

Họ và tên: Nguyễn Văn Thanh Tùng

MSSV: 20190090

Kiểm tra giữa kỳ: Văn hoá kinh doanh và Tinh thần khởi nghiệp

Câu 1:

- Ngày nay một doanh nghiệp có trách nhiệm xã hội liên quan đến mọi khía cạnh vận hành của một doanh nghiệp. Trách nhiệm xã hội bao gồm 4 khía cạnh: kinh tế, pháp lý, đạo đức và lòng bác ái.

- Nghĩa vụ kinh tế của doanh nghiệp đối với xã hội là:

+) Phải sản xuất hàng hoá, dịch vụ mà xã hội với một mức giá có thể duy trì doanh nghiệp ấy đồng thời làm thoả mãn nghĩa vụ của doanh nghiệp với các nhà đầu tư

+) Tìm kiếm nguồn cung ứng lao động, phát hiện những nguồn tài nguyên mới, thúc đẩy tiến bộ công nghệ, phát triển sản phẩm

+) Phân phối các nguồn sản xuất như hàng hoá và dịch vụ trong hệ thống xã hội

Trong khi thực hiện các công việc này, các doanh nghiệp thực sự góp phần vào tăng thêm phúc lợi cho xã hội, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

- Đối với người lao động, khía cạnh kinh tế của doanh nghiệp là tạo công ăn việc làm với mức thù lao xứng đáng cơ hội việc làm như nhau, cơ hội phát triển nghề và chuyên môn, hưởng thù lao tương xứng, hưởng môi trường lao động an toàn, vệ sinh và đảm bảo quyền riêng tư, cá nhân ở nơi làm việc.

- Ví dụ: một doanh nghiệp tư nhân đi tới một vùng, mở nhà máy, đồn điền có thể mang tới hàng ngàn, vạn công việc cho vùng đó. Các công ty thường sẽ có chế độ đãi ngộ như: bảo hiểm, trợ cấp ăn ở.

- Đối với người tiêu dùng, nghĩa vụ kinh tế của doanh nghiệp là cung cấp hàng hoá và dịch vụ, trách nhiệm kinh tế của doanh nghiệp còn liên quan đến vấn đề về chất lượng, an toàn sản phẩm, định giá, thông tin về sản phẩm (quảng cáo), phân phối, bán hàng và cạnh tranh.

- Ví dụ: chuỗi siêu thị Vinmart làm thuận tiện việc mua nhu yếu phẩm tại các tỉnh thành Việt Nam, sản phẩm của Vinmart đều được các cơ quan chức năng kiểm định, lấy từ các nguồn uy tín và phân phối tới tay người dùng.

Câu 2:

1) Các vấn đề xuất hiện trong tình huống trên:

- Vấn đề đạo đức trong tuyển dụng, bổ nhiệm, đãi ngộ lao động: sử dụng lao động, sử dụng chất xám của các chuyên gia nhưng đãi ngộ không xứng đáng với công sức đóng góp của họ: chủ thể ở đây là anh IT.

- Vấn đề đạo đức của người lao động đối với bí mật thương mại doanh nghiệp: cụ thể ở trên là phần mềm của tập đoàn, là thứ anh IT tạo ra trong quá trình hoạt động trong công ty, là một tài sản sở hữu của công ty.

- Vấn đề đạo đức của các đối thủ cạnh tranh: việc làm muốn lấy mã nguồn của công ty thứ nhất là một hành vi gây tổn hại tới tài sản của đối thủ, cụ thể là dùng lợi ích để lôi kéo nhân viên chủ chốt trong công ty đối thủ nhưng lại đưa ra yêu cầu mang về mã nguồn, tương đương với việc ăn cắp thông tin.

2) Có 3 đối tượng hữu quan trong tình huống trên:

- Công ty A (nơi anh IT đang làm việc): có vấn đề đạo đức, với một nhân viên có năng lực, mang lại nhuận cho công ty như vậy thì nên có đãi ngộ xứng đáng để giữ chân nhân tài.

- Công ty B: đưa ra một sự cạnh tranh phù hợp, có một đãi ngộ tốt hơn hẳn, đồng thời cũng làm anh IT thấy được giá trị của mình, giám đốc đích thân ra mặt thể hiện sự tôn trọng. Nhưng ngược lại công ty B lại đưa ra điều kiện làm lộ mã nguồn của công ty A, việc làm này cũng là 1 hành vi vi phạm đạo đức kinh doanh.

- Anh IT: là lao động nhân tài, có năng lực nhưng không được hưởng đãi ngộ xứng đáng, trong trường hợp này nếu là anh IT, em sẽ xem xét nhiều khía cạnh để giải quyết vấn đề:

+) Lựa chọn 1: yêu cầu công ty A có đãi ngộ tốt hơn cho mình, sao cho xứng đáng với thành quả mình bỏ ra. Nếu yêu cầu được chấp thuận thì ở lại công ty A cũng là một lựa chọn không tệ.

+) Lựa chọn 2: ứng xử với công ty B sao cho không vi phạm đạo đức (lấy mã nguồn của công ty A), đồng thời vẫn có thể về công ty B làm việc. Ví dụ: có thể không mang mã nguồn công ty A về, nhưng lúc về công ty B, có thể thiết kế lại theo yêu cầu của giám đốc. Việc làm này sẽ không gây tổn hại tới công ty A.

+) Lựa chọn 3: nếu không thể về công ty B, cũng không thể ở lại công ty A, anh IT có thể tìm kiếm cho mình những cơ hội khác ở bên ngoài, vì anh thực sự là người có năng lực.

Câu 3:

- Sau khi đọc chiến lược kinh doanh trên, em không thể khẳng định nó sẽ thành công hay thất bại bởi vì một chiến lược kinh doanh thành công còn phụ thuộc vào vô số yếu tố khác. Nhưng em có thể thấy được tiềm năng từ chiến lược này.

- Tiềm năng ở đây: là sự khác biệt trong cách vận hành doanh nghiệp, hình thức trả tiền tùy tâm này khác biệt so với số đông doanh nghiệp truyền thống khác. Việc khác biệt này có thể đưa vào làm trọng điểm để lôi kéo khách hàng. Ví dụ một bài báo nói về việc này cũng có thể làm tò mò người đọc, thu hút thị hiếu khách hàng, từ đó tạo thương hiệu, tăng doanh thu cho doanh nghiệp bởi nét riêng này.

- Điểm yếu: mô hình này phụ thuộc vào yếu tố con người, chính xác hơn là vấn đề văn hoá, đạo đức của khách hàng khi sử dụng dịch vụ của doanh nghiệp. Giả sử người nào sử dụng dịch vụ (mua hàng, ăn cháo) cũng không trả tiền hoặc trả một khoản nhỏ, thì doanh nghiệp sẽ không thể có lợi nhuận, thậm chí là lỗ.

- Môi trường kinh doanh lành mạnh là điều kiện cần thiết cho việc hình thành lực lượng doanh nhân. Môi trường này cần được bảo vệ bởi một hệ thống pháp lý rõ ràng, công bằng.

- Môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp vốn rất phức tạp và biến đổi không ngừng. Để tồn tại được doanh nghiệp cần có tính mềm dẻo, linh hoạt và hơn thế nữa, muốn phát triển được lâu dài, nó cần thêm năng lực chủ động kinh doanh với tính khôn ngoan, sáng suốt.

- Trong trường hợp trên, doanh nghiệp có thể quản trị rủi ro bằng cách kiểm thử hoạt động, nếu như điểm yếu của mô hình không bộc lộ rõ, doanh nghiệp hoạt động vẫn có thể tạo ra lợi nhuận, thì doanh nghiệp có thể tiếp tục. Ngược lại, cần chấn chỉnh, tạo ra các chính sách sao cho vẫn giữ được nét riêng, nhưng đồng thời giảm thiểu rủi ro, loại bỏ cái điểm yếu của mô hình.

- Hướng giải quyết: ứng dụng công nghệ AI trong quá trình kiểm định thanh toán: quét sản phẩm, đưa ra giá tiền phù hợp mà khách phải trả, đồng thời theo dõi khách hàng có hành vi bất thường và đưa ra tín hiệu cảnh báo.