TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

THÔNG TIN

KHOA HỌC
KINH TẾ - KỸ THUẬT

THÁNG 8/2018

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:
TS.NGUYỄN XUÂN LAI

Thư ký:
TS. NGUYỄN CÔNG TRƯỜNG

Ban viên:
TS. DƯƠNG XUÂN THAO
TS. ĐỖ NGỌC ĐÀI
ThS. TĂNG VĂN TÂN
ThS. VÕ THỊ DUNG
ThS. ĐOÀN TIẾN DŨNG
ThS. PHẠM THỊ MAI HƯƠNG

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

In 100 cuốn, khổ 19 x 27cm tại Xí nghiệp In CP phát hành sách Nghệ An. Giấy phép xuất bản số: 70/2018/GP-STTTT Sở Thông tin và Truyền thông cấp ngày 17 tháng 8 năm 2018

In xong nộp lưu chiểu tháng 8 năm 2018

MỤC LỤC

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

1	**Nguyễn Thị Hoa - Trần Thị Thanh Tâm** Tìm hiểu về cách xác định giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế - IFRS 13	5
2	**Nguyễn Thị Lan Anh** Quy trình xây dựng thẻ điểm cân bằng cho doanh nghiệp	9
3	**Trần Thị Diên - Dương Thị Hải Yến** Đào tạo theo tín chỉ với phương pháp đối thoại trong dạy học	15
4	**Dương Thị Hải Yến** Quyền làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay	19
5	**Thái Đình Hoàng** Phát triển hoạt động bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại Việt Nam	24
6	**Nguyễn Thị Ngọc Liên** Lựa chọn nào hợp lý cho tăng trưởng GDP?	32
7	**Lê Thị Dung** Vai trò của tổ chức bảo hiểm tiền gửi Việt Nam đối với nền kinh tế quốc dân	38

	THÔNG TIN TRAO ĐỔI	
8	**Đinh Thị Thu Hương** Thực trạng và một số giải pháp để triển khai hoạt động đảm bảo chất lượng trong nhà trường có hiệu quả, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo.	44
9	**Nguyễn Thị Hoa - Nguyễn Thị Song Hương** Vai trò của đoàn thanh niên trong việc nâng cao chất lượng học tập, nghiên cứu khoa học cho sinh viên trường Đại học Kinh tế Nghệ An	48
10	**Nguyễn Thị Hoa - Nguyễn Thanh Vân** Nâng cao hiệu quả giảng dạy kế toán quản trị theo hướng dạy học tương tác tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An	52
11	**Hoàng Thị Thúy Hằng - Dương Tiến Dũng** Tham khảo ý kiến của các học giả nước ngoài về yếu tố quyết định chọn trường Đại học của học sinh THPT	57
12	**Đào Thị Nha Trang -Trịnh Sơn Hải** Đổi mới phương pháp giảng dạy thực hành bộ môn tin học tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An	62
13	**Lê Thị Mỹ Tâm** Phương pháp phát huy tính chủ động học tập cho sinh viên năm nhất	66
14	**Phạm Nguyệt Thương** Vận dụng phương pháp dạy học bằng tình huống trong học phần thực hành kế toán tài chính	72
15	**Nguyễn Đình Tường** Thực trạng chăn nuôi bò sữa tại trang trại bò sữa Vinamilk Nghệ An	77
16	**Nguyễn Thị Thùy Linh** Thực trạng phát triển du lịch miền Tây Nghệ An	84

17	**Nguyễn Thị Quỳnh Trang** Từ chuyến thăm Việt Nam của cựu tổng thống Mỹ Barack Obama đến bài học đắt giá về truyền thông	91
18	**Nguyễn Thị Kim Dung** Vai trò và cách xác định căn cứ pháp lý trong ban hành quyết định	95

TÌM HIỂU VỀ CÁCH XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ HỢP LÝ TẠI THỜI ĐIỂM GHI NHẬN BAN ĐẦU THEO CHUẨN MỰC BÁO CÁO TÀI CHÍNH QUỐC TẾ- IFRS 13

ThS. Nguyễn Thị Hoa- ThS. Trần Thị Thanh Tâm
Khoa Kế toán Phân tích

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cách tiếp cận giá trị hợp lý đã được đề cập trong thông lệ và khuôn khổ quy định về kế toán từ những năm cuối thế kỷ 19 đầu thế kỷ 20. Về góc độ lập quy, giá trị hợp lý đã được sử dụng trong nhiều chuẩn mực kế toán cụ thể của Hội đồng tiêu chuẩn kế toán tài chính Mỹ FASB và Hội đồng chuẩn mực kế toán quốc tế IASB. Đến nay, chuẩn mực kế toán quy định về việc xác định giá trị hợp lý đã được các tổ chức này phát hành, đánh dấu quan điểm chính thức về xu hướng sử dụng ngày càng phổ biến giá trị hợp lý trong các chuẩn mực kế toán cụ thể trong tương lai.

Trước khi có các chuẩn mực kế toán về giá trị hợp lý được ban hành, định nghĩa giá trị hợp lý được đề cập trong các chuẩn mực kế toán cụ thể của IASB, cụ thể là IAS 40 - Bất động sản đầu tư. Tuy nhiên do các chuẩn mực đã được ban hành từ lâu nên các yêu cầu về xác định giá trị hợp lý là chưa nhất quán, hoặc chuẩn mực hướng dẫn chưa đầy đủ về cách xác định giá trị hợp lý và việc trình bày thông tin xác định giá trị. Nhằm thống nhất cách hiểu và áp dụng giá trị hợp lý IASB đã ban hành chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế số 13- IFRS.

II. NỘI DUNG

1. Một số vấn đề chung về giá trị hợp lý

1.1. Khái niệm

Giá trị hợp lý là mức giá có thể nhận được nếu bán một tài sản hoặc phải trả nếu thanh toán một khoản nợ trong một giao dịch bình thường giữa các bên liên quan tham gia thị trường tại ngày định giá.

Khi xác định giá trị hợp lý, doanh nghiệp phải xác định được:

- Tài sản, nợ phải trả cần được xác định giá trị hợp lý
- Tài sản xác định giá trị hợp lý có được sử dụng chung với các tài sản khác không hay được sử dụng độc lập
- Thị trường giao dịch có tự nguyện với tài sản hay nợ phải trả không?
- Có kỹ thuật định giá phù hợp trong việc xác định giá trị hợp lý.

1.2. Cơ sở lý thuyết của mô hình giá trị hợp lý

Việc sử dụng ngày càng phổ biến giá trị hợp lý trong kế toán trong khoảng hai thập niên gần đây xuất phát từ những cơ sở lý thuyết và thực tiễn đã được hình thành một cách khá hoàn chỉnh và phù hợp. Giá trị hợp lý được các quan điểm ủng hộ là cơ sở tính giá phù hợp nhất trong điều kiện hiện nay xuất phát từ các khía cạnh sau:

Tính thích hợp của thông tin: Mục tiêu của thông tin tài chính đã được xác lập khá rõ là đáp ứng yêu cầu ra quyết định kinh tế của các chủ thể có lợi ích liên quan trong doanh nghiệp. Theo đó, các chủ thể đặt trọng tâm vào dự báo dòng tiền tương lai của doanh nghiệp. Thông tin trên cơ sở giá trị hợp lý được chứng minh là thích hợp cho việc ra quyết định trên cơ sở đó.

Tính trung lập, khách quan: Việc xác định giá trị hợp lý chủ yếu dựa trên cơ sở thị trường hoạt động của tài sản/ nợ phải trả không xem xét đến các khía cạnh đặc thù của doanh nghiệp nên sẽ trung lập với ý định sử dụng tài sản và ý muốn chủ quan của doanh nghiệp. Giá trị hợp lý hoàn toàn do thị trường quyết định; quá trình và kỹ thuật xác định là hoàn toàn khách quan.

Phản ánh trung thực: cơ sở tính giá hợp lý đảm bảo thông tin khá sát với giá trị thực của doanh nghiệp được thị trường đánh giá thông qua giá cổ phiếu của doanh nghiệp

Tính so sánh: giá trị hợp lý phụ thuộc vào thị trường nên các tài sản tương tự được phản ánh bởi các doanh nghiệp khác nhau trên cùng một thị trường thì giá trị hợp lý sẽ được xác định như nhau.

Khả năng áp dụng: nhiều vấn đề kế toán mới được đề cập trong những thập niên gần đây như kế toán nguồn nhân lực, kế toán môi trường, …. thì giá trị hợp lý được cho là cơ sở tính giá có thể bao quát được những vấn đề trên.

Bên cạnh những lập luận trên, các nghiên cứu thực nghiệm về tính thích hợp, tính so sánh, … của thông tin trên cơ sở giá trị hợp lý cũng đã chứng minh đáp ứng được yêu cầu thông tin tài chính.

2. Giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu theo IFRS 13

Đoạn 57, 58, 59, 60 và đoạn phụ lục B4 của Chuẩn mực báo cáo tài chính IFRS 13 quy định việc ghi nhận giá trị hợp lý tại thời điểm ban đầu.

Khi một tài sản được mua lại hoặc khoản nợ được chuyển nhượng, giá giao dịch là giá phải trả để mua lại tài sản hoặc để nhận khoản nợ đó (giá mua). Ngược lại giá trị hợp lý của tài sản hoặc nợ phải trả là giá mà có thể nhận được khi bán tài sản hoặc giá phải trả để chuyển giao khoản nợ (giá bán). Giá bán và giá mua không nhất thiết phải bằng nhau. Tương tự, các khoản nợ phải trả cũng không nhất thiết phải được chuyển giao ở mức giá nhận chuyển nhượng giao khoản nợ đó.

Trong nhiều trường hợp, giá giao dịch sẽ bằng với giá trị hợp lý, như trường hợp giao dịch để mua tài sản diễn ra trong cùng thị trường mà tài sản sẽ có thể được bán).

Ví dụ, ngày 30/9/2017, công ty A mua 10.000 cổ phiếu B, mệnh giá 10.000đ/cp, giá mua 30.000đ/ cp, với thời gian nắm giữ dự kiến là 6 tháng. Như vậy, giá giao dịch công ty A ghi nhận là 300.000.000 đồng, và giá trị hợp lý của số cổ phiếu trên là 300.000.000 đồng. Lý do, với 30.000đồng/cổ phiếu, các bên mua và bên bán có liên quan đều "sẵn sàng" giao dịch cổ phiếu với hiểu biết đầy đủ trong một giao dịch được xem là ngang giá và trường hợp giao dịch mua tài sản diễn ra giao dịch cùng thị trường mà tài sản có thể được bán.

Để xác định giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu bằng giá giao dịch hay không, các yếu tố cụ thể giao dịch, và của tài sản hoặc khoản nợ phải trả đó sẽ phải được cân nhắc đầy đủ. Đoạn B4 mô tả các tình huống mà giá giao dịch có thể không phản ánh giá trị hợp lý của một tài sản hoặc một khoản nợ phải trả tại thời điểm ghi nhận ban đầu.

Nếu theo một Chuẩn mực khác, tài sản hoặc khoản nợ phải trả phải

được yêu cầu hoặc được phép ghi nhận theo giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu nhưng giá giao dịch khác với giá trị hợp lý, thì khoản chênh lệch giữa giá trị giao dịch và giá trị hợp lý sẽ được ghi nhận vào kết quả hoạt động kinh doanh, trừ khi Chuẩn mực đó quy định khác.

Khi giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu bằng giá giao dịch, các yếu tố cụ thể của giao dịch, tài sản hoặc nợ phải trả được doanh nghiệp cân nhắc. Ví dụ, giá giao dịch có thể không đại diện cho giá trị hợp lý của tài sản hoặc nợ phải trả tại thời điểm ghi nhận ban đầu nếu một trong các điều kiện sau tồn tại:

(a) Giao dịch giữa các bên liên quan, mặc dù giá trong các giao dịch với bên liên quan có thể vẫn được sử dụng làm dữ liệu đầu vào cho việc xác định giá trị hợp lý nếu có bằng chứng rằng giao dịch đó được thực hiện theo các điều kiện thị trường.

Ví dụ, Công ty A là công ty con của công ty B với tỷ lệ vốn góp của công ty B trong công ty A là 65%. Ngày 30/9/2017, công ty B mua của công ty A một lô hàng hóa X với giá mua là 500.000.000 đồng. Cũng tại thời điểm đó, nếu công ty A bán lô hàng X ra thị trường thì sẽ bán với mức giá 550.000.000 đồng. Trong trường hợp này, giá giao dịch mà 2 công ty ghi nhận là 500.000.000 đồng, trong khi đó giá trị hợp lý là 550.000.000 đồng. Lý do, giá giao dịch không trùng với giá trị hợp lý là quan hệ giữa công ty A và công ty B là công ty mẹ, công ty con nên 2 bên sử dụng giá bán nội bộ, thấp hơn giá bán trên thị trường

(b) Giao dịch diễn ra do ép buộc hoặc bên bán buộc phải chấp nhận giá giao dịch, điển hình như trong trường hợp bên bán gặp khó khăn về tài chính.

Ví dụ, Ngày 30/9/2017, công ty B mua của công ty A một lô máy móc với giá mua là 20.000.000.000 đồng. Tại thời điểm đó, công ty A gặp khó khăn về tài chính, bắt buộc phải bán gấp lô máy trên để thu tiền trả nợ cho Ngân hàng. Trong khi đó, công ty B lại sẵn sàng mua trả ngay lô máy trên. Với lô máy móc trên, công ty A nếu bán ra thị trường tại các thời điểm trước khi gặp khó khăn, thì sẽ bán với mức giá 21.000.000.000 đồng. Trong trường hợp này, giá giao dịch mà 2 công ty ghi nhận là 20.000.000.000 đồng, trong khi đó giá trị hợp lý là 21.000.000.000 đồng. Lý do là giao dịch do bên bán buộc phải chấp nhận giá giao dịch thấp hơn giá bán trên thị trường để thu hồi vốn.

(c) Đơn vị kế toán do giá giao dịch khác với đơn vị kế toán của tài sản hoặc nợ phải trả đó. Trường hợp tài sản hoặc khoản nợ phải trả cần định giá chỉ là một phần của giao dịch (Như xác định giá trị cho mục đích hợp nhất kinh doanh), giao dịch bao gồm các quyền và các đặc quyền được định giá riêng theo Chuẩn mực khác, hoặc giá giao dịch bao gồm chi phí giao dịch.

Ví dụ: Ngày 30/9/2017, công ty A mua 10.000 cổ phiếu B, mệnh giá 10.000đ/cp, giá mua 30.000đ/cp, với thời gian nắm giữ dự kiến là 6 tháng. Chi phí môi giới 15.000.000đ. Như vậy, giá giao dịch công ty A ghi nhận = Giá mua + Chi phí môi giới = 315.000.000 đồng, trong khi giá trị hợp lý của số cổ phiếu trên là 300.000.000 đồng. Lý do là giá giao dịch đã bao gồm chi phí giao dịch (cụ thể là chi phí môi giới).

(d) Giao dịch không diễn ra trên thị trường chính (hoặc thị trường thuận lợi nhất). Trong trường hợp, nếu giao dịch được diễn ra giữa một bên là đại lý và bên kia là khách hàng trong thị trường bán lẻ, nhưng thị trường chính (hay thị trường thuận lợi nhất) là thị

trường giữa các đại lý.

Ví dụ, Đại lý cấp 1 (A) chuyên phân phối hàng cho các đại lý cấp 2 (B, C, D, …). Ngày 30/9/2017, đại lý A chấp nhận cung cấp một lô hàng cho công ty Z với mức giá 3.100.000.000 đồng. Trong thời điểm đó, với số lượng lô hàng bằng lô hàng trên, đại lý A phân phối cho các đại lý cấp 2 với giá 3.000.000.000 đồng. Trong trường hợp này, giá giao dịch mà đại lý A và công ty Z ghi nhận là 3.100.000.000 đồng, trong khi đó giá trị hợp lý là 3.000.000.000 đồng. Lý do, giao dịch không diễn ra trên thị trường chính (là thị trường đại lý cấp 1 phân phối hàng cho đại lý cấp 2).

III. KẾT LUẬN

Việc ghi nhận ban đầu theo giá trị hợp lý đối với tài sản/nợ phải trả thì đơn vị báo cáo cần xem xét giá đầu vào với giá đầu ra có khác nhau không.

Khi giá giao dịch phản ánh đúng giá trị hợp lý, giá giao dịch sẽ được sử dụng để ghi nhận ban đầu cho các tài sản/nợ phải trả. Trường hợp này không làm phát sinh các khoản thu nhập/tổn thất.

Khi giá giao dịch thực tế không phản ánh đúng giá trị hợp lý trong một số trường hợp đã nêu ở trên, đơn vị cần xác định giá trị hợp lý để ghi nhận ban đầu. Trường hợp này sẽ làm phát sinh các khoản thu nhập/tổn thất. Và thu nhập/tổn thất này được phép ghi nhận vào báo cáo lãi/lỗ trừ khi có chuẩn mực kế toán cụ thể có quy định khác.

Xác định giá trị hợp lý tại thời điểm ghi nhận ban đầu chưa được thực hiện rõ ràng trong công tác kế toán tại Việt Nam, cũng như Chuẩn mực kế toán Việt Nam còn cần phải có sự thay đổi, điều chỉnh để phù hợp với Chuẩn mực kế toán Quốc tế. Vì vậy, các doanh nghiệp cần phải tìm hiểu về giá trị hợp lý để xác định giá tài sản/ nợ phải trả để tránh gây tổn thất cho doanh nghiệp./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chuẩn mực Báo cáo tài chính IFRS 13 "Giá trị hợp lý".

2. PGS.TS. Mai Ngọc Anh, TS. Lưu Đức Tuyên, PGS.TS.NGƯT. Nguyễn Vũ Việt (2017), *Một số chuyên đề về lý thuyết kế toán*, NXB Tài chính.

3. IAS 40 - Bất động sản đầu tư.

QUY TRÌNH XÂY DỰNG THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG CHO DOANH NGHIỆP

ThS. Nguyễn Thị Lan Anh
Khoa Quản trị Kinh Doanh

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trước thập kỷ 90, hệ thống quản trị của hầu hết các doanh nghiệp vẫn chủ yếu dựa trên các chỉ số tài chính và ngân sách để đo lường mức độ thành công. Một hệ thống như vậy khiến các doanh nghiệp có xu hướng tập trung vào ngắn hạn và các chỉ số tài chính chỉ là kết quả cuối cùng phản ánh sự việc đã xảy ra rồi, nó giống như người lái xe chỉ nhìn vào gương chiếu hậu thay vì nhìn về phía trước để lái xe. Nếu chỉ dựa trên các chỉ số tài chính, các nhà quản trị gặp khó khăn trong việc kết nối mục tiêu của các bộ phận, cá nhân với mục tiêu công ty và chiến lược kinh doanh, khó cân bằng được ưu tiên ngắn hạn và dài hạn, xác định ưu tiên đầu tư nguồn lực cho các chức năng của công ty.

Thẻ điểm cân bằng BSC, mô hình quản trị hiệu quả công việc toàn diện do giáo sư Robert S. Kaplan trường kinh doanh Havard & David Norton xây dựng là một giải pháp hữu hiệu cho tất cả những vấn đề trên. Mô hình này được Tạp chí Havard Business Review đánh giá là một trong 75 ý tưởng có ảnh hưởng nhất thế kỷ XX.

Trong thẻ điểm cân bằng các mục tiêu và thước đo bắt nguồn từ tầm nhìn và chiến lược của tổ chức, nhằm đánh giá hiệu quả tổ chức từ bốn yếu tố: tài chính, khách hàng, quy trình nội bộ và nghiên cứu và đổi mới. Dựa trên 4 yếu tố này, doanh nghiệp sẽ duy trì một sự cân bằng giữa ngắn hạn và dài hạn, giữa các kết quả kỳ vọng và các nhân tố động lực thúc đẩy, giữa các chỉ số khách quan, cứng và các chỉ số mang tính chủ quan.

Tuy nhiên việc hiểu rõ để xây dựng và ứng dụng mô hình này không đơn giản, đặc biệt là trong bối cảnh nền kinh tế cạnh tranh khốc liệt ngày nay. Bài viết của tác giả sẽ bàn về các nội dung thẻ cân bằng, vai trò và quy trình xây dựng thẻ cân bằng trong doanh nghiệp.

II. NỘI DUNG CHÍNH

2.1. Khái niệm Thẻ cân bằng điểm BSC

Balanced Scorecard (BSC) là một hệ thống nhằm chuyển tầm nhìn và chiến lược của tổ chức thành những mục tiêu và thước đo cụ thể thông qua việc thiết lập một hệ thống để đo lường thành quả hoạt động trong một tổ chức trên bốn yếu tố: tài chính, khách hàng, qui trình nội bộ và nghiên cứu và đổi mới .

Bốn yếu tố này cho phép tạo ra sự cân bằng đó là:

- Cân bằng giữa mục tiêu ngắn hạn - mục tiêu dài hạn.
- Cân bằng giữa những đánh giá bên ngoài liên quan đến các cổ đông, khách hàng những đánh giá nội bộ liên quan đến qui trình xử lý, đổi mới, học hỏi và phát triển.
- Cân bằng giữa kết quả mong muốn đạt được (tương lai) - những kết quả trong thực tế (quá khứ).
- Cân bằng giữa những đánh giá khách quan - đánh giá chủ quan.

2.2. Nội dung các yếu tố của Thẻ cân bằng điểm BSC

2.2.1.Yếu tố tài chính

Đây là yếu tố quan trọng nhất của thẻ cân bằng điểm vì nó là nền tảng đánh giá của tất cả những yếu tố còn lại vì yếu tố tài chính đóng vai trò quan trọng trong việc tổng hợp tình hình hoạt động và mục tiêu chung của toàn doanh nghiệp. Các thước đo ở khía cạnh này cho chúng ta biết chiến lược có được thực hiện để đạt được kết quả cuối cùng hay không. Chúng ta có thể tập trung toàn bộ nỗ lực và khả năng của chúng ta vào việc cải thiện sự thỏa mãn của khách hàng, chất lượng, giao hàng đúng hạn hoặc hàng loạt vấn đề khác nhưng nếu không chỉ ra những tác động tích cực đến tỷ số tài chính của tổ chức thì những nỗ lực của chúng ta cũng bị giảm bớt giá trị. Thông thường chúng ta quan tâm tới các tỷ số truyền thống như: lợi nhuận, tăng doanh thu, và các giá trị kinh tế khác.

Thông tin của yếu tố tài chính được tổng hợp từ kết quả kinh doanh đo lường được từ các hoạt động trong kỳ. Chỉ tiêu tài chính này phản ánh rõ rệt việc thực hiện các chiến lược của doanh nghiệp, đóng góp cho mục tiêu chung và từ đó có thể rút ra những điểm cần thiết để cải tiến quá trình hoạt động. Chiến lược kinh doanh, các mục tiêu tài chính liên quan đến lợi nhuận, sự hoàn vốn và chuỗi giá trị kinh tế mang lại đang được các nhà quản lý quan tâm.

2.2.2.Yếu tố khách hàng

Trong yếu tố khách hàng, tổ chức phải xác định bộ phận khách hàng và phân khúc thị trường mà tổ chức chọn để cạnh tranh. Yếu tố khách hàng là đích đến cuối cùng của các tổ chức phi lợi nhuận vì nhiệm vụ của các tổ chức này là tập trung vào khách hàng và phục vụ những nhu cầu của khách hàng. Còn đối với các tổ chức hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận thì khách hàng là yếu tố cơ bản để tổ chức đạt được mục tiêu tài chính. Hầu hết các tổ chức, đặc biệt là các tổ chức dịch vụ đều đưa ra quan điểm xem "khách hàng là thượng đế".

Ngày nay, nhu cầu của khách hàng rất đa dạng và phức tạp. Không chỉ dừng lại ở nhu cầu sử dụng các sản phẩm có chất lượng tốt mà khách hàng còn đòi hỏi sản phẩm phải có kiểu dáng đẹp, mới, lạ, thời trang, đồng thời là chất lượng dịch vụ đi kèm. Vì vậy các tổ chức phải có mục tiêu rõ ràng trong yếu tố này.

Mục tiêu khách hàng được cụ thể hóa từ tầm nhìn và chiến lược của tổ chức.

Những mục tiêu này phải gắn kết chặt chẽ với mục tiêu của yếu tố tài chính trong mối quan hệ nhân quả. Mỗi tổ chức có một mục tiêu riêng nhưng nhìn chung thì các tổ chức đều hướng đến một số mục tiêu sau:

- Gia tăng thị phần
- Gia tăng sự thỏa mãn của khách hàng
- Tăng cường thu hút khách hàng mới
- Cố gắng duy trì khách hàng hiện hữu
- Tăng lợi nhuận từ khách hàng

Yếu tố khách hàng để đánh giá việc doanh nghiệp có thực hiện tốt việc thỏa mãn những nhu cầu của khách hàng và thị trường tiêu thụ của nó hay không? Đó là điều không thể thiếu đối với sự thành công của một doanh nghiệp, nhưng nó lại bị bỏ qua bởi những đánh giá truyền thống. Mục tiêu ở đây là cung cấp cho khách hàng những gì họ muốn. Thông qua việc đo lường sự thỏa mãn, lòng trung thành của khách hàng, khả năng nắm giữ khách hàng, khả năng khai thác khách hàng tiềm năng, thị phần. Các chỉ tiêu biểu hiện cụ thể như số mẫu sản phẩm mới làm ra được khách hàng chấp nhận, số lần giao hàng đúng hạn hay trễ hạn, số lượng hàng bị trả lại, phân loại

khách hàng thành nhóm.

2.2.3.Yếu tố quy trình nội bộ

Yếu tố về các chu trình kinh doanh nội bộ thường được tạo lập sau yếu tố về tài chính và khách hàng. Thông tin của khía cạnh này cho biết khả năng doanh nghiệp thực hiện các mục tiêu nhằm tạo nên các giá trị cho khách hàng và lợi ích cổ đông. Thu hút và giữ khách hàng trong thị phần mục tiêu và phải thoả mãn nhu cầu khách hàng mục tiêu.Thoả mãn những mong đợi của cổ đông về tình hình tài chính của doanh nghiệp.Khi một doanh nghiệp nhận diện được những yếu tố cần thiết để thu hút, giữ lại và thoả mãn khách hàng mục tiêu, nó có thể định ra tiêu chuẩn đánh giá quy trình hoạt động kinh doanh nội bộ mà nó phải vượt trội hơn so với đối thủ cạnh tranh.

Mỗi doanh nghiệp đều có chu trình kinh doanh nội bộ riêng. Mô hình chuỗi giá trị kinh doanh nội bộ (Internal value chain model) sẽ giúp doanh nghiệp đưa ra các mục tiêu và chỉ tiêu đánh giá. Mô hình này bao gồm ba chu trình cơ bản: chu trình cải tiến, chu trình thực hiện và chu trình dịch vụ hậu mãi.

Yếu tố tài chính hình thành để trả lời cho câu hỏi: "Để đạt được mục tiêu tài chính và làm hài lòng khách hàng, tổ chức cần phải vượt trội so với đối thủ cạnh tranh ở những qui trình hoạt động nội bộ nào?".

2.2.4.Yếu tố nghiên cứu và đổi mới

Yếu tố này là nền tảng mà tổ chức cần xây dựng để đạt được sự phát triển trong dài hạn. Nó bao gồm ba nội dung chính là:

- Năng lực của nhân viên
- Năng lực hệ thống thông tin
- Động lực và phân quyền

Mục tiêu của phương diện nghiên cứu và đổi mới:

- Nâng cao năng lực của nhân viên
- Cải tiến năng lực của hệ thống thông tin
- Gắn nhân viên với mục tiêu của tổ chức

Trong một tổ chức nếu có đội ngũ nhân viên năng động, có kiến thức, kỹ năng làm việc và giao tiếp tốt cùng hợp tác với nhau trong việc thực hiện các mục tiêu, chiến lược của tổ chức với sự trợ giúp của hệ thống thông tin và được tin tưởng trao quyền sẽ giúp tổ chức hoạt động ngày càng vững mạnh. Do đó, nhà lãnh đạo của tổ chức cần nắm bắt tâm tư, nguyện vọng và nhu cầu của nhân viên để đánh giá mức độ đóng góp của nhân viên cho công việc đồng thời phải trao quyền để nhân viên có thể phát huy hết khả năng của mình.

2.3. Vai trò của thẻ điểm cân bằng

BSC đóng vai trò quan trọng khi mang lại lợi ích toàn diện cho cả tổ chức và tất cả các khách hàng của họ. Dựa vào mô hình BSC, các nhà quản lý doanh nghiệp có thể đánh giá được các bộ phận trong tổ chức mình có thể tạo ra được các giá trị cho khách hàng hiện tại và tương lai hay không, cũng như những yêu cầu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong tương lai, cụ thể:

- *BSC là một hệ thống đo lường*: Hiệu suất hoạt động của một tổ chức thường được đánh giá qua các chỉ số tài chính. Tuy nhiên, các phương pháp phân tích tài chính trước đây chỉ thể hiện kết quả đã được thực hiện trong quá khứ, chứ không phản ánh sự phù hợp và cách thức tạo ra giá trị cho ngày hôm nay cũng như trong tương lai của tổ chức. Trong khi đó, việc lập chiến lược và kế hoạch là hướng đến tương lai nên cần được thể hiện một cách rõ ràng viễn cảnh tương lai của tổ chức không chỉ ở mặt tài chính mà phải bao quát tất cả các mặt khác trong toàn bộ hoạt động. BSC khắc phục được mặt hạn chế này khi thể hiện tất cả các mục

tiêu qua các chỉ tiêu và thước đo cụ thể.

- *BSC là công cụ trao đổi thông tin*: Trong các phương pháp xây dựng chiến lược trước đây, tỷ lệ nhân viên thừa hành hiểu được mục tiêu và chiến lược của tổ chức khá thấp. Họ làm việc theo quán tính, theo năng lực sẵn có mà không hình dung được hiệu quả công việc của mình sẽ ảnh hưởng mức độ nào đến hiệu quả chung của tổ chức. Vận dụng BSC để thiết lập mục tiêu và chiến lược trong tổ chức sẽ tạo cơ hội cho người lao động thảo luận về những dự kiến trong chiến lược, thảo luận và học hỏi, rút kinh nghiệm từ những kết quả không mong muốn trong quá khứ, trao đổi về những thay đổi cần thiết trong tương lai.

- *BSC là hệ thống quản lý chiến lược*: Không những là công cụ truyền thông và đo lường, BSC còn được xem là hệ thống quản lý chiến lược do nó cũng đồng thời là công cụ quan trọng để điều chỉnh các hoạt động ngắn hạn bằng chiến lược. Bằng cách sử dụng BSC, các tổ chức có thể hạn chế và loại bỏ được các rào cản khi thực thi chiến lược, bao gồm rào cản về tầm nhìn, rào cản vè con người, rào cản về phân bổ nguồn lực và rào cản về quản lý.

2.4. Quy trình xây dựng thẻ điểm cân bằng

Việc thiết kế và triển khai chiến lược theo BSC cho cả tổ chức không thể chỉ do một nhà quản trị cấp cao thực hiện mà cần có nhóm thiết kế. Hơn nữa, BSC đưa ra các giải pháp cụ thể mà các bộ phận, mỗi cá nhân sẽ thực hiện nên nếu nhà quản trị thu hút được càng nhiều người tham gia xây dựng BSC thì càng có nhiều sáng kiến thực hiện hơn. Quy trình xây dựng BSC trải qua 4 bước sau:

Bước 1: Xác định mục tiêu

Trước khi lên kế hoạch chi tiết và lập biểu đồ thời gian cho những dự định cần thực hiện, nhóm BSC cần thiết phải rà soát lại sứ mệnh, tầm nhìn, các giá trị cốt lõi mà tổ chức mong muốn hướng tới để từ đó lập nên mục tiêu và chiến lược cho tổ chức. Mục tiêu của tổ chức phải được phát biểu theo năm tiêu chí của mô hình SMART là: Specific (cụ thể), Measurable (đo lường được), Achievable/Attainable (có tính khả thi/ phù hợp với năng lực), Relevant/Realistic (có liên quan đến tầm nhìn chung/ có tính thực tế) và Time-bound (xác định thời gian thực hiện)..

Bước 2: Xác định thước đo

Điều khác biệt của BSC với các mô hình chiến lược khác ở chỗ BSC phản ánh các mục tiêu và chiến lược của tổ chức thông qua các chỉ số đo lường cụ thể trong từng viễn cảnh. Chỉ số đo lường hiệu suất (KPI) là các thước đo định lượng dùng để đánh giá hay so sánh hiệu suất giữa kết quả của hoạt động với mục tiêu của nó. Do vậy, đây là công cụ đo lường mà các tổ chức thường sử dụng để đánh giá hiệu quả công việc của tổ chức, của bộ phận chức năng hay của cá nhân. Thiết lập các chỉ số KPI là việc lượng hóa các mục tiêu trong Bản đồ chiến lược bằng các thước đo cụ thể. Thông qua các chỉ tiêu đo lường này, những mục tiêu, nội dung chiến lược rất trừu tượng, chung chung trước kia sẽ trở nên rõ ràng, cụ thể hơn đối với từng bộ phận, từng cá nhân trong công việc hàng ngày của họ.

Những thước đo cần xác định khi xây dựng thẻ điểm cân bằng (BSC) là:

- Khía cạnh tài chính: Thể hiện lợi ích kinh tế trong sử dụng nguồn nhân lực, thông qua thước đo các chỉ tiêu như:

+ Doanh số bình quân trên một nhân viên: xác định trên mức độ đóng góp trung bình của một nhân viên cho doanh số của doanh nghiệp.

+ Lợi nhuận bình quân trên một nhân viên: xác định lợi nhuận trung bình của một nhân viên mang lại cho doanh

nghiệp.

+ Lợi nhuận bình quân trên chi phí nguồn nhân lực: xác định tỷ suất lợi nhuận trung bình tạo ra trên một đồng chi phí nguồn nhân lực cho người lao động.

+ Tỷ lệ gia tăng: xác định tỷ suất giá trị gia tăng của doanh nghiệp được tạo ra từ một đồng chi phí liên quan đến con người.

- Khía cạnh khách hàng thường sử dụng các phép đo như :Sự thỏa mãn của khách hàng, lòng trung thành của khách hàng, thị phần và số lượng khách hàng mới.

- Khía cạnh quy trình nội bộ: Nhiệm vụ trong khía cạnh này là xác định những quá trình chính và xây dựng những thước đo tốt nhất. Để thỏa mãn khách hàng hoàn toàn có thể xây dựng những quy trình nội bộ mới chứ không chỉ tập trung nỗ lực vào việc thực hiện những cải tiến nhỏ đối với quá trình hiện tại của tổ chức. Các quy trình phát triển, chế tạo, sản xuất, giao hàng và các hoạt động sau bán cũng được xem xét. Các thước đo thường sử dụng trong khía cạnh này như: chất lượng của thị phần, phần trăm từ sản phẩm mới, sự thỏa mãn của khách hàng nội bộ

- Khía cạnh nghiên cứu và đổi mới: Được đánh giá thông qua các tiêu chí: mức độ thỏa mãn của cán bộ nhân viên. Sự hài lòng thỏa mãn của cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp được đo lường bằng cách khảo sát mức độ hài lòng của họ đối với tổ chức về công việc, môi trường làm việc, cơ hội đào tạo, thăng tiến, lương bổng,…

Lòng trung thành của cán bộ nhân viên được đo lường thông qua tỷ lệ thuyên chuyển, nghỉ việc. Mức độ gia tăng năng lực của nhân viên được đo lường thông qua tỷ lệ cán bộ nhân viên thi đạt yêu cầu bài kiểm tra nghiệp vụ, chất lượng sau khi được đào tạo….

Bước 3: Thiết lập các chỉ tiêu thực hiện

Thước đo trên sẽ được cụ thể hóa thông qua hệ thống các chỉ tiêu. Các chỉ tiêu thực hiện sẽ phản ánh kết quả làm việc của mỗi bộ phận, mỗi cá nhân trong tổ chức. Việc thiết lập các chỉ tiêu phải được căn cứ vào định hướng phát triển của tổ chức trong từng giai đoạn. Khi thiết lập và lựa chọn các chỉ tiêu, nhóm thiết kế BSC cần thiết phải thu thập thông tin qua việc phân tích kết quả đã thực hiện trong quá khứ để thấy được những xu hướng trong tương lai.

Bên cạnh đó, nhóm thiết kế cần thu thập thông tin từ những nhân viên vì họ là những người hiểu rõ nhất các chỉ tiêu nào phù hợp để đo lường hiệu suất công việc và vì đây là đội ngũ tạo ra giá trị cho cả tổ chức. Ngoài ra, thông tin từ phản hồi của khách hàng và của các bên liên quan khác, từ chỉ số bình quân ngành, từ tổ chức đạt được kết quả tốt nhất ngành… cũng rất hữu dụng để quyết định lựa chọn chỉ tiêu phù hợp cho tổ chức của mình. Các chỉ tiêu nên chia thành các nhóm như:

- Nhóm chỉ tiêu dài hạn bao gồm các chỉ tiêu lớn, có tính thử thách cao đối với tổ chức. Dù cần quãng thời gian dài từ 10-30 năm và tổ chức cần phải nỗ lực rất lớn mới đạt được, nhóm chỉ tiêu này lại nên đặt ra để thể hiện viễn cảnh tương lai của tổ chức và phản ánh mức độ phù hợp với sứ mệnh và tầm nhìn mà tổ chức đã đặt ra.

- Nhóm chỉ tiêu trung hạn bao gồm các chỉ tiêu co giãn, có tính thách thức lớn nhưng phải phù hợp với thực tế. Nhóm chỉ tiêu này thường được thiết lập từ 3-5 năm và được co giãn tùy thuộc vào kết quả thực hiện được trong ngắn hạn.

- Nhóm chỉ tiêu ngắn hạn bao gồm các chỉ tiêu gia tăng, có tính đại diện như một hệ thống cảnh báo sớm, cung cấp nhanh chóng các phản hồi đến nhà

quản trị để nhà quản trị thay đổi kịp thời kế hoạch và phương thức thực hiện để tổ chức có thể đạt được mục tiêu như mong muốn. Nhóm chỉ tiêu này được thiết lập hàng tháng, hàng quý và có thể được điều chỉnh nâng cao nếu kết quả thực hiện tốt hơn kỳ vọng.

Bước 4: Xây dựng sáng kiến thực hiện

Mặc dù các mục tiêu của tổ chức có thể tạo ra động lực rất cần thiết thúc đẩy việc thực thi của cả tổ chức, nhưng để đạt được các mục tiêu, DN cần tạo ra những sáng kiến thực hiện cụ thể. Để tránh đưa ra những sáng kiến không phù hợp, nhóm BSC cần rà soát tất cả các sáng kiến đã được thực hiện trong tổ chức để đánh giá mức độ phù hợp của những sáng kiến đó với mục tiêu mới trong tương lai. Ngoài ra, nhóm BSC cần thu thập thêm những sáng kiến mới để thúc đẩy việc thực hiện các mục tiêu mới, cũng như học hỏi những sáng kiến đã được sử dụng tại các tổ chức khác có bối cảnh tương tự như tổ chức của mình để từ đó cân nhắc quyết định. Cuối cùng, những sáng kiến phù hợp được giữ lại cần được thể hiện trên bản đồ chiến lược theo các mục tiêu đưa ra...

III.KẾT LUẬN

Là một hệ thống quản lý doanh nghiệp dựa vào kết quả đo lường và đánh giá. Thẻ điểm cân bằng Balanced Scorecard (BSC) chuyển tầm nhìn và chiến lược của một tổ chức thành các mục tiêu, thước đo cụ thể theo bốn phương diện: tài chính, khách hàng, quy trình nội bộ và nghiên cứu và đổi mới. Thẻ điểm cân bằng nổi bật giữa các thước đo tài chính và phí tài chính giúp định hướng hoạt động và mối quan hệ nhân quả trong các mục tiêu ở cả bốn yếu tố trên. Trong mỗi yếu tố, BSC đều diễn giải chiến lược thành các mục tiêu giúp tổ chức vạch ra con đường đi. Đồng thời BSC cũng trình bày các thước đo để đo lường việc thực hiện các mục tiêu đề ra. Với những ưu điểm vượt trội so với các thước đo hiệu quả dựa trên các chỉ số tài chính trước đó. BSC xứng đáng được đánh giá là một trong những ý tưởng quản trị xuất sắc thế lỷ 20 đang được nhiều tổ chức trên thế giới và Việt Nam áp dụng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Lý Nguyễn Thu Ngọc (2009). *Vận Dụng Bảng Cân Bằng Điểm Trong Đánh Giá Thành Quả Hoạt Động Tại Trường Cao Đẳng Sự Phạm Trung Ương Thành Phố Hồ Chí Minh.*

2. Nguyễn Quốc Việt (2011), *Ứng dụng hệ thống Thẻ điểm cân bằng trong triển khai thực thi chiến lược tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Đà Nẵng*.

3. Trần Thị Hương (2011). *Vận dụng phương pháp Thẻ cân bằng điểm tại Công ty TNHH MSC Việt Nam*.

4. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam Chi nhánh Võ Văn Ngân (2010, 2011, 2012), *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm*.

5. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam Chi nhánh Võ Văn Ngân (2013), *Định hướng hoạt động kinh doanh năm 2013*.

6. http://vi.wikipedia.org/wiki/Bảng_điểm_cân_bằng

7.http://cafef.vn/ index.php?option =com _content

8.http://www.vpc.org.vn/Desktop.aspx/Tu-dienB/B/BALANCED_SCORECARD_BSC-The_can_bang_diem

9. https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/Nha_dau_tu/TB-danh-cho-co-dong/

ĐÀO TẠO THEO TÍN CHỈ VỚI PHƯƠNG PHÁP ĐỐI THOẠI TRONG DẠY HỌC

ThS. Trần Thị Diên- ThS. Dương Thị Hải Yến
Khoa Cơ sở

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đối thoại - lắng nghe là một hình thức phổ biến trong mọi hoạt động sống và làm việc trong xã hội hiện nay. Các hình thức đối thoại được áp dụng và sử dụng để giải quyết các vấn đề xã hội có thể là giữa *cá nhân- các nhân*, *cá nhân - tập thể*, *tập thể - tập thể, quốc gia - quốc gia,...* nhằm tìm ra một tiếng nói chung, giải quyết các công việc nhằm thỏa mãn được mọi nhu cầu của các bên tham gia. Đối thoại là cách thức tốt nhất mà cả thế giới đang áp dụng để giải quyết các vấn đề chung toàn cầu, khu vực, quốc gia hiện nay như ô nhiễm môi trường, biến đổi khí hậu, mực nước biển dâng, các vấn đề về an ninh, hòa bình, hợp tác về kinh tế - chính trị - xã hội... Trong thực tiễn, chúng ta có thể thấy một số hình thức đối thoại như đối thoại giữa lãnh đạo cơ quan với tập thể nhân viên, đối thoại (chất vấn) trong các kỳ họp Quốc hội, đối thoại khi đi tiếp xúc cử tri, đối thoại qua báo, qua truyền hình, đối thoại giữa các quốc gia và đối thoại trên các diễn đàn quốc tế. Đàm phán trong các hoạt động kinh tế, ký kết hợp đồng thực chất cũng là một hình thức đối thoại.

Trong dạy học, đối thoại là cách tốt nhất để giáo viên thu nhận thông tin ngược về những vấn đề có nhiều người học quan tâm, mảng kiến thức người học còn thiếu, còn yếu, thiếu.. Từ đó có những cơ sở để vạch ra chiến lược, điều chỉnh phương pháp, giải pháp cho phù hợp với sự phát triển tư duy, kiến thức và nhu cầu của người học. Bởi đối thoại là hình thức có thể nghe ý kiến, vấn đề người khác đặt ra, đồng thời cũng thể hiện được những hiểu biết, quan điểm, ý kiến của cá nhân người học về một vấn đề nào đó. Quan trọng hơn, qua đối thoại người dạy biết được "mức" độ kiến thức mà người học đã đạt được.

II. NỘI DUNG

1. Đặc điểm cơ bản của phương pháp đối thoại trong dạy học

Thực chất nền giáo dục nước ta cũng đã sử dụng phương pháp này từ rất sớm. Trong trường học, phương pháp đàm thoại vấn đáp, đàm thoại gợi mở được giáo viên sử dụng trong các bài học thực chất cũng là một hình thức đối thoại nhưng ở mức độ thấp, chỉ là đối thoại một chiều - thầy hỏi trò trả lời, chứ ít khi có chiều ngược lại, trò nêu thắc mắc, câu hỏi, vấn đề để được giải đáp, tranh luận... Trên cơ sở nền tảng đã hình thành từ lâu, chúng ta có thể tiến hành đổi mới và cải tiến thành các phương pháp trên, chuyển lên một phương pháp đối thoại với mức độ cao hơn. Để tiến hành thử nghiệm và áp dụng phương pháp dạy học đối thoại vào các cấp học khác nhau, chúng ta cần nắm được một số đặc điểm cơ bản của phương pháp đối thoại trong dạy học.

Thứ nhất, đối thoại chỉ xảy ra khi hai bên cùng quan tâm đến một vấn đề, nội dung, cùng muốn giải quyết trên cơ sở lợi ích và mục đích chung (trong dạy học là tìm đến tri thức chân lý). Người học tham gia đối thoại để lĩnh hội những tri thức còn chưa hiểu, chưa nắm bắt được bản chất khi đọc tài liệu. Người Thầy sẽ thực hiện được việc chuyển tải nội dung kiến thức của bài học một cách hiệu quả nhất, tránh tình trạng thầy đọc, trò chép, hay dạy

theo kiểu thuyết trình, dạy những cái mà người học đã biết, đã đọc trên các phương tiện thông tin/trong giáo trình khác. Sau đối thoại ít nhiều thỏa mãn được những thắc mắc hoặc nhu cầu mỗi bên, hoặc tạo ra những cơ sở cho các bước đối thoại tiếp theo.

Thứ hai, đối thoại thể hiện sự bình đẳng, mang tính dân chủ. Vì vậy, các đối tượng tham gia đối thoại phải được bình đẳng và tôn trọng lẫn nhau. Có như vậy mới tạo ra một không khí cởi mở, thẳng thắn và đối thoại mới đi đến cùng những vấn đề cần giải quyết, trong đối thoại có sự bất đồng ý kiến, quan điểm nhưng không tạo ra một tâm lý bất bình đẳng, tự ti.. Đối với dạy học, đối thoại giúp cho người học có được sự tự tin trước các vấn đề quan tâm, trước bạn bè, trước giáo viên. Đây là một điểm yếu của học sinh sinh viên nước ta khi đang ngồi trên ghế nhà trường.

Thứ ba, các bên đối thoại có thể đặt vấn đề ở mọi góc độ, mức độ, khía cạnh nhưng không thoát ra khỏi chủ đề được đặt ra (nội dung bài học) của buổi đối thoại (thực chất là một tiết học). Như vậy, vấn đề dạy học được người học nhận thức một cách đa chiều, có những ý kiến đúng – sai, ý kiến khác nhau, thậm chí là trái ngược nhau. Thông qua đối thoại, học sinh có thể học tập lẫn nhau về tri thức, kỹ năng, cách đặt - lập luận - diễn đạt - giải quyết vấn đề, thậm chí là học cả những cái sai của người khác.

Thứ tư, các bên tham gia đối thoại có thể khác nhau về lợi ích nhưng phải thỏa mãn được nhu cầu của hai bên (trong dạy học mục đích của thầy là truyền thụ tri thức, của trò là chiếm lĩnh tri thức). Điều đặc biệt là trò có thể tự đánh giá năng lực của mình khi so sánh với các bạn khác và với những kiến thức đã tìm ra; giáo viên có thể đánh giá được năng lực, khả năng của người học từ đó làm cơ sở để điều chỉnh phương pháp dạy học cho thật sự phù hợp.

2. Yêu cầu khi áp dụng phương pháp đối thoại trong dạy học theo hình thức đào tạo tín chỉ

Trong quá trình giảng dạy, để tạo hứng thú hơn cho người học, giảng viên cần chú trọng đổi mới theo hướng làm người "đỡ đẻ" và hun đúc cho việc đi tìm chân lý, gợi mở, nêu vấn đề, rút bớt thời gian diễn giảng, tăng cường trao đổi, cùng thảo luận, cùng đối thoại với người học. Để làm theo phương pháp này, đòi hỏi người dạy phải dày công nghiên cứu tài liệu, nắm vững hệ thống, tìm điểm mấu chốt để phân tích, trình bày, hướng dẫn người học đọc tài liệu, tập phân tích, đánh giá, nêu ý kiến riêng về vấn đề mà tài liệu đề cập. Như thế, người học tự mình nhận thức chứ không tiếp cận thụ động, một chiều, kích thích sự suy nghĩ, tập phê phán, phản biện có căn cứ khoa học chứ không thừa nhận một cách giản đơn

Dạy theo phương pháp này, mỗi giờ giảng, mỗi buổi giảng, người học phải cùng giảng viên giải quyết nhận thức chứ không đơn thuần chỉ có lao động của giảng viên. Phương pháp dạy này khuyến khích người học nêu thắc mắc, nêu các vấn đề từ thực tiễn, phối hợp nỗ lực của tập thể (nhóm, tổ và cả lớp) cùng tìm tòi chân lý. Tạo ra bầu không khí thoải mái, không căng thẳng, dân chủ trong thảo luận, tranh luận, rèn cho người học tự tin hơn trước đám đông, giúp người học rèn luyện kỹ năng trình bày, thuyết trình, tự điều khiển một thảo luận khoa học có sự hỗ trợ của giảng viên. Hình thức hỏi và đáp là một trong những phương pháp cần áp dụng bởi tính thiết thực và bổ ích của nó trong việc rèn luyện tư duy. Người học có thể và cần phải tự mình nêu câu hỏi, đồng thời tự mình tìm ra lời giải đáp, không ỷ lại, lệ thuộc vào giảng viên, vào sách vở, giáo trình và vào người khác.

Hình thức này nên áp dụng cho các bậc học cao như ĐH, CĐ, THCN,

sau ĐH và nên áp dụng ở các bộ môn khoa học xã hội và nhân văn. Vì ở những bậc học này, người học đã có những vốn kiến thức, kỹ năng trình bày, diễn đạt, khả năng phát hiện vấn đề tốt hơn và có thể tự tin trình bày những thắc mắc, cách suy nghĩ của mình. Mặt khác, các mảng kiến thức khoa học xã hội nhân văn thường có nhiều cách nhìn nhận, quan điểm và cách hiểu ở các góc độ khác nhau.

Đặc biệt nó phù hợp với hình thức đào tạo theo tín chỉ. Điều này xuất phát từ lý do là dung lượng kiến thức đào tạo theo tín chỉ rất lớn trong khi đó thời gian dành cho học trên lớp là rất ít. Dó đó, sẽ là thất bại khi giáo viên mang tất cả những kiến thức cần thiết để trình bày trên lớp giống như hình thức đào tạo theo niên chế. Từ đó, buộc cả người dạy và người phải thay đổi hình thức tổ chức, phương pháp dạy và học.

Các đối tượng tham gia đối thoại không cùng trình độ và mục đích. Trong dạy học trình độ của thầy và trò khác nhau - thầy là người dạy, trò là người học. Mục đích của thầy là hướng dẫn, truyền thụ tri thức, mục đích của trò là khám phá, tiếp nhận tri thức. Tuy nhiên, thông qua đối thoại, thầy sẽ thõa mãn mục đích của mình là hình thành cho người học những kỹ năng tri thức, đồng thời trò lĩnh hội tri thức, kỹ năng, giải đáp được những thắc mắc của mình về các vấn đề.

Đối thoại là bình đẳng. Tuy nhiên trong dạy học sự bình đẳng chỉ là tương đối. "Quyền lực" của người thầy vẫn còn rất lớn trong khi đó người học vẫn còn tự ti, nhiều lúc còn "*sợ quyền lực"*của người thầy. Điều này đã tác động đến tâm lý người học là ngại đặt câu hỏi, nêu thắc mắc, thậm chí là "chất vấn" với giáo viên. Do đó, buổi đối thoại thường trầm, ít sôi nổi, một chiều. Trong trường hợp này, giáo viên cần tạo ra một tâm lý thoải mái, cởi mở, bình đẳng trong đối thoại, xem học sinh là đối tác thực thụ. Thầy – trò cùng hướng đến những tri thức chân lý, lấy chân lý là trọng tài và mục đích của đối thoại. Giáo viên cần chuẩn bị các chủ đề, giao nhiệm vụ cho từng cá nhân thực hiện, những vấn đề không thể giải quyết hoặc còn có nhiều cách hiểu khác nhau có thể nêu lên với giáo viên.

Để đối thoại có hiệu quả không phải mọi nội dung, mọi tiết học đều có thể tổ chức đối thoại được. Vấn đề đưa ra đối thoại phải phù hợp, nhiều người quan tâm, thắc mắc, có nhiều ý kiến khác nhau. Dạy học hiện nay là dạy học *định hướng*. Giáo viên không thể truyền thụ hết những vấn đề liên quan đến bài học và sẽ là sai lầm nếu giáo viên cứ cố gắng trình bày những gì mình biết và nghĩ rằng đó là những gì người học cần mà không quan tâm đến vấn đề đó người học biết đến đâu, còn thiếu hay có thắc mắc hay không.

3. Các bước thực hiện phương pháp đối thoại trong dạy học

Thứ nhất, vào đầu năm học hoặc khi bắt đầu một học phần giáo viên cung cấp cho người học danh mục các tài liệu liên quan đến học phần đó. Yêu cầu người học đọc, tìm hiểu và ghi lại những vấn đề chưa rõ, còn boăn khoăn, thắc mắc, sau đó tập hợp lại để đặt vấn đề với giáo viên vào một thời gian thích hợp, có thể giữa và cuối học phần đó hoặc giữa và cuối học kỳ.

Thứ hai, trong quá trình dạy học, trong mỗi chương, phần, bài tùy nội dung giáo viên thiết kế thành các chủ đề, vấn đề. Những vấn đề được xác định từ dễ đến khó. Người học tự giải quyết theo cá nhân vấn đề dễ, giải quyết theo nhóm vấn đề khó, phức tạp theo hình thức thảo luận, nghiên cứu. Sau đó tập hợp những vấn đề chưa thống nhất, chưa rõ để đặt vấn đề và trao đổi, thảo luận lại với giáo viên.

Thứ ba, cuối mỗi học phần, chương bài, giáo viên cần dành một thời lượng nhất định để đối thoại với người học tất cả các vấn đề liên quan mà người học chưa rõ, còn tranh luận, nhiều ý kiến khác nhau. Như vậy, không nhất thiết giáo viên phải lên lớp theo lịch trình giảng dạy như hiện nay mà giáo viên chỉ lên lớp một số tiết và một số nội dung nhất định, thời gian còn lại người học tự nghiên cứu, thu thập tài liệu, làm việc theo nhóm.

III. KẾT LUẬN

Những vấn đề đặt ra trong bài viết này là kết quả của một quá trình tìm tòi, trăn trở thử nghiệm trong một số học phần và một số tiết học trong những năm vừa qua. Những tiết học có sử dụng phương pháp này đều tạo ra những hiệu ứng nhất định đối với cả người dạy và người học. Phần lớn người học năng động, sôi nổi, chuẩn bị kỹ các vấn đề từ trước, có những vấn đề đối thoại, tranh luận vượt ra ngoài không gian lớp học và một tiết học. Tuy nhiên, cũng có nhiều thành viên thụ động, thiếu tự tin, không có vấn đề và không có đối thoại, đến lớp chỉ để lắng nghe. Những kết quả chưa lớn, chưa được khẳng định, phổ biến nhưng chắc chắn là những thông tin tham khảo hữu ích đối với những người đang trăn trở, tâm huyết với công cuộc đổi phương pháp dạy học.Có thể khẳng định, mục tiêu của mọi nền giáo trên thế giới đều giống nhau nhưng nội dung, đặc biệt là hình thức và phương pháp tiến hành để đạt mục tiêu đó là có sự khác nhau. Nước ta đang trong quá trình hội nhập, mục tiêu đào tạo của ngành giáo dục không chỉ chịu trách nhiệm quá trình đào tạo, tạo ra nguồn nhân lực có kiến thức lý thuyết sâu rộng mà còn phải chịu trách nhiệm về sản phẩm đào tạo của mình với xã hội, nguồn nhân lực phải có kỹ năng, phương pháp làm việc, có tính tự tin đúng mức, có khả năng làm việc trong mọi điều kiện, môi trường, hoàn cảnh công việc khác nhau,..

Thực tiễn giáo dục hiện nay cho thấy, không có một phương pháp nào là tối ưu và không có phương pháp nào có thể áp dụng cho mọi môn học, không có môn học nào chỉ áp dụng duy nhất một phương pháp. Do đó, việc sử dụng hình thức/phương pháp đối thoại cần có sự phối hợp với các phương pháp khác, và chỉ sử dụng ở một số nội dung và một số học phần. Phương pháp đối thoại cần được áp dụng mạnh mẽ hơn trong chương trình đào tạo theo tín chỉ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội

2. Qui chế Đào tạo đại học và cao đẳng Hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ kèm theo quyết định 43/2007/BGD&ĐT

3. Lý Hoàng Ánh, Trần Mai Ước (2012), *Tiến tới xây dựng chương trình đào tạo theo mô hình CDIO trong các trường đại học hiện nay - Bước đi cần thiết góp phần nâng cao chất lượng giáo dục đại học, Kỷ yếu HTKH "Nâng cao chất lượng giáo dục đại học"*, Trường Đại học Mở TP. HCM; Văn phòng Trung Ương Đảng. http://www.buh.edu.vn

4. Lý Hoàng Ánh, Trần Mai Ước (2013), *Một số giải pháp đẩy mạnh E-learning hướng đến nâng cao chất lượng đào tạo các ngành kinh tế đáp ứng nhu cầu xã hội*, *Báo cáo Khoa học Nâng cao chất lượng đào tạo các ngành kinh tế đáp ứng nhu cầu xã hội*, trường ĐH Vinh, tr.19.

5.Tailieu.vn.

QUYỀN LÀM VIỆC CỦA NỮ LAO ĐỘNG DI TRÚ TỪ NÔNG THÔN ĐẾN THÀNH THỊ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

ThS. Dương Thị Hải Yến
Khoa Cơ sở

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay là một xu hướng tất yếu của sự phát triển. Tuy nhiên, so với nam lao động di trú thì nữ lao động phải đối mặt với rất nhiều rủi ro hơn xuất phát từ đặc trưng về giới như sức khỏe hay khả năng tự vệ yếu hơn. Vì vậy, đây là nhóm xã hội dễ bị tổn thương cần sự quan tâm đặc biệt từ xã hội. Tính dễ bị tổn thương của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị thể hiện rõ nét ở các khía cạnh: Tính dễ bị tổn thương trong công việc, tính dễ bị tổn thương trong tiếp cận an sinh xã hội và tính dễ bị tổn thương trong đời sống sinh hoạt. Trong đó, với mục đích chủ yếu đến nơi cư trú mới để tìm kiếm việc làm thì vấn đề mà nhóm xã hội này quan tâm nhất vẫn là quyền làm việc. Do đó, việc bảo đảm quyền làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay là hết sức cần thiết.

II. NỘI DUNG

1. Khái quát về quyền làm việc

Quyền làm việc là quyền được làm một công việc để thực hiện quá trình lao động tạo thu nhập, trong đó chủ thể được quyền tự do tìm kiếm và lựa chọn việc làm phù hợp. Chủ thể có quyền được tự do tìm kiếm, lựa chọn các nghề nghiệp khác nhau và làm việc tại các khu vực kinh tế khác nhau. Có thể làm việc ở khu kinh tế chính thức có hợp đồng lao động hoặc ở các khu vực kinh tế phi chính thức khác tùy vào khả năng , sở thích hoặc các điều kiện khác của việc tuyển dụng.

Quyền làm việc còn được hiểu rộng ra ở các khía cạnh có liên quan mà gọi chung là quyền liên quan đến quyền làm việc bao gồm các quyền có thu nhập thích đáng từ việc làm, quyền được hưởng điều kiện làm việc công bằng, thuân lợi (Thời giờ làm việc, thời giờ nghỉ ngơi, …) và quyền được giáo dục về nghề nghiệp.

Quyền làm việc được coi là quyền quan trọng nhất đối với nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị bởi mục đích mưu sinh, cải thiện cuộc sống là chủ yếu. Quyền làm việc của nữ lao động di cư cũng bao hàm cả việc Nhà nước và xã hội phải tôn trọng, thúc đẩy tạo đa dạng việc làm, tạo thuận lợi và cơ hội tìm kiếm việc làm đồng thời loại bỏ bớt những cản trở trong việc tự do tìm kiếm và có việc làm.

2. Thực trạng thực hiện quyền làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay

Khi rời khỏi nơi cư trú, nữ lao động di trú dễ dàng tìm kiếm được công việc phù hợp với sở thích, trình độ của mình. Có tới 90% người di cư ra đi vì lý do kinh tế đã tìm được việc làm trong vòng một tháng sau khi di cư. Nữ lao động nông thôn tìm được các công việc cũng rất đa dạng từ công nhân cho đến các nghề khác như giúp việc gia đình, bán hàng rong, chờ việc ở các chợ lao động, … So với trước lúc di cư,

nhóm lao động này có thu nhập cao hơn với thu nhập phổ biến theo nghiên cứu của Tổ chức Action Aid là khoảng từ 2,5 triệu đồng đến 4 triệu đồng. Ngoài ra, nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị được bảo đảm một số quyền lợi về điều kiện làm việc nhất định như được tham gia ký kết hợp đồng lao động, được hưởng các chế độ làm việc, chế độ nghỉ ngơi, chế độ thai sản, an toàn lao động.

Bên cạnh những thành tựu đó, trong quá trình thực hiện quyền làm việc, nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị cũng phải đối mặt với rất nhiều khó khăn. Xác định được những khó khăn này chính là cơ sở để hoàn thiện khung pháp lý cũng như thiết chế bảo đảm quyền làm việc cho nhóm xã hội này.

Nữ lao động di trú phải đối mặt với khó khăn liên quan đến hợp đồng lao động: Hợp đồng lao động là cơ sở pháp lý quan trọng để đảm bảo quyền làm việc và quyền liên quan của người lao động. Hợp đồng lao động chỉ được quy định đối với lao động là công nhân hoặc giúp việc gia đình. Tuy nhiên, theo công bố kết quả "Tình hình di chuyển lao động từ nông thôn ra thành thị và các khu công nghiệp trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO của Bộ Lao động - thương binh và xã hội, trong số 7.800 lao động lao động nông thôn di cư tại 15 tỉnh, thành phố lớn thì có 46,2 % tổng số lao động không ký bất cứ hợp đồng lao động nào. Đối với nữ lao động di cư thì tình trạng không ký hợp đồng cũng xảy ra: có gần 65% lao động nữ di cư ký hợp đồng lao động, 23 % thỉnh thoảng hoặc đôi khi ký, còn lại 12% chưa bao giờ ký hợp đồng. Đặc biệt, người giúp việc gia đình phải được ký hợp đồng lao động nhưng phần lớn những người giúp việc gia đình chưa được thực hiện quyền lợi này. Việc chưa bao giờ được ký hợp đồng hay đôi khi được ký rõ ràng đẩy người lao động vào một vị thế dễ bị tổn thương cao như: mất việc không được báo trước, không có bồi thường khi tai nạn lao động xảy ra, … Trong số những đối tượng lao động nữ được ký kết hợp đồng lao động, hơn 1/2 nữ lao động di cư được ký kết hợp đồng dài hạn trên 1 năm, tỷ lệ được ký hợp đồng không xác định thời hạn là 20%, hợp đồng ngắn hạn dưới 1 năm chiếm 45% trong đó hợp đồng có thời hạn dưới 6 tháng chiếm gần 20%. Chế độ làm việc theo hợp đồng lao động quy định tại Bộ luật lao động không được áp dụng đối với lao động di cư tự do nên đối tượng nữ lao động làm việc tự do sẽ không nhận được sự bảo đảm về điều kiện làm việc hay một số chế độ khác như là nữ công nhân.

Điều kiện làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ít được đảm bảo: Trước hết, nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị bị phân biệt đối xử trong quá trình tìm kiếm việc làm và cả trong quá trình làm việc. *Đối với nữ lao động là công nhân, trong quá trình tuyển dụng vẫn còn bị phân biệt về giới. Người sử dụng lao động có xu hướng ưu tiên sử dụng lao động là nam giới hơn là nữ giới. Theo khảo sát của Tổ chức Actionaid, có tới 16,5 % nữ lao động di cư bị phân biệt đối xử về giới trong quá trình tuyển dụng. Lý do mà nhà tuyển dụng đưa ra là quá trình làm việc của phụ nữ sẽ bị ngắt quãng vì mang thai, sinh con, nuôi con. Nhiều công ty chỉ tuyển lao động nam mặc dù công việc đó hoàn toàn phù hợp với lao động nữ hoặc có tuyển nữ nhưng yêu cầu bằng tốt nghiệp đối với nữ phải là khá, giỏi, còn nam giới chỉ cần trung bình. Trong vấn đề về thu nhập cũng xảy ra tình trạng phân biệt đối xử theo đó thu nhập của nam*

giới được trả cao hơn so với nữ giới (thu nhập thực tế của nữ công nhân chỉ chiếm 74,5 % thu nhập của nam giới trong cùng một ngành nghề tại một số doanh nghiệp). Đối với nữ lao động tự do lại gặp sự phân biệt đối xử trong quá trình làm việc. Cũng theo khảo sát của Tổ chức Actionaid, có 9,4 % nữ lao động tự do bị đuổi trong khi làm việc và 18% nữ lao động tự do bị người mua quỵt tiền.

Công việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị thường không ổn định và cường độ làm việc cao: Đối với lao động là công nhân, tính ổn định của công việc phụ thuộc vào tình hình hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt là khi có đơn đặt hàng thì phải tăng cường làm ca, thậm chí làm ca đêm để kịp giao hàng. Ngược lại, khi doanh nghiệp không có đơn đặt hàng thì phải về sớm và chỉ được nhận lương cơ bản. Khi đó, những nữ công nhân nhập cư lại rơi vào tình trạng khó khăn do không đủ thu nhập để trang trải cho chi phí sinh hoạt. Đối với phụ nữ di cư lao động tự do, công việc của họ còn có tính bấp bênh hơn so với công việc của nhóm di cư là công nhân. Họ làm việc tự do dựa trên thời gian và sức lao động của mình, không trực thuộc quản lý của cơ quan, đoàn thể nào. Thu nhập của họ phụ thuộc vào có tìm được khách hàng, sức khỏe của bản thân, và cạnh tranh với những người lao động tự do khác tại địa phương. Phần lớn nữ lao động di cư tự do không hài lòng về công việc hiện tại. Bên cạnh đó, nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị còn phải chịu cường độ làm việc cao. Lao động di cư nữ có cường độ làm việc khá căng thẳng với thời gian làm việc trung bình là 9,6 tiếng trong những ngày thường. Vào các ngày cuối tuần, hầu hết lao động di cư nữ đều vẫn tranh thủ làm thêm với thời gian là 6,7 giờ/ngày. Có những trường hợp phải làm việc đến con số 15 giờ/ngày trong trường hợp tăng ca để đảm bảo tiến độ giao hàng theo hợp đồng. Thời gian lao động trung bình của phụ nữ di cư lao động tự do hàng ngày cao hơn so với công nhân khoảng một tiếng đồng hồ. Cá biệt có một số trường hợp cho biết thời gian làm việc căng thẳng nhất họ đã từng trải qua là 20 giờ/ngày. Những con số này phản ánh điều kiện làm việc vất vả của phụ nữ di cư lao động tự do.

Nữ lao động di cư ít được đảm bảo tốt chế độ đãi ngộ trong làm việc: Chế độ đãi ngộ ở đây chỉ gắn với phụ nữ di cư làm công nhân. Tình trạng chậm trả lương vẫn diễn ra phổ biến. Việc chậm trả lương, giữ lại lương của công nhân tại các cơ sở ảnh hưởng đến thu nhập, và khả năng trang trải chi phí sinh hoạt và gửi tiền về gia đình của phụ nữ di cư. Các đơn vị sử dụng lao động di cư thường áp dụng biện pháp giữ lương công nhân để tránh tình trạng công nhân bỏ việc mà không sử dụng các công cụ khuyến khích khác như ký kết hợp đồng dài hạn và đảm bảo các phúc lợi khác. Xét về giá trị, các khoản thu nhập ngoài lương có giá trị tương đối nhỏ (thường là dưới mức 250 nghìn đồng/tháng). Ngoài ra, rất ít phụ nữ di cư làm công nhân cho biết cơ sở tuyển dụng họ có chế độ tiền thưởng trong những ngày lễ tết, hay tiền thưởng từ lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh.

3. Một số kiến nghị về bảo đảm quyền làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay

Trước hết, cần phải thống kê số lượng, việc làm và chất lượng cuộc sống của nữ lao động di cư theo hướng phân chia giữa lao động là công nhân và lao động di cư làm việc tự do để có

số liệu đánh giá cụ thể từ đó mới có thể đưa ra được các giải pháp về bảo đảm quyền làm việc, quyền liên quan đến quyền làm việc cho nhóm xã hội này. Nhiệm vụ này nằm trong cuộc tổng điều tra di cư của Tổng cục thống kê.

Xây dựng khung pháp lý bảo đảm quyền trực tiếp cho nữ lao động di cư trong đó chú trọng nữ lao động di cư làm việc tự do không có hợp đồng tại một chế định riêng biệt: " Quy định dành cho lao động làm việc tự do không có hợp đồng lao động". Trong chế định này sẽ quy định các quyền về việc làm mà nhóm lao động này được bảo đảm như: làm việc tại môi trường làm việc an toàn, được tham gia bảo hiểm y tế, tham gia bảo hiểm xã hội, … Đồng thời quy định trách nhiệm cho đoàn thể và chính quyền về trách nhiệm cung cấp thông tin về việc làm, hướng dẫn di cư an toàn cũng như bảo đảm các điều kiện, tạo thuận lợi và có chính sách hỗ trợ cho đời sống của nhóm lao động này.

Các cơ quan Nhà nước phải xây dựng được chính sách việc làm hàng năm trong đó chú trọng đến tạo điều kiện có việc làm cho lao động nữ tại nông thôn và các chương trình đào tạo nghề. Theo đó, phải triển khai được đa dạng hóa việc làm tại nông thôn, phát triển các làng nghề truyền thống, xây dựng các khu công nghiệp.

Các cơ quan Nhà nước và đoàn thể xã hội tại nơi đến phải có cơ chế giám sát và kịp thời tiếp nhận thông tin xử lý vi phạm các hành vi vi phạm pháp luật của người sử dụng lao động đối với công nhân trong quá trình tuyển dụng, việc không ký kết hợp đồng lao động, điều kiện làm việc, thời giờ làm việc, trả chậm lương, không thực hiện cam kết đào tạo nâng cao tay nghề, … Đồng thời có cơ chế kiểm soát tốt việc giao kết và thực hiện hợp đồng lao động đối với người giúp việc gia đình. Ngoài ra, kiểm soát tốt các văn bản hạn chế quyền được làm việc của nữ lao động làm việc tự do của chính quyền nơi đến là thành thị cụ thể là các văn bản cấm kinh doanh hay hạn chế kinh doanh, ... Thực hiện việc bãi bỏ văn bản quy phạm pháp luật hoặc các quy định trái với Hiến pháp, các văn bản có giá trị pháp lý cao hơn về quyền được làm việc.

Nâng cao vai trò của tổ chức Công đoàn tại các doanh nghiệp trong việc bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động chú trọng đến việc bảo đảm quyền được làm việc an toàn, chế độ nghỉ ngơi hợp lý, mức lương hợp lý, thu nhập tăng ca, tăng thêm, đào tạo nâng cao tay nghề,…

III. KẾT LUẬN

Việc xác định nội dung quyền làm việc theo nghĩa rộng bao gồm cả quyền liên quan như: quyền có thu nhập thích đáng từ việc làm, quyền được hưởng điều kiện làm việc công bằng, thuận lợi và quyền được giáo dục về nghề nghiệp là cơ sở quan trọng để đánh giá thực thạng thực hiện quyền làm việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay. Có thể khẳng định, quyền làm việc đã được bảo đảm ở một mức độ nhất định trên thực tế nhưng vẫn còn rất nhiều bất cập về cả pháp lý, thiết chế, sự tham gia của công đoàn, hỗ trợ, giám sát của địa phương dẫn đến việc thực hiện quyền làm của nhóm xã hội này còn gặp rất nhiều trở ngại. Vì vậy, cần phải xây dựng khung pháp lý phù hợp, tăng cường hoạt động của các cơ quan có liên quan, tổ chức công đoàn, … thì mới có thể giảm bớt tính dễ bị tổn thương trong công việc của nữ lao động di trú từ nông thôn đến thành thị ở Việt Nam hiện nay./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Hữu Chí, (2017),*Tổng quan về lao động di cư trong nước và những thách thức đặt ra ở Việt Nam*, Kỷ yếu hội thảo: Vấn đề pháp luật đặt ra với lao động di cư - Kinh nghiệm Việt Nam và Trung Quốc ngày 28/11/2017, trong khuôn khổ hợp tác giữa trường Đại học Luật Hà Nội và trường Luật - Đại học Vân Nam.

2. Trần Thị Tuyết Nhung, (2016), *Quyền có việc làm của người lao động theo pháp luật lao động Việt Nam*, Luận án tiến sĩ Luật học - Học viện khoa học xã hội.

3. Tổ chức Actionaid (2011), *Phụ nữ di cư hành trình gian nan tìm kiếm cơ hội.*

4. Tổng cục thống kê - Quỹ dân số Liên hợp quốc, (2016), Điều tra di cư nội địa quốc gia 2015: các kết quả chủ yếu, Nhà xuất bản Thông Tấn.

5. Võ Khánh Vinh, (2010), *Báo cáo tổng hợp kết quả nghiên cứu đề tài cấp Bộ: Quyền con người ở Việt Nam từ nhận thức lý luận đến hành động thực tiễn.*

PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

ThS. Thái Đình Hoàng
Khoa Tài chính Ngân hàng

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới đồng nghĩa với việc đã tạo ra cho mình rất nhiều thuận lợi cho sự phát triển của nền kinh tế, mọi thứ đều phát triển một cách nhanh chóng như vũ bão. Một điều đặc biệt là doanh nghiệp ở Việt Nam được thành lập ngày càng nhiều, doanh nghiệp quốc doanh ngày càng giảm đi thay vào đó là các doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển nhanh chóng cả về số lượng và chất lượng. Khi đó, để đảm bảo hoạt động kinh tế phát triển ổn định, lợi nhuận được đảm bảo, trong khi thông tin về đối tác không phải lúc nào cũng đầy đủ, chính xác nên yêu cầu bảo lãnh của doanh nghiệp ngày càng phong phú và đa dạng. Các ngân hàng thương mại (NHTM) đã nhận thức rõ được điều này vì vậy tất yếu sẽ đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh. Với việc đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh, các NHTM đã ngày càng đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng cường mối quan hệ với khách hàng và tăng thêm doanh thu về cho mình. Tuy nhiên, làm thế nào để phát triển trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt và hạn chế được những rủi ro là những thách thức đối với hệ thống ngân hàng.

Thông qua bài viết này, tác giả đánh giá tình hình hoạt động bảo lãnh những năm qua và đưa ra các giải pháp để phát triển hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam hiện nay.

II. NỘI DUNG

Theo khoản 12, điều 20 luật các tổ chức tín dụng (TCTD), BLNH được định nghĩa: *"Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết, khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho các TCTD số tiền đã được trả thay"*.

Như vậy, BLNH là cam kết bằng văn bản, là hình thức cấp tín dụng bằng chữ kí, tại thời điểm tham gia bảo lãnh. Ngân hàng không trực tiếp xuất vốn mà chỉ dùng khả năng tài chính và uy tín của mình để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ đã cam kết từ trước từ đó làm tăng doanh thu cho ngân hàng thông qua phí dịch vụ bảo lãnh. Đối với bên xin bảo lãnh (hay bên được bảo lãnh), họ phải đóng một khoản phí cho ngân hàng và với sự bảo lãnh của ngân hàng họ có thể tham gia dự thầu hay thực hiện được các hợp đồng kinh tế trong và ngoài nước với các đối tác của mình. Còn đối với bên thụ hưởng (hay bên nhận bảo lãnh) nhờ sự bảo lãnh của ngân hàng, họ có thể chống lại được những rủi ro từ việc vi phạm hợp đồng kinh tế mà đối tác gây ra.

1.1. Đánh giá hoạt động bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

Để đánh giá hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam, ngoài các bài báo, bản tin, ngoài các tài liệu tham khảo, tác giả còn thu thập và phân tích số liệu từ kết quả hoạt động bảo lãnh năm 2015 - 2017 tại một số NHTM ở Việt Nam hiện nay (thể hiện ở bảng

2.1). Dựa trên những cơ sở này, có thể đưa ra những nhận xét, đánh giá sau:

1.1.1. Những kết quả đạt được:

- Chất lượng bảo lãnh ngày càng tăng cao

Chất lượng bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam ngày càng tăng cao. Đặc biệt trong những năm gần đây có sự tăng nhanh về doanh số, thu nhập và cả số lượng khách hàng tham gia. Các ngân hàng đang chú trọng tới việc mở rộng đối tượng khách hàng.

Trên bình diện kinh tế, nhiều doanh nghiệp nhờ có bảo lãnh mà giải quyết được tình trạng thiếu vốn, tận dụng được cơ hội kinh doanh, mở rộng qui mô sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng cường sức cạnh tranh và khả năng chiếm lĩnh thị trường.

Với kinh nghiệm ngày càng cao trong thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh, các NHTM đã lựa chọn được những dự án khả thi của các doanh nghiệp đầu tư đúng hướng, biết giữ chữ tín trên thị trường để bảo lãnh từ đó giữ chữ tín cho chính ngân hàng. Trong nhiều năm qua, các NHTM đã thực hiện đúng các cam kết trong bảo lãnh, đã thanh toán kịp thời cho người thụ hưởng bảo lãnh trong những trường hợp người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng, đặc biệt là trong quan hệ với các đối tác nước ngoài. Các ngân hàng lớn ở Việt Nam thường có uy tín trong nghiệp vụ bảo lãnh như: Vietcombank, Vietinbank, BIDV, MB, Agribank… Chẳng hạn như: Agribank bảo lãnh cho nhà máy sản xuất đường Quảng Nam, Đà Nẵng với số tiền 2 triệu USD vay của Ustralia; tái bảo lãnh cho nhà máy sản xuất đường Kiên Giang, Biên hòa với số tiền 2 triệu USD của Ustralia…*Dư nợ bảo lãnh và doanh thu từ bảo lãnh tăng trưởng trong 3 năm qua* 2015 - 2017.

Để đánh giá mức độ phát triển của hoạt động bảo lãnh thì có một số tiêu chí về định lượng như dư nợ bảo lãnh, thu phí từ hoạt động bảo lãnh, tỷ lệ thu phí từ hoạt động bảo lãnh trên thu từ hoạt động dịch vụ. Thu thập số liệu của các tiêu chí trên tại 4 NHTM hàng đầu về hoạt động bảo lãnh là Vietcombank, BIDV, MB và Agribank từ năm 2015 - 2017 được tác giả thể hiện cụ thể ở bảng sau.

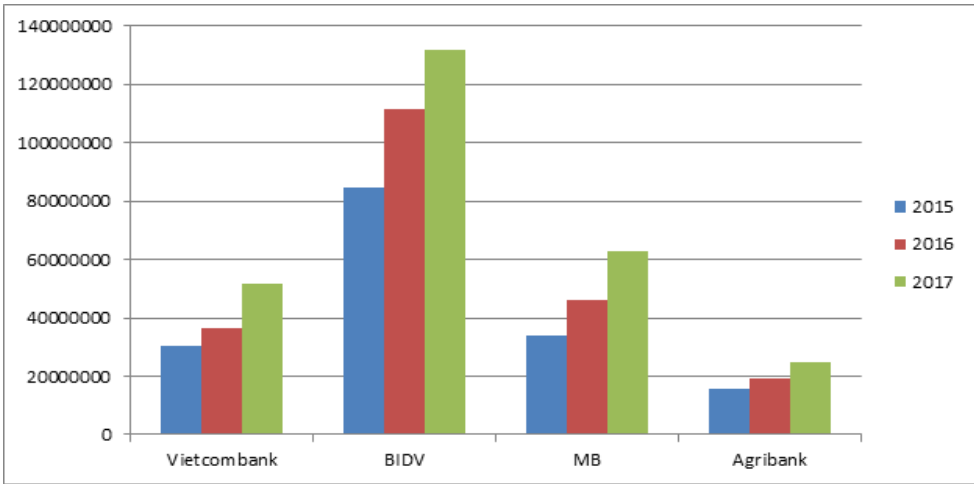
Chỉ tiêu	Vietcombank			BIDV			MB			Agribank		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Dư nợ bảo lãnh	30.274.460	36.670.024	51.953.402	84.658.532	111.552.750	131.572.176	33.754.130	46.232.202	62.864.763	15.942.150	19.423.241	24.653.280
Thu phí bảo lãnh	292.365	353.407	490.347	824.763	1.098.743	1.291.345	305.287	348.968	438.274	235.972	269.863	300.911
Thu từ hoạt động dịch vụ	3.624.640	4.326.483	5.378.176	4.065.143	4.493.784	5.611.617	1.527.970	1.297.890	1.879.346	2.604.682	2.941.107	3.473.552
Tỷ lệ thu phí bảo lãnh/thu từ hđ d.vụ	8,07%	8,17%	9,11%	20,29%	24,45%	23,01%	19,98%	26,89%	23,32%	9,06%	9,17%	9,66%

Đơn vị: Triệu VND

Bảng 2.1. Hoạt động bảo lãnh tại một số NHTM Việt Nam năm 2015 – 2017

(Nguồn từ báo cáo tài chính của các Ngân hàng thương mại năm 2015 – 2017 và tính toán của tác giả)

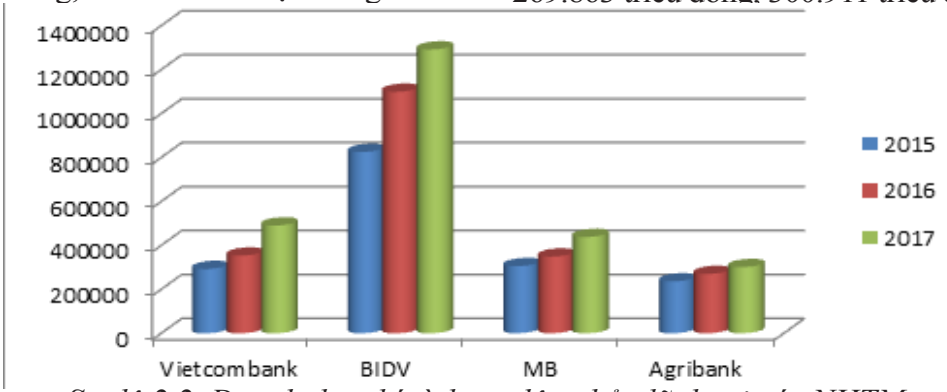
Theo xu hướng chung của hoạt động ngân hàng trên thế giới, hoạt động bảo lãnh NH ở Việt Nam trong những năm gần đây được sự quan tâm phát triển của NHNN và các NHTM. Điều này thể vậy, có thể nhận định rằng tốc độ tăng trưởng của hoạt động bảo lãnh khá là nhanh khi mà chỉ số dư nợ bảo lãnh của năm 2017 tăng gần như gấp đôi so với năm 2015 tại các NHTM.



Sơ đồ 2.1. Dư nợ bảo lãnh tại các NHTM từ năm 2015 - 2017

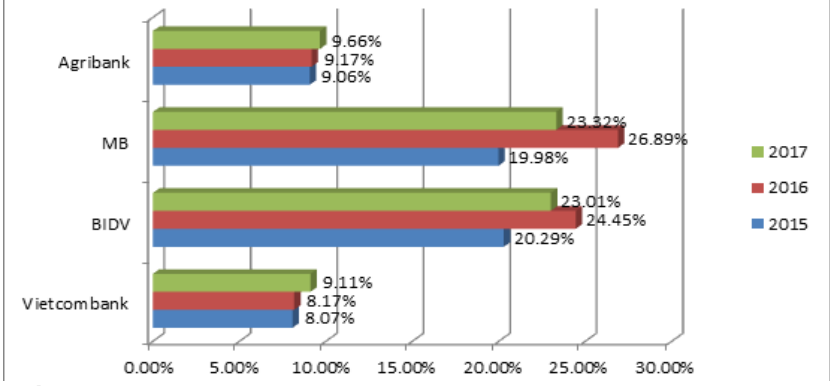
hiện ở chỗ dư nợ bảo lãnh của các ngân hàng qua các năm 2015 – 2017 đều tăng lần lượt: tại Vietcombank là 30.274.460 triệu đồng, 36.670.024 triệu đồng, 51.953.402 triệu đồng; tại BIDV là 84.658.532 triệu đồng, 111.552.750 triệu đồng, 131.572.176 triệu đồng; tại MB là 33.754.130 triệu đồng, 46.232.202 triệu đồng, 62.864.763 triệu đồng và tại Agribank là 15.942.150 triệu đồng, 19.423.241 triệu đồng, 24.653.280 triệu đồng. Như

Bên cạnh đó tình hình thu phí từ hoạt động bảo lãnh cũng tăng trưởng trong những năm qua 2015 – 2017 cụ thể như sau: tại Vietcombank là 292.365 triệu đồng, 353.407 triệu đồng, 490.347 triệu đồng; tại BIDV là 824.763 triệu đồng, 1.098.743 triệu đồng, 1.291.345 triệu đồng; tại MB là 305.287 triệu đồng, 348.968 triệu đồng, 438.274 triệu đồng; tại Agribank là 235.972 triệu đồng, 269.863 triệu đồng, 300.911 triệu đồng.



Sơ đồ 2.2. Doanh thu phí từ hoạt động bảo lãnh tại các NHTM từ năm 2015 - 2017

Và tỷ lệ thu phí từ hoạt động bảo lãnh trên cho thu từ hoạt động dịch vụ cũng tăng trưởng trong những năm qua 2015 – 2017 cụ thể như sau: tại Vietcombank là 8,07%; 8,17%; 9,11%; tại BIDV là 20,29%; 24,45%; 23,01%; tại MB là 19,98%; 26,89%; 23,32%; tại Agribank là 9,06%; 9,17%; 9,66%. Điều này chứng tỏ chỉ tiêu thu từ phí bảo lãnh ngày càng đóng góp tỷ trọng lớn trong thu phí từ hoạt động dịch vụ. Trước đây thì trong thu phí từ hoạt động dịch vụ chỉ tiêu thu từ hoạt động thanh toán chiếm phần lớn thì từ nay được san sẻ một phần cho thu phí từ hoạt động bảo lãnh.



Sơ đồ 2.3. Tỷ lệ thu phí từ hoạt động bảo lãnh trên cho thu từ hoạt động dịch vụ tại các NHTM từ năm 2015 - 2017

Hoạt động bảo lãnh giúp thúc đẩy các chỉ tiêu khác

Hoạt động bảo lãnh ngân hàng phát triển góp phần nâng cao uy tín ngân hàng, không chỉ với thị trường trong nước mà còn cả thị trường quốc tế. Và cùng với đó là giúp đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng cũng như giúp ngân hàng phân tán rủi ro. Thị trường tài chính Việt Nam chưa bao giờ cạnh tranh như bây giờ. Những mảng kinh doanh truyền thống như: nhận gửi tiền và cho vay, kinh doanh ngoại tệ thực sự bị chia nhỏ thị phần rất nhiều, việc phát triển các hoạt động ngân hàng hiện tại như bảo lãnh không chỉ làm tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng, tăng doanh thu, phân tán rủi ro mà còn nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng trong điều kiện mới của các ngân hàng.

Hoạt động bảo lãnh kéo theo việc phát triển các hoạt động khác của ngân hàng như: kinh doanh ngoại tệ, tư vấn, thanh toán….

1.1.2. Những hạn chế, yếu kém:

Nguồn nhân lực chưa thực sự được chú trọng

Công tác đào tạo nâng cao trình độ cán bộ nhân viên chưa thật sự được quan tâm và đầu tư đúng mức do kinh phí của hầu hết các NHTM dành cho khâu đào tạo cán bộ còn rất hạn chế. Thông thường các nhân viên phải đợi đến khi có thâm niên thì mới được ưu tiên đi học để nâng cao trình độ hoặc được xét hỗ trợ học phí.

Để hoạt động bảo lãnh phát triển thì công tác đào tạo nguồn nhân lực cần được chú trọng hơn. Các cán bộ ngân hàng cần có thái độ chăm sóc khách hàng tốt, nắm rõ, tư vấn chi tiết các loại hình bảo lãnh cho khách hàng, bên cạnh đó họ cần có những kỹ năng,

kinh nghiệm trong việc phân tích đánh giá và lựa chọn những khách hàng đáp ứng tiêu chuẩn, hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

Quy trình, thủ tục nghiệp vụ còn rườm rà

Khách hàng còn phản ánh nhiều về quy trình, thủ tục nghiệp vụ bảo lãnh tại các NHTM còn rườm rà. Đôi lúc việc xét duyệt bảo lãnh còn mất nhiều thời gian của khách hàng. Hồ sơ bảo lãnh được chuyển qua lại nhiều phòng, chờ kết quả thẩm định cũng mất một thời gian nhất định, dẫn đến tình trạng là cán bộ ngân hàng thụ động trong giao dịch với khách hàng. Điều này ảnh hưởng không tốt đến chất lượng nghiệp vụ bảo lãnh nói riêng và hoạt động của ngân hàng nói chung.

Chưa đa dạng hóa các loại hình bảo lãnh

Hiện nay, hệ thống NHTM tại Việt Nam chưa đa dạng hóa về các loại hình bảo lãnh. Các loại hình bảo lãnh chủ yếu được các NHTM cung cấp như:

Bảo lãnh vay vốn

Bảo lãnh thanh toán / Thư tín dụng dự phòng

Bảo lãnh dự thầu

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Bảo lãnh thanh toán tiền ứng trước (Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước, bảo lãnh hoàn trả tiền đặt cọc hoặc bảo lãnh tiền đặt cọc)

Bảo lãnh khoản tiền giữ lại (Bảo lãnh chất lượng công trình/ Bảo lãnh bảo hành/ Bảo lãnh bảo dưỡng)

Có loại hình bảo lãnh thì ngân hàng này có, ngân hàng khác lại không và ngược lại. Bên cạnh đó còn nhiều loại hình bảo lãnh được các doanh nghiệp quốc tế sử dụng tuy nhiên tại các NHTM ở Việt Nam còn hạn chế hay còn chưa cung cấp. Một số loại hình bảo lãnh chưa được các NHTM quan tâm như:

Bảo lãnh du học

Bảo lãnh thanh toán thuế xuất - nhập khẩu

Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm

Bảo lãnh đối ứng,…

Hoạt động Marketing chưa được quan tâm đúng mức

Hoạt động Marketing hiện nay tại các NHTM đang tập trung vào chỉ tiêu huy động và cho vay là chủ yếu, còn chỉ tiêu bảo lãnh chưa được đầu tư quan tâm đúng mức. Chưa có nhiều nguồn để thu hút khách hàng đến sử dụng dịch vụ bảo lãnh của ngân hàng. Chi phí dành cho quảng cáo hình ảnh của ngân hàng còn bị hạn chế. Các chính sách về ưu đãi đối với các khách hàng thường xuyên hay những khách hàng lớn còn chưa nhiều.

Còn tiềm ẩn nhiều rủi ro trong hoạt động bảo lãnh

Một số rủi ro xảy ra trong quá trình hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam hiện nay như:

Bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh "bắt tay", chủ động làm giả con dấu, chữ kí, hóa đơn, hợp đồng mua bán... để ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh/hợp đồng bảo lãnh (trong trường hợp bảo lãnh vay vốn)

Rủi ro bên thụ hưởng không thu hồi được tiền do bên bảo lãnh phá sản

Trường hợp mặc dù chữ ký thật, con dấu thật nhưng thực tế người ký và con dấu đóng tại thời điểm cá nhân đó lại không có đủ thẩm quyền ký

Những thay đổi về điều kiện tự nhiên (thiên tai), chiến tranh, địch họa, dịch bệnh, điều kiện chính trị, thay đổi trong hành lang pháp lý hay khủng hoảng tài chính tiền tệ, suy thoái kinh tế,…

2.2. Một số giải pháp phát triển hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam

- Đối với hoạt động bảo lãnh, cần nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng liên quan trực tiếp đến việc hoàn thiện quy trình bảo lãnh theo hướng nhanh gọn, an toàn cho ngân hàng và thuận tiện cho khách hàng. Ngân hàng nên hướng dẫn các cán bộ về thủ tục hành chính, các giấy tờ liên quan để giảm bớt các giấy tờ, thủ tục không cần thiết, tránh gây phiền hà và giảm bớt chi phí nghiệp vụ

- Các cán bộ ngân hàng nên tập trung nâng cao trình độ ngoại ngữ, nắm rõ các luật, quy tắc áp dụng trong nước và quốc tế như UCP 600, Inconterm 2000 cho cán bộ nhân viên để đáp ứng nhu cầu thương mại quốc tế. Điều này giúp ngân hàng hạn chế rủi ro trong các giao dịch có yếu tố nước ngoài mà nguyên nhân chủ yếu là không nắm rõ luật kinh doanh quốc tế và các luật thương mại quốc tế.

- Các NHTM cần nghiên cứu tập tính, thái độ và đặc biệt là động cơ của khách hàng trong việc lựa chọn ngân hàng cũng như nhu cầu của khách hàng đối với nghiệp vụ bảo lãnh ở ngân hàng, từ đó có biện pháp đáp ứng và phục vụ tốt nhất, hiệu qủa nhất.

- Các NHTM phải đa dạng hoá các hình thức sản phẩm luôn cải thiện và đổi mới nghiệp vụ bảo lãnh cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng cũng như xu thế chung của nền kinh tế. Muốn vậy ngân hàng phải nhạy bén có những quan điểm, chính sách và biện pháp linh hoạt trong thực hiện nghiệp vụ thích ứng với từng điều kiện, hoàn cảnh cụ thể. Ngoài ra còn phải lưu ý đến các dịch vụ bổ sung, những dịch vụ này có thể không sinh lời nhưng có tác động thu hút khách hàng. Chính sách sản phẩm của ngân hàng phải luôn đáp ứng nguyên tắc: khai thác, phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng đồng thời hạn chế rủi ro và đạt yêu cầu của lợi nhuận

- Các NHTM phải đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng cáo để khách hàng nắm bắt được chủ trương, chính sách và các dịch vụ của ngân hàng. Có thể truyền thông, quảng cáo qua các kênh sau:

Kênh trực tiếp: thông qua các mối quan hệ bạn bè, người thân,…

Kênh gián tiếp: thông qua báo chí, đài truyền hình, pano, áp phích, tờ rơi, website hay tài trợ cho các cuộc thi,…

- Để hạn chế rủi ro, các NHTM phải thường xuyên kiểm tra các khoản bảo lãnh đã phát hành, hoàn chỉnh và cập nhập thường xuyên hồ sơ bảo lãnh để đánh giá tiến độ thực hiện, tăng cường các biện pháp đảm bảo hoàn chỉnh hồ sơ thế chấp, đảm bảo cho bảo lãnh. Sau khi kí kết hợp đồng bảo lãnh một thời gian (10 – 15 ngày), cán bộ tín dụng nên xuống cơ sở kiểm tra, tìm hiểu tình hình thực tế của khách hàng và có thể kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất. Làm tốt công tác này giúp cho ngân hàng có được thông tin đầy đủ về việc sử dụng món bảo lãnh của ngân hàng đồng thời nhằm phát hiện kịp thời những sai sót, bất cập trong việc sử dụng và quản lý món bảo lãnh của khách hàng, từ đó có thể tư vấn cho họ cách giải quyết hoặc có biện pháp xử lý kịp thời khi cần thiết.

2.3. Một số kiến nghị

Thứ nhất, Nhà nước cần tạo môi trường kinh doanh đồng bộ, ổn định cho các đơn vị kinh tế hoạt động, đây cũng là điều kiện quan trọng để hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động bảo lãnh ngân hàng nói riêng có thể hoàn thiện và phát triển mạnh mẽ. Chính phủ cần hoạch định một chính sách dài hạn về định hướng phát triển nhằm tạo môi trường kinh tế ổn định cho các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp cũng như hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

Thứ hai, Nhà nước cần tăng cường biện pháp quản lý đối với các doanh nghiệp, làm lành mạnh hóa các hoạt động kinh doanh, tạo thuận lợi cho công tác đánh giá khách hàng của ngân hàng, từ đó tạo điều kiện cho sự phát triển nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng cả về lượng và chất.

Thứ ba, đơn giản hóa các thủ tục hành chính về đăng kí giao dịch đảm bảo, phát mại tài sản, giảm bớt các văn bản cần công chứng để tạo điều kiện cho tài sản được mua bán chuyển nhượng dễ dàng.

Thứ tư, NHNN cần chủ động hợp tác hơn nữa với các cơ quan chức năng và các bộ khác như Bộ tài chính, Bộ tư pháp, Bộ công an để sửa đổi bổ sung và triển khai có hiệu quả các văn bản pháp quy, thông tư. Bên cạnh đó, NHNN nên kiến nghị chính phủ sớm sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành những văn bản pháp quy ngày càng hoàn thiện tạo điều kiện cho các khách hàng có cơ sở pháp lý vững chắc khi đến giao dịch với ngân hàng.

III. KẾT LUẬN

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập, điều đó đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng nâng cao năng lực hoạt động của mình để đứng vững cũng như cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước. Thực tế những năm qua, hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả tích cực. Tuy nhiên để hoạt động bảo lãnh phát triển hơn các NHTM cần khắc phục những yếu kém trong các lĩnh vực: nhân sự, quy trình, hoạt động marketing, chính sách chăm sóc khách hàng, kiểm soát rủi ro,…

Tác giả hy vọng với việc triển khai đồng bộ các giải pháp trên, hoạt động bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam sẽ có những bước phát triển mới góp phần vào hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói riêng và thúc đẩy nền kinh tế trong nước nói chung. /.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Minh Kiều, (2010), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*. Hà Nội: NXB Thống kê

2. Lê Nguyên, (1997), *Bảo lãnh Ngân hàng và tín dụng dự phòng*. Hồ Chí Minh: NXB Thống kê.

3. Peter Rose, (1993), *Quản trị ngân hàng thương mại*. Hồ Chí Minh: NXB TP Hồ Chí Minh.

4. Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam, Ngân hàng TMCP Quân Đội, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thông Việt Nam, 2015-2017. *Báo cáo tình hình kết quả kinh doanh năm 2015-2017*. Hà Nội, tháng 3 năm 2015-2017.

5. www.vneconomy.vn.

6. www.cafef.vn.

LỰA CHỌN NÀO HỢP LÝ CHO TĂNG TRƯỞNG GDP?

ThS. Nguyễn Thị Ngọc Liên
Khoa Tài chính Ngân hàng

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nhìn vào con số tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước (GDP) trong thời gian qua có thể nhận thấy được diễn biến nội tại của nền kinh tế Việt Nam qua từng thời kỳ. Việc đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2018 ở mức 6,5% - 6,7% là rất khó khăn. Câu hỏi đặt ra lúc này là Việt Nam cần duy trì tăng trưởng nào trong ngắn hạn và dài hạn cho phù hợp với sức chịu đựng của nền kinh tế? Đâu là những rào cản khiến tăng trưởng GDP bị kéo chậm lại?

II. NỘI DUNG

2.1. GDP và tăng trưởng GDP

Tổng sản phẩm trong nước hay còn gọi là tổng sản phẩm nội địa *(Gross Domestic Product – GDP*) là giá trị thị trường của tất cả hàng hóa và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi một lãnh thổ nhất định (thường là quốc gia) trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm).

Về định lượng, GDP có thể được tính theo các phương pháp khác nhau như: Phương pháp chi tiêu, phương pháp thu nhập, và phương pháp giá trị gia tăng,… Trong đó, phương pháp phổ biến nhất để tính GDP là phương pháp chi tiêu.

Theo phương pháp chi tiêu, GDP được tính theo công thức sau:

$$GDP = C + I + G + (X - M)$$

Trong đó:

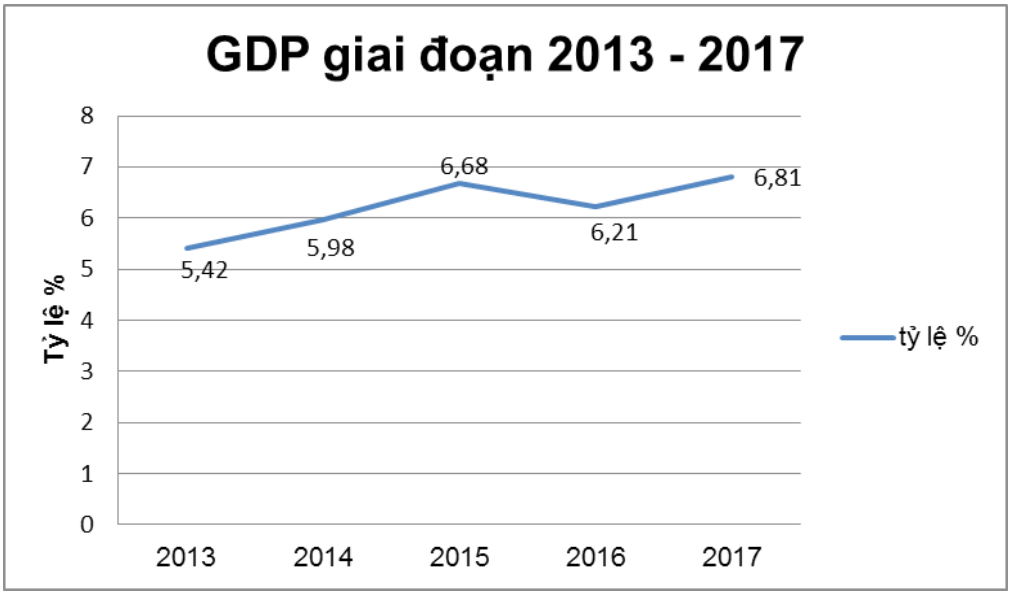
C (Consumption) là tiêu dùng của tất cả các cá nhân và hộ gia đình trong nền kinh tế.

I (Investment) là đầu tư của các nhà kinh doanh vào cơ sở kinh doanh. Đây được coi là tiêu dùng của các nhà đầu tư.

G (Government spending) là tổng chi tiêu của chính phủ của nhà nước (tiêu dùng của chính quyền).

X - M (Export - Import) là "xuất khẩu ròng" của nền kinh tế, đo bằng tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu - tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu.

GDP là tiêu chí tiện lợi nhất để tính mức tăng trưởng của một nước biểu hiện bằng giá cả và là chỉ số được sử dụng phổ biến để so sánh quy mô và tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế. Tăng trưởng GDP chính là mức gia tăng GDP năm sau so với năm trước và được thể hiện bằng đơn vị tính phần trăm - % biểu thị bằng công thức toán học:



Hình 1: Biểu đồ GDP giai đoạn 2013 – 2017

y = dY/Y x 100%

Trong đó:

Y (*yield*) là quy mô của nền kinh tế

y (growth) là tốc độ tăng trưởng.

Tăng trưởng GDP tạo điều kiện cho xã hội tiêu dùng hàng hóa – dịch vu *tư* cũng như hàng hóa – dịch vụ *công* nhiều hơn, đồng thời góp phần thúc đẩy xã hội phát triển.

2.2. Thực trạng về tăng trưởng GDP ở Việt Nam

2.2.1. Tăng trưởng GDP ở Việt Nam giai đoạn 2013 – 2017

Tốc độ tăng trưởng GDP giai đoạn 2013 – 2017 được thể hiện ở hình 1.

Kể từ khi Chính phủ triển khai thực hiện đồng bộ các giải pháp mạnh mẽ, kiên trì về ổn định kinh tế vĩ mô (KTVM) và tái cơ cấu nền kinh tế, từ năm 2012 đến nay, tăng trưởng kinh tế từng bước phục hồi. Năm 2012 đánh dấu mốc tăng trưởng GDP thấp nhất trong vòng hơn 20 năm trở lại đây với tốc độ tăng trưởng 5,03%. Tuy nhiên, năm 2013, nền kinh tế đã thoát khỏi "vùng đáy" suy giảm tăng trưởng và có xu hướng tăng trở lại với mức gia tăng có xu hướng nhanh dần lên. Với mức tăng trưởng 6,21% năm 2016 và năm 2017 là 6,81% , Đây là mức tăng trưởng vượt mục tiêu đề ra và cũng vượt mọi dự báo, ước tính trước đó của các tổ chức quốc tế, các chuyên gia kinh tế, cũng như của Chính phủ Việt Nam.

Kết quả đạt được trong năm 2107 đã khẳng định tính kịp thời và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành, chỉ đạo quyết liệt các cấp, ngành, địa phương cùng nỗ lực thực hiện. Đà phục hồi tăng trưởng kinh tế dường như không đi kèm với áp lực lạm phát. Trên thực tế, lạm phát được kiểm soát ở mức tương đối ổn định: Chỉ số giá tiêu dùng bình quân tăng 2,66% trong năm 2016 và 3,53% trong năm 2017. Tuy nhiên, tăng trưởng kinh tế bình quân của Việt Nam giai đoạn 2016 - 2017 vẫn cho thấy sự thiếu bền vững, tỷ lệ thấp hơn so với kết quả giai đoạn trước khủng hoảng tài chính thế giới, cụ thể là mức 7,13% vào năm 2007 và bình quân 7,6%/năm trong thời kỳ 1990 - 2006.

Mức tăng trưởng thực tế giai đoạn 2016 - 2017 vẫn thấp hơn so với mục tiêu kế hoạch đề ra cho giai đoạn 2016 - 2020 (6,5% - 7%/năm)

2.2.2. Kế hoạch tăng trưởng GDP của Việt nam 2018

Theo báo cáo kinh tế - xã hội năm 2017 do Thủ tướng Nguyễn Xuân Phúc trình bày, về tình hình kinh tế năm 2018, dự báo khu vực thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường. Mặc dù kinh tế thế giới phát triển hơn năm 2017 nhưng không đồng đều, tiềm ẩn rủi ro. Trong đó, báo cáo nhấn mạnh xu hướng bảo hộ vẫn gia tăng, các thách thức phi truyền thống ngày càng gay gắt. Cuộc cách mạng 4.0 tác động trên nhiều phương diện vừa là cơ hội nhưng cũng là thách thức lớn. Trong bối cảnh đó, kinh tế trong nước còn tồn tại nhiều yếu kém, dư địa phát triển ngày càng hạn hẹp, cơ cấu nền kinh tế ở các ngành trọng điểm đòi hỏi nguồn lực và thời gian thực hiện.

Do đó, về tổng quát, Thủ tướng cho biết sẽ tiếp tục mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô, tạo chuyển biến rõ nét trong thực hiện các đột phá chiến lược; cơ cấu lại nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng; nâng cao năng suất chất lượng hiệu quả sức cạnh tranh, khuyến khích đổi mới sáng tạo, khởi nghiệp, phát triển doanh nghiệp,...

Bên cạnh đó, báo cáo cũng nhấn mạnh việc thực hiện quyết liệt cải cách hành chính, tăng cường kỷ cương, nâng cao hiệu lực hiệu quả thực thi pháp luật, đẩy mạnh phòng chống tham nhũng, lãng phí,...

Báo cáo cũng công bố một số chỉ tiêu dự kiến cho năm 2018, gồm:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6,5% - 6,7% so với năm 2017
- Tốc độ khai thác tiêu dùng bình quân khoảng 4%
- Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 7% - 8% so với năm 2017
- Tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu dưới 3%
- Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội chiếm khoảng 33% - 34% GDP
- Tỷ lệ thất nghiệp ở khu vực thành thị dưới 4%
- Tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt 58% – 60%, trong đó lao động qua đào tạo từ 3 tháng trở lên có đạt 23%.

2.2.3. Những khó khăn, thách thức đặt ra đối với tăng trưởng GDP ở Việt Nam hiện nay

Theo các chuyên gia kinh tế của WB, kế hoạch tăng trưởng 2018 thực hiện không dễ dàng khi các yếu tố tác động tăng trưởng đều được thắt chặt, như tỷ lệ vốn đầu tư/GDP, lạm phát, bội chi ngân sách thấp xuống, xuất khẩu tăng chậm lại.

Tiềm năng tăng trưởng hiện vẫn còn bộc lộ một số hạn chế. Chất lượng tăng trưởng cải thiện còn chậm: Năng suất lao động xã hội của toàn nền kinh tế năm 2017 tăng 6%, tuy cao hơn so với năm 2016 nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng của nền kinh tế và cải thiện sức cạnh tranh của nền kinh tế so với các nước trong khu vực. Tốc độ tăng năng suất nhân tố tổng hợp (TFP) chỉ đóng góp 33,58% vào tăng trưởng kinh tế trong thời kỳ 2011 - 2015. Năm 2016, tỷ lệ này đã tăng lên mức 40,68% và 45,19% vào năm 2017. Như vậy, tăng trưởng kinh tế dường như đã tiệm cận giới hạn.

Các phân tích cho thấy, diễn biến xu thế tăng trưởng tiềm năng còn chậm được cải thiện. Quy mô nợ công vẫn ở mức cao. Tính chung giai đoạn năm 2011 - 2015, nợ công tăng bình quân 22%/năm và nhanh gấp 3,5 lần tốc độ

tăng trưởng GDP bình quân cùng kỳ (là 5,9%/năm). Đến năm 2016, tỷ lệ nợ công/GDP đã đạt 63,7%, sát với ngưỡng cho phép 65% của Quốc hội. Với mức GDP tăng 6,81%, nợ công năm 2017 là 62,6% GDP, mặc dù vẫn ở trong giới hạn cho phép, song bội chi ngân sách, đầu tư một số công trình khó/không thể thu hồi vốn và đảo nợ đã ảnh hưởng đáng kể tới khả năng trả nợ. Ở chiều ngược lại, tăng trưởng GDP chậm cải thiện, kéo theo khó khăn trong thu ngân sách nhà nước (NSNN) và giảm dư địa vay nợ, gây trở ngại tới khả năng thực hiện các dự án đầu tư công.

Việc điều chỉnh mục tiêu tăng trưởng tín dụng mặc dù giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong ngắn hạn, song có thể làm tăng trở lại rủi ro đối với hệ thống các tổ chức tín dụng và ổn định KTVM. Đặc biệt, khi hiệu quả và khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chậm được cải thiện, thì vấn đề tăng trưởng tín dụng cao sẽ dễ dẫn đến tác động tiêu cực tới kiểm soát lạm phát, gia tăng nợ xấu, ảnh hưởng phát triển kinh tế trong trung và dài hạn. Đóng góp của các ngành, lĩnh vực

Đóng góp vào tăng trưởng kinh tế của Việt Nam được thể hiện ở cả ba khu vực: Nông - lâm - thủy sản, công nghiệp - xây dựng (CNXD) và dịch vụ. Khu vực CNXD có dấu hiệu lấn át khu vực nông nghiệp và dịch vụ trong giai đoạn 2014 - 2016, khi mà tỷ lệ tăng trưởng khu vực CNXD có chiều hướng tăng, trái ngược với xu hướng giảm tỷ lệ tăng trưởng trong khu vực nông - lâm - thủy sản. Từ giữa năm 2016, dịch vụ có xu hướng tăng cao hơn CNXD và nông - lâm - thủy sản. Nhìn chung, nông - lâm - thủy sản là thế mạnh của nước ta nhưng vốn đầu tư vào lĩnh vực này chỉ chiếm 5,5% tổng vốn đầu tư toàn xã hội. Năm 2016, khu vực nông - lâm - thủy sản chỉ tăng 1,3%, mức thấp nhất kể từ năm 2011. Năm 2017, mặc dù GDP nông - lâm - thủy sản đã tăng lên mức 2,9% song vẫn tiếp tục đối mặt với cạnh tranh, giá giảm và thiếu thị trường tiêu thụ. Tăng trưởng của ngành Nông nghiệp còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, phụ thuộc nhiều vào thời tiết. Việc giảm tỷ trọng GDP trong khu vực nông - lâm - thủy sản ít nhiều tác động tới vấn đề việc làm nước ta, gây khó khăn cho người dân trong quá trình tìm việc làm mới khi phải chuyển từ nghề nông sang những ngành công nghiệp đòi hỏi trình độ, tay nghề cao hơn.

Tốc độ tăng trưởng của ngành công nghiệp đang có xu hướng chậm lại, từ trung bình 14,3%/năm của giai đoạn 2006 - 2010 giảm xuống 10%/năm trong giai đoạn 2011 - 2015, 7,57% năm 2016 và năm 2017 tăng 7,85% so với cùng kỳ năm 2016. Việt Nam đứng thứ 101 trong tổng số 143 nước về chỉ số giá trị gia tăng trong ngành công nghiệp chế biến chế tạo theo bình quân đầu người. Đây là những vấn đề đáng lo ngại khi mà Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn đầu của quá trình công nghiệp hóa. Do khu vực CNXD chiếm tỷ trọng khá lớn, chậm cải thiện tiềm năng tăng trưởng ở khu vực này cũng ảnh hưởng tới triển vọng tăng trưởng nói chung của nền kinh tế.

2.3. Lựa chọn hợp lý cho tăng trưởng GDP

2.3.1. Giải pháp trước mắt cho năm 2018

Để thực hiện những chỉ tiêu đặt ra năm 2018, Chính phủ cần điều hành chủ động, linh hoạt chính sách tiền tệ phối hợp với chính sách tài khoá; nâng cao hiệu quả phân tích dự báo và ứng phó kịp thời với những biến động trong nước và quốc tế để bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô và những cân đối lớn của kinh tế nhất là về lao động, việc làm,

vốn đầu tư phát triển,...

Tiếp tục giảm mặt bằng lãi suất, đảm bảo vốn tín dụng cho nền kinh tế nhất là ở các lĩnh vực ưu tiên gắn với kiểm soát chặt chẽ, nâng cao chất lượng tín dụng, quản lý hiệu quả thị trường ngoại tệ, vàng,...

Thực hiện chính sách tài khoá chặt chẽ, siết chặt kỷ luật tài chính ngân sách ở tất cả các ngành, cấp, tạo chuyển biến rõ nét trong chống thất thu nợ đọng thuế, chuyển giá. Triệt để tiết kiệm chi, gắn với bố trí các dự án, nhiệm vụ chi với khả năng cân đối nguồn lực... Đẩy mạnh đầu thầu trong công tác dịch vụ công.

Cơ cấu lại ngân sách nhà nước theo hướng tăng dần tỷ trọng thu nội địa, tỷ trọng chi đầu tư và giảm tỷ trọng chi thường xuyên, bảo đảm chi trả nợ. Phấn đấu giảm bội chi ngân sách nhà nước, đẩy mạnh cải cách khu vực công lập gắn với tinh giảm biên chế, sử dụng hiệu quả nợ công,...

Sử dụng hiệu quả các nguồn lực trong nước và ngoài nước để phát triển kinh tế xã hội. Hoàn thiện cơ chế chính sách và huy động các nguồn lực đầu tư phát triển ưu tiên bố trí vốn đối ứng cho dự án oda để huy động nguồn lực ngoại tệ trong xã hội. Kiên quyết phòng chống lợi ích nhóm,...

2.3.2. Định hướng tiềm năng tăng trưởng trong tương lai

Việt Nam bước vào năm 2018 với lạc quan xen lẫn thận trọng. Bài học từ các năm 2016 và năm 2017 cho thấy sự cần thiết phải kiên định với mục tiêu ổn định KTVM. Tăng trưởng kinh tế đã tới hạn, đòi hỏi các cải cách phải đi vào thực chất, khơi dậy tinh thần kinh doanh trong một môi trường kinh doanh thân thiện, song hành với một Chính phủ kiến tạo và minh bạch. Cụ thể:

Thứ nhất, cần kiên định thực hiện đổi mới mô hình tăng trưởng. Theo đó, cần tập trung vào một số giải pháp chủ yếu, bao gồm: Tháo gỡ khó khăn về thể chế, tạo lập môi trường thuận lợi cho đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp và người dân; Phát triển kinh tế tri thức; Thúc đẩy tăng trưởng xanh. Phương thức triển khai cũng cần đổi mới theo hướng "vừa học vừa làm" để đảm bảo tiến độ và tính hiệu quả trong thực hiện các nhiệm vụ, mục tiêu.

Thứ hai, cần tiếp tục duy trì ổn định KTVM. Trong bối cảnh kinh tế quốc tế còn diễn biến khó lường, việc duy trì một nền kinh tế trong nước ổn định, ít biến động sẽ là yếu tố cần thiết để cải thiện tiềm năng tăng trưởng. Kinh nghiệm sau khi gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) cho thấy, Chính phủ cần tiếp tục theo dõi chặt chẽ và có đánh giá, phân tích các rủi ro kinh tế - thương mại, để kịp thời có các biện pháp KTVM phù hợp.

Thứ ba, cần thay đổi cách thức điều hành kinh tế - xã hội. Trước mắt là nâng cao vai trò của các công cụ thị trường trong điều hành vĩ mô. Cụ thể, cần sử dụng đồng bộ các công cụ chính sách tiền tệ và các công cụ, biện pháp khác để hỗ trợ ổn định thị trường ngoại tệ, điều hành tỷ giá hợp lý, phù hợp với diễn biến KTVM, thị trường tài chính, tiền tệ trong và ngoài nước; Điều hành lãi suất phù hợp với diễn biến KTVM, lạm phát và các biến động của thị trường tiền tệ. Đồng thời, điều hành một cách có trọng tâm, kết hợp hài hòa giữa các mục tiêu có tính đánh đổi như tăng trưởng trong ngắn hạn với thúc đẩy cải cách trong trung và dài hạn. Bên cạnh đó, tạo dựng dư địa chính sách KTVM để ứng phó với những diễn biến nhanh, bất thường của kinh tế thế giới.

Thứ tư, cần tiếp tục duy trì cải cách thể chế kinh tế hướng thị trường

theo "tinh thần hội nhập". Nghĩa là, xây dựng một chính sách cạnh tranh gắn với thực tiễn pháp lý tốt và đặt người tiêu dùng vào trung tâm, khơi dậy và nuôi dưỡng tinh thần sáng tạo – tinh thần doanh nhân. Tuy nhiên, để làm được điều này cần đảm bảo các doanh nghiệp trong quá trình cạnh tranh phải tuân thủ theo các quy định pháp luật và không xâm phạm đến quyền lợi của người tiêu dùng.

III. Kết luận

Tăng trưởng kinh tế trong 2 năm vừa qua đã để lại nhiều dấu ấn tích cực, nhiều chỉ tiêu vượt kế hoạch đề ra; tuy vậy cũng đặt ra những thách thức cần phải có giải pháp quyết liệt để đạt mức tăng trưởng và phát triển như kỳ vọng, hoàn thành kế hoạch trong giai đoạn 2016 - 2020.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS Phạm Văn Minh (2007), *Giáo trình "Kinh tế học vĩ mô"*, NXB Giáo dục Việt Nam.

2. Nguyễn Thị Hải Bình - Trần Thu Thủy (2016)*, Phát triển kinh tế giai đoạn 2011 - 2015 và định hướng 2016 - 2020,* tapchitaichinh.vn.

3. Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (2015, 2016, 2017)*, Báo cáo Kinh tế vĩ mô các quý,* NXB Tài chính, Hà Nội.

VAI TRÒ CỦA TỔ CHỨC BẢO HIỂM TIỀN GỬI VIỆT NAM ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN

ThS. Lê Thị Dung
Khoa Tài Chính – Ngân hàng

I. LỜI MỞ ĐẦU

Thói quen người dân Việt nam nói chung khi có một khoản tiền tạm thời không sử dụng thì sẽ gửi tiền vào Ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tín dụng để lấy lãi. Tuy nhiên, khi gửi tiền vào các tổ chức tín dụng người dân vẫn luôn lo lắng nếu như các tổ chức tín dụng bị phá sản thì liệu người gửi tiền có bị mất tiền hay không? Những lo lắng này không chỉ đối với bản thân người gửi tiền mà cũng là nỗi lo của cả các tổ chức tín dụng. Bởi vì hoạt động tín dụng đem lại lợi nhuận cao nhưng những "rủi ro tín dụng" có thể xảy ra bất cứ lúc nào gây tổn thất cho các tổ chức tín dụng.

Rủi ro tín dụng xảy ra có thể do nhiều nguyên nhân như do môi trường kinh tế chưa ổn định, do quản lý Nhà nước còn sơ hở, tạo điều kiện cho một số cá nhân, doanh nghiệp có hành vi lừa đảo, do trình độ quản lý kinh doanh của các doanh nghiệp còn hạn chế… Ngoài ra cũng có một số nguyên nhân khác như có sự thay đổi,điều chỉnh về chính trị, chính sách, chế độ, luật pháp của Nhà nước, thay đổi địa giới hành chính của các địa phương…

Những rủi ro tín dụng xảy ra có thể để lại hậu quả khôn lường.

- Đối với nền kinh tế: Nếu có rủi ro gây thiệt hại lớn hoặc làm phá sản một vài tổ chức tín dụng sẽ tạo ra tâm lý không an tâm đối với nhân dân

- Đối với các tổ chức tín dụng: Rủi ro tín dụng ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của họ như: giảm lợi nhuận, thua lỗ hoặc mất khả năng chi trả.

- Đối với khách hàng : Có thể mất vốn dẫn đến khó khăn trong sản xuất kinh doanh…

Để đối phó với những rủi ro tổn thất không lường trước được do các rủi ro tín dụng gây rakhách hàng hay bản thân tổ chức tín dụng đã áp dụng rất nhiều biện pháp khác nhau nhưng chưa thật sự hiệu quả. Chỉ khi có sự ra đời *Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi,* và các tổ chức tín dụng bắt buộc mua *Bảo hiểm tiền gửi* thì đây là biện pháp tốt nhất và hữu hiệu nhất để đối phó với các rủi ro tín dụng.

II. NỘI DUNG

2.1. Đối tượng tham gia và các rủi ro được bảo hiểm trong bảo hiểm tiền gửi

Đối tượng tham gia bảo hiểm tiền gửi là các tổ chức tín dụng. Công ty bảo hiểm nhận bảo hiểm trách nhiệm của các tổ chức tín dụng đối với các khoản tiền gửi.

Trong bảo hiểm tiền gửi, các rủi ro sau đây được bảo hiểm:

a. Sự phá sản của tổ chức tín dụng:

Phá sản là trường hợp tổ chức tín dụng không thể trả nợ một cách đầy đủ hoặc tổ chức tín dụng không thể tiếp tục kinh doanh vì bị thiếu vốn.

b. Sự giải thể bắt buộc của tổ chức tín dụng: Giải thể bắt buộc là không tuân thủ các quy tắc, luật lệ của Nhà nước hoặc có thể do chủ nợ đề

nghị tòa án ra lệnh tuyên bố giải thể vì tổ chức tín dụng từ chối thanh toán và chỉ có cách này mới hy vọng thu hồi được tiền.

c. Phải chấp hành lệnh thanh lý vì một lý do khác với việc phá sản hay mất khả năng thanh toán của tổ chức tín dụng.

Trường hợp này xảy ra khi cơ quan có thẩm quyền xét thấy tổ chức tín dụng mặc dù vẫn có khả năng thanh toán nhưng không đúng mục đích đã đề ra, không muốn tòa án can thiệp mà quyết định thanh lý không cho tổ chức tín dụng hoạt động tiếp.

*d. Giải thể tự nguyện do bị đặt trong tình trạng có nguy cơ dẫn đến phá sản của tổ chức tín dụng.*Tình trạng tổ chức tín dụng bị thua lỗ trong hoạt động kinh doanh hoặc gặp khó khăn khi đã áp dụng các biện pháp tài chính cần thiết mà vẫn mất khả năng thanh toán nợ đến hạn. Tuy nhiên, không muốn tòa án can thiệp, các cổ đông của tổ chức tín dụng chấp nhận tuyên bố giải thể. Trong trường hợp này, công ty bảo hiểm cũng có trách nhiệm bồi thường đối với các khoản tiền gửi đến kỳ hạn mà các tổ chức tín dụng không thanh toán hết sau khi có quyết định giải thể.

e.Không thể thực hiện việc thanh toán cho những người gửi tiền vì một mệnh lệnh của tòa án đối với tổ chức tín dụng.

Xảy ra trong trường hợp tổ chức tín dụng cố ý không thanh toán nợ và chủ nợ đệ đơn lên tòa án để có lệnh bắt buộc tổ chức tín dụng phải tuyê bố phá sản hay thanh lý để trả nợ, các chủ nợ cho rằng chỉ có cách này họ mới thu được các khoản nợ.

Mặc dù phạm vi bảo hiểm rất rộng nhưng trong bảo hiểm tiền gửi cũng có những rủi ro phải loại trừ là những rủi ro gây ra sự phá sản, thanh lý hay giải thể một tổ chức tín dụng trong các trường hợp sau đây :

- Vi phạm nghiêm trọng các quy định về tiền tệ tín dụng, thanh toán đã nêu trong pháp lệnh ngân hàng của tổ chức tín dụng.

Tổ chức tín dụng có điều lệ và quy chế hoạt động riêng nhưng cũng phải tuân thủ các quy định hiện hành khác của Nhà nước. Nếu tổ chức tín dụng vi phạm nghiêm trọng các quy định về tiền tệ, tín dụng, thanh toán trong pháp lệnh ngân hàng của tổ chức tín dụng dẫn đến phá sản thì công ty bảo hiểm không chịu trách nhiệm bồi thường.

- Giải thể tự nguyện vì nguyên nhân:

+ Do cổ đông nhận thức thấy mục tiêu khi thành lập tổ chức tín dụng không đạt được.

+ Do cổ đông muốn thu hồi lại vốn hoặc có nhu cầu cải tổ lại cơ cấu tổ chức tín dụng.

Bắt đầu cấp phép hoạt động	Đang hoạt động	Chấm dứt hoạt động
• BHTG tham gia thẩm định điều kiện được cấp phép hoạt động của TCTD	• BHTG thực hiện kiểm tra, giám sát thường xuyên và đưa ra cảnh báo kịp thời. Tham gia tái cấu trúc hệ thống NH	• BHTG tham gia xử lý tổ chức tín dụng bị đổ vỡ thông qua một số biện pháp như hỗ trợ tài chính, thành lập ngân hàng bắc cầu...chi trả tiền gửi được BH.

Bảng mô hình hóa vai trò BHTG trong chu kỳ của TCTD

2.2. Vai trò của Tổ chức bảo hiểm tiền gửi ở Việt Nam

2.2.1. Tổ chức bảo hiểm tiền gửi ở Việt Nam

Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam (Deposit Inusurance of Viet Nam – DIV) là tổ chức tài chính nhà nước, chính thức hoạt động từ ngày 07/07/2000, với chức năng cơ bản là giám sát và chi trả tiền gửi được bảo hiểm cho người gửi tiền.

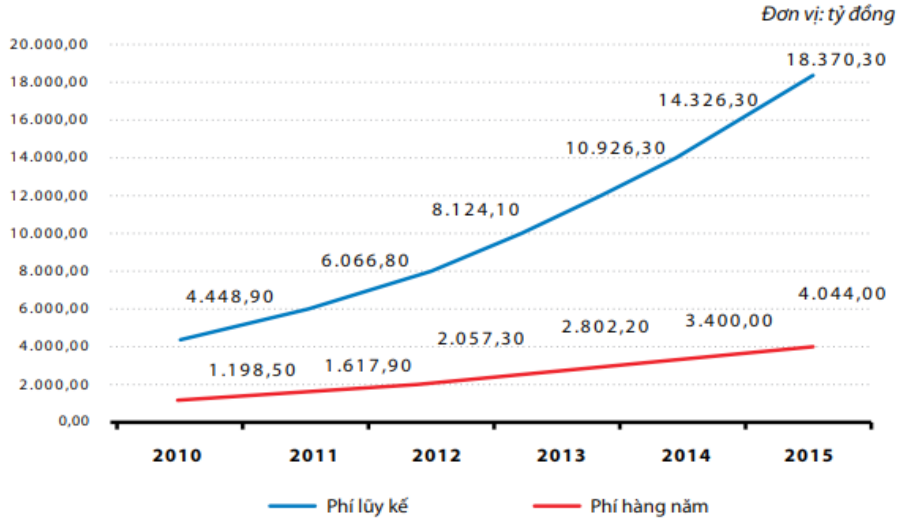
Hoạt động của DIV không vì mục tiêu lợi nhuận mà nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người gửi tiền, góp phần duy trì sự ổn định của các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi và sự phát triển an toàn, lành mạnh hoạt động ngân hàng. Có tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam khiến người dân an tâm hơn trong việc gửi tiền vào hệ thống ngân hàng. Mặt khác có Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam là có nguồn lực tài chính để xử lý được khi những tổ chức tín dụng gặp khó khăn, và bảo vệ được quyền lợi của người gửi tiền, giám sát, kiểm tra hoạt động của các tổ chức tín dụng nhằm hạn chế tổn thất.

2.2.2. Những thành quả đã đạt được của Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam

Chính sách công về Bảo hiểm tiền gửi được kiểm nghiệm bằng thực tế hoạt động của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam trong những năm qua đã thực sự đi vào cuộc sống, góp phần tạo lòng tin của người gửi tiền với các tổ chức tín dụng.

Theo Báo cáo thường niên 2015 của DIV, từ khi thành lập (2000) đến hết năm 2015, tổ chức BHTG đã chi trả cho 1.793 người gửi tiền tại 39 tổ chức tham gia BHTG là QTDND bị giải thể bắt buộc ở 12 tỉnh, thành với số tiền 26,78 tỷ đồng. Số tiền chi trả cho người gửi tiền tuy không lớn nhưng góp phần ngăn ngừa lây lan, không phát sinh khiếu nại, đảm bảo an sinh xã hội và không dùng ngân sách nhà nước.

Bảng tổng số phí bảo hiểm thu được qua các năm



Trích Báo cáo thường niên 2015, Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam

DIV đã có những đóng góp tích cực đến hệ thống tài chính ngân hàng quốc gia:

- DIV đã triển khai,công khai hóa chính sách BHTG theo quy định của pháp luật, qua đó góp phần củng cố niềm tin của người gửi tiền đối với tổ chức tham gia BHTG, thúc đẩy việc huy động tiền gửi, tăng cường uy tín của các tổ chức tham gia BHTG.

-DIV thông qua việc kiểm soát rủi ro đối với các tổ chức tham gia BHTG bằng các hoạt động giám sát từ xa và kiểm tra tại chỗ đã góp phần thúc đẩy quá trình củng cố, chấn chỉnh và nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ chức tham gia BHTG.

- Ngoài ra, DIV còn tiến hành kiểm tra đối với những tổ chức tham gia BHTG về việc chấp hành các quy định về an toàn hoạt động ngân hàng như: các tỷ lệ đảm bảo an toàn, các giới hạn đảm bảo an toàn, dự phòng rủi ro... gây ra những ảnh hưởng nghiêm trọng, sâu rộng đến sự an toàn của hệ thống tài chính – ngân hàng và sự ổn định chính trị, kinh tế – xã hội. Đặc biệtLuật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng được Quốc hội thông qua hồi tháng 11/2017 sẽ chính thức có hiệu lực thi hành kể từ 15/01/2018 là khung pháp lý cho hoạt động hỗ trợ tài chính của DIV trong trường hợp các tổ chức tham gia BHTG phá sản.

2.2.3. Những hạn chế:

Tuy nhiên, hoạt động BHTG ở Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế và bất cập, cụ thể như: *Thứ nhất*, năng lực tài chính của tổ chức BHTG còn thấp so với thông lệ quốc tế. Tổng lượng vốn đầu tư của DIV tính đến 31/12/2015 là 26.619 tỷ đồng.

Số tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi được kiểm tra tại chỗ giai đoạn 2010-2015

Loại hình tổ chức	2010	2011	2012	2013	2014	2015
NHTM Nhà nước	1	3	2	2	5	0
Ngân hàng Hợp tác xã	0	1	0	0	1	0
NHTM cổ phần	21	14	14	15	20	15
Chi nhánh NH nước ngoài	12	10	22	13	22	24
Ngân hàng liên doanh	4	2	2	2	2	2
NH 100% vốn nước ngoài	4	1	1	2	0	0
Công ty tài chính	3	0	0	0	0	0
Quỹ tín dụng nhân dân	249	264	252	307	350	356
Tổng số	**294**	**295**	**293**	**341**	**400**	**397**

Trích Báo cáo thường niên 2015, Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam

- DIV cũng đã thực hiện nghiệp vụ hỗ trợ tài chính đối với một số tổ chức tham gia BHTG có khó khăn tạm thời về tài chính, tránh nguy cơ đổ vỡ

Thứ hai, hiện nay Việt Nam vẫn đang áp dụng cách tính phí BH đồng hạng. Cách tính phí này tương đối phù hợp cho giai đoạn đầu mới thành lập. Tuy nhiên, hiện nay bắt đầu nảy sinh sự

bất công cho phía các tổ chức tham gia BHTG hoạt động tốt, rủi ro thấp, đồng thời tạo cơ hội cho những tổ chức tham gia BHTG có mức rủi ro cao lạm dụng để trục lợi.

Thứ ba, năng lực tiếp nhận và xử lý các tổ chức bị đổ vỡ của DIV còn rất hạn chế. Thực tiễn cho thấy, khi có một tổ chức tham gia BHTG gặp khó khăn thì vai trò của DIV mới chỉ dừng lại ở việc chi trả tiền BH cho người gửi tiền và tham gia vào quá trình thanh lý tài sản của tổ chức bị đổ vỡ.

Thứ tư, mặc dù DIV đang tích cực đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền nhưng nhận thức của công chúng về BHTG và vai trò của tổ chức BHTG đối với người gửi tiền và hệ thống tài chính còn hạn chế. Đây là nguy cơ tiềm ẩn rủi ro do sự cố rút tiền hàng loạt khi có những thông tin không chính xác gây hoảng loạn ngân hàng làm mất an toàn hệ thống. Bên cạnh đó, việc công khai, minh bạch về thông tin tài chính của các tổ chức tham gia BHTG còn ít được coi trọng, hoặc đã công khai thì số liệu cũng đã được chỉnh sửa, làm cho các thông tin cung cấp ra thị trường bị sai lệch.

2.2.4. Định hướng hoạt động trong thời gian tới của tổ chức BHTG Việt Nam.

- Hoàn thiện Chiến lược phát triển Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2025 trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.

- Thường xuyên rà soát và kiến nghị các cơ quan có thẩm quyền sửa đổi, bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật về tổ chức và hoạt động của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam phù hợp với thực tiễn triển khai; tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống văn bản quản trị, điều hành phù hợp với Luật Bảo hiểm tiền gửi và các văn bản hướng dẫn, đảm bảo hoạt động của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam được triển khai thống nhất, đồng bộ đúng pháp luật.

- Chủ động triển khai có hiệu quả các mảng nghiệp vụ bảo hiểm tiền gửi: thực hiện kiểm tra, giám sát chính xác hiệu quả, đúng kế hoạch đối với các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi, phát hiện sớm rủi ro; phát triển nguồn vốn một cách bền vững nhằm nâng cao năng lực tài chính của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam; trong trường hợp phát sinh nghĩa vụ chi trả, thực hiện chi trả đúng, đủ, kịp thời và phù hợp với các quy định pháp luật; tăng cường và nâng cao hiệu quả hoạt động của Ban chỉ đạo và Tổ chỉ đạo giám sát, kiểm tra và xử lý quỹ tín dụng nhân dân có vấn đề, phối hợp với Chi nhánh Ngân hàng nhà nước trong triển khai chính sách bảo hiểm tiền gửi và xử lý các quỹ tín dụng nhân dân yếu kém trên địa bàn.

- Đẩy mạnh hoạt động thông tin truyền thông, mở rộng các kênh thông tin và các sản phẩm tuyên truyền nhằm phổ biến chính sách bảo hiểm tiền gửi đến công chúng hiệu quả hơn; Xây dựng chiến lược truyền thông tổng thể và dài hạn để nâng cao nhận thức công chúng về bảo hiểm tiền gửi phù hợp với chiến lược phát triển của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam.

- Xây dựng đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn cao, có đạo đức nghề nghiệp và tinh thần làm việc chuyên nghiệp, phù hợp với xu thế phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

- Nghiên cứu ứng dụng: Nghiên cứu đề xuất với Ngân hàng Nhà nước trình Thủ tướng Chính phủ quy định hạn mức trả tiền bảo hiểm tiền gửi phù hợp với từng thời kỳ và áp dụng mức phí trên cơ sở rủi ro theo lộ trình phù hợp với quy định Luật Bảo hiểm tiền gửi và thực tiễn.

- Thực hành tiết kiệm chống lãng phí theo chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước.

- Xây dựng khối đoàn kết nội bộ, đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

III. Kết luận

Trong bối cảnh toàn cầu hóa mạnh mẽ, sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế là rất lớn, nền kinh tế Việt Nam sẽ nhạy cảm hơn với những biến động của thế giới. Do đó phòng bệnh hơn chữa bệnh, Chính phủ cũng như DIV nên có những chính sách và hướng đi thích hợp để giúp đỡ, hỗ trợ và giám sát hiệu quả hệ thống tài chính. Lựa chọn cách thức đi cho DIV và xây dựng khung pháp lý như thế nào là một thách thức lớn cho các nhà quản lý Việt Nam để DIV phát huy tốt vai trò của mình trong việc sát cánh cùng Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước giám sát, quản lý và ổn định thị trường tài chính./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Văn Định (2010), *Giáo trình Bảo hiểm,*NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.

2. Luật số 06/2012/QH13 của Quốc hội: Luật bảo hiểm tiền gửi.

3. Báo cáo thường niên 2015, Tổ chức Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam.

THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG TRONG NHÀ TRƯỜNG CÓ HIỆU QUẢ, GÓP PHẦN NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO

ThS. Đinh Thị Thu Hương
Phòng Thanh tra - Khảo thí - QLCL

I. THỰC TRẠNG

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, cách mạng công nghiệp 4.0 hiện nay đang tạo nên sự thay đổi mạnh mẽ ở lĩnh vực giáo dục và đào tạo. Hệ thống cơ sở giáo dục đại học Việt Nam nói chung và trường Đại học Kinh tế Nghệ An nói riêng đứng trước nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng phải đối mặt với không ít khó khăn, thách thức, trong đó, vấn đề then chốt là nâng cao chất lượng đào tạo, chất lượng và hiệu quả hoạt động khoa học và công nghệ đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế. Mặt khác, sự dịch chuyển lao động và người học trên phạm vi toàn thế giới dẫn đến nhu cầu công nhận lẫn nhau về chất lượng giáo dục và hệ thống văn bằng, chứng chỉ. Vì vậy, hoạt động đảm bảo chất lượng (ĐBCL) và kiểm định chất lượng giáo dục theo những chuẩn mực chung là rất cần thiết đối với mục tiêu không ngừng nâng cao chất lượng đào tạo, đây không chỉ là một hoạt động bắt buộc trong các cơ sở giáo dục mà còn nhằm tạo uy tín thương hiệu của nhà trường.

Trong những năm qua, thực hiện theo kế hoạch, lộ trình của Bộ GD-ĐT về việc triển khai công tác ĐBCL tại các cơ sở giáo dục đại học, Trường Đại học Kinh tế Nghệ An đã triển khai công tác này thông qua hoạt động của phòng chức năng Thanh tra - KT - QLCL và đã đạt được một số kết quả sau:

- Đã thành lập được bộ phận chuyên trách về công tác ĐBCL.

- Đã triển khai công tác tự đánh giá (TĐG) và hoàn thành Báo cáo tự đánh giá và nạp về Cục khảo thí-ĐBCL năm 2012 (giai đoạn trường cao đẳng).

- Đã hoàn thành dự thảo báo cáo tự đánh giá 7/2017 (giai đoạn trường đã nâng cấp lên đại học).

Tuy nhiên, trong quá trình triển khai công tác ĐBCL, trường cũng đã gặp không ít những tồn tại, khó khăn:

- Hội đồng tự đánh giá thiếu kinh nghiệm trong việc triển khai, viết báo cáo tự đánh giá để tiến hành kiểm định chất lượng

- Khó khăn trong việc xây dựng được các mẫu phiếu khảo sát/ phỏng vấn đáp ứng đúng các yêu cầu của tự đánh giá theo các tiêu chí/ tiêu chuẩn nên hoạt động điều tra khảo sát người học, cán bộ giảng viên về các hoạt động trong nhà trường chưa được triển khai đồng bộ, dẫn đến chất lượng bản báo cáo TĐG còn có nhiều vấn đề bất cập. Kết quả của báo cáo tự đánh giá chưa được lãnh đạo nhà trường quan tâm đúng mức để cải tiến chất lượng.

- Khó khăn trong việc thu thập, sử dụng, quản lý minh chứng phục vụ cho quá trình tự đánh giá.

- Việc triển khai các nội dung của đảm bảo chất lượng giáo dục trong nhà trường chưa được tiến hành thường xuyên và liên tục: ví dụ như công tác khảo sát lấy ý kiến người học về việc giảng dạy của giảng viên; công tác rà

soát, chỉnh sửa và bổ sung chương trình đào tạo theo chu kỳ đã có nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu của xã hội. Chưa khảo sát lấy ý kiến sinh viên và CBNV trong trường về chất lượng đào tạo, chưa khảo sát nhà tuyển dụng về mức độ đáp ứng yêu cầu công việc của cựu sinh viên nhà trường, …

- Chưa triển khai mạng lưới đảm bảo chất lượng trong nhà trường, chưa xây dựng được hệ thống văn bản về KĐCL.

- Một số đơn vị trong nhà trường cũng đã bắt đầu quan tâm công tác ĐBCL tại đơn vị mình nhưng hiệu quả chưa cao (một số khoa đã quan tâm xây dựng kế hoạch hoạt động của khoa trên các mặt: xây dựng , chỉnh sửa CTĐT, chuẩn đầu ra, biên soạn đề cương tín chỉ, giáo trình, bài giảng, ngân hàng đề thi, thực hiện đề tài KH, SKKN, viết báo, tổ chức hội thảo, học thuật, dự giờ, thay đổi phương pháp dạy học..)

II. NGUYÊN NHÂN

- Đảm bảo chất lượng là một hoạt động khá mới mẻ đối với các trường đại học Việt Nam, trong đó có Trường Đại học Kinh tế Nghệ An; khoa học về quản lý chất lượng nói chung, đảm bảo chất lượng nói riêng chưa được quan tâm nghiên cứu đúng mức; nhiều mô hình đảm bảo chất lượng của các trường đại học trong khu vực và trên thế giới chưa được các trường đại học Việt Nam vận dụng, thử nghiệm; nhận thức, sự đồng thuận trong thực hiện hoạt động đảm bảo chất lượng của cán bộ lãnh đạo, quản lý và các thành viên trong Nhà trường còn chưa cao, phần lớn cho rằng đó là nhiệm vụ của bộ phận chuyên trách; văn hóa chất lượng chưa trở thành yếu tố then chốt trong hoạt động đảm bảo chất lượng của Nhà trường... nên quá trình triển khai hoạt động này chưa đạt hiệu quả như mong muốn.

- Nhân sự cho hoạt động đảm bảo chất lượng của Nhà trường còn thiếu về số lượng và chưa đáp ứng yêu cầu về năng lực; Bộ phận chuyên trách về ĐBCL số lượng chỉ có 05 người nhưng lại biên chế vào phòng Thanh tra-KT-QLCL nên phải xử lý khối lượng công việc chuyên môn rất lớn. Hơn nữa các cán bộ chuyên viên của phòng hầu hết đều chưa được tập huấn đầy đủ về công tác ĐBCL, chưa có chuyên viên nào được đi đào tạo, tập huấn dài hạn về ĐBCL, chưa được đào tạo bài bản về chuyên ngành đo lường đánh giá nên năng lực tổ chức các hoạt động ĐBCL còn yếu.

- Các thành viên trong Hội đồng tự đánh giá thường là cán bộ quản lý hoặc là giảng viên kiêm nhiệm nên còn lúng túng trong hoạt động chỉ đạo triển khai công tác này. Các nhóm chuyên trách có nhiều cán bộ giảng viên tham gia nhưng chưa được học tập bài bản về các kĩ thuật thu thập, xử lý thông tin, minh chứng, chưa biết cách viết báo cáo tiêu chí. Thiếu sự phối hợp giữa các nhóm chuyên trách trong quá trình tự đánh giá, các buổi thảo luận chung giữa các nhóm chuyên trách, giữa các nhóm chuyên trách với Hội đồng tự đánh giá về các báo cáo tiêu chí/tiêu chuẩn còn ít. Công tác lưu trữ dữ liệu, minh chứng của trường và các đơn vị trong trường nhìn chung chưa thực hiện tốt và đúng quy trình.

III. ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP

1. Quan điểm chỉ đạo

- Đảm bảo chất lượng nhằm nâng cao chất lượng của Nhà trường và trở thành nhu cầu bên trong với mục đích không ngừng tự cải thiện chất lượng.

- Hoạt động đảm bảo chất lượng phải có tính hệ thống, đồng bộ, toàn

diện, thông suốt từ cấp lãnh đạo cao nhất đến từng cán bộ, viên chức và người học của Nhà trường.

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách, cơ chế đảm bảo chất lượng và phát triển đội ngũ cán bộ, viên chức làm công tác đảm bảo chất lượng.

- Đảm bảo chất lượng là nhiệm vụ thường xuyên của các cấp uỷ Đảng, Ban giám hiệu, các đơn vị và cá nhân trong Nhà trường, phù hợp với sự phát triển của Trường Đại học Kinh tế Nghệ An trong từng giai đoạn.

2. Mục tiêu

- Tạo chuyển biến mạnh mẽ, tích cực về nhận thức của cán bộ, viên chức và người học về công tác đảm bảo chất lượng đối với sự phát triển bền vững của Nhà trường.

- Có kế hoạch chiến lược về đảm bảo chất lượng đáp ứng sứ mạng và các mục tiêu của Nhà trường.

- Hoàn thiện hệ thống đảm bảo chất lượng bên trong đến từng đơn vị khoa, phòng, ban và trung tâm.

- Phấn đấu đến năm 2020, Trường hoàn thành Báo cáo tự đánh giá và được đánh giá ngoài bởi các tổ chức KĐCL trong nước để được công nhận KĐCL.

- Đến năm 2020, Trường có 50% chương trình đào tạo được tự đánh giá và được kiểm định chất lượng bởi các tổ chức kiểm định chất lượng trong nước. Từng bước xây dựng và hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn chất lượng cho mọi lĩnh vực hoạt động của Nhà trường. Thực hiện quản lý chất lượng đào tạo theo tiêu chuẩn AUN-QA.

- Thực hiện việc công khai kết quả đánh giá, kiểm định chất lượng giáo dục, các điều kiện đảm bảo chất lượng giáo dục đã đạt được để xã hội biết và giám sát; đồng thời, quảng bá, xây dựng hình ảnh và thương hiệu của Nhà trường.

3. Giải pháp cụ thể

- Nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ, viên chức làm công tác đảm bảo chất lượng: phòng tham mưu cho BGH cử đội ngũ này tham gia các lớp học, tập huấn về ĐBCL để nâng cao trình độ, yêu cầu năng lực của công việc (cứ 01 cán bộ có năng lực đi đào tạo bài bản về chuyên ngành thạc sỹ đo lương đánh giá). Thông qua các đợt tập huấn về đảm bảo chất lượng; qua tự học, tự nghiên cứu và tự trang bị kiến thức khi triển khai các hoạt động đảm bảo chất lượng với phương châm "học trong làm".

- Hoàn thiện hệ thống đảm bảo chất lượng của Nhà trường. Triển khai mạng lưới ĐBCL đến từng đơn vị trong nhà trường (mỗi đơn vị cử 01 cán bộ quản lý phụ trách về công tác ĐBCL). Hướng dẫn các đơn vị xây dựng và triển khai kế hoạch ĐBCL của đơn vị mình trong từng năm học.

- Hoàn thiện hệ thống văn bản về ĐBCL, thực hiện công tác tự đánh giá cơ sở đào tạo và chương trình đào tạo; tham gia các hoạt động kiểm định chất lượng cơ sở giáo dục theo quy định của Bộ Giáo dục và Đào tạo; xây dựng chương trình hành động cải tiến chất lượng sau tự đánh giá, sau đánh giá ngoài, hướng dẫn, theo dõi và kiểm tra việc thực hiện các điều kiện đảm bảo chất lượng ở các đơn vị;

- Nâng cao nhận thức của cán bộ, viên chức và người học về công tác đảm bảo chất lượng: tổ chức các chương trình bồi dưỡng và tập huấn chuyên môn nghiệp vụ về đảm bảo chất lượng cho cán bộ, viên chức của Trường. Quán triệt trong cán bộ, viên chức và người học về sự cần thiết của công tác đảm bảo chất lượng để đi đến thống nhất: chất lượng là vấn đề sống còn của Nhà

trường; đảm bảo chất lượng là trách nhiệm của mọi thành viên trong Nhà trường, là yếu tố quyết định tạo ra sản phẩm đáp ứng nhu cầu xã hội và phát triển bền vững Nhà trường.

- Xây dựng và đưa kế hoạch chiến lược về đảm bảo chất lượng vào trong chiến lược phát triển của Nhà trường và của từng đơn vị. Kế hoạch chiến lược về đảm bảo chất lượng phải được xây dựng theo một quy trình chặt chẽ, theo các bước: trên cơ sở sứ mạng, tầm nhìn và mục tiêu của Nhà trường, phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức về chất lượng; xây dựng chương trình hành động vì chất lượng ở mỗi đơn vị; bố trí nguồn lực để thực hiện kế hoạch chiến lược về chất lượng.

- Xây dựng Văn hóa chất lượng: Quán triệt cho cán bộ, viên chức và người học nắm vững về Văn hóa chất lượng của Nhà trường là mọi thành viên trong Trường đều nhận biết, làm đúng và làm có chất lượng công việc được giao phù hợp với mục tiêu và chiến lược phát triển Nhà trường. Đưa chính sách đảm bảo chất lượng và kế hoạch đảm bảo chất lượng vào các văn bản của Đảng ủy, Ban Giám hiệu và phải được cụ thể hóa trong kế hoạch đảm bảo chất lượng của từng đơn vị, cá nhân trong Trường.

- Tổ chức kiểm tra, giám sát định kì các hoạt động ĐBCL, xây dựng văn hóa chất lượng trong Nhà trường. Thông qua kiểm tra, giám sát nhằm phát hiện những điển hình tiêu biểu để phổ biến và nhân rộng, đồng thời, chỉ ra những mặt còn hạn chế, thiếu sót để có các biện pháp cải tiến...

Như vậy, công tác đảm bảo chất lượng trong nhà trường muốn thực hiện tốt cần có một sự thống nhất và đồng thuận về chủ trương, kế hoạch cho đến hành động cụ thể từ Ban giám hiệu nhà trường cho đến mỗi đơn vị, cá nhân trong trường. Xác định đảm bảo chất lượng vừa là nhiệm vụ chính trị, vừa là nhiệm vụ chuyên môn của Nhà trường. Tổ chức Đảng, đoàn thể, các đơn vị của Nhà trường tham gia vào quá trình đảm bảo chất lượng theo chức năng, nhiệm vụ được phân công. Mỗi cán bộ, viên chức và người học phải không ngừng suy nghĩ, tìm tòi để đổi mới, nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động. Khắc phục những nhận thức chưa đúng đắn, chưa đầy đủ về công tác đảm bảo chất lượng trong Nhà trường là đảm bảo chất lượng không chỉ là trách nhiệm riêng của bộ phận chuyên trách; không chỉ có bộ phận chuyên trách làm công tác đảm bảo chất lượng. Có như vậy thì chất lượng đào tạo của nhà trường mới từng bước được nâng cao và đó là yếu tố quyết định đến việc khẳng định thương hiệu của nhà trường trước xã hội./.

VAI TRÒ CỦA ĐOÀN THANH NIÊN TRONG VIỆC NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG HỌC TẬP, NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CHO SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Nguyễn Thị Hoa – ThS Nguyễn Thị Song Hương
Khoa Kế toán Phân tích

Đoàn TNCS Hồ Chí Minh là tổ chức chính trị - xã hội, là người bạn đồng hành của sinh viên,tổ chức Đoàn trong Nhà trường có vai trò rất lớn trong hoạt động giáo dục chính trị, truyền thống, đạo đức, lối sống, ý thức chấp hành pháp luật của thanh niên. Ngoài ra, Đoàn thanh niên cũng đồng hành với Nhà trường trong việc nâng cao chất lượng giáo dục để đào tạo nền tầng lớp tri thức tiên tiến phục vụ cho xã hội.

Sứ mạng của Trường Đại học Kinh tế Nghệ An làcung cấp cho xã hội các sản phẩm đào tạo, nghiên cứu khoa học, tư vấn ứng dụng và chuyển giao công nghệ có chất lượng cao, có thương hiệu và danh tiếng, đạt đẳng cấp khu vực Bắc trung bộ và cả nước về lĩnh vực Kế toán, Quản lý kinh tế, Quản trị kinh doanh, Tài chính ngân hàng, Kỹ thuật Nông - Lâm - Ngư nghiệp. Đóng góp thiết thực cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nói chung và phát triển nông nghiệp nông thôn Việt Nam nói riêng ngày càng vững mạnh, văn minh, giàu đẹp. Với tầm nhìn đến năm 2020, Trường đại học Kinh tế Nghệ An là địa chỉ tin cậy, có uy tín về đào tạo, nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ ở một số lĩnh vực Kế toán, Kinh tế, Tài chính - Ngân hàng, Quản trị kinh doanh và Nông - Lâm - Ngư nghiệp (mỗi lĩnh vực ngành chọn 1-2 chuyên ngành mũi nhọn) đạt trình độ ngang tầm với các trường đại học lớn trong khu vực Bắc Miền trung. Để hoàn thành sứ mạng và tầm nhìn đó, Nhà trường cần đặt chất lượng học tập sinh viên làm trọng tâm, mọi hoạt động đều nhằm tạo môi trường cho sinh viên, hỗ trợ tối đa cho công tác học tập và nghiên cứu khoa học của sinh viên. Đoàn Thanh niên là một trong những tổ chức đồng hành, góp phần trong công tác nâng cao chất lượng học tập, nghiên cứu khoa học của sinh viên.

Trong những năm qua, Đoàn trường Đại học Kinh tế Nghệ An đã không ngừng tìm các giải pháp thực hiện các chương trình hành động đáp ứng nhu cầu nâng cao thành tích học tập - rèn luyện và hỗ trợ việc làm cho đoàn viên, thanh niên. Từ đó tổ chức Đoàn đã trở thành người bạn đồng hành của học sinh - sinh viên, cụ thể như sau:

- Thông qua các buổi sinh hoạt chính trị đầu khóa, Đoàn đã triển khai phổ biến kế hoạch hoạt động của Đoàn, đồng thời tư vấn cho sinh viên về vấn đề xây dựng kế hoạch làm việc nhằm giúp sinh viên quan tâm và có thể định hướng trong việc xây dựng kế hoạch học tập. Mỗi sinh viên cần phải dựa vào kế hoạch giảng dạy của trường đưa ra mà sắp xếp thời gian học tập và sinh hoạt phù hợp, xác định khối lượng bài vở, tài liệu mà mình phải làm việc… nên dành một phần thời gian cho việc tự học, tự tìm tòi nâng cao trình độ và việc rèn luyện kĩ năng mềm. Trong việc xây dựng kế hoạch học tập, sinh viên cần chú ý việc tự việc rèn luyện kĩ năng mềm, chú ý ngoại ngữ và tin học để khi

ra trường đáp ứng nhu cầu xã hội.

- Xác định nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của đoàn viên thanh niên là học tập và nghiên cứu khoa học. Đoàn trường đã chủ động phối hợp với các khoa chuyên môn tổ chức các hội nghị học tốt và các chương trình chuyên sâu như: "Vui học anh văn", "Đường lên đỉnh Olympia", "Bác Hồ - Người là niềm tin tất thắng", "Hội thi tay nghề", … Sau mỗi cuộc thi, các bạn sinh viên được củng cố, phát triển về kiến thức chuyên môn, kiến thức thực tế và đặc biệt là sinh viên được thể hiện và học hỏi các kỹ năng mềm như kỹ năng làm việc nhóm, kỹ năng xây dựng kế hoạch, kỹ năng thuyết trình, … Ngoài các chương trình phối hợp cùng chuyên môn, các liên chi đoàn cũng đã chủ động tổ chức một số game show, chương trình tọa đàm như "Giao lưu chia sẻ kinh nghiệm học tập", "Vượt qua thử thách", "Ai là triệu phú", "SV 2017", … nhằm phát huy tính chủ động, sáng tạo trong tư duy của các đoàn viên, tạo hành trang tự tin nhất cho các bạn để tìm kiếm cơ hội việc làm sau khi ra trường.

- Bên cạnh các cuộc thi trong nhà trường, tổ chức Đoàn cũng đã hưởng ứng nhiệt tình và tạo điều kiện tối đa cho sinh viên tham gia các cuộc thi do tỉnh Đoàn, sở Khoa học Công nghệ như "Tìm hiểu thân thế Chủ tịch Hồ Chí Minh", "Thanh niên với văn hóa giao thông", "Thủ lĩnh tài ba", "Sáng tạo khởi nghiệp", … Thông qua các hoạt động này đã tạo cơ hội cho sinh viên giao lưu học hỏi đoàn viên ở các tổ chức Đoàn khác hay tiếp cận các doanh nghiệp, từ đó giúp sinh viên có định hướng học tập và rèn luyện kỹ năng tốt hơn.

- Hiện nay, toàn trường có 7 câu lạc bộ, đội, nhóm của sinh viên đang hoạt động. Việc tổ chức và mở rộng mô hình các câu lạc bộ, đội, nhóm là một trong những phương cách hữu hiệu để thu hút, lôi kéo sinh viên tham gia các hoạt động đoàn thể; đồng thời tạo môi trường cho các thành viên có cơ hội làm việc theo nhóm, hình thành và trau dồi kỹ năng mềm; củng cố, bổ sung kiến thức chuyên ngành ngoài các giờ học trên lớp và tự học.

- Để nâng cao chất lượng học tập của Đoàn viên là sinh viên thì Đoàn trường luôn có tiêu chí xét giới thiệu đoàn viên ưu tú cho Đảng hay xét khen thưởng kết quả học tập. Điều này đã tạo thêm động lực học tập để có kết quả tốt trong mỗi cá nhân đoàn viên. Ngoài ra, trong khi xét tuyển học bổng hay đánh giá điểm rèn luyện hàng kỳ, cán bộ Đoàn và những Đoàn viên tích cực tham gia hoạt động Đoàn sẽ được cộng điểm, từ đó khuyến khích sinh viên ngoài học tập sẽ hưởng ứng phong trào Đoàn một cách tự tin.

- Đối với việc tự học, đặc biệt là trong học chế tín chỉ hiện nay, vấn đề khó khăn nhất chính là việc tìm kiếm các tài liệu cũng như gặp gỡ, trao đổi thông tin với bạn bè, thầy cô. Thời gian lên lớp rút ngắn, phần còn lại buộc phải tự tìm hiểu để bổ sung. Chính vì thế, Đoàn Thanh niên đã thành lập các trang mạng xã hội để trở thành một cầu nối quan trọng giúp các bạn sinh viên dễ dàng trao đổi bài vở, kinh nghiệm học tập và tải các tài liệu học tập nhanh chóng.

- Để góp phần tạo điều kiện, cũng như động viên, khuyến khích các bạn nỗ lực để đạt kết quả cao, những sinh viên có hoàn cảnh khó khăn vươn lên học tập tốt, sinh viên có thành tích cao trong học tập. Đoàn Trường đã chủ động tổ chức Lễ tuyên dương sinh viên tiêu biểu toàn trường, bên cạnh kinh phí khen thưởng của nhà trường, Đoàn còn tìm kiếm các nguồn học bổng tài trợ khác để trao học bổng thắp sáng

ước mơ tuổi trẻ Việt Nam; sinh viên 5 tốt và phổ biến nội dung của nhiều loại học bổng khác như Anh ngữ Asem, Misa Group, …để Đoàn viên sinh viên biết rõ điều kiện phấn đấu. Với những khoản hỗ trợ này, tuy không nhiều những cũng đã giúp được những sinh viên gặp khó khăn thực hiện tốt nhiệm vụ học tập của mình.

- Hàng năm, Đoàn trường đã tổ chức sơ kết, tổng kết để đánh giá thi đua về thành tích của sinh viên trong học tập, nghiên cứu khoa học và hoạt động để tuyên dương cũng như nêu biện pháp khắc phục những điểm còn tồn tại của mỗi liên chi theo học kỳ.

Bằng những việc làm thiết thực, với tinh thần tích cực đổi mới nội dung và phương thức hoạt động. Công tác Đoàn trường Đại học Kinh tế Nghệ An luôn phát triển, đạt được nhiều thành công mới. Tuổi trẻ Trường Đại học Kinh tế Nghệ An đã vinh dự được các cấp bộ Đoàn, UBND tỉnh tặng Bằng khen. Những kết quả hoạt động và thành tích mà Đoàn trường Trường Đại học Kinh tế Nghệ An đạt được trong thời gian qua đã góp phần xứng đáng vào công cuộc xây dựng, đổi mới và phát triển chung của Nhà trường.

Để phát huy hơn nữa truyền thống vẻ vang gần 60 năm xây dựng và phát triển của nhà trường, đáp ứng được những nhiệm vụ mới, góp phần nâng cao chất lượng học tập và nghiên cứu khoa học cho sinh viên Nhà trường đòi hỏi công tác Đoàn và phong trào thanh niên, sinh viên nhà trường trong thời gian tới cần tập trung vào những nhiệm vụ chủ yếu sau:

Thứ nhất: Tổ chức tuyên truyền rộng rãi thông qua các kênh thông tin khác nhau như website, facebook.... nhằm tuyên truyền, phát động về các phong trào học tập, các hoạt động học thuật, các CLB học thuật, trong đó nhấn mạnh về số lượng, nội dung và ý nghĩa của mỗi chương trình. Trong điều kiện xu hướng sử dụng internet như hiện nay, cần cập nhật thường xuyên thông tin dành cho sinh viên trên mạng để tạo được sứclan tỏa nhanh nhất và hiệu quả nhất.

Thứ hai: Bản thân các Giảng viên trẻ là các cán bộ Đoàn, là Đoàn viên trong chi Đoàn giáo viên cũng cần chủ động tham gia nghiên cứu khoa học và tham gia hướng dẫn nghiên cứu khoa học, đồng thời phát huy vai trò giảng viên giảng dạy trên lớp để lôi cuốn, động viên sinh viên tham gia. Phát hiện, bồi dưỡng và động viên kịp thời các sinh viên có thành tích học tập, rèn luyện tốt và đặc biệt là có khả năng nghiên cứu khoa học để định hướng các em đi vào các lĩnh vực chuyên môn bằng cách thường xuyên trao đổi thông tin, tài liệu. Xây dựng kế hoạch cụ thể về việc tham gia nghiên cứu khoa học trong đội ngũ giáo viên trẻ, cán bộ chi Đoàn, trong đó cần lượng hóa về số lượng các đề tài tham gia để có kế hoạch thực hiện triệt để. Trong mỗi đợt thi đua của Nhà Trường, Đoàn trường, các Liên chi đoàn cũng cần đặt chỉ tiêu cho đoàn viên của mình tham gia với cơ cấu hợp lý.

Thứ ba: Thực tế chỉ ra rằng đa số sinh viên chưa chuẩn bị tâm lý cho việc học tập, chưa an tâm với ngành nghề mình đang theo học. Vì vậy thường không có sự chuẩn bị cho việc tiếp cận công việc sau khi ra trường dẫn đến tâm lý hoang mang, lo lắng cho nghề nghiệp của mình. Do đó Đoàn Thanh niên cần tổ chức các buổi tọa đàm định hướng cho sinh viên nắm bắt và hiểu rõ các điểm mạnh, điểm yếu của mình và nhu cầu của xã hội về chuyên ngành sinh viên đang học. Đồng thời, Đoàn cần mở rộng các mối quan hệ với các tổ chức, doanh nghiệp, phối hợp với các

Trung tâm tư vấn nghề nghiệp và việc làm sinh viên tổ chức các hoạt động giới thiệu việc làm, nơi thực tập cho sinh viên.Tổ chức các hoạt động thực tế, các đợt tham quan nhằm rút ngắn khoảng cách giữa lý thuyết với thực tế và giúp cho sinh viên có những thông tin hỗ trợ cho việc tìm kiếm việc làm sau khi ra trường.

Thứ tư: Đoàn cần tích cực hơn nữa trong vấn đề khai thác các nguồn lực xã hội trong việc xây dựng quỹ học bổng hỗ trợ sinh viên học tập và nghiên cứu khoa học. Tổ chức tuyên dương sinh viên tiêu biểu trong học tập và nghiên cứu khoa học nhằm động viên, khuyến khích và tạo động lực cho sinh viên phấn đấu rèn luyện.

Thứ năm: Phát huy vai trò của Chi đoàn Cán bộ, Giảng viên trong việc đổi mới và nâng cao phương pháp giảng dạy. Tích cực hỗ trợ sinh viên trong học tập và nghiên cứu khoa học.

Chất lượng giáo dục phụ thuộc vào nhiều yếu tố cả bên trong và bên ngoài Trường học. Tổ chức Đoàn Thanh niên là một trong những tổ chức góp phần chung vào công cuộc nâng cao chất lượng giáo dục của nhà trường. Vai trò quan trọng hàng đầu của tổ chức Đoàn Thanh niên cần phải thổi bùng ngọn lên ngọn lửa truyền thống, ngọn lửa tinh thần dân tộc trong sinh viên trường để sinh viên lấy đó làm sức mạnh quyết tâm vươn lên trong học tập.

Với vị trí, vai trò của mình trong sự nghiệp giáo dục và đào tạo của nhà trường. Bằng những giải pháp cụ thể, thiết thực tổ chức Đoàn thanh niên sẽ góp phần thực hiện thắng lợi nhiệm vụ chính trị mà Nhà trường giao phó. Khẳng định hơn nữa vai trò của tổ chức Đoàn trong sinh viên. Từ đó giúp đỡ và định hướng cho sinh viên chủ động trong học tập, rèn luyện có kết quả tốt nhất và giúp sinh viên cảm thấy tự tin, gắn bó hơn với nhà trường, để tổ chức Đoàn, Hội luôn là người bạn đồng hành cùng với đoàn viên thanh niên trên con đường lập thân, lập nghiệp./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Cảnh Khanh (2006), *Xã hội học thanh niên*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

2. Trần Văn Luận (1972), *Mục đích giáo dục chính trị - tư tưởng,* Tạp chí Công tác tư tưởng văn hóa, số 8, tr 36-38.

3.https://baomoi.com/vai-tro-cua-to-chuc-doan-trong-truong-hoc/c/6320231.epi.

4.http://qui.edu.vn/dtn-hsv/Tin-tuc/Vai-tro-cua-to-chuc-Doan-Hoi-trong-viec-dong-hanh-cung-nha-truong-nang-cao-chat-luong-giao-duc-Dai-hoc-52.html

NÂNG CAO HIỆU QUẢ GIẢNG DẠY KẾ TOÁN QUẢN TRỊ THEO HƯỚNG DẠY HỌC TƯƠNG TÁC TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Nguyễn Thị Hoa – ThS. Nguyễn Thanh Vân
Khoa Kế toán Phân tích

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Xu hướng quốc tế phổ biến trong cải cách giáo dục hiện nay là giáo dục định hướng năng lực. Và tại trường Đại học kinh tế Nghệ An cũng đã và đang cập nhật xu hướng này trong mục tiêu đào tạo. Theo đó, môi trường dạy học cần góp phần phát triển ở người học khả năng độc lập, khả năng giao tiếp, khả năng hành động và khả năng đánh giá ở mức cao hơn. Những yêu cầu đó đòi hỏi sự thay đổi về cơ bản tính chất các mối tương tác trong dạy học theo hướng tăng cường tính tích cực, tự lực của người học.

Kế toán quản trị là một trong những môn học có tính chất thực hành tính toán nhiều để đưa ra các số liệu cụ thể về phương diện kế toán, từ đó giúp các nhà quản trị sử dụng các thông tin kế toán trên để đưa ra các quyết định phù hợp trong ngắn hạn và dài hạn. Việc tính toán hay tư vấn để đạt được hiệu quả cao và mang tính ứng dụng nhiều trên thực tế thì nên được triển khai theo hướng tích hợp hoạt động của cả giảng viên và sinh viên trên cơ sở vật chất hiện có. Làm được điều đó có nghĩa là đã giúp người học độc lập trong tư duy về kế toán quản trị, tăng khả năng hành động thông qua các ý kiến tư vấn và tạo khả năng đánh giá các phương án. Bài viết này sẽ phân tích về dạy học tương tác trong kế toán quản trị để nâng cao chất lượng giảng dạy tại Trường đại học kinh tế Nghệ An

II. NỘI DUNG

1. Khái quát về dạy học tương tác

1.1. Nội dung của dạy học tương tác

Trong mọi quá trình dạy học đều diễn ra các hoạt động tương tác, tuy nhiên không phải tất cả đều được gọi là dạy học tương tác. Tùy theo việc quá trình dạy học đó được tổ chức theo lí thuyết hay quan điểm, phương pháp dạy học nào thì các tương tác cũng diễn ra khác nhau và mức độ tích cực và tự lực của học sinh cũng khác nhau.

Dạy học tương tác (DHTT) là dạy học hướng vào người học, trong đó diễn ra các hoạt động tương tác đa dạng trong một môi trường dạy học được tổ chức phù hợp, đòi hỏi tích tích cực và tự lực cao của người học. Người dạy đóng vai trò chủ yếu là người tổ chức môi trường học tập và hỗ trợ, tư vấn cho người học.

Như vậy ở đây có sự phân biệt giữa khái niệm tương tác trong dạy học nói chung và quan điểm dạy học tương tác. Dạy học tương tác đòi hỏi ở mức độ cao về sự tương tác đa dạng, tính tích cực, chủ động và tự lực của người học. Tuy nhiên, người học vẫn nhận được những định hướng, trợ giúp cần thiết về nội dung và phương pháp học tập. Có thể gọi sự tương tác ở đây là "tương tác tích cực" với nghĩa nhấn mạnh yêu cầu về tính tích cực của người học.

1.2. Đặc điểm của dạy học tương tác

- Tương tác là cách thức và mục tiêu dạy học. DHTT dựa trên các hoạt động tương tác đa dạng, đặc biệt chú trọng đến tương tác xã hội giữa người học và tương tác chủ động của người học với môi trường học tập.

- DHTT chú trọng việc xây dựng

môi trường dạy học. Môi trường dạy học tương tác cần tạo điều kiện và hỗ trợ mạnh mẽ các hoạt động tương tác đa dạng.

- DHTT định hướng vào người học, coi trọng vốn kiến thức, kinh nghiệm của người học, đặt họ vào vị trí trung tâm của quá trình dạy học. Giảng viên chủ yếu đóng vai trò là người tổ chức, điều khiển môi trường dạy học.

- Nội dung học tập gắn với tình huống thực tiễn, mang tính phức hợp, phù hợp với hứng thú người học.

- Các nhiệm vụ học tập hỗ trợ phát triển năng lực vận dụng tri thức vào thực tiễn, giải quyết các vấn đề phức hợp, sáng tạo.

- Phương tiện dạy học hỗ trợ quá trình tự tìm tòi thi thức của người học, tạo điều kiện cho sự tương tác.

- Phương pháp dạy học phát huy tính tích cực và tự lực, tự điều khiển của người học. Hình thức làm việc chủ yếu là làm việc hợp tác trong nhóm và làm việc độc lập của người học. Chú trọng các hoạt động thực tiễn của người học, kết hợp nhiều giác quan.

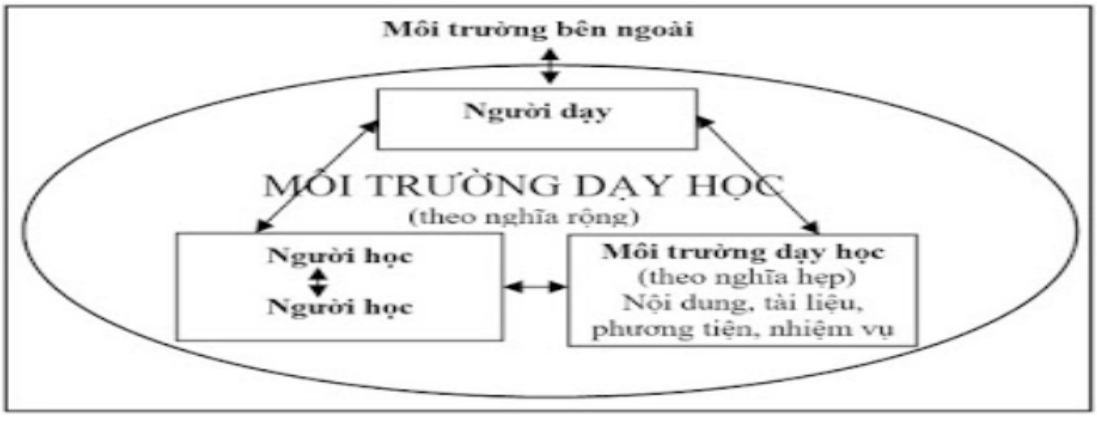
- Môi trường DHTT cũng thường là môi trường đa phương tiện, sử dụng các thiết bị dạy học đa phương tiện, phần mềm dạy học có chức năng tương tác, tạo điều kiện cho người học tương tác với môi trường dạy học.

1.3. Cấu trúc tương tác trong dạy học

2. Nâng cao hiệu quả giảng dạy kế toán quản trị (KTQT) theo hướng dạy học tương tác tại Trường đại học kinh tế Nghệ An

Cấu trúc tương tác trong trên bao gồm các tương tác đa dạng giữa các thành phần thuộc môi trường dạy học. Cấu trúc các tương tác chung của quá trình dạy học là tương tác giữa người dạy, người học và môi trường dạy học. Vì vậy, cần phải thực hiện tốt các mối tương tác cơ bản, cụ thể khi giảng dạy KTQT như sau:

- ***Tương tác giữa giảng viên (GV) và người học (NH):*** Sự thống nhất biện chứng giữa vai trò lãnh đạo của GV và vai trò tự chủ của NH là một nguyên tắc trong dạy học. Trong KTQT, GV là người tư vấn, giúp đỡ NH lĩnh hội tri thức thông qua việc đưa ra các khái niệm, công thức tính toán cơ bản như biến phí, định phí, chi phí cơ hội, chi phí chìm, đòn bẩy kinh doanh, điểm hòa vốn, lãi trên biến phí, tỷ suất lợi nhuận, quyết định ngắn hạn – dài hạn, dự toán, đánh giá sản phẩm dở dang, ... Ngoài ra, GV cần triển khai để NH có thể phát huy tính tự tích cực và tự lực cao bằng cách gợi ý để NH có thể tự tìm ra các công thức tính toán trên cơ sở khái niệm, hướng dẫn NH đưa ra hướng tư vấn cho nhà quản trị thông qua các số liệu KTQT để đưa ra quyết



định hợp lý trong các giả định phát sinh khác nhau, đa dạng, sát thực tế như quyết định về việc đầu tư mua sắm thiết bị, quyết định thay thế cải tạo nâng cấp máy móc thiết bị cơ sở hạ tầng, quyết định thay thế mở rộng quy trình công nghệ, quyết định mức giá bán, quyết định thúc đẩy, quyết định nhận hay từ chối đơn đặt hàng, ...

Ví dụ:

GV đưa ra khái niệm điểm hòa vốn: "Là điểm mà tại đó doanh thu vừa đủ bù đắp hết các chi phí hoạt động kinh doanh đã bỏ ra, hay nói cách khác điểm hoà vốn là điểm mà tại đó doanh nghiệp không có lãi cũng không bị lỗ, tức là lợi nhuận bằng không. Yêu cầu SV tự tìm ra công thức tính sản lượng hòa vốn,…? Tại điểm hòa vốn, ta có DT – CP = 0. Vì vậy, sản lượng hòa vốn được xác định bằng công thức sau:

$$Sl_h = \frac{ĐP}{g - bp} = \frac{ĐP}{Lb}$$

$$Sl = \frac{LN + ĐP}{Lb} = \frac{22.500.000 + 31.500.000}{45.000} = 1.200 \text{ (sản phẩm)}$$

GV tiếp tục hướng dẫn NH tìm hiểu nội dung ứng dụng phân tích điểm hòa vốn trong việc ra quyết định thông qua ví dụ: Sản lượng tiêu thụ trong năm qua là 1.000 sản phẩm, giá bán 100.000đ, biến phí đơn vị 55.000, lãi trên biến phí đơn vị 45.000đ, định phí 27.000.000đ và lợi nhuận 18.000.000đ. Với số liệu đó sản lượng hoà vốn là 600 sản phẩm hay 60.000.000đ. Giả sử mục tiêu của công ty trong kỳ là lợi nhuận tăng 25%. Để thực hiện được mục tiêu này, công ty có kế hoạch tăng cường chi phí quảng cáo 4.500.000đ. Vậy sản lượng tiêu thụ cần phải đạt được bao nhiêu để đáp ứng được mục tiêu này?

Lợi nhuận mục tiêu trong kỳ tới tăng 25% hay đạt mức

18.000.000 x 125% = 22.500.000đ

Định phí cần phải bù đắp là

27.000.000 + 4.500.000 = 31.500.000đ

Vậy sản lượng để đạt được mục tiêu này sẽ là:

LN = LB – ĐP = Sl x Lb - ĐP

- Tương tác giữa người học và người học: NH sẽ phát huy được kết quả học tập tốt trong sự tương tác với các bạn học đồng lứa tuổi. Thông qua tương tác trong nhóm còn giúp NH phát triển năng lực cộng tác, năng lực xã hội. Tương tác trong nhóm là có vai trò quan trọng trong dạy học tương tác. NH cần được rèn luyện các kỹ thuật làm việc nhóm, huy động sự tích cực của tất cả các thành viên.

Đối với KTQT, việc tính toán hay tư vấn cho nhà quản trị là rất quan trọng và được đặt ra nhiều tình huống khác nhau. Do vậy, GV cần tổ chức lớp học theo nhóm để NH có thể tự đưa ra các thông tin định lượng, định tính để bảo vệ quan điểm tư vấn của nhóm mình. Các nhóm có thể cùng xử lý một tình huống hoặc mỗi nhóm một tình huống tùy theo nội dung bài học. Sau khi các nhóm trình bày thì GV cần triển khai cho các nhóm phản biện lại quan điểm của nhóm khác để đưa ra các phương án tối ưu, cuối cùng GV cần tổng kết lại vấn đề cốt lõi của bài học.

Ví dụ: Với nội dung ứng dụng mối quan hệ giữa chi phí, khối lượng và lợi nhuận vào quá trình ra quyết định. GV có thể nêu giả định: Một công ty sản xuất và kinh doanh một loại sản phẩm trong năm, sản lượng sản phẩm tiêu thụ là 1.000 chiếc, các số liệu về doanh thu, chi phí và kết quả lợi nhuận được tóm tắt như sau:

Chỉ tiêu	Tổng số	Tính cho 1 đơn vị sản phẩm
Doanh thu	100.000.000	100.000
Biến phí	55.000.000	55.000
Lãi trên biến phí	45.000.000	45.000
Tỷ suất lãi trên biến phí	45%	45%
Định phí	27.000.000	
Lợi nhuận	18.000.000	

Sau đó, GV chia lớp thành các nhóm để thảo luận khi có các tình huống sau xảy ra và yêu cầu các nhóm đánh giá về các phương án đó:

TH1: Thay đổi định phí và doanh thu: Có phương án đề xuất công ty nên tăng cường chi phí quảng cáo để tăng doanh thu. Số tiền chi cho quảng cáo dự kiến tăng thêm 7.000.000đ và kỳ vọng doanh thu tăng 15%.

TH2: Thay đổi biến phí và doanh thu: Công ty có thể sử dụng một số vật liệu rẻ hơn để sản xuất làm cho biến phí mỗi đơn vị sản phẩm giảm đi 5.000đ. Nhưng, do chất lượng sản phẩm thay đổi nên dự kiến sản lượng tiêu thụ chỉ có thể đạt 970 sản phẩm.

TH3: Thay đổi định phí, giá bán và doanh thu: Công ty thúc đẩy tăng sản lượng tiêu thụ bằng cách giảm giá bán đồng thời tăng cường quảng cáo. Giá bán mỗi đơn vị dự kiến giảm 3.000đ cùng với số quảng cáo dự kiến tăng 1.800.000đ, hy vọng sản lượng tiêu thụ sẽ tăng 15%.

TH4: Thay đổi định phí, biến phí và doanh thu: Một phương án khác cho rằng công ty X nên cải tiến hình thức trả lương cho nhân viên bán hàng. Thay vì trả lương cố định 5.000.000đ/ tháng thì nay sẽ trả theo hình thức hoa hồng (mỗi sản phẩm bán được, được hưởng 10.200đ tiền hoa hồng). Hy vọng rằng, với hình thức này sẽ kích thích người bán hàng cải tiến phong cách phục vụ và do vậy sản lượng tiêu thụ dự kiến sẽ tăng 25%.

TH5: Thay đổi giá bán: Giả sử ngoài số sản phẩm tiêu thụ bình thường công ty X đang có một cơ hội bán buôn 300 sản phẩm cho một đơn đặt hàng. Để hai bên cùng có lợi, công ty đang xem xét đặt giá cho lô hàng này. Mục tiêu của công ty là với hợp đồng này sẽ đem lại một khoản lợi nhuận tăng thêm 6.000.000đ. Biết rằng định phí phát sinh cho hợp đồng này là 1.500.000đ.

- Tương tác giữa giảng viên và môi trường dạy học: GV là người thiết kế, tổ chức và điều khiển môi trường dạy học. Trọng tâm là việc chuẩn bị nội dung, phương tiện, tài liệu, phiếu làm việc, nhiệm vụ, bài tập cũng như thiết kế các phương pháp, hình thức làm việc của GV và NH. Môi trường dạy học trong dạy học tương tác cần có sự hỗ trợ các khả năng tương tác đa dạng và tính tích cực, tự lực của người học.

KTQT có rất nhiều công thức, mỗi tình huống lại có thể áp dụng các công thức khác nhau. Vì vậy để đạt được hiệu quả cao, GV cần chuẩn bị nội dung về tài liệu, bài giảng, nhiệm vụ, bài tập trên slide, tránh viết bảng nhiều sẽ mất thời gian. Và để nhận

xét và tổng hợp được trong quá trình tương tác thì GV cần sẵn sàng các đáp án của các tình huống. Bài giảng cần được thiết kế logic, có tính liên kết cao giữa các nội dung để NH có được kiến thức tổng quan. Việc tổ chức hình thức tương tác cũng phải tùy theo nội dung bài học và tùy theo đối tượng NH. GV càng tổ chức nhiều hoạt động có tính logic thì NH lại càng phát huy được tính tích cực, chủ động và rèn luyện được các kỹ năng khác.

- Tương tác giữa người học và môi trường học tập: Tương tác giữa người học với môi trường dạy học là tương tác với các yếu tố cụ thể của môi trường học tập được tổ chức, đó là nội dung, tài liệu, phương tiện, nhiệm vụ, bài tập học tập. Đây là dạng tương tác trọng tâm của dạy học tương tác. Tất cả các tương tác cần hỗ trợ cho việc tương tác tích cực, độc lập giữa người học với đối tượng, nội dung học tập để tự lực kiến tạo tri thức.

Để lĩnh hội tri thức KTQT được tốt nhất thì NH cần chủ động các phương tiện như giáo trình, bài tập, máy tính cá nhân, ... Ngoài ra, để ghi nhớ tốt các công thức tính toán cũng như các tình huống đặc trưng thì có thể ghi nhớ bằng các cách khác nhau như bút nhớ, giấy nhớ, ...

III. KẾT LUẬN

Để đạt được hiệu quả cao trong việc giảng dạy nói chung và học phần Kế toán quản trị nói riêng tất yếu phải có sự tương tác. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu trong phương pháp này thì cần phải thực hiện tốt tất cả những mối tương tác nêu trên. Dạy học tương tác là một trong những hướng thực hiện phổ biến hiện nay tại các trường đại học và bản thân nó đã thể hiện rõ những ưu điểm nhất định khi áp dụng. Vì vậy, các giảng viên kế toán chưa áp dụng hoặc đã áp dụng dạy học tương tác nhưng với mức độ nhất định cần không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn cũng như các kỹ thuật dạy học tích cực để có thể triển khai giờ giảng của học phần Kế toán quản trị cũng như các học phần khác được tốt hơn./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Đức Hòa, Ngô Quang Sơn (2011), *Phương pháp và công nghệ dạy học trong môi trường sư phạm tương tác*, NXB Đại học Quốc Gia, Hà Nội.

2. http://kynangnghiepvusu pham.blogspot.com/2016/07/tuong-tac-trong-day-hoc-va-day-hoc.html.

3. Nguyễn Thị Hà (2018), *Vận dụng quan điểm dạy học tương tác nhằm nâng cao chất lượng giảng dạy các môn toán tại Trường đại học kinh tế Nghệ An, Thông tin khoa học kinh tế - kỹ thuật, Trường Đại học Kinh tế Nghệ An*

THAM KHẢO Ý KIẾN CỦA CÁC HỌC GIẢ NƯỚC NGOÀI VỀ YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH CHỌN TRƯỜNG ĐẠI HỌC CỦA HỌC SINH THPT

ThS. Hoàng Thị Thúy Hằng- ThS. Dương Tiến Dũng
Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh

1. MỞ ĐẦU

Xã hội phát triển, Ngành Giáo dục với xu hướng xã hội hóa để thu hút đầu tư, các cơ sở giáo dục, loại hình giáo dục mới đã được hình thành, điều này làm cho việc cạnh tranh trong việc thu hút sinh viên vào trường ngày càng trở nên gay gắt hơn. Việc thu hút người học chọn ngành, chọn nghề, chọn cơ sở giáo dục nào là một trong nhưng nhiệm vụ rất quan trọng của các cơ sở giáo dục hiện nay. Một trong những yếu tố quyết định đến việc thu hút học sinh vào trường là chất lượng đào tạo và khả năng chấp nhận của xã hội sau khi sinh viên tốt nghiệp.

Đánh giá chuẩn đầu ra của sản phẩm do Nhà trường tạo ra là việc làm cần thiết nhằm cải tiến chất lượng đào tạo của nhà trường để đáp ứng nhu cầu đối với xã hội. Việc làm này đã được các trường quan tâm thông qua các đợt khảo sát tỷ lệ việc làm của sinh viên sau khi tốt nghiệp. Nhưng nếu chỉ quan tâm đến yếu tố đầu ra mà không chú ý đến yếu tố đầu vào của nhà trường thì việc cải tiến và nâng cao chất lượng đào tạo sẽ khó khăn hơn, bởi vì thông qua yếu tố đầu vào không chỉ là đơn thuần thu hút học sinh vào trường để cải thiện tài chính, hình ảnh mà điều quan trọng hơn là thấy được mối quan hệ giữa yếu tố đầu vào và yếu tố đầu ra.

Vì vậy, tìm hiểu các nguyên nhân khiến cho sinh viên lựa chọn trường để học cũng là một việc làm hết sức quan trọng nhằm nâng cao vị thế và hình ảnh của nhà trường qua đó thu hút học sinh đăng ký vào trường để học.

2. NỘI DUNG

2.1. Tổng quan tình hình nghiên cứu về yếu tố quyết định chọn Trường Đại học của học sinh trung học phổ thông

Tình hình nghiên cứu về yếu tố quyết định chọn cơ sở giáo dục Đại học của học sinh trung học phổ thông đã được nhiều tác giả, các nhà khoa học nghiên cứu với các kết quả cơ bản như sau:

Nghiên cứu của Chapman (1981) về mô hình lựa chọn trường đại học của học sinh đã cho thấy có hai nhóm yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn trường đại học bao gồm nhóm các yếu tố thuộc về đặc điểm của cá nhân và gia đình như tình trạng kinh tế gia đình, năng lực cá nhân, kết quả học tập ở bậc THPT và nhóm các yếu tố thuộc về bên ngoài như người thân, đặc điểm của trường đại học, nỗ lực giao tiếp của trường đại học. [1]

Nghiên cứu của Litten (1982) đã đưa ra các yếu tố tác động đến quyết định lựa chọn trường đại học bao gồm: hoàn cảnh gia đình, thuộc tính cá nhân, môi trường, chính sách, hoạt động của trường đại học, đặc điểm của trường đại học, công nghệ và phương tiện truyền thông giảng dạy. Trong lúc đó, nghiên cứu của Jackson (1982) lại tiếp cận theo giai đoạn lựa chọn của học sinh và cho rằng có ba giai đoạn lựa chọn: Giai đoạn tùy chọn nhấn mạnh vào những tác động của xã hội, giai đoạn loại trừ

và đánh giá lại nhấn mạnh vào chi phí học và đặc điểm của trường đại học.

Các nghiên cứu trong nước về lựa chọn trường để học đại học, về cơ bản cũng dựa trên mô hình của Chapman (1981) và điều chỉnh mô hình cho phù hợp với điều kiện Việt Nam. Nghiên cứu của Nguyễn Minh Hà (2011): Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến việc sinh viên lựa chọn trường Đại học Mở TP.HCM và nghiên cứu Nguyễn Minh Hà (2013): Lý do chọn trường Đại học Mở TP.HCM để học sau đại học với đối tượng khảo sát là sinh viên đang theo học chứ không phải là học sinh PTTH. Kết quả nghiên cứu đã cho thấy có 5 yếu tố tác động đến quyết định lựa chọn trường học của sinh viên bao gồm: yếu tố người thân, yếu tố đặc điểm của trường học, yếu tố đặc điểm của bản thân, yếu tố công việc trong tương lai và yếu tố nỗ lực của nhà trường để đưa thông tin đến sinh viên. [2]

Trần Văn Quí và Cao Hào Thi, Trường ĐH Bách khoa – ĐHQG TP. HCM, đã tiến hành nghiên cứu đề tài "Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn trường ĐH của học sinh trung học phổ thông" [4]. Kết quả phân tích 227 bảng trả lời của học sinh lớp 12 năm học 2008 – 2009 của 5 trường THPT tại Quảng Ngãi cho thấy 5 yếu tố bao gồm yếu tố cơ hội việc làm trong tương lai; yếu tố đặc điểm cố định của trường đại học; yếu tố về bản thân cá nhân học sinh; yếu tố về cá nhân có ảnh hưởng đến quyết định của học sinh và yếu tố về thông tin có sẵn ảnh hưởng đến quyết định chọn trường đại học. Từ kết quả nghiên cứu này, các tác giả đã đề xuất một số kiến nghị nhằm giúp đỡ gia đình, nhà trường và các tổ chức giáo dục có biện pháp thiết thực nhằm định hướng có phương pháp và tạo điều kiện tốt nhất cho các HS THPT lựa chọn trường một cách tốt nhất có thể.

2.2. Các nhóm yếu tố ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn Trường Đại học của học sinh trung học phổ thông

2.2.1. Nhóm yếu tố đặc điểm cố định của Trường Đại học

Vị trí tọa lạc của trường ĐH

Sevier (1986) qua công trình nghiên cứu của mình đã cho thấy địa điểm trường đại học có thể là một yếu tố quan trọng quyết định khả năng lựa chọn trường ĐH của học sinh. Một số sinh viên có thể tìm kiếm trường ĐH gần nhà hoặc gần nơi làm việc cho thuận tiện (Absher & Crawford năm 1996; Servier, 1994). Một nghiên cứu của Kohn và cộng sự (1976) đã kết luận rằng yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến việc sinh viên đi học đại học là do nhà của họ gần với một tổ chức giáo dục nào đó. Hossler & Gallagher (1990) cho biết khả năng HS theo học tại các trường ĐH gần trường THPT là khá cao dù các em chưa từng tham gia các hoạt động trong khuôn viên những trường ĐH này. Có thể thấy rằng với một chi phí thấp, vị trí địa lý gần trường đại học là một kích thích quan trọng ảnh hưởng đến quyết định của học sinh trong việc lựa chọn môi trường học cho mình.

Chương trình học

Một nghiên cứu tiến hành tại Kuala Lumpur và Selangor, Malaysia Yusof et al. (2008) cho thấy chương trình học phù hợp với nhu cầu xã hội là một trong các yếu tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến quyết định chọn trường ĐH của HS THPT.

Ford và cộng sự (1999) cũng nhận thấy rằng các vấn đề như phạm vi của chương trình nghiên cứu, tính linh hoạt của chương trình học, linh hoạt thay đổi lớn và nhiều lựa chọn mức độ là những

yếu tố quan trọng nhất để học sinh lựa chọn các tổ chức giáo dục đại học phù hợp. Do đó, có thể kết luận rằng có một mối quan hệ tích cực giữa các chương trình học tập và quyết định chọn trường đại học.

Danh tiếng của trường ĐH

Hình ảnh và uy tín có ảnh hưởng rất lớn đến việc lựa chọn trường ĐH. Sinh viên đánh giá rất cao uy tín của một trường đại học và xem nó như một yếu tố có ảnh hưởng nhất định đến việc chọn trường (Lay & Maguire, 1981; Murphy, 1981; Sevier, 1986; Keling, 2006). Keling (2007) cho rằng các yếu tố ảnh hưởng lớn nhất mà sinh viên sẽ đánh giá trong sự lựa chọn của họ về một tổ chức nào đó là danh tiếng của tổ chức. Có một sự tồn tại về mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa danh tiếng của trường đại học và quyết định chọn trường đại học của học sinh.

Cơ sở vật chất

Theo Absher & Crawford (1996), cơ sở vật chất giáo dục như phòng học, phòng thí nghiệm và thư viện… đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình lựa chọn của học sinh đối với một trường đại học. Do đó, có thể kết luận rằng đây là một trong những yếu tố có ảnh hưởng khá mạnh đến quyết định chọn trường của các em.

Chi phí học tập

Joseph (2000) cho rằng vấn đề chi phí học tập có sức ảnh hưởng rất lớn trong việc đưa ra quyết định chọn trường ĐH. Jackson (1986) đã kết luận chi phí học tập là yếu tố ảnh hưởng tiêu cực đến sự lựa chọn trường đại học trong khi các hỗ trợ tài chính để giảm chi phí là một ảnh hưởng tích cực. Vì vậy, chi phí học tập đóng vai trò hết sức quan trọng và quyết định khả năng chọn trường đại học của học sinh.

Hỗ trợ tài chính

Một nghiên cứu được tiến hành bởi Yusof (2008) nhận thấy yếu tố hỗ trợ tài chính được cung cấp bởi các trường đại học là một trong bốn yếu tố then chốt ảnh hưởng đến quyết định chọn trường. Trường ĐH nào tạo điều kiện cho học sinh có cơ hội tiếp cận và thụ hưởng các hỗ trợ tài chính thì có nhiều khả năng được các em lựa chọn (Jackson, 1988; Litten, 1982; Manski & Wise, 1983). Ismail (2009) đã nghiên cứu về sự ảnh hưởng của thông tin đến việc lựa chọn trường đại học, trong đó chỉ ra rằng sinh viên hài lòng với quyết định chọn trường dựa trên sự hài lòng về thông tin của họ với các yếu tố tài chính liên quan, trong đó bao gồm hỗ trợ tài chính và chi phí học tập hợp lý. Dựa vào kết quả đề cập ở trên, có thể kết luận rằng hỗ trợ tài chính có một sức ảnh hưởng đáng kể đến việc chọn trường đại học của học sinh phổ thông.

Cơ hội việc làm

Sevier (1998) cho biết học sinh thường bị thu hút bởi yếu tố cơ hội nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp. Theo Paulsen (1990), các em có xu hướng chọn trường đại học dựa trên cơ hội việc làm dành cho sinh viên đã tốt nghiệp đại học. Họ rất quan tâm đến cơ hội có được việc làm và thường bị ảnh hưởng bởi chính những gì sinh viên tốt nghiệp đang làm, những đóng góp cho xã hội của trường đại học (Sevier, 1997). Do đó, cơ hội việc làm là một yếu tố dự báo có ảnh hưởng không nhỏ đến quyết định lựa chọn trường đại học của học sinh.

2.2.2. Nhóm yếu tố nỗ lực giao tiếp của Trường Đại học với Học sinh phổ thông

Quảng cáo

Nỗ lực tiếp thị của các trường ĐH thông qua các phương tiện truyền

thông đã phát triển rất nhiều trong thời gian qua. Báo chí, truyền hình và đài phát thanh đã được chứng minh là các phương tiện quảng cáo có hiệu quả đặc biệt trong việc xây dựng hình ảnh và uy tín (Hossler et al, 1990). Do đó, có thể khẳng định quảng cáo có sức ảnh hưởng khá lớn đến khả năng chọn trường đại học của học sinh THPT.

Đại diện tư vấn tuyển sinh

Lay & Maguire (1981) phát hiện ra rằng các chuyến thăm trường THPT của đại diện tư vấn tuyển sinh trường đại học được đánh giá là có ảnh hưởng cực kỳ hiệu quả trong việc thu hút học sinh. Do đó, đại diện tư vấn tuyển sinh là một trong những yếu tố then chốt có ảnh hưởng mạnh mẽ đến quyết định chọn trường ĐH của học sinh thông qua kết quả nghiên cứu của Rowe (1980). Những chuyến thăm này có thể mang lại lợi ích cho cả học sinh và đại diện tuyển sinh (Hossler và cộng sự, 1990).

Thăm khuôn viên Trường Đại học

Tổ chức các chuyến thăm khuôn viên trường dành cho HS THPT là công cụ tuyển sinh tốt nhất của trường đại học. Nó là một yếu tố quan trọng trong quá trình đưa ra quyết định của học sinh (Sevier, 1992). Hossler et al. (1990) cũng nhận thấy việc thăm khuôn viên trường là việc làm không thể thiếu ở các trường đại học vì nó có ảnh hưởng đến quyết định nên chọn trường nào để đăng ký theo học của các em.

2.2.3. Nhóm yếu tố đặc điểm bản thân học sinh

Khát vọng thành công

Carpenter và Fleishman (1987), Gilmour và các cộng sự (1981), Jackson (1978) khám phá ra nguyện vọng được học tập những ngành nghề mà bản thân học sinh thích thú và cho rằng mình sẽ thành công trong tương lai có ảnh hưởng rất lớn đến quyết định chọn trường đại học có ngành đào tạo này. Nguyện vọng được học chuyên ngành theo sở thích cá nhân và kế hoạch nghề nghiệp tương lai là các yếu tố quan trọng để các em có cái nhìn tổng quát hơn khi lựa chọn trường học cho mình.

Nhận thức năng lực cá nhân

Theo Hossler (1984), khi học sinh nhận thức được khả năng bản thân có thể học tốt một ngành đào tạo cụ thể nào đó theo sở trường của mình thì chắc hẳn các em sẽ đăng ký dự thi vào những trường đại học có ngành đào tạo này. Manski & Wise (1983) cho biết, sự lựa chọn ngành học phù hợp với cá nhân đóng một vai trò quan trọng trong quyết định chọn trường đại học của học sinh.

Kết quả học học tập ở trường THPT

Trong một nghiên cứu của Borus (1993), kết quả học tập của học sinh là yếu tố có ảnh hưởng khá lớn đến quyết định chọn trường đại học. Vì thực tế, các em thường có xu hướng chọn những trường có điểm chuẩn đầu vào phù hợp với năng lực của mình. Các tác giả cho rằng kết quả học tập ở trường THPT là dấu hiệu giúp cho học sinh thấy được khả năng vào đại học của mình và từ đó có quyết định lựa chọn trường phù hợp.

Giới tính

Mô hình nghiên cứu của Ruth E. Kallio(1995) còn cho thấy giới tính cũng có ảnh hưởng đến quyết định chọn trường. Mức độ ảnh hưởng của các nhóm yếu tố trực tiếp sẽ bị ảnh hưởng không nhỏ bởi đặc trưng về giới tính của học sinh. Theo R.E.Kallio, giới tính khác nhau sẽ có mức độ ảnh hưởng gián tiếp khác nhau lên quyết định chọn trường đại học của các em.

2.2.4. Nhóm yếu tố các cá nhân có ảnh hưởng

Theo D.W.Chapman (1981), trong quá trình chọn trường đại học, các học sinh thường bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi sự thuyết phục, khuyên nhủ của bạn bè và gia đình. Sự ảnh hưởng của các cá nhân này đến các học sinh có thể được thực hiện theo 3 cách sau: (1) Ý kiến của họ về một trường đại học cụ thể nào đó là như thế nào (2) Họ cũng có thể khuyên trực tiếp về nơi mà học sinh nên tham gia dự thi (3) Trong trường hợp là bạn thân, thì chính nơi mà bạn thân dự thi cũng ảnh hưởng đến quyết định chọn trường của học sinh.

Hossler và Gallagher (1987) một lần nữa khẳng định ngoài sự ảnh hưởng của bố mẹ thì bạn bè cũng là một trong những nhân tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến quyết định chọn trường. Bên cạnh đó, Hossler và Gallagher còn cho rằng ngoài bố mẹ, anh chị và bạn bè, các cá nhân tại trường học cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến quyết định này. Xét trong điều kiện giáo dục của Việt Nam, cá nhân có ảnh hưởng lớn đến quyết định chọn trường của các em chính là các thầy cô của họ. Do vậy, gia đình, bố mẹ, anh chị, bạn thân và thầy cô phổ thông chính là những người có ảnh hưởng nhất định trong việc đưa ra quyết định chọn trường học cho học sinh.

3. KẾT LUẬN

Nhiều nghiên cứu về các yếu tố quyết định chọn trường đại học của học sinh phổ thông đã góp phần rất lớn cho các Trường Đại học tìm kiếm giải pháp tuyển sinh phù hợp, thu hút học sinh, từ đó nâng cao vị thế và hình ảnh của nhà trường. Hiện nay, tại các Trường Đại học ở Việt nam, đã có rất nhiều trường coi trọng vấn đề nghiên cứu này nhằm tìm ra giải pháp tuyển sinh hữu hiệu, nhưng vẫn còn nhiều trường Đại học có phần coi nhẹ, các giải pháp tuyển sinh vẫn mang tính truyền thống mà không tìm ra nguyên nhân thực sự về việc chọn trường của học sinh phổ thông.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chapman D. W (1981), "A model of student college choice", The Journal of Higher Education, 52(5), 490-505.

2. Nguyễn Minh Hà & Ctg (2011), *Các yếu tố ảnh hưởng đến việc sinh viên chọn Trường Đại học Mở TP.HCM, Đề tài nghiên cứu khoa học thuộc Trường Đại học Mở TP.HCM.*

3. Nguyễn Thanh Phong (2013), *Yếu tố quyết định chọn Trường ĐHTG của học sinh Trung học phổ thông trên địa bàn tỉnh Tiền Giang*.

4. Trần Văn Quí, Cao Hào Thi (2009), *Các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định chọn trường ĐH của học sinh trung học phổ thông*, Tạp chí phát triển Khoa học & Công nghệ (số 15-2009), ĐHQG TP.HCM.

5. Joseph Sia Kee Ming (2010), "Institutional Factors Influencing Students' College Choice Decision in Malaysia: A Conceptual Framework", International Journal of Business and Social Science, Vol. 1 No. 3; December 2010.

ĐỔI MỚI PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY THỰC HÀNH BỘ MÔN TIN HỌC TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ NGHỆ AN

ThS. Đào Thị Nha Trang - CN. Trịnh Sơn Hải
Khoa Cơ sở

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thực tế cho thấy, sự phát triển như vũ bão của khoa học công nghệ nói chung và của ngành công nghệ thông tin nói riêng đã mang lại cho nhiều ngành nghề trong công cuộc xây dựng và phát triển xã hội những thành quả đáng kể. Với những tính năng ưu việt, sự tiện dụng và được ứng dụng rộng rãi, Công nghệ thông tin hiện là một phần không thể thiếu được của cuộc sống hiện đại. Trong đó phải kể đến những ứng dụng của tin học đã đem lại những lợi ích đáng kể đối với ngành Kinh tế, kỹ thuật như: Phần mềm soạn thảo văn bản Word, Excel, Powerpoint, Autocad...

II. NỘI DUNG

1. Thực trạng giảng dạy và học tập thực hành môn Tin học tại trường Đại học Kinh tế Nghệ An.

Đối với Trường Đại học Kinh tế Nghệ An, Tin học là một môn học mang tính khoa học và ứng dụng cao, ngoài việc phải truyền đạt cho sinh viên hiểu các khái niệm, ý nghĩa của vấn đề thuần túy thì "Tin học" cần phải hướng dẫn để sinh viên có thể sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng và nâng cao kỹ năng thực hành tin học để từ đó vận dụng được vào nhiều lĩnh vực khác nhau của đời sống. Thời gian qua, hoạt động giảng dạy lý thuyết và thực hành các môn Tin học của Trường đã đạt được những hiệu quả nhất định, giảng viên năng động, linh hoạt trong điều hành các buổi thực hành, sinh viên hăng hái, tham gia tích cực.

Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những hạn chế, một số sinh viên chưa có sự chuẩn bị chu đáo cho bài tập thực hành, hoạt động thực hành còn mang tính đối phó, có tư tưởng ỷ lại, vẫn còn hiện tượng chơi game trong giờ học,... Bên cạnh đó, việc bố trí lớp quá đông sinh viên gây khó khăn cho việc bố trí sinh viên học thực hành. Vì hiện tại, nhà trường có 06 phòng máy nhưng thực tế số máy hư hỏng, cũ rất nhiều, mỗi phòng máy lại chỉ có thể chứa tối đa 24 sinh viên. Thêm nữa, đôi khi, do việc bố trí lịch học các môn Tin học và môn Kế toán máy chưa thực sự hợp lý nên vẫn xảy ra trường hợp số lượng lớp cùng học các môn Tin học và môn Kế toán máy trong cùng một thời điểm lớn. Điều này dẫn tới số lượng máy vi tính trong phòng thực hành ít hơn số sinh viên, do đó, việc học phải chia ca dẫn đến chất lượng tổ chức quản lý, giảng dạy thực hành các môn Tin học chưa đạt hiệu quả. Ngoài ra, trình độ nhận thức của sinh viên không đồng đều, sinh viên thi vào Trường ở nhiều khối thi khác nhau với nhiều đối tượng khác nhau.

Từ thực trạng, khó khăn gặp phải trong quá trình rèn luyện kỹ năng thực hành bộ môn Tin học tại Trường Đại học Kinh tế Nghệ An, chúng tôi đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng hoạt động này như sau:

2. Giải pháp

2.1. Về phía giảng viên

-Mỗi giảng viên cần tiếp tục duy trì và nâng cao hiệu quả của phương pháp giảng dạy lý thuyết kết hợp với thực hành ngay trên phòng máy khi giảng các môn Tin học, vừa giúp sinh viên có thể nắm lý thuyết vừa có thể thao tác ngay những nội dung và yêu cầu của bài học. 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. Vì vậy, trong quá trình giảng dạy, giảng viên cần phải có sự đầu tư vào bài giảng điện tử, sử dụng các kỹ thuật dạy học tích cực thường dùng hiện nay như các kỹ thuật "Động não", "Các mảnh ghép", "Sơ đồ KWL" và kỹ thuật "Sơ đồ tư duy"... là những kỹ thuật dạy học tích cực giúp đổi mới phương pháp giảng dạy theo hướng phát huy tính tích cực của sinh viên. Đồng thời cần sử dụng các phương tiện dạy học bổ trợ như: bút trình chiếu, máy chiếu, sử dụng phần mềm quản lý sinh viên Netsupport School để vừa tạo môi trường học tập linh hoạt, thu hút sự chú ý của sinh viên đối với việc ứng dụng công nghệ trong giảng dạy, tạo điều kiện cho sinh viên quan sát, thực hành theo yêu cầu dễ dàng hơn vừa giúp giảng viên bao quát được lớp học và quản lý chặt chẽ quá trình học tập của sinh viên, hạn chế tối đa tình trạng sinh viên tranh thủ chơi Game trong giờ học, đồng thời cũng có thể tổ chức kiểm tra đối với một sinh viên bất kỳ thông qua phần mềm.

- Trong quá trình giảng dạy môn Tin học, giảng viên cần xây dựng những bài kiểm tra nhỏ, hướng dẫn sinh viên chuẩn bị các bài tập thực hành một cách thường xuyên, liên tục để đánh giá được khả năng thực hành của sinh viên sau mỗi phần học. Có chế độ động viên khuyến khích đối với những sinh viên khá giỏi, có biện pháp nghiêm khắc đối với những sinh viên lười biếng, không có tinh thần học tập, tư tưởng ỷ lại khi kiểm tra. Hiện nay hình thức đánh giá kết thúc môn học đối với các môn Tin học là hình thức thi thực hành đối với tất cả các hệ đào tạo của nhà trường. Hình thức đánh giá này rất phù hợp với môn học có tính đặc thù riêng như môn Tin học, đảm bảo tất cả tiêu chí đánh giá như: Kiến thức, kỹ năng thực hành.

- Giảng viên cần chủ động đề xuất để có thể chia ca thực hành cho các lớp có quân số đông hơn so với số máy tính được trang bị trong 1 phòng thực hành, đảm bảo cho sinh viên có điều kiện thực hành độc lập 1 sinh viên/1 máy tính; một lớp tối đa chia làm 2 ca/1 buổi học. Đối với các lớp hệ ở địa phương, một số trung tâm địa phương không trang bị phòng máy cho sinh viên khi tham gia học tập Tin học (như các lớp tại Huế...), giảng viên cần chủ động đề nghị sinh viên mang theo máy tính cá nhân để có thể hướng dẫn họ những kỹ năng sử dụng các phần mềm thông dụng, có thể tổ chức thực hành theo nhóm khi số máy tính cá nhân không đảm bảo số lượng, hạn chế tối đa tình trạng giảng viên giảng lý thuyết suông ảnh hưởng chất lượng đào tạo của nhà trường.

- Mỗi giảng viên phải lập kế hoạch dạy học và kế hoạch thực hành chi tiết cho từng môn học đối với mỗi lớp giảng dạy. Trong kế hoạch dạy học cần nêu rõ được nội dung giảng gắn liền với

chuyên ngành của mỗi lớp như: Xây dựng bài tập dành riêng cho khối kinh tế (bảng lương, báo cáo bán hàng, quản lý vật tư....), khối kỹ thuật (Tính thu hoạch, trồng rừng, phân bón...). Điều này sẽ giúp sinh viên nhìn nhận được tính thực tế ứng dụng cao của môn Tin học đối với công tác sau này, từ đó sinh viên sẽ tự giác nâng cao tinh thần tự học và ý thức trách nhiệm trong học tập các môn Tin học. Kế hoạch thực hành cũng phải được lập một cách hợp lý, nội dung thực hành phải phù hợp với nội dung lý thuyết đã giảng dạy và phù hợp với trình độ sinh viên của mỗi lớp.

- Trong quá trình thực hành, giảng viên cần quan sát phát hiện những sinh viên nhận thức tốt, thực hành đúng theo nội dung, yêu cầu đã đề ra; sắp xếp những sinh viên này ngồi gần các sinh viên chậm hơn để có thể giúp đỡ nhau trong học tập. Thực hiện phương pháp này sẽ giúp giảng viên có thể hướng dẫn được nhiều sinh viên trong quá trình thực hành, giúp các sinh viên chưa thực hiện được nội dung thực hành có thể hỏi đồng chí thực hành tốt hơn, giúp buổi thực hành diễn ra đúng kế hoạch và đảm bảo chất lượng giảng dạy. Khi đó, giảng viên cần phải duy trì được trật tự lớp học, tránh tình trạng các sinh viên tranh cãi nhau về cách giải quyết bài tập, và kịp thời hướng dẫn giải đáp khi có xung khắc về cách giải quyết yêu cầu đặt ra của bài thực hành. Phương pháp này sẽ rất phù hợp đối với tình trạng lớp học có đông sinh viên, một giảng viên trong một buổi giảng lý thuyết kết hợp thực hành hay thực hành thuần túy sẽ không đảm bảo được việc hướng dẫn cho toàn bộ sinh viên nắm bắt được các kỹ năng đặt ra cho buổi học.

- Giảng viên nên bố trí vị trí ngồi thực hành cố định cho mỗi sinh viên trong các buổi học thực hành của cùng một môn học. Điều này giúp sinh viên có thể tiếp tục thực hành những nội dung tiếp theo từ buổi học trước, vì nội dung bài học thường có tính xâu chuỗi, liên quan đến nhau, để thực hành được nội dung bài đang học cần có dữ liệu và kết quả thực hành của bài trước, tránh tình trạng thực hành lặp đi lặp lại nhiều lần cùng một nội dung, không có thời gian thực hành nội dung mới của bài học. Việc bố trí sinh viên ngồi thực hành cố định trong phòng thực hành sẽ nâng cao hơn trách nhiệm của mỗi người trong bảo quản tài sản chung của Nhà trường, truy trách nhiệm về sau khi xảy ra hỏng hóc, mất tài sản.

2.2. Về phía sinh viên

- Sinh viên cần phải rèn luyện khả năng tự đánh giá kết quả học tập của mình để trên cơ sở đó bản thân sinh viên có thể điều chỉnh các hoạt động của mình theo mục tiêu đã định. Sinh viên cần chủ động nhờ giảng viên cung cấp những bài kiểm tra nhỏ hoặc tự tìm kiếm trên các diễn đàn học tập Tin học hoặc có thể thành lập một nhóm học tập để đánh giá khả năng lẫn nhau.

- Sinh viên nên tích cực tham gia các câu lạc bộ trong trường, đặc biệt là câu lạc bộ Tin học, chủ nhiệm câu lạc bộ nên chủ động liên hệ với bộ môn Tin học và các doanh nghiệp ngoài trường để được tư vấn thêm về những nội dung sinh hoạt câu lạc bộ nhằm đảm bảo chất lượng hoạt động câu lạc bộ cũng như nâng cao kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin của các thành viên trong câu lạc bộ, hỗ trợ sinh viên tham gia câu lạc bộ cải thiện được khả năng thực hành máy vi tính của bản thân.

- Sinh viên phải trở thành chủ thể chủ động, tích cực, tự giác, và sáng tạo

trong hoạt động để kiến tạo kiến thức. Sinh viên phải thực sự đạt được không chỉ những tri thức và kĩ năng của bộ môn mà quan trọng hơn thế là tiếp thu được cách học, cách tự học. Để được như vậy, sinh viên trước khi lên lớp cần xem lại bài học cũ, thực hành lại những bài tập đã làm, chuẩn bị nội dung mới cho bài học tiếp theo, và quan trọng hơn hết là sinh viên cần tận dụng tối đa mạng Internet để tìm hiểu sâu hơn về những kiến thức đã được truyền thụ cũng như tìm kiếm các bài tập nâng cao để tự thực hành, khi gặp vấn đề khó hiểu cần chủ động hỏi bạn bè hoặc giảng viên.

III. KẾT LUẬN

Tóm lại, việc đổi mới phương pháp giảng dạy và nâng cao kỹ năng thực hành Tin học của sinh viên nhà trường cần có sự phối hợp thay đổi theo hướng tích cực từ phía Nhà trường, đội ngũ giảng viên, và tinh thần tự giác học tập của sinh viên. Với triết lý "Tôn trọng người học, xem người học là trung tâm của quá trình đào tạo", đặc điểm này buộc người dạy phải sử dụng phương pháp giảng dạy sao cho phát huy được tính chủ động của người học, giúp người học biết cách học để tự học. Để thích ứng những thay đổi này, hướng đến mục tiêu nâng cao chất lượng đào tạo thì việc chú trọng tăng cường đổi mới nâng cao phương pháp chuyên môn giảng dạy theo học chế tín chỉ tại Trường Đại học Kinh tế nghệ An trong giai đoạn hiện nay là điều mang tính cấp thiết.

Trong nội dung bài viết này, tôi chỉ xin nêu một số giải pháp chủ quan về vấn đề trên, hy vọng có thể góp phần vào việc đề ra các biện pháp nâng cao chất lượng giảng dạy của Trường Đại học kinh tế Nghệ An nói chung và bộ môn Tin học nói riêng trong tình hình mới./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

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

2. Giáo trình Autocad, Đại học Kinh tế Nghệ An (lưu hành nội bộ).

3. Giáo trình Tin học đại cương, Đại học Kinh tế Nghệ An (lưu hành nội bộ).

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

PHƯƠNG PHÁP PHÁT HUY TÍNH CHỦ ĐỘNG HỌC TẬP CHO SINH VIÊN NĂM NHẤT

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

I. MỞ ĐẦU

Cùng với xu thế hội nhập, toàn cầu hoá, sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, sự gia tăng gấp bội của tri thức đòi hỏi giáo dục đào tạo phải đổi mới quá trình dạy học cụ thể đổi mới nội dung phương pháp dạy và học để đào tạo những con người có đủ năng lực và phẩm chất đáp ứng nhu cầu của thực tiễn. Bản chất của việc đổi mới phương pháp dạy học là chuyển từ các phương pháp truyền thụ thông tin một chiều sang các phương pháp dạy học tích cực: tổ chức, điều khiển để người học tự mình tìm tòi, phát hiện và chiếm lĩnh tri thức thông qua những hành động và thao tác của họ. Quá trình đó diễn ra theo xu hướng tích cực hoá hoạt động nhận thức, gia tăng tính tích cực, chủ động, sáng tạo của người học.

Ở bậc đại học sinh viên được coi là những con người đã trưởng thành, việc học và dạy ở đại học nhấn mạnh đến sự tự giác và tự chịu trách nhiệm về kết quả học tập của mỗi cá nhân, cách học ở đại học luôn xoay quanh vấn đề: làm sao để tự nỗ lực mà đạt kết quả học tập cao nhất. Vì vậy sinh viên cần xác định được phương pháp học tập hiệu quả để có thể tiếp thu hết khối kiến thức đồ sộ. Sau đây là một số phương pháp nhằm nâng cao tính chủ động trong học tập cho sinh viên bậc đại học.

II. NỘI DUNG

1.1. Chủ động học tập của người học ở bậc đại học.

Đối với cấp học phổ thông, phương pháp thường thấy là chủ yếu thầy cô giảng và đọc cho học sinh ghi chép, ít có giờ thảo luận và trao đổi trong quá trình học. Ở đại học các thầy cô giáo chỉ đóng vai trò là người hướng dẫn sinh viên tìm kiếm tài liệu và nghiên cứu, những lời giảng của các thầy cô chỉ mang tính chất gợi ý, và hướng dẫn sinh viên thảo luận, tự nghiên cứu viết tiểu luận... còn chủ yếu dựa vào khả năng tự tiếp thu, tự nghiên cứu và xử lý kiến thức của sinh viên đối với bài học đó. Khối lượng kiến thức giảng dạy ở bậc đại học là vô cùng lớn, phương pháp giảng dạy và môi trường học tập cũng khác xa bậc học phổ thông. Chính vì sự khác nhau đó mà làm cho rất nhiều bạn sinh viên rất bỡ ngỡ trong việc xác định và tìm kiếm một số phương pháp học hiệu qủa nhất cho mình.

1.2. Phương pháp phát huy tính chủ động học tập cho sinh viên.

1.2.1. Phương pháp xác định mục tiêu

Xác định mục tiêu học tập là rất quan trọng, nó kích thích động cơ học tập. Cần xác định những mục tiêu to lớn, hấp dẫn, đó là những mục tiêu vượt xa ngoài khả năng hiện tại và điều quan trọng nhất là ý nghĩ đạt được những mục tiêu ấy thật sự làm ta cảm thấy hết sức hạnh phúc, phấn khởi. Chính cảm giác vui sướng đặc biệt này thúc đẩy ta thức đêm thức hôm học hành chăm chỉ. Tạo ra quyết

tâm, động lực để hành động kiên trì.

Sáu bước xác định mục tiêu hiệu quả

Viết ra những gì chúng ta muốn một cách cụ thể

Liệt kê tất cả các lợi ích và những lý do cho việc đạt mục tiêu

Lên kế hoạch hành động

Xác định thời hạn

Tiếp thêm cảm xúc cho mục tiêu

Lấy đà bằng việc hành động ngay tức khắc

Ví dụ: Tôi muốn đạt điểm A trong tất cả các học phần kỳ 1. Liệt kê lý do đạt được mục tiêu: tôi sẽ nhận được học bổng, được bạn bè thầy cô ngưỡng mộ, được thể hiện bản thân, và nhất là được một phần quà từ người thân về một chuyến du lịch…Đây là các lý do tạo động lực thúc đẩy tôi hành động. Tiếp theo, tôi lên kế hoạch hành động chi tiết cho từng học phần, từng chương của học phần và thời gian hoàn thành các nội dung đó kết hợp với lịch trình học trên lớp…

1.2.2. Phương pháp học nhóm

Học nhóm là một hình thức học hợp tác nâng cao chất lượng của mỗi thành viên nhờ học hỏi từ bạn bè thông qua quá trình trao đổi và chia sẻ kiến thức cùng nhau, do đó có được những kết quả học tập tiến bộ về nhiều mặt. Những ưu điểm của phương pháp học nhóm:

Góp phần xây dựng tinh thần đồng đội và các mối quan hệ tương hỗ, đồng thời thúc đẩy sự tích cực học tập của cá nhân, tạo sự gắn kết trong một "cộng đồng" bởi trong khi làm việc nhóm, những mâu thuẫn sẽ nảy sinh từ đó yêu cầu phải giải quyết và để giải được cần sự cố gắng của mỗi cá nhân cùng với trí tuệ của cả tập thể.

- Tăng khả năng hòa nhập, có thêm tinh thần học hỏi và biết lắng nghe người khác thông qua phần trình bày của bản thân và sự phản hồi của mọi người xung quanh.

Tập hợp được những ý kiến sáng tạo của từng cá nhân, mỗi người bổ sung một ý, từ đó sản phẩm của học tập sẽ giàu tính sáng tạo và mang tính tập thể.

Rèn luyện khả năng thuyết trình trước tập thể, kĩ năng giao tiếp và tính tự giác của mỗi cá nhân, khả năng làm cho người khác hiểu điều mình hiểu - đây là điểm yếu của đa số sinh viên chúng ta hiện nay.

Những kĩ năng được rèn luyện trong khi làm việc nhóm là rất quan trọng cho môi trường làm việc mới sau này, đây sẽ là tiền đề để ta biết cách làm việc trong một môi trường tập thể.

Các bước hình thành nhóm:

Thành viên nhóm, bầu nhóm trưởng

- Số lượng thành viên của mỗi nhóm trong khoảng 5 đến 8 thành viên với số lượng này nhóm sẽ hoạt động đạt hiệu quả hơn, hoặc cũng có thể nhiều hơn tuy vào mục tiêu nội dung của từng học phần trên lớp…

Nhóm hình thành trên sự cộng tác kết hợp của các sinh viên cùng có chí hướng thực hiện một vấn đề nào đó cùng với nhau, tốt nhất là nên thành lập nhóm từ những thành viên có cùng điều kiện về hoạt động (thời gian, vị trí, công việc, sự đam mê yêu thích môn học...).

Bầu nhóm trưởng trên cở sở tự thỏa thuận với nhau. Tiêu chí để bầu nhóm trưởng:

Nhóm trưởng là người có khả năng giao tiếp tốt, tạo được mối quan hệ thân thiện với các thành viên trong nhóm.

Là người nắm được nội dung của buổi học nhóm

Có khả năng đánh giá, tổng hợp một vấn đề.

Có khả năng nhân sự: phân chia

nhiệm vụ, giao nhiệm vụ cho các thành viên, đánh giá vấn đề…, ngoài khả năng chuyên môn, khả năng này cũng rất quan trọng, nó đảm bảo công việc được thực hiện với hiệu quả cao nhất.

Xây dựng mục tiêu cho nhóm

- Đề ra mục tiêu là vô cùng quan trọng để hoạt động nhóm được thành công..

Sau khi xây dựng mục tiêu tổng quát xong, chia các mục tiêu đó thành nhiều dự án ngắn hạn.

Xây dựng các dự án cụ thể dựa trên các dự án ngắn hạn đó.

Xây dựng các chỉ tiêu cụ thể cần thực hiện

Xây dựng các qui tắc, qui định riêng cho nhóm, thực hiện trong nhóm và mọi thành viên trong nhóm phải thực hiện nghiêm túc các qui định đó.

Tiến hành họp nhóm

- Các thành viên ổn định vị trí của mình, tắt chuông điện thoại hoặc các thiết bị khác để không ảnh hưởng đến quá trình làm việc của nhóm.

- Nhóm trưởng hoặc một thành viên nào đó trong nhóm nêu ra các vấn đề cần được giải quyết trong buổi họp. Sau đó các thành viên thống nhất thứ tự giải quyết các vấn đề.

- Mọi người đều có khả năng đưa ra nhiều ý tưởng khác nhau, khi ý tưởng được trình bày các thành viên nên chú ý lắng nghe trọn vẹn ý tưởng, không nên phản ứng, cắt ngang ý tưởng của thành viên khác.

- Nhóm cùng thống nhất ý tưởng và đưa ra phương án hành động. Nếu có nhiều ý tưởng và phương án có khả năng thực hiện như nhau, nhóm tiến hành lấy ý kiến bằng hình thức biểu quyết để thống nhất ý tưởng và phương án hành động.

- Các vấn đề, các công việc đòi hỏi nhiều sự sáng tạo và tư duy ưu tiên giải quyết trước.

2.2.3. Phương pháp học tập cá nhân

Muốn nâng cao chất lượng và hiệu quả trong học tập, phải học có phương pháp trong tất cả các khâu: từ nghe giảng, ghi chép, làm bài và chú tâm tự học… Một số kỹ năng cần có trong quá trình học tập:

Kỹ năng nghe giảng: Nếu chú tâm nghe giảng, hiệu suất tiếp thu đạt tới 50 phần trăm

Hiện nay, nhiều bạn nghe giảng một cách không khoa học còn phổ biến. Người nghe, hoặc cặm cụi ghi chép mà không hiểu người giảng nói gì, hoặc suy nghĩ mung lung về bài giảng, hoặc nghĩ đến việc khác. Để tập trung nghe giảng nắm được bài ngay trên lớp không phải là một việc đơn giản và dễ dàng. Hơn nữa, việc tập trung được hay không đôi khi còn phụ thuộc vào thầy giáo, bài giảng hay các nguyên nhân chủ quan khác. Chỉ có cách bạn phải luyện tập, tránh để bản thân bị phân tâm.

Cụ thể bạn không được bỏ qua hoặc xem nhẹ thời gian đầu của tiết học, tập trung theo dõi bài giảng, nếu bản thân nghĩ đến việc khác thì phải tự nhắc mình "quay lại ngay" nếu không điều đó sẽ phá vỡ logic của quá trình nghe giảng. Tập trung vào những nội dung chính, những điểm quan trọng nhất mà giảng viên thường nhấn mạnh qua ngữ điệu, qua việc nhắc lại nhiều lần. Hiểu vấn đề rồi ghi chép theo ý hiểu của mình. Chú ý ghi dàn bài để nhìn được khái quát cấu trúc chung của bài giảng, chú ý tới trọng tâm, mấu chốt của vấn đề, chú ý đến các bảng tóm tắt, các sơ đồ và các tài liệu trực quan khác mà giảng viên đã giới thiệu, vì đây là lúc người thầy hệ thống hóa, so sánh, phân tích... để nắm được trình tự tiến dần đi đến kết luận và rút ra cái mới. Khi gặp chỗ khó, không hiểu hãy tạm thời gác lại và sẽ cố gắng tìm hiểu những điều đó sau để quá trình nghe giảng không

bị gián đoạn. Khi bài giảng dừng lại, có thể nêu câu hỏi để đào sâu kiến thức, liên hệ thực tiễn và làm rõ những chỗ chưa hiểu.

Kỹ năng ghi chép: Không ai có thể tự tin vào trí nhớ của mình mà không cần ghi

Cần phải viết nhanh hơn, dùng nhiều ký tự viết tắt hơn. Không cần phải ghi tất cả những gì thầy cô nói. Hãy dành thời gian để nghe các thầy cô giải thích kĩ hơn về định nghĩa, khái niệm, cách chứng minh… Chỉ ghi chép những gì mà chúng ta chưa biết, những điều quan trọng mà sách không có. Ngoài ra, vở của người bạn học sẽ là tài liệu hữu ích vì có thể lúc đãng trí bạn bỏ sót một chi tiết quan trọng trong bài giảng.

- **Kỹ năng tập trung**

Có thể nói khả năng tập trung là năng lực tập trung sự chú ý vào chính công việc đang làm. Đó có thể là đọc sách, nghe nhạc, chuyện trò hay giải quyết các vấn đề chuyên môn trong học tập và làm viêc. Một thực tế không thể phủ nhận hầu hết mọi người gặp khó khăn trong học tập và làm việc là do thiếu tập trung. Đầu óc bạn cứ nghĩ hết cái này sang cái kia bị lo lắng, bị cám dỗ...vì lơ đễnh, thiếu tập trung nên chuyện học hành và làm việc của bạn trở nên khó khăn, nhàm chán. Sau đây là một số gợi ý để bạn tham khảo:

"Quay lại ngay bây giờ".

Phương pháp này đơn giản nhưng khá hữu hiệu. Thay vì cố gắng xua đuổi ý nghĩ về một cái gì đó, không chống đối nó, bạn hãy chỉ đơn giản "quay lại": nghĩ ngay về việc bạn đang làm, ý thức được việc bạn đang làm, nhận biết việc bạn đang làm, đang nghe, đang thấy.

Chẳng hạn như: Bạn đang học và bạn chợt nhớ tới một buổi hò hẹn, hãy nói với chính mình: "Quay lại ngay bây giờ", nhẹ nhàng kéo sự chú ý của mình về với vấn đề bạn đang cần tập trung, quay trở lại với công việc bạn đang làm và tập trung vào công việc đó. Khi bạn lại thấy mất tập trung, hãy nhắc lại: "Quay lại ngay bây giờ", nghĩ ngay về việc bạn đang làm, ý thức được việc bạn đang làm, nhận biết việc bạn đang làm - đang nghe - đang thấy…

- **Làm bài thực tập: Học phải đi đôi với hành, lý thuyết phải gắn liền với thực tập.**

Không bao giờ học một cách hời hợt. Học không chỉ là lưu trữ kiến thức rồi để đó, mà chỉ có thực hành, làm bài nhiều thì mới có thể nhớ kỹ, nhớ lâu. Ở bậc đại học, thực tập là hình thức học tập không thể thiếu, thực tập có thể tiến hành ở phòng thí nghiệm, trên thực địa, hay ở các cơ sở nghiên cứu, sản xuất… với mục đích rèn luyện các thao tác kỹ thuật nhằm củng cố, kiểm tra kiến thức lý thuyết đã học và để tập dượt ứng dụng kiến thức khoa học trong thực tế.

- **Tự học: "Khả năng quý giá giúp con người thành công trong mọi việc".**

Ta không thể chỉ bằng lòng với cách học thuộc các công thức, quy luật, nguyên lý nêu trong tài liệu, mà phải tự tìm hiểu sâu thêm về những điều đã học. Phải tập luyện kết hợp ba khả năng: nghe, xem và ghi. Trí nhớ âm thanh sẽ được kết hợp với trí nhớ hình ảnh, ấn tượng của kiến thức dễ ăn sâu vào trong vỏ não. Thoạt đầu, thì hai loại trí nhớ này hoạt động tách rời, chú ý nghe thì quên ghi hay trái lại. Nhưng chỉ sau một thời gian chú tâm tập luyện, ai cũng có thể kết hợp các khả năng này.

Tính cẩn thận, tỉ mỉ, chính xác và khả năng tập trung chú ý phải được rèn luyện mới có chứ không do bẩm sinh tự nhiên mà được. Ngoài ra, rèn luyện sự chú tâm học cả những môn không thích, ta sẽ đồng thời rèn luyện được

nghị lực, chủ động tập trung khi cần thiết. Đây là khả năng quý giá giúp con người thành công không chỉ trong học tập mà còn trong tất cả mọi việc.

Cần tìm một chỗ yên tĩnh, tránh tiếng ồn. Bạn nên chọn một thời gian học cố định và tạo cho mình thói quen học thời gian đó. Ngoài ra, cần có lịch học thật hợp lý, kết hợp giữa học tập và giải trí như có thể một bản nhạc nhẹ nhàng, hoặc một bài tập thể dục. Nếu bạn học phải phần khó hiểu thì để lại, học những phần khác dễ hiểu hơn, sau khi thư giãn, thoải mái thì học tiếp.

• Kỹ năng đọc sách

Đọc sách là kỹ năng không thể thiếu bởi học đại học sẽ phải học rất nhiều. Theo đó, đầu tiên các bạn phải chọn một khối lượng vừa đủ để bắt đầu, cố gắng nắm được cách bố trí, hệ thống của tư liệu, nếu có phần tóm lượt của tư liệu thì cần phải đọc ngay nó. Sau đó, đọc những gì bạn hiểu rõ nhất để xác định độ khó, chừa lại những gì không hiểu. Đừng nản chí nếu không hiểu. Bạn nên dùng bút đánh dấu những chỗ quan trọng hay chưa hiểu để có thể xem lại. Trong khi đọc, thỉnh thoảng dừng đọc và đặt những câu hỏi kích thích và tự tìm câu trả lời.

• Kỹ năng giải tỏa stress

Bằng cách nghỉ ngơi, thư giãn, tạo cho mình một khoảng thời gian ngắn mỗi ngày hoặc vận động như đi bộ, tập thể dục, trò chuyện cùng bạn bè. Sau khi đã cảm thấy thoải mái hơn hãy bắt đầu giải quyết vấn đề, xem xung quanh bạn có việc gì mà bạn có thể thay đổi để xoay chuyển tình hình. Đừng để tâm vào những việc lặt vặt.

Ngoài ra, phải ngủ đủ giờ, hãy luôn cố gắng suy nghĩ tích cực như: Tại sao phải "ghét" khi mà "một chút xíu không thích"; Tại sao lại phải "lo cuống lên" khi mà "hơi lo một tẹo"; Tại sao phải "giận sôi người" khi mà "hơi giận một chút" là đủ? Tại sao "đau khổ tột cùng" khi mà bạn chỉ cần "buồn một tẹo"…

• Kỹ năng chuẩn bị và làm bài kiểm tra

Phương pháp ghi bài và tiếp thu được 70 - 80% bài giảng của thầy cô là bạn đã thành công một nửa rồi đấy. Bước vào kỳ thi, đầu tiên bạn phải xác định các tài liệu liên quan để ôn tập; sắp xếp những gì ghi chép được, hệ thống hóa kiến thức, ước lượng xem cần bao lâu để ôn tập. Chia nhỏ những gì bạn học thành từng phần.

Học vài ba tiếng mỗi buổi sẽ hiệu quả hơn ngồi học cả ngày. Hoặc bạn có thể ôn theo nhóm, điều này giúp bạn có điều kiện để hoàn thiện cả những phần quan trọng mà nếu học một mình bạn rất dễ bỏ qua. Bạn nên thu xếp một buổi tổng ôn tập trước khi thi. Đặc biệt, bạn nên chú ý đến những thông tin được các thầy, cô chỉnh sửa đến mọi hướng dẫn về học tập. Đôi khi các bạn quá bận vào một công việc nào đó mà sao nhãng việc học. Khi còn ít thời gian để ôn tập thì học nhồi nhét. Đầu tiên hãy xem trước tất cả những tài liệu mà bạn cần phải học, lướt qua các chương để nắm được ý chính, bỏ qua những phần mà bạn không có thời gian xem lại.

Khoa học đã chứng minh rằng, nếu bạn học một môn liên tục quá 45 phút thì khả năng nhớ sẽ giảm rất nhanh trong thời gian sau đó. Tóm lại bạn hãy lên một cái lịch cụ thể cho hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, vài tháng. Định ra việc gì là quan trọng hơn thì làm trước.

Đồng thời tạo thói quen "văn ôn, võ luyện". Đây là một việc không khó, chỉ cần chịu khó ngồi vào bàn học mỗi ngày thì dần dần sẽ tạo nên thói quen học tập nhất định. Nó sẽ giúp bạn giải quyết số lượng bài vở hằng ngày.

III. KẾT LUẬN

Hoạt động chủ động học tập của sinh viên đóng vai trò hết sức quan trọng đối với chất lượng giáo dục đại học, sinh viên cần phải rèn luyện các kỹ năng, tích cực nghiên cứu tìm tòi phát huy tính sáng tạo, tính mới trong học tập để lĩnh hội được khối lượng kiến thức ở bậc đại học . Trên đây là một số phương pháp nhằm phát huy tính chủ động học tập và là hành trang cho các bạn sinh viên năm nhất, dựa vào đó các bạn đúc kết các khả năng, kỹ năng cần thiết phù hợp với bản thân trong quá trình học tập của mình góp phần trong công cuộc đổi mới toàn diện về giáo dục theo đúng tinh thần của "Nghị quyết Hội nghị Trung ương 9 khóa XI (NQ 29-NQ/TW) đề ra, Đại hội Đảng lần thứ XII đề ra phương hướng: Giáo dục là quốc sách hàng đầu. Phát triển giáo dục và đào tạo nhằm nâng cao dân trí, đào tạo nhân lực, bồi dưỡng nhân tài".

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đỗ Thị Coong (2003). *Nâng cao tính tự giác, tích cực trong hoạt động học tập của sinh viên.* Tạp chí Tâm lý học, số 3, 2003, tr.60-63.

2. Nguyễn Thanh Hải (2010), *Phương pháp học tập chủ động ở bậc đại học*, Trung tâm Nghiên Cứu Cải Tiến Phương Pháp Dạy và Học ĐH (CEE).

3. Nguyễn Thạc, Phạm Thành Nghị (2009). *Tâm lý học sư phạm đại học.* NXB Đại học Sư phạm. Hà Nội.

4. Phạm Văn Tuân (2011). *Một số biện pháp nâng cao tính tích cực học tập của sinh viên trường Đại học Trà Vinh.* Tạp chí Tâm lý học, số 02, tháng 09/2011, tr.74-78.

VẬN DỤNG PHƯƠNG PHÁP DẠY HỌC BẰNG TÌNH HUỐNG TRONG HỌC PHẦN THỰC HÀNH KẾ TOÁN TÀI CHÍNH

ThS. Phạm Nguyệt Thương
Khoa Kế toán Phân tích

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cùng với sự thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh, khoa học, kỹ thuật và công nghệ, cộng đồng kinh doanh ngày càng đòi hỏi nhiều hơn ở sinh viên tốt nghiệp. Tư duy dạy và học cũng đã có nhiều thay đổi, chúng ta đang trên đường hội nhập với những chuẩn mực giảng dạy mới, trong đó tập trung vào việc nâng cao kỹ năng và nhận thức của người học, sự chủ động và sáng tạo trong suy nghĩ của người học cần được chú trọng và nâng cao. Những yêu cầu về kinh nghiệm thực tiễn và kỹ năng thực hành đối với sinh viên vừa tốt nghiệp là một thách thức với việc giáo dục đào tạo hiện nay và trong tương lai. Phương pháp tình huống là một phương pháp rất hiệu quả trong việc đáp ứng những đòi hỏi của thực tiễn. Nếu tình huống được xây dựng có chất lượng và giảng viên có kỹ năng tốt trong việc giảng dạy bằng phương pháp tình huống thì sẽ tạo ra những cơ hội giúp sinh viên có được những kinh nghiệm thực tế, trau dồi và phát triển được các kỹ năng thực hành cần thiết khi ra trường. Đặc biệt, việc áp dụng lý thuyết vào thực tế, kỹ năng liên kết kiến thức của các môn học khác nhau để giải quyết các vấn đề và ra quyết định.

II- GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

1- Dạy học bằng phương pháp tình huống.

Tình huống là gì? Theo Hammond, J.S - Đại học Havard "Case Study hay còn gọi là Case method là phương pháp dạy học thông qua nghiên cứu trường hợp điển hình. Ở đây, người học được giới thiệu một tình huống cụ thể, có thật và được đặt vào vị trí của người ra quyết định để giải quyết vấn đề trong tình huống ấy".

Còn theo Boehrer, J. (1995): "Tình huống là một câu chuyện, có cốt chuyện và nhân vật, liên hệ đến một hoàn cảnh cụ thể, từ góc độ cá nhân hay nhóm và thường là hành động chưa hoàn chỉnh. Đó là một câu chuyện cụ thể và chi tiết, chuyển nét sống động và phức tạp của đời thực vào lớp học"

Phương pháp dạy học bằng tình huống là đưa ra các tình huống (có thật hoặc hư cấu) chứa đựng nội dung bài giảng để sinh viên có bối cảnh trải nghiệm, có điều kiện đưa ra các ý kiến cá nhân, qua đó phát huy tính tích cực của sinh viên trong việc tự phân tích tìm đường đi đến chân lý. Phương pháp tình huống thuyết phục sinh viên bằng chính kinh nghiệm và những suy luận cá nhân rút ra sau khi tham gia vào tình huống. Do đó, những tri thức, kỹ năng, tình cảm, thái độ mà sinh viên thu nhận được trở thành của chính họ, do họ tự nhận thức, không bị áp đặt bởi giáo viên.

Yếu tố cấu thành chủ yếu của phương pháp này là dựa trên các tình huống thực tế của cả sinh viên và giảng viên. Mục đích chính của các tình huống là để miêu tả, trao đổi kinh nghiệm về

cách thức giải quyết vấn đề và những mâu thuẫn trong khi thực hiện công việc được giao. Bằng những tình huống khác nhau cần phải giải quyết trong khoảng thời gian định sẵn cùng nguồn lực có hạn, người học được đặt vào vị trí cần phải đưa ra quyết định hoặc kêu gọi sự hỗ trợ của các thành viên cùng nhóm để tìm hướng giải quyết hợp lý. Sự đa dạng của các tình huống được đưa lên không chỉ khuyến khích người học phát huy tính chủ động, óc sáng tạo mà còn đem đến sự thoải mái, sảng khoái về mặt tinh thần khi tham dự lớp. Yếu tố này làm người học có thể tiếp thu nội dung kiến thức bài giảng dễ dàng, sâu và nhớ lâu hơn các phương pháp giảng dạy truyền thống

II. VẬN DỤNG PHƯƠNG PHÁP DẠY HỌC BẰNG TÌNH HUỐNG TRONG HỌC PHẦN THỰC HÀNH KẾ TOÁN TÀI CHÍNH

Thực hành kế toán tài chính là một môn học thực hành mang tính đặc thù riêng. Môn học giúp người học hệ thống hóa những kiến thức lý thuyết đã học, áp dụng những kiến thức đó để thực hành những phần công việc thực tế, cụ thể. Thông qua môn học, giúp cho người học, rèn luyện kỹ năng và tư duy sáng tạo trong công việc. Môn học cung cấp cho sinh viên cách thức tổ chức bộ máy kế toán trong doanh nghiệp hướng dẫn một cách tỷ mỉ trình tự ghi chép chứng từ, sổ sách kế toán của tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh cho đến việc tổng hợp và lập các cáo cáo tài chính. Do vậy, với học phần này thông qua thực hành các bài tập tình huống và các bài tập tổng hợp, sinh viên có thể nắm được và thực hành các phần việc cụ thể của kế toán khi ra trường, có thể đảm nhận được các công việc được giao tại phòng kế toán của một doanh nghiệp

Việc áp dụng phương pháp tình huống trong giảng dạy học phần thực hành kế toán tài chính giúp cho sinh viên gắn lý luận với thực tiễn và vận dụng tri thức vào xử lý trong thực tiễn, cũng như khi có những tình huống thiết thực tại cơ sở, nhờ đó việc giảng dạy lý luận đỡ nhàm chán, khô cứng. Bên cạnh đó, việc áp dụng phương pháp dạy học bằng tình huống trong học phần thực hành Kế toán tài chính tạo ra môi trường và hoạt động lôi cuốn sinh viên chủ động nhận thức vấn đề và khả năng sáng tạo của họ. Do đó phương pháp dạy học bằng tình huống áp dụng cho học phần thực hành Kế toán tài chính là rất phù hợp.

Tình huống thực hành trong môn học thực hành Kế toán tài chính có nghĩa là, thực hiện một hành động cụ thể để làm một công việc theo hướng dẫn từ lý thuyết trở thành thực tế. Ví dụ như, khi học lý thuyết sinh viên được dạy rằng: "Nghiệp vụ kế toán phát sinh rút tiền gửi ngân hàng về nhập quỹ tiền mặt, thì định khoản là ghi Nợ tài khoản 111 và ghi Có tài khoản 112". Như vậy, ở tình huống thực hành sinh viên phải biến "nghiệp vụ" trên thành hành động cụ thể như, phải biết viết một tấm Séc rút tiền như thế nào? Phải biết viết phiếu thu tiền mặt và phải biết ghi sổ kế toán, bảo quản chứng từ kế toán,... để thực hiện được những hành động trên thì người hướng dẫn tổ chức ra những tình huống cho sinh viên thực hiện, gọi là tình huống thực hành.

Để lớp học đạt được hiệu quả cao nhất sau khi học, giảng viên cần phải thực hiện công việc theo thứ tự sau: Xác định mục tiêu; Xác định tình huống; Chuẩn bị tình huống; Thiết bị, dụng cụ dạy và học; Tổ chức lớp học; Đánh giá

Xác định mục tiêu:

Mục tiêu tổng quát của môn học là phát triển kiến thức sâu, rộng cho người học. Phát triển khả năng xử lý công việc một cách độc lập, tự giác tìm tòi, nghiên cứu và nâng cao kỹ năng tổ chức từng phần hành công việc kế toán trong thực tế. Đối với môn học thực hành Kế toán tài chính thì, người học phải biết cách tổ chức hệ thống kế toán trong doanh nghiệp và hệ thống hóa một cách chi tiết các hình thức sổ kế toán, cách ghi chép lên hệ thống chứng từ và sổ sách kế toán từ việc mở sổ, ghi sổ, khóa sổ và lập các báo cáo kế toán.

Từ mục tiêu tổng quát của môn học, giảng viên xác định mục tiêu cụ thể của từng buổi học, xác định nội dung kiến thức cần truyền đạt của từng buổi học đến người học. *Ví dụ,* trong buổi học về hàng tồn kho thì, trên cơ sở lý thuyết về phương pháp hạch toán hàng tồn kho, phương pháp tính giá hàng tồn kho, người học cần phải biết viết phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, biết ghi sổ các nghiệp vụ kế toán liên quan đến hàng tồn kho,...

Xác định tình huống:

Sau khi xác định mục tiêu cụ thể của buổi học, giảng viên sẽ xây dựng tình huống cụ thể, nhằm chuyển tải ý tưởng của người dạy sao cho đạt được hiệu quả cao nhất, đối với người học. Thông thường, tình huống của mỗi buổi học sẽ nằm trong kịch bản tổng thể của cả môn học. Tuy nhiên, đối với các môn học về kế toán nếu cứ áp dụng tình huống máy móc theo kịch bản cho trước, sẽ rất khô khan và nhàm chán đối với người học. Do đó, thường thì người dạy sẽ tùy thuộc theo diễn biến từ thực tế lớp học mà "sáng tạo" ra các tình huống bất ngờ ngoài dự kiến, sẽ giúp cho lớp học sôi động hơn. Ví dụ như, tình huống xử lý về hàng tồn kho thì trong kịch bản dựng trước, sẽ có hai doanh nghiệp là đối tác của nhau với một bên là người mua hàng và một bên là nhà cung cấp, sau quá trình đàm phán về giá cả, hợp đồng sẽ xuất hiện đơn đặt hàng, giao hàng, nhận hàng và theo dõi công nợ,... trong quá trình thực hiện kịch bản cho trước này sẽ có một khâu nào đó bị "sai sót" thì ngay khi đó, giảng viên sẽ tận dụng cơ hội này để đưa ra tình huống mới, tạo không khí vui vẻ và tâm lý thoải mái cho người học.

Chuẩn bị tình huống:

Để một tình huống diễn ra một cách tự nhiên, đúng như thực tế phát sinh hàng ngày, đòi hỏi người dạy phải có sự chuẩn bị hết sức chu đáo từ những chi tiết nhỏ nhất. Để làm được việc này, giảng viên phải là người có kiến thức lý thuyết vững vàng và đã từng trải qua thực tế công việc. Bởi khi tình huống xảy ra, giảng viên phải đối mặt với những câu hỏi từ thực tiễn của sinh viên và thường thì những câu hỏi này không có trong kịch bản định sẵn.

Thiết bị, dụng cụ dạy và học:

Thiết bị, dụng cụ dạy và học là một yếu tố không thể thiếu trong sự thành công của một buổi học, một môn học. Khi giảng dạy môn thực hành kế toán tài chính giảng viên cần phải được trang bị các thiết bị và công cụ dạy học tối thiểu như: Máy tính, máy chiếu, biểu mẫu chứng từ kế toán, sổ kế toán … Nói chung, sự đầy đủ sẽ mang lại hiệu quả cao trong học tập.

Tổ chức lớp học:

Tùy theo mục tiêu của từng buổi học và những tình huống được xây dựng cụ thể, giảng viên sẽ chia lớp học ra thành từng nhóm khác nhau, mỗi nhóm đại diện cho một chủ thể trong mối

quan hệ chung. Các thành viên trong nhóm được phân vai cho các vị trí khác nhau trong phòng kế toán, mỗi vị trí đòi hỏi phải đảm nhiệm tốt công việc của mình, không ảnh hưởng đến công việc của người khác. Ví dụ như, tình huống liên quan đến hàng tồn kho, giảng viên có thể chia lớp thành 4 nhóm khác nhau. Trong đó, một nhóm là đại diện cho phía người mua hàng, một nhóm là đại diện cho phía người bán hàng, hai nhóm còn lại sẽ là đại diện cho hai ngân hàng thanh toán mà ở đó người mua và người bán có mở tài khoản giao dịch,... Như vậy, tất cả sinh viên trong một lớp học đều sẽ được tham gia là một mắt xích trong một chuỗi hoạt động cung ứng. Sau khi thực hành một lượt xong thì các nhóm đổi vai cho nhau và thực hiện lại tình huống như ban đầu. Như vậy, với một tình huống người học có thể được trải nghiệm đủ các vị trí sẽ diễn ra trong thực tiễn mà không gây nhàm chán.

Đánh giá:

Đánh giá hợp lý và chính xác năng lực của từng người học cũng là một việc rất quan trọng góp phần mang lại thành công của môn học tình huống thực hành. Giảng viên cần phải quan sát kỹ, ghi chép đầy đủ, và phân tích rõ ràng từng điểm mạnh, điểm yếu của mỗi sinh viên, những ưu điểm cần phát huy, những nhược điểm cần sửa chữa khắc phục. Đối với môn học thực hành, đánh giá không phải chỉ là những điểm số khô khan mà đánh giá còn là những lời khen ngợi, động viên, đề ra những giải pháp để người học phát huy tối đa sở trường của mình. Chính những điều này, sẽ giúp cho người học tiến bộ hơn.

Như vậy, thông qua việc thực hành các tình huống, sinh viên sẽ nhập vai một nhân vật nào đó với một vị trí nào đó, để thực hiện công việc cũng như hòa mình vào môi trường làm việc chung của một tập thể. Như vậy, người học sẽ có cơ hội ôn lại lý thuyết đã học, thực hành lại những kiến thức đã tiếp thu và sẽ nắm vững cách thức xử lý công việc. Một tình huống thực hành được lặp đi lặp lại nhiều lần, sẽ tạo điều kiện cho sinh viên rèn luyện kỹ năng tốt hơn. Với phương pháp giảng dạy bằng tình huống, sinh viên sẽ có khả năng làm việc tập thể, làm việc nhóm, tự nghiên cứu, suy luận, tích cực chủ động hơn trong học tập. Nó còn nhằm trang bị cho sinh viên những kỹ năng hết sức cần thiết cho quá trình làm việc sau khi tốt nghiệp ra trường.

Nhưng một thực tế cho thấy, đa phần sinh viên hiện nay lười tư duy, không chịu đổi mới sáng tạo vẫn còn quen với cách học truyền thống, bên cạnh đó trong quá trình xây dựng tình huống trên lớp không phải giảng viên nào cũng đưa ra được các tình huống hay, lôi cuốn sinh viên.

Do vậy, để phương pháp tình huống thực sự có hiệu quả cần phải có sự cố gắng và thay đổi từ phía người học và người dạy. Người học cần có thái độ tích cực trong học tập, chủ động tham gia vào tình huống, tích cực tìm hiểu thông tin, tài liệu liên quan đến các tình huống đã, đang và sẽ tham gia, phối hợp cùng giảng viên sáng tạo ra những tình huống mới, hấp dẫn để lôi cuốn các bạn sinh viên khác cùng tham gia, giúp cho lớp học đạt hiệu quả cao. Người dạy phải thường xuyên cập nhật

kiến thức thực tế để xây dựng các tình huống có tính thực tiễn cao và phù hợp với từng đối tượng sinh viên cụ thể. Cần nắm bắt nhanh diễn biến tâm lý của người học, để điều chỉnh hành vi cho phù hợp.

III- KẾT LUẬN

Hiện nay có rất nhiều phương pháp dạy học tích cực được áp dụng nhằm phát huy tối đa tính tích cực của sinh viên trong quá trình học tập, điều đó nhằm góp phần vào việc đổi mới phương pháp dạy học đại học và cũng đáp ứng yêu cầu đào tạo theo học chế tín chỉ đối với hệ đại học. Hoạt động giảng dạy ở bậc đại học, muốn đạt chất lượng và hiệu quả phải không ngừng hoàn thiện bổ sung về nội dung, đổi mới về phương pháp. Việc áp dụng phương pháp dạy học bằng tình huống trong giảng dạy học phần thực hành Kế toán tài chính tạo điều kiện cho sinh viên có kỹ năng thực hành, để tăng tính chủ động tham gia của sinh viên trong quá trình dạy và học và đây được xác định là một trong những biện pháp, phương pháp mới góp phần quan trọng vào nâng cao chất lượng giảng dạy ở bậc đại học./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Đình Chỉnh (1995), *Bài tập tình huống quản lí giáo dục*, Nxb. Giáo dục, Hà Nội.

2. Nguyễn Thị Doan (1994), *"Vận dụng phương pháp tình huống trong giảng dạy đại học",*

3. Tạp chí Đại học và Giáo dục chuyên nghiệp, (số 5).

4. Đinh Tuấn Dũng (2002), "*Đổi mới phương pháp dạy học theo tình huống*", Kỉ yếu hội thảo nâng cao chất lượng đào tạo toàn quốc lần thứ III, Hà Nội. Bộ Giáo dục và Đào tạo.

5. TS. Lê Văn Hảo*, Phương pháp dạy học dựa trên vấn đề lý luận và ứng dụng*

6. TS. Trần Văn Tùng (chủ biên), ThS. Trịnh Xuân Hưng. *Thực hành Kế toán Tài chính (2017),* NXB Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh.

7. Nguyễn Thành Hải và cộng sự (2010), *Giới thiệu một số phương pháp giảng dạy cải tiến giúp sinh viên chủ động học tập và trãi nghiệm, đạt chuẩn đầu ra theo CDIO*, Hội thảo CDIO 2010, Đại học Quốc gia Tp.HCM

THỰC TRẠNG CHĂN NUÔI BÒ SỮA TẠI TRANG TRẠI BÒ SỮA VINAMILK NGHỆ AN

ThS. Nguyễn Đình Tường- Khoa Nông Lâm Ngư
Phan Thị Hoài Thương, Trại bò sữa Vinamilk Nghệ An

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo số liệu ước tính trong năm 2017 của Tổng cục thống kê, đàn bò nước ta đã tăng 2,3%, trong đó đàn bò sữa tăng 5,2%, sản lượng sữa tươi đạt 434 nghìn tấn, tăng 13,2% so với cùng kỳ năm 2016. Lượng tiêu thụ sữa tính theo đầu người/năm của thế giới bình quân là 104,3kg sữa tươi, trong khi ở Việt Nam nếu tính riêng sữa tươi mới đạt 6,1kg/người/năm. Theo Bộ Nông nghiệp và PTNT, hiện tại sản xuất sữa trong nước đáp ứng được 30% nhu cầu về sữa tiêu dùng, 70% còn lại phải dùng sữa nhập khẩu [1],[12].

Hiện nay có nhiều công ty sản xuất bò sữa trong nước được đầu tư bài bản, với con giống chất lượng cao được nhập từ các nước phát triển (như Úc, Mỹ, Hà Lan), quy trình chăn nuôi và khai thác sữa áp dụng khoa học công nghệ cao, thậm chí đã có những trang trại hữu cơ sản xuất sản phẩm sữa đạt các tiêu chuẩn quốc tế như GlobalGAP. Điển hình là Công ty sữa Vinamilk, Công ty sữa TH True Milk, …đây là các công ty sản xuất sữa theo hướng công nghiệp công nghệ cao, có hệ thống từ trang trại nuôi, nhà máy chế biến đến phân phối, tiêu thụ.

Bài viết này nhằm góp phần giúp người chăn nuôi hiểu biết thêm về tình hình chăn nuôi bò sữa hiện nay từ một trang trại có nhiều thành công và kinh nghiệm, từ đó có những biện pháp chăm sóc, nuôi dưỡng, khai thác, sử dụng hợp lý đàn bò sữa hợp lý hơn, đem lại hiệu quả cao hơn trong chăn nuôi để đưa về lợi nhuận kinh tế lớn nhất.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Đàn bò sữa Holstein Friesian (HF) thuần nuôi tại Trang trại bò sữa Vinamilk Nghệ An, huyện Nghĩa Đàn, tỉnh Nghệ An

2..2. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập số liệu qua báo cáo hàng năm của trang trại và tiến hành phỏng vấn trực tiếp cán bộ chăn nuôi, cán bộ thú y.

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Tình hình cơ bản chăn nuôi bò tại trang trại

- Giống: Hiện nay trang trại có ba giống bò sữa thuần chủng HF nhập từ các nước: Úc, Mỹ và New Zealand, nhưng chủ yếu là HF Úc.

- Thức ăn: Gồm thức ăn thô, thức ăn tinh và thức ăn bổ sung (ure và hỗn hợp khoáng-vitamin). Khẩu phần ăn cho bò ở đây là khẩu phần hỗn hợp hoàn chỉnh (TMR) với thức ăn chủ yếu trong khẩu phần là cỏ voi (cỏ VA-06). Bên cạnh diện tích đất trồng cỏ voi, người dân cũng dành ra diện tích trồng ngô. Thức ăn tinh chủ yếu là cám công nghiệp trộn lẫn với bã bia và bột ngô.

- Phương thức chăn nuôi: chủ yếu là chăn nuôi công nghiệp, bò được bấm số tai và đeo chip ở cổ để theo dõi, quản lý từng cá thể hiệu quả. Đặc biệt khi

bò có dấu hiệu của bệnh sẽ được hiển thị qua thông số của con chip trên phần mền Alpro giúp việc phát hiện bệnh và cách ly con vật nhanh hơn.

Trang trại có tổng diện tích trồng cỏ là 50 héc ta đất trồng cỏ và ngô, đây là nguồn thức ăn dữ trữ cho bò. Ngoài ra, trang trại còn có hàng ngàn héc ta hợp đồng cung cấp ngô, cỏ cho tại các huyện lân cận gồm Tân Kỳ, Đô Lương, Anh Sơn,…Đây là một điều kiện thuận lợi về nguồn cung cấp thức ăn, đảm bảo sức khỏe cho bò.

- Cơ cấu đàn bò qua các năm: được thể hiện ở Bảng 1.

[5]bò HF nuôi tại Mộc Châu - Sơn La, tuổi phối giống lần đầu là 18,71 ngày. Kết quả tốt hơn có thể là do điều kiện về khí hậu, thời tiết ở Lâm Đồng và Sơn La phù hợp với bò HF thuần hơn so với ở Nghệ An. Như vậy, tuổi phối giống lần đầu của bò HF nuôi ở vinamilk Nghệ An có muộn hơn so với các vùng khác, tuy nhiên xét về đặc điểm của đàn bò HF thuần thì đàn bò sữa ở đây có độ tuổi phối giống lần đầu vẫn trong ngưỡng tương đối tốt.

Bảng 1: Cơ cấu đàn bò sữa tại Trang trại bò sữa Vinamilk Nghệ An năm 2014 – 2017

Thành phần / Năm	Bò vắt sữa		Bò cạn sữa		Bò hậu bị (Bò tơ)		Bê		Tổng đàn
	Số lượng (con)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (con)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (con)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (con)	Tỷ lệ (%)	Số lượng (con)
2014	1248	47,45	313	11,9	571	21,71	498	18,94	2630
2015	1255	49,96	439	17,48	320	12,74	498	19,82	2512
2016	1286	48,90	430	16,35	386	14,68	528	20,08	2630
2017	1250	48,07	350	13,46	430	16,54	570	21,93	2600

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

3.2. Khả năng sinh sản của đàn bò sữa

3.2.1. Tuổi phối giống lần đầu

Số liệu ở Bảng 2 cho thấy, tuổi phối giống lần đầu của đàn bò sữa nuôi ở trang trại Vinamilk Nghệ An là 564,41 ± 1,79 ngày (18,80 ± 0,06 tháng).

Theo Trần Quang Hạnh (2010) [7] bò HF thuần nuôi tại tỉnh Lâm Đồng tuổi phối giống lần đầu là 16,1 ± 0,16 tháng. Nguyễn Văn Đức và CS (2008)

Bảng 2: Một số chỉ tiêu sinh sản của đàn bò tại trang trại Vinamilk Nghệ An

Chỉ tiêu / Tham Số	Tuổi phối lần đầu (ngày)	Tuổi đẻ lứa đầu (ngày)
n	150	150
$\overline{M} \pm S_E$	564,41 ± 1,79	841,89 ± 1,89
Cv(%)	3,88	2,75
min	525	797
max	611	914

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

3.2.2. Tuổi đẻ lứa đầu

Tuổi đẻ lứa đầu của đàn bò sữa nuôi tại Trang trại Vinamilk Nghệ An là 841,89 ± 1,89 ngày hay 28,06 ± 0,06 tháng (Bảng 2).

Theo Nguyễn Văn Thưởng (2008) [11] tuổi đẻ lứa đầu của bò HF Mộc Châu - Sơn La từ 27,79 - 30,54 tháng, so sánh với kết quả của chúng tôi thì tuổi đẻ lứa đầu của bò HF ở Vinamilk Nghệ An là tương đương. Để đạt được kết quả này có thể thấy rằng trang trại Vinamilk Nghệ An thực hiện rất tốt khâu chăm sóc nuôi dưỡng bò sữa.

3.2.3. Thời gian động dục trở lại sau khi đẻ

Thời gian động dục lại sau khi đẻ gắn liền với sự phục hồi của cơ quan sinh dục, đồng thời phản ánh tình trạng sức khỏe của gia súc trước và sau khi đẻ. Ngoài ra chỉ tiêu này có ý nghĩa quan trọng đến khoảng cách từ khi đẻ đến khi đậu thai lại.

Kết quả được trình bày ở Bảng 3.

Bảng 3. Khoảng cách giữa hai lứa đẻ và thời gian động dục trở lại sau đẻ

Chỉ tiêu / Tham số	Thời gian động dục trở lại sau khi đẻ (ngày)	Khoảng cách giữa hai lứa đẻ (ngày)
n	157	157
$\overline{M} \pm S_E$	73,22 ± 2,14	481,85 ± 8,72
Cv(%)	36,64	22,69
min	33	314
max	196	984

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

Thời gian động dục lại sau khi đẻ ở bò HF của vinamilk Nghệ An là 73,22 ± 2,14 ngày. Theo Nguyễn Quốc Đạt (1999) [3] khi nghiên cứu trên đàn bò HF nuôi tại Thành phố Hồ Chí Minh thì thời gian động dục trở lại sau khi đẻ là 121,5 ngày. So với công bố này thì kết quả của chúng tôi về chỉ tiêu này

đạt sớm hơn. Điều đó cho thấy trang trại Vinamilk Nghệ An làm tốt công tác quản lý và chăm sóc, nuôi dưỡng đàn bò.

3.2.4. Khoảng cách lứa đẻ

Kết quả tại Bảng 3 cho thấy khoảng cách giữa hai lứa đẻ của bò HF tại Trang trại bò sữa Vinamilk Nghệ An là 481,85 ± 8,72 ngày (16,06 ± 0,29 tháng).

Nghiên cứu của Nguyễn Văn Thưởng (2008) [11] cho biết khoảng cách lứa đẻ của bò HF nuôi trong nông hộ tại Mộc Châu là 14,00 - 14,41 tháng. Nguyễn Đình Đảng (2001) [2] bò HF nuôi tại Cầu Diễn - Hà Nội có khoảng cách lứa đẻ 412 ngày, tại Mộc Châu là 444 ngày (Đỗ Kim Tuyên và Bùi Duy Minh, 2004) [9]. So sánh với các nghiên cứu trên thì kết quả của chúng tôi phản ánh khoảng cách lứa đẻ của đàn bò sữa tại trang trại Vinamilk Nghệ An còn khá dài. Nguyên nhân có thể là do việc phát hiện động dục trở lại sau khi đẻ của bò cái gặp nhiều khó khăn do nhiều yếu tố như: Sự phục hồi chưa hoàn toàn của cơ quan sinh sản ở gia súc hay một nguyên nhân nào đó làm cho biểu hiện động dục không rõ ràng, hiện tượng động dục ngầm, động dục giả, ... Vì vậy, khó có thể xác định thời gian phối giống nên phối giống không đạt hiệu quả cao.

3.2.5. Tỷ lệ bê cái, tỷ lệ sảy thai, đẻ non

Đây là chỉ tiêu quan trọng đánh giá khả năng sinh sản của bò cái, đồng thời còn phản ánh trình độ nuôi dưỡng chăm sóc cũng như ảnh hưởng của yếu tố ngoại cảnh đến các quá trình sinh lý gia súc.

Tỷ lệ sảy thai, đẻ non của đàn bò sữa nuôi tại trang trại bò sữa Vinamilk Nghệ An được thể hiện ở Bảng 4.

Bảng 4. Tỷ lệ bê cái, tỷ lệ sảy thai, đẻ non

Chỉ tiêu	Số bê đẻ ra		Tỷ lệ bê cái (%)	Sảy thai	Đẻ non	Tỷ lệ sảy thai, đẻ non (%)
	Bê cái	Bê đực				
Năm 2015	747	623	54,53	138	3	9,35
Năm 2016	701	655	51,70	128	3	8,83
Năm 2017	720	570	55,81	110	5	8,18

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

Số liệu ở Bảng 4 cho thấy tỷ lệ bê cái qua các năm luôn cao hơn tỷ lệ bê đực. Để đạt được tỷ lệ bê cái cao hơn như vậy là vì trang trại sử dụng tinh phân định giới tính được nhập từ Mỹ để phối cho bò cái HF. Tuy nhiên tỷ lệ bê cái được sinh vẫn được cho là chưa vượt trội mặc dù trang trại có sử dụng tinh phân định giới tính nhưng chúng chỉ được phối cho những bò ở lứa đầu tiên và lứa thứ hai, còn từ lứa thứ ba trở đi thì chỉ sử dụng tinh nhập bình thường.

Tỷ lệ sảy thai, đẻ non của đàn bò sữa ở trang trại đã giảm qua các năm (từ 9,35%-8,18%). Kết quả này là do đội ngũ trực tiếp chăn nuôi và cán bộ thú y của trang trại liên tục được công ty bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn,

kỹ năng chăm sóc, theo dõi, điều trị bò cái trong giai đoạn sinh sản.

3.3. Khả năng sản xuất sữa của đàn bò tại Trang trại bò sữa vinamilk Nghệ An

3.3.1. Thời gian cho sữa thực tế

Thời gian cho sữa và sản lượng sữa chịu sự tác động của nhiều yếu tố như giống, khí hậu, thời tiết, điều kiện chăm sóc nuôi dưỡng, … Đây là chỉ tiêu quyết định hiệu quả kinh tế chăn nuôi và cho phép đánh giá phẩm giống con vật trong điều kiện chăn nuôi nhất định.

ngày và 329,9 ngày. So sánh với kết quả này cho thấy thời gian cho sữa của bò tại vinamilk Nghệ An cao hơn bò F1 nhưng thấp hơn ở bò F2 và F3. Kết quả nghiên cứu của chúng tôi cao hơn so với kết quả của Nguyễn Quốc Đạt (1999) [3] đưa ra trên đàn bò HF nuôi tại Thành phố Hồ Chí Minh (F1, F2, F3 lần lượt là: 306,01 ngày; 307,54 ngày và 302,42 ngày).

Kết quả trên cho thấy đàn bò sữa HF nuôi ở Trang trại Vinamilk Nghệ An có thời gian cho sữa dài hơn so với các vùng khác là do đàn bò ở đây có khối lượng cơ thể lớn, được đầu tư và chăm sóc nuôi dưỡng tốt.

Bảng 5: Thời gian cho sữa thực tế và sản lượng sữa thực tế

Chỉ tiêu / Tham số	Số con theo dõi (con)	Min	Max	Kết quả theo dõi ($\overline{M} \pm S_E$)	Cv%
Thời gian cho sữa thực tế (ngày)	175	301	383	314,27 ± 0,885	3,73
Sản lượng sữa thực tế (kg)	175	4.126,98	14.697,60	8.458,28 ± 146	22,78

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

Bảng 5 cho thấy thời gian cho sữa thực tế của giống bò HF vinamilk Nghệ An là 314,27 ngày. Thời gian cho sữa cao nhất là 383 ngày và thấp nhất là 301 ngày. Như vậy, đàn bò sữa ở đây có thời gian cho sữa thực tế tương đối dài. Điều đó có thể do khoảng cách lứa đẻ dài và trang trại muốn tận thu sữa nên đã kéo dài thời gian vắt sữa trong chu kỳ.

Nguyễn Xuân Trạch (2004) [10] cho biết thời gian cho sữa ở bò F1, F2, F3 tại các khu vực ngoại thành Hà Nội lần lượt là 303,7 ngày; 326,8

3.3.2. Sản lượng sữa thực tế

Đây là chỉ tiêu quan trọng cho phép đánh giá phẩm chất con giống, nó quyết định hiệu quả kinh tế trong chăn nuôi bò sữa. Sản lượng sữa thực tế của đàn bò sữa vinamilk Nghệ An là 8.458,28 kg/chu kỳ, trong đó con có sản lượng sữa thực tế cao nhất đạt 14.697,60 kg/chu kỳ.

Nguyễn Quốc Đạt (2000) [4] nghiên cứu trên đàn bò lai HF tại của Thành phố Hồ Chí Minh cho năng suất sữa trên một chu kỳ từ 3.457 - 3.858kg. Theo Đỗ Kim Tuyên (2004), sản lượng

sữa trung bình của các đàn bò nuôi tại Mộc Châu giai đoạn từ năm 1998 đến năm 2002 là 4.300 - 4.600 kg. Như vậy, sản lượng sữa thực tế của đàn bò của vinamilk cao hơn rất nhiều so với đàn bò ở một số địa phương khác, điều đó cho thấy công tác quản lý chăm sóc nuôi dưỡng đàn bò sữa được thực hiện tốt.

3.3.3. Sản lượng sữa 305 ngày

Thời gian chuẩn của chu kỳ sữa đã được chọn là 305 ngày vì nó phù hợp với khoảng cách lứa đẻ bình thường là 12 tháng. Sản lượng sữa/chu kỳ 305 ngày của đàn bò sữa nuôi ở Trang trại Vinamilk Nghệ An được trình bày ở Bảng 6.

Bảng 6: Sản lượng sữa/chu kỳ 305 ngày

Chỉ tiêu / Tham số	Sản lượng sữa/ chu kỳ 305 ngày (kg)
N	175
$\overline{M}$	8.231,70
CV (%)	21,41
S_E	133
Min	4.121,18
Max	13.320,44

(Nguồn: Ban Quản lý đàn Trang trại Bò sữa vinamilk Nghệ An)

Sản lượng sữa trung bình trên chu kỳ 305 ngày của bò HF tại vinamilk Nghệ An là 8.231,70 ± 133 kg. Trong đó, con có sản lượng sữa 305 ngày cao nhất là 13.320,44 kg và con thấp nhất là 4.121,18 kg. Điều này chứng tỏ việc lựa chọn con giống và điều kiện chăm sóc nuôi dưỡng của trang trại là rất tốt.

Trần Quang Hạnh, Đặng Vũ Bình (2009) [6] thông báo sản lượng sữa bò HF tại Lâm Đồng là 5.127,14 kg/305 ngày; Phạm Thế Huệ và CS (2003) [8] cho biết sản lượng sữa bò HF nuôi tại Đắc Lắc là 3.165 kg/305 ngày.

Sản lượng sữa bò ở một số nước trên thế giới cũng có sự chênh lệch đáng kể. Tại Canada, Hall M (2007) [13] đã báo cáo sản lượng sữa của bò HF nuôi tại Trang trại Crystal Brook là 12.500 kg/305. Còn Weller J.I và CS (2006) [14] cho biết sản lượng sữa bò HF ở Israel là 10.881 kg/305 ngày. Tại Carolina (Mỹ), sản lượng sữa bò HF là 11.290 kg/305 ngày (Al-Seaf A và CS, 2007) [15].

Như vậy, sản lượng sữa 305 ngày trong kết quả nghiên cứu của chúng tôi cao hơn so với số liệu được công bố từ các tác giả nêu trên từ một số địa phương phát triển nuôi bò sữa trong cả nước. Để đạt được kết quả đó là nhờ công tác chọn lọc, công tác quản lý chăm sóc nuôi dưỡng ngày càng tốt hơn, cộng thêm việc đàn bò ngày càng thích nghi với điều kiện khí hậu nên đã làm tăng năng suất cho sữa. Tuy nhiên, nếu so với các nước phát triển trên thế giới (Canada, Mỹ, Israel) thì sản lượng sữa của trang trại Vinamilk còn thấp hơn đáng kể.

IV. KẾT LUẬN

1. Quy mô trang trại số lượng bò tại trang trại từ năm 2014 đến 2017 dao động từ 2512 đến 2630 con, tỷ lệ bò vắt sữa chiếm 42,53%-48,90%.

2. Các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh sản tương đối tốt như: Tuổi phối giống lần đầu đạt 564,41 ± 1,79 ngày; tuổi đẻ lứa đầu 841,89 ± 1,89 ngày. Tuy nhiên, khoảng cách lứa đẻ còn khá dài 16,06 ± 0,29 tháng và tỷ lệ bê cái được sinh vẫn được cho là chưa vượt trội.

3. Khả năng sản xuất sữa của đàn bò đạt tốt, thời gian cho sữa thực tế dài 314,27 ngày; sản lượng sữa thực tế đạt 8.458,28 kg/chu kỳ; sản lượng

sữa trong một chu kỳ 305 ngày đạt 8.231,70 kg/chu kỳ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Thống kê, 2017

2. Nguyễn Đình Đảng, Phùng Quốc Quảng và Bùi Tuấn Khải (2001), *"Khả năng sinh sản của bò sữa trại Cầu Diễn (Hà Nội) và kết quả thụ thai bằng phương thức phối đơn và phối kép"*, Tạp chí KHKT Chăn nuôi, 5, tr. 5 - 6.

3. Nguyễn Quốc Đạt (1999), *Một số đặc điểm về giống của bò cái lai (Holstein Friesian x lai Sindhi) hướng sữa nuôi tại Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận án Tiến sỹ nông nghiệp, Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp, Hà Nội.

4. Nguyễn Quốc Đạt, Vũ Văn Nội, Bùi Thế Đức, Nguyễn Thanh Bình (2000). Khả năng sản xuất của đàn bò lai HF trong điều kiện chăn nuôi trang trại ở Thành phố Hồ Chí Minh.

5. Nguyễn Văn Đức, Phạm Văn Giới, Lê Văn Thông và Trần Minh Đáng (2008), *"Khả năng sinh trưởng, sinh sản và sản xuất sữa của bò Holstein Friesian nuôi tại công ty Cổ phần Giống bò sữa Mộc Châu"*, Tạp chí Khoa học Công nghệ Chăn nuôi, Viện Chăn nuôi Quốc gia, số 12, tr. 1- 6.

6. Trần Quang Hạnh và Đặng Vũ Bình (2009), *"Đánh giá sinh trưởng của bò cái Holstein Friesian (HF) và con lai F1, F2, F3 (HF x Lai Sind) nuôi tại Lâm Đồng"*, Tạp chí Khoa học và Phát triển, trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội, tập VII, 3, tr. 262 – 268.

7. Trần Quang Hạnh (2010), Nghiên cứu khả năng sinh trưởng, sinh sản, năng suất và chất lượng sữa của bò cái Holstein Friesian (HF) thuần, Các thế hệ lai F1,F2, F3 giữa HF và lai Sind nuôi tại tỉnh Lâm Đồng.

8. Phạm Thế Huệ và Trần Quang Hân (2003), "Nghiên cứu một số chỉ tiêu sản xuất và sinh học của bò sữa nuôi tại Đắc Lắc", Tạp chí KHKT Chăn nuôi, 4, tr. 4 – 6.

9. Đỗ Kim Tuyên và Bùi Duy Minh (2004), *"Một số chỉ tiêu giống bò sữa Holstein Friesian tại Mộc Châu"*, Thông tin Khoa học Kỹ thuật Chăn nuôi, Viện Chăn nuôi.

10. Nguyễn Xuân Trạch (2004), "*Khả năng sinh sản và sản xuất sữa của các loại bò lai hướng sữa nuôi tại Mộc Châu và Hà Nội"*, Tạp chí KHKT Chăn nuôi, 1, tr. 12 - 14.

11. Nguyen Van Thuong, Nguyen Van Duc and Hoang Thi Thien Huong (2008), *"Result of assessment, classification and first stepof establishment of open nucleous breeding system on holstein friesian raising in Moc Chau - Son La"*, Report at the 13th AAAP Animal Science Congress, Hà Nội.

12. Trang Web: channuoivietnam.com

13. Hall M. (2007), Profitable dairy production, Report at Viet Nam – Canada cooperative conference on dairy cattle, Ho Chi Minh city.

14. Weller J. I., Ezra E. and Leitner G. (2006), "Genetics Analysis of Persistency in th Israeli Holstein Population by the Multitrait Animal Model", Journal of Dairy Science, 89 (7), pp. 2738 – 2746

15. Al-Seaf A., Keown J. F. and Van Vlick L. D. (2007), "Genetics parameters for yield traits of cows treated or not treated with bovine somatotropin", Journal of Dairy Science, 90 (1), pp. 501 – 506.

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH MIỀN TÂY NGHỆ AN

ThS. Nguyễn Thị Thùy Linh
Khoa Kinh tế - Quản trị Kinh Doanh

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghệ An là một tỉnh nằm ở miền Trung, với diện tích lớn nhất cả nước, là nơi sở hữu một nguồn tài nguyên phong phú và đa dạng và những điều kiện cần thiết để có thể đầu tư khai thác và phát triển du lịch. Ngoài tiềm năng du lịch biển đảo thì Nghệ An còn có một trữ lượng lớn tài nguyên để phát triển du lịch ở Miền Tây Nghệ An

Trong thời gian qua, du lịch miền Tây Xứ Nghệ đã bước đầu hình thành đưa vào khai thác tuy nhiên nhìn chung công tác phát triển du lịch miền Tây Xứ Nghệ còn sơ khai, đang trên bước chuẩn bị, vẫn còn rất nhiều tiềm năng chưa khai thác. Lượng du khách hàng năm đến miền Tây vẫn còn khiêm tốn so với tiềm năng, vì vậy tốc độ tăng trưởng về du lịch quá chậm, chưa tạo được bước chuyển trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế của vùng. Cơ sở hạ tầng và các dịch vụ du lịch còn quá yếu và thiếu, nhất là đường giao thông còn rất khó khăn…

Chính vì những nguyên nhân trên tôi chọn đề tài của mình là: ***"Phát triển du lịch miền Tây Nghệ An"*** nhằm mục đích phân tích thực trạng phát triển du lịch miền Tây Nghệ An và đồng thời định hướng những giải pháp kiến nghị góp phần phát triển du lịch Miền Tây Nghệ An

II.NỘI DUNG

2.1. Giới thiệu tổng quan về miền Tây Nghệ An

Miền Tây Nghệ An bao gồm 10 huyện miền núi Kì Sơn, Con Cuông, Tương Dương, Quế Phong, Quỳ Châu, Thanh Chương, Anh Sơn, Tân Kỳ , Quỳ Hợp và thị xã Thái Hòa với diện tích gần 1.4 triệu ha, chiếm 84% diện tích toàn tỉnh.

Do nằm ở Đông Bắc dãy Trường Sơn nên MTNA có địa hình đa dạng. Sự phân hóa về khí hậu và địa hình cũng kiến tạo đưa đến cho MTNA một hệ thống thực vật phong phú và độc đáo. Nguồn sinh vật đa dạng tập trung chủ yếu ở MTNA là hai khu bảo tồn thiên nhiên Pù Huống, Pù Hoạt và vườn quốc gia Pù Mát đã được UNESCO công nhân là khu dự trữ sinh quyển thế giới với tính đa dạng sịnh học cao.

Hệ động vật ở MTNA đa dạng và phong phú, có nhiều loài quý hiếm được đưa vào danh sách cần được bảo vệ như linh trưởng, voi, gấu, tê giác… Các loài động vật cổ nhiệt đới còn khá nhiều.

Bên cạnh đó miền Tây là khu vực rộng lớn có 6 dân tộc anh em sinh sống lâu năm. Nơi đây cũng lưu giữ nhiều phong tục tập quán, các làn điệu dân ca, dân vũ, nghề thủ công truyền thống, văn hóa ẩm thực, trang phục, kiến trúc nhà sàn… mang đậm nét văn hóa đặc sắc

2.2. Thực trạng phát triển du lịch miền Tây Nghệ An trong thời gian qua

2.2.1. Thực trạng gia tăng quy mô phát triển du lịch

2.2.1.1. Gia tăng doanh thu từ du lịch

Doanh thu từ các hoạt động du lịch của Miền Tây Nghệ An từ nhiều nguồn khác nhau nhưng chủ yếu là từ dịch vụ lưu trú và ăn uống. Bên cạnh đó các nguồn thu thêm cho việc thuê phòng, hội thảo, bán quà lưu niệm… Doanh thu từ hoạt động du lịch của địa phương giai đoạn năm 2013 tới 2017 được thể hiện bởi bảng sau:

chung tăng đều qua các năm trung bình tăng 5-6% năm. Sự gia tăng với tốc độ đồng đều thể hiện sự tích cực trong khai thác du lịch, trong đó điểm hình năm 2016 du lịch địa phương đã có sự biến chuyển tích cực với doanh thu thu được đạt 68812 triệu đồng và đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu trên 8%. Nhìn chung tốc độ tăng trưởng doanh thu từ các hoạt động du lịch địa phương vẫn còn chậm và chưa tương xứng với tiềm năng.

Bảng 1: Doanh thu và tốc độ tăng trưởng doanh thu du lịch các huyện MTNA

STT	Năm	2013	2014		2015		2016		2017	
	Đơn vị	*Triệu đồng*	*Triệu đồng*	%	*Triệu đồng*	%	*Triệu đồng*	%	*Triệu đồng*	%
		Q	Q	g	Q	g	Q	g	Q	g
1	**Con Cuông**	4676	4761	*1,8178*	4981	*4,6209*	5205	*4,497*	5589	*7,3775*
2	**Nghĩa Đàn**	3305	3392	*2,6324*	3658	*7,842*	4199	*14,79*	5497	*30,912*
3	**Thanh Chương**	6092	7174	*17,761*	7531	*4,9763*	7983	*6,002*	8105	*1,5282*
5	**Tương Dương**	7805	7272	*-6,829*	7475	*2,7915*	7588	*1,512*	7766	*2,3458*
6	**Kỳ Sơn**	3599	4187	*16,338*	4355	*4,0124*	4370	*0,344*	4577	*4,7368*
7	**Quế Phong**	3734	4051	*8,4896*	4249	*4,8877*	4506	*6,048*	4586	*1,7754*
8	**Quỳ Châu**	2415	2580	*6,8323*	3060	*18,605*	4246	*38,76*	4367	*2,8497*
9	**Quỳ Hợp**	7434	7645	*2,8383*	7987	*4,4735*	8237	*3,13*	8305	*0,8255*
10	**Tân Kỳ**	2985	3495	*17,085*	4093	*17,11*	5022	*22,7*	5267	*4,8785*
11	**Thái Hòa**	4858	5094	*4,858*	5510	*8,1665*	6432	*16,73*	7268	*12,998*
	Tổng	**56903**	**60099**	**5,6166**	**63454**	**5,5825**	**68812**	**8,4439**	**72393**	**5,204**

(*Nguồn: Sở văn hóa và thể thao du lịch Nghệ An)*

Theo số liệu của phòng nghiệp vụ du lịch, Sở văn hóa thể thao du lịch, doanh thu từ các dịch vụ du lịch của các huyện MTNA năm 2009 đạt 37,160 triệu đồng, năm 2010 đạt 52,369 triệu đồng tới năm 2013 đạt 56903 triệu đồng và các năm 2015 tới 2017 liên tục tăng nhanh đạt 72.393 triệu đồng trong đó tập trung chủ yếu ở VQG Pù Mát.

Nhìn vào bảng ta có thể nhận thấy trong giai đoạn 2013-2017 miền Tây Nghệ An doanh thu từ du lịch nhìn

2.2.1.2. Gia tăng quy mô khách du lịch

Số lượng khách du lịch tới MTNA trong thời gian qua có sự gia tăng nhanh chóng, theo số liệu của phòng Nghiệp vụ du lịch, Sở Văn hóa, thể thao và du lịch thì năm năm 2013 số lượng có khoảng 225,995 lượt, và năm 2017 tăng lên 322.421 lượt khách. Trung tâm xúc tiến du lịch Nghệ An đệ trình UESCO về dự án triển khai du lịch cộng đồng tại một số bản thuộc Con Cuông. Năm

2011 bắt đầu triển khai có 8 đoàn khách và hiện nay số lượng đoàn khách tăng dần qua các năm. Mỗi đoàn khách du lịch nội địa tầm khoảng 15-20 người, đoàn khách quốc tế có khoảng 10-13 người. Kết quả thu thập về lượt khách được thể hiện thông qua bảng sau:

Bảng 2 : Kết quả lượt khách du lịch viếng thăm các huyện miền Tây Nghệ An

Năm	2013	2014	2015	2016	2017
Con Cuông	17645	18170	21195	23340	26411
Kỳ Sơn	15317	15622	16249	16062	16825
Tương Dương	29451	30048	31540	34210	35013
Thanh Chương	28337	29890	31644	35652	36200
Anh Sơn	32610	34018	39732	44696	44902
Tân Kỳ	11263	14561	18605	27348	28738
Quỳ Châu	10276	10934	12290	14224	14620
Quế Phong	15241	15700	16598	17600	17913
Quỳ Hợp	33042	34591	36306	39715	40027
Nghĩa Đàn	12470	13568	16477	18913	24176
Thái Hòa	18332	23050	25046	33647	35932
Tổng	**225995**	**242164**	**267.695**	**307.421**	**322772**

(Nguồn sở văn hóa thể thao du lịch Nghệ An)

Đánh giá lượng khách tới với MTNA vẫn còn quá ít so với tiềm năng. Khách du lịch lưu trú chủ yếu tại vườn quốc gia Pù Mát. Một số ít là đoàn khách lẻ, ít người đi, tự ghé thăm các địa điểm du lịch, lịch sử văn hóa hoặc là các đoàn công tác đến và nghỉ lại. Tốc độ tăng trưởng khách du lịch qua các năm tăng đều và có xu hướng tăng nhanh thể hiện sự gia tăng về quy mô khách du lịch, bình quân du lịch tăng trưởng 10-12%/năm là tín hiệu đáng mừng đối với MTNA. Tuy nhiên con số đó vẫn có thể lớn hơn nữa nếu địa phương có những chính sách hợp lý.

Bảng 3: Thống kê lượng khách du lịch tới miền Tây Nghệ An

Năm	Tổng lượng khách du lịch		Khách ngoại tỉnh		Khách trong tỉnh	
	Số lượng (Lượt khách)	Tốc độ tăng (%)	Số lượng (Lượt khách)	Tốc độ tăng(%)	Số lượng (Lượt khách)	Tốc độ tăng(%)
2014	242.164	7,15	1.695		240.469	
2015	276.695	10,54	1.771	4,47	274.924	14,32
2016	307.421	14,84	1819	2,71	305.602	11,15
2017	322.772	4,99	1909	4,94	320.863	4,99

(Nguồn: Trung tâm xúc tiến du lịch tỉnh Nghệ An)

Lượng khách tăng với tốc độ tương đối chậm, năm 2014 tổng lượng

khách du lịch theo thống kê có khoảng 242.164 lượt khách viếng thăm thì tới năm 2017 số lượng khách tăng lên mới chỉ khoảng 322.772 lượt khách và chủ yếu đóng góp từ khách nội địa, lượng khách quốc tế có tăng nhưng số lượng còn khiêm tốn.

2.2.2. Gia tăng số lượng địa điểm khai thác du lịch

MTNA là khu vực chứa đựng nhiều tiềm năng để có thể phát triển du lịch bao gồm tiềm năng tự nhiên và tiêm năng nhân văn. Trong thời gian qua tận dụng lợi thế đó địa phương đã tổ chức nhiều tour du lịch với nhiều loại hình du lịch khác nhau được đưa vào khai thác như:

- Tuyến Khe Nước Mọc (Yên Khê), làng nghề thổ cẩm (Yên Thành -Lục Dạ), cây đa Cồn Chùa, Đập Phà Lài – Sông Giăng – Khe Khặng
- Vườn quốc gia Pù Mát - Bản Khe Rạn – Thác Ke Kèm - bản Nưa
- VQG Pù Mát - Đập Phà Lài – Thăm Bản người Đan Lai- Rừng Săng lẻ

Hiện nay các địa điểm du lịch đã được khai thác ở MTNA đã bắt đầu đa dạng và phong phú, hình thành nhiều tour du lịch kết nối các địa điểm với nhau với nhiều loại hình du lịch khác nhau.

Kết quả thống kê của sở văn hóa thể thao du lịch Nghệ An năm 2017 thì hiện nay tại MTNA bao gồm 9 huyện và 1 thị xã có khoảng 64 địa điểm du lịch đã đang được đầu tư khai thác (Xem phụ lục) với các loại hình như di tích văn hóa, đền chùa, du lịch sinh thái, di tích lịch sử cách mạng, di tích khảo cổ, khu du lịch sinh thái, làng nghề…đó thực sự là một con số không nhỏ để các địa phương có thể đầu tư phát triển và trong tương lai hình thành những tour du lịch mới, đa dạng, phù hợp với nhu cầu khách du lịch.

2.2.3. Thực trạng chuyển dịch cơ cấu phát triển du lịch

2.2.3.1. Thực trạng chuyên dịch cơ cấu khách du lịch

Cơ cấu khách du lịch được phân chia thành khách địa phương và khách ngoài địa phương. Theo số liệu điều tra khảo sát tại các địa điểm du lịch và sở văn hóa thể thao du lịch tỉnh Nghệ An về sự thay đổi lượng khách du lịch qua các năm được thể hiên như bảng sau:

Bảng 4 : Tỷ trọng cơ cấu khách du lịch tới MTNA giai đoạn 2014-2017

Năm	Tổng lượng khách du lịch		Khách ngoại tỉnh		Khách trong tỉnh	
	Số lượng (Lượt khách)	Tốc độ tăng (%)	Số lượng (Lượt khách)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (Lượt khách)	Tỷ trọng (%)
2014	242.164	7,15	18.695	7,72	223.469	92,28
2015	276.695	10,54	22.771	8,23	253.924	91,77
2016	307.421	14,84	27.819	9,05	279.602	90,95
2017	322.772	4,99	30.909	9,58	291.863	90,42

(Nguồn: Kết quả điều tra xã hội học năm 2015)

Nguồn khách chủ yếu tới các địa điểm du lịch ở MTNA trên 90%

là khách nội tỉnh. Con số đó chứng tỏ rằng mặc dù có rất nhiều địa điểm du lịch nhưng công tác quảng bá hình ảnh du lịch địa phương vẫn còn rất hạn chế, chủ yếu quy mô trong tỉnh, các du khách ngoại tỉnh còn ít được biết tới du lịch MTNA. Theo kết quả điều tra phỏng vấn khảo sát tại các địa điểm du lịch thì hầu hết khách ngoại tỉnh tới tới các điểm du lịch ở MTNA chủ yếu là tranh thủ dịp về quê, nghỉ lễ, số lượng khách du lịch ngoại tỉnh chủ động tìm tới các địa điểm du lịch vẫn còn hạn chế. Trong các năm gần đây đã có sự biến chuyển biến về cơ cấu khách du lịch theo hướng tích cực đó là gia tăng dần tỷ trọng khách du lịch ngoại tỉnh từ 7.72% năm 2014 tới năm 2017 thì tỷ trọng này tăng lên 9,58% tỷ trọng khách ngoại tỉnh. Rõ ràng mặc dù có sự chuyển biến tích cực nhưng con số đó còn quá chậm và chưa tương xứng với tiềm năng của địa phương. Đặc biệt lượng khách quốc tế tới với địa phương còn hạn chế.

2.3. Các nhóm giải pháp phát triển du lịch miền Tây Nghệ An

2.3.1. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong ngành du lịch

Việc đào tạo và nâng cao nhận thức được xem là một yếu tố then chốt để cải thiện chất lượng dịch vụ và nâng cao hiệu quả quản lý và hoạt động kinh doanh của các tổ chức đơn vị có liên quan. Đối với từng đối tượng cần xây dựng những chương trình đào tạo phù hợp thông qua việc điều tra đánh giá nhu cầu đào tạo tại địa phương. Cần tạo ra nguồn nhân lực chất lượng, chuyên nghiệp thể hiện qua phong cách phục vụ trong tất cả các lĩnh vực từ phục vụ trong các khách sạn, nhà nghỉ, đến các bộ phận lữ hành, vận chuyển khách...

2.3.2. Huy động vốn đầu tư cho hoạt động pbát triển du lịch địa phương từ nhiều nguồn khác nhau

Trong thời gian tới, cần phải huy động tối đa các nguồn vốn để giải quyết nhu cầu đầu tư cho cơ sở hạ tầng, các dịch vụ du lịch và bảo vệ tài nguyên và môi trường du lịch. Để thực hiện được nhiệm vụ đó, cần thực hiện các giải pháp đồng bộ và tích cực, trong đó tập trung vào các giải pháp chủ yếu sau:

Đối với nguồn vốn huy động qua kênh ngân sách nhà nước phải dựa chủ yếu vào: thuế, phí và lệ phí, phát huy tiềm năng vốn từ các nguồn tài nguyên quốc gia, từ nguồn tài sản công còn bỏ phí, từ vay nợ. Bên cạnh đó, để đẩy mạnh việc thu hút và sử dụng hiệu quả nguồn vốn ngân sách cho hoạt động đầu tư phát triển du lịch, cần quản lý việc sử dụng vốn đầu tư đúng mục đích theo dự án thông qua đấu thầu; tăng cường công tác quản lý đầu tư, quản lý xây dựng để tránh thất thoát, lãng phí, nhất là trong khâu xây dựng cơ bản; lồng ghép có hiệu quả các chương trình, dự án đang triển khai trên địa bàn để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư. Ngoài ra, cần phân bổ vốn hợp lý đảm bảo cân đối tỉ lệ chi ngân sách hợp lý cho đầu tư phát triển các lĩnh vực du lịch và tăng cường đầu tư ngân sách cho phát triển du lịch qua mỗi năm.

Huy động từ nguồn ngân sách nhà nước: Tỉnh Nghệ An và các bộ ngành liên quan cần cân đối để nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước tạo điều kiện cho MTNA phát triển du lịch.

Khuyến khích đầu tư tư nhân và nước ngoài bằng các biện pháp:

- Áp dụng chính sách hỗ trợ đầu tư và phát triển khu vực miền núi, miền biên giới, vùng đồng bào thiểu số cho các hoạt động phát triển du lịch tại địa phương

- Áp dụng ưu đãi cho các dự án ưu tiên xây dựng trong quy hoạch. Miễn thuế thu nhập doanh nghiệp với các dự án du lịch cộng đồng, giảm xuống 10% đối với các dự án khác

- Cho thuê đất với giá thấp

- Khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài vào đầu tư các cơ sở hạ tầng du lịch, các dự án kinh doanh du lịch thông qua các công cụ sau :

2.3.3. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền quảng bá hình ảnh, xúc tiến du lịch

Mục tiêu của giải pháp là đầu tư cho công tác xúc tiến quảng bá du lịch để tạo ra hình ảnh mới về tiềm năng du lịch và các chính sách của địa phương đối với khách du lịch và các nhà đầu tư.

Đưa các hình ảnh về cảnh quan thiên nhiên, khí hậu và con người miền Tây Nghệ An, cung cấp những thông tin chính xác, kịp thời về tiềm năng tự nhiên, nhân văn đến với khách du lịch trong nước và ngoài nước. Đồng thời nâng cao nhận thức của các cấp, các ngành và nhân dân về phát triển kinh tế du lịch tại miền Tây Nghệ An.

2.3.4. Nâng cao chất lượng bộ máy quản lý nhà nước về du lịch

- Đào tạo nâng cao trình độ nhân lực cho cán bộ quản lý nhà nước và đội ngũ cán bộ trực tiếp quản lý, điều hành công tác du lịch

- Quy hoạch hệ thống du lịch các huyện thị, thành dựa vào các vùng với sản phẩm du lịch đặc trưng riêng

- Quản lý chất lượng sản phẩm, chất lượng du lịch, trong đó tăng cường công tác quản lý nhà nước đối với các doanh nghiệp du lịch, thẩm định xếp hạng các cơ sở lưu trú du lịch, cấp biển hiệu đạt chuẩn du lịch…

- Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra các điểm, các khu du lịch

- Xây dựng cơ sở dữ liệu du lịch về Miền Tây Nghệ An

III. KẾT LUẬN

Miền Tây Nghệ An là vùng có nguồn tài nguyên thiên nhiên phong phú đa dạng, kết hợp với nguồn tài nguyên nhân văn mang đậm bản sắc riêng của vùng quê xứ Nghệ, Miền Tây Nghệ An hội tụ nhiều yếu tố để phát triển du lịch, thúc đẩy nền kinh tế địa phương phát triển. Thời gian vừa qua, hoạt động đầu tư phát triển du lịch tại Miền Tây Nghệ An đã có những bước tiến đáng kể, đóng góp tích cực cho sự phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Tuy nhiên, những thành tựu mà ngành du lịch đạt được còn quá nhỏ so với lợi thế mà Miền Tây Nghệ An có được.Vì vậy, cần thiết phải có các định hướng và giải pháp tăng cường đầu tư phát triển du lịch như: đẩy mạnh huy động vốn đầu tư phát triển du lịch từ nhiều nguồn, dưới nhiều hình thức khác nhau; đầu tư nâng cao năng lực nguồn nhân lực phục vụ trong ngành du lịch, từ nâng cao trình độ của đội ngũ quản lý cho đến bồi dưỡng tay nghề cho đội ngũ lao động trực tiếp; đầu tư phát triển sản phẩm du lịch đa dạng, độc đáo, mang bản sắc riêng của du lịch xứ Nghệ; đầu tư thỏa đáng cho công tác xúc tiến quảng bá du lịch; tăng cường liên kết du lịch với các địa phương lân cận cũng như với một số tỉnh nước Lào và Thái Lan; nâng cao nhận thức người dân trong việc bảo tồn các di tích lịch sử văn hóa, các truyền thống phong tục tốt đẹp… Tất cả nhằm hướng tới mục tiêu đưa du lịch Miền Tây Nghệ An nói riêng và du lịch Nghệ An nói chung phát triển xứng tầm và hướng tới phát triển bền vững./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Giáo dục và Đào tạo Nghệ An (2009), Trường Đại học Vinh, *Kỷ yếu hội thảo chương trình nghiên cứu MTNA*.

2. Hồ Bá Quỳnh (1996), 10 giải pháp thức dậy tiềm năng Nghệ An, Nxb Nghệ An.

3. Sở Du lịch Nghệ An, *Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch Nghệ An thời kì 2006-2020.*

4. Bùi Thị Hải Yến (2008), *Du lịch cộng đồng*, Nxb Giáo dục.

5. Đậu Quang Vinh - Trần Thị Thủy (2015), *Phát triển du lịch cộng đồng Miền Tây Nghệ An*, Nxb Nghệ An.

6. Quyết định 197/2007/QĐ –TTg ngày 28/12/2007 của Thủ tướng Chính phủ về việc quy hoạch tổng thể kinh tế - xã hội Nghệ An tới năm 2020.

7.Trần Tiến Dũng (2007), *Phát triển du lịch bền vững tại Phong Nha - Kẻ Bàng,* luận văn tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Hồ Chí Minh.

8. Hoàng Thị Lan Hương (2011). *Phát triển kinh doanh lưu trú du lịch tại vùng Bắc Bộ của Việt Nam,* luận văn tiến sĩ kinh tế, Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.

9. Nguyễn Duy Mậu (2012), *Phát triển du lịch Tây Nguyên tới năm 2020 đáp ứng yêu cầu hội nhập,* luận án Tiến sỹ khoa kinh tế chính trị, trường Đại học kinh Hồ Chí Minh.

TỪ CHUYẾN THĂM VIỆT NAM CỦA CỰU TỔNG THỐNG MỸ BARACK OBAMA ĐẾN BÀI HỌC ĐẮT GIÁ VỀ TRUYỀN THÔNG

ThS. Nguyễn Thị Quỳnh Trang
Khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vào tháng 05/2016, Cựu tổng thống Mỹ Barack Obama đã có chuyến thăm đất nước Việt Nam - một chuyến đi được coi là sự đánh dấu hai thập niên bình thường hóa quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ. Chuyến đi chỉ kéo dài 3 ngày của vị tổng thống này đã được coi là tạo nên một "cơn sốt" với hiệu ứng truyền thông rất mạnh mẽ ở Việt Nam bởi những hoạt động rất thú vị của ông tại Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Thực tế, trong suốt 8 năm tại vị, tổng thống Obama đã được biết đến như một vị tổng thống làm truyền thông bài bản và khéo léo nhất trong lịch sử chính trị gia Mỹ. Vậy từ những hiệu ứng về truyền thông mà chuyến đi này mang lại, chúng ta rút ra được những bài học gì về công tác làm truyền thông? Bài viết sẽ phân tích vấn đề này.

II. NỘI DUNG

2.1. Đôi nét về chuyến thăm Việt Nam của Tổng thống Mỹ Barack Obama

22h ngày 22/5/2016 Tổng thống Mỹ Barack Obama chính thức đặt chân đến Việt Nam. Sáng ngày 23/5, lễ đón chính thức diễn ra tại phủ Chủ tịch. Sau đó, tổng thống hội đàm với Chủ tịch nước Trần Đại Quang. Ông tiếp tục có các cuộc gặp gỡ với lãnh đạo cấp cao của Đảng và nhà nước vào buổi chiều cùng ngày. Sáng 24/5, ông có bài phát biểu về quan hệ Việt - Mỹ tại Trung tâm hội nghị quốc gia. Ông di chuyển vào TP. Hồ Chí Minh vào trưa cùng ngày. Tại đây, ông đã đến thăm chùa Ngọc Hoàng tại quận 1, có buổi gặp gỡ với cộng đồng các doanh nghiệp Việt Nam, nói chuyện với các thành viên sáng kiến thủ lĩnh trẻ Đông Nam Á. Ngoài ra còn một số hoạt động bên lề thú vị khác như: đi ăn bún chả, thăm chùa Phước Hải...Chuyến thăm chính thức kết thúc vào chiều ngày 25/5.

Trong suốt 3 ngày cuộc viếng thăm diễn ra, gần như tất cả các sự kiện đều được các phương tiện truyền thông Việt Nam cập nhật. Mỗi hành động của ngài Obama được hằng trăm báo đưa tin từng phút, chiếm tới 50% lượng tin tức, từ khóa Obama ngay lập tức trở thành Top 1 của Việt Nam với gần 100.000 kết quả. Và kéo theo đó là sự háo hức, mong chờ không chỉ của những người trực tiếp tiếp đón, những người dân có mặt tại những địa điểm ông ghé thăm mà còn của tất cả những ai đang theo dõi trên báo giấy, báo mạng, TV, Internet...

Thương hiệu Obama đã được xây dựng một cách rất khéo léo, tuy đơn giản nhưng mang lại thành công không hề nhỏ. Nhìn lại chuyến thăm Việt Nam, có thể thấy năng lực của Obama cũng nhưbộ máy truyền thông đứng sau ông trong việc hiểu rõ tâm tư , tình cảm và nhận rõ những vấn đề mà nhóm công chúng quan tâm nhất, từ đó thấu hiểu ý thích, tâm lý và hành vi của họ. Obama đã nghiên cứu rõ tâm lý, phong tục, truyền thống, văn hóa… hay nói cách khác, chính là thấu hiểu những suy nghĩ, mong muốn của người dân

Việt Nam. Điều này trong lịch sử, chưa từng xảy ra. Chính vì thế, hình ảnh của Obama đến thăm Việt Nam tuy chỉ vỏn vẹn trong 3 ngày nhưng số lượng bài báo, thông tin về ông là vô cùng lớn. Sự kiện Obama đến Việt nam trở thành một trong những sự kiện thu hút giới truyền thông năm 2016.Quả thực đội ngũ làm truyền thông của vị cựu Tổng thống Mỹ này rất đáng để những người làm marketing nói chung và đội ngũ marketer Việt Nam nói riêng học hỏi.

2.2. Một số bài học marketing rút ra từ chuyếnđi của Obama

2.2.1. Muốn thành công trong thời đại công nghệ số, hãy tận dụng triệt để Internet marketing

Nhìn lại toàn bộ quá trình từ khi tranh cử đến khi đương nhiệm chức Tổng thống có thể thấy chuyến thăm Việt Nam không phải là lần đầu tiên vị Cựu tổng thống Mỹ tận dụng sức lan tỏa mạnh mẽ của Internet. Chiến dịch tranh cử có một không hai của ông vào năm 2008 đã mang lại thành công vang dội và mở ra một kỷ nguyên mới - một cuộc cách mạng về phương thức tranh cử tổng thống.

Đội ngũ của ông đã lập ra một website có tên là Barackobama.com để phục vụ cho chiến dịch tranh cử. Đây là trang web chính thức đưa tin về vị ứng viên này, đồng thời là nơi giúp ông tạo ra các thông tin gắn kết cộng đồng thông qua những chuyên mục nhắm đến những đối tượng cụ thể, tiệm bán đồ lưu niệm giúp đóng góp tiền ủng hộ cho chiến dịch, máy tính trực tuyến để tính xem mình sẽ được giảm thuế bao nhiêu nếu Obama thắng cử. Trang web này có 1,5 triệu người đăng ký tham gia chính thức.

Ngoài ra, chiến dịch tranh cử của ông còn hiện diện trên 16 mạng liên kết và chia sẻ thông tin, từ Facebook đến Flickr. Đây đều là những mạng xã hội rất phổ biến và được yêu thích tại Mỹ. Điều này sẽ giúp các thông điệp của ông Obama dễ dàng tiếp cận với nhiều người. Trong tuần lễ tranh cử cuối cùng, đội ngũ truyền thông của Obama đã upload 70 đoạn video lên YouTube. Đặc biệt, video có những cảnh người ta không thể tìm thấy trên các đài truyền hình truyền thống.

Tổng cộng, tổng thống Obama đã thu hút được 600 triệu đô la Mỹ tiền quyên góp ủng hộ chiến dịch tranh cử và một phần không nhỏ trong đó đến từ các khoản đóng góp qua mạng. Sự thành công được mang lại nhờ biết tận dụng lợi thế sẵn có của mạng Internet và tạo ra sự khác biệt một cách bài bản và chuyên nghiệp.

2.2.2. Bài học về cách xây dựng thương hiệu cá nhân

Thương hiệu cá nhân luôn là tài sản quý giá của những người thành công. Là một chính trị gia,Obama và các nhân viên quản lý đã cố gắng xây dựng cho ông một thương hiệu cá nhân khác biệt với các đối thủ. Đó là tình cảm kết hợp với tính toàn vẹn, công bằng và một mong muốn thực hiện "Giấc mơ Mỹ".

Bản sắc thương hiệu Obama được thể hiện qua những điểm nào? Điều gì tạo nên sự độc đáo, khác biệt và luôn có sức nóng cho cái tên này?Đó chỉ là một chi tiết nhỏ: Logo cho chiến dịch tranh cử. Bên trong chữ O (tên viết tắt của Obama) là những sọc đỏ hơi vồng lên giống như những vùng đất nông nghiệp rộng mênh mông của nước Mỹ, gợi nhớ đến quốc kỳ Mỹ (tượng trưng cho lòng yêu nước) và một hình bán nguyệt màu xanh dương giống mặt trời mọc (tượng trưng cho niềm hy vọng).

Năm 2012, khi nhận thấy thương hiệu cá nhân đã suy giảm, Obama đã sử dụng "con át chủ bài" của mình trong cuộc tranh cử tổng thống. Vợ ông, Michelle Obama, trong hội nghị Dân chủ, đã thuyết phục các đại biểu với niềm đam mê, sự chân thành và khiêm tốn mà ẩn sâu trong đó là rất nhiều giá trị mà chồng bà đã đấu tranh để duy trì. Sự kết hợp của hai thương hiệu là một chiến thuật thông minh để khẳng định lại thương hiệu cá nhân, giúp Obama tái đắc cử.

Ở Việt Nam, không chỉ hình ảnh, cuộc sống của ông Obama được khai thác triệt để mà cả những bài báo về vợ ông đều luôn thu hút sự chú ý theo dõi của người đọc, đặc biệt là những người trẻ. Hình ảnh về cuộc sống chân thật, giản dị, không màu mè của cặp đôi quyền lực trong giới chính trị cũng tạo nên hình mẫu lý tưởng cho nhiều gia đình trẻ ở Việt Nam.

Như vậy, thương hiệu cá nhân cần được xây dựng đồng bộ từ những chi tiết nhỏ nhất. Ngoài ra, bạn phải luôn nắm rõ tình hình sức khỏe thương hiệu của mình để đưa ra giải pháp kiểm soát hợp lý. Trong trường hợp này của Obama là đột phá sáng tạo.

2.2.3. Chiến lược marketing đón đầu trào lưu

Các chính trị gia và đội ngũ Marketing của họ thường có xu hướng đi sau thời đại. Tuy nhiên, đội ngũ của tổng thống Obama lại là một ngoại lệ. Chiến lược content marketing bắt kịp xu hướng là một yếu tố quan trọng giúp vị tổng thống da màu thành công với hình ảnh tươi trẻ, "cool" của mình.

Ngày 19/1/2013, khi đang phát biểu trước các nhà quyên góp tại Nhà hát Apollo, Obama đã gây bất ngờ cho khán giả bằng việc hát một câu trong hit của AI Green "Let's stay together". Đây là một bước đi khôn ngoan của một người đàn ông dựa nhiều vào sự yêu thích của công chúng, đặc biệt là phụ nữ. Video này đã ngay lập tức lan truyền thu được 5 triệu lượt xem trên Youtube với 90% rating tích cực.

Để vận động người trẻ biết đến và ngăn chặn việc Quốc hội thông qua chính sách tăng gấp đôi lãi suất các khoản vay cho sinh viên đại học, Obama không tiếp cận với đối tượng này qua kênh chính thống là những tờ báo nghiêm túc như New York Times. Vào ngày 24/4, Obama đã đến chương trình của Jimmly Fallon để hát Slow Jamming (một thể loại âm nhạc chịu ảnh hưởng của R&B và Soul music) trước một đám đông sinh viên tại Chapel Hill. Ông đã thực hiện một bài phát biểu dài 30s mà sau đó đạt được 6 triệu lượt xem trên Youtube.

Trong chuyến thăm Việt Nam năm 2016, Obama đã có một buổi nói chuyện với hơn 2000 trí thức, doanh nhân, sinh viên Việt Nam. Bài phát biểu của ông gây ấn tượng mạnh bởi sự gần gũi, cởi mở và thể hiện sự am hiểu sâu sắc về văn hóa, lịch sử Việt Nam khi ông trích dẫn những câu thơ, lời bài hát nổi tiếng của Việt Nam.

Mở đầu bài phát biểu của mình, Tổng thống Obama bày tỏ trân trọng quá khứ lịch sử, tinh thần bất khuất của Việt Nam. Ông Obama đọc thuộc những câu thơ trong bài Sông núi nước Nam của Lý Thường Kiệt thể hiện sự tôn trọng, khẳng định chủ quyền quốc gia, chủ quyền dân tộc của Việt Nam:

"Sông núi nước Nam vua Nam ở

Rành rành định phận ở sách trời"

Ông Obama cũng nhắc tới những điểm chung trong bản Tuyên ngôn độc lập của Chủ tịch Hồ Chí Minh và Tuyên ngôn độc lập của Tổng thống Thomas Jefferson về "quyền sống, quyền tự do

và mưu cầu hạnh phúc" của con người.

Khi nói về những nỗ lực, thành quả hàn gắn vết thương chiến tranh, người dân hai nước đã xích lại gần nhau, ông Obama dẫn lời bài hát "Mùa xuân đầu tiên" của nhạc sĩ Văn Cao :

"Nay cả người Việt và người Mỹ đều thuộc lời bài hát của nhạc sĩ Văn Cao:Từ đây người biết quê người, từ đây người biết thương người".

Đánh giá tầm quan trọng của phụ nữ, ông Obama nói: "Từ thời đại Hai Bà Trưng đến nay, chúng ta đã thấy những người phụ nữ Việt Nam luôn mạnh mẽ, tự cường, đưa đất nước phát triển".Gần cuối bài phát biểu, Tổng thống Obama bày tỏ sự lạc quan vào tương lai quan hệ hai nước. "Niềm tin của tôi chính là tin vào tình hữu nghị của chúng ta. Như Trịnh Công Sơn đã viết trong bài Nối vòng tay lớn. Tương lai nằm trong tay các bạn và Mỹ luôn sẵn sàng hỗ trợ các bạn. Tôi nghĩ rằng, các bạn sẽ luôn nhớ về khoảnh khắc khi tôi đứng ở đây nói với các bạn".

Trước khi rời bục phát biểu, Tổng thống Obama khiến tất cả mọi người bất ngờ khi lấy câu Kiều để kết thúc bài phát biểu của mình bằng hai câu thơ hẹn thề của Thúy Kiều và Kim Trọng trong Truyện Kiều của đại thi hào Nguyễn Du.

"Rằng trăm năm cũng từ đây
Của tin gọi một chút này làm ghi".

Quả thật ông Obama đã hết sức thành công trong việc tạo dựng niềm tin và sự cảm kích, ngưỡng mộ cho người dân Việt Nam thông qua bài phát biểu này. Và từđây, một bài học truyền thông nữa được rút ra: Cần thấu hiểu hành vi của đối tượng mục tiêu để lựa chọn kênh truyền thông phù hợp trước khi sáng tạo nội dung chiến lược marketing cho họ.

III. KẾT LUẬN

Cuộc cách mạng công nghệ 4.0 đã vàđang kéo theo nhiều sự thay đổitrong hoạt động của nhiều lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực truyền thông và đặc biệt là marketing online. Hơn bao giờ hết, những người làm marketing phải luôn tìm tòi, sáng tạo, tư duy và học hỏi từ những ngườiđã thành công, những sự kiện có tiếng vang để rút ra bài học cho chính bản thân mình./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Jonah Berger (2014), *"Why things catch on/ Hiệu ứng lan truyền",* NXB Lao động xã hội.

2. *Bí quyết làm Content Marketing hiệu quả*, Ebook, Nhóm Doanh nhân Sài gòn, 2017

3. *Cẩm nang Content Marekting*, Admicro, 2015.

4.http://bnews.vn/bai-noi-chuyen-cua-tong-thong-obama-voi-gioi-tre-ha-noi/16268.html

VAI TRÒ VÀ CÁCH XÁC ĐỊNH CĂN CỨ TRONG BAN HÀNH QUYẾT ĐỊNH

ThS. Nguyễn Thị Kim Dung
Khoa Cơ sở

I. PHẦN MỞ ĐẦU

Trong hệ thống văn bản quản lý, Quyết định (cá biệt) là văn bản do các cơ quan hoặc người có thẩm quyền ban hành để quy định, quyết định về chủ trương, chính sách, thể lệ, biện pháp thực hiện các mặt công tác, tổ chức cán bộ và các vấn đề khác thuộc chức năng, nhiệm vụ quyền hạn của cơ quan, tổ chức, cá nhân ra quyết định. Quyết định là văn bản có tính chất mệnh lệnh, bắt buộc đối với đối tượng quản lý phải thi hành.

Một trong những thành phần quan trọng của quyết định quản lý hành chính là phần căn cứ ban hành. Các căn cứ ban hành có vai trò xác lập tính hợp pháp, hợp lý của quyết định quản lý hành chính. Tuy nhiên, trong thực tế soạn thảo và ban hành quyết định quản lý hành chính hiện nay việc viện dẫn các căn cứ ban hành vẫn chưa thống nhất về nội dung, trật tự trình bày.

Bài viết này đề cập đến một số vai trò của các căn cứ trong quyết định,thực trạng về viện dẫn các căn cứ trong quyết định quản lý hiện nay và cách xác định các loại căn cứ trong một quyết định cụ thể.

II. NỘI DUNG

1. Vai trò của căn cứ trong ban hành quyết định.

Căn cứ ban hành quyết định có vai trò rất quan trọng trong việc xác lập tính pháp lý và tính thực tiễn của văn bản được ban hành ra. Do vậy, cán bộ soạn thảo văn bản cần thấy được vai trò và hiểu được cách ghi các căn cứ trong một quyết định để có thể soạn thảo và ban hành được những quyết định đúng quy định và có giá trị pháp lý cao.

Căn cứ là cơ sở pháp lý của quyết định

Cơ sở pháp lý là những chuẩn mực pháp lý của văn bản được ban hành. Việc viện dẫn cơ sở pháp lý là đưa ra những văn bản quy phạm pháp luật hoặc áp dụng pháp luật để làm cơ sở trực tiếp của việc ra các quyết định. Để đảm bảo sự chặt chẽ cho văn bản, tạo tính thuyết phục cho việc lập luận và chứng minh tính đúng đắn, tính hợp pháp, hợp lý của văn bản thì trong các văn bản đó cần viện dẫn các văn bản được sử dụng làm căn cứ pháp lý.

Các căn cứ là cơ sở thực tế

Cơ sở thực tế của Quyết định có vai trò cung cấp, phản ánh thông tin thực tế để chứng minh rằng văn bản đó được ban hành trên cơ sở xuất phát từ thực tế, đề nghị của đơn vị tham mưu, tư vấn và quyết định khi được ban hành ra có tính khả thi.

2. Thực trạng viện dẫn các loại căn cứ khi ban hành quyết định hiện nay.

- Tình trạng "lạm dụng" các căn cứ viện dẫn. Trong thực tế hiện nay, có Quyết định khi ban hành được viện dẫn rất nhiều văn bản không cần thiết và không liên quan đến nội dung để làm cơ sở pháp lý. Điều này làm cho nội dung văn bản trở nên dài, thậm chí mâu thuẫn(thực tế có những quyết định quản lý hành chính chưa đầy 02 trang giấy A4 nhưng phần căn cứ đã chiếm gần hết một trang); Do đó, chúng ta

cần phải xác định rõ các nhóm văn bản được dùng làm cơ sở pháp lý để viện dẫn vào văn bản.

-Viện dẫn những văn bản đã hết hiệu lực toàn bộ hoặc một phần;

-Có những quyết định tuy đảm bảo đầy đủ các căn cứ làm cơ sở pháp lý (những văn bản quy phạm pháp luật hoặc áp dụng pháp luật để làm cơ sở cho việc ban hành quyết định quản lý hành chính) nhưng lại thiếu căn cứ làm cơ sở thực tiễn (đề nghị của bộ phận tham mưu, căn cứ nhu cầu công việc v.v…). Mặc dù, lỗi này xảy ra không nhiều nhưng dù sao nó cũng góp phần làm giảm tính lôgic, hợp lý và khả thi của quyết định quản lý hành chính;

- Sắp xếp các căn cứ viện dẫn lộn xộn, không thống nhất.

Những tồn tại trên xuất phát từ một số nguyên nhân trong các văn bản quy định, hướng dẫn của các cơ quan có thẩm quyền về thể thức và kĩ thuật trình bày văn bản không quy định cụ thể về trật tự các căn cứ ban hành. Mặt khác, do cách hiểu và sự nhận thức khác nhau của những người soạn thảo nên việc trình bày chưa thống nhất.

3. Cách trình bày căn cứ khi ban hành quyết định

Căn cứ thứ nhất: là văn bản quy định về thẩm quyền ban hành văn bản của cơ quan, cá nhân có thẩm quyền:

Căn cứ này nhằm khẳng định thẩm quyền ban hành và tính hợp pháp của văn bản đó. Khi soạn thảo, chúng ta cần viện dẫn các văn bản quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của cơ quan hoặc sự phân cấp quản lý.

Ví dụ: Quyết định của Ủy ban nhân dân thì viện dẫn "Luật tổ chức chính quyền địa phương ngày 19/6/2015"; Quyết định của Trường Đại học kinh tế Nghệ An thì viện dẫn văn bản "Quyết định số 205/QĐ-TTg ban hành ngày 27 tháng 01 năm 2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập trường Đại học Kinh tế Nghệ An".

Căn cứ pháp lý thứ hai trong Quyết định làm cơ sở pháp lý của việc đưa ra các quy định hoặc áp dụng pháp luật trong phần nội dung

Căn cứ này nhằm khẳng định tính hợp pháp của văn bản. Do đó người soạn thảo cần viện dẫn các văn bản pháp luật (văn bản quy phạm pháp luật hoặc văn bản hành chính) có liên quan đến nội dung và được áp dụng để đưa ra quyết định. Việc viện dẫn các văn bản này nhằm chứng minh rằng nội dung của văn bản đang soạn thảo là hợp pháp và là cơ sở pháp lý để đưa ra các quy định cụ thể. Tuy nhiên, người soạn thảo cần có sự rà soát và lựa chọn văn bản đang có hiệu lực và có quy định trực tiếp đến nội dung văn bản để đưa vào làm căn cứ.

Ví dụ: Trong Quyết định khen thưởng sinh viên của Trường Đại học Kinh tế Nghệ An thì viện dẫn văn bản "Quyết định số 42/2007/QĐ- BGDĐT ban hành ngày 18 tháng 8 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Quy chế công tác học sinh sinh viên" vì tại Khoản 1- Điều 8 của Quy chế quy định *"Theo dõi, đánh giá ý thức học tập, rèn luyện của HSSV; phân loại, xếp loại HSSV cuối mỗi học kỳ hoặc năm học, khoá học; tổ chức thi đua, khen thưởng cho tập thể và cá nhân HSSV đạt thành tích cao trong học tập và rèn luyện; xử lý kỷ luật đối với HSSV vi phạm quy chế, nội quy."*.

Căn cứ thực tiễn của quyết định

Khi viện dẫn những thông tin từ tình hình thực tế như gồm "Căn cứ vào nhu cầu công tác, năng lực cán bộ" hoặc những văn bản phản ánh tình hình thực tế đã và đang diễn ra (Biên bản,

kế hoạch, tờ trình, công văn vv). Đồng thời, căn cứ thực tế còn là những đề nghị của bộ phận tham mưu, giúp việc.

Mục đích của việc viện dẫn căn cứ này trong Quyết định nhằm phản ánh tình hình thực tế, tính khả thi của Quyết định. Khi viện dẫn căn cứ này cần đưa vào những thông tin phản ánh tình hình thực tế như kế hoạch, biên bản, tờ trình vv phản ánh về sự việc. Trong một số trường hợp đặc biệt liên quan đến cán bộ thì có thể sử dụng các cụm từ "Căn cứ nhu cầu công tác và năng lực của cán bộ" (Quyết định bổ nhiệm). Mặt khác việc viện dẫn coàn là một thủ tục trong quy trình giải quyết công việc.

Ví dụ: Quyết định khen thưởng sinh viên thì việc viện dẫn biên bản họp của Hội đồng thi đua khen thưởng là căn cứ có tính thực tế đáng tin cậy và khả thi cao nhất.

Căn cứ đề nghị của đơn vị (hoặc bộ phận) tham mưu, phụ trách

Mục đích của việc viện dẫn căn cứ này cho biết văn bản do đơn vị, bộ phận nào tham mưu, đề xuất. Căn cứ này xuất phát từ chức năng, nhiệm vụ được giao. Khi viện dẫn căn cứ cuối cùng thường sử dụng cụm từ được mẫu hóa theo Thông tư 01/2011/TT-BNV " Xét đề nghị của ….,". Trong một số trường hợp, nếu việc đề nghị đó thuộc đơn vị cấp dưới có tờ trình thì dùng cụm từ "Xét đề nghị của …tại tờ trình số…,"

III. KẾT LUẬN

Một quyết định quản lý hành chính đảm bảo tính hợp pháp, hợp lý và tính khả thi không chỉ phụ thuộc vào nội dung ban hành mà còn phụ thuộc vào các yếu tố cấu thành khác, trong đó có nội dung căn cứ ban hành. Do đó, khi soạn thảo các Quyết định, cần phải đảm bảo tính logic về trật tự pháp lý. Đồng thời, trong mỗi căn cứ đó phải có sự lựa chọn chính xác và hợp lý để viện dẫn vào văn bản. Điều này có ý nghĩa quan trọng không chỉ giúp người đọc thấy được các căn cứ là cơ sở pháp lý, căn cứ là cơ sở thực tế để đảm bảo văn bản hợp pháp, hợp lý, có tính khả thi. Đồng thời, việc viện dẫn khoa học cũng thuận lợi cho khâu duyệt văn bản (chuẩn bị hồ sơ trình ký) và công tác kiểm tra, rà soát, hệ thống hóa văn bản./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư số:01/2011/TT-BNV ban hành ngày 19 tháng 11 năm 2011 của bộ nội vụ hướng dẫn về thể thức và kỹ thuật trình bày văn bản hành chính.

2. Quyết định số 42/2007/QĐ-BGDĐT ban hành ngày 18 tháng 8 năm 2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành quy chế học sinh sinh viên.