TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

THÔNG TIN

KHOA HỌC
KINH TẾ - KỸ THUẬT

THÁNG 4 NĂM 2020

ISSN: 2525 - 2623

THÔNG TIN KHOA HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT

Chịu trách nhiệm xuất bản:
SỞ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG NGHỆ AN

Chịu trách nhiệm nội dung:
TS. DƯƠNG XUÂN THAO

Ban biên tập:
Trưởng ban:
ThS. NGUYỄN THỊ MAI ANH
Phó ban, thư ký:
TS. NGUYỄN CÔNG TRƯỜNG

Ban viên:
TS. DƯƠNG XUÂN THAO
TS. ĐỖ NGỌC ĐÀI
TS. ĐẶNG THỊ THẢO
TS. TRẦN THỊ BÌNH
ThS. TĂNG VĂN TÂN
ThS. VÕ THỊ DUNG
ThS. NGUYỄN ĐÌNH TƯỜNG
ThS. PHẠM THỊ MAI HƯƠNG

Trình bày và sửa bản in:
CN.NGUYỄN THỊ THÙY AN

In 60 cuốn, khổ 19x27cm tại Trung tâm Datapost Nghệ An. Giấy phép xuất bản số: /GP-STTTT Sở Thông tin và Truyền thông cấp ngày tháng năm 2020.

In xong nộp lưu chiểu tháng 4 năm 2020

MỤC LỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

1	**Lê Viết Vinh** Một số giải pháp nâng cao nhận thức cho sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc Xã hội Chủ nghĩa trong tình hình mới.	5
2	**Nguyễn Thị Song Hương** Ứng dụng thông tin kế toán quản trị trong việc ra quyết định chấp nhận hay từ chối đơn hàng đặc biệt	10
3	**Hồ Thị Hoàng Lương** Nghiên cứu tác động của bán phá giá tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam	14
4	**Đào Nha Trang** Vận dụng một số kỹ thuật dạy học tích cực nhằm đổi mới phương pháp giảng dạy trong bộ môn tin học tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An	21
5	**Trần Thị Bích Ngọc** Thực trạng của kế toán quản trị hàng tồn kho trong doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam hiện nay	28
6	**Trần Thị Hà Lan** Hiện tượng xoay vòng và cách khắc phục khi giải bài toán quy hoạch tuyến tính bằng phương pháp đơn hình	31
7	**Nguyễn Thị Kim Dung - Dương Thị Hải Yến** Vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh về nhà nước pháp quyền vào việc xây dựng nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam	37
8	**Võ Thanh Tú - Nguyễn Thị An** Kế toán thuê tài sản cố định thuê tài chính	42
9	**Bùi Đình Thắng - Ngô Hà Châu Loan** Sử dụng một số phần mềm hỗ trợ hoạt động giảng dạy và học tập môn toán kinh tế tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An	48
10	**Lê Thùy Dung - Ngô Thương Huyền** Tác động của sự kiêm nhiệm giám đốc điều hành(CEO) đến tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu tại các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam	57

11	**Nguyễn Thị Lan Anh** Các yếu tố ảnh hưởng tới vấn đề giải quyết việc làm cho lao động nông thôn	61
12	**Nguyễn Thị Hồng Ngọc** Phân tích hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An	68
13	**Hồ Thị Hằng** Phân tích hiệu quả chi phí của các hộ trồng cam tại huyện Yên Thành, tỉnh Nghệ An	74
14	**Nguyễn Thị Thảo** Sự khác nhau giữa quyền con người và quyền công dân	83
15	**Võ Thị Trâm Anh** Một số giải pháp góp phần hoàn thiện pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong thương mại điện tử ở Việt Nam hiện nay	87
TRAO ĐỔI KINH NGHIỆM		
16	**Lê Thị Trang** Những hạn chế trong hoạt động làm việc nhóm của sinh viên Nghệ An	92
17	**Lê Thị Hồng Ngọc** Một số hạn chế trong hoạch định chiến lược của doanh nghiệp hiện nay	97
18	**Nguyễn Thị Hải Hậu** Những phẩm chất cơ bản của người cán bộ thể dục thể thao theo tư tưởng Hồ Chí Minh	103
19	**Hoàng Thúy Hằng** Thực trạng đạo đức kinh doanh tại các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay	108
20	**Trương Quang Ngân** Liên kết nhà trường với doanh nghiệp để nâng cao chất lượng đào tạo và giải quyết việc làm cho sinh viên khối Nông Lâm, trường Đại học Kinh tế Nghệ An	114
21	**Nguyễn Thị Hoa - Trương Thị Thanh Tâm** Sử dụng powerpoint trong giảng dạy phần chứng từ ghi sổ - học phần thực hành KTTC	118
22	**Trần Thái Yên - Nguyễn Thế Hải** Một số vấn đề về tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập cho sinh viên ngành quản lý đất đai trường trường Đại học Kinh tế Nghệ An	125
23	**Nguyễn Thị Thương Uyên** Tại sao cái mới luôn chiến thắng cái cũ?	129
THÔNG TIN TRAO ĐỔI		
24	**Ngụy Vân Thùy** Các chiến lược học ngôn ngữ đối với quá trình dạy và học ngoại ngữ	133
25	**Dương Hà Lê** Văn hoá phương Tây và ảnh hưởng của nó đến việc học Tiếng Anh của sinh viên Việt Nam	140
26	**Lê Thị Mỹ Tâm** Giải pháp xử lý ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp, làng nghề tỉnh Nghệ An	145
27	**Nguyễn Thị Quỳnh Trang** Marketing thông qua người ảnh hưởng	151

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NHẬN THỨC CHO SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN ĐỐI VỚI YÊU CẦU NHIỆM VỤ BẢO VỆ TỔ QUỐC XÃ HỘI CHỦ NGHĨA TRONG TÌNH HÌNH MỚI

ThS. Lê Viết Vinh
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Bước vào thế kỷ XXI, tình hình thế giới và khu vực có những biến đổi ngày càng sâu sắc, phức tạp, mau lẹ và khó lường, tác động trực tiếp đến quốc phòng - an ninh của nước ta, nhất là đặc điểm về đối tác, đối tượng của sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc đã có những biến động phức tạp, khác trước. Cùng với quá trình đổi mới đi vào chiều sâu và phát triển toàn diện, nước ta cũng phải đối mặt với những thách thức, nguy cơ đang diễn biến đan xen phức tạp. Tuy nhiên tại các trường Đại học thực trạng nhận thức của sinh viên đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc XHCN hiện nay đang còn rất hạn chế, chưa thực sự được quan tâm và tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An cũng vậy. Vì vậy cần có một số giải pháp cơ bản để góp phần nâng cao nhận thức của sinh viên Đại học Kinh Tế Nghệ An đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đứng trước yêu cầu của thời kỳ mới, Hội nghị BCHTW lần thứ 8 (Khóa IX) đã ban hành "Chiến lược bảo vệ Tổ quốc XHCN trong tình hình mới". Nghị quyết ra đời đánh dấu bước phát triển mới về tư duy lí luận của Đảng, đồng thời tác động sâu sắc, toàn diện đến các lĩnh vực của đời sống xã hội. Ngay sau khi có Chỉ thị số 12- CT/TW của BCHTW và Nghị định số 116/CP của Chính phủ, Giáo dục quốc phòng- an ninh trở thành môn học chính khóa và từng bước khẳng định vai trò to lớn trong thực hiện quan điểm chỉ đạo của Đảng: kết hợp chặt chẽ dạy làm người- dạy chữ- dạy nghề trong giáo dục và đào tạo, đáp ứng yêu cầu xây dựng và bảo vệ Tổ quốc trong tình hình mới. Tuy nhiên, từ thực tiễn giảng dạy môn học giáo dục quốc phòng- an ninh, bản thân nhận thấy rằng nhận thức, trách nhiệm của sinh viên đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc XHCN còn nhiều hạn chế, bất cập, chưa tương xứng với mục tiêu, yêu cầu Giáo dục - Đào tạo. Chính vì vậy, tác giả xin đề cập một vài nét khái quát xoay quanh: "Một số giải pháp nâng cao nhận thức cho sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc XHCN trong tình hình mới".

II. NỘI DUNG

1. Thực trạng nhận thức của sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc XHCN hiện nay

1.1 Thực trạng:

Đội ngũ giảng viên tổ GDQP _ GDTC gồm có 8 giảng viên trình độ thạc sỹ chuyên ngành Giáo dục thể chất, có 7 giảng viên kiêm nhiệm cả 2 môn Giáo dục quốc phòng và Giáo dục thể chất, trong đó 3 thầy có bằng Đại học Giáo dục

quốc phòng - an ninh, 4 thầy cô có chứng chỉ giáo viên giáo dục quốc phòng.

Được sự quan tâm của Đảng ủy, Ban giám hiệu trong thời gian qua đã cho tổ trang bị một cơ sở vật chất phục vụ dạy học cụ thể: 110 bộ trang phục áo, quần, thắt lưng, mũ, giày, chăn, gối, màn cho sinh viên mượn dùng trong khóa học, 30 khẩu súng AK hoán cải, 150 quả Lựu đạn, 02 bộ máy tính MBT - 03 và 04 khẩu súng AK bắn tập chấm điểm, 02 ống nhòm, 01 bộ mô hình cắt bổ B40, B41, tranh ảnh và một số mô hình kíp nổ, lưu đan... về sân bãi học tập thực hành còn hạn chế, chưa có sân tập riêng.

Trong những năm vừa qua, cùng với tăng cường công tác giáo dục chính trị, tư tưởng, giáo dục quốc phòng- an ninh cho sinh viên ở trường Đại học Kinh Tế Nghệ An đã được coi trọng đúng mức và từng bước đi vào nề nếp, tạo chuyển biến căn bản, toàn diện, góp phần nâng cao nhận thức chính trị, ý thức trách nhiệm công dân cho sinh viên, đáp ứng yêu cầu đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ đắc lực sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa. Mặc dù vậy, nhận thức chính trị của sinh viên nói chung, nhận thức đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc nói riêng vẫn còn nhiều hạn chế, bất cập, ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng giáo dục - đào tạo, nhất là thực hiện cam kết yêu cầu chuẩn đầu ra của Nhà trường (về kiến thức, kỹ năng và thái độ của người học sau khi tốt nghiệp). Trong đó, một số vấn đề nổi lên cần chú ý là:

***Một là**, nhận thức của một bộ phận sinh viên đối với mục tiêu bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa còn đơn giản, phiến diện, chưa đáp ứng yêu cầu thực tiễn đất nước*

Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa là một thực thể hoàn chỉnh, thống nhất về mặt tự nhiên - lịch sử và chính trị - xã hội, bao gồm toàn bộ các yếu tố lãnh thổ, dân cư, các giá trị văn hóa - lịch sử, quyền dân tộc và chế độ xã hội chủ nghĩa. Do vậy, bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa là bảo vệ cả hai mặt tự nhiên- lịch sử và chính trị - xã hội trong một chỉnh thể thống nhất. Theo tinh thần Nghị quyết Trung ương 8 (Khóa IX) về "Chiến lược bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa trong tình hình mới" thì mục tiêu bảo vệ Tổ quốc ta hiện nay là: "Bảo vệ vững chắc độc lập, chủ quyền, thống nhất, toàn vẹn lãnh thổ; bảo vệ Đảng, Nhà nước, nhân dân và chế độ xã hội chủ nghĩa; bảo vệ sự nghiệp đổi mới, công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước; bảo vệ lợi ích quốc gia, dân tộc; bảo vệ an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội và nền văn hóa; giữ vững ổn định chính trị và môi trường hòa bình, phát triển đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa". Như vậy, mục tiêu bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa vừa đòi hỏi phải bảo vệ vững chắc độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ của Tổ quốc vừa bảo vệ sự tồn tại và phát triển vững chắc của chế độ xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên, trong thực tiễn hiện nay, không ít sinh viên có biểu hiện nhận thức đơn giản, phiến diện, họ đồng nhất mục tiêu bảo vệ Tổ quốc ở phương diện bảo vệ mặt tự nhiên - lịch sử của dân tộc, coi bảo vệ Tổ quốc chỉ đơn giản là bảo vệ độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ.

***Hai là,** nhận thức về khó khăn, thách thức và đối tượng trực tiếp chủ yếu của sự nghiệp bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ*

nghĩa trong sinh viên chưa đáp ứng yêu cầu thực tiễn

Bước vào thời kỳ đổi mới, bên cạnh những thời cơ thuận lợi, nước ta cũng đứng trước không ít thử thách, khó khăn. Điều này đã được Đảng ta nhìn nhận đánh giá tại Hội nghị BCHTW giữa nhiệm kỳ (Khóa VII), đó là: chệch hướng xã hội chủ nghĩa; tụt hậu xa hơn về kinh tế; quan liêu, tham nhũng, tiêu cực xã hội; "Diễn biến hòa bình". Các nguy cơ này tồn tại đan xen, chi phối lẫn nhau, nguy cơ này làm tiền đề thúc đẩy các nguy cơ khác và ngược lại. Thực tế có nhiều sinh viên chưa nhận thức rõ nguy cơ "Diễn biến hòa bình", nên còn biểu hiện chủ quan, mơ hồ trong nhìn nhận đánh gía về đối tác- đối tượng (ví dụ như biểu hiện nhận thức cho rằng Trung Quốc là kẻ thù trực tiếp nguy hiểm của cách mạng nước ta).

Ba là, *nhận thức về tiềm lực, sức mạnh và phương thức bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa trong sinh viên chưa thực sự đúng mức*

Bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa trong tình hình mới phải tiến hành đồng bộ, toàn diện trên tất cả các lĩnh vực của đời sống xã hội; bảo vệ từ trong Đảng, Nhà nước đến các đoàn thể nhân dân; Sức mạnh bảo vệ Tổ quốc là sức mạnh tổng hợp của quốc gia, trong đó, sự ổn định về chính trị (nhất là lòng tin của dân với Đảng, với chế độ xã hội chủ nghĩa), sức mạnh của khối đại đoàn kết toàn dân là nền tảng. Bảo vệ Tổ quốc phải luôn quán triệt và thực hiện tư tưởng cách mạng tiến công, phòng thủ tích cực, giữ vững bên trong, chủ động phòng ngừa bên ngoài, lấy phòng ngừa, giữ vững bên trong là chính; nắm vững và thực hiện linh hoạt cả 2 phương thức vũ trang và phi vũ trang, nhưng trong điều kiện hiện nay, cần phải nhấn mạnh phương thức phi vũ trang để đấu tranh có hiệu quả với chiến lược "Diễn biến hòa bình", bạo loạn lật đổ của kẻ địch… Mặc dù vậy, trong thực tiễn hiện nay, không ít sinh viên quan niệm bảo vệ Tổ quốc chỉ đơn giản thực hiện trên lĩnh vực quốc phòng-an ninh, sức mạnh bảo vệ Tổ quốc là sức mạnh của lực lượng vũ trang nhân dân (nhất là quân đội, công an), phương thức bảo vệ Tổ quốc chỉ đơn điệu tiến hành với phương thức vũ trang. Ngoài ra, từ việc nhận thức giản đơn về tiềm lực, sức mạnh quốc phòng gắn với tiềm lực về vũ khí trang bị nên có nhiều sinh viên tỏ rõ sự băn khoăn dao động thiếu tin tưởng vào khả năng bảo vệ Tổ quốc trong tình hình hiện nay.

1.2 Nguyên nhân

Những hạn chế, bất cập nêu trên có cả nguyên nhân khách quan và chủ quan, song chủ yếu là do:

- Công tác giáo dục chính trị, tư tưởng chưa được quan tâm đúng mức, hiệu quả còn hạn chế. Việc tuyên truyền thời sự chính trị chưa thực sự có nề nếp; công tác quản lí, rèn luyện kỷ luật và giáo dục đạo đức lối sống cho sinh viên chưa thực sự chặt chẽ.

- Các mặt bảo đảm cho môn học giáo dục quốc phòng- an ninh còn hạn chế (đội ngũ chưa đạt chuẩn hóa, nguồn bảo đảm tài liệu và cơ sở vật chất phục vụ dạy học còn nhiều khó khăn, kế hoạch dạy học bố trí chưa phù hợp để bảo đảm tính đồng bộ, liên thông giữa các đơn vị kiến thức…).

- Nội dung giáo dục quốc phòng- an ninh cho sinh viên còn xơ cứng, dàn trải, giáo trình phục vụ dạy học chậm được bổ sung, chỉnh lí, nhiều nội dung lạc hậu không đáp ứng yêu cầu thực tiễn.

- Không ít sinh viên tỏ ra thờ ơ, vô cảm, ít quan tâm đến hiểu biết chính trị-xã hội, có biểu hiện thực dụng "môn học chính, môn học phụ", "học để thi", thiếu tích cực, chủ động, ngại học các môn khoa học chính trị.

2. Một số giải pháp cơ bản góp phần nâng cao nhận thức của sinh viên Đại học Kinh Tế Nghệ An đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc XHCN trong thời gian tới

2.1 Tăng cường công tác giáo dục chính trị, tư tưởng, giáo dục đạo đức, lối sống và rèn luyện kỷ luật

Để tăng cường công tác giáo dục chính trị, tư tưởng đòi hỏi phải có sự quan tâm đúng mức trong lãnh đạo, chỉ đạo của Đảng ủy, Ban Giám hiệu và phối hợp đồng bộ giữa các khoa, phòng ban chức năng và các đoàn thể trong trường. Cùng với thực hiện nghiêm túc và nâng cao chất lượng tuần sinh hoạt công dân cho sinh viên theo kế hoạch, phải coi trọng đổi mới, nâng cao chất lượng các môn khoa học chính trị. Tăng cường quán triệt, giáo dục chỉ thị, Nghị quyết của Đảng, pháp luật của Nhà nước, yêu cầu nhiệm vụ của cách mạng, góp phần nâng cao nhận thức, trách nhiệm công dân cho sinh viên. Thường xuyên tuyên truyền, thông báo thời sự- chính trị cho sinh viên và chủ động định hướng nhận thức, hướng dẫn hành động trước những biến động phức tạp, khó lường của tình hình thế giới, khu vực và trong nước. Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện cuộc vận động "Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh" gắn với phong trào hoạt động của các tổ chức đoàn thể, đặc biệt là phong trào hành động cách mạng của Đoàn Thanh niên, khắc phục các biểu hiện thờ ơ, vô cảm, suy thoái, phai nhạt về chính trị và các biểu hiện nhận thức tiêu cực, thực dụng trong học tập ở sinh viên hiện nay.

2.2 Nâng cao chất lượng dạy học môn học giáo dục quốc phòng- an ninh

Tiếp tục quán triệt và thực hiện nghiêm túc các văn bản quy định về giáo dục quốc phòng- an ninh gắn với nâng cao chất lượng thực hiện các khâu, các bước trong hoạt động giảng dạy. Thường xuyên cập nhật bổ sung bài giảng trên cơ sở những thay đổi và diễn biến mới có liên quan đến yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc. Quá trình tổ chức các hoạt động trên lớp, cùng với việc truyền thụ những kiến thức cơ bản, phải coi trọng việc thông tin thời sự, định hướng liên hệ với những vấn đề thực tiễn, hướng dẫn hoạt động tự học, tự nghiên cứu, tổ chức thảo luận theo tổ, nhóm; đồng thời duy trì thực hiện nghiêm túc quy chế, quy định trong học tập, kiên quyết nhắc nhở, chấn chỉnh và xử lí kịp thời các biểu hiện vi phạm, kết hợp chặt chẽ quá trình truyền thụ kiến thức với giáo dục đạo đức, lối sống, rèn luyện kỷ luật, nâng cao ý thức trách nhiệm công dân cho sinh viên.

Trên cơ sở các quy định của Bộ giáo dục và đào tạo và quy định trong đào tạo của Nhà trường, đề xuất ban hành các quy định cụ thể trong đánh giá kết quả học tập, rèn luyện của sinh viên ở Trường Đại học Kinh tế Nghệ An với những tiêu chí cụ thể (về chuyên cần, ý thức thái độ học tập, rèn luyện, kiểm tra

đánh giá thường xuyên và thi kết thúc học phần), đồng thời bổ sung, điều chỉnh nội dung, hình thức kiểm tra, đánh giá kết quả môn học, khắc phục biểu hiện học tủ, học lệch, "học vẹt" ở sinh viên.

2.3 Phát huy tinh thần trách nhiệm, tính tích cực, tự giác, tự học, tự rèn của sinh viên

Thường xuyên chăm lo giáo dục xây dựng động cơ học tập đúng đắn cho sinh viên nhằm khơi dậy tính tích cực, tự giác và phát huy tinh thần tự học, tự rèn trong thực hiện môn học giáo dục quốc phòng- an ninh. Tăng cường kiểm tra, hướng dẫn sinh viên từng bước đổi mới phương pháp học tập, nhất là trong các hoạt động tự học, tự nghiên cứu, khắc phục biểu hiện đơn giản, chủ quan, bó hẹp phạm vi kiến thức trong khuôn khổ giáo trình, sao chép máy móc, thiếu tìm tòi, sáng tạo, thiếu khả năng liên hệ, vận dụng kiến thức đã học với những vấn đề xảy ra trong thực tiễn.

2.4 Tăng cường cơ sở vật chất phục vụ dạy học

Thường xuyên khai thác có hiệu quả giáo trình, tài liệu, cơ sở vật chất và vũ khí trang bị hiện có. Tăng cường kiểm tra công tác bảo quản, sử dụng, không để mất mát, hư hỏng. Triển khai nghiên cứu biên soạn tài liệu tham khảo, bổ trợ phục vụ môn học. Đồng thời chủ động tham mưu đề xuất kiến nghị bảo đảm cơ sở vật chất thiết yếu phục vụ dạy học, nhất là việc bảo đảm máy chiếu đa năng, phương tiện nghe nhìn tại các phòng học.

III. KẾT LUẬN

Nâng cao nhận thức, trách nhiệm công dân cho sinh viên đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa cho sinh viên là đòi hỏi tất yếu góp phần thực hiện cam kết chuẩn đầu ra của Nhà trường, vừa là yêu cầu tất yếu để thực hiện mục tiêu giáo dục- đào tạo trong giai đoạn cách mạng mới. Trong những năm qua, với việc triển khai thực hiện nhiều biện pháp tích cực, chất lượng giáo dục đào tạo của Nhà trường đã có nhiều khởi sắc. Tuy nhiên, nhận thức chính trị của sinh viên, nhất là nhận thức, trách nhiệm đối với yêu cầu nhiệm vụ bảo vệ Tổ quốc còn nhiều hạn chế, bất cập: nhận thức về mục tiêu, yêu cầu nhiệm vụ, những khó khăn, thách thức, sức mạnh và phương thức bảo vệ Tổ quốc còn chủ quan, đơn giản, lệch lạc, phiến diện. Nguyên nhân chủ yếu bắt nguồn từ công tác giáo dục chính trị tư tưởng, từ kết quả quá trình dạy và học môn học giáo dục quốc phòng- an ninh. Vì vậy, cần phải tiến hành đồng bộ các giải pháp, nhưng tập trung trước hết là coi trọng nâng cao chất lượng công tác giáo dục chính trị, tư tưởng của Nhà trường, từng bước đổi mới, nâng cao chất lượng dạy, học đồng thời quan tâm bảo đảm cơ sở vật chất phục vụ môn học giáo dục quốc phòng- an ninh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1.Bộ Giáo dục và đào tạo (2008), *Giáo trình giáo dục quốc phòng- an ninh dùng cho sinh viên đại học, cao đẳng (Tập I),* Nxb giáo dục.

2.Chiến lược phát triển giáo dục (2001), Nxb Giáo dục, Hà Nội

3.Đảng cộng sản Việt Nam (2003) , *Nghị quyết Hội nghị BCHTW lần thứ 8 (Khóa IX) về Chiến lược bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa trong tình hình mới,* Nxb Chính trị quốc gia.

4.Giải pháp thực hiện mục tiêu đổi mới giáo dục đại học (2009), NXB Bộ GD & ĐT, Hà Nội

5.Phương pháp giảng dạy môn GDQP(2005), NXB Quân đội nhân dân, Hà Nội.

ỨNG DỤNG THÔNG TIN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ TRONG VIỆC RA QUYẾT ĐỊNH CHẤP NHẬN HAY TỪ CHỐI ĐƠN HÀNG ĐẶC BIỆT

ThS. Nguyễn Thị Song Hương
Khoa Kế toán Phân tích

Tóm tắt: *Kế toán quản trị đã và đang đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tất cả các thông tin mà kế toán quản trị cung cấp sẽ là yếu tố then chốt giúp nhà quản lý hoạch định công việc giám sát và điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả nhất. Bài viết nêu lên các ứng dụng thông tin kế toán quản trị để các nhà điều hành ra quyết định ngắn hạn, cụ thể là quyết định chấp nhận hay từ chối một đơn đặt hàng đặc biệt.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Các giám đốc điều hành đều có mục tiêu chung là quản lý hiệu quả hoạt động kinh doanh. Các hoạt động hàng ngày đều xung quanh vấn đề xử lý thông tin và ra quyết định hiệu quả. Vai trò của kế toán quản trị là cung cấp thông tin cho các giám đốc điều hành để phục vụ cho việc ra quyết định.

Tất cả các quyết định đều có nền tảng từ thông tin. Do vậy, một yêu cầu đặt ra cho công tác kế toán, đặc biệt kế toán quản trị là phải đáp ứng nhu cầu thông tin nhanh, chính xác cho nhà quản trị doanh nghiệp nhằm hoàn thành tốt việc ra quyết định.

Có hai loại thông tin mà kế toán quản trị sẽ cung cấp bao gồm thông tin tài chính và thông tin phi tài chính. Tất cả các thông tin này được gọi chung lại là thông tin quản lý. Thông tin mà kế toán quản trị cung cấp không phải là thông tin tài chính đơn thuần, trước khi cung cấp thông tin thì kế toán quản trị cần biết rõ mục đích của những thông tin đó.

II. NỘI DUNG

1. Thông tin kế toán quản trị.

Thông tin kế toán quản trị là tập hợp các sự kiện, các sự kiện này sẽ trở thành thông tin hữu ích khi và chỉ khi nó làm thay đổi các quyết định về tương lai của người nhận nó.

Thông tin kế toán quản trị có các tính chất cơ bản của thông tin kế toán đó là thông tin về tình hình chu chuyển tài sản trong một doanh nghiệp và là những thông tin về hai mặt của mỗi hiện tượng, mỗi quá trình như vốn, các khoản tăng, các khoản giảm, chi phí, kết quả lợi nhuận... Bên cạnh đó, thông tin kế toán quản trị còn có tính chất riêng, cụ thể là:

- Tính chất đặc thù nội bộ của các sự kiện, thông tin kế toán.
- Tính linh hoạt, thích ứng với sự biến đổi hàng ngày của các sự kiện các quá trình kinh tế.
- Tính chất phi tiền tệ được chú trọng nhiều hơn trong các báo cáo quản trị.
- Tính dự báo (phục vụ cho việc lập

kế hoạch).

- Tính pháp lý đối với tài liệu gốc và tính hướng dẫn thông tin trên các báo cáo quản trị.

- Không có chuẩn mực chung.

2. Quyết định ngắn hạn.

Quyết định ngắn hạn là những quyết định liên quan đến việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian ngắn, thường là một kỳ kế toán hoặc ngắn hơn.

Đa số các quyết định ngắn hạn của doanh nghiệp thường nhằm vào mục tiêu chính là lợi nhuận. Và thông thường đòi hỏi vốn đầu tư ít, diễn ra trong khoảng thời gian ngắn, tính đến sự biến động của đồng tiền.

Các quyết định ngắn hạn của doanh nghiệp (của nhà quản trị doanh nghiệp) thường bao gồm nội dung sau:

- Chấp nhận hay từ chối một đơn đặt hàng đặc biệt (với giá giảm).

- Tự sản xuất hay mua ngoài một chi tiết sản phẩm từ bên ngoài.

- Ngừng hay tiếp tục sản xuất một mặt hàng nào đó.

- Nên bán ngay dưới dạng bán thành phẩm hay tiếp tục chế biến ra thành phẩm rồi mới bán?

- Quyết định sản xuất trong điều kiện năng lực giới hạn...

3. Thông tin kế toán quản trị cho việc ra quyết định ngắn hạn.

Để phục vụ cho việc ra quyết định ngắn hạn, nhà quản trị cần phải có các thông tin. Các thông tin mà kế toán cung cấp cho nhà quản trị phải đáp ứng được các yêu cầu: phù hợp, chính xác và kịp thời. Tuy nhiên, không phải tất cả các thông tin đều giúp được nhà quản trị ra quyết định một cách nhanh chóng, kịp thời mà chỉ có một số thông tin thích hợp mới giúp ích cho việc ra quyết định của nhà quản trị. Thông tin thích hợp là những thông tin có sự khác biệt giữa các phương án, tức là có sự khác biệt về chi phí, doanh thu hoặc lợi nhuận. Đó là những thông tin phải đạt đồng thời cả hai tiêu chuẩn là phát sinh trong tương lai và có sự khác biệt giữa các phương án đang xem xét và lựa chọn. Để có được thông tin thích hợp, kế toán quản trị phải phân tích các loại thông tin nhằm loại bỏ những thông tin không thích hợp. Tuy nhiên, có những thông tin có thể thích hợp ở phương án này nhưng lại không thích hợp ở những phương án khác, có thể thích hợp ở giai đoạn này nhưng không thích hợp ở giai đoạn khác.

Quá trình ra quyết định ngắn hạn thường được thực hiện theo 4 bước như sau:

Bước 1: Tập hợp tất cả thông tin về các khoản thu nhập và chi phí có liên quan đến các phương án đang được xem xét.

Bước 2: Loại bỏ các khoản chi phí chìm (là những khoản chi phí chi đã bỏ ra, không thể tránh được ở tất cả các phương án đang được xem xét và lựa chọn).

Bước 3: Loại bỏ các loại thu nhập và chi phí như nhau ở các phương án đang được xem xét.

Bước 4: Những khoản thu nhập và chi phí còn lại là các thông tin thích hợp, tiến hành phân tích các thông tin này để đưa ra quyết định.

4. Quyết định chấp nhận hay từ

chối một đơn đặt hàng đặc biệt.

Đây là một trường hợp khá phổ biến trong công ty sản xuất và dịch vụ. Đơn hàng đặc biệt là những đơn hàng nằm ngoài kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Những đơn hàng đặc biệt thường có chi phí cao hơn những đơn hàng thông thường do đây là một thị trường mới hoặc khách hàng có yêu cầu riêng về sản phẩm.

Để ra quyết định chấp nhận hay từ chối, nhà quản trị cần xem xét những thông tin sau:

- Khách hàng thuộc thị trường truyền thống hay thị trường mới?

- Máy móc thiết bị đã hết công suất chưa?

- Lợi nhuận mang lại từ đơn hàng đó như thế nào?

- Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp?

Do đó, kế toán quản trị cần phải phân tích các chi phí và thu nhập thích hợp: Cách ứng xử của chi phí và năng lực nhàn rỗi.

- Khi còn năng lực nhàn rỗi thì các định phí thường là thông tin không thích hợp, các biến phí là thông tin thích hợp. Khi đó, doanh nghiệp nên chấp nhận đơn hàng khi giá đơn hàng cao hơn chi phí biến đổi.

- Khi không còn năng lực nhàn rỗi thì chi phí cơ hội phải được xem xét, nó là thông tin thích hợp cho việc ra quyết định. Lúc này, cần lập bảng so sánh chênh lệch tăng giảm lợi nhuận giữa hai phương án chấp nhận hay từ chối. Doanh nghiệp chỉ chấp nhận đơn hàng khi lợi nhuận tăng.

Lấy dẫn chứng tại hãng hàng không Worldwide Airways có trường hợp sau:

Hãng vừa mới loại bỏ một số tuyến máy bay ít lợi nhuận, do vậy hiện tại hãng này có 2 máy bay chưa sử dụng và hãng chưa có ý định mở các tuyến bay mới. Các biến phí cho chuyến bay bao gồm: nhiên liệu, bảo trì, chi phí cho đội bay, các bữa ăn, dịch vụ và lệ phí mặt đất. Các định phí của hãng sẽ được phân bổ cho từng chuyến bay: khấu hao máy bay, bảo trì và khấu hao các thiết bị, chi phí quản lý cố định.

Một công ty du lịch ở Nhật Bản có ý định thuê dịch vụ vận chuyển hành khách từ Nhật Bản đến Hawaii bằng máy bay phản lực loại lớn của hãng. Mức giá mà Công ty du lịch đề nghị là $150.000 cho một chuyến báy đi và về. Trong khi đó, doanh thu hiện tại cho một chuyến bay từ Nhật Bản đến Hawaii và trở về là $280.000. Thông tin về chi phí cho một chuyến bay đi-về giữa Nhật Bản-Hawaii hiện tại như sau:

- Doanh thu
+ Hành khách: $250.000
+ Hàng hóa: $30.000
Tổng: $280.000
- Chi phí
+ Biến phí: $90.000 (trong đó chi phí đặt chỗ, bán vé là $5.000)
+ Định phí phân bổ: $100.000
Tổng: $190.000
- Lợi nhuận: $90.000

Vậy, hãng có nên chấp nhận lời đề nghị này không? Để trả lời được câu hỏi này, kế toán quản trị phải sử dụng các thông tin thích hợp để phân tích, đây là trường hợp khi còn năng lực nhàn rỗi:

Mức giá đề nghị cho chuyến bay là $150.000

Chi phí cho chuyến bay: Biến phí: $90.000

(Trừ biến phí tiết kiệm được từ việc đặt chỗ, bán vé $5.000)

Định phí: 0

Tổng chi phí cho chuyến bay: $85.000

Lợi nhuận: $150.000 - $85.000 = $65.000

Vậy Worldwide Airways nên chấp nhận lời đề nghị này từ phía Công ty du lịch.

Xét thêm trường hợp, Worldwide Airways có nên chấp nhận lời đề nghị này hay không nếu hiện tại hãng không có máy bay nhàn rỗi, để thực hiện tuyến bay đề nghị này thì hãng cần phải hủy tuyến bay ít lợi nhuận giữa Nhật Bản – Hồng Kông. Tuyến bay này hiện tại mang lại cho hãng lãi trên biến phí $80.000. Ta tính toán nhưng sau:

Mức giá để nghị cho chuyến bay Nhật Bản - Hawaii là $150.000

Biến phí cho chuyến bay: $90.000

Lãi trên biến phí: $150.000 - $90.000 = $60.000

Trong khi đó, lãi trên biến phí của chuyến Nhật Bản – Hồng Kông vẫn đạt $80.000, tức là lớn hơn $60.000, định phí phân bổ theo từng chuyến bay, do đó hãng không nên chấp nhận lời đề nghị này. Kể cả khi lãi của chuyến bay đề nghị lớn hơn lãi của chuyến bay hiện tại thì doanh nghiệp cũng cần phải cân nhắc việc chấp nhận hay không, bởi nếu chấp nhận thì chuyến bay hiện tại bị hủy có ảnh hưởng đến chiến lược lâu dài về thị trường của hãng hay không, vv….

III. KẾT LUẬN

Trong quá trình điều hành doanh nghiệp, các nhà quản trị phải trao đổi cập nhật thông tin kế toán. Họ không thể ra các quyết định mà không có thông tin kế toán. Hơn nữa để hoạt động có hiệu quả các nhà quản trị còn đòi hỏi thông tin kế toán phải đầy đủ, kịp thời, chính xác nhằm thực hiện tốt các chức năng và hoạt động quản trị của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Thị Vân Hà (2018), *Giáo trình Kế toán quản trị*

2. Mai Ngọc Anh, Lưu Đức Tuyên, Nguyễn Vũ Việt (2014), *Một số chuyên đề về lý thuyết kế toán,* Nxb Tài chính

3.https://smarttrain.edu.vn/ke-toan-quan-tri-la-gi-va-vai-tro-cua-ke-toan-quan-tri-trong-doanh-nghiep-hien-dai/

4.https://www.slideshare.net/atulavt01/chuong-6-thong-tin-thich-hop-cua-ke-toan-cho-viec-ra-qd

5.file:///C:/Users/LNV/Downloads/Documents/TXKTQT02_Bai8_v1.0015107228.pdf

NGHIÊN CỨU TÁC ĐỘNG CỦA BÁN PHÁ GIÁ TỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA VIỆT NAM

ThS. Hồ Thị Hoàng Lương
Khoa Kinh tế Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Quy định chống bán phá giá được nhiều quốc gia đưa ra để bảo vệ thị trường nội địa đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động thương mại của các nước trên thế giới. Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam đã phải chịu sự "trừng phạt" từ các nước nhập khẩu như bị áp thuế chống bán phá giá và dẫn tới sự kìm hãm hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp nói riêng và của quốc gia nói chung. Bài viết "Nghiên cứu tác động của bán phá giá tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam" có mục tiêu là đánh giá thực trạng bán phá giá hàng xuất khẩu của Việt Nam từ năm 1994 đến nay và lợi. Từ đó đề xuất một số kiến nghị và giải pháp cho Chính phủ và các doanh nghiệp xuất khẩu nhằm hạn chế và khắc phục tình trạng bị kiện vì bán phá giá trong hoạt động thương mại quốc tế hiện nay.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Liên tiếp những vụ kiện về bán phá giá của hàng Việt Nam xuất khẩu trong thời gian qua đã gây tác động không nhỏ tới hình ảnh cũng như kim ngạch xuất khẩu của hàng hóa Việt Nam. Theo số liệu từ Bộ Công Thương, tính tới ngày 31 tháng 12 năm 2018, hàng hóa của Việt Nam đang là đối tượng bị điều tra của 81 vụ kiện chống bán phá giá, 12 vụ điều tra chống trợ cấp và 17 vụ điều tra chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá.

Vậy bán phá giá là gì và bán phá giá gây ra những tác động gì tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam? Nội dung bài viết sẽ làm rõ những vấn đề này nhằm góp phần thúc đẩy xuất khẩu hàng Việt Nam ra thị trường thế giới.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm bán phá giá

Bán phá giá bắt đầu xuất hiện từ thế kỉ XVII tại châu Âu và sau đó nhanh chóng trở thành hiện tượng phổ biến của thế giới. Ngay từ khi xuất hiện bán phá giá đã được xem như mối đe doạ đối với nền kinh tế của nước nhập khẩu. Vậy bán phá giá là gì?

Theo Tổ chức thương mại thế giới WTO: "*Bán phá giá là hành động mang sản phẩm của một nước sang bán thành hàng hoá ở một nước khác, với mức giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường của sản phẩm đó khi bán ở trong nước*". Một sản phẩm được coi là bán phá giá khi nó được đưa vào hoạt động thương mại tại nước nhập khẩu với giá xuất khẩu thấp hơn giá có thể so sánh được trong tiến trình buôn bán thông thường

[1]"Thống kê các vụ điều tra chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam tại thị trường nước ngoài" - Hội đồng tư vấn về Phòng vệ thương mại -VCCI, thống kê năm 2018

đối với sản phẩm tương tự khi đưa tới người tiêu dùng ở trong nước xuất khẩu.

Theo điều 4 của "Pháp lệnh giá" của nước Cộng hoà xã hội Chủ nghĩa Việt Nam định nghĩa: "*Bán phá giá là hành vi bán hàng hoá, dịch vụ với giá quá thấp so với giá thông thường trên thị trường Việt Nam để chiếm lĩnh thị trường, hạn chế cạnh tranh đúng pháp luật, gây thiệt hại đến lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân sản xuất, kinh doanh và lợi ích của Nhà nước*."

Như vậy, trung tâm của khái niệm bán phá giá là có sự tách biệt về giá, khi giá xuất khẩu thấp hơn giá trị thông thường của hàng hóa đó ở trong nước xuất khẩu. Bán phá giá hàng hoá không đồng nghĩa với hàng hoá bán rẻ. Một nước có thể xuất khẩu hàng hoá đó sang nước khác, bán với giá rẻ hơn hàng hoá cùng loại đang bán trên thị trường nước nhập khẩu, nếu giá bán không thấp hơn gía bán của hàng hoá đó trên thị trường nước xuất khẩu thì hành động đó không phải là bán phá giá. Ví dụ, một người sản xuất tivi lâu năm bán mặt hàng tivi PANASONIC với giá 300USD/chiếc, nếu người đó xuất khẩu TV cùng loại PANASONIC tới nước khác và bán với giá 250USD /chiếc thì người đó đã thực hiện hành động bán phá giá.

2. Mục tiêu của bán phá giá

Mục tiêu của bán phá giá hàng hoá là nhằm đánh bại đối thủ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường tiêu thụ, đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá và cuối cùng là đạt được lợi nhuận tối đa. Nhưng trong đó hai mục tiêu chủ yếu là mục tiêu lợi nhuận và mục tiêu chính trị.

Mục tiêu lợi nhuận

Thực tế kinh doanh quốc tế chỉ ra rằng, khi mà các hãng cạnh tranh với nhau có mức chi phí bình quân xấp xỉ như nhau thì họ thường thoả thuận thủ tiêu cạnh tranh, giảm lượng bán và tăng giá bán. Khi tự do cạnh tranh, sau một khoảng thời gian không dài thị trường không cân bằng, lợi nhuận của các doanh nghiệp giảm thoả thuận giảm sản lượng xuống tạo ra mức cân bằng mới của thị trường nhưng vẫn có lợi nhuận cao hơn cạnh tranh ngang.

Còn đối với các nước xuất khẩu, khi thực hiện hành động bán phá giá nhằm mục tiêu lợi nhuận, nước xuất khẩu phải hạn chế tối đa nhập khẩu, các doanh nghiệp trong nước thoả thuận với nhau về giá, nâng mức giá trong nước lên. Mặt khác, họ xuất khẩu với giá triệt tiêu đối thủ. Sau khi chiếm lĩnh thị trường nước nhập khẩu, họ sẽ tìm cách thao túng để thu lợi nhuận tối đa.

Mục tiêu chính trị

Ngoài mục tiêu chính là mục tiêu lợi nhuận, mục tiêu chính trị và thao túng các nước khác cũng được coi là khá quan trọng trong hành động bán phá giá. Một số nước thực hiện bán phá gía để thao túng thị trường.

Đối với các hãng lớn ngoài việc thao túng thị trường còn có thể với mục đích khác như dành uy tín, hoặc để tăng sức ép với bạn hàng nhập khẩu về mặt nào đó.

3. Nguyên nhân của việc bán phá giá

Hành động bán phá giá xảy ra do

nhiều nguyên nhân, có thể kể đến những nguyên nhân chính sau đây:

Thứ nhất, do có các khoản tài trợ của Chính phủ hoặc cơ quan công cộng nước ngoài. Chính sách tài trợ nhằm đạt được mục đích (1) duy trì và tăng cường mức sản xuất xuất khẩu và (2) duy trì mức sử dụng nhất định với các yếu tố sản xuất như lao động và tiền vốn trong nền kinh tế. Các khoản tài trợ có thể được cấp cho người sản xuất cũng như cho người tiêu dùng, nhưng về mặt tác động kinh tế thì chúng đều như nhau và đều đưa đến những hệ quả kinh tế tương tự.

Thứ hai, do nhập siêu lớn, vẫn phải có ngoại tệ để bù đắp cho thiếu hụt này. Khi đó có thể áp dụng biện pháp bán phá giá để giải quyết cho vấn đề thiếu hụt ngoại tệ.

Thứ ba, do trong một nước có quá nhiều hàng tồn kho, không thể giải quyết theo cơ chế giá bình thường.

Bán phá giá được sử dụng như là công cụ cạnh tranh. Sau khi đã chiếm lĩnh được thị trường nội địa của nước nhập khẩu, triệt tiêu được sự cạnh tranh của hàng nội địa thì các hãng sẽ tìm cách thao túng thị trường nội địa để thu được lợi nhuận tối đa.

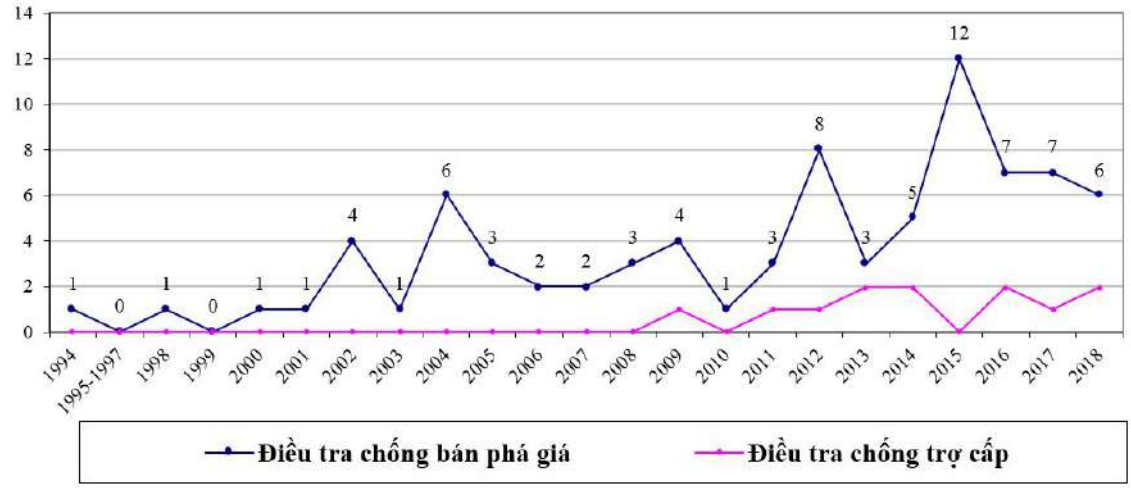
Cũng có một số nước làm ra sản phẩm với giá thành rất thấp do sử dụng lao động trẻ em, tiền lương thấp và sử dụng lao động của tù nhân làm hàng xuất khẩu. Việc sử dụng lao động trẻ em ngoài việc mang lại siêu lợi nhuận còn là cách để cạnh tranh với đối thủ cạnh tranh. Nhờ giá nhân công rẻ mạt, người ta có thể hạ giá thành sản phẩm, xuất khẩu hàng hoá bán phá giá ở nước ngoài.

Đối với mặt hàng ngoại nhập khẩu, do thu được lợi nhuận siêu ngạch có được từ trốn thuế nhập khẩu, hàng ngoại sẽ điều tiết và chiếm lĩnh được thị trường với giá cạnh tranh so với hàng hoá sản xuất trong nước. Ví dụ: hàng vải trên thị trường Việt Nam, thực tế hàng vải nội chỉ giữ 20% thị phần còn 80 % thị phần là hàng vải ngoại, trong đó hàng Trung Quốc chiếm 60%, phần lớn số vải từ Trung Quốc là do nhập lậu, trốn thuế nên được bán với giá dù chỉ bằng 1/3 - 1/2 hàng sản xuất trong nước.

4. Tác động của việc bán phá giá hàng hoá đối với hoạt động xuất khẩu của Việt Nam

4.1. Thực trạng bán phá giá hàng xuất khẩu của Việt Nam thời gian qua

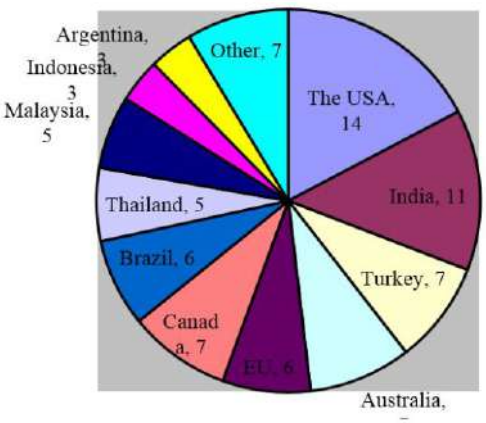
Theo số liệu của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI), từ khi năm 1994 đến hết năm 2018, hàng hóa xuất khẩu Việt Nam đã là đối tượng của 110 vụ điều tra phòng vệ thương mại. Trong đó, có 81 vụ điều tra chống bán phá giá, 12 vụ chống trợ cấp và 17 vụ điều tra chống lẩn tránh thuế. Đặc biệt, Mỹ là một trong những bạn hàng xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam nhưng cũng là nơi hàng hóa xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt với nhiều vụ điều tra chống bán phá giá, chống trợ cấp và điều tra chống lẩn tránh thuế nhất trong số các thị trường xuất khẩu của Việt Nam.



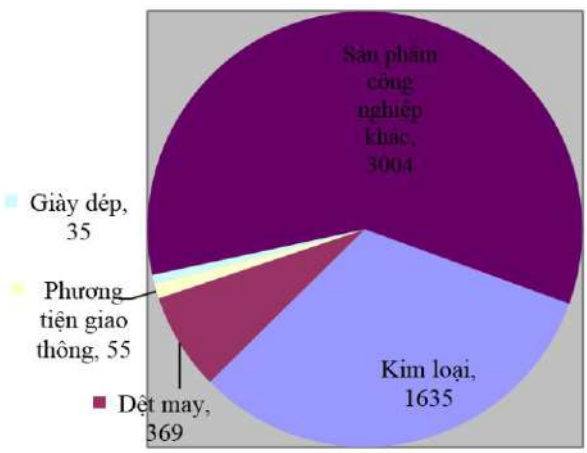
Hình 1: Số liệu các vụ chống bán phá giá của Việt Nam bị điều tra qua các năm

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ số liệu của VCCI

Về mặt thị trường, hàng hóa Việt Nam phải đối mặt với nhiều vụ việc điều tra chống bán phá giá nhất là ở Mỹ chiếm khoảng 20% tổng số các vụ việc, đứng thứ 2 là Ấn Độ; Thổ Nhĩ Kỳ, Canada và Úc đứng thứ 3 với 7 vụ điều tra. Tiếp đến là Liên minh EU và Brazil với 6 vụ điều tra; Thái Lan, Malaysia với 5 vụ điều tra; Indonesia, Argentina với 3 vụ điều tra…



Hình 2: Số liệu các vụ chống bán phá giá của Việt Nam bị điều tra theo thị trường



Hình 3: Số liệu các vụ chống bán phá giá của Việt Nam bị điều tra theo mặt hàng

Nguồn: Tổng hợp của tác giả từ số liệu của VCCI

Trong số 81 vụ điều tra chống bán phá giá của Việt Nam thì có 40 vụ là liên quan đến sắt thép - chiếm gần 1/2 các loại hàng hóa. Đứng thứ hai là mặt hàng sợi dệt, mặc dù đây không phải là lợi thế của Việt Nam nhưng lại bị điều tra chống bán phá nhiều. Nguyên nhân là do đây là những sản phẩm sợi, dệt không sử dụng được cho hàng may xuất khẩu. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu các mặt hàng sơ sợi này sang Thổ Nhĩ Kỳ và Ấn Độ. Đây là hai thị trường sử dụng nhiều biện pháp phòng vệ thương mại.

4.2. Tác động của việc bán phá giá hàng hoá đối với hoạt động xuất khẩu của Việt Nam

Hành động bán phá giá có thể có lợi trong một số trường hợp như giúp sản phẩm xuất khẩu tăng khả năng cạnh tranh cũng như thuận lợi trong việc chiếm thị phần trên thị trường nước ngoài, tăng thu ngoại tệ và thúc đẩy hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp nói riêng và quốc gia nói chung, tuy nhiên nếu lạm dụng quá thì sẽ gây nhiều tác động bất lợi tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam.

Thứ nhất, hiện nay hầu hết các quốc gia trên thế giới đều đưa ra luật chống bán phá giá đối với hàng nhập khẩu vào thị trường nước họ, do đó khi doanh nghiệp Việt Nam thực hiện bán phá giá sản phẩm sang thị trường nước ngoài sẽ phải đối mặt với những vụ kiện bán phá giá và làm cho sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam bị áp thuế chống bán phá giá của nước nhập khẩu và gây ảnh hưởng xấu tới hoạt động xuất khẩu của Việt Nam. Ví dụ vào năm 2004, đã có tới 5 vụ kiện chống bán phá giá đối với Việt Nam ở Mỹ và Châu Âu. Vào thời điểm hiện tại, Hoa Kỳ và Eu đang áp thuế chống bán phá giá đối với hơn mười sản phẩm và nhóm sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam. Mức thuế chống bán phá giá ở cả hai thị trường này cũng rất cao, phổ biến ở mức 40% và cả biệt có sản phẩm phải chịu thuế suất lên tới 116,31%. Một số sản phẩm của Việt Nam sau khi hết thời hạn áp thuế chống bán phá giá đầu tiên đã tiếp tục bị gia hạn thuế chống bán phá giá, ví dụ, sản phẩm cá tra, cá basa bị áp thuế lần đầu tiên tại thị trường Hoa Kỳ năm 2002 và tiếp tục bị áp thuế chống bán phá giá thêm 5 năm. Đến năm 2017, sản phẩm cá tra, cá basa của Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ tiếp tục phải chịu mức thuế chống bán phá giá cao nhất là 2,39 USD/kg. Cũng vào năm 2017, Ủy ban chống bán phá giá và chống trợ cấp Thái Lan đã quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với mặt hàng tôn lạnh nhập khẩu từ Việt Nam trong thời gian 5 năm ở mức 6,2% - 40,49%... Thuế chống bán phá giá đã gây khó khăn rất lớn cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam.

Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, khi các doanh nghiệp nội địa đang gặp khó khăn thì kiện chống bán phá giá đối với các sản phẩm cạnh tranh từ nước ngoài mà dễ có cơ hội thắng như các sản phẩm của Việt Nam được coi như là cứu cánh cho ngành sản xuất nội địa. Khi đó, hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường nước ngoài nếu bán phá giá sẽ là miếng mồi béo bở cho cả nhà nhập khẩu và cả nhà sản xuất nội địa. Hàng giá rẻ giúp nhà nhập khẩu thu lãi lớn. Trong khi đó,

thuế chống bán phá giá thu được từ sản phẩm nhập khẩu sẽ được điều tiết trở lại cho ngành sản xuất nội địa.

Thứ hai, phần lớn các sản phẩm xuất khẩu của doanh nghiệp Việt Nam khi bị kiện vì bán phá giá ra thị trường nước ngoài như Mỹ, Ấn Độ, EU, Australia… đều là các vụ kiện có quy mô khá lớn. Các mặt hàng bị cũng thường là những mặt hàng xuất khẩu chiến lược của nền kinh tế như nông sản, thủy sản, công nghiệp nhẹ (xe đạp) với tổng sản lượng xuất khẩu lên tới nhiều tỷ đô la hằng năm. Những ngành công nghiệp này lại là chủ yếu mang tính chất gia công, hàm lượng lao động cao, sử dụng tới hàng triệu lao động phổ thông Việt Nam. Chính vì vậy, ngoài những tác động kinh tế, tác động xã hội của những vụ kiện chống bán phá giá cũng hết sức lớn và gây ảnh hưởng tới việc làm của hàng triệu lao động Việt Nam, đồng thời làm cho lượng hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam sụt giảm nhanh chóng, gây thiệt hại lớn cả về kinh tế và xã hội.

Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam thường xuyên rơi vào thế bất lợi khi bị kiện chống bán phá giá. Do Việt Nam chưa được nhiều quốc gia trên thế giới công nhận là nước có nền kinh tế thị trường nên trong hầu hết các vụ kiện, doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam đều bị lấy nước thứ ba làm nước thay thế để tính giá trị thông thường của sản phẩm và điều này đem đến rất nhiều bất lợi. Tình hình sản xuất các nước đó khác xa Việt Nam, quy mô sản xuất cũng khác nên giá trị thông thường ở đó cao hơn ở Việt Nam dẫn đến việc hàng xuất khẩu của Việt Nam bị áp thuế chống bán phá giá với mức cao. Điển hình là trường hợp chịu thuế chống bán phá giá của sản phẩm cá tra xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Mỹ từ năm 2002 chịu mức thuế ngang với nước Banglades. Tuy nhiên, đến năm 2010 Bộ Thương Mại Mỹ (DOC) đã rà soát hành chính và lấy Philippin là nước thay thế để tính biên độ bán phá giá đối với cá tra của Việt Nam. Trong khi đó, ngành công nghiệp nuôi cá tra của Philippin hết sức nhỏ, chi phí sản xuất cao. Giá thành cá tra nuôi ở Việt Nam chỉ là 0,8 USD/kg thì ở Philippin giá thành lên tới 2,38 USD/kg. Kết quả là khi tiến hành xác định biên độ bán phá giá một cách không công bằng như vậy, DOC đã dự định áp mức thuế chống bán phá giá sơ bộ trên 100% đối với cá tra phile đông lạnh của Việt Nam. Sau đó phía các doanh nghiệp Việt Nam phải đưa ra các lý lẽ phản đối mạnh mẽ và tiến hành vận động hành lang một cách tích cực thì DOC mới chấp nhận quay trở lại lấy Bangladet làm nước thay thế và ngay lập tức mức thuế chống bán phá giá đối với các doanh nghiệp Việt Nam giảm xuống còn từ 0 - 0,2 %.

5. Một số kiến nghị và giải pháp khắc phục tình trạng bị kiện đối với sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam

5.1. Về phía Chính phủ

Cần tích cực triển khai đàm phán song phương, đa phương để tranh thủ nhiều nước thừa nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường, do đó không áp dụng biện pháp chống bán phá giá đối với Việt Nam;

[2]Số liệu từ Hiệp hội Chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam - VASEP

Dự báo danh mục các ngành hàng và các mặt hàng Việt Nam có khả năng bị kiện phá giá trên cơ sở rà soát theo tình hình sản xuất, xuất khẩu từng ngành hàng của Việt Nam và cơ chế chống bán phá giá của từng quốc gia để từ đó có sự phòng tránh cần thiết;

Xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin về thị trường xuất khẩu, về luật thương mại quốc tế, luật chống bán phá giá của các nước… và phổ biến, hướng dẫn cho các doanh nghiệp các thông tin cần thiết nhằm tránh những sơ hở dẫn đến các vụ kiện.

5.2. Về phía doanh nghiệp

Cần xây dựng chiến lược đa dạng hoá sản phẩm và đa phương hoá thị trường xuất khẩu để phân tán rủi ro, tránh tập trung xuất khẩu với khối lượng lớn vào một nước vì điều này có thể tạo ra cơ sở cho các nước khởi kiện bán phá giá. Theo hướng đó các doanh nghiệp cần chú trọng đến các thị trường lớn (Trung Quốc, Nhật Bản..) các thị trường mới nổi (Hàn Quốc, Úc..) các thị trường mới (SNG, Trung Đông, Nam Phi…);

Tăng cường áp dụng các biện pháp cạnh tranh phi giá để nâng cao khả năng cạnh tranh của hàng xuất khẩu thay cho cạnh tranh bằng giá thấp như đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm, đẩy mạnh các dịch vụ hậu mãi, tiếp thị quảng cáo, áp dụng các điều kiện mua bán có lợi cho khách hàng…;

Tìm hiểu rõ các thông tin về thị trường nước xuất khẩu để tránh các rủi ro có thể xảy ra.

III. KẾT LUẬN

Có thể thấy, khi hoạt động xuất khẩu của Việt Nam đã đạt được những mức tăng trưởng đáng ghi nhận trong thời gian gần đây và việc một số mặt hàng xuất khẩu Việt Nam đã bước đầu có được chỗ đứng vững chắc tại các thị trường lớn đã dẫn đến khả năng các vụ kiện chống bán phá giá ngày càng gia tăng. Điều này về lâu dài sẽ kìm hãm tốc độ tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam. Vì vậy, để giảm thiểu tối đa những tác động tiêu cực do các vụ kiện bán phá giá gây ra, các doanh nghiệp Việt Nam cần có biện pháp không chỉ ứng phó có hiệu quả mà phải chủ động ngăn ngừa những nguy cơ xảy ra các vụ kiện chống bán phá giá.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Thương mại (2003), *Chống bán phá giá - mặt trái của tự do hoá thương mại*, Hà Nội.

2. Bộ Công thương (2018), *Quyết định số 686/QĐ-BCT ngày 02 tháng 3 năm 2018 về áp dụng biện pháp tự vệ chính thức,* Hà Nội.

3. Bộ Công thương (2018), *Thông tư số 06/2018/TT-BCT ngày 20 tháng 4 năm 2018 về quy định chi tiết một số nội dung về các biện pháp phòng về thương mại,* Hà Nội.

4. Võ Thanh Thu, Đoàn Thị Hồng Vân, Nguyễn Đông Phong (2015), *"Cẩm nang phòng ngừa & đối phó với các vụ kiện chốn bán phá giá đối với hàng xuất khẩu Việt Nam",* NXB Lao động - xã hội, Hà Nội.

5. Hội đồng tư vấn về Phòng vệ thương mại - VCCI (2018), *Thống kê các vụ điều tra chống bán phá giá đối với hàng hóa Việt Nam tại thị trường nước ngoài*, Hà Nội.

VẬN DỤNG MỘT SỐ KỸ THUẬT DẠY HỌC TÍCH CỰC NHẰM ĐỔI MỚI PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY TRONG BỘ MÔN TIN HỌC TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Đào Thị Nha Trang
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Các kỹ thuật "Động não", "Các mảnh ghép", "Sơ đồ KWL" và kỹ thuật "Sơ đồ hóa kiến thức" là những kỹ thuật dạy học tích cực giúp đổi mới phương pháp dạy học (PPDH) theo hướng phát huy tính tích cực của sinh viên.*

Qua nghiên cứu và thực nghiệm giảng dạy cho thấy một số giảng viên còn gặp khó khăn trong việc tổ chức hoạt động dạy học trên lớp với việc thiết kế và sử dụng các kỹ thuật dạy học tích cực, cũng như chưa phát huy tối đa hiệu quả của tiết dạy. Kết quả sinh viên vẫn chỉ tiếp nhận kiến thức một cách thụ động và không hề tư duy.

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đổi mới phương pháp, nâng cao chất lượng dạy và học bằng cách vận dụng các kỹ thuật dạy học tích cực đã và đang là vấn đề được rất nhiều các giảng viên, bộ môn quan tâm nhất hiện nay. Cũng như các môn học khác, mục tiêu của môn Tin học là không chỉ dừng lại ở việc trang bị kiến thức, kỹ năng, thái độ cho sinh viên, mà hơn thế là hình thành năng lực làm việc, chuẩn bị cho các em bước vào xã hội của thời đại mới. Chỉ có thực hiện đổi mới phương pháp dạy học (PPDH), phương pháp kiểm tra, đánh giá chúng ta mới có thể tạo được sự đổi mới thực sự trong giáo dục. Theo tinh thần đổi mới PPDH, vận dụng các kỹ thuật dạy học tích cực trong giảng dạy đã phần nào nâng cao kết quả học tập của sinh viên: sinh viên có cơ hội hoạt động nhiều hơn, tự lực hơn.

II. NỘI DUNG

1. Thực trạng dạy Tin học ở trường Đại học Kinh tế Nghệ An.

1.1. Thuận lợi:

- Được sự quan tâm chỉ đạo của BGH nhà trường, môn Tin học đã được đưa vào dạy học đúng chương trình theo quy định của Bộ GD&ĐT.

- Bản thân các giảng viên trong bộ môn được đào tạo đúng chuyên môn và được tham gia các lớp tập huấn đổi mới phương pháp dạy học.

- Đa số các em sinh viên ham học hỏi, thích tìm tòi khám phá và yêu thích môn học.

- Giáo trình giảng dạy được biên soạn theo hướng đổi mới, kênh hình và kênh chữ chứa đựng những kiến thức khoa học cơ bản và hệ thống nên sinh viên có thể lĩnh hội kiến thức một cách logic, ngắn gọn và khái quát.

- Có 6 phòng máy học Tin học, mỗi phòng có 24 máy phục hoạt động dạy học bộ môn cũng như các môn học khác.

1.2. Khó khăn:

- Sinh viên mới được làm quen với phương pháp học tập, thói quen tự giác học tập chưa cao, còn rụt rè, nhút nhát trong việc học tập theo phương pháp và kỹ thuật dạy học mới .

- Năng lực học không đồng đều giữa các đối tượng sinh viên, còn nhiều sinh viên có ý thức tiếp nhận kiến thức còn hạn chế.

- Hầu hết các em chưa có máy vi tính ở nhà nên việc tự học, tự nghiên cứu thêm kiến thức của sinh viên còn ít.

- Số lượng máy tính, phòng tin học chưa đáp ứng nhu cầu dạy và học bộ môn. Nhiều phòng máy tính bị hư hỏng nhiều hoặc đã quá cũ, hệ thống mạng chưa ổn định.

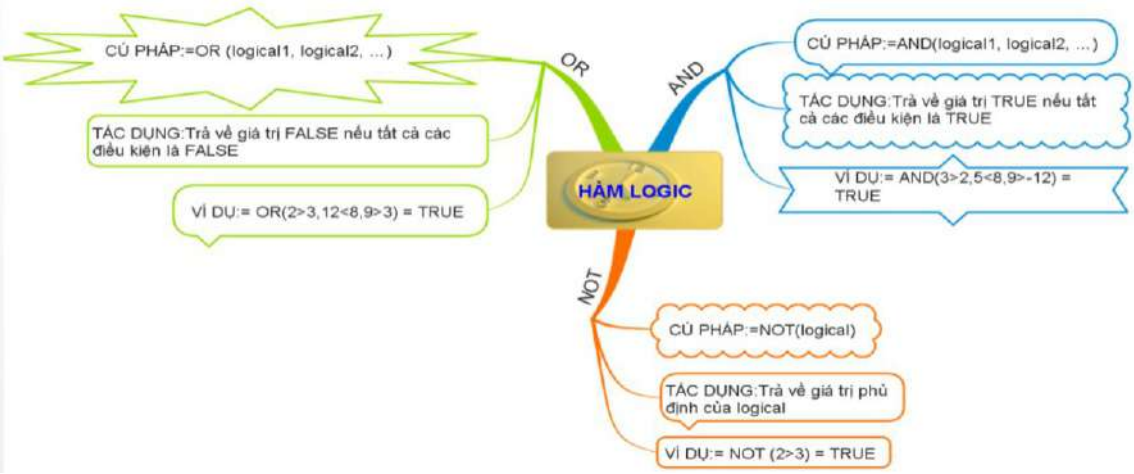
2. Vận dụng một số kỹ thuật dạy học tích cực nhằm đổi mới phương pháp dạy học môn Tin học tại Trường Đại học Kinh Tế Nghệ An.

Qua thực tế giảng dạy, bản thân tôi đã thực hiện đổi mới PPDH bằng các kỹ thuật dạy học tích cực sau:

2.1. Hoạt động kiểm tra kiến thức cũ:

Có thể sử dụng kỹ thuật "Sơ đồ hóa kiến thức" yêu cầu sinh viên vẽ sơ đồ tư duy và trình bày kiến thức đã học theo câu hỏi của giảng viên. Qua hoạt động này giúp cho sinh viên ghi nhớ tổng quát, rèn luyện tư duy logic, đào sâu kiến thức, rèn luyện kỹ năng trình bày.

Ví dụ: Câu hỏi kiểm tra kiến thức cũ: Trình bày bằng sơ đồ tư duy nhóm các hàm logic trong Excel.



2.2. Hoạt động dạy học kiến thức mới:

Trong tiết học sử dụng các kỹ thuật tích cực để dạy học gồm có nhiều hoạt động nhưng có thể tổng hợp thành các hoạt động cơ bản sau:

* Kỹ thuật động não:

Hoạt động 1: Sinh viên nêu ra ý kiến của mình về vấn đề, câu hỏi mà giảng viên đưa ra.

Hoạt động 2: Tập hợp các ý kiến của từng sinh viên trong nhóm. Thảo luận, chỉnh sửa, hoàn thiện câu trả lời.

Hoạt động 3: Lựa chọn phương án tối ưu và báo cáo kết quả.

* Ví dụ minh họa: Em có thể làm được gì nhờ máy tính?

Mục tiêu:

- Một số khả năng của máy tính

Bước 1: Hệ thống câu hỏi:

- Em hãy cho biết một số khả năng của máy tính?

Bước 2: Sinh viên đưa ra ý kiến cá nhân trong cùng nhóm

Bước 3: Các thành viên trong nhóm thảo luận, bổ sung

Bước 4: Đại diện nhóm đưa ra phương án trả lời

Một số khả năng của máy tính

+ Khả năng tính toán nhanh

+ Khả năng tính toán với độ chính xác cao

+ Khả năng lưu trữ lớn.

+ Khả năng làm việc không mệt mỏi

Bước 5: Giảng viên nhận xét và tổng kết lại.

* Kỹ thuật "Các mảnh ghép":

- *Vòng 1:*

Hoạt động 1: Hoạt động theo nhóm. Mỗi nhóm được giao một nhiệm vụ. Các sinh viên trong nhóm đưa ra ý kiến của mình về nhiệm vụ được giao

Hoạt động 2: Thảo luận đưa ra câu trả lời. Đảm bảo mỗi sinh viên trong nhóm đều trả lời được tất cả các câu hỏi trong nhiệm vụ được giao.

- *Vòng 2:*

Hoạt động 1: Hình thành nhóm mới. Các câu trả lời và thông tin của vòng 1 được các sinh viên trong nhóm mới chia sẻ đầy đủ với nhau

Hoạt động 2: Thảo luận trình bày, chia sẻ kết quả nhiệm vụ ở vòng 2.

* Ví dụ minh họa: Dạy học tiết Chỉnh sửa văn bản

Mục tiêu:

- Hiểu mục đích của thao tác chọn khối văn bản

- Biết cách thực hiện và biết sự khác nhau giữa các thao tác: xóa, sao chép, di chuyển khối văn bản.

Bước 1: Hệ thống câu hỏi:

Nhiệm vụ 1:

- Thế nào là xóa văn bản. Nêu các thao tác xóa khối văn bản.

- Thế nào là sao chép văn bản. Nêu các thao tác sao chép một khối văn bản.

- Thế nào là di chuyển văn bản. Nêu các thao tác di chuyển một khối văn bản.

Nhiệm vụ 2:

Xóa, sao chép, di chuyển văn bản khác nhau ở điểm nào? Cho ví dụ minh họa.

Bước 2: Sinh viên đưa ra ý kiến và cùng thảo luận đưa ra phương án trả lời tối ưu nhất. Đảm bảo tất cả các thành viên của nhóm đều trả lời được câu hỏi trong nhiệm vụ được giao

Bước 3: Các sinh viên trong nhóm tách ra và hình thành nhóm mới. Sinh viên chia sẽ thông tin ở nhiệm vụ 1.

Bước 4: Thảo luận, đưa ra ý kiến của nhóm về nhiệm vụ 2.

Nhiệm vụ 1:

+ Xóa khối văn bản là làm cho khối văn bản đó không tồn tại trên trang. Các bước xóa một khối văn bản là:

B1: Chọn khối văn bản cần xóa

B2: Nhấn vào phím Backspace hoặc phím Delete.

+ Sao chép văn bản là giữ nguyên khối văn bản đó ở vị trí gốc, đồng thời sao chép nội dung đó vào vị trí khác. Cách thực hiện:

B1: Chọn khối văn bản cần sao chép và nháy vào nút lệnh Copy

B2: Đưa con trỏ soạn thảo tới vị trí

cần sao chép và nháy vào nút lệnh Paste

+ Di chuyển khối văn bản là đưa khối văn bản từ vị trí này sang một vị trí khác. Cách thực hiện:

B1: Chọn khối văn bản cần di chuyển và nháy vào nút lệnh Cut

B2: Đưa con trỏ soạn thảo đến vị trí mới và nháy nút lệnh Paste.

Nhiệm vụ 2:

Xóa, sao chép, di chuyển khối văn bản khác nhau ở chỗ:

- Xóa: Khối văn bản bị mất đi, không tồn tại trên trang

- Sao chép: Sao chép khối văn bản đến một vị trí mới. Khối văn bản gốc vẫn giữ nguyên.

- Di chuyển: Sao chép rồi xóa đi khối văn bản gốc.

- Ví dụ minh họa: Sinh viên thực hành trên máy để minh họa.

Bước 5: Giảng viên nhận xét và tổng kết lại.

* Kỹ thuật "Sơ đồ KWL":

- Hoạt động 1: Phát phiếu học tập cho sinh viên sau khi giảng viên đã giới thiệu bài học, mục tiêu cần đạt của bài học.

** Tên bài học (chủ đề):*.....

.....

** Tên sinh viên:*.....

Lớp:.....

Know (Điều đã biết)	Want (Điều muốn biết)	Leared (Điều học được)

- Hoạt động 2: Sinh viên điền các thông tin vào phiếu học tập, cột K và cột W

- Hoạt động 3: Sau khi kết thúc bài học hoặc chủ đề, sinh viên điền vào cột L của phiếu những gì vừa học được.

* Ví dụ minh họa: Dạy học tiết Trình bày trang văn bản và in

Mục tiêu: Hiểu và biết cách sử dụng hộp thoại Print để in văn bản.

Bước 1: Câu hỏi: Một văn bản có 10 trang. Hãy thử tìm hiểu xem em có thể chỉ in hai trang đầu của văn bản và mỗi trang in 02 bản được không?

Bước 2: Sinh viên điền thông tin vào phiếu học tập (sơ đồ KWL)

** Tên bài học: Làm thế nào để in 2 trang đầu của một văn bản có 10 trang và mỗi trang in 02 bản?*

** Tên sinh viên: Nguyễn Văn A; Lớp: ĐH KTk4.02*

Know (Điều đã biết)	Want (Điều muốn biết)	Leared (Điều học được)
- Để in văn bản nháy vào nút lệnh Print trên thanh công cụ	Làm sao in được 02 trang 1 và 02 trang 2 trong văn bản có 10 trang?	

Bước 3: Sinh viên tìm hiểu, nghiên cứu và điền thông tin vào cột Leared

Know (Điều đã biết)	Want (Điều muốn biết)	Leared (Điều học được)
- Để in văn bản nháy vào nút lệnh Print trên thanh công cụ	- Làm sao in được 02 trang 1 và 02 trang 2 trong văn bản có 10 trang?	- Nháy vào nút Office Button, chọn lệnh Print, xuất hiện hộp thoại - Ở mục page gõ vào các trang cần in. - Ở mục Number of copy gõ số bản cần in. - Nháy vào nút lệnh OK

Bước 4: Giảng viên nhận xét và tổng kết lại.

* Kỹ thuật "Sơ đồ hóa kiến thức":

Hoạt động 1: Sinh viên lập sơ đồ hóa kiến thức theo cá nhân hoặc nhóm với các gợi ý liên quan đến chủ đề kiến thức bài học

Hoạt động 2: Báo cáo thiết minh về sơ đồ hóa kiến thức

Hoạt động 3: Thảo luận, chỉnh sửa, hoàn thiện sơ đồ hóa kiến thức

Hoạt động 4: Củng cố kiến thức bằng một sơ đồ tư duy

* Ví dụ minh hoạ: Dạy học tiết các hàm chuỗi trong Excel

Mục tiêu: Sinh viên hệ thống kiến thức về các hàm chuỗi trong Excel, giúp cho sinh viên hiểu sâu hơn về kiến thức đã học.

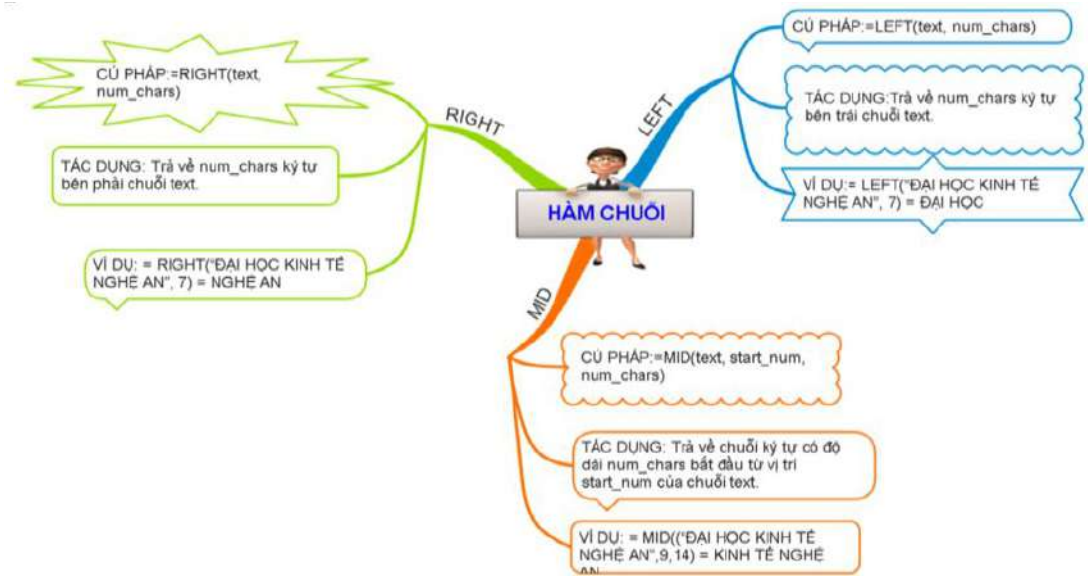
Bước 1: Hệ thống câu hỏi:

+ Tìm hiểu cú pháp, tác dụng của nhóm các hàm chuỗi trong Excel.

Bước 2: Đại diện nhóm lên báo cáo, thuyết minh sơ đồ tư duy của nhóm.

Bước 3: Sinh viên thảo luận, bổ sung, chỉnh sửa.

Bước 4: Giảng viên củng cố bằng sơ đồ tư duy, sinh viên trình bày.



2.3. Hoạt động củng cố kiến thức:

Dựa vào mục tiêu kiến thức của mỗi bài học của từng chương, giảng viên xây dựng hệ thống câu hỏi để sinh viên hệ thống lại kiến thức cơ bản của bài học, sau đó trình bày bằng sơ đồ tư duy.

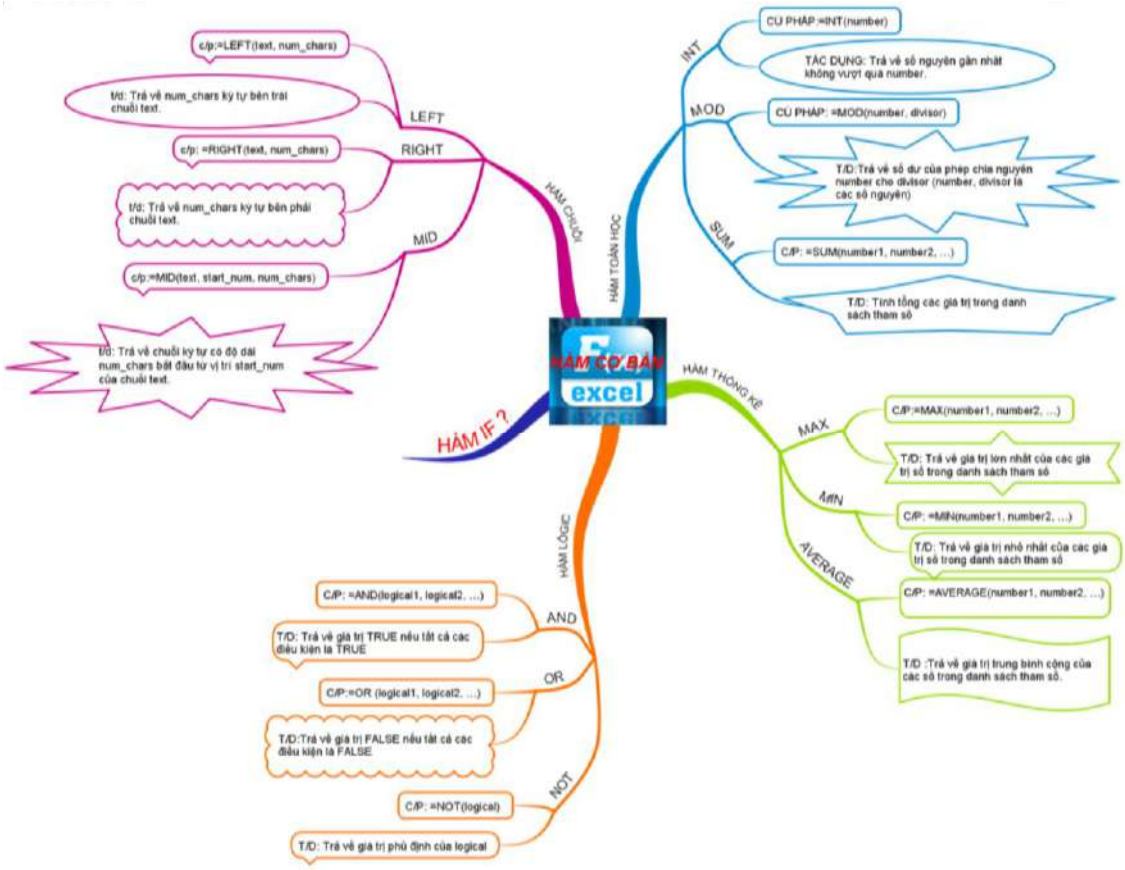
Ví dụ minh họa: Củng cố kiến thức chương III.

Mục tiêu: Sinh viên khái quát, hệ thống kiến thức các hàm cơ bản của chương III, biết được cấu trúc và tác dụng của các hàm cơ bản trong Excel. Từ đó vận dụng để hoàn thành các bài tập cụ thể.

Hệ thống câu hỏi:

- Nêu cú pháp và tác dụng của các hàm cơ bản trong Excel?

Sơ đồ tư duy:



4. Kết quả đạt được:

Qua việc tổ chức dạy học môn Tin học lớp theo hướng trên đã đem lại những kết quả như sau:

+ Sinh viên học tập một cách chủ động, tích cực và huy động được tất cả sinh viên tham gia xây dựng bài một cách hào hứng.

+ Không khí lớp học sôi nổi hơn.

+ Sinh viên được phát triển tư duy, kỹ năng sáng tạo và cảm thấy hứng thú trong quá trình học.

+ Sinh viên được rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm và kỹ năng trình bày.

III. KẾT LUẬN.

Để việc vận dụng các phương pháp dạy học theo hướng đổi phát huy tính tích cực, tự giác, sáng tạo của sinh viên

một cách có hiệu quả cần chú ý phối hợp các phương pháp, các kỹ thuật dạy học một cách hợp lí trên cơ sở nghiên cứu đặc điểm tình hình của sinh viên từng lớp học, từng đối tượng tiếp thu. Như vậy, giảng viên phải chuẩn bị bài thật kĩ, chọn lựa các phương pháp phù hợp thì hiệu quả và chất lượng dạy học mới được nâng cao, mới phát huy tối đa tính tiếp thu, tích cực tự giác của sinh viên trong quá trình lĩnh hội tri thức.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trần Bá Hoành (2003), *Dạy học lấy người học làm trung tâm*, Thông tin khoa học giáo dục số 96.

2. Vụ Giáo dục Trung học, Bộ Giáo dục và Đào tạo (2016), *Tài liệu Phương pháp và kĩ thuật tổ chức hoạt động học theo nhóm và hướng dẫn học sinh tự học*.

3. Đào Thị Nha Trang, Hoàng Hà, Cao Phương Thảo, Trần Thị Lê Na (2016), *Giáo trình Tin học đại cương*, Đại học Kinh tế Nghệ An (lưu hành nội bộ)

THỰC TRẠNG CỦA KẾ TOÁN QUẢN TRỊ HÀNG TỒN KHO TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM HIỆN NAY

ThS. Trần Thị Bích Ngọc
Khoa Kế toán Phân tích

Tóm tắt: *Hàng tồn kho là bộ phận tài sản chiếm tỷ trọng lớn, có vị trí quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, có thể duy trì liên tục và cũng chỉ tồn tại trong khoảng thời gian ngắn.Để quản lý hiệu quả hàng tồn kho, các nhà quản trị thường phải sử dụng nhiều công cụ quản lý khác nhau, trong đó có kế toán quản trịnói chung và kế toán quản trị hàng tồn kho nói riêng.Hiểu rõ được các vấn đề về hàng tồn kho và quản trị hàng tồn kho sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kế toán quản trị hàng tồn kho là bộ phận của hệ thống kế toán quản trị nhằm cung cấp các thông tin về hàng tồn kho để mỗi doanh nghiệp thực hiện chức năng quản trị yếu tố nguồn lực tiêu dùng cho các hoạt động, nhằm giúp các nhà quản trị xây dựng kế hoạch, kiểm soát, đánh giá hoạt động và đưa ra các quyết định hợp lý. Các nghiên cứu cho thấy, kế toán quản trị hàng tồn kho có chức năng liên kết giữa hàng mua vào và hàng bán ra.

Kế toán quản trị hàng tồn kho trong doanh nghiệp không chỉ thu nhận, xử lý, cung cấp các thông tin quá khứ về tình hình quản lý và sử dụng hàng tồn kho một cách kịp thời, chi tiết theo yêu cầu quản lý mà còn thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin mang tính chất dự báo tương lai, dự báo về lượng hàng tiêu thụ, phục vụ cho mục đích ra quyết định của nhà quản trị, từ đó phục vụ việc xây dựng kế hoạch đặt hàng cụ thể cũng như việc lựa chọn nhà cung cấp uy tín có thể hợp tác lâu dài.

Trong bài viết này, tác giả đi sâu vào khái quát về hàng tồn kho và kế toán quản trị hàng tồn kho đồng thời đánh giá thực trạng về kế toán hàng tồn kho của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm hàng tồn kho

Theo Chuẩn mực hàng tồn kho số 02, Hàng tồn kho bao gồm:

Nguyên liệu, vật liệu, công cụ dụng cụ tồn kho, đã mua đang đi trên đường hoặc gửi đi gia công chế biến.

Hàng hoá mua để bán : Hàng hoá tồn kho, hàng mua đang đi trên đường, hàng gửi đi gia công, chế biến, hàng gửi bán.

Hàng hoá thành phẩm: Thành phẩm tồn kho, và thành phẩm gửi bán.

Sản phẩm dở dang: Sản phẩm chưa hoàn thành hoặc sản phẩm hoàn thành nhưng chưa làm thủ tục nhập kho.

Chi phí dịch vụ dở dang.

Tất cả những thứ này được coi là hàng tồn kho và chiếm một phần lớn trong tỷ lệ tài sản kinh doanh của doanh

nghiệp, bởi vì doanh thu từ hàng tồn kho là một trong những nguồn cơ bản tạo ra doanh thu và những khoản thu nhập thêm sau này cho doanh nghiệp. Đó là những tài sản đã sẵn sàng để đem ra bán hoặc sẽ được đem ra bán. Đối với doanh nghiệp thương mại, hàng tồn kho bao gồm nguyên liệu vật liệu, công cụ dụng cụ và đặc biệt là hàng hóa, đây chính là tài sản tạo ra lợi nhuận chính cho doanh nghiệp. Như vậy vấn đề đặt ra ở đây là làm thế nào các doanh nghiệp tạo ra được lợi nhuận cao nhất trên khối tài sản là hàng tồn kho? Bởi vì nếu để tồn hàng tồn kho quá lâu thì sẽ làm ảnh hưởng không tốt tới quá trình kinh doanhvì doanh nghiệp sẽ phải tốn chi phí dự trữ, chi phí thanh lý hay cải tiến hàng bị lỗi thời và thanh lý hàng hư hỏng. Tuy nhiên, việc không dự trữ đủ hàng tồn kho cũng là một rủi ro đối với các doanh nghiệp thương mại vì có khả năng đánh mất những khoản doanh thu bán hàng tiền năng hoặc thị phần nếu doanh nghiệp không còn hàng để bán.

2. Thế nào là kế toán quản trị hàng tồn kho?

Kế toán quản trị hàng tồn kho là một bộ phận của hệ thống kế toán quản trị nhằm cung cấp các thông tin về hàng tồn kho để mỗi doanh nghiệp thực hiện chức năng quản trị yếu tố nguồn lực tiêu dùng cho các hoạt động, nhằm giúp các nhà quản trị xây dựng kế hoạch, kiểm soát, đánh giá hoạt động và đưa ra các quyết định hợp lý. Các nghiên cứu cho thấy, kế toán quản trị hàng tồn kho có chức năng liên kết giữa hàng mua vào và hàng bán ra. Ngoài ra, kế toán quản trị hàng tồn kho trong doanh nghiệp không chỉ thu nhận, xử lý, cung cấp các thông tin quá khứ về tình hình quản lý và sử dụng hàng tồn kho một cách kịp thời, chi tiết theo yêu cầu quản lý mà còn thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin mang tính chất dự báo tương lai, dự báo về lượng hàng tiêu thụ, phục vụ cho mục đích ra quyết định của nhà quản trị, từ đó phục vụ việc xây dựng kế hoạch đặt hàng cụ thể cũng như việc lựa chọn nhà cung cấp uy tín có thể hợp tác lâu dài.

Nói cách khác, nhờ thông tin của kế toán quản trị hàng tồn kho, nhà quản trị có thể lập kế hoạch xác định nhu cầu hàng hóa cần cho tiêu thụ là bao nhiêu, mua vào thời điểm nào với lượng mua mỗi lần là bao nhiêu sẽ đạt hiệu quả cao nhất trong quản lý, tiêu thụ sản phẩm.

3. Thực trạng kế toán quản trị hàng tồn kho của các doanh nghiệp thương mại tại Việt Nam hiện nay

Tại Việt Nam, trong những năm gần đây, mặc dù nhận thức về tầm quan trọng của kế toán quản trị đối với hàng tồn kho ngày càng được nâng lên, song vẫn còn không ít doanh nghiệp thương mại chưa thực sự quan tâm đến việc tổ chức công tác kế toán quản trị. Một số doanh nghiệp nếu có áp dụng mô hình kế toán quản trị cũng rất đơn giản, mang tính chất tự phát, mô hình áp dụng chưa khoa học và hợp lý. Hiện nay, công tác kế toán quản trị hàng tồn kho tại các doanh nghiệp thương mại còn tồn tại những điểm bất cập sau đây:

Thứ nhất, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa xây dựng được mức tồn kho an toàn. Mức tồn kho an toàn được xem như giới hạn cảnh báo cho người làm công tác quản trị kho hàng. Ở đó, sẽ có 2 cảnh báo cơ bản, thứ nhất là mức giới hạn tối thiểu về số lượng hàng trong kho. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ phải

bổ sung hàng để mức tồn kho không bao giờ được thấp hơn mức quy định đó – nó giống như cái sàn nhà vậy. Thứ hai,xác định mức giới hạn tối đa, nhà quản trị sẽ phải kiểm soát lượng hàng tồn của mình luôn luôn thấp hơn con số đó – tương tự là giới hạn bởi trần nhà. Việc xây dựng được mức tồn kho an toàn sẽ khiến cho các doanh nghiệp thương mại chủ động hơn trong vấn đề khi nào đặt hàng và đặt hàng với khối lượng bao nhiêu. Điều này còn phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh và chiến lược kinh doanh của từng doanh nghiệp. Cụ thể, doanh nghiệp có thể xem xét đến những yếu tố như: nhu cầu thị trường, đối tác cung ứng, lượng đặt hàng và thời điểm đặt hàng để xây dựng mức tồn kho an toàn.

Thứ hai, việc thu thập thông tin về hàng tồn kho tại các doanh nghiệp hiện vẫn còn chưa được chuyên nghiệp và chặt chẽ. Việc tổ chức chứng từ, tài khoản, sổ sách, báo cáo kế toán phục vụ cho yêu cầu công tác quản trị hàng tồn kho còn hết sức đơn giản, chưa thực sự hỗ trợ hiệu quả cho công tác quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp. Hầu như thông tin mà nhà quản trị nhận được đều ở dưới dạng đơn giản như: Báo cáo tình hình hàng tồn kho theo ngày, tuần, tháng; Báo cáo cáo doanh thu cho từng mặt hàng theo ngày, tuần, tháng; Bảng kê chi tiết công nợ khách hàng. Những thông tin này chỉ dừng lại ở việc đánh giá tổng kết tình hình trong năm thực hiện, chưa được nhà quản trị sử dụng như một công cụ hữu hiệu để quản lý .

Thứ ba, trình độ nhân viên kế toán trong công tác kế toán quản trị hàng tồn kho chưa đáp ứng được nhu cầu đặt ra, cơ bản chỉ tập trung vào các công tác kế toán tài chính Điều này là do các doanh nghiệp chưa đầu tư hay dành nguồn lực cho đào tạo, tìm kiếm nhân lực có chuyên môn cao cũng như xây dựng, hình thành mô hình kế toán quản trị chuyên nghiệp trong công ty. Ngoài ra, một yếu tố khách quan nữa là hầu như các báo cáo quản trị là do các doanh nghiệp chủ động thiết lập dựa trên nhu cầu của nhà quản trị cho nên vấn đề này luôn bị các doanh nghiệp xem nhẹ.

III. KẾT LUẬN

Lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp thương mại sẽ quyết định sức mạnh của họ đối với các đối thủ cạnh tranh. Nhưng để tối ưu được sức mạnh đó, nhà quản trị phải kiểm soát được toàn bộ hoạt động tại kho cũng như lượng hàng tồn kho thông qua việc giảm chi phí vận hành, chi phí tồn trữ hàng và tối ưu hóa vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp. Việc tổ chức hiệu quản công tác kế toán quản trị hàng tồn kho sẽ giúp nâng cao hiệu quả quản trị kinh tế và làm tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế với khu vực và thế giới. Do đó, các doanh nghiệp thương mại Việt Nam hiện nay muốn tối đa hóa lợi nhuận càng cần phải quan tâm hơn nữa đến vấn đề này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Thị Vân Hà (2018), *Giáo trình Kế toán quản trị*

2. Mai Ngọc Anh, Lưu Đức Tuyên, Nguyễn Vũ Việt (2014), *Một số chuyên đề về lý thuyết kế toán,* Nxb Tài chính

3.https://smarttrain.edu.vn/ke-toan-quan-tri-la-gi-va-vai-tro-cua-ke-toan-quan-tri-trong-doanh-nghiep-hien-dai/

4.https://www.slideshare.net/atulavt01/chuong-6-thong-tin-thich-hop-cua-ke-toan-cho-viec-ra-qd

HIỆN TƯỢNG XOAY VÒNG VÀ CÁCH KHẮC PHỤC KHI GIẢI BÀI TOÁN QUY HOẠCH TUYẾN TÍNH BẰNG PHƯƠNG PHÁP ĐƠN HÌNH

ThS. Trần Hà Lan
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Tối ưu hóa là môn toán học ứng dụng đã và đang được nghiên cứu, giảng dạy và học tập ở nhiều trường đại học, cao đẳng trong cả nước. Trong các bài toán tối ưu thì quan trọng và đáng chú ý nhất là các bài toán quy hoạch tuyến tính. Phương pháp đơn hình do G.B. Dantzig đề xuất là phương pháp được sử dụng nhiều nhất trong việc giải các bài toán quy hoạch tuyến tính. Khi dùng thuật toán đơn hình, nếu bài toán suy biến có thể xảy ra khả năng: sau một số hữu hạn bước lại quay lại cơ sở ban đầu, trường hợp này cho ta một vòng khép kín bao gồm một dãy các cơ sở của phương án cực biên X_0, đây là hiện tượng xoay vòng của thuật toán.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Khi thực hiện thuật toán đơn hình, để đổi ẩn cơ sở, ta căn cứ vào việc tính toán:

$$\grave{e}_0 = \min_{a_{kj}>0}\left\{\frac{b_k}{a_{kj}}\right\}$$

Trường hợp bất thường có thể xảy ra là khi xuất hiện $\theta_0 = 0$ hoặc θ_0 không tồn tại do các $a_{kj} \le 0$ hoặc θ_0 đạt tại nhiều chỉ số. Người ta xem đây là trường hợp suy biến. Khi bài toán quy hoạch tuyến tính suy biến có thể gặp khó khăn mà cũng có thể không khi ta tiếp tục thực hiện thuật toán đơn hình.

II. NỘI DUNG

1. Các ví dụ về quy hoạch tuyến tính suy biến.

1.1. Trường hợp θ_0 không tồn tại

Ví dụ 1. Giải bài toán quy hoạch tuyến tính sau:

$$f(X) = x_1 - x_2 \to \min$$

$$\begin{cases} x_1 - 2x_2 + x_3 = 2 \\ -3x_1 + x_4 = 6 \\ -2x_1 + x_5 = 0 \\ x_j \ge 0,\ j = \overline{1;5} \end{cases}$$

Giải:

Chọn cơ sở liên kết đơn vị $\{A_3; A_4; A_5\}$ ứng với phương án cực biên xuất phát $X_0 = (0;0;2;6;0)$

Bảng đơn hình:

Bảng số	Cơ sở	Hệ số	Tọa độ	1	-1	0	0	0
				A_1	A_2	A_3	A_4	A_5
I	A_3	0	2	1	-2	1	0	0
	A_4	0	6	-3	0	0	1	0
	A_5	0	0	-2	0	0	0	1
				-1	1	0	0	0

Ta thấy X_0=(0;0;2;6;0) là phương án cực biên suy biến. Mặt khác do Δ_2 =1>0 và các phần tử trên cột này đều ≤ 0 nên θ_0 không tồn tại, bài toán không có phương án tối ưu.

1.2. Trường hợp $\theta_0 = 0$

Trường hợp này ta vẫn thực hiện thuật toán đơn hình bình thường, tức là véctơ A_r ứng với $\theta_0 = 0$ vẫn bị loại khỏi cơ sở.

Ví dụ 2. Giải bài toán quy hoạch tuyến tính sau:

$$f(X) = 0.5x_1 - 2x_2 + 1.5x_3 \to \min$$

$$\begin{cases} 0.5x_1 + 0.5x_3 \le 1 \\ -x_1 + x_2 - x_3 \le 0 \\ x_j \ge 0,\ j = \overline{1;3} \end{cases}$$

Giải:

Bài toán dạng chính tắc:

$$f(X) = 0.5x_1 - 2x_2 + 1.5x_3 \to \min$$

$$\begin{cases} 0.5x_1 + 0.5x_3 + x_4 = 1 \\ -x_1 + x_2 - x_3 + x_5 = 0 \\ x_j \ge 0,\ j = \overline{1;5} \end{cases}$$

Chọn cơ sở liên kết đơn vị $\{A_4;A_5\}$ ứng với phương án cực biên xuất phát X_0=(0;0;0;1;0)

Bảng đơn hình:

Bảng số	Cơ sở	Hệ số	Tọa độ	0.5	-2	1.5	0	0
				A_1	A_2	A_3	A_4	A_5
I	A_4	0	1	0.5	0	0.5	1	0
	$\leftarrow A_5$	0	0	-1	(1)	-1	0	1
	0			-0.5	**2**↑	-1.5	0	0
II	$\leftarrow A_4$	0	1	(0.5)	0	0.5	1	0
	A_2	-2	0	-1	1	-1	0	1
	0			**1.5**↑	0	0.5	0	-2
III	A_1	0.5	2	1	0	1	2	0
	A_2	-2	2	0	1	0	2	1
	-3			0	0	-1	-3	-2

Tại bảng III, ta thấy $\Delta_j \le 0, \forall j=\overline{1;5}$ nên bài toán có phương án tối ưu $X^* = (2;2)$ ứng với cơ sở liên kết đơn vị $\{A_1; A_2\}$, $f_{min} = -3$

1.3. Trường hợp θ_0 đạt tại nhiều chỉ số

Trường hợp này có nhiều véctơ đạt tiêu chuẩn loại khỏi cơ sở cũ, khi đó ta chọn một véctơ trong các véctơ đó theo quy tắc ngẫu nhiên. Nếu gặp hiện tượng này thì ở bước lặp sau có thể xảy ra $\theta_0 = 0$. Khi đó phương án cực biên và giá trị hàm mục tiêu không đổi, chỉ có cơ sở của nó thay đổi. Vì thế, sau một số phép biến đổi đơn hình, ta có thể gặp lại cơ sở cũ, tình huống đó gọi là hiện tượng xoay vòng.

Ví dụ 3. Giải bài toán quy hoạch tuyến tính sau:

$$f(X) = -10x_1 + 57x_2 + 9x_3 + 24x_4 \to \min$$

$$\begin{cases} 0.5x_1 - 5.5x_2 - 2.5x_3 + 9x_4 \le 0 \\ 0.5x_1 - 1.5x_2 - 0.5x_3 + x_4 \le 0 \\ x_1 \le 1 \\ x_j \ge 0, \ j = \overline{1;4} \end{cases}$$

Giải:

Giải ví dụ này theo quy tắc: Tại một bảng đơn hình nào đó, nếu có nhiều véctơ cùng đạt tiêu chuẩn ra khỏi cơ sở đang xét thì ta sẽ chọn đưa ra khỏi cơ sở véctơ có chỉ số nhỏ nhất.

Bài toán dạng chính tắc:

$$f(X) = -10x_1 + 57x_2 + 9x_3 + 24x_4 \to \min$$

$$\begin{cases} 0.5x_1 - 5.5x_2 - 2.5x_3 + 9x_4 + x_5 = 0 \\ 0.5x_1 - 1.5x_2 - 0.5x_3 + x_4 + x_6 = 0 \\ x_1 + x_7 = 1 \\ x_j \geq 0,\ j = \overline{1;7} \end{cases}$$

Chọn cơ sở liên kết đơn vị $\{A_5;A_6;A_7\}$ứng với phương án cực biên xuất phát $X_0=(0;0;0;0;0;0;1)$

Bảng đơn hình:

Bảng số	Cơ sở	Hệ số	Tọa độ	-10	57	9	24	0	0	0
				A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	A_7
I	←A_5	0	0	(0.5)	-5.5	-2.5	9	1	0	0
	A_6	0	0	0.5	-1.5	-0.5	1	0	1	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
	0			**10↑**	-57	-9	-24	0	0	0
II	A_1	-10	0	1	-11	-5	18	2	0	0
	←A_6	0	0	0	(4)	2	-8	-1	1	0
	A_7	0	1	0	11	5	-18	-2	0	1
	0			0	**53↑**	41	-204	-20	0	0
III	←A_1	-10	0	1	0	(0.5)	-4	-0.75	2.75	0
	A_2	57	0	0	1	0.5	-2	-0.25	0.25	0
	A_7	0	1	0	0	-0.5	4	0.75	-2.75	1
	0			0	0	**14.5↑**	-98	-6.75	-13.3	0
IV	A_3	9	0	2	0	1	-8	-1.5	5.5	0
	←A_2	57	0	-1	1	0	(2)	0.5	-2.5	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
	0			-29	0	0	**18↑**	15	-93	0
V	←A_3	9	0	-2	4	1	0	(0.5)	-4.5	0
	A_4	24	0	-0.5	0.5	0	1	0.25	-1.25	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
	0			-20	-9	0	0	**10.5↑**	-70.5	0

VI	A_5	0	0	-4	8	2	0	1	-9	0
	$\leftarrow A_4$	24	0	0.5	-1.5	-0.5	1	0	(1)	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
		0		22	-93	-21	0	0	**24↑**	0
VII	A_5	0	0	0.5	-5.5	-2.5	9	1	0	0
	A_6	0	0	0.5	-1.5	-0.5	1	0	1	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
		0		10	-57	-9	-24	0	0	0

Bảng đơn hình ở bước thứ 7 trùng với bảng đơn hình đầu tiên: Đây là hiện tượng xoay vòng.

2. Xử lý trường hợp xoay vòng

Theo các ví dụ trên, trong trường hợp quy hoạch tuyến tính suy biến, sau một số bước lặp có thể phương án nhận được như cũ mà không có sự thay đổi nào, có thể phương án nhận được tốt hơn, có thể phương án nhận được là một phương án đã nhận trước đó rồi từ đó cứ xoay vòng mãi. Để tránh hiện tượng này xảy ra, ta có thể áp dụng quy tắc chỉ số bé nhất của R.G.Bland như sau:

+ Chọn cột x_s có chỉ số s nhỏ nhất mà $\Delta_s > 0$ làm cột quay (đưa véctơ A_s vào cơ sở)

+ Nếu có nhiều véctơ đạt tiêu chuẩn để loại khỏi cơ sở cũ thì ta chọn véctơ có chỉ số nhỏ nhất (dòng chứa véctơ cơ sở này được chọn làm dòng xoay).

Ví dụ 4. (Giải ví dụ 3)

Ở bảng VI, ta không chọn cột A_6 làm cột xoay mà ta chọn cột A_1 và chọn dòng A_4 làm dòng xoay. Ta có bảng đơn hình như sau:

Bảng số	Cơ sở	Hệ số	Tọa độ	-10	57	9	24	0	0	0
				A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	A_7
VI	A_5	0	0	-4	8	2	0	1	-9	0
	$\leftarrow A_4$	24	0	(0.5)	-1.5	-0.5	1	0	1	0
	A_7	0	1	1	0	0	0	0	0	1
		0		**22↑**	-93	-21	0	0	24	0
VII	A_5	0	0	0	-4	-2	8	1	-1	0
	A_1	-10	0	1	-3	-1	2	0	2	0
	$\leftarrow A_7$	0	1	0	3	(1)	-2	0	-2	1
		0		0	-27	**1↑**	-44	0	-20	0

VIII	A_5	0	2	0	2	0	4	1	-5	2
	A_1	-10	1	1	0	0	0	0	0	1
	A_3	9	1	0	3	1	-2	0	-2	1
	-1			0	-30	0	-42	0	-18	-1

Tại bảng VIII, ta thấy $\Delta_j \le 0, \forall j = \overline{1;7}$ nên bài toán có phương án tối ưu $X^* = (1;0;1;0;2;0;0)$ ứng với cơ sở liên kết đơn vị $\{A_5; A_1; A_3\}$, $f_{min} = -1$.

III. KẾT LUẬN

Khi thực hiện thuật toán đơn hình, hiện tượng suy biến xảy ra khi có sự tình cờ khử lẫn nhau làm cho tồn tại kb nào đó bằng 0. Trong trường hợp này có thể có nhiều véctơ cùng đạt tiêu chuẩn ra khỏi cơ sở đang xét. Gặp trường hợp này cần phải lựa chọn véctơ ra khỏi cơ sở sao cho tránh được hiện tượng xoay vòng.

Để tránh sự tình cờ khử lẫn nhau này, chúng ta có thể dùng phương pháp nhiễu loạn, phương pháp từ vựng. Tuy nhiên, trong thực tiễn tính toán, người ta thấy rằng quy tắc R.G.Bland là một quy tắc xử lý trường hợp xoay vòng khá đơn giản, dễ áp dụng khi dùng thuật toán đơn hình giải các bài toán quy hoạch tuyến tính suy biến./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Võ Văn Tiến Dũng, *Giáo trình quy hoạch tuyến tính*, Nxb thống kê.

2. PGS.TS Phạm Đình Phùng, TS. Nguyễn Văn Quý (2012), *Giáo trình mô hình toán kinh tế*, Học viện tài chính.

3. Bùi Minh Trí (2011), *Toán kinh tế*, Nxb Bách khoa – Hà Nội.

VẬN DỤNG TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH VỀ NHÀ NƯỚC PHÁP QUYỀN VÀO VIỆC XÂY DỰNG NHÀ NƯỚC PHÁP QUYỀN XHCN Ở VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Thị Kim Dung - ThS. Dương Thị Hải Yến
Khoa Cơ sở

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nhà nước pháp quyền là một chế độ chính trị mà ở đó Nhà nước và cá nhân phải tuân thủ pháp luật, mọi quyền và nghĩa vụ của tất cả mọi người được pháp luật ghi nhận và bảo vệ, các quy trình và quy phạm pháp luật được bảo đảm thực hiện bằng một hệ thống tòa án độc lập. Nhà nước pháp quyền có nghĩa vụ tôn trọng giá trị cao nhất của con người và bảo đảm cho công dân có khả năng, điều kiện chống lại sự tùy tiện của pháp luật cũng như các hoạt động của bộ máy nhà nước. Nhà nước pháp quyền phải đảm bảo cho công dân không bị đòi hỏi bởi những điều ngoài Hiến pháp và pháp luật quy định.

Tư tưởng về nhà nước pháp quyền được Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn quan tâm. Mặc dù Hồ Chí Minh không dùng khái niệm nhà nước pháp quyền, nhưng quan điểm về nhà nước pháp quyền đã được thể hiện trong các bài viết, bài phát biểu, các tác phẩm của Người, thể hiện trong toàn bộ cuộc đời hoạt động cách mạng của Người với tư cách là người sáng lập Nhà nước Việt Nam dân chủ cộng hòa. Vì vậy, trong quá trình xây dựng nhà nước pháp quyền ở Việt Nam cần thiết phải nắm được những quan điểm, tư tưởng đó để vận dụng.

II. NỘI DUNG

1. Những nội dung cụ thể trong quan điểm của Hồ Chí Minh về Nhà nước pháp quyền

Thứ nhất: Nhà nước pháp quyền trước hết phải là nhà nước dân chủ. Nhà nước của dân, do dân, vì dân. Nhà nước phải là công cụ để phục vụ nhân dân. Theo Bác: "Nước ta là nước dân chủ. Bao nhiêu lợi ích đều vì dân. Bao nhiêu quyền hạn đều của dân, ... Chính quyền từ xã đến Chính phủ Trung ương do dân cử ra. Đoàn thể từ Trung ương đến xã do dân tổ chức nên. Nói tóm lại, quyền hành và lực lượng đều ở nơi dân". Tại Điều 1 của Hiến pháp năm 1946 do Bác làm trưởng ban soạn thảo còn khẳng định rõ: "Nước Việt Nam là một nước dân chủ cộng hòa, tất cả quyền trong nước là của toàn thể nhân dân Việt Nam. Không phân biệt nòi giống, gái trai, giàu nghèo, giai cấp, tôn giáo". Nhân dân thực hiện quyền làm chủ của mình thông qua các cơ quan đại diện. Ngoài ra, Người còn trăn trở: "Làm sao cho nhân dân biết hưởng quyền dân chủ, biết dùng quyền dân chủ của mình, dám nói, dám làm"

Thứ hai: Nhà nước pháp quyền là nhà nước tôn trọng tính tối cao của Hiến pháp, nhà nước coi trọng pháp luật, dùng pháp luật để quản lý xã hội. Năm 1919, trong bản Yêu sách của nhân dân

An Nam gửi tới Hội nghị Véc-xây, Hồ Chí Minh đã đòi thực dân Pháp phải cải cách nền pháp lý ở Đông Dương, phải bãi bỏ chế độ cai trị bằng các sắc lệnh và thay thế bằng các đạo luật. Trong "Việt Nam yêu cầu ca", Người đã khẳng định: "Bảy xin hiến pháp ban hành; Trăm điều phải có thần linh pháp quyền"'.

Trên tinh thần đó, chỉ một ngày sau khi giành được độc lập, đọc Tuyên ngôn khai sinh ra Nhà nước Việt Nam dân chủ cộng hòa, Hồ Chí Minh đề ra với Chính phủ một trong sáu nhiệm vụ cấp bách là "chúng ta phải có một Hiến pháp dân chủ. Tôi đề nghị Chính phủ tổ chức càng sớm càng hay cuộc Tổng tuyển cử với chế độ phổ thông đầu phiếu". Hồ Chí Minh rất quan tâm đến công tác xây dựng pháp luật cũng như việc tổ chức thực hiện pháp luật. Người đã hai lần đứng đầu Ủy ban soạn thảo Hiến pháp 1946 và Hiến pháp 1959, đã ký công bố 16 đạo luật, 613 Sắc lệnh và nhiều văn bản dưới luật, trong đó có 243 Sắc lệnh.

Thứ ba: Nhà nước pháp quyền là nhà nước tôn trọng, bảo vệ các quyền con người. Chủ tịch Hồ Chí Minh đã đặt vấn đề và tiếp cận vấn đề quyền con người không chỉ là quyền tự do cá nhân mà còn là quyền bình đẳng giữa các dân tộc trên thế giới, độc lập dân tộc và giải phóng con người. Trong Tuyên ngôn độc lập của Việt Nam do Người trực tiếp soạn thảo và công bố ngày 02-9-1945 khai sinh ra nước Việt Nam dân chủ cộng hòa Người đã khẳng định một chân lý lớn của thời đại mới trong thế kỷ XX đó là: "Tất cả các dân tộc trên thế giới đều sinh ra bình đẳng, dân tộc nào cũng có quyền sống, quyền sung sướng và quyền tự do".Theo Người, muốn đem lại hạnh phúc cho con người, chỉ có thể đi theo con đường xã hội chủ nghĩa, vì chỉ có xã hội chủ nghĩa mới "đem lại cho mọi người không phân biệt chủng tộc và nguồn gốc sự tự do, bình đẳng, bác ái, đoàn kết, ấm no trên quả đất, việc làm cho mọi người và vì mọi người, niềm vui, hòa bình, hạnh phúc".

Thứ tư: Nhà nước pháp quyền của Việt Nam là Nhà nước do Đảng cộng sản Việt Nam lãnh đạo. Hồ Chí Minh khẳng định: Cách mệnh trước hết phải có Đảng cách mệnh, để trong thì vận động và tổ chức dân chúng, ngoài thì liên lạc với dân tộc bị áp bức và vô sản giai cấp mọi nơi. Đảng có vững cách mệnh mới thành công. Trong Di chúc - một văn kiện lịch sử vô giá của Đảng và dân tộc Việt Nam - Hồ Chí Minh đã khẳng định: "Đảng ta là một đảng cầm quyền. Mỗi đảng viên và cán bộ phải thật sự thấm nhuần đạo đức cách mạng, thật sự cần kiệm liêm chính, chí công vô tư. Phải giữ gìn Đảng ta thật trong sạch, phải xứng đáng là người lãnh đạo, là người đầy tớ thật trung thành của nhân dân."

2. Thực tiễn và định hướng vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh vào xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam

Tại Hội nghị giữa nhiệm kỳ khóa VII, lần đầu tiên thuật ngữ Nhà nước pháp quyền được khẳng định trong văn kiện của Đảng: "Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện Nhà nước pháp quyền Việt Nam. Đó là nhà nước của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân, quản lý mọi mặt đời sống xã hội bằng pháp luật đưa đất

nước phát triển theo định hướng xã hội chủ nghĩa". Nhiệm vụ xây dựng Nhà nước pháp quyền tiếp tục được Đảng khẳng định trong Hội nghị lần thứ 8 BCH Trung ương Khóa VII, Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII và Hội nghị trương ương 3 khóa VIII, Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX, lần thứ X, XI và XII. Chủ trương đó của Đảng được Nhà nước thể chế hóa trong Hiến pháp năm 1992 (sửa đổi, bổ sung năm 2001) và Hiến pháp năm 2013:

"1. Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa của Nhân dân, do Nhân dân, vì Nhân dân.

2. Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam do Nhân dân làm chủ; tất cả quyền lực nhà nước thuộc về Nhân dân mà nền tảng là liên minh giữa giai cấp công nhân với giai cấp nông dân và đội ngũ trí thức.

3. Quyền lực nhà nước là thống nhất, có sự phân công, phối hợp, kiểm soát giữa các cơ quan nhà nước trong việc thực hiện các quyền lập pháp, hành pháp, tư pháp".

Từ các nội dung quan điểm của Hồ Chí Minh về Nhà nước pháp quyền, xuất phát từ thực tiễn hiện nay, trong công cuộc xây dựng Nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam cần quan tâm đến các nội dung sau:

Thứ nhất: Xây dựng một Nhà nước thực sự của dân, do dân, vì dân, bảo đảm tất cả quyền lực nhà nước thuộc về nhân dân. Hồ Chí Minh nhấn mạnh: "Trong bầu trời không có gì quý bằng nhân dân. Trên thế giới không gì mạnh bằng sức mạnh đoàn kết của nhân dân". Người còn nhấn mạnh, dân chủ là của quý báu nhất trên đời của dân. Như vậy, Người coi dân chủ là một giá trị, một tài sản (thành quả do đấu tranh giải phóng mà có) nên dân phải được làm chủ, là chủ thể sở hữu tài sản ấy. Nó quy định tính tất yếu nhà nước phải là của dân. Dân là chủ sở hữu nhà nước của mình. Nhà nước chỉ là chủ thể đại diện cho chủ thể ủy quyền là dân". Trong thời gian qua, công tác dân chủ đã có nhiều tiến bộ. Nhân dân đã tham gia nhiều hơn vào việc xây dựng, thực hiện chính sách, pháp luật. Đặc biệt là hoạt động giám sát đã được người dân quan tâm. Nhiều sai phạm trong bộ máy nhà nước được phát hiện nhờ hoạt động giám sát của nhân dân. Hiệu lực, hiệu quả trong hoạt động của cơ quan dân cử từng bước được nâng lên. Tuy vậy, công tác dân chủ vẫn còn nhiều hạn chế, bất cập. Còn có biểu hiện hình thức, chưa thực quyền trong hoạt động của một số cơ quan dân cử. Có những đại biểu dân cử chưa ý thức trách nhiệm của mình với tư cách là chủ thể đại diện. Nhiều người dân còn thờ ơ trong việc xây dựng, thực hiện chính sách, pháp luật của Nhà nước. Để phát huy dân chủ, bảo đảm quyền làm chủ của nhân dân, thực hiện "dân là chủ, dân làm chủ" đúng với tinh thần, quan điểm của Bác về dân chủ, Nhà nước cần quan tâm đến việc nâng cao ý thức chính trị của người dân, làm tốt công tác bầu cử, hoàn thiện pháp luật để tăng cường tính thực quyền của cơ quan dân cử, nâng cao chất lượng của đại biểu dân cử, tăng cường hoạt động của các tổ chức đoàn thể nhân dân.

Thứ hai: Một trong những đặc trưng chung của Nhà nước pháp quyền là Nhà nước quản lý xã hội bằng pháp

luật, Nhà nước tôn trọng tính tối cao của Hiến pháp và Luật. Chiến lược xây dựng, hoàn thiện hệ thống pháp luật được Đảng và Nhà nước ta xây dựng từ năm 2005. Trong đó xác định mục tiêu đến năm 2020 có một hệ thống pháp luật tương đối đầy đủ, hợp lý, khả thi, thống nhất và ổn định. Trong thời gian qua, công tác xây dựng pháp luật đã được quan tâm đáng kể. Hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện hơn. Việc triển khai thực hiện pháp luật cũng được các cấp, các ngành quan tâm. Nhờ đó, chất lượng của công tác quản lý đã được nâng lên. Trật tự xã hội cơ bản được đảm bảo. Bên cạnh đó, hệ thống pháp luật vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế. Có nhiều quy định còn thiếu, chưa thực sự phù hợp với đời sống thực tế. Đặc biệt là sự chồng chéo, mâu thuẫn trong các quy định của pháp luật dẫn đến những khó khăn trong quá trình thực hiện. Tình trạng luật khung chưa được khắc phục triệt để. Công tác quản lý của nhà nước chưa đáp ứng yêu cầu của thực tế. Nhiều quy định của pháp luật chưa được phát huy vai trò trong hoạt động quản lý. Vì thế để xây dựng thành công Nhà nước pháp quyền XHCN ở VIệt Nam, Nhà nước cần quan tâm nhiều hơn nữa đến công tác xây dựng pháp luật và tổ chức thực hiện pháp luật. Cần tiến hành ngay việc rà soát hệ thống pháp luật hiện hành, khảo sát, nghiên cứu, đánh giá tình hình thực tế. Từ đó làm cơ sở để từng bước sửa đổi, bổ sung, ban hành mới các văn bản quy phạm pháp luật đáp ứng yêu cầu của một hệ thống pháp luật hoàn thiện. Ngoài ra, Nhà nước cần quan tâm đến công tác tổ chức thực hiện pháp luật, tuyên truyền, phổ biến, giáo dục ý thức pháp luật đến mọi tầng lớp nhân dân.

Thứ ba: Nội dung quyền con người là một trong những đặc trưng quan trọng của Nhà nước pháp quyền nói chung. Hồ Chí Minh đã nhiều lần khẳng định ý nghĩa, vai trò của nội dung quyền con người trong quá trình xây dựng nhà nước, xây dựng hệ thống pháp luật. Trong nhiều Nghị quyết của Đảng, vấn đề quyền con người cũng được khẳng định. Đặc biệt Chỉ thị số 12-CT/TW ngày 12-7-1992 của Ban Bí thư Trung ương Đảng một lần nữa khẳng định quan điểm của Đảng ta về quyền con người được thể hiện một cách tập trung và toàn diện hơn, trong đó quyền con người được nhìn nhận là giá trị chung của nhân loại, là kết quả cuộc đấu tranh lâu dài của loài người; xem xét vấn đề này không thể tách rời phạm trù quyền dân tộc, chủ quyền quốc gia cũng như truyền thống văn hóa, lịch sử và trình độ phát triển của dân tộc. Do đó, giải phóng con người gắn liền với giải phóng dân tộc, giải phóng xã hội. Mặt khác, quyền không tách rời nghĩa vụ; dân chủ phải đi đôi với kỷ cương. Với cách hiểu cơ bản về quyền con người như vậy, Đảng ta khẳng định, quyền con người là mục tiêu và động lực của sự phát triển xã hội. Và quan trọng hơn cả, vấn đề quyền con người xuất phát từ chính mục tiêu của chủ nghĩa xã hội, từ bản chất của chế độ và bao quát rộng rãi nhiều lĩnh vực. Vì vậy, bảo vệ và phát huy quyền con người là trách nhiệm chung mà tất cả các cấp, các ngành và địa phương phải tích cực, chủ động thực hiện. Nội dung quyền con người được ghi nhận trong các văn bản quy

phạm pháp luật của Việt Nam. Nổi bật là trong Chương 2 của Hiến pháp năm 2013 "Quyền con người, quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân". Cho đến nay, Việt Nam đã tham gia mười công ước quốc tế về quyền con người. Không những thế, Nhà nước còn có rất nhiều nỗ lực trong việc đảm bảo cho các quy định về quyền con người được thực hiện trong đời sống thực tế. Dù vậy, trong quá trình triển khai thực hiện các nội dung về quyền con người còn có những khó khăn, hạn chế. Đó là việc chồng chéo giữa các chính sách, các văn bản quy phạm pháp luật. Chẳng hạn như chính sách xóa đói giảm nghèo, có nhiều cơ quan, tổ chức cùng tham gia, nội dung, cách thức thực hiện không thống nhất. Vì thế hiệu quả của việc triển khai chính sách chưa đáp ứng yêu cầu của thực tế.

Thứ tư: Nhà nước pháp quyền Việt Nam là Nhà nước mang bản chất XHCN. Vì thế, Nhà nước thể hiện ý chí của giai cấp công nhân. Do đó, quá trình xây dựng Nhà nước pháp quyền XHCN ở Việt Nam cần quan tâm đến việc bảo đảm, giữ vững và tăng cường sự lãnh đạo của Đảng cộng sản Việt Nam. Nguyên tắc Đảng lãnh đạo là một trong những nguyên tắc hiến định. Nguyên tắc này được quy định tại Điều 4 Hiến pháp năm 2013: "Đảng Cộng sản Việt Nam - Đội tiên phong của giai cấp công nhân, đồng thời là đội tiên phong của Nhân dân lao động và của dân tộc Việt Nam, đại biểu trung thành lợi ích của giai cấp công nhân, Nhân dân lao động và của cả dân tộc, lấy chủ nghĩa Mác – Lê nin và tư tưởng Hồ Chí Minh làm nền tảng tư tưởng là lực lượng lãnh đạo Nhà nước và xã hội..." Vai trò lãnh đạo của Đảng đã được chứng minh qua thực tiễn của cách mạng Việt Nam. Vì vậy trong quá trình xây dựng và hoạt động của Nhà nước, vai trò lãnh đạo của Đảng luôn được coi trọng. Trong bối cảnh hiện nay, để phát huy vai trò lãnh đạo của Đảng đối với Nhà nước cần quan tâm nhiều hơn đến công tác xây dựng, chỉnh đốn Đảng, đổi mới nội dung, phương thức lãnh đạo của Đảng, nâng cao năng lực, sức chiến đấu của Đảng.

III. KẾT LUẬN

Cho đến ngày nay, những quan điểm của Hồ Chí Minh về Nhà nước pháp quyền vẫn còn nguyên giá trị, cung cấp cho chúng ta những cơ sở lý luận, những bài học bổ ích cho quá trình xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa tại Việt Nam. Nghiên cứu, học tập tư tưởng Hồ Chí Minh là một trong những yêu cầu khách quan đối với quá trình xây dựng Nhà nước, hoàn thiện pháp luật hiện nay. Đó là một trong những yếu tố quan trọng giúp cho việc xây dựng thành công Nhà nước pháp quyền XHCN của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân ở Việt Nam hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hiến pháp Việt Nam năm 1946,1959,1980, 1992, 2013. Nxb Chính trị quốc gia

2. Hồ Chí Minh: Toàn tập, t.6, Nxb Chính trị quốc gia, 2011

3. Nguyễn Thu An, (2017), *Tư tưởng Hồ Chí Minh về nhà nước pháp quyền – những quan điểm cơ bản và giá trị kế thừa trong xây dựng nhà nước pháp quyền ở Việt Nam hiện nay,* Luận án tiến sĩ – Đại học Quốc gia Hà Nội.

KẾ TOÁN THUÊ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH THUÊ TÀI CHÍNH

ThS. Võ Thị Thanh Tú, ThS. Nguyễn Thị An
Khoa Kế toán phân tích

Tóm tắt: *Đối với các hợp đồng thuê tài sản, đầu tiên kế toán phải xác định được đó là hợp đồng thuê tài chính hay hợp đồng thuê hoạt động. Và đối với hợp đồng thuê tài sản thuê tài chính thì kế toán ở bên đi thuê phải xác định được cách ghi nhận nguyên giá tài sản cố định thuê tài chính là giá trị hiện tại của tiền thuê tối thiểu chưa bao gồm thuế giá trị gia tăng hay giá trị hợp lý của tài sản thuê tài chính và kế toán cũng phải xác định được phương pháp tính khấu hao cũng như thời gian khấu hao đối với tài sản cố định thuê tài chính và sau cùng kế toán phải hạch toán chính xác được các giao dịch thuê tài sản thuê tài chính cụ thể. Ở trong chuẩn mực kế toán Việt Nam số 06 – thuê tài sản và thông tư 200/2014/TT – BTC đã hướng dẫn cách xác định nguyên giá, phương pháp tính khấu hao tài sản cố định thuê tài chính nhưng chưa trình bày một cách chi tiết thông qua các số liệu minh họa vì thế có thể gây khó khăn cho kế toán trong việc thực hiện. Và để làm rõ những nội dung chưa được thể hiện trong chuẩn mực và thông tư thì bài viết của chúng tôi đã đưa ra tình huống cụ thể gắn với số liệu minh họa, đồng thời chúng tôi cũng trình bày phương pháp kế toán các giao dịch thuê tài chính gắn với số liệu cụ thể để giúp người đọc hiểu hơn về thuê tài chính.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong nền kinh tế hiện nay, một số các doanh nghiệp không đầu tư vào mua sắm TSCĐ mà thay vào đó họ đi thuê tài sản cố định để phục vụ sản xuất kinh doanh. Trong thuê TSCĐ có hai loại là thuê hoạt động và thuê tài chính. Và trong nội dung bài viết này chúng tôi muốn làm rõ thế nào là thuê tài chính TSCĐ, đồng thời so sánh thuê tài chính và thuê hoạt động để làm rõ hơn nội dung của thuê tài chính. Và cuối cùng chúng tôi muốn trình bày cách thức hạch toán kế toán các giao dịch thuê tài sản cố định thuê TC đối với các doanh nghiệp đi thuê.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm thuê tài sản.

Thuê tài sản là một sự thoả thuận giữa bên cho thuê và bên thuê về việc bên cho thuê chuyển quyền sử dụng tài sản cho bên thuê trong một khoảng thời gian nhất định để được nhận tiền cho thuê một lần hoặc nhiều lần.

Trên thực tế , các nhóm máy móc thiết bị được thuê nhiều nhất bao gồm:

- Thiết bị công nghệ thông tin.
- Phương tiện vận tải (xe tải, máy bay, tàu).
- Máy xây dựng.
- Máy nông nghiệp.

2. Thuê tài chính

2.1. Khái niệm và điều kiện của thuê tài sản theo hình thức thuê tài chính.

Thuê tài chính: Là thuê tài sản mà bên cho thuê có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền

sở hữu tài sản cho bên thuê. Quyền sở hữu tài sản có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê.

Điều kiện phân loại thuê tài sản là thuê tài chính: Một hợp đồng thuê tài chính phải thoả mãn 1 trong năm (5) điều kiện sau:

- Bên cho thuê chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho bên thuê khi hết thời hạn thuê;

- Tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, bên thuê có quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê với mức giá ước tính thấp hơn giá trị hợp lý vào cuối thời hạn thuê;

- Thời hạn thuê tài sản tối thiểu phải chiếm phần lớn thời gian sử dụng kinh tế của tài sản cho dù không có sự chuyển giao quyền sở hữu;

- Tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản, giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu chiếm phần lớn (tương đương) giá trị hợp lý của tài sản thuê;

- Tài sản thuê thuộc loại chuyên dùng mà chỉ có bên thuê có khả năng sử dụng không cần có sự thay đổi, sửa chữa lớn nào.

Hợp đồng thuê tài sản được coi là hợp đồng thuê tài chính nếu thoả mãn ít nhất một trong ba (3) điều kiện sau:

- Nếu bên thuê huỷ hợp đồng và đền bù tổn thất phát sinh liên quan đến việc huỷ hợp đồng cho bên cho thuê;

- Thu nhập hoặc tổn thất do sự thay đổi giá trị hợp lý của giá trị còn lại của tài sản thuê gắn với bên thuê;

- Bên thuê có khả năng tiếp tục thuê lại tài sản sau khi hết hạn hợp đồng thuê với tiền thuê thấp hơn giá thuê thị trường. Riêng trường hợp thuê tài sản là quyền sử dụng đất thì thường được phân loại là thuê hoạt động.

Các trường hợp không thoả mãn điều kiện thuê tài chính đều là thuê hoạt động.

Để làm rõ hơn nội dung thuê tài chính, chúng tôi đã tìm hiểu và đưa ra sự khác nhau giữa thuê tài chính và thuê hoạt động như sau:

Thuê tài chính	Thuê hoạt động
Bên đi thuê ghi nhận TSCĐ đi thuê tài chính (TC), đồng thời ghi nhận một khoản nợ thuê tài chính và được thể hiện trên BCĐKT. Và quyền sở hữu tài sản có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê.	Bên đi thuê không ghi nhận TSCĐ đi thuê và khoản nợ thuê tài chính. Bên đi thuê chỉ có quyền sử dụng tài sản, không ghi nhận quyền sở hữu.
Bên đi thuê chịu phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu tài sản đi thuê TC.	Bên đi thuê không phải chịu các rủi ro liên quan đến tài sản.
Bên đi thuê phải trích khấu hao TSCĐ thuê TC	Bên đi thuê không phải trích khấu hao TSCĐ thuê hoạt động.

2.2. Xác định nguyên giá TSCĐ thuê tài chính, nợ thuê tài chính, thời gian tính khấu hao TSCĐ thuê tài chính, phương pháp tính khấu hao TSCĐ thuê tài chính.

Nguyên giá của TSCĐ thuê tài chính được ghi nhận bằng giá trị hợp lý của tài sản thuê hoặc là giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu (trường hợp giá trị hợp lý cao hơn giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu) cộng với các chi phí trực tiếp phát sinh ban đầu liên quan đến hoạt động thuê tài chính. Nếu thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu không bao gồm số thuế GTGT phải trả cho bên cho thuê.

Khi tính giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu cho việc thuê tài sản, doanh nghiệp có thể sử dụng tỷ lệ lãi suất ngầm định, tỷ lệ lãi suất được ghi trong hợp đồng thuê hoặc tỷ lệ lãi suất biên đi vay của bên thuê.

Trong đó tỷ lệ lãi suất biên đi vay của bên thuê: là lãi suất mà bên thuê sẽ phải trả cho một hợp đồng thuê tài chính tương tự hoặc là lãi suất tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản mà bên thuê sẽ phải trả để vay một khoản cần thiết cho việc mua tài sản với một thời hạn và một đảm bảo tương tự.

Và khi nhận TSCĐ thuê tài chính, cùng với việc phản ánh nguyên giá TSCĐ thuê tài chính, thì bên đi thuê phải ghi nhận một khoản nợ thuê tài chính.

Nợ thuê tài chính được xác định bằng số tiền thấp hơn giữa giá trị hợp lý của tài sản thuê và giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu.

Bên thuê có trách nhiệm tính, trích khấu hao tài sản cố định vào chi phí sản xuất, kinh doanh theo định kỳ trên cơ sở áp dụng chính sách khấu hao nhất quán với chính sách khấu hao của tài sản cùng loại thuộc sở hữu của mình. Nếu không chắc chắn là bên thuê sẽ có quyền sở hữu tài sản thuê khi hết hạn hợp đồng thuê thì tài sản thuê sẽ được khấu hao theo thời hạn thuê nếu thời hạn thuê ngắn hơn thời gian sử dụng hữu ích của tài sản thuê.

Ví dụ: Công ty cho thuê tài chính T và công ty Cổ phần H đã ký một hợp đồng thuê máy xây dựng ngày 1/1/2014. Các điều khoản trong hợp đồng như sau:

- Thời hạn thuê là 5 năm kể từ ngày 1/1/2014. Đây là hợp đồng thuê tài sản không thể huỷ ngang, với số tiền thuê phải trả hàng năm (vào ngày 31/1) là 133.100.000 đồng/năm đã bao gồm thuế GTGT 10%

- Máy xây dựng này có giá trị thị trường là 500.000.000 đồng, thời gian sử dụng hữu ích là 6 năm, giá trị thu hồi tại thời điểm kết thúc hợp đồng bằng 0.

- Hợp đồng thuê không bao gồm các điều khoản về việc tiếp tục thuê sau khi kết thúc hợp đồng. Công ty H sẽ phải trả lại máy xây dựng này cho công ty cho thuê tài chính T khi hết thời hạn thuê.

- Lãi suất cho các khoản vay cùng kỳ hạn của công ty Cổ phần H là 10%/năm.

- Công ty CP H áp dụng tính khấu hao cho những TSCĐ hữu hình cùng loại theo phương pháp đường thẳng.

- Chi phí đàm phán ký kết hợp đồng là 5.000.000 đồng đã chi bằng tiền mặt.

Từ hợp đồng này, ta thấy: giá trị hiện tại của khoản tiền thuê tài sản thuê tài chính (chưa bao gồm thuế GTGT):

$$\frac{121.000.000}{(1+10\%)^1} + \frac{121.000.000}{(1+10\%)^2} + \frac{121.000.000}{(1+10\%)^3} + \frac{121.000.000}{(1+10\%)^4} + \frac{121.000.000}{(1+10\%)^5} = 458.685.199 \text{ (đồng)}$$

(Trong đó: 121.000.000 = 133.100.000 : (1+10%))

Ở đây, Giá trị hợp lý của khoản tiền thuê tối thiểu bằng 458.685.199 đồng, trong khi đó giá trị hợp lý của tài sản thuê tài chính là 500.000.000 đồng. do đó, giá trị hợp lý của khoản tiền thuê tối thiểu sẽ dùng để xác định nguyên giá của TSCĐ thuê tài chính và chính số tiền đó cũng được dùng để ghi nhận khoản nợ thuê tài chính của Công ty CP H.

Nguyên giá TSCĐ thuê tài chính là 458.685.199 đồng + 5.000.000 đồng = 463.685.199 đồng.

Nợ thuê tài chính = 458.685.199 đồng

Nợ thuê tài chính bao gồm cả thuế = 458.685.199 x (1+10%) = 504.553.719 đồng

Từ đây ta có bảng xác định lãi thuê tài chính và nợ gốc phải trả hàng năm như sau (đơn vị tính: 1.000 đồng)

Ngày tháng	Số tiền trả trong năm	Lãi phải trả trong năm	Số nợ thuê gốc giảm trong năm	Thuế	Số nợ thuê còn lại phải trả
	A	B=$E^{ĐN}$x Lãi suất	C=(A-B)/1,1	D=C x10%	E=$E^{ĐN}$-(C+D)
01/01/14					504.553,719
31/12/14	133.100	50.455,372	75.131,480	7.513,148	421.909,091
31/12/15	133.100	42.190,909	82.644,628	8.264,463	331.000
31/12/16	133.100	33.100	90.909,091	9.090,909	231.000
31/12/17	133.100	23.100	100.000	10.000	121.000
31/12/18	133.100	12.100	110.000	11.000	0
Tổng	**665.500**	**160.946,281**	**458.685,199**	**45.868,520**	

(Trong đó: $E^{ĐN}$: số nợ thuê còn phải trả đầu năm)

Dựa vào các thông tin của hợp đồng , thấy rằng Công ty CP H không có quyền sở hữu tài sản thuê khi kết thúc hợp đồng, mà thời hạn thuê ngắn hơn thời gian sử dụng hữu ích của tài sản thuê tài chính. Do đó số năm trích khấu hao của máy xây dựng thuê tài chính này chính là thời hạn thuê 5 năm. Và phương pháp tính khấu hao cho máy xây dựng này là phương pháp đường thẳng (tương tự phương pháp tính khấu hao của các tài sản cố định hữu hình cùng loại). ĐVT: đồng

$$\text{Mức khấu hao năm} = \frac{463.685.19\,9}{5} = 92.737.040$$

$$\text{Mức khấu hao tháng} = \frac{92.737.040}{12} = 7.728.087$$

2.3. Phương pháp kế toán các giao dịch kinh tế về thuê tài sản thuê tài chính tại doanh nghiệp đi thuê theo thông tư 200/2014/TT-BTC.

(1)Khi phát sinh chi phí trực tiếp ban đầu liên quan đến tài sản thuê tài chính trước khi nhận tài sản thuê như: Chi phí đàm phán, ký kết hợp đồng..., ghi:

Nợ TK 242:

Có TK 111, 112,...

(2)Khi chi tiền ứng trước khoản tiền thuê tài chính hoặc ký quỹ đảm bảo việc thuê tài sản, ghi:

Nợ TK 341: số tiền thuê trả trước

Nợ TK 244:

Có TK 111, 112,...

(3)Khi nhận TSCĐ thuê tài chính

Nợ TK 212: giá chưa có thuế GTGT

Có TK 341(3412):

Chi phí trực tiếp ban đầu liên quan đến hoạt động thuê TC được ghi nhận vào nguyên giá TSCĐ thuê tài chính, ghi:

Nợ TK 212:

Có TK 242:

Có TK 111, 112,...:

(4) Định kỳ, nhận được hoá đơn thanh toán tiền thuê tài chính:

Khi trả nợ gốc, trả tiền lãi thuê cho bên cho thuê, ghi:

Nợ TK 635: tiền lãi thuê trả kỳ này

Nợ TK 341 (3412): nợ gốc trả kỳ này

Có các TK 111, 112,...

(5) Khi nhận được hóa đơn của bên cho thuê yêu cầu thanh toán khoản thuế GTGT đầu vào:

a) Nếu thuế GTGT được khấu trừ

Nợ TK 133 (1332)

Có TK 112: nếu trả tiền ngay

Có TK 338: thuế GTGT đầu vào phải trả bên cho thuê.

b) Nếu thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ, ghi:

Nợ TK 212 (nếu việc thanh toán thuế GTGT được thực hiện một lần ngay tại thời điểm ghi nhận TSCĐ thuê TC)

Nợ các TK 627, 641, 642 (nếu thanh toán theo định kỳ nhận hóa đơn)

Có TK 112 (nếu trả tiền ngay)

Có TK 338 (thuế GTGT đầu vào phải trả bên cho thuê).

(6) Khi trả phí cam kết sử dụng vốn phải trả cho bên cho thuê tài sản, ghi:

Nợ TK 635:

Có các TK 111, 112,...

(7) Khi trả lại TSCĐ thuê tài chính cho bên cho thuê, ghi:

Nợ TK 214 (2142)

Có TK 212:

Với ví dụ tại công ty CP H, kế toán sẽ định khoản các nghiệp vụ thuê TSCĐ thuê tài chính như sau: (giả sử Công ty

CP H áp dụng kỳ kế toán năm)

Năm 2014: (đơn vị tính: đồng)

(1) CP đàm phán hợp đồng thuê TC.

Nợ TK 242: 5.000.000

Có TK 111: 5.000.000

(2) Ghi nhận TSCĐ và nợ thuê TC

Nợ TK 212 (2121): 458.685.199

Có TK 3412: 458.685.199

(3) Kết chuyển CP ban đầu vào nguyên giá TSCĐ thuê TC

Nợ TK 212 (2121): 5.000.000

Có TK 242: 5.000.000

(4) Khấu hao TSCĐ thuê TC

Nợ TK 623: 92.737.040

Có TK 214: 92.737.040

(5) Thanh toán nợ gốc, lãi

Nợ TK 341 (3412): 75.131.480

Nợ TK 635: 50.455.372

Nợ TK 133: 7.513.148

Có TK 112: 133.100.000

III. KẾT LUẬN

Trên đây, chúng tôi đã trình bày những nét cơ bản của một hợp đồng thuê tài sản thuê tài chính và cách xác định nguyên giá của TSCĐ thuê tài chính, thời gian khấu hao của TSCĐ thuê tài chính cũng như là phương pháp hạch toán giao dịch thuê tài sản thuê tài chính được ghi nhận ở tại doanh nghiệp đi thuê. Từ đây, chúng ta có thể thấy được lợi ích của thuê tài sản thuê tài chính đối với các doanh nghiệp đi thuê, đó là: không cần vốn để mua sắm tài sản, có 100% vốn vay với lãi suất cố định và không phải đối mặt với tài sản cũ, khấu hao TSCĐ đi thuê được tính là chi phí hợp lý khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp, và có thể có quyền sở hữu tài sản khi kết thúc hợp đồng thuê. Như vậy, đối với những doanh nghiệp có khó khăn trong việc huy động vốn cho đầu tư tài sản cố định thì thay vì mua sắm TSCĐ những doanh nghiệp này có thể đi thuê tài sản dưới hình thức thuê tài chính. Và hy vọng, với những kiến thức chúng tôi đã trình bày sẽ giúp các độc giả hiểu rõ thêm về các giao dịch thuê tài sản thuê tài chính.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 06 – thuê tài sản

2. Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014 của Bộ trưởng Bộ tài chính

3. GS.TS. Đặng Thị Loan (2013), Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

SỬ DỤNG MỘT SỐ PHẦN MỀM HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP MÔN TOÁN KINH TẾ TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

Ngô Hà Châu Loan, Bùi Đình Thắng
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Trong tập san Thông tin Khoa học Kinh tế - Kỹ thuật số 14 tháng 12/2017, chúng tôi đã giới thiệu về ứng dụng của phần mềm giải bài toán quy hoạch tuyến tính (QHTT) do tác giả Lê Ngọc Thạnh, Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh viết. Trong số này, chúng tôi tiếp tục giới thiệu hai ứng dụng phổ biến để giải lớp bài toán kinh tế thông qua công cụ Excel của Microsoft và phần mềm chuyên dụng Lingo.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Toán kinh tế là môn khoa học nhằm vận dụng toán học trong phân tích các mô hình kinh tế để từ đó hiểu rõ hơn các nguyên tắc và các quy luật kinh tế của nền kinh tế thị trường. Từ việc nghiên cứu các mô hình toán trong kinh tế, người ta đã tìm được các phương pháp giải và xây dựng được thuật toán giải bài toán quy hoạch tuyến tính (QHTT). Trong thực tế, việc tính toán thủ công để tìm phương án tối ưu mất rất nhiều thời gian và chi phí. Để giải quyết khó khăn này, người ta đã xây dựng các phần mềm hỗ trợ việc giải bài toán QHTT, tìm phương án tối ưu cho bài toán kinh tế. Trong bài viết này, chúng tôi giới thiệu hai phần mềm hỗ trợ việc giải bài toán QHTT là Excel và Lingo, đánh giá các ưu nhược điểm của hai ứng dụng này trong quá trình giảng dạy và học tập môn Toán kinh tế tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An.

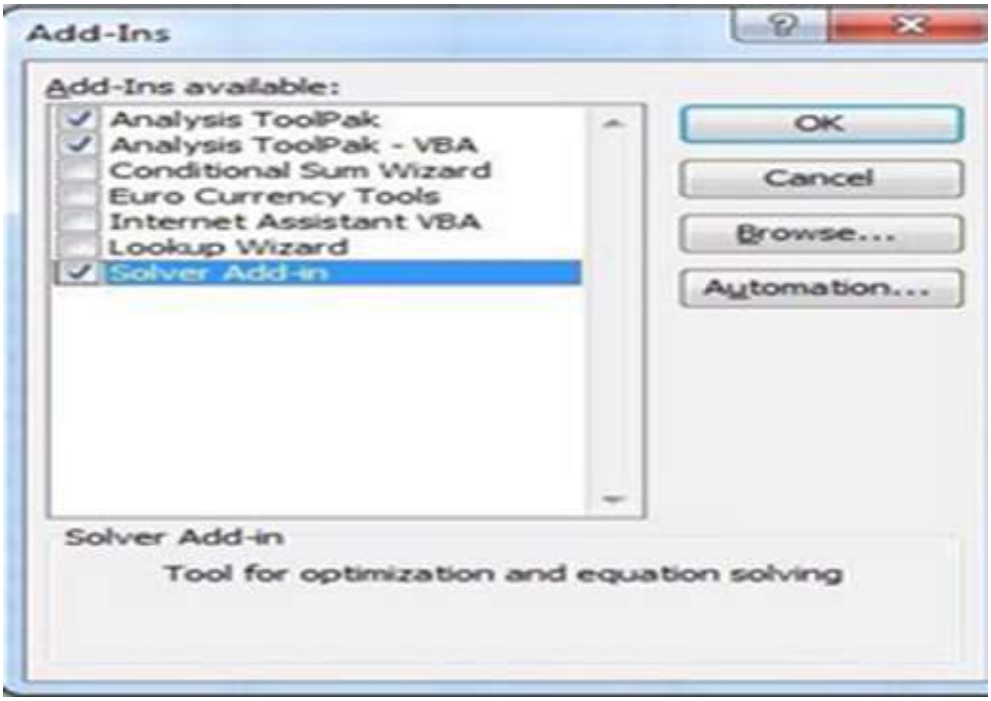
II. NỘI DUNG

1. Sử dụng phần mềm Excel để giải bài toán QHTT

Để giải quyết các bài toán QHTT, Excel cung cấp cho chúng ta một công cụ khá hữu ích là Solver. Các bài toán QHTT dạng chính tắc và dạng chuẩn chỉ là các trường hợp riêng của bài toán QHTT dạng tổng quát. Vì thế ở đây ta sẽ xem xét cách giải quyết bài toán QHTT dạng tổng quát rồi từ đó áp dụng tương tự cho hai dạng còn lại.

1.1. Cài thêm công cụ Add-ins Solver

Trong bài báo này, chúng tôi giới thiệu và thực hành ứng dụng này trên Word 2010. Vào thực đơn Tools\ Excel Option\Solver, nếu chưa thấy chức năng Solver trên thực đơn Tools thì ta cần bổ sung chức năng này vào Excel. Các bước tiến hành:(1) Vào menu Tools\Add-Ins, xuất hiện cửa sổ:



Hình 1. Hộp thoại Add-ins chứa các chức năng mở rộng của Excel

(2) Chọn Solver Add-Ins và chọn OK.

1.2. Xây dựng và giải bài toán đơn hình trong Excel

Để giải bài toán QHTT, đầu tiên ta tổ chức dữ liệu vào bảng tính gồm hàm mục tiêu và các ràng buộc của bài toán. Xét ví dụ sau:

Ví dụ 1. Giải bài toán QHTT sau:

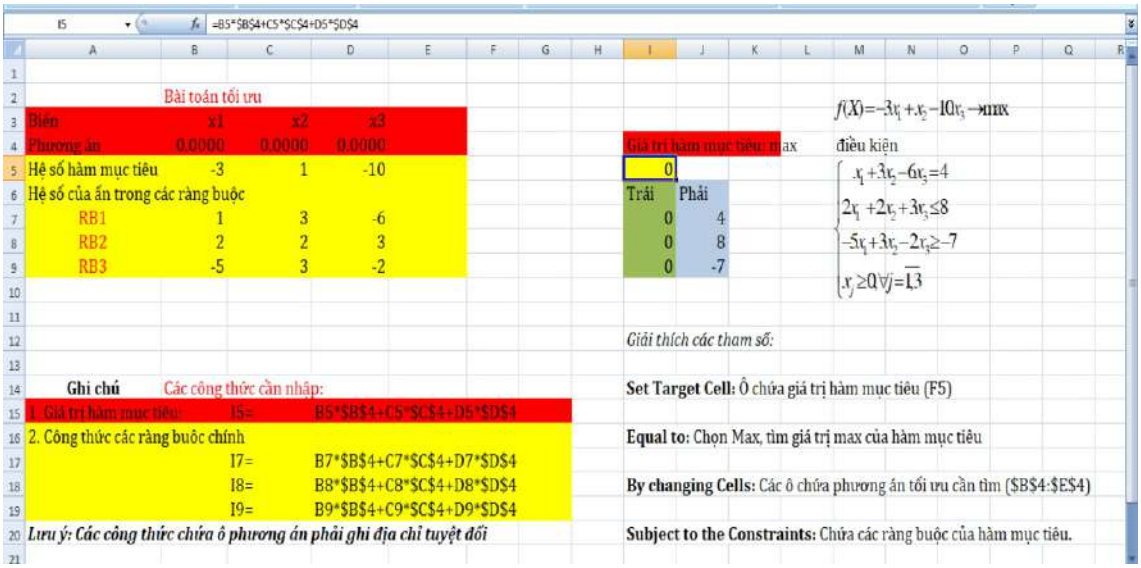
$$f(X) = -3x_1 + x_2 - 10x_3 \to \max$$
$$\begin{cases} x_1 + 3x_2 - 6x_3 = 4 \\ 2x_1 + 2x_2 + 3x_3 \le 8 \\ -5x_1 + 3x_2 - 2x_3 \ge -7 \\ x_j \ge 0, \forall j = \overline{1,3} \end{cases}$$

Trong bài toán trên, ta cần nhập 3 dữ kiện gồm:

- Biến quyết định: Được nhập tại các ô B4:D4, cho giá trị khởi động là 0.

- **Hàm mục tiêu f(X):** Có giá trị căn cứ vào giá trị khởi động của các biến. Công thức tại ô I5.

- **Các ràng buộc:** nhập các hệ số của các quan hệ ràng buộc tại các ô B7:D9. Tính vế trái của các ràng buộc theo công thức tại các ô I7:I9. Nhập các giá trị vế phải của các ràng buộc tại các ô J7:J9. Lưu ý: Các công thức chứa ô phương án (Từ B4:D4) phải ghi địa chỉ tuyệt đối.



	Bài toán tối ưu			
Biến	x1	x2	x3	
Phương án	0.0000	0.0000	0.0000	
Hệ số hàm mục tiêu	-3	1	-10	
Hệ số của ẩn trong các ràng buộc				
RB1	1	3	-6	
RB2	2	2	3	
RB3	-5	3	-2	

Giá trị hàm mục tiêu: max = 0

Trái	Phải
0	4
0	8
0	-7

$f(X) = -3x_1 + x_2 - 10x_3 \to \max$

điều kiện

$$\begin{cases} x_1 + 3x_2 - 6x_3 = 4 \\ 2x_1 + 2x_2 + 3x_3 \le 8 \\ -5x_1 + 3x_2 - 2x_3 \ge -7 \\ x_j \ge 0 \; \forall j = \overline{1,3} \end{cases}$$

Ghi chú	Các công thức cần nhập:	
1. Giá trị hàm mục tiêu:	I5=	B5*$B$4+C5*$C$4+D5*$D$4
2. Công thức các ràng buộc chính		
	I7=	B7*$B$4+C7*$C$4+D7*$D$4
	I8=	B8*$B$4+C8*$C$4+D8*$D$4
	I9=	B9*$B$4+C9*$C$4+D9*$D$4

Lưu ý: Các công thức chứa ô phương án phải ghi địa chỉ tuyệt đối

Giải thích các tham số:

Set Target Cell: Ô chứa giá trị hàm mục tiêu (F5)

Equal to: Chọn Max, tìm giá trị max của hàm mục tiêu

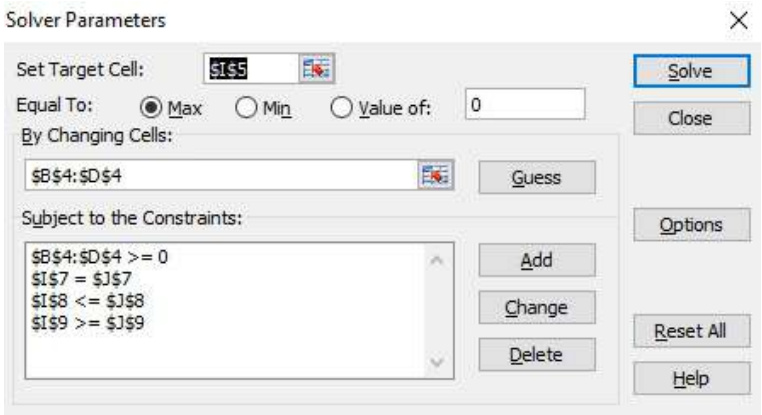
By changing Cells: Các ô chứa phương án tối ưu cần tìm ($B$4:$E$4)

Subject to the Constraints: Chứa các ràng buộc của hàm mục tiêu.

Hình 2. Tổ chức dữ liệu cho bài toán đơn hình

Sau khi nạp xong dữ liệu vào bảng tính ta tiến hành giải bài toán:

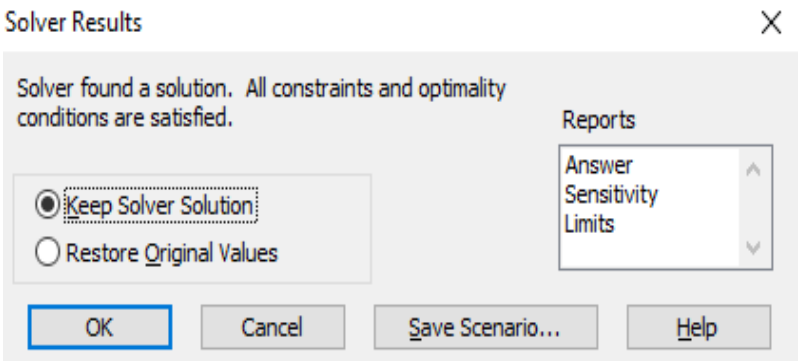
Đầu tiên, tại ô chứa giá trị hàm mục tiêu (**I5**), chọn **Data\Solver**. Bảng hộp thoại **Solver Parameters** xuất hiện và gồm các thông số sau:



Hình 3. Hộp thoại khai báo các thông số cho Solver

Trong đó, **Set Tanget Cell:** Nhập ô chứa địa chỉ tuyệt đối của hàm mục tiêu ($I$5), **Equal To:** Xác định giới hạn cho hàm mục tiêu hoặc giá trị cần đạt đến của hàm mục tiêu: Max, Min hay Value of tuỳ thuộc vào yêu cầu của bài. (Trong Ví dụ 2.1, yêu cầu là Max), **By Changing Cells:** Nhập địa chỉ tuyệt đối của các ô ghi các giá trị ban đầu của biến. ($B$4:$D$4), **Subject to the Constraints:** Nhập các ràng buộc của bài toán theo địa chỉ tuyệt đối (nhấp Add nếu muốn thêm các ràng buộc).

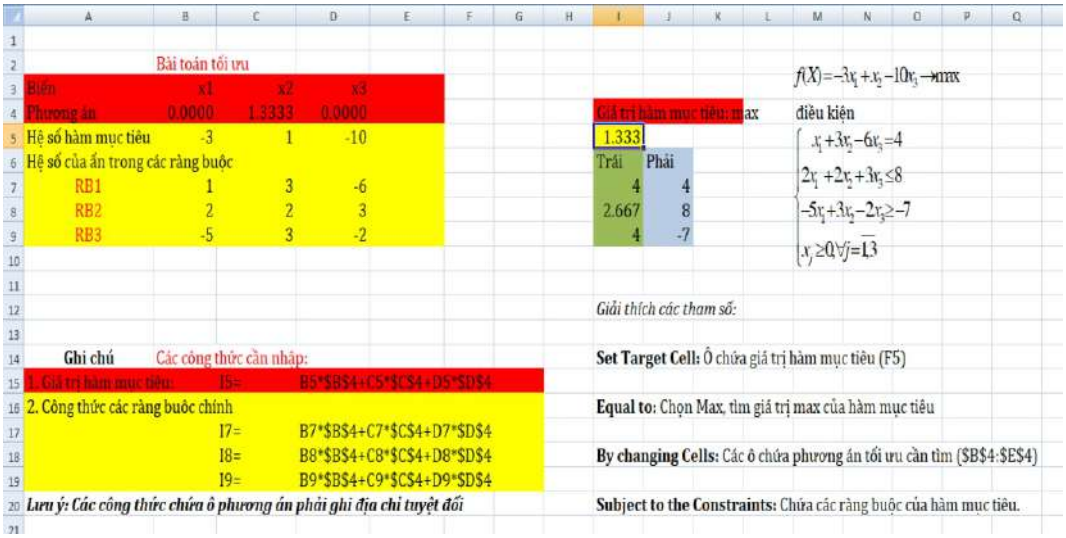
Chọn **OK** để kết thúc việc khai báo các ràng buộc. Tuy nhiên, muốn hiệu chỉnh ràng buộc ta chọn ràng buộc và chọn **Change,** xoá ràng buộc ta chọn ràng buộc từ danh sách **Subject to the Contraints** và nhấp **Delete.**Sau khi hoàn tất ta chọn **Solve** để chạy **Solver**, hộp thoại kết quả xuất hiện và cho ta hai sự lựa chọn sau:



Hình 4. Chọn kiểu báo cáo

Keep Solver Solution: Giữ kết quả và in ra bảng tính, **Restore Original Values:** Huỷ kết quả vừa tìm được và trả các biến về tình trạng ban đầu, **Save Scenario:** Lưu kết quả vừa tìm được thành một tình huống để có thể xem lại sau này.

Ngoài ra có 3 loại báo cáo là **Answer, Sensitivity và Limits**. Ở ví dụ 2.1 ta chọn **Keep Solver Solution, OK**. Bảng kết quả nhận được như sau:

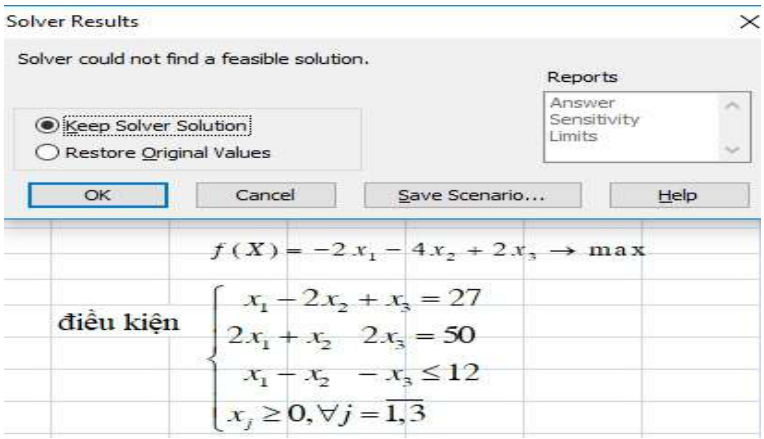


Hình 5. Bảng ghi kết quả bài toán đơn hình

Như vậy phương án tối ưu tìm được là X = (0, 4/3, 0) và giá trị tối ưu là 4/3.

Lưu ý: + Cách làm của Solver là thay đổi giá trị của các biến tại **By Changing Cells** cho đến lúc giá trị của hàm mục tiêu tại **Set Tanget Cell** đạt một giá trị quy định tại **Equal To** và đồng thời thoả mãn tập các ràng buộc tại **Subject to the Constraints.**

+ Trong trường hợp bài toán không có lời giải, ngay khi nhấn vào Solver sẽ hiện ra bảng sau với ghi chú: *Solver could not find a feasible solution* (Solver không thể tìm được phương án khả thi).



Hình 6. Báo cáo cho trường hợp bài toán không có PATƯ

1.3. Xây dựng và giải bài toán vận tải trong Excel

Tương tự như trên, chúng ta cũng có thể dùng công cụ Solve để giải bài toán vận tải. Chúng tôi giới thiệu các bước tiến hành thông qua ví dụ về bài toán vận tải cụ thể như sau:

Phát / Thu	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5	**Nhu cầu**
Thu 1	4	8	7	6	2	**45**
Thu 2	10	12	3	9	5	**38**
Thu 3	7	5	4	12	7	**57**
Thu 4	11	1	5	8	9	**20**
Dự trữ	**25**	**35**	**42**	**53**	**5**	

Đầu tiên, chúng ta tổ chức dữ liệu trên Excel như hình sau:

	Chi phí vận chuyển					Nhu cầu
	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5	
Thu 1	4	8	7	6	2	45
Thu 2	10	12	3	9	5	38
Thu 3	7	5	4	12	7	57
Thu 4	11	1	5	8	9	20
Dự trữ	25	35	42	53	5	

Xét bài toán vận tải:

	Chi phí vận chuyển					Nhu cầu
	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5	
Thu 1	4	8	7	6	2	45
Thu 2	10	12	3	9	5	38
Thu 3	7	5	4	12	7	57
Thu 4	11	1	5	8	9	20
Nhu cầu	25	35	42	53	5	
	25	35	42	53	5	

Dự trữ	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5
Thu 1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Thu 2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Thu 3	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Thu 4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Hàm mục tiêu	0	
Các ràng buộc	Trái	Phải
1	0	45
2	0	38
3	0	57
4	0	20
5	0	25
6	0	35
7	0	42
8	0	53
9	0	5

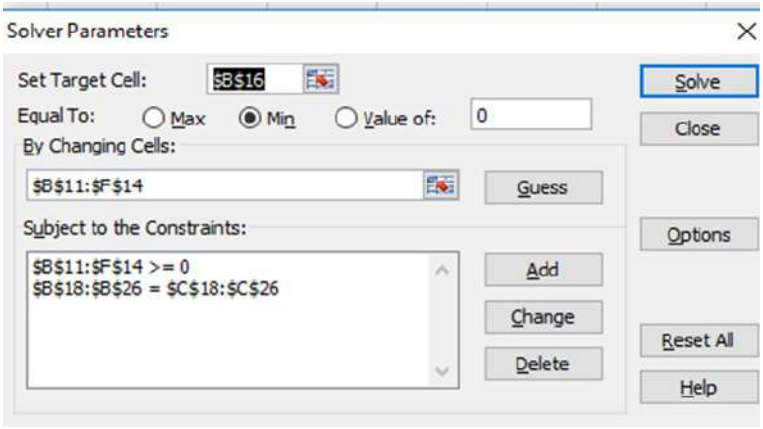
Công thức	
Hàm mục tiêu	B16:=Sumproduct($B$11:$FS14; B5:F8)
	B18:=Sum(B11:F11)
	B19:=Sum(B12:F12)
	B20:=Sum(B13:F13)
	B21:=Sum(B14:F14)
Các ràng buộc	B22:=Sum(B11:B14)
	B23:=Sum(C11:C14)
	B24:=Sum(D11:D14)
	B25:=Sum(E11:E14)
	B26:=Sum(F11:F14)

Hình 7. Tổ chức dữ liệu cho bài toán vận tải

Trong đó, ma trận hàng hóa được khởi tạo là bảng số gồm toàn số 0, giá trị của hàm mục tiêu được trả về ô B16 với công thức B16 := Sumproduct($B$11:$FS14; B5:F8), thông tin về lượng hàng dự trữ được nhập tại các ô C18:C21, thông tin về nhu cầu tiêu thụ được nhập tại các ô C22:C26. Bài toán vận tải đã cho ở dạng cân bằng thu phát nên công thức các ràng buộc được nhập tại cột B18:B26.

Sau khi nhập xong dữ liệu, ta để chuột ở ô hàm mục tiêu B16 và tiến hành giải toán.

- Vào **Data\Solver**, xuất hiện bảng **Solver Parameters**:



Hình 8. Hộp thoại khai báo các thông số cho Solver

Trong bảng này, ta nhập vào ô **By Changing Cells** địa chỉ tuyệt đối của các ô phương án, nhập vào ô **Subject to the Constraints** các ràng buộc của bài toán vận tải, tương tự như với bài toán đơn hình ở Ví dụ 1. Bài toán vận tải tìm cước phí bé nhất nên mục **Equal to** luôn chọn là **Min**.

Sau khi nhập đầy đủ thông tin, ta chọn **Solve\Keep Solver Solution\OK**, được bảng kết quả sau:

	Chi phí vận chuyển					Nhu cầu
	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5	
Thu 1	4	8	7	6	2	45
Thu 2	10	12	3	9	5	38
Thu 3	7	5	4	12	7	57
Thu 4	11	1	5	8	9	20
Dự trữ	25	35	42	53	5	

Dự trữ	Phát 1	Phát 2	Phát 3	Phát 4	Phát 5
Thu 1	0.00	0.00	0.00	45.00	0.00
Thu 2	0.00	0.00	25.00	8.00	5.00
Thu 3	25.00	15.00	17.00	0.00	0.00
Thu 4	0.00	20.00	0.00	0.00	0.00

Hàm mục tiêu	780		Công thức	
Các ràng buộc	Trái	Phải	Hàm mục tiêu	B16:=Sumproduct($B$11:$FS14; B5:F8)
1	45	45		B18:=Sum(B11:F11)
2	38	38		B19:=Sum(B12:F12)
3	57	57		B20:=Sum(B13:F13)
4	20	20		B21:=Sum(B14:F14)
5	25	25	Các ràng buộc	B22:=Sum(B11:B14)
6	35	35		B23:=Sum(C11:C14)
7	42	42		B24:=Sum(D11:D14)
8	53	53		B25:=Sum(E11:E14)
9	5	5		B26:=Sum(F11:F14)

Hình 9. Bảng ghi kết quả của bài toán vận tải

Phân tích kết quả: Từ dữ liệu trên, ta tìm được ma trận phương án vận chuyển là:

$$X = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 & 45 & 0 \\ 0 & 0 & 25 & 8 & 5 \\ 25 & 15 & 17 & 0 & 0 \\ 0 & 20 & 0 & 0 & 0 \end{bmatrix}$$

Vì tổng lượng dự trữ ở các kho phát bằng tổng nhu cầu ở các trạm thu nên phương án tìm được là phương án tối ưu. Cước phí bé nhất là 780.

1.4. Ưu và nhược điểm của công cụ Solver trong Excel

a. Ưu điểm

Solver là công cụ tích hợp sẵn trong Excel, một ứng dụng rất phổ biến với người dùng, không mất nhiều thời gian cài đặt và làm quen với các lệnh tính toán.

Sau khi xây dựng một ví dụ mẫu, việc sửa số liệu để tính toán cho các bài toán sau đơn giản hơn. Vì vậy, người dùng có thể tiết kiệm thời gian để tìm phương án tối ưu (PATƯ) cho bài toán. Với công cụ này, sinh viên có thể tự kiểm tra kết quả bài làm của mình.

b. Nhược điểm

Ứng dụng này còn tồn tại một số mặt hạn chế nhất định về quy mô của bài toán và khó khăn trong việc tìm miền tối ưu. Nó chỉ phù hợp với các dạng toán cơ bản trong phạm vi học tập của sinh viên.

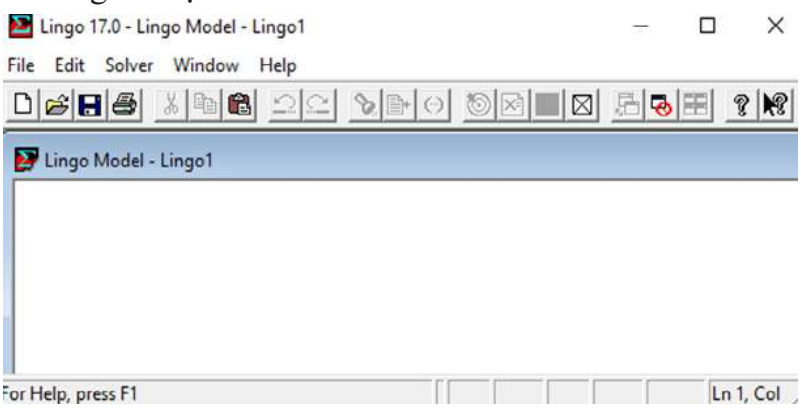
2. Sử dụng phần mềm Lingo để giải bài toán QHTT

2.1. Giới thiệu phần mềm Lingo để giải bài toán QHTT

Lingo là phần mềm giải các mô hình tối ưu hóa: tuyến tính, phi tuyến (lồi & không lồi/toàn cục), toàn phương, ràng buộc toàn phương, nón bậc hai, ngẫu nhiên và với biến nguyên,... Lingo cung cấp gói tích hợp bao gồm một ngôn ngữ mạnh mẽ cho thể hiện mô hình tối ưu hóa, được sử dụng trong nhiều lĩnh vực xây dựng, công nghiệp, kinh tế...

Có thể download bản dùng thử phần mềm này tại địa chỉ:

https://www.lindo.com/index.php/ls-downloads/try-lingoSau khi cài đặt xong, ta sẽ soạn thảo trên giao diện như hình sau:



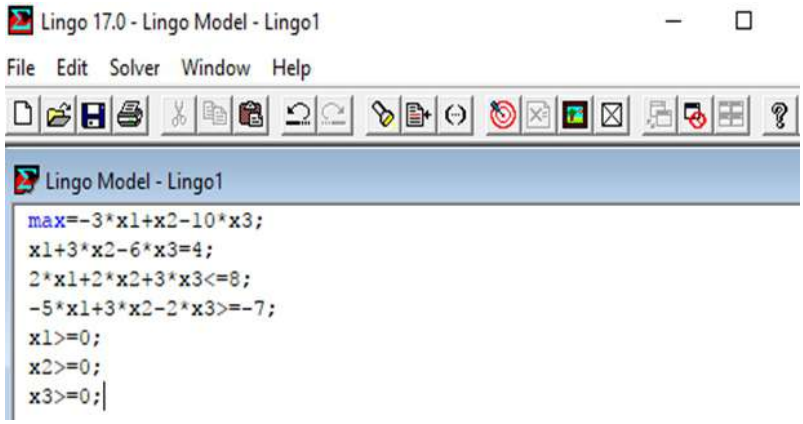
Hình 10. Giao diện của ứng dụng Lingo

Ta thực hành lại việc giải Ví dụ 1 bằng Lingo như sau:

$$f(X) = -3x_1 + x_2 - 10x_3 \to \max$$

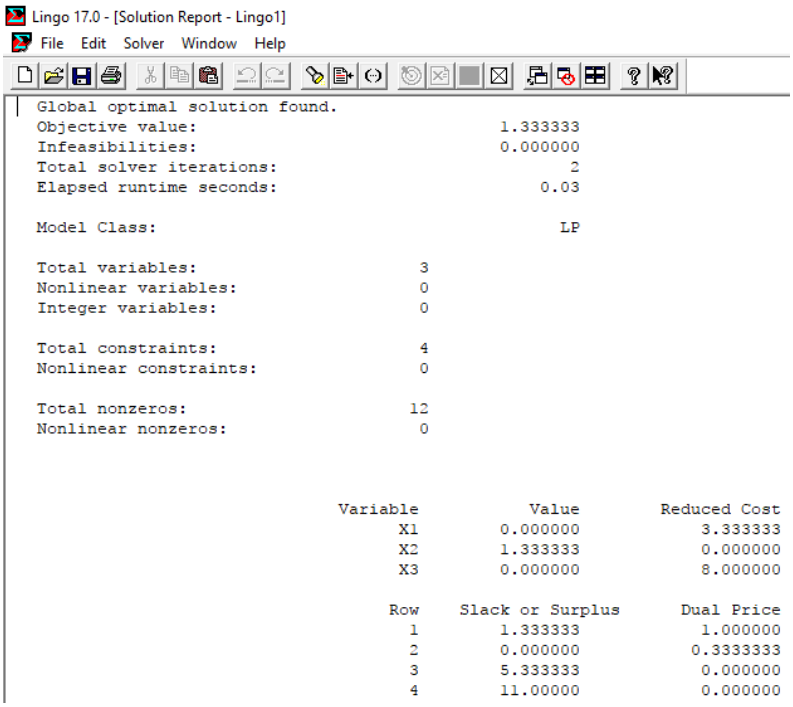
$$\begin{cases} x_1 + 3x_2 - 6x_3 = 4 \\ 2x_1 + 2x_2 + 3x_3 \le 8 \\ -5x_1 + 3x_2 - 2x_3 \ge -7 \\ x_j \ge 0, \forall j = \overline{1,3} \end{cases}$$

Đầu tiên, ta mở giao diện Lingo trên màn hình, sau đó nhập dữ liệu bài toán như hình:



Hình 11. Nhập dữ liệu vào cửa sổ Lingo

Để giải bài toán trên, ta nhấp chuột vào Solver\Solve , thu được báo cáo sau:



Hình 12. Bảng báo cáo kết quả giải toán bằng Lingo

Báo cáo trên cho biết giá trị tối ưu (Objective value) là 4/3 và PATƯ là $x_1 = 0; x_2 = 4/3; x_3 = 0$ Không chỉ vậy, bảng báo cáo còn cho ta biết thông tin về các giá trị đối ngẫu (Dual price), cụ thể là bài toán đối ngẫu có giá trị tối ưu là 1 và PATƯ là $y_1 = 1/3; y_2 = 0; y_3 = 0$

Lưu ý: Trong trường hợp bài toán không có phương án tối ưu, trên bảng báo cáo sẽ xuất hiện dòng chữ Global optimal solution found.

2.2. Ưu và nhược điểm của phần mềm Lingo để giải bài toán QHTT

a. Ưu điểm

Ưu điểm nổi trội của ứng dụng Lingo trong việc giải các bài toán QHTT là giải quyết được các bài toán kinh tế với qui mô lớn, nhanh chóng, đơn giản hơn trong việc sử dụng. Cụ thể, chúng ta chỉ việc nhập dữ liệu bài toán đúng như cách viết của nó chứ không cần thiết lập các hàm tính toán

b. Nhược điểm

Hạn chế của ứng dụng này là người dùng phải mua phí bản quyền. Tuy nhiên, bản dùng thử có hạn sử dụng tương đối dài (6 tháng), vì vậy, chúng tôi cho rằng ứng dụng này là phù hợp để giảng viên giới thiệu cho sinh viên trong quá trình giảng dạy và học tập môn Toán Kinh tế.

III. KẾT LUẬN

Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin trong giai đoạn hiện nay, việc sử dụng các ứng dụng tin học để giải toán là rất cần thiết. Hi vọng rằng, bài viết này sẽ cung cấp các ví dụ cụ thể để các giảng viên có thể hướng dẫn sinh viên tự nhập dữ liệu và kiểm tra kết quả trong quá trình học tập môn Toán Kinh tế, đồng thời xây dựng được hệ thống bài tập và đề thi phong phú hơn phục vụ cho việc giảng dạy và nghiên cứu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Thị Hà, Trần Hà Lan (2015), *Giáo trình toán kinh tế*, Tài liệu lưu hành nội bộ Trường ĐH Kinh tế Nghệ An.

2. Phạm Quang Hiển, Phạm Phương Hoa (2016), *Tin học văn phòng, Tự học Excel bằng hình ảnh*, Nxb Thanh niên.

https://www.lindo.com/index.php/ls-downloads/try-lingo.

TÁC ĐỘNG CỦA SỰ KIÊM NHIỆM GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH (CEO) ĐẾN TỶ SUẤT SINH LỜI VỐN CHỦ SỞ HỮUTẠI CÁC DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

ThS. Lê Thùy Dung[1], ThS. Ngô Thị Thương Huyền[2]
[1] Khoa Tài chính ngân hàng
[2] Khoa Kế toán phân tích

Tóm tắt: *Nghiên cứu này sử dụng mẫu gồm 743 công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán ở Việt Nam, giai đoạn 2010-2017 để kiểm tra ảnh hưởng của sự kiêm nhiệm CEO đến tỷ suất sịnh lời vốn chủ sở hữu của các công ty. Kết quả nghiên cứu cho thấy tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE) của các công ty có xu hướng tăng cao hơn khi CEO không kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị.*

I. Đặt vấn đề

Một số kết quả nghiên cứu trong cơ sở học thuật hiện tại đã cung cấp bằng chứng xác nhận có mối tương quan giữa các đặc điểm của CEO và hiệu quả hoạt động của các công ty (xem Boyd, 1995; Peng & cộng sự, 2007; Lê Quang Cảnh & cộng sự, 2015; Kokeno & Muturi, 2016; Phan Bùi Gia Thủy và cộng sự, 2017…). Nhìn chung, phần lớn các nghiên cứu trên thế giới xem xét ảnh hưởng của CEO ở các khía cạnh khác nhau như độ tuổi, sự kiêm nhiệm, giới tính, mức độ sở hữu cổ phần hoặc tiến hành phân tích đặt trong bối cảnh xem xét tác động của vấn đề quản trị công ty đến hiệu quả hoạt động của các công ty. Tuy nhiên, sự khác biệt về bối cảnh kinh tế cũng như đặc điểm quản trị cấp quốc gia có thể dẫn đến sự không đồng nhất trong các kết quả nghiên cứu.

Tại Việt Nam, đến thời điểm hiện tại mới chỉ có ít nghiên cứu về tác động CEO đến hiệu quả hoạt động công ty. Kết quả từ nghiên cứu của Phan Bùi Gia Thủy & cộng sự (2017) khi tiến hành khảo sát dựa trên cơ sở mẫu là các công ty niêm yết tại sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh đã phát hiện ra có mối tương quan cùng chiều và có ý nghĩa thống kê lớn giữa sự kiêm nhiệm CEOvới hiệu quả hoạt động của các công ty, tương tự nghiên cứu của Lê Quang Cảnh & cộng sự (2015) khi kiểm chứng trên cơ sở mẫu gồm 500 doanh nghiệp lớn nhất ở Việt Nam trong năm

2013. Các kết quả này đã cung cấp bằng chứng cho thấy dường như ảnh hưởng của sự kiêm nhiệm CEO đến hiệu quả hoạt động không phụ thuộc vào loại hình doanh nghiệp theo tính chất pháp lý.

Trong thực tế, hiệu quả hoạt động công ty có thể đo lường chủ yếu bởi các chỉ tiêu như ROA (tỷ suất sinh lời trên tài sản), ROE (tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu). Tuy nhiên, bài viết này chỉ xem xét ảnh hưởng tiềm năng của sự kiêm nhiệm CEO đến tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu của các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

2. Tổng quan nghiên cứu

Một số nghiên cứu khảo sát tác động của CEO đến hiệu quả hoạt động công ty trên thế giới và ở Việt Nam tính đến thời điểm hiện tại không có sự đồng nhất với. Kết quả nghiên cứu của Boyd (1995), Peng & cộng sự (2007), Lê Quang Cảnh & cộng sự (2015), Phan Bùi Gia Thủy & cộng sự (2017)cung cấp bằng chứng cho thấy sự kiêm nhiệm của CEO làm gia tăng hiệu quả hoạt động của các công ty. Trong khi đó, Tang (2017) phát hiện ra sự kiêm nhiệm của CEO làm giảm hiệu quả hoạt động của các công ty. Nhìn chung, các nghiên cứu này đã xác nhận sự kiêm nhiệm của CEO có tác động đáng kể đến hiệu quả hoạt động công ty.

Từ các kết quả nghiên cứu hiện có, tác giả kỳ vọng sự kiêm nhiệm của CEO sẽ tác động trực tiếp đến tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

3.1. Dữ liệu

Mẫu nghiên cứu bao gồm tất cả các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2010-2017. Dữ liệu tập hợp được thu thập từ nguồn Fiinpro, một trong những nguồn cung cấp dữ liệu tài chính uy tín tại Việt Nam.Sau khi loại bỏ các công ty không có dữ liệu phù hợp, mẫu cuối cùng thu được gồm 743 công ty.

3.2. Phương pháp nghiên cứu

3.2.1. Các biến nghiên cứu trong mô hình

(i) Biến phụ thuộc: ROE (tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu) được sử dụng để đo lường tỷ suất sinh lời của các công ty niêm yết, ROE được xác định bằng tổng lợi nhuận sau thuế chia cho vốn chủ sở hữu bình quân.

(ii) Biến độc lập:liên quan đến sự kiêm nhiệm CEO (CEODUAL). Trong đó, CEODUAL là biến giả, nhận giá trị 1 nếu CEO đồng thời là chủ tịch hội đồng quản trị, ngược lại nhận giá trị bằng 0(tham khảo Phan Bùi Gia Thủy & cộng sự, 2017).

Ngoài biến phụ thuộc và biến độc lập có trong mô hình, tác giả còn đưa ra một số biến kiểm soát bao gồm: SIZE phản ánh quy mô công ty, được đo lường bằng logarit tổng tài sản, GROWTH thể hiện tỷ lệ tăng trưởng của công ty qua các năm.

3.2.2. Mô hình nghiên cứu

Trên cơ sở các biến đã đề xuất, mô hình nghiên cứu được đưa ra như sau:

$ROE_{i,t}$ = b0 + b1$CEODUAL_{i,t}$ + CONTROLS(1)

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả dữ liệu

Tác giả sử dụng thống kê tần suất, kết quả chỉ ra số lượng CEO kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị chiếm 24.36% và CEO không kiêm nhiệm là 75.64%.

4.2.Kết quả phân tích hồi quy

Trước khi chạy hồi quy, tác giả tiến hành kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình. Kết quả kiểm định cho thấy biến SIZE đang có đa cộng tuyến lớn nhất với các biến còn lại (VIF = 19.52, lớn hơn 10). Tác giả tiến hành loại bỏ biến SIZE.

Sau khi kiểm định lại đa cộng tuyến, tác giả tiến hành chạy mô hình FEM và REM, sử dụng kiểm định Hausman để chọn ra mô hình phù hợp với dữ liệu nghiên cứu. Kết quả chỉ ra với p-value của kiểm định Hausman bằng 0.25 lớn hơn 0.05 nên mô hình REM là phù hợp hơn FEM.

Bảng 1 : Bảng phản ánh kết quả hồi quy ảnh hưởng của CEO đến ROE theo mô hình FEM và REM

	(1)	(2)
VARIABLES	FEM	REM
CEODUAL		-0.0175*
		(0.0104)
GROWTH	0.0443***	0.0439***
	(0.00480)	(0.00461)
Constant	0.110***	0.104***
	(0.00486)	(0.0182)
Observations	1,274	1,274
R-squared	0.083	
Number of STT	322	322
Hausman test	0.25	
Kiểm định tự tương quan	0.000	

Standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Nguồn: Tính toán của tác giả

Tác giả tiếp tục kiểm định hiện tượng tự tương quan, kết quả cũng chỉ ra mô hình REM đang tồn tại tự tương quan. Do đó, tác giả sử dụng mô hình hiệu chỉnh tự tương quan thu được kết quả sau.

Bảng 2: Kết quả hồi quy ảnh hưởng của CEO đến ROE

ROE	Coef.	Std. Err.	p-value	P>z
CEODUAL	-0.01801	0.010115	-1.780	0.075
GROWTH	0.040449	0.004208	9.610	0.000
_cons	0.101901	0.017765	5.740	0.000

Nguồn: Tính toán của tác giả

Kết quả mô hình hiệu chỉnh cho thấy yếu tố CEODUAL có tác động ngược chiều lên ROE ở mức ý nghĩa 10% (hệ số beta âm và giá trị p-value nhỏ hơn 0.1). Điều này chỉ ra những doanh nghiệp có CEO kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị sẽ có hiệu quả ROE thấp hơn so với những doanh nghiệp có CEO không kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị.

Tăng trưởng doanh thu (GROWTH) có tác động tích cực lên ROE ở mức ý nghĩa 5% (p-value nhỏ hơn 0.05 và hệ số beta dương). Kết quả này chỉ ra việc doanh thu qua các năm tăng làm cho hiệu quả hoạt động ROE của doanh nghiệp cũng tăng theo.

5. Kết luận và hàm ý nghiên cứu

Trên cơ sở khảo sát mẫu gồm 743 công ty niêm yết ở Việt Nam giai đoạn 2010-2017, kết quả nghiên cứucho thấy ROE có xu hướng giảm sút khi CEO kiêm nhiệm chủ tịch hội đồngquản trị, không đồng nhất với nghiên cứu trước đó của Peng & cộng sự (2007), Lê Quang Cảnh & cộng sự (2015), Phan Bùi Gia Thủy &cộng sự (2017). Dường như khi CEO kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị nhiều khả năng sẽ thao túng quyền lực và đưa ra các quyết định làm tổn hại đến lợi ích công ty và các cổ đông, dẫn đến ROE giảm sút. Trong khi đó, hiệu quả giám sát điều hành hoạt động được cải thiện rõ rệt ở các công ty có tách biệt giữa vị trí CEO và chủ tịch hội đồng quản trị, do đó ROE có xu hướng gia tăng.

Do sự kiêm nhiệm của CEO có ảnh hưởng tiêu cực đến tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu, do đó tác giả đề xuất các công ty niêm yết cần lưu ý trong việc cơ cấu bộ máy nhân sự quản trị, điều hành hoạt động công ty, không nên để giám đốc điều hành kiêm nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Boyd, B. K., 1995. CEO duality and firm performance: A contingency model. Strategic Management Journal, Volume 16, pp. 301-312.

2. Cảnh, L. Q., Bảo, L. T. & Nguyễn Vũ Tùng, 2015. Quản trị DN với kết quả hoạt động của các DN tư nhân lớn ở Việt Nam. Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Volume 215.

3.Peng, M. W., Zhang, S. & Li, X., 2007. CEO Duality and Firm Performance during Chinas Institutional Transitions. Management and Organization Review, 3(2), p. 205225.

4.Tang, J., 2017. CEO duality and firm performance: The moderating roles of otherexecutives and blockholding outside directors. European Management Journal 35, pp. 362-372.

5.Thủy, P. B. G., Tài, T. Đ. & Anh, T. T. T., 2017. Ảnh hưởng của đặc điểm tổng giám đốc điều hành đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tạp chí khoa học Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh, 55(4), pp. 51-63.

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI VẤN ĐỀ GIẢI QUYẾT VIỆC LÀM CHO LAO ĐỘNG NÔNG THÔN

ThS. Nguyễn Thị Lan Anh
Khoa Kinh tế Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động ở khu vực nông thôn chính là yếu tố quan trọng nhằm thúc đẩy hoàn thành Chương trình mục tiêu Quốc gia xây dựng nông thôn mới, cũng là vấn đề cấp thiết cho từng ngành, địa phương và từng gia đình. Giải quyết việc làm cho lao động nông thôn là một bài toán khó có lời giải trọn vẹn. Để giải quyết cơ bản vấn đề này, đòi hỏi chúng ta phải có nhận thức đúng về vị trí, vai trò của nông thôn và các nhân tố ảnh hưởng tới giải quyết việc làm cho lao động nông thôn hiện nay, trên cơ sở đó để có các giải pháp cơ bản, phù hợp với từng vùng cụ thể.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Giải quyết việc làm là vấn đề mang tính toàn cầu,việc làm có ý nghĩa rất quan trọng trong quá trình tồn tại và phát triển của mỗi con người, mỗi gia đình cũng như trong việc phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia . Đối với một nước đang phát triển như Việt Nam, nơi nguồn lao động còn rất dồi dào và tập trung chủ yếu ở các vùng nông thôn thì giải quyết việc làm cho người lao động là mối quan tâm hàng đầu của Đảng và Nhà Nước.Theo tổng cục thống kê năm 2018 có hơn 64,9% dân số nước ta sống ở khu vực nông thôn và Lao động nông thôn chiếm lượng 67,8% trong tổng số lao động của cả nước, nhưng lực lượng lao động này lại yếu về chất lượng cũng như sự tiếp cận với khoa học công nghệ, kĩ thuật, vốn, thị trường lao động… dẫn đến mức sống của người lao động rất thấp, đời sống của người dân nông thôn gặp nhiều khó khăn. Do đó việc phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến việc giải quyết việc làm cho lao động nông thônđể từ đó đề ra các giải pháp cơ bản và phù hợp với từng vùng cụ thể.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm, đặc điểm việc làm của nông thôn

1.1. Khái niệm về lao động nông thôn

Lao động là hoạt động có ý thức của con người, đó là quá trình con người sử dụng công cụ lao động tác động lên đối tượng lao động cải biến nó tạo ra sản phẩm để thỏa mãn nhu cầu của mình và xã hội.

Lao động nông thôn là toàn bộ những hoạt động lao động sản xuất tạo ra của cải vật chất của những người lao động nông thôn. Do đó, lao động nông thôn bao gồm: lao động trong các ngành nông nghiệp, công nghiệp nông thôn, dịch vụ nông thôn…

1.2. Đặc điểm của lao động nông thôn

Thứ nhất: Lao động nông thôn sống và làm việc rải rác trên địa bàn rộng. Đặc điểm này làm cho việc tổ chức hợp tác lao động và việc bồi dưỡng đào tạo, cung cấp thông tin cho lao động nông thôn là rất khó khăn

Thứ hai: Lao động nông thôn rất dồi dào và đa dạng về độ tuổi và có thích ứng lớn. Do đó, việc huy động và sử dụng đầy đủ nguồn lực lao động có ý nghĩa rất quan trọng và phức tạp, đòi hỏi phải có biện pháp tổ chức quản lý lao động tốt để tăng cường lực lượng lao động cho sản xuất nôngnghiệp.

Thứ ba: Lao động nông thôn đa dạng, ít chuyên sâu, trình độ văn hóa và chuyên môn thấp. Tỷ lệ lao động nông thôn đã qua đào tạo chiếm tỷ lệ không cao. Theo số liệu thống kê năm 2017, trong tổng số 53,7 triệu người từ 15 tuổi trở lên thuộc lực lượng lao động của nước ta, có 9,99 triệu người đã qua đào tạo, chiếm 18,6% trong tổng số lao động trên cả nước, trong đó ở thành thị là 33,7%, ở khu vực nông thôn là 11,2%.

Thứ tư: Lao động nông thôn có khả năng tiếp cận và tham gia thị trường kém, thiếu khả năng nắm bắt và xử lý thông tin thị trường, khả năng hạch toán hạn chế. Do đó, khả năng giao lưu và phát triển sản xuất hàng hoá còn hạn chế.

1.3. Đặc điểm của việc làm nông thôn

Thứ nhất: Việc làm trong nông nghiệp, nông thôn thường là những công việc giản đơn, thủ công, ít đòi hỏi tay nghề cao, tư liệu sản xuất chủ yếu là đất đai và tư liệu cầm tay, dễ học hỏi, dễ chia sẻ. Vì vậy, khả năng thu động lao động cao, nhưng sản phẩm làm ra chất lượng thấp và mẫu mã thường đơn điệu, năng suất lao động thấp nên thu nhập bình quân của lao động nông thôn nói chung không cao.

Thứ hai: Việc làm trong nông nghiệp thường mang tính thời vụ cao: Sản xuất nông nghiệp luôn chịu tác động và bị chi phối mạnh mẽ của các quy luật sinh học và các điều kiện tự nhiên của từng vùng.

Thứ ba: Việc làm dễ dàng thay đổi. Trong thời kỳ nông nhàn, một bộ phận lao động nông thôn kiếm việc làm bằng cách chuyển sang làm các công việc phi nông nghiệp hoặc đi sang các địa phương khác hành nghề để tăng thêm thu nhập.

Thứ tư: Việc làm khu vực nông thôn thường bắt nguồn từ lao động kinh tế hộ gia đình. Đó là các hoạt động sản xuất nông nghiệp và phi nông nghiệp. Các thành viên trong gia đình có thể chuyển đổi, thay thế để cùng thực hiện công việc.

2. Các yếu tố ảnh hưởng tới vấn đề giải quyết việc làm cho lao động nông thôn

2.1. Cơ chế, chính sách phát triển kinh tế - xã hội của Đảng, Nhà nước và địa phương

Tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội luôn được coi là mục tiêu cơ bản của Đảng và Nhà nước ta, trong đó vấn đề tạo công ăn việc làm và nâng cao thu nhập cho cộng đồng dân cư ở nông thôn cũng như thành thị là mối quan tâm

hàng đầu của Nhà nước. Nhận thức được điều đó, Nhà nước đã triển khai hàng loạt các chính sách và chương trình quốc gia tạo công ăn việc làm trực tiếp hoặc gián tiếp cho lao động nông thôn như: Chính sách đất đai, chính sách tín dụng nông thôn, chính sách xuất khẩu lao động, chương trình 120, 327, 773…

Các chính sách này có tác động rất lớn đến vấn đề việc làm cho người lao động. Chính phủ đưa ra hành lang pháp lý, những quy định phù hợp với sự phát triển của mỗi giai đoạn nhằm giải quyết việc làm đồng thời bảo vệ lợi ích và quyền lợi của người lao động cũng như người sử dụng lao động. Ngược lại, cơ chế chính sách liên quan đến vấn đề việc làm không phù hợp có thể kìm hãm sản xuất, giảm việc làm. Thực tế trong những năm qua, một số chính sách liên quan đến tạo việc làm còn chưa hợp lý đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến thúc đẩy sản xuất, việc làm người lao động .

Tóm lại, cơ chế chính sách việc làm của chính phủ và chính quyền địa phương có tác động mạnh mẽ đến sự phát triển của thị trường lao động, nhu cầu sử dụng lao động, khả năng đáp ứng công việc và tìm việc làm của người lao động. Vì vậy, với mục tiêu giải quyết được việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp và tăng chất lượng việc làm thì Nhà nước cần có cơ chế, chính sách hợp lý.

2.2. Yếu tố từ bản thân người lao động

Dân số và việc làm có quan hệ vừa tương hỗ, vừa hạn chế lẫn nhau. Quy mô dân số lớn, dân số tăng nhanh tất yếu sẽ làm tăng nguồn lao động và đồng nghĩa với tăng sức ép về giải quyết việc làm với mỗi thành viên và cộng đồng, gây ra tình trạng thất nghiệp trong xã hội. Chính phủ luôn phải đối phó với xu hướng gia tăng số lượng với quy mô lớn hơn tốc độ gia tăng số chỗ làm việc. Vì vậy, bên cạnh việc kiểm soát tốc độ phát triển về số lượng lao động, việc không kém phần quan trọng là phải nâng cao chất lượng lao động – một yếu tố tác động trực tiếp đến khả năng giải quyết việc làm trong xã hội.

Lao động là nhân tố trung tâm, có tính quyết định đến công tác giải quyết việc làm. Trình độ văn hóa, sự hiểu biết, tâm lý, cá tính, quỹ thời gian cùng với trình độ nhận thức và thái độ học nghề của người lao động đều có ảnh hưởng sâu sắc tới chất lượng đào tạo và hiểu quả đến thu nhập của chính bản thân người học nghề. Số lượng lao động và chất lượng lao động sẽ ảnh hưởng đến mức cung lao động và tác động đến tiền lương, tiền công mà người lao động nhận được, khi đó sẽ có những tác động nhất định đến việc làm và giải quyết việc làm

2.3. Năng lực và trình độ của cán bộ địa phương

Trong bối cảnh hiện nay, đặc biệt khi chúng ta gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) với một nền nông nghiệp đang từng bước được CNH – HĐH và cùng với đó là Chương trình mục tiêu quốc gia về xây dựng Nông thôn mới đang triển khai rộng rãi trên phạm vi cả nước, tạo nên một phong trào thi đua lớn nhằm thay đổi bộ mặt

nông thôn Việt Nam theo hướng tích cực, thu hẹp khoảng cách về trình độ giữa thành thị và nông thôn thì năng lực của đội ngũ cán bộ quản lý đòi hỏi phải cao hơn và chặt chẽ hơn để có thể quản lý tốt quá trình phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Xuất phát từ nhu cầu thực tế hiện nay, một người cán bộ quản lý cần phải được đào tạo và có trình độ nhất định mới có thể quản lý tốt sự phát triển này ở cả hiện tại và tương lai. Hơn thế nữa, để đáp ứng nhu cầu hội nhập thì yêu cầu đối với cán bộ quản lý không chỉ giỏi về chuyên môn mà cần có kiến thức, kỹ năng về tin học, ngoại ngữ và khả năng ngoại giao tốt.

Để giải quyết việc làm cho người lao động nông thôn thì các cấp chính quyền địa phương đóng vai trò chủ lực và rất quan trọng. Người cán bộ có trình độ và năng lực sẽ có những quyết định đúng đắn, ra các phương án có tầm chiến lược và phù hợp với địa phương. Cán bộ dạy nghề có trình độ sẽ dễ dàng truyền đạt kiến thức đến người học nghề. Chuyên môn của những người dạy nghề quyết định nhiều đến chất lượng đội ngũ lao động sau này.

2.4. Nguồn lực đầu tư cho giải quyết việc làm

• Cơ sở hạ tầng

Cơ sở hạ tầng kỹ thuật bao gồm: Hệ thống đường giao thông, thủy lợi, điện, thông tin liên lạc… là các yếu tố gián tiếp góp phần tạo ra việc làm và nâng cao hiệu quả việc làm. Nếu người nông dân nắm bắt được nhiều thông tin thì sự lựa chọn về sản xuất cái gì, làm như thế nào, sử dụng công nghệ nào đạt hiệu quả cao nhất cũng dễ dàng hơn và nếu muốn nắm bắt được những thông tin đó cần hệ thống thông tin liên lạc phát triển… Hơn nữa việc phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật ở các cộng đồng dân cư sẽ thu hút dân cư, thúc đẩy nhu cầu tiêu dùng, từ đó thu hút sự đầu tư sản xuất của các doanh nghiệp và gián tiếp tạo môi trường phát triển việc làm trong từng cộng đồng.

• Vốn

Vốn có vai tròn rất quan trọng, không thể thiếu được trong quá trình sản xuất. Ở cấp độ vĩ mô, vốn là nguồn lực cơ bản thúc đẩy kinh tế của quốc gia, địa phương thông qua các hoạt động đầu tư, vốn vừa là phương tiện, vừa là mục tiêu cho sự phát triển kinh tế gia đình. Nhu cầu về vốn cho đầu tư sản xuất là nhu cầu tất yếu, nó càng quan trọng hơn đối với gia đình, lao động muốn mở rộng quy mô sản xuất. Có thể nói vốn là một yếu tố rất quan trọng để phát triển sản xuất nông nghiệp, khi diện tích đất đai là không đổi thì vốn đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển chiều sâu. Do đó, khi nguồn vốn được sử dụng trong nông nghiệp càng tăng thì càng tạo ra được nhiều chỗ làm việc cho người lao động nông thôn.

• Khoa học kỹ thuật

Trong điều kiện hiện nay, khoa học kỹ thuật phát triển với tốc độ nhanh chóng, nó tạo cơ hội cho người lao động thay thế những giống cây trồng, vật nuôi truyền thống bằng những cây trồng, vật nuôi mới có năng suất và chất lượng cao hơn, mở rộng quy mô sản xuất. Điều đó, đã tạo điều kiện cho người lao động nâng cao thu nhập và

giải quyết phần nào việc làm.

2.5. Thị trường lao động

Thị trường lao động là tập hợp các hoạt động nhằm trao đổi, mua bán hàng hóa sức lao động giữa người sử dụng lao động và người lao động, qua đó giá cả, điều kiện và các quan hệ hệ hợp đồng lao động được xác định. Với nền kinh tế thị trường hiện nay, thị trường lao động trở nên khắt khe hơn trong các cơ hội việc làm. Với lượng cung lao động ngày càng nhiều, trình độ lao động nhất là các vùng thuần nông lại tăng chậm, trong khi cầu về lao động lại hạn chế, đòi hỏi lực lượng lao động phải cạnh tranh nhau về trình độ chuyên môn kỹ thuật cũng như khả năng giải quyết công việc. Bên cạnh đó, thị trường lao động luôn linh hoạt và đa dạng, những người dạy nghề cần thông tin để thiết kế, thực hiện chương trình đào tạo theo nhu cầu thị trường, yêu cầu kỹ năng nghề nghiệp, ngành nghề của lao động trên thị trường. Cho nên khi nghiên cứu các giải pháp giải quyết việc làm cần tìm hiểu kĩ thị trường lao động để có những điều chỉnh phù hợp với nhu cầu của thị trường lao động.

2.6. Quan hệ kinh tế hợp tác

Trong công tác giải quyết việc làm cho lao động dư thừa, thì quan hệ kinh tế hợp tác được đánh giá là một yếu tố vô cùng quan trọng. Sự phối hợp giữa các tổ chức sẽ có tác động to lớn trong công tác giải quyết việc làm cho lao động nông thôn. Mỗi một tổ chức sẽ có một chức năng riêng nhưng nó lại liên quan mật thiết đến nhau. Yếu tố này tác động đến yếu tố kia do vậy cần phối hợp nhịp nhàng cùng hành động để đạt kết quả tốt nhất trong công tác giải quyết việc làm cho lao động nông thôn

3. *Vai trò, ý nghĩa của giải quyết việc làm đối với lao động nông thôn*

3.1. Vai trò

• *Tạo nguồn thu nhập, ổn định, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người nông dân*

Để giải quyết việc làm cho người lao động Đảng và nhà nước luôn có nhiều chính sách hỗ trợ. Người lao động có việc làm sẽ giúp họ tạo ra thu nhập từ đó ổn định, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người nông dân. Giải quyết việc làm, nâng cao mức sống của cư dân nông thôn là điều kiện quan trọng để ổn định xã hội, phát triển kinh tế nông thôn và xây dựng nông thôn mới. Đồng thời thể hiện được khả năng lãnh đạo và sự quan tâm của Đảng và Nhà nước ta tới nhân dân nói chung và người dân nông thôn nói riêng.

• *Điều tiết thị trường lao động*

Mỗi quốc gia đều có nguồn lực riêng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội: Tài nguyên thiên nhiên, nguồn vốn, kỹ thuật, công nghệ và đặc biệt là nguồn lực con người, nó quyết định đến sự phát triển của mỗi quốc gia. Việt Nam là một quốc gia có dân số trẻ, lực lượng dồi dào, đây là một lợi thế trong quá trình phát triển kinh tế đất nước. Tuy nhiên, nguồn lực trên vẫn còn ở dạng tiềm năng, chưa được sử dụng hiệu quả, do vậy cần sử dụng hợp lý nguồn lực này. Giải quyết việc làm cho người lao động sẽ giúp điều tiết thị trường lao động từng vùng miền, cân bằng lao động, tránh tình trạng nơi này

thừa nơi kia thiếu lao động.

• *Ổn định an ninh chính trị*

Khi xảy ra tình trạng thất nghiệp sẽ kéo theo rất nhiều những vấn nạn của xã hội như: thiếu nhà ở, nghèo đói, lạc hậu, các bệnh dịch,... tệ nạn xã hội cũng từ đó mà tăng theo. Giải quyết được thất nghiệp cũng là giải quyết được rất nhiều những mối nguy hiểm cho xã hội. Sự an toàn kinh tế, sự an toàn xã hội, an ninh cá nhân, an ninh quốc gia phụ thuộc rất lớn vào việc người lao động có việc làm hay không. Vì vậy, giải quyết việc làm cho người lao động sẽ góp phần phát triển kinh tế, ổn định an ninh – chính trị.

• *Ổn định xã hội và tăng trưởng kinh tế bền vững*

Giải quyết việc làm cho người lao động có ý nghĩa rất quan trọng cho sự phát triển và ổn định nền kinh tế. Người lao động có việc làm không những có lợi cho chính bản thân họ và gia đình mà còn có lợi cho cả địa phương và quốc gia. Mọi người lao động có việc làm sẽ rút ngắn được khoảng cách giàu nghèo trong xã hội làm cho xã hội công bằng hơn, phát huy được khả năng sáng tạo của mình trong công việc. Tóm lại, giải quyết tốt việc làm sẽ giúp người lao động có cuộc sống tốt hơn, thúc đẩy sự phát triển của toàn xã hội, góp phần ổn định và tạo sức mạnh tổng hợp để đưa đất nước đi lên trong xu thế hội nhập.

3.2. Ý nghĩa

• Về mặt kinh tế

Đối với cá nhân và gia đình: Người lao động ở mọi trình độ, được đào tạo và không qua đào tạo họ đều mong muốn có được công việc ổn định phù hợp với khả năng lao động của họ và đáp ứng được phần nào nhu cầu tiêu dùng và mức sống ngày càng cao của họ. Mọi biện pháp giải quyết việc làm đều hướng vào mục tiêu đó.

Đối với nền kinh tế quốc dân: Giải quyết việc làm là vấn đề được đặt ra ở nhiều quốc gia, kể cả các nước phát triển và đang phát triển. Điều này không chỉ có ý nghĩa đối với một bộ phận dân cư, những người thiếu việc làm và những người thất nghiệp mà quan trọng hơn, nó tác động đến sự tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Ở Việt Nam hiện nay, muốn giải quyết việc làm cho người lao động trước hết cần tạo điều kiện để khai thác tối đa những nguồn lực quan trọng còn đang tiềm ẩn như tài nguyên vốn, ngành nghề… thông qua lao động của con người. Khi người lao động có việc làm sẽ mang lại thu nhập cho bản thân họ và từ đó tạo ra tích lũy. Nhà nước không những không phải chi trợ cấp cho những người nghèo người thất nghiệp mà khi giải quyết việc làm cho họ, họ sẽ có thể mang lại tích lũy cho nền kinh tế quốc dân. Tăng tích lũy sẽ giúp cho sản xuất được mở rộng, thu hút thêm nhiều lao động.

Nước ta là nước đang phát triển cho nên luôn tồn tại tình trạng thất nghiệp và thiếu việc làm nghiêm trọng. Đại bộ phận dân cư có mức sống thấp, nhiều người lao cần có việc làm và việc làm hiệu quả hơn. Giải quyết việc làm ở Việt Nam nói chung và cho lao động nông thôn nói riêng trong điều kiện hiện nay có một ý nghĩa to lớn đối với quá trình

phát triển kinh tế, góp phần đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và nâng cao thu nhập quốc dân.

• Về mặt xã hội

Giải quyết việc làm là một vấn đề mang tính xã hội. Mỗi con người khi trưởng thành đều có nhu cầu và quyền lợi chính đáng là lao động. Chính vì vậy giải quyết việc làm đầy đủ cho người lao động có ý nghĩa rất lớn đối cá nhân và cả xã hội. Khi Chính phủ có chính sách việc làm thỏa đáng, điều đó sẽ đem đến sự công bằng cho xã hội, tạo công ăn việc làm cho tất cả lao động. Từ đó mọi người laođộng có thu nhập hạn chế được sự phân hóa giàu nghèo, tệ nạn xã hội có thể giảm bớt. Giải quyết việc làm trên phạm vi rộng còn bao gồm cả những vất đề liên quan đến phát triển nguồn nhân lực và sử dụng có hiệu quả nguồn lao động.

Hiện nay, nhiều gia đình và cá nhân người lao động thường di chuyển từ nông thôn lên thành thị vì mục đích việc làm và thu nhập. Do vậy cần có những giải pháp việc làm hợp lý cho khu vực nông thôn, khi dòng lao động nông thôn này di chuyển lên thành thị sẽ gây ra sức ép cho khu vực này trên tất cả các mặt như: nhà cửa, điện nước, y tế, thậm chí cả những rối loạn về mặt xã hội.

III. KẾT LUẬN

Lao động và việc làm là vấn đề được toàn xã hội quan tâm hiện nay. Việt Nam có tỷ lệ dân số sống ở nông thôn cao vấn đề dư thừa lao động và thiếu việc làm đang diễn ra khá phổ biến ở hầu hết các vùng nông thôn cả nước. Để nhanh chóng giảm được sức ép về lao động và việc làm cho người lao động ở nông thôn trước hết cần tập trung phân tích đánh giá nhân tố ảnh hưởng tới giải quyết việc làm cho lao động nông thôn.Và trên cơ sở phân tích đó có thể để đưa ra giải pháp phù hợp với thực trạng của từng địa phương

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Hữu Dũng, Trần Hữu Trung (1997), *Về chính sách giải quyết việc làm ở Việt Nam*, NXB chính trị quốc gia

2. PGS. TS Mai Thanh Cúc và cộng sự (2005), *Giáo trình Phát triển nông thôn,* Nhà xuất bản Nông nghiệp, Hà Nội

3. PGS. TS Nguyễn Mậu Dũng (2012), *Giáo trình kinh tế nguồn nhân lực*, Nhà xuất bản Nông nghiệp, trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội.

4. PGS. TS Vũ Thị Ngọc Phùng (2005), *Giáo trình kinh tế phát triển*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, NXB Lao động xã hội.

5. Phạm Đức Thành, Mai Quốc Khánh (1998), *Giáo trình Kinh tế lao động*, Nhà xuất bản giáo dục

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ CỦA NGHỀ LƯỚI RÊ XA BỜ TẠI THỊ XÃ HOÀNG MAI, TỈNH NGHỆ AN

ThS. Nguyễn Thị Hồng Ngọc
Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Nghiên cứu "Phân tích hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An" có mục tiêu là đo lường và đánh giá hiệu quả kinh tế; đồng thời xác định các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An. Do hạn chế về phạm vi nghiên cứu, bài viết chỉ tập trung vào khía cạnh hiệu quả kinh tế theo cách tiếp cận doanh thu và chi phí của hoạt động sản xuất. Trên cơ sở đó, tác giả đề xuất một số khuyến nghị cho chính quyền và chủ hộ nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghệ An là tỉnh ven biển có nghề khai thác thủy sản lâu đời, ngư dân Nghệ An có tính chịu khó, ham học hỏi vươn khơi tìm kiếm ngư trường mới. Bên cạnh những ưu thế và thành tựu đạt được, nghề khai thác hải sản vẫn đối mặt với nhiều nguy cơ tiềm ẩn cho sự phát triển bền vững đặc biệt là tại các vùng biển ven bờ và vùng lộng. Năm 2012, Nghệ An có 3982 chiếc tàu, thuyền làm nghề khai thác thủy sản, tuy nhiên số tàu có công suất < 90 CV chiếm đến 3/4 trong tổng số tàu thuyền chủ yếu tập trung khai thác ở ven bờ và vùng lộng, chỉ có 1/4 trong tổng số tàu, thuyền khai thác vùng xa bờ. Mật độ tàu thuyền khai thác ở vùng lộng và vùng ven bờ quá mức cho phép, đặc biệt vùng ven bờ (trung bình 1,4 km^2/tàu) tạo ra áp lực khai thác rất lớn cho hai vùng này; năng suất khai thác giảm nhiều so với những năm trước, có một số nghề trước đây sản lượng khai thác và thu nhập cao như lưới kéo tôm, ốc hương, rê, vây rút chì… hiện nay sản lượng giảm nhiều, không những thế nhiều tàu sử dụng kích thước mắt lưới nhỏ chưa đúng quy định, tình trạng dùng chất nổ, xung điện để khai thác thủy sản vẫn còn xảy ra, dẫn đến mất cân bằng sinh thái, nguồn lợi thủy sản ngày càng suy giảm, năng suất, hiệu quả khai thác thấp, đời sống ngư dân khai thác hải sản gần bờ gặp nhiều khó khăn.

Vì vậy, việc chuyển đổi nghề khai thác thủy sản từ ven bờ ra xa bờ, từ vùng lộng ra vùng khơi được đặt ra như một tất yếu khách quan đảm bảo tính ổn định, bền vững cho chiến lược phát triển kinh tế thủy sản. Đạt được mục tiêu trên là vừa mang lại hiệu quả kinh tế, nâng cao đời sống cho ngư dân, vừa bảo vệ, tái tạo, phát triển nguồn lợi và môi trường thủy sản ven bờ, đồng thời khẳng định chiến lược kinh tế biển và bảo vệ chủ quyền biển đảo Quốc gia.

Đã có nhiều nghiên cứu đánh giá hiệu quả kinh tế và kỹ thuật của một số nghề khai thác thủy sản nhưng cho đến nay chưa có nghiên cứu nào được thực

hiện đối với nghề lưới rê xa bờ cụ thể tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An. Do vậy, việc nghiên cứu hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ càng trở nên cấp thiết, các nhà quản lý sẽ dựa vào những kết quả này để đưa ra các chính sách phát triển nghề cá xa bờ bảo đảm mục tiêu phát triển bền vững.

II. NỘI DUNG

1. Cơ sở lý thuyết về hiệu quả kinh tế của hoạt động khai thác thủy sản

1.1. Khái niệm

Hiệu quả kinh tế của hoạt động khai thác thủy sản là sự khác biệt giữa hiệu quả thu được là doanh thu và những chi phí bỏ ra để đạt được hiệu quả đó như: chi phí khấu hao giá trị đầu tư (đầu tư cho tàu, ngư cụ và trang thiết bị), chi phí nhiên liệu, chi phí tiền lương thuyền viên, chi phí bảo quản, chi phí lương thực thực phẩm, chi phí sữa chữa nhỏ, chi phí sữa chữa lớn, chi phí bảo hiểm, chi phí thuế, chi phí lãi vay.

Trong lĩnh vực khai thác thủy sản, xác định hiệu quả kinh tế là việc xác định yếu tố đầu vào nào cần cho quá trình khai thác và những hiệu quả đạt được trong quá trình sử dụng các yếu tố đầu vào đó. Các yếu tố đầu vào cụ thể của hoạt động khai thác thủy sản gồm: vốn trang thiết bị trên tàu (bao gồm vỏ tàu và máy tàu), vốn đầu tư cho ngư cụ, vốn đầu tư cho trang thiết bị trên tàu, nhiên liệu, các chất bảo quản sản phẩm khai thác (đá cây, muối), lương thực thực phẩm phục vụ ăn uống và sinh hoạt của thuyền viên, lương của thuyền viên và vốn bằng tiền khác (dùng để sửa chữa tàu, đóng bảo hiểm, nộp thuế nhà nước, trả lãi vay và các chi phí khác). Giá trị kết quả hoạt động đánh bắt đạt được là doanh thu và một số chỉ tiêu lợi nhuận khác.

1.2. Khung phân tích của nghiên cứu

Trong khai thác thủy sản, sản lượng khai thác thường được thống kê theo từng chuyến biển, tuy nhiên số lượng chuyến của các tàu là khác nhau do đó để đảm bảo tính so sánh, các chỉ tiêu hiệu quả sẽ được tính trong 1 năm.

✓ Giá bán một số loại hải sản đặc trưng của từng tàu: bằng số liệu điều tra.

✓ Doanh thu (triệu đồng/năm): tính toán từ số liệu điều tra của sản lượng và giá bán.

✓ Chi phí: từng loại chi phí bằng chi phí điều tra của từng hộ cung cấp.

✓ Thặng dư = Doanh thu – Chi phí biến đổi.

✓ Lợi nhuận = Thặng dư – Chi phí cố định.

Nghiên cứu phân tích hiệu quả kinh tế dựa trên 5 chỉ tiêu: Thặng dư/Chi phí biến đổi, Lợi nhuận/Chi phí biến đổi, Lợi nhuận/Doanh thu, Lợi nhuận/Chi phí sản xuất, Thặng dư/Chi phí cố định tính cho mỗi tàu trong năm 2016.

Trong hoạt động kinh tế thủy sản, người ta luôn quan tâm đến thặng dư sản xuất và lợi nhuận. Thặng dư sản xuất là khoản tiền mang lại theo từng chuyến biển của tàu trong năm bằng cách lấy doanh thu trừ đi các khoản chi phí biến đổi. Lợi nhuận chính là khoản tiền thu được theo từng chuyến biển của tàu trong năm sau khi lấy thặng dư trừ đi chi phí cố định. Do đó để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ, tác giả xây dựng mô hình chọn biến tỷ suất lợi nhuận – doanh thu năm 2016 làm biến phụ thuộc trong mô hình hồi quy.

Kế tiếp nghiên cứu của Tingley & cộng sự (2005), các đặc điểm sản xuất và nông hộ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của tàu, cụ thể cho nghề lưới rê xa bờ ở Nghệ An bao gồm: (i) quy mô tàu được đại diện bởi chiều dài/công suất tàu, tuổi nghề (kinh nghiệm) của thuyền trưởng (chủ tàu), số ngày hoạt động khai thác hải sản trong năm (mức độ hoạt động trong năm), tuổi của chủ tàu (thuyền trưởng) và chủ tàu có vay vốn hay không. Tác giả đề xuất mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của nghề lưới rê xa bờ ở Nghệ An như sau:

$LN/DT = \beta_0 + \beta_1 * Knghiem + \beta_2 * CD/CS + \beta_3 * Tuoi + \beta_4 * Ngay + \beta_5 * Vayvon + \varepsilon_1$

Trong đó:

✓ Biến phụ thuộc: Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu (LN/DT).

✓ 5 biến độc lập: là kinh nghiệm của chủ tàu (ký hiệu Knghiem); Chiều dài tàu/công suất tàu (CD/CS); Tuổi của chủ tàu (Tuoi); Ngày hoạt động đi biển đánh bắt hải sản trong năm (ngày) và Chủ tàu có vay vốn hay không (Vayvon)

2. Kết quả thu được

Nghiên cứu sử dụng dữ liệu sơ cấp và thứ cấp. Dữ liệu sơ cấp dựa trên việc khảo sát số liệu từ 35 tàu khai thác nghề lưới rê xa bờ tại phường Quỳnh Phương, thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An (chiếm 17,2% trong tổng số tàu lưới rê xa bờ của tỉnh Nghệ An). Số liệu thứ cấp được thu thập chủ yếu từ Phòng thống kê và nông nghiệp thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An. Các phương pháp phân tích chính được sử dụng trong nghiên cứu là phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh để phân tích hiệu quả kinh tế của các nhóm tàu thuộc 3 dải công suất: 90 – 250 CV, 250 – 400 CV, trên 400 CV và mô hình hồi quy để đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố tới hiệu quả kinh tế.

Với mẫu khảo sát của nghiên cứu chính thức n = 35 tàu, kết quả cho thấy nhóm tàu có công suất 250 - 400 CV có hiệu quả kinh tế cao nhất, kế đến là nhóm tàu có công suất 90 – 250 CV và cuối cùng là nhóm tàu có công suất trên 400 CV. Kết quả hồi quy, trong 5 nhân tố thuộc về đặc điểm sản xuất của tàu đưa vào mô hình thì chỉ có 4 nhân tố có ý nghĩa thống kê, đó là: Kinh nghiệm của chủ tàu; tuổi của chủ tàu và chủ tàu có vay vốn ngân hàng hay không (mức ý nghĩa 1%); Số ngày hoạt động đánh bắt trên biển (mức ý nghĩa 5%). Riêng nhân tố quy mô tàu (chiều dài tàu/công suất) tác động không đủ mạnh, nên không có ý nghĩa thống kê (P-value >0,1). Trong đó, kinh nghiệm của chủ tàu tác động mạnh nhất, đến tuổi của chủ tàu, vay vốn và cuối cùng là số ngày hoạt động đánh bắt trên biển. Kinh nghiệm, số ngày hoạt động và vay vốn tác động theo chiều thuận chỉ có tuổi của chủ tàu là tác động theo chiều nghịch đến tỷ suất lợi nhuận – doanh thu.

Hầu hết số thuyền trưởng khai thác nghề rê xa bờ được điều tra đều có độ tuổi từ 40 trở lên, có trình độ học vấn cấp 2 và đã được học qua các lớp đào tạo tập huấn thủy sản.Hầu hết ngư dân miền biển đều là những người có gia đình truyền thống làm nghề biển cha truyền con nối, phần lớn tuổi nghề của các chủ tàu là từ 11-20 năm, tiếp đó là 20-30 năm, rất ít chủ có tuổi nghề dưới 10 năm hoặc trên 30 năm. Đội tàu khai thác nghề rê xa bờ được nghiên cứu có chiều dài từ 15 mét đến 19 mét, chiều dài trung bình là 16,6 mét.

Công suất trung bình của đội tàu là 253CV. Số chuyến đánh bắt trong năm của một tàu thấp nhất là 6 chuyến và nhiều nhất là 23 chuyến. Trung bình đội tàu khai thác nghề rê xa bờ tại Quỳnh Phương, Hoàng Mai, Nghệ An khai thác gần 19 chuyến trong một năm.

Chi phí biến đổi thì chi phí khác (chiếm 31,23%) và tiền công chi trả cho thuyền viên (chiếm 27,68%) là hai khoản chi phí lớn nhất, tiếp đó là chi phí thực phẩm (chiếm 13,79%) và chi phí dầu (chiếm 17,18%), cuối cùng là chi phí bảo quản và chi phí bảo dưỡng tàu.

Chi phí cố định bình quân của tàu khai thác lưới rê xa bờ tại Hoàng Mai, Nghệ An năm 2016 là 227,36 triệu đồng. Trong đó chi phí khấu hao lưới rê và chi phí sửa chữa chiếm phần lớn, chiếm tỷ lệ thấp nhất là chi phí khấu hao của máy tàu và các thiết bị khác trên tàu.

Doanh thu bình quân mỗi tàu trong năm 2016 thì nhóm tàu có công suất 250 – 400 CV đạt được lớn nhất, thứ hai là nhóm tàu có công suất trên 400 CV, cuối cùng là nhóm tàu có công suất 90 - 250 CV. Trong khi đó, chi phí biến đổi bình quân mỗi tàu của nhóm tàu có công suất trên 400 CV lại cao nhất, dẫn tới cả thặng dư và lợi nhuận của nhóm tàu này thấp nhất kéo theo các chỉ tiêu hiệu quả Lợi nhuận/Chi phí biến đổi, Lợi nhuận/Chi phí cố định, Thặng dư/Chi phí biến đổi, Lợi nhuận/Doanh thu và Lợi nhuận/Doanh thu bình quân mỗi tàu của nhóm tàu có công suất trên 400 CV đều thấp hơn nhóm tàu có công suất 90 -250 CV và nhóm tàu có công suất 250 – 400 CV. Trong 3 nhóm tàu, thì nhóm tàu có công suất 250-400 CV có hiệu quả cao nhất, kế đến là nhóm tàu có công suất 90 – 250 CV và cuối cùng là nhóm tàu có công suất trên 400 CV, mặc dù do hạn chế của mẫu thu dữ liệu, chỉ có 2 tàu lớn hơn 400CV được tiến hành khảo sát. Nhìn chung, nghề lưới rê xa bờ tại tỉnh Nghệ An đạt được hiệu quả kinh tế tương đối cao, tuy nhiên nếu tàu có quy mô quá lớn thì lại không phù hợp với nghề cá này.

3. Một số hàm ý chính sách

***3.1.* Định hướng công suất đóng mới tàu thuyền, đầu tư các thiết bị khai thác đối với nghề lưới rê xabờ**

Theo như kết quả điều tra, đánh giá các tàu hoạt động nghề lưới rê xa bờ tại tỉnh Nghệ An thì nhóm tàu có công suất 250 CV – 400 CV đạt hiệu quả khai thác cao nhất, nhóm tàu công suất lớn hơn 400 CV đạt hiệu quả khai thác thấp nhất. Vì vậy, hiện nay, Nhà nước đang khuyến khích đóng tàu công suất lớn để đi đánh bắt xa bờ. Tuy nhiên cũng không nên chạy theo công suất mà cần phải có sự kết hợp với việc đầu tư các trang thiết bị hiện đại phục vụ khai thác và đảm bảo an toàn trên biển. Các tàu hoạt động nghề lưới rê xa bờ hiện nay trang thiết bị kỹ thuật còn thô sơ, lạc hậu, thường chỉ có máy liên lạc tầm xa, tầm gần, máy định vị, la bàn; kỹ thuật sơ chế và bảo quản sản phẩm còn yếu, chủ yếu là bảo quản bằng đá xay khiến cho chất lượng cá đánh bắt thấp kéo theo giá bán thấp. Các tàu chuyên dụng của các công ty được trang bị tương đối đầy đủ các trang thiết bị khai thác và sơ chế bảo quản do đó giá bán của các tàu này cao hơn rất nhiều. Do vậy, ta nên đầu tư vào công suất và trang thiết bị một cách hợp lý để đảm bảo sự phát triển ổn định của nghề. Một số thiết bị đo độ mặn,

đo nhiệt độ, thiết bị dò cá là rất cần thiết. Và nhất là nên đầu tư hệ thống bảo quản đảm bảo chất lượng cá sau khi khai thác.

3.2. **Nâng cao trình độ cho thuyềntrưởng, khuyến khích việc tích lũy kinh nghiệm để từ đó nâng cao hiệu quả kinh tế**

Từ xa xưa đây là nghề ra khơi nguy hiểm thì nay trước các hành động của Trung Quốc hung hăng phá hoại tàu cá của ngư dân Việt Nam, các tàu cá của ngư dân miền Trung đang có ít nhiều dao động nên hiện nay lao động trong nghề này cũng rất ít. Theo điều tra cho thấy, để tìm kiếm "bạn" (thuê thuyền viên) cho những chuyến đi lưới rê xa bờ càng ngày càng khó. Nhiều năm trở lại đây, ngư dân tại Nghệ An không đủ số lượng để theo nghề này. Cũng chính vì điều này nên "bạn" đi biển của nhiều hộ ngư dân không ổn định, trừ những gia đình có truyền thống làm nghề này, còn lại những gia đình khi mới chuyển nghề đều gặp phải khó khăn.

Trình độ của thuyền trưởng và thuyền viên cũng có ảnh hưởng đến hiệu quả khai thác. Thông thường những ngư dân chỉ có trình độ học vấn cấp 2, rất hiếm người đi học cấp 3; đây là hạn chế khi đưa các trang thiết bị đánh bắt cá hiện đại vào khai thác. Đây cũng chính là nguyên nhân khiến chương trình đánh bắt xa bờ của chính phủ đạt hiệu quả thấp. Theo như điều tra thì Sở Nông nghiệp và phát triển nông thôn Nghệ An cũng đã tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về thuyền trưởng và máy trưởng…và cấp chứng chỉ bằng cấp trong khai thác. Tuy nhiên, nhiều ngư dân chỉ đi học lấy lệ để cấp bằng, chứng chỉ, họ không thấy ích lợi gì từ khóa đào tạo và nhiều khi do trình độ văn hóa thấp nên họ không tiếp thu được từ khóa học. Do vậy, cần phải khuyến khích ngư dân học văn hóa có tiền đề tiếp thu các kiến thức hiện đại. Các trung tâm đào tạo và huấn luy ện thuyền viên nên quan tâm tới các thiết bị hướng dẫn, cách dạy và bố trí thời gian tổ chức hợp lý để ngư dân có thể theo học. Mặt khác, khi trình độ văn hóa được cải thiện thì ý thức của họ cũng được nâng cao, họ có ý thức hơn trong khai thác và bảo vệ nguồn lợi, bảo vệ môi trường sống và dễ dàng hơn trong việc chuyển đổi nghề.

Kết quả nghiên cứu chương 4 cho thấy, tuổi nghề càng cao (kinh nghiệm càng lớn) có tác động theo chiều thuận đối với hiệu quả kinh tế nghề lưới rê xa bờ. Do vậy, khuyến khích chủ tàu, thuyền trưởng tích lũy kinh nghiệm, phục vụ nghề, nâng cao hiệu quả kinh tế trong tương lai.

3.3. **Hỗ trợ và chính sách vốn thông thoáng để chủ tàu dễ dàng tiếp cận với các nguồn vốn cho vay**

Trong quá trình nghiên cứu, kết quả cho thấy quá ít chủ được tiếp cận nguồn vốn cho vay (7/35 chủ tàu) và vốn vay là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu qủa kinh tế (tỷ suất lợi nhuận – doanh thu) của chủ tàu lưới rê xa bờ tại địa bàn thị xã Hoàng Mai, Nghệ An, những chủ tàu được tiếp cận với vay vốn có hiệu quả cao hơn những chủ tàu không được vay vốn. Vì vậy, cần có chính sách về vốn thông thoáng, quan tâm tới chủ tàu khai thác hải sản băng nghề lưới rê xa bờ, tạo điều kiện cho chủ tàu có nguồn vốn đầu tư, sửa chữa tàu, khôi phục và đầu tư tăng cường sản xuất. Như trong chương 4 đã phân tích, trung bình một chủ hộ phải đầu tư rất lớn cho vỏ tàu, máy

tàu, lưới, … trong năm 2016. Cũng trong năm, mỗi chủ tàu cũng cần rất nhiều tiền để có chi phí trang trải cho mỗi chuyến đi (chi phí biến đổi). Như vây, hỗ trợ và chính sách vốn thông thoáng để chủ tàu dễ dàng tiếp cận với các nguồn vốn cho vay là một giải pháp cần thiết

***3.4.* Đào tạo đội ngũ thuyền trưởng kế cận**

Hầu hết số thuyền trưởng khai thác nghề rê xa bờ được điều tra đều có độ tuổi từ 40 trở lên. Hầu hết ngư dân miền biển đều là những người có gia đình truyền thống làm nghề biển cha truyền con nối. Trong kết quả nghiên cứu chương 4 cho thấy, kinh nghiệm càng lớn thì hiệu quả kinh tế càng cao. Song bên cạnh đó, tuổi của thuyền trưởng càng lớn, sức khỏe và sự minh mẫn càng giảm sút, do vậy hiệu quả kinh tế sẽ giảm. Vì vây, song hành với đào tạo, tích lũy kinh nghiệm cho các thuyền trưởng còn trẻ, thì việc đào tạo đội ngũ thuyền trưởng kế cận cũng hết sức quan trọng.

***3.5.* Tạo việc làm thêm cho các hộ ngư dân**

Theo như kết quả điều tra, thu nhập của hộ gia đình ngư dân tại Nghệ An hơn 90% là từ khai thác hải sản. Gần như tất cả các gia đình ngư dân đều trông vào thu nhập của người cha (con) đi biển, điều này khiến cho thu nhập của gia đình họ rất bấp bênh. Hầu hết phụ nữ ở nhà là làm nội trợ, không có thu nhập. Trong khi đó nghề khai thác biển bấp bênh, rủi ro cao thì Nhà nước và chính quyền địa phương cần có chính sách hỗ trợ, tạo công ăn việc làm mối cho ngư dân nhằm tăng caovà ổn định thu nhập, đảm bảo đời sống của họ. Nghệ An là tỉnh có tiềm năng phát triển du lịch biển rất lớn nên ta có thể mở dạy họ cách làm đồ thủ công mỹ nghệ từ vỏ ốc, đan mũ….để bán cho khách du lịch hoặc mở các tiệm cà phê, quầy tạp hóa nhỏ, như thế sẽ tận dụng được sức lao động và thời gian rảnh để tạo ra thu nhập, ổn định cuộc sống.

III. KẾT LUẬN

Nghề lưới rê xa bờ là nghề mới phát triển ở nước ta nói chung và là nghề mang lại triển vọng cho phát triển đánh bắt xa bờ của các tỉnh miền Trung nói riêng, trong đó có Nghệ An. Bài viết đã đánh giá được tổng quát thực trạng nghề khai thác thủy sản và nghề lưới rê xa bờ tại thị xã Hoàng Mai, tỉnh Nghệ An. Điều tra 35 chủ tàu có tàu hoạt động khai thác thủy sản bằng lưới rê xa bờ trên địa bàn phường Quỳnh Phương, thị xã Hoàng Mai, Nghệ An để đánh giá hiệu quả kinh tế và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế (tỷ suất lợi nhuận – doanh thu).

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Duy N.N. (2010), On the economic performance and efficiency of gillnet vessels in Nha Trang, Vietnam. Master thesis,UiT.

2. Duy N.N., Ola F., Kim Anh N.T. and Khanh Ngọc Q.T (2012), "Open-access Fishing Rent and Efficiency - The Case of Gillnet Vessels in Nha Trang, Vietnam", Fisheries Research, 127-128 (2012), pp.98-108.

3. Ủy ban nhân dân tỉnh Nghệ An (2013), Quyết định số 1997/QĐ-UBND về Đề án chuyển đổi nghề khai thác thủy sản từ vùng lộng sang vùng khơi tỉnh Nghệ An đến năm 2020, Nghệ An.

4. Ủy ban nhân dân tỉnh Nghệ An (2015), Quyết định số 3123/QĐ-UBND về việc phê duyệt đề án triển khai nhiệm vụ thu thập số liệu thống kê nghề khai thác hải sản tỉnh Nghệ An đến năm 2020, Nghệ An.

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ CHI PHÍ CỦA CÁC HỘ TRỒNG CAM TẠI HUYỆN YÊN THÀNH, TỈNH NGHỆ AN

ThS. Hồ Thị Hằng
Khoa Kinh tế Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Nghiên cứu "Phân tích hiệu quả chi phí của các hộ trồng cam tại Huyện Yên Thành, Tỉnh Nghệ An"có mục tiêu là đánh giá hiệu quả chi phí của các hộ trồng cam tại Huyện Yên Thành, Tỉnh Nghệ An, sử dụng phương pháp phân tích màng dữ liệu (DEA). Từ đó đề xuất một số khuyến nghị cho chính quyền và chủ hộ nhằm phát triển nghề trồng cam bền vững. Kết quả điều tra của 150 hộ trồng cam năm 2017 hộ trồng cam trên 1 ha có hiệu quả kĩ thuật, hiệu quả phân bổ, hiệu quả chi phí cao hơn các hộ trồng cam dưới 1 ha. Nhưng nhìn chung hiệu quả chi phí của tổng thể các hộ trồng cam ở Yên Thành không cao, chỉ đạt 0,67. Như vậy trong điều kiện tối ưu, các hộ trồng cam ở Yên Thành có thể giảm chi phí 0,33 đơn vị mà vẫn giữ nguyên sản lượng đầu ra.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghệ An là tỉnh có nhiều tiềm năng về tài nguyên đất và điều kiện sinh thái để phát triển cây cam. Cam quả Nghệ An là một đặc sản lâu đời, có hương vị thơm, ngọt đặc trưng, được người tiêu dùng rất ưa chuộng. Nổi trội trong những năm gần đây về diện tích trồng và chất lượng cam phải kể đến thương hiệu cam Yên Thành của tỉnh Nghệ An. Phát huy lợi thế về đất đai, thổ nhưỡng, hiện nay nhiều xã vùng đồi ở Yên Thành (Nghệ An) như Minh Thành, Đồng Thành, Kim Thành… đã có hàng trăm hộ trồng cam với diện tích trên 500 ha, lợi nhuận mỗi vụ thu về có thể lên đến hàng chục tỉ đồng. Hiện nay phong trào trồng cam không chỉ phát triển mạnh ở các xã Minh Thành và Đồng Thành mà lan rộng nhiều xã trong huyện như Lý Thành, Mã Thành, Xuân Thành.... Cây cam đang phát triển mạnh và có tiềm năng lớn trên địa bàn huyện. Tuy nhiên, sản lượng cam Yên Thành hiện vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu thị trường do các hộ dân vẫn còn thiếu vốn đầu tư, khâu quản lý kém hiệu quả…dẫn đến hiệu quả chi phí thấp.

Việc sử dụng phương pháp DEA để đo lường hiệu quả chi phí cũng như hiệu quả kinh tế đã được các nhà nghiên cứu trên thế giới áp dụng sâu rộng trên nhiều lĩnh vực. Tuy nhiên, ở Việt Nam, phương pháp này mới bắt đầu tiếp cận từ những năm 2000 trở lại đây, một số công trình nghiên cứu trong lĩnh vực trồng trọt như: Quan Minh Nhật, *Đo lường hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả chi phí và hiệu quả phân bổ của các hộ trồng hành tím ở tỉnh Sóc Trăng*; Thái Thanh Hà (2009), *Áp dụng phương pháp đường bao dữ liệu và hồi quy*

Tobit để đánh giá hiệu quả sản xuất cao su thiên nhiên của các hộ gia đình tại tỉnh Kon Tum; Trương Thành Đạt (2015), *Phân tích hiệu quả kỹ thuật sản xuất lúa theo mô hình cánh đồng lớn tại huyện Thới Lai, TP.Cần Thơ*… Tuy vậy, chưa có nghiên cứu nào đánh giá, đo lường hiệu quả chi phí trong lĩnh vực trồng cam ở Yên Thành.

II. NỘI DUNG

1. Cơ sở lí thuyết

Hiệu quả là sự liên quan giữa nguồn lực đầu vào khan hiếm (như lao động, vốn, máy móc…) với kết quả trung gian hay kết quả cuối cùng. Hiểu theo nghĩa rộng, hiệu quả thể hiện mối tương quan giữa các biến số đầu ra thu được so với các biến số đầu vào đã được sử dụng để tạo ra những kết quả đầu ra.

Cách tiếp cận đo lường hiệu quả hiện đại bắt đầu với Farrell (1957), mở rộng nghiên cứu của Koopmans và Debreu bằng cách đưa vào một khía cạnh khác của hiệu quả gắn với thành phần tối ưu của đầu vào và giảm thiểu chi phí có tính đến giá tương đối của đầu ra và đầu vào. Farell đã đề xuất rằng hiệu quả kinh tế hay hiệu quả chi phí của một DMU bao gồm hai thành phần: hiệu quả kỹ thuật (Technical Efficiency - TE) và hiệu quả phân bổ (Allocative Efficiency - AE).

Hiệu quả kỹ thuật (TE) là khả năng của người sản xuất có thể sản xuất mức đầu ra tối đa với một tập hợp đầu vào và công nghệ cho trước.

Hiệu quả phân bổ (AE) là thước đo phản ánh mức độ thành công của người sản xuất trong việc lựa chọn tổ hợp các yếu tố đầu vào tối ưu với giá của các đầu vào cho trước.

Hiệu quả chi phí (CE) hay còn gọi là hiệu quả kinh tế tổng hợp là mục tiêu của nhà sản xuất bao gồm hai bộ phận là hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả phân bổ. Nó là thước đo phản ánh mức độ thành công của người sản xuất trong việc lựa chọn tổ hợp yếu tố đầu vào và đầu ra tối ưu. Hiệu quả chi phí được tính bằng tích của hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả phân bổ (CE = TE x AE). Nếu đạt một trong hai yếu tố trên mới là điều kiện cần chứ chưa phải là điều kiện đủ để đạt hiệu quả chi phí. Chỉ khi nào việc sử dụng nguồn lực đạt cả hai chỉ tiêu trên thì khi đó sản xuất mới đạt hiệu quả chi phí.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1.Phương pháp thu thập số liệu

Địa bàn và quy mô nghiên cứu: Nghiên cứu được tiến hành từ ngày 01/2/2017 đến ngày 15/8/2017 với 150 hộ trồng cam tại 2 xã Minh Thành và Đồng Thành của Huyện Yên Thành, Tỉnh Nghệ An.

Phương pháp chọn mẫu nghiên cứu: Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên đơn giản bằng cách dựa vào danh sách các hộ, sau đó rút thăm ngẫu nhiên không lặp lại từ danh sách để chọn ra các hộ cần điều tra. Số liệu thu thập bằng phương pháp phỏng vấn trực tiếp chủ hộ.Đối tượng nghiên cứu là các hộ trồng cam tại Huyện Yên Thành, Tỉnh Nghệ An với 5 biến số (lao động, giống, phân bón vô cơ, phân bón hữu cơ và thuốc BVTV) làm biến số cho nghiên cứu. Do giới hạn về điều kiện dữ liệu và để đơn giản, nghiên cứu này đã sử dụng 5 biến số này,

mặc dù việc chọn các yếu tố này mang tính chủ quan, chỉ là các yếu tố quyết định chính chi phí đầu vào, chưa phải hoàn toàn quyết định kết quả đầu ra.

Bảng 1: Các biến trong mô hình DEA

Các biến sử dụng	Biến
Nangsuat = Năng suất của các hộ (tấn/ha)	Y
Đầu vào sản xuất	
Laodong = tổng lao động (người/ha)	X1
Giong = giống (cây/ha)	X2
Phuuco = phân bón hữu cơ(kg/ha)	X3
Pvoco = Phân bón vô cơ (kg/ha)	X4
ThuocBVTV = Thuốc BVTV (lít/ha)	X5
Đơn giá đầu vào sản xuất	
P_Laodong = giá lao động (1.000 đồng/người)	W1
P_giong = giá giống (1.000 đồng/cây)	W2
P_phuuco = giá phân bón hữu cơ (1.000 đồng/kg)	W3
P_pvoco = giá phân bón vô cơ (1.000 đồng/kg)	W4
P_thuocBVTV = giá thuốc BVTV (1.000 đồng/lít)	W5

2.2. Phương pháp phân tích DEA

Phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (DEA) là phương pháp tiếp cận ước lượng biên. Tuy nhiên, khác với phương pháp phân tích biên ngẫu nhiên (Stochastic Frontier) sử dụng phương pháp kinh tế lượng (Econometrics), DEA dựa theo phương pháp chương trình phi toán học (the nonmathematical programming method) để ước lượng cận biên sản xuất. Được xây dựng dựa trên ý tưởng của Farrell (1957), mô hình DEA được phát triển bởi Charnes, Cooper, và Rhodes (1978) (trích từ William W. Cooper và ctv., 2007). Để đo lường hiệu quả trong sản xuất, việc xác định hiệu quả kỹ thuật (Technical Efficiency-TE), hiệu quả phân phối nguồn lực sản xuất (Allocative Efficiency-AE) và hiệu quả sử dụng chi phí sản xuất (Cost Efficiency-CE) là vấn đề đáng quan tâm.

Hiệu quả kĩ thuật

Hiệu quả kĩ thuật phản ánh khả năng của người sản xuất có thể sản xuất mức đầu ra tối đa với một tập hợp đầu vào và công nghệ cho trước hoặc tối thiểu hóa các yếu tố đầu vào để sản xuất ra một lượng đầu ra không đổi. Hai cách định nghĩa này về hiệu quả kĩ thuật có thể được biết đến với hai cách đo lường hiệu quả định hướng đầu ra và định hướng đầu vào tương ứng. Hai cách đo lường này sẽ cho kết quả giống nhau nếu chúng ta sử dụng mô hình hiệu suất không đổi theo quy mô. Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng phương pháp đo lường hiệu quả theo định hướng đầu vào.

Giả sử ta có dữ liệu của I công ty, mỗi công ty sử dụng N đầu vào và M đầu ra. Với công ty thứ i, dữ liệu về đầu vào được thể hiện bằng véctơ cột xi và đầu ra được diễn tả bằng véctơ cột yi. Như vậy, số liệu đầu vào và đầu ra của tất cả các công ty được thể hiện bằng ma

trận X (N hàng, I cột) và ma trận Y (M hàng, I cột).Phương pháp sử dụng các "tỷ lệ" được xem là phương pháp trực quan mô tả phân tích bao số liệu (DEA). Với mỗi công ty, chúng ta sẽ đo tỷ lệ của tổng số lượng các sản phẩm đầu ra trên tổng số lượng các đầu vào đã sử dụng (u'yi/v'xi) với u là véc tơ số lượng đầu ra (M hàng 1 cột); v là véc tơ số lượng đầu vào (N hàng 1 cột).

Mô hình DEA được sử dụng để tính toán hiệu quả kĩ thuật như sau

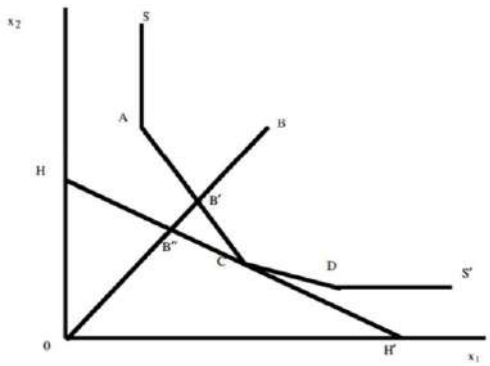
$$\min_{\theta,\lambda}(\theta),$$
$$-y_i + Y\lambda \geq 0,$$
$$\theta\, x_i - X\lambda \geq 0,$$
$$\lambda \geq 0$$

Trong đó, θ - Đại lượng vô hướng, thể hiện mức độ hiệu quả của doanh nghiệp;

λ –Véc tơ hằng số *Nx1*.

Bài toán trên được giải *N* lần, nghĩa là từng lần đối với mỗi doanh nghiệp. Như vậy giá trị nghiệm θ được xác định cho từng doanh nghiệp. Nếu $\theta = 1$ nghĩa là doanh nghiệp đạt hiệu quả; $\theta < 1$ nghĩa là doanh nghiệp không đạt hiệu quả. Các doanh nghiệp không đạt hiệu quả có thể chiếu lên đường giới hạn hiệu quả, khi đó ta nhận được tổ hợp tuyến tính ($X\lambda$, $Y\lambda$) – là vị trí của doanh nghiệp tham chiếu giả định. Đối với các doanh nghiệp không đạt hiệu quả ($\theta < 1$) có thể thiết lập mục tiêu giảm tỷ lệ các yếu tố đầu vào một đại lượng là θ trong khi vẫn giữ các giá trị xuất lượng như trước.

Trong hình 2.1, 4 doanh nghiệp A, B, C, D đều sản xuất ra một mức sản lượng như nhau sử dụng hai biến đầu vào là x_1 và x_2. Doanh nghiệp A, C, D đạt hiệu quả kĩ thuật. Tại B, để sản xuất một đơn vị yếu tố đầu ra, sự phi hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp B được biểu diễn bằng khoảng cách B'B, là một lượng đầu vào có thể giảm tương ứng mà không làm giảm bớt đầu ra. Hiệu quả kỹ thuật của doanh nghiệp B được đo lường bằng tỷ lệ: TE = OB'/OB.



Hình 2.1. Sơ đồ phản ánh các chỉ tiêu hiệu quả

Nguồn: Coelli., 2002. Technical, Allocative, Cost and Scale Efficiencies in Bangladesh Rice Cultivation: A Non-parametric Approach

Hiệu quả phân bổ và hiệu quả chi phí

Khi giá của các yếu tố đầu vào được cho sẵn, hiệu quả chi phí có thể được xác định dựa vào đường đồng phí HH', tiếp tuyến với đường đồng lượng SS' tại điểm C. Nếu tất cả các doanh nghiệp đều sản xuất với giá các đầu vào cho sẵn, thì doanh nghiệp C là doanh nghiệp sản xuất với chi phí thấp nhất trong khi các doanh nghiệp còn lại đều không đạt mức chi phí thấp đó. Vì vậy, mặc dù doanh nghiệp A và D đạt hiệu quả kĩ thuật, tuy nhiên hai doanh nghiệp này không đạt hiệu quả chi phí do không đạt hiệu quả phân bổ. Điều này là do hai

doanh nghiệp này không lựa chọn được tổ hợp các yếu tố đầu vào tối ưu với giá các đầu vào cho sẵn, vì vậy không thể sản xuất với chi phí thấp nhất có thể. Doanh nghiệp B vừa không đạt hiệu quả kĩ thuật vừa không đạt hiệu quả phân bổ. Hiệu quả phân bổ của doanh nghiệp B có thể đo lường bằng tỷ lệ OB''/OB'. Hiệu quả chi phí của doanh nghiệp B được xác định bằng tích của hiệu quả kĩ thuật và hiệu quả phân bổ (OB''/OB = OB''/OB' x OB'/OB).

Hiệu quả chi phí và hiệu quả phân bổ có thể xác định được bằng cách chạy mô hình DEA tối thiểu hóa chi phí như sau:

$$min_{\lambda\, xi*} w_i' x_i^*$$

Với $-y_i + Y\lambda \geq 0$

$x_i^* - X\lambda \geq 0,$

$N1'\lambda = 1$

Với: $\lambda \geq 0$

Trong đó w_i là véc tơ của giá đầu vào đối với DMU thứ i và x_i^* (nó được tính toán bởi bài toán quy hoạc tuyến tính) là véc tơ của lượng đầu vào đối với DMU thứ i sao cho chi phí sản xuất là tối thiểu với giá đầu vào w_i và mức sản lượng đầu ra là y_i cho trước. Hiệu quả chi phí (CE- Cost efficiency) hoặc hiệu quả kinh tế của DMU thứ i sẽ tính toán như sau:

$$CE = w_i' x_i^* / w_i' x_i$$

Đó là, tỷ lệ của chi phí nhỏ nhất với chi phí quan sát.

3. Kết quả và đánh giá

3.1. Kết quả: chỉ số hiệu quả của mô hình trồng cam dưới 1 ha và trên 1 ha

Kết quả nghiên cứu hiệu quả chi phí theo phương pháp DEA–VRS của hộ trồng cam tại Huyện Yên Thành, Tỉnh Nghệ An được trình bày như ở Bảng 2.

Bảng 2. So sánh giá trị trung bình các thước đo hiệu quả của hai mô hình

Khoản mục	Trung bình		Chênh lệch
	Trên 1 ha	Dưới 1 ha	
Hiệu quả kĩ thuật	0,97	0,95	0,02
Hiệu quả phân bổ	0,73	0,67	0,06
Hiệu quả chi phí	0,71	0,64	0,07

Nguồn: Tính toán từ số liệu điều tra

Hiệu quả kỹ thuật trung bình của hai mô hình cho thấy mô hình trồng cam dưới 1 ha có hiệu quả thấp hơn mô hình trồng cam trên 1 ha, mức chênh lệch là 0,02. Điều này chứng tỏ đối với hộ trồng cam trên 1 ha thì việc sử dụng các yếu tố đầu vào hợp lý hơn so với hộ trồng cam dưới 1 ha. Nếu các yếu tố đầu vào giữ nguyên không đổi, với điều kiện công nghệ ở hiện tại, sản lượng đầu ra/ha bình quân trong trường hợp lý tưởng nhất có thể tăng được tới ((1/0,97) – 1)*100, tức 3,1% ở mô hình trên 1 ha và ((1/0,95)-1)*100 tức 5,26% ở mô hình mật độ cao. Hay nếu đầu ra giữ nguyên không đổi, bình quân, nghề này có thể tiết kiệm đầu vào tối đa là lần

lượt là 3% và 5%

Hiệu quả phân bổ trung bình của hai mô hình cho thấy mô hình trồng cam trên 1 ha có hiệu quả cao hơn, mức chênh lệch là 0,06. Như vậy các hộ trồng cam trên 1 ha kết hợp các yếu tố đầu vào hợp lý với giá đầu vào cho trước so với các hộ trồng cam dưới 1 ha.Chúng ta thấy rằng nếu một hộ trồng cam dưới 1 ha có mức hiệu quả phân bổ trung bình trong mẫu quan sát có thể đạt được mức hiệu quả như hộ có mức cao nhất thì hộ đó có thể giảm 0,33 đơn vị (=1-0,67) các yếu tố đầu vào với giá cho trước mà vẫn giữ nguyên đầu ra. Nếu một hộ trồng cam trên 1 ha có mức hiệu quả phân bổ trung bình trong mẫu quan sát có thể đạt được mức hiệu quả như hộ có mức cao nhất thì hộ đó có thể giảm 0,27 đơn vị (=1-0,73) các yếu tố đầu vào với giá cho trước mà vẫn giữ nguyên đầu ra.

Hiệu quả chi phí của hộ trồng cam trên 1 ha cũng cao hơn hiệu quả chi phí của hộ trồng cam dưới 1 ha, mức chênh lệch là 0,07. Nếu một hộ trồng cam dưới 1 ha có mức hiệu quả chi phí trung bình trong mẫu quan sát có thể đạt được mức hiệu quả như hộ có mức cao nhất thì hộ đó có thể giảm 0,36 (=1- 0,64) chi phí các yếu tố đầu vào mà vẫn giữ nguyên đầu ra.Nếu một hộ trồng cam trên 1 ha có mức hiệu quả chi phí trung bình trong mẫu quan sát có thể đạt được mức hiệu quả như hộ có mức cao nhấtthì hộ đó có thể giảm 0,29 (=1- 0,71) chi phí các yếu tố đầu vào mà vẫn giữ nguyên đầu ra.Điều này chứng tỏ các hộ trồng cam trên 1 ha sử dụng chi phí hiệu quả hơn các hộ trồng cam dưới 1 ha. Điều này có thể giải thích bởi những hộ trồng diện tích lớn sẽ có nhiều lợi thế trong việc bố trí tổ chức trồng, tiết kiệm chi phí trong quá trình trồng hơn so với các nông hộ có diện tích trồng nhỏ.

3.2. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả chi phí của nghề trồng cam tại huyện Yên Thành, tỉnh Nghệ An.

Do chỉ số hiệu quả chi phí theo phương pháp DEA dao động từ 0 đến 1 nên chỉ số này được xem là biến số phụ thuộc và được sử dụng trong phân tích hồi quy Tobit. Hồi quy tobit được sử dụng nhằm lượng hóa sự tác động của các yếu tố tới hiệu quả chi phí của các hộ trồng cam.

Để xác định những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng tới hiệu quả chi phí của các hộ trồng cam, nghiên cứu đã thiết lập một mô hình kinh tế lượng để đánh giá mức độ ảnh hưởng của các yếu tố chủ yếu đến hiệu quả chi phí với kết quả như sau:

Bảng 3: Kết quả ước lượng các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả chi phí

Biến	Ý nghĩa biến	Hệ số hồi quy	Mức ý nghĩa
KNGHIEM	Kinh nghiệm	-0.009091	0.0029
DTICH	Diện tích	0.012834	0.0312
THUAN	Tập huấn	-0.017289	0.3876
TRINHDO	Trình độ	0.077115	0.1335

NGSXCAM	Người tham gia trồng cam	0.007299	0.4004
TUOI	Tuổi chủ hộ	-0.001385	0.1287
VAYVON	Vay vốn	0.005645	0.7971
C	Sai số	0.804740	0.0000

Kết quả ước lượng ở bảng 3 cho thấy, trong số 7 biến đưa vào mô hình thì 2 biến có ý nghĩa thống kê ở mức dưới 5% đó là biến "KNGHIEM" và "DTICH".

Theo kết quả hồi quy, biến "KNGHIEM" có giá trị P –value = 0,002 < 0,05 với hệ số ước lượng là -0,009, tác động ngược chiều với hiệu quả chi phí, nghĩa là kinh nghiệm của chủ hộ cao thì có thể làm giảm hiệu quả chi phí. Điều này có thể lý giải rằng những người tham gia sản xuất lâu năm nhưng họ hầu như chưa được qua đào tạo hay tập huấn, có một phần ý thức chủ quan, bảo thủ, ít chịu cập nhật và tiếp thu tiến bộ của khoa học và kỹ thuật trồng mới và cách phòng ngừa bệnh dịch trong quá trình trồng nên không sử dụng hiệu quả các yếu tố đầu vào với chi phí thấp. Vì vậy, yếu tố này ảnh hưởng ngược chiều. Như vậy, các chủ hộ nên được đào tạo hoặc tham gia tập huấn kĩ thuật trồng cam thay vì sản xuất theo kinh nghiệm của họ.

Biến "DTICH" có giá trị P-value = 0,03 <0,05 nên có ý nghĩa thống kê trong mô hình, với hệ số ước lượng rất nhỏ mang dấu dương, tác động cùng chiều đến hiệu quả chi phí. Nghĩa là những hộ trồng cam với diện tích lớn hơn thì sử dụng chi phí hiệu quả hơn các hộ trồng với diện tích nhỏ. Biến diện tích có hệ số hồi quy là 0.012 nghĩa là khi diện tích tăng thêm 1 đơn vị thì hiệu quả chi phí tăng thêm 0,012 đơn vị.

3.3. Đánh giá

Từ kết quả tính toán hiệu quả kĩ thuật và hiệu quả phân bổ, ta có thể xác định được hiệu quả chi phí của hai mô hình. Hiệu quả chi phí của mô hình trồng cam trên 1 ha đạt 0,71; mô hình dưới 1 ha đạt 0,64 cho thấy hiệu quả chi phí của cả mô hình chưa cao. Tuy nhiên các hộ trồng cam trên 1 ha có hiệu quả chi phí cao hơn các hộ trồng cam dưới 1 ha, mức chênh lệch là 0,07. Điều này cho thấy các hộ trên 1 ha sử dụng chi phí có hiệu quả hơn để tạo ra cùng một mức sản lượng đầu ra so với các hộ dưới 1 ha.

4. Giải pháp

Kết quả nghiên cứu cho thấy các hộ trên 1 ha sử dụng chi phí có hiệu quả hơn để tạo ra cùng một mức sản lượng đầu ra so với các hộ dưới 1 ha.Tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

Thứ nhất, Huyện cần nâng cao chất lượng tập huấn, hỗ trợ xây dựng mô hình trình diễn, là các vườn cam mẫu về áp dụng tiến bộ về giống, kỹ thuật bón phân hợp lý, tưới nước tiết kiệm, sản xuất theo mô hình VietGAP, để hộ sản xuất tham quan học hỏi.Huyện nên mở những khóa tập huấn về kỹ thuật sản xuất cam cho hộ sản xuất. Các khóa tập

huấn nên chia thành những chủ đề cụ thể như chăm sóc cam ở thời kỳ kiến thiết cơ bản, chăm sóc cam ở thời kỳ kinh doanh, cách phòng trừ sâu bệnh hại cho cây cam.Bên cạnh tập huấn về kỹ thuật sản xuất, cần tổ chức các lớp tập huấn về lập kế hoạch kinh doanh cho hộ sản xuất. Nâng cao kỹ năng hạch toán trong sản xuất và kinh doanh. Thông qua đó, giúp hộ sản xuất tự quản lý tốt chi phí trong các giai đoạn sản xuất và quản lý tốt tình hình đầu tư cho cây cam. Do sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ nên việc tổ chức các lớp tập huấn về nội dung, thời gian tập huấn phải phù hợp với thời vụ của sản xuất cam. Ví dụ cần tập huấn kĩ thuật bón phân hữu cơ sau khi thu hoạch hoặc vào đầu năm... có như vậy người dân mới không lãng phí các yếu tố đầu vào, giảm chi phí sản xuất.

Thứ hai, việc mở rộng diện tích đất sản xuất đem lại hiệu quả chi phí cao hơn cho các nông hộ.Nhà nước cần có chính sách bảo vệ đất nông nghiệp bằng cách thực hiện chính sách quy hoạch và chuyển dịch đất đai hợp lý. Thay việc quy định về thời hạn sử dụng đất thì chính quyền nên thực hiện giao đất nông nghiệp cho hộ gia đình và cá nhân sử dụng lâu dài để nông dân yên tâm đầu tư sản xuất, nâng cao hiệu quả sử dụng đất và chủ động chăm lo bồi dưỡng đất. Thực hiện tích tụ rộng đất để có thể sản xuất với quy mô lớn, đem lại hiệu quả cao, giúp cải thiện thu nhập cho nông dân.Hạn điền là một trong những chính sách của nhà nước làm cản trở tiến trình tích tụ và tập trung ruộng đất, để có thể phát triển nền nông nghiệp hàng hóa chúng ta cần nới lỏng hạn điền cho cả đất trồng cây hàng năm, cây lâu năm và đất rừng, hạn điền hợp lý đối với đất trồng cây hàng năm là vào khoảng từ 6- 8 ha.

Thứ ba là rà soát chính sách vay vốn. Chính quyền địa phương cần có kế hoạch cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất nhằm tạo điều kiện để hộ sản xuất tiến hành vay vốn phục vụ sản xuất.Cung cấp thông tin về các nguồn vốn vay, vốn hỗ trợ của các chương trình, dự án đến từng hộ sản xuất cam để họ chủ động trong hoạt động vay vốn cũng như trong sản xuất.Tích cực nghiên cứu cải tiến thủ tục cho vay để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Mở rộng áp dụng cho vay tín chấp thông qua các tổ/hội hoặc chính quyền địa phương để giảm bớt các thủ tục hành chính.Bên cạnh việc cho vay vốn cần giám sát, đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích, hướng dẫn cho hộ sản xuất lập kế hoạch sản xuất, tính toán nhu cầu vốn trong từng thời gian để xác định số tiền cần vay đầu tư cho sản xuất cũng như cách sử dụng vốn có hiệu quả nhất.

III. KẾT LUẬN

Cũng tương tự như bất kỳ nghiên cứu nào, nghiên cứu này cũng có những hạn chế. Thứ nhất, dữ liệu sử dụng trong nghiên cứu này được thu thập bằng kỹ thuật chọn mẫu phi xác suất nên khả năng khái quát hóa cho tổng thể là không cao. Thứ hai, nghiên cứu có thể chưa bao quát hết các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quảchi phí của nông hộ như yếu tố khác biệt về tự nhiên, năng

suất, công nghệ,….

Người trồng cam hầu hết không có ghi chép chi tiết quá trình đầu tư và các loại chi phí nên việc thu thập số liệu từ các vụ sản xuất trước gặp nhiều khó khăn và tính chính xác chưa cao.

Đề tài không đi sâu đánh giá chi phí và lợi ích xã hội của các mô hình do thiếu dữ liệu và kiến thức chuyên ngành (như chi phí lãi vay của ngân hàng, chi phí về tác động môi trường của địa bàn trồng cam,…).

Thêm vào đó là số lượng và chất lượng, sự nhiệt tình của đội ngũ cán bộ các xã, huyện còn hạn chế, số liệu thu thập từ cơ quan quản lý thiếu chính xác, nghiên cứu gặp khó khăn trong quá trình thu thập số liệu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Vũ Thị Thanh Huyền (2007). *Đánh giá hiệu quả kĩ thuật và hiệu quả phân bổ sản xuất cam của các hộ gia đình huyện Văn Chấn, tỉnh Yên Bái.* Luận văn thạc sỹ. Đại học Nông nghiệp 1.

2. Nguyễn Xuân Lương (2001). Thực trạng và giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả chi phí cây ăn quả đất Hưng Yên. Luận văn thạc sỹ. Đại học Nông nghiệp 1. Hà Nội.

3. Quan Minh Nhật, *Đo lường hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả chi phí và hiệu quả phân bổ của các hộ trồng hành tím ở tỉnh Sóc Trăng*; Thái Thanh Hà (2009).

4. Afriat., 1972. *Pluralist Methodology for Development Economics: The Example of Moral Economy of Indian Labour Markets*. Global Poverty Research Group.

5. Boles., 1996. *Analyzing firm performance in a glass industry: a non-parametric frontier approach.* Master thesis within Econometrics.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA QUYỀN CON NGƯỜI VÀ QUYỀN CÔNG DÂN

ThS. Nguyễn Thị Thảo
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Chế định về quyền con người, quyền công dân luôn được xem là vấn đề vô cùng quan trọng trong quá trình lập pháp của mỗi quốc gia. Tại Việt Nam thì nguyên tắc về quyền con người, quyền công dân cũng được xem là nguyên tắc hiến định trong Hiến pháp. Quyền con người và quyền công dân là hai phạm trù khác nhau, song có mối liên hệ rất chặt chẽ, tác động, bổ sung lẫn nhau.Thực tế có những trường hợp rất khó phân biệt quyền con người hay quyền công dân. Từ đó có thể gây rào cản cho việc hiểu và thực thi quyền con người và quyền công dân trên thực tế. Do đó, cần thiết phải làm rõ và so sánh quyền con người và quyền công dân để xây dựng chế định trong Hiến pháp cho phù hợp.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong Hiến pháp, vấn đề quyền con người, quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, có tính chất chi phối hay quyết định đối với các nội dung còn lại của Hiến pháp. Tại Việt Nam thì nguyên tắc về quyền con người, quyền công dân cũng được xem là nguyên tắc hiến định trong Hiến pháp.Quyền con người và quyền công dân có mối quan hệ gắn bó mật thiết nhau, không hoàn toàn đồng nhất với nhau nhưng cũng không phủ nhận nhau. Mối quan hệ giữa quyền con người và quyền công dân là mối quan hệ biện chứng vừa có điểm thống nhất lại vừa có nét khác biệt. Đi sâu phân tích sự khác biệt giữa quyền con người và quyền công dân để có cơ chế pháp lý tốt nhất bảo vệ và thực thi các quyền này trên thực tế là vấn đề cấp thiết đặt ra trong bối cảnh hội nhập hiện nay.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm quyền con người và quyền công dân

Quyền con người (nhân quyền) là những quyền tự nhiên của con người và không bị tước bỏ bởi bất cứ ai và bất cứ chính thể nào.

Bên cạnh đó quyền con người còn được định nghĩa một cách khái quát là những quyền bẩm sinh, vốn có của con người mà nếu như không được hưởng thì chúng ta không thể sống như một con người.

Còn quyền công dân (dân quyền) lả quyền được làm công dân của một cộng đồng xã hội, chính trị hoặc quốc gia, là khả năng xử sự của mỗi công dân được Nhà nước quy định trong Hiến pháp của mỗi quốc gia.

Như vậy, nội hàm khái niệm quyền con người rộng hơn khái niệm quyền công dân, hay nói cách khác quyền

công dân không thể bao quát hết quyền con người. Quyền con người là nhân phẩm, các nhu cầu về vật chất và tinh thần, lợi ích cùng với nghĩa vụ của con người được thể chế hóa trong các quy định của pháp luật quốc tế và pháp luật quốc gia. Còn quyền công dân phản ánh, thể hiện là quyền con người, là những giá trị gắn liền với một nhà nước nhất định và được Nhà nước bảo đảm thực hiện bằng pháp luật dựa trên mối liên hệ pháp lý cơ bản giữa cá nhân công dân với một Nhà nước cụ thể.

2. Về chủ thể

Chủ thể của quyền con người là tất cả các thành viên của gia đình nhân loại, bất kể vị thế, hoàn cảnh, quốc tịch,… Chủ thể của quyền này là mỗi con người mà ngay từ khi họ được sinh ra thì tạo hóa đã ban cho họ cái được gọi là " quyền sống, quyền tự do và quyền mưu cầu hạnh phúc". Nói cách khác, quyền con người được áp dụng bình đẳng với tất cả mọi người thuộc mọi dân tộc đang sinh sống trên phạm vi toàn cầu, không phụ thuộc vào biên giới quốc gia, tư cách cá nhân hay môi trường sống của chủ thể.

Chủ thể của quyền công dân là các cá nhân đặt trong mối quan hệ với nhà nước, dựa trên tổng thể các quyền và nghĩa vụ pháp lýcủa mỗi cá nhân được nhà nước đó quy định tạo nên địa vị pháp lý của công dân", do vậy quyền công dân chỉ mang tính chất quốc gia. Đối với những chủ thể không phải là công dân nước sở tại hoặc không mang quốc tịch của một Nhà nước nào thì họ vẫn có được những quyền hạn chế của công dân hoặc phải thực thi những nghĩa vụ hạn chế của công dân đối với xã hội, nhà nước nơi họ sinh sống, cư trú.

3. Về cơ sở pháp lý

Quyền con người được cộng đồng quốc tế thừa nhận rộng rãi, được ghi nhận trong các công ước quốc tế về nhân quyền như Công ước Quốc tế về xóa bỏ mọi hình thức phân biệt chủng tộc 1965; Công ước về quyền của những người khuyết tật về tâm thần 1971; Công ước Quốc tế về xóa bỏ mọi hình thức phân biệt đối xử chống lại phụ nữ 1979; Công ước chống tra tấn và các hình thức trừng phạt hay đối xử tàn ác, vô nhân đạo hoặc hạ thấp nhân phẩm 1984; và trong Bộ luật quốc tế về quyền con người, tuyên ngôn quốc tế nhân quyền.

Còn quyền công dân gắn liền với mỗi quốc gia, được pháp luật của mỗi quốc gia ghi nhận và được bảo đảm thực hiện bằng quyền lực Nhà nước. Và do gắn với đặc thù của mỗi quốc gia mà nội dung, số lượng, chất lượng quyền công dân thường không giống nhau.

4. Về căn cứ phát sinh

Căn cứ phát sinh về quyền con người: có hai trường phái cơ bản đưa ra quan điểm trái ngược nhau:

+ Thứ nhất, những người theo học thuyết về quyền tự nhiên thì cho rằng quyền con người là những gì bẩm sinh vốn có mà mọi cá nhân khi sinh ra đều được hưởng.

+ Thứ hai, theo học thuyết về pháp lí, trong đó quyền con người không phải là bẩm sinh vốn có một cách tự nhiên mà phải do các nhà nước xây dựng và

pháp điển hóa thành các quy định pháp luật hoặc xuất phát từ truyền thống văn hóa.

Qua đây có thể thấy được, theo thuyết tự nhiên quyền con người có tính thống nhất trong mọi hoàn cảnh, mọi thời điểm thì quyền con người theo thuyết pháp lý lại mang tính chất khác biệt tương đối về mặt văn hóa chính trị. Mặc dù vậy nhưng không thể phủ nhận bất cứ học thuyết nào, bởi lẽ trong khi về hình thức hầu hết các văn kiện pháp luật đều thể hiện quyền con người dưới hình thức pháp lí thì trong tuyên ngôn toàn thế giới về quyền con năm1948 và một người văn kiện pháp luật ở một số quốc gia quyền con người được khẳng định một cách rõ ràng là quyền tự nhiên vốn có không thể chuyển nhượng.

Khác với quyền con người, căn cứ phát sinh của quyền công dân là dựa trên cơ sở quốc tịch.Tuy nhiên cách xác định quốc tịch của mỗi quốc gia có sự khác nhau. Có quốc gia xác định quốc tịch theo huyết thống có quốc gia lại xác định theo nới sinh.Như vậy để trở thành công dân của một nước cần phải đáp ứng được đầy đủ các điều kiện do pháp luật nước đó quy định.. Quyền công dân xuất phát từ quyền con người – giá trị trị được thừa nhận chung của nhân loại nhưng được nâng lên thành quyền của công dân và được quy định trong hiến pháp của quốc gia được thừa nhận chung của nhân loại nhưng được nâng lên thành quyền của công dân và được quy định trong hiến pháp của quốc gia.

5. Về tính chất

Quyền con người mang tính độc lập,tính phổ biến, phổ quát và có những giá trị chung đối với toàn thể nhân loại: Điều 14 Hiến pháp 2013 nước ta ghi nhận: "Ở nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các quyền con người, quyền công dân về chính trị, dân sự,kinh tế, văn hóa, xã hội được công nhận, tôn trọng, bảo vệ, bảo đảm theo Hiến pháp và pháp luật."

Còn quyền công dân mang tính quốc gia: Để trở thành công dân của một nước, các cá nhân bao giờ cũng phải có quốc tịch của nước đó. Tư cách công dân mang đến cho cá nhân một địa vị pháp lý đặc biệt trong quan hệ với nước mà họ mang quốc tịch. Dựa trên những điều kiện cụ thể của mình mà nhà nước quy định cho công dân những quyền và phải thực hiện những nghĩa vụ nhất định.

Nhưng dù thế nào thì quyền và nghĩa vụ này cũng nói lên một điều rằng quyền công dân cũng như quyền con người đã được ghi nhận và bảo đảm như thế nào, tiến bộ hay lac hậu trong pháp luật của mỗi quốc gia.

6. Về cơ chế bảo đảm thực hiện

Luật quốc tế về Quyền con người là sự vận hành các thiết chế quốc gia và quốc tế nhằm đảm bảo việc tôn trọng, thực hiện và bảo vệ quyền con người trên thực tế. Ngoài cơ chế chung như các ngành luật khác luật quốc tế về quyền con người có một hệ thống cơ chế đảm bảo việc tôn trọng, thực hiện và bảo vệ quyền con người khá rộng. Từ cơ chế có tính toàn cầu, tính khu vực tới quốc gia bằng các hình thức thực hiện là báo cáo của các quốc gia thành viên,

thiết lập các tổ chức giám sát về Nhân quyền của Liên hợp Quốc lẫn các tổ chức khu vực.

Khác so với nhân quyền, cơ chế đảm bảo dân quyền hẹp hơn. Quyền công dân bó hẹp trong mối quan hệ của một Nhà nước với cá nhân, được ghi nhận trong văn bản pháp lý cao nhất. Mọi cá nhân của một nước mang quốc tịch của nước đó đồng thời là chủ thể của quyền con người và quyền công dân.

Việc thực hiện quyền công dân hay có thể nói là quy định về quyền công dân tại các quốc gia khác nhau thì khác nhau bởi nó phụ thuộc vào chế độ chính trị, trình độ phát triển kinh tế, xã hội.

III. KẾT LUẬN

Quyền con người và quyền công dân là hai phạm trù khác nhau, song có mối liên hệ rất chặt chẽ, tác động, bổ sung lẫn nhau trong một số trường hợp rất khó phân biệt. Mặc dù vậy, do những khác biệt nhất định về tính chất, đối tượng và phạm vi điều chỉnh, quyền con người và quyền công dân vẫn sẽ phát triển theo hai "kênh" khác nhau mà sẽ không bao giờ hoà nhập hoàn toàn, trừ khi xã hội loài người không còn nhà nước và pháp luật. Điều này đòi hỏi các chủ thể có liên quan, đặc biệt là các tổ chức quốc tế, các nhà nước và các tổ chức xã hội dân sự ở các quốc gia cần tiếp tục xây dựng và củng cố các cơ chế hợp tác để cùng thúc đẩy và bảo vệ cả quyền con người và quyền công dân trên mọi cấp độ: quốc gia, khu vực và quốc tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Khiêm Ích - Hoàng Văn Hảo, *Quyền con người trong thế giới hiện đại,* (nghiên cứu và thông tin).

2. Ts.Đinh Văn Mậu (Chủ biên),*Quyền lực nhà nước và quyền công dân*,Nxb Tư pháp.

3. Hỏi đáp về quyền con người (2012), Khoa Luật – ĐHQG Hà Nội.

4. Giáo trình lý luận và pháp luật về quyền con người, Khoa Luật – ĐHQG Hà Nội.

Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, *Hiến pháp 2013*.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT BẢO VỆ QUYỀN LỢI NGƯỜI TIÊU DÙNG TRONG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

ThS. Võ Thị Trâm Anh
Khoa Cơ Sở

Tóm tắt: *Việc áp dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh là một xu thế tất yếu của thời đại, và Việt Nam trong quá trình hội nhập cũng không nằm ngoài xu hướng phát triển chung đó. Tuy nhiên, chính tính chất phi biên giới ấy của thương mại điện tử lại đặt ra những yêu cầu điều chỉnh mới đối với khuôn khổ thương mại quốc tế hiện tại cũng như chính sách kinh tế nói chung và chính sách thương mại nói riêng của từng nước. Vì vậy điều cần ưu tiên trong chính sách của nước ta là làm cách nào bắt kịp với sự phát triển của TMĐT trên thế giới, đồng thời đối phó hiệu quả với những nguy cơ đến từ quá trình đó nhằm bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong nước một cách hiệu quả nhất bằng việc quy định cụ thể hơn về việc hoàn thiện pháp luật, nâng cao năng lực trình độ cho đội ngũ cán bộ, quy định cụ thể về quyền và nghĩa vụ của người tiêu dùng, nâng cao mức xử phạt và quy định hợp lý hơn về thẩm quyền xét xử vi phạm hành chính trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sự phát triển của công nghệ thông tin cùng với sự phổ cập của Internet đã khiến cho không ít giao dịch thương mại, tiêu dùng có thể vượt ra ngoài biên giới quốc gia chỉ với một cú nhấp chuột. Ảnh hưởng của Internet mang tính toàn cầu và bản than Internet là một phần của quá trình toàn cầu hóa.Internet đang là một nhân tố góp phần làm biến đổi sâu sắc mọi mặt từ kinh tế, chính trị đến văn hóa, xã hội của các quốc gia.Có thể thấy được những tác động to lớn, cùng những thách thức, cơ hội mà Internet đặt ra trong lĩnh vực kinh tế, thương mại. Internet đặt nền tảng cho sự hình thành của nền kinh tế trực tuyến, trong đó con người cũng như phương tiện sản xuất và sản phẩm hang hóa, đều có thể liên lạc trực tiếp với nhau, và liên tục, không cần đến giấy tờ, không cần phải đối mặt trực diện. Dòng lưu chuyển thông tin và thương mại hang hóa, dịch vụ trong không gian không có biên giới hay TMĐT mở ra khả năng giảm chi phí giao dịch, tiếp cận thị trường và thúc đẩy tiến bộ công nghệ, từ đó thay đổi cấu trúc của nền kinh tế quốc gia và toàn cầu.TMĐT do vậy được nhìn nhận như một lực lượng thúc đẩy tự do hóa thương mại quốc tế và tăng trưởng kinh tế.

Ở Việt Nam, cùng với những bước phát triển trong môi trường xã hội, hạ tầng công nghệ và khung pháp lý, những năm gần đây, ứng dụng TMĐT trong doanh nghiệp ngày càng được mở rộng, đặc biệt là các ứng dụng trên nền internet. Trong bối cảnh đó, việc xây dựng các văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn về quy trình giao kết hợp đồng trên website TMĐT là hết sức cần thiết, nhằm thiết lập những nguyên tắc và chuẩn mực chung cho hoạt động của các website, nâng cao tính minh bạch của

một hình thức giao dịch TMĐT phổ biến, đồng thời góp phần bảo vệ và cân bằng lợi ích của các bên tham gia giao dịch

II. NỘI DUNG

1. Một số vấn đề chung về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong thương mại điện tử

Trong những năm gần đây, với sự bùng nổ của internet, 3G và các thiết bị di động, TMĐT ở Việt Nam như được chắp thêm sức mạnh để cất cánh.Người ta có thể tạo ra một trang web, một chủ đề trên các diễn đàn, mạng xã hội để bán hang chỉ qua vài cú nhấp chuột. Song việc lập các website, shop online mọc ra như nấm sau mưa đã đem lại không ít hệ lụy. Chính sự dễ dãi của TMĐT hiện nay dẫn đến không ít doanh nghiệp, cá nhân làm ăn chụp giật, lợi dụng để lừa đảo khách hàng. Không ít người mua nhận được hàng hóa không đúng với mô tả ban đầu về chất lượng, thậm chí sai lệch cả về hình ảnh trên website.Ở nhiều trường hợp, người dùng khá thận trọng khi tìm kiếm, xem hình ảnh sản phẩm trên website, rồi đến tận cửa hàng của người bán để mua, tránh việc bị lừa.Điều này đã làm mất đi tính chất thần chất của TMĐT (đó là việc mua bán chỉ thông qua giao dịch online). Việc thiếu chuyên nghiệp, thiếu uy tín trong TMĐT khiến không chỉ làm người tiêu dùng mất lòng tin mà còn khiến cho nhiều website làm ăn chân chính bị nghi ngờ, dẫn tới việc ảnh hưởng tới uy tín và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Có thể thấy rằng, Việt Nam đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong công tác tổ chức thực thi pháp luật về TMĐT mà nguyên nhân chủ yếu của những nguyên nhân đó là:

Thứ nhất, cơ quan được giao quản lý nhà nước về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng cả ở trung ương và địa phương chưa đủ mạnh (về con người, về cơ sở vật chất). Điều đó dẫn đến việc chưa thực hiện tốt các nội dung quản lý được giao theo quy định của pháp luật

Thứ hai, nhận thức chung của toàn xã hội với công tác bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng còn chưa tốt. Không ít người tiêu dùng vẫn dễ dàng bỏ qua những hành vi xâm phạm quyền và lợi ích chính đáng của mình mà không lên tiếng hoặc không tiến hành các biện pháp pháp lý theo luật định để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình

Thứ ba,Bộ Công Thương, Sở Công thương các tỉnh chưa xây dựng được cơ chế phối hợp với các bộ ban ngành ở trung ương và Sở ban ngành ở địa phương để thực thi công tác bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng nói chung và bảo vệ người tiêu dùng trong TMĐT nói riêng một cách hiệu quả

Thứ tư, pháp luật chưa có hướng dẫn cụ thể về việc giao nhiệm vụ quản lý nhà nước cũng như kinh phí cho các tổ chức xã hội hoạt động trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng (bao gồm cả việc bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong TMĐT)

Thứ năm, chưa phối hợp giữa cơ quan quản lý nhà nước về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, các hội bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng với các cơ quan liên quan như tòa án để hướng dẫn cụ thể một số hình thức giải quyết khiếu nại, khởi kiện theo quy định của pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

2. Những kiến nghị cụ thể

Thứ nhất, cần quy định cụ thể hơn về quyền của NTD theo pháp luật BVQLNTD nhằm bảo vệ quyền lợi NTD nói chung, trong lĩnh vực TMĐT nói riêng

Mặc dù quyền được tư vấn, hỗ trợ, hướng dẫn kiến thức về tiêu dùng của NTD đã được ghi nhận tại Khoản 8 Điều 8 Luật BVQLNTD. Tuy nhiên, cơ chế và cơ hội, cách thức thực hiện quyền này, cũng như nghĩa vụ và chế tài do vi phạm…về căn bản vẫn chưa được quy định cụ thể , chưa được Luật bảo vệ quyền lợi NTD cũng như Nghị định số 99/201/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Bảo vệ quyền lợi NTD đề cập đến. Vì vậy sẽ phù hợp hơn nếu vấn đề này được khắc phục trong nghị định hướng dẫn thi hành Luật BVQLNTD. Có như vậy thì NTD Việt Nam mới trở thành "NTD thông thái" như khẩu hiệu các cơ quan quản lý Nhà nước về bảo vệ quyền lợi NTD thường kêu gọi. Điều này đặc biệt đúng đối với người tiêu dùng trong lĩnh vực TMĐT khi mà kiến thức về tiêu dùng của NTD trong lĩnh vực này vẫn còn hạn chế

Thứ hai, cụ thể hóa nghĩa vụ bảo lãnh hàng hóa, dịch vụ của nhà sản xuất kinh doanh, quy định cụ thể về chế định trách nhiệm sản phẩm trong hoạt động thương mại điện tử: Bảo hành là biện pháp khắc phục những lỗi hỏng hóc, sự cố về kỹ thuật của hàng hóa do lỗi của nhà sản xuất trong quá trình sản xuất, lưu kho, vận chuyển…đây là trách nhiệm, nghĩa vụ đương nhiên của người cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ và đó cũng là một nguyên tắc thông thường trong luật dân sự mà nhiều quốc gia trên thế giới đều ghi nhận

Tuy nhiên, hiện nay, trong khi Bộ luật Dân sự vẫn còn thiếu vắng, chưa quy định cụ thể thì Luật bảo vệ quyền lợi NTD quy định nghĩa vụ bảo hành của nhà sản xuất, kinh doanh chỉ xuất hiện trong trường hợp có thỏa thuận hoặc theo quy định của pháp luật. Đối với hoạt động TMĐT, NTD luôn ở trong "thế yếu", thông thường trong các giao dịch, NTD phải thanh toán trước hoặc ít nhất cũng phải đặt cọc một khoản tiền thì mới có thể nhận được sản phẩm dịch vụ , hàng hóa. Do vậy, nếu không cụ thể hóa nghĩa vụ bảo hành mà chỉ quy định chung chung như hiện nay, quyền lợi NTD sẽ khó được bảo đảm. Vì vậy để đảm bảo công bằng cho NTD và học tập kinh nghiệm quốc tế, cần quy định nghĩa vụ chung của mọi nhà cung cấp phải thực hiện chế độ bảo hành; bao gồm các chế tài (hậu quả pháp lý) theo trình tự ưu tiên: sửa chữa miễn phí và bồi thường thiệt hại (nếu có); giảm giá; đổi sản phẩm, hàng hóa mới; hủy hợp đồng

Thứ ba, cần có những quy định tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động của tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng: Về cơ bản Luật bảo vệ quyền lợi NTD đã tạo ra hành lang pháp lý để các tổ chức xã hội tham gia các hoạt động bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng như: tham gia chương trình dự án, đề tài nghiên cứu, tư vấn, phản biện và giám sát xã hội đối với các chủ trương, chính sách của nhà nước. Tuy nhiên, việc vận dụng tại các địa phương còn khác nhau, hiện nay trên cả nước đã có 8 địa phương

mạnh dạn giao nhiệm vụ quản lý nhà nước cho các tổ chức xã hội thực hiện, phần còn lại thì vẫn chưa thực hiện. Một trong những quan điểm định hướng trong quá trình xây dựng Luật bảo vệ quyền lợi NTD là xã hội hóa hoạt động bảo vệ quyền lợi NTD. Tuy nhiên, vẫn còn rất nhiều "rào cản" pháp lý khiến cho năng lực bảo vệ quyền lợi NTD những đặc quyền nhất định để tăng cường tính hiệu quả trong hoạt động quản lý về bảo vệ quyền lợi NTD trong TMĐT:

Một là, có thể công nhận tổ chức bảo vệ quyền lợi NTD là một tổ chức xã hội đặc thù, trên cơ sở đó tổ chức BVQLNTD mới được cấp kinh phí để có thể thực hiện tốt chức trách của mình

Hai là, cần hình thành các nguồn quỹ bảo vệ NTD. Tạo ra cơ chế phối hợp giữa tổ chức XH tham gia bảo vệ NTD với Hội luật gia các địa phương để tranh thủ sự trợ giúp pháp lý cho NTD và tăng cường hiệu quả thực thi pháp luật bảo vệ NTD

Thứ tư, nâng cao mức xử phạt và quy định hợp lý hơn thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng trong TMĐT: Hiện nay mức xử phạt vi phạm hành chính cũng như thẩm quyền xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi NTD tại Nghị định số 185/2013/NĐ-CP là quá thấp so với tiềm lực kinh tế của tổ chức, cá nhân kinh doanh, không phù hợp với tình hình phát triển kinh tế hiện nay cũng như thực tiễn hoạt động quản lý của nhà nước của cơ quan quản lý thị trường, cơ quan hành chính mà cụ thể là ủy ban nhân dân các cấp. Hơn thế nữa, mức xử phạt thấp quá không đủ sức răn đe, phòng ngừa, ngăn chặn hành vi vi phạm pháp luật bảo vệ quyền lợi NTD của các chủ thể vi phạm mà còn dẫn đến sự xem thường pháp luật của một bộ phận không nhỏ tổ chức, cá nhân kinh doanh. Chính vì vậy, cần nâng mức phạt tiền cũng như thẩm quyền xử phạt đối với hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi NTD. Ngoài ra, để mức xử phạt vi phạm hành chính mang tính ổn định và vẫn phù hợp với sự phát triển kinh tế trong thời gian dài mà không cần sửa đổi, không cần thiết phải quy định mức phạt tiền là một con số cụ thể. Thay vào đó quy định cách thức để tính tiền phạt dựa trên khoản lợi bất chính mà chủ thể vi phạm có được hoặc có thể thu được từ hành vi vi phạm

Thứ năm, hoàn thiện phương thức giải quyết tranh chấp của NTD trong TMĐT: Trong các phương thức giải quyết tranh chấp thì khởi kiện tại Tòa án là một trong những phương thức giải quyết tranh chấp có "bảo đảm" nhằm giành lại quyền, lợi ích bị mất của NTD trong mối quan hệ với tổ chức, cá nhân kinh doanh. Tuy nhiên, phần lớn các giao dịch trong môi trường TMĐT là các mặt hàng như quần áo, giày dép, mỹ phẩm… có giá trị không lớn nên NTD Việt Nam khi bị xâm phạm quyền lợi, thường có tâm lí không muốn mất thời gian, chi phí và e ngại các thủ tục pháp lý để theo đuổi một vụ kiện tụng kéo dài đòi lại thiệt hại không phải là lớn, vì thế dẫn tới tâm lý bỏ qua, chấp nhận thiệt thòi. Vì vậy, Luật bảo vệ quyền lợi NTD đã tạo điều kiện thuận lợi cho người tiêu dùng bảo vệ quyền lợi của mình bằng việc quy định

áp dụng thủ tục đơn giản khi giải quyết vụ án dân sự về bảo vệ quyền lợi NTD. Tuy nhiên việc áp dụng thủ tục đơn giản như thế nào lại đang bị bỏ ngỏ, chưa được quy định cụ thể cả trong pháp luật tố tụng dân sự và trong luật bảo vệ quyền lợi NTD. Vì vậy, trong thời gian tới cần bổ sung quy định cụ thể về thủ tục đơn giản, rút gọn để NTD trong hoạt động TMĐT có thể dễ dàng bảo vệ quyền lợi của mình khi xảy ra tranh chấp, như bổ sung quy định về trình tự, thủ tục giải quyết vụ việc tranh chấp tiêu dùng nói chung và vụ tranh chấp trong TMĐT bằng thủ tục đơn giản trong Bộ luật Tố tụng dân sự, ban hành Thông tư liên tịch giữa Bộ Tư pháp – Bộ Công Thương và Tòa án nhân dân tối cao về trình tự, thủ tục cụ thể cho giải quyết đơn kiện của NTD tại Tòa án theo thủ tục đơn giản

Thứ sáu, có cơ chế phổ biến, hướng dẫn tới NTD cụ thể các vấn đề cần lưu ý khi tiến hành giao dịch trên môi trường mạng: Trong công tác thực thi pháp luật bảo vệ quyền lợi NTD trong TMĐT, các cơ quan có thẩm quyền cần có những cơ chế phổ biến, hướng dẫn tới NTD các vấn đề cụ thể cần lưu ý khi tiến hành giao dịch trong TMĐT như: trong việc lựa chọn đối tác giao dịch, cần lựa chọn các doanh nghiệp có uy tín; chỉ dẫn NTD biết cách kiểm tra và so sánh sản phẩm hang hóa, dịch vụ khi có nghi ngờ hoặc phân vân về bất kỳ điều gì như về giá cả, chất lượng sản phẩm, điều kiện bảo hành hoặc chế độ trả hàng – hoàn tiền; đặc biệt cần khuyến cáo NTD thận trọng khi thanh toán; NTD phải chắc chắn rằng website có cơ chế cho NTD kiểm tra và giám sát về giao dịch. Đồng thời, cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo vệ quyền lợi NTD trong TMĐT cần có cơ chế hiệu quả nhằm giúp NTD có thể nhận diện website uy tín trong giao dịch trực tuyến

III. KẾT LUẬN

Như vậy,việc đẩy mạnh công nghệ bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng nói chung và đẩy mạnh công tác bảo vệ quyền lợi NTD trong TMĐT nói riêng ở nước ta hiện nay đang được đặt ra một cách rất bức thiết. Bảo vệ quyền lợi NTD trong TMĐT thực tế không phải chỉ là bảo vệ quyền lợi của NTD mà còn bảo vệ quyền lợi chính đáng của những DN làm ăn chân chính, bảo vệ sự phát triển của một phương thức thương mại tiến bộ, tiện lợi và hơn hết là bảo vệ nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa một cách bền vững. Do đó, cần có những giải pháp, chính sách , quy định chặt chẽ hơn nữa về vấn đền này đồng thời có những cơ chế triển khai việc thực thi pháp luật bảo vệ quyền lợi NTD một cách thực sự có hiệu quả để bảo vệ các quyền và lợi ích của người tiêu dùng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trường Đại học Luật Hà Nội (2014), giáo trình Luật bảo vệ quyền lợi NTD, NXB Công an nhân dân, Hà Nội

2. Lê Thị Thanh Bình (2012), *Thực hiện pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng của một số nước trên thế giới*, Tạp chí quản lý nhà nước, (số 192)

NHỮNG HẠN CHẾ TRONG HOẠT ĐỘNG LÀM VIỆC NHÓM CỦA SINH VIÊN ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Lê Thị Trang
Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Trong thời đại ngày nay, khi khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển thì yêu cầu làm việc theo nhóm là cần thiết hơn bao giờ hết. Kĩ năng làm việc nhóm trở thành một trong những nhân tố quan trọng đối với những ứng viên muốn thành công. Tuy nhiên tại các trường Đại học kĩ năng này chưa thực sự được quan tâm và ứng dụng nhiều. Và tại trường Đại học kinh tế Nghệ An cũng vậy, áp dụng kĩ năng làm việc nhóm đang còn rất nhiều hạn chế. Vì vậy cần có giải pháp cụ thể để khắc phục và đưa kĩ năng làm việc nhóm áp dụng vào quá trình dạy và học sâu rộng hơn.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Quá trình hội nhập quốc tế của Việt Nam hiện nay đang đứng trước muôn vàn thời cơ và thách thức, điều này đề ra nhu cầu cấp thiết cho nền giáo dục Việt Nam trong việc nâng cao chất lượng đào tạo và bồi dưỡng nhân tài. Song song với việc nâng cao chất lượng trong việc đào tạo thì sinh viên cũng là đối tượng cần phải năng động và sáng tạo để tiếp thu những kiến thức, phương pháp học tập mới mẻ. Hiện nay học tập theo nhóm vừa là một yêu cầu vừa là một phương pháp học được khuyến khích áp dụng rộng rãi nhất là đối với sinh viên, đây là một trong các phương pháp học tập hiệu quả để qua đó rèn cho sinh viên khả năng hợp tác, chia sẻ, tư duy phản biện... Do đó, mỗi sinh viên cần được trang bị ngay từ trong nhà trường để khi ra trường có thể sống và làm việc trong các tổ chức một cách tích cực, hiệu quả.

Với sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An đã và đang được làm quen với phương pháp học tập này, tuy nhiên để phát huy vai trò người học và nâng cao hiệu quả của phương pháp làm việc nhóm trong quá trình dạy và học, việc nghiên cứu " *Hạn chế trong hoạt động làm việc nhóm của sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An*" nhằm phát hiện ra những tồn tại để từ đó đề ra những giải pháp nâng cao hiệu quả làm việc nhóm trong thời gian tới.

II. NỘI DUNG

1. Khái niệm và lợi ích của làm việc nhóm

Theo từ điển tiếng việt: Nhóm là tập hợp một số ít người hoặc sự vật được hình thành theo những nguyên tắc nhất định, hay nhóm là tập hợp những người có tổ chức, hoạt động theo những nguyên tắc nhất định, nhằm đạt tới mục tiêu và lợi ích chung.

Theo Tâm lý học xã hội, nhóm là tập hợp những cá nhân thỏa mãn bốn yếu tố: có từ hai thành viên trở lên; có thời gian làm việc chung với nhau nhất định; cùng chia sẻ hay thực hiện chung

một nhiệm vụ hay một kế hoạch để đạt đến các mục tiêu mà cả nhóm kỳ vọng; hoạt động theo những nguyên tắc chung của nhóm.

Hiểu một cách chung nhất thì nhóm là tập hợp bao gồm nhiều thành viên với những vai trò khác nhau nhưng cùng có chung một mục đích. Mỗi thành viên trong nhóm có vai trò và trách nhiệm nhất định. Nhóm không đơn giản chỉ là một tập hợp nhiều người làm việc cùng nhau hoặc làm việc dưới sự chỉ đạo của một nhà quản lý. Nhóm là một tập hợp những cá nhân có các kỹ năng bổ sung cho nhau và cùng cam kết chịu trách nhiệm thực hiện một mục tiêu chung. Vì thế các thành viên trong nhóm cần có sự tương tác với nhau và với trưởng nhóm để đạt được mục tiêu chung. Các thành viên trong nhóm cũng phải có sự phụ thuộc vào thông tin của nhau để thực hiện phần việc của mình.

Làm việc nhóm là một phương pháp học tập trong đó các thành viên cùng phối hợp chặt chẽ với nhau để giải quyết một vấn đề học tập cụ thể nhằm hướng đến một mục tiêu chung, sản phẩm của nhóm là sản phẩm của trí tuệ tập thể. Làm việc nhóm mang lại cho sinh viên nhiều hiệu quả hơn trong học tập như:

Thứ nhất: Tăng khả năng quyết định và thực hiện công việc hiệu quả. Khi đứng trước một quyết định, các thành viên cần phân tích rõ vấn đề thông qua những quan điểm, góc nhìn khác nhau của mỗi thành viên, vì thế khi làm việc nhóm sẽ tạo ra cơ hội tổng hợp được nhiều ý kiến của các thành viên từ đó đưa ra phương án tốt nhất.

Thứ hai: Thông qua việc giao tiếp và trong quá trình làm việc sẽ tạo sự cởi mở, thân thiện giữa các thành viên và người lãnh đạo. Từ đó giúp mọi người hiểu nhau và làm việc hiệu quả hơn.

Thứ ba: Tạo sự chuyên nghiệp và nâng cao tinh thần trách nhiệm cho từng thành viên thông qua việc xây dựng và thực hiện tốt nội quy nhóm.

Thứ tư: Thích ứng tốt với điều kiện công việc trong một xã hội hội nhập, yêu cầu cao khả năng làm việc nhóm để đạt được hiệu quả công việc cao nhất.

Thứ năm: Là môi trường làm việc lý tưởng để hình thành nên những kỹ năng, tố chất của người lãnh đạo trong vai trò là trưởng nhóm.

Thành công nhóm xuất phát từ sự phối hợp các kỹ năng và kinh nghiệm của những thành viên trong suốt quá trình làm việc. Đó là lý do nhiều người thích làm việc theo nhóm, bởi nhóm như một động lực thúc đẩy giúp họ đạt được hiệu suất công việc tối ưu nhất.

2. Những hạn chế trong hoạt động làm việc nhóm của sinh viên Đại Học Kinh Tế Nghệ An hiện nay

Hiện nay hình thức làm việc nhóm rất phổ biến trong học sinh sinh viên, nó xuất phát từ những đặc điểm phát triển của thanh niên sinh viên, sự thích nghi của lứa tuổi này với cuộc sống và hoạt động mới. Làm việc nhóm kích thích sự hăng say trong học tập tiếp thu bài hiệu quả đối với sinh viên Việt Nam nói chung và sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An nói riêng. Tuy nhiên vẫn còn nhiều bất cập trong việc làm việc nhóm của sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An:

Thứ nhất, thực tế cho thấy không

phải bạn sinh viên nào cũng phù hợp với hình thức làm việc nhóm, mà nó phụ thuộc vào đặc tính tâm lý cá nhân và môi trường sống cụ thể. Có những sinh viên rất dễ hòa nhập với môi trường xã hội nhưng lại thường khó khăn trong việc tiếp cận phương pháp học ở đại học. Ngược lại có những sinh viên ít khó khăn trong việc tiếp thu tri thức dễ vượt qua được việc tự học là chính ở giảng đường đại học nhưng lại lúng túng, thiếu tự tin trong cư xử giao tiếp với bạn bè, các nhóm hoạt động trong lớp trong trường.

Thứ hai, đa số bạn sinh viên không chịu đưa ra ý kiến, thích thụ động. Nhiều sinh viên thường thích làm vừa lòng người khác bằng cách luôn luôn tỏ ra đồng ý khi người khác đưa ra ý kiến trong khi thực sự là mình không đồng ý hoặc chẳng hiểu gì cả. Điều đó sẽ làm cho cả nhóm hiểu lầm nhau, chia năm sẻ bảy hoặc mạnh ai nấy làm. Cũng có nhiều người thì lại chọn thái độ thụ động, "ngồi mát ăn bát vàng" ai làm gì cũng gật nhưng bản thân mình thì lại không làm gì cả, hoặc chỉ chờ người ta làm trước mình chi nương theo, hay động viên bằng miệng. Đây chính là thái độ có hại nhất cho các hoạt động của nhóm.

Thứ ba, khi làm việc nhóm nhiều bạn sinh viên không để ý đến công việc của nhóm ngồi làm chuyện riêng. Một khuynh hướng trái ngược là luôn luôn cố gắng cho ý kiến của mình là tốt và chẳng bao giờ chịu chấp nhận ý kiến của bất kỳ ai khác. Một số thành viên trong nhóm cho rằng mình giỏi nên chỉ bàn luận trong phạm vi những người mà mình cho là tài giỏi trong nhóm, hoặc đưa ý kiến của mình ra mà không cho người khác tham gia.Đây là yếu tố quan trọng gây ra sự chia rẽ trong nhóm. Khi cả đội bàn bạc với nhau, một số thành viên hoặc nghĩ rằng ý kiến của mình không tốt nên không chịu nói ra hoặc cho rằng đề tài quá chán nên không tốn thời gian. Thế là, trong khi phải bàn luận kỹ hơn để giải quyết vấn đề lại quay sang nói chuyện riêng với nhau. Cho đến khi thời gian chỉ còn 5-10 phút thì tất cả mới bắt đầu quay sang, đùn đẩy nhau phát biểu. Và chính lúc đã có một người lên thuyết trình, chúng ta vẫn cứ tiếp tục bàn về chuyện riêng của mình mà không quan tâm đến nội dung hay mục tiêu đề ra. Kết quả là chúng ta hoặc là không hiểu sẽ làm gì, hoặc sẽ thực hiện với sự bất mãn, không đem lại hiệu quả cao cho nhóm.

Thứ tư, các thành viên trong nhóm không dứt khoát, đùn đẩy trách nhiệm cho người khác. Chính do sự thảo luận không dứt điểm, phân chia công việc không phân minh nên ai cũng nghĩ đó là việc của người khác chứ không phải của mình. Ngược lại, nếu phải đứng ra làm thì lại sẵn sàng có đủ lý do để biện minh cho những hạn chế của mình, và khi gặp thất bại thì luôn tìm mọi lý lẽ để đổ trách nhiệm qua cho người khác, hay từ chối không dám nhận trách nhiệm về mình. Tổ chức công việc hay hoạt động cho nhóm là một kỹ năng cần thiết mà ngay từ khi còn là học sinh, hay sinh viên, mỗi chúng ta đều cần phải học hỏi để vừa giúp cho sự phát triển của bản thân, vừa góp phần vào sự phát triển chung cho tập thể mà chúng ta đang hoạt động trong đó. Mình vì mọi người thì mọi người sẽ vì mình. Đó là yếu tố đem lại thành công cho cuộc sống của mỗi

người chúng ta.

3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả làm việc nhóm tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến làm việc nhóm kém hiệu quả của sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An, trên đây chỉ là số ít trong nhiều lý do khiến sinh viên sợ khi phải làm việc nhóm. Làm việc theo nhóm đối với các bạn tuy gần gũi nhưng cũng không phải là chuyện dễ thực hiện. Tất nhiên là trong một nhóm không thể có chuyện ai cũng như ai, phải có người thế này người thế khác. Từ những hạn chế tác giả xin đề xuất một số giải pháp khắc phục nguyên nhân hạn chế khả năng làm việc nhóm của sinh viên Đại học Kinh tế Nghệ An như sau:

- Giảng viên cần tăng cường sử dụng phương pháp thảo luận nhóm trong các tiết dạy trên lớp và ngoài giờ lên lớp nhằm nâng cao nhận thức về nhóm, giáo dục kỹ năng làm việc nhóm cho sinh viên. Mặt khác để sinh viên năm thứ nhất có thể làm việc nhóm tốt, các giảng viên cần phân tích tầm quan trọng của kỹ năng làm việc nhóm đối với sinh viên; hướng dẫn các em cách thức tiến hành làm việc nhóm một cách khoa học để đạt hiệu quả cao. Vì thảo luận nhóm là hoạt động thường xuyên mà sinh viên phải làm và đây cũng là cách thức, con đường nhằm phát huy tính tích cực của sinh viên trong việc tự học, tự nghiên cứu và tích lũy kiến thức. Bên cạnh đó, các giảng viên cần sâu sát, theo dõi khi các nhóm thảo luận hay seminar trên lớp và nghiêm khắc hơn trong việc nhận xét, đánh giá kết quả làm việc nhóm của sinh viên năm thứ nhất để tạo lập và hình thành thói quen, ý thức tự giác, tích cực làm việc theo nhóm của sinh viên.

- Cần tổ chức các nhóm nhỏ học tập vì nhóm nhỏ là môi trường thuận lợi để sinh viên rèn luyện các kỹ năng sống, trong đó đặc biệt là kỹ năng làm việc nhóm. Vì trong một nhóm nhỏ (6-9 người), các thành viên tích cực tham gia đóng góp ý kiến trong không khí thân mật, vui vẻ, hợp tác…

- Khi học tập và làm việc theo nhóm, các nhóm cần thống nhất và đưa ra các nguyên tắc làm việc nhóm, lên kế hoạch, phân công công việc cụ thể, rõ ràng, công bằng, hợp lý giữa các thành viên trong nhóm. Việc phân chia rõ ràng giúp nhóm tránh được tình trạng đùn đẩy trách nhiệm và thờ ơ với công việc chung của các thành viên, từ đó đưa nhóm hoạt động một cách suôn sẻ mang lại hiệu quả cao. Vì vậy cần phân chia dựa trên các tiêu chí:

+ Phân công nhiệm vụ cho các cá nhân có khả năng thực hiện công việc tốt nhất.

+ Xác định mỗi công việc được giao sẽ phù hợp ở mức độ nào với các mục tiêu cao nhất của nhóm.

+ Khi phân công nhiệm vụ hãy kèm theo quyền hạn và nguồn lực cần thiết để hoàn thành nhiệm vụ đó.

- Trong mỗi nhóm cần có thủ lĩnh - người điều hành nhóm, người này phải thực sự có năng lực. Người điều hành nhóm đóng vai trò vô cùng quan trọng, người này cần phải biết quy luật phát triển, tình trạng hiện tại của nhóm, tạo bầu không khí thân mật, tinh thần hợp tác để làm nổi lên các thành viên tích

cực; cũng như tác động, lôi kéo các thành viên khác hướng vào việc hoàn thành nhiệm vụ chung của nhóm. Vì vậy người trưởng nhóm phải được bầu chọn dựa trên sự nhất trí của các thành viên trong nhóm và phải có khả năng, được sự ủng hộ của cả nhóm và bản thân họ phải thích trách nhiệm này.

- Trong quá trình thực hiện công việc nhóm sẽ không tránh khỏi nhiều khúc mắc khó giải quyết. Bởi vậy nhóm cần phải nhận được sự hỗ trợ từ bên ngoài để công việc được đảm bảo hơn. Người tư vấn ở đây có thể là thầy cô giáo hoặc đại diện của các tổ chức phong trào sinh viên. Cần theo dõi thường xuyên và có phản ứng kịp thời về các khúc mắc khi nhóm làm việc cần giúp đỡ.

- Nhà trường cần chú trọng hơn nữa việc tổ chức huấn luyện, thực hành và rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm cho sinh viên trong chương trình giáo dục kỹ năng sống dành cho sinh viên năm thứ nhất.

- Nhà trường cần hỗ trợ các điều kiện vật chất như trang bị phòng học có mày chiếu để việc thuyết trình của nhóm đạt hiệu quả hơn, đảm bảo địa điểm và thời gian học ổn định cho sinh viên. Cung cấp đầy đủ các thông tin cần thiết để sinh viên có thể tiến hành công việc tốt hơn.

III. KẾT LUẬN

Trong thời đại ngày nay, khi khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển thì kỹ năng làm việc theo nhóm là cần thiết hơn bao giờ hết. Đặc biệt sinh viên là chủ nhân tương lai của đất nước, họ cần biết khẳng định bản thân và rèn luyện cho mình tất cả những kỹ năng đáp ứng nhu cầu công việc. Kỹ năng sống nói chung và kỹ năng làm việc nhóm nói riêng không phải tự nhiên mà có. Vì thế mỗi sinh viên cần tích cực, tự giác tham gia các hoạt động đội nhóm, các câu lạc bộ học tập, văn nghệ, thể dục thể thao ở lớp, ở khoa và trong nhà trường; các hoạt động tập thể, hoạt động xã hội để trải nghiệm và rèn kỹ năng làm việc theo nhóm cũng như các kỹ năng sống khác.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lê Văn Tâm, Ngô Kim Thanh (2008), *Quản trị doanh nghiệp,* NXB Đại học kinh tế quốc dân.

2. Trần Thị Bích Nga; Phạm Ngọc Sáu; Nguyên Thu Hà (Biên dịch) (2006), *Xây dựng nhómlàm việc hiệu quả;* NXB tổng hợp TPHCM.

3. Nguyễn Văn Điềm, Nguyễn Ngọc Quân (2010), *Giáo trình quản trị nhân lực*, NXB Đại học kinh tế quốc dân.

4. Nguyễn Hoàng Ngân, Trương Thị Nam Thắng (2009), *Xây dựng và phátriển nhóm làm việc*; NXB Phụ nữ.

5. Shahida Sajjad, khoa đào tạo đặc biệt (2010), Trường Đại học Karachi, Pakistan, *Phương pháp dạy học hiệu quả ở bậc Đại học*, http://ttptgiaoduc.sgu.edu.vn/

6. Lê Thị Trang (2018), Giáo trình quản trị doan nghiệp, Đại học Mai Ngọc Anh, Lưu Đức Tuyên, Nguyễn Vũ Việt (2017), *Một số chuyên đề về lý thuyết kế toán*, NXB Tài chính.

7. Nguyễn Như Ý (1999), *Đại từ điển Tiếng Việt*, Nhà xuất bản Văn hóa Thông tin, Hà Nội

MỘT SỐ HẠN CHẾ TRONG HOẠCH ĐỊNH CHIẾN LƯỢC CỦA DOANH NGHIỆP HIỆN NAY

ThS. Lê Thị Hồng Ngọc
Khoa Kinh tế - QTKD

Tóm tắt: *Trong những năm trở lại đây, cùng với sự phát triển của nền kinh tế và môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt, công tác Quản trị chiến lược nói chung và công tác hoạch định chiến lược nói riêng đã từng bước được nhiều doanh nghiệp đầu tư, quan tâm nhưng thiếu bài bản và định hướng nên dẫn đến hàng năm vẫn có hàng ngàn doanh nghiệp bị phá sản hoặc biến mất trên thị trường. Một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn đến điều này là do công ty thiếu một tư duy quản trị chiến lược và bắt đầu bằng việc thiếu khả năng hoạch định chiến lược. Và đâu là nguyên nhân của những hạn chế trong khâu hoạch định chiến lược? Bài viết sẽ trình bày một số hạn chế trong công tác hoạch định chiến lược và tìm hiểu nguyên nhân của những hạn chế đó và gợi ý một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác hoạch định chiến lược trong doanh nghiệp.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thị trường Việt Nam ngày càng mở cửa cho các công ty nước ngoài tham gia, đặc biệt là ngay sau khi gia nhập các tổ chức khu vực và quốc tế như WTO, TPP,… Các công ty phải đối phó với sự cạnh tranh ngày càng gia tăng và có tính quốc tế. Cách duy nhất để các công ty Việt Nam hoạt động thành công và bảo vệ được thị phần trong nước là phải có chiến lược rõ ràng, phải chú trọng trong khâu hoạch định chiến lược.

II. NỘI DUNG

1. Một số vấn đề chung về hoạch định chiến lược

1.1. Hoạch định chiến lược.

Hiện nay tồn tại nhiều định nghĩa khác nhau về công tác hoạch định chiến lược kinh doanh trong doanh nghiệp của các tác giả như:

Theo Anthony: "Hoạch định chiến lược là một quá trình quyết định các mục tiêu của doanh nghiệp,về những thay đổi trong các mục tiêu,về sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu, các chính sách để quản lý thành quả hiện tại, sử dụng và sắp xếp các nguồn lực." (Quản trị chiến lược - Tác giả Phạm Lan Anh - NXB Khoa học và Kỹ thuật)

Theo Denning: "Hoạch định chiến lược là xác định tình thế kinh doanh trong tương lai có liên quan đặc biệt tới tình trạng sản phẩm-thị trường, khả năng sinh lợi, quy mô, tốc độ đổi mới, mối quan hệ với lãnh đạo, người lao động và công việc kinh doanh." (Quản trị chiến lược - Tác giả Nguyễn Ngọc Tiến- NXB Lao động)

Theo Afred Chandler (Đại học Havard), "Hoạch định chiến lược là việc xác định mục tiêu chủ yếu dài hạn của doanh nghiệp. Từ đó, lựa chọn phương thức hành động và phân bổ các tài nguyên thiết yếu của Doanh nghiệp để thực hiện các mục tiêu đó".

Tuy các tác giả có cách diễn đạt quan điểm của mình khác nhau nhưng xét trên mục đích thống nhất của hoạch định chiến lược thì ý nghĩa chỉ là một. Và nó được hiểu một cách đơn giản như sau: Hoạch định chiến lược kinh doanh là việc xác định các mục tiêu của doanh nghiệp và các phương pháp được sử dụng để thực hiên các mục tiêu đó.

Muốn hoạch định chiến lược khoa học, cần thực hiện theo 3 giai đoạn (hình 1)

Hình 1: Quy trình hoạch định chiến lược

Giai đoạn 1: Giai đoạn nhập vào				
Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài (EFE)		Ma trận hình ảnh cạnh tranh		Ma trận đánh giá các yếu tố bên trong (IFE)
Giai đoạn 2: Giai đoạn kết hợp				
Ma trận nguy cơ, cơ hội, điểm yếu, điểm mạnh (TOWS)	Ma trận vị thế chiến lược và đánh giá hành động (SPACE)	Ma trận nhóm tham khảo ý kiến BOSTON (BCG)	Ma trận bên trong – bên ngoài (IE)	Ma trận chiến lược chính
Giai đoạn 3: Giai đoạn quyết định				
Ma trận hoạch định chiến lược có khả năng định lượng (QSPM)				

(Nguồn: Fred R. David, Khái luận về Quản trị chiến lược, tr.260)

Để hoạch định chiến lược cần có thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời; nắm vững kỹ thuật phân tích, đánh giá các yếu tố của môi trường bên ngoài và bên trong; xác định đúng các cơ hội, thách thức, điểm mạnh và điểm yếu; sử dụng thành thạo các công cụ để kết hợp và lựa chọn chiến lược.

Phân tích môi trường bên ngoài gồm những yếu tố, những lực lượng, những thể chế… xảy ra ở bên ngoài, tổ chức không kiểm soát được, nhưng có ảnh hưởng đến hoạt động và hiệu quả hoạt động của tổ chức. Phân tích các yếu tố môi trường bên ngoài nhằm xác định những cơ hội, nguy cơ đối với tổ chức.

Để xây dựng một chiến lược có tính khoa học và khả thi thì bên cạnh việc phân tích môi trường bên ngoài, phân tích và hiểu rõ môi trường bên trong của tổ chức có vai trò đặc biệt quan trọng. Phân tích môi trường bên trong nhằm nhận diện đúng những điểm mạnh, điểm yếu, trên cơ sở đó xác định chính xác các yếu tố thành công cốt lõi, những lợi thế cạnh tranh của tổ chức. Bối cảnh để phân tích điểm mạnh, điểm yếu của tổ chức chính là dây chuyền giá trị của nó; đồng thời phải phân tích các chức năng hỗ trợ: quản trị, nhân sự, tài chính, marketing, hệ thống thông tin, hoạt động nghiên cứu, phát triển,... Trên cơ sở xác định được các cơ hội, nguy cơ, điểm mạnh, điểm yếu, sẽ tiến hành kết hợp và lựa chọn các chiến lược thích hợp. Để hoạch định chiến lược thường sử dụng những công cụ sau: ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài (EFE – External Factor Evalution Matrix); ma trận đánh giá các yếu tố bên trong (IFE – Internal Factor Evalution Matrix); ma trận hình ảnh cạnh tranh; ma trận BCG; ma trận

SWOT; ma trận vị thế chiến lược và đánh giá hoạt động SPACE; ma trận bên trong – bên ngoài (IE); Ma trận chiến lược chính; ma trận hoạch định chiến lược có khả năng định lượng (QSPM).

1.2. Mục đích của công tác hoạch định chiến lược kinh doanh

- Mục đích dài hạn

Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt dộng kinh doanh luôn nghĩ tới một tương lai tồn tại và phát triển lâu dài. Vì điều đó sẽ tạo cho doanh nghiệp thu được những lợi ích lớn dần theo thời gian. Công tác hoạch định chiến lược kinh doanh sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp có một tương lai phát triển lâu dài và bền vững. Các phân tích và đánh giá về môi trường kinh doanh, về các nguồn lực khi xây dựng một chiến lược kinh doanh luôn được tính đến trong một khoảng thời gian dài hạn cho phép (ít nhất là 5 năm). Đó là khoảng thời gian mà doanh nghiệp có đủ điều kiện để sử dụng hiệu quả các nguồn lực của mình cũng như khai thác các yếu tố có lợi từ môi trường. Lợi ích có được khi thực hiện chiến lược kinh doanh phải có sự tăng trưởng dần dần để có sự tích luỹ đủ về lượng rồi sau đó mới có sự nhảy vọt về chất. Hoạch định chiến lược kinh doanh luôn hướng những mục tiêu cuối cùng ở những điều kiện tốt nhất để doanh nghiệp đạt được với hiệu quả cao nhất. Có điều kiện tốt thì các bước thực hiện mới tốt, làm nền móng cho sợ phát triển tiếp theo.

- Mục đích ngắn hạn

Hoạch định chiến lược kinh doanh sẽ cho phép các bộ phận chức năng cùng phối hợp hành động với nhau để hướng vào mục tiêu chung của doanh nghiệp. Hơn nữa mục tiêu chung không phải là một bước đơn thuần mà là tập hợp các bước, các giai đoạn. Yêu cầu của chiến lược kinh doanh là giải quyết tốt từng bước, từng giai đoạn dựa trên sự nỗ lực đóng góp của các bộ phận chức năng này. Do vậy mục đích ngắn hạn của hoạch định chiến lược kinh doanh là tạo ra những kết quả tốt đẹp ở từng giai đoạn trên cơ sở giải quyết các nhiệm vụ của từng giai đoạn đó.

2. Một số hạn chế trong công tác hoạch định chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp hiện nay.

Theo kết quả điều tra của PGS. TS. Nguyễn Ngọc Điện (Đại học Quốc gia Thành phố HCM) thì hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đều có thực hiện Quản trị chiến lược tại DN mình, nhưng từ nhận thức tới việc thực hiện các nội dung của quá trình hoạch định chiến lược là khác nhau và chưa theo kịp với trình độ quản trị chiến lược hiện nay trên thế giới. Kết quả điều tra cho thấy khoảng 45% các nhà quản lý thực hiện Quản trị chiến lược bằng việc phân tích tài chính doanh nghiệp, xây dựng mục tiêu kinh doanh và lập kế hoạch kinh doanh cho kỳ tới, khoảng 18% thực hiện quản trị chiến lược bằng phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của kỳ trước và lập kế hoạch kinh doanh cho kỳ sau. Nhìn chung khoảng 60% các doanh nghiệp đều dựa trên thành tích trong quá khứ để hoạch định tương lai thông qua việc phân tích hoạt động kinh doanh của các kỳ trước đó, dự báo và xây dựng các mục tiêu kinh doanh cho tương lai.

Trên thực tế có rất ít các doanh nghiệp sử dụng mô hình quản trị chiến lược cụ thể. Hoạch định chiến lược trong doanh nghiệp đã thực hiện nhưng quá trình

hoạch định còn thể hiện một số hạn chế:

- Chỉ dựa vào các thành tích quá khứ và nguồn lực doanh nghiệp, bỏ qua những biến động của môi trường bên ngoài và những nguồn lực từ môi trường này.

- Tập trung nhiều vào việc hoạch định các chiến lược chức năng, nên khó có thể đưa ra một chiến lược tổng quát để phối hợp và phát huy sức mạnh của sự hợp tác.

- Không thấy được cơ hội kinh doanh cũng như hiểm họa do không phân tích một cách đầy đủ môi trường bên ngoài.

- Các mục tiêu kinh doanh chỉ dựa vào các số liệu của quá khứ là không thích hợp trong môi trường kinh doanh đầy biến động.

- Không chú trọng hoạch định cho dài hạn, mà chỉ tập trung vào ngắn hạn.

- Do chú trọng hoạch định ngắn hạn nên không có được chiến lược cạnh tranh cụ thể và rõ ràng.

- Phân cấp quyền lực và trách nhiệm trong hoạch định chiến lược chưa hợp lý.

- Việc thẩm định, kiểm soát chiến lược hầu như chưa được thực hiện.

Hoạch định chiến lược là một quy trình xác định các định hướng lớn cho phép doanh nghiệp thay đổi, cải thiện và củng cố vị thế cạnh tranh của mình. Mặc dù đã có nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng hoạch định chiến lược có liên quan chặt chẽ đến hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp nhưng cho đến nay vẫn còn rất nhiều doanh nghiệp chưa quan tâm đến công tác này, một số ít doanh nghiệp lớn đã chú trọng nhưng công tác hoạch định chiến lược vẫn còn những tồn tại, điều này được giải thích bởi nhiều lý do khác nhau:

- Do không có thời gian: ở các doanh nghiệp nhỏ, người chủ doanh nghiệp thường là người điều hành trực tiếp, do đó thời gian của họ chủ yếu được giành cho việc giải quyết những vấn đề tác nghiệp hàng ngày và hầu như không còn thời gian để quan tâm tới việc hoạch định dài hạn.

- Do không quen với việc hoạch định chiến lược: có nhiều chủ doanh nghiệp chưa nhận thức được công dụng của hoạch định chiến lược hoặc họ cho rằng chiến lược không có liên quan nhiều đến tình trạng kinh doanh của họ.

- Do thiếu kỹ năng: các chủ doanh nghiệp nhỏ, do hạn chế về trình độ nên thường thiếu những kỹ năng cần thiết để bắt đầu hoạch định một chiến lược, ngoài ra họ cũng không muốn tốn tiền để thuê tư vấn.

- Do thiếu niềm tin: có nhiều chủ doanh nghiệp vốn rất nhạy cảm với những thông tin quan trọng liên quan đến công việc kinh doanh của họ và họ thấy không thoải mái khi phải chia sẻ những tính toán chiến lược của mình cho nhân viên hoặc người ngoài.

- Quản lý thông tin phục vụ cho hoạch định chiến lược chưa đáp ứng yêu cầu.

- Kinh phí đầu tư cho hoạch định chiến lược còn thấp.

Những lý do trên làm cho hoạch định chiến lược chưa đem lại hiệu quả cao trong công tác xây dựng và quản trị chiến lược.

3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác hoạch định chiến lược cho doanh nghiệp.

- Xây dựng mô hình quản trị chiến lược phù hợp với các doanh nghiệp Việt

Nam cũng như thực trạng hiện nay của các doanh nghiệp Việt Nam dựa trên cơ sở tiếp cận các kiến thức và kỹ năng tiên tiến về quản trị chiến lược trên thế giới và thực trạng trình độ hiện nay của các nhà quản lý Việt Nam, sao cho họ có thể tiếp cận và sử dụng được.

- Phát triển dịch vụ tư vấn chiến lược. Dịch vụ tư vấn kinh doanh nói chung và tư vấn chiến lược nói riêng là công cụ rất hữu hiệu để hỗ trợ các doanh nghiệp trong kinh doanh. Hiện nay dịch vụ này đang phát triển rất mạnh trên thế giới. Trong bối cảnh hội nhập cũng như có nhiều biến động về môi trường kinh doanh cũng như bản thân doanh nghiệp hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đang rất cần dịch vụ này. Trên thực tế dịch vụ tư vấn kinh doanh và chiến lược còn ít về số lượng và chưa đáp ứng nhu cầu thực tiễn. Để phát triển dịch vụ này, nhà nước cần có những chính sách tốt để khuyến khích mọi thành phần trong xã hội tham gia, cụ thể như: cần có những ưu đãi về thành lập và hoạt động các trung tâm dịch vụ tư vấn, có các chế độ kiểm tra giám sát để bảo đảm các chất lượng dịch vụ, tạo môi trường cạnh tranh công bằng để phát triển... nhằm trực tiếp giúp đỡ các doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực Quản trị chiến lược khi họ có nhu cầu.

- Bên cạnh đó, để có thể hoàn thiện công tác hoạch định chiến lược kinh doanh nhất thiết các nhà quản trị cần phải nâng cao trình độ nghiệp vụ khi tiến hành từng giai đoạn của công tác hoạch định. Vì mỗi một giai đoạn có một vai trò rất quan trọng và có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Giai đoạn trước là tiền đề của giai đoạn sau. Nếu giai đoạn trước tiến hành không tốt thì chắc chắn các giai đoạn sau sẽ gặp rất nhiều khó khăn. Do vậy đòi hỏi các nhà hoạch định hết sức chú ý tới từng giai đoạn của quy trình hoạch định chiến lược kinh doanh. Cụ thể:

➢ Khi xác định mục tiêu và các nhiệm vụ của chiến lược kinh doanh thì các nhà quản trị cần phải nắm rõ được tính khả thi của các mục tiêu.

➢ Khi phân tích môi trường bên trong và bên ngoài Doanh nghiệp thì điều quan trọng đối với các nhà hoạch định chiến lược là chỉ ra được những yếu tố nào ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp. Các nhà Hoạch định phải định lượng được các mức độ ảnh hưởng của các yếu tố ở mức độ nào? theo chiều hướng tích cực hay tiêu cực? Các ảnh hưởng đó sẽ gây ra các tình trạng gì cho doanh nghiệp ở hiện tại và trong tương lai. Doanh nghiệp có hướng giải quyết, khắc phục các yếu tố tiêu cực không? Hay doanh nghiệp có khai thác được các yếu tố tích cực không? Cách giải quyết của doanh nghiệp về các vấn đề môi trường sẽ đem lại cho Doanh nghiệp các lợi ích gì?

➢ Khi xây dựng các phương án chiến lược: Các nhà hoạch định phải căn cứ trên các phân tích và đánh giá về môi trường bên trong và bên ngoài Doanh nghiệp. Mỗi phương án chiến lược sẽ tập trung vào từng điểm mạnh, thuận lợi của doanh nghiệp để khai thác. Trong quá trình hoạch định chiến lược kinh doanh không bao giờ các nhà hoạch định chỉ đưa ra một phương án chiến lược mà họ đưa ra nhiều phương án khác. Bởi vì có những thuận lợi trên lý thuyết là có thể sử dụng được nhưng trên thực tế thì thực sự lại không thể hoặc có những điểm mạnh mà doanh nghiệp đang sở hữu trên dự

tính là vượt trội, khác biệt với các đối thủ cạnh tranh nhưng khi thực hiện thì mới thấy mà điểm mạnh đó không thể trở thành một lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp được vì các đối thủ cạnh tranh cũng có. Do vậy yêu cầu khi xây dựng các phương án chiến lược cần phải bám sát thực tế không chỉ là phân tích lý thuyết thông thường.

➢ Khi lựa chọn phương án chiến lược các nhà hoạch định phải so sánh rất thận trọng các chiến lược với nhau, xem xét tính khả thi của từng chiến lược đối với mục tiêu cần đạt. Thường thì doanh nghiệp thường có các mục tiêu quan trọng, các mục tiêu thứ yếu. Chiến lược được lựa chọn là phải giải quyết được các mục tiêu quan trọng trước rồi mới đến các mục tiêu kinh tế sau. Hoặc chiến lược được lưa chọn phải khai thác tối đa các tiềm năng và thuận lợi của doanh nghiệp hoặc khắc phục được những nhược điểm, nguy cơ của doanh nghiệp.

➢ Khi kiểm soát việc xây dựng chiến lược phải có sự kiểm soát chặt chẽ các thông tin cung cấp cho các nhà hoạch định, các thông tin phải chính xác và có tính thời sự nếu không các chiến lược trở nên vô ích. Việc xây dựng chiến lược phải sự trao đổi hai chiều giữa người hoạch định chiến lược và người thực hiện chiến lược. Nếu không đảm bảo sự liên hệ 2 chiều này thì chiến lược khó thực hiện được. Các chiến lược phải được xây dựng không tách rời các phân tích đánh giá về môi trường bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

III. KẾT LUẬN

Hoạch định chiến lược kinh doanh được xem như một công việc quan trọng đầu tiên không thể thiếu khi Doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Bởi vì đó là sự định hướng cho toàn bộ công việc mà Doanh nghiệp cần thực hiện để đạt mục tiêu của mình đề ra. Công tác Hoạch định chiến lược chỉ ra cách thức của từng công việc, từng nhiệm vụ cho từng bộ phận hay từng cá nhân thực hiện trên cơ sở đánh giá rất khách quan tình hình nội lực bên trong Doanh nghiệp hay các yếu tố của môi trường bên ngoài và công tác này đòi hỏi phải có sự tính toán, xem xét, phân tích các yếu tố ảnh hưởng một cách khoa học; từ đó đưa ra các giải pháp để giải quyết vấn đề điều này cho phép Doanh nghiệp loại bỏ các rủi ro, các nguy cơ tiềm ẩn có thể gây phương hại tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Đồng thời Doanh nghiệp có thể khai thác được các cơ hội, các hướng đi có hiệu quả cao khi đã xác đinh được các yếu tố đó thông qua công tác hoạch định chiến lược kinh doanh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS Đoàn Thị Hồng Vân, Quản trị chiến lược (2013), NXB Tổng hợp Thành phố HCM.

2. PGS.TS Ngô Kim Thanh, giáo trình Quản trị chiến lược (2012), NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.

3. Tạp chí kinh tế và dự báo, VCCI (2013), kỷ yếu hội thảo CEO và các bài học trong quá trình xây dựng DN.

4. http://ceohcm.com

5. Theo vbest.com.vn (2013), Quy trình hoạch định chiến lược kinh doanh hiệu quả, truy cập từ www.misa.com.vn

6. David R.Fred, Strategic Management Concepts and Case, Bản dịch tiếng Việt: Khái luận về Quản trị chiến lược, (2006), NXB Thống Kê.

7. Michael E.Porter, Chiến lược cạnh tranh, Nguyễn Ngọc Toàn dịch, (2009), Nhà xuất bản Trẻ.

NHỮNG PHẨM CHẤT CƠ BẢN CỦA NGƯỜI CÁN BỘ THỂ DỤC THỂ THAO THEO TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH

ThS. Nguyễn Thị Hải Hậu
Khoa cơ sở

Tóm tắt: *Xuất phát từ vai trò quan trọng của người cán bộ trong sự nghiệp cách mạng, Chủ tịch Hồ Chí Minh đã nêu lên những phẩm chất cơ bản của người cán bộ thể dục thể thao là có đạo đức cách mạng, có năng lực công tác và phong cách làm việc khoa học.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chủ tịch Hồ Chí Minh coi đạo đức là "cái gốc", là "nền tảng" của người cán bộ nói chung, cán bộ thể dục thể thao nói riêng. Đã là người cán bộ thì phải có đạo đức cách mạng, đây là phẩm chất đầu tiên không thể thiếu của người cán bộ. Người nói: "Cũng như sông thì có nguồn mới có nước, không có nguồn thì sông cạn. Cây phải có gốc, không có gốc thì cây héo. Người cách mạng phải có đạo đức, không có đạo đức thì dù tài giỏi mấy cũng không lãnh đạo được nhân dân". Trước khi qua đời, Người còn dặn lại trong *Di chúc:* "Mỗi đảng viên và cán bộ phải thật sự thấm nhuần đạo đức cách mạng, thật sự cần kiệm liêm chính, chí công vô tư".

II.NỘI DUNG

1. Phẩm chất đạo đức cách mạng

Đã là người cán bộ thì phải có đạo đức cách mạng, đây là phẩm chất đầu tiên không thể thiếu của người cán bộ. Chủ tịch Hồ Chí Minh nói: "Cũng như sông thì có nguồn mới có nước, không có nguồn thì sông cạn. Cây phải có gốc, không có gốc thì cây héo. Người cách mạng phải có đạo đức, không có đạo đức thì dù tài giỏi mấy cũng không lãnh đạo được nhân dân".

Trong suốt cuộc đời hoạt động cách mạng của mình, Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn nhấn mạnh đến vai trò của đạo đức trong sự nghiệp cách mạng, Người đã có rất nhiều bài nói, bài viết đề cập đến vấn đề đạo đức cách mạng, đến những nhân phẩm đạo đức cơ bản của người cán bộ, đảng viên. Trước khi qua đời, Người còn dặn lại trong *Di chúc:* "Mỗi đảng viên và cán bộ phải thật sự thấm nhuần đạo đức cách mạng, thật sự cần kiệm liêm chính, chí công vô tư".

Theo Chủ tịch Hồ Chí Minh, những phẩm chất đạo đức cơ bản mà người cán bộ thể dục thể thao cần phải có là:

1.1. Trung với nước, hiếu với dân

Chủ tịch Hồ Chí Minh cho đây là phẩm chất đạo đức bao trùm, quan trọng nhất, chi phối các phẩm chất khác.

Trung, hiếu là những chuẩn mực đạo đức trong Nho giáo mà xã hội phong kiến sử dụng, đó là trung với vua,

hiếu với cha mẹ. Trên cơ sở kế thừa, phát triển chủ nghĩa yêu nước truyền thống Việt Nam, khắc phục những hạn chế của đạo đức Nho giáo phong kiến, Hồ Chí Minh đã đưa vào khái niệm trung, hiếu nội dung mới, cách mạng không phải chỉ có trung với vua, hiếu với cha mẹ, mà là trung với nước, trung với Đảng, hiếu với dân.

Trung với nước thể hiện trách nhiệm của người cán bộ thể dục thể thao đối với sự nghiệp xây dựng và bảo vệ đất nước; là trung thành với sự nghiệp cách mạng, với tổ quốc, với Đảng, với nhân dân, với giai cấp, với dân tôc.

Hiếu với dân là mỗi cán bộ thể dục thể thao phải biết tin vào dân, dựa vào dân, phấn đấu vì quyền lợi của nhân dân. Dù ở bất cứ cương vị công tác nào, giữ trọng trách gì, người cán bộ thể dục thể thao cũng phải xuất phát từ nhân dân, chăm lo cho dân, gần gũi, giúp đỡ dân. Người căn dặn: "Việc gì có lợi cho dân phải hết sức làm, việc gì có hại cho dân phải hết sức tránh".

Đối với người cán bộ thể dục thể thao, Chủ tịch Hồ Chí Minh căn dặn: Điều chủ chốt nhất của đạo đức cách mạng là quyết tâm suốt đời đấu tranh cho Đảng, cho cách mạng, là tuyệt đối trung thành với Đảng, với nhân dân, là tận trung, tận hiếu với dân, với nước thì mới xứng đáng là người cán bộ cách mạng, là người đầy tớ trung thành của nhân dân.

1.2. Cần kiệm liêm chính, chí công vô tư

Cùng với phẩm chất trung với nước, hiếu với dân, thì người cán bộ thể dục thể thao còn phải cần, kiệm, liêm, chính, chí công vô tư. Việc thực hiện phẩm chất này, đòi hỏi mỗi cán bộ thể dục thể thao phải lấy bản thân mình làm đối tượng điều chỉnh, bởi nó diễn ra hằng ngày, hằng giờ trong công tác, trong sinh hoạt của cán bộ, đảng viên thể dục thể thao.

Chủ tịch Hồ Chí Minh đã giải thích rất rõ rang, dễ hiểu cần, kiệm, liêm, chính để mỗi cán bộ thể dục thể thao hiểu và thực hành.

Cần là cần cù, siêng năng, chăm chỉ, cố gắng, dẻo dai, làm việc có kế hoạch, "việc ngày nào nên làm xong ngày ấy, chớ để ngày mai". "Công việc bất kỳ to nhỏ, đều có điều nên làm trước, điều nên làm sau. Nếu không có kế hoạch điều nên làm trước mà để lại sau, điều nên làm sau mà đưa lên trước, như thế sẽ hao tổn thì giờ, mất công nhiều mà kết quả ít", làm việc có sang tạo, có chất lượng cao, với tinh thần tự lực cánh sinh, không lười biếng, không ỷ lại, không dựa dẫm vào người khác.

Kiệm là tiết kiệm thì giờ, tiết kiệm sức lao động, tiết kiệm tiền của; không lãng phí thì giờ, tiền bạc, của cải của nhân dân và của bản thân; không xa xỉ, không hoang phí, không bừa bãi, không phô trương hình thức, không liên hoan chè chén lu bù.

Tiết kiệm không phải là bủn xỉn, không phải là "xem đồng tiền to bằng cái nống". Theo Chủ tịch Hồ Chí Minh, tiết kiệm là: Khi không cần tiêu thì một đồng cũng không tiêu. Khi có việc đáng làm, việc lợi ích cho đồng bào, cho Tổ quốc thì dù bao nhiêu công, tốn bao

nhiêu của, cũng vui lòng. Như thế mới đúng là Kiệm. Việc đáng tiêu mà không tiêu là bủn xỉn chứ không phải là tiết kiệm.

Liêm là luôn luôn tôn trọng, giữ gìn của công và của cải của nhân dân, không xâm phạm đến tiền – của của Nhà nước, của nhân dân. Không tham lam, "không tham địa vị, không tham tiền tài, không tham sung sướng. Không ham người tâng bốc mình. Vì vậy mà quang minh chính đại, không bao giờ hủ hoá. Chỉ có một thứ ham là ham học, ham làm, ham tiến bộ".

Chinh nghĩa là không tà, là thẳng thắn, đứng đắn. Đối với mình, không tự cao, tự đại, luôn chịu khó học tập, cầu tiến bộ, luôn tự kiểm điểm để phát triển điều hay, sửa đổi điều dở của bản thân. Đối với người, không nịnh hót người trên, không xem khinh người dưới, luôn giữ thái độ chân thành, khiêm tốn, đoàn kết, thật thà, không dối trá, lừa lọc. Đối với việc, để việc công lên trên, lên trước việc tư, việc nhà. Đã phụ trách việc gi thì quyết làm cho được, cho đến nơi, đến chốn, không sợ khó khăn, nguy hiểm. Việc thiện thì dù nhỏ mấy cũng làm, việc ác thì dù nhỏ mấy cũng tránh.

Chí công vô tư là hết sức lo việc chung, không màng tư lợi. Đặt lợi ích của tập thể, của Đảng, của cách mạng, của Tổ quốc, của nhân dân lên trên lợi ích riêng tư. Thực hiện chí công vô tư cũng có nghĩa là thực hiện đạo đức "mình vì mọi người, mọi người vì mình". Chủ tịch Hồ Chí Minh nói: "Đem lòng chí công vô tư mà đối với người, đối với việc. Khi làm bất cứ điều gì cũng đừng nghĩ đến mình trước, khi hưởng thụ thì mình nên đi sau, lo trước thiên hạ, vui sau thiên hạ". Người đòi hỏi thực hành chí công vô tư là phải kiêm quyết quét sạch chủ nghĩa cá nhân, nâng cao đạo đức cách mạng. Bởi chủ nghĩa cá nhân là trái với chủ nghĩa tập thể, trái với đạo đức cách mạng.

Ngoài những phẩm chất cơ bản trên, người cán bộ thể dục thể thao cần phải có tinh thần quốc tế trong sáng. Đó là đoàn kết với các dân tộc và nhân dân các nước, trên tinh thần hoà bình, hữu nghị, hợp tác cùng phát triển theo phương châm: "Bốn phương vô sản đều là anh em".

Chủ tịch Hồ Chí Minh yêu cầu người cán bộ thể dục thể thao phải có đạo đức cách mạng "Tự mình mà không có đạo đức, không có căn bản thì không làm nổi việc gì". Người chỉ rõ: Mọi việc thành hay bại chủ chốt là do cán bộ có thấm nhuần đạo đức cách mạng hay là không. Tuy công việc và năng lực của mỗi người có khác nhau, những ai giữ được đạo đức cách mạng đều là người cao thượng.

2. Năng lực công tác chuyên môn

Chủ tịch Hồ Chí Minh cho rằng, người cán bộ thể dục thể thao không chỉ có đao đức cách mạng, mà còn phải có chuyên môn giỏi. Nếu chỉ có đạo đức mà không có chuyên môn thì làm việc gì cũng sẽ gặp khó khăn, có chuyên môn mà không có đạo đức thi trở thành người vô dụng.

Chủ tịch Hồ Chí Minh không coi nghiệp vụ chuyên môn thể dục thể thao

là một ngành đơn giản, mà đó là một ngành khoa học, cần phải học tập, nghiên cứu mới nắm vững được.

Phẩm chất đạo đức và năng lực chuyên môn có mối quan hệ biện chứng với nhau. Chủ tịch Hồ Chí Minh luôn kết hợp chặt chẽ hai yêu cầu này để xem xét, đánh giá, sử dụng cán bộ thể dục thể thao. Người giải thích: Đạo đức và tài năng là hai mặt không thể tách rời trong mỗi người cán bộ thể dục thể thao. Người luôn coi trọng tiêu chí đạo đức, lấy đạo đức làm gốc, làm nền tảng của người cán bộ. Song người không bao giờ xem nhẹ tài năng mà yêu cầu người cán bộ thể dục thể thao phải vừa "hồng" vừa "chuyên".

Thể thao cũng là một nghề. Làm nghề gì phải học nghề ấy và phải giỏi nghề ấy. Người cán bộ thể dục thể thao phải không ngừng học tập, tu dưỡng, rèn luyện để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đáp ứng với yêu cầu và nhiệm vụ cách mạng.

Chủ tịch Hồ Chí Minh còn đòi hỏi người cán bộ thể dục thể thao phải đem những hiểu biết của mình ra phục vụ đắc lực sức khoẻ nhân dân, thực hiện mục tiêu "Dân cường, Quốc thịnh"; phải có tinh thần quyết tâm vượt qua mọi khó khăn; phải luôn luôn trau dồi đạo đức cách mạng, ra sức học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và tích cực hăng hái công tác để phục vụ nhân dân, phục vụ đất nước.

3.Phong cách làm việc

Phong các của người cán bộ thể dục thể thao được thể hiện qua biện pháp, cách thức mà người cán bộ sử dụng để thực hiện nhiệm vụ của mình.

Phong cách của người cán bộ thể dục thể thao giữ vai trò quan trọng trong tất cả các khâu hoạt động và thực thi công việc. Nó được quy định bởi chức năng, nhiệm vụ, phẩm chất, tri thức và điều kiện hoạt động của người cán bộ.

Trong phong cách làm việc của người cán bộ thể dục thể thao, Chủ tịch Hồ Chí Minh yêu cầu phải:

- *Có tác phong quần chúng:* Tác phong quần chúng được thể hiện bằng những hành động cụ thể như: sâu sát, gần gui với nhân dân, khiêm tốn học hỏi nhân dân, tin yêu và tôn trọng nhân dân, lắng nghe ý kiến và sẵn sàng tiếp thu ý kiến phê bình của nhân dân. Người cán bộ thể dục thể thao phải là mẫu mực để xứng đáng với tin cậy của nhân dân.

- *Có phong cách làm việc dân chủ, tập thể:* Hồ Chí Minh cho đây là phong cách không thể thiếu được của người cán bộ thể dục thể thao, vì người cán bộ thể dục thể thao bao giờ cũng được gắn với một tổ chức, với tập thể. Sức mạnh và trí tuệ của người cán bộ thể dục thể thao đều bắt nguồn từ tập thể. Vì vậy, người cán bộ thể dục thể thao phải có phong cách làm việc tập thể, dân chủ, mới quy tụ và phát huy được sức mạnh và trí tuệ của tập thể.

- *Có tinh thần trách nhiệm cao:* Người cán bộ thể dục thể thao có ý thức và phong cách làm việc tập thể, nhưng lại không có tinh thần quyết đoán, không dám chịu trách nhiệm cá nhân trước tập thể, thì không có những quyết định sang suốt, kịp thời và đúng đắn, không đáp ứng được yêu cầu của thực

tiễn. Chủ tịch Hồ Chí Minh nêu rõ: "Cán bộ phải quyết định vấn đề cho đúng"; Người yêu cầu các cấp bộ Đảng 'phải đào tạo cán bộ phụ trách, có gan làm việc, ham làm việc. Có thế Đảng mới thành công".

- Thống nhất giữa lời nói và việc làm, nói đi đôi với làm. Nói đi đôi với làm là một chuẩn mực hành vi đạo đức của con người, nó xa lạ với lối nói suông, nói nhiều làm ít, thậm chí nói một đằng làm một nẻo. Chủ tịch Hồ Chí Minh đã chỉ ra "một tấm gương sống còn có giá trị hơn một trăm bài diễn văn tuyên truyền"

- Phải có phong cách làm việc khoa học: Chủ tịch Hồ Chí Minh yêu cầu người cán bộ thể dục thể thao phải có tác phong và phong cách làm việc khoa học, tránh tự do, tuỳ tiện, gặp chăng hay chớ, thiếu kế hoạch, thiếu nhìn xa trông rông. Theo người, cách làm việc khoa học là cách làm việc phải đi sâu, đi sát điều tra, nghiên cứu rõ ràng, nắm việc, nắm người, nắm tình hình cụ thể; làm việc phải có mục đích rõ ràng, đích nghĩa là nhằm vào đó mà bắn. Nhiều đích quá thì loạn mắt, không bắn trúng đích nào. Kế hoạch đặt ra phải phù hợp với tình hình.

- Phải có tinh thần hăng hái công tác. Chủ tịch Hồ Chí Minh chỉ ra rằng, người cán bộ thể dục thể thao không chỉ có trình độ chính trị và kiến thức chuyên môn nghiệp vụ, mà còn phải có tinh thần tích cực, năng động, hăng hái trong công tác. Người cán bộ thể dục thể thao phải đem những hiểu biết của mình ra để phục vụ đắc lực sức khoẻ của nhân dân, thực hiện mục tiêu "dân cường", "nước thịnh", đó là thể hiện lòng yêu nước, yêu dân của người cán bộ thể dục thể thao.

III. KẾT LUẬN

Những quan điểm của Chủ tịch Hồ Chí Minh về phẩm chất của người cán bộ thể dục thể thao cho đến nay vẫn còn nguyên giá trị, mỗi cán bộ thể dục thể thao cần nhận thức và quán triệt tốt hơn nữa những lời dạy của Bác, để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hồ Chí Minh, Toàn tập (2000), *tập 5,* Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

2. Hồ Chí Minh, Toàn tập (2000), *tập 9,* Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

3. Hồ Chí Minh, Toàn tập (2000), *tập 12,* Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.

THỰC TRẠNG ĐẠO ĐỨC KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM HIỆN NAY

ThS. Hoàng Thị Thúy Hằng
Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Bài viết phân tích thực trạng đạo đức kinh doanh tại Việt nam hiện nay, trên các khía cạnh cơ bản: vấn đề sở hữu trí tuệ, mâu thuẫn lợi ích giữa chủ doanh nghiệp và người lao động, giữa chủ doanh nghiệp và người tiêu dùng. Có rất nhiều những vi phạm đạo đức kinh doanh đã diễn ra trong những năm gần đây, gây nhức nhối dư luận cũng như gióng lên hồi chuông đáng báo động về sự coi nhẹ vấn đề đạo đức kinh doanh, một khía cạnh của đạo đức xã hội nói chung. Từ những phân tích trên khía cạnh các vấn đề của dư luận, tác giả đề xuất trao đổi một số giải pháp nhằm nâng cao đạo đức kinh doanh tại Việt nam hiện nay.*

Từ khóa bài báo: đạo đức kinh doanh; vi phạm đạo đức kinh doanh…

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đạo đức kinh doanh không còn là khái niệm mới, đặc biệt ở Việt nam, vấn đề đạo đức kinh doanh đã nổi lên từ những năm 90 kể từ khi Việt Nam thực hiện chính sách Đổi mới và tham gia vào quá trình quốc tế hoá và toàn cầu hoá. Tuy nhiên, trên thực tế kinh doanh, nhiều doanh nghiệp gần như đặt mục tiêu lợi nhuận lên trên hết mà quên mất yếu tố khách hàng, đạo đức kinh doanh và văn hoá doanh nghiệp.

Và thời gian gần đây, hàng loạt vụ vi phạm đạo đức kinh doanh tại Việt nam được phanh phui đã gióng lên hồi chuông về vấn đề này. "*Những bài học đau xót đó một lần nữa cho thấy vấn đề văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh đã không thể chỉ là khẩu hiệu của mỗi doanh nghiệp mà ngược lại, văn hoá và đạo đức kinh doanh phải luôn luôn được các doanh nghiệp, doanh nhân xem như một triết lý sống còn cho sự tồn tại và phát triển của mình*", Bà Chu Thị Thu Hằng, Tổng biên tập báo Văn hóa bình luận tại hội thảo Văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh diễn ra tại Hà Nội ngày 18/9/2018.

Vậy, đạo đức kinh doanh hiện nay ở Việt nam như thế nào? Thực trạng và giải pháp? Là những câu hỏi mà bài báo này muốn đề cập phân tích.

II. NỘI DUNG

1. Một số khái niệm cơ bản

Nhiều nước trên thế giới từ lâu đã chú trọng vấn đề đạo đức kinh doanh. Đạo đức kinh doanh là một bộ phận cấu thành và không tách rời của đạo đức xã hội nói chung. Có nhiều định nghĩa về đạo đức kinh doanh được các tác giả đề cập đến trong những bài báo, tài liệu, giáo trình…

Nhà nghiên cứu đạo đức kinh doanh nổi tiếng Norman Bowie là người đầu tiên đã đưa ra khái niệm này trong một Hội nghị Khoa học vào năm 1974. Kể từ đó, đạo đức kinh doanh đã trở thành một

chủ đề phổ biến trong các cuộc tranh luận của các lãnh đạo trong giới kinh doanh, người lao động, các tổ chức, người tiêu dung cũng như các giáo sư đại học ở Mỹ, và từ đó lan ra toàn thế giới [4].

Theo giáo sư Phillip V.Lewis từ trường Đại học Abilene Christian, Hoa Kỳ: "Đạo đức kinh doanh là tất cả những nguyên tắc, tiêu chuẩn, chuẩn mực đạo đức hoặc luật lệ để cung cấp chỉ dẫn về hành vi ứng xử chuẩn mực và sự trung thực (của một tổ chức) trong những trường hợp nhất định" [2].

Theo Dương Thị Liễu: "*Đạo đức kinh doanh là một tập hợp các nguyên tắc, chuẩn mực có tác dụng điều chỉnh, đánh giá, hướng dẫn và kiểm soát hành vi của các chủ thể kinh doanh*" [3]. Như vậy, theo định nghĩa trên, đạo đức kinh doanh bao gồm những vấn đề sau:

Quy tắc, tiêu chuẩn, chuẩn mực đạo đức hoặc các luật lệ được đưa ra để thực hiện nhằm ngăn chặn các hành vi sai nguyên tắc đạo đức.

Hành vi đúng với đạo đức - hành vi cá nhân phù hợp với lẽ công bằng, luật pháp và các tiêu chuẩn khác; hành vi cá nhân phải đúng với thực tiễn, hợp lý và trung thực. Một người làm kinh doanh luôn phải lưu ý là mọi người đều phải có trách nhiệm với những hậu quả xuất phát từ hành vi của mình. Nghĩa là, người đó không được phép làm bất kỳ điều gì có thể khiến hình ảnh của họ bị lung lay.

Sự trung thực - Tính trung thực trong kinh doanh được hiểu là: Giữ lời hứa, giữ chữ tín trong kinh doanh, nhất quán trong nói và làm. Trung thực trong chấp hành luật pháp của nhà nước; Trung thực trong giao tiếp với bạn hàng (giao dịch, đàm phán, ký kết) và người tiêu dùng và trung thực ngay với bản thân.

2. Thực trạng đạo đức kinh doanh tại Việt Nam

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường phát triển nhanh như vũ bão, vấn đề xây dựng văn hóa doanh nghiệp và đạo đức kinh doanh đã có lúc bị coi nhẹ. Vẫn có không ít doanh nghiệp vì lợi nhuận mà bất chấp đạo đức, từ thương hiệu đình đám trở thành "tội đồ" đối với xã hội, người tiêu dùng. Thực trạng đó thể hiện trên các khía cạnh chủ yếu sau:

2.1. Vấn đề sở hữu trí tuệ ở Việt Nam

Trí tuệ là khả năng nhận thức lí tính đạt đến một trình độ nhất định. Quyền sở hữu trí tuệ bao gồm các quyền sở hữu đối với sản phẩm của hoạt động trí tuệ và tinh thần như: tác phẩm văn học, nghệ thuật, tác phẩm khoa học, sáng chế, kiểu dáng công nghiệp, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, nhãn hiệu, tên thương mại, bí mật kinh doanh, chỉ dẫn địa lý và giống cây trồng.

Theo luật sư Nguyễn Thanh Hà, tình trạng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ, hàng giả, hàng nhái, diễn ra phổ biến là tình trạng vi phạm về nhãn hiệu và kiểu dáng công nghiệp. Để một sản phẩm đến được với người tiêu dùng, các chủ sở hữu chân chính phải đầu tư rất nhiều nguồn lực mới đạt được kết quả khả quan. Tuy nhiên, vì lợi nhuận, một số tổ chức, cá nhân để vi phạm quyền sở hữu trí tuệ về thương hiệu, gây ra những thiệt hại cho nhà sản xuất, người tiêu dùng và cho toàn xã hội. Một cách vi phạm sở hữu trí tuệ khá phổ biến ở Việt Nam là việc công ty cố tình đặt tên cho nhãn hiệu hàng hoá của mình

tương tự một nhãn hiệu nổi tiếng đã có trước để trốn tránh luật pháp và gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng. Ví dụ cho tình trạng này quá nhiều, như Hongda và Honda, La Vierge và La Vie,...

Bên cạnh đó, hàng giả, hàng nhái, hàng vi phạm quyền sở hữu trí tuệ vô tư chào bán trên khắp các mạng xã hội, bày bán nhan nhản trên khắp các tuyến phố, các chợ... Việc hàng giả, hàng nhái tồn tại được là do đánh trúng vào tâm lý ham rẻ lại thích dùng "hàng hiệu" của người tiêu dùng.

Theo thống kê, số lượng đơn đăng ký sở hữu trí tuệ của doanh nghiệp tăng từ 7 - 15% mỗi năm. Mặc dù đã cải thiện, tuy nhiên chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế bởi số lượng doanh nghiệp Việt Nam có giấy phép đăng ký kinh doanh thường dao động ở mức 500.000 - 600.000 hàng năm.

Nhưng số văn bằng Cục Sở hữu trí tuệ (Bộ KHCN) cấp ra từ 2005 đến nay chưa đến 300.000 văn bằng, trong đó chưa kể đến nhiều doanh nghiệp lĩnh vực dược có đến 100-200 nhãn hiệu. Điều này cho thấy có nhiều doanh nghiệp có nhãn hiệu nhưng chưa đăng ký tại cơ quan Nhà nước có thẩm quyền. Việc này dẫn đến một hệ quả đó là sự sao chép nhãn hiệu, hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng trở nên tràn lan, gây ra thiệt hại không nhỏ đối với các doanh nghiệp chân chính cũng như quyền lợi của khách hàng.

Nguyên nhân của thực trạng trên chính là sự ý thức của doanh nghiệp trong bảo vệ quyền lợi của chính mình với sở hữu trí tuệ, chưa đánh giá cao vai trò quản lý của cơ quan nhà nước về vấn đề sở hữu trí tuệ.

2.2. Quan hệ giữa chủ doanh nghiệp và người lao động

Trong thời gian gần đây có một số cuộc đình công mà nguyên nhân chính là do mâu thuẫn lợi ích giữa người sử dụng lao động (chủ doanh nghiệp) và người lao động. Trong điều kiện kinh tế thị trường, khi sức lao động là hàng hóa được lưu thông trên thị trường, người mua và người bán hàng hóa đều có mục đích riêng của mình, người lao động muốn bán hàng hóa sức lao động do mình sở hữu với giá cao nhất, người sử dụng sức lao động lại muốn mua sức lao động với giá rẻ nhất nhằm tăng lợi nhuận thu được. Nếu tiền công đưa ra được cả hai bên chấp nhận thì quan hệ lao động hình thành và duy trì. Nhưng nếu một trong hai bên bội ước thì dẫn đến xâm hại lợi ích của nhau. Tuy nhiên, người sử dụng lao động lại có nhiều lợi thế hơn để ép người lao động phải chịu thiệt thòi về lợi ích, cụ thể là không đáp ứng đầy đủ các cam kết về lương, bảo hiểm, các điều kiện làm việc cho người lao động. Khi lợi ích của người lao động bị xâm phạm nghiêm trọng thì xuất hiện các cuộc đình công như là công cụ bảo vệ quyền và lợi ích của họ.

Theo Tổng liên đoàn Lao động Việt Nam, trong nhiều năm, các cuộc đình công và ngừng việc tập thể có xu hướng giảm mạnh, nhưng đến năm 2017, cả nước đã xảy ra 314 cuộc đình công trên địa bàn 36 tỉnh, thành phố (tăng 28 cuộc so với cùng kỳ năm 2016); Năm 2018 cả nước xảy ra 214 cuộc ngừng việc, đình công trên địa bàn 36 tỉnh và thành phố, giảm 115 cuộc (khoảng 35%) so với năm 2017... Theo báo cáo của Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, có tới 90% cuộc đình công là xuất phát từ tranh chấp về

quyền của người lao động, người sử dụng lao động vi phạm pháp luật hoặc thỏa ước lao động như không ký hợp đồng, nợ lương, không đóng bảo hiểm xã hội, không giải quyết chế độ ngày nghỉ.

Bên cạnh đó, vấn đề về an toàn lao động cũng được xem là nhức nhối trong quan hệ giữa chủ doanh nghiệp và người lao động. Theo báo cáo từ Cục An toàn lao động, Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, trong năm 2017 cả nước đã xảy ra 8.956 vụ tai nạn lao động (bao gồm cả khu vực có quan hệ lao động và khu vực người lao động làm việc không theo hợp đồng lao động). Đáng tiếc là đã có tới 898 vụ làm 928 người chết, còn số người bị thương nặng trong các vụ tai nạn lao động là 1.915 người. Các vụ tai nạn lao động không những gây ra nỗi đau xé lòng cho các thân nhân người bị chết mà còn để lại hậu quả về cả tinh thần lẫn thiệt hại vật chất cho xã hội. Có rất nhiều nguyên nhân, đôi khi chỉ là một sơ suất rất nhỏ như dừng xe ô-tô trên dốc cao để bốc hàng, trượt chân ngã, tường đổ... Tuy nhiên, theo nhiều chuyên gia thì tai nạn lao động thường xảy ra do một số nguyên nhân như người sử dụng lao động, người lao động vi phạm các quy định về an toàn, vệ sinh lao động. Đặc biệt, các doanh nghiệp coi thường việc tổ chức huấn luyện an toàn vệ sinh lao động cho người lao động; Không kiểm tra định kỳ về kỹ thuật an toàn đối với các thiết bị, máy móc có yêu cầu nghiêm ngặt; Không xây dựng kế hoạch an toàn vệ sinh lao động, không thực hiện khám sức khỏe định kỳ cho người lao động, không trang bị phương tiện bảo hộ. Một điều khác nữa là thiếu kiểm tra giám sát, quản lý lỏng lẻo vấn đề an toàn vệ sinh lao động. Về phía người lao động thiếu ý thức tuân thủ pháp luật về an toàn vệ sinh lao động, không sử dụng thiết bị an toàn lao động, nhất là những lao động tự do làm việc tại các công trình xây dựng. Mặt khác, việc doanh nghiệp trốn tránh không thực hiện báo cáo tình hình tai nạn lao động cũng tiềm ẩn nguy cơ sinh ra tai nạn lao động...

Nguyên nhân của thực trạng trên là từ mâu thuẫn lợi ích của chủ doanh nghiệp và người lao động, chủ doanh nghiệp mong muốn giảm chi phí nhân công, chi phí cho các hoạt động bảo vệ an toàn cho người lao động. Mặt khác, chính bản thân người lao động chưa đánh giá hết được những mối nguy hiểm từ nguy cơ tai nạn lao động.

2.3. Quyền lợi của người tiêu dùng chưa được đảm bảo

Người tiêu dùng (NTD) là bộ phận rất quan trọng trong nền kinh tế, có quyết định mang tính toàn diện tới việc sản xuất, cung cấp dịch vụ hàng hóa. Bởi vậy, từ lâu trên thế giới đã hình thành các hoạt động liên quan đến lợi ích của NTD. Tại Việt Nam, hoạt động hưởng ứng đã diễn ra nhiều năm qua, nhưng đến năm 2015, ngày 15-3 hàng năm mới chính thức được xác định là ngày "*Quyền của người tiêu dùng Việt Nam*". Tuy nhiên, mặc dù đã được quan tâm đến, nhưng quyền của người tiêu dùng gần như vẫn thường xuyên bị vi phạm, chính người tiêu dùng chưa nhận thức được quyền của mình và chính nhà sản xuất vì lợi nhuận mà coi thường tất cả. Theo Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng (Bộ Công Thương), trong năm 2017 và 2018, đơn vị đã tiếp nhận và xử lý hàng nghìn khiếu nại, yêu cầu của người tiêu dùng liên

quan đến các hành vi vi phạm hoặc có dấu hiệu vi phạm quyền lợi người tiêu dùng. Cụ thể, trong năm 2017 đã tiếp nhận và xử lý trên 1.400 khiếu nại, yêu cầu của người tiêu dùng liên quan đến nhiều hành vi vi phạm hoặc có dấu hiệu vi phạm quyền lợi người tiêu dùng trong nhiều lĩnh vực của đời sống - xã hội.

Trong đó, riêng tổng đài tư vấn hỗ trợ người tiêu dùng với số điện thoại miễn phí toàn quốc 1800.6838 đã ghi nhận có 5.990 cuộc gọi đến (các tổng đài viên đã trả lời 3.245 cuộc gọi, chiếm 54,17%).

Theo thống kê, trong số 3.245 cuộc gọi có nhân viên trả lời, có 999 cuộc gọi liên quan đến yêu cầu hỗ trợ giải quyết khiếu nại hoặc phản ánh vi phạm quyền lợi người tiêu dùng. Theo đánh giá của Cục Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng, năm 2017 là năm có rất nhiều vụ việc vi phạm phức tạp, có giá trị lớn và liên quan đến nhiều người tiêu dùng hơn các năm trước đó. Có những vụ việc cơ quan chức năng gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình giải quyết, thực hiện khá nhiều giải pháp, phương thức nhưng vẫn không thành công. Trong đó phải kể đến vụ việc người tiêu dùng mua sản phẩm mỹ phẩm của Công ty TNHH Deaura Việt Nam hay các vụ việc liên quan đến hoạt động thương mại điện tử của Lazada (Công ty TNHH Recess)...

Trong 6 tháng đầu năm 2018, Tổng đài đài tư vấn hỗ trợ người tiêu dùng thuộc Cục CT & BVNTD (với số điện thoại miễn phí toàn quốc 1800. 6838) đã ghi nhận 3.953 cuộc gọi đến, trong đó các tổng đài viên của Cục đã tiếp nhận và trả lời 2.240 cuộc gọi, chiếm 56,67%.

Trong số 2240 cuộc gọi có nhân viên trả lời, có 987 cuộc gọi liên quan đến yêu cầu hỗ trợ giải quyết khiếu nại hoặc phản ánh vi phạm quyền lợi người tiêu dùng.

Nguyên nhân của thực trạng trên xuất phát từ nhận thức của người tiêu dùng, chính người tiêu dùng chưa nhận thức hết quyền lợi của mình, và chưa có động thái quyết liệt để bảo vệ quyền lợi. Mặt khác, doanh nghiệp vì lợi nhuận đã xem nhẹ đạo đức kinh doanh, chưa ý thức được vai trò của đạo đức kinh doanh trong gây dựng thương hiệu doanh nghiệp.

3. Một số giải pháp nhằm nâng cao đạo đức kinh doanh ở Việt nam

3.1. Giải pháp từ phía doanh nghiệp

Hiện nay, các doanh nghiệp đã quan tâm nhiều đến đạo đức kinh doanh, trách nhiệm xã hội của mình và ý nghĩa của nó. Nhưng trên thực tế mức độ quan tâm này chỉ dừng lại ở một số hoạt động bề nổi mà chưa triệt để, đặc biệt vẫn đặt lợi nhuận lên trước hết. Vì vậy, vấn đề đầu tiên là cần phải nâng cao nhận thức về đạo đức kinh doanh từ chính các chủ doanh nghiệp:

- Chủ doanh nghiệp không ngừng tìm tòi, học hỏi cách thức cũng như nâng cao ý thức trách nhiệm đối với quyền lợi của chính doanh nghiệp, quyền của người tiêu dùng và quyền của người lao động.

- Luôn dành phần nguồn cho các hoạt động đảm bảo quyền lợi của khách hàng, người lao động và chủ đầu tư.

- Ưu tiên giải quyết quyền lợi của người tiêu dùng và người lao động.

3.2. Giải pháp từ Nhà nước

Vai trò của Nhà nước là rất lớn trong bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp, người lao động, người tiêu dùng. Bởi vậy, đạo đức kinh doanh có được đảm bảo hay không là ở vai trò điều tiết của

Nhà nước. Do đó, chúng tôi đề xuất một số giải pháp sau:

- Bổ sung và hoàn thiện khung pháp luật Việt Nam nhằm tạo cơ sở vững chắc cho đạo đức kinh doanh được thực thi. Đa phần các văn bản pháp luật của chúng ta hiện nay liên quan đến các vấn đề bảo vệ người lao động, người tiêu dùng, các quy định tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, ô nhiễm môi trường… vẫn còn rất chung chung, chưa đi sâu vào từng vấn đề. Bởi vậy hệ thống pháp luật cần chi tiết, rõ ràng, cụ thể, có tính thực tiễn cao dễ dàng áp dụng, thực thi.

- Mở rộng các chính sách khuyến khích, hỗ trợ thực thi đạo đức kinh doanh trong các doanh nghiệp. Cũng như nâng cao nhận thức về đạo đức kinh doanh ở Việt Nam, các cơ quan nhà nước chịu trách nhiệm quản lý, hướng dẫn doanh nghiệp như Bộ Công thương, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Sở Kế hoạch - Đầu tư ở các tỉnh, thành phố cần quan tâm hơn nữa nhằm phổ biến những kiến thức chung nhất về đạo đức kinh doanh. Việc này có thể tiến hành bằng nhiều cách như tổ chức các lớp học cho doanh nghiệp về đạo đức kinh doanh, chọn lựa dịch và xuất bản một số sách có uy tín của nước ngoài về đề tài này…

3.3. Giải pháp từ người tiêu dùng, người lao động và xã hội

Mặc dù đạo đức kinh doanh được thực thi từ phía doanh nghiệp, nhưng đối tượng tương tác lại chính là người tiêu dùng, người lao động và xã hội. Do đó, giải pháp hữu hiệu nhất lại chính là nhận thức và khả năng phản ứng lại những hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh từ người tiêu dùng, người lao động và xã hội. Các giải pháp được đề xuất là:

- Nâng cao nhận thức của người dân về đạo đức kinh doanh và quyền lợi của chính mình trong vai trò là người tiêu dùng hay người lao động.

- Nắm bắt thông tin một cách nhanh chóng để có những phản ứng kịp thời với các hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh của doanh nghiệp.

- Luôn tìm hiểu pháp luật để hiểu biết về quyền lợi, nghĩa vụ trong bảo vệ chính mình trước các hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh của doanh nghiệp.

III. KẾT LUẬN

Đạo đức kinh doanh không còn là vấn đề mới mẻ ở Việt Nam, nhất là trong thời đại bùng nổ thông tin như hiện nay, nhưng để nâng cao đạo đức kinh doanh ở Việt Nam hãy còn là con đường lâu dài. Điều này đòi hỏi cả chính doanh nghiệp cũng như người tiêu dùng, người lao động và chính xã hội cần thay đổi tư duy, nhận thức, phương thức làm việc.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Hoàng Ánh (2006), *Đạo đức kinh doanh tại Việt Nam - Thực trạng và Giải pháp*, Đại học Ngoại thương Hà Nội.

2. Phillip V. Lewis (1985), "Defining 'Business Ethics': Like Nailing Jello to a Wall", Journal of Business Ethics 4 (1985) 377-383. 0167-4544/85/.15.

3. Dương Thị Liễu (2011), *Giáo trình văn hóa kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

4. Marcoux, A.M (2006), "*The concept of business in business ethics*", Journal of private enterprise", April 1, 2006.

5. Dương Xuân Thao (2013), *Giáo trình văn hóa kinh doanh*, Đại học kinh tế Nghệ An.

6. http://www.nhandan.com.vn/

7. http://www.molisa.gov.vn/

8. https://thanhnien.vn

LIÊN KẾT NHÀ TRƯỜNG VỚI DOANH NGHIỆP ĐỂ NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO VÀ GIẢI QUYẾT VIỆC LÀM CHO SINH VIÊN KHỐI NÔNG LÂM, TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS.Trương Quang Ngân
Khoa Nông lâm ngư

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, đòi hỏi phát triển thị trường lao động theo thể chế kinh tế thị trường là vô cùng bức thiết và phải đặt lên hàng đầu. Để phát triển thị trường lao động đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội và hội nhập quốc tế, các cơ sở đào tạo nguồn nhân lực *(Trường đại học)* và nơi sử dụng nguồn nhân lực *(Doanh nghiệp)* phải có tiếng nói chung, có quan điểm đổi mới, để cùng nhau bàn bạc, chia sẻ trách nhiệm (Hoàng Dương Hùng, 2012). Như thế mới có thể thực hiện hiệu quả sự nghiệp đào tạo nguồn nhân lực đủ về số lượng, đạt về chất lượng. Bên cạnh đó thực hiện phương hướng "Giáo dục đại học tiếp tục đẩy mạnh thực hiện tự chủ, nâng cao chất lượng đào tạo và nghiên cứu khoa học, hỗ trợ khởi nghiệp cho sinh viên; chuẩn hóa, tăng cường hội nhập quốc tế và yêu cầu của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0; tăng tỷ lệ sinh viên ra trường có việc làm phù hợp với chuyên ngành đào tạo" Bộ Giáo dục và Đào tạo (2018), thì vấn đề liên kết đào tạo giữa nhà trường và doanh nghiệp càng trở nên cấp thiết. Mặt khác trong hoạt động đào tạo tại các cơ sở giáo dục rất cần việc tiếp cận các kiến thức kỹ thuật, công nghệ mới, nâng cao năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm, tiết kiệm năng lượng, giảm thải ô nhiễm môi trường... mà bản thân cán bộ giảng dạy của các trường nếu không tìm tòi thì rất khó tiếp cận, trong lúc đó các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh hiện nay đang đầu tư công nghệ, áp dụng khoa học kỹ thuật mới. Hơn nữa, các trường nếu thực hiện đào tạo và nghiên cứu độc lập không gắn kết với thực tiễn xuất thì sản phẩm đào tạo không đáp ứng được yêu cầu xã hội. Tuy nhiên, hiện nay mối quan hệ giữa các trường đại học và doanh nghiệp chưa thực sự được gắn kết, nhất là chưa có định hướng rõ ràng trong vấn đề hợp tác hai chiều. Do vậy các trường đại học mà nhất là các trường đại học địa phương và các doanh nghiệp của địa phương cần thống nhất mục tiêu đào tạo, cam kết hỗ trợ và tuyển dụng cũng như phối hợp trong việc tư vấn tuyển sinh, đào tạo, nghiên cứu và chuyển giao theo nguyên tắc hai bên cùng có lợi.

Khoa Nông Lâm Ngư, trường Đại học Kinh tế Nghệ An cũng không phải là một ngoại lệ, trong giai đoạn trước năm 2015 công tác đào tạo của khoa bên cạnh những thành tích đã đạt được thì vẫn còn một số tồn tại, bất cập như: kiến thức thực tiễn của giảng viên, sinh viên còn hạn chế, thiết bị thực hành thực tập thiếu thốn,

chương trình đào tạo còn nặng về lý thuyết, tỷ lệ sinh viên sau khi tốt nghiệp làm việc tại các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất còn thấp, công tác tuyển sinh gặp nhiều khó khăn, thu hút nguồn lực xã hội hóa từ doanh nghiệp còn hạn chế, công tác đào tạo chưa đáp ứng được các yêu cầu đổi mới, các doanh nghiệp không có cơ hội để tiếp cận tuyển dụng tại trường. Do vậy, từ năm 2015 đến nay một trong giải pháp đã được triển khai là ***"Liên kết với doanh nghiệp, các cơ sở sản xuất kinh doanh để phối hợp tổ chức đào tạo và giải quyết việc làm cho sinh viên sau khi khi tốt nghiệp"***, kết quả của mô hình đã khắc phục được các tồn tại hạn chế nêu trên, từ đó Khoa Nông Lâm Ngư trở thành đơn vị tiêu biểu của trường Đại học Kinh tế Nghệ An trong giai đoạn 2015 - 2018.

II. NỘI DUNG GIẢI PHÁP, PHƯƠNG PHÁP THỰC HIỆN

1. Nội dung giải pháp

Khoa/Bộ môn và doanh nghiệp, cơ sở sản xuất thương thảo để thống nhất về chủ trương liên kết đào tạo và ký kết ghi nhớ với các nội dung sau đây:

- Phối hợp xây dựng mục tiêu, nội dung chương trình đào tạo, chương trình thực hành, thực tập theo từng nội dung đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp và kế hoạch mục tiêu đào tạo của nhà trường.

- Phối hợp trong công tác tuyển sinh: Định kỳ hàng năm khoa chủ động gửi kế hoạch tuyển sinh với sự hỗ trợ của doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh, để tuyển sinh các bậc học, ngành học hiện nay của nhà trường và của khoa.

- Khoa/bộ môn chịu trách nhiệm giảng dạy phần lý thuyết, chuyên gia hoặc cán bộ kỹ thuật của doanh nghiệp đảm nhận phần giảng dạy thực tế, thực hành chuyên sâu các kỹ thuật - công nghệ có liên quan đến chuyên môn tại cơ sở.

- Phối hợp kiểm tra đánh giá kết quả học tập của sinh viên theo năng lực thực hiện và theo chuẩn công nghiệp để chất lượng sau khi tốt nghiệp đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp, không phải đào tạo bổ sung, đào tạo lại.

- Mời các chuyên gia, cán bộ kỹ thuật của các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh tham gia tập huấn các kinh nghiệm khoa học, kỹ thuật, tham gia đánh giá góp ý cho việc xây dựng chương trình đào tạo.

- Tổ chức, cam kết tuyển dụng việc làm cho sinh viên sau khi tốt nghiệp ra trường.

- Huy động nguồn xã hội hóa từ các doanh nghiệp để trao học bổng, hỗ trợ sinh viên học tập, giảng dạy kỹ năng mềm cho sinh viên, hỗ trợ kinh phí thực hành, thực tập tại cơ sở.

2. Phương pháp thực hiện giải pháp

- Xây dựng kế hoạch hành động cụ thể giao nhiệm vụ đến từng cán bộ, giảng viên, trước tiên các đồng chí Đảng viên, trưởng khoa, trưởng bộ môn tiên phong chịu trách nhiệm triển khai thực hiện, sau đó cán bộ, quần chúng đăng ký thực hiện để liên kết các đầu mối triển khai thực hiện nội dung các giải pháp.

- Thường xuyên theo dõi, đôn đốc, đánh giá việc thực hiện giải pháp theo tháng, theo quý và cả năm, gắn liền với công tác xét thi đua hàng tháng, hàng năm, cũng như xếp loại đảng viên trong chi bộ hàng năm. Thực hiện tốt công tác thi đua khen thưởng, động viên khuyến

khích cán bộ giảng viên thực hiện.

3. Kết quả đạt được

3.1. Số lượng các đơn vị liên kết đào tạo

Số lượng đơn vị đã liên kết, giai đoạn 2015 đến tháng 3/2019 khoa Nông Lâm đã liên kết được với 67 đơn vị, trong đó, điển hình là Công ty cổ phần chăn nuôi Mitraco Hà Tĩnh, Công ty cổ phần thức ăn Greendfeed Việt Nam, Tập đoàn DeHues Hà Lan, Công ty cổ phần thuốc Thú y Marphavet, Phổ Yên, Thái Nguyên, công ty ANOVA TECH, Công ty CP mía đường Sông con, Công ty Cổ phần Hải Nguyên, Công ty Tài nguyên Môi trường Đông Á, Công ty Môi trường Á Châu; Các trung tâm nghiên cứu: Trung tâm nghiên cứu Dê và Thỏ Sơn Tây, Hà Nội, Trung tâm nghiên cứu bò và đồng cỏ Ba Vì, Trung tâm tinh đông lạnh Moncada, trung tâm giống gia cầm Thụy Phương…, các chi cục Thú y, trạm Thú y các huyện trong địa bàn các tỉnh: Nghệ An, Hà Tĩnh, Thái Nguyên, Hòa Bình, các trang trại chăn nuôi tư nhân (địa bàn Nghệ An, Hà Tĩnh, Thái Nguyên, Hòa Bình, Hà Nam), Vườn quốc gia trên địa bàn Nghệ An, Văn Phòng Đăng ký Đất đai, Phòng Tài nguyên môi trường, Học viện Nông Nghiệp Việt Nam, Đại học Nông lâm Thái Nguyên, Đại học Lâm Nghiệp, Khoa Nông Lâm Đại học Vinh, Đại học Hà Tĩnh... (Khoa Nông Lâm, 2019).

3.2. Kết quả đạt được của giải pháp đối với các bên liên quan

3.2.1. Đối với cơ sở đào tạo (Khoa/bộ môn)

- Thay đổi được tư duy, thói quen của cán bộ giảng viên trong khoa: Cán bộ giảng viên trong khoa đã ý thức được trách nhiệm, thay đổi thói quen, tư duy đổi mới, cán bộ giảng viên luôn tận tâm với công việc, đồng lòng đồng thuận để hoàn thành nhiệm vụ được giao, chủ động trong công việc, tích cực học tập nâng cao trình độ, cũng như tăng cường các hoạt động đối ngoại để liên kết.

- Nâng cao chất lượng đào tạo: Từ năm 2015 - 2018 trung bình mỗi lớp sinh viên được bố trí từ 2 đến 3 lần xuống học tập tại cơ sở, để thực hành, thực tập. Từ đó hiệu quả đạt được trong học tập của sinh viên rất lớn, trình độ tay nghề của sinh viên được nâng cao, sinh viên tiếp cận được quy trình, khoa học kỹ thuật, công nghệ mới, tạo được sự thích thú trong học tập và nghiên cứu khoa học. Kết quả học tập của sinh viên từ khá trở lên tăng từ 10 đến 15 % so với giai đoạn trước (Khoa Nông Lâm, 2018).

- Tiết kiệm kinh phí thực hành thực tập: So với giai đoạn trước do việc tổ chức thực hành thực tập tại trường, nên nhà trường phải đầu tư kinh phí. Nhưng từ khi thực hiện các giải pháp liên kết, do kết hợp, khai thác được trang thiết bị máy móc, cũng như vật liệu tại các cơ sở liên kết nên kinh phí thực hành, thực tập ước giảm 15 đến 20 %.

***- Thu hút nguồn lực xã hội hóa*:** Từ khi thực hiện các giải pháp đến nay khoa đã thu hút được nguồn kinh phí từ các doanh nghiệp hỗ trợ trực tiếp cho sinh viên thông qua việc cấp học bổng, đào tạo kỹ năng mềm, kinh phí học tập, thực hành, thực tập, đi lại mỗi năm trung bình 50 đến 100 triệu đồng. Bình quân mỗi năm khoa được tài trợ để mở lớp kỹ năng mềm (1 lớp 200 sinh viên theo học) do chuyên gia có uy tín về giảng dạy.

***- Giới thiệu việc làm và tỷ lệ sinh viên có việc làm sau tốt nghiệp*:** Hàng năm khoa có vài trò kết nối, giới thiệu việc làm cho sinh viên sau khi tốt nghiệp, riêng ngành thú y các doanh nghiệp về tuyển dụng tại trường sau lễ bế giảng đạt tỷ lệ cao. Tỷ lệ sinh viên các ngành khối nông lâm có việc làm sau tốt nghiệp đạt tỷ lệ khá, riêng ngành Thú y 100% sinh viên sau khi tốt nghiệp có việc làm.

- Nâng cao vị thế, quảng bá thương hiệu nhà trường: Nhà trường cung cấp nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn vững vàng cho doanh nghiệp, nâng cao thương hiệu cho trường, quảng bá cho hình ảnh của trường, chủ động trong việc xây dựng các chương trình đào tạo phù hợp với thực tiễn, yêu cầu của doanh nghiệp.

- Tăng được quy mô đào tạo: Do thực hiện tốt các giải pháp của mô hình, nên trong giai đoạn qua khoa Nông Lâm đã thu hút được nhiều sinh viên theo học, tăng được quy mô học sinh, sinh viên trong điều kiện công tác tuyển sinh gặp nhiều khó khăn.

3.2.2. Đối với Doanh nghiệp

Có được đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật với số lượng, cơ cấu ngành nghề, trình độ đào tạo...đáp ứng yêu cầu sản xuất của doanh nghiệp, giảm tối đa chi phí và thời gian đào tạo lại.

3.2.3. Đối với người học

- Tốt nghiệp ra trường có cơ hội được các doanh nghiệp tiếp nhận vào làm việc ngay.

- Được hỗ trợ từ phía doanh nghiệp (các doanh nghiệp thường hỗ trợ vật tư cho các khóa đào tạo kỹ thuật, hỗ trợ kinh phí đào tạo kỹ năng mềm, học bổng khuyến khích học tập).

III. KẾT LUẬN

Thực hiện sáng kiến mô hình liên kết với doanh nghiệp là một hướng đi đúng, hiệu quả, nâng cao được chất lượng đào tạo tại Khoa Nông Lâm, trường Đại học Kinh tế Nghệ An. Để nâng cao chất lượng đào tạo, các cơ sở đào tạo cần liên kết với các doanh nghiệp bằng nhiều hình thức khác nhau nhằm huy động được đội ngũ cán bộ kỹ thuật, kỹ sư thường xuyên tiếp cận được những công nghệ sản xuất hiện đại và có nhiều kinh nghiệm sản xuất của các doanh nghiệp tham gia giảng dạy đồng thời sinh viên có thể được học thực hành trên những thiết bị hiện đại của doanh nghiệp mà cơ sở đào tạo không thể có được. Các cơ sở đào tạo và doanh nghiệp có thể áp dụng mô hình liên kết thích hợp tuỳ vào các điều kiện giảng dạy và sản xuất của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2018). Chỉ thị số 2919/CT-BGDĐT ngày 10 tháng 8 năm 2018 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, Chỉ thị về nhiệm vụ chủ yếu năm học 2018-2019 của ngành giáo dục.

2. Hoàng Dương Hùng (2012). Giải pháp tăng cường mối quan hệ giữa nhà trường và doanh nghiệp trong đào tạo nguồn nhân lực. Kỷ yếu hội thảo khoa học, trường Đại học Hà Tĩnh, tháng 5 năm 2012, tr.58-61.

3. Khoa Nông Lâm Ngư (2019). Báo cáo mô hình học tập và làm theo phong cách, đạo đức, tác phong Hồ Chí Minh, Nghệ An năm 2019.

4. Khoa Nông lâm Ngư (2018). Thống kê kết quả học tập của sinh viên hệ đại học chính quy khóa 2,3,4, Nghệ An năm 2018.

SỬ DỤNG POWERPOINT TRONG GIẢNG DẠY PHẦN CHỨNG TỪ GHI SỔ - HỌC PHẦN THỰC HÀNH KTTC

ThS. Nguyễn Thị Hoa, ThS. Trần Thị Thanh Tâm
Khoa Kế toán phân tích

Tóm tắt: *Học phần Thực hành kế toán tài chính là một trong những học phần quan trọng, trong đó sinh viên được thực hiện toàn bộ các công việc của kế toán tại một doanh nghiệp. Việc sử dụng Powerpoint sẽ giúp công tác dạy và học có hiệu quả hơn bởi sinh viên có thể theo dõi và đối chiếu với việc thực hiện trên chứng từ, sổ kế toán và báo cáo tài chính. Bài viết nêu lên cách thức giảng dạy phần chứng từ ghi sổ có sử dụng Powerpoint.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đối với học phần Thực hành kế toán tài chính, Giảng viên đóng vai trò hướng dẫn cách thức thực hiện, còn Sinh viên trực tiếp thực hành trên chứng từ, sổ và báo cáo. Để việc hướng dẫn có hiệu quả, Giảng viên nên sử dụng công cụ hỗ trợ là Powerpoint, khi đó tất cả sinh viên trong lớp đều có thể quan sát và thực hành, đảm bảo được tính thống nhất, chính xác trong cả lớp.

Trong bài viết của tác giả trên Tập san Thông tin khoa học kỹ thuật số 5, tháng 9/2017, tác giả đã đề cập đến hiệu quả của việc dùng Powerpoint để hướng dẫn phần chứng từ và sổ chi tiết. Bài viết này tác giả tiếp tục nêu lên cách thức sử dụng Powerpoint trong giảng dạy phần chứng từ ghi sổ.

II. NỘI DUNG

1. Khái quát về hình thức chứng từ ghi sổ

Doanh nghiệp căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang bị kỹ thuật tính toán, lựa chọn một hình thức kế toán phù hợp. Có ba hình thức kế toán, đó là: Nhật ký chung, Chứng từ ghi sổ và Nhật ký – Chứng từ.

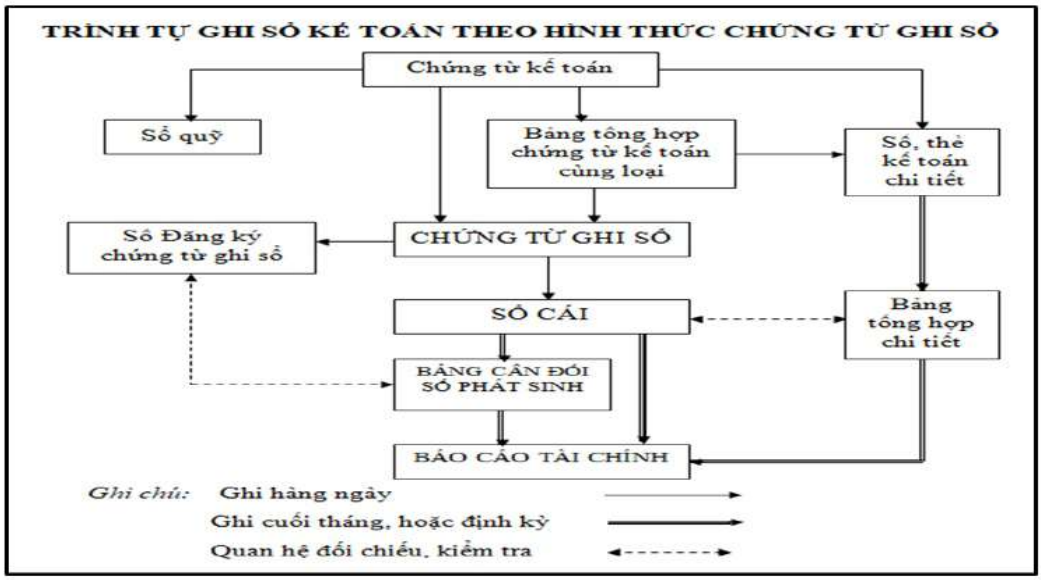
Đối với hình thức Chứng từ ghi sổ thì quy trình như sau:

(1) Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán lập Chứng từ ghi sổ. Căn cứ vào Chứng từ ghi sổ để ghi vào Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, sau đó được dùng để ghi vào Sổ Cái. Các Chứng từ kế toán sau khi làm căn cứ lập Chứng từ ghi sổ được dùng để ghi vào Sổ, Thẻ kế toán chi tiết có liên quan.

(2) Cuối tháng, phải khoá sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ, tính ra tổng số phát sinh Nợ, tổng số phát sinh Có và số dư của từng tài khoản trên Sổ Cái. Căn cứ vào Sổ Cái lập Bảng cân đối số phát sinh.

(3) Sau khi đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Để minh họa hình thức này, Giảng viên chiếu sơ đồ ghi sổ lên Powerpoint và dùng hiệu ứng để nêu việc thực hiện theo từng giai đoạn.



2. Hướng dẫn ghi sổ tổng hợp theo hình thức Chứng từ ghi sổ

- *Phân loại chứng từ:*

Học phần Thực hành kế toán tài chính sử dụng thông tin của Nhà máy xi măng Nam Sơn. Tại công ty này thực hiện theo nguyên tắc định kỳ 15 ngày 1 lần, do vậy, Giảng viên yêu cầu sinh viên chia toàn bộ chứng từ thành 2 phần: phần 01 từ 01/01 đến 15/01, phần 02 từ ngày 16/01 đến 31/01. Ngoài ra, các giao dịch liên quan đến xuất kho nguyên liệu vật liệu, công cụ dụng cụ; xuất nhập kho thành phẩm sẽ được phân loại ở phần 02 vì các giao dịch này được hoàn thiện tại thời điểm cuối tháng do Nhà máy sử dụng phương pháp tính giá xuất kho là phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ.

- Ghim kẹp chứng từ gốc cùng loại

Giảng viên yêu cầu sinh viên phân loại và ghim kẹp thành từng tập chứng từ gốc cùng loại theo từng nội dung Giảng viên công bố trên Powerpoint.

	01/01 - 15/01			
	Nội dung			
	Chi tiền mặt	Có TK 111		
	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112		
	Khách hàng trả nợ	Có TK 131		
	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331		
	Thanh toán tạm ứng	Có TK 141		
	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333		
	Doanh thu bán hàng	Có TK 511		
		Có TK 1388		

Sau mỗi nội dung, Giảng viên công bố các giao dịch có cùng nội dung kinh tế để sinh viên đối chiếu.

01/01 - 15/01				
	Nội dung			GD
	Chi tiền mặt	Có TK 111		2, 4, 5, 12, 19, 21, 28, 33, 34b, 35, 36
	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112		24b, 27
	Khách hàng trả nợ	Có TK 131		1, 3, 16, 31
	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331		9, 10, 14, 15, 20, 29
	Thanh toán tạm ứng	Có TK 141		8, 34a, 38
	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333		6b, 18b, 32b (Hóa đơn GTGT)
	Doanh thu bán hàng	Có TK 511		6b, 18b, 32b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
		Có TK 1388		17
				13

16/01 - 31/01				
	Nội dung			GD
	Chi tiền mặt	Có TK 111		42, 45, 52, 54, 58, 59, 60, 63, 64, 69, 77, 85
	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112		44, 47, 48, 54, 57, 61, 66, 67, 79, 91
	Khách hàng trả nợ	Có TK 131		43, 49, 55
	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331		53, 78, 80
	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333		71b, 72b, 73b, 74b, 75b (Hóa đơn GTGT)
	Doanh thu bán hàng	Có TK 511		71b, 72b, 73b, 74b, 75b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
	Phải trả phải nộp khác	Có TK 338		82, 86
	Xuất kho nguyên liệu vật liệu	Có TK 152		11, 23, 25, 26, 30, 39, 56, 62, 70
	Nhập kho thành phẩm	Có TK 154		22, 37, 46, 51
	Xuất kho thành phẩm	Có TK 155		6a, 7, 18a, 32a, 41, 50, 65, 71a, 73a, 75a
	Đại lý thông báo bán được hàng	Có TK 157		72a, 74a, 76a
		Có TK 632		24a
		Có TK 141		68
		Có TK 153		40
				81
		Có TK 214		83
		Có TK 242		84
				87
				88
				89
				90

- Lập bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại

Giảng viên hướng dẫn sinh viên lập bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại theo các chứng từ đã được phân loại. Mỗi bảng tổng hợp sẽ phản ánh một nội dung ghi có một tài khoản nào đó, giảng viên yêu cầu sinh viên nêu tài khoản ghi nợ đối ứng với tài khoản đó và gợi ý cách ghi phần nội dùng bằng các hiệu ứng trên Powerpoint.

Ví dụ đối với loại chứng từ phiếu chi tiền mặt, giao dịch số 02 có phiếu chi 01:

Đơn vị: NMXM Nam Sơn

PHIẾU CHI

Ngày 01 tháng 01 năm 2019

Quyển số: 01
Số: 01
Nợ TK 642: 374.545
Nợ TK 1331: 37.455
Có TK 111: 412.000

Họ, tên người nhận tiền: Trương Thị Minh Anh

Địa chỉ: Phòng kế toán

Lý do chi: Tiếp khách

Số tiền: 412.000 (Viết bằng chữ): Bốn trăm mười hai ngàn đồng chẵn./.

Kèm theo: 01 Chứng từ gốc

Ngày 01 tháng 01 năm 2019

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)
Vương Thành Trung	Trương Thị Minh Anh	Phạm Hồng Thái	Trương Thị Minh Anh	Dương Thị Phương

Đã nhận đủ số tiền *(viết bằng chữ)*: Bốn trăm mười hai ngàn đồng chẵn./.
+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý):.....
+ Số tiền quy đổi:.....
(Liên gửi ra ngoài phải đóng dấu)

Căn cứ phiếu chi kế toán sẽ ghi vào bảng tổng hợp số 01:

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC — Số: 01/01
Ngày 15 tháng 01 năm 2019
Loại chứng từ gốc: Phiếu chi tiền mặt

Chứng từ		Nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh (Chứng từ gốc)	Ghi Có tài khoản 111								
SH	NT		Tổng số tiền	Ghi Nợ các tài khoản							
				642	133						
A	B	C	1	2	3	4	5	6	7	8	9
PC 01	1/1	Thanh toán tiền tiếp khách cho chị M.Anh	412,000	374,545	37,455						

Sau khi sinh viên thực hiện xong bảng tổng hợp số 01, giảng viên công bố đáp án trên Powerpoint:

BẢNG TỔNG HỢP CHỨNG TỪ GỐC — Số: 01/01
Ngày 15 tháng 01 năm 2019
Loại chứng từ gốc: Phiếu chi tiền mặt

Chứng từ		Nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh (Chứng từ gốc)	Ghi Có tài khoản 111								
SH	NT		Tổng số tiền	Ghi Nợ các tài khoản							
				642	133	141	331	152	334	641	635
A	B	C	1	2	3	4	5	6	7	8	9
PC 01	1/1	Thanh toán tiền tiếp khách cho chị M.Anh	412,000	374,545	37,455						
PC 02	"	Chi tạm ứng tiền công tác phí cho chị Kim	6,000,000			6,000,000					
PC 03	3/1	Chi tạm ứng tiền mua vật tư cho anh Nghĩa	3,000,000			3,000,000					
PC 04	7/1	Trả nợ tiền vận chuyển vật liệu cho XN vận tải ô tô số 1	3,902,800				3,902,800				
PC 05	10/1	Chi trợ cấp tiền xăng đi công tác cho anh Kiệt	400,000	400,000							
PC 06	10/1	Chi trợ tiền vận chuyển đá phụ gia cho anh Thương	2,574,000					2,574,000			
PC 07	12/1	Chi tạm ứng mua bảo hộ lao động cho chị Miên	500,000			500,000					
PC 08	15/1	Chi trả lương tháng 12/2018	456,663,962						456,663,962		
PC 09	15/1	Thanh toán số chi quá tạm ứng cho chị Trần Thị Kim	215,000							215,000	
PC 10	15/1	Chi trả tiền chiết khấu thanh toán cho Đ/L Quỳnh Liễu	1,649,000								1,649,000
PC 11	15/1	Thanh toán tiền bốc xếp xi măng đi tiêu thụ cho anh An	1,309,450							1,309,450	
Cộng			476,626,212	774,545	37,455	9,500,000	3,902,800	2,574,000	456,663,962	1,524,450	1,649,000

Để đảm bảo tính thống nhất, giảng viên có thể công bố số thứ tự của bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại.

01/01 - 15/01				
BTH	Nội dung			GD
1	Chi tiền mặt	Có TK 111		2, 4, 5, 12, 19, 21, 28, 33, 34b, 35, 36
2	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112		24b, 27
3	Khách hàng trả nợ	Có TK 131		1, 3, 16, 31
4	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331		9, 10, 14, 15, 20, 29
5	Thanh toán tạm ứng	Có TK 141		8, 34a, 38
6	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333		6b, 18b, 32b (Hóa đơn GTGT)
7	Doanh thu bán hàng	Có TK 511		6b, 18b, 32b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
		Có TK 1388		17
				13

16/01 - 31/01				
BTH	Nội dung			GD
8	Chi tiền mặt	Có TK 111		42, 45, 52, 54, 58, 59, 60, 63, 64, 69, 77, 85
9	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112		44, 47, 48, 54, 57, 61, 66, 67, 79, 91
10	Khách hàng trả nợ	Có TK 131		43, 49, 55
11	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331		53, 78, 80
12	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333		71b, 72b, 73b, 74b, 75b (Hóa đơn GTGT)
13	Doanh thu bán hàng	Có TK 511		71b, 72b, 73b, 74b, 75b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
14	Phải trả phải nộp khác	Có TK 338		82, 86
15	Xuất kho nguyên liệu vật liệu	Có TK 152		11, 23, 25, 26, 30, 39, 56, 62, 70
16	Nhập kho thành phẩm	Có TK 154		22, 37, 46, 51
17	Xuất kho thành phẩm	Có TK 155		6a, 7, 18a, 32a, 41, 50, 65, 71a, 73a, 75a
18	Đại lý thông báo bán được hàng	Có TK 157		72a, 74a, 76a
		Có TK 632		24a
		Có TK 141		68
		Có TK 153		40
				81
		Có TK 214		83
		Có TK 242		84
				87
				88
				89
				90

- Lập chứng từ ghi sổ

Sau khi đã hoàn thành các bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, giảng viên hướng dẫn sinh viên lấy số liệu tổng hợp để lập chứng từ ghi sổ. Đối với các loại chứng từ chỉ phát sinh một lần thì không cần lập bảng tổng hợp mà tiến hành lập trực tiếp chứng từ ghi sổ. Các thao tác này được biểu hiện bằng các hiệu ứng trên Powerpoint để sinh viên dễ theo dõi.

Ví dụ, với bảng tổng hợp số 01 làm căn cứ để lập chứng từ ghi sổ số 01.

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 01

Ngày 15 tháng 01 năm 2019

Trích yếu	Số hiệu tài khoản		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
A	B	C	1	D
CP QLDN bằng tiền mặt	642	111	774,545	
Thuế GTGT	133	111	37,455	
Tạm ứng bằng tiền mặt	141	111	9,500,000	
Trả nợ cho người bán bằng tiền mặt	331	111	3,902,800	
Giá trị NLVL nhập kho chi bằng tiền mặt	152	111	2,574,000	
Thanh toán cho NLĐ bằng tiền mặt	334	111	456,663,962	
CP BH bằng tiền mặt	641	111	1,524,450	
CP TC bằng tiền mặt	635	111	1,649,000	
Cộng	X	X	476,626,212	x

Kèm theo 01 BTH (số 01)

Để đảm bảo tính thống nhất, giảng viên công bố số thứ tự của chứng từ ghi sổ:

01/01 - 15/01				
BTH	Nội dung		CTGS	GD
1	Chi tiền mặt	Có TK 111	1	2, 4, 5, 12, 19, 21, 28, 33, 34b, 35, 36
2	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112	2	24b, 27
3	Khách hàng trả nợ	Có TK 131	3	1, 3, 16, 31
4	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331	4	9, 10, 14, 15, 20, 29
5	Thanh toán tạm ứng	Có TK 141	5	8, 34a, 38
6	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333	6	6b, 18b, 32b (Hóa đơn GTGT)
7	Doanh thu bán hàng	Có TK 511	7	6b, 18b, 32b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
		Có TK 1388	8	17
			9	13

16/01 - 31/01				
BTH	Nội dung		CTGS	GD
8	Chi tiền mặt	Có TK 111	10	42, 45, 52, 54, 58, 59, 60, 63, 64, 69, 77, 85
9	Chi tiền gửi ngân hàng	Có TK 112	11	44, 47, 48, 54, 57, 61, 66, 67, 79, 91
10	Khách hàng trả nợ	Có TK 131	12	43, 49, 55
11	Mua hàng chưa thanh toán	Có TK 331	13	53, 78, 80
12	Thuế GTGT hàng bán	Có TK 333	14	71b, 72b, 73b, 74b, 75b (Hóa đơn GTGT)
13	Doanh thu bán hàng	Có TK 511	15	71b, 72b, 73b, 74b, 75b (PT hoặc GBC hoặc PKT)
14	Phải trả phải nộp khác	Có TK 338	16	82, 86
15	Xuất kho nguyên liệu vật liệu	Có TK 152	17	11, 23, 25, 26, 30, 39, 56, 62, 70
16	Nhập kho thành phẩm	Có TK 154	18	22, 37, 46, 51
17	Xuất kho thành phẩm	Có TK 155	19	6a, 7, 18a, 32a, 41, 50, 65, 71a, 73a, 75a
18	Đại lý thông báo bán được hàng	Có TK 157	20	72a, 74a, 76a
		Có TK 632	21	24a
		Có TK 141	22	68
		Có TK 153	23	40
			24	81
		Có TK 214	25	83
		Có TK 242	26	84
			27	87
			28	88
			29	89
			30	90

III. KẾT LUẬN

Bài giảng điện tử hiện nay đã và đang là một công cụ hữu hiệu của tất cả các môn học nói chung và môn Thực hành kế toán tài chính nói riêng. Với phương tiện này, giảng viên có thể chủ động được trong trình bày, bao quát được toàn bộ thao tác thực hành của sinh viên, nâng cao được chất lượng của giờ giảng.

Hình thức chứng từ ghi sổ là một hình thức ghi sổ khoa học, dễ hiểu. Bài viết đã thể hiện được quy trình hướng dẫn phần chứng từ ghi sổ bằng Powerpoint. Để hiệu quả hơn và chủ động trong giảng dạy, Giảng viên cần có bộ đáp án chuẩn để đối chiếu với sinh viên trong quá trình thực hiện.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trường Đại học kinh tế Nghệ An (2018), *Giáo trình Thực hành kế toán tài chính*

2. Bộ tài chính (2015), *Các văn bản pháp luật về đào tạo sau đại học*, Nxb Tài chính

3. Trường Đại học kinh tế Nghệ An (2017), *Thông tin khoa học kinh tế - kỹ thuật,* Sở thông tin và truyền thông Nghệ An

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ TỔ CHỨC, GIẢNG DẠY THỰC HÀNH, THỰC TẬP CHO SINH VIÊN NGÀNH QUẢN LÝ ĐẤT ĐAI TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Trần Thái Yên[1], KS. Nguyễn Thế Hải[2]
[1]Khoa Nông Lâm Ngư
[2]Phòng Quản trị thiết bị

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Một trong những chính sách phát triển giáo dục hiện nay của Đảng và nhà nước ta là: Gắn đào tạo với nhu cầu sử dụng lao động của thị trường, nghiên cứu triển khai ứng dụng khoa học và công nghệ; đẩy mạnh hợp tác giữa cơ sở giáo dục đại học với doanh nghiệp, tổ chức khoa học và công nghệ; có chính sách ưu đãi về thuế cho các sản phẩm khoa học và công nghệ của cơ sở giáo dục đại học; khuyến khích cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp tiếp nhận, tạo điều kiện để người học và giảng viên thực hành, thực tập, nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo (Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, 2018). Như thế mới có thể thực hiện hiệu quả sự nghiệp đào tạo nguồn nhân lực đủ về số lượng, đạt về chất lượng. Đặc biệt, hiện nay Bộ Giáo dục & Đào tạo đang thực hiện Cuộc vận động *"Nói không với đào tạo không đạt chuẩn và không đáp ứng nhu cầu xã hộp"* thì vấn đề học đi đôi với hành lại càng có ý nghĩa quan trọng trong điều kiện hiện nay (Bộ Giáo dục và Đào tạo, 2010).

Vì vậy việc tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập cho sinh viên là một trong những nhiệm vụ quan trọng trong dạy học. Nếu không có thực hành, thực tập thường xuyên thì sản phẩm của quá trình đào tạo chỉ là những sinh viên không đủ năng lực làm việc, chỉ giỏi lý thuyết, yếu thực tế, thực tiễn, sinh viên tốt nghiệp ra trường không đáp ứng các yêu cầu của nhà tuyển dụng hoặc được nhận vào làm nhưng phải đào tạo lại, lúc này nhà sử dụng lao động và nhà nước lại mất một phần kinh phí không nhỏ để đào tạo lại (Nguyễn Thị Thu Hằng, 2017). Để giải quyết được các tồn tại này, trong thời gian qua tại Bộ môn Quản lý đất đai, Khoa Nông Lâm, trường Đại học Kinh tế Nghệ An đã triển khai nhiều biện pháp, trong đó có biện pháp tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập nhằm nâng cao chất lượng dạy và học đáp ứng yêu cầu xã hội. Trong bài viết này chung tôi trao đổi một số kinh nghiệm về việc tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập đối với sinh viên ngành Quản lý đất đai, nhằm góp phần nâng cáo hiệu quả dạy và học của nhà trường trong giai đoạn 2015-2018.

II. NỘI DUNG TRAO ĐỔI

1. Thực trạng tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập cho sinh viên hệ chính quy ngành quản lý đất đai, trường Đại học Kinh tế nghệ An.

Chương trình đào tạo ngành quản lý đất đai hệ chính quy ban hành theo tại Quyết định số 258/QĐ-HT ngày

3/5/2015 của hiệu trưởng trường Đại học Kinh tế Nghệ An, đến này chương trình đã được điều chỉnh, bổ sung 2 lần tại Quyết định số 608/QĐ-ĐHKTNA ngày 7/02/2017, Quyết định số 608a/QĐ-ĐHKTNA ngày 06/08/2018. Tại Quyết định số 608a/QĐ-ĐHKTNA ngày 06/08/2018 quy định chương trình đào tạo ngành Quản lý đất đai bao gồm kiến thức giáo dục đại cương 44 tín chỉ (tương ứng 639 tiết lý thuyết, 45 tiết thực hành), kiến thức giáo dục chuyên ngành 81 tín chỉ (837 tiết lý thuyết, 795 tiết thực hành), trong đó có thực tập giáo trình 120 tiết tương ứng thời gian thực tập, thực hành 8 tuần; thực tập tốt nghiệp 300 tiết tương ứng thời gian thực tập 20 tuần (Trường Đại học Kinh tế Nghệ An, 2018). Trên cở sở chương trình đào tạo việc tổ chức triển khai giảng dạy để thực hiện mục tiêu chuẩn đầu ra của chương trình được triển khai thực hiện nghiêm túc, theo kế hoạch từng học phần, kỳ học và năm học. Quá trình tổ chức được triển khai cụ thể như sau:

- Đối với giảng dạy thực hành các học phần, giảng viên phải xây dựng được kế hoạch giảng dạy thực hành gắn với việc chuẩn bị nội dung, địa điểm, cở sở vật chất, hình thức phân nhóm, thông qua bộ môn quản lý để triển khai thực hiện.

- Giảng viên xác định được việc dạy thực hành cần đảm bảo chọn phương pháp, kỹ năng, hướng dẫn tự học; sử dụng và khai thác các thiết bị, khả năng thích ứng nhanh với hoàn cảnh…

- Trong quá trình giảng dạy giảng viên lấy người học làm trung tâm để tạo được tính chủ động, sáng tạo cho người học trong việc tiếp thu kiến thức kỹ năng, hướng sinh viên tự thực hiện rèn luyện các kỹ năng cần thiết cẩn thận, thành thạo chuyên môn, ứng dụng máy móc, kỹ năng tốt và làm việc theo nhóm.

- Đối với tổ chức kế hoạch giảng dạy thực hành, được tiến hành kết hợp liên thông kiến thức của nhiều môn học, học phần tạo thành sự liên kết tổng thể để sinh viên hệ thống được kiến thức học tập của các học phần, các môn học, đảm bảo chuẩn đầu ra của chương trình.

- Đối với từng học phần Bộ môn Quản lý đất đai, giảng viên trong bộ môn đã xác định được các môn học cần thực hành nội dung gì? Cách thức thực hiện như thế nào? Chuẩn đầu ra thực hành cần đạt được là gì? Trên cơ sở như vậy trong giai đoạn 2015-2018, kết quả đạt được đối với các môn học cụ thể như sau:

+ Môn học Đánh giá đất sinh viên thực hành đã xác định được các LUT, LMU trên thực tế và sự kết hợp của chúng như thế nào trong quy hoạch sử dụng đất nông nghiệp.

+ Môn học Trắc địa sinh viên thực hành đã sử dụng được máy đo đạc, đo được số liệu thực tế để đưa lên bản đồ.

+ Môn học Định giá đất sinh viên thực hành đã định giá được thửa đất trên thực tế với các phương pháp khác nhau.

+ Môn học Bản đồ địa chính sinh viên thực hành đã biết được cách đo bản đồ địa chính và chỉnh lý biến động trên bản đồ số.

+ Đối với học phần thực tập giáo trình, thực tập tốt nghiệp được tổ chức triển khai theo kế hoạch, yêu cầu kiến thức tổng hợp của nhiều học phần. Do

vậy, đối với các khoa 1,2,3 giai đoạn 2015-2018 Bộ môn xây dựng kế hoạch, thống nhất nội dung, liên kết với các đơn vị chuyên ngành để kết nối địa điểm thực tập cho sinh viên, các nội dung phải đáp ứng được các yêu cầu chuẩn đầu ra của học phần. Ưu tiên chọn địa điểm thực tập tại các đơn vị, địa phương đang tổ chức triển khai nhiều hoạt động, nhiệm vụ quản lý nhà nước về đất đai để sinh viên xuống thực hành, thực tập có việc làm, tiếp cận với nghề nghiệp, chuyên môn được học tại thực tế. Quá trình áp dụng các kiến thức học được trong nhà trường vào thực tế công việc giúp sinh viên nhận biết được điểm mạnh, điểm yếu, tự thấy cần trang bị thêm những kiến thức, kỹ năng gì để đáp ứng nhu cầu công việc. Trong quá trình thực tập, sinh viên có thể thiết lập được các mối quan hệ liên quan đến nghề nghiệp của mình, điều này rất hữu ích cho sinh viên khi ra trường, nếu thực tập tốt, họ còn có cơ hội kiếm được việc làm ngay trong quá trình thực tập đây được xem là lợi thế của công tác thực tập.

+ Các môn học còn lại đều đạt được mục tiêu chuẩn đầu ra cho từng nội dung thực hành, sát với thực tiễn để đáp ứng yêu cầu chuẩn đầu ra cho ngành học và yêu cầu sử dụng nguồn nhân lực hiện nay.

2. Bài học kinh nghiệm và đề xuất giải pháp tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập

Qua phân tích thực trạng và kết quả đạt được trong công tác tổ chức, giảng dạy thực hành thực tập tại Bộ môn quản lý đất đai, Khoa nông Lâm, trường Đại học Kinh tế Nghệ An chúng tôi rút ra được một số bài học kinh nghiệm và đề xuất các giải pháp như sau:

- Đối với giảng viên: Để thực hiện được tốt giảng dạy thực hành, thực tập giảng viên cần xác định được nội dung thực hành của từng môn học, khi giảng lý thuyết cần có sự kết nối với nội dung thực hành môn học. Ngoài ra giảng viên cần có kiến thức tổng hợp các môn học khác để liên kết với nội dung dạy thực hành, thực tập của học phần mình giảng dạy. Giảng viên phải làm chủ được công cụ thực hành, trang thiết bị máy móc, tăng cường tương tác trực tiếp với sinh viên để có thể nâng cao được chất lượng thực hành, thực tập.

- Đối với sinh viên: Cần nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của thực tập, thực hành, cần phải cố gắng để tích luỹ kiến thức, cập nhật kịp thời yêu cầu công việc với mục tiêu thu thập kỹ năng, kinh nghiệm để phục vụ công việc.

- Đối với khoa và bộ môn quản lý: Nâng cao vai trò chỉ đạo chuyên môn, giao nhiệm vụ cho giảng viên phải thực hiện nghiêm túc công tác phổ biến quy chế thực tập, mục đích thực tập nhằm hướng tới việc giúp sinh viên nhận thức đúng đắn vai trò của thực tập, từ đó các em có thái độ tích cực với hoạt động này. Thực hiện xây dựng chương trình thực tập, thực hành đảm bảo xâu chuỗi được kiến thức các môn học, đảm bảo chuẩn đầu ra chương trình đào tạo. Tăng cường phối hợp, quan hệ với doanh nghiệp, cơ quan nhằm tìm nơi thực tập phù hợp cho sinh viên sẽ giúp giảng viên hướng dẫn kiểm soát quá trình thực tập của sinh viên tốt hơn. Bên

cạnh đó họ sẽ hướng dẫn, quản lý sinh viên thực tập một cách tốt nhất, giúp sinh viên đạt được chuẩn đầu ra theo quy định của nhà trường và doanh nghiệp. Ngoài ra các doanh nghiệp, cơ quan sẽ có những góp ý, bổ sung đối với chương trình đào tạo để đổi mới chương trình đào tạo sát hơn với yêu cầu thực tiễn.

III. KẾT LUẬN

Để nâng cao chất lượng hoạt động tổ chức, giảng dạy thực hành, thực tập thì vai trò của cán bộ giảng viên là rất quan trọng trong quá trình thực hiện. Giảng viên cần có các yêu cầu cơ bản về kiến thức chuyên môn, kỹ năng nghề nghiệp, nhận thức về mục đích, nội dung thực hành, thực tập. Bên cạnh đó tăng cường công tác phối hợp giữa nhà trường và các đơn vị, doanh nghiệp để tổ chức tốt thực hành, thực tập. Đổi mới chương trình đào tạo phải phù hợp với thực tế, đáp ứng yêu cầu thực tiễn. Các khoa chuyên môn cần phải thành lập bộ phận, hoặc giao nhiệm vụ chuyên trách về hoạt động quan hệ Nhà trường và Doanh nghiệp nhằm tạo cầu nối vững chắc giữa Nhà trường và Doanh nghiệp trong công tác đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng đáp ứng nhu cầu của xã hội trong giai đoạn hiện nay và tiếp theo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2010). "Báo cáo tổng hết hoạt động KH&CN giai đoạn 2006- 2010", Hà Nội -2010.

2. Trường Đại học Kinh tế Nghệ An (2018). Quyết định 608a/QĐ-ĐHKTNA ngày 06/08/2018 của hiệu trưởng về việc bàn hành Chương trình đào tạo đại học chính quy.

3. Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Luật số: 34/2018/QH14, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.

4. Nguyễn Thị Thu Hằng (2017). Quản lý hoạt động thực hành - thực tập của sinh viên ngành Quản lý giáo dục theo tiếp cận chuẩn đầu ra. Luận án Tiến sĩ Khoa học giáo dục, trường Đại học Vinh.

TẠI SAO CÁI MỚI LUÔN CHIẾN THẮNG CÁI CŨ?

ThS. Nguyễn Thị Thương Uyên
Khoa Lý luận chính trị

Tóm tắt: *Khi nghiên cứu quy luật phủ định của phủ định, đa phần chúng ta đều hiểu quy luật này nói lên mối liên hệ, sự kế thừa giữa cái bị phủ định và cái phủ định; do sự kế thừa đó, phủ định biện chứng không phải là sự phủ định sạch trơn, bác bỏ tất cả sự phát triển trước đó, mà là điều kiện cho sự phát triển, nó duy trì và gìn giữ nội dung tích cực của các giai đoạn trước, lặp lại một số đặc điểm cơ bản của cái xuất phát, nhưng trên cơ sở mới cao hơn; do vậy, sự phát triển có tính chất tiến lên không phải theo đường thẳng, mà theo đường xoáy ốc. Hay nói cách khác, đây là quy luật nói về sự tất yếu của sự thay thế cái cũ, bởi cái mới. Vậy cái mới như thế nào mới có thể chiến thắng cái cũ? Tại sao cái mới lại chiến thắng? Đó là vấn đề mà chúng ta cần biết để vận dụng vào nhận thức và thực tiễn có hiệu quả hơn.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sau khi nghiên cứu quy luật phủ định của phủ định, ý nghĩa phương pháp luận được rút ra là: "Trong hoạt động lý luận cũng như trong hoạt động thực tiễn, chúng ta cần lưu ý rằng "cái mới" nhất định sẽ thay thế cái cũ, cái tiến bộ nhất định sẽ chiến thắng cái lạc hậu, cái mới ra đời từ cái cũ, nó kế thừa tất cả những gì tích cực của cái cũ. Do đó, cần chống thái độ phủ định sạch trơn cái cũ"(4). Vậy, cái mới là gì? Tại sao cái mới luôn chiến thắng cái cũ?

II. NỘI DUNG

1. Cái mới đang sinh ra khác với cái cũ đang chết đi ở chỗ nào?

Trong phép biện chứng, phủ định cái cũ đồng thời cũng là khẳng định cái mới. Cái mới ra đời thay thế cái cũ là xu hướng tất yếu của sự phát triển.Cái mới là cái ra đời phù hợp với quy luật phát triển của các sự vật và hiện tượng, nó luôn luôn biểu hiện là giai đoạn cao về chất trong sự phát triển. Trong giới tự nhiên, sự ra đời của cái mới biểu hiện trong sự chuyển hóa từ vật chất vơ cơ lên vật chất hữu cơ, trong sự phát triển của các cơ thể sống từ thấp đến cao, từ kém hoàn thiện đến hoàn thiện… Trong xã hội, cái mới biểu hiện trong sự ra đời của các chế độ xã hội mới, các giai cấp cách mạng mới, lối sống mới, các hình thức tổ chức mới… Trong nhận thức, tư tưởng, cái mới biểu hiện trong sự xuất hiện những tư tưởng mới, cách mạng, những lý thuyết khoa học mới, những định luật khoa học mới, những chân lý mới…

Nếu như cái cũ là cái lỗi thời, lạc hậu, cái tiêu cực, cái đi xuống, cái kìm hãm, ngăn cản sự phát triển thì trái lại, cái mới là cái tiến bộ, cái tích cực, cái đi lên, cái thúc đẩy sự phát triển, tiêu biểu cho xu thế của sự phát triển. Do quy luật phát triển của sự vật, hiện tượng nên cái

cũ không tránh khỏi sự diệt vong và cái mới tất yếu sẽ chiến thắng. Sự mất đi của cái cũ và sự xuất hiện của cái mới là tất yếu trong sự phát triển của sự vật. Song lúc đầu cái mới còn nhỏ bé, cái cũ rất bảo thủ nên còn mạnh. Lênin nhận xét rằng "Trong lúc cái mới vừa nảy sinh ra thì cái cũ trong một thời gian nào đó vẫn còn cứ mạnh hơn cái mới"(6). Nhưng do mang trong mình sức mạnh tất thắng, tính tất yếu "thép" của quy luật khách quan nên cuối cùng cái mới sẽ mạnh hơn và chiến thắng cái cũ, nó là cái quyết định trong sự phát triển. Cái mới là cái vô địch.

2. Phân biệt cái mới thật và cái mới giả tạo như thế nào?

Việc phân biệt cái mới thật sự với cái mới giả tạo có ý nghĩa rất quan trọng trong nhận thức và hoạt động thực tiễn. Cái mới giả hiệu khác với cái mới thật sự chính là ở chỗ nó về thực chất chỉ là cái cũ, cái lỗi thời đã được ngụy trang, được "đội lốt". Trong những điều kiện nào đó, để kéo dài sự tồn tại của mình, cái cũ có thể được tái sinh dưới những hình thức "mới", khoác cái áo mới, giả danh cái mới. Do đó không được lầm lẫn cái mới với cái cũ.

Do sự thắng lợi của chủ nghĩa Mác về mặt lý luận buộc kẻ thù của nó phải ngụy trang thành người mác – xít, chủ nghĩa xét lại hiện đại đang rêu rao nhiều quan điểm mới, lý luận "mới" nhằm chống lại chủ nghĩa Mác – Lênin chân chính. Như Lênin đã nhận xét: "Giả mạo chủ nghĩa Mác một cách ngày càng tinh vi, dùng các học thuyết phản duy vật để giả làm chủ nghĩa Mác một cách ngày càng tinh vi, đó là đặc điểm của Chủ nghĩa xét lại hiện đại trong kinh tế chính trị học cũng như trong các vấn đề sách lược và triết học nói chung, trong nhận thức luận cũng như trong xã hội học"(7).

Ngày nay chủ nghĩa tư bản và giai cấp tư sản đang tìm trăm phương ngàn kế để kéo dài sự tồn tại của nó. Tuy nhiên dù có cải trang hàng ngàn kiểu, chúng cũng không thể che dấu được tính chất cũ rích, lỗi thời, phản động của nó. Các nhà tư tưởng tư sản dù có quảng cáo ầm ĩ về sự "đổi mới" của chủ nghĩa tư bản, về xã hội tư sản dân chủ, tự do, nhân đạo, về xã hội "hậu công nghiệp" hay "xã hội công nghiệp thống nhất"cũng không thể cứu vãn được sự diệt vong không thể tránh khỏi của xã hội tư sản – một xã hội lỗi thời, thối nát. Sự thay thế chủ nghĩa tư bản bằng chủ nghĩa xã hội thông qua cách mạng vô sản là tất yếu khách quan.

Việc nhận thức cái mới, nhạy bén với cái mới, kịp thời phát hiện cái mới, ủng hộ cái mới, đấu tranh cho cái mới chiến thắng, đó là thái độ cách mạng và khoa học của người cộng sản.

3. Giải thích tính không thuận nghịch của sự phát triển tiến bộ như thế nào?

Nét đặc trưng của quá trình phủ định biện chứng – đó là tính không thuận nghịch (không đảo ngược) của sự phát triển. Sự phát triển là khuynh hướng chung thì không thể là sự vận động ngược lại từ cao đến thấp, từ phức tạp đến đơn giản. Bởi vì, mỗi một trình độ mới của sự vật vừa tổng hợp trong bản thân nó tất cả sự phong phú của

trình độ sự vật trước đó, lại vừa tạo cơ sở cho những hình thức phát triển cao hơn. Phát triển là một chuỗi liên tiếp những lần phủ định biện chứng, trong đó mỗi lần phủ định không những phủ định những mắt khâu có trước mà còn giữ lại những yếu tố tích cực chứa đựng trong mắt khâu đó. Qua mỗi lần phủ định trình độ mắt khâu sau nói chung thường cao hơn mắt khâu trước nó. Sự phát triển thể hiện ra không phải như một phép cộng giản đơn, như một sự bổ sung có tính chất số học một đơn vị này bằng một đơn vị khác, mà thể hiện ra trong sự xuất hiện những hình thức mới, cao hơn, tạo ra trong nó những tiền đề cho sự phát triển tiếp theo.

Trong thực tế chúng ta biết, quy luật phát triển của xã hội là cái mới sẽ và luôn chiến thắng cái cũ. Nhưng cái mới không tự mọc lên trên mảnh đất trống không mà nó kế thừa tất cả những gì tích cực của cái cũ. Do đó, cần chống thái độ phủ định sạch trơn cái cũ. Trong nhận thức, chúng ta phải biết phát hiện và quý trọng cái mới, tin tưởng vào tương lai phát triển của cái mới, mặc dù lúc đầu nó còn yếu ớt, ít ỏi; phải ra sức bồi dưỡng, phát huy cái mới, tạo điều kiện cho nó chiến thắng cái cũ. Trong khi đấu tranh với cái cũ, chúng ta vừa phải biết sàng lọc, bỏ thô lấy tinh, biết giữ lấy những gì là tích cực, là của giá trị của cái cũ, cải tạo cái cũ cho phù hợp với những điều kiện mới; phải chống thái độ "hư vô chủ nghĩa" trong khi nhìn nhận lịch sử, đánh giá quá khứ. Trong khi chống lại thái độ hư vô chủ nghĩa, phủ định sạch trơn quá khứ, chúng ta cũng phải khắc phục thái độ bảo thủ, khư khư giữ lại cả những cái lỗi thời cản trở sự phát triển của lịch sử. Khi đề cập đến nhận thức lệch lạc này trên lĩnh vực văn hóa, Hội nghị lần thứ năm Ban chấp hành Trung ương khóa VIII nhận định rằng, trong những năm gần đây, "nhiều hủ tục cũ… lan tràn, nhất là trong việc cưới, việc tang, lễ hội…".

Quan điểm biện chứng về sự phát triển đòi hỏi trong quá trình phủ định cái cũ, phải biết kế thừa có phê phán, có chọn lọc những cái vốn là tinh hoa của cái cũ, sử dụng chúng như là tiền đề cho sự ra đời của cái mới, tiến bộ hơn.

III. KẾT LUẬN

Quy luật phủ định của phủ định cho phép ta tin rằng cái mới nhất định sẽ thay thế cái cũ, cái tiến bộ nhất định sẽ chiến thắng cái lạc hậu, cái mới ra đời từ cái cũ, không tách rời cái cũ, nó kế thừa tất cả những cái gì tích cực của cái cũ.

Như vậy, trong công tác, chúng ta phải biết phát hiện và quý trọng cái mới, tiến bộ như những cách làm ăn mới có hiệu quả, những phát minh sáng chế mới về mặt kỹ thuật, những mầm mống tốt đẹp về mặt đạo đức mới tiến bộ… Chúng ta phải tin tưởng vào tương lai phát triển của cái mới tiến bộ mặc dù lúc đầu nó còn yếu ớt, ít ỏi; phải ra sức bồi dưỡng, phát huy nó, tạo điều kiện cho nó mau chiến thắng cái cũ lạc hậu. Trong khi đấu tranh với cái cũ, chúng ta phải biết sàng lọc, bỏ thô lấy tinh, kế thừa những nhân tố tích cực của cái cũ, cải tạo nó cho thích hợp với điều kiện mới. Trong quá trình phủ định phải luôn chú ý đến sự kế thừa đặc biệt là kế thừa những

truyền thống tốt đẹp của dân tộc và những tinh hoa của nhân loại. Ở Việt Nam có nhiều giá trị truyền thống quý báu như chủ nghĩa yêu nước, tinh thần độc lập tự cường, ý thức cộng đồng… Những giá trị tinh thần này cần được phát huy trong quá trình xây dựng và bảo vệ đất nước. Trong Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX, khi đề cập tới yêu cầu phát triển văn hóa, mở rộng quan hệ đối ngoại, Đảng ta luôn nhấn mạnh tới việc "kế thừa truyền thống cách mạng của dân tộc, phát huy tinh thần yêu nước, ý chí tự lực, tự cường xây dựng và bảo vệ Tổ quốc" (2) đồng thời "tiếp thu tinh hoa và góp phần làm phong phú thêm nền văn hóa nhân loại"(3) và giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc trong quá trình hội nhập quốc tế. Đó chính là quan điểm kế thừa đúng đắn của Đảng ta .Phải chống thái độ "hư vô chủ nghĩa" trong khi nhìn nhận lịch sử, đánh giá quá khứ; đồng thời phải chống thái độ bảo thủ, trì trệ. Theo quan điểm biện chứng, cái mới ra đời không phải chỉ bằng một lần phủ định mà là bằng cách "phủ định của phủ định". Bản thân cái mới, theo quy luật chung cũng sẽ phải được đổi mới. Quy luật phủ định của phủ định chứa đựng tinh thần cách mạng sâu sắc của phép biện chứng duy vật.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ giáo dục và đào tạo, 2006, *Giáo trình triết học dùng cho học viên cao học và nghiên cứu sinh không thuộc chuyên ngành triết học*, Nxb Lý luận chính trị.

2. Đảng Cộng sản Việt Nam, 2001: *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr 114.

3. Đảng Cộng sản Việt Nam, 2001: *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, tr 115.

4. Hội đồng trung ương chỉ đạo biên soạn giáo trình quốc gia các bộ môn khoa học Mác – Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, 2004, *Giáo trình Triết học Mác – Lênin*, Nxb Chính Quốc gia, Hà Nội, tr.339.

5. Hội đồng trung ương, 1980,*Từ điển triết học*, Nxb Sự thật, Hà Nội.

6. V.I. Lênin, 1968, *toàn tập*, tập 29, Nxb Sự thật, Hà Nội, tr.476.

7. V.I. Lênin, 1980, *toàn tập*, tập 18, Nxb Tiến bộ Matxcova, tr.409.

CÁC CHIẾN LƯỢC HỌC NGÔN NGỮ ĐỐI VỚI QUÁ TRÌNH DẠY VÀ HỌC NGOẠI NGỮ

ThS. Ngụy Vân Thùy
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Trong những năm gần đây, kết quả của các nghiên cứu về chiến lược học ngôn ngữ đã truyền cảm hứng cho nhiều học giả, các nhà ngôn ngữ học và các nhà giáo dục ở Việt Nam đã đi sâu nghiên cứu lĩnh vực này. Trong quá trình học ngoại ngữ, cùng một môi trường học, cùng với một người dạy, nhưng luôn có những học viên thành công và những học viên không thành công. Sự thành công của người học bị chi phối bởi nhiều yếu tố khác nhau như: khả năng tư duy, khả năng ghi nhớ, động cơ học tập, môi trường học tập, giới tính... Ngoài những yếu tố đã kể đến, cách sử dụng chiến lược học ngôn ngữ cũng đã được nghiên cứu và chứng minh là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả học ngoại ngữ của người học. Liên quan đến vấn đề này, bài viết chủ yếu nhấn mạnh về tầm quan trọng của các chiến lược học ngôn ngữ mà ít nhiều sẽ có tác động tích cực lên quá trình giảng dạy bộ môn tiếng Anh ở Việt Nam.*

Từ khóa: Chiến lược học ngôn ngữ, tiếng Anh, động cơ học tập, sự thành công của người học, học ngoại ngữ, dạy ngoại ngữ...

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chiến lược học ngôn ngữ đã được Oxford khẳng định trong nghiên cứu của mình là một công cụ đắc lực và không thể thiếu đối với người học ngôn ngữ nhằm giúp họ trở nên năng động và có khả năng tự điều chỉnh bản thân trong tiến trình học tập (Oxford, 1990). Chúng còn được Rubin ghi nhận là yếu tố then chốt và rất quan trọng trong môi trường dạy và học ngoại ngữ, góp phần làm nên thành công của người học (Rubin, 1975). Kết quả nghiên cứu trong vòng nhiều thập kỷ qua đã chỉ ra lý do tại sao một số người học thất bại trong khi những người khác đạt được thành công. Các yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại đó của người học ngôn ngữ có thể là thái độ học tập, đặc điểm cá nhân, động cơ học tập, ngồn gốc văn hóa, khả năng tiếp nhận ngôn ngữ, phương pháp giảng dạy của giáo viên, mục đích học tập, cách thức học tập của người học... Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu cũng đã khẳng định vai trò quan trọng của các chiến lược học ngôn ngữ. Các nhà nghiên cứu cho rằng người học có thể dễ dàng đạt được thành công trong quá trình học ngoại ngữ khi đã làm chủ được các chiến lược học ngôn ngữ và biết cách lựa chọn chúng một cách phù hợp (Reid, 1995; Wharton, 2000; Zhang, 2005; Rahimi and Riazi, 2005; Yang, 2010, Minh, 2012; Zeynali,2012; và Salahshour và Sharifi, 2013). Họ khẳng định rằng người học ngôn ngữ cần phải biết đến chiến lược học tập và nên vận

dụng chúng một cách phù hợp để thích ứng với môi trường học tập nhằm nâng cao kết quả học tập.

II. NỘI DUNG

1. Chiến lược là gì?

Thuật ngữ chiến lược có nguồn gốc từ tiếng Hy Lạp và được sử dụng đầu tiên trong lĩnh vực quân sự để chỉ các kế hoạch lớn, dài hạn được đưa ra trên cơ sở tin chắc cái gì đối phương có thể làm, thông thường người ta hiểu chiến lược là kế hoạch và nghệ thuật chỉ huy quân sự (Bách khoa toàn thư mở Wikipedia).

Đến những năm 1980, Quinn đã đưa ra định nghĩa chiến lược có tính chất khái quát hơn "Chiến lược là mô thức hay kế hoạch tích hợp các mục tiêu chính yếu, các chính sách và chuỗi hành động vào một tổng thể được kết một cách chặt chẽ"

Về sau Jonhson và Scholers định nghĩa lại chiến lược trong điều kiện môi trường có rất nhiều những thay đổi nhanh chóng như sau: "Chiến lược là định hướng và phạm vi của một tổ chức về dài hạn nhằm giành lợi thế cạnh tranh cho tổ chức thông qua việc định dạng các nguồn lực của nó trong môi trường thay đổi, để đáp ứng nhu cầu thị trường và thỏa mãn mong đợi của các bên hữu quan"

Nói tóm lại, mỗi người, mỗi lĩnh vực đều có những cách phát biểu khác nhau về chiến lược. Tuy nhiên, nghiên cứu một cách tổng quát chúng ta có thể hiểu chiến lược là tập hợp các quyết định về các mục tiêu dài hạn và các biện pháp, cách thức, con đường để đạt đến các mục tiêu đó.

2. Chiến lược học ngôn ngữ là gì?

Cũng như chiến lược, mỗi nhà nghiên cứu có cách hiểu khác nhau về chiến lược học ngôn ngữ. Theo quan điểm của Dansereau (1985) các chiến lược học ngôn ngữ là tập hợp các cách thức hay các bước được người học ngôn ngữ sử dụng để khiến cho việc tiếp nhận, tích lũy và sử dụng thông tin trở nên dễ dàng hơn. Trong khi đó O'Malley et al (1985) lại định nghĩa các chiến lược học ngôn ngữ là các hoạt động hoặc các bước được người học ngôn ngữ sử dụng để giúp cho việc tiếp nhận, tích lũy, nhớ lại hay sử dụng thông tin dễ dàng hơn. Oxford (1990) lại cho rằng các chiến lược học ngôn ngữ là các hành động cụ thể được người học ngôn ngữ sử dụng để giúp cho việc học tập dễ dàng hơn, nhanh hơn, thú vị hơn, mang tính tự chủ hơn, hữu ích hơn, và dễ dàng thích nghi hơn với các tình huống mới.

Từ những quan điểm trên, chúng ta có thể thấy rõ chiến lược học ngôn ngữ là các kỹ thuật được người học ngôn ngữ sử dụng để thụ đắc kiến thức, dành được thành công và hứng thú khi học ngoại ngữ.

3. Phân loại các chiến lược học ngôn ngữ

Kể từ năm 1980 cho đến nay, có rất nhiều các nghiên cứu về chiến lược học ngôn ngữ, đặc biệt là ngôn ngữ thứ hai hoặc ngoại ngữ do vai trò của người học ngày càng được chú trọng. Các nghiên cứu đã giới thiệu rất nhiều các chiến lược học và chúng được phân loại theo các hệ thống khác nhau. Trong số các đường hướng phân loại các chiến lược học ngôn ngữ đã được công bố, tôi tâm

đắc nhất với đường hướng phân loại của Oxford. Trong nghiên cứu của mình, bà đã chia các chiến lược học ngôn ngữ thành hai loại gồm sáu nhóm. Trong đó chiến lược trực tiếp gồm các nhóm: chiến lược ghi nhớ (memory-related), chiến lược nhận thức (cognitive), chiến lược bù đắp (compensation); chiến lực gián tiếp gồm các nhóm: chiến lược siêu nhận thức (metacognitive), chiến lược tình cảm (affective) và chiến lược xã hội (social strategies). Sự phân loại trên được tác giả thể hiện như sau:

Direct Strategies

- I. Memory strategies
  - A. Creating mental linkages
  - B. Applying images and sound
  - C. Reviewing well
  - D. Employing actions
- II.Cognitive strategies
  - A. Creating mental linkages
  - B. Receiving and sending messages
  - C. Analyzing and reasoning
  - D. Creating structures for input and output
- III.Compensation strategies
  - A. Guesing inteligently
  - B. Overcoming limitations in speaking and writing

Indirect Strategies

- IV.Metacognitivestrategies
  - A. Creating your learning
  - B. Arranging and planing your learning
  - C. Evaluating your learning
- V.Affectivestrategies
  - A. Lowering your anxiety
  - B. Encouraging yourself
  - C. Taking your emotional temperature
- VI.Social strategies
  - A. Asking questions
  - B. Cooperating with others
  - C. Empathizing with others

Hình 1: Sơ đồ phân loại chiến lược ngôn ngữ của Oxford(1990)

3.1. Chiến lược trực tiếp

3.1.1. Chiến lược ghi nhớ (memory-related)

Chiến lược ghi nhớ (memory-related) là chiến lược được người học sử dụng để ghi nhớ và nhớ lại thông tin mới. Chiến lược này giúp người học kết hợp những gì đang học ở ngôn ngữ đích với những thông tin đã biết.

3.1.2. Chiến lược nhận thức (cognitive)

Chiến lược nhận thức (cognitive) giúp người học sử dụng ngôn ngữ một cách trực tiếp, chẳng hạn thông qua việc suy luận, phân tích, ghi chú, tóm tắt, tổng hợp, phác thảo, tổ chức lại thông tin, thực hành trong môi trường giao tiếp thực sự, luyện cấu trúc và phát âm một cách chuẩn mực.

3.1.3. Chiến lược bù đắp (compensation)

Chiến lược bù đắp (compensation) giúp người học bù đắp những kiến thức còn thiếu. Ví dụ, khi người học gặp phải những từ mới trong khi nghe hay đọc hiểu Tiếng Anh, họ sẽ dựa vào ngữ cảnh để đoán nghĩa từ mới đó. Chiến lược này bao gồm việc đoán nghĩa dựa vào ngữ cảnh trong khi học kỹ năng nghe và đọc hiểu, sử dụng từ đồng nghĩa, thảo luận về những từ chưa biết để hỗ trợ kỹ năng nói và viết, lựa chọn một chủ đề để thảo luận trong phạm vi hiểu biết của người học và kiểm soát buổi thảo luận để tránh dùng những từ vựng chưa biết đến, sử dụng ngôn ngữ cử chỉ, dùng từ thay thế để giao tiếp.

3.2. Chiến lược gián tiếp

3.2.1. Chiến lược siêu nhận thức (metacognitive)

Chiến lược siêu nhận thức (metacognitive) được người học sử dụng để kiểm soát toàn bộ quá trình học. Người học dùng các chiến lược này để dự đoán, điều khiển và tự kiểm soát việc học ngôn ngữ của mình. Các chiến lược siêu nhận thức mà người học sử dụng trong quá trình học: xác định phong cách học tập riêng, sở thích và nhu cầu trong học tập, lên kế hoạch làm bài tập, thu thập, sắp xếp và thiết kế tài tài liệu phục vụ cho học tập, sắp xếp không gian học tập, lập thời gian biểu, tìm người thuộc nhóm sử dụng ngôn ngữ đích để thực hành giao tiếp ngôn ngữ, kiểm soát lỗi mắc phải, đánh giá mức độ hoàn thành trong khi làm bài tập, đặt ra mục đích và mục tiêu học tập, tìm cơ hội để đọc, đánh giá sự tiến bộ và sự thể hiện trong quá trình học tập.

3.2.2. Chiến lược tình cảm (affective)

Chiến lược tình cảm (affective strategies) bao gồm việc người học xác định mức độ tình cảm, và mức độ lo lắng của mình để cố gắng kiểm soát chúng, tự thưởng cho mình vì đã thể hiện tốt trong quá trình học tập, hoặc thở sâu khi cảm thấy sợ giao tiếp bằng ngôn ngữ đích, tự nói chuyện với chính mình theo chiều hướng tích cực (chẳng hạn tự khen mình khi mình tiến bộ), nói chuyện với ai đó về việc mình cảm thấy thế nào khi học ngôn ngữ không phải tiếng mẹ đẻ. Tất cả những điều này sẽ giúp người học vượt qua được những áp lực tâm lý gặp phải trong quá trình học.

3.2.3. Chiến lược xã hội (social strategies)

Chiến lược xã hội (social

strategies) giúp cho người học có thể giao tiếp với người khác và hiểu được văn hóa cũng như ngôn ngữ đích. Chiến lược này bao gồm các hoạt động mà người học tham gia để có cơ hội được thể hiện và vận dụng kiến thức của mình. Những hoạt động này tạo cơ hội để người học tiếp xúc với ngôn ngữ đích. Tuy nhiên, chúng chỉ đóng góp một cách gián tiếp trong quá trình học. Bởi vì chúng không trực tiếp hướng người học vào việc tiếp nhận, tích lũy, nhớ lại và sử dụng ngôn ngữ (Wenden & Rubin, 1987).

Như vậy, trong hệ thống phân loại của Oxford, các chiến lược siêu nhận thức giúp cho người học kiểm soát việc học tập của mình. Các chiến lược tình cảm liên quan đến những yêu cầu về tình cảm của người học, chẳng hạn sự tự tin trong khi học. Các chiến lược xã hội lại tăng cường khả năng tương tác với ngôn ngữ đích. Các chiến lược nhận thức đó là các chiến lược trí tuệ mà người học sử dụng để làm cho cho việc học của họ trở nên có ý nghĩa. Các chiến lược ghi nhớ được sử dụng để tích lũy thông tin. Chiến lược đền bù giúp người học vượt qua những sự thiếu hụt về kiến thức để tiếp tục tiến hành giao tiếp.

4. Chiến lược học ngôn ngữ đối với quá trình học ngoại ngữ

Các nghiên cứu của O' Malley et al. (1985b), Wenden et al. (1987) và Oxford (1989) về chiến lược học cho thấy những người học ngôn ngữ thành công nhìn chung sử dụng các chiến lược nhiều hơn và dễ dàng hơn những người học ngôn ngữ mà kém thành công hơn. Rubin (1981) chỉ ra rằng người học ngôn ngữ thành công thì có những đặc điểm sau: luôn chủ động đoán nghĩa và đoán chính xác, có động cơ giao tiếp mạnh mẽ, sẵn sàng giao tiếp mà không sợ phạm lỗi, tận dụng tối đa các cơ hội để thực hành, làm chủ trong giao tiếp. Tuy nhiên, Chamot et al. (1985) cho rằng việc phân biệt người học giỏi hay kém là dựa vào sự linh hoạt và phù hợp trong việc sử dụng các chiến lược của người học chứ không dựa vào số lượng chiến lược học mà họ đó đã sử dụng. Ngoài ra, ông còn cho rằng những người học giỏi thì sẽ sử dụng những chiến lược học phù hợp để làm bài tập. Stern (1992) nói rằng người học ngôn ngữ thành công sẽ sử dụng các chiến lược sau đây để giải quyết những khó khăn gặp phải trong quá trình học ngoại ngữ và để đạt được mức độ giỏi về năng lực ngôn ngữ: Các nhà nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, nhóm chiến lược siêu nhận thức luôn được người học ngoại ngữ thành công sử dụng trong quá trình thực hiện mục tiêu ngôn ngữ của mình.

Nói tóm lại, kết quả các nghiên cứu đã khẳng định có mối quan hệ chặt chẽ giữa chiến lược học ngôn ngữ đối với sự thành công của người học ngoại ngữ. Bất kể nhiệm vụ gì, nếu có chiến lược phù hợp sẽ dễ đạt được mục tiêu đã đề ra. Do đó, chiến lược học ngôn ngữ rất cần thiết đối với người học ngoại ngữ trong đó có tiếng Anh, vì những lý do sau:

- Các chiến lược học xác định phong cách học của bản thân;

- Giúp người học chủ động thực hiện nhiệm vụ trong khi học;

- Các chiến lược giúp người học thử nghiệm và lên kế hoạch với mục tiêu

phát triển ngôn ngữ mới theo hệ thống có tính trật tự và cải tiến hệ thống này đều đặn và liên tục;

- Người học có cơ hội sử dụng ngôn ngữ trong môi trường giao tiếp thực sự;

- Người học có thể tự theo dõi và thể hiện sự nhạy bén trong việc sử dụng ngôn ngữ.

5. Chiến lược học ngôn ngữ đối với quá trình dạy ngoại ngữ

Vai trò quan trọng của các chiến lược trong học ngoại ngữ đã được các nhà nghiên cứu khảo nghiệm và khẳng định, nên bên cạnh việc phát triển khả năng giao tiếp của người học, người dạy phải chú trọng đào tạo người học sử dụng các chiến lược học tốt để có thể giúp họ thành công hơn trong quá trình lĩnh hội và vận dụng ngoại ngữ. Việc giúp người học hiểu được các chiến lược học tốt và đào tạo họ phát triển và sử dụng các chiến lược học tập tốt đó có thể được xem là những đặc điểm được đánh giá cao của một người giảng viên, giáo viên giỏi. Ngoài ra, nghiên cứu các chiến lược học ngôn ngữ, người dạy có thể định hướng chiến lược phù hợp cho đối tượng học của mình. Với việc được trang bị đầy đủ về chiến lược, người học sẽ tạo ra cho mình động lực học tích cực, chủ động hơn trong quá trình học tập, xóa bỏ được các nỗi sợ và sự lo lắng trong quá trình lĩnh hội kiến thức ngôn ngữ mới.

Với vai trò quan trọng và những lợi ích kể trên của chiến lược học ngôn ngữ, các giảng viên, giáo viên dạy ngoại ngữ nên:

- Chú trọng đến việc dạy các chiến lược học ngôn ngữ để người học được tiếp xúc và khám phá chiến lược học tập khác nhau;

- Giúp người học thử nghiệm và đánh giá các chiến lược học để từ đó chọn riêng cho họ những chiến lược hiệu quả, phù hợp;

- Giới thiệu nhóm chiến lược siêu nhận thức cho cá người học kém hơn nhằm giúp họ cải thiện khả năng học ngoại ngữ của mình;

- Lựa chọn và vận dụng những loại hình bài giảng và bài tập giúp người học có thể phát huy tối đa các lợi thế của các nhóm chiến lược học ngôn ngữ.

III. KẾT LUẬN

Mỗi người học sẽ luôn có những cách thức, chiến lược riêng để học tập và thành công. Việc biết và sử dụng phù hợp các chiến lược ngôn ngữ trong quá trình học ngoại ngữ sẽ là hành trang không nên thiếu cho người học. Tuy vậy, để các chiến lược học ngôn ngữ phát huy hết ưu điểm và vai trò của chúng đòi hỏi người học ngoại ngữ phải biết tạo cho mình động lực học tích cực, có thái độ nghiêm túc, tập trung, không ngừng vươn lên, học hỏi từ mọi người xung quanh và quan trọng hơn hết là biết vận dụng, sử dụng từ vựng trong mọi tình huống giao tiếp. Người học phải luôn nhận thức được mục tiêu ngôn ngữ của bản thân và khát khao học tập, cải thiện năng lực của mình và luôn sẵn sàng kết hợp nhiều cách khác nhau để nâng cao kết quả học tập ngoại ngữ, đặc biệt là khả năng sử dụng ngôn ngữ để chinh phục và sở hữu tiếng Anh, đó chính là "chìa khóa" cho sự thành công trong việc học ngôn ngữ.

Kết luận: Bài viết có ý nghĩa khoa

học và thực tiễn, có thể góp phần tích cực cho quá trình giảng dạy và học ngoại ngữ nói chung cũng như là môn tiếng Anh nói riêng. Phản biện đề xuất tác giả chỉnh sửa một số nội dung đã được nêu cụ thể trong bài viết trước khi nạp đăng bài.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Belen M, S. (1995). *Gender difference, perceptions on foreign language learning and language learning strategies.* Paper presented at the twelfth conference on English teaching and learning in the Republic of China, Fu Jen Catholic University, Taiwan. Đài Loan.

2. Brown, H. (1994). *Principles of language learning teaching* (3rd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall Regents.

3. Chamot, A. U., & Kupper, L. (1989). Learning strategies in foreign language instruction. *Foreign Language Annals, 22*.

4. Chen, J. Y. (2000). *Junior high school students' English learning strategies.* Paper presented at the ninth international symposium on English teaching, Taipei, Đài Bắc

5. Chiang, M., & Liao, P. (2002). The study of learning strategies used by applied English majors in junior college. *The Journal of Chungchou, 16.*.

6. Chung, Y. T. (2000). *The motivation and language learning strategies of students in high school: A site study.* Paper presented at the ninth international symposium on English teaching, Taipei, Đài Bắc.

7. Lê Quang Dũng (2017). The Relationship between Language Learning Strategies and Learning Styles of Ethnic students at Thai Nguyen University, Vietnam (Mối liên hệ giữa chiến lược học ngôn ngữ và phong cách học của sinh viên dân tộc thiểu số tại trường đại học Thái Nguyên). *International Journal of Scientific and Research Publications, 2017*, Volume 7, Issue 8. http://www.ijsrp.org.

8. Lê Quang Dũng (2016). Factors Affecting Language Learning Strategy uses: An overview (Các yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng chiến lược học ngôn ngữ). *Tạp chí khoa học và công nghệ trường đại học Thái Nguyên, Đại học Thái Nguyên.*

9. Lê Quang Dũng (2016). *The relationship between language learning strategies and the ethnicity of non-english major students at Thai Nguyen University from cultural anthropology perspectives (Mối tương quan giữa chiến lược học ngôn ngữ với tính dân tộc)*, Luận án tiến sỹ, Đại học Ngoại ngữ, Đại học Quốc Gia Hà Nội.

10. Nguyễn Thành Đức, Trịnh Hồng Tính & Huỳnh Minh Thư (2012). *Các chiến lược học ngôn ngữ của sinh viên không chuyên Anh văn tại trường đại học Cần Thơ.* Tạp chí khoa học 23b, Đại học Cần Thơ.

VĂN HOÁ PHƯƠNG TÂY VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA NÓ ĐẾN VIỆC HỌC TIẾNG ANH CỦA SINH VIÊN VIỆT NAM

ThS. Dương Thị Hà Lê
Khoa Cơ sở

Tóm tắt: *Trong xu thế hội nhập toàn cầu, sự giao thoa văn hoá ngày càng mạnh mẽ của Phương Đông – Phương Tây có tác động không nhỏ đến việc nuôi dưỡng nguồn tri thức trẻ cho Việt Nam thông qua cầu nối là ngôn ngữ Tiếng Anh.Bài báo này nêu lên mối quan hệ mật thiết và ảnh hưởng của văn hoá Phương Tây và việc học Tiếng Anh, những thách thức và cơ hội khi sinh viên sớm được tiếp xúc với nền văn minh Phương Tây. Bên cạnh đó, bài viết cũng đề cập đến những phương pháp và tính ứng dụng hiệu quả khi đưa những hiệu ứng "Tây hoá" vào quá trình giảng dạy để dễ tiếp cận đến sinh viên.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Tiếng Anh là một ngôn ngữ quan trọng trong quá trình Việt Nam hòa nhập quốc tế, và là một ngoại ngữ chính được dạy trong hệ thống giáo dục ở Việt Nam, đặc biệt là ở cấp độ đại học. Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng thực trạng của việc dạy và học môn tiếng Anh hiện nay trong hệ thống giáo dục là kém hiệu quả.

Có nhiều giải thích khác nhau cho thực trạng yếu kém về kết quả học tiếng Anh và sự thiếu động lực học của sinh viên và cơ hội được tiếp cân với ngôn ngữ Anh còn hạn chế. Sự toàn cầu hoá và giao hoa giữa "phương Đông – phương Tây" là yếu tố then chốt để đưa Tiếng Anh đến gần với sinh viên Việt Nam hơn. Bài viết này tập trung bàn về văn hoá phương Tây ảnh hưởng mạnh mẽ của nó lên việc học ngoại ngữ và từ đó đưa ra các giải pháp cải thiện tình hình giảng dạy hiện tạ phù hợp để tăng cường đông lực và giúp sinh viên Việt Nam nói chung, trường Đại học Kinh Tế Nghệ An nói riêng đạt kết quả học môn tiếng Anh tốt hơn.

II. NỘI DUNG

1. Mối liên hệ giữa ngôn ngữ và văn hóa

Văn hóa của một nền đất nước và ngôn ngữ có liên hệ chặt chẽ, không thể tách rời. Ngôn ngữ là phương tiện chuyên chở văn hóa và văn hóa chứa đựng trong ngôn ngữ. Nó có mối quan hệ mật thiết với nhau. Sự biến đổi và phát triển ngôn ngữ lại luôn luôn đi song song với biến đổi và phát triển văn hóa.Vậy muốn nghiên cứu sâu về văn hóa phải nghiên cứu ngôn ngữ, và tất nhiên muốn đi sâu vào ngôn ngữ phải chú tâm đến văn hóa. Điều đó được thể hiện rõ ràng trong trường hợp tiếp xúc giao thiệp văn hóa mà hai bên (khác dân tộc, khác quốc gia) có bối cảnh văn hóa khác nhau. Rất khó để có thể thông thạo được một ngôn ngữ khi người học không được trực tiếp tham gia sinh hoạt trong nền văn hóa đó. Thông thường thì trình độ sử dụng một ngôn ngữ như một ngoại ngữ (khả năng nghe, nói, đọc và viết, mà nghe là quan trọng nhất) được quyết định bằng hai yếu tố: Sự am hiểu về ngôn ngữ đó và sự hiểu biết về kiến thức văn hóa trong bối cảnh

của ngôn ngữ đó. Khi một người đã nắm được đầy đủ những kiến thức ngôn ngữ mà áp dụng được ngoại ngữ một cách đúng hướng là vì họ không có đủ kiến thức về bối cảnh của ngôn ngữ đó.

Đều này giải thích cho việc nếu chỉ tập trung vào kiến thức mà không đưa những yếu tố văn hoá vào giảng dạy sẽ làm cho sinh viên trở nên bị động, bài học không có tính ứng dụng cao. Ở đây nói đến việc văn hoá Phương Tây tác động đến phong cách sống, phương pháp nghiên cứu nói chung và việc học Tiếng Anh nói riêng của sinh viên Việt Nam. Chính văn hoá Phương Tây là nguồn động lực để mọi sinh viên học thứ tiếng quốc tế, với mong muốn khát khao trở thành công dân toàn cầu.Văn hóa phương Tây mang đến một cơ hội lớn cho sinh viên trong xu thế hội nhập toàn cầu. Vì vậy, khi nghiên cứu về một thứ tiếng để đưa ra phương pháp dạy và học hợp lý, hiệu quả, chúng ta không được bỏ qua yếu tố mang tính nguồn gốc, ở đây là văn hoá Phương Tây. Giảng viên cũng cần đầu tư thời gian tìm hiểu về văn hóa phương Tây để có cái nhìn rộng và sâu kết nối ngôn ngữ và văn hóa trong bài giảng dạy.

2. Thách thức trong quá trình tiếp cận của văn hoá Phương Tây

Từ nửa sau thế kỷ XIX đến năm 1945, chủ yếu là ảnh hưởng của văn hóa phương Tây. Đây là cuộc "ép duyên" văn hóa Đông - Tây, song cũng là một tất yếu lịch sử của quá trình giao lưu và tiếp biến văn hóa. Sau khi cơ bản bình định xong các phong trào yêu nước, chính quyền thực dân Pháp ồ ạt du nhập văn hóa chính quốc vào thuộc địa với những ý đồ có lợi cho chủ nghĩa thực dân.Sự du nhập này, lập tức bị nền văn hóa bản địa phản kháng mạnh mẽ như một lẽ tự nhiên. Song, cũng có không ít tinh hoa của văn hóa phương Tây đã được chúng ta tiếp thu. Lần thứ ba là từ sau chiến tranh thế giới thứ hai đến nay. Luồng văn hóa từ phương Tây vào Việt Nam góp phần làm thay đổi diện mạo văn hóa nước nhà. Đặc biệt phải kể đến thứ ngôn ngữ Quốc tế đã được đưa vào Việt Nam một cách mạnh mẽ, như một làn sóng tuy không còn mới mẻ nhưng rất mạnh mẽ và mang tính toàn cầu hoá, đánh dấu những bước đi đầu tiên của nước ta khi tiếp cận với nền văn hoá Phương Tây. Những năm gần đây, văn hóa nước ngoài đã và đang xâm nhập một cách ồ ạt vào Việt Nam. Chủ thể đón nhận những làn sóng văn hóa ngoại nhập một cách hồ hởi nhất chủ yếu là tầng lớp trẻ - thế hệ tương lai của đất nước. Tuy nhiên, việc tiếp thu văn hóa nước ngoài một cách thụ động, thiếu chọn lọc, thiếu "gạn đục khơi trong", chạy đua theo những điều "lai căng" đã và đang để lại hậu quả khó lường.

3. Ảnh hưởng của văn hóa phương Tây lên việc học ngoại ngữ và Các giải pháp nhằm cải thiện tình hình giảng dạy hiện tại nhằm tăng cường động lực học cho sinh viên trường Kinh tế Nghệ An

3.1. Ảnh hưởng của văn hóa phương Tây lên việc học ngoại ngữ

Việt Nam là một quốc gia đang phát triển nằm ở khu vực Đông nam Châu Á mà Tiếng Anh là ngôn ngữ chính của nhiều nước phát triển và những đất nước nói Tiếng Anh như Mỹ và Anh đại diện văn hóa phương Tây thì lại nằm ở khoảng cách địa lý rất xa vì thế có rất nhiều điều khác biệt đặc biệt là về nền văn hóa. Sinh viên được tiếp cận với nền văn hóa nào thì họ sẽ nhanh chóng tiếp

thu và thích nghi được với ngôn ngữ của văn hóa đó một cách tốt hơn. Văn hóa phương Tây đang thật sự có tác động mạnh mẽ tới việc học Tiếng Anh của sinh viên. Hoàn toàn có thể bắt gặp một sinh viên của một trường đại học giao tiếp Tiếng Anh trôi chảy với một người bản ngữ. Họ tự tin thể hiện bản thân thể hiện sự hiểu biết với một nền văn hóa không phải nơi họ sinh ra. Sách báo, internet, các mối quan hệ công chúng cũng đề cập tới việc giao lưu văn hóa mở ra cơ hội, tạo cơ hội giao lưu gặp gỡ cho sinh viên Việt Nam với các bạn nước ngoài. Trong việc học Tiếng Anh, sinh viên không chỉ học phát âm, ngữ pháp, từ vựng mà còn học cách chia sẻ các giá trị về văn hóa cũng như cách để kết nối cộng đồng lại với nhau. Sinh viên nếu biết nắm bắt cơ hội tìm tòi sâu về nền văn hóa phương Tây chắc hẳn sẽ tìm được niềm cảm hứng để việc học ngôn ngữ Tiếng Anh chưa bao giờ trở nên dễ dàng hơn.

3.2. Các giải pháp nhằm cải thiện tình hình giảng dạy hiện tại nhằm tăng cường động lực học cho sinh viên trường Kinh tế Nghệ An

Nhận thức được tầm quan trọng của văn hóa phương Tây đến việc học ngoại ngữ của sinh viên nói chung và sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An nói riêng, Nhà trường cũng như các giảng viên cần luôn tìm kiếm cũng như học hỏi các chương trình cũng như cập nhật các giáo trình đào tạo ngoại ngữ hiện đại, lồng ghép các nét đặc trưng văn hóa phương Tây vào mỗi bài học theo một cách sinh động nhất, để sinh viên có thể áp dụng được sử dụng các kiến thức văn hóa đó trong môi trường giao tiếp học tập ngoại ngữ. Đội ngũ giảng viên của các trường đại học ở các thành phố lớn phần lớn có điều kiện học tập, làm việc, tiếp xúc trực tiếp với người nước ngoài. Những hiểu biết trực tiếp, gián tiếp về văn hóa phương Tây của giảng viên đã được họ chia sẻ trên giảng đường, trong cuộc sống cho sinh viên.

Ngày càng nhiều kênh thông tin đại chúng mà sinh viên có thể tìm hiểu các nét văn hóa phương Tây để áp dụng vào việc học Tiếng Anh hàng ngày của mình theo một cách rất bổ ích. Sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An có thể nghe, nói, đọc, viết các kiến thức văn hóa về phương Đông, biến nó thành của mình. Từ đó sinh viên có thể tự tin hơn trong giao tiếp, tự tin khi được nói Tiếng Anh. Dưới đây là một vài kênh thông tin mà sinh viên có thể tham khảo:

3.2.1.Thông qua internet

Kết quả điều tra của một nghiên cứu gần đây cho thấy, số sinh viên thường xuyên truy cập internet chiếm 86,1% trong tổng số mẫu điều tra. Điều này cho thấy khả năng giao lưu và tiếp nhận các thông tin về văn hóa qua mạng truyền thông internet là rất lớn.Trong đó, sinh viên tiếp cận internet bằng ngôn ngữ Âu Mỹ với mức độ thỉnh thoảng là 49%, thường xuyên là 19%. Các nội dung tiếp nhận thường liên quan đến văn hóa Âu Mỹ như: ngôn ngữ, phim ảnh, âm nhạc, thời trang, ẩm thực, thông tin thời sự, thông tin về đất nước, cơ hội về việc làm và học tập...

Nhu cầu và năng lực của cá nhân ảnh hưởng đến khả năng và mục đích sử dụng internet của sinh viên.Trong tổng mẫu điều tra có 1/5 số sinh viên sử dụng ngoại ngữ để có thể truy cập internet thường xuyên. Số sinh viên còn lại chủ yếu họ tiếp nhận thông tin từ internet bằng tiếng Việt. Có sự tương quan giữa

mức độ sử dụng internet với xuất thân vùng, miền của sinh viên. Sự khác biệt có ý nghĩa trong kết quả điều tra của chúng tôi là sinh viên xuất thân từ nông thôn miền núi, trung du, ven biển (2.6/4.0 điểm) truy cập internet bằng ngoại ngữ ít hơn so với sinh viên xuất thân từ đô thị (2.9/4.0 điểm).

3.2.2. Thông qua sách, báo, truyền hình, phát thanh

Sách về văn hóa phương Tây ở Việt Nam đến với các bạn trẻ ban đầu là truyện, các tác phẩm văn học. Loại sách mà sinh viên hay tìm đọc thường là sách văn học, sách hướng nghiệp, sách về kỹ năng trong cuộc sống. Lý do sinh viên tìm đọc những cuốn sách này bởi nội dung sách hay, phù hợp với trình độ và nhu cầu của giới trẻ và được quảng bá, tuyên truyền rộng rãi. Tuy nhiên, hiện nay, sinh viên dành thời gian cho việc đọc sách không nhiều so với việc đi làm thêm, vui chơi giải trí, truy cập internet tìm hiểu các vấn đề của cuộc sống, xem truyền hình... Vì vậy, không phải sinh viên nào cũng tiếp nhận văn hóa phương Tây từ sách.

Báo, phát thanh, truyền hình là những phương tiện truyền tải thông tin vô cùng phong phú, đa chiều, thỏa mãn nhu cầu thông tin của sinh viên. Qua đó, sinh viên hiểu biết các vấn đề chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội của phương Tây qua ngôn ngữ chính thống của đất nước đó.

*Một số nguồn báo/website nước ngoài rất hữu ích các bạn có thể tham khảo:

- Google News (https://news.google.com/**)**

Google News là trang tổng hợp tin tức nóng nhất được nhiều người đọc nhất cập nhật liên tục mỗi giờ. Cho nên đây là một trong những nơi đọc báo nhanh điểm qua các vấn đề nổi trội giúp bạn tiết kiệm thời gian xem những tin tức không đáng xem.

- HuffingtonPost (http://www.huffingtonpost.com/**)** HuffingtonPost là trang blog chuyên về tin tức và blog được tạo bởi tác giả Huffington năm 2005. Tuy nhiên hiên nay tờ báo này một trong những trang báo tin tức nổi tiếng nhất thế giới hiện nay.

- CNN (http://edition.cnn.com/**)** Trang CNN có thể nói là khá phổ biến tại Việt Nam vì có nhiều tờ báo nhắc đến và CNN còn là kênh TV tin tức nước ngoài nổi tiếng hiện nay. CNN có nhiều phiên bản ở cả năm châu lục hiện nay. Nội dung chính là tin tức thế giới được cập nhật nhanh nhất, tin công nghệ, thế thao, giải trí, dụ lịch và đời sống.

- New York Times (http://www.nytimes.com/**)** New York Times là tờ báo khá nổi tiếng là lâu đời nhất nước Mỹ hiện nay. Nội dung chính là tin tức thế giới, tin tức nước Mỹ và nhiều chuyên mục tin tức ở hầu hết các lĩnh vực hiện nay từ chính trị, kinh tế, văn hóa, thể thao, khoa học, công nghệ vàđời sống... tất cả điều có trên tờ báo này.

- Fox News (http://www.foxnews.com/**)** Fox News là tờ báo tin tức nổi tiếng và kênh TV tin tức cũng khá nổi tiếng trên thế giới hiện nay. Fox cũng có nhiều phiên bản chuyên về các chuyên mục như kinh doanh, giải trí, radio,…

- NBC News (http://www.nbcnews.com/**)** NBC News là trang báo tin tức nổi tiếng.

3.2.3. *Thông qua nhà trường, gia*

đình, bạn bè và xã hội

Một số trường đại học có các chương trình liên kết đào tạo đại học và sau đại học với các nước châu Âu và Bắc Mỹ là có học bổng cho sinh viên Việt Nam sang nước ngoài học như: Đại học Quốc gia, Đại học Hà Nội, Đại học Ngoại ngữ, Đại học Luật, Học viện Ngoại giao, Đại học Ngoại thương... Sinh viên học giỏi, đặc biệt là ngoại ngữ sẽ có cơ hội nhận học bổng đi học. Do có động lực về việc đi du học, sinh viên sẽ chủ động học ngoại ngữ, tìm hiểu các thông tin về đất nước mà họ muốn đến học, trong đó có tìm hiểu văn hóa.

Việt Nam là nơi thu hút nhiều khách nước ngoài đến thăm, học tập, làm việc, du lịch, trong đó có nhiều khách từ phương Tây đến. Sinh viên có ngoại ngữ giỏi có thể làm việc, giao lưu, trò chuyện cùng với người nước ngoài, đặc biệt là tại các trung tâm ngoại ngữ. Qua quan sát thực tế, qua tiếp xúc trực tiếp với người nước ngoài, sinh viên có thêm hiểu biết và có những ảnh hưởng nhất định.

3.2.4. Thông qua các hoạt động chính trị, kinh tế, văn hóa, ngoại giao giữa Việt Nam với các nước phương Tây.

Không thể phủ nhận vai trò của văn hóa đối với chính trị, kinh tế nên các hoạt động văn hóa - xã hội được xem là "cầu nối" để các đối tác thực hiện thuận lợi sự hợp tác. Trong xu thế hội nhập, các hoạt động chính trị, kinh tế giữa các quốc gia trên thế giới được tăng cường hợp tác thì giao lưu văn hóa càng nhiều. Các hoạt động về văn hóa có thể tổ chức đơn thuần nhưng cũng có nhiều hoạt động giao lưu văn hóa tổ chức sau hoạt động hợp tác về chính trị, kinh tế. Qua giao lưu văn hóa với các nước phương Tây, sinh viên có cơ hội hiểu biết thêm về văn hóa phương Tây.

III. KẾT LUẬN

Giao lưu, tiếp nhận văn hóa trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay là cơ sở cho việc hội nhập về văn hóa, tạo co sở cho chuyển giao công nghệ hiện đại, lien kết trí tuệ và phát triển của các quốc gia dân tộc. Vì vậy những sinh viên là những người nhận được sự ảnh hưởng một cách rõ nét nhất từ Văn hóa phương Tây. Sự tiếp cần ngày càng gần vơi văn hóa phương Tây giúp sinh viên có nhiều tiến bộ, tự tin, tự lập cũng như phát huy được năng lực cá nhân. Việc học Tiếng Anh cũng nhận được nhiều ích lợi từ đó. Qua các phương pháp tiếp cận văn hóa phương Tây, sinh viên có thể cập nhật theo dõi và áp dụng được việc học Tiếng Anh của mình theo cách chủ động và tích cực hơn. Để từ đó, những sinh viên này có thể đạt được kết quả học tập một cách tốt nhất. Nhà trường và giảng viên cũng là người kết nối, làm thế nào để văn hóa phương Tây có thể tiếp cận tới việc học Tiếng Anh của sinh viên một cách nhanh nhất theo một cách văn hóa nhất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Lê Thị Anh, *Ảnh hưởng của văn hóa nước ngoài đến văn hóa Việt Nam giai đoạn hiện nay*, Tạp chí Cộng Sản, *Học viện Báo chí và Tuyên truyền*.

2. *Ảnh hưởng của văn hoá phương Tây đến việc học của sinh viên Hà Nội*(tháng 11 – 2017), Tạp chí VHNT số 401.

3. Các website đọc báo và cập nhật tin tức thế giới, minhtamblog.com.

4. *Học tiếng anh qua bàn ăn của người Mỹ*, Personalitytutor.com.

5. *Internet - sinh viên - lối sống: Nghiên cứu xã hội học về phương tiện truyền thông kiểu mới (*2011), Đại học Quốc gia Hà Nội.

6. *Từ điển Bách khoa Văn hóa học*(2002), *Vũ Đình Phòng dịch*, Viện Nghiên cứu Văn hóa Nghệ thuật, Hà Nội, tr. 448-449.

GIẢI PHÁP XỬ LÝ Ô NHIỄM MÔI TRƯỜNG TẠI CÁC KHU CÔNG NGHIỆP, LÀNG NGHỀ TỈNH NGHỆ AN

ThS. Lê Thị Mỹ Tâm
Khoa Kinh tế quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Bài viết tập trung nghiên cứu hiện trạng chất thải các loại tại khu, cụm công nghiệp và làng nghề và đánh giá diễn biến của chất lượng môi trường không khí, môi trường nước tại các khu, cụm công nghiệp và làng nghề trên địa bàn tỉnh Nghệ An giai đoạn 2017-2018. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm xử lý ô nhiễm môi trường tại các khu, cụm công nghiệp và làng nghề tại địa bàn nghiên cứu.*

Từ khóa: Ô nhiễm môi trường, khu công nghiệp, cụm công nghiệp, làng nghề

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm qua ngành công nghiệp tỉnh Nghệ An đã có sự chuyển biến mạnh mẽ, tăng trưởng ổn định, nhiều ngành và cơ sở sản xuất có khả năng cạnh tranh trên thị trường như: ximăng, mía đường,sữa chế biến các loại, nông sản, thực phẩm, khai thác khoáng sản.... Giá trị sản xuất công nghiệp của tỉnh năm 2018 đạt 56.700 tỷ đồng, đạt mức tăng trưởng 19% so với năm 2017.Nghệ An hiện có 6 khu công nghiệp, 20 cụm công nghiệp và 153 làng nghề đã đi vào hoạt động góp phần phát triển kinh tế và giải quyết việc làm cho tỉnh Nghệ An. Tuy nhiên, phần lớn các khu, cụm công nghiệp và làng nghề đều xây dựng theo hình thức "cuốn chiếu", cơ sở hạ tầng và hạng mục xử lý chất thải, mương tiêu thoát nước đều được thực hiện sau hoặc chưa có làm cho vấn đề ô nhiễm môi trường tại các khu, cụm công nghiệp và làng nghề đang trở thành vấn đề bức xúc. Chính vì vậy, việc đánh giá đầy đủ về chất thải gây ô nhiễm môi trường, từ đó đề xuất các giải pháp xử lý ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp và làng nghề trên địa bàn tỉnh Nghệ An là rất cần thiết.

II. NỘI DUNG

1. Một số vấn đề chung về ô nhiễm môi trường

1.1. Khái niệm, phân loại ô nhiễm môi trường

Ô nhiễm môi trường là hiện tượng môi trường tự nhiên bị bẩn, đồng thời các tính chất Vật lý, hóa học, sinh học của môi trường bị thay đổi gây tác hại tới sức khỏe con người và các sinh vật khác. Ô nhiễm môi trường chủ yếu do hoạt động của con người gây ra. Ngoài ra, ô nhiễm còn do một số hoạt động của tự nhiên khác có tác động tới môi trường.

Theo luật bảo vệ môi trường Việt Nam: "Ô nhiễm môi trường là sự thay đổi tính chất của môi trường, vi phạm tiêu chuẩn môi trường". "Tiêu chuẩn môi trường là những chuẩn mực, giới hạn cho phép được quy định làm căn cứ để quản lý môi trường".

Phân loại ô nhiễm môi trường:

Ô nhiễm môi trường đất là hậu quả các hoạt động của con người làm thay đổi các nhân tố sinh thái vượt qua những giới hạn

sinh thái của các quần xã sống trong đất.

Ô nhiễm môi trường nước là sự biến đổi theo chiều tiêu cực của các tính chất vật lý – hóa học – sinh học của nước, với sự xuất hiện các chất lạ ở thể lỏng, rắn làm cho nguồn nước trở nên độc hại với con người và sinh vật. Làm giảm độ đa dạng các sinh vật trong nước. Xét về tốc độ lan truyền và quy mô ảnh hưởng thì ô nhiễm nước là vấn đề đáng lo ngại hơn ô nhiễm đất

Ô nhiễm môi trường không khí là sự có mặt một chất lạ hoặc một sự biến đổi quan trọng trong thành phần không khí, làm cho không khí không sạch hoặc gây mùi khó chịu, giảm thị lực khi nhìn xa do bụi.

Các loại ô nhiễm khác: Ô nhiễm phóng xạ. Ô nhiễm tiếng ồn, bao gồm tiếng ồn do xe cộ, máy bay, tiếng ồn công nghiệp. Ô nhiễm sóng, do các loại sóng như sóng điện thoại, truyền hình... tồn tại với mật độ lớn. Làm cho con người bị ảnh hưởng nhiều đến não bộ hơn, khiến cơ thể con người chịu nhiều tác động khác do ảnh hưởng bởi các loại sóng này. Ô nhiễm ánh sáng, hiện nay con người đã sử dụng các thiết bị chiếu sáng một cách lãng phí ảnh hưởng lớn tới môi trường như ảnh hưởng tới quá trình phát triển của động thực vật.

1.2. Ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp và làng nghề

Khu công nghiệp là khu vực dành cho phát triển công nghiệp theo một quy hoạch cụ thể nào đó nhằm đảm bảo được sự hài hòa và cân bằng tương đối giữa các mục tiêu kinh tế - xã hội - môi trường. Khu công nghiệp được Chính phủ cấp phép đầu tư với hệ thống hạ tầng kỹ thuật và pháp lý riêng. Những khu công nghiệp có quy mô nhỏ thường được gọi là cụm công nghiệp. với mục tiêu đẩy mạnh phát triển công nghiệp, chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài đã khiến cho nhiều khu công nghiệp được hình thành. Tuy nhiên, bên cạnh những đóng góp tích cực về hiệu quả kinh tế xã hội do các khu công nghiệp mang lại thì quá trình phát triển khu công nghiệp, cụm công nghiệp dẫn đến môi trường bị ô nhiễm nghiêm trọng do chất thải rắn, nước thải và khí thải công nghiệp.

Làng nghề là một đơn vị hành chính cổ xưa mà cũng có nghĩa là một nơi quần cư đông người, sinh hoạt có tổ chức, có kỷ cương tập quán riêng theo nghĩa rộng. Làng nghề không những là một làng sống chuyên nghề mà cũng có hàm ý là những người cùng nghề sống hợp quần thể để phát triển công ăn việc làm. Các cơ sở của làng nghề vừa làm ăn tập thể, vừa phát triển kinh tế, vừa giữ gìn bản sắc dân tộc và các điểm cá biệt của địa phương. Tuy nhiên hoạt động sản xuất tại các làng nghề do hạn chế về cơ sở hạ tầng và công nghệ nên đã xả chất thải gây ô nhiễm môi trường nước, không khí…gây ảnh hưởng xấu đến sức khỏe của người dân, cũng như tác động tới các thành quả về phát triển kinh tế – xã hội.

2. Thực trạng ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp và làng nghề tỉnh Nghệ An.

2.1. Tình hình ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp và làng nghề tỉnh Nghệ An hiện nay.

Tỉnh Nghệ An hiện nay có 6 khu công nghiệp đang hoạt động, 50 cụm công nghiệp trong đó có 20 cụm công nghiệp đang hoạt động và 153 các làng nghề. Hầu hết các khu công nghiệp, cụm công nghiệp, làng nghề tại các huyện chưa xây dựng hệ

thống nước thải tập trung, xử lý thu gom chất thải rắn dẫn đến tình trạng gây ô nhiễm môi trường nước và môi trường không khí xung quanh. Theo thống kê từ UBND tỉnh Nghệ An, tính đến ngày 12/2018 trên địa bàn tỉnh có 3/6 khu công nghiệp đã được xây dựng hệ thống xử lý nước thải tập trung, gồm Bắc Vinh, Nam Cấm, VSIP; mới chỉ có 8/20 cụm công nghiệp đã đầu tư hệ thống xử lý nước thải, tuy nhiên chỉ có cụm công nghiệp Tháp- Hồng -Kỷ đã có hệ thống xử lý tập trung, 7 cụm công nghiệp còn lại chỉ có hồ sinh học. Ngoài ra, cả tỉnh mới có 4/20 cụm công nghiệp có hệ thống tách nước thải và nước mưa, 7/20 cụm công nghiệp chưa có hệ thống xử lý nước thải tập trung. Có 1 cụm công nghiệp đang xây dựng hệ thống xử lý nước thải. Đối với chất thải rắn thông thường, chất thải rắn sinh hoạt, chất thải nguy hại và chất thải công nghiệp cơ bản được các cơ sở thu gom và hợp đồng với các doanh nghiệp có đủ điều kiện vận chuyển nhưng vẫn còn một số hạn chế ví dụ một số cơ sở có số lượng chất thải công nghiệp phát sinh ít vẫn còn thu gom xử lý cùng chất thải sinh hoạt…Nghệ An hiện có 153 làng nghề, có 67 làng nghề không được khuyến khích phát triển, tình trạng ô nhiễm làng nghề hiện đang trong mức báo động nghiêm trọng, nhất là các làng nghề: bún, bánh, nghề chế biến thủy hải sản trong đó có hai làng nghề chế biến thủy hải sản ở Quỳnh Dị- Quỳnh Lưu và làng nghề ở Diễn Ngọc là hai làng nghề nằm trên mức báo động. Cụ thể tình trạng ô nhiễm môi trường tại một số cụm công nghiệp và làng nghề trên địa bàn tỉnh.

Cụm công nghiệp Diễn Hồng huyện Diễn Châu được đầu tư xây dựng năm 2013 có tổng diện tích 10 ha với 41 cơ sở sản xuất, kinh doanh như sản xuất thép cây, phôi thép, ống thép mã kẽm, tôn lợp, thép gai, hạt nhựa... Tuy nhiên, do không đảm bảo quy trình xử lý nước thải, khí thải nên khói từ các cơ sở đốt nhựa, luyện phôi thép, nước thải công nghiệp thải ra môi trường ảnh hưởng đến đời sống người dân nơi đây.

Cụm công nghiệp Tháp - Hồng - Kỷ huyện Diễn Châu với hơn 30 cơ sở sản xuất, kinh doanh ống thép kẽm, phôi thép, tôn lợp, thép, may công nghiệp, phân bón... Tuy đã xây dựng hệ thống xử lý môi trường tập trung hiện đại công suất 300 m3/ngày nhưng do chưa hoạt động nên nước thải của các nhà máy vẫn chưa được xử lý triệt để trước khi thải ra môi trường. Người dân sống xung quanh cụm công nghiệp đang phải chịu bị ô nhiễm bởi khí thải, nước thải.

Tại Khu công nghiệp Đồng Cạn xã Đồng Hợp huyện Quỳ Hợp, nước thải từ các cơ sở sản xuất đục ngầu hàng ngày chảy ra con suối nhỏ và đổ ra sông Hiếu gây ô nhiễm môi trường.

Ở thành phố Vinh, 3/5 cụm công nghiệp đi vào hoạt động nhưng hệ thống xử lý nước thải chưa được đầu tư đồng bộ, nước thải của nhiều doanh nghiệp thải trực tiếp ra môi trường. Chẳng hạn, tại Công ty TNHH Xuân Ngọc chuyên sản xuất gỗ ván ép, gỗ dán... ở Cụm công nghiệp Đông Vĩnh.

Làng nghề bún, bánh Huỳnh Dương xã Diễn Quảng huyện Diễn Châu với gần 300 hộ, bình quân mỗi ngày sản xuất khoảng 10 tấn bún tiêu thụ ra thị trường. Cũng từ đây, mỗi ngày có hàng ngàn lít nước ngâm tinh bột chưa qua xử lý được xả thẳng ra các con mương nội đồng, nước thải ứ đọng lại, khiến mùi hôi thối bốc lên nồng nặc không

chịu được. Những năm gần đây, tình trạng ô nhiễm môi trường ở làng nghề bún bánh Huỳnh Dương còn tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất nông nghiệp, khiến nhiều diện tích lúa của nông dân không gieo cấy được, hoặc nếu gieo cấy thì cho năng suất thấp. Bức xúc về tình trạng ô nhiễm, một số người dân làng Huỳnh Dương và các làng lân cận nhiều lần cầu cứu lên các cơ quan chức năng, chính quyền địa phương nhưng vẫn chưa có hướng giải quyết.

Làng nghề chế biến bún bánh Quy Chính xã Vân Diên huyện Nam Đàn với 90% hộ dân làm nghề, lâu nay cũng xả nước ngâm gạo trực tiếp ra môi trường, khiến môi trường ở đây ô nhiễm nghiêm trọng. Năm 2017, Hội Nông dân tỉnh Nghệ An đã đầu tư xây dựng tuyến mương dài 80m có nắp đậy nên tình trạng ô nhiễm có phần đỡ hơn. Thế nhưng nước thải vẫn chưa có hệ thống lắng lọc xử lý nào, nước thải sau sản xuất của tất cả các hộ dân đều xả thẳng ra cánh đồng sản xuất gần đó nên hơn 1 ha đất không sản xuất được.

Làng nghề Ngọc Văn xã Diễn Ngọc và một số làng nghề chế biến thủy hải sản, tình trạng ô nhiễm không khí diễn ra trầm trọng. Hầm chứa nước thải tập trung không đáp ứng yêu cầu, không có nắp, đáy chống thấm nên bốc mùi hôi thối trên diện rộng. Theo chứng kiến ở làng nghề, các loại cá như cá cơm, cá mu, cá chỉ vàng được làm sạch bằng nước, sau đó tách đôi và đưa ra phơi khô một đến 2 nắng; công đoạn tiếp theo là hấp, sấy và cho ra thành phẩm. Để được một mẻ cá thành phẩm, công đoạn bóc vảy, rửa cá bằng nước sạch được đổ ra sông, biển và cống rãnh tại khu dân cư nên ô nhiễm môi trường là không thể tránh khỏi. Cạnh đó, cảng cá Lạch Vạn (xã Diễn Ngọc), môi trường cũng trong tình trạng ô nhiễm trầm trọng. Trung bình mỗi ngày có khoảng 450 tàu thuyền cập bến, hầu như đều xả rác thải, nước bẩn, túi nilon thẳng xuống biển. Xung quanh cảng cá này, rác ngập tràn bờ đê. Chưa kể, mỗi ngày, ngư dân cũng thải xuống sông hàng chục lít dầu thải thay máy.

Làng nghề truyền thống Phú Lợi phường Quỳnh Dị, Thị xã Hoàng Mai luôn tự hào về sản phẩm nước mắm với 515 hộ tham gia sản suất nhiều sản phẩm phong phú và đa dạng. Cùng với đó là các lò hấp sấy cá cơm đã và đang phát triển song hành. Tuy nhiên, vấn nạn ô nhiễm môi trường đang là đề tài "nóng" đối với các cơ quan chức năng và chính quyền địa phương bởi từ lâu, toàn bộ nước thải từ việc chế biến đều thải trực tiếp ra ngoài mà không qua quy trình xử lý nào... Một lò cá cơm được mở với số vốn không nhiều, chỉ cần đầu tư từ 100 triệu đến 500 triệu đồng là đã có một lò chế biến cá cơm công suất từ 2 đến 5 tấn/ngày. Tuy nhiên, do phát triển theo dạng tự phát, không theo quy hoạch nên hầu hết các cơ sở hấp sấy cá khô đang gây ô nhiễm môi trường…

Trước vấn nạn ô nhiễm môi trường đang có chiều hướng gia tăng, sở TNMT Nghệ An đã thành lập nhiều đoàn thanh kiểm tra để có biện pháp chấn chỉnh. Trong năm 2017 và 6 tháng đầu năm 2018, sở này đã tham mưu thành lập đoàn kiểm tra liên ngành cấp tỉnh đối với 140 cơ sở và đã tiến hành xử phạt hành chính đối với 31 cơ sở với hơn 2,5 tỷ đồng. Tuy nhiên giải pháp này không xử lý triệt để vấn nạn ô nhiễm

môi trường tại các khu, cụm công nghiệp và làng nghề trên địa bàn tỉnh.

2.2. Các nguyên nhân gây ra tình trạng gây ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp và làng nghề tại Nghệ An.

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng ô nhiễm môi trường docác khu công nghiệp, cụm công nghiệp chủ yếu phát triển theo mô hình đa ngành, chưa thực sự quan tâm đến các vấn đề về môi trường, tác động tiêu cực tới môi trường sống xung quanh.

Số doanh nghiệp trên địa bàn nhiều, chủ yếu vừa và nhỏ việc thu gom xử lý chất thải rắn, chất thải nguy hại, chất thải công nghiệp còn nhiều hạn chế, xả thái chưa đạt tiêu chuẩn ra môi trường, kinh phí cho công tác bảo vệ môi trường còn thấp. Công tác đầu tư, quản lý các cụm công nghiệp còn nhiều bất cập, trong khi đó lực lượng phụ trách công tác môi trường quá mỏng.

Các làng nghề thường có quy mô sản xuất nhỏ lẻ, công nghệ lạc hậu nên việc đầu tư cho xây dựng hệ thống bảo vệ môi trường như giảm thiểu chất thải từ các quá trình sản xuất chưa được quan tâm đúng mức.

Để khắc phục vấn đề ô nhiễm tại các làng nghềcần có kinh phí đầu tư xây dựng, vận hành các công trình bảo vệ môi trường và xử lý triệt để ô nhiễm môi trường rất lớn, trong khi ngân sách Nhà nước hạn hẹp, việc kêu gọi đầu tư theo hình thức xã hội hóa hiệu quả chưa cao, các doanh nghiệp khó khăn về vốn, do đó việc xử lý chất thải, xử lý ô nhiễm môi trường bị hạn chế. Đặc biệt là trong vấn đề xử lý chất thải rắn, xử lý triệt để ô nhiễm môi trường đối với các cơ sở ô nhiễm môi trường nghiêm trọng.

Một số công trình nghiên cứu thử nghiệm xử lý nước thải làng nghề đã được triển khai nhưng hiệu quả còn thấp và kém ổn định. Các công trình xử lý nước thải tập trung của làng nghề hầu hết chưa được đầu tư. Một vài điểm đang đầu tư nhưng chưa đi vào hoạt động. Tại nhiều làng nghề chưa có hệ thống xử lý nước thải công nghiệp, nước thải được đổ trực tiếp ra hệ thống cống rãnh chung hoặc ra sông.

Một nguyên nhân nữa dẫn đến tình trạng ô nhiễm là do cơ chế chính sách về môi trường làng nghề cũng chưa thực sự phù hợp. Năng lực đội ngũ cán bộ quản lý môi trường địa phương và nguồn lực dành cho việc triển khai thực hiện còn hạn chế. Công tác xã hội hóa đầu tư hạ tầng và thực hiện bảo vệ môi trường đối với các làng nghề hầu như chưa được triển khai.

Tuy nhiên, nguyên nhân chính gây ra tình trạng ô nhiễm phần lớn là do ý thức của người dân và doanh nghiệp về bảo vệ môi trường còn quá thấp, ý thức tự giác của người dân tại các làng nghề còn kém, thường xuyên xả thải ra môi trường một cách vô tội vạ nên tình trạng ô nhiễm ngày càng nghiêm trọng hơn.

3. Giải pháp xử lý ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp và làng nghệ tỉnh Nghệ An.

Nhìn nhận các nguyên nhân gây ra trình trạng ô nhiễm môi trường là rất quan trọng. Từ đó các cơ quan chức năng có liên quan và toàn dân tỉnh Nghệ An cần chú trọng thực hiện một một số giải pháp nhằm khắc phục tình trạng ô nhiễm môi trường tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp và làng nghề tại tỉnh Nghệ An hiện nay.

Thứ nhất: Phân loại từng nhóm doanh nghiệp, trong đó chú ý đến các doanh nghiệp gây ô nhiễm môi trường để tranh

tra, kiểm tra thường xuyên, gắn với xử lý nghiêm sau thanh tra, kiểm tra.

Thứ hai: Tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp cần kiểm tra lại quy trình thẩm định, phê duyệt bản cam kết và kế hoạch bảo về môi trường đối với các cơ sở sản xuất , kinh doanh một cách chặt chẽ, đồng thời giám sát sau phê duyệt, đảm bảo các cam kết được thực hiện nghiêm túc.

Thứ ba: Tỉnh Nghệ An cần có các giải pháp để đảm bảo hoạt động quan trắc môi trường tại các cơ sở sản xuất kinh doanh thực chất, đầu tư lắp đặt các trạm quan trắc online, quan tâm giải quyết các kiến nghị phản ánh của cử tri và nhân dân liên quan đến vấn đề bảo vệ môi trường trên địa bàn.

Thứ tư: Các sở ban ngành liên quan trong tỉnh cần tập trung hướng dẫn, đôn đốc các cở sở sản xuất tại các làng nghề công tác ứng dụng công nghệ tiên tiến, thân thiện với môi trường, áp dụng sản xuất sạch hơn, các giải pháp kỹ thuật xử lý môi trường để các làng nghề, cơ sở sản xuất hoạt động bền vững.

Thứ năm: Đẩy mạnh công tác đầu tư cho các công trình bảo vệ môi trường trên địa bàn tỉnh, gia tăng nguồn trợ cấp từ ngân sách nhà nước, kêu gọi vốn đầu tư tư nhân và hình thức xã hội hóa trong dân.

Thứ sáu: Hoàn thiện hệ thống chính sách về bảo về môi trường từ cấp tỉnh đến cấp huyện, phân cấp, phần quyền rõ rành minh bạch. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra thường xuyên đối với các cơ sở gây ô nhiễm môi trường.

*Thứ bảy:*Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, vận động, giáo dục về môi trường trong toàn xã hội nhằm tạo sự chuyển biến và nâng cao nhận thức, ý thức chấp hành pháp luật bảo vệ môi trường, trách nhiệm xã hội của người dân, doanh nghiệp trong việc gìn giữ và bảo vệ môi trường; xây dựng ý thức sinh thái, làm cho mọi người nhận thức một cách tự giác về vị trí, vai trò, mối quan hệ mật thiết giữa tự nhiên - con người - xã hội.

III. Kết luận

Thực trạng ô nhiễm môi trường nước, môi trường không khí tại các khu, cụm công nghiệp và làng nghề trên địa bàn tỉnh Nghệ an đang ở mức báo động. Tỉnh Nghệ An cần tích cực, quyết liệu sử dụng các giải pháp xử lý ô nhiễm môi trường có như vậy công tác bảo vệ môi trường ngày càng tốt hơn đảm bảo môi trường trong sạch đẹp, đảm bảo chất lượng đời sống của nhân dân được nâng lên. Đồng thời, thực hiện thành công chiến lược bảo vệ môi trường quốc gia đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030 trên địa bàn tỉnh Nghệ An theo quyết định số 1216/QĐ-TTg của thủ tướng chính phủ ngày 5/9/2012.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục thống kế tỉnh Nghệ An (2017), *Niên giám thống kê tỉnh Nghệ An năm 2017*, NXB Thống kê.

2. Cổng thông tin điện tử tỉnh Nghệ An, *Báo cáo kinh tế xã hội tỉnh Nghệ An năm 2018.*

3. Duy Tú (2019), *Báo động ô nhiễm môi trường và mất an toàn lao động tại Nghệ An*, https://dantri.com.vn

4. Nguyễn Thế Chinh (2012), *Kinh tế và quản lý môi trường,* NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội

*5. Nghệ An: Báo động ô nhiễm nghiêm trọng tại các làng nghề(2019)*http://moitruong24h.vn/.

6. Nghệ An: "Nóng" ô nhiễm cụm công nghiệp (2018), https://baonghean.vn/

7. Phan Thị Hằng (2012), *Quản lý chất thải tại các khu, cụm công nghiệp ỏe thành phố vinh và các khu vực lân cận*, LVThs, Trường Khoa học tự nhiên

MARKETING THÔNG QUA NGƯỜI ẢNH HƯỞNG

ThS. Nguyễn Thị Quỳnh Trang
Khoa Quản trị kinh doanh

Tóm tắt: *Khách hàng có thể nghi ngờ về các thông điệp quảng cáo của một nhãn hàng, nhưng họ lại có thể dễ dàng tin tưởng vào những nhận xét, đánh giá của một người nổi tiếng về một sản phẩm nào đó mà họ đang quan tâm. Điều này cho thấy sức mạnh của kênh marketing thông qua người ảnh hưởng (infuencer marketing). Trong những năm qua, sự phát triển mạnh mẽ của mạng xã hội đã tạo ra các hình thức marketing online độc đáo và hiệu quả, một trong số đó là kênh truyền thông thông qua những người có ảnh hưởng nhất định. Tuy nhiên, lựa chọn đúng người tạo ra sự ảnh hưởng đối với công chúng và làm cách nào để các thông điệp do người ảnh hưởng truyền tài có sức lan tỏa cũng là vấn đề quan trọng đối với các doanh nghiệp.*

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Người tiêu dùng ngày nay thường nhìn vào các nhân vật ảnh hưởng (influencer) trên truyền thông xã hội để điều chỉnh các hành vi, quyết định mua hàng của mình. Đó là những người mà cách họ ăn mặc như thế nào, họ đi đến những nơi đâu, họ quan tâm đến ai đều có tác động đến và khơi nguồn cảm hứng cho những người theo dõi họ (follower).

Dù các doanh nghiệp quảng cáo sản phẩm hay dịch vụ theo phương thức nào thì yếu tố quan trọng nhất chính là sự tin tưởng của khách hàng. Khi người ta tin tưởng thì họ mới có hành vi mua hàng hay sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp. Như vậy vấn đề mấu chốt chính là tạo sự tin tưởng từ khách hàng. Một trong các phương pháp marketing là nhờ tới sự nổi tiếng của những cá nhân trên mạng xã hội, những người có tiếng nói trong xã hội - hay nói chung là những người có tầm ảnh hưởng- để tiếp cận người dùng gần hơn, giúp cộng đồng tin vào sản phẩm hơn đã và đang được nhiều doanh nghiệp áp dụng.

II. NỘI DUNG

1. Tổng quan về hình thức marketing thông qua người ảnh hưởng (Influencer marketing)

1.1. Marketing thông qua người ảnh hưởng là gì?

Marketing thông qua người ảnh hưởng (influencer marketing) là hình thức marketing sử dụng những người ảnh hưởng (influencer) để gửi thông điệp của nhãn hàng đến thị trường. Thay vì quảng cáo trực tiếp đến một nhóm khách hàng, thương hiệu sẽ thông qua người ảnh hưởng để giúp doanh nghiệp làm điều đó. Những người ảnh hưởng sẽ lan truyền tiếng nói của họ thông qua các kênh mạng xã hội với nội dung hoặc là do nhãn hàng biên soạn trước hoặc do người ảnh hưởng tự

viết theo cách của họ.

Thuật ngữ "người ảnh hưởng" (influencer) chỉ những người có sức ảnh hưởng tới cộng đồng, họ có khả năng tác động tới suy nghĩ và hành vi của một nhóm người. Những người này thường có xu hướng ảnh hưởng về một lĩnh vực hay khía cạnh nhất định nào đó như: mua sắm, thời trang, mỹ phẩm, thể thao...

Nhóm người có ảnh hưởng được chia thành 3 nhóm, bao gồm:

Nhóm 1: Nhóm chuyên gia, bao gồm những giáo sư, tiến sĩ, giảng viên, chuyên viên, doanh nhân – những người có chuyên môn và kiến thức chuyên sâu cho một lĩnh vực nào đó, người tạo nên cảm hứng cho cộng đồng.

Nhóm 2: Người nổi tiếng - những người hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật như: diễn viên, ca sĩ, người mẫu, MC...

Nhóm 3: Những cá nhân có sức ảnh hưởng trên mạng xã hội (blogger, vlogger...)

Điểm chung của cả ba nhóm người này chính là họ đều có lượng người theo dõi lớn trên mạng xã hội. Chính vì vậy, các công ty cần tìm kiếm cơ hội để kết nối với khách hàng mục tiêu bằng cách đưa hình ảnh nhãn hiệu, sản phẩm của mình vào trong các cuộc đối thoại giữa người ảnh hưởng và công chúng của họ.

Kênh marketing này rất phù hợp với một số sản phẩm, dịch vụ thuộc các ngành như: mỹ phẩm, thời trang, phong cách sống, sản phẩm dành cho mẹ và bé, thực phẩm và đồ uống, thể thao....

1.2. Lợi ích của hình thức marketing thông qua người ảnh hưởng

Thứ nhất, kênh marketing này rất có hiệu quả trong việc thu hút sự chú ý của khách hàng mục tiêu. Thay vì bị động tiếp nhận thông tin từ các nhãn hàng như trước đây, hiện nay người dùng thích tìm kiếm và lắng nghe thông tin từ những người ảnh hưởng đến họ, trên các mạng xã hội. Họ rất quan tâm đến việc "người ảnh hưởng" mua cái gì, dùng sản phẩm, dịch vụ nào và nhận xét như thế nào về chúng... Vì vậy, họ tiếp cận nội dung thông điệp đó với tâm thế chủ động và thoải mái.

Thứ hai, phương pháp này dễ dàng tạo ra sự tin cậy cho nhãn hàng với công chúng của mình.

Người có ảnh hưởng là người đã có được một uy tín nhất định đối với khách hàng mục tiêu và có thể thuyết phục khách hàng sử dụng những sản phẩm hay dịch vụ mà họ đang ủng hộ. Bằng những cách sau, họ có thể tạo ra ảnh hưởng lên khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp:

- Viết một bài báo hoặc một bài cảm nhận về doanh nghiệp và những sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp trên trang cá nhân, trang web của họ.

- Cho phép doanh nghiệp đăng các bài báo với mục đích marketing lên trang web của họ, với điều kiện là họ nhận được một lợi ích cụ thể nào đó.

- Chia sẻ những thông tin liên quan đến sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp trên mạng xã hội.

So với việc để nhãn hàng tự nói về mình, thông qua các hình thức này,

công chúng cảm thấy tin tưởng hơn vào nhưng điều được chia sẻ bởi một người họ đã biết. Đặc biệt với những nhãn hàng mới thị trường, khi họ chưa có thời gian để gây dựng mối quan hệ và sự hiểu biết với các nhóm công chúng mục tiêu, việc sử dụng tiếng nói của một người ảnh hưởng có thể sẽ là một công cụ hữu hiệu.

2. Một số điển hình về chiến dịch Marketing thông qua người ảnh hưởng

2.1. Chiến dịch Vinmart+ - Giờ vàng nội trợ

Với việc ra mắt hàng trăm cửa hàng Vinmart+ trên khắp cả nước vào giữa năm 2017, Vinmart đã thực hiện một chiến dịch truyền thông lớn mang tên "Vinmart+ - Giờ vàng nội trợ". Với khung giờ khuyến mãi từ 16h - 19h30 hàng ngày, Vinmart+ muốn truyền tải một thông điệp: "Phụ nữ hiện đại vừa có thể hoàn thành tốt công việc ngoài xã hội, vừa có thể chu toàn được công việc nội trợ nhờ sự tiện lợi, an toàn và tiết kiệm từ Vinmart+"

Người được lựa chọn để truyền thông cho chiến dịch này là Hồng Đăng - một nam diễn viên truyền hình nổi tiếng. Mục tiêu chiến dịch là hướng đến những bà nội trợ, và thoạt nhìn qua thì người được chọn để chia sẻ thông điệp có vẻ không liên quan gì đến nội dung thông điệp.

Tuy nhiên, bài đăng của diễn viên Hồng Đăng trên trang facebook cá nhân của anh chia sẻ quan điểm một người đàn ông hoàn toàn có thể phụ giúp công việc nội trợ trong gia đình với sự trợ giúp của Vinmart+, đã thu hút hơn 10 nghìn lượt tương tác, những bình luận đều mang tính tích cực và thảo luận về quan điểm được chia sẻ trên bài đăng.

2.2. Soc & Brothers (SNB) - Chiến dịch quảng bá sản phẩm cặp chống gù từ Nhật Bản - Neko Hero

Chiến dịch quảng bá cho sản phẩm cặp chống gù Neko Hero của nhà phân phối sản phẩm mẹ và bé SNB cũng thu hút được nhiều sự quan tâm của các bậc phụ huynh trong mùa tựu trường năm 2017. Với đối tượng khách hàng mà nhãn hàng nhắm đến là các bậc phụ huynh và tập trung vào thị trường miền Bắc, nữ nhà văn Trang Hạ - một gương mặt quen thuộc với những chia sẻ quan điểm thẳng thắn, sâu sắc và không kém phần nhân văn về các vấn đề xã hội, quyền phụ nữ, trẻ em - đã được lựa chọn làm người chia sẻ các thông điệp.

Không mang nặng tính chất quảng cáo, Trang Hạ chia sẻ một kỉ niệm xúc động về chiếc cặp đầu tiên do chính tay mẹ cô làm đã gắn bó với cô suốt 7 năm trời. Trang Hạ cũng lồng ghép một mini game "Give away" 3 chiếc cặp chống gù Neko Hero cho những phụ huynh có chia sẻ hay nhất về con mình trong mùa tựu trường này.

Bài viết của Trang Hạ nhận được hơn 1,5 nghìn lượt tương tác, 91 lượt chia sẻ và phản hồi tích cực của khán giả. Điều mà nhãn hàng nhận được từ bài viết này không chỉ là doanh thu bán hàng, mà còn đọng lại trong lòng những khách hàng tiềm năng về một thương hiệu đầy tính nhân văn.

3. Những yếu tố tạo nên thành

công của một chiến dịch marketing thông qua người ảnh hưởng

3.1. Lựa chọn đúng người ảnh hưởng

Có thể nhận thấy một trong những yếu tố then chốt đầu tiên tạo cơ sở cho việc thực hiện một chiến dịch marketing thành công là lựa chọn người ảnh hưởng. Để làm được điều này, nhãn hàng phải trả lời được các câu hỏi sau: Mục tiêu của nhãn hàng là gì? Ai là nhóm công chúng/ khách hàng mục tiêu? Thực hiện chiến dịch marketing chỉ sử dụng người ảnh hưởng hay là sẽ kết hợp với các phương pháp khác?

Với xu hướng "số hóa" của thị trường hiện nay, việc lựa chọn người ảnh hưởng không dựa trên cảm tính mà cần có sự tìm hiểu kỹ càng. Doanh nghiệp nên tìm hiểu những người theo dõi tin (follower) trên các trang mạng xã hội của mình là ai, họ tương tác với nhãn hiệu của doanh nghiệp và với nhau như thế nào, mối quan tâm của họ là gì. Qua đó, doanh nghiệp có thể hiểu được nên chọn nhân vật ảnh hưởng nào thì sẽ được khách hàng mục tiêu của mình đón nhận nhiều nhất.

Doanh nghiệp có thể tham khảo những tiêu chí cơ bản sau để có thể lựa chọn người ảnh hưởng phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp:

- Mức độ bao phủ

Độ phủ của một người ảnh hưởng thể hiện qua số lượng người theo dõi họ. Từ đó doanh nghiệp sẽ phân tích và đưa ra các con số định lượng như: người hâm mộ và người theo dõi của người ảnh hưởng đó là nữ hay nam, độ tuổi trung bình là bao nhiêu, họ ở đâu… và yếu tố định tính: người theo dõi hay người hâm mộ có thực sự quan tâm và tương tác tốt với các chủ đề mà người ảnh hưởng đó đề cập tới hay không.

- Mức độ tương tác

Selena Gomez, một nhân vật được xem là có tầm ảnh hưởng lớn nhất trên các mạng xã hội năm 2016, đã được chọn làm đại sứ cho nhãn hiện Pantene Bắc Mỹ năm 2017. Mặc dù Gomez có hơn 230 triệu lượt người theo dõi từ các trang mạng xã hội và 65% trong số đó là nữ, nhưng chỉ có 25% số này sinh sống ở Mỹ và 3% có tương tác với các bài đăng của cô. Nói cách khác, khả năng quảng bá sản phẩm cho phụ nữ ở Mỹ của Gomez sẽ rất hạn chế. Điều này cho thấy nếu chỉ quan tâm đến lượng người theo dõi là chưa đủ mà còn phải quan tâm đến hình ảnh cá nhân và cách tương tác của họ với công chúng. Để đánh giá tính hiệu quả của các thông điệp phát đi từ người ảnh hưởng, nhãn hàng có thể đánh giá thông qua lượng tương tác trung bình của những người theo dõi với chủ đề được chia sẻ. Một người có thể có rất nhiều người theo dõi, nhưng chúng ta không chắc được một số điều: Thứ nhất, họ có phải là những người theo dõi thường xuyên không; Thứ hai, nội dung về nhãn hàng có phải là mối quan tâm của họ không; Thứ ba, chi phí có hợp lý không. Đã có nhiều doanh nghiệp chi rất nhiều tiền để có được những bài viết hay chia sẻ của những người nổi tiếng với hàng trăm nghìn, thậm chí hàng triệu lượt theo dõi, nhưng hiệu quả mang lại lại không như

mong muốn.

- Sự tương đồng hoặc mối quan tâm với sản phẩm, dịch vụ cần quảng bá

Mỗi người ảnh hưởng đều có một mối quan tâm nhất định. Khi bất kì sản phẩm, dịch vụ nằm trong mối quan tâm đó được họ giới thiệu, sự tín nhiệm mà công chúng dành những nội dung đó chắc chắn sẽ cao hơn. Khi thương hiệu tác động được vào quá trình chia sẻ đó, khả năng chiếm lĩnh tâm trí khách hàng cao hơn rất nhiều khi lựa chọn một người có sức ảnh hưởng lớn thay vì có sự liên quan với sản phẩm.

3.2. Tiết chế về nội dung thương hiệu và khéo léo trong cách thức chia sẻ

Với đặc tính của một nội dung truyền thông được tài trợ, bài đăng của người ảnh hưởng khó tránh khỏi việc hàm chứa nhiều thông tin liên quan trực diện đến thương hiệu.Doanh nghiệp nên chuyển tải nội dung thông điệp thông qua người ảnh hưởng bằng chính ngôn ngữ của họ và dước góc nhìn của họ.Việc tạo ra động lực chia sẻ từ bên trong cho chính người ảnh hưởng sẽ khiến cho nội dung họ chia sẻ trở nên tự nhiên, có hồn, có cảm xúc và dễ đi vào lòng công chúng. Với những bài đăng chỉ đơn thuần cung cấp thông tin mà thiếu đi trải nghiệm cá nhân và cảm xúc về thương hiệu của bản thân người ảnh hưởng thì sẽ khó khăn trong việc thu hút sự chú ý và đạt được niềm tin của công chúng.

Người ảnh hưởng cần thể hiện được sự yêu thích và lòng tin với sản phẩm chia sẻ: họ càng thể hiện sự nhiệt huyết với sản phẩm bao nhiêu thì sự tín nhiệm của người tiêu dùng dành cho những nội dung đó lại càng cao bấy nhiêu. Thương hiệu nên chủ động đứng ở vai trò của người truyền cảm hứng, đem những giá trị lí tính và cảm tính đến với người ảnh hưởng và làm cho họ thực sự thấu hiểu nó, từ đó trao gửi đến những người xung quanh. Doanh nghiệp cũng cần hiểu rõ, mối quan hệ với những người ảnh hưởng không thể chỉ xây dựng dựa trên lợi ích về kinh tế mà cần có sự thấu hiểu và phối hợp ăn ý giữa hai bên.

Nội dung cần được chia sẻ một cách tự nhiên, chân thành: Một vài thương hiệu vẫn mắc sai lầm khi triển khai chiến dịch truyền thông qua người có ảnh hưởng khi áp đặt ý kiến chủ quan từ thương hiệu vào quan điểm chia sẻ của họ. Hơn ai hết, người ảnh hưởng hiểu rõ công chúng của họ là ai và họ muốn nghe những điều gì, theo cách thức như thế nào. Bởi thế, doanh nghiệp nên hỗ trợ nỗ lực truyền tải nội dung thông qua người ảnh hưởng bằng chính ngôn ngữ, thể nghiệm cá nhân và dưới góc nhìn của bản thân họ.

3.3. Lựa chọn kênh truyền thông phù hợp

Để phương pháp marketing này thực sự có hiệu quả, doanh nghiệp không nên sử dụng đơn lẻ kênh truyền thông thông qua người ảnh hưởng mà cần cộng hưởng với các kênh truyền thông khác để tạo ra một hành trình trải nghiệm trọn vẹn cho khách hàng từ khâu nhận biết, đến quan tâm, tìm hiểu và cuối cùng là ra quyết định mua hàng.

Một gợi ý là doanh nghiệp có thể

kết hợp với kênh tiếp thị liên kết (affiliate marketing) - khi doanh nghiệp chi trả hoa hồng cho người ảnh hưởng nếu họ thu hút được các đơn hàng từ khách hàng. Nếu có sự kết hợp này, doanh nghiệp vừa đánh giá hiệu quả của người ảnh hưởng thông qua các chỉ số như like, share, comment; vừa đảm bảo thực hiện cam kết về mặt doanh thu. Từ đó, các nhãn hàng có thể thu được lợi ích từ cả 2 phía:

- Một là sự truyền tải thông điệp của thương hiệu tới khách hàng thông qua người ảnh hưởng tới người theo dõi của họ.

- Hai là thu được lợi nhuận trực tiếp từ đơn hàng thông qua link liên kết mà người ảnh hưởng sử dụng, trong khi vẫn theo dõi được sự hiệu quả của từng người ảnh hưởng.

III. KẾT LUẬN

Với những đặc thù riêng, kênh marketing thông qua người ảnh hưởng đặc biệt phù hợp và phát huy sức mạnh đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực làm đẹp, thời trang, phong cách sống, các sản phẩm dành cho mẹ và bé, thực phẩm và đồ uống. Về quy mô doanh nghiệp, kênh marketing này sẽ là vũ khí hữu hiệu và vừa sức với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, khi họ không có ngân sách dồi dào để "chiến đấu" với những thương hiệu lớn. Ngoài ra, với khả năng thu hút sự chú ý và gây dựng niềm tin với người tiêu dùng, kênh marketing này còn đặc biệt phù hợp với các nhãn hàng mới. Với ảnh hưởng ngày càng sâu sắc của mạng xã hội, kênh marketing này sẽ tiếp tục phát huy sức mạnh riêng của mình đối với các nhãn hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS Trương Đình Chiến (2013), *Quản trị marketing*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.

2. Philip Kotler (2018), *Marketing trong cuộc cách mạng công nghệ 4.0*, NXB Thế giới.

3. David Avrin (2018), *Những chiến lược marketing tạo ra lợi nhuận,* NXB Hồng Đức