed to propose the development solutions for homestay tourism at the islets in the Mekong Delta, Vietnam. Research data were collected from 52 households, who have been participated in the homestay tourism organizations at four islets in the Mekong Delta, including Thoi Son, An Binh, Thanh Binh, Tan Loc. Through the situation analysis of the homestay tourism organizations of the community and identification of the causes which have limited the development of the homestay tourism forms at the islands, the author has proposed four solutions to develop homestay tourism in the islets as follows: (i) creating the closed links of "three houses" between the citizen, the state and the tourism business (travel companies); (ii) improving the qualifications and the provision of the professional tourism services; (iii) innovating the new and unique products and services; and (iv) developing a strategy to promote the homestay tourism image professionally.

TÓM TẮT

Mục tiêu của nghiên cứu nhằm đề xuất các giải pháp phát triển du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long. Số liệu của nghiên cứu được thu thập từ 52 hộ gia đình tham gia tổ chức du lịch homestay tại 4 cù lao (Thới Sơn, An Bình, Thanh Bình, Tân Lộc) ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long. Thông qua phân tích thực trạng tham gia tổ chức du lịch homestay của cộng đồng, đồng thời nhận định những nguyên nhân, hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của loại hình du lịch homestay tại các cù lao, tác giả đã đề xuất 4 giải pháp phát triển loại hình du lịch homestay tại các cù lao như sau: Thứ nhất, tạo liên kết chặt chẽ "3 nhà" giữa nhà dân, nhà nước và nhà doanh nghiệp du lịch; Thứ hai, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cộng đồng cung ứng dịch vụ du lịch; Thứ ba, sáng tạo các sản phẩm dịch vụ mới lạ, đặc thù; Thứ tư, xây dựng chiến lược quảng bá hình ảnh du lịch homestay mang tính chuyên nghiệp.

1 ĐẶT VẤN ĐỀ

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là phần châu thổ sông Mekong rộng lớn và trù phú, gồm 13 tỉnh/thành phố (An Giang, Bến Tre, Bạc Liêu, Cà Mau, Cần Thơ, Đồng Tháp, Hậu Giang, Kiên Giang, Long An, Sóc Trăng, Tiền Giang, Trà Vinh và Vĩnh Long) với diện tích tự nhiên khoảng 40.000 km² và dân số hơn 17 triệu người. Được

thiên nhiên ưu đãi về điều kiện tự nhiên, ĐBSCL là vùng có nhiều tiềm năng về du lịch. Nơi đây, cảnh quan sinh thái đặc trưng là đồng bằng và biển đảo, một vùng sông nước hữu tình và quyến rũ, cây trái bốn mùa trĩu quả, môi trường trong lành, tài nguyên thiên nhiên phong phú kết hợp với tinh hoa văn hóa, lịch sử của cộng đồng 4 dân tộc anh em: Kinh, Hoa, Khmer, Chăm. Nhiều lễ

hội dân gian truyền thống mang bản sắc văn hóa độc đáo và “tính cách con người Phương Nam” luôn thể hiện sự “hiền hòa, hiếu khách” (Thu Thảo, 2013). Du lịch homestay là hình thức du lịch đặc trưng của vùng ĐBSCL. Những năm qua, ngành du lịch ở các địa phương tại khu vực đã thực hiện nhiều chương trình, dự án đầu tư khai thác loại hình du lịch homestay và đã đạt được những kết quả rất quan trọng góp phần không nhỏ vào sự phát triển của kinh tế địa phương, có thể kể đến những địa điểm điển hình như: cù lao Thới Sơn (Tiền Giang), cù lao An Bình (Vĩnh Long), cù lao Tân Lộc (Cần Thơ),... Tuy nhiên, loại hình du lịch này vẫn đang phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức ảnh hưởng không nhỏ đến sự phát triển trong tương lai, có thể kể đến như: sản phẩm thiếu tính đa dạng, năng lực của hộ gia đình cung ứng dịch vụ còn nhiều hạn chế, sự liên kết giữa hộ dân với công ty du lịch còn rời rạc,... Đây là các vấn đề rất đáng quan tâm của du lịch homestay ở các địa phương thuộc vùng ĐBSCL.

2 PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1 Phương pháp thu thập số liệu

Để đảm bảo tính khoa học, tính đại diện của số liệu sơ cấp, tác giả sử dụng phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên phân tầng theo tiêu chí địa bàn. Số liệu sơ cấp của nghiên cứu được thu thập thông qua tiến trình sau: Bước 1: Liên hệ địa điểm điều tra chọn điểm nghiên cứu: tác giả xin ý kiến của các chuyên gia trong ngành (lãnh đạo các Sở Văn hóa-Thể thao và Du lịch) để chọn điểm nghiên cứu. Sau khi được tư vấn, tác giả chọn 3 tỉnh/thành ở khu vực ĐBSCL có loại hình du lịch homestay phát triển, đó là: Tiền Giang, Vĩnh Long và Cần Thơ. Trong mỗi tỉnh/thành, tác giả chọn 1 đến 2 cù lao để làm điểm điều tra. Đối tượng nghiên cứu của đề tài là các hộ gia đình tham gia tổ chức du lịch homestay tại các cù lao. Bước 2: Thực hiện điều tra thử (10 phiếu): Sau khi đã có phiếu điều tra soạn sẵn, tác giả tiến hành điều tra thử để kiểm tra tính phù hợp của phiếu điều tra, đồng thời hiệu chỉnh phiếu điều tra phù hợp với điều kiện thực tế. Bước 3: Thực hiện điều tra chính thức (52 phiếu): Sau bước thực hiện điều tra thử và hiệu chỉnh phiếu điều tra, tác giả tiến hành điều tra chính thức. Sau khi tính toán số lượng cộng đồng tham gia trực tiếp và gián tiếp vào tổ chức du lịch homestay, thêm vào đó là điều kiện về thời gian và kinh phí đề tài, tác giả đề xuất cỡ mẫu là 52 (chiếm tương đương 50% tổng thể).

2.2 Phương pháp phân tích số liệu

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu điển hình (case study) các nhà vườn kết hợp với công cụ thống kê mô tả (các chỉ tiêu như tần suất, số trung bình, độ lệch chuẩn,...) để phân tích thực trạng tham gia tổ chức du lịch homestay của cộng đồng. Đồng thời, phương pháp tham vấn chuyên gia được sử dụng để tham chiếu các giải pháp nhằm đáp ứng tính khoa học và tính thực tiễn của các giải pháp được đề xuất trong nghiên cứu.

3 KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1 Thực trạng tham gia tổ chức du lịch homestay của cộng đồng

Nguyên nhân tham gia và không tham gia:

Theo kết quả nghiên cứu thực tế thể hiện ở Bảng 1, có nhiều lý do để người dân tham gia phát triển du lịch homestay tại các cù lao, đầu tiên phải kể đến là tạo thêm thu nhập cho gia đình (75,5%), kế đến là làm theo phong trào của địa phương (42,0%), phù hợp với nghề nghiệp của gia đình (30,2%), nâng cao trình độ (18,0%) và một số lý do khác. Ngược lại, hai khó khăn ảnh hưởng nhiều nhất đến khả năng tham gia phát triển du lịch homestay của hộ gia đình tại các cù lao là không đủ cơ sở vật chất phục vụ (62,9%) và không đủ khả năng tài chính (57,8%). Bên cạnh đó, hai nguyên nhân cũng góp phần quan trọng trong việc tham gia cung ứng du lịch homestay của hộ dân là thiếu nguồn nhân lực (42,2%) và hạn chế về chuyên môn nghiệp vụ (46,4%).

Bảng 1: Nguyên nhân tham gia và không tham gia phát triển du lịch homestay

Nguyên nhân tham gia	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Nâng cao thu nhập	75,5	1
Theo phong trào của địa phương	42,0	2
Phù hợp với nghề nghiệp của gia đình	30,2	3
Nâng cao trình độ	18,0	4
Nguyên nhân không tham gia	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Không đủ điều kiện cơ sở vật chất	62,9	1
Không khả năng tài chính	57,8	2
Hạn chế trình độ chuyên môn nghiệp vụ	46,4	3
Thiếu nguồn nhân lực	42,2	4

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

Thời gian tham gia: Hoạt động tổ chức du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL đã

hình thành cách đây khá lâu. Tuy nhiên, số hộ tham gia phát triển loại hình du lịch homestay trên 6 năm chiếm tỷ lệ rất ít (8,3%). Những năm gần đây, do ngành du lịch ngày càng phát triển nên số hộ tham gia phát triển loại hình du lịch homestay ngày càng nhiều, cụ thể tỷ lệ hộ tham gia phát triển du lịch homestay dưới 3 năm chiếm 72,0%, từ 3 đến 6 năm chiếm 20,0%.

Bảng 2: Thời gian tham gia phát triển du lịch homestay

Thời gian tham gia	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Dưới 3 năm	72,0	1
Từ 3 đến 6 năm	20,7	2
Trên 6 năm	8,3	3

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

Bảng 3: Khả năng tham gia phát triển du lịch homestay

Đặc điểm	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Trình độ ngoại ngữ cao nhất của hộ		
Không biết giao tiếp	53,2	1
Giao tiếp cơ bản	38,0	2
Giao tiếp lưu loát	8,8	3
Hoạt động dịch vụ phục vụ du khách		
Dịch vụ ăn uống	70,3	1
Cung cấp dịch vụ lưu trú	54,7	2
Tập làm nghề nông	39,5	3
Biểu diễn nghệ thuật truyền thống	22,1	4
Quà lưu niệm, hàng thủ công	14,5	5
Các hoạt động vui chơi khác	12,8	6
Hộ có mối quan hệ tốt với chính quyền địa phương hoặc công ty du lịch	53,9	

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

Khả năng tham gia: Theo kết quả khảo sát thực tế được tổng hợp trong Bảng 3 cho thấy, trình độ ngoại ngữ của các hộ gia đình cung ứng dịch vụ du lịch homestay còn rất kém, cụ thể khả năng giao tiếp lưu loát rất ít (chiếm 8,8%), giao tiếp được những câu cơ bản (38,0%), còn lại phần lớn là không biết giao tiếp (53,2%). Đây là một cản trở rất lớn trong việc phát triển loại hình dịch vụ homestay tại các cù lao. Trình độ ngoại ngữ hạn chế, dẫn đến khả năng giao tiếp với khách nước ngoài kém, điều này ảnh hưởng rất nhiều đến mức độ hài lòng hoặc chất lượng dịch vụ. Kết quả khảo sát còn cho thấy, phần lớn hộ gia đình tại các cù lao chỉ tham gia cung ứng dịch vụ ăn uống (70,3%) và dịch vụ lưu trú (54,7%). Đối với dịch vụ ăn uống, hộ gia đình thường chọn cung

ứng các món ăn đặc sản vùng sông nước và các món ăn truyền thống. Bên cạnh đó, một số hộ dân tại cù lao còn mở rộng thêm các dịch vụ vui chơi giải trí cho du khách như tập làm nghề nông (39,5%), biểu diễn các hoạt động nghệ thuật truyền thống (22,1%), trưng bày, bán các sản phẩm lưu niệm (14,5%) và một số hoạt động vui chơi khác.

Hình thức liên kết: Theo kết quả khảo sát được trình bày trong Bảng 4 cho thấy, các hộ gia đình tham gia cung ứng dịch vụ du lịch thường gắn bó lâu dài với các công ty du lịch thông qua các hợp đồng cam kết. Trong đó, ký hợp đồng cam kết (chiếm 66,0%), thỏa thuận chia sẻ lợi nhuận giữa các bên tham gia (chiếm 19,2%). Từ đó cho thấy, số lượng hộ tham gia tự phát còn khá cao (chiếm 25,5%). Điều này đã tạo ra những điểm khác biệt về chất lượng dịch vụ cung ứng giữa các nhóm hộ, gây ảnh hưởng đến hình ảnh du lịch homestay tại các cù lao.

Bảng 4: Hình thức liên kết của hộ tham gia phát triển du lịch với công ty lữ hành

Mối quan hệ	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Ký cam kết	66,0	1
Tham gia tự phát theo thời vụ	25,5	2
Thỏa thuận (bằng miệng) chia sẻ lợi nhuận	19,1	3

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

Chính sách hỗ trợ: Chính quyền địa phương tại các cù lao cũng đóng góp quan trọng vào quá trình phát triển loại hình du lịch homestay tại địa phương. Theo khảo sát thực tế, chính quyền địa phương tập trung vào công tác quảng bá hình ảnh du lịch địa phương (41,3%), tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ cho các hộ dân tham gia cung ứng dịch vụ du lịch (32,6%) và nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ du khách đến địa phương tham quan, du lịch (32,6%), ngoài ra còn có các chính sách như: hỗ trợ vốn vay, đào tạo nghề thủ công mỹ nghệ...

Bảng 5: Chính sách hỗ trợ phát triển du lịch của chính quyền địa phương

Chính sách hỗ trợ	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Quảng bá hình ảnh du lịch	41,3	1
Nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ du lịch	32,6	2
Mở lớp tập huấn kiến thức về du lịch	32,6	2
Cho vay vốn	21,7	3
Đào tạo nghề thủ công mỹ nghệ	8,7	4

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

Lợi ích nhận được: Theo số liệu khảo sát ở Bảng 6 cho thấy, có đến 78,4% hộ gia đình cung ứng dịch vụ du lịch cho rằng tham gia phát triển loại hình du lịch homestay sẽ giúp tạo thêm thu nhập, cải thiện đời sống, trong khi 45,5% số hộ nhận định tham gia phát triển du lịch homestay sẽ tạo thêm công ăn việc làm cho lao động của hộ gia đình. Một số hộ khác thì cho rằng, lợi ích của họ khi tham gia cung ứng dịch vụ du lịch sẽ nhận được nhiều sự hỗ trợ của chính quyền địa phương (24,3%), được tham gia tập huấn chuyên môn, nghiệp vụ về du lịch (18,5%), nâng cao và mở rộng kiến thức (12,5%).

Bảng 6: Lợi ích khi tham gia tổ chức du lịch cộng đồng

Lợi ích tham gia	Tỷ lệ (%)	Xếp hạng
Nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống	78,4	1
Tạo thêm công ăn việc làm	45,5	2
Được sự ưu đãi của chính quyền địa phương	24,3	3
Được tham gia tập huấn kiến thức về du lịch	18,5	4
Nâng cao và mở rộng kiến thức	12,5	5

Nguồn: Số liệu điều tra 52 mẫu của tác giả, 2012

3.2 Nhận định về một số tồn tại và nguyên nhân ảnh hưởng đến sự phát triển loại hình du lịch homestay tại các cù lao

Thông qua phân tích thực trạng tham gia tổ chức du lịch homestay của cộng đồng, tác giả nhận định những nguyên nhân, hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của loại hình du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL như sau:

Thứ nhất, sự liên kết trong tổ chức du lịch homestay tại các cù lao vẫn còn mờ nhạt. Thực tế cho thấy, các hộ gia đình tham gia cung ứng dịch vụ du lịch mang tính tự phát vẫn còn khá nhiều. Đồng thời sự thỏa thuận hợp tác giữa các hộ gia đình tham gia tổ chức du lịch homestay với công ty du lịch vẫn còn lỏng lẻo, “hợp đồng miệng” vẫn còn khá phổ biến. Chính vì điều này đã dẫn đến sự không đồng nhất về sản phẩm dịch vụ, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh giữa các hộ cung ứng dịch vụ, sự yếu kém trong việc tổ chức du lịch,... Đây là các vấn đề đặt ra cần sớm có giải pháp khắc phục.

Thứ hai, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của hộ cung ứng dịch vụ du lịch homestay vẫn còn nhiều hạn chế. Phần lớn các hộ cung ứng dịch vụ tại các cù lao đều tham gia cung ứng dịch vụ với đặc điểm “cây nhà lá vườn” vì thế sự am hiểu về đặc điểm loại hình du lịch homestay vẫn còn hạn chế. Xét về trình độ chuyên môn nghiệp vụ thì vẫn còn nhiều điều phải bàn, đặc biệt là sự hiểu biết về nhu cầu, đặc điểm của khách du lịch là vấn đề bỏ ngỏ. Sự hạn chế về trình độ ngoại ngữ cũng ảnh hưởng phần nào đến chất lượng dịch vụ du lịch homestay.

Thứ ba, thiếu tính đa dạng, đặc trưng, chuyên biệt của sản phẩm du lịch. Các sản phẩm dịch vụ của hộ gia đình tổ chức du lịch homestay tại cù lao mang đặc thù của miệt vườn sông nước miền Tây nhưng đa phần là hình thức và cách tổ chức hoạt động đều giống như nhau, chưa có sự sáng tạo, đổi mới trong dịch vụ. Hầu hết các hộ gia đình, các cù lao đâu đâu cũng là các loại hình dịch vụ tập làm nông, xem biểu diễn nghệ thuật, quà tặng lưu niệm,... Đồng thời, khả năng sáng tạo, thay đổi sản phẩm dịch vụ hầu như là không có, vì thế khó lòng giữ chân khách du lịch trong tương lai.

Thứ tư, công tác quảng bá hình ảnh du lịch homestay tại các cù lao còn quá “nghèo nàn”. Mặc dù chính quyền địa phương có sự hỗ trợ quảng bá hình ảnh du lịch homestay tại các cù lao, tuy nhiên nội dung và tần suất còn rất mờ nhạt. Còn đối với những hộ dân tổ chức du lịch homestay thì sự hiểu biết về công tác tiếp thị rất khiêm tốn. Bảng hiệu quảng cáo tại nhà riêng là công cụ chiêu thị duy nhất của hầu hết các hộ gia đình cung ứng dịch vụ du lịch homestay. Trong khi đó, xuất phát từ sự kết hợp mờ nhạt giữa công ty du lịch với các hộ gia đình tổ chức du lịch homestay nên phần lớn công ty du lịch chưa mặn mà với các tour homestay từ đó công tác chiêu thị cho loại hình du lịch này vẫn chưa được đầu tư đến nơi đến chốn.

3.3 Giải pháp phát triển du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL

Từ kết quả phân tích thực trạng tham gia tổ chức du lịch homestay của cộng đồng, đồng thời nhận định những nguyên nhân, hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của loại hình du lịch homestay tại các cù lao, tác giả đã đề xuất các giải

pháp phát triển loại hình du lịch homestay tại các cù lao như sau:

Thứ nhất, tạo sự liên kết chặt chẽ “3 nhà” bao gồm nhà dân, nhà nước và nhà doanh nghiệp du lịch. Trong mỗi liên kết này, nhà nước giữ vai trò trung gian kết nối giữa các hộ gia đình cung ứng dịch vụ homestay với các công ty du lịch. Ngành du lịch địa phương cần thường xuyên tổ chức gặp gỡ, đối thoại giữa 3 bên để tăng cường mối liên kết hỗ trợ, tạo sự đồng thuận giữa hộ cung ứng dịch vụ du lịch với công ty du lịch. Ngành du lịch địa phương cần phối hợp chặt chẽ với công ty du lịch thông qua hợp tác công tư (PPPs) nhằm tăng cường sự hỗ trợ cho hoạt động tổ chức du lịch của hộ gia đình nói riêng và ngành du lịch địa phương nói chung. Ngành du lịch địa phương cần phối hợp chặt chẽ với các hộ tham gia tổ chức du lịch homestay để kịp thời hỗ trợ khi cần thiết, đồng thời cần nghiên cứu, rà soát qui hoạch để xây dựng chiến lược phát triển loại hình du lịch homestay trong dài hạn.

Thứ hai, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cộng đồng cung ứng dịch vụ du lịch. Đầu tiên, các hộ gia đình tham gia tổ chức du lịch homestay cần tích cực học tập, nâng cao trình độ học vấn, trình độ ngoại ngữ cũng như là các kiến thức, kỹ năng về nghiệp vụ du lịch. Bên cạnh đó, các hộ cung ứng dịch vụ du lịch cần tích cực tham gia các lớp tập huấn kỹ năng, nghiệp vụ chuyên môn do chính quyền địa phương và công ty du lịch tổ chức, đồng thời không ngừng nghiên cứu, tìm hiểu nắm bắt nhu cầu du khách để kịp thời điều chỉnh sản phẩm dịch vụ cung ứng, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch. Các hộ gia đình tham gia tổ chức du lịch homestay cần tích cực trao đổi kinh nghiệm thông qua các chuyên gia lưu, tham quan thực tế đối với các mô hình tổ chức du lịch homestay thành công nhằm nâng cao khả năng tổ chức, quản lý và phục vụ du khách.

Thứ ba, sáng tạo các sản phẩm dịch vụ mới lạ, đặc thù, chuyên biệt. Các điểm homestay cần chú trọng hơn nữa trong việc thiết kế các chương trình hoạt động mới lạ, hấp dẫn và chuyên biệt để phục vụ du khách, hấp dẫn. Cần quan tâm nhiều hơn đến yếu tố chất lượng lẫn số lượng các dịch

vụ dành cho du khách. Ngoài các hoạt động hiện tại, các hộ gia đình có thể thiết kế thêm các hoạt động khác như: thử tài chăn nuôi, học cách trồng rau sạch, một đêm soi đồng, thử tài nấu ăn,..., hay các hoạt động giao lưu văn hóa nghệ thuật đặc trưng của từng địa phương. Bên cạnh đó, ngành du lịch địa phương cần qui định những tiêu chuẩn cụ thể cho các dịch vụ du lịch homestay để làm thước tiêu chuẩn đối với dịch vụ cung ứng. Quan trọng hơn, để tạo nét mới lạ, đặc thù cho du lịch homestay, đặc biệt là tránh sự trùng lặp sản phẩm giữa các cù lao thì rất cần phải có một “nhạc trưởng” tạo liên kết vùng dựa trên thế mạnh, điểm đặc thù của tài nguyên du lịch tại các cù lao để phát triển sản phẩm du lịch homestay ngày càng hấp dẫn du khách trong và ngoài nước.

Thứ tư, xây dựng chiến lược quảng bá hình ảnh du lịch homestay bài bản. Loại hình du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL có nhiều tiềm năng phát triển, chính vì thế, không thể thiếu một chiến lược quảng bá hình ảnh du lịch homestay bài bản. Một chiến lược quảng bá bài bản cần có sự kết hợp của ngành du lịch địa phương, công ty du lịch và cộng đồng tham gia tổ chức du lịch. Sự thống nhất về hình ảnh, phương tiện truyền tải thông tin và các sự kiện cần phải được tổ chức chuyên nghiệp, quy mô và mang tính định kỳ. Bên cạnh đó, công tác xây dựng và quảng bá thương hiệu “du lịch homestay cù lao” ở khu vực ĐBSCL cũng cần được ngành du lịch địa phương, công ty du lịch và cộng đồng tổ chức du lịch homestay quan tâm đầu tư đúng mức.

4 KẾT LUẬN

Hiện nay, du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL đang là điểm đến hấp dẫn của nhiều du khách trong và ngoài nước. Với những khó khăn, thách thức trước mắt, loại hình du lịch homestay tại các cù lao cần có sự chung giải quyết của chính quyền địa phương, công ty du lịch và cộng đồng tổ chức du lịch. Thông qua những giải pháp được đề xuất trong bài viết, tác giả kỳ vọng ngành du lịch các địa phương, công ty du lịch và cộng đồng tổ chức du lịch homestay cần nghiên cứu, xây dựng chương trình hành động cụ thể nhằm “mở lối đi riêng” cho loại hình du lịch homestay tại các cù lao ở khu vực ĐBSCL.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Quốc Nghi và *ctv* (2009), “The Benefit of the Development of Tien Giang Community Tourism to Local Residents”. *Economic Development Review*, No. 186.
2. Nguyễn Quốc Nghi và *ctv* (2010), Phát triển du lịch ở nhà dân tại Tiền Giang, Tạp chí Du lịch Việt Nam, số 8-2010.
3. Nguyễn Quốc Nghi và Phan Văn Phùng (2010), Phát triển du lịch Homestay tại Cụm Cù Lao An Bình - Vĩnh Long, Tạp chí Du lịch Việt Nam, số 2-2010.
4. Nguyễn Quốc Nghi và *ctv* (2009), Giải pháp phát triển Du lịch cộng đồng tỉnh Tiền Giang, Tạp chí Du lịch Việt Nam, số 12-2009.
5. Thu Thảo (2013), Khai thác, phát triển du lịch văn hóa sông nước ĐBSCL, http://www.baoangiang.com.vn/newsdetails/1D3FE194E8F/Khai_thac_phat_trien_du_lich_van_hoa_song_nuoc_DBSC.aspx, ngày truy cập 25/05/2013.