

## LỜI NÓI ĐẦU

Tạp chí Khoa học Trường Đại học Hồng Đức là cơ quan ngôn luận chính thức của Trường Đại học Hồng Đức, có Mã số chuẩn quốc tế ISSN 1859 - 2759, hoạt động theo Giấy phép số 14/BTTTT-GPHĐBC ngày 01/01/2009, và Giấy phép số 125/GP-BTTTT cấp lại ngày 10 tháng 4 năm 2014 của Bộ Thông tin và Truyền thông.

Tạp chí Khoa học Trường Đại học Hồng Đức là nơi phản ánh hoạt động giáo dục, đào tạo; Công bố các tác phẩm, công trình nghiên cứu khoa học của cán bộ, giảng viên, học viên, các nhà khoa học trong và ngoài trường; Tuyên truyền phổ biến các chủ trương đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước về công tác giáo dục, đào tạo; Giới thiệu, trao đổi các kết quả nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu khoa học và công nghệ trong nước và quốc tế.

Hội đồng biên tập rất mong nhận được sự cộng tác nhiệt tình của đông đảo cán bộ giảng viên, cán bộ nghiên cứu, các nhà khoa học trong và ngoài trường để Tạp chí Khoa học Trường Đại học Hồng Đức mang đến độc giả những kết quả, thông tin có giá trị khoa học và hữu ích.

**HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP**

---

**TẠP CHÍ KHOA HỌC**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC**  
**SỐ 43 (2 - 2019)**

---

**MỤC LỤC**

1	<i>Hoàng Ngọc Ban Lê Thị Thắng</i>	Một số giải pháp tăng nguồn thu ngoài Ngân sách Nhà nước cho Trường Đại học Hồng Đức	5
2	<i>Nguyễn Thị Hồng Điệp</i>	Nhận hỗ trợ tiền mặt hay hiện vật từ con cái của người cao tuổi Việt Nam theo nhân tố ảnh hưởng	17
3	<i>Cao Thị Ngọc Hà</i>	Giải pháp phát triển doanh nghiệp khoa học công nghệ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	28
4	<i>Nguyễn Ngân Hà</i>	Nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận sử dụng dịch vụ E-banking tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Thanh Hoá	36
5	<i>Nguyễn Ngân Hà</i>	Thực trạng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Thanh Hoá	48
6	<i>Tôn Hoàng Thanh Huệ</i>	Ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý đến quyết định đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam	60
7	<i>Nguyễn Thị Loan Đỗ Minh Thủy</i>	Nâng cao kiến thức quản lý của giám đốc doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá	72
8	<i>Nguyễn Cẩm Nhung</i>	Thực trạng phát triển du lịch tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018	87

9	<i>Nguyễn Thị Thu Phương Trần Thị Lan Hương</i>	Thực trạng đánh giá rủi ro tín dụng tại ngân hàng Agribank Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa	96
10	<i>Trịnh Thị Thùy</i>	Đánh giá nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa	104
11	<i>Lê Văn Trường</i>	Xây dựng bộ tiêu chí tinh công nghiệp theo hướng hiện đại cho Thanh Hóa vào năm 2030	114
12	<i>Lê Thanh Tùng</i>	Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên Trường Đại học Hồng Đức	125
13	<i>Trịnh Tố Anh</i>	Giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên hiện nay theo tư tưởng Hồ Chí Minh	138
14	<i>Lê Thị Hòa</i>	Vận dụng quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô trong phòng chống tham nhũng ở Việt Nam hiện nay	150

# MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG NGUỒN THU NGOÀI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC CHO TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

Hoàng Ngọc Ban<sup>1</sup>, Lê Thị Thắng<sup>2</sup>

## TÓM TẮT

*Trong điều kiện khả năng của Ngân sách Nhà nước (NSNN) còn nhiều hạn chế, bên cạnh việc tăng cường tính tự chủ tài chính của các đơn vị sự nghiệp thì việc xây dựng cơ chế, hành lang pháp lý cho các trường đại học công lập huy động các nguồn vốn ngoài ngân sách Nhà nước nhằm nâng cao chất lượng đào tạo, nghiên cứu khoa học và trang trải các khoản chi phí phát sinh trong trường là hết sức cần thiết. Trong khuôn khổ bài viết này, nhóm tác giả đã nghiên cứu thực trạng huy động nguồn thu ngoài ngân sách Nhà nước của Trường Đại học Hồng Đức trong 5 năm gần đây (2013 - 2017) từ đó đề xuất các giải pháp nhằm thu hút nguồn thu ngoài ngân sách Nhà nước cho Nhà trường trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Nguồn thu ngoài ngân sách Nhà nước, Trường Đại học Hồng Đức, tự chủ tài chính.*

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong xu thế phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế tri thức cùng với tiến trình xã hội hoá giáo dục ngày càng được đẩy mạnh, trước sự cạnh tranh của các cơ sở giáo dục đại học, để trường đại học hoạt động có hiệu quả thì tất yếu cần đến nguồn tài chính. Với điều kiện khả năng nguồn ngân sách Nhà nước còn hạn chế, cần thiết có giải pháp cho các trường công lập huy động được các nguồn vốn ngoài kinh phí NSNN cấp nhằm nâng cao chất lượng đào tạo, nghiên cứu khoa học và phát triển các hoạt động của nhà trường.

Trường Đại học Hồng Đức là cơ sở đào tạo công lập trong tiến trình tự chủ tài chính cần có những biện pháp tăng nguồn thu đáp ứng hoạt động của Nhà trường. Trong khi phát triển nguồn thu học phí gặp nhiều khó khăn, do không thể tăng số lượng đào tạo để tăng nguồn thu, mức thu học phí tăng cũng có giới hạn bởi quy định mức trần học phí của Chính phủ và khả năng chi trả của người học nhưng lại có lợi thế về tiềm năng trong phát triển nguồn thu từ hoạt động thực tiễn gắn liền với đào tạo ngắn hạn tại địa phương góp phần tăng nguồn thu cho Nhà trường. Chính vì vậy việc tăng cường huy động các nguồn vốn ngoài kinh phí NSNN cho Trường Đại học Hồng Đức là thực sự cần thiết trong giai đoạn hiện nay.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Phương pháp nghiên cứu

Với mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, tác giả đã thực hiện các phương pháp nghiên cứu cụ thể như sau:

---

<sup>1,2</sup> Phòng Kế hoạch Tài Chính, Trường Đại học Hồng Đức

*Phương pháp nghiên cứu tài liệu:* Nghiên cứu tài liệu sách, báo, các thông tư quy định về huy động nguồn thu ngoài ngân sách trong trường đại học, cơ chế tự chủ tài chính.

*Phương pháp thu thập dữ liệu:* Thu thập nguồn dữ liệu sơ cấp và thứ cấp từ các tài liệu có liên quan đến tình hình các nguồn thu tại Trường Đại học Hồng Đức, phỏng vấn, quan sát và tham khảo ý kiến đánh giá chung của các chuyên gia đại diện trong Trường Đại học Hồng Đức như lãnh đạo trường, lãnh đạo các phòng ban chức năng, các khoa đào tạo.

*Phương pháp tổng hợp, phân tích dữ liệu:* Để phân tích số liệu đã qua khâu xử lý, tác giả dự kiến sử dụng Phương pháp phân tích các chỉ tiêu tính toán được, số tương đối, số tuyệt đối,... nhằm mục tiêu đánh giá và đưa ra kết luận về các nội dung liên quan đến thực trạng nguồn thu NSNN tại Trường Đại học Hồng Đức.

## 2.2. Kết quả nghiên cứu

### 2.2.1. Thực trạng huy động nguồn thu ngoài ngân sách Nhà nước của Trường Đại học Hồng Đức trong 5 năm gần đây (2013 - 2017)

Nguồn thu của Trường Đại học Hồng Đức bao gồm nguồn thu từ NSNN cấp, các nguồn thu sự nghiệp (học phí, lệ phí, các nguồn thu sự nghiệp khác) và thu từ hoạt động nghiên cứu khoa học. Trong đó, nguồn thu NSNN cấp chiếm tỷ trọng lớn, các nguồn thu sự nghiệp và nguồn thu từ hoạt động nghiên cứu khoa học của trường khá hạn chế nên trường chỉ thực hiện tự đảm bảo một phần kinh phí hoạt động thường xuyên. Phần kinh phí hoạt động hằng năm còn thiếu được NSNN mà trực tiếp là UBND tỉnh Thanh Hóa cấp để bổ sung kinh phí hoạt động thường xuyên, thực hiện chương trình mục tiêu, thực hiện các nhiệm vụ đầu tư xây dựng cơ bản.

**Bảng 1. Tổng hợp các nguồn thu của Trường Đại học Hồng Đức giai đoạn 2013 - 2017**

TT	Chi tiết các nguồn thu	2013		2014		2015		2016		2017	
		Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
I	NSNN cấp	85.296	66,13	91.675	65.84	120.306	70,96	107.851	68,18	104.766,8	64,89
1	Kinh phí hoạt động thường xuyên	77.836	60,35	83.474	59.95	108.862	64,21	97.317	61,52	87.239	54,03
2	Kinh phí hoạt động không thường xuyên	7.460	5,78	8.201	5.89	11.444	6.75	10.534	6,66	17.527,8	10,86

II	Nguồn thu sự nghiệp	39.844	30,89	41.960	30.13	42.495	25,05	42.766	27,03	43.097	26,69
1	Học phí	33.536	23.3	35.833	25.74	36.440	21,49	36.860	23,30	37.531	23,24
2	Lệ phí	2.051	1.02	1.540	1.11	1.308	0,77	3.198	3,73	1.348	0,83
3	Thu sự nghiệp khác	4.257	1.78	4.587	3,28	4.747	2.79	2.708	1.72	4.218	2,62
III	NCKH	3.485	2,98	5.594	4.02	6.738	3,98	7.551	4.77	13.586	8,41
	Tổng	128.985	100	139.229	100	169.539	100	158.168	100	161.449,8	100

Nguồn: Báo cáo tài chính của Trường Đại học Hồng Đức năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017

Số liệu ở bảng 1 cho thấy, tổng nguồn thu của Trường Đại học Hồng Đức tăng dần qua các năm, năm 2013 tổng nguồn thu là 128.985 triệu đồng trong đó: nguồn NSNN cấp là 85.296 triệu đồng, nguồn thu sự nghiệp là 39.844 triệu đồng và nguồn thu khoa học là 3.485 triệu đồng. Đến năm 2015 tổng nguồn thu tăng lên mức 169.539 triệu đồng, tương đương với tăng 31,44% qua 3 năm. Mức tăng này là rất đáng kể đối với một trường đại học địa phương như đại học Hồng Đức. Năm 2017, tổng nguồn thu vẫn ở mức 161.449,8 triệu đồng trong đó: nguồn NSNN cấp là 104.766,8 triệu đồng, nguồn thu sự nghiệp là 43.097 triệu đồng và nguồn thu khoa học là 13.586 triệu đồng. Trong ba nguồn thu của trường thì thu từ NSNN chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm khoảng từ 60% đến trên 70% tổng số thu. Điều đó cho thấy đây vẫn là nguồn thu chủ yếu của Nhà trường.

Thu hoạt động sự nghiệp chiếm tỷ lệ từ 22% đến 30%, tỷ trọng nguồn thu hoạt động sự nghiệp tăng giảm không đều qua các năm. Nguyên nhân là do các yếu tố của thu sự nghiệp như học phí, lệ phí và các khoản thu khác tăng, giảm không đồng đều giữa các năm bởi phụ thuộc vào khối lượng sinh viên đăng kí thi và học tại trường.

Thu từ nghiên cứu khoa học ngày càng tăng từ năm 2013 đến năm 2017. Điều này chứng tỏ nhà trường đã chú trọng đến phát triển các đề tài nghiên cứu khoa học cấp tỉnh, cấp bộ, cấp Nhà nước cũng như công tác ứng dụng, chuyển giao khoa học công nghệ. Cụ thể là trong 2 năm 2016 đến 2017, thu từ NCKH tăng gần gấp 2 lần từ 7.551 triệu đồng đến 13.586 triệu đồng

### 2.2.2. Thực trạng nguồn thu hoạt động sự nghiệp

Trong điều kiện nguồn NSNN đầu tư cho giáo dục, đào tạo còn hạn chế, Nhà nước khuyến khích các trường đại học tăng nguồn thu từ các hoạt động sự nghiệp. Những năm gần đây, Trường Đại học Hồng Đức cũng đã chú trọng các nguồn thu sự nghiệp thông qua các hoạt động mở rộng quy mô đào tạo, đa dạng hóa các loại hình đào tạo, hình thức đào tạo, liên kết đào tạo, cung cấp thêm các loại hình dịch vụ để tăng nguồn thu cho Nhà trường; mức thu học phí năm học 2017 - 2018 đã được điều chỉnh tăng lên nhằm đảm bảo kinh phí đào tạo. Vì vậy, nguồn thu từ hoạt động sự nghiệp của trường qua các năm đã tăng lên đáng kể, giảm bớt gánh nặng cho NSNN, giảm bớt sự phụ thuộc vào nguồn NSNN và ngày càng đóng vai trò quan trọng trong tổng nguồn kinh phí của trường.

**Bảng 2. Cơ cấu nguồn thu sự nghiệp của Trường Đại học Hồng Đức giai đoạn 2013 - 2017**

TT	Chi tiết các khoản thu	2013		2014		2015		2016		2017	
		Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
I	Học phí	33.536	84,17	35.833	85,40	36.440	85,76	36.860	86,19	37.531	87,08
1	Học phí hệ chính quy	19.192	48,17	22.593	53,85	21.668	51,00	21.054	49,23	24.939,5	57,87
2	Học phí hệ không chính quy	10.954	27,49	11.002	26,22	12.071	28,4	11.305	26,43	6.327,5	15,40
3	Học phí đào tạo sau đại học	3.176	7,97	2.052	4,89	2.513	5,92	4.215	9,86	5.925	13,03
4	Học phí trường mầm non thực hành	214	0,54	186	0,44	188	0,44	286	0,67	339	0,78
II	Lệ phí	2.051	5,15	1.540	3,67	1.308	3,07	3.198	7,48	1.348	3,12
1	Lệ phí tuyển sinh hệ chính quy	1.193	2,99	950	2,26	575	1,35	2.332	5,45	294	0,68
2	Lệ phí tuyển sinh và tốt nghiệp hệ không chính quy	858	2,16	590	1,41	733	1,72	866	2,03	1.054	2,44
III	Các khoản thu sự nghiệp khác	4.257	10,68	4.587	10,93	4.747	11,17	2.708	6,33	4.218	9,8
	Tổng	39.844	100	41.960	100	42.495	100	42.766	100	43.097	100

Nguồn: Báo cáo công khai quyết toán NSNN của Trường Đại học Hồng Đức năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017



Trong tổng số nguồn thu hoạt động sự nghiệp của Trường Đại học Hồng Đức, thu học phí là nguồn thu chủ yếu góp phần giúp trường tăng nguồn thu, giảm bớt khó khăn trong việc đảm bảo nhu cầu kinh phí chi thường xuyên và tự bù đắp kinh phí cải cách tiền lương. Tổng thu học phí từ hệ chính quy, hệ không chính quy, hệ đào tạo sau đại học, trường mầm non thực hành giai đoạn 2013-2017 chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số thu hoạt động thường xuyên của trường và duy trì ở mức ổn định. Năm 2013 số thu học phí là 33.536 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 84,17% tổng thu sự nghiệp, trong đó thu học phí từ hệ chính quy 19.192 triệu đồng, học phí từ hệ không chính quy 10.954 triệu đồng, học phí từ hệ đào tạo sau đại học là 3.176 triệu đồng, học phí từ trường mầm non thực hành là 214 triệu đồng. Đến năm 2017, học phí thu được 37.531 triệu đồng, chiếm 87,08% tổng nguồn thu sự nghiệp của trường. Như vậy qua các năm từ 2013-2017, nhận thấy thu từ học phí của hệ chính quy, hệ không chính quy có xu hướng giảm.

Học phí từ hệ đào tạo sau đại học tăng lên qua các năm (cụ thể năm 2014 là 2.052 triệu đồng thì năm 2017 là 5.925 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng 188,74%) bởi trong năm các 2015, 2016, 2017 nhà trường được Bộ giáo dục cho phép tuyển sinh một số ngành thạc sĩ đáp ứng theo nhu cầu của xã hội như: Thạc sĩ quản trị kinh doanh, Thạc sĩ quản lý giáo dục, Thạc sĩ kế toán. Bên cạnh đó chất lượng trường mầm non thực hành tăng, nên thu học phí năm 2017 của trường mầm non thực hành cũng tăng đáng kể.

#### *Thu lệ phí*

Số thu lệ phí của trường bao gồm thu lệ phí tuyển sinh hệ chính quy và lệ phí tuyển sinh và xét tốt nghiệp hệ không chính quy. Tổng số thu lệ phí ở mức 2.051 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 5,15% tổng thu sự nghiệp năm 2013 và 1.540 triệu đồng chiếm tỷ lệ 3,67% tổng thu sự nghiệp năm 2014. Năm 2015, mức thu lệ phí chiếm 3,07% tổng thu sự nghiệp của trường, cụ thể thu được 1.308 triệu đồng lệ phí, trong đó có 575 triệu đồng lệ phí tuyển sinh hệ chính quy, tương đương 1,35%. Năm 2016, tổng số thu lệ phí là 3.198 triệu đồng, đạt 7,48% tổng thu sự nghiệp, tăng 144,5% so với năm 2015. Năm 2017 do Bộ GD&ĐT tổ chức thi trung học phổ thông tại các trường trung học phổ thông, Nhà trường không được giao chủ trì cụm thi như các năm trước, do vậy tổng số thu lệ phí giảm mạnh chỉ còn 1.348 triệu đồng.

#### *Các khoản thu sự nghiệp khác*

Các khoản thu sự nghiệp khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn thu của Trường Đại học Hồng Đức. Năm 2013, thu sự nghiệp khác là 4.257 triệu đồng, chiếm 10,68% trong tổng thu sự nghiệp, trong đó thu dịch vụ, lũy kế là 3.878 triệu đồng, chiếm 91,1% trong tổng thu sự nghiệp khác. Năm 2014, thu sự nghiệp khác là 4.587 triệu đồng, chiếm 10,93% trong tổng thu sự nghiệp, trong đó thu dịch vụ, lũy kế là 3.195 triệu đồng, chiếm 69,65% trong tổng thu sự nghiệp khác. Năm 2015, thu sự nghiệp khác tăng lên ở mức 4.747 triệu đồng, chiếm 11,17% trong tổng thu sự nghiệp, trong đó thu dịch vụ, lũy kế là 3.699 triệu đồng, chiếm 77,92% trong tổng thu sự nghiệp khác. Năm 2016, thu sự nghiệp khác giảm

mạnh còn ở mức 2.708 triệu đồng, chỉ chiếm 6,33% trong tổng thu sự nghiệp, trong đó thu dịch vụ, lũy kế là 2.527 triệu đồng, chiếm trong tổng thu sự nghiệp khác. Năm 2017, thu sự nghiệp tăng lên ở mức 4.218 triệu đồng, chiếm 9,8% tổng thu sự nghiệp trong đó thu dịch vụ, lũy kế là 2.835 triệu đồng chiếm 67,2%; Thu từ thanh lý, photo đã tăng lên đến 1.383 triệu đồng, nhiều nhất trong giai đoạn từ 2013 - 2017.

**Bảng 3. Các khoản thu sự nghiệp khác**

STT	Năm	Thu sự nghiệp khác		
		Thu dịch vụ, lũy kế (triệu đồng)	Thu sự nghiệp khác (Thanh lý, photo) (triệu đồng)	Cộng (triệu đồng)
1	2013	3.878	379	4.257
2	2014	3.195	1.392	4.587
3	2015	3.699	1.048	4.747
4	2016	2.527	181	2.708
5	2017	2.835	1.383	4.218
Cộng		18.134	4.383	22.517

*Nguồn: Báo cáo tài chính các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017*

### 2.2.3. Thực trạng nguồn thu từ hoạt động nghiên cứu khoa học

Nguồn thu từ hoạt động NCKH của Nhà trường bao gồm nguồn thu từ đề tài cấp Tỉnh, cấp Nhà nước, cấp Bộ và các hoạt động chuyển giao khác cụ thể như sau:

**Bảng 4. Nguồn thu hoạt động NCKH từ đề tài các cấp và chuyển giao khác**

TT	Chi tiết các khoản thu	2013		2014		2015		2016		2017	
		Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
1	NCKH cấp Tỉnh	2.114	60,66	2.407	43,03	1.804	26,77	4.480	59,33	6.667,57	49,11
2	NCKH cấp Nhà nước, cấp Bộ	420	12,05	1.650	29,50	1.672	24,81	1.505	19,93	4.666,65	34,37
3	Chuyển giao khác	951	27,29	1.537	27,47	3.262	48,42	1.566	20,74	2.242	16,52
	Tổng	3.485	100	5.594	100	6.738	100	7.551	100	13.576,22	100

*Nguồn: Báo cáo tài chính các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017*

Từ bảng số liệu trên ta thấy: Nguồn thu từ hoạt động NCKH có xu hướng tăng lên qua các năm: năm 2013 tổng thu từ NCKH 3.845 triệu đồng, năm 2014 tăng lên ở mức 5.594 triệu đồng, năm 2015 tăng lên ở mức 6.738 triệu đồng, năm 2016 tăng lên ở mức 7.551 triệu đồng. Đến năm 2017, thu từ hoạt động này tăng đến 13.576,22 triệu đồng. Về cơ cấu nguồn thu: Nguồn thu từ đề tài NCKH cấp tỉnh trong các năm 2013, 2014, 2016 chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn thu từ NCKH. Nguồn thu từ đề tài cấp NN, cấp bộ và từ chuyên gia năm 2014, 2016 tương đối đều nhau. Riêng năm 2015, thu từ chuyên gia có bước đột phá lớn chiếm 48,42% trong tổng thu từ NCKH. Đến năm 2017, nguồn thu từ NCKH cấp tỉnh giảm nhẹ còn 49,11%. Trong khi đó, nguồn thu từ NCKH cấp tỉnh, cấp bộ tăng mạnh, chiếm đến 34,37% (4.666,65 triệu đồng).

#### *2.2.4. Đánh giá thực trạng tăng nguồn thu ngoài NSNN cho Trường Đại học Hồng Đức*

##### *2.2.4.1. Những kết quả đạt được*

*Thứ nhất, tăng quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của trường trong công tác quản lý tài chính*

Việc áp dụng Nghị định 43/2006/NĐ-CP giúp trường mở rộng quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm về tài chính. Nhà trường từng bước được quyết định các khoản thu, mức thu đối với các hoạt động sản xuất cung ứng dịch vụ, chủ động khai thác nguồn lực tài chính, đặc biệt là nguồn tài chính ngoài NSNN để chi cho hoạt động đào tạo, nghiên cứu, phát huy tính dân chủ, chủ động, sáng tạo của người lao động; nâng cao kỹ năng quản lý, chất lượng hoạt động sự nghiệp của Nhà trường.

*Thứ hai, hoạt động quản lý tài chính được thực hiện chủ động hơn, đảm bảo công khai, minh bạch*

Nhà trường đã chủ động xây dựng kế hoạch sử dụng nguồn kinh phí trong năm, thực hiện các giải pháp đảm bảo đủ kinh phí cho những nhiệm vụ trọng tâm, xây dựng quy chế chi tiêu nội bộ sát với các nhiệm vụ thực tế, mức chi hợp lý; xác định mức thu linh hoạt trong giới hạn Nhà nước cho phép. Áp dụng cơ chế tự chủ trong quản lý tài chính góp phần đảm bảo yêu cầu về công khai, minh bạch trong hoạt động tài chính.

*Thứ ba, nhà trường đã xây dựng được mức học phí cho từng nhóm ngành trong năm học 2017 - 2018 phù hợp với chi phí đào tạo trong điều kiện nguồn hỗ trợ từ NSNN còn hạn chế*

Ngoài ra nhà trường đã thực hiện miễn giảm học phí cho một số đối tượng góp phần phát triển giáo dục đào tạo, từng bước thực hiện công bằng xã hội trong giáo dục đại học, động viên khuyến khích các đối tượng chính sách và người nghèo được học tập.

*Thứ tư, trong những năm gần đây, Nhà trường quan tâm đến công tác nghiên cứu khoa học đem lại nguồn thu ngoài NSNN. Một số đề tài đã được ứng dụng và chuyển giao thành công*

Qua phân tích nguồn thu từ hoạt động nghiên cứu khoa học của Nhà trường trong giai đoạn 2013 - 2017 đã minh chứng rất rõ cho sự quan tâm của Nhà trường đến công tác nghiên cứu khoa học từ việc tăng số lượng đề tài NCKH cấp tỉnh, cấp Bộ, cấp Nhà nước đến hoạt động chuyển giao đề tài NCKH đem lại nguồn thu đáng kể ngoài NSNN cho Nhà trường.

#### 2.2.4.2. Một số nguyên nhân của hạn chế trong công tác tăng nguồn thu của trường

Bên cạnh những kết quả tích cực nêu trên, việc huy động các nguồn lực tài chính ngoài NSNN tại Trường Đại học Hồng Đức cũng còn một số hạn chế cần khắc phục.

##### *Thứ nhất, chưa khai thác tối đa các nguồn lực của Nhà trường*

Nguồn lực của Nhà trường bao gồm: nguồn nhân lực, vật lực, môi trường, thông tin... Trường Đại học Hồng Đức có đội ngũ giảng viên đủ về số lượng và đảm bảo về mặt chất lượng, hệ thống chương trình, giáo trình, tài liệu giảng dạy... Ngoài ra, trường còn được đầu tư về cơ sở vật chất học tập, thực hành, thí nghiệm... Tuy nhiên quá trình sử dụng nguồn nhân lực của Nhà trường chưa lớn, chưa thực sự hiệu quả.

*Thứ hai, vấn đề ứng dụng, chuyển giao các đề tài nghiên cứu khoa học thực hiện tại trường còn nhiều khó khăn*

Như trên đã nói, mặc dù nguồn thu từ hoạt động nghiên cứu khoa học có xu hướng tăng lên do số lượng đề tài NCKH cấp Tỉnh, cấp Bộ, cấp Nhà nước tăng nhưng một số đề tài vẫn sử dụng nguồn kinh phí của Nhà trường. Hơn nữa, vấn đề ứng dụng, chuyển giao các đề tài nghiên cứu khoa học còn nhiều bất cập do các nhà nghiên cứu chưa liên kết được với các doanh nghiệp, các nhà đầu tư. Bên cạnh đó, vẫn còn khoảng cách giữa “sản phẩm mẫu” với “sản phẩm thực tế” nên việc giới thiệu sản phẩm từ nghiên cứu khoa học ra thị trường gặp nhiều khó khăn.

*Thứ ba, chưa chủ động và mở rộng hơn nữa các dịch vụ đào tạo và dịch vụ khác của Nhà trường*

Các dịch vụ đào tạo của Nhà trường như liên kết đào tạo, đào tạo ngắn hạn... đã được thực hiện tuy nhiên mới đạt kết quả ở một số đơn vị trực thuộc. Chưa có nhiều chương trình kết hợp đào tạo giữa Nhà trường với đơn vị sử dụng lao động. Hoạt động của Trường Mầm non thực hành chưa tốt, chưa đảm bảo lấy thu bù chi.

Bên cạnh đó, một số loại dịch vụ khác như căng tin, nhà ăn, quán photo cũng cần lựa chọn được người cung ứng dịch vụ tốt để tạo được nguồn thu thường xuyên cho Nhà trường.

*Thứ tư, những năm gần đây số lượng học sinh, sinh viên tham gia theo học tại trường giảm, gây ảnh hưởng đến nguồn thu từ học phí, lệ phí của Nhà trường*

Số lượng sinh viên tham gia theo học tại trường bị giảm đi đáng kể do nhiều nguyên nhân bao gồm cả nguyên nhân chủ quan và khách quan. Xét về chủ quan, chương trình đào tạo của một số ngành tuy đã đổi mới nhưng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của thực tế vì vậy nhiều sinh viên ra trường chưa có việc làm gây hiệu ứng không mấy tích cực cho công tác tuyển sinh của Nhà trường.

*Thứ năm, việc huy động các nguồn thu từ đóng góp của cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức xã hội còn hạn chế*

Thực tế cho thấy, không phải lúc nào việc vận động sự đóng góp của cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức xã hội cũng dễ dàng. Bởi họ chưa thấy nhiều lợi ích từ việc đầu tư

vào giáo dục đại học ở trường. Hơn nữa, trong điều kiện kinh doanh còn nhiều khó khăn, họ cũng cân nhắc trong vấn đề bỏ ra kinh phí để đầu tư cho giáo dục.

*Thứ sáu, Nhà trường chưa thu hút được vốn đầu tư từ nước ngoài*

Vấn đề thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài là bài toán khó của cả hệ thống giáo dục Việt Nam. Hiện nay, các nhà đầu tư chủ yếu tiến hành các dự án ở các thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh... Một số rào cản như hệ thống văn bản pháp luật về đầu tư nước ngoài vào giáo dục Việt Nam còn nhiều bất cập; các dự án xây dựng chưa thực sự chú trọng đến vấn đề xúc tiến, quảng bá với nhà đầu tư nước ngoài.

### **2.3. Một số giải pháp tăng nguồn thu ngoài NSNN cho Trường Đại học Hồng Đức**

Muốn tăng mức tự chủ tài chính trong thời gian tới, Trường Đại học Hồng Đức cần có các giải pháp để nâng cao chất lượng, đa dạng hoá hoạt động nhằm tăng cường thu hút nguồn thu cho Nhà trường, đặc biệt là các nguồn thu từ hoạt động sự nghiệp để có thể chủ động hơn trong đảm bảo nguồn kinh phí hoạt động.

#### *2.3.1 Phát huy tối đa các nguồn lực hiện có của Nhà trường*

Để tăng nguồn thu cho Nhà trường cần có biện pháp khai thác tối đa nguồn nhân lực trong công tác đào tạo, NCKH, các hoạt động dịch vụ khác:

Tăng cường sử dụng nguồn nhân lực trình độ cao trong công tác đào tạo, nghiên cứu khoa học cũng như hợp tác, liên kết trong phát triển các hoạt động dịch vụ nhằm tăng nguồn thu trong Nhà trường.

Tăng cường sử dụng cơ sở vật chất, thiết bị, phòng học, phòng đặc thù, phòng thí nghiệm.

#### *2.3.2. Phát triển các hoạt động nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ, gắn khoa học với đào tạo và thực tế sản xuất*

Nhà trường cần có các biện pháp nâng cao chất lượng hoạt động khoa học công nghệ của trường, từ đó thu hút thêm các hợp đồng NCKH, các dự án cấp Nhà nước, cấp Bộ, cấp Tỉnh để nâng cao thu nhập cho cán bộ giảng viên trong trường, tạo điều kiện nâng cao uy tín của trường trong lĩnh vực NCKH đồng thời có được nguồn thu từ NSNN cấp cho hoạt động NCKH. Triển khai hoạt động NCKH vào thực tế cụ thể cho từng giai đoạn như sau:

Để tạo ra sức mạnh của NCKH, Nhà trường có thể hình thành các nhóm nghiên cứu khoa học và thúc đẩy hoạt động của các nhóm NCKH theo từng lĩnh vực nghiên cứu.

Đối với giai đoạn triển khai áp dụng kết quả đề tài NCKH vào thực tế: Nghiên cứu xây dựng danh mục, hình thức và mức độ ưu đãi đầu tư đối với các dự án nhằm tăng cường cơ sở vật chất, áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ cho Trường Đại học Hồng Đức. Đối với những lĩnh vực khoa học có tính ứng dụng thực tiễn cao như Nông Lâm Ngư nghiệp, Kỹ thuật Công nghệ, Công nghệ Thông tin, Nhà trường cần hợp tác nhiều hơn với các doanh nghiệp để có thể nghiên cứu, chuyển giao ứng dụng khoa học công nghệ, xây dựng

mô hình kết hợp giữa đào tạo - NCKH và sản xuất. Từ đó, mang lại nguồn thu từ việc NCKH và chuyển giao công nghệ cho Nhà trường. Để ứng dụng các kết quả nghiên cứu vào thực tế có thể làm theo hai cách sau:

Thực hiện liên kết khoa học với các doanh nghiệp

Trường Đại học Hồng Đức thành lập “Doanh nghiệp khoa học và công nghệ” trong trường đại học để thực hiện việc thương mại hóa, chuyển giao các kết quả nghiên cứu đã được bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ.

### *2.3.3. Đẩy mạnh việc cung cấp các hoạt động dịch vụ đào tạo của Nhà trường*

Trường Đại học Hồng Đức cần thực hiện đa dạng hóa các nguồn thu từ các hợp đồng đào tạo, các hoạt động dịch vụ đào tạo bằng những cách sau:

Hợp tác giữa Trường Đại học Hồng Đức với doanh nghiệp - người sử dụng các sản phẩm đào tạo và dịch vụ của Nhà trường. Trong quá trình hợp tác này, doanh nghiệp thu được lợi nhuận từ việc bán sản phẩm. Còn Nhà trường có nguồn thu từ việc hợp tác với doanh nghiệp.

Tăng cường các nguồn thu từ các hoạt động đào tạo liên kết. Đây là hoạt động mang lại nguồn thu đáng kể cho Nhà trường đồng thời giảng viên có điều kiện đi sâu tìm hiểu kinh nghiệm thực tiễn, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiên cứu, tìm hiểu bài giảng đáp ứng yêu cầu của chương trình đào tạo ngắn hạn.

Mở rộng phát triển dịch vụ đào tạo Trường Mầm non thực hành. Hiện nay tại Trường Mầm non thực hành theo báo cáo thu chi của trường thì nguồn thu không đủ để bù đắp các khoản chi phí của trường. Trong khi thực tế hiện nay mô hình các trường mầm non tư nhân đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, nhiều trường hướng tới phát triển các trường thành các trường mầm non quốc tế chứng tỏ nhu cầu thị trường về các trường mầm non đạt chuẩn, chất lượng cao ngày càng nhiều. Do đó, Trường Đại học Hồng Đức cần phát triển trường mầm non thực hành thành trường mầm non chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của bậc phụ huynh là cần thiết.

Tăng cường các hoạt động liên kết đào tạo ở các bậc cao: thạc sĩ, tiến sĩ, mở rộng địa bàn đào tạo ra ngoài tỉnh.

Đẩy mạnh việc cung cấp các hoạt động dịch vụ khác của Nhà trường: dịch vụ nhà ăn, căng tin, dịch vụ trông xe, photo,... Nhà trường cần thay đổi quan điểm trong việc cung cấp dịch vụ, tổ chức đấu thầu rộng rãi, lựa chọn những người có khả năng cung cấp dịch vụ tốt nhất, thực hiện khoán kinh phí theo nguyên tắc lấy thu bù chi, từ đó mang lại thêm nguồn thu cho Nhà trường.

Huy động tối đa nguồn vốn đầu tư từ xã hội cho Nhà trường. Trong xu thế đẩy mạnh xã hội hoá hoạt động giáo dục, Nhà trường cần huy động tối đa nguồn vốn đầu tư từ xã hội cho việc thực hiện các mục tiêu phát triển của Nhà trường, bao gồm: vốn huy động của cán bộ giảng viên, vốn liên doanh, liên kết. Đây là những nguồn vốn giúp Nhà trường có thể chủ động trong việc cải thiện điều kiện cơ sở vật chất hạ tầng, từng bước hiện đại hoá trang thiết bị phục vụ giảng dạy.

#### *2.3.4. Đẩy mạnh thu hút học sinh, sinh viên các hệ đào tạo tại trường nhằm tăng nguồn thu sự nghiệp*

Nhà trường tiến hành mở rộng loại hình đào tạo, các bậc đào tạo, các ngành đào tạo để thu hút học sinh, sinh viên, học viên. Đồng thời đổi mới công tác đào tạo, nâng cao chất lượng đào tạo, xây dựng chương trình đào tạo phù hợp với yêu cầu thực tế, theo hướng phát huy năng lực người học, đáp ứng nhu cầu xã hội, đào tạo gắn với yêu cầu sử dụng nguồn nhân lực của các cơ sở sản xuất kinh doanh và các tổ chức kinh tế trong Tỉnh, đảm bảo người học sau khi ra trường có khả năng làm việc thực tế. Ngoài ra, Nhà trường cũng cần đặt ra lộ trình tăng học phí phù hợp với khung học phí Nhà nước quy định và khả năng chi trả thu nhập của gia đình người học.

#### *2.3.5. Tăng cường huy động nguồn thu từ đóng góp của cá nhân, doanh nghiệp và các tổ chức xã hội*

Với mục tiêu tiếp tục xã hội hóa giáo dục trong đó có Giáo dục đại học, Trường Đại học Hồng Đức cần tăng cường việc tiếp nhận quà tặng, đóng góp, hỗ trợ tài chính cho hoạt động của Nhà trường từ các tổ chức, cá nhân hoặc học bổng từ các quỹ giáo dục, các doanh nghiệp. Muốn vậy Trường Đại học Hồng Đức cần xây dựng và phát triển mối quan hệ với cộng đồng các doanh nghiệp, giúp họ thấy được lợi ích khi đầu tư vào giáo dục trong Nhà trường. Tăng cường khuyến khích, ưu đãi hoặc tôn vinh đối với các tổ chức, cá nhân mang lại nguồn thu cho trường. Chú trọng phát triển hoạt động gây quỹ cho Nhà trường. Đây là hoạt động nhằm kêu gọi sự hỗ trợ, đóng góp của các tổ chức cộng đồng doanh nghiệp, cựu sinh viên và cá nhân cho các hoạt động trong Nhà trường.

#### *2.3.6. Chủ động thu hút nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài*

Hiện nay, tại Trường Đại học Hồng Đức cũng đã tiến hành một số chương trình đào tạo liên kết với nước ngoài ở bậc đại học và cao học. Nhằm có được các nguồn lực tài chính ngoài NSNN, Trường Đại học Hồng Đức có thể tận dụng các mối quan hệ về liên kết đào tạo để xây dựng các đề án, dự án kêu gọi nguồn vốn đầu tư của nước ngoài tham gia đầu tư cơ sở vật chất và đầu tư cho hoạt động nghiên cứu khoa học.

### **3. KẾT LUẬN**

Trong quá trình triển khai áp dụng cơ chế tự chủ tài chính, Trường Đại học Hồng Đức đã có những chuyển biến tích cực về mọi mặt. Là một trường Đại học địa phương với nhiều khó khăn về đội ngũ cán bộ, cơ sở vật chất nhưng trường cũng đã đạt được những kết quả bước đầu quan trọng trong thực hiện cơ chế tự chủ tài chính. Để tăng nguồn thu ngoài NSNN tại Trường Đại học Hồng Đức, trong thời gian tới cần thực hiện một số giải pháp như: Tăng cường khai thác các nguồn tài chính từ việc tăng thêm các nguồn thu sự nghiệp từ học phí, lệ phí, phát triển các hoạt động ứng dụng và chuyển giao khoa học - công nghệ, gắn khoa học với đào tạo và thực tế sản xuất, đẩy mạnh việc cung ứng các dịch vụ khác, tăng cường huy động nguồn thu từ các tổ chức, cá nhân doanh nghiệp và thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài. Từng bước tăng mức độ tự chủ của Trường Đại học Hồng Đức.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trần Quang Hùng (2016), *Chính sách học phí đại học của Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.
- [2] Phùng Xuân Nhạ và các cộng sự (2012), *Đổi mới cơ chế tài chính hướng tới nền giáo dục đại học tiên tiến, tự chủ*, Kỷ yếu hội thảo Đổi mới cơ chế tài chính đối với giáo dục đại học, Ủy Ban Tài chính - Ngân sách của Quốc hội, Bộ Tài chính và UNDP đồng tổ chức tại Hà Nội tháng 11/2012.
- [3] Trường Đại học Hồng Đức, *Báo cáo tài chính, báo cáo 3 công khai của Trường Đại học Hồng Đức (các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017)*.
- [4] Trường Đại học Hồng Đức, *Công khai dự toán Ngân sách Nhà nước (các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017)*, Quyết định số 75/QĐ-ĐHHĐ ngày 17/1/2013, Số 806/QĐ-ĐHHĐ ngày 16/5/2014, Số 139/QĐ-ĐHHĐ ngày 28/1/2015, Số 69/QĐ-ĐHHĐ ngày 14/1/2016, Số 127/QĐ-ĐHHĐ ngày 7/1/2017 của Hiệu trưởng Trường Đại học Hồng Đức.
- [5] Trường Đại học Hồng Đức, *Công khai quyết toán Ngân sách Nhà nước (các năm 2013, 2014, 2015, 2016, 2017)*, Quyết định số 259/QĐ-ĐHHĐ ngày 09/02/2015, Số 1378/QĐ-ĐHHĐ ngày 28/8/2015, Số 1066/QĐ-ĐHHĐ ngày 24/6/2016, Số 1199/QĐ-ĐHHĐ ngày 26/7/2017, Số 2056/QĐ-ĐHHĐ ngày 30/11/2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Hồng Đức.

## SOME SOLUTIONS TO INCREASE NON-STATE REVENUES SOURCE FOR HONG DUC UNIVERSITY

Hoang Ngoc Ban, Le Thi Thang

### ABSTRACT

*In the current situation, the state budget is limited. In addition to the strengthening of the financial autonomy of the public service delivery agencies, it is necessary to establish mechanisms and legal corridors for public universities in order to mobilize non-state revenue sources; from which to raise the quality of training and scientific research and cover expenses incurred in the universities. Within the framework of this article, the author has studied the current status of raising non-state revenues for Hong Duc University in the recent five years (2013 - 2017), thereby proposing solutions to attract non-state revenues source for the university in the coming time.*

**Keywords:** *Non-state revenues source, Hong Duc University, the financial autonomy.*



# NHẬN HỖ TRỢ TIỀN MẶT HAY HIỆN VẬT TỪ CON CÁI CỦA NGƯỜI CAO TUỔI VIỆT NAM THEO NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG

Nguyễn Thị Hồng Điệp<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Già hóa dân số nhanh tạo nên áp lực tài chính cho ngân sách nhà nước vì gánh nặng an sinh xã hội cho người cao tuổi (NCT). An sinh thu nhập cho NCT Việt Nam chủ yếu từ các nguồn: thu nhập từ tham gia làm việc, thu nhập từ trợ cấp của Chính phủ, thu nhập từ hỗ trợ tài chính của con cái, thu nhập từ lợi tức. Mặc dù, có sự thay đổi về mô hình gia đình ở Việt Nam như hiện nay, nhưng sự hỗ trợ tiền mặt hay hiện vật từ con cái cho NCT vẫn chiếm tỷ lệ lớn trong nguồn thu nhập của NCT. Tác giả đánh giá thực trạng tỷ lệ NCT Việt Nam nhận hỗ trợ tiền mặt hay hiện vật từ con cái theo giới tính và khu vực, đề xuất một số khuyến nghị dựa trên các nhân tố có thể có tác động thực sự đến khả năng nhận hỗ trợ từ con cái của NCT.*

**Từ khóa:** Người cao tuổi, nhận hỗ trợ từ con cái, Việt Nam.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việt Nam là nước đang trong quá trình già hóa dân số rất nhanh, trong nhóm 5 nước có tốc độ nhanh nhất thế giới. Theo công bố của Liên Hiệp Quốc (LHQ), xu thế già hóa thế giới đang tăng nhanh, trung bình tuổi thọ tăng khoảng 5 giờ/ngày, tương đương tăng 3 tháng/năm. Theo số liệu công bố chính thức của hai cuộc Tổng điều tra dân số Việt Nam: năm 1999, tuổi thọ bình quân là 70,1 và năm 2009, là 72,8. Như vậy, tuổi thọ bình quân của Việt Nam tăng 6,4 giờ/ngày, tương đương với 3,24 tháng/năm, điều này thể hiện mức độ tăng của người cao tuổi (NCT) Việt Nam nhanh hơn tốc độ tăng NCT của thế giới.

Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới (WB) năm 2016, dự báo Việt Nam sẽ đạt ngưỡng dân số già (khi người cao tuổi từ 65 tuổi trở lên đạt 14%, tương đương 21% người cao tuổi từ 60 tuổi trở lên) sau 15 năm nữa. Như vậy, Việt Nam chuyển sang dân số già vào năm 2031 (sớm hơn dự báo của Tổng cục Thống kê khoảng 6 năm), điều này cũng trùng hợp với thực tế năm 2011 khi Việt Nam chính thức bước vào già hóa dân số, sớm hơn trước 6 năm so với dự báo từ Tổng điều tra dân số năm 2009 là Việt Nam bước vào già hóa dân số năm 2017. Cũng theo dự báo tiếp theo, dân số Việt Nam sẽ trở thành dân số siêu già vào khoảng giai đoạn 2045-2050. Với dân số trung bình của Việt Nam năm 2017 do Tổng cục Thống kê công bố chính thức trong Báo cáo tình hình Kinh tế - Xã hội 6 tháng đầu năm 2017 là 93,7 triệu người, số NCT của Việt Nam đã tăng và vượt qua ngưỡng 10 triệu người (10,6 triệu NCT năm 2017). Tỷ lệ NCT 65+ là 7,6%, tăng 0,5 điểm phần trăm so với năm 2014. Số NCT từ 65 tuổi trở lên tăng nhanh hơn và trên mức 7 triệu người (7,12 triệu

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

người năm 2017). Tuổi thọ bình quân năm 2016 là 73,4 tuổi, trong đó tuổi thọ bình quân của nam năm 2015 là 70,7 và nữ là 76,1 tuổi. Tuổi thọ bình quân của vùng thành thị là 76,0 tuổi, cao hơn mức trung bình của cả nước 2,7 tuổi. Mặc dù Việt Nam có tốc độ già hóa dân số rất nhanh nhưng cũng có sự khác biệt giữa các vùng cũng như các tỉnh/thành phố.

Đặc biệt, xu hướng và tốc độ biến động dân số như thế trong điều kiện thu nhập bình quân đầu người mới chỉ ở mức trung bình thấp đang và sẽ đặt ra nhiều cơ hội và thách thức lớn cho Việt Nam. Một trong những mục tiêu thách thức nhất là đảm bảo an sinh thu nhập cho NCT. Việc đảm bảo này được thực hiện từ nhiều nguồn như từ lao động của bản thân NCT, từ các chương trình hưu trí và trợ giúp xã hội của Chính phủ và từ hỗ trợ trong gia đình. Điều tra Quốc gia Người cao tuổi Việt Nam (VNAS - Vietnam Aging Survey) năm 2011 cho thấy nguồn thu nhập cho chi tiêu hàng ngày của NCT chủ yếu là từ hỗ trợ của con cái (chiếm 32%), từ công việc (chiếm 29%), trong khi từ hưu trí và các khoản trợ giúp xã hội chỉ chiếm 16%. Nói cách khác, vì lý do nào đó mà sự hỗ trợ của con cái giảm và NCT không đủ sức lao động thì NCT có thể sẽ đối mặt với nhiều khó khăn về kinh tế và có thể nhiều hệ lụy xã hội phát sinh từ vấn đề này. Bài báo đánh giá thực trạng nhân tố tác động đến sự nhận hỗ trợ tiền mặt hay hiện vật từ con cái của NCT Việt Nam, từ đó có khuyến nghị về giải pháp an sinh thu nhập cho NCT từ nguồn hỗ trợ tài chính hay hiện vật từ con cái.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Tổng quan nghiên cứu

NCT là nhóm dân số có tỷ lệ nghèo cao, sức khỏe hạn chế đe dọa duy trì cuộc sống, một phần thu nhập của NCT có thể được hỗ trợ từ con cái của họ. Shi (1993), Lee và Xiao (1998), Saad (2000), Pierret (2006), Knodel và Saengtienchai (2012) đã nghiên cứu vấn đề này. Ví dụ, Lee và Xiao đã sử dụng số liệu từ cuộc khảo sát về hệ thống trợ cấp cho người cao tuổi do Trung tâm nghiên cứu về già hóa dân số của Trung Quốc năm 1992 với sự tham gia của 10.194 NCT nông thôn và 9.889 NCT ở thành thị của 12 tỉnh. Phân tích đa biến với hai mô hình thành thị và nông thôn độc lập cho thấy NCT ở thành thị nhận được hỗ trợ từ con cái lớn hơn ở nông thôn, nam giới nhận thu nhập lớn hơn nữ giới. Kết quả phân tích cũng cho thấy NCT nữ ở nông thôn nhận được từ con cái lớn hơn tất cả các thu nhập khác, trong khi NCT nam ở khu vực nông thôn và NCT nữ ở khu vực thành thị nhận được số tiền từ con cái ít hơn tất cả các thu nhập khác. Nghiên cứu chỉ rõ rằng các yếu tố tuổi, giới tính, tình trạng hôn nhân, số lượng con cái và sự sắp xếp cuộc sống... là yếu tố quyết định tới việc NCT nhận được hỗ trợ hay không. Paulo Murad Saad (2000), nghiên cứu về mối quan hệ hai chiều giữa sự hỗ trợ của cha mẹ đến con cái và sự hỗ trợ giữa con cái đến bố mẹ già ở Braxin. Sử dụng mô hình logistic, Saad đã phân tích ảnh hưởng của các yếu tố nhân khẩu học và điều kiện kinh tế xã hội thuộc hai thành phố khác nhau: Thành phố Sao Paulo, ở vùng giàu nhất của đất nước (Đông Nam) và thành phố Fortaleza, nằm trong vùng nghèo nhất của đất nước (Đông Bắc). Saad đã có một số kết luận như: tuổi, số trẻ em sống cùng có ảnh hưởng tích cực đến sự nhận hỗ trợ vật chất từ con cái của người già, trong khi đó trình độ học vấn có ảnh hưởng tiêu cực đến sự nhận hỗ trợ từ con cái, NCT góa bụa nếu đã sống

cùng con cái thì giảm cơ hội nhận hỗ trợ. Phương pháp nghiên cứu định tính, Knodel và cộng sự (1999) đã tiến hành thu thập dữ liệu nghiên cứu bằng cách thực hiện điều tra NCT ở 4 địa phương khác nhau về mặt địa lý và điều kiện kinh tế - xã hội với các thông tin về tuổi tác, giới tính, tình trạng hôn nhân, sự hiện diện của vợ hoặc chồng, tình trạng hôn nhân của người trẻ đồng cư trú, cơ cấu hộ gia đình NCT, những người không đồng cư trú với bất kỳ đứa trẻ nào. Kết quả nghiên cứu tổng hợp và phân tích cho thấy, phần lớn những NCT trong 4 cộng đồng sống với một người trẻ (84% người già sống chung với ít nhất một con, trong khi chỉ có 7% người già kết hợp sống hoặc là hoàn toàn một mình chỉ với vợ hoặc chồng của họ). Trong bối cảnh của Thái Lan và khu vực Châu Á - nơi mà việc NCT sống cùng con cái trưởng thành được coi là hình thức an sinh quan trọng nhất - thì nghiên cứu này đã chỉ ra rằng dù con cái sống cùng hay không cùng với cha mẹ già, người góa vợ hoặc chồng sống cùng hay không cùng với con cháu thì họ đều ưa thích sự hỗ trợ về tình cảm hoặc thức ăn, tiền bạc. Những người sống ở xa tuy không thường xuyên về hỗ trợ cha mẹ, nhưng không có nghĩa là họ không quan tâm về đời sống và tinh thần của NCT. Nghiên cứu này đã có sự phát hiện mới quan hệ hai chiều về sự hỗ trợ giữa cha mẹ và con cái trưởng thành của họ.

Đối với Việt Nam, mô hình gia đình truyền thống, nhiều thế hệ đang có xu hướng giảm do những thay đổi về kinh tế, xã hội, đô thị hóa và di cư. Bùi Thế Cường và cộng sự (1998) phân tích cơ sở dữ liệu khảo sát NCT đồng bằng sông Hồng năm 1996 và khảo sát NCT Đông Nam Bộ mở rộng năm 1997, tỷ lệ người già sống trong hộ gia đình ba thế hệ 57,4% ở đồng bằng sông Hồng và 51,0% ở Đông Nam Bộ mở rộng, Phần lớn NCT Việt đang sống ít nhất với một người con đã trưởng thành (18 tuổi trở lên), sống bên cạnh hoặc gặp gỡ thường xuyên với ít nhất một người con: 92% ở đồng bằng sông Hồng, 90% ở Đông Nam Bộ mở rộng. Kết quả nghiên cứu về sự giúp đỡ lẫn nhau giữa hai thế hệ trên một vài lĩnh vực vật chất và tinh thần: Sự thăm hỏi lẫn nhau đạt một tần suất rất cao ở cả hai vùng, đặc biệt sự thăm hỏi của con cái đối với cha mẹ (hơn 99%); sự chu cấp vật chất (thức ăn, quà bánh, quần áo, đồ dùng nhỏ) không có sự khác biệt giữa hai vùng (xấp xỉ 90%), tuy nhiên có sự khác biệt về hỗ trợ vật chất có giá trị lớn giữa hai vùng (34% NCT ở đồng bằng sông Hồng nhận hỗ trợ từ con cái, ở Đông Nam Bộ tỷ lệ này đạt 78,4%) điều này có thể do các lý do: Thu nhập ở khu vực đồng bằng sông Hồng thấp hơn, NCT khu vực phía Bắc nhận trợ cấp xã hội (hưu trí, trợ cấp chính sách xã hội) cao hơn ở phía Nam; không có sự khác biệt về giới trong sự giúp đỡ lẫn nhau giữa hai thế hệ. Nghiên cứu mới dừng lại ở việc chỉ ra có hay không sự khác nhau về sắp xếp gia đình của người Việt cao tuổi ở hai khu vực. Chưa phân tích sự tác động các nhân tố nhân khẩu học, việc làm, trợ cấp chính phủ... có tác động đến đồng cư trú của NCT với con cái trưởng thành.

## **2.2. Số liệu và phương pháp**

### *2.2.1. Số liệu*

Sử dụng số liệu từ điều tra: Điều tra Quốc gia về Người cao tuổi Việt Nam (VNAS) năm 2011, để ước lượng và nghiên cứu.

Điều tra Quốc gia về Người cao tuổi Việt Nam (VNAS) năm 2011 đã khảo sát 4007

người từ 50 tuổi trở lên tại 12 tỉnh thành đại diện cho 6 vùng kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, trong phạm vi luận án nghiên cứu sinh chỉ thực hiện các phân tích trên 2789 người cao tuổi (từ 60 tuổi trở lên) tại 12 tỉnh thành, đại diện cho 6 vùng kinh tế - xã hội Việt Nam là: Hưng Yên, Nam Định, Hà Nội, Thái Nguyên, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Thanh Hoá, Đắk Lắk, Đồng Nai, TP Hồ Chí Minh, Sóc Trăng và Tiền Giang. Thời gian thực hiện điều tra từ tháng 5 năm 2011 đến tháng 12 năm 2011. Trong số những người lớn tuổi, có 1683 là nữ và 1.106 là nam giới; 2.050 người sống ở các khu vực nông thôn và 739 người sống tại các khu vực đô thị. Tuy nhiên, nghiên cứu thực hiện phân tích số liệu điều tra đối với những người có độ tuổi từ 60 trở lên với các đặc trưng cá nhân của NCT như tuổi, giới, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, hoàn cảnh gia đình... ảnh hưởng đến sự tham gia lao động của NCT và nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái.

Tác giả sử dụng phần mềm STATA 12 làm sạch số liệu và thống kê tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt hay hiện vật từ con cái của NCT Việt Nam.

### 2.2.2. Mô hình nghiên cứu

Biến phụ thuộc: NCT nhận hỗ trợ tiền mặt/ hiện vật từ con cái hay không, trường hợp này biến phụ thuộc cũng nhận hai giá trị 0 và 1.

Biến độc lập: giới tính, tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, tình trạng sức khỏe, tham gia lao động, khu vực sống, hoàn cảnh sống, tham gia hoạt động xã hội, lương hưu/phúc lợi xã hội.

### 2.3. Kết quả và bàn luận

Tỷ lệ mô hình gia đình truyền thống đang có xu hướng giảm, tức là con cháu ưa thích cuộc sống tự lập, do đó cha mẹ, ông bà, người già cũng sống độc lập, không sống cùng con cháu. Tuy nhiên, tuổi cao sức khỏe giảm sút, nhu cầu chăm sóc sức khỏe tăng lên, nhu cầu tài chính của người già cần đảm bảo. Dưới đây là kết quả phân tích nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ nhận hỗ trợ bằng tiền mặt hoặc hiện vật từ con cái cho cha mẹ là NCT ở Việt Nam.

**Bảng 1. Tỷ lệ NCT có thu nhập từ hỗ trợ tiền mặt/hiện vật của con cái theo giới tính (%)**

Biến số	Nam	Nữ	Khác biệt Nam - Nữ
<i>Yếu tố nhân khẩu học</i>			
<i>Nhóm tuổi</i>			
60-69 (nhóm tham chiếu)	71,1	73,92	2,82
70-79	83,18	79,86	3,32
≥80	86,68	83,65	3,03
<i>Trình độ học vấn</i>			
Dưới THPT (nhóm tham chiếu)	76,63	78,5	1,87***
Trên THPT	80,69	77,04	3,65***
<i>Tình trạng hôn nhân</i>			
Chưa từng kết hôn, khác (nhóm tham chiếu)	11,84	17,24	5,4***
Có vợ/chồng	77,91	83,46	5,55
Goá/ly thân, ly dị	88,26	82,74	5,52

Biến số	Nam	Nữ	Khác biệt Nam - Nữ
<i>Tình trạng sức khỏe</i>			
Tốt (nhóm tham chiếu)	82,77	77,6	5,17***
Yếu	74,21	78,77	4,56***
<i>Làm việc</i>			
Đang làm việc (tham chiếu)	72,78	66,89	5,89***
Không làm	82,43	84,65	2,22***
<i>Yếu tố gia đình</i>			
<i>Khu vực sống</i>			
Nông thôn (nhóm tham chiếu)	76,84	77,12	0,28
Thành thị	79,77	81,27	1,5
<i>Hộ nghèo</i>			
Nghèo (nhóm tham chiếu)	71,76	69,24	2,52
Không nghèo	78,56	80,35	1,79
<i>Hoàn cảnh sống</i>			
Sống một mình (nhóm tham chiếu)	76,91	65,19	11,73
Sống cùng vợ/chồng	78,94	74,61	4,33***
Sống cùng con cháu	77,99	84,48	6,49***
<i>Yếu tố xã hội và cộng đồng</i>			
<i>Tham gia hoạt động xã hội</i>			
Không (nhóm tham chiếu)	75,7	77,94	2,24***
Có	80,16	79,22	0,94***
<i>Vị thế NCT trong cộng đồng</i>			
Không (nhóm tham chiếu)	78,06	89,06	11,0
Có	77,68	77,45	0,23
<i>ASXH và hiểu biết quyền lợi dành cho NCT</i>			
<i>Lương hưu, phúc lợi xã hội</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	75,76	78,12	2,36***
Có	79,77	78,68	1,09***
<i>Bảo hiểm y tế</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	78,0	76,58	1,42
Có	77,61	79,06	1,45
<i>Kiến thức về quyền lợi giành cho NCT</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	72,2	73,19	0,99***
Có	79,42	80,82	1,4

\*\*\*, \*\*, \* tương ứng với mức ý nghĩa 1%, 5%, 10%

Nguồn: tính toán từ số liệu điều tra Người cao tuổi Việt Nam(VNAS) 2011

Kết quả bảng trên cho thấy, khi tuổi càng cao thì cả nam giới và nữ giới có tỷ lệ nhận hỗ trợ bằng tiền mặt/hiện vật từ con cái càng lớn. Ở nhóm tuổi 60 - 69 tỷ lệ nữ giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 2,82%, nhóm tuổi 70 - 79 và trên 80 thì ngược lại, tỷ lệ nam giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ giới tương ứng 3,32% và 3,03%, nhưng sự chênh lệch không có ý nghĩa thống kê.

Tỷ lệ nam giới có trình độ trên THPT nhận hỗ trợ bằng tiền mặt/ hiện vật từ con cái cao hơn tỷ lệ nhóm có trình độ dưới THPT, nữ giới thì ngược lại. Khi so sánh giữa nam và nữ: nữ giới có trình độ dưới THPT có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 1,87%, nam giới có trình độ trên THPT có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ giới 3,65%. Sự chênh lệch có ý nghĩa thống kê 1%.

Nhóm NCT chưa từng kết hôn, tỷ lệ nữ giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 5,4% với ý nghĩa thống kê 1%. Nhóm có vợ/chồng, tỷ lệ nữ giới cao tuổi nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 5,5%, nhưng không có ý nghĩa thống kê. Nhóm góa/ly dị, ly thân tỷ lệ nam giới cao tuổi nhận hỗ trợ từ con cái lại cao hơn nữ giới 5,52%, nhưng cũng không có ý nghĩa thống kê.

Tỷ lệ nam giới có tình trạng sức khỏe tự đánh giá tốt nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ giới 5,17% (82,77% nam, 77,6% nữ). Ngược lại, nữ giới có tình trạng sức khỏe yếu, tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 4,56% (74,21% nam, 78,77% nữ). Chênh lệch tỷ lệ ở hai nhóm sức khỏe đều có mức ý nghĩa thống kê 1%.

Nam giới cao tuổi đang làm việc có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ giới 5,89% với mức ý nghĩa thống kê 1%. Nhưng nam giới cao tuổi không làm việc có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái thấp hơn nữ giới 2,22%, với mức ý nghĩa thống kê 1%.

*Nhóm yếu tố gia đình:* Nữ giới cao tuổi có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật cao hơn nam giới ở cả hai khu vực thành thị và nông thôn (nông thôn 0,28%, thành thị 1,5%), sự chênh lệch không có ý nghĩa thống kê. Nam cao tuổi sống trong hộ nghèo có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái 71,76%, trong hộ không nghèo có tỷ lệ 78,56%. Nữ cao tuổi sống trong hộ nghèo có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái thấp hơn nam giới 2,52%, trong hộ không nghèo cao hơn nam 1,79%, nhưng sự chênh lệch không có ý nghĩa thống kê. NCT là nam sống một mình có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ 11,73%, không có ý nghĩa thống kê. Người già sống cùng vợ/chồng nam giới có tỷ lệ nhận hỗ trợ của con cái 78,94%, nữ 74,61% (chênh lệch 4,33%), với ý nghĩa thống kê 1%. Người già sống cùng con cháu, tỷ lệ nữ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam 6,49% (nam 77,99%, nữ 84,48%), với ý nghĩa thống kê 1%.

*Yếu tố xã hội và cộng đồng:* Nữ cao tuổi không tham gia hoạt động xã hội tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cao hơn nam giới cao tuổi 2,24% (nam 75,7%, nữ 77,94%), với ý nghĩa thống kê 1%. Ngược lại, nam giới cao tuổi tham gia hoạt động xã hội tỷ lệ nhận hỗ trợ cao hơn nữ 0,94% (80,16% nam, 79,22% nữ), có ý nghĩa thống kê 1%. NCT không có vị thế trong cộng đồng, nữ có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam 11,0% (nam 78,06%, nữ 89,06%). Khi NCT có vị thế trong cộng đồng, tỷ lệ nam giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ 0,23% (nam 77,68%, nữ 77,45%). Tuy nhiên, sự chênh lệch tỷ lệ trên cả hai mô hình không có ý nghĩa thống kê.

*Yếu tố ASXH và hiểu biết quyền lợi dành cho NCT:* phụ nữ cao tuổi không có lương hưu, phúc lợi xã hội có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cao hơn nam giới 2,36% (nam 75,76%; nữ 78,12%) với ý nghĩa thống kê 1%. Người cao tuổi có lương hưu, phúc lợi xã hội, nam có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái 79,77%, nữ có tỷ lệ nhận hỗ trợ

78,68%, chênh lệch tỷ lệ là 1,09% với mức ý nghĩa 1%. Nam giới cao tuổi có bảo hiểm y tế có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái thấp hơn nữ giới 1,45%; không có bảo hiểm y tế, tỷ lệ nam giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nữ giới 1,42%. Sự chênh lệch trên cả hai mô hình không có ý nghĩa thống kê. NCT không có kiến thức về quyền lợi dành cho NCT, tỷ lệ nữ giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nam giới 0,99% với mức ý nghĩa thống kê 1%. Người già có kiến thức về quyền lợi dành cho NCT, tỷ lệ nữ giới nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn tỷ lệ nam giới 1,4%, nhưng không có ý nghĩa thống kê.

**Bảng 2. Tỷ lệ NCT có thu nhập từ hỗ trợ tiền mặt/hiện vật của con cái theo khu vực (%)**

Biến số	Thành thị	Nông thôn	Khác biệt thành thị - nông thôn
<i>Yếu tố nhân khẩu học</i>			
<i>Nhóm tuổi</i>			
60-69 (nhóm tham chiếu)	73,31	72,24	1,07
70-79	87,6	78,8	8,8
≥80	86,17	84,04	2,13
<i>Giới tính</i>			
Nam (nhóm tham chiếu)	79,77	76,84	2,93
Nữ	81,27	77,12	4,15
<i>Trình độ học vấn</i>			
Dưới THPT (nhóm tham chiếu)	81,4	76,57	4,83
Trên THPT	78,76	80,67	1,91
<i>Tình trạng hôn nhân</i>			
Chưa từng kết hôn, khác (nhóm tham chiếu)	16,6	16,31	0,29
Có vợ/chồng	85,05	78,4	6,65
Goá/ly thân, ly dị	85,54	82,68	2,86
<i>Tình trạng sức khỏe</i>			
Tốt (nhóm tham chiếu)	80,87	79,68	1,19 <sup>***</sup>
Yếu	80,44	75,78	4,66 <sup>***</sup>
<i>Làm việc</i>			
Đang làm việc (tham chiếu)	69,56	70,0	0,44 <sup>***</sup>
Không làm	84,71	83,28	1,43 <sup>***</sup>
<i>Yếu tố gia đình</i>			
<i>Hộ nghèo</i>			
Nghèo (nhóm tham chiếu)	67,25	70,5	3,25 <sup>***</sup>
Không nghèo	81,5	78,58	2,92 <sup>***</sup>
<i>Hoàn cảnh sống</i>			
Sống một mình	63,09	67,35	4,26 <sup>***</sup>
Sống cùng vợ/chồng	82,09	75,74	6,35
Sống cùng con cháu	83,39	80,94	2,45 <sup>***</sup>

Biến số	Thành thị	Nông thôn	Khác biệt thành thị - nông thôn
<i>Yếu tố xã hội và cộng đồng</i>			
<i>Tham gia hoạt động xã hội</i>			
Không (nhóm tham chiếu)	80,01	75,67	4,34 <sup>***</sup>
Có	81,81	79,02	2,79
<i>Vị thế NCT trong cộng đồng</i>			
Không (nhóm tham chiếu)	87,08	83,4	3,68
Có	80,01	76,51	3,5
<i>ASXH và hiểu biết quyền lợi dành cho NCT</i>			
<i>Lương hưu, phúc lợi xã hội</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	77,71	76,91	0,8
Có	83,41	77,11	6,3 <sup>***</sup>
<i>Bảo hiểm y tế</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	75,73	77,63	1,9 <sup>***</sup>
Có	82,0	76,75	5,25 <sup>***</sup>
<i>Kiến thức về quyền lợi giành cho NCT</i>			
Không có (nhóm tham chiếu)	73,06	72,73	0,33
Có	83,99	78,62	5,37

\*\*\*,\*\*, \* tương ứng với mức ý nghĩa 1%, 5%, 10%

Nguồn: Tính toán từ số liệu điều tra Người cao tuổi Việt Nam(VNAS) 2011

#### *Yếu tố nhân khẩu học*

Tuổi càng cao tỷ lệ người già nhận hỗ trợ bằng tiền mặt/hiện vật từ con cái càng cao ở cả thành thị và nông thôn. Khu vực thành thị có tỷ lệ cao hơn cho cả ba nhóm tuổi so với nông thôn, tuy nhiên, sự chênh lệch không có ý nghĩa thống kê.

Nam giới và nữ giới khu vực thành thị có tỷ lệ NCT nhận hỗ trợ tiền/hiện vật từ con cái cao hơn khu vực nông thôn (Khu vực thành thị: nam 79,77%, nữ 81,27%; khu vực nông thôn: nam 76,84%, nữ 77,12%), sự chênh lệch không có ý nghĩa thống kê.

Tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái, NCT ở khu vực thành thị có trình độ học vấn dưới THPT 81,4%, cũng đối tượng này nhưng ở khu vực nông thôn có tỷ lệ thấp hơn (76,57%); những NCT có trình độ trên THPT, khu vực thành thị tỷ lệ nhận hỗ trợ thấp hơn ở khu vực nông thôn 1,91% (thành thị 78,76%, nông thôn 80,67%), nhưng sự chênh lệch cũng không có ý nghĩa thống kê.

NCT ở nhóm các tình trạng hôn nhân khác nhau, ở khu vực thành thị đều có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cao hơn khu vực nông thôn, tỷ lệ nhận hỗ trợ của nhóm có vợ/chồng (thành thị: 85,05%, nông thôn: 78,4%); nhóm góa/ly thân, ly dị (thành thị: 85,54%, nông thôn: 82,68%), song sự khác biệt giữa thành thị và nông thôn không có ý nghĩa thống kê.

Người già có tình trạng sức khỏe tốt hay không tốt, ở khu vực thành thị đều có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cao hơn khu vực nông thôn. Nhóm có sức khỏe tốt,



thành thị: 80,87%, nông thôn: 79,68%, chênh lệch 1,19% với mức ý nghĩa thống kê 1%. Nhóm có sức khỏe yếu, thành thị: 80,44%, nông thôn: 75,78%, chênh lệch 4,66% với mức ý nghĩa thống kê 1%.

NCT đang làm việc khu vực thành thị có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái thấp hơn khu vực nông thôn, sự chênh lệch không đáng kể 0,44% (thành thị: 69,56%, nông thôn: 70,0%) có ý nghĩa thống kê 1%. NCT không làm việc khu vực thành thị lại có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật cao hơn khu vực nông thôn 1,43% (thành thị: 84,71%, nông thôn 83,28%) với mức ý nghĩa thống kê 1%.

#### *Yếu tố gia đình*

NCT có hoàn cảnh gia đình thuộc diện hộ nghèo, tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái khu vực thành thị: 67,25%, khu vực nông thôn: 70,5%, chênh lệch 3,25% với mức ý nghĩa thống kê 1%. Nhóm NCT có hoàn cảnh gia đình thuộc diện không nghèo, tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái khu vực thành thị cao hơn khu vực nông thôn 2,92% (thành thị: 81,5%, nông thôn 78,58%) có ý nghĩa thống kê 1%.

Nhóm hoàn cảnh sống, người già sống một mình khu vực thành thị có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái thấp hơn khu vực nông thôn 4,26% (thành thị: 63,09%, nông thôn 67,35%) có ý nghĩa thống kê 1%. Sống cùng vợ/chồng, tỷ lệ NCT khu vực thành thị nhận hỗ trợ cao hơn khu vực nông thôn 6,35%, nhưng không có ý nghĩa thống kê. Sống cùng con cháu, tỷ lệ NCT nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái, khu vực thành thị 83,39%, khu vực nông thôn 80,94%, chênh lệch 2,45% với mức ý nghĩa thống kê 1%.

#### *Yếu tố xã hội và cộng đồng*

NCT không tham gia hoạt động xã hội, có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái, khu vực thành thị cao hơn khu vực nông thôn 4,34% (thành thị: 80,01%, nông thôn: 75,67%), có ý nghĩa thống kê 1%. Người già có tham gia hoạt động xã hội khu vực thành thị có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cao hơn khu vực nông thôn 2,79%, nhưng không có ý nghĩa thống kê.

Tỷ lệ NCT khu vực thành thị, có vị thế trong cộng đồng nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái 80,01%, khu vực nông thôn 76,51%. NCT không có vị thế trong cộng đồng, khu vực thành thị, tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái 87,08%, khu vực nông thôn 83,4%. Trong cả hai nhóm nghiên cứu, khu vực thành thị đều có tỷ lệ cao hơn khu vực nông thôn, tuy nhiên lại không có ý nghĩa thống kê.

#### *Yếu tố ASXH và hiểu biết quyền lợi dành cho NCT*

Khu vực thành thị, NCT có lương hưu, phúc lợi xã hội có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái 83,41%, khu vực nông thôn: 77,11% (chênh lệch 6,3%) với ý nghĩa thống kê 1%. Tuy nhiên, đối với NCT không có lương hưu, phúc lợi xã hội, khu vực thành thị tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cũng cao hơn khu vực nông thôn 0,8% (thành thị: 77,71%, nông thôn: 76,91%), nhưng không có ý nghĩa thống kê.

Người già không có bảo hiểm y tế, tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái, khu vực nông thôn cao hơn khu vực thành thị 1,9% (thành thị: 75,73%, nông thôn: 77,63%) với mức ý nghĩa thống kê 1%. Đối với nhóm NCT có bảo hiểm y tế, tỷ lệ nhận

hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái khu vực thành thị cao hơn khu vực nông thôn 5,25% (thành thị: 82,0%, nông thôn 76,75%) với mức ý nghĩa 1%.

Người già có kiến thức về quyền lợi dành cho NCT, tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái, khu vực thành thị 83,99%, khu vực nông thôn 78,62% (chênh lệch: 5,37%) nhưng không có ý nghĩa thống kê. Đối với nhóm không có kiến thức, khu vực thành thị cũng có tỷ lệ nhận hỗ trợ từ con cái cao hơn nông thôn 0,33%, nhưng cũng không có ý nghĩa thống kê.

### 3. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái cho cha mẹ già là một nguồn thu nhập quan trọng và cần thiết của NCT, nếu không nó chuyển phần thu nhập đó sang cho nguồn an sinh xã hội của Chính Phủ. Với một quốc gia mà trợ cấp xã hội và hưu trí chưa phổ rộng hiện nay thì an sinh thu nhập tuổi già trở thành áp lực lớn cho Chính Phủ.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, người cao tuổi sống cùng con cháu, đặc biệt là nữ giới có nhận sự hỗ trợ từ con cái. Người cao tuổi đang làm việc có tỷ lệ nhận hỗ trợ tiền mặt/hiện vật từ con cái thấp hơn nếu không làm việc. Lương hưu và phúc lợi xã hội có thể ảnh hưởng đến tỷ lệ NCT nhận hỗ trợ từ con cái. Nên Chính phủ cần có các giải pháp khuyến khích NCT và con cháu sống cùng nhau, tham gia làm việc. Cần có những giải pháp để tuyên truyền lợi ích của các khoản lương hưu và phúc lợi cho các thế hệ hiện nay khi chưa đến tuổi già để có trách nhiệm với các khoản thu nhập của bản thân khi trở thành NCT.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bùi Thế Cường, Trương Sĩ Ánh, Daniel Goodkind (1998), *Sắp xếp đời sống gia đình ở người Việt cao tuổi: Một so sánh giữa hai vùng đất nước*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội, Kỷ yếu hội thảo Quốc tế Việt Nam học lần 1-4.
- [2] Hội liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (2004), *Thực trạng đời sống và tham gia hội phụ nữ của phụ nữ cao tuổi Việt Nam*.
- [3] Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (VWU), Viện Nghiên cứu Y xã hội học (ISMS) và công ty nghiên cứu và Tư vấn Đông Dương (IRC) (2012), *Kết quả điều tra Quốc gia về Người cao tuổi Việt Nam*, tổ chức ngày 04/05/2012.
- [4] UNFPA (2011), *Già hóa dân số ở Việt Nam: Thực trạng, dự báo và các vấn đề chính sách*, Hà Nội: UNFPA.
- [5] Abla Mehio - Sibai, May A. Beydoun, Rania A. Tohme (2008), *Living arrangements of ever - married older Lebanese women: is living with married children Advantageous?*, Cross Cult Gerontol (2009) 24:5 -17.
- [6] Bui, T. C., S. A. Truong, D. Goodkind, J. Knodel, and J. Friedman (1999), *Vietnamese Older people amidst Transformations of Social Welfare Policy*, Population Studies Center (PSC) Research Report No. 99-436, Ann Arbor, MI: University of Michigan.

- [7] Charles R. Pieret, (2006), *The 'sandwich generation': women caring for parents and children.*
- [8] Gassman Franziska and Christina Behrendt (2006), *Cash Benefits in Low-income Countries: Simulating the Effects on Poverty Reduction for Senegal and Tanzania*, Discussion Paper 15, Social Security Department, International Labor Office (ILO), Geneva: ILO.
- [9] Yean-Ju Lee & Zhenyu Xiao (1998), *Children's support for elderly parents in urban and rural China: Results from a national survey*, *Journal of Cross-Cultural Gerontology* 13:39-62.

## **RECEIVING CASH OR ITEMS AS SUPPORT FROM SENIOR CITIZENS' CHILDREN IN CONFORM WITH INFLUENTIAL FACTORS**

**Nguyen Thi Hong Diep**

### **ABSTRACT**

*Rapid population aging creates financial pressure on the state budget because of the burden of social security for the elderly. Income security for the elderly in Vietnam mainly comes from: working participation, government subsidies, children's financial support, savings and rental properties. Although there is a change in the family model in Vietnam today, the cash or in-kind support from children for the elderly still accounts for a large proportion of the income of the elderly. The author evaluates the situation of the proportion of Vietnamese elderly receiving cash or in kind support from their children by gender and region, proposing a number of recommendations based on factors that may have a real impact on the possibility to receive support from children of the elderly.*

**Keywords:** *Elderly people, receiving support from children, Vietnam.*

## GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP KHOA HỌC CÔNG NGHỆ TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Cao Thị Ngọc Hà<sup>1</sup>

### TÓM TẮT

*Phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ (KH&CN) là chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước nhằm đẩy mạnh thương mại hóa sản phẩm KH&CN, nâng cao chất lượng, hiệu quả sản xuất, kinh doanh. Phát triển doanh nghiệp KH&CN nhằm tạo lập môi trường thuận lợi để thúc đẩy, hỗ trợ quá trình hình thành và phát triển loại hình doanh nghiệp có khả năng tăng trưởng nhanh dựa trên khai thác tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới. Bài viết tập trung nghiên cứu thực trạng các doanh nghiệp KH&CN trên một số khía cạnh: Kết quả thành lập doanh nghiệp; Hoạt động nghiên cứu triển khai; Hoạt động thương mại sản phẩm hàng hóa từ kết quả hoạt động KH&CN, đồng thời phân tích thực trạng các cơ chế, chính sách hỗ trợ từ cấp Trung ương đến Tỉnh trong giai đoạn hiện nay. Từ đó, đề xuất giải pháp phát triển doanh nghiệp KH&CN tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Doanh nghiệp, khoa học, công nghệ, Thanh Hóa.*

### 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thuật ngữ doanh nghiệp KH&CN được đề cập lần đầu tiên ở Việt Nam vào năm 1980, trong kết luận của Hội nghị lần thứ VI Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa IX: “Từng bước chuyển các tổ chức KH&CN thực hiện nhiệm vụ nghiên cứu ứng dụng và phát triển công nghệ sang cơ chế tự trang trải kinh phí, hoạt động theo cơ chế doanh nghiệp” [1]. Theo Điều 2, Nghị định 96 của Chính phủ, doanh nghiệp KH&CN: “Doanh nghiệp KH&CN là doanh nghiệp do tổ chức, cá nhân Việt Nam; tổ chức, cá nhân nước ngoài có quyền sở hữu hoặc sử dụng hợp pháp các kết quả nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ thành lập, tổ chức quản lý và hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Luật KH&CN. Hoạt động chính của doanh nghiệp là thực hiện sản xuất, kinh doanh các loại sản phẩm hàng hóa hình thành từ kết quả phát triển công nghệ do doanh nghiệp được quyền sở hữu hoặc sử dụng hợp pháp; thực hiện các nhiệm vụ KH&CN. Doanh nghiệp KH&CN thực hiện sản xuất, kinh doanh và thực hiện các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật [2]. Nghị quyết Hội nghị TW 6 (khóa XI) về phát triển KH&CN phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng XHCN và hội nhập quốc tế đã định hướng “Đẩy mạnh phát triển các doanh nghiệp KH&CN”.

Xác định vai trò quan trọng của doanh nghiệp KH&CN đối với phát triển kinh tế - xã hội (KT-XH), tỉnh Thanh Hóa đã chú trọng phát triển doanh nghiệp KH&CN bước đầu đạt được kết quả khích lệ, góp phần phát triển bền vững hệ thống doanh nghiệp. Đến nay hệ thống doanh nghiệp KH&CN của tỉnh Thanh Hóa đã được hình thành với số lượng 18 doanh nghiệp

<sup>1</sup> Phòng Quản lý Khoa học Công nghệ, Sở Khoa học và Công nghệ Thanh Hóa

KH&CN, đứng thứ 3 toàn quốc, chỉ xếp sau 02 thành phố lớn là: TP Hồ Chí Minh và TP Hà Nội. Tuy nhiên, so với số doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn Tỉnh, tỷ lệ doanh nghiệp KH&CN của Tỉnh còn quá ít, một số doanh nghiệp KH&CN hoạt động còn gặp khó khăn. Do vậy, bài viết tập trung đánh giá thực trạng nhằm tìm ra nguyên nhân và đề xuất giải pháp thực tiễn phát triển doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Thực trạng phát triển doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

#### 2.1.1. Thực trạng các doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

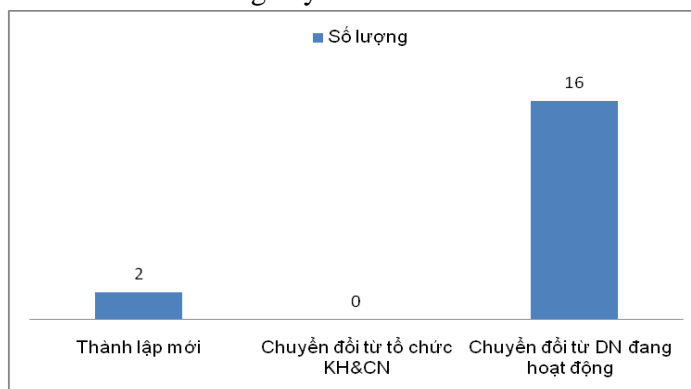
##### *Kết quả thành lập doanh nghiệp KH&CN*

Điều kiện để chứng nhận doanh nghiệp KH&CN, xét dưới góc độ tổ chức, có 3 con đường hình thành doanh nghiệp KH&CN: (1) Doanh nghiệp mới thành lập và đăng ký chứng nhận doanh nghiệp KH&CN; (2) Tổ chức KH&CN công lập thực hiện chuyển đổi một bộ phận hoặc toàn bộ tổ chức thành doanh nghiệp KH&CN; (3) Doanh nghiệp đã hoạt động và đăng ký chứng nhận là doanh nghiệp KH&CN. Số liệu các doanh nghiệp được thành lập theo 3 phương thức cụ thể như sau:

(1) *Thành lập mới doanh nghiệp KH&CN*: Tại Thanh Hóa đến nay mới có 02 doanh nghiệp được thành lập và được cấp Giấy chứng nhận doanh nghiệp KH&CN. Trong đó có: 01 đơn vị là doanh nghiệp liên doanh; 01 đơn vị do doanh nghiệp chủ quản thành lập (Công ty TNHH Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Nông nghiệp công nghệ cao Lam Sơn do Công ty CP mía đường Lam Sơn thành lập).

(2) *Chuyển đổi từ tổ chức KH&CN thành doanh nghiệp KH&CN*: chưa có doanh nghiệp KH&CN được thành lập theo loại hình chuyển đổi này tại tỉnh Thanh Hóa.

(3) *Chuyển đổi doanh nghiệp đang hoạt động thành doanh nghiệp KH&CN*: Đây là việc hình thành một doanh nghiệp KH&CN trên cơ sở chuyển đổi một doanh nghiệp đang hoạt động thành doanh nghiệp KH&CN. Theo thống kê, trong tổng số 18 doanh nghiệp có 16 đơn vị được hình thành theo hướng này.



**Hình 1. Số lượng doanh nghiệp KH&CN theo các cách thức thành lập**

*Nguồn: Báo cáo xây dựng Chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Thanh Hóa, giai đoạn 2017-2020, Sở KH&CN tỉnh Thanh Hóa, 2017*

*Hoạt động nghiên cứu triển khai tại các doanh nghiệp KH&CN*

Giai đoạn 2011-2017, các doanh nghiệp KH&CN đã thực hiện 19 nhiệm vụ KH&CN các cấp, với tổng kinh phí là 183.222,649 triệu đồng, trong đó nguồn hỗ trợ từ Ngân sách Nhà nước là 48,607,452 triệu đồng (Ngân sách SNKH TW: 30.900,864 triệu đồng; Ngân sách SNKH ĐP: 17.706,588 triệu đồng). Kết quả thực hiện các nhiệm vụ KH&CN đã giúp các doanh nghiệp nghiên cứu, tiếp thu ứng dụng các tiến bộ khoa học và kỹ thuật, công nghệ tiên tiến; hoàn thiện, đổi mới công nghệ, thiết bị phát triển sản phẩm mới, nâng cao chất lượng, giá trị gia tăng, khả năng cạnh tranh sản phẩm hàng hóa trên thị trường, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển doanh nghiệp.

*Hoạt động thương mại hóa sản phẩm từ kết quả KH&CN*

Các doanh nghiệp KH&CN sau khi được công nhận đã đẩy mạnh đầu tư xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật, đào tạo nguồn nhân lực KH&CN nâng cao năng lực KH&CN; tổ chức nghiên cứu, ứng dụng và chuyển giao KH&CN phục vụ sản xuất kinh doanh, với tổng kinh phí đã đầu tư trên 370 tỷ đồng. Riêng năm 2016, các doanh nghiệp KH&CN đã đầu tư cho KH&CN trên 245 tỷ đồng; tổng doanh thu từ sản phẩm KH&CN trên 682 tỷ đồng. Nhiều doanh nghiệp đã có tổng doanh thu từ sản phẩm KH&CN hàng trăm tỷ đồng (bảng 1).

**Bảng 1. Tổng giá trị tài sản, doanh thu sản phẩm KH&CN và đầu tư cho KH&CN năm 2016 của một số doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa**

STT	Tên Doanh nghiệp	Tổng giá trị tài sản (Triệu đồng)	Tổng doanh thu sản phẩm KH&CN năm 2016 (Triệu đồng)	Đầu tư cho KH&CN (Triệu đồng)
1	Công ty CP Công Nông nghiệp Tiến Nông	80.525	200.000	32.640
2	Công ty CP Giống cây trồng Thanh Hóa	66.432	43.476	18.400
3	Công ty TNHH AEONMED Việt Nam	63.000	4.000	12.000
4	Công ty Quảng cáo Ánh Dương	7.200	1.518	2.055
5	Công ty TNHH Trung tâm NC&PT nông nghiệp công nghệ cao Lam Sơn	150.000 (Vốn Điều lệ: 26 tỷ đồng)	7.275	78.318
6	Công ty TNHH Minh Lộ	11.247	19.415	7.978
7	Công ty CP Long Phú	25.300	2.000	6.000
8	Doanh nghiệp tư nhân hãng thuốc Thể thao	15.000	300	50
9	Công ty CP đầu tư khoáng sản Thanh Hoá	9.220	6.033	2.741
10	Công ty CP Dạ Lan	109.007	920	10.000
11	Công ty CP đầu tư phát triển Vicenza	14.391	150.000	30.000

12	Công ty CP dụng cụ thể thao Delta	638.000	120.000	40.000
13	Công ty CP Dược vật tư Y tế Thanh Hoá	412.000	128.000	4.900
Tổng cộng		1.601.322	682.937	245.082

*Nguồn: Báo cáo xây dựng Chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Thanh Hóa, giai đoạn 2017-2020, Sở KH&CN tỉnh Thanh Hóa, 2017*

### 2.1.2. Thực trạng các cơ chế, chính sách khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp KH&CN

#### 2.1.2.1. Cơ chế, chính sách của Trung ương

##### Về chính sách

Nhà nước có chính sách hỗ trợ, ưu đãi đối với các doanh nghiệp KH&CN được quy định tại Nghị định số 80/2007/NĐ-CP quy định về doanh nghiệp KH&CN; Nghị định số 96/2010/NĐ-CP của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 80/2007/NĐ-CP; Thông tư liên tịch số 17/2012/TTLT-BKHCN-BTC-BNV ngày 10/9/2012 của Bộ KHCN, Tài chính, Nội vụ sửa đổi, bổ sung Thông tư liên tịch số 06/2008/TTLT-BKHCN-BTC-BNV ngày 18/6/2008 hướng dẫn thực hiện Nghị định số 80/2007/NĐ-CP ngày 19/5/2007 của Chính phủ về doanh nghiệp KH&CN.

Theo các văn bản trên, doanh nghiệp KH&CN được hưởng chính sách hỗ trợ, ưu đãi sau:

Miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; Miễn tiền sử dụng đất, tiền thuê đất, lệ phí trước bạ khi đăng ký quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà; Các khoản chi phí hợp lý được trừ khi tính thu nhập chịu thuế đối với hoạt động nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ; Được hưởng các chính sách ưu đãi về tín dụng đầu tư; Được tư vấn, đào tạo miễn phí tại các cơ sở ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp của Nhà nước; ưu tiên sử dụng trang thiết bị cho hoạt động nghiên cứu KH&CN trong phòng thí nghiệm trọng điểm, cơ sở ươm tạo công nghệ, ươm tạo doanh nghiệp, cơ sở nghiên cứu KH&CN của Nhà nước.

Tuy có nhiều nội dung hỗ trợ, ưu đãi nhưng đến nay trong số các doanh nghiệp KH&CN đã được công nhận mới chỉ có 3 đơn vị đủ điều kiện và đã được thụ hưởng chính sách ưu đãi về thuế.

Nguyên nhân chính là do điều kiện được hỗ trợ ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp ngặt nghèo (Có tỷ lệ doanh thu từ việc sản xuất, kinh doanh các sản phẩm hàng hóa hình thành từ kết quả KH&CN trên tổng doanh thu của doanh nghiệp trong năm thứ nhất đạt từ 30% trở lên, năm thứ hai đạt từ 50% trở lên và từ năm thứ ba trở đi đạt từ 70% trở lên). Thực tế, có nhiều doanh nghiệp đáp ứng đủ các điều kiện về doanh nghiệp KH&CN nhưng do tỷ lệ doanh thu từ việc sản xuất, kinh doanh các sản phẩm hàng hóa hình thành từ kết quả KH&CN không đạt theo quy định, nên không được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp. Hơn nữa, điều kiện này chỉ phù hợp với loại hình doanh nghiệp đã hoạt động có doanh thu, đối với doanh nghiệp mới thành lập, hoặc doanh nghiệp đã hoạt động nhưng chưa có doanh thu từ hoạt động này thì lại không thuộc đối tượng.

Đối với chính sách ưu đãi về miễn tiền thuê đất, mặt nước: Thủ tục để được thụ hưởng ưu đãi còn khó khăn, phức tạp và thiếu văn bản hướng dẫn cụ thể. Do đó, phần lớn

các doanh nghiệp chủ yếu đang trong tình trạng “nghiên cứu” chứ chưa có động thái thiết lập hồ sơ thủ tục để hưởng ưu đãi.

Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2017 cũng có quy định “Nhà nước có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa nghiên cứu, đổi mới công nghệ, tiếp nhận, cải tiến, hoàn thiện, làm chủ công nghệ thông qua các hoạt động nghiên cứu, đào tạo, tư vấn, tìm kiếm, giải mã, chuyển giao công nghệ; xác lập, khai thác, quản lý, bảo vệ và phát triển tài sản trí tuệ của doanh nghiệp”. Tuy nhiên, Luật có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2018 và để chính sách trên được thực hiện cũng cần có quy định cụ thể hơn (Nghị định).

### *Về cơ chế*

Ngoài các chính sách hỗ trợ, ưu đãi tại các văn bản trên, Nhà nước cũng có cơ chế hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN thông qua thực hiện nhiệm vụ KH&CN thuộc các quỹ và chương trình KH&CN quốc gia:

Chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN và tổ chức KH&CN công lập thực hiện cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm ban hành theo Quyết định số 592/QĐ-TTg ngày 22/5/2012 của Thủ tướng Chính phủ (gọi tắt là Chương trình 592) được sửa đổi bổ sung theo Quyết định số 1381/QĐ-TTg ngày 12/7/2016 của Thủ tướng Chính phủ. Từ khi có Chương trình 592 đến nay, UBND tỉnh đã phê duyệt đề xuất đặt hàng 07 dự án thuộc Chương trình và đăng ký với Bộ KH&CN nhưng mới được phê duyệt đang triển khai thực hiện 01 dự án; 01 dự án phê duyệt đặt hàng, đang trong quá trình triển khai các thủ tục phê duyệt hỗ trợ kinh phí theo quy định hiện hành.

Quỹ đổi mới công nghệ quốc gia có chức năng hỗ trợ tài chính cho các tổ chức, cá nhân và doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ, dự án nhằm đổi mới quy trình công nghệ, đổi mới sản phẩm. Quỹ bắt đầu triển khai hoạt động từ năm 2015. Thanh Hóa mới có 01 dự án đang được Quỹ thực hiện các thủ tục để được hỗ trợ.

Tính đến nay đã có 02 doanh nghiệp KH&CN triển khai dự án thuộc Chương trình “*Đổi mới công nghệ quốc gia đến năm 2020*” do Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

Bên cạnh đó, Trung ương đã có một số chương trình KH&CN hỗ trợ mà các doanh nghiệp của Tỉnh có thể tham gia để phát triển doanh nghiệp KH&CN đổi mới công nghệ - thiết bị, xác lập sở hữu trí tuệ, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến, tuy nhiên số lượng các doanh nghiệp của Tỉnh được tham gia các chương trình này còn rất ít.

#### *2.1.2.2. Cơ chế, chính sách của Tỉnh*

Cho đến nay, Thanh Hóa chưa có chính sách riêng về khuyến khích hỗ trợ, ưu đãi phát triển doanh nghiệp KH&CN. Tỉnh chỉ có cơ chế hỗ trợ các doanh nghiệp thông qua thực hiện các nhiệm vụ KH&CN cấp tỉnh. Giai đoạn 2011-2017, đã có 24 doanh nghiệp triển khai thành công và đăng ký kết quả 31 nhiệm vụ KH&CN cấp tỉnh, với số vốn sự nghiệp khoa học hỗ trợ gần 30 tỷ đồng. Quỹ phát triển KH&CN được thành lập và đi vào hoạt động từ năm 2007, đến nay đã có 29 doanh nghiệp được vay vốn để đổi mới công nghệ - thiết bị.

Kết quả thực hiện các nhiệm vụ KH&CN đã giúp các doanh nghiệp nghiên cứu, tiếp thu ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến; đổi mới công nghệ, thiết bị nâng



cao chất lượng, giá trị gia tăng, khả năng cạnh tranh của sản phẩm, hàng hóa. Đồng thời, tạo điều kiện để các doanh nghiệp ươm tạo, hoàn thiện công nghệ, trực tiếp sản xuất và thương mại hóa các sản phẩm từ kết quả KH&CN, hình thành nên các doanh nghiệp KH&CN. Số doanh nghiệp KH&CN được hình thành theo cơ chế này chiếm 39% (7/18 đơn vị).

## 2.2. Hạn chế và nguyên nhân

Số lượng doanh nghiệp KH&CN còn ít so với tổng số doanh nghiệp đang hoạt động: Mặc dù so với các tỉnh, số lượng doanh nghiệp KH&CN của Thanh Hóa xếp thứ 3 trên toàn quốc. Đây là kết quả đáng khích lệ. Tuy nhiên, so với số lượng gần 9 nghìn doanh nghiệp của Tỉnh đang hoạt động thì số lượng 18 doanh nghiệp KH&CN là quá ít.

*Nguyên nhân:* Việc hình thành các doanh nghiệp KH&CN, doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo gắn liền với quá trình thương mại hóa sản phẩm KH&CN. Khác với sản phẩm hàng hóa thông thường, việc đầu tư sản xuất sản phẩm hàng hóa từ kết quả KH&CN có tính rủi ro nhất định, các doanh nghiệp của Tỉnh phần lớn là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, tiềm lực tài chính yếu nên không dám mạnh dạn đầu tư cho KH&CN. Ngoài ra có nguyên nhân từ cơ chế, chính sách hỗ trợ, ưu đãi của Nhà nước đối với doanh nghiệp KH&CN chưa thực sự hấp dẫn. So với một số chính sách ưu đãi khác thuộc các lĩnh vực công nghệ thông tin, giống cây trồng, vật nuôi... thì ưu đãi để khuyến khích phát triển doanh nghiệp KH&CN không vượt trội. Điều kiện, thủ tục để được thụ hưởng một số chính sách ưu đãi còn khó khăn, đặc biệt là chính sách ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp.

Một số doanh nghiệp KH&CN sau khi đã được công nhận hoạt động gặp khó khăn, do không phát triển được thị trường. Hoạt động ứng dụng, đổi mới công nghệ và phát triển thị trường công nghệ hạn chế.

*Nguyên nhân:* Sản phẩm hàng hóa có từ kết quả KH&CN thường là sản phẩm mới, để phát triển được thị trường đòi hỏi không chỉ về mặt chất lượng mà còn phải làm tốt nhiều vấn đề khác trong kinh doanh thương mại như: Bảo đảm các nguồn lực (nhân lực, tài chính); quảng bá, tiếp thị sản phẩm, Quá trình này không tránh khỏi những khó khăn, rủi ro nhất định.

## 2.3. Giải pháp khuyến khích hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN của tỉnh Thanh Hóa

Từ phân tích đánh giá kết quả hoạt động phát triển doanh nghiệp KH&CN của Tỉnh trong thời gian qua, đặc biệt là hiệu quả của các cơ chế, chính sách hiện hành của TW và của tỉnh trong việc khuyến khích, hỗ trợ xây dựng và phát triển doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn, tham khảo kinh nghiệm của các tỉnh, để phát triển bền vững doanh nghiệp KH&CN của Tỉnh, cần khuyến khích, hỗ trợ đẩy mạnh thực hiện các nội dung sau:

*Một là, nâng cao năng lực hoạt động của các doanh nghiệp KH&CN đã thành lập*

Cần tạo cơ chế hỗ trợ các doanh nghiệp KH&CN tiếp cận các đề tài, dự án, nhiệm vụ KH&CN. Việc tiếp cận các nhiệm vụ KH&CN các cấp không chỉ giúp nâng cao năng lực KH&CN của các doanh nghiệp này; mà quan trọng hơn doanh nghiệp KH&CN giúp hiện thực hóa, thương mại hóa các sản phẩm KH&CN của các dự án, đề tài KHCN. Tăng cường

tuyên truyền, hướng dẫn các doanh nghiệp; cá nhân, tiếp cận, tham gia thực hiện dự án thuộc các đề án, chương trình KH&CN Quốc gia để giải quyết những vấn đề KH&CN tầm ảnh hưởng lớn, có tính liên ngành, liên vùng. Bên cạnh đó, ưu tiên nguồn vốn từ Ngân sách SNKH của tỉnh hỗ trợ cho doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ KH&CN cấp tỉnh.

Xây dựng và tổ chức hoạt động Sàn giao dịch công nghệ - thiết bị thuộc Sở KH&CN Thanh Hóa nhằm hỗ trợ trao đổi thông tin, cơ sở dữ liệu KH&CN thông minh; tư vấn quảng bá sản phẩm công nghệ, thiết bị và hàng hóa trên địa bàn tỉnh cũng như được mở rộng trên toàn quốc và quốc tế để tạo môi trường thuận lợi cho quá trình chuyển giao, đổi mới công nghệ, nâng cao sức sản xuất và cạnh tranh của doanh nghiệp; hỗ trợ sáng tạo khởi nghiệp; cung cấp thông tin đáp ứng yêu cầu công tác quản lý KH&CN của tỉnh.

Hỗ trợ quảng bá, giới thiệu, tiếp thị sản phẩm, dịch vụ mới của các doanh nghiệp KH&CN thông qua các phương tiện thông tin đại chúng của tỉnh:

Tăng thời lượng, dung lượng các thông tin, tuyên truyền về doanh nghiệp KH&CN trên các ấn phẩm báo chí, đặc biệt là báo nói, báo hình.

Bên cạnh tăng cường phối hợp với các cơ quan thông tin đại chúng trong tỉnh, cần đẩy mạnh hoạt động Trang Thông tin điện tử Sở KH&CN Thanh Hóa.

Xây dựng Chương trình truyền thông về phát triển doanh nghiệp KH&CN; xây dựng các phóng sự, chuyên mục về hoạt động doanh nghiệp KH&CN; tăng cường hoạt động Trang Thông tin điện tử Sở KH&CN Thanh Hóa; Tạp chí thông tin KH&CN.

Hỗ trợ đào tạo, bồi dưỡng nhằm nâng cao năng lực quản trị của các doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh: tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về quản trị sản xuất, quản trị tài chính, quản trị nhân lực, quản trị kênh phân phối, marketing.

*Hai là, xây dựng cơ chế hỗ trợ việc thành lập các doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*

Hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện dự án ươm tạo, hoàn thiện làm chủ công nghệ, trực tiếp sản xuất sản phẩm từ kết quả KH&CN làm cơ sở thành lập doanh nghiệp KH&CN.

Tuyên truyền phổ biến nhận thức về tiềm năng phát triển, chính sách ưu đãi; các chương trình, dự án hỗ trợ phát triển doanh nghiệp KH&CN; tư vấn giải đáp thắc mắc trực tuyến nhằm thu hút nhà đầu tư quan tâm và sẵn sàng đầu tư thành lập doanh nghiệp KH&CN.

Có giải pháp thu hút vốn đầu tư ngoài ngân sách phát triển doanh nghiệp KH&CN, cũng như các dự án KH&CN do các doanh nghiệp KH&CN khởi xướng. Phát huy xã hội hóa các nguồn vốn, Ngân sách Nhà nước chỉ hỗ trợ một phần kinh phí thực hiện các dự án KH&CN.

### 3. KẾT LUẬN

Đổi mới và nâng cao năng lực KH&CN là yếu tố then chốt quyết định sự phát triển của Việt Nam nói chung và Thanh Hóa nói riêng. Phát triển doanh nghiệp KH&CN sẽ góp phần tạo ra năng suất lao động cao hơn, chất lượng hàng hóa tốt hơn, giá thành hàng hóa rẻ hơn, đồng thời đáp ứng nhanh chóng, đa dạng nhu cầu của thị trường. Các giải pháp phát triển doanh nghiệp KH&CN Thanh Hóa: (1) Nâng cao năng lực hoạt động của các doanh nghiệp đã thành lập: Tạo cơ chế tiếp cận các đề tài, đề án, nhiệm vụ khoa học công nghệ;

xây dựng và tổ chức sàn giao dịch công nghệ; Hỗ trợ quảng bá tiếp thị sản phẩm, dịch vụ KH&CN; Hỗ trợ đào tạo bồi dưỡng nhằm nâng cao năng lực quản trị các doanh nghiệp KH&CN; (2) Xây dựng cơ chế hỗ trợ việc thành lập các doanh nghiệp KH&CN trên địa bàn Tỉnh với mong muốn thúc đẩy phát triển doanh nghiệp KH&CN Thanh Hóa lên tầm cao mới đáp ứng yêu cầu hội nhập.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa IX (2002), *Kết luận số 14/KL-TW ngày 26.7.2002 của Hội nghị lần thứ VI.*
- [2] Chính phủ (2010), *Nghị định 96/2010/NĐ-CP ngày 20 tháng 9 năm 2010 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 115/2005/NĐ-CP ngày 5.9.2005 quy định cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm của tổ chức KH&CN công lập và Nghị định số 80/2007/NĐ-CP ngày 19.5.2007 về doanh nghiệp KH&CN;*
- [3] Quốc hội (2013), *Luật KH&CN số 29/2013/QH13 ngày 18.6.2013.*
- [4] UBND Thanh Hóa (2017), *Quyết định Số 4892/QĐ-UBND Về việc phê duyệt chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ và khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh thanh hóa, giai đoạn 2017 - 2020 của Chủ tịch UBND tỉnh ngày 18/12/2017.*

### SOLUTIONS FOR DEVELOPING SCIENCE AND TECHNOLOGY ENTERPRISES IN THANH HOA PROVINCE

Cao Thi Ngoc Ha

#### ABSTRACT

*Developing Science and Technology Enterprises (S&T Enterprises) is a major policy of the Party and State to promote the commercialization of science and technology products, improving the quality and efficiency of production and business. Developing science and technology enterprises is to create a favorable environment to promote and support the process of formation and development of enterprises with the ability to grow quickly, based on intellectual property, technology and new economic models. The paper focuses on the status of S&T Enterprises in some aspects: Results of business establishment; Research and implementation activities; Commerce and production activities of goods from S&T activities results. The paper analyzes the status of supporting mechanisms and policies from the central government to the provincial authorities in the current period. Accordingly, the author proposes solutions to develop S&T enterprises in Thanh Hoa province in the coming time.*

**Keywords:** *Business, science, technology, Thanh Hoa province.*

# NGHIÊN CỨU NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ CHẤP NHẬN SỬ DỤNG DỊCH VỤ E-BANKING TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH THANH HOÁ

Nguyễn Ngân Hà<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Sự phát triển như vũ bão của công nghệ thông tin trở thành một xu thế phát triển và cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Để nâng cao năng lực của mình trước sức ép cạnh tranh từ những sản phẩm, dịch vụ hiện đại của các ngân hàng, việc phát triển các dịch vụ ngân hàng điện tử là nhiệm vụ hàng đầu của các ngân hàng nói chung và ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) chi nhánh Thanh Hoá nói riêng. Để đưa ra chiến lược phát triển, ngân hàng cần phải dựa trên cảm nhận của khách hàng về việc chấp nhận và sử dụng của khách hàng đối với công nghệ và dịch vụ ngân hàng đang sử dụng. Trong phạm vi bài viết, thông qua điều tra khảo sát bằng bảng hỏi đối với khách hàng cá nhân trên địa bàn thành phố Thanh Hoá, tác giả tham chiếu mô hình TAM đồng thời đề xuất thêm 2 nhân tố tác động đến sự chấp nhận sử dụng dịch vụ e-banking tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá. Kết quả cho thấy cả 4 nhân tố trong mô hình đề xuất: nhận thức hữu dụng, nhận thức dễ sử dụng, nhận thức rủi ro và ảnh hưởng xã hội đều có tác động tới việc chấp nhận sử dụng e-banking của khách hàng cá nhân.*

**Từ khoá:** E-banking, chấp nhận sử dụng, TAM.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Dịch vụ ngân hàng điện tử tại Việt Nam ra đời là một trong những mốc quan trọng đánh dấu sự chuyển mình của hệ thống ngân hàng nước ta. Không chỉ đáp ứng nhu cầu thiết thực của người dân, ngân hàng điện tử còn mở ra những cơ hội cũng như những thách thức trong việc hoàn thiện dịch vụ để cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Lợi ích đem lại của ngân hàng điện tử cho khách hàng, ngân hàng và cho nền kinh tế là rất lớn nhờ những tiện ích, sự nhanh chóng, chính xác của các giao dịch. Các dịch vụ ngân hàng điện tử cho phép khách hàng thực hiện giao dịch mà không cần đến ngân hàng. Lợi ích của việc cung cấp dịch vụ này đối với ngân hàng là tạo thêm nguồn thu nhập, mở rộng thị trường, tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh. Đối với khách hàng, ngân hàng điện tử mang lại tiện ích như quản lý tài khoản, chuyển khoản, chuyển tiền, thanh toán hoá đơn... giúp tiết kiệm chi phí và thời gian. Ngân hàng điện tử đã trở thành xu hướng tất yếu trong sự phát triển của ngành ngân hàng.

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

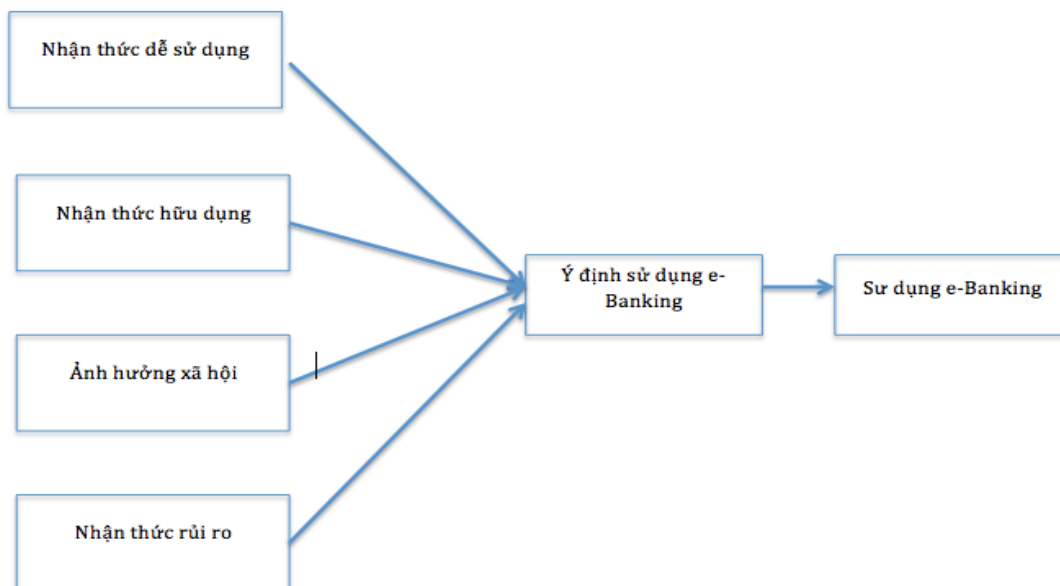
Dù mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng và khách hàng, nhưng việc phát triển ngân hàng điện tử của các ngân hàng gặp không ít khó khăn và thách thức. Chính thức được triển khai hơn 5 năm, nhưng số lượng người sử dụng dịch vụ tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá còn ít, tần suất sử dụng dịch vụ không nhiều trong khi công nghệ di động ngày càng phát triển. Sự phát triển của dịch vụ e-banking vẫn còn chưa tương xứng với sự phát triển của ngân hàng và sự phát triển của điện thoại di động. Số lượng người sử dụng dịch vụ còn ít, tần suất sử dụng không nhiều, dịch vụ Internet banking chưa thu hút được lượng khách hàng tiềm năng. Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới việc chấp nhận và sử dụng dịch vụ e-banking của khách hàng cá nhân đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1 Mô hình nghiên cứu

Để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận và sử dụng dịch vụ e-banking tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá, tác giả sử dụng mô hình chấp nhận công nghệ TAM với hai nhân tố chủ đạo trong cấu trúc là nhận thức dễ sử dụng và nhận thức hữu dụng đồng thời đề xuất thêm hai nhân tố: nhận thức rủi ro và ảnh hưởng xã hội tác động đến sự chấp nhận sử dụng dịch vụ e-banking.

Nghiên cứu này giả thuyết rằng các yếu tố ảnh hưởng đến chấp nhận và sử dụng e-banking bao gồm: Nhận thức hữu dụng, nhận thức dễ sử dụng, ảnh hưởng xã hội và nhận thức rủi ro ảnh hưởng đến chấp nhận và sử dụng e-banking.



*Mô hình đề xuất của tác giả*

Định nghĩa các biến trong mô hình được thể hiện ở bảng 1.

**Bảng 1. Định nghĩa các biến trong mô hình nghiên cứu**

Nhân tố	Định nghĩa	Nguồn
Nhận thức dễ sử dụng	Là mức độ dễ dàng liên quan đến việc sử dụng hệ thống	Vankatesh và cộng sự (2003)
Nhận thức hữu dụng	Là mức độ một cá nhân tin tưởng rằng việc sử dụng hệ thống sẽ giúp anh ta có thể đạt được mục tiêu trong công việc	Davis và cộng sự (1992)
Nhận thức rủi ro	Là mức độ mà một cá nhân nhận thức về sự không chắc chắn và kết quả xấu có thể xảy ra khi họ sử dụng dịch vụ.	Al-Smadi (2012)
Ảnh hưởng xã hội	Là mức độ mà một cá nhân nhận thức được rằng những người quan trọng đối với cá nhân đó tin tưởng việc sử dụng công nghệ là quan trọng	Diaz và Lorass (2010)
Ý định sử dụng	Là sự sẵn sàng chấp nhận sử dụng ngân hàng điện tử của khách hàng	David và cộng sự (1989)
Mức độ sử dụng	Là việc sử dụng thường xuyên dịch vụ ngân hàng điện tử của khách hàng	Al-Qeisi và Al-Abdallah (2013)

Từ mô hình trên, tác giả đề xuất các giả thuyết nghiên cứu như sau:

H1: Nhận thức dễ sử dụng có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng ngân hàng điện tử

H2: Nhận thức hữu dụng có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng ngân hàng điện tử

H3: Ảnh hưởng xã hội có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng ngân hàng điện tử

H4: Nhận thức rủi ro có ảnh hưởng tiêu cực đến ý định sử dụng ngân hàng điện tử

H5: Ý định sử dụng có ảnh hưởng tích cực đến mức độ sử dụng e-banking

Thang đo sử dụng trong mô hình được mô tả như sau:

	Mã hoá	Thang đo	Nguồn
Nhận thức dễ sử dụng	DSD1	Tôi nghĩ rằng học sử dụng e-banking dễ đối với tôi	Cheng và cộng sự (2006)
	DSD2	Tôi nghĩ rằng tương tác với e-banking không cần phải cố gắng nhiều	
	DSD3	Tôi nghĩ rằng rất dễ thao tác e-banking với các giao dịch ngân hàng	
Nhận thức hữu ích	HD1	Tôi thấy e-banking hữu ích trong cuộc sống hằng ngày của tôi	Cheng và cộng sự (2006)
	HD2	Tôi nghĩ rằng sử dụng e-banking giúp tôi hoàn thành công việc nhanh hơn	
	HD3	Sử dụng e-banking nâng cao hiệu quả công việc của tôi	
Ảnh hưởng xã hội	AHXH1	Những người có ảnh hưởng tới quyết định của tôi cho rằng tôi nên sử dụng e-banking	Nor và Pearson (2007)
	AHXH2	Những người quan trọng đối với tôi cho rằng tôi nên sử dụng e-banking	

	AHXH3	Những người tôi đánh giá cao cho rằng tôi nên sử dụng e-banking	
Nhận thức rủi ro	RR1	Dịch vụ e-banking có thể không thực hiện tốt và có lỗi giao dịch thanh toán	Nor và Pearson (2007)
	RR2	Khi giao dịch xảy ra lỗi, tôi sợ rằng tôi không được đền bù từ phía ngân hàng	
	RR3	Tôi sợ sử dụng e-banking vì người khác có thể truy cập tài khoản của mình	
	RR4	Khi tài khoản ngân hàng xảy ra gian lận hoặc bị hack, thông tin tài chính của tôi có thể bị lộ	
Ý định sử dụng	YDinh1	Tôi sẽ sử dụng e-banking trong 3 tháng tới	Venkatesh và cộng sự (2003)
	YDinh2	Tôi sẽ sử dụng e-banking thường xuyên trong tương lai	
	YDinh3	Tôi sẽ mạnh dạn đề nghị người khác sử dụng e-banking	

## 2.2. Mô tả dữ liệu nghiên cứu

Theo Joseph và cộng sự (2003), kích thước mẫu ảnh hưởng tới tính khái quát của kết quả nghiên cứu bởi tỷ lệ của các biến quan sát đối với các biến độc lập và nên có 5 biến quan sát cho mỗi biến độc lập trong sự khác nhau.

Để đạt được mức độ mong muốn của nghiên cứu, kết quả mang tính khái quát thì phải có từ 15-20 quan sát cho mỗi biến độc lập. Nghiên cứu này gồm có 4 biến độc lập như vậy cần ít nhất 60 quan sát.

Số lượng phiếu của đề tài phát đi là 300 phiếu, đối với cả khách chưa sử dụng và đang sử dụng dịch vụ e-banking tại ngân hàng BIDV Thanh Hoá trên địa bàn thành phố Thanh Hoá. Thu về hợp lệ 297 phiếu.

Tiến hành khảo sát bằng bảng hỏi thông qua phương thức điều tra trực tiếp khách hàng ở các khu vực chung cư, gửi phiếu tại các quầy giao dịch trên địa bàn thành phố Thanh Hoá, nhờ qua người thân, bạn bè.

Thời gian khảo sát được thực hiện từ 1/3/2018-15/3/2018.

Các biến quan sát được sử dụng thang đo Likert 5 mức từ “Rất không đồng ý” đến “Rất đồng ý” để trả lời cho các lựa chọn.

## 2.3. Kết quả nghiên cứu

### 2.3.1. Thống kê mô tả

Đối tượng được điều tra là nam chiếm tỷ trọng cao hơn là nữ (64,3%); độ tuổi từ 30 đến dưới 40 tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất (29%), thấp nhất là từ 50 tuổi trở lên (19,9%). Nghề nghiệp tập trung cao nhất là nghề kinh doanh và công chức nhà nước.

2.3.2. Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự chấp nhận sử dụng e-banking tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá

Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Kết quả phân tích độ tin cậy thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha của các nhóm nhân tố đều có giá trị từ 0,779 đến 0,923. Hệ số tương quan biến tổng (item-total correlation) đều lớn hơn 0,5 (Phụ lục 1). Như vậy, với kết quả trên các khảo sát dữ liệu, thông tin do khách hàng đánh giá đảm bảo độ tin cậy. Không có biến quan sát nào bị loại bỏ và thang đo phù hợp sử dụng cho phân tích EFA tiếp theo.

*Phân tích nhân tố khám phá*

Phân tích nhân tố khám phá EFA rút trích được 4 nhân tố từ biến quan sát, các yếu tố được phân thành từng nhóm thành phần trong ma trận xoay theo đúng mô hình đề xuất. Kết quả phân tích EFA được trình bày ở bảng 2. Hệ số MKO là 0,772 với mức ý nghĩa thống kê là 0,000, cho thấy phân tích nhân tố khám phá của các thành phần độc lập là phù hợp. Tổng phương sai trích của các biến là 74,905% giải thích được 74,905% sự biến thiên của dữ liệu.

**Bảng 2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá**

Pattern Matrix <sup>a</sup>					
	Factor				
	1	2	3	4	5
RR1	0.976				
RR3	0.882				
RR4	0.823				
RR2	0.781				
HD3		0.879			
HD1		0.81			
HD2		0.711			
XH3			0.807		
XH2			0.765		
XH1			0.714		
DSD1				0.804	
DSD2				0.747	
DSD3				0.669	
YD2					0.843
YD1					0.701
YD3					0.652
Eigenvalues	3.759	3.247	1.982	1.746	1.25
KMO: 0,772					
Tổng phương sai trích (%): 74,905%					

*Nguồn: Xử lý số liệu điều tra*

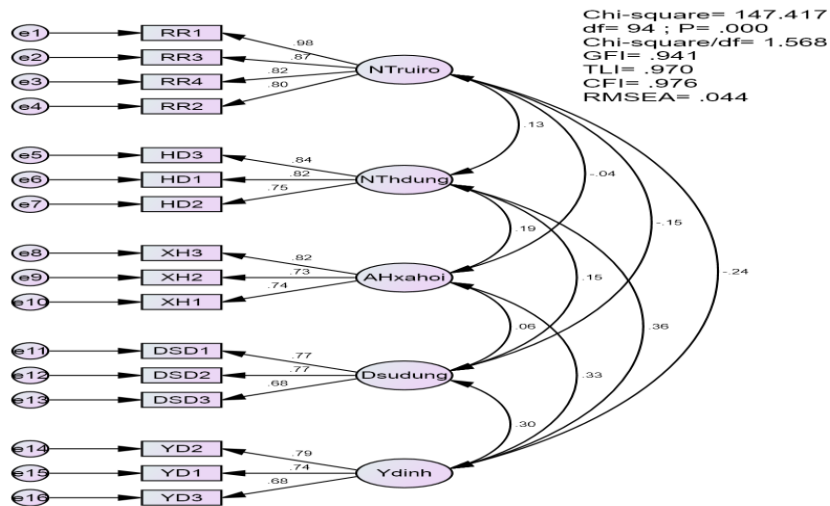


*Phân tích nhân tố khẳng định*

Phân tích nhân tố khẳng định CFA cho thấy mô hình đo lường đạt được độ tương thích so với dữ liệu. Theo sơ đồ 1 thì Chi-square/df = 1,568; GFI = 0,941, TLI = 0,970; CFI = 0,976; RMSEA = 0,044. Kết quả P-value của các biến quan sát biểu diễn các nhân tố đều có giá trị sig.=0,000 do đó các biến quan sát được khẳng định có khả năng biểu diễn tốt cho nhân tố mô hình CFA. Hệ số tương quan của từng cặp khái niệm khác biệt so với 1 ở độ tin cậy 95% (Giá trị P-Value < 0,05), do đó các khái niệm đạt được giá trị phân biệt.

Các trọng số (chuẩn hóa) đều > 0,5 và các trọng số (chưa chuẩn hóa) đều có ý nghĩa thống kê (sig.<0,000) nên các khái niệm đạt được giá trị hội tụ. Mô hình đo lường này phù hợp với dữ liệu thị trường và không có tương quan giữa các sai số đo lường nên nó đạt được tính đơn nguyên.

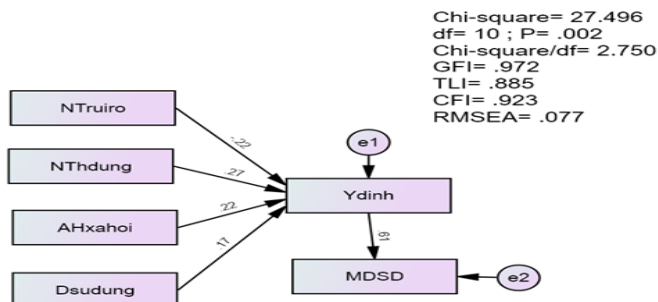
**Hình 1. Sơ đồ chuẩn hoá CFA**



*Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM*

Kết quả phân tích cấu trúc tuyến tính SEM cho thấy các giá trị đều thỏa mãn nên mô hình hoàn toàn phù hợp với dữ liệu thị trường và có thể dùng để kiểm định các mối quan hệ được kỳ vọng và đã nêu ra trong mô hình giả thiết.

**Hình 2. Mô hình cấu trúc tuyến tính SEM**



Kết quả dạng bảng số liệu về hệ số hồi quy của mô hình cho thấy các nhân tố đều có giá trị sig. nhỏ hơn 0,05. Nhân tố “nhận thức rủi ro” có tác động ngược chiều (-0,224), các nhân tố còn lại đều có tác động dương đến ý định sử dụng Mobile banking; đồng thời ý định hành vi cũng có tác động thuận chiều đối với hành vi sử dụng e-banking tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hóa.

**Bảng 3. Hệ số mô hình hồi quy SEM**

Nhân tố	Estimate	S.E.	C.R.	P-value
NTruiro -> ydinh	-0.224	0.033	-4.309	***
NThdung -> ydinh	0.271	0.037	5.216	***
Ahxahoi -> ydinh	0.224	0.044	4.316	***
Dsudung -> ydinh	0.173	0.046	3.334	***
ydinh -> MDSD	0.605	0.062	13.089	***

*\*Estimate đã chuẩn hóa*

*Nguồn: Xử lý kết quả điều tra của tác giả*

Trong các nhân tố tác động thuận chiều thì nhân tố nhận thức hữu dụng có tác động mạnh nhất (0,271), thứ hai là nhân tố ảnh hưởng xã hội (0,224), nhân tố dễ sử dụng có tác động thấp nhất đến ý định sử dụng e-banking (0,173).

Nhận thức rủi ro có tác động ngược chiều và có hệ số tác động lớn nhất (-0,224) đến ý định sử dụng e-banking. Kết quả khảo sát cũng cho thấy ý định sử dụng có ảnh hưởng đến mức độ sử dụng e-banking.

Kết quả kiểm định các giả thuyết được thể hiện trên bảng 4.

**Bảng 4. Kết quả kiểm định các giả thuyết của mô hình**

Giả thuyết	Nội dung	Kết quả
H1	Nhận thức dễ sử dụng có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng e-banking	Chấp nhận
H2	Nhận thức hữu dụng có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng e-banking	Chấp nhận
H2	Nhận thức rủi ro có ảnh hưởng tiêu cực đến ý định sử dụng e-banking	Chấp nhận
H4	Ảnh hưởng xã hội có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng e-banking	Chấp nhận
H5	Ý định sử dụng có ảnh hưởng tích cực đến mức độ sử dụng e-banking	Chấp nhận

## 2.4. Thảo luận kết quả

Nhận thức hữu dụng là nhân tố ảnh hưởng tích cực nhất đến ý định sử dụng e-banking tại BIDV Thanh Hoá. Kết quả này phù hợp với những phát hiện của Liu và cộng sự (2008); các nghiên cứu thường chỉ ra rằng nhân tố Nhận thức hữu dụng có tính quyết định tới ý định sử dụng. Đối với nghiên cứu tại Việt Nam, Nguyễn Duy Thanh và Cao Hào Thi (2011) cũng chỉ ra rằng Nhận thức hữu dụng có ảnh hưởng tới việc chấp nhận sử dụng e-banking của khách hàng. Kết quả nghiên cứu cũng phù hợp với thực tế rằng khách hàng sẽ sẵn sàng sử dụng bất kỳ sản phẩm dịch vụ nào khi mà họ cảm nhận thấy sản phẩm dịch vụ đó thực sự mang lại hiệu quả. Nhận thức hữu dụng của khách hàng càng lớn thì việc chấp nhận sử dụng hoặc mức độ sử dụng thường xuyên càng lớn.

Kết quả kiểm định cho thấy đối với khách hàng thì cảm nhận về rủi ro có tác động ngược chiều tới ý định sử dụng dịch vụ và là yếu tố quan trọng thứ hai tác động đến ý định sử dụng dịch vụ. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với kết quả của các nghiên cứu trước như Maditinos và cộng sự (2013), Lee (2009) cho rằng nhận thức rủi ro tác động mạnh tới ý định sử dụng dịch vụ e-banking. Hay trong kết quả khảo sát ngân hàng thương mại toàn cầu 2014 cho thấy yếu tố gây cản trở đến mức độ sử dụng thường xuyên của dịch vụ ngân hàng trực tuyến là mối quan tâm an ninh.

Thực tế cho thấy, một trong những rào cản gây tâm lý e ngại sử dụng dịch vụ là do vấn đề bảo mật, an ninh. Người tiêu dùng Việt Nam có thói quen sử dụng tiền mặt vì họ có cảm giác sử dụng tiền mặt là an toàn hơn so với thanh toán không dùng tiền mặt. Như vậy, sự cảm nhận của khách hàng về Nhận thức rủi ro về dịch vụ e-banking càng lớn thì ý định sử dụng hay mức độ sử dụng càng ít đi.

Ảnh hưởng xã hội cũng là nhân tố quan trọng thứ hai tác động đến ý định sử dụng dịch vụ, nhưng khác với nhận thức rủi ro, ảnh hưởng xã hội có tác động cùng chiều với ý định sử dụng. Điều này phù hợp với tâm lý hành vi người tiêu dùng. Những người thân, người quan trọng có ảnh hưởng rất lớn đối với ý định sử dụng của cá nhân. Thực tế kết quả điều tra cũng cho thấy những người đang sử dụng e-banking chủ yếu biết đến và sử dụng qua bạn bè và người thân.

Kết quả kiểm định cho thấy nhận thức dễ sử dụng có ảnh hưởng tích cực đến ý định sử dụng e-banking tại BIDV Thanh Hoá, tuy nhiên đây là nhân tố có tác động yếu nhất trong số các nhân tố nghiên cứu. Đối với khách hàng, họ cho rằng việc sử dụng Mobile banking càng dễ thì càng có ý định sử dụng Mobile banking. Điều này phù hợp với hầu hết các nghiên cứu như Al-smadi (2012), Maduku (2014), Amin (2009). Điều này cũng phù hợp với thực tiễn về e-banking tại các ngân hàng thương mại. Các lệnh của e-banking càng đơn giản thì sẽ thu hút những người chưa sử dụng nhiều hơn. Điều này phù hợp với kết quả khảo sát toàn cầu của các ngân hàng thương mại năm 2014, cho rằng sự khó khăn trong sử dụng sẽ gây cản trở mức độ thường xuyên của ngân hàng trực tuyến. Như vậy, nhận thức dễ sử dụng có ảnh hưởng tích cực tới động cơ sử dụng e-banking của khách hàng.

### 3. KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu của mô hình đề xuất cho thấy các thang đo của các biến, sự chấp nhận e-banking và việc sử dụng e-banking đều đảm bảo sự tin cậy. Phân tích yếu tố khám phá EFA và yếu tố khẳng định CFA của các biến đều có các hệ số tải khá cao; các thang đo đạt giá trị phân biệt. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM cho thấy các yếu tố Nhận thức hữu dụng, nhân thức dễ sử dụng, nhân thức rủi ro và ảnh hưởng xã hội có ảnh hưởng qua lại lẫn nhau và có tác động đến sự chấp nhận e-banking và yếu tố sự chấp nhận e-banking có tác động đến việc sử dụng e-banking. Tất cả các giả thuyết đề ra của mô hình nghiên cứu đều được chấp nhận.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Duy Thanh, Cao Hào Thi (2011), *Đề xuất mô hình chấp nhận và sử dụng ngân hàng điện tử ở Việt Nam*, Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ, 14(2Q), 97-105.
- [2] Al Qeisi, K. and Al-Abdallah, G. (2013), *Internet banking Adoption in Jordan: A behavioral Approach*, International Journal of Marketing Studies, 5(6) 84-108
- [3] Al-Smadi, M. O. (2012), *Factors affecting adoption of electronic banking: An analysis of the perspectives of banks' customers; customers*, International Journal of Business and Social Science, 3(17).
- [4] Basel Committee Report on Banking Supervision. (1998), *Risk management forelectronic banking and electronic money activities*, Switzerland: Bank of International Settlements
- [5] Bauer, R.A. (1960), *Consumer Behavior as Risk Taking*, In: Hancock, R.S., Ed., *Dynamic Marketing for a Changing World*, Proceedings of the 43rd. Conference of the American Marketing Association, 389-398.
- [6] Chen, T.Y., Chang, P.L., and Yeh, C.W. (2004), *A study of career needs, career development programs, job satisfaction and the turnover intensity of R & D personnel*, Career Development International, Vol. 9 No. 4, pp.424-37.
- [7] Daniel, E. (1999), *Provision of electronic banking in the UK and the Republic of Ireland*, International Journal of bank marketing , 17(2), 72-83.
- [8] Davis, F. D. (1989), *Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology*, MIS Quarterly, 13 (3), pp. 319-339
- [9] Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1992), *Extrinsic and intrinsic motivation to use computers in the workplace1*, Journal of Applied Social Psychology, 22(14), 1111-1132.
- [10] Davis, F.D., Bagozzi, P. R. ,Warshaw P. (1989), *User acceptance of computer technology: A comparison of two theoretical models*, Management Science, 35 982-1003.

- [11] Eriksson, K., Kerem, K. and Nilsson, D. (2008), *The adoption of commercial innovations in the former Central and Eastern European markets: the case of Internet banking in Estonia*, International Journal of Bank Marketing, Vol.26 No.3, pp. 154-169.
- [12] Lee, M. C. (2009), *Factors influencing the adoption of Internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit*, Electronic commerce research and applications, 8(3), 130-141.
- [13] Liu, G., Huang, S. P., & Zhu, X. K. (2008), *User acceptance of Internet banking in an uncertain and risky environment*, In 2008 International Conference on Risk Management & Engineering Management (pp. 381-386). IEEE.
- [14] Maditinos, D., Chatzoudes, D., & Sarigiannidis, L. (2013), *An examination of the critical factors affecting consumer acceptance of online banking: A focus on the dimensions of risk*, Journal of Systems and Information Technology, 15(1), 97-116.
- [15] Maduku, D. K. (2013), *Predicting retail banking customers' attitude towards Internet banking services in South Africa*, Southern African Business Review, 17(3), 76-100.
- [16] Keivani, F.S.; Jouzbarkand, M.; Khodadadi, M.; Sourkouhi, Z.K. (2012), *A General View on the E-banking*, International Proceedings of Economics Development & Research, 43
- [17] Keong,M.L.,Ramayah,T.,Kurnia,S., & Chiun,L.M. (2012), *Explaining intention to use an enterprise resource planning (ERP) system: an extension of the UTAUT model*, Business Strategy Series, 13(4), 173-180.
- [18] Mathieson, K. (1991), *Predicting User Intentions: Comparing the Technology Acceptance Model with the Theory of Planned Behavior*, Information Systems Research, 2, 173-191
- [19] Rose, P. S. (1996), *Commercial bank management*, Irwin.
- [20] Schepers, J., & Wetzels, M. (2007), *A meta-analysis of the technology acceptance model: Investigating subjective norm and moderation effects*, Information & Management, 44, 90-103
- [21] Venkatesh, V. (1999), *Creating favorable user perceptions: Exploring the role of intrinsic motivation*, MIS Quart. 23(2) 239-260.

### Phụ lục 1. Kiểm định Cronbach'Alpha

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.783	3

#### Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DSD1	6.5152	2.784	.646	.680
DSD2	6.4444	2.727	.641	.686
DSD3	6.2525	3.189	.583	.748

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.805	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
XH1	6.8788	3.073	.633	.757
XH2	6.9562	3.292	.639	.748
XH3	6.7104	3.159	.689	.697

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.842	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
HD1	5.2862	4.610	.718	.772
HD2	5.1785	4.465	.668	.819
HD3	5.1380	4.200	.738	.749

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.923	4

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RR1	8.9495	10.981	.906	.870
RR2	8.5354	12.223	.773	.916
RR3	8.9394	12.104	.815	.902
RR4	8.5455	12.181	.795	.909

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.779	3

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
YD1	6.3973	2.517	.619	.700
YD2	6.4815	2.142	.653	.659
YD3	6.0168	2.442	.580	.739

## FACTORS AFFECTING E-BANKING SERVICES USE IN BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM - THANH HOA BRANCH

Nguyen Ngan Ha

### ABSTRACT

*The rapid development of information technology has become a trend of development and competition of commercial banks in Vietnam. In order to enhance capacity to face the competitive pressure from modern services, the development of e-banking service is one of the major tasks of commercial banks in general and Bank for Investment and Development of Vietnam - Thanh Hoa branch in particular. To propose a developing strategy, the bank needs to rely on the customers' attitude of e-banking usage. In this article, with a survey questionnaire for individual clients in Thanh Hoa city, the author refers to the technology acceptance model (TAM) and suggests two additional factors that influence the adoption and using e-banking services in BIDV - Thanh Hoa branch. The result shows that all four factors in the proposed model; perception of usefulness, ease, risk and social influence have an impact on customers' adoption of e-banking services.*

**Keywords:** *E-banking, adoption, TAM.*

# THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐIỆN TỬ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH THANH HOÁ

Nguyễn Ngân Hà<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Ngân hàng điện tử là dịch vụ ngân hàng điện đại cho phép khách hàng có thể thực hiện các giao dịch ở bất kì đâu, bất kì lúc nào mà không cần phải đến trực tiếp ngân hàng. Dịch vụ ngân hàng điện tử ngày càng trở nên phổ biến và thông dụng với người dùng do những lợi ích mà dịch vụ mang lại. Bài viết nghiên cứu thực trạng phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá. Nghiên cứu cho thấy ngân hàng điện tử là dịch vụ có tốc độ tăng trưởng mạnh nhất trong các dịch vụ về doanh thu và số lượng khách hàng. Tuy nhiên, so với lượng khách hàng tiềm năng thì số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ chưa cao, tỷ lệ sử dụng dịch vụ chưa tương xứng, chưa tận dụng được thế mạnh về mạng lưới. Ngoài ra, chất lượng dịch vụ e-banking còn chưa ổn định, khách hàng vẫn gặp phải hiện tượng tắc nghẽn do chưa kịp hoạch toán, không kịp xử lý nhiều giao dịch cùng lúc.*

**Từ khoá:** *Ngân hàng điện tử, e-banking, BIDV Thanh Hóa.*

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

### 1.1. Ngân hàng điện tử

Daniel (1999) cho rằng ngân hàng điện tử là việc phân phối thông tin và dịch vụ ngân hàng cho khách hàng thông qua các kênh phân phối khác nhau như máy tính cá nhân hoặc các thiết bị thông minh khác. Cùng ý tưởng đó, Allen và cộng sự (2001) đưa ra khái niệm dịch vụ ngân hàng điện tử là việc cung cấp thông tin hoặc dịch vụ ngân hàng cho khách hàng thông qua máy tính hoặc điện thoại thông minh. Định nghĩa về ngân hàng điện tử giữa các nhà nghiên cứu có sự khác nhau, tuy nhiên đều có sự thống nhất rằng ngân hàng điện tử là loại hình dịch vụ qua đó khách hàng có thể yêu cầu thông tin và thực hiện hầu hết các dịch vụ ngân hàng bán lẻ thông qua máy tính, truyền hình hoặc điện thoại di động (Sathye, 1999). Có thể thấy, ngân hàng điện tử bao gồm tất cả các phương thức kinh doanh dịch vụ ngân hàng bằng điện tử.

### 1.2. Ngân hàng điện tử tại Việt Nam

Tại Việt Nam, từ năm 1993 các NHTM Việt Nam đã bắt đầu quan tâm tới áp dụng công nghệ và trong lĩnh vực ngân hàng với 4 máy ATM được lắp đặt chia đều cho Ngân hàng ANZ và Ngân hàng ngoại thương Việt Nam. Năm 1996, Ngân hàng HSBC lắp thêm

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

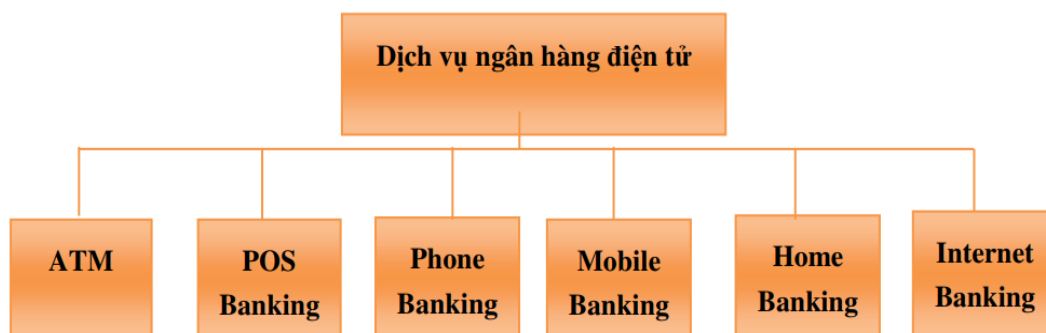


2 máy ATM (tại thành phố Hồ Chí Minh). Tháng 2/2002 hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng đi vào hoạt động tạo điều kiện cho dịch vụ ngân hàng điện tử mở rộng phạm vi giao dịch liên ngân hàng. Năm 2003, dưới sự tài trợ của Ngân hàng thế giới về dự án “Hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán”, dịch vụ ngân hàng điện tử đã được biết đến với dịch vụ Telephone banking, Mobile banking. Nhưng khách hàng chưa quan tâm nhiều. Đến năm 2005, với dịch vụ trả lương vào tài khoản thẻ, ATM đã được sử dụng rộng rãi hơn nhưng chủ yếu ở các thành phố lớn. Thời điểm này cũng đã có sự liên kết giữa các ngân hàng, khách hàng sử dụng hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng được thuận lợi hơn với nhiều tiện ích (Đỗ Thị Ngọc Anh, 2015).

Theo “Báo cáo về dịch vụ ngân hàng: Hành vi sử dụng của người dùng và xu hướng tại Việt Nam” do Công ty CP TNHH IDG Việt Nam (IDG Vietnam) thực hiện năm 2017: Ngân hàng điện tử đang ngày càng được sử dụng phổ biến và được đánh giá cao về tính tiện lợi, tiết kiệm thời gian. Hiện nay, tại Việt Nam tỷ lệ người dùng sử dụng ngân hàng điện tử đã lên 81% (trong khi năm 2015 tỷ lệ này mới là 21%). Các giải pháp về tài chính điện tử (Finance Technology - Fintech) cũng ngày càng được ưa chuộng tại Việt Nam bởi tính tiện lợi và các giải pháp bảo mật hiện đại.

Xu hướng thanh toán không dùng tiền mặt và số hóa trong dịch vụ ngân hàng cá nhân đang đặt các ngân hàng trước cơ hội, thách thức lớn, nhất là trong bối cảnh phát triển của cách mạng công nghiệp 4.0. Xu hướng này cũng mở ra thị trường cung cấp sản phẩm phần mềm phục vụ ngành tài chính ngân hàng cho các doanh nghiệp công nghệ thông tin tại Việt Nam.

*Các loại hình ngân hàng điện tử ở Việt Nam*



**Hình 1. Các loại hình dịch vụ ngân hàng điện tử ở Việt Nam**

*ATM* là dịch vụ ngân hàng điện tử qua hệ thống máy giao dịch tự động, đây là dịch vụ ngân hàng điện tử được cung cấp đầu tiên ở Việt Nam. Dịch vụ này được khách hàng sử dụng nhiều nhất, số lượng máy ATM ngày càng gia tăng trong thời gian qua.

*POS banking* là dịch vụ ngân hàng điện tử qua hệ thống chấp nhận thẻ thanh toán tại các địa điểm bán hàng qua máy đọc thẻ. POS banking được triển khai cũng khá sớm sau ATM.

*Phone banking* là dịch vụ ngân hàng điện tử thông qua điện thoại cố định, khách hàng sử dụng điện thoại gọi đến số máy cố định của ngân hàng để thực hiện các giao dịch

hay kiểm tra thông tin tài khoản. Dịch vụ này các ngân hàng cung cấp như là dịch vụ hỗ trợ không thu phí mặc dù khách hàng có thể không mở tài khoản tại ngân hàng.

*Home banking* là dịch vụ ngân hàng điện tử tại nhà qua hệ thống máy tính có kết nối internet. Để thực hiện dịch vụ này thì ngân hàng phải đặt đường truyền riêng cho từng khách hàng vì vậy chi phí sử dụng dịch vụ này cao. Ở Việt Nam, khách hàng sử dụng dịch vụ này chủ yếu là doanh nghiệp. Dịch vụ này có tính bảo mật cao, có đường truyền riêng, xác thực người dùng sử dụng và mật khẩu, chi phí dịch vụ cao. Do vậy hiện nay ít ngân hàng cung cấp dịch vụ này.

*Internet banking* là dịch vụ ngân hàng điện tử qua mạng máy tính toàn cầu. Để tham gia, khách hàng truy cập vào website của ngân hàng và thực hiện giao dịch, truy cập thông tin cần thiết, mua hàng và thực hiện thanh toán với ngân hàng trên các website khác. Khách hàng sử dụng dịch vụ này càng gia tăng nhưng vẫn không nhiều vì khách hàng còn e ngại về tính bảo mật và e ngại về tính phức tạp của dịch vụ này.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng điện tử tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá

Tại Thanh Hóa, trong những năm qua BIDV chi nhánh tỉnh Thanh Hóa đã chú trọng phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ Ngân hàng điện tử, bao gồm:

#### *Dịch vụ Mobile banking*

Mobile banking là nhóm dịch vụ được BIDV phát triển để cho người sử dụng thực hiện các giao dịch ngân hàng qua thiết bị điện tử. Căn cứ vào loại công nghệ mà dịch vụ áp dụng chia thành 3 dịch vụ, gồm:

*Dịch vụ BSMS:* là dịch vụ gửi nhận tin nhắn qua điện thoại di động thông qua số tổng đài tin nhắn của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam cho phép khách hàng có tài khoản tại BIDV chủ động vẫn tin về các thông tin liên quan đến tài khoản khách hàng hoặc nhận được các tin nhắn tự động từ phía BIDV.

*Dịch vụ BIDV SmartBanking:* Ứng dụng thông minh giúp khách hàng giao dịch với BIDV mọi lúc mọi nơi, tương thích với tất cả các hệ điều hành IOS, Android, Windows Phone và chạy trên mọi thiết bị điện tử smartphone, máy tính bảng... có kết nối 3G/WIFI/GPRS.

Ngoài ra, các dịch vụ cung cấp qua Mobile banking thường mang tính giao dịch cao, bao gồm:

*Dịch vụ BUNO:* Ứng dụng chuyển tiền nhanh qua số điện thoại được cài đặt trên các thiết bị di động sử dụng hệ điều hành IOS và Android.

*Dịch vụ Bankplus:* BIDV Bankplus là dịch vụ hợp tác giữa Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel), cho phép khách hàng thực hiện các giao dịch ngân hàng ngay trên điện thoại di động một cách nhanh chóng, an toàn, chính xác.

*Dịch vụ 24/7:* Dịch vụ chuyển tiền nhanh liên ngân hàng cho phép khách hàng sử dụng Tài khoản tiền gửi thanh toán mở tại BIDV có thể thực hiện giao dịch chuyển tiền đến Số tài khoản hoặc Số thẻ của người thụ hưởng tại ngân hàng khác thông qua kênh Quầy và các kênh ngân hàng điện tử (BIDV Online, BIDV Smartbanking, Bankplus, Home banking...). Đồng thời khách hàng có thể nhận tiền chuyển đến từ ngân hàng khác đến số tài khoản hoặc số thẻ tại BIDV.

*Dịch vụ thanh toán hóa đơn:* Dịch vụ cho phép khách hàng thực hiện giao dịch thanh toán các hóa đơn dịch vụ thông qua cú pháp tin nhắn hoặc qua ứng dụng của dịch vụ BIDV SmartBanking. Các hóa đơn có thể thanh toán qua dịch vụ này là: học phí các trường đại học, cước viễn thông, tiền điện, tiền nước,...

#### *Dịch vụ Internet banking*

Tính đến nay dịch vụ Internet banking đã được gia tăng thêm nhiều tiện ích cho khách hàng sử dụng như:

*Dịch vụ phi tài chính:* Tra cứu các thông tin về sản phẩm dịch vụ của BIDV: Tỷ giá ngoại tệ, lãi suất, biểu phí...; Danh sách tài khoản: cung cấp danh sách tài khoản tiền gửi của khách hàng mở tại BIDV; Vắn tin tài khoản: vắn tin số dư tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng mở tại BIDV, tài khoản tiết kiệm; vắn tin lịch sử giao dịch...

*Dịch vụ tài chính:* Chuyển khoản trong và ngoài hệ thống BIDV; Yêu cầu sử dụng dịch vụ trực tuyến và các dịch vụ khác.

*Dịch vụ về thanh toán:* Thanh toán hóa đơn (hóa đơn tiền điện, nước, học phí, viễn thông...) cho các nhà cung cấp dịch vụ có kết nối với BIDV; Nộp ngân sách nhà nước; Nạp tiền vào Ví điện tử; Nạp tiền điện thoại, thẻ game...

Bên cạnh các dịch vụ tiện ích dành cho các khách hàng cá nhân kể trên, để hỗ trợ các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân có thể thực hiện nghĩa vụ nộp thuế mọi lúc mọi nơi mà không cần đến quầy giao dịch của Kho bạc Nhà nước hoặc ngân hàng, BIDV đã triển khai nộp thuế điện tử qua hệ thống Internet banking của BIDV.

*Dịch vụ Internet banking của BIDV gồm 2 sản phẩm:* BIDV online dành cho khách hàng cá nhân và Business online dành cho khách hàng doanh nghiệp quản lý tài khoản.

#### *Dịch vụ thanh toán hoá đơn, nhờ thu tự động*

Với dịch vụ này, các hóa đơn định kỳ như điện thoại di động trả sau, điện thoại cố định, Internet, hóa đơn hàng hóa dịch vụ... có thể được thanh toán dễ dàng mà khách hàng không cần tới các điểm thu phí dịch vụ. Số tiền thanh toán được ngân hàng tự động trích từ tài khoản của khách hàng. Sau khi hoàn thành giao dịch thanh toán, ngân hàng sẽ thông báo trực tiếp bằng tin nhắn tới điện thoại của những khách hàng đã đăng ký dịch vụ BSMS. Hình thức này, mọi thông tin về hóa đơn, giao dịch thanh toán hóa đơn được đảm bảo an toàn, chính xác, tiết kiệm thời gian, chi phí giao dịch. Đặc biệt, khách hàng không mất một khoản phí nào khi sử dụng dịch vụ này.

Bên cạnh việc thanh toán bằng tiền mặt, tại quầy giao dịch, bằng thẻ ATM, chủ thẻ có thể sử dụng các tiện ích các dịch vụ gia tăng trên Mobile Baking, Internet banking.

*Dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện*

BIDV sẽ thực hiện thu tiền điện của khách hàng sử dụng điện của Công ty Điện lực, đáp ứng yêu cầu thực hiện dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện nhanh, kịp thời cho khách hàng trong hệ thống BIDV.

*Dịch vụ thu Ngân sách Nhà nước*

Khách hàng là người Việt Nam hoặc người nước ngoài đang sinh sống và làm việc tại Việt Nam đều có thể sử dụng dịch vụ thu ngân sách nhà nước của BIDV. Ngân hàng sẽ thu hộ tiền thuế, phí, lệ phí và các khoản thu khác vào ngân sách Nhà nước cho khách hàng nộp vào Kho bạc Nhà nước, chi cục thuế. Thay vì phải đến trụ sở của Kho bạc nhà nước, chi cục thuế, người nộp thuế có thể chuyển khoản, nộp tiền mặt tại các điểm giao dịch của BIDV hoặc có thể dễ dàng nộp thuế qua Internet banking của BIDV.

*Sản phẩm, dịch vụ thẻ và thanh toán*

*Thẻ ghi nợ nội địa:* Cho phép khách hàng cá nhân là chủ thẻ sử dụng trong phạm vi số dư tài khoản tiền gửi không kỳ hạn và (hoặc) hạn mức thấu chi để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, rút tiền mặt tại đơn vị chấp nhận thẻ hoặc điểm ứng tiền mặt (ATM/EDC). Có thể được cấp hạn mức thấu chi tối đa lên tới 100 triệu đồng và thời hạn thấu chi lên tới 12 tháng. Chủ thẻ có thể thanh toán hóa đơn, mua thẻ trả trước tại ATM. Các tiện ích BSMS như: thông báo biến động số dư, chuyển khoản, nạp tiền thuê bao di động trả trước, thanh toán cước thuê bao di động trả sau, ví điện tử. Đồng thời, chủ thẻ có thể thực hiện giao dịch trên hàng nghìn ATM và EDC/POS qua hệ thống NAPAS trên toàn quốc, bao gồm: rút tiền, chuyển khoản, vắn tin số dư, in sao kê tại ATM, thanh toán hàng hóa, dịch vụ tại Đơn vị chấp nhận thẻ.

*Thẻ ghi nợ quốc tế BIDV Visa/MasterCard:* cho phép Rút/ứng tiền mặt tại ATM, EDC/POS tại quầy giao dịch và các điểm ứng tiền mặt khác trên phạm vi toàn cầu. Thanh toán tiền hàng hóa, hoá đơn, mua thẻ trả trước dịch vụ tại các đơn vị chấp nhận thẻ hoặc qua Internet.

*Thẻ tín dụng quốc tế BIDV Visa/MasterCard/JCB:* cho phép khách hàng ứng tiền mặt tại ATM, EDC/POS tại quầy giao dịch và các điểm ứng tiền mặt khác trên phạm vi toàn cầu. Thực hiện các giao dịch đặt trước như phòng khách sạn, đặt vé máy bay, tour du lịch. Được hưởng lãi suất cho vay thẻ tín dụng cạnh tranh, được miễn lãi cho các giao dịch thanh toán hàng hóa, dịch vụ lên tới 45 ngày.

Cùng với sự phát triển và hội nhập của nền kinh tế là sự phát triển của các NHTM Việt Nam. Một trong những dịch vụ đem lại nhiều tiện ích cho người sử dụng là dịch vụ Thẻ Ngân hàng (thẻ giao dịch ATM). BIDV cũng không nằm ngoài xu hướng phát triển đó. Tính đến tháng năm 2017, BIDV đã phát hành 20,2 triệu thẻ đứng đầu trong các NHTM tại Việt Nam.

*Dịch vụ trả lương qua tài khoản*

Dịch vụ trả lương qua tài khoản của BIDV là một giải pháp kế toán hiệu quả dành cho các tổ chức, doanh nghiệp với nhiều lợi ích mang lại cho khách hàng như: Đảm bảo

việc thanh toán lương cho CBCNV nhanh chóng, an toàn, đúng hạn; Đảm bảo bí mật các thông tin về lương và thu nhập của nhân viên; Tiết kiệm thời gian, nhân lực và giảm thiểu các rủi ro do tiền lưu thông trên đường. Đồng thời với việc trả lương qua tài khoản sẽ tạo cơ sở cho việc khai thác, phát triển khách hàng sử dụng các SPDV Ngân hàng điện tử.

## 2.2. Thực trạng dịch vụ ngân hàng điện tử tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá

### 2.2.1. Doanh thu phí và tốc độ tăng trưởng dịch vụ ngân hàng điện tử

Doanh thu kinh doanh thẻ chiếm tỷ trọng lớn nhất qua các năm, điều này chứng tỏ dịch vụ thẻ vẫn là dịch vụ được ưa chuộng nhất trong các dịch vụ ngân hàng điện tử. Điều này cũng hợp lý bởi vì đa số khách hàng hiện nay khi mở tài khoản tại ngân hàng BIDV đều được tư vấn phát hành thẻ, việc sử dụng thẻ không có bất kì khó khăn gì nên vẫn là dịch vụ được ưa chuộng. Đối với dịch vụ Mobile banking và Internet banking thì khách hàng sẽ phải có những điều kiện nhất định so với việc dùng thẻ. Trong hai dịch vụ này, dịch vụ Mobile banking có doanh thu cao hơn hẳn so với Internet banking, gần như gấp 4 lần qua các năm. Điều này cũng phù hợp với thực tế là phí dịch vụ Mobile banking rẻ hơn Internet banking, ngoài ra đối với dịch vụ BSMS thuộc Mobile banking khách hàng không cần đòi hỏi phải có smart phone hay internet cũng như là việc sử dụng và tương tác cũng đơn giản hơn; vì vậy dịch vụ Mobile banking thu hút khách hàng nhiều hơn so với dịch vụ Internet banking.

**Bảng 1. Doanh thu phí dịch vụ ngân hàng điện tử tại BIDV Thanh Hóa**

Đơn vị: Tỷ đồng, %

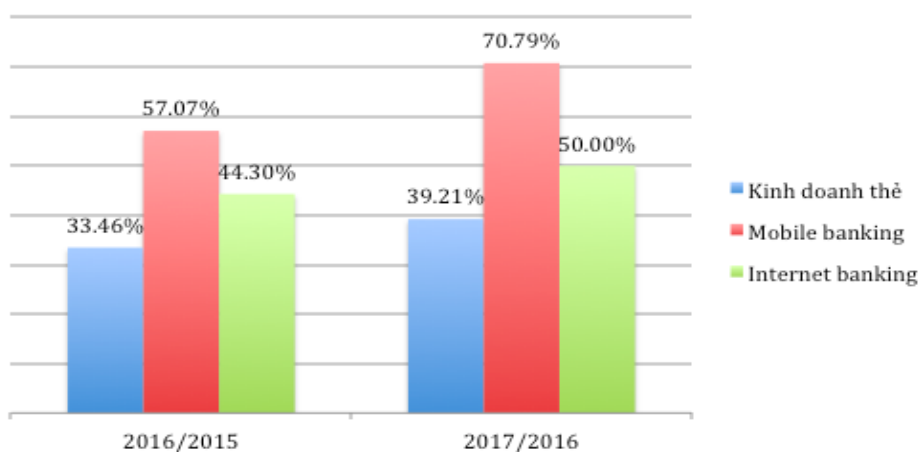
TT	Chỉ tiêu	2015	2016	2017	So sánh 2016/2015	So sánh 2017/2016
1	Doanh thu phí về kinh doanh thẻ	5.681	7.582	10.555	1.901	2.973
2	Doanh thu phí từ dịch vụ Mobile banking	3.324	5.221	8.917	1.897	3.696
3	Doanh thu phí từ dịch vụ Internet banking	991	1.430	2.245	399	715
	Tổng cộng	9.996	14.233	21.617	4.197	7.384

*Nguồn: Báo cáo tài chính ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá*

So sánh tốc độ tăng trưởng doanh thu của các dịch vụ e-banking có thể thấy rằng dịch vụ thẻ tuy đang chiếm tỷ trọng lớn nhất, nhưng lại có tốc độ tăng trưởng thấp nhất trong số các dịch vụ của 3 năm trở lại đây. Người tiêu dùng sử dụng công nghệ trong đời sống hàng ngày đang là xu hướng nổi bật, vì vậy việc họ dần chuyển thói quen và ưa thích sử dụng thẻ sang sử dụng các ứng dụng tiện lợi, hiện đại hơn để đáp ứng các nhu cầu khác nhau là điều dễ hiểu. Các ứng dụng Mobile banking có tốc độ tăng trưởng cao nhất, đạt tốc độ 70,79% giai đoạn 2016 - 2017 là minh chứng cho nỗ lực của ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá

khi tích cực giới thiệu, quảng bá đến khách hàng các sản phẩm Mobile banking. Người tiêu dùng chỉ cần một chiếc điện thoại thông thường đã có thể sử dụng dịch vụ BSMS để vấn tin số dư, nhận thông báo biến động số dư và một số tiện ích khác để quản lý tài khoản; đối với người dùng sử dụng điện thoại thông minh có thể sử dụng ứng dụng BIDV Smartbanking để thực hiện nhiều giao dịch hơn như chuyển khoản, đặt vé máy bay, nạp tiền điện thoại và các tiện ích khác. Tuy nhiên đối với dịch vụ Internet banking có thể thấy rằng tốc độ tăng trưởng có tăng nhưng rất chậm so với hai dịch vụ còn lại. Một phần có thể thấy được là do sử dụng Internet banking phức tạp hơn và cần một trình độ nhất định để sử dụng; khách hàng lớn tuổi hoặc khách hàng có trình độ thấp thì khó có thể bắt kịp. Điều này cũng cho thấy rằng ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá chưa đẩy mạnh quảng bá và hướng dẫn người dùng sử dụng dịch vụ Internet banking, hoặc chưa đúng đối tượng; dẫn tới khách hàng không ưa chuộng sử dụng dịch vụ này.

**Biểu đồ 1. Tốc độ tăng trưởng dịch vụ NHĐT tại BIDV Thanh Hoá**



*Nguồn: Xử lý số liệu của tác giả*

### 2.2.2. Thực trạng Mobile banking và Internet banking tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá

Dịch vụ BSMS được xem là dịch vụ được ưa chuộng nhất trong số các dịch vụ ngân hàng điện tử, năm 2017 số lượng khách hàng đăng ký dịch vụ là 210.256 tăng mạnh so với năm 2016 và cao nhất trong số các dịch vụ. Điều này càng khẳng định sự ưa chuộng và quan tâm của khách hàng đối với dịch vụ BSMS. Thực tế cho thấy dịch vụ không đòi hỏi nỗ lực tìm hiểu cách sử dụng vì rất đơn giản, và không đòi hỏi phải sử dụng điện thoại thông minh vì dịch vụ được cài đặt trên sim; vì vậy khách hàng gần như không mất thời gian và công sức để sử dụng dịch vụ. Khách hàng khi mở tài khoản tại BIDV có thể không phát hành thẻ nhưng vẫn có thể đăng ký sử dụng dịch vụ BSMS để quản lý tài khoản của mình. Số lượng giao dịch qua dịch vụ BSMS gần như là chủ đạo trong tổng số lượng giao dịch qua ngân hàng điện tử, mặc dù dịch vụ Smartbanking và Internet banking cung cấp nhiều tính năng ưu việt hơn.

Dịch vụ Smartbanking cũng đang trên đà phát triển, tuy hiện tại so với dịch vụ BSMS chưa cao nhưng xu hướng sẽ tăng nhanh. BSMS tuy đơn giản và thuận tiện nhưng lại không thể thực hiện được các tiện ích như Smartbanking như chuyển khoản, nạp tiền điện thoại, nạp ví điện tử,... Khách hàng với xu hướng giao dịch trực tuyến để phục vụ nhu cầu mua sắm, kinh doanh ngày càng cao sẽ phải tìm đến dịch vụ Smartbanking hoặc Internet banking. Số lượng khách hàng đăng ký dịch vụ Internet banking tuy không quá thấp, nhưng số lượng giao dịch lại chưa tương xứng. Ngân hàng nên chú trọng đầu tư hơn nữa vào việc quảng bá dịch vụ này cũng như là cung cấp thêm thông tin về việc sử dụng dịch vụ để Internet banking trở nên gần gũi hơn với khách hàng.

**Bảng 2. Số lượng giao dịch qua dịch vụ ngân hàng điện tử**

Chỉ tiêu	2015	2016		2017	
		Thực hiện	Tăng so với 2015	Thực hiện	Tăng so với 2016
<b>BSMS</b>					
Số lượng khách hàng	135.853	174.92	39.067	210.256	35.336
Số lượng giao dịch	793.288	900.269	106.981	1.237.222	336.953
<b>SmartBanking</b>					
Số lượng khách hàng	1.194	25.791	24.597	45.095	19.304
Số lượng giao dịch	38.32	102.187	63.867	136.924	34.737
<b>Internet banking</b>					
Số lượng khách hàng	832	1183	351	4.953	3.77
Số lượng giao dịch	455	715	715	8.411	7.696

*Nguồn: Báo cáo tài chính ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá*

### 2.2.3. Thực trạng dịch vụ thẻ tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá

Dịch vụ thẻ được BIDV Thanh Hóa triển khai tương đối chậm so với một số NHTM khác, năm 2006 chi nhánh mới triển khai trên địa bàn Tỉnh. Tuy nhiên dịch vụ thẻ của BIDV Thanh Hóa đã nhanh chóng chiếm vị trí Top đầu về dịch vụ thẻ, điều đó được chứng minh bằng những con số cụ thể dưới đây:

Về số lượng máy ATM: Đến nay, chi nhánh đã lắp đặt 52 máy ATM tại khắp các địa bàn huyện thị trên toàn tỉnh, chiếm 23% trên tổng số máy của toàn hệ thống NHTM và là ngân hàng có số lượng máy ATM lớn nhất trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Về hệ thống EDC/POS: Năm 2017, BIDV Thanh Hóa đã lắp đặt được 228 máy POS tại 220 đơn vị chấp nhận thẻ, tăng 20,6% so với năm 2016 chiếm 27% tổng số EDC của các NHTM đã lắp đặt, đứng đầu là Vietcombank, với số lượng máy là 248 máy, chiếm 29%.

Về thị phần phát hành thẻ: Tổng số lượng thẻ đã phát hành (lũy kế) đến năm 2017 là 698.359 thẻ, tăng 11,3% so với năm 2016 (đạt 627.652 thẻ) chiếm 50% thị phần về phát hành thẻ toàn thị trường. Trong đó số lượng thẻ nội địa là 692.182 thẻ chiếm 99% tổng số lượng phát hành và số lượng thẻ quốc tế là 6.177 thẻ, chiếm 1% tổng số lượng phát hành thẻ.

**Bảng 3. Bảng phân tích chỉ tiêu phát triển dịch vụ Thẻ**

*Đơn vị tính: Thẻ/Thiết bị/tỷ đồng*

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Số tuyệt đối	Tăng trưởng (%)
1	Tổng số lượng phát hành thẻ	627.652	698.359	70.707	11,3%
2	Tổng số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán đăng ký phát hành thẻ	908	1.062	154	17%
3	Dư nợ cho vay qua thẻ Tín dụng	1,6	1,7	0,1	6,3%
4	Doanh số thanh toán tại ATM, EDC/POS	12.066	13.569	1.503	12,4%
5	Tổng số máy ATM	49	52	3	6,1%
6	Tổng số thiết bị EDC/POS lũy kế	189	228	30	15,8%

*Nguồn: Báo cáo tài chính ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá*

Bảng số liệu trên cho thấy năm 2017 tổng doanh số thanh toán thẻ tại BIDV đạt 13.569 tỷ đồng, tăng so với 2016 là 12,4%. Tổng doanh thu từ nghiệp vụ thẻ đến năm 2017 là 9.596 triệu đồng, tăng so với năm 2016 là 2.703 triệu đồng, tỷ lệ tăng 39,2%; tỷ trọng thu dịch vụ thẻ tăng từ 6% năm 2016 lên 6,5% năm 2017. Số liệu trên cho thấy, doanh thu từ hoạt động thẻ đã mang lại nguồn thu đáng kể cho BIDV, góp phần làm gia tăng lợi nhuận, cũng như nâng cao vị thế của BIDV Thanh Hóa trên địa bàn.

Từ kết quả phân tích trên cho thấy khách hàng rất quan tâm sử dụng dịch vụ e-banking của BIDV chi nhánh Thanh Hoá với số lượng ngày càng tăng. Tuy nhiên, bên cạnh đó còn một số vấn đề bất cập khi BIDV chi nhánh Thanh Hóa triển khai dịch vụ này. Cụ thể như:

*Thứ nhất*, tỷ lệ khách hàng sử dụng e-banking đang còn thấp so với tổng số khách hàng đăng ký tài khoản tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá. Năm 2017, số khách hàng có tài khoản tại BIDV chi nhánh Thanh Hoá là 383.877, tuy nhiên chỉ có 210.256 khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ BSMS, 45.095 khách hàng đăng ký dịch vụ Smartbanking và 4.953 khách hàng đăng ký dịch vụ Internet banking. Lượng khách hàng đăng ký và sử dụng dịch vụ Internet banking còn rất thấp so với tiềm năng. Theo điều tra của tác giả, trong số 163 khách hàng đang sử dụng e-banking, chỉ có 11% khách hàng sử dụng Intertnet banking.

*Thứ hai*, chất lượng công nghệ e-banking chưa cao. Khi truy cập để sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử, người sử dụng nhiều khi gặp phải các vấn đề kết nối. Khách hàng vẫn gặp trường hợp không truy cập được vào trang chủ, vào ứng dụng của ngân hàng, hoặc phải chờ



rất lâu. Điều này có thể gây khó chịu, không hài lòng về dịch vụ đối với khách hàng đang sử dụng dịch vụ, có thể dẫn đến việc đóng tài khoản mặc dù dịch vụ có nhiều lợi ích.

*Thứ ba*, chưa đa dạng hoá hình thức quảng bá sản phẩm dịch vụ. Đối với dịch vụ e-banking, thời gian đầu BIDV đã thực hiện các dịch vụ quảng cáo khá đa dạng như quảng cáo trên tivi, báo đài, trên internet, tờ rơi. Chi nhánh Thanh Hoá cũng phát động chiến dịch quảng cáo rầm rộ như băng rôn, biển quảng cáo, khuyến mãi. Không ít người biết đến e-banking thông qua facebook hoặc sự khuyến khích sử dụng của bạn bè và người thân. Theo điều tra của tác giả, lượng khách hàng biết đến e-banking thông qua tờ rơi quảng cáo chiếm đến 66%, thông qua giới thiệu của nhân viên 52%, và 30% thông qua giới thiệu của người thân, bạn bè. Tuy nhiên thời gian gần đây, các khâu quảng cáo và marketing cho sản phẩm e-banking gần như không còn được đầu tư như trước. Các quảng cáo về dịch vụ chỉ còn thấy khi truy cập vào website của ngân hàng, hoặc chỉ khi đến chi nhánh thì khách hàng mới được giới thiệu hoặc nhận tờ rơi.

*Thứ tư*, chưa có hình thức phân loại, chăm sóc khách hàng theo đúng đối tượng.

Đối với từng khách hàng chưa có công tác phân loại, đánh giá mức độ sử dụng từng sản phẩm dịch vụ, hay những dịch vụ khách hàng chưa thực hiện để có sự chăm sóc, tư vấn khách hàng tốt nhất. Vì vậy khách hàng sẽ không trung thành với dịch vụ mà sẽ tìm đến các ngân hàng có sự chăm sóc tốt hơn.

*Nguyên nhân của các tồn tại trên*

*Một là*, việc lên kế hoạch quảng bá, marketing chưa có sự đồng bộ, chủ yếu mang tính sự vụ. Chi nhánh chưa có hình thức giới thiệu, hướng dẫn sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử cụ thể cho khách hàng như một số ngân hàng khác đang triển khai, dẫn đến khách hàng không hiểu hết lợi ích của dịch vụ hoặc cảm thấy khó khăn trong quá trình sử dụng, khách hàng sẽ không trung thành với dịch vụ điện tử của ngân hàng nữa. Ngoài ra, đối với marketing ngân hàng chủ yếu tập trung đầu tư vào các dịch vụ sản phẩm truyền thống hơn là các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhận thức hữu dụng có tác động tích cực đáng kể đến ý định sử dụng dịch vụ e-banking, vì vậy nếu như khách hàng chưa thấy được sự hữu ích của dịch vụ họ sẽ không chọn sử dụng nó.

*Hai là*, chưa có công cụ khai thác và quản lý khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của BIDV chi nhánh Thanh Hóa. Chi nhánh không quản lý được việc sử dụng dịch vụ của khách hàng cũng như là khai thác các khách hàng tiềm năng để có chiến lược marketing, bán chéo sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

*Ba là*, tâm lý người Việt Nam ưa thích sử dụng tiền mặt trong thanh toán vì họ e ngại về sự bảo mật thông tin cá nhân và sự an toàn trong các giao dịch điện tử. Kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, nhận thức rủi ro có tác động ngược chiều với ý định sử dụng dịch vụ một cách đáng kể. Vì thế, với những lỗi trong truy cập hoặc giao dịch cũng sẽ khiến khách hàng mất niềm tin vào công nghệ và từ chối sử dụng dịch vụ.

*Bốn là*, tại chi nhánh chưa có đội ngũ nhân viên chất lượng cao đáp ứng cho các dịch vụ e-banking. Nhân viên có chuyên môn cao sẽ giải đáp được mọi thắc mắc và xử lý kịp thời các vấn đề xảy ra trong quá trình khách hàng sử dụng dịch vụ. Ngoài ra công tác bán

chéo sản phẩm của nhân viên cũng chưa thực sự tốt, nếu như có chuyên môn và kỹ năng thì sẽ góp phần rất lớn vào việc quảng bá sản phẩm, hướng khách hàng sử dụng thêm các sản phẩm dịch vụ e-banking.

### 3. KẾT LUẬN

Bài viết cho thấy dịch vụ ngân hàng điện tử đã thu hút được lượng lớn khách hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá với tốc độ tăng trưởng doanh thu và số lượng khách hàng cao nhất trong giai đoạn 2016-2017, dịch vụ BSMS vẫn là dịch vụ được khách hàng ưa chuộng nhất vì đơn giản, tiện lợi và dễ sử dụng, tiếp đến là Smartbanking, Internet banking. Đối với dịch vụ thẻ, ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá chiếm thị phần lớn so với các ngân hàng trên cùng địa bàn, số lượng lắp đặt máy ATM, máy POS, số lượng phát hành thẻ và doanh thu sử dụng thẻ tăng nhanh. Tuy nhiên, so với tiềm năng thì số lượng khách hàng đăng ký sử dụng dịch vụ ngân hàng điện tử đang còn hạn chế, số lượng giao dịch chưa cao, dịch vụ Internet banking chưa thu hút được khách hàng đăng ký và sử dụng; điều này cũng hợp lý do sử dụng Internet banking phức tạp hơn trong khi ngân hàng chưa chú trọng đến việc hướng dẫn khách hàng sử dụng, cũng như chưa đề cập đến những lợi ích nổi bật của Internet banking khi marketing với khách hàng. Ngoài ra, đối với công nghệ mà ngân hàng đang sử dụng, khách hàng vẫn thường xuyên gặp phải tình trạng tắc nghẽn khi thực hiện giao dịch do quá tải. Đối với dịch vụ thẻ, chất lượng, tiện ích sử dụng thẻ còn chưa đáp ứng yêu cầu của người sử dụng, kênh phân phối chưa thực sự tiện lợi để phục vụ khách hàng, cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho nghiệp vụ thẻ còn nhiều hạn chế. Điều này cũng phù hợp với thực tế, tâm lý người tiêu dùng Việt Nam ưa sử dụng tiền mặt, vì họ cho rằng dịch vụ ngân hàng điện tử không an toàn, không chắc chắn. Nắm bắt được tâm lý người tiêu dùng, ngân hàng nên đẩy mạnh các hoạt động marketing, chú trọng đào tạo đội ngũ nhân viên phụ trách dịch vụ ngân hàng điện tử và dịch vụ thẻ một cách chuyên nghiệp; có đội ngũ nghiên cứu thị trường và khách hàng, phân loại khách hàng để có hình thức phục vụ tốt nhất đối với từng đối tượng và thường xuyên nâng cấp, đổi mới công nghệ phù hợp.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đỗ Thị Ngọc Anh (2017), *Các nhân tố ảnh hưởng tới việc sử dụng Internet banking của khách hàng ở các NHTM Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
- [2] Allen, F., McAndrews, J., Strahan, P. (2001), *E-finance: An Introduction*, Working Paper No. 01-36, Financial Institutions Center, Wharton University, Philadelphia, PA, 7 October.
- [3] Daniel, E. (1999), *Provision of electronic banking in the UK and the Republic of Ireland*, International Journal of bank marketing, Vol. 17, No. 2.
- [4] Sathye, M. (1999), *Adoption of Internet banking by Australian Consumers: an empirical investigation*, International Journal of Bank Marketing, 17(7), 324 - 334.

## DEVELOPMENT OF ELECTRONIC BANKING SERVICES IN BANK OF INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM - THANH HOA BRANCH

Nguyen Ngan Ha

### ABSTRACT

*Electronic banking is the modern banking service which allows customers to make banking transaction without going to the bank directly. Electronic banking is becoming popular with users because of its various benefit. This paper looks into the status of development of electronic banking services in Bank for Investment and Development of Viet Nam - Thanh Hoa branch. The result shows that e-banking service has the highest level of growth in terms of revenue and number of customers. However, the number of customers using e-banking services has not been high comparing to the number of potential customers, the level of using services has not been correlated with network advantages. Moreover, the quality of e-banking services has been unstable because of congestion in transaction processing.*

**Keywords:** *Electronic banking, e-banking, BIDV Thanh Hoa.*

# ẢNH HƯỞNG CỦA CÁC YẾU TỐ TÂM LÝ ĐẾN QUYẾT ĐỊNH ĐẦU TƯ TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Tôn Hoàng Thanh Huế<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Nghiên cứu này sử dụng cách tiếp cận từ lý thuyết tài chính hành vi để kiểm nghiệm sự tồn tại các yếu tố tâm lý của nhà đầu tư cá nhân và ảnh hưởng của chúng tới quyết định đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Đây là một nghiên cứu định lượng được thực hiện thông qua bảng câu hỏi khảo sát từ 330 nhà đầu tư có sự am hiểu về kiến thức đầu tư tài chính và đã có kinh nghiệm trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Kết quả phân tích cho thấy cả sáu nhân tố tâm lý: quá tự tin, lạc quan quá mức, tính đại diện, neo quyết định, bi quan và hiệu ứng đám đông tồn tại khá phổ biến trên thị trường và chúng có ảnh hưởng cùng chiều tới quyết định đầu tư. Trong đó, ảnh hưởng lớn nhất đến quyết định đầu tư cá nhân trên thị trường là tâm lý quá tự tin và thấp nhất là tính đại diện.*

**Từ khoá:** Nhà đầu tư cá nhân, thị trường chứng khoán, yếu tố tâm lý.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sau 17 năm đi vào hoạt động, thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam đã phát triển đáng kể cả về quy mô, số lượng cổ phiếu niêm yết và giá trị giao dịch, số lượng tài khoản nhà đầu tư (NĐT) cá nhân trên thị trường chiếm phần lớn trong tổng số tài khoản giao dịch. Các nhân tố tác động đến quyết định đầu tư của NĐT trên TTCK có rất nhiều - ngoài những biến động không lường về tình hình kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước, cũng như tình hình sản xuất kinh doanh của chính bản thân doanh nghiệp niêm yết thì yếu tố tâm lý của NĐT cũng là một nhân tố quyết định. Chính yếu tố tâm lý này đã đẩy cho thị trường lên cao và cũng chính nó là nguyên nhân làm cho thị trường sụt giảm sau đó. Do đó việc nắm bắt được tâm lý của NĐT là một trong những yếu tố then chốt cho việc ra quyết định trong đầu tư.

Hành vi của các NĐT là một trong những nội dung cơ bản của lý thuyết “tài chính hành vi”, nó giải thích những biểu hiện mang tính tâm lý của con người và những sai lầm trong nhận thức sẽ ảnh hưởng đến các NĐT và quá trình ra quyết định đầu tư như thế nào. Có thể thấy rằng tài chính hành vi đang trở thành một phần quan trọng trong toàn bộ quá trình ra quyết định, bởi vì nó ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh của NĐT và giúp NĐT có thể chọn lựa công cụ đầu tư tốt hơn và tránh khỏi việc lặp lại những sai lầm đắt giá trong tương lai.

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

Tài chính hành vi nhìn nhận con người dưới góc độ thực tế. NĐT là những con người bình thường và cũng chịu sự chi phối của các yếu tố tâm lý, cảm xúc. Các nhà đầu tư không phải lúc nào cũng đưa ra các quyết định và hành động dựa vào lý trí, mà họ còn bị chi phối bởi các yếu tố tâm lý (cảm xúc cũng như nhận thức). Khi trạng thái tâm lý tốt họ trở nên lạc quan hơn trong cách nhìn nhận đánh giá, nhưng khi trạng thái tâm lý không tốt họ hay phê bình và trở nên bi quan hơn.

Nghiên cứu của Waweru và cộng sự (2008) khảo sát các nhân tố hành vi tác động đến NĐT trên TTCK Nairobi, Kenya. Nghiên cứu chỉ ra rằng nhân tố tự nghiệm, triển vọng nhân tố thị trường và hiệu ứng đám đông ảnh hưởng đến việc ra quyết định đầu tư ở nơi đây. DeBondt và Thaler (1995) đã nghiên cứu về hành vi dựa trên phản ứng thái quá của NĐT đối với thông tin trên thị trường. Choi, Laibson và Metrick (2002) cũng phát hiện ra rằng giao dịch chịu ảnh hưởng lớn bởi những lệch lạc tâm lý và sai lầm nhận thức.

Nghiên cứu của Kyle và Wang (1997) cho rằng các NĐT tự tin thái quá có thể kiếm được lợi nhuận kỳ vọng cao hơn khi mà sự tự tin quá mức đóng vai trò như một yếu tố định hướng cho việc giao dịch mạnh mẽ. Theo Gervais, Heaton và Odean (2002) sự lạc quan quá mức thường gây ra tác động tích cực bởi vì nó khuyến khích các nhà quản trị tiến hành đầu tư. Tác động này là tích cực bởi vì tâm lý e ngại rủi ro thường gây tác động tiêu cực đến giá trị công ty. Tuy nhiên, lạc quan quá mức lại gây ra tác động tiêu cực bởi vì nó có thể dẫn các công ty hay NĐT đến việc chấp nhận đầu tư vào các cơ hội có NPV âm hay các tài sản có rủi ro quá cao. Ngược lại với tâm lý lạc quan quá mức là tâm lý bi quan quá mức. NĐT trong trạng thái này cho rằng các sự kiện xảy ra trong tương lai sẽ xấu hơn, tiêu cực hơn tình trạng hiện tại. Hiệu ứng đám đông hay tâm lý bầy đàn là hành vi của một NĐT bắt chước hành động của các NĐT khác hoặc tuân theo các chuyển động của thị trường thay vì dựa trên nguồn thông tin chiến lược của chính NĐT (Bikhchandani và Sharma, 2001). Tâm lý neo quyết định có một số kết nối với tính đại diện ở điểm là phản ánh con người thường tập trung vào những kinh nghiệm gần đây, có xu hướng lạc quan hơn khi thị trường gia tăng và bi quan hơn khi thị trường giảm. Các NĐT luôn tham khảo giá mua ban đầu khi bán hoặc phân tích. Do đó, giá cả ngày thường được xác định bằng những giá cả trong quá khứ. Neo quyết định làm cho các NĐT xác định một phạm vi cho một giá cổ phiếu hoặc thu nhập của công ty dựa vào xu hướng quá khứ, kết quả tạo ra các phản ứng chậm với những thay đổi bất ngờ. Tính đại diện thể hiện ở các NĐT thường không quan tâm đến yếu tố dài hạn, họ quan tâm nhiều đến các dữ liệu điển hình gần đây và áp đặt vào các dự đoán trong tương lai. Tính đại diện xảy ra khi các NĐT quá quan tâm đến các cổ phiếu “nóng” trên thị trường và lãng quên phần còn lại. Hoặc khi các NĐT dựa vào mẫu nhỏ để đưa ra kết luận cho tất cả được gọi là “luận số nhỏ” và lấy đó làm cơ sở để quyết định dẫn đến ảo tưởng của con bạc.

Tại thị trường Việt Nam, các nghiên cứu chung về TTCK và các NĐT, trong đó có NĐT cá nhân là khá nhiều. Các nghiên cứu của Trần Nam Trung (2009); Trần Thị Hải Lý

và Hoàng Thị Phương Thảo (2010), Nguyễn Đức Hiền (2012); Võ Tuấn Vũ (2015) đã giải thích được các hành vi của TTCK về sự tồn tại của các yếu tố tâm lý đó. Tuy nhiên những nghiên cứu trên cho thấy TTCK Việt Nam trong các thời điểm khác nhau có sự thay đổi về các yếu tố tâm lý của NĐT, có những giai đoạn phục hồi tăng điểm khá cao nhưng đường như niềm tin của NĐT ít nhiều đã có sự suy giảm, các NĐT hầu như thận trọng hơn trong các quyết định giao dịch của mình, do vậy, những nghiên cứu trước đây không còn phù hợp với giai đoạn hiện nay, cần thiết có những nghiên cứu mới hơn và những giải pháp tốt hơn để giúp cho các NĐT đầu tư có hiệu quả hơn.

Qua các nghiên cứu cho thấy, có rất nhiều yếu tố tâm lý có tác động đáng kể đến hành vi NĐT. Trong số đó có 6 yếu tố tâm lý phổ biến tồn tại ở hầu hết mỗi con người đó là: quá tự tin, lạc quan quá mức, tính đại diện, neo quyết định, bi quan và hiệu ứng đám đông.

Để kiểm chứng về sự tồn tại của các yếu tố tâm lý và ảnh hưởng của nó tới quyết định của NĐT cá nhân trên TTCK Việt Nam giai đoạn 2016 -2017 thời điểm chỉ số VN-Index được coi là tăng cao nhất trong 2 năm trở lại đây, mô hình và giả thuyết nghiên cứu được đề xuất như sau:

*Các giả thuyết nghiên cứu*

H<sub>1</sub>: Nhân tố tâm lý quá tự tin có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

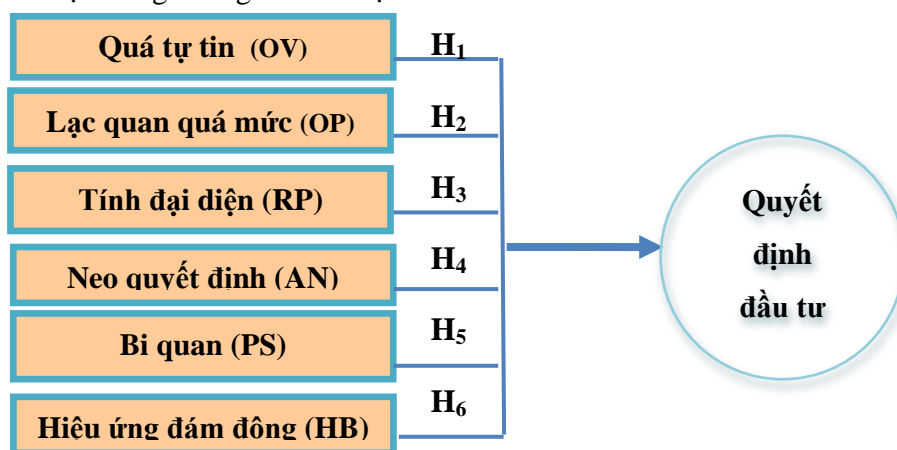
H<sub>2</sub>: Nhân tố tâm lý lạc quan quá mức có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

H<sub>3</sub>: Nhân tố tâm lý do tính đại diện có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

H<sub>4</sub>: Nhân tố tâm lý do neo quyết định có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

H<sub>5</sub>: Nhân tố tâm lý bi quan có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

H<sub>6</sub>: Nhân tố hiệu ứng đám đông có ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn đầu tư của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam.



**Hình 1. Mô hình nghiên cứu**

Các câu hỏi được thiết kế trong nghiên cứu như sau:

(1) Tâm lý quá tự tin

- OV1 - Tôi tự tin trong việc tự định giá các cổ phiếu trong danh mục đầu tư của mình
- OV2 - Trên thị trường, tôi tự tin khả năng lựa chọn cổ phiếu tốt hơn nhà đầu tư khác
- OV3 - Tôi hoàn toàn kiểm soát được hoạt động đầu tư của mình trên TTCK
- OV4 - Tôi tự tin trong việc hoàn toàn hiểu biết về TTCK
- OV5 - Tôi tin rằng kỹ năng và kiến thức của mình về TTCK có thể giúp tôi đạt mức sinh lời cao hơn mức trung bình thị trường

(2) Tâm lý lạc quan quá mức

- OP1 - Tôi cho rằng TTCK Việt Nam là kênh đầu tư hấp dẫn. Vì vậy trong thời điểm này tôi sẽ tiếp tục đầu tư vào TTCK
- OP2 - Hiện nay giá cổ phiếu đang tương đối thấp, tôi tin rằng trong thời gian tới giá cổ phiếu sẽ tăng cao trở lại
- OP3 - Nếu ngày mai VN-Index giảm 7%, tôi tin rằng chỉ số sẽ nhanh chóng phục hồi trong vài ngày sau

(3) Tâm lý do tính đại diện

- RP1 - Tôi cho rằng việc đầu tư vào các cổ phiếu đang “hot” trên thị trường dù có nhiều rủi ro nhưng là cách đầu tư mang lại hiệu quả sinh lời nhanh nhất
- RP2 - Cổ phiếu đã có kết quả tăng trưởng tốt trong quá khứ thường sẽ có sự tăng trưởng tốt trong tương lai
- RP3 - Tôi thường phân tích xu hướng của một vài cổ phiếu đại diện để ra quyết định đầu tư cho cổ phiếu khác
- RP4 - Tôi xem xét xu hướng trong quá khứ của cổ phiếu trước khi ra quyết định đầu tư

(4) Tâm lý do Neo quyết định

- AN1 - Giá tham chiếu để quyết định mua một loại cổ phiếu là giá đã bán cổ phiếu trước đây hoặc giá cổ phiếu ở phiên chào sàn ngày đầu tiên.
- AN2 - Cổ phiếu của các công ty lớn được nhiều người biết đến (blue chip) thì thường có tính thanh khoản cao hơn và tốc độ tăng trưởng về giá thường cũng sẽ cao hơn so với các cổ phiếu nhỏ, ít người quan tâm (penny stock)
- AN3 - Tôi xem xét kỹ lưỡng sự thay đổi về giá của cổ phiếu mà tôi dự định đầu tư.
- AN4 - Tôi dự báo sự thay đổi giá cả dựa vào giá chứng khoán hiện tại
- AN5 - Tôi phản ứng mạnh mẽ với sự thay đổi về giá của chứng khoán
- AN6 - Tôi ra quyết định đối với cổ phiếu trong danh mục của mình độc lập, không phụ thuộc lẫn nhau

(5) Tâm lý bi quan

- PS1 - Có thể sẽ có những sụt giảm nhanh chóng giá các cổ phiếu trên TTCK như cuối năm 2008, VN-Index giảm xuống 300 điểm
- PS2 - Trên TTCK Việt Nam, phần lớn các chứng khoán được đánh giá cao hơn so với giá trị được xác định qua định giá
- PS3 - Sau những đầu tư thất bại tôi trở nên ít mạo hiểm hơn

(6) *Tâm lý hiệu ứng đám đông*

- HB1 - Khi phải ra quyết định mua/bán cổ phiếu trong khoảng thời gian ngắn thì việc xuôi theo xu hướng của số đông là phương án nhanh và khá chắc chắn
- HB2 - Quyết định chọn chứng khoán của các nhà đầu tư khác ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của tôi
- HB3 - Quyết định về số lượng cổ phiếu mua bán của các nhà đầu tư khác ảnh hưởng đến quyết định đầu tư của tôi
- HB4 - Dựa vào tình hình giao dịch hằng ngày của NĐT nước ngoài trên thị trường để ra quyết định đầu tư là biện pháp đầu tư khá an toàn và hiệu quả
- QĐ1 - Quyết định đầu tư trong năm vừa qua của tôi đem lại mức sinh lời như tôi mong muốn
- QĐ2 - Quyết định đầu tư của tôi đem lại mức sinh lời bằng hoặc cao hơn mức trung bình thị trường
- QĐ3 - Tôi cảm thấy hài lòng với những quyết định đầu tư chứng khoán của mình trong năm qua (bao gồm quyết định mua, bán, chọn cổ phiếu và số lượng cổ phiếu)

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng phần mềm SPSS.20 để lượng hoá các yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn đầu tư của NĐT cá nhân.

Đối tượng nghiên cứu được xác định là các NĐT cá nhân tham gia đầu tư trên TTCK Việt Nam. Người được phỏng vấn là các NĐT với ít nhất 6 tháng kinh nghiệm trên thị trường và tại thời điểm hỏi còn tham gia đầu tư (tháng 3, 4/2017).

Để đảm bảo tính tin cậy của nghiên cứu tác giả lựa chọn cỡ mẫu 300 đạt mức tốt cho các phân tích thống kê đa biến sử dụng (Comrey và Lee, 1992), số phiếu phát ra là 350 và thu về là 330 phiếu. Bảng câu hỏi được thiết kế để đánh giá các yếu tố tâm lý và mục tiêu đầu tư của các NĐT tham gia thị trường.

Thang đo sử dụng đối với các câu hỏi cho từng nhóm yếu tố tâm lý là thang đo Likert 5 điểm (1 là hoàn toàn không đồng ý và 5 là hoàn toàn đồng ý).

Dữ liệu thu thập được sử dụng trong phân tích thống kê mô tả, sau đó các số liệu sẽ được làm sạch và sử dụng trong phân tích nhân tố thông qua kiểm định thang đo Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), kiểm định KMO và Bartlett's và phân tích hồi quy để xác định ảnh hưởng của các nhân tố tâm lý đến quyết định lựa chọn đầu tư của các NĐT cá nhân trên TTCK Việt Nam.

## 2.3. Kết quả nghiên cứu

### 2.3.1. Kiểm định sự tin cậy thang đo

Kết quả cho thấy, hệ số Cronbach's Alpha của 6 nhóm nhân tố được xây dựng với 25 biến quan sát: Quá tự tin, lạc quan quá mức, bi quan, neo quyết định, hiệu ứng đám



đông và tính đại diện đều đạt tính nhất quán nội tại, không có nhân tố nào có hệ số Cronbach's Alpha nhỏ hơn 0.6 (nhỏ nhất với biến Hiệu ứng đám đông bằng 0.770 - kiểm định lần 2), các hệ số tương quan biến tổng của các biến quan sát trong từng nhân tố đều lớn hơn 0.3 (sau khi loại 2 biến AN4 và HB4 có tương quan biến tổng nhỏ hơn 0.3). Chứng tỏ rằng các biến quan sát giữ lại đều đo lường những khái niệm nghiên cứu được thiết lập (bảng 1).

**Bảng 1. Kết quả kiểm định thang đo**

Thành phần	Số biến quan sát	Cronbach's Alpha	Giá trị thang đo
OV: Quá tự tin	5	0.862	Đạt yêu cầu
OP: Lạc quan quá mức	3	0.748	Đạt yêu cầu
RP: Tính đại diện	4	0.745	Đạt yêu cầu
AN: Neo quyết định	6	0.803	Đạt yêu cầu
PS: Bi quan	3	0.727	Đạt yêu cầu
HB: Hiệu ứng đám đông	4	0.770	Đạt yêu cầu

*Nguồn: Tác giả phân tích*

### 2.3.2. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Với tất cả các biến quan sát được khảo sát cho thấy các nhân tố hình thành như kỳ vọng lý thuyết, dữ liệu sử dụng phân tích khám phá nhân tố là phù hợp với hệ số KMO = 0.810 > 0.5, kiểm định Bartlett có p-value < 0.05. Kết quả cho thấy rằng, các giá trị eigenvalue = 1.218 > 1, các hệ số factor loading đều > 0.5, do đó 25 biến được nhóm lại thành 06 nhân tố. Kiểm định phương sai cộng dồn = 65.036% (> 50%) chứng tỏ các nhân tố này giải thích sự biến thiên của dữ liệu, nghĩa là khả năng sử dụng 6 nhân tố này để giải thích cho 25 biến quan sát là 65.036% (bảng 2).

**Bảng 2. Phân tích hệ số KMO và Bartlett's**

Kaiser-Meyer-Olkin		.810
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3038.494
	df	253
	Sig.	.000

*Nguồn: Tác giả phân tích*

Sau quá trình phân tích Cronbach's Alpha và phân tích EFA, mô hình nghiên cứu về quyết định lựa chọn đầu tư của các NĐT cá nhân trên TTCK Việt Nam chịu sự ảnh hưởng của 06 nhân tố tâm lý (23 biến quan sát): quá tự tin (OV), lạc quan quá mức (OP), tính đại diện (RP), neo quyết định (AN), bi quan (PS) và hiệu ứng đám đông (HB) (bảng 3).

**Bảng 3. Phân tích nhân tố (Ma trận xoay) cho các biến độc**

	Nhân tố					
	1	2	3	4	5	6
OV2	.833					
OV1	.790					
OV3	.771					
OV4	.769					
OV5	.686					
AN1		.786				
AN2		.767				
AN5		.767				
AN3		.765				
AN6		.520				
RP2			.726			
RP3			.724			
RP1			.690			
RP4			.548			
HB1				.865		
HB2				.831		
HB3				.740		
OP3					.800	
OP1					.793	
OP2					.687	
PS2						.769
PS1						.768
PS3						.724

Nguồn: Tác giả phân tích

*Ma trận tương quan*

Trong đó: Y là biến phụ thuộc thể hiện quyết định đầu tư của NĐT cá nhân

OV, OP, RP, AN, PS, HB là các biến độc lập theo thứ tự: quá tự tin, lạc quan quá mức, tính đại diện, neo quyết định, bi quan và hiệu ứng đám đông.

**Bảng 4. Kết quả phân tích ma trận tương quan giữa các thành phần**

	Y	OV	OP	RP	PS	HB	AN
Y	1	.520	.366	.354	.368	.392	.468
OV		1	.238	.289	.362	.267	.411
OP			1	.235	.227	.184	.215
RP				1	.190	.107	.279
PS					1	.004	.187
HB						1	.155
AN							1

Nguồn: Tác giả phân tích

Kết quả: Các giá trị Sig giữa biến phụ thuộc và các biến độc lập đều  $< 0,05$ . Do vậy các biến đều tương quan với biến phụ thuộc và có ý nghĩa thống kê. Tương quan mạnh nhất với biến phụ thuộc là OV (0.520 với  $p < 0.05$ ) và tương quan yếu nhất là nhân tố RP (0.354 với  $p < 0.05$ ). Qua kết quả phân tích cho thấy, 6 biến độc lập có mối tương quan tuyến tính với biến phụ thuộc Y, đạt được giá trị phân biệt, nghĩa là tất cả các thang đo trong kết quả nghiên cứu đã đo lường được các khái niệm khác nhau nên được đưa vào phân tích hồi quy (bảng 4).

### 2.3.3. Phân tích hồi quy

Sau khi phân tích tương quan và kết luận rằng có thể đưa các biến độc lập vào mô hình. Phương trình hồi quy bội biểu diễn mối quan hệ giữa biến phụ thuộc và biến độc lập như sau:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 OV + \beta_2 OP + \beta_3 RP + \beta_4 AN + \beta_5 PS + \beta_6 HB$$

Với giá trị hệ số  $R^2 = 0.53$  và  $R^2$  hiệu chỉnh = 0.521 cho thấy mô hình hồi quy tuyến tính đã xây dựng phù hợp với dữ liệu 53% (bảng 5). Với mức ý nghĩa 0.000 nghĩa là 6 biến độc lập giải thích 53% biến thiên phụ thuộc. Điều này chứng tỏ kết quả của dữ liệu thu thập được giải thích tốt cho mô hình. Hệ số Durbin-Watson = 1,603  $> 1$  cho biết không có hiện tượng tự tương quan giữa các biến.

**Bảng 5. Kiểm định sự phù hợp của mô hình**

Model	R	R bình phương	R bình phương hiệu chỉnh	Sai số chuẩn của dự báo	Durbin-Watson
1	.728 <sup>a</sup>	.530	.521	.610	1.603

Kết quả phân tích cho thấy tất cả các biến độc lập đều có Sig.  $< 0.05$  tức là tất cả các yếu tố độc lập đều có ảnh hưởng đến Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam. Mức độ quan trọng của từng yếu tố tùy thuộc vào hệ số Beta đã chuẩn hóa, hay nhân tố nào có hệ số Beta đã chuẩn hóa lớn thì tác động mạnh đến Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam.

Ta có phương trình hồi quy bội được biểu thị như sau:

$$Y = 0.289OV + 0.142OP + 0.110RP + 0.274AN + 0.213PS + 0.140HB$$

Trong đó:

Y:	Quyết định đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Việt Nam	
OV:	Quá tự tin	OP: Lạc quan quá mức
RP:	Tính đại diện	AN: Neo quyết định
PS:	Tâm lý bi quan	HB: Hiệu ứng đám đông

Từ kết quả phân tích cho thấy, trong các biến độc lập thì biến tâm lý quá tự tin có hệ số tương quan được chuẩn hóa là lớn nhất 0.289. Điều này mang ý nghĩa là khi thay đổi thêm 1 điểm đánh giá của NĐT về tâm lý quá tự tin thì Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam sẽ tăng thêm 0.289 điểm. Ngoài ra, biến này cũng có tác động mạnh nhất đến Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK, tiếp đó là các biến: Neo quyết

định ( $\beta = 0.274$ ); tâm lý bi quan ( $\beta = 0.213$ ); tâm lý lạc quan quá mức ( $\beta = 0.142$ ); tâm lý dựa vào hiệu ứng đám đông ( $\beta = 0.140$ ); tâm lý tính đại diện ( $\beta = 0.110$ ); Các nhân tố này cũng được xét tương tự và đều có tác động cùng chiều dương tới Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam.

Bên cạnh đó, kết quả cũng cho ta thấy giá trị Sig. của các nhân tố đều rất nhỏ ( $< 0,05$ ). Vì vậy, các giá trị này đều đạt ý nghĩa thống kê. Đồng thời, độ chấp nhận của biến (Tolerance) là đạt yêu cầu (đều  $> 0.5$ ) và hệ số phóng đại VIF nằm trong điều kiện cho phép (Nếu VIF lớn hơn 10 thì có dấu hiệu của đa cộng tuyến), điều này chứng tỏ sự cộng tuyến giữa các biến độc lập là rất thấp, phù hợp với giả định nghiên cứu là các biến số dự báo độc lập lẫn nhau.

#### 2.4. Thảo luận

Nghiên cứu vận dụng các lý thuyết, các nghiên cứu trước đây tại TTCK phát triển và ứng dụng vào TTCK Việt Nam. Kết quả cho thấy thực sự trên TTCK Việt Nam tồn tại các yếu tố tâm lý ảnh hưởng tới các quyết định đầu tư của NĐT trong giai đoạn 2016-2017 thời điểm chỉ số VN-Index được coi là tăng cao nhất trong 2 năm trở lại đây. Cả 6 yếu tố phổ biến là quá tự tin, lạc quan quá mức, neo quyết định, tính đại diện, bi quan và hiệu ứng đám đông đều có tác động cùng chiều dương tới Quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam.

Trong 6 yếu tố tâm lý trên, tâm lý quá tự tin được đánh giá là có tác động mạnh nhất đến quyết định đầu tư cá nhân trên thị trường. Có thể thấy rằng càng nhiều sự tự tin, các NĐT càng đưa ra được nhiều hành động kiên quyết hơn. Trong kinh doanh, việc có được sự quyết đoán là rất quan trọng trong việc nắm bắt các cơ hội. Các NĐT, họ tự tin có thể sử dụng các kiến thức, kỹ năng của mình trong hoàn cảnh nhất định để tăng cường kết quả đầu tư. Do đó, sự quá tự tin là tốt, tuy nhiên các NĐT cũng nên chú ý mặt trái sẽ dẫn đến các kết quả không mong đợi.

Nhiều NĐT lạc quan thái quá tin tưởng rằng đầu tư xấu sẽ không ảnh hưởng với họ, điều đó làm ảnh hưởng đến danh mục đầu tư bởi vì con người thất bại việc thừa nhận bất lợi tiềm tàng trong các quyết định đầu tư. Do vậy, NĐT không nên kỳ vọng quá cao vào thị trường đầu tư, cần phải biết cân nhắc và đầu tư đúng thời điểm, tránh tình trạng mua lúc cao và bán lúc thấp, quá hưng phấn dẫn đến giao dịch quá mức vượt khỏi khả năng tài chính của mình.

Neo quyết định cũng là một trong những yếu tố ảnh hưởng lớn đến quyết định đầu tư. Để giảm thiểu tác động của nhân tố này, các NĐT nên suy nghĩ rằng “bạn có vội vã về các quyết định trong quá khứ” bởi vì khi bạn neo các quyết định của mình cho một mốc nào đó trong quá khứ, thì hãy xem lại cái mốc đó có đáng tin cậy không. NĐT cần đưa ra các quyết định chậm hơn và giữ nguyên quan điểm nếu họ vẫn cảm thấy áp lực cho việc đưa ra các quyết định của mình.

Trong điều kiện của TTCK Việt Nam hiện nay, trải qua 17 năm hoạt động, các NĐT đã hiểu biết hơn, có kỹ năng hơn để phân biệt các loại thông tin từ các nguồn khác

nhau trước khi ra quyết định đầu tư, do đó, hiệu ứng đám đông vẫn còn tồn tại nhưng ở mức vừa phải. Lúc này, các NĐT hãy xây dựng một kế hoạch dài hơn với các nguyên tắc đầu tư mạnh mẽ, nên đầu tư thời gian để trang bị các kiến thức đầy đủ, các quyết định đầu tư dựa vào các phân tích có căn cứ và suy luận rõ ràng dựa trên các thông tin có được. Từ đó tạo ra cho họ những lối suy nghĩ riêng, có chính kiến, không cuốn theo hành vi của đám đông. Tuy nhiên, NĐT không nên quá tự tin vào khả năng nhận định của cá nhân điều này sẽ dẫn đến các quyết định không kịp thời có thể đánh mất cơ hội đầu tư của mình.

Mức tác động của tính đại diện là thấp nhất. Các NĐT tại TTCK Việt Nam chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố gần đây để đánh giá, dự đoán sự thay đổi giá trong tương lai, hay neo các quyết định của mình với tham chiếu ban đầu. Đối với họ những trải nghiệm trong quá khứ là một bài học đáng giá, tuy nhiên với tầm quan trọng của các yếu tố tâm lý này, trước khi ra quyết định đầu tư các NĐT nên xem xét thận trọng hơn và đảm bảo các quyết định của mình được nhận định từ nhiều khía cạnh. Bên cạnh đó, các NĐT cần phải có kiến thức về phân tích và đầu tư chứng khoán, biết cách tiếp cận và lựa chọn nguồn thông tin chính thống, tránh tiếp nhận thông tin một cách dễ dàng và hành động thiếu suy nghĩ.

Trong nghiên cứu này cả 6 nhân tố về tâm lý luôn tồn tại một cách tự nhiên trong các NĐT và có thể ảnh hưởng tới một chuỗi các hành động của mình, vì thế việc ra quyết định đầu tư chịu sự chi phối bởi các nhân tố tâm lý là điều hoàn toàn hiển nhiên, điều này chính là bản tâm lý trong đầu tư cá nhân. Tuy nhiên cũng có thể hạn chế những bản tâm lý này thông qua việc minh bạch hóa thông tin, công bố các kết quả nghiên cứu về các yếu tố tâm lý.

### 3. KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu xác định được 6 yếu tố tâm lý ảnh hưởng lần lượt đến quyết định đầu tư bao gồm: tâm lý quá tự tin, neo quyết định, tâm lý bi quan, tâm lý lạc quan quá mức, hiệu ứng đám đông và tính đại diện. Cả 6 yếu tố này đều có tác động cùng chiều dương tới quyết định đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam. Nghiên cứu cho rằng kết quả này đưa đến những hàm ý quan trọng cho NĐT trong việc cân nhắc các giao dịch. Nếu các NĐT có sự hiểu biết về tâm lý hành vi bất lợi có thể xảy ra khi họ quyết định lựa chọn đầu tư thì họ có thể hạn chế hoặc làm giảm các tác động của nó tới kết quả đầu tư của mình.

Mặc dù kết quả nghiên cứu cho thấy yếu tố hành vi tồn tại khá phổ biến ở NĐT và có ảnh hưởng tới các chiến lược đầu tư. Tuy nhiên nghiên cứu này mới dừng lại ở việc phát hiện các yếu tố tâm lý tồn tại trên thị trường và ảnh hưởng của nó tới xu hướng quyết định đầu tư mà chưa đề cập đến những tác động bất lợi có thể xảy ra đối với NĐT khi bị các tâm lý này chi phối. Đây sẽ là một hướng nghiên cứu tiếp theo cho các nhà nghiên cứu khác để có thể lý giải hành vi của NĐT tốt hơn, cũng như đánh giá được những tác động tiêu cực của các yếu tố tâm lý tới NĐT và có thể giúp họ hạn chế những hành vi đó.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Đức Hiền (2012), *Hành vi của nhà đầu tư trên TTCK Việt Nam*, luận án tiến sĩ, Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
- [2] Trần Thị Hải Lý, Hoàng Thị Phương Thảo (2012), *Ảnh hưởng yếu tố tâm lý lên mục tiêu của nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế và hội nhập, số 3(13).
- [3] Trần Nam Trung (2009), *Phân tích tác động của các nhân tố hành vi đến quyết định của nhà đầu tư cá nhân trên TTCK Việt Nam*, Luận văn thạc sĩ Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- [4] Võ Tuấn Vũ, 2015, *Nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư cá nhân trên thị trường chứng khoán Việt Nam*, luận văn thạc sĩ kinh tế Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- [5] Bikhchandani, S., & Sharma, S. (2000), *Herd behavior in financial markets*, IMF Staff Papers, 47(3), 279-310
- [6] Comrey, A. L., & Lee, H. B. (1992), *A First Course in Factor Analysis*, Hillsdale, Erlbaum, NJ.
- [7] Choi, J.J., Laibson., D., and Metrick., A. (2002), *How Does the Internet Affect Trading? Evidence from Investor Behavior in 401 Plans [J]*, Journal of Financial Economics, Vol. 64, No. 3.
- [8] Gervais, S., Heaton, J. B., Odean, T., & Rodney, L. W. C. (2002), *The positive role of overconfidence and optimism in investment policy*, Rodney L White Center for Financial Research - Working Papers.
- [9] Kyle, A. S., and Wang, F. A. (1997), *Speculation duopoly with agreement to disagree: Can overconfidence survive the market test?*, The Journal of Finance, 52, 2073-2090.
- [10] Waweru, N.M., Munyoki, E., and Uliana, E. (2008), *The Effects of Behavioral Factors in Investment Decision-Making: A Survey of Institutional Investors Operating at the Nairobi Stock Exchange [J]*, International Journal of Business and Emerging Markets, Vol. 1, No. 1.

**THE PSYCHOLOGICAL EFFECTS ON INVESTMENT DECISION MAKING: THE VIET NAM STOCK MARKET CASE STUDY**

**Ton Hoang Thanh Hue**

**ABSTRACT**

*This research applied the theory of financial behavior approach to test the existencce of psychology factors of individual investors and their influences on investment decision on Vietnam stock market. This quantiative research surveys 330 knowledgable*

*and experienced Vietnamese investors. The result shows that all of six behaviour factors: Over-confidence, Excessive optimism, Representativeness bias, Anchoring bias, Excessive pessimism and Herd behavior appear significantly on the market and they affect investment decisions. Moreover, over-confidence factor has the biggest influence on the personal investment decisions and Representativeness bias has the lowest influence on the personal investment decisions in the market.*

**Keywords:** *Individual Investor, stock market, psychology factors.*

# NÂNG CAO KIẾN THỨC QUẢN LÝ CỦA GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HOÁ

Nguyễn Thị Loan<sup>1</sup>, Đỗ Minh Thủy<sup>2</sup>

## TÓM TẮT

*Giám đốc là người đứng đầu, nắm quyền điều hành hoạt động của doanh nghiệp, là người chịu trách nhiệm cao nhất về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đời sống của người lao động. Hiệu quả quản lý được tạo nên từ sự kết hợp khoa học các kiến thức, kỹ năng, thái độ quản lý nhằm khai thác nguồn lực và tận dụng các lợi thế, cơ hội từ bên ngoài để dẫn dắt và phát triển doanh nghiệp. Trong đó kiến thức là tiền đề để nhận biết và hành động. Vì vậy, xem xét sự cần thiết và mức độ đáp ứng của từng nhóm kiến thức quản lý của giám đốc doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay và đề xuất các giải pháp phát triển năng lực kiến thức quản lý cho giám đốc là rất cần thiết. Trong nghiên cứu này, chúng tôi tập trung nghiên cứu phân tích và đề xuất giải pháp nâng cao kiến thức quản lý của giám đốc doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Thanh Hoá.*

**Từ khóa:** *Năng lực, kiến thức quản lý, giám đốc, doanh nghiệp nhỏ và vừa, Thanh Hóa.*

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Giám đốc doanh nghiệp là người đứng đầu, nắm quyền điều hành hoạt động của doanh nghiệp, là người chịu trách nhiệm cao nhất về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đời sống của người lao động (Ngô Kim Thanh, 2013). Theo thống kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), năng lực và trình độ của giám đốc doanh nghiệp Việt Nam đang ngày càng có những chuyển biến tích cực, trình độ học vấn ngày càng cao, tuổi trung bình của giám đốc đang được trẻ hoá, năng lực làm việc trong môi trường quốc tế ngày càng tăng. Tuy nhiên, trên bình diện chung năng lực này vẫn chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu phát triển và hội nhập của doanh nghiệp, theo kết quả khảo sát có đến 77% giám đốc DNNVV khởi nghiệp từ quy mô hộ kinh doanh cá thể, kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm quản lý còn thiếu và yếu, chưa được đào tạo bài bản chuyên sâu về kinh doanh, thiếu cơ hội cập nhật kiến thức mới vì vậy tạo ra nhiều hạn chế trong công tác quản lý, điều hành (Đỗ Đức Anh, 2015). Trên thực tế có đến 72% giám đốc DNNVV Việt Nam vừa là người quản lý cấp cao nhất đồng thời là người sở hữu trong doanh nghiệp, chính vì vậy trình độ, năng lực quản lý của giám đốc có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp (Lê Quân, 2016).

Thanh Hoá là một tỉnh có diện tích lớn thứ 3 cả nước, có đầy đủ điều kiện phát triển nền kinh tế năng động với tài nguyên thiên nhiên phong phú để phát triển nông nghiệp, công nghiệp, du lịch. Tuy nhiên, đến tháng 12/2017 Thanh Hoá mới có gần 9.000 doanh nghiệp

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

<sup>2</sup> Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Nông nghiệp Tiến Nông



(98,2% là DNNVV), tính trung bình trên 300 người dân/1 doanh nghiệp, trong khi tỷ lệ này cả nước là 130 người dân/doanh nghiệp (Cục Thống kê Thanh Hoá, 2016). Bên cạnh đó, theo thống kê của Sở Kế hoạch và Đầu tư, tính đến 6/2017, cứ 100 doanh nghiệp thành lập thì có 40 doanh nghiệp giải thể, phá sản hoặc dừng hoạt động, trong đó 100% doanh nghiệp phá sản có quy mô nhỏ và vừa. Theo các chuyên gia, có nhiều nguyên nhân dẫn đến sự thất bại của DNNVV Thanh Hoá, trong đó nguyên nhân chủ yếu là thiếu vốn, thiếu năng lực quản trị, thiếu sự nhạy bén và bao quát thị trường (Nguyễn Thị Loan, 2017). Xuất phát từ vai trò và tầm quan trọng của DNNVV, từ thực trạng năng lực quản lý, điều hành của giám đốc và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tại Thanh Hoá, với mong muốn đề xuất và kiến nghị các giải pháp chiến lược góp phần nâng cao năng lực lãnh đạo, quản lý của giám đốc, hiệu quả hoạt động của DNNVV, tác giả tập trung nghiên cứu thực trạng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện, phát triển các kỹ năng lãnh đạo, quản lý của giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Tổng quan về doanh nghiệp và giám đốc doanh nghiệp nhỏ và vừa Thanh Hoá

Tại Thanh Hoá, theo số liệu thống kê cuối năm 2017 có gần 9.000 doanh nghiệp trong đó DNNVV chiếm 98,02%, hầu hết các DNNVV thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, hàng năm đóng góp 35-45% GRDP toàn tỉnh, tạo ra trên 60% tổng cơ hội việc làm, lực lượng chính góp phần thúc đẩy và phát triển doanh nghiệp lớn tại Thanh Hoá (Đỗ Đình Hiệu, 2017). Trong tổng số gần 9000 DNNVV Thanh Hoá, doanh nghiệp thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (trên 30%), tiếp đến là doanh nghiệp xây dựng, chế biến nông nghiệp, vận tải chiếm trên 50% (Cục Thống kê Thanh Hoá, 2016).

**Bảng 1. Số lượng và tỷ trọng doanh nghiệp Thanh Hoá**

*Đơn vị: Doanh nghiệp*

	Tiêu chí	DN nhỏ và vừa	DN lớn	Tổng số
Năm 2011	Số lượng (DN)	5.238	64	5302
	Tỷ trọng (%)	98,8	1,2	100
Năm 2012	Số lượng (DN)	5.399	99	5498
	Tỷ trọng (%)	98,2	1,8	100
Năm 2013	Số lượng (DN)	5.808	131	5939
	Tỷ trọng (%)	97,8	2,2	100
Năm 2014	Số lượng (DN)	5.931	103	6034
	Tỷ trọng (%)	98,3	1,7	100
Năm 2015	Số lượng (DN)	7.203	146	7349
	Tỷ trọng (%)	98,02	1,98	100
Năm 2016	Số lượng (DN)	8.307	170	8477
	Tỷ trọng (%)	98	2,0	100
Năm 2017	Số lượng (DN)	8.791	178	8970
	Tỷ trọng (%)	98,02	1,98	100

*Nguồn: Niên giám thống kê Thanh Hoá, 2017*

Đối với giám đốc doanh nghiệp, lực lượng đóng vai trò quyết định trong điều hành, quản lý doanh nghiệp, nam giới chiếm đến 78,8%, còn lại 21,2% giám đốc là nữ giới. Trong khi đó, tỷ lệ doanh nhân nữ của khu vực Bắc Trung Bộ là 19,2%, Duyên hải miền Trung là 23,53%, trung bình cả nước là 25,63%. Điều này cho thấy tỷ lệ nữ tham gia vào điều hành sản xuất, kinh doanh vẫn còn rất hạn chế so với nam giới. Về trình độ, đa phần giám đốc DNNVV có trình độ trung học phổ thông trở lên chiếm 93%, số giám đốc có trình độ đại học chiếm 67,8%, trình độ sau đại học 8,2%. Số giám đốc có kiến thức chuyên môn (chuyên ngành về kinh tế) chiếm gần 50%, trình độ tiếng Anh có khả năng giao tiếp chiếm 10,5% thấp hơn so với mặt bằng chung của cả nước. Kinh nghiệm quản lý trung bình của giám đốc DNNVV là 5.35 năm, độ tuổi trung bình là 35,3 tuổi (Cục Thống kê Thanh Hoá, 2016).

## 2.2. Tổng quan nghiên cứu

Kết quả tổng quan tài liệu các nghiên cứu trong và ngoài nước về vấn đề năng lực lãnh đạo, quản lý của giám đốc doanh nghiệp, tác giả nhận thấy các nghiên cứu ở nước ngoài và trong nước sử dụng đa dạng các cách thức tiếp cận để xem xét đánh giá năng lực quản lý của giám đốc. Cụ thể, nhiều tác giả sử dụng cách tiếp cận theo mô hình ASK như nghiên cứu của Seema Sanghi (2007), Ashwini và cộng sự (2013), Trần Kiều Trang (2012), Lê Quân (2012), Đỗ Anh Đức (2015), Claire Wardell (2016), Lê Thị Phương Thảo (2016). Tiếp cận theo mô hình hai cấp độ năng lực (năng lực chung và năng lực cốt lõi) của Chung-Herrera và cộng sự (2003), Micheal Armstrong (2007), Horng Jeou-Shyan và cộng sự (2011), Laguna et al (2012). Hoặc tiếp cận theo hệ thống năng lực như Đại học Harvard (2005) công bố trong cuốn Từ điển năng lực quản lý như nghiên cứu của Andrew và cộng sự (2005), Ngô Quý Nhâm (2015), Nguyễn Thành Long và Lê Nguyễn Hậu (2013), Mai Thanh Lan và Tạ Huy Hùng (2014), Ngô Quý Nhâm (2015). Đối chiếu với điều kiện thực tế tại địa phương và sự phù hợp của các mô hình, tác giả chọn mô hình năng lực ASK áp dụng trong nghiên cứu này. Mô hình ASK gồm có 3 nhóm nhân tố chính cấu thành năng lực quản lý gồm có: kiến thức, kỹ năng và thái độ phẩm chất. Trong đó năng lực kiến thức nhận được sự quan tâm của nhiều chuyên gia và các học giả nghiên cứu.

Kiến thức quản lý là tổng thể tri thức, hiểu biết mà một người lãnh hội, tích lũy qua trải nghiệm hoặc học hỏi và có khả năng vận dụng vào công việc lãnh đạo của mình (Lê Thị Phương Thảo, 2016). Đó là những hiểu biết chung của giám đốc doanh nghiệp về môi trường kinh doanh vĩ mô, vi mô (ngành) và môi trường nội bộ của doanh nghiệp, về lãnh đạo điều hành doanh nghiệp. Kiến thức quản lý được xem là cơ sở, nền tảng của năng lực, những điều kiện cơ bản mà một cá nhân cần hội tụ khi tiếp nhận điều hành một tổ chức hay doanh nghiệp. Kiến thức mà một nhà lãnh đạo cần có thể trải dài từ kiến thức cơ bản cho đến các kiến thức chuyên sâu như giải quyết vấn đề và ra quyết định, hoạch định chiến lược, công tác động viên, nghệ thuật lãnh đạo. Bên cạnh đó, các nhà lãnh đạo cũng cần trang bị cho mình các kiến thức thuộc về các lĩnh vực khác như văn hóa xã hội, lịch sử, địa lý tự nhiên nhằm làm giàu vốn sống của mình. Trong các nghiên cứu về năng lực quản lý tập trung vào công việc của người đứng đầu và các kiến thức cần thiết thay vì xoay quanh các nhiệm vụ lãnh

đạo (Trần Thị Phương Hiền, 2013). Kiến thức quản lý bao gồm kiến thức chung, kiến thức chuyên môn và kiến thức bổ trợ. Cụ thể.

*Các kiến thức chung về kinh doanh:* bao gồm các kiến thức môi trường kinh doanh vĩ mô (như kiến thức về chính trị - pháp luật, kế toán tài chính, nhân khẩu học, tự nhiên, văn hoá xã hội, công nghệ); kiến thức về môi trường ngành (như khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh). Những kiến thức này rất cần thiết trong quá trình điều hành doanh nghiệp, giúp chủ doanh nghiệp thực hiện đúng các nghĩa vụ, quy định của Nhà nước, nắm bắt được nhu cầu và xu hướng phát triển của thị trường để có những chiến lược phù hợp.

*Các kiến thức chuyên môn:* bên cạnh kiến thức chung về môi trường kinh doanh, giám đốc doanh nghiệp cần phải hiểu rất rõ về kiến thức chuyên môn như kiến thức về doanh nghiệp và quản trị doanh nghiệp, lập kế hoạch, tổ chức, lãnh đạo, kiểm soát, quản trị tài chính, quản trị nhân sự, quản trị marketing, quản trị nguyên vật liệu đầu vào, quản trị chuỗi cung ứng, điều hành sản xuất, kinh doanh, văn hoá doanh nghiệp, thương hiệu... những kiến thức này giúp chủ doanh nghiệp chủ động, khoa học trong điều hành, vận hành doanh nghiệp một cách hiệu quả.

*Các kiến thức bổ trợ:* Giám đốc DNNVV, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp khởi nghiệp thì giám đốc thường phải kiêm nhiệm, bao quát và quản lý trực tiếp nhiều công việc chính vì vậy cần nhiều kiến thức bổ trợ như kiến thức về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, kiến thức về văn hóa doanh nghiệp, kiến thức về quản trị sự thay đổi, quản trị rủi ro, về hội nhập kinh tế quốc tế, và kiến thức ngoại ngữ, tin học, kiến thức về kỹ năng điều hành... Các kiến thức này sẽ giúp giám đốc các doanh nghiệp chủ động trong việc tìm ra chiến lược, cơ hội kinh doanh, mở rộng thị trường của doanh nghiệp, từ đó giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển và đứng vững trên thị trường.

Kế thừa các nghiên cứu trước đó, tác giả xác lập danh sách các năng lực kiến thức quản lý cần thiết của giám đốc DNNVV và xin ý kiến chuyên gia gồm 23 giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá có từ trên 5 năm kinh nghiệm và 8 giảng viên, nhà nghiên cứu thuộc các trường đại học trong nước có từ 8 năm kinh nghiệm quản lý, giảng dạy các học phần liên quan đến quản trị kinh doanh và kết hợp với khảo sát mẫu thực nghiệm tác giả xây dựng khung năng lực trình độ kiến thức cần có như sau:

**Bảng 2. Danh mục năng lực kiến thức quản lý của giám đốc DNNVV**

TT	Mã hoá	Năng lực	Ý kiến chuyên gia	Điều tra xã hội học	Lựa chọn
<i>I</i>	<i>KTC</i>	<i>Kiến thức chung</i>			
1	KTC1	Kiến thức về chính trị pháp luật	√	√	√
2	KTC2	Kiến thức về văn hoá xã hội		√	√
3	KTC3	Kiến thức về kinh tế	√		√
4	KTC4	Kiến thức về hội nhập quốc tế	√	√	√
<i>II</i>	<i>KTCM</i>	<i>Kiến thức chuyên môn</i>			
5	KTCM1	Kiến thức bán hàng	√	√	√
6	KTCM2	Kiến thức về nhân sự	√	√	√

7	KTCM3	Kiến thức về tài chính	√	√	√
8	KTCM4	Kiến thức về hoạch định chiến lược		√	√
9	KTCM5	Kiến thức về marketing	√		√
10	KTCM6	Kiến thức về sản xuất/kinh doanh		√	√
III	KTBT	Kiến thức bổ trợ			
11	KTBT1	Kiến thức ngoại ngữ	√	√	√
12	KTBT2	Kiến thức tin học		√	√
13	KTBT3	Kiến thức về quản trị rủi ro		√	√
14	KTBT4	Kiến thức về quản trị công nghệ 4.0	√	√	√
15	KTBT5	Kiến thức về quản trị sự thay đổi			

Nguồn: Tác giả tổng hợp

### 2.3. Phương pháp nghiên cứu và chọn mẫu

Phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng được ứng dụng đồng thời trong nghiên cứu này. Nghiên cứu định tính được sử dụng để xây dựng khung nhân tố, thang đo, bảng hỏi thông qua hình thức phỏng vấn sâu (indepth-interview) 02 nhóm chuyên gia là giám đốc DNNVV thành công và các nhà khoa học đến từ các viện nghiên cứu và các trường đại học. Sau khi nghiên cứu định tính, mô hình và thang đo được xây dựng tác giả tiến hành kiểm định thử nghiệm trên mẫu khảo sát 100 phiếu. Kết quả một số nhân tố không thoả mãn điều kiện sẽ bị loại khỏi mô hình và thang đo nghiên cứu (hệ số Cronbach's Alpha <0,5). Thang đo, bảng hỏi chuẩn sau đó được đưa vào nghiên cứu định lượng đại trà. Mẫu nghiên cứu định lượng được chọn lựa khoa học, đảm bảo tính đại diện tính đa dạng về ngành nghề và loại hình kinh doanh. Kích thước mẫu tối ưu phụ thuộc vào kỳ vọng về độ tin cậy, phương pháp phân tích dữ liệu, phương pháp ước lượng được sử dụng trong nghiên cứu, các tham số cần ước lượng. Để phục vụ cho kiểm định thang đo, các nhà nghiên cứu không đưa ra con số cụ thể về số mẫu cần thiết mà đưa ra tỉ lệ giữa số mẫu cần thiết và số tham số cần ước lượng. Đối với phân tích nhân tố, kích thước mẫu sẽ phụ thuộc vào số lượng biến được đưa trong phân tích nhân tố, theo Hair và cộng sự (2006) cho rằng số lượng mẫu cần gấp 4-5 lần so với số lượng biến quan sát. Để đảm bảo độ tin cậy trong nghiên cứu, tác giả đã phát ra 250 phiếu khảo sát (gấp 3 lần số phiếu cần thiết) cho giám đốc DNNVV tại các địa phương theo tỷ lệ tương đương với tỷ lệ doanh nghiệp hiện có thông qua thư điện tử, Google docs và trực tiếp bằng giấy (có liên lạc và xác nhận trước đó). Kết quả có 196 phiếu khảo sát được thu về trong thời gian từ tháng 6 đến tháng 9 năm 2018 đủ điều kiện đưa vào phân tích (đạt 78,4%). Để đánh giá đa chiều theo phương pháp 360 độ, tác giả tiến hành khảo sát các nhà quản trị và nhân viên trong doanh nghiệp với 500 phiếu đã được phát ra, kết quả thu về 301 phiếu trả lời (đạt 60,2%).

### 2.4. Thực trạng năng lực kiến thức quản lý của giám đốc DNNVV Thanh Hoá

#### 2.4.1. Mô tả mẫu nghiên cứu

Kết quả khảo sát cho thấy, trong 196 doanh nghiệp phản hồi, có 93% là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, có qui mô lao động dưới 200 và vốn dưới 50 tỷ đồng. Điều này cũng phù

hợp tính đại diện vì trong tổng thể DNNVV của các tỉnh thì doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ chiếm tỷ trọng rất lớn (trên 95%). Về lĩnh vực kinh doanh, các DNNVV thuộc tất cả các lĩnh vực nông lâm, thủy hải sản; công nghiệp, xây dựng; và thương mại, dịch vụ. Kết quả khảo sát cho thấy chủ yếu là doanh nghiệp thuộc lĩnh vực thương mại và dịch vụ chiếm trên 50%, còn lại là các doanh nghiệp sản xuất, xây dựng. Các doanh nghiệp có số năm hoạt động từ 5-10 năm chiếm tỷ lệ lớn (40%), trong đó số doanh nghiệp dưới 3 năm có tỷ lệ khá khiêm tốn (chỉ 6%). Trong 196 giám đốc DNNVV được khảo sát có 80,8% là nam giới và 19,2% nữ giới. Tỷ lệ nữ giám đốc trong nghiên cứu tương đương với tỷ lệ nữ doanh nghiệp của tỉnh (21.1%). Độ tuổi của giám đốc DNNVV trong khoảng 35 đến 55 chiếm 65,6%. Về số năm kinh nghiệm, trên 55% giám đốc doanh nghiệp có kinh nghiệm dưới 5 năm. Về trình độ, giám đốc có trình độ đại học chiếm 57%; có trình độ thạc sĩ chiếm 12%, và trình độ trung cấp, cao đẳng chiếm 30%. Về kinh nghiệm quản lý, giám đốc có trên 3 năm kinh nghiệm chiếm trên 50%; độ tuổi trung bình của giám đốc tương đối trẻ, số người dưới 45 tuổi chiếm gần 70%. Như vậy, qua phân tích đặc điểm doanh nghiệp của mẫu điều tra, chúng ta có thể thấy mẫu điều tra phản ánh khá tương đồng với đặc điểm chung của tổng thể và mang tính đại diện cao.

**Bảng 3. Đặc điểm Giám đốc doanh nghiệp trong mẫu khảo sát**

Nhân tố	Tần suất (người)	Phần trăm (%)	Nhân tố	Tần suất (người)	Phần trăm (%)
Giới tính			Trình độ		
Nam	158	80,8	Sơ cấp	18	9,0
Nữ	38	19,2	Trung cấp, cao đẳng	42	21
Độ tuổi			Đại học	112	57
Dưới 25	13	7,0	Sau đại học	24	12
Từ 25-35	39	20	Kinh nghiệm quản lý		
Từ 35-45	86	44	Dưới 1 năm	21	11
Từ 45-55	48	24	Từ 1-3 năm	52	27
Trên 55	10	5,0	Từ 3-5 năm	74	38
			Trên 5 năm	49	25

Nguồn: Kết quả khảo sát và thống kê của tác giả, 2018

#### 2.4.2. Năng lực kiến thức của giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá

Kết quả khảo sát mức độ cần thiết và mức độ đáp ứng năng lực quản lý của giám đốc theo phương pháp đánh giá đa chiều 360 độ cho kết quả như sau:

##### *Đối với năng lực kiến thức chung*

Xem xét từng nhóm kiến thức nhận thấy có sự chênh lệch kết quả đánh giá năng lực của giám đốc và nhân viên, cụ thể nhân viên có xu hướng đánh giá thấp hơn giám đốc tự đánh giá về năng lực kiến thức chung, chẳng hạn nhân tố “Kiến thức về hội nhập quốc tế” giám đốc tự đánh giá mức đáp ứng cơ bản, trong khi nhân viên đánh giá chưa đáp ứng. Hầu hết giám đốc có những hiểu biết nhất định về môi trường kinh doanh vi mô và vĩ mô với mean = 3.4.

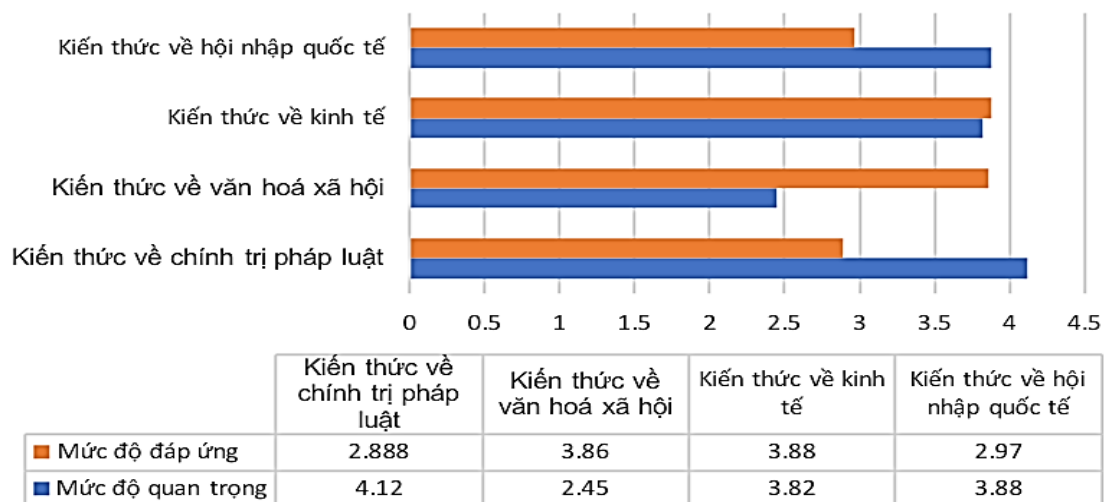
**Bảng 4. Mức độ đáp ứng năng lực kiến thức chung của giám đốc DNNVV**

(Ghi chú: ĐUVT: đáp ứng vượt trội; ĐU: đáp ứng; ĐUCB: đáp ứng cơ bản; CĐU: chưa đáp ứng; KĐU: không đáp ứng được yêu cầu công việc)

Năng lực	Giám đốc tự đánh giá			Cấp dưới đánh giá		
	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng
Kiến thức về chính trị pháp luật	2.888	.907	ĐUCB	3.277	.806	ĐU
Kiến thức về văn hoá xã hội	3.86	.853	ĐU	3.39	.929	ĐU
Kiến thức về kinh tế	3.88	.853	ĐU	3.56	.922	ĐU
Kiến thức về hội nhập quốc tế	2.97	.781	ĐUCB	2.53	.966	CĐU

Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả nghiên cứu, 2018

Tuy nhiên xem xét từng nhóm kiến thức cụ thể nhận thấy “kiến thức về văn hoá” và “kiến thức về kinh tế” đáp ứng được yêu cầu về quản trị với mean dao động từ 3.39 đến 3.88. Tuy nhiên “Kiến thức về hội nhập quốc tế” và “Kiến thức về chính trị pháp luật” được đánh giá ở mức độ chưa đáp ứng đến đáp ứng cơ bản với mean từ 2.53 đến 2.97. Trong khi đó nhóm “Kiến thức về chính trị pháp luật” và “Kiến thức về hội nhập quốc tế” được đánh giá là rất quan trọng đối với quá trình lãnh đạo, điều hành doanh nghiệp. Như vậy có khoảng cách (GAP) rất lớn giữa mức độ cần thiết và mức độ đáp ứng năng lực kiến thức chung của giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá. Theo kết quả khảo sát của VCCI về sự hiểu biết của các doanh nghiệp trên cả nước về hội nhập, chỉ có 11% doanh nghiệp có kiến thức sâu về hội nhập, 70% doanh nghiệp biết đến CPTTP trong đó chỉ có gần 30% hiểu đúng về CPTTP. Tại Thanh Hoá, tỷ lệ giám đốc doanh nghiệp hiểu biết về hội nhập tương đương tỷ lệ bình quân chung của cả nước, vì vậy mức hiểu biết về hội nhập được giám đốc đánh giá phản ánh đúng thực trạng. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với năng lực chung của giám đốc DNNVV khu vực Bắc Miền Trung trong nghiên cứu của Lê Thị Phương Thảo (2016).



**Biểu đồ 1. Khoảng cách về mức độ đáp ứng năng lực kiến thức chung**

*Đối với năng lực kiến thức chuyên môn*

Qua bảng thống kê nhận thấy rằng, đối với kiến thức chuyên môn liên quan trực tiếp đến điều hành doanh nghiệp không có sự khác biệt lớn trong đánh giá của giám đốc và nhân viên. Chỉ có nhân tố Kiến thức tài chính/kế toán và Kiến thức về hoạch định chiến lược là có chút sự khác biệt nhưng vẫn tương đồng với xu thế chung.

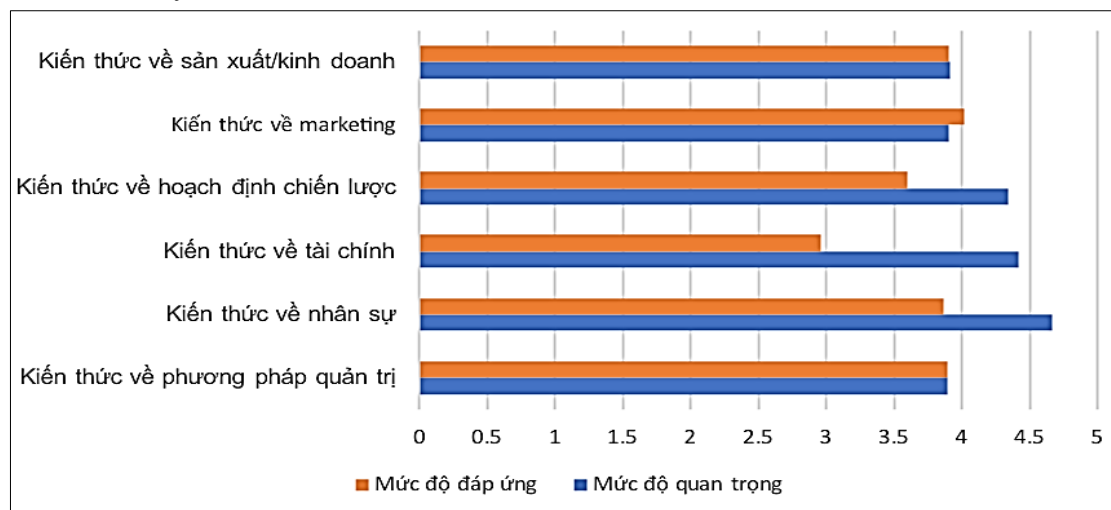
Giám đốc doanh nghiệp muốn điều hành tốt doanh nghiệp cần phải nắm vững các kiến thức chuyên môn về các lĩnh vực quản trị trong doanh nghiệp (Ngô Kim Thanh, 2013). Kết quả khảo sát tại Thanh Hoá cho thấy, đa phần giám đốc DNNVV đáp ứng về nhóm kiến thức chuyên môn với mean = 3.7. Tuy nhiên xem xét từng tiêu chí “kiến thức về tài chính/kế toán” chưa đáp ứng yêu cầu với mean từ 2.38 đến đáp ứng cơ bản với mean = 2.96, thấp hơn so với năng lực chung của giám đốc DNNVV Việt Nam (mean 3.6).

**Bảng 5. Mức độ đáp ứng kiến thức chuyên môn của giám đốc DNNVV**

Năng lực	Giám đốc tự đánh giá			Cấp dưới đánh giá		
	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng
Kiến thức về phương pháp quản trị	3.89	.799	ĐU	3.55	.938	ĐU
Kiến thức về nhân sự	3.87	.864	ĐU	3.76	.984	ĐU
Kiến thức về tài chính	2.96	.728	ĐUCB	2.38	.900	CĐU
Kiến thức về hoạch định chiến lược	3.60	.791	ĐU	3.28	.913	ĐUCB
Kiến thức về marketing	4.02	.794	ĐU	3.66	.924	ĐU
Kiến thức về sản xuất/kinh doanh	3.90	.830	ĐU	3.75	.986	ĐU

*Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả nghiên cứu, 2018*

Để phân tích sâu hơn, tác giả so sánh mức độ cần thiết và mức độ đáp ứng năng lực kiến thức chuyên môn như sau:



**Biểu đồ 2. Khoảng cách về mức độ đáp ứng năng lực kiến thức chuyên môn**

Kiến thức về hoạch định chiến lược kinh doanh, nhân sự và tài chính được đánh giá có mức tác động rất quan trọng đến năng lực lãnh đạo của giám đốc nhưng thực tế giám đốc mới đáp ứng được một phần năng lực. Nguyên nhân do những kiến thức về tài chính kế toán rất khó, đòi hỏi phải được đào tạo chuyên sâu, trong khi đó trên 75% các giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá có trình độ đại học không thuộc chuyên ngành về kinh tế, kế toán vì vậy họ rất yếu về năng lực này. Đối với kiến thức nhân sự và chiến lược cũng tương tự, để có được kỹ năng trong vận dụng kiến thức này đòi hỏi giám đốc phải được đào tạo bài bản về quản trị kinh doanh và có kinh nghiệm quản lý lâu năm, trong khi đó chỉ có hơn 10% giám đốc tốt nghiệp trong lĩnh vực quản trị kinh doanh và trên 50% có thời gian làm giám đốc trên 5 năm.

*Đối với nhóm kiến thức bổ trợ*

Mặc dù gọi là kiến thức bổ trợ nhưng đóng vai trò rất quan trọng trong các quyết định điều hành doanh nghiệp, nhưng những kiến thức này bổ trợ giúp doanh nghiệp tận dụng cơ hội, vượt qua thách thức để phát triển. Tuy nhiên, giám đốc doanh nghiệp gần như chưa chú trọng phát triển nhóm kiến thức này, vì vậy chỉ có “kiến thức quản trị rủi ro” là đáp ứng được yêu cầu nhưng ở mức thấp (với mean = 3.5 đến 3.9). “kiến thức ngoại ngữ” chưa đáp ứng được yêu cầu. Trong khi đó, theo kết quả nghiên cứu của Lê Quân (2015), các giám đốc DNNVV Việt Nam đáp ứng năng lực ngoại ngữ ở mức cơ bản. Kiến thức tin học và quản trị công nghệ chỉ đạt mức đáp ứng cơ bản, tương đương với mức độ đáp ứng của các giám đốc DNNVV Việt Nam. Đất nước đang trong giai đoạn hội nhập nhanh vào nền kinh tế toàn cầu, điều này tạo cơ hội nhưng cũng không ít thách thức đối với doanh nghiệp, vì vậy việc quản trị rủi ro hay quản trị sự thay đổi được đánh giá là rất quan trọng, nhưng trên thực tế các giám đốc doanh nghiệp gần như mới chỉ có kiến thức lý thuyết mà chưa có năng lực thực hiện quản trị sự thay đổi, chính vì vậy kết quả đánh giá năng lực này chỉ đáp ứng ở mức cơ bản.

**Bảng 6. Mức độ đáp ứng kiến thức bổ trợ của giám đốc DNNVV**

Năng lực	Giám đốc tự đánh giá			Cấp dưới đánh giá		
	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng	Mean	Độ lệch chuẩn	Mức độ đáp ứng
Kiến thức ngoại ngữ	2.38	.791	CĐU	2.60	.962	CĐU
Kiến thức tin học	3.10	.824	ĐUCB	3.12	.992	ĐUCB
Kiến thức về quản trị rủi ro	3.94	.784	ĐU	3.57	.911	ĐU
Kiến thức về công nghệ 4.0	3.03	.806	ĐUCB	3.14	.985	ĐUCB
Kiến thức về quản trị sự thay đổi	3.11	.786	ĐUCB	2.98	.798	ĐUCB

*Nguồn: Tác giả tổng hợp kết quả nghiên cứu, 2018*

Kết quả nghiên cứu 03 nhóm năng lực thành phần trong năng lực kiến thức cho thấy, về cơ bản các năng lực đều đáp ứng được yêu cầu công việc của giám đốc với mean > 2.6, trừ năng lực ngoại ngữ (mean = 2.38), kiến thức về tài chính (mean = 2.38), Kiến thức về hội



nhập quốc tế (mean = 2.53) chưa đáp ứng được yêu cầu công việc, trong khi đó ngoại ngữ là nhân tố được đánh giá là rất quan trọng đối với giám đốc DNNVV trong thời kỳ hội nhập.

Qua đánh giá về mức độ quan trọng và mức độ đáp ứng năng lực về kiến thức quản lý của giám đốc DNNVV Thanh Hoá tác giả nhận thấy, 15/15 kiến thức quản trị được đề xuất trong nghiên cứu đều được đánh giá có mức độ quan trọng đối với hoạt động quản lý của giám đốc DNNVV tại Thanh Hoá. Trong đó, các giám đốc đã đáp ứng được một phần các kiến thức về ngành nghề, về văn hóa - xã hội. Một số kiến thức đáp ứng khá tốt như về marketing, quản trị sản xuất - dịch vụ. Tuy nhiên, Kiến thức về tài chính, Kiến thức về hoạch định chiến lược, Kiến thức về chính trị pháp luật, Kiến thức về hội nhập quốc tế, Kiến thức tin học, ngoại ngữ có mức độ đáp ứng rất thấp (cơ bản đáp ứng hoặc chưa đáp ứng). Đây là điểm yếu chung của các doanh nghiệp Việt Nam, cần có chiến lược bồi dưỡng trong thời gian tới (Navigos Search, 2017). Kết quả này khá đồng nhất với kết quả của các nghiên cứu trước của Đặng Ngọc Sự (2012), Lê Quân (2015), Lê Thị Phương Thảo (2016). Xét trên góc độ tầm nhìn chiến lược, các lãnh đạo DNNVV Việt Nam còn có những hạn chế nhất định đó là nhà lãnh đạo chưa thực sự hiểu được bản chất và tầm quan trọng của chiến lược; chưa thực sự quan tâm đến năng lực về tầm nhìn chiến lược; chưa thấy được các yêu cầu cần có đối với xây dựng chiến lược. Về kiến thức tài chính kế toán, các giám đốc doanh nghiệp mới chỉ hiểu biết ở cấp độ sơ khai, chủ yếu là dựa vào kinh nghiệm từ thực tiễn, chưa am hiểu về quy trình và bản chất dẫn đến vẫn còn nhiều sai sót, nhầm lẫn trong chỉ đạo các vấn đề liên quan đến tài chính, kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Lê Thị Phương Thảo (2016). Về năng lực ngoại ngữ, đây là kiến thức rất quan trọng nhưng chưa được các lãnh đạo doanh nghiệp chú tâm dành thời gian để tích lũy, một số giám đốc quyết tâm học nhưng lại bị các rào cản về thời gian, điều kiện công tác chi phối, dẫn đến năng lực giao tiếp với đối tác nước ngoài hạn chế, tiếp cận với nguồn tài liệu, thị trường quốc tế gặp khó khăn (Đỗ Vũ Phương Anh, 2017). Vì vậy, từng giám đốc cần phải nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này để có hướng phát triển trong tương lai.

## **2.5. Giải pháp nâng cao năng lực kiến thức của giám đốc DNNVV**

Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến năng lực quản lý của giám đốc như nhóm nhân tố thuộc về bản thân giám đốc, doanh nghiệp, môi trường kinh doanh và các chính sách hỗ trợ (Lê Thị Phương Thảo, 2016). Vì vậy, cần có nhiều giải pháp đưa ra để nâng cao năng lực của giám đốc doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu phát triển của thị trường và xã hội (Lê Quân, 2016). Tuy nhiên, trong nghiên cứu này tác giả tập trung chủ yếu vào một số nhóm giải pháp liên quan đến đào tạo để nâng cao các kiến thức quản lý đang bị hạn chế của giám đốc.

### *2.5.1. Giải pháp chung*

Bản thân giám đốc cần nhận thức đúng đắn về thực tế năng lực hiện có của mình, từ đó có chiến lược để bổ sung, tích lũy nhằm nâng cao năng lực kiến thức đáp ứng nhu cầu phát triển của bản thân, doanh nghiệp.

Trong thời gian tới, cần chú trọng nâng cao trình độ tài chính kế toán, chiến lược và kiến thức về công nghệ 4.0 để điều hành tốt doanh nghiệp, sau đó xây dựng lộ trình và

chiến lược dài hạn để học tập thêm ngoại ngữ (tiếng Anh) nhằm tự tin tiếp cận vào kho tàng tri thức mới, mở rộng quan hệ hợp tác kinh doanh và hoàn thiện các năng lực cần có của một giám đốc doanh nghiệp thành đạt.

Doanh nghiệp (hội đồng quản trị, quản lý cấp trung, trợ lý) cần quan tâm hơn nữa trong công việc để tạo điều kiện thời gian cho giám đốc có thể tích lũy thêm kiến thức cần thiết cho công tác quản lý điều hành.

Giám đốc DNNVV cần chủ động tổ chức và tham gia các lớp đào tạo, bồi dưỡng ngắn hạn hướng tới cải thiện kỹ năng, đặc biệt là các kiến thức và kỹ năng quản lý để đảm bảo tính linh hoạt, hiệu quả trong điều hành. Chi phí để thực hiện cho giải pháp này không nhỏ nhưng sẽ mang lại hiệu quả quan trọng trong việc cải thiện năng lực quản lý của giám đốc và các cấp quản trị trong doanh nghiệp.

Ngoài các hình thức đào tạo bên ngoài doanh nghiệp, giám đốc có thể được đào tạo từ bên trong doanh nghiệp (đào tạo nội bộ) thông qua các khóa đào tạo do chính các chuyên gia trong doanh nghiệp đứng lớp. Các chương trình đào tạo bao gồm đào tạo lại, đào tạo bổ sung và đào tạo nâng cao, chuyên sâu về năng lực chuyên môn (chủ yếu về tài chính, ngoại ngữ nếu có lợi thế). Trên thực tế, giám đốc thường chú trọng vào việc đào tạo bên ngoài và thuê các chuyên gia đến từ nơi khác đến giảng dạy mà hay bỏ qua nguồn chuyên gia chất lượng cao ngay trong chính các doanh nghiệp. Tận dụng các chuyên gia bên trong doanh nghiệp có rất nhiều lợi ích. *Một là*, bản thân các giảng viên nội bộ thường am hiểu doanh nghiệp và biết rõ đâu là những năng lực thiếu hụt của lãnh đạo, đồng nghiệp. *Hai là*, việc tổ chức các lớp học sẽ được chủ động, gọn nhẹ, giảm thiểu chi phí. *Ba là*, bản thân các giảng viên nội bộ được đứng lớp sẽ cảm thấy được khuyến khích, tôn vinh và thêm động lực trong công tác giảng dạy và công việc thường ngày. *Bốn là*, chính các giảng viên sẽ cần phải hoàn thiện bản thân và có động lực hoàn thiện năng lực hơn để được giảng dạy. Giảng viên, chuyên gia có thể là các trưởng phòng hoặc giám đốc doanh nghiệp. Như vậy, Giám đốc cùng một việc làm đạt được nhiều mục đích như tự nâng cao năng lực quản lý, năng lực thuyết trình truyền đạt, năng lực TOT, năng lực tạo động lực làm việc và nắm bắt được tâm lý nhân viên, đánh giá nhân viên qua nội dung trao đổi, đào tạo, phát hiện ra hạt nhân làm nòng cốt cho TOT.

Một nhà quản trị giỏi ngoài tố chất sẵn có thì cần được rèn luyện qua công việc và cần phải thường xuyên cập nhật thông tin để nâng cao trình độ, kiến thức, kỹ năng để có thể đáp ứng yêu cầu công việc trong bối cảnh mới. Giám đốc cũng cần nhận thức vai trò, tầm quan trọng của việc tự học nâng cao năng lực cá nhân. Thực tế do sự hạn chế về thời gian và nguồn lực, các khóa đào tạo sẽ không thể tổ chức một cách thường xuyên, liên tục, cho dù là với nguồn giảng viên nội bộ. Vì vậy, tự học tập kiến thức, đọc thêm sách chuyên ngành, rèn luyện kỹ năng của bản thân và nâng cao ý thức thái độ cá nhân thì có thể thực hiện hàng ngày và nhìn thấy được kết quả cải thiện rõ rệt trong công việc. Hơn nữa, việc tự học tập, bồi dưỡng sẽ là tấm gương tốt cho các cấp cơ sở và nhân viên phía dưới trong việc nâng cao ý thức tự hoàn thiện năng lực bản thân, cũng như tăng thêm sự nỗ lực và tin tưởng cấp trên của mình. Ở góc độ là quản lý thì ý thức học tập chính là rèn luyện kỹ năng, thái độ kiên nhẫn, nghị lực, khả năng gây ảnh hưởng và truyền cảm hứng của quản lý doanh nghiệp.

Đối với cơ quan quản lý nhà nước cần có những chương trình đào tạo nâng cao kiến thức cho giám đốc DNNVV. Ngoài các khoá đào tạo ngắn hạn, cần tổ chức thêm các hoạt động giao lưu trao đổi, diễn đàn để doanh nhân thường xuyên được cập nhật, lĩnh hội kiến thức mới đáp ứng yêu cầu quản trị. Bên cạnh đó, chính quyền cũng có những chiến lược dài hạn như hỗ trợ các phần mềm tự học, ebook dành riêng để doanh nhân có thể tự học, tự bồi dưỡng kiến thức mọi lúc, mọi nơi.

### 2.5.2. Giải pháp cụ thể

Từ thực trạng năng lực kiến thức quản lý, kết quả phân tích nguyên nhân hạn chế và đánh giá nhân tố tác động đến hoàn thiện và nâng cao năng lực kiến thức của giám đốc DNNVV Thanh Hoá. Tác giả đề xuất các giải pháp cụ thể sau đây:

#### *Kiến thức chung*

Các kiến thức chung về pháp luật và hội nhập quốc tế trong giai đoạn hiện nay, khi đất nước đang hội nhập sâu rộng, nhiều hiệp định thương mại song phương, đa phương đã được ký kết và có hiệu lực thì việc tìm hiểu và nâng cao kiến thức về hội nhập quốc tế là rất cần thiết. Đặc biệt tình nhà đang có nhiều dự án liên kết nước ngoài và trở thành điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư thì việc hiểu và vận dụng được kiến thức quốc tế là rất quan trọng để một giám đốc có thể tận dụng các cơ hội trong kinh doanh. Muốn vậy giám đốc cần chủ động tìm hiểu các giấy tờ, văn bản liên quan trên các cổng thông tin điện tử hỗ trợ doanh nghiệp của VCCI, Bộ công thương, Hiệp hội doanh nghiệp, Trung tâm xúc tiến đầu tư tỉnh Thanh Hoá cũng như tham gia các khoá học bồi dưỡng kiến thức hội nhập quốc tế do Sở kế hoạch và Đầu tư thực hiện.

#### *Kiến thức chuyên môn*

Tham gia các khoá đào tạo chuyên sâu theo nhu cầu của giám đốc, những khoá học này bao gồm 2-5 học viên được đào tạo theo các tình huống cụ thể tại doanh nghiệp, từ đó các giám đốc có thể vừa học vừa giải quyết các vấn đề thực tế tại doanh nghiệp mình. Chi phí cho những khoá học này rất cao nhưng hiệu quả đem lại lớn và tiết kiệm được nhiều thời gian, kế hoạch học tập cũng linh hoạt với công việc của giám đốc. Những giám đốc cần bồi dưỡng năng lực giao tiếp, tài chính, nhân sự, chiến lược, quản trị cảm xúc, quản trị rủi ro nên theo học chương trình này. Tham gia các khoá học đại trà theo các chủ đề nhằm phát huy một năng lực lãnh đạo cụ thể, thông thường các khoá học này sẽ rẻ hơn, quy mô lớp đông hơn và ít được quan tâm đến vấn đề mà giám đốc đang cần hoàn thiện. Tuy nhiên, nếu giám đốc không đủ kinh phí để tham gia các khoá chuyên sâu thì đây là lựa chọn hữu ích nếu kết hợp với sự cầu thị, tích cực tự học của giám đốc sẽ phát huy hiệu quả cao. Bên cạnh đó tham gia các lớp học đông sẽ giúp giám đốc hoàn thiện kỹ năng giao tiếp, học hỏi được kinh nghiệm từ nhiều giám đốc khác, tăng cơ hội giao lưu. Hiện nay có nhiều chương trình đào tạo doanh nhân miễn phí và thu phí được tổ chức thường xuyên, các giám đốc có thể lưu tâm để chọn được những chương trình phù hợp nhất như chương trình bồi dưỡng doanh nhân tỉnh Thanh Hoá (miễn phí), chương trình hỗ trợ DNNVV (miễn phí), chương trình nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp du lịch Thanh Hoá theo tiêu chuẩn quốc tế do Trường Đại học Hồng Đức tổ chức hàng năm (miễn phí) chương

trình đào tạo giám đốc DNNVV của Trung tâm Bồi dưỡng kiến thức Quản lý kinh tế, Trường Đại học Hồng Đức tổ chức (có phí), chương trình đào tạo doanh nhân Liên Phương, Mica, Ngoại thương (có phí).

Kiến thức bổ trợ: trong nhóm này giám đốc thiếu và yếu về kiến thức ngoại ngữ, công nghệ và quản trị sự thay đổi. Đối với ngoại ngữ cần kiên trì và xây dựng lộ trình học tập khoa học, các chương trình tự học giám đốc có thể tham khảo như chương trình tự học của Topica, chương trình đào tạo quản lý, lãnh đạo trực tuyến của Trường Đại học Ngoại Thương hoặc truy cập học miễn phí trên các trang web nước ngoài như Edx (<https://www.edx.org/course>), Business harvard review (<https://hbr.org>), BBC news (<https://bbc.com>), Marketing Dive (<https://marketingdive.com>) để cập nhật kiến thức quản trị hiện đại cũng như nâng cao khả năng tiếng Anh, tăng cơ hội giao lưu hợp tác với cộng đồng doanh nhân thế giới.

### 3. KẾT LUẬN

Nghiên cứu đánh giá năng lực quản lý đã khái quát được khung lý thuyết, xây dựng được khung năng lực lãnh đạo, đánh giá năng lực quản lý giám đốc DNNVV theo phương pháp đa chiều dựa trên mô hình năng lực ASK. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, cơ bản giám đốc DNNVV đã đáp ứng được những năng lực kiến thức cần thiết của một giám đốc, tuy nhiên cũng có không ít năng lực chưa đáp ứng yêu cầu, trong thời gian tới cần tiến hành đào tạo bồi dưỡng thêm, đặc biệt là nhóm kiến thức tài chính kế toán, chiến lược, ngoại ngữ. Giám đốc doanh nghiệp cần nâng cao nhận thức, kiên trì học tập, tự học tập nâng cao năng lực và hiệu quả công việc điều hành trong doanh nghiệp.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đỗ Đức Anh (2015), *Nghiên cứu năng lực lãnh đạo của giám đốc DNNVV trên địa bàn Hà Nội*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [2] Đỗ Vũ Phương Anh (2017), *Đánh giá năng lực lãnh đạo cấp trung trong doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.
- [3] Cục Thống kê Thanh Hoá (2016), *Niên giám thống kê 2016*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [4] Đỗ Đình Hiệu (2017), *Báo cáo tình hình phát triển DNNVV Thanh Hoá*, Hiệp hội doanh nghiệp Thanh Hoá.
- [5] Trần Thị Phương Hiền (2013), *Năng lực lãnh đạo của đội ngũ CEO Việt Nam*, Khảo sát tại Hà Nội, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [6] Mai Thanh Lan, Tạ Huy Hùng (2014), *Khung năng lực lãnh đạo, quản lý của nhà quản trị cấp cao trong doanh nghiệp giai đoạn tái cấu trúc ở Việt Nam - Thực trạng và giải pháp*, Tạp chí Kinh tế & Phát triển, 206(2), 122-134.
- [7] Nguyễn Thị Loan (2017), *Nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp nhỏ và vừa Thanh Hoá*, Tạp chí Kinh tế phát triển, Vol.9.

- [8] Nguyễn Thành Long, L. N. (2013), *Một mô hình lý thuyết về năng lực doanh nhân, vốn xã hội và sáng nghiệp công ty trong các doanh nghiệp*, Tạp chí Phát triển khoa học và công nghệ, số 16, 97-106.
- [9] Ngô Quý Nhâm (2013), *Những yêu cầu về năng lực lãnh đạo đối với giám đốc điều hành ở Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế đối ngoại, Vol.6.
- [10] Ngô Quý Nhâm (2015), *Khung năng lực và ứng dụng trong hoạt động quản trị nhân sự v*, Khung năng lực - Xu hướng ứng dụng trong bối cảnh hội nhập, Kỷ yếu hội thảo thường niên 2015 của Hiệp hội Nhân sự.
- [11] Lê Quân (2012), *Đánh giá năng lực giám đốc điều hành doanh nghiệp nhỏ Việt Nam qua mô hình ASK*, Chuyên san kinh tế và kinh doanh, số 28.
- [12] Đặng Ngọc Sự (2012), *Năng lực lãnh đạo - Nghiên cứu tình huống của lãnh đạo các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam*, Luận án Tiến sỹ kinh tế Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, Hà Nội.
- [13] Ngô Kim Thanh (2013), *Giáo trình quản trị doanh nghiệp*, Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân, Hà Nội.
- [14] Ngô Kim Thanh (2013), *Kỹ năng lãnh đạo* (Vol. 3). (3, Ed.), Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [15] Lê Thị Phương Thảo (2016), *Nghiên cứu năng lực lãnh đạo của giám đốc doanh nghiệp nhỏ và vừa khu vực miền Trung*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế.
- [16] VCCI (2016) *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam*, Nxb. Thông tin và Truyền Thông, Hà Nội, Việt Nam.
- [17] Andrew, R. J.-I. (2005), *Competencybased model for predicting construction project managers' performance*, Journal of Management in Engineering, 21(1), 2-9.
- [18] Ashwini B., M. B. (2013), *A Leadership Competency Model: Describing the Capacity to Lead*, Central Michigan University.
- [19] Chung-Herrera, B. G. (2003), *Grooming future hospitality leaders: A competencies model*, Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, 44(3), 17-25.
- [20] Claire Wardell. (2016), *The Institute of Director's - Director Competency Framework*.
- [21] Hair J.F, A. R. (2006), *Multivariate data analysis* (Vol. 6th ed.), Prentice-Hall, New Jersey.
- [22] Laguna et al. (2012), *The competencies of managers and their business success*, Central European Business Review, 1(3).
- [23] Seema Sanghi. (2007), *The Handbook of Competency Mapping: Understanding, Designing and Implementing Competency Models in Organizations* (Vol. 2). Response.
- [24] Suckley, K. Z. (2014), *Hanon and hand off, effective leadership and managemnet in SMEs*, The CIPD & Sheffield hallam University.

- [25] Micheal Amstrong. (2007), *Performance Management: Key Strategies and Practical Guidelines* (Vol. 3), Kogan Page.
- [26] Walter wessels, e. d. (2017), *Key competencies and characteristics of accommodation managers*, sa journal of human resource management, 15(1), 1-11.

**ENHANCING THE MANAGEMENT KNOWLEDGE  
FOR DIRECTORS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN  
THANH HOA PROVINCE**

**Nguyen Thi Loan, Do Minh Thuy**

**ABSTRACT**

*The director is the head, who is in charge of operating the business and is of the highest responsibility for the revenues of the company as well as the life of the employees. The management effectiveness of the enterprise depends on the knowledge, skills, and attitude of leaders and knowledge is the vital factor. Therefore, the assessment and development of the director's knowledge are essential. In this study, the author focuses on analyzing the management knowledge of SME managers in Thanh Hoa, thereby suggests solutions to improve and develop the management knowledge of SME managers in coming time.*

**Keywords:** *Competence, management knowledge, director, SME, Thanh Hoa.*

# THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN DU LỊCH TỈNH THANH HÓA GIAI ĐOẠN 2010 - 2018

Nguyễn Cẩm Nhung<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Du lịch là một ngành kinh tế tổng hợp, ngày càng có vị trí quan trọng đối với phát triển kinh tế, chính trị, xã hội và bảo vệ tài nguyên môi trường. Việc phát triển du lịch sẽ góp phần vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế, mang lại nguồn thu ngân sách tỉnh, thu hút vốn đầu tư và xuất khẩu hàng hóa tại chỗ, tác động tích cực đối với phát triển các ngành kinh tế có liên quan, đặc biệt là ngành thủ công mỹ nghệ. Du lịch còn góp phần thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo, tạo ra nhiều việc làm và có thu nhập thường xuyên cho người lao động tại nhiều vùng, miền khác nhau. Bài viết dưới đây chủ yếu đề cập đến những kết quả đã đạt được của du lịch tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018, từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển du lịch trong thời gian tới.*

**Từ khóa:** *Phát triển du lịch, thực trạng, giải pháp, Thanh Hóa.*

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh Hóa là tỉnh có nhiều thuận lợi về du lịch, với tài nguyên du lịch đa dạng, giàu bản sắc thiên nhiên và nhân văn để phát triển nhiều loại hình du lịch dài ngày và ngắn ngày. Trong những năm qua, du lịch Thanh Hóa đã có những bước phát triển đáng kể, lượng khách và doanh thu du lịch liên tục tăng qua các năm, tốc độ tăng trưởng kinh tế du lịch ngày càng cao và đã có những đóng góp quan trọng vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của địa phương như giải quyết việc làm, tăng thu nhập Ngân sách Nhà nước. Tuy nhiên, quy mô kinh tế du lịch Thanh Hóa còn nhỏ hẹp, sản phẩm du lịch chưa phong phú, đa dạng; mức đóng góp hàng năm của ngành kinh tế du lịch Thanh Hóa cho sự phát triển chung của toàn tỉnh còn chưa cao. Sự phát triển du lịch của Thanh Hóa còn chưa tương xứng với tiềm năng hiện có. Vấn đề đặt ra hiện nay là cần phải phân tích, đánh giá thực trạng phát triển du lịch Thanh Hóa để có những giải pháp phù hợp thúc đẩy du lịch của tỉnh phát triển hơn nữa trong thời gian tới.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Thực trạng phát triển du lịch tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

#### 2.1.1. Phát triển du lịch về mặt quy mô

##### 2.1.1.1. Doanh thu từ du lịch

Trong giai đoạn 2010 - 2018, tổng doanh thu từ du lịch của tỉnh liên tục tăng qua các năm, tốc độ tăng bình quân hàng năm đạt 31,5%. Năm 2018, tổng thu từ khách du lịch ước

---

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

tính đạt 10.600 tỷ đồng tăng gấp 9 lần năm 2010. Kết quả về doanh thu du lịch toàn tỉnh qua các năm được thể hiện trong bảng 1.

**Bảng 1. Doanh thu từ du lịch tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018**

Năm	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	Tăng so với năm trước (%)
2010	1185	-
2011	1530	129.114
2012	1750	114.379
2013	2250.8	128.617
2014	3597.2	159.819
2015	5180	144.001
2016	6349.2	122.571
2017	8000	126.000
Dự kiến 2018	10600	132.500

*Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa*

Qua bảng số liệu trên, có thể thấy doanh thu du lịch tỉnh Thanh Hóa có xu hướng tăng qua các năm. Trong đó, năm 2014 và 2015, tổng doanh thu du lịch tăng lên đột biến (năm 2014 tăng 59,819% so với năm 2013 và năm 2015 tăng 44,001% so với năm 2014). Nguyên nhân là do năm 2015, Thanh Hóa được chọn là nơi đăng cai tổ chức năm Du lịch Quốc gia, tỉnh đã tổ chức khá nhiều hoạt động nổi bật nhằm thu hút du khách trong và ngoài nước, góp phần tăng đột biến doanh thu du lịch của tỉnh. Đóng góp một phần không nhỏ vào GDP của toàn tỉnh. Tỷ trọng GDP du lịch so với GDP dịch vụ năm 2015 đạt 17,4% gấp hơn 2,1 lần so với năm 2011 và tỷ trọng GDP du lịch so với GDP cả tỉnh năm 2015 đạt 6,1%, gấp trên 2 lần so với năm 2011.

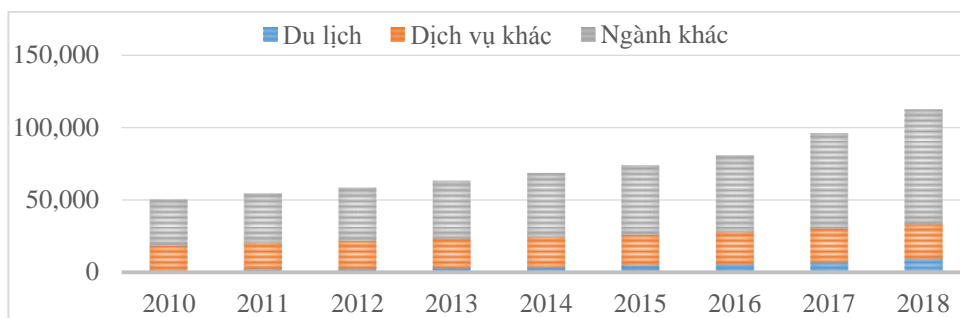
**Bảng 2. Cơ cấu GDP theo ngành tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Ngành kinh tế	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Dự kiến 2018
Ngành khác	31,724	34,161	36,826	39,980	44,017	48,241	53,064	65,852	79,447
Dịch vụ	18,538	20,401	21,649	23,185	24,367	25,883	27,766	30,277	33,047
Du lịch	1,506	1,880	2,190	2,710	3,280	4,500	5,500	6,720	8,904
Cả tỉnh	50,262	54,562	58,475	63,165	68,384	74,124	80,830	96,129	112,494

*Nguồn: Cục thống kê tỉnh Thanh Hóa*





**Đồ thị 1. Cơ cấu GDP theo ngành tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018**

Qua đồ thị 1 và bảng 2 về cơ cấu GDP theo ngành của tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018 có thể thấy, GDP của tỉnh tăng qua các năm với tốc độ tăng bình quân 10,5%. Trong đó, GDP của các ngành đều có xu hướng tăng lên, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tích cực, cơ cấu GDP ngành dịch vụ có xu hướng giảm dần qua các năm (tỷ trọng GDP ngành dịch vụ chiếm 36,883% GDP toàn tỉnh năm 2010, và giảm xuống còn 29,377% năm 2018) và cơ cấu GDP ngành công nghiệp tăng dần qua các năm (từ 41,4% năm 2010 lên 43,1% năm 2018). Mặc dù cơ cấu ngành dịch vụ có xu hướng giảm, nhưng tỷ trọng du lịch chiếm trong GDP toàn tỉnh có xu hướng tăng lên (từ 3% năm 2010 lên 8% năm 2018). Điều này cho thấy, Thanh Hóa đang có những bước đi đúng đắn để hoàn thành mục tiêu đến năm 2020 Thanh Hóa cơ bản trở thành tỉnh công nghiệp có cơ cấu kinh tế hợp lý và đưa du lịch Thanh Hóa trở thành ngành kinh tế mũi nhọn.

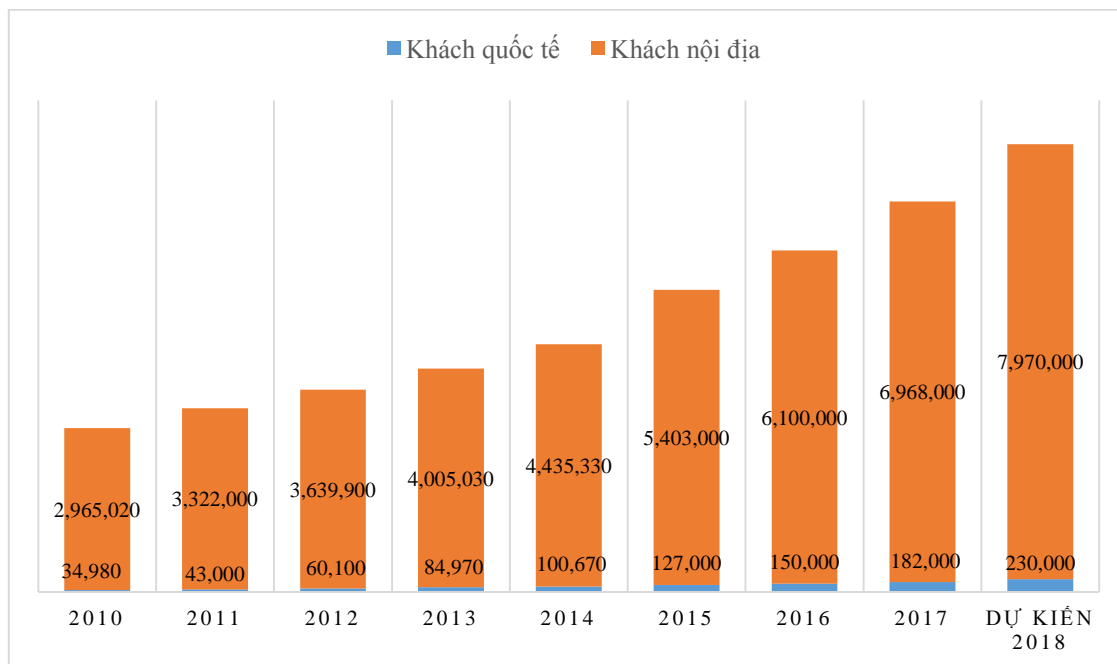
#### 2.1.1.2. Quy mô khách du lịch

Giai đoạn 2010 - 2018, toàn tỉnh đón trên 45 triệu lượt khách du lịch, tốc độ tăng trưởng bình quân 13%/năm, cao hơn so với bình quân chung cả nước 8,6%/năm. Trong đó, lượng khách quốc tế đạt 1.012.720 lượt khách; tốc độ tăng bình quân hàng năm là 26%/năm.

**Bảng 3. Tổng lượng khách du lịch đến tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018**

Năm	Tổng lượng khách		Khách quốc tế		Khách nội địa	
	Số lượng (lượt khách)	Tăng so với năm trước (%)	Số lượng (lượt khách)	Tăng so với năm trước (%)	Số lượng (lượt khách)	Tăng so với năm trước (%)
2010	3,000,000	-	34,980	-	2,965,020	-
2011	3,365,000	112.167	43,000	122.927	3,322,000	112.040
2012	3,700,000	109.955	60,100	139.767	3,639,900	109.570
2013	4,090,000	110.541	84,970	141.381	4,005,030	110.031
2014	4,536,000	110.905	100,670	118.477	4,435,330	110.744
2015	5,530,000	121.914	127,000	126.155	5,403,000	121.817
2016	6,250,000	113.020	150,000	118.110	6,100,000	112.900
2017	7,150,000	114.400	182,000	121.333	6,968,000	114.230
Ước tính 2018	8,200,000	114.685	230,000	126.374	7,970,000	114.380

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa



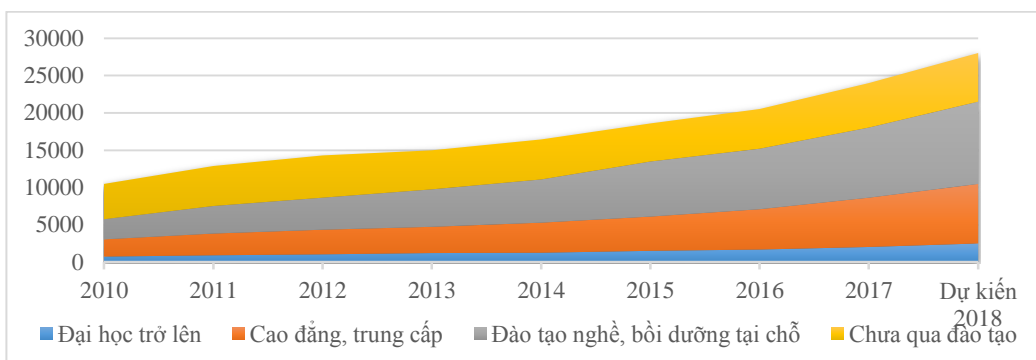
## Đồ thị 2. Biến động tổng lượng khách du lịch đến tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

Nhìn vào đồ thị trên, có thể thấy tổng lượng khách du lịch đến tỉnh Thanh Hóa trong giai đoạn 2010 - 2018 có xu hướng tăng qua các năm. Trong đó, chủ yếu là lượng khách nội địa (chiếm tỷ trọng trên 97%), tỷ trọng khách du lịch quốc tế còn rất thấp. Tuy nhiên, tỷ trọng khách nội địa đang có xu hướng giảm (từ 99% năm 2010 xuống 97% năm 2018) và tỷ trọng khách du lịch quốc tế có xu hướng tăng lên. Dự kiến năm 2018 số lượng khách du lịch quốc tế đạt 230.000 lượt khách gấp 6,6 lần năm 2010.

### 2.1.2. Phát triển du lịch về mặt chất lượng

#### 2.1.2.1. Chất lượng nguồn nhân lực du lịch

Trong thời gian qua, việc đào tạo, bồi dưỡng lao động du lịch tại Thanh Hóa đã được lãnh đạo tỉnh quan tâm tập trung chỉ đạo đúng đắn. Việc xây dựng và triển khai các đề án như: Đề án “Phát triển nguồn nhân lực du lịch Thanh Hóa đến năm 2020”; Đề án “Nâng cao chất lượng đội ngũ hướng dẫn viên, thuyết minh viên trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”; Đề án “Xây dựng chương trình đào tạo, nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp du lịch theo mô hình chuẩn quốc tế giai đoạn 2017 - 2020”; Đề án “Liên kết đào tạo nghề du lịch theo tiêu chuẩn quốc tế trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa” đã góp phần nâng cao chất lượng đội ngũ lao động du lịch tại Thanh Hóa. Một số địa phương trọng điểm phát triển du lịch như: Sầm Sơn, Tĩnh Gia, Hải Tiến đã chủ động tổ chức các lớp tập huấn nhằm nâng cao nhận thức về du lịch và ý thức trách nhiệm cho người lao động khi tham gia kinh doanh du lịch. Ngoài ra, các doanh nghiệp, khách sạn, nhà hàng đã chủ động tổ chức đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho đội ngũ nhân viên, góp phần nâng cao chất lượng phục vụ, chất lượng sản phẩm du lịch.



Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa

### Đồ thị 3. Lao động du lịch tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

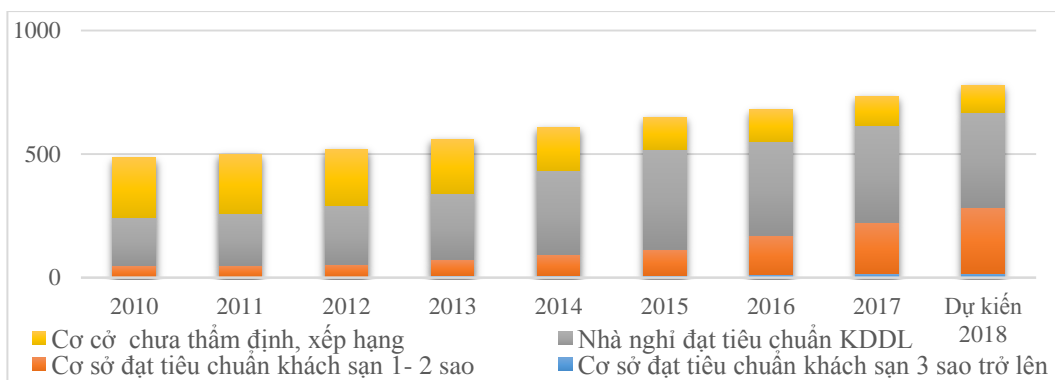
Qua đồ thị trên có thể thấy, lao động du lịch tại Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018 có xu hướng tăng qua các năm, đặc biệt là từ năm 2016 đến nay. Lao động đã qua đào tạo tăng lên đáng kể. Tính đến hết năm 2017, tổng số lao động trực tiếp làm việc trong ngành du lịch khoảng 24.000 lao động; trong đó số lao động được đào tạo, bồi dưỡng chiếm 75,21%; lao động chưa qua đào tạo, bồi dưỡng chiếm 24,79%; 60% lao động cộng đồng tham gia kinh doanh dịch vụ du lịch tại các khu du lịch trọng điểm được bồi dưỡng về du lịch và văn hóa giao tiếp ứng xử trong kinh doanh du lịch.

#### 2.1.2.2. Chất lượng hệ thống khách sạn, nhà hàng

Lưu trú du lịch là sản phẩm không thể thiếu trong chuỗi dịch vụ du lịch, có vị trí quan trọng, góp phần nâng cao chất lượng du lịch, thu hút du khách. Chỉ dịch vụ có chất lượng mới tạo ra được uy tín, góp phần nâng cao tính cạnh tranh và tạo nên thương hiệu cho từng đơn vị và toàn ngành.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của ngành du lịch tỉnh, có thể thấy Thanh Hóa được đánh giá là nơi có hệ thống khách sạn, nhà nghỉ thuộc loại khá. Đặc biệt, những năm gần đây, Thanh Hóa đã thu hút được nhiều nhà đầu tư xây dựng hệ thống khách sạn 3 sao trở lên.

Đơn vị tính: Phòng



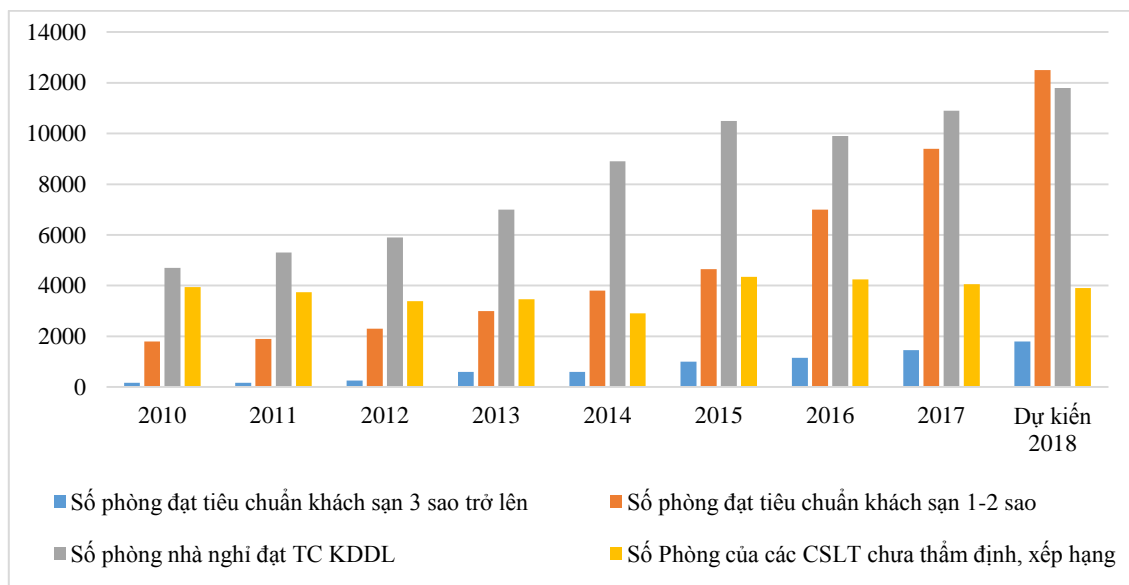
Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa

### Đồ thị 4. Cơ sở lưu trú du lịch tại Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

Qua đồ thị 4, có thể thấy cơ sở lưu trú du lịch tại Thanh Hóa thời gian qua luôn tăng qua các năm (dự kiến năm 2018 tăng 1,6 lần so với năm 2010). Cơ sở lưu trú chưa được thẩm định, xếp hạng đã giảm đáng kể (từ chiếm 50,1% năm 2010 xuống còn 14,4% năm 2018). Điều này cho thấy, Thanh Hóa đã xây dựng kế hoạch, ban hành các hệ thống văn bản chỉ đạo, hướng dẫn về đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất, kỹ thuật của hệ thống cơ sở lưu trú một cách hợp lý; Đồng thời, tiến hành nhiều hoạt động thực tế đồng bộ, rà soát, xếp loại cơ sở lưu trú, tạo điều kiện tăng cường quản lý, hướng dẫn nâng cao chất lượng lưu trú.

Theo số liệu thống kê, tính đến hết năm 2018, tổng số cơ sở lưu trú du lịch dự kiến là 780 cơ sở, trong đó có 112 cơ sở chưa thẩm định, xếp hạng (chiếm 14,4%) với tổng số phòng dự kiến là 30.000 phòng (tăng 2,8% so với năm 2010), trong đó, số phòng của các cơ sở lưu trú chưa thẩm định, xếp hạng dự kiến là 3.900 phòng (chiếm 13%).

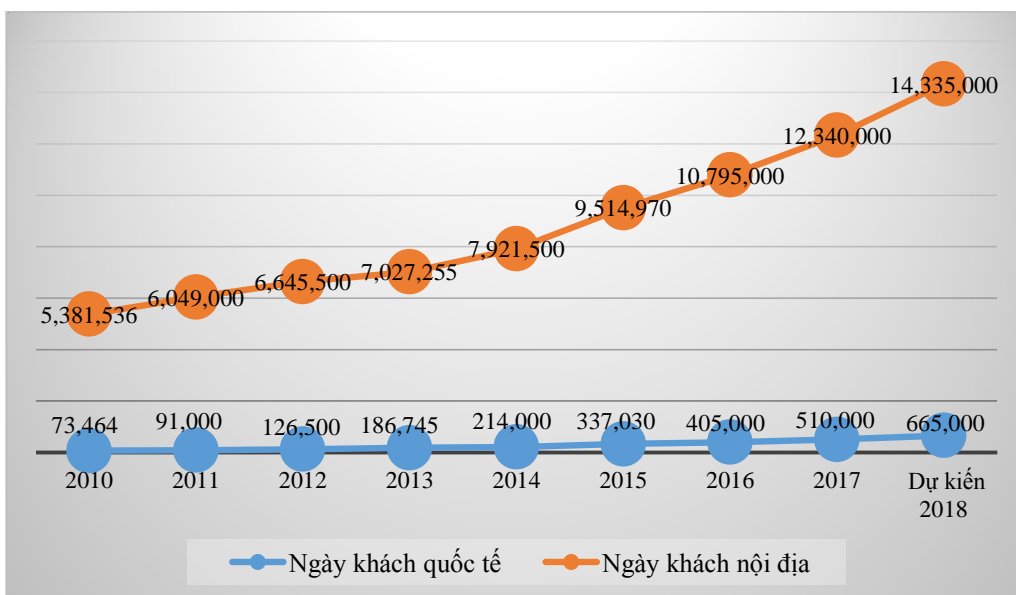
Đơn vị tính: Phòng



Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hóa

#### Đồ thị 5. Số phòng, nhà nghỉ phục vụ du lịch tại Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

Nhìn vào đồ thị 5, có thể thấy số phòng đạt tiêu chuẩn khách sạn 3 sao trở lên và số phòng đạt tiêu chuẩn khách sạn 1-2 sao có xu hướng tăng và tỷ trọng của 2 loại phòng này cũng tăng đều qua các năm. Bên cạnh đó, số phòng của các cơ sở lưu trú chưa thẩm định, xếp hạng biến động không đều và thay đổi về số lượng không đáng kể, tuy nhiên, tỷ trọng số phòng của loại này chiếm trong tổng số phòng phục vụ du lịch có xu hướng giảm (từ 37,2% năm 2010 xuống còn 13% năm 2018). Điều này cho thấy, tỉnh đã có những biện pháp, chính sách hợp lý khuyến khích các nhà đầu tư xây dựng mới các cơ sở lưu trú đạt tiêu chuẩn với các phòng đạt tiêu chuẩn khách sạn 3 sao trở lên và sửa chữa, nâng cấp các cơ sở lưu trú cũng như các phòng đã đưa vào sử dụng.



Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thanh Hóa

### Đồ thị 6. Số ngày khách du lịch tại Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2018

Nhìn vào đồ thị 6 ta thấy, số ngày lưu trú trung bình khách quốc tế có xu hướng tăng lên qua các năm (năm 2018 dự kiến là 665.000 ngày tăng 9,1 lần so với năm 2010), tốc độ tăng bình quân ngày lưu trú của khách quốc tế là 31,6%/năm. Điều này chứng minh, trong thời gian qua, du lịch Thanh Hóa đã cải thiện chất lượng sản phẩm du lịch để lưu giữ thời gian du khách ở lại Thanh Hóa. Tuy nhiên, so với các địa phương khác trong cả nước như Khánh Hòa, Quảng Nam thì thời gian khách quốc tế ở lại Thanh Hóa thấp hơn mặc dù tài nguyên du lịch của địa phương rất đa dạng, phong phú với nhiều loại hình du lịch như nghỉ biển, du lịch sinh thái, tham quan các di tích lịch sử, tham gia các lễ hội văn hóa đặc trưng, làng nghề truyền thống.

#### 2.2. Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, du lịch Thanh Hóa vẫn còn nhiều bất cập.

*Thứ nhất*, tiềm năng, thế mạnh du lịch ở tỉnh ta dường như vẫn đang trong bước chuẩn bị, nhiều tiềm năng du lịch còn bỏ ngỏ, chưa tương xứng với lợi thế sẵn có ở mỗi địa phương, thậm chí còn có một số dự án du lịch “treo”, gây lãng phí và khó khăn trong công tác quản lý Nhà nước về đầu tư.

*Thứ hai*, cơ sở hạ tầng phục vụ cho du lịch, nhất là việc đầu tư trùng tu, tôn tạo, bảo vệ di tích, danh thắng còn thiếu và yếu vì vậy chưa tạo nên được một khu du lịch hoàn chỉnh. Không có điểm vui chơi giải trí, chưa xây dựng được điểm du lịch đặc thù và những sản phẩm du lịch đặc trưng để thu hút du khách.

*Thứ ba*, công tác xúc tiến, thu hút các doanh nghiệp lớn đầu tư trong lĩnh vực du lịch để tạo ra những điểm vui chơi, giải trí, khu du lịch sinh thái cao cấp, với những sản phẩm du lịch hấp dẫn, kéo dài thời gian lưu trú của khách du lịch chưa được thực hiện một cách bài bản.

### 2.3. Một số giải pháp phát triển du lịch tỉnh Thanh Hóa

*Thứ nhất*, gia tăng đầu tư nâng cao sức cạnh tranh cho du lịch. Trong đầu tư du lịch thì đầu tư cho cơ sở hạ tầng phục vụ phát triển du lịch có yếu tố quan trọng và đảm bảo thúc đẩy phát triển du lịch, đặc biệt là tạo điều kiện thu hút khách du lịch, cải thiện điều kiện dân sinh cho cộng đồng dân cư. Vì vậy, cần tiếp tục thực hiện chương trình hỗ trợ đầu tư hạ tầng du lịch, đồng thời chú trọng lồng ghép đầu tư hạ tầng với du lịch và với các chương trình, đề án phát triển kinh tế - xã hội; trong giai đoạn tới cần chú trọng đầu tư vào các khu du lịch trọng điểm để tạo đà bứt phá cho du lịch Thanh Hóa.

*Thứ hai*, nâng cao chất lượng đội ngũ nguồn nhân lực du lịch. Chất lượng nguồn nhân lực du lịch Thanh Hóa còn kém so với các tỉnh trong khu vực cả về năng lực quản lý, nghiệp vụ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ. Vì vậy, nâng cao chất lượng cho đội ngũ cán bộ trong ngành là nhiệm vụ trọng tâm trong định hướng phát triển du lịch thời gian tới. Đối với đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước, cần phải trang bị kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ du lịch; nâng cao trình độ nghiệp vụ quản lý nhà nước, đặc biệt là quản lý kinh tế. Đối với nguồn nhân lực các doanh nghiệp và cộng đồng dân cư cần chú trọng bồi dưỡng kiến thức thị trường, ngoại ngữ và nghiệp vụ chuyên sâu, nâng cao ý thức bảo vệ tài nguyên môi trường.

*Thứ ba*, nâng cao nhận thức về vị trí, vai trò quan trọng của ngành Du lịch trong điều kiện hiện nay. Mặc dù đã có chuyển biến rõ nét trong thời gian qua, song cần tiếp tục tuyên truyền làm chuyển biến nhận thức sâu rộng trong xã hội về tầm quan trọng và sự cần thiết của việc phát triển du lịch. Tạo ra sự chuyển biến thực chất trong việc ban hành chính sách phát triển du lịch, nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước về du lịch ở các địa phương trọng điểm phát triển du lịch.

*Thứ tư*, đổi mới và hoàn thiện hệ thống cơ chế, chính sách, luật pháp có liên quan đến du lịch, đặc biệt là các chính sách liên quan đến tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp du lịch để nâng cao sức cạnh tranh của du lịch, như: Điều chỉnh và bổ sung Luật Du lịch, các nghị định thông tư hướng dẫn Luật; chính sách về thuế nhập khẩu phương tiện vận chuyển, trang thiết bị cơ sở lưu trú...; thuế sử dụng, thuế đất tại các khuôn viên cảnh quan, các khu du lịch, khu du lịch sinh thái; chính sách ưu tiên đầu tư; chính sách xã hội hóa trong du lịch. Tất cả những nội dung trên phải được thực hiện đồng bộ, đảm bảo tính minh bạch, cụ thể, ổn định và dễ thực hiện.

*Thứ năm*, đẩy mạnh công tác xúc tiến quảng bá du lịch cùng với nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch mang tính đặc trưng tạo sức hút cho du khách, từ đó tạo thương hiệu của du lịch Thanh Hóa, bởi đây là biện pháp quan trọng để tạo lập hình ảnh và vị thế du lịch trong và ngoài nước nhằm thu hút khách.

*Thứ sáu*, quy hoạch hệ thống các di tích lịch sử văn hóa; xây dựng các tour tuyến; liên kết các khu, điểm du lịch, trung tâm thương mại, khu vui chơi giải trí, làng nghề truyền thống.

### 3. KẾT LUẬN

Thanh Hóa là tỉnh có tiềm năng phong phú, đa dạng các loại hình du lịch như du lịch biển, du lịch sinh thái, du lịch văn hóa - lịch sử. Để khai thác tốt các tiềm năng, thế mạnh du lịch, tỉnh Thanh Hóa cần đầu tư đồng bộ và có trọng điểm. Đồng thời, chú trọng việc đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, tăng cường liên kết phát triển du lịch và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực kết hợp với việc bảo vệ môi trường và tài nguyên du lịch theo hướng phát triển bền vững để Thanh Hóa thực sự trở thành một trong những địa bàn trọng điểm du lịch của khu vực Bắc Trung Bộ cũng như của cả nước.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cục thống kê tỉnh Thanh Hóa, *Niên giám thống kê tỉnh Thanh Hoá (từ năm 2015 đến 2017)*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [2] Xuân Minh (2018), *Thực trạng và tiềm năng du lịch xứ Thanh*, Báo Thanh Hóa số 9100, tháng 1-2018.
- [3] Đỗ Minh Thủy, Nguyễn Đức Việt, Bùi Thị Ninh (2018), *Tiềm năng lợi thế và chiến lược phát triển du lịch Thanh Hóa đến năm 2020 tầm nhìn 2030*, tạp chí Công Thương, số 15 tháng 10-2018.
- [4] Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa (2016), *Báo cáo Chương trình phát triển du lịch Thanh Hóa giai đoạn 2016 - 2020* (Tài liệu lưu hành nội bộ), tháng 6/2016.
- [5] Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa, *Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Thanh Hoá* (Báo cáo thường niên, từ năm 2010 đến 2017).

### CURRENT SITUATION OF TOURISM DEVELOPMENT OF THANH HOA PROVINCE, PERIOD 2010 - 2018

Nguyen Cam Nhung

#### ABSTRACT

*Tourism is an integrated economic sector and has become increasingly important for economic, political, social and natural resource protection. Tourism development will contribute to economic restructuring, bringing provincial budget revenues, attracting investment capital and export goods, and positively influencing the development of related economic sectors, especially the handicraft industry. Tourism also contributes to the implementation of poverty reduction policies, creating jobs and regular income for workers in different regions. The following article mainly refers to the achievements of tourism in Thanh Hoa province in the period of 2010 - 2018, thereby proposing some solutions to develop tourism in the coming time.*

**Keywords:** *Tourism development, status, solutions, Thanh Hoa province.*

# THỰC TRẠNG ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG AGRIBANK VIỆT NAM - CHI NHÁNH THANH HÓA

Nguyễn Thị Thu Phương<sup>1</sup>, Trần Thị Lan Hương<sup>2</sup>

## TÓM TẮT

*Việc đánh giá rủi ro tín dụng để có biện pháp kiểm soát phù hợp là trọng tâm của hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng tại hầu hết các ngân hàng thương mại. Bài viết tập trung làm rõ một số vấn đề cơ sở lý luận chủ yếu của rủi ro tín dụng và đánh giá rủi ro tín dụng, thực trạng đánh giá rủi ro tín dụng tại ngân hàng Agribank chi nhánh Thanh Hóa làm cơ sở cho việc đề xuất một số giải pháp góp phần hoàn thiện hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng tại đây.*

**Từ khóa:** *Rủi ro tín dụng, kiểm soát rủi ro tín dụng, ngân hàng Agribank chi nhánh Thanh Hóa.*

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kiểm soát nội bộ với vai trò là một chức năng cơ bản của hoạt động quản lý. Thông qua cách tiếp cận hiện đại trên (trên cơ sở đánh giá rủi ro) kiểm soát nội bộ sẽ thiết lập hệ thống cơ chế, chính sách đồng bộ tập trung chủ yếu vào kiểm soát các rủi ro chính và góp phần nâng cao khả năng đạt được mục tiêu của các doanh nghiệp cũng như các tổ chức. Tuy nhiên hiện nay, tại Agribank tỉnh Thanh Hóa, hoạt động đánh giá rủi ro chưa có một hệ thống phương pháp mang tính khoa học nên rủi ro đôi lúc được nhìn nhận chưa thật sự chính xác và đầy đủ. Đây là nguyên nhân dẫn đến việc xây dựng hệ thống cơ chế, chính sách, quy trình kiểm soát còn chưa thật sự phù hợp, tạo kẽ hở cho gian lận và sai sót có khả năng phát sinh làm ảnh hưởng đến tài sản và uy tín của ngân hàng.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Rủi ro tín dụng và đánh giá rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại

#### 2.1.1. Rủi ro tín dụng tại các ngân hàng thương mại

Là rủi ro phát sinh khi khách hàng vay không có khả năng thanh toán các nghĩa vụ trả nợ đầy đủ và đúng hạn theo quy định của hợp đồng tín dụng hoặc các loại thỏa thuận khác phát sinh nghĩa vụ thanh toán của khách hàng.

Có nhiều tiêu chí phản ánh rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại như:

Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ;

Tỷ lệ nợ xấu trên vốn chủ sở hữu;

Tỷ lệ nợ xấu trên quỹ dự phòng tổn thất;

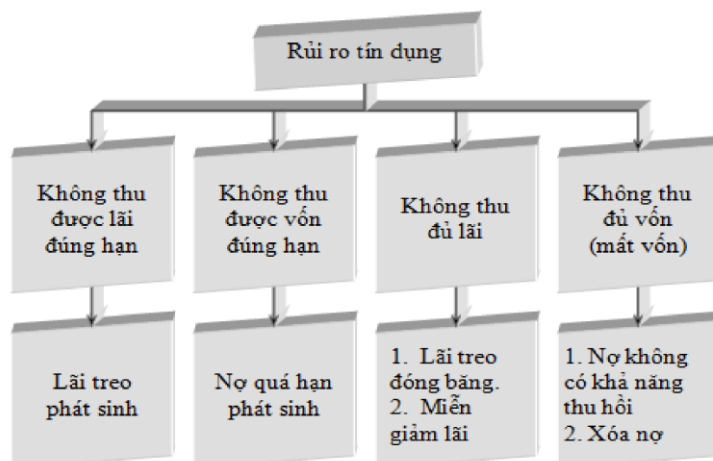
<sup>1,2</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức



Nợ có vấn đề, có khả năng chuyển thành nợ xấu cao;

Nợ không có tài sản đảm bảo.

Nhiều ngân hàng phân loại nợ theo khách hàng để phân tích và đánh giá rủi ro tín dụng. Nợ của khách hàng nhóm A (loại 1) được coi là có rủi ro thấp nhất, còn khách hàng nhóm D, E (loại 4 - 5) được coi là có khả năng mất vốn cao nhất.



**Hình 1. Một số hình thức rủi ro tín dụng**

*Nguồn: Kỹ yếu hội thảo khoa học cấp ngành 2005 - Ngân hàng Nhà nước*

### 2.1.2. Đánh giá rủi ro tại ngân hàng thương mại

Theo quan điểm của Hiệp hội Kiểm toán nội bộ Anh và Bắc Ai Len (2009) thì: “Rủi ro là nguy cơ một sự kiện xảy ra làm ảnh hưởng đến khả năng đạt được mục tiêu của tổ chức. Rủi ro được đánh giá trên hai khía cạnh là khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng” [6; tr.40].

Đánh giá rủi ro là một trong những nhiệm vụ quan trọng của kiểm soát nội bộ trong điều kiện kinh doanh luôn biến động hiện nay. Đối với hoạt động kiểm soát rủi ro của ngân hàng thương mại, Ủy ban BASEL xây dựng 13 nguyên tắc thiết kế và đánh giá kiểm soát nội bộ (KSNB) trong ngân hàng. Trong đó, điều 4 quy định về nguyên tắc “Đánh giá rủi ro” chỉ ra rằng “KSNB hiệu quả đòi hỏi rằng phải nhận biết và đánh giá liên tục những rủi ro trọng yếu có thể ảnh hưởng đến việc hoàn thành kế hoạch của ngân hàng. Sự đánh giá này phải bao trùm tất cả các rủi ro hoạt động của ngân hàng (rủi ro tín dụng, rủi ro chính sách quốc gia, rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản, rủi ro vận hành, rủi ro pháp lý và rủi ro thương hiệu). KSNB cần xem lại những rủi ro chưa được kiểm soát trước nay cũng như mới phát sinh”.

Việc đánh giá bao gồm hai nội dung là xác định rủi ro và phân tích rủi ro có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp [6; tr.40]. Cụ thể, các hoạt động này được phân tích như sau:

*Xác định rủi ro (Nhận diện rủi ro):* Để làm được điều này, các nhà quản lý sẽ phải trả lời các câu hỏi: khi nào, ở đâu, như thế nào, mức độ ảnh hưởng ra sao, và tại sao rủi ro

lại xảy ra. Trước kia, việc nhìn nhận và đánh giá rủi ro thường xoay quanh rủi ro về tài chính. Tuy nhiên, theo quan điểm hiện đại, rủi ro được nhìn nhận trên bình diện lớn hơn là toàn bộ môi trường doanh nghiệp.

*Phân tích rủi ro:* Hai thuật ngữ được sử dụng phổ biến nhất để phân tích rủi ro là khả năng xảy ra và mức độ ảnh hưởng. Khả năng là cơ hội một sự kiện cụ thể xảy ra. Sự biểu hiện của khả năng có thể khác nhau trong phương pháp định tính và phương pháp định lượng. Xác suất và tần số xuất hiện chủ yếu được sử dụng trong phương pháp định lượng để đánh giá khả năng. Theo cách này, khả năng xảy ra của một rủi ro có thể là cao, trung bình hoặc thấp. Khía cạnh khác của hoạt động phân tích rủi ro là mức độ ảnh hưởng. Đây là kết quả của một sự kiện diễn ra được thể hiện cụ thể dưới các khía cạnh như sự mất mát, tổn thương, sự bất lợi... Tùy theo các thông tin mà các nhà quản lý thu thập được cũng như kinh nghiệm, phán đoán của các nhà quản lý mà rủi ro được đánh giá với những mức độ nặng nhẹ khác nhau và khả năng xảy ra khác nhau. Đánh giá rủi ro là sự tiên lượng về các sự kiện sẽ xảy ra trong tương lai nên mức độ chính xác của nó phụ thuộc nhiều vào kinh nghiệm của các nhà quản lý chịu trách nhiệm đánh giá. Vì vậy, tại các đơn vị khi thực hiện phân tích thì những người được giao nhiệm vụ này phải là những người có nhiều kinh nghiệm, am hiểu về lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp khi đó kết quả đánh giá mới đạt được như mong muốn. Việc nhận diện, gọi tên và đánh giá mức độ ảnh hưởng của các rủi ro đối với doanh nghiệp là không giống nhau giữa các nhà quản lý.

## **2.2. Thực trạng đánh giá rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Agribank Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa**

### *2.2.1. Tổng quan về Ngân hàng Agribank Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa*

Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hoá (Agribank Thanh Hóa) là chi nhánh thành viên thuộc hệ thống Ngân hàng Agribank Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 31/NH-QĐ ngày 18/5/1988 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam với tên gọi Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp Thanh Hóa (giai đoạn 1991 - 1996 đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và giai đoạn từ năm 1997 đến nay là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa).

Trong hơn 20 năm qua, hoạt động kinh doanh của ngân hàng có tốc độ tăng trưởng nhanh và bền vững, về cơ bản đáp ứng đủ nhu cầu cho sự phát triển của các thành phần kinh tế trên địa bàn. Mạng lưới hoạt động hiện nay của Agribank Thanh Hóa gồm 64 chi nhánh, phòng giao dịch ở khắp các thị trấn, khu công nghiệp trong phạm vi toàn tỉnh. Biên chế 1.037 cán bộ, trong đó hơn 60% có trình độ đại học và trên đại học; hơn 90% cán bộ nhân viên sử dụng thành thạo máy vi tính và ứng dụng công nghệ tin học hiện đại trong tác nghiệp hàng ngày, phục vụ hơn 600 nghìn khách hàng giao dịch tiền gửi, tiền vay và các dịch vụ ngân hàng khác.

Agribank Thanh Hoá được tổ chức và hoạt động theo mô hình của chi nhánh thành viên trực thuộc Agribank Việt Nam, là doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt và là một trong số các ngân hàng thương mại quốc doanh hàng đầu của Việt Nam - Hoạt động theo

Luật các Tổ chức tín dụng chịu sự quản lý trực tiếp của NHNo&PTNT Việt Nam và sự quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh tiền tệ - ngân hàng của chi nhánh Ngân hàng Nhà nước Thanh Hoá.

Trụ sở chính đặt tại: số 12, Phan Chu Trinh, phường Điện Biên, thành phố Thanh Hoá, tỉnh Thanh Hoá.

Chi nhánh NHNo&PTNT Thanh Hoá là đại diện pháp nhân của NHNo&PTNT Việt Nam, có con dấu, có bảng tổng kết tài sản, hạch toán phụ thuộc NHNo&PTNT Việt Nam.

### *2.2.2. Thực trạng đánh giá rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Agribank Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa*

Theo Khoản 1 điều 3 mục 1 chương II Quyết định số 102/QĐ-HĐTV-KTNB của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam về việc ban hành Quy chế KSNB của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam thì “Các rủi ro có nguy cơ ảnh hưởng xấu đến tính hiệu quả và mục tiêu hoạt động của Agribank phải được nhận dạng, đo lường, đánh giá thường xuyên, liên tục để kịp thời phát hiện, ngăn ngừa và có biện pháp quản lý rủi ro thích hợp. Khi có sự thay đổi về mục tiêu kinh doanh, sản phẩm, dịch vụ và hoạt động kinh doanh mới, Agribank phải rà soát, nhận dạng rủi ro liên quan để xây dựng, sửa đổi, bổ sung các quy trình, quy định KSNB phù hợp”. Trên cơ sở định hướng trên, phòng Kiểm tra - KSNB Agribank Thanh Hóa định kỳ hàng quý tiến hành nhận diện, đo lường, đánh giá rủi ro để tư vấn cho Ban giám đốc các biện pháp ngăn ngừa và quản lý rủi ro phù hợp trong từng thời kỳ nhất định. Theo Báo cáo Đánh giá và xếp loại rủi ro do phòng Kiểm tra - KSNB Agribank Thanh Hóa lập cho quý 2 năm 2017 thì rủi ro tín dụng và rủi ro tác nghiệp được coi là hai rủi ro có mức đánh giá cao nhất cần phải có các biện pháp kiểm soát kịp thời và phù hợp. Các rủi ro như rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường và các rủi ro khác có mức đánh giá xấp xỉ nhau và cũng được KSNB khuyến cáo các nhà quản lý nên lưu tâm để có các biện pháp phòng ngừa. Kết quả đánh giá trên được đưa ra dựa trên cơ sở đánh giá định tính thông qua tham khảo ý kiến của các nhà quản lý các chi nhánh kết hợp với các biện pháp nghiệp vụ khác như chấm điểm, xếp hạng khách hàng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của Agribank.

Để đánh giá rủi ro tín dụng, hiện nay trên cơ sở hướng dẫn của Agribank Việt Nam thì Agribank Thanh Hóa cũng đã xây dựng các chỉ tiêu đánh giá rủi ro cụ thể để xem xét và chấm điểm khách hàng để từ đó đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay. Chi nhánh chia đối tượng vay vốn thành hai đối tượng chính.

*Đối tượng thứ nhất là hộ sản xuất và cá nhân:* Với đối tượng này, các tiêu chí đánh giá có thể kể đến như: Tư cách người vay, năng lực của người vay, mục đích vay, số tiền vay, khả năng hoàn trả, tài sản đảm bảo... Các yếu tố này có thể được xem xét, đánh giá một cách linh hoạt tùy theo khách hàng là khách hàng lần đầu hay khách hàng quen thuộc.

*Đối tượng thứ hai là các doanh nghiệp và tổ chức:* Đây là nhóm đối tượng chủ yếu, với số lượng giao dịch và giá trị giao dịch lớn. Vì vậy, các tiêu chí đánh giá được xem xét hết sức cẩn thận. Hiện nay, các tiêu chí đánh giá cho nhóm khách hàng này được chia

thành 6 nhóm và trên cơ sở kết quả đánh giá từng nhóm để ngân hàng ra quyết định cho vay hay không. Các tiêu chí đánh giá bao gồm:

Nhóm 1: Khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán nhanh.

Nhóm 2: Vòng quay vốn lưu động, vòng quay hàng tồn kho, vòng quay các khoản phải thu, hiệu suất sử dụng tài sản cố định.

Nhóm 3: Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản; Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu.

Nhóm 4: Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần; Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần; Suất sinh lời của vốn chủ sở hữu, khả năng thanh toán lãi vay.

Nhóm 5: Khả năng trả nợ gốc (trung hạn và dài hạn), nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng.

Nhóm 6: Lý lịch, kinh nghiệm quản lý, trình độ học vấn của người trực tiếp quản lý doanh nghiệp.

Bên cạnh các tiêu chí cơ bản kể trên, Ngân hàng còn xem xét các chỉ tiêu khác như triển vọng của ngành mà đơn vị đang kinh doanh, môi trường hoạt động, chính sách ưu đãi của Nhà nước đối với ngành. Do đặc trưng là ngân hàng phục vụ phát triển Nông nghiệp và nông thôn nên các doanh nghiệp có liên quan đến lĩnh vực này sẽ được ưu tiên khi đánh giá.

Song song với việc phân loại đối tượng vay để đánh giá, Agribank Thanh Hóa còn thiết kế cụ thể quy trình nhận diện rủi ro trước, trong và sau quá trình cho vay, làm cơ sở cho các nhân viên tín dụng trong quá trình tác nghiệp có thể trực tiếp nhận diện, đánh giá rủi ro và chủ động xử lý. Cụ thể:

*Việc nhận diện và đánh giá rủi ro trước khi cho vay:* Việc nhận diện và đánh giá rủi ro ở giai đoạn này được thực hiện bởi người thẩm định/người tái thẩm định hồ sơ vay. Các nội dung được xem xét để đánh giá rủi ro bao gồm:

Năng lực pháp lý của khách hàng: được đánh giá từ hồ sơ pháp lý của khách hàng cung cấp, từ các cơ quan chức năng, đối tác, bạn hàng, phương tiện truyền thông.

Năng lực tài chính của khách hàng: Năng lực được đánh giá dựa trên các tư liệu về vốn, tài sản của khách hàng được phản ánh trên báo cáo tài chính, kế hoạch kinh doanh... làm cơ sở cho việc đánh giá các chỉ tiêu như khả năng về vốn, tài sản, nguồn thu nhập, tính hợp lý trong phân bổ vốn đầu tư, tốc độ tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận...

Năng lực quản lý hoạt động của khách hàng: được đánh giá dựa trên các thông tin như quy mô tổ chức, điều hành sản xuất kinh doanh; trình độ chuyên môn, kinh nghiệm kinh doanh của cá nhân; mối quan hệ với đối tác; khả năng thích ứng với biến động thị trường.

Quan hệ tín dụng của khách hàng: Được đánh giá trên cơ sở các thông tin về dư nợ, diễn biến các khoản vay, tình hình cơ cấu nợ, nhóm nợ, mục đích sử dụng vốn.

Tài sản đảm bảo của khách hàng: Việc đánh giá dựa trên các tiêu chí như khả năng xảy ra tranh chấp của tài sản đảm bảo, tình trạng tài sản, giá trị, khả năng phát mại tài sản.

Môi trường kinh doanh của khách hàng: Như mức độ cạnh tranh, sự ổn định, triển vọng phát triển, các yếu tố bất lợi về môi trường kinh doanh...

*Việc nhận diện và đánh giá rủi ro trong khi cho vay:* Việc nhận diện và đánh giá rủi ro ở giai đoạn này do người quản lý nợ cho vay tại Agribank nơi cho vay thực hiện. Các trường hợp rủi ro được nhận diện trong khi cho vay được hướng dẫn bao gồm:

Khách hàng đề nghị giải ngân tiền mặt nhưng không cung cấp các giấy tờ liên quan chứng minh nhu cầu sử dụng tiền mặt.

Khách hàng có nhu cầu giải ngân bù đắp nhưng không phù hợp với chu kỳ kinh doanh của khách hàng.

Khách hàng chưa cung cấp đầy đủ các hóa đơn, chứng từ khi giải ngân hoặc không chứng minh được tính hợp lệ, hợp pháp của chứng từ.

Chuyển tiền thanh toán qua nhóm khách hàng là người có liên quan.

*Việc nhận diện và đánh giá rủi ro sau khi cho vay:* Thông qua việc theo dõi hoạt động của khách hàng, tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh, tài sản đảm bảo của khách hàng, quan hệ giao dịch với ngân hàng và thu thập thông tin từ cơ quan chủ quản, kiểm toán, phương tiện thông tin đại chúng và các nguồn thông tin khác, người quản lý nợ cho vay có thể tiến hành nhận dạng và đánh giá rủi ro trên một số các khía cạnh như: hoạt động của khách hàng, giao dịch của khách hàng với ngân hàng, tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của khách hàng, tài sản đảm bảo của khách hàng.

Bên cạnh việc nhận diện và đánh giá rủi ro tín dụng theo từng thời kỳ giải ngân, Agribank Thanh Hóa cũng áp dụng phần mềm chấm điểm xếp hạng khách hàng như một giải pháp hỗ trợ việc đánh giá xếp hạng rủi ro tín dụng. Phần mềm đánh giá xếp loại đã bắt đầu được đưa vào triển khai từ năm 2016 và chính thức sử dụng từ năm 2017.

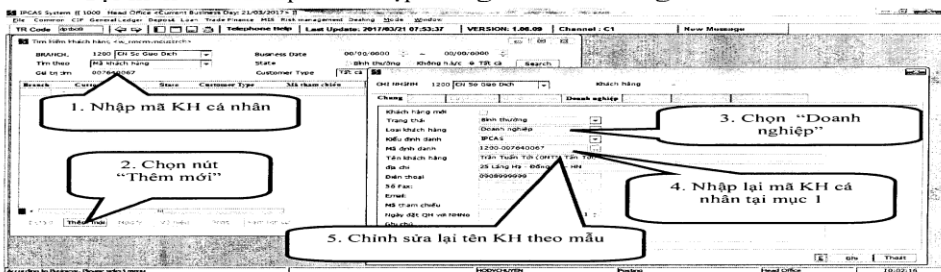
**Hình 2. Hướng dẫn sử dụng phần mềm chấm điểm xếp hạng khách hàng**

**PHỤ LỤC 08: HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG CHƯƠNG TRÌNH PHẦN MỀM CHẤM ĐIỂM, XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG TRÊN HỆ THỐNG XHTDNB**  
(Bổ sung kèm theo Quyết định 1191/QĐ-NHNo-XLRR ngày 13/7/2017)

1. Bổ sung hướng dẫn chấm điểm xếp hạng khách hàng cá nhân vay vốn là chủ doanh nghiệp tư nhân (DNTN) vay vốn phục vụ nhu cầu hoạt động kinh doanh như sau:

Khi thực hiện chấm điểm xếp hạng khách hàng DNTN trên hệ thống IPCAS, lưu ý một số trường nhập thông tin khách hàng như sau:

- Tại màn hình Rmpt11- Nhập thông tin khách hàng:



- Tại màn hình Rmpt15- Nhập thông tin tài chính doanh nghiệp: Nhập báo cáo tài chính của DNTN.

- Các màn hình khác thực hiện chấm điểm xếp hạng khách hàng theo quy định khách hàng pháp nhân.

2. Sửa đổi, bổ sung màn hình Rmpt34- Chuyển đổi loại hình khách hàng, như sau:

CN	01000	Tên tài chính	Mã loại	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng	Loại khách hàng
01	1000	1000-021972301	1	Chủ nhân	Cá nhân	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp
01	1000	1000-021972301	1	Chủ nhân	Cá nhân	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp
01	1000	1000-1032691654	1	Chủ nhân	Cá nhân	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp	Doanh nghiệp

Nguồn: Quyết định 1191/QĐ-NHNo-XLRR

Các kết quả xếp hạng được sử dụng trong quá trình theo dõi rủi ro tín dụng của cán bộ tín dụng. Theo đó, định kỳ hàng quý, người quản lý nợ cho vay thực hiện việc phân loại nợ theo từng khoản vay. Trên cơ sở đó, chi nhánh đánh giá mức độ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng: đầy đủ/chưa đầy đủ của từng khách hàng của toàn chi nhánh và lập báo cáo phân loại nợ theo quy định. Đồng thời, kết quả chấm điểm xếp hạng khách hàng được sử dụng để phân tích, xác định mức độ suy giảm chất lượng tín dụng. Tùy từng mức độ suy giảm chất lượng tín dụng của khoản nợ, người quản lý nợ cho vay tiếp xúc khách hàng để thu thập thông tin phục vụ cho việc theo dõi, kiểm soát rủi ro tín dụng, lập báo cáo và có ý kiến đề xuất đối với từng khoản nợ trình người kiểm soát nợ cho vay.

Việc vận dụng các phương pháp đánh giá rủi ro đa dạng đã cho thấy những cố gắng của Ngân hàng Agribank Thanh Hóa trong việc cập nhật kiến thức về quản trị rủi ro. Tuy nhiên, đánh giá rủi ro mới chỉ là bước đầu trong quy trình quản trị rủi ro mà ngân hàng cần phải tiến hành. Qua trao đổi tìm hiểu, nhóm nghiên cứu nhận thấy hoạt động đánh giá rủi ro nói riêng và quản trị rủi ro nói chung tại ngân hàng Agribank Thanh Hóa vẫn còn một số hạn chế:

*Thứ nhất*, ngân hàng chưa xây dựng được văn hóa quản lý rủi ro.

Đây là nguyên tắc đầu tiên quan trọng nhất được BASEL II nhấn mạnh nhằm quản lý rủi ro hoạt động đối với các ngân hàng thương mại. Mặc dù, tầm quan trọng của việc nhận diện và quản trị rủi ro đã được nhấn mạnh trong Quy chế tổ chức, quản lý hoạt động KSNB của Ngân hàng Agribank Thanh Hóa nhưng các chính sách, giải pháp cụ thể để triển khai xây dựng một cách quyết liệt nhưng đảm bảo tính văn hóa cho đến nay vẫn chưa thực sự hiệu quả. Điều này làm giảm tính hữu hiệu trong việc triển khai hoạt động quản lý rủi ro cũng như đối với hoạt động đánh giá rủi ro.

*Thứ hai*, khẩu vị rủi ro chưa được công khai một cách rộng rãi

Việc công khai khẩu vị rủi ro đến người lao động sẽ giúp cán bộ trong toàn ngân hàng có được một thước đo cụ thể trong quá trình tác nghiệp. Tuy nhiên, do khẩu vị của các nhà quản lý không được công khai rộng rãi nên đã hạn chế tính phối hợp của cán bộ trong ngân hàng.

*Thứ ba*, khung quản lý rủi ro của ngân hàng chưa được xây dựng một cách rõ nét.

Việc vận dụng Khung quản lý rủi ro của ngân hàng theo những nguyên tắc và hướng dẫn của BASEL II là thật sự cần thiết. Tuy nhiên, hiện Agribank vẫn chưa công bố một khung quản lý rủi ro cụ thể.

*Thứ tư*, Việc nhận diện rủi ro chưa mang tính dự báo và tính cập nhật.

Hiện ngân hàng chỉ tập trung nhận diện và đánh giá các rủi ro truyền thống. Một số rủi ro mới mang tính thời sự như rủi ro rửa tiền đã bắt đầu được một số ngân hàng đánh giá để có biện pháp xử lý vẫn chưa được cập nhật.

Ngoài ra, việc đánh giá rủi ro tại Ngân hàng Agribank Thanh Hóa vẫn còn một số hạn chế như: kết quả đánh giá chưa mang tính kịp thời do địa bàn các chi nhánh phân bố rộng khắp trên các huyện, thị; Chưa xây dựng được các chương trình giảm thiểu rủi ro, chiến lược chuyển giao rủi ro... Đây là những hạn chế cần phải có giải pháp trong thời gian tới.

*Thứ năm*, Ngân hàng Agribank Thanh Hóa không có các cán bộ chuyên sâu về nghiệp vụ phân tích và đánh giá rủi ro.

Đây có thể được coi là hạn chế chủ yếu dẫn đến sự non yếu và thiếu tính chủ động trong hoạt động đánh giá rủi ro tại Ngân hàng Agribank Thanh Hóa. Với đặc trưng là chi nhánh cấp 1 của Agribank Việt Nam tại Thanh Hóa - một thị trường lớn với lượng khách hàng tiềm năng lớn nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro đặc thù mang tính vùng miền mà cần phải có các cán bộ thực sự am hiểu mới có khả năng nhận biết và đánh giá. Hạn chế này là lực cản đối với tính hữu hiệu của KSNB tại Agribank Thanh Hóa.

### 3. KẾT LUẬN

Việc đánh giá rủi ro có vai trò quan trọng trong việc định hướng xây dựng hệ thống cơ chế, chính sách và các giải pháp kiểm soát rủi ro tín dụng của các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng Agribank Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa nói riêng. Trong thời gian tới, ngân hàng cần phải có các giải pháp cụ thể, tập trung nâng cao hiệu quả của hoạt động đánh giá rủi ro. Đây chính là nền tảng cho việc nâng cao hiệu quả kiểm soát nội bộ một cách bền vững tại Ngân hàng Agribank Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đinh Xuân Hạng, Nguyễn Văn Lộc (2012), *Giáo trình Quản trị tín dụng ngân hàng thương mại*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
- [2] Ngân hàng NN&PTNN chi nhánh Thanh Hóa, *Hội nghị tập huấn quản trị rủi ro Agribank Thanh Hóa (các năm 2014, 2015, 2016)*, Thanh Hóa.
- [3] Ngân hàng Nhà nước (2015), *Kỹ yếu hội thảo khoa học cấp ngành*, Hà Nội.
- [4] Nguyễn Thị Thu Phương (2013), *Một số vấn đề về kiểm soát nội bộ*, Tạp chí công thương, số 1 tháng 6, trang 34-39.
- [5] Nguyễn Thị Quy (2007), *Quản trị rủi ro trong doanh nghiệp*, Nxb. Văn Hóa, Hà Nội.
- [6] Daphne Turner(2009), *Internal Audit Environment*, The Institute of Internal Auditor-UK and Ireland Ltd.
- [7] <https://www.bis.org/bcbs/>

## THE REALITY OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN AGRIBANK OF VIETNAM - THANH HOA BRANCH

Nguyen Thi Thu Phuong, Tran Thi Lan Huong

### ABSTRACT

*The assessment of credit risk in order to generate suitable risk control methods is at the heart of credit risk control activities at most commercial banks. The paper focuses on a number of key theoretical issues of credit risk and credit risk assessment, the current status of credit risk assessment at Agribank Thanh Hoa branch as a basis for proposing a number of solutions to improve credit risk control activities at this branch.*

**Keywords:** *Credit risk, credit risk control, Agribank Thanh Hoa branch.*

# ĐÁNH GIÁ NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH THANH HÓA

Trịnh Thị Thùy<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

Cùng với xu thế phát triển và hội nhập quốc tế, dịch vụ ngân hàng đang là mục tiêu phát triển của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Thực tế, việc cung cấp dịch vụ ngân hàng đã và đang đem lại doanh thu ngày càng lớn cho các ngân hàng thương mại. Do vậy, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng luôn là hướng phấn đấu và mục tiêu mà các ngân hàng thương mại đang hướng tới. Bài viết nghiên cứu, phân tích và đánh giá các nhân tố tác động đến chất lượng dịch vụ ngân hàng tại Ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) chi nhánh Thanh Hóa, bằng các phương pháp nghiên cứu khoa học, sử dụng phần mềm SPSS để xây dựng, kiểm định mô hình, phân tích nhân tố khám phá và phân tích tương quan hồi quy. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 nhân tố chính tác động đến chất lượng dịch vụ tại ngân hàng là: Chất lượng dịch vụ; Chất lượng nhân viên; Chất lượng hệ thống phân phối; Sự hài lòng và giá cả dịch vụ; Đánh giá chung của khách hàng. Qua đó tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hóa.

**Từ khóa:** Dịch vụ, nhân tố, khách hàng.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đối với Ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hóa, dịch vụ ngân hàng có vai trò rất quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động của ngân hàng. Do vậy mà ngân hàng luôn chú trọng đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên việc nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khác nhau và việc đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ ngân hàng rất quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ tại ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa, tác giả sử dụng mô hình lý thuyết dựa trên phương pháp SERVQUAL, từ đó tìm ra nhân tố nào ảnh hưởng nhiều nhất đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng để ngân hàng có giải pháp phù hợp.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Vận dụng mô hình SERVQUAL, đã có nhiều tác giả đi sâu nghiên cứu chất lượng dịch vụ thuộc lĩnh vực ngân hàng. Trong luận án tiến sĩ “Phát triển dịch vụ ngân hàng tại ngân

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức



*hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam*” của Nguyễn Thị Hồng Yên (2015), đã sử dụng các yếu tố sự tin cậy, khả năng đáp ứng, năng lực phục vụ để đánh giá nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Luận án đã đánh giá sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Đồng thời tác giả cũng xác định chiều hướng và mức độ tác động của các yếu tố này đến chất lượng dịch vụ ngân hàng của ngân hàng.

Kế thừa từ những nghiên cứu trước đây và căn cứ vào những đặc điểm riêng của ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Thanh Hóa, tác giả đề xuất 5 yếu tố tác động đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng gồm: Chất lượng dịch vụ; Chất lượng nhân viên; Chất lượng hệ thống phân phối; Sự hài lòng và giá cả dịch vụ; Đánh giá chung của khách hàng.

Tác giả tiến hành xây dựng bảng hỏi và thực hiện phỏng vấn ngẫu nhiên hai nhóm khách hàng là đơn vị liên quan đến dịch vụ ngân hàng và khách hàng cá nhân liên quan đến dịch vụ ngân hàng. Kích thước mẫu được xác định dựa trên cơ sở tiêu chuẩn 5:1 của Bollen (1998) và Hair & ctg (1998), tức là để đảm bảo phân tích dữ liệu (phân tích nhân tố khám phá EFA) tốt thì cần ít nhất 5 mẫu quan sát cho 1 biến đo lường, vậy với 16 biến đo lường (16 mục hỏi) được sử dụng trong bài viết, cần tối thiểu  $16 \times 5 = 80$  mẫu, đồng thời số mẫu không nên dưới 100. Ở đây tác giả sử dụng 150 mẫu quan sát để đảm bảo tính thích hợp cho phân tích nhân tố. Trong đó có 50 mẫu điều tra thuộc khách hàng là đơn vị liên quan đến chất lượng dịch vụ ngân hàng, 100 mẫu điều tra thuộc khách hàng là cá nhân. Có tỷ lệ mẫu như trên là do quy mô của chi nhánh chưa thực sự lớn, đối tượng khách hàng chính chủ yếu vẫn là khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh, việc điều tra tập trung vào đối tượng khách hàng chính sẽ đem lại kết quả sát với thực tế hơn, tuy vậy vẫn cần thu thập thông tin từ khách hàng doanh nghiệp vì đây là đối tượng tiềm năng trong tương lai.

Để xác định các nhóm nhân tố chính tác động lên sự đánh giá của khách hàng về chất lượng dịch vụ của ngân hàng, tác giả sử dụng phương pháp phân tích nhân tố EFA (Factor Analysis). Việc sử dụng phương pháp này phù hợp với mục đích nhằm giảm bớt số lượng các yếu tố tác động lên dịch vụ ngân hàng, hơn nữa giúp tìm ra điểm chung giữa các nhóm nhân tố, từ đó thuận lợi hơn cho việc phân tích. Tác giả cũng sử dụng mô hình hồi quy đa biến với 5 biến độc lập là 5 nhân tố chính, tác động đến biến phụ thuộc là chất lượng dịch vụ ngân hàng tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa. Các thông tin điều tra được lượng hóa thông qua việc sử dụng thang đo Likert 5 mức độ từ thấp đến cao: 1 (rất không đồng ý) đến 5 (rất đồng ý) và được xử lý trên phần mềm SPSS 22.0.

## **2.2. Kết quả nghiên cứu**

### *2.2.1. Kiểm định độ tin cậy của thang đo*

Để thể thực hiện hồi quy mô hình đa biến đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng, trước hết tác giả đánh giá độ tin cậy của thang đo thông qua kiểm định hệ số Cronbach's Alpha. Hệ số Cronbach's Alpha là một phép kiểm định thống kê về mức độ chặt chẽ mà các mục hỏi trong thang đo tương quan với nhau. Nhiều nhà nghiên

cứu đồng ý rằng khi Cronbach's Alpha từ 0,8 trở lên đến gần 1 thì thang đo lường là tốt; từ 0,7 đến 0,8 là sử dụng được. Đối với trường hợp khái niệm thang đo lường là mới hoặc mới đối với người trả lời thì Cronbach's Alpha từ 0,6 trở lên là có thể sử dụng được. Đồng thời hệ số Cronbach's Alpha của biến tổng phải lớn hơn hệ số Cronbach's Alpha if Item Deleted của các biến trong nhóm. Kết quả xử lý số liệu điều tra trên phần mềm SPSS như sau:

Chất lượng dịch vụ; Chất lượng nhân viên; Chất lượng hệ thống phân phối; Sự hài lòng và giá cả dịch vụ; Đánh giá chung của khách hàng.

**Bảng 1. Độ tin cậy của thang đo (hệ số Cronbach's Alpha)**

Nhân tố	Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha if Item Deleted
<i>Nhóm nhân tố chất lượng dịch vụ</i>	0.903	
Dịch vụ của ngân hàng là an toàn		0.865
Dịch vụ của ngân hàng là tiện dụng		0.851
Dịch vụ của ngân hàng là đa dạng		0.875
Dịch vụ của ngân hàng là hiện đại		0.882
<i>Nhóm nhân tố chất lượng nhân viên</i>	0.928	
Nhân viên ngân hàng có nghiệp vụ tốt		0.925
Nhân viên ngân hàng có kỹ năng tốt		0.918
Nhân viên ngân hàng có thái độ phục vụ tốt		0.917
Nhân viên luôn giải quyết thỏa đáng khiếu nại của khách hàng		0.919
<i>Nhóm nhân tố chất lượng hệ thống phân phối</i>	0.921	
Hệ thống phân phối đầy đủ trang thiết bị		0.912
Số lượng và chất lượng các PGD thỏa mãn yêu cầu của khách hàng		0.919
Số cây ATM là đầy đủ và được phân bố hợp lý		0.860
<i>Nhóm nhân tố sự hài lòng và giá cả dịch vụ</i>	0.932	
Lãi suất huy động của ngân hàng là hợp lý		0.927
Chi phí dịch vụ của ngân hàng là phù hợp		0.930
Chi phí sử dụng các dịch vụ là rõ ràng, minh bạch, công khai với khách hàng		0.879
<i>Nhóm nhân tố đánh giá chung của khách hàng</i>	0.905	
Dịch vụ của ngân hàng hiện nay là đa dạng phù hợp với yêu cầu của khách hàng		0.871
Dịch vụ của ngân hàng ngày càng được hoàn thiện trong tương lai		0.799
<i>Tổng thể</i>	0.783	

Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu điều tra trên phần mềm SPSS 22.0

Bảng 1 cho thấy hệ số Cronbach's Alpha của tất cả 16 nhân tố là  $0,783 > 0,6$ , đồng thời các hệ số Cronbach's Alpha của từng nhóm nhân tố đều rất cao, lớn hơn 0,9 và đều lớn hơn hệ số Cronbach's Alpha if Item Deleted của các nhân tố trong nhóm, thể hiện thang đo có mức độ tin cậy tốt, phù hợp để sử dụng cho kỹ thuật phân tích nhân tố.

### 2.2.2. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Ngoài việc cần đảm bảo kích thước mẫu điều tra đủ lớn, kỹ thuật phân tích nhân tố chỉ có hiệu quả khi các biến quan sát có sự tương quan với nhau. Để biết được điều đó cần phải tiến hành kiểm định KMO và Bartlett. Kiểm định của Bartlett được sử dụng với giả thiết  $H_0$  là các biến hoàn toàn không có sự tương quan nào (Bartlett's Test of Sphericity), còn kiểm định Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) là để xác định mức độ phù hợp của việc sử dụng phân tích nhân tố. Tiêu chuẩn chấp nhận được là trị số KMO phải đủ lớn (trong khoảng giữa 0,5 và 1), nếu trị số này nhỏ hơn 0,5 thì phân tích nhân tố có khả năng không thích hợp với dữ liệu:

**Bảng 2. Kiểm định sự tương quan của các biến**

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.747
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	16174.879
	Df	120
	Sig.	.000

*Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu trên phần mềm SPSS 22.0*

Bảng 2 cho thấy hệ số KMO = 0,747 (nằm trong khoảng 0,5 - 1), đồng thời kiểm định Bartlett cho kết quả Sig. (hay p-value) bằng  $0.000 < 0,05$ , như vậy có thể khẳng định các biến đều có sự tương quan với nhau, nghĩa là kỹ thuật phân tích nhân tố là phù hợp để sử dụng trong phân tích.

Phương pháp phân tích nhân tố giúp chúng ta rút gọn số lượng lớn các biến (16 biến) thành một nhóm các nhân tố chính tác động lên chất lượng dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên để có thể quyết định số lượng bao nhiêu nhân tố sẽ được rút ra, ta cần xem xét hệ số Eigenvalues hay Latent roots. Hệ số Eigenvalue của một nhân tố cho biết nhân tố đó có thể giải thích được bao nhiêu trong tổng phương sai của tất cả các biến quan sát. Do đó để một nhân tố được rút ra thì nhân tố đó phải giải thích được ít nhất cho sự biến thiên của một biến hay hệ số Eigenvalue của một nhân tố bất kì phải lớn hơn 1 mới có thể được chọn.

**Bảng 3. Hệ số Eigenvalues**

Eigenvalues			
Component	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.303	26.894	26.894
2	3.757	23.479	50.373
3	2.139	13.371	63.745
4	1.893	11.828	75.573
5	1.675	10.472	86.044

*Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu trên phần mềm SPSS 22.0*

Bảng 3 thể hiện 5 nhân tố có trị số Eigenvalues lớn hơn 1. Các nhân tố được sắp xếp theo thứ tự giảm dần trong tỷ lệ giải thích cho sự biến thiên của tổng thể các biến quan sát. Trong đó nhân tố 1 giải thích cho 26,894% tổng giá trị phương sai (nhiều nhất), còn nhân tố 5 giải thích cho 10,472% tổng giá trị này (ít nhất). Nhóm 5 nhân tố này có thể giải thích cho tổng cộng 86,044% tổng phương sai của tất cả 16 biến, thỏa mãn tiêu chí nhóm các nhân tố được rút ra phải giải thích cho ít nhất 60% tổng phương sai của tổng thể biến quan sát.

Phương pháp xoay trục tọa độ Varimax đối với các mục hỏi cho phép ta thấy rõ kết quả phân tích nhân tố đối với các biến độc lập và số lượng các biến được gom vào từng nhóm nhân tố. Căn cứ để xác định mỗi biến đo lường sẽ thuộc về nhóm nhân tố nào là dựa vào hệ số tải nhân tố Factor loading (EFA), tiêu chuẩn chấp nhận mỗi quan hệ tương quan giữa các biến trong nhóm là hệ số EFA > 0,5. Kết quả phân tích nhân tố EFA cho thấy 16 biến độc lập đều có hệ số EFA khá cao, từ 0,8 trở lên và được chia thành 5 nhóm nhân tố chính: chất lượng dịch vụ; chất lượng nhân viên; chất lượng hệ thống phân phối; sự hài lòng và giá cả dịch vụ; đánh giá chung của khách hàng.

Tất cả các nhân tố mới được tạo bằng cách lấy bình quân của các biến nằm trong các nhân tố mới đó và được sử dụng cho phân tích hồi quy đa biến.

2.2.3. Kiểm định tương quan giữa các biến trong mô hình (kiểm định hệ số Pearson)

Mô hình hồi quy được xây dựng gồm 5 biến độc lập ( $X_1 \rightarrow X_5$ ), tác động đến biến phụ thuộc Y là chất lượng dịch vụ tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa.

$$Y = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5$$

Để lượng hóa mức độ chặt chẽ của mối liên hệ tuyến tính giữa hai biến định lượng trong mô hình hồi quy, người ta dùng hệ số tương quan Pearson. Nếu hệ số Pearson > 0,3 nghĩa là giữa hai biến có tương quan với nhau.

**Bảng 5. Kiểm định hệ số tương quan giữa các biến**

Correlations		Chất lượng dịch vụ BIDV chi nhánh Thanh Hóa	Chất lượng dịch vụ	Chất lượng nhân viên	Chất lượng hệ thống phân phối	Sự hài lòng và giá cả dịch vụ	Đánh giá chung của khách hàng
Pearson Correlation	Chất lượng dịch vụ BIDV chi nhánh Thanh Hóa	1.000	.916	.795	.917	.825	.805
Sig. (1-tailed)	Chất lượng dịch vụ BIDV chi nhánh Thanh Hóa	.	.000	.000	.000	.000	.000

Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu điều tra trên phần mềm SPSS 22.0

Có thể thấy hệ số tương quan Pearson Correlation giữa các biến độc lập với biến phụ thuộc đều rất cao (>0,7) và mang dấu dương, đồng thời các giá trị Sig. (1-tailed) đều bằng 0<0,05, cho thấy các biến có tương quan thuận với biến phụ thuộc và có ý nghĩa thống kê.

2.2.4. Xây dựng mô hình hồi quy và kiểm định sự phù hợp của mô hình

Phương pháp được sử dụng trong hồi quy đa biến là phương pháp chọn biến Stepwise (đưa từng biến vào mô hình để đánh giá mức độ tác động của từng nhân tố đến biến phụ thuộc, đồng thời có thể đánh giá được mức độ tác động của các biến còn lại khi chưa đưa một biến độc lập nào đó vào mô hình). Với phương pháp trên kết quả hồi quy mô hình cho thấy biến đưa vào đầu tiên (chất lượng dịch vụ) là biến tương quan mạnh nhất với biến phụ thuộc Y, tiếp đến là biến (sự hài lòng về giá cả và dịch vụ),... cuối cùng là biến (đánh giá chung của khách hàng) có tương quan yếu nhất với biến phụ thuộc, điều này cũng phù hợp với dự đoán ban đầu của nhóm tác giả.

**Bảng 6. Kết quả hồi quy mô hình đa biến**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
	(Constant)	.196	.106				1.850	.001
5	Chất lượng dịch vụ	.437	.046	.480	9.449	.000	.285	3.530
	Sự hài lòng và giá cả dịch vụ	.163	.036	.189	4.507	.000	.423	2.346
	Chất lượng nhân viên	.150	.034	.182	4.463	.000	.442	2.316
	Chất lượng hệ thống phân phối	.118	.032	.140	3.724	.000	.530	1.883
	Đánh giá chung của khách hàng	.082	.038	.109	2.166	.017	.351	2.971
a. Dependent Variable: Chất lượng tín dụng BIDV chi nhánh Thanh Hóa								

Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu điều tra trên phần mềm SPSS 22.0

Từ bảng 6 ta rút ra được mô hình hồi quy phản ánh mối quan hệ giữa chất lượng tín dụng của Ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hóa với 5 nhóm nhân tố như sau:

$Y$  (chất lượng dịch vụ của NH) = 0,48 chất lượng dịch vụ + 0,189 sự hài lòng và giá cả dịch vụ + 0,182 chất lượng nhân viên + 0,140 chất lượng hệ thống phân phối + 0,109 đánh giá chung của khách hàng.

Tất cả 5 nhóm nhân tố đều có mức ý nghĩa Sig  $\alpha < 0,05$  và mức ý nghĩa của hằng số  $\beta_0$  cũng có Sig  $\alpha < 0,05$ , do vậy các nhân tố là chấp nhận được trong mô hình hồi quy, chúng có tác động đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Trong đó tác động mạnh nhất là biến chất lượng dịch vụ ( $\beta = 0,48$ ); thứ hai là biến sự hài lòng và giá cả dịch vụ ( $\beta = 0,189$ ); thứ 3 là biến chất lượng nhân viên ( $\beta = 0,182$ ); thứ tư là chất lượng hệ thống phân phối ( $\beta = 0,140$ ); thứ năm là biến đánh giá chung của khách hàng ( $\beta = 0,109$ ). Đồng thời các hệ số ( $\beta > 0$ ) cho thấy các nhân tố có tác động cùng chiều đối với biến phụ thuộc.

Để kiểm định sự phù hợp của mô hình hồi quy cần dựa trên một số tiêu chuẩn, mô hình đưa ra được coi là phù hợp nếu thỏa mãn các yêu cầu sau:

Kiểm định F (kiểm định giả thuyết hệ số  $R^2 = 0$ ) có Sig.  $< 0,05$ .

Các biến có hệ số Tolerance  $> 0.0001$

Đại lượng chuẩn đoán hiện tượng Đa cộng tuyến với hệ số phóng đại phương sai VIF  $< 10$

Đại lượng chuẩn đoán hiện tượng Tự tương quan với hệ số Durbin Watson nằm trong khoảng 1- 3.

**Bảng 7. Hệ số  $R^2$**

Model Summary<sup>f</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
5	.944 <sup>e</sup>	.890	.886	.154	2.297

Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu điều tra trên phần mềm SPSS 22.0

**Bảng 8. Kiểm định sự phù hợp của mô hình hồi quy (kiểm định F)**

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
5 Regression	22.080	5	4.416	185.081	.000 <sup>f</sup>
Residual	2.720	114	.024		
Total	24.800	119			

Nguồn: Kết quả khảo sát số liệu điều tra trên phần mềm SPSS 22.0

Từ kết quả trong bảng 7 ta thấy  $R^2 = 0,890$  và  $R^2$  hiệu chỉnh = 0,886 cho thấy các biến trong mô hình có tương quan rất chặt chẽ với nhau, 5 nhóm nhân tố gần như giải thích được hoàn toàn (88,6%) sự thay đổi của chất lượng dịch vụ tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa. Đồng thời hệ số Durbin - Watson = 2,297 (nằm trong khoảng từ 1 - 3) cho thấy không có hiện tượng tự tương quan trong mô hình.

Bảng 8 cho kết quả kiểm định F có Sig. = 0  $< 0,05$ , như vậy có thể bác bỏ giả thuyết  $R^2 = 0$ , thể hiện sự phù hợp của mô hình hồi quy.

Bảng 6 cho chúng ta thấy các biến có hệ số Tolerance >0.0001 và hệ số VIF của các biến đều < 10, nghĩa là tính đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong mô hình là không đáng kể.

*Kết luận:* mô hình hồi quy là phù hợp, có thể dùng để phân tích các nhân tố tác động đến chất lượng dịch vụ tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa.

### 3. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Từ số liệu điều tra khách hàng, kết hợp với phương pháp phân tích nhân tố, phân tích hồi quy tương quan, bài viết đã đánh giá được tác động của 5 nhóm nhân tố đến chất lượng dịch vụ tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa. Kết quả cho thấy nhóm nhân tố chất lượng dịch vụ có tác động mạnh nhất và nhóm nhân tố đánh giá chung của khách hàng có tác động yếu nhất đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng. Trên cơ sở những phân tích đánh giá ở trên, tác giả đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại BIDV chi nhánh Thanh Hóa như sau:

#### *Thứ nhất, ngân hàng cần chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng*

Đây là nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của ngân hàng vì vậy nâng cao chất lượng dịch vụ là điều ngân hàng cần chú trọng. Nâng cao chất lượng dịch vụ bằng rất nhiều cách như tăng cường năng lực điều hành, quản lý của cán bộ nhân viên, cải tiến các sản phẩm hiện có, đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, tăng cường hơn nữa hoạt động tư vấn khách hàng... Ngoài ra, ngân hàng cần đẩy mạnh các dịch vụ ngân hàng hiện đại để có thể thực hiện các giao dịch của mình ngay tại nơi làm việc, đơn giản hóa thủ tục, tự động hóa thao tác thực hiện để giảm thiểu thời gian giao dịch của khách hàng. Hơn nữa, ngân hàng cần xây dựng quy trình xử lý nghiệp vụ nhất quán, thông suốt giữa các phòng để rút ngắn thời gian chờ đợi của khách hàng. Cải tiến công nghệ ngân hàng bằng cách tăng cường khai thác sử dụng hết các tính năng công nghệ hiện đại mà mình đang sở hữu đồng thời thường xuyên nâng cấp hệ thống công nghệ theo xu hướng phát triển không ngừng của khoa học công nghệ thông tin. Hiện đại hóa hệ thống thông tin liên lạc để khách hàng có thể liên hệ dễ dàng nhất với ngân hàng.

#### *Thứ hai, cần có chính sách giá cả dịch vụ hợp lý*

Chính sách giá cả dịch vụ hợp lý linh hoạt để ngân hàng vẫn bù đắp được chi phí hoạt động mà vẫn đảm bảo có lãi và nâng cao tính cạnh tranh của ngân hàng. Khi ngân hàng triển khai thành công mô hình giá linh hoạt, khách hàng sẽ cảm thấy thoải mái và vừa vặn khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Ngoài ra mọi chi phí sử dụng dịch vụ cần phải rõ ràng, minh bạch, công khai để khách hàng có thể tính trước được mọi chi phí sử dụng và không bị bất ngờ về chi phí bỏ ra. Cần thực hiện điều tra, cập nhật thông tin về lãi suất, phí dịch vụ, chương trình khuyến mãi, các ưu đãi cho khách hàng nhân dịp lễ tết và phản ứng của khách hàng với các chương trình này để có được chính sách tiếp thị khuyến mãi phù hợp.

*Thứ ba, cần nâng cao chất lượng của đội ngũ nhân viên*

Ngân hàng cần phải có chiến lược phát triển đội ngũ nhân viên của mình một cách lâu dài, có kế hoạch đào tạo và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên, đảm bảo cán bộ ngân hàng có nghiệp vụ chuyên môn giỏi, đáp ứng được yêu cầu hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Có chính sách thu hút đội ngũ nhân viên giỏi về làm việc tại ngân hàng. Ngoài ra cần xây dựng đội ngũ nhân viên trẻ, năng động nhiệt tình, sáng tạo, có khả năng giao tiếp tốt và có trình độ chuyên môn cao. Thực hiện chuyên môn hoá với từng cán bộ, căn cứ vào năng lực sở trường và kinh nghiệm của từng nhóm cán bộ để phân công thực hiện công việc đối với một loại khách hàng nhất định. Xây dựng tác phong cũng như thái độ làm việc của nhân viên ngày càng chuyên nghiệp hơn, thân thiện hơn với khách hàng.

*Thứ tư, phát triển hệ thống kênh phân phối*

Hệ thống ngân hàng cần phát triển mạng lưới các chi nhánh, số lượng và chất lượng các phòng giao dịch thỏa mãn yêu cầu của khách hàng, phân bố hợp lý để khách hàng dễ giao dịch. Hệ thống ngân hàng phải có đầy đủ trang thiết bị hiện đại, đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách nhanh nhất mọi giao dịch. Địa điểm giao dịch phải được chọn lựa kỹ, có bãi đỗ xe rộng rãi, lối vào thuận tiện giúp cho việc thu hút khách hàng tốt hơn. Số cây ATM phải đầy đủ và phân bố hợp lý để khách hàng thuận tiện khi có nhu cầu rút hoặc chuyển khoản tiền.

*Thứ năm, cần có chính sách chăm sóc khách hàng*

Ngân hàng phải có chính sách chăm sóc khách hàng chu đáo, phải luôn theo sát khách hàng để biết những cảm nhận của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng để có hướng điều chỉnh hợp lý. Cần phải lắng nghe phản hồi, giải đáp thắc mắc và giải quyết các vấn đề cụ thể của khách hàng một cách tốt nhất có thể. Ngoài ra phải luôn duy trì chất lượng chăm sóc khách hàng không chỉ trong quá trình giao dịch mà còn là cả quá trình từ trước, trong và sau khi sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đồng Trung Chính (2013), *Chất lượng dịch vụ tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam (VietinBank)*, Luận án Tiến sĩ Trường Đại học Thái Nguyên.
- [2] Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2012), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nxb. Hồng Đức, Hà Nội.
- [3] Nguyễn Thị Hồng Yên (2015), *Phát triển dịch vụ ngân hàng tại ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Học viện Ngân hàng, Hà Nội.
- [4] Hair, J. F. Jr. (1995), *Multivariate Data Analysis with Readings*, 4th ed. Prentice-Hall.
- [5] J.F. Hair, R. E. Anderson R. L. Tatham and William C. Black (1998), *Multivariate Data Analysis, Fifth Edition*, Prentice-Hall International, Inc.
- [6] Hair & ctg (1998,111), *Multivariate Data Analysis*, Prentice-Hall International.



## EVALUATING FACTORS AFFECTING THE QUALITY OF SERVICE IN STOCK COMMERCIAL BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT OF VIET NAM - THANH HOA BRANCH

Trinh Thi Thuy

### ABSTRACT

*Along with the trend of development and international integration, Bank services are aim of the development in commercial banks of Vietnam. In fact, the provision of banking services has brought a growing revenue for commercial banks. Therefore, improving the quality of banking services and is always a goal that the commercial banks are aiming at the article studies, analyzes and evaluates the factors affecting the quality of banking services in Commercial Bank for Investments and Development of Vietnam (BIDV) - Thanh Hoa branch, by means of scientific research, using SPSS software for building and testing models, analysing exploring factors and correlation regression. The research results show that there are 5 main factors affecting the quality of service at the bank: Service quality; employees quality; distribution system quality; Satisfaction and service prices; General assessment of customers. Through which the author proposed some solutions to improve the quality of banking services at BIDV Thanh Hoa.*

**Keywords:** *Service, factor, customer.*

# XÂY DỰNG BỘ TIÊU CHÍ TỈNH CÔNG NGHIỆP THEO HƯỚNG HIỆN ĐẠI CHO THANH HÓA VÀO NĂM 2030

Lê Văn Trường<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Trên cơ sở quan niệm về quốc gia, lãnh thổ, địa phương công nghiệp hóa và hiện đại hóa; kinh nghiệm xây dựng tiêu chí quốc gia, lãnh thổ và tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại của các tác giả trong nước, ngoài nước và những điều kiện cụ thể của Thanh Hóa, nghiên cứu đã đề xuất hệ thống tiêu chí tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại cho Thanh Hóa vào năm 2030 gồm 22 tiêu chí.*

**Từ khóa:** Tiêu chí, tỉnh công nghiệp, hiện đại.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII đã nêu: “Đẩy mạnh toàn diện, đồng bộ công cuộc đổi mới; phát triển kinh tế nhanh, bền vững, phấn đấu sớm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại” [4; tr.76]. Nhiều địa phương như: Quảng Ninh, Phú Thọ, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc... cũng xác định mục tiêu là cơ bản trở thành tỉnh, thành phố công nghiệp vào năm 2020 hoặc 2030 và đã xây dựng hệ thống tiêu chí để trở thành tỉnh, thành phố công nghiệp theo hướng hiện đại [9,11,13,14]. Thanh Hóa cũng xác định quyết tâm: “Phấn đấu đến năm 2020 trở thành tỉnh khá của cả nước; đến năm 2030 cơ bản trở thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại” [5; tr.57]. Nhưng cho đến nay Thanh Hóa vẫn chưa xây dựng được bộ tiêu chí để xác định tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại. Nghiên cứu này tập trung đề xuất một bộ tiêu chí khoa học và phù hợp cho tỉnh.

## 2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

### 2.1. Tiêu chí quốc gia/lãnh thổ công nghiệp theo hướng hiện đại

Một nước công nghiệp được hiểu là một nước đã phát triển và thường gọi là “nước phát triển”. Tuy vậy, khái niệm nước phát triển không phải là tuyệt đối. Hiện nay, ngay cả những nước phát triển nhất như Mỹ, Anh, Pháp, Nhật Bản... vẫn đang trong quá trình phát triển.

Liên hợp quốc phân loại các nước trên thế giới thành các nước phát triển và các nước đang phát triển, các nước thuộc Đông Âu và khối thịnh vượng chung. Vào năm

<sup>1</sup> Khoa Khoa học Xã hội, Trường Đại học Hồng Đức

1999, Liên hợp quốc xác định thế giới có 25 nước công nghiệp, 25 nước thuộc Đông Âu và 167 nước đang phát triển. Ngoài ra, còn có thuật ngữ các “nước công nghiệp hoá” và “nước trên công nghiệp hoá”. Đa số các nước thuộc Đông Âu là các nước công nghiệp hoá, một số nước được coi là đã ở mức trên công nghiệp hóa (dẫn từ [2]).

*Ngân hàng Thế giới (2012) phân loại thu nhập theo GNI bình quân đầu người theo bốn mức*

Thu nhập thấp: 1.025 USD hoặc ít hơn

Thu nhập trung bình thấp: từ 1.026 USD đến 4.035 đô la

Thu nhập trung bình cao: từ 4.036 USD đến 12.475 đô la

Thu nhập cao: 12.476 USD hoặc cao hơn.

Các nền kinh tế có mức thu nhập thấp và thu nhập trung bình thấp đôi khi được gọi là các nền kinh tế đang phát triển. Thuật ngữ này được sử dụng cho thuận tiện, không có nghĩa là tất cả các nền kinh tế trong nhóm đang trải qua sự phát triển tương tự hoặc các nền kinh tế khác đã đạt đến một giai đoạn được ưu tiên hoặc giai đoạn cuối của sự phát triển [17].

*Quỹ Tiền tệ thế giới (IMF - 2006) phân thành 3 nhóm nước*

*Các nước thành viên của mình là nước công nghiệp* (hay nước tiên tiến) trong đó có 7 nước chủ chốt là Mỹ, Canada, Nhật Bản, Pháp, Đức, Italia, Anh (Nhóm G7); các nước tiên tiến khác thuộc Châu Âu là Áo, Bỉ, Síp, Đan Mạch, Iceland, Na Uy, Thụy Điển, Phần Lan, Hy Lạp, Ireland, Luxembour, Hà Lan, Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha; thuộc Châu Á là Ixrael, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Hồng Kông và thuộc Châu Đại Dương là Úc và New Zealand (có tài liệu không xếp 4 nước, vùng lãnh thổ thuộc Châu Á là Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan, Hồng Kông vào nhóm các nước công nghiệp mà xếp riêng là các nước công nghiệp mới (NICs).

*Các nước đang phát triển*

*Các nước chuyển đổi là các nước XHCN thuộc Châu Âu trước đây*

Trung Quốc và một số nước Châu Á lựa chọn 9 chỉ tiêu để xác định quốc gia công nghiệp hóa, bao gồm: GDP bình quân; tỷ lệ cơ cấu ngành kinh tế/GDP; tỷ lệ lao động công nghiệp/tổng số lao động; tỷ lệ sản phẩm dịch vụ, sản phẩm công nghiệp/tổng giá trị xuất khẩu; tỷ lệ số dân đô thị/tổng số dân; tỷ lệ đầu tư cho khoa học công nghệ/GDP; tỷ lệ cán bộ khoa học, kỹ thuật/tổng số lao động; chỉ số HDI; chỉ số phát triển môi trường bền vững [16].

H. Chenery (1988) chia công nghiệp hoá làm 3 giai đoạn: giai đoạn khởi đầu, giai đoạn phát triển và giai đoạn hoàn thiện, không kể một thời gian tiền công nghiệp hoá và một thời gian hậu công nghiệp hoá. Tương ứng với mỗi giai đoạn ông đã xác định các chỉ tiêu tương ứng (Bảng 1).

**Bảng 1. Các giai đoạn công nghiệp hóa theo H. Chenery (1988)**

Chỉ tiêu cơ bản	Tiền CNH	Khởi đầu CNH	Phát triển CNH	Hoàn thiện CNH	Hậu CNH
(GDP/người)					
USD 1964	100-200	200-400	400-800	800-1550	>1500
USD 2004	720-1440	1440 - 2880	2880-5760	5760-10810	>10810
Cơ cấu ngành	A>I	A>20%; A<I	A<20%; I>S	A<10%; I>S	A<10%; I<S
% CN chế tác/GDP	> 20%	20-40%	40-50%	50-60%	>60%
Tỷ lệ lao động NN	>60%	45-60%	30-45%	10-30%	<10%
Tỷ lệ đô thị hoá	<30%	30-50%	50-60%	60-75%	>75%

*Ghi chú : A: Nông nghiệp; I: Công nghiệp; S: Dịch vụ.*

A. Inkeles (những năm 80 thế kỷ 20) giới thiệu 11 tiêu chí cho công nghiệp hóa theo nghĩa rộng gồm: GDP bình quân đầu người, tỷ trọng công nghiệp trong GDP, tỷ trọng dịch vụ trong GDP, lao động phi nông nghiệp, một số chỉ tiêu xã hội khác. Bộ tiêu chí này tuy đơn giản và dễ sử dụng, song có nhược điểm là chưa chú ý đến các tiêu chí về chất lượng và chưa đề cập đến các xu hướng tin học hóa, toàn cầu hóa, do đó chưa đáp ứng được yêu cầu của loại hình công nghiệp hóa kiểu mới.

**Bảng 2. Chỉ tiêu công nghiệp hóa theo A.Inkeles**

Chỉ tiêu cơ bản	ĐVT	Chuẩn CNH	Trị số tham khảo
1. GDP/đầu người	USD	>3000	Mỹ 3243 (1965)
2. Tỷ trọng A/GDP	%	12-15	11 (1929)
3. Tỷ trọng S/GDP	%	>45	48 (1929)
4. Lao động phi NN	%	>75	79 (1929)
5. Tỷ lệ biết chữ	%	>80	---
6. Tỷ lệ sinh viên ĐH	%	12-15	16 (1945)
7. Bác sĩ /1000 dân	BS	>1	1.3 (1960)
8. Tuổi thọ trung bình	Tuổi	>70	70 (1960)
9. Tăng dân số	%	<1	1 (1965)
10. Tử vong sơ sinh	%	<3	2.6 (1960)
11. Đô thị hoá	%	>50	66 (1960)

*Chú thích : A: Nông nghiệp; S: Dịch vụ; ĐH: Đại học.*

*GS. Đỗ Quốc Sam (2008) đề xuất 24 chỉ tiêu, xác lập thành 5 nhóm:*

*Nhóm chỉ tiêu kinh tế:* GDP bình quân theo sức mua PPP (bình quyền); tỷ trọng nông nghiệp so với GDP; tỷ trọng công nghiệp, dịch vụ so với GDP; tỷ trọng công nghiệp, dịch vụ chất lượng cao so với tổng giá trị XK; năng suất lao động bình quân.

*Nhóm chỉ tiêu xã hội:* Tỷ trọng lao động trong nông nghiệp so với tổng số lao động; tỷ lệ dân số đô thị/ tổng số dân; tỷ lệ thất nghiệp thực tế ở đô thị; chỉ số GINI (chênh lệch thu nhập giữa nhóm cao nhất và nhóm thấp nhất).

*Nhóm chỉ tiêu về trí thức hoá và vốn con người:* Chỉ số HDI; tỷ lệ sinh viên đại học/1000 dân; tỷ lệ số người có trình độ đại học trở lên so với tổng số người trên 6 tuổi; tỷ lệ bác sỹ/1000 dân; tỷ lệ kinh phí R & D/GDP; kinh phí giáo dục bình quân/ người.

*Nhóm chỉ tiêu về chất lượng cuộc sống:* Tỷ lệ tăng dân số cơ học theo từng năm; tuổi thọ bình quân; mức tiêu thụ điện bình quân/người; tỷ lệ điện thoại/100 hộ dân; tỷ lệ sử dụng Internet/100 hộ dân.

*Nhóm chỉ tiêu về sử dụng tài nguyên và cải thiện môi trường:* Tỷ lệ chi phí bảo vệ và cải thiện môi trường/ GDP; tỷ lệ chất thải được xử lý; tỷ lệ số hộ dân được sử dụng nước sạch/ 100 hộ; tỷ lệ sử dụng nguyên, nhiên liệu/1 đơn vị sản phẩm [10].

*Ban kinh tế Trung ương (2014) đưa ra 22 chỉ tiêu tổng hợp:* Tốc độ tăng GDP bình quân/năm; GDP bình quân/người; Tỷ lệ hộ nghèo/tổng số hộ; Chỉ số phát triển kinh tế tri thức (theo tiêu chuẩn GIFFord); Tỷ lệ cơ cấu kinh tế/GDP; Tỷ lệ tăng trưởng xuất khẩu bình quân/năm; Chỉ số phát triển hạ tầng đô thị; Tỷ lệ cư dân đô thị/tổng số dân; Tỷ lệ nhà ở đô thị m<sup>2</sup>/người, Tỷ lệ cung cấp nước sạch lít/người/ngày, Tỷ lệ diện tích đất dành cho giao thông/ tổng diện tích đất đô thị; Tỷ lệ đáp ứng nhu cầu vận tải công cộng; Tỷ lệ diện tích cây xanh/người; Chỉ số HDI; Tuổi thọ bình quân; Tỷ lệ suy dinh dưỡng trẻ em; Tỷ lệ thất nghiệp đô thị/tổng số dân đô thị; Tỷ lệ lao động qua đào tạo/tổng số lao động; Chỉ số bình đẳng giới GDI; Chỉ số phân hoá thu nhập GINI; Năng suất lao động bình quân; Tỷ lệ bác sỹ/1000 dân [6].

Quan niệm về nước công nghiệp có nhiều sự khác nhau là do tiêu chí nghiên cứu và mục đích sử dụng khác nhau. Tuy nhiên, tiêu chí công nghiệp hóa có thể hiểu là những đặc trưng để nhận biết hay để phân biệt trình độ đạt được trong tiến trình công nghiệp hóa. Ngay cả khi xác lập định lượng về cơ cấu kinh tế với tiêu chí cơ bản là chuyển từ một nền kinh tế nông nghiệp, xã hội nông nghiệp sang một nền kinh tế công nghiệp, xã hội công nghiệp, nếu lấy tỷ trọng công nghiệp/GDP cũng không thể đánh giá được mức độ hiện đại hoá.

## **2.2. Tiêu chí tính, thành phố công nghiệp theo hướng hiện đại**

Chúng tôi hệ thống hóa các tiêu chí tính, thành phố công nghiệp theo hướng hiện đại do một số tỉnh, thành phố xây dựng và thể hiện ở bảng 2.

**Bảng 2. Tiêu chí tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại của một số tỉnh, thành phố**

TT	Bộ Kế hoạch và Đầu tư (18 tiêu chí) năm 2014	Thái Nguyên năm 2013 (17 tiêu chí)	Phú Thọ năm 2013 (10 tiêu chí)	Hải Phòng Năm 2016 (12 tiêu chí)	Quảng Ninh năm 2012 (18 tiêu chí)
1		Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân (%/năm) 7,5 - 8,0			Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân (%/năm) > 13
2	GDP bình quân đầu người (USD giá hiện hành): 3 P.Ấn: $\geq 8.000$ ; $\geq 5.000$ và $\geq 3.000$	GDP bình quân đầu người (USD/người) giá hiện hành 3.000-3.200	GDP bình quân đầu người (USD giá hiện hành): $\geq 3.000$	GDP bình quân đầu người (theo giá trị thực tế USD): 5.000 USD	GDP bình quân đầu người (USD/người) giá hiện hành: > 3.000
3	Tỷ lệ cơ cấu ngành kinh tế/GDP của tỉnh (%): -Dịch vụ $\geq 42$ -CN-XD $\geq 43$ -N.nghiệp < 15	Cơ cấu kinh tế (%/GDP): -Dịch vụ: 45 - 50 -CN-XD: 45 - 48 -N.nghiệp: 10 - 15	Cơ cấu kinh tế (%/GDP): -Dịch vụ: $\geq 35$ -CN-XD: $\geq 50$ -N.nghiệp: < 15	Tỷ trọng nông nghiệp trong GDP $\leq 10\%$ ,	Cơ cấu kinh tế (%/GDP): -Dịch vụ: 43 - 45 -CN-XD: 53 - 54 -N.nghiệp: 4 - 5
4	Tỷ trọng giá trị công nghiệp chế tạo trong GTSX công nghiệp của tỉnh (%) $\geq 28$	Tỷ trọng hàng CN XK/ tổng kim ngạch XK (%): 60 - 80		Giá trị gia tăng công nghiệp chế tạo trong GDP > 20%,	Tỷ trọng hàng CN XK/ tổng kim ngạch XK (%) > 80
5	Tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất Công nghiệp của tỉnh (%) $\geq 15$	Tỷ trọng VA/GO (%): 42 - 45		Đóng góp của năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP) vào tăng trưởng kinh tế > 50%;	Tỷ trọng VA/GO (%) 42-45
6	Tốc độ tăng trưởng giá trị Thương mại-Dịch vụ của tỉnh (%) $\geq 12$				Tỷ trọng hàm lượng KHCN trong giá trị SXCN (%) 45
7	Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI (điểm/năm) $\geq 60$			Chỉ số kinh tế tri thức (KEI),...	
8	Tỷ lệ lao động công nghiệp trên tổng số lao động của tỉnh (%) $\geq 32\%$	Tỷ lệ lao động qua đào tạo /tổng số lao động: 65 - 70 %			Tỷ lệ lao động nông nghiệp/tổng số lao động (%) < 35
9	Tỷ lệ lao động công nghiệp đã qua đào tạo của tỉnh trên tổng số lao động công nghiệp của tỉnh (%) $\geq 65\%$	Tỷ lệ lao động nông nghiệp/tổng số lao động: 20 %	Tỷ lệ lao động làm việc đã qua đào tạo của tỉnh/tổng số lao động làm việc của tỉnh $\geq 25\%$	Tỷ lệ lao động đã qua đào tạo nghề/tổng số lao động xã hội > 50%	Tỷ lệ lao động đã qua đào tạo/tổng số lao động (%): 60-65

10	Tỷ lệ lao động nông nghiệp trên tổng số lao động của tỉnh < 20%	Tỷ lệ lao động có trình độ cao/tổng số lao động: >10%	Tỷ lệ lao động nông nghiệp/tổng số lao động: < 50 %	Tỷ lệ lao động nông nghiệp /tổng số lao động từ 20-30%	Tỷ trọng rác thải công nghiệp được xử lý, tái chế (%): 90-95
11	Số lao động có trình độ đại học trên vạn dân của tỉnh (ng/vạn dân): 580-600	Tỷ lệ đầu tư cho nghiên cứu và triển khai ứng dụng KHCN (%/GDP): 1,5 - 2,0		Tỷ lệ đầu tư cho nghiên cứu và phát triển, ứng dụng KHCN (%/GDP)	Tỷ lệ lao động có trình độ cao/tổng số lao động: >10%
12	Tỷ lệ đầu tư cho nghiên cứu và triển khai ứng dụng KHCN (%/GDP) $\geq$ 3-4	Tỷ lệ dân đô thị (% so với tổng số dân) 60 - 70		Tỷ lệ đô thị hóa > 50%,	Tỷ lệ đầu tư cho nghiên cứu và triển khai ứng dụng KHCN (%/GDP): 1,5 - 2,0
13	Tỷ lệ dân sống trong đô thị (%) $\geq$ 60	Tỷ lệ hộ nghèo (theo tiêu chí mới)/tổng số dân < 5%	Tỷ lệ dân sống trong đô thị (%) $\geq$ 30	Tỷ lệ sử dụng nước sạch/dân số là 100%,	Tỷ lệ dân đô thị (% so với tổng số dân) $\geq$ 60
14	Tỷ lệ sử dụng Internet/dân (%) $\geq$ 35	Tỷ trọng rác thải công nghiệp được xử lý, tái chế (%): 95	Tỷ lệ hộ nghèo (theo tiêu chí mới)/tổng số dân < 5%	Tỷ trọng chất thải rắn công nghiệp được xử lý, tái chế (%);	Tỷ lệ hộ nghèo (theo tiêu chí mới) (% tổng so dân) < 5%
15	Tỷ lệ chất thải được xử lý (%) $\geq$ 95	Chỉ số mức chênh lệch giàu nghèo (GINI): 0,25		Chỉ số chênh lệch giàu nghèo (GINI) 0,32-0,38	Chỉ số mức chênh lệch giàu nghèo (GINI): 20/80
16	Tỷ lệ thất nghiệp thực tế khu vực đô thị trên tổng số dân đô thị (%) < 5%	Tỷ lệ bác sĩ/ tổng số dân (người/10.000 dân): 15	Kết quả xây dựng nông thôn mới > 85% số xã	Số bác sĩ trên 1 vạn dân (người) $\geq$ 10	Chỉ số phát triển con người (HDI): > 0,828
17	Số Bác sĩ/vạn dân của tỉnh: 15	Chỉ số phát triển con người (HDI): 0,866	Số Bác sĩ/vạn dân của tỉnh : > 9,5	Chỉ số HDI $\geq$ 0,70	Số Bác sĩ/vạn dân của tỉnh : > 9,5
18	Chỉ số tuổi thọ bình quân (tuổi): $\geq$ 75	Tỷ lệ che phủ rừng (%): 40-45	Chỉ số phát triển con người (HDI): > 0,820	Độ che phủ rừng $\geq$ 42%.	Lượng nước sinh hoạt (lít/người/ngày đêm): 100 - 120
19	Tỷ lệ diện tích đất dành cho giao thông/tổng diện tích đất đô thị (%) $\geq$ 20	Lượng nước sinh hoạt (lít/người/ngày đêm): 170 - 180	Tỷ lệ che phủ rừng (%): $\geq$ 55	Tuổi thọ bình quân năm $\geq$ 73,	Tỷ lệ che phủ rừng (%): 40 - 45

### 2.3. Nhận xét chung về hệ thống các tiêu chí (tiêu chí và chỉ tiêu)

Các tiêu chí, chỉ tiêu công nghiệp hóa luôn gắn với quá trình hiện đại hoá, bao gồm các mối quan hệ tổng hoà giữa kinh tế, xã hội và trong từng thời điểm khi có các yếu tố mới xuất hiện, các tiêu chí, chỉ tiêu CNH, HĐH được bổ sung các tiêu chí, chỉ tiêu mới (kinh tế tri thức, hội nhập kinh tế quốc tế và phát triển bền vững).

Phần lớn các tiêu chí, chỉ tiêu CNH, HĐH không đặt thời hạn lâu dài mà chủ yếu gắn với từng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội trung hạn và sau đó được điều chỉnh lại cho phù hợp với các kế hoạch tiếp theo.

Bộ tiêu chí của từng tỉnh, thành phố cơ bản áp dụng chỉ tiêu của quốc gia, song một số tỉnh đã có một số chỉ tiêu phản ánh tính đặc thù của tỉnh, thành phố.

Tất cả các bộ tiêu chí đều không đề cập đến tiêu chí mật độ kinh tế (USD/km<sup>2</sup>).

Bộ tiêu chí chưa đề cập đến xu hướng toàn cầu hóa và cuộc cách mạng 4.0.

### 2.4. Đề xuất hệ thống tiêu chí tỉnh Thanh Hóa trở thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2030

#### 2.4.1. Căn cứ để đề xuất

Quan niệm về công nghiệp hóa và hiện đại hóa. Nghị quyết Hội nghị lần thứ bảy Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá VII, số 07-NQ/HNTW, ngày 30-7-1994, phát triển công nghiệp, công nghệ đến năm 2000 theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước và xây dựng giai cấp công nhân trong giai đoạn mới đã đưa ra khái niệm công nghiệp hóa, hiện đại hóa như sau “công nghiệp hóa, hiện đại hóa là quá trình chuyển đổi căn bản, toàn diện các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và quản lý kinh tế - xã hội, từ sử dụng sức lao động thủ công là chính sang sử dụng một cách phổ biến sức lao động với công nghệ, phương tiện, phương pháp tiên tiến hiện đại, dựa trên sự phát triển của công nghiệp và tiến bộ khoa học công nghệ, tạo ra năng suất lao động xã hội cao”. Công nghiệp hóa không chỉ đơn thuần phát triển công nghiệp mà là quá trình kinh tế - xã hội tổng hợp. Công nghiệp hóa của chúng ta có những đặc điểm: Công nghiệp hóa phải rút ngắn thời gian, phát triển nhanh để sớm đuổi kịp trình độ các nước. Công nghiệp hóa gắn kết với hiện đại hóa, phát triển công nghệ mới, công nghệ cao, công nghệ thông tin, tiếp cận kinh tế tri thức. Phát triển kinh tế song song với phát triển xã hội, nâng cao chất lượng cuộc sống, bảo đảm công bằng xã hội, định hướng xã hội chủ nghĩa. Phát triển bền vững, gìn giữ và cải thiện môi trường, tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên.

Xuất phát từ bản chất của khái niệm quốc gia công nghiệp, tỉnh, thành phố công nghiệp theo hướng hiện đại trong bối cảnh hiện nay của thế giới và Việt Nam.

Tham khảo các chỉ số kinh tế và tăng trưởng của WB năm 2018 [18]. Đây là những chỉ số được áp dụng cho nhiều quốc gia trên thế giới.

Rà soát các hệ thống tiêu chí về tỉnh công nghiệp của một số tỉnh, thành phố ở Việt Nam đã xây dựng để rút ra những chỉ số chung nhất.



Kinh nghiệm của thế giới và Việt Nam (ở trên)

Cách mạng công nghiệp 4.0 là một sự phát triển vượt bậc về công nghệ, nó không còn là giới hạn trong khuôn khổ phát triển của phần mềm, Internet, hay điện toán đám mây, mà đã bắt đầu có những ảnh hưởng lớn đến sản xuất công nghiệp. Các nước phát triển đã đưa các công nghệ rô-bốt tân tiến, Internet của vạn vật (Internet of Things) và trí tuệ nhân tạo (AI) để tự động hóa quy trình sản xuất một cách cao nhất, chuyên nghiệp nhất. Khi kỹ thuật này được nhân rộng và giá thành hạ xuống, tự động hóa quy mô công nghiệp sẽ mang lại những thay đổi rất lớn trong sản xuất toàn cầu, đảo ngược lại xu hướng chuyển giao công nghệ ra nước ngoài mà đưa sản xuất trở về trong nước. Tập đoàn BCG (Hoa Kỳ) khuyến cáo tỉnh Thanh Hóa nói riêng và Việt Nam nói chung cần có những biện pháp mạnh, nâng cao khả năng và trình độ kỹ thuật, để thu hút và giữ lại các đầu tư nước ngoài trên [1].

Điều kiện thực tế của Thanh Hóa. Tỉnh Thanh Hóa có lịch sử phát triển lâu dài gắn với lịch sử Dân tộc. Hiện nay kinh tế Thanh Hóa đang phát triển theo hướng mở và hội nhập. Đảng bộ, chính quyền và nhân dân Thanh Hóa có khát vọng phát triển rất mạnh mẽ. Thanh Hóa còn là tỉnh đang tích cực xây dựng tỉnh, huyện, cơ quan, đơn vị kiểu mẫu theo ước muốn của Chủ tịch Hồ Chí Minh. Đây là một việc làm rất đúng trong bối cảnh hiện nay.

*2.4.2. Đề xuất hệ thống tiêu chí tỉnh Thanh Hóa trở thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2030*

Ngoài các tiêu chí chung như lãnh thổ, địa phương khác, chúng tôi điều chỉnh và bổ sung những tiêu chí sau:

Tiêu chí mật độ kinh tế là thước đo hoạt động kinh tế theo khu vực. Nó được biểu thị bằng GDP trên mỗi km<sup>2</sup> và có thể được tính bằng cách nhân GRDP bình quân đầu người của một khu vực với mật độ dân số của khu vực đó [8]. Tiêu chí mật độ kinh tế cũng đã được Viện chiến lược phát triển sử dụng để phân tích đánh giá sự tương đồng về điều kiện kinh tế [15].

Tiêu chí nợ công bình quân đầu người. Đây là tiêu chí mà thế giới rất quan tâm và là một khía cạnh thể hiện sự bình đẳng giữa các thế hệ trong phát triển.

Tiêu chí tốc độ tăng năng suất lao động xã hội bình quân ít được chú ý ở các lãnh thổ khác. Nhưng theo chúng tôi, đây là tiêu chí rất quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội. Vì suy cho cùng sự thắng lợi của trật tự xã hội này so với trật tự xã hội khác chính là năng xuất lao động (ý C.Mac).

Một số tiêu chí trong lĩnh vực xã hội, văn hóa, chất lượng cuộc sống đã bị lược bỏ, do đã hơn 20 năm, các cơ quan của Liên hợp quốc sử dụng Chỉ số phát triển con người (HDI) thay cho rất nhiều các chỉ số thuộc lĩnh vực xã hội, giáo dục, y tế.

Mức đạt được vào năm 2030 của một số tiêu chí đã cập nhật và đối chiếu với kết quả nghiên cứu Thanh Hóa của Tập đoàn tư vấn Boston năm 2017 [1].

**Bảng 3. Hệ thống tiêu chí tỉnh Thanh Hóa trở thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2030**

	Nhóm tiêu chí về phát triển kinh tế	Đạt được vào năm 2030
1	Tốc độ tăng trưởng GRDP bình quân (%/năm)	10-12
2	GRDP bình quân đầu người (1000 USD/người) giá hiện hành	12-13
3	Mật độ kinh tế (Triệu USD/km <sup>2</sup> )	4.2-4.5
4	Cơ cấu kinh tế (%/GDP): DV - CN, XD - NN	48-42-10
5	Tỷ trọng hàng CN XK/ tổng kim ngạch XK (%)	>90
6	Tổng trị giá hàng xuất khẩu (Tỷ USD)	>8
7	Tỷ trọng VA/GO (%)	42
8	Nợ công tính bình quân đầu người (Tr VNĐ)	<30
9	Tỷ lệ (%) xã đạt chuẩn nông thôn mới	>70
10	Tốc độ tăng năng suất lao động xã hội bình quân hằng năm (%)	>11
	<i>Nhóm tiêu chí về văn hoá, xã hội và chất lượng cuộc sống</i>	
11	Tỷ lệ dân đô thị (% so với tổng số dân)	<55
12	Tỷ lệ lao động nông nghiệp/tổng số lao động (%)	<30
13	Tỷ lệ lao động đã qua đào tạo/tổng số lao động (%)	65-70
14	Tỷ lệ hộ nghèo (theo tiêu chuẩn mới) (% tổng số dân)	2,5
15	Tỷ lệ đầu tư cho nghiên cứu, triển khai ứng dụng KHCN (%/GDP)	1,5-2
16	Chỉ số phát triển con người (HDI)	0,866
17	Chỉ số mức chênh lệch giàu nghèo (GINI)	0,25
18	Tỉ lệ bác sĩ/ tổng số dân (người/10.000 dân)	12
19	Tỷ lệ (%) cơ quan, xã, phường, thị trấn, huyện, thị, thành phố kiểu mẫu	>50
	<i>Nhóm tiêu chí về môi trường</i>	
20	Tỷ lệ che phủ rừng (%)	>55
21	Tỷ trọng chất thải (CN, Sinh hoạt, Y tế,) được xử lý, tái chế (%)	>90
22	Tỷ lệ dân số được dùng nước sạch và đạt chuẩn quy định (%)	100

### 3. KẾT LUẬN

Công nghiệp hóa và hiện đại hóa là xu thế tất yếu của mọi quốc gia, địa phương và lãnh thổ. Mặc dù tiêu chí xác định quốc gia, lãnh thổ và tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại rất đa dạng tùy thuộc vào xuất phát điểm của sự phát triển và bối cảnh cụ thể của từng lãnh thổ, địa phương, nhưng cũng có nhiều chỉ số khá thống nhất. Bộ tiêu chí xây dựng Thanh Hóa trở thành một tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2030 gồm 22 tiêu chí, trong đó 10 tiêu chí về phát triển kinh tế, 9 tiêu chí về lĩnh vực phát triển xã hội và 3 tiêu chí về lĩnh vực môi trường phản ánh một cách khách quan, khoa học, toàn diện quá trình và khát vọng phát triển Thanh Hóa trong thập kỷ tới.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Boston Consulting Group (2017), *Báo cáo rà soát, cập nhật, quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế-xã hội tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020, quy hoạch giai đoạn 2021, tầm nhìn đến năm 2040*.
- [2] Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), *Báo cáo nghiên cứu Bộ tiêu chí tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại của Việt Nam*.
- [3] Bộ Kế hoạch và Đầu tư - Ngân hàng thế giới (2016), *Việt Nam 2035. Hướng tới thịnh vượng, sáng tạo công bằng và dân chủ*.
- [4] Đảng cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII*.
- [5] Đảng bộ tỉnh Thanh Hóa (2015), *Văn kiện Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XVIII*.
- [6] Hội đồng Lý luận Trung - Trường Đại học Kinh tế quốc dân (2015), *Hội thảo khoa học: Tiêu chí nước công nghiệp theo hướng hiện đại*.
- [7] Gallup J.L, Sachs J.D, and Mellinger A.D (1999), *Geography and Economic Development*.
- [8] Ngô Thắng Lợi, Nguyễn Quỳnh Hoa (2014), *Bàn về chủ đề: Đến năm 2020 Việt Nam về cơ bản trở thành nước công nghiệp*, Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Số 201 Tháng 3/2014.
- [9] Nguyễn Huy Lương (2014), *Điểm mới trong nghiên cứu, áp dụng tiêu chí tỉnh công nghiệp của Cục Thống kê tỉnh Phú Thọ*, Tạp chí Thống kê và cuộc sống. Số 05/2014. (Tr26-31).
- [10] Đỗ Quốc Sam (2008), *Thế nào là một nước công nghiệp*, VNEP.
- [11] UBND tỉnh Thái Nguyên (2013), *Ban hành Đề án Hệ thống tiêu chí tỉnh Thái Nguyên thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại trước năm 2020*, Quyết định số 2993/QĐ-UBND ngày 31-12-2013.
- [12] UBND tỉnh Thanh Hóa (2014), *Quy định các tiêu chí kiểu mẫu và trình tự, thủ tục xét, công nhận các danh hiệu kiểu mẫu theo lời dạy của Chủ tịch Hồ Chí Minh trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa quê hương, đất nước giai đoạn 2014 - 2020*, Quyết định số 488/2014/QĐ-UBND ngày 17/02/2014 của Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa.
- [13] UBND tỉnh Quảng Ninh (2012), *Quyết định số 1579/QĐ-UBND ngày 27-6-2012 của UBND tỉnh Quảng Ninh về việc điều chỉnh một số chỉ tiêu của Đề án “Nghiên cứu, xây dựng hệ thống tiêu chí tỉnh Quảng Ninh cơ bản trở thành tỉnh công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2015”*.
- [14] Văn phòng UBND TP Hải Phòng (2016), *Nghiên cứu xây dựng bộ tiêu chí đánh giá mức độ công nghiệp hóa, hiện đại hóa của thành phố Hải Phòng*, Đề tài KH&CN cấp thành phố.
- [15] Viện Chiến lược phát triển (2018), *Dự thảo Báo cáo nghiên cứu phân vùng phục vụ quy hoạch giai đoạn 2021-2030*.

- [16] Chen Jiagui, Huang Qunhui and Zhong Honguu (2006), *The synthetic Evaluation and Analysis on Regional Industrialization*, Economic Studies, Beijing 6-2006.
- [17] WB (2018), *Economic & Growth Indicator*.
- [18] WB (2012), *data.worldbank.org*.

## **RESEACH ON THE CRITERIA OF A MODERN INDUSTRIAL PROVINCE FOR THANH HOA IN 2030**

**Le Van Truong**

### **ABSTRACT**

*On the basis of the concept of national, territorial and local industrialization, modernization; experiences in defining criteria of industrial and modern nation, territory and province by domestic and international scholars and specific conditions of Thanh Hoa province, This research proposes 22 criteria to make Thanh Hoa become a modern industrial province in 2030.*

**Keywords:** *Criteria, industrial province, modern.*

## NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CỦA GIÁNG VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

Lê Thanh Tùng<sup>1</sup>

### TÓM TẮT

*Nghiên cứu thực hiện nhằm mục tiêu xác định các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của giảng viên tại Trường Đại học Hồng Đức. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 207 giảng viên các khoa trong trường thông qua phương pháp chọn mẫu thuận tiện. Các số liệu thu thập được xử lý thông qua phần mềm SPSS 20 với các phương pháp kiểm định Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá, hồi quy tuyến tính đa biến. Kết quả nghiên cứu đã lựa chọn và chỉ ra 8 nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc bao gồm: (1) Đặc điểm công việc, (2) Thu nhập, (3) Sự công bằng trong ghi nhận kết quả, (4) Cơ hội thăng tiến, (5) Môi quan hệ với đồng nghiệp, (6) Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp, (7) Sự đánh giá của sinh viên, (8) Sự đánh giá của xã hội; trong 8 nhân tố trên thì “Đặc điểm công việc” là yếu tố ảnh hưởng nhiều nhất đến động lực làm việc của các giảng viên. Nghiên cứu cũng đã đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao động lực làm việc cho các giảng viên tại trường.*

**Từ khoá:** Động lực làm việc, giảng viên, nhân tố.

### 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chất lượng nói chung và chất lượng đào tạo nói riêng luôn là vấn đề quan trọng trong đời sống xã hội. Việc nâng cao chất lượng đáp ứng mục tiêu giáo dục luôn là nhiệm vụ hàng đầu của ngành giáo dục. Đối với bậc đại học, cao đẳng để nâng cao chất lượng đào tạo sinh viên thì giảng viên đóng vai trò hết sức quan trọng. Để nâng cao chất lượng giảng dạy, bên cạnh vấn đề tạo điều kiện phát huy năng lực giảng dạy của giảng viên các đơn vị đào tạo cần có chính sách để khích lệ tạo động lực lao động cho đội ngũ giảng viên.

Để có thể hiểu sâu sắc về động lực làm việc của giảng viên, điều cần thiết phải tìm hiểu là những yếu tố nào ảnh hưởng đến động lực làm việc của họ? Đây cũng là vấn đề được nhiều nhà nghiên cứu trên thế giới hết sức quan tâm.

Trường Đại học Hồng Đức là trường đại học địa phương đầu tiên trực thuộc Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hoá. Nhận thức được tầm quan trọng của việc sử dụng các biện pháp tạo động lực cho giảng viên, Ban Giám hiệu Trường Đại học Hồng Đức đã chú trọng đến việc xây dựng và vận dụng hệ thống các biện pháp tạo động lực để nâng cao chất lượng giảng dạy cho giảng viên. Nhìn chung, các biện pháp của Nhà trường khá đầy đủ, thông qua kênh tài chính và phi tài chính thì việc sử dụng những biện pháp đó đã tác động đáng kể đến chất lượng giảng dạy của giảng viên. Song bên cạnh những mặt đạt được, công tác tạo động lực cho giảng viên tại Trường Đại học Hồng Đức còn tồn tại những hạn chế cần được nhận diện đầy đủ, từ đó làm cơ sở cho việc nâng cao chất lượng của công tác này.

<sup>1</sup> Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Thiết kế nghiên cứu

Nghiên cứu định lượng được tiến hành thông qua điều tra xã hội học bằng bảng hỏi đã được thiết kế sẵn nhằm mục đích xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới động lực làm việc của giảng viên tại Trường Đại học Hồng Đức.

Kích thước mẫu trong nghiên cứu định lượng chính thức, theo Hair và cộng sự (1998), đối với phân tích nhân tố khám phá EFA thì cỡ mẫu phải tối thiểu gấp 5 lần tổng số chỉ báo trong các thang đo. Bảng hỏi của nghiên cứu này bao gồm 40 quan sát (biến độc lập) dùng trong phân tích nhân tố. Do vậy, cỡ mẫu tối thiểu cần đạt là:  $40 * 5 = 200$  phiếu.

Đối với hồi quy bội thì theo Tabachnick và Fidell, cỡ mẫu tối thiểu được tính bằng công thức:  $50 + 8 * m$  ( $m$  là số biến độc lập). Trong nghiên cứu này có 8 biến độc lập thì cỡ mẫu tối thiểu là  $50 + 8 * 8 = 114$  quan sát.

Như vậy, tổng hợp hai yêu cầu trên, để đạt mục tiêu nghiên cứu thì cỡ mẫu tối thiểu cho nghiên cứu này là 200 quan sát. Do đó, tác giả thực hiện khảo sát bằng cách gửi phiếu với cỡ mẫu là:  $40 * (5+1) + 10 = 250$  phiếu tới các giảng viên hiện đang công tác tại Trường Đại học Hồng Đức một cách ngẫu nhiên. Kết quả có 207 phiếu hợp lệ đưa vào nghiên cứu.

Sau khi thu thập các thông tin từ quá trình điều tra, tác giả sử dụng công cụ phân tích dữ liệu - phần mềm SPSS 20, với các thống kê mô tả và phép kiểm định Cronbach's Alpha, kiểm định và phân tích nhân tố EFA, phân tích hồi quy để phân tích các dữ liệu.

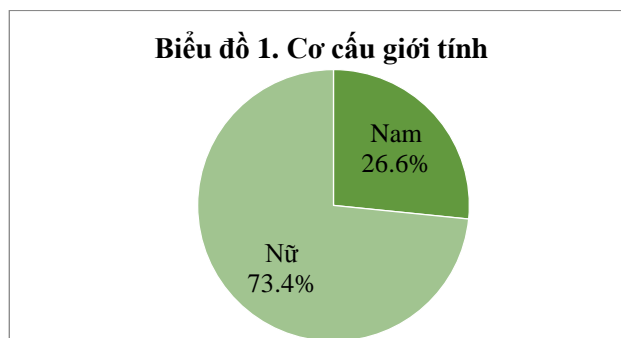
**Bảng 1. Bảng tổng hợp mẫu điều tra**

STT	Đối tượng	Phiếu phát ra	Phiếu thu về	Số không hợp lệ	Số đưa vào phân tích
1	Giảng viên Trường Đại học Hồng Đức	250	230	23	207

*Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra xã hội học*

Các phiếu đủ tiêu chuẩn đưa vào nghiên cứu có một số đặc điểm sau:

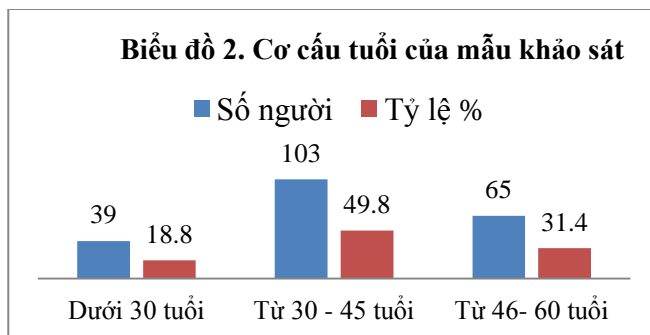
*Cơ cấu giới tính*



*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của tác giả*

Trong tổng số 207 phiếu thu thập thông tin đủ tiêu chuẩn khi xét về đặc điểm cơ cấu giới tính, kết quả cho thấy có 55 người là nam chiếm 26.6%; số giảng viên nữ tham gia trả lời là 152 người, chiếm 73.4%

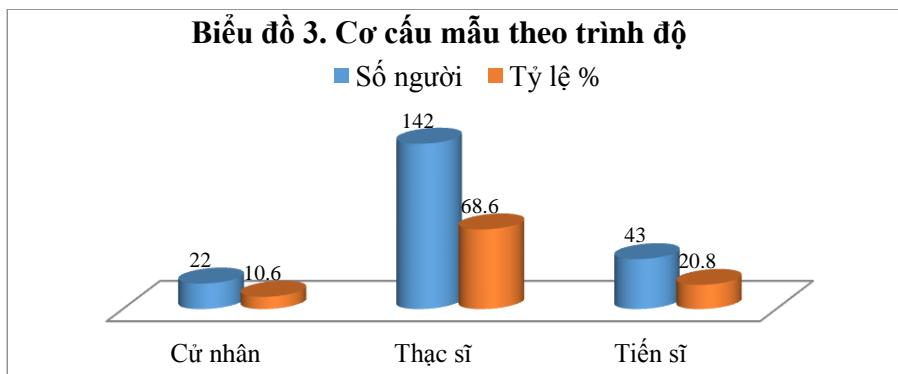
*Cơ cấu tuổi*



*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của tác giả*

Trong nhóm cơ cấu tuổi của các đối tượng khảo sát thì nhóm tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất là từ 31 đến 45 tuổi với 71% (147 người); nhóm tuổi dưới 30 chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 với 26.6% (55 người); nhóm đối tượng chiếm tỷ trọng nhỏ nhất là từ 45 - 60 tuổi chỉ với 5% (5 người).

*Cơ cấu trình độ học vấn*

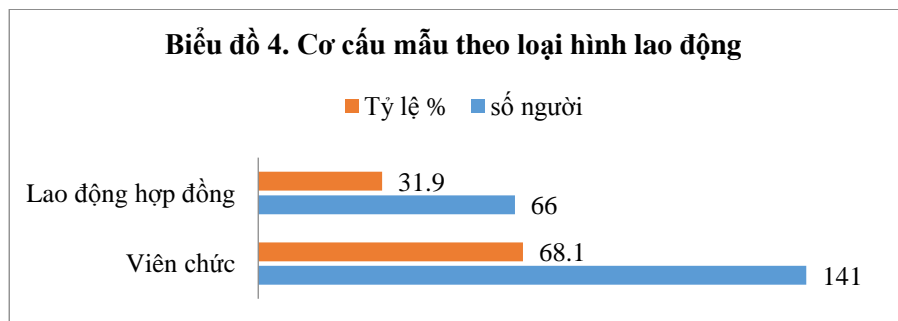


*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của tác giả*

Khi xét về trình độ học vấn, đối tượng có trình độ thạc sĩ chiếm tỷ lệ cao nhất với 142 người (chiếm 68.6%); nhóm đối tượng có trình độ tiến sĩ chiếm tỷ lệ lớn thứ 2 là 43 người (20.8%); nhóm ít nhất là nhóm có trình độ cử nhân 22 người (chiếm 10.6%)

*Cơ cấu vị trí công tác*

Về vị trí công tác, tác giả tiến hành khảo sát các nhóm đối tượng là trưởng khoa/bộ môn; phó khoa/bộ môn; và các giảng viên chỉ làm công tác chuyên môn. Số lượng các đối tượng cụ thể như sau: Trưởng khoa/bộ môn có 30 người (chiếm 14.5%); Phó khoa/bộ môn là 74 người (chiếm 35.7%); các giảng viên chiếm tỷ trọng lớn nhất 49.8% tương ứng 103 người.

*Cơ cấu loại hình lao động*

*Nguồn: Kết quả xử lý số liệu của tác giả*

Về loại hình lao động tác giả phân thành 2 loại là: Viên chức và hợp đồng lao động. Các đối tượng là hợp đồng lao động chiếm 31.9% tương ứng 66 người, viên chức là 141 người (chiếm 68.1%).

## 2.2. Kết quả nghiên cứu

### 2.2.1. Kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha

*Kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha đối với các quan sát của các biến độc lập*

Việc đánh giá độ tin cậy của thang đo được thực hiện bằng phương pháp hệ số tin cậy Cronbach's Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA thông qua phần mềm xử lý SPSS 20 để sàng lọc, loại bỏ các biến quan sát không đáp ứng tiêu chuẩn độ tin cậy (biến rác). Trong đó:

Cronbach's Alpha là phép kiểm định thống kê về mức độ chặt chẽ (khả năng giải thích cho một khái niệm nghiên cứu) của tập hợp các biến quan sát thông qua hệ số Cronbach's Alpha. Theo nhiều nhà nghiên cứu (Nunnally, 1978; Peterson, 1994; Slater, 1995) đề nghị hệ số Cronbach's Alpha từ 0,6 trở lên là có thể chấp nhận được trong những trường hợp khái niệm đang nghiên cứu là mới hoặc mới đối với người trả lời trong bối cảnh nghiên cứu.

Tuy nhiên, theo Nunnally và cộng sự (1994), hệ số Cronbach's Alpha không cho biết biến nào nên loại bỏ và biến nào nên giữ lại. Bởi vậy, bên cạnh hệ số Cronbach's Alpha, người ta còn sử dụng hệ số tương quan biến tổng (item - total correlation) và những biến nào có tương quan biến tổng  $< 0.3$  sẽ bị loại bỏ.

Theo kết quả tính toán, hệ số Cronbach's Alpha của các biến đạt yêu cầu, thấp nhất là 0.780 và cao nhất là 0.857. Kết quả đánh giá sự tin cậy Cronbach's Alpha các thang đo của các biến được trình bày tổng kết trong bảng 2, cụ thể:

Kết quả kiểm định hệ số tin cậy Cronbach's Alpha của các thang đo ở bảng 2, thang đo "Đặc điểm công việc": Khi kiểm định Cronbach's Alpha của thang đo "Đặc điểm công việc", tác giả nhận thấy biến quan sát CV3 có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0.3, nên loại quan sát này và tiến hành kiểm định lại. Kết quả các quan sát còn lại đều đạt tiêu chuẩn. Chính vì vậy các biến quan sát này đủ điều kiện giữ lại và tiến hành kiểm định EFA.



**Bảng 2. Kiểm định hệ số tin cậy Cronbach's Alpha của các thang đo biến độc lập**

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Thang đo “Đặc điểm công việc”			Cronbach's Alpha = 0.795	
CV1	14.89	5.969	.587	.752
CV2	15.03	5.945	.633	.737
CV4	15.10	6.311	.497	.780
CV5	14.98	6.130	.553	.762
CV6	14.88	5.951	.606	.746
Thang đo “Thu nhập”			Cronbach's Alpha = 0.821	
TN1	14.79	5.838	.585	.795
TN2	14.76	5.638	.610	.788
TN3	14.70	5.861	.655	.774
TN4	14.75	5.934	.630	.782
TN5	14.68	6.045	.596	.791
Thang đo “Sự công bằng trong ghi nhận kết quả”			Cronbach's Alpha = 0.821	
GN1	14.30	6.543	.595	.792
GN2	14.54	6.424	.680	.766
GN3	14.55	6.735	.633	.780
GN4	14.48	6.639	.612	.786
GN5	14.46	7.084	.551	.803
Thang đo “Cơ hội thăng tiến”			Cronbach's Alpha = 0.857	
TT1	14.44	7.238	.643	.836
TT2	14.45	7.249	.752	.807
TT3	14.60	7.250	.693	.822
TT4	14.52	7.406	.673	.827
TT5	14.48	7.843	.605	.844
Thang đo “Mối quan hệ với đồng nghiệp”			Cronbach's Alpha = 0.795	
DN1	14.97	5.421	.538	.768
DN2	14.91	5.433	.582	.754
DN3	15.02	5.334	.625	.740
DN4	15.00	5.471	.570	.757
DN5	15.09	5.530	.561	.760
Thang đo “Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp”			Cronbach's Alpha = 0.818	
LD1	18.76	8.405	.704	.763
LD2	18.69	9.108	.601	.787

LD3	18.55	8.763	.558	.795
LD4	18.64	8.601	.576	.791
LD5	18.66	8.953	.558	.795
LD6	18.65	9.063	.511	.805
Thang đo “Sự đánh giá của sinh viên”			Cronbach's Alpha = 0.792	
SV1	11.30	3.347	.610	.737
SV2	11.26	3.415	.625	.731
SV3	11.20	3.383	.559	.762
SV4	11.20	3.133	.619	.733
Thang đo “Sự đánh giá của xã hội”			Cronbach's Alpha = 0.780	
XH1	11.26	3.961	.496	.770
XH2	11.27	3.548	.598	.721
XH3	11.33	3.464	.632	.702
XH4	11.31	3.624	.618	.710

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

*Kiểm định độ tin cậy của thang đo bằng hệ số Cronbach's Alpha đối với các quan sát của biến phụ thuộc*

Thang đo biến phụ thuộc “Động lực làm việc”: Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha của thang đo “Động lực làm việc” cho thấy hệ số Cronbach's Alpha của thang đo đạt  $0.835 > 0.6$ , hệ số tương quan biến tổng đều lớn hơn 0.3; chính vì vậy các quan sát này đủ điều kiện giữ lại và đưa vào các nghiên cứu tiếp theo.

Do các thang đo đều có hệ số Cronbach's Alpha  $> 0.6$  cho thấy các thang đo lường đều đạt tiêu chuẩn là những thang đo tốt, có độ tin cậy cao. Các quan sát đủ tiêu chuẩn có tương quan biến tổng đạt yêu cầu  $> 0.3$ . Do đó các thang đo nhân tố ảnh hưởng đến quyết định của các nhà đầu tư đều đủ điều kiện để đưa vào phân tích EFA.

**Bảng 3. Kiểm định hệ số tin cậy Cronbach's Alpha của các thang đo biến phụ thuộc**

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Thang đo “Động lực làm việc”			Cronbach's Alpha = 0.835	
DL1	18.94	8.725	.538	.822
DL2	19.03	9.038	.466	.834
DL3	18.82	7.490	.701	.788
DL4	18.95	7.328	.697	.789
DL5	18.92	7.911	.610	.808
DL6	18.82	7.730	.641	.801

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

2.2.2. Phân tích nhân tố khám phá EFA

2.2.2.1. Đối với các thang đo của biến độc lập

Sử dụng kiểm định KMO và Barlett's

Trong phân tích nhân tố khám phá, chỉ số KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) là chỉ số dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Trị số KMO phải có giá trị trong khoảng từ 0.5 đến 1 thì phân tích này mới thích hợp, còn nếu như nhỏ hơn 0.5 thì phân tích nhân tố có khả năng không thích hợp với dữ liệu. Trong nghiên cứu tác giả tiến hành loại bỏ các quan sát không đủ tiêu chuẩn. Kiểm định KMO và Barlett's cho 39 biến quan sát ban đầu (loại biến CV3) thể hiện sự tác động tới động lực làm việc của giảng viên, kết quả phân tích cho thấy 37 quan sát đủ tiêu chuẩn được giữ lại có chỉ số KMO cao (0.883) với mức ý nghĩa bằng 0 (sig = 0.000). Như vậy, chỉ số KMO lớn hơn 0.5 cho thấy việc áp dụng phân tích nhân tố khám phá trong bộ thang đo này là phù hợp. Kết quả đạt được sau 2 lần phân tích như sau.

**Bảng 4. Kiểm định KMO và Barlett's lần 2 của các biến độc lập**

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.883
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3540.968
	df	666
	Sig.	.000

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

Để phân tích nhân tố, nghiên cứu sử dụng trị số đặc trưng (Eigenvalue) để xác định số lượng nhân tố. Trị số đặc trưng (Eigenvalue) đại diện cho lượng biến thiên được giải thích bởi nhân tố. Những nhân tố có trị số đặc trưng nhỏ hơn 1 sẽ không có tác dụng tóm tắt thông tin tốt hơn một biến gốc. Do vậy, những nhân tố có trị số đặc trưng (Eigenvalue) lớn hơn 1 mới được giữ lại trong mô hình.

*Nhân tố khám phá EFA*

Theo Nguyễn Đình Thọ (2013) các thang đo khi kiểm định Cronbach's Alpha cho kết quả tốt, biến quan sát đủ tiêu chuẩn được sử dụng trong nghiên cứu đưa vào phân tích EFA. Kết quả phân tích EFA lần cuối.

**Bảng 5. Ma trận xoay nhân tố EFA**

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
TT2	.798							
TT3	.783							
TT4	.751							
TT1	.738							
TT5	.661							

LD1		.786					
LD2		.764					
LD5		.623					
LD3		.573					
LD4		.554					
LD6		.549					
GN4			.768				
GN2			.762				
GN3			.694				
GN5			.627				
GN1			.592				
DN2				.775			
DN3				.738			
DN4				.695			
DN1				.687			
DN5				.605			
SV4					.730		
SV2					.712		
SV1					.616		
SV3					.611		
CV6						.692	
CV2						.672	
CV5						.631	
CV4						.570	
CV1						.554	
TN5							.687
TN1							.683
TN4							.628
TN3							.625
XH3							.762
XH4							.689
XH2							.587

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu nghiên cứu của tác giả

#### 2.2.2.2. Đối với các thang đo của biến phụ thuộc

Kết quả kiểm định KMO đối với các thang đo của biến phụ thuộc vẫn cho thấy sự phù hợp với hệ số KMO = 0.838

**Bảng 6. Kiểm định KMO và Barlett's của biến phụ thuộc**

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.838
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	433.209
	df	15
	Sig.	.000

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu nghiên cứu của tác giả

2.2.3. Phân tích hồi quy

Phân tích hồi quy bội nhằm kiểm định mô hình nghiên cứu, các giả thuyết nghiên cứu và đo lường cường độ tác động của các yếu tố.

Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp Enter được trình bày như sau:

**Bảng 7. Tóm tắt mô hình hồi quy**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.879 <sup>a</sup>	.772	.763	.271	2.217

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

*Đánh giá độ phù hợp của mô hình*

Kết quả mô hình nghiên cứu cho thấy R<sup>2</sup> hiệu chỉnh là 0.763. Như vậy 76.3% động lực làm việc của các giảng viên được giải thích bởi 8 nhân tố là:

TT: Cơ hội thăng tiến, TN: Thu nhập, LD: Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp, DN: Mối quan hệ với đồng nghiệp, SV: Sự đánh giá của sinh viên, CV: Đặc điểm công việc, GN: Sự công bằng trong ghi nhận kết quả, XH: Sự đánh giá của xã hội.

*Kiểm định sự phù hợp của mô hình*

Phân tích phương sai ANOVA để kiểm định giả thuyết về độ phù hợp của mô hình hồi quy tuyến tính tổng thể. Kết quả cho thấy hệ số Sig. rất nhỏ (Sig. = 0,000) nên cho phép kết luận mô hình hồi quy được dự đoán là phù hợp với dữ liệu thị trường về mặt tổng thể.

**Bảng 8. Phân tích ANOVA**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	49.512	8	6.189	83.965	.000 <sup>b</sup>
	Residual	14.594	198	.074		
	Total	64.106	206			

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

*Hệ số hồi quy của mô hình*

Hệ số VIF các yếu tố đều < 2 nên mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến.

**Bảng 9. Hệ số hồi quy**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	Constant	-.327	.169		-1.937	.054		
	TT	.071	.034	.086	2.117	.035	.704	1.420
	LD	.164	.043	.171	3.826	.000	.574	1.742
	GN	.114	.038	.129	3.039	.003	.633	1.579
	DN	.095	.038	.097	2.481	.014	.748	1.336
	SV	.137	.044	.144	3.092	.002	.531	1.884
	CV	.219	.043	.235	5.030	.000	.525	1.905
	TN	.210	.045	.223	4.698	.000	.508	1.968
	XH	.097	.038	.115	2.520	.013	.554	1.804

*Nguồn: Kết quả phân tích từ dữ liệu nghiên cứu của tác giả*

Với kết quả về các hệ số hồi quy trong bảng trên, ta có mô hình hồi quy chuẩn hoá phản ánh ảnh hưởng của các nhân tố tới động lực làm việc của giảng viên như sau:

$$Y = 0.086TT + 0.171LD + 0.129GN + 0.097DN + 0.144SV + 0.235CV + 0.223TN + 0.115XH$$

Thông qua kết quả ở mô hình hồi quy, có thể thấy 8 nhân tố có quan hệ thuận chiều đến động lực làm việc của các giảng viên.

Giả thuyết	Hệ số Beta	Sig.	Kiểm định giả thuyết
H1: Đặc điểm công việc → ĐLLV	0.235	0.000	Chấp nhận
H2: Thu nhập → ĐLLV	0.223	0.000	Chấp nhận
H3: Sự công bằng trong ghi nhận kết quả → ĐLLV	0.129	0.003	Chấp nhận
H4: Cơ hội thăng tiến → ĐLLV	0.086	0.035	Chấp nhận
H5: Mối quan hệ với đồng nghiệp → ĐLLV	0.097	0.014	Chấp nhận
H6: Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp → ĐLLV	0.171	0.000	Chấp nhận
H7: Sự đánh giá của sinh viên → ĐLLV	0.144	0.002	Chấp nhận
H8: Sự đánh giá của xã hội → ĐLLV	0.115	0.013	Chấp nhận

Mức độ ảnh hưởng (tầm quan trọng) của các yếu tố đến động lực làm việc của giảng viên được xác định thông qua hệ số Beta chuẩn hóa như sau:

“Đặc điểm công việc” là yếu tố ảnh hưởng mạnh nhất đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là, khi “đặc điểm công việc” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.235 đơn vị.

“Thu nhập” là yếu tố ảnh hưởng mạnh thứ hai đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là, khi “Thu nhập” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.223 đơn vị.

“Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp” là yếu tố ảnh hưởng mạnh thứ ba đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là, khi “Sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.171 đơn vị.

“Sự đánh giá của sinh viên” là yếu tố ảnh hưởng thứ tư đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là khi “Sự đánh giá của sinh viên” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.144 đơn vị.

“Sự công bằng trong ghi nhận kết quả” là yếu tố ảnh hưởng thứ năm đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là khi “Sự công bằng trong ghi nhận kết quả” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.129 đơn vị.

“Sự đánh giá của xã hội” là yếu tố ảnh hưởng thứ sáu đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là khi “Sự đánh giá của xã hội” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.115 đơn vị.

“Mối quan hệ với đồng nghiệp” là yếu tố ảnh hưởng thứ bảy đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là khi “Mối quan hệ với đồng nghiệp” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của các giảng viên tăng 0.099 đơn vị.

“Cơ hội thăng tiến” là yếu tố ảnh hưởng ít nhất đến động lực làm việc của các giảng viên. Cụ thể là khi “Cơ hội thăng tiến” tăng 01 đơn vị thì ảnh hưởng tới động lực làm việc của giảng viên tăng 0.086 đơn vị.

### 3. KẾT LUẬN

Kết quả nghiên cứu cho thấy việc ứng dụng lý thuyết công bằng là phù hợp với mục tiêu và bối cảnh của nghiên cứu. Nhân tố *đặc điểm công việc và thu nhập* tác động mạnh đến động lực làm việc của giảng viên. Kết quả này đồng nhất với kết quả của nhiều nghiên cứu trước. Nhân tố *sự công bằng của lãnh đạo trực tiếp, sự đánh giá của sinh viên, sự đánh giá của xã hội, sự công bằng trong ghi nhận kết quả, mối quan hệ với đồng nghiệp* cũng như *cơ hội thăng tiến* tác động một cách có ý nghĩa, thuận chiều đến động lực làm việc của giảng viên trong mô hình đánh giá mức độ tác động tổng thể của nhiều yếu tố. Do đó mô hình nghiên cứu các nhân tố tác động đến động lực làm việc của giảng viên dưới góc nhìn công bằng và đặc điểm công việc là một mô hình nghiên cứu phù hợp bối cảnh nghiên cứu cụ thể tại Trường Đại học Hồng Đức.

Kết quả kiểm định thang đo cho biến *thu nhập* có độ tin cậy cao. Kết quả phân tích hồi quy nhằm đánh giá mức độ tác động của nhân tố này đến động lực làm việc của giảng viên cho thấy đây là nhân tố tác động mạnh đến động lực làm việc của giảng viên (sau nhân tố *đặc điểm công việc*). Điều này chứng tỏ các giảng viên rất cần được tôn trọng và ghi nhận đối với những kết quả công tác của họ. Với thang lương hiện tại, mức lương cơ bản của giảng viên đại học không đảm bảo cho họ một mức sống trung lưu trong xã hội. Trong mọi hệ thống xã hội, mức sống trung lưu cao cho cán bộ giảng viên nghiên cứu luôn

là điều kiện cần cho một hệ thống giáo dục tốt. Mặc dù Nhà trường có những chế độ ưu đãi riêng từ việc làm các đề tài nghiên cứu nhưng không đáng kể. Chế độ ưu đãi đó không giải quyết được vấn đề cơ bản, chỉ là giải pháp tình thế. Việc này thực chất phản ánh tình thế khó khăn của Nhà trường trong việc nâng cao thu nhập cho giảng viên. Việc cải cách chế độ thu nhập cho cán bộ nghiên cứu giảng dạy ở hệ đại học là một việc hệ trọng, kết quả nghiên cứu đã chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của yếu tố này.

Kết quả nghiên cứu đã cho thấy động lực làm việc nói chung của giảng viên tại Trường Đại học tại Hồng Đức ở mức tương đối cao. Tuy nhiên, nghiên cứu chưa chỉ rõ động lực làm việc của nhóm giảng viên nam và giảng viên nữ; giữa giảng viên có vị trí chức vụ cao với các nhóm giảng viên khác; hoặc giữa các giảng viên theo loại hình lao động. Tác giả sẽ xem những hạn chế này làm mục tiêu nghiên cứu tiếp theo.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Thùy Dung (2015), *Các nhân tố tác động tới động lực làm việc của giảng viên các trường Đại học Hà Nội*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [2] Hoàng Trọng & Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, tập 1 và 2, Nxb. Hồng Đức, thành phố Hồ Chí Minh.
- [3] Nguyễn Thị Thu Thủy (2011), *Khảo sát các yếu tố tác động lên sự thỏa mãn công việc của giảng viên tại thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học kinh tế thành phố Hồ Chí Minh.
- [4] Nguyễn Văn Thắng (2014), *Giáo trình thực hành nghiên cứu trong kinh tế và quản trị kinh doanh*, Nxb. Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
- [5] Bùi Anh Tuấn (2009) *Giáo trình Hành vi tổ chức*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [6] Nguyễn Đình Thọ (2013), *Phương pháp nghiên cứu khoa học trong kinh doanh*, Nxb. Lao động xã hội, TP. Hồ Chí Minh.
- [7] Adams, J. S. (1963), *Toward an understanding of inequity*, Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, pp.422-436.
- [7] Aslam, Hamid, Kashif (2010), *A study of university student's motivation and its relationship with their academic performance*, International Journal of Business and Management, 5(4), pp.80-88.
- [8] Locke (1996), *Motivation Through Conscious Goal Setting*, Applied and Preventive Psychology, 5, pp.117-124.
- [9] McClelland D.C and D.G.Winter (1969), *Motivating Economic Achievement*, The Free Press, New York.
- [10] Pinder C.C. (1998), *Work Motivation in Organizational Behavior*, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- [11] Stee, R.M and Porter, L.W (1983), *Motivation: New directions for theory and research*, Academy of Management Review, 17(1), pp.80-88.
- [12] Vroom, V.H (1964), *Work Motivation*, Wiley, New York.



## FACTORS AFFECTING THE WORK MOTIVATION OF HONG DUC UNIVERSITY'S LECTURERS

Le Thanh Tung

### ABSTRACT

*The research was aimed at identifying factors affecting the motivation of lecturers at Hong Duc University. The data were collected from 207 members of faculties through convenient sampling. Collected data were processed through SPSS 20 software with Cronbach's Alpha assay methods, multivariate linear regression analysis. The research results showed 8 factors influencing motivation including: (1) job characteristics, (2) income, (3) recognition, (4) opportunities to advance (5) relationships with colleagues, (6) the fairness of the leader, (7) attitude and values of students, (8) attitudes and values of society; Among the eight factors, "job characteristics" are the most influential factor in the motivation of the instructors. A number of recommendations have been proposed to improve the motivation for the faculty members.*

**Keywords:** *Motivation, lecturer, factor.*

# GIÁO DỤC PHẨM CHẤT ĐẠO ĐỨC CÁCH MẠNG “YÊU THƯƠNG CON NGƯỜI” CHO SINH VIÊN HIỆN NAY THEO TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH

Trịnh Tố Anh<sup>1</sup>

## TÓM TẮT

*Lực lượng thanh niên, trong đó có sinh viên là một tầng lớp xã hội đặc biệt, có vai trò rất quan trọng trong lịch sử. Bởi vậy, sinh thời Hồ Chí Minh luôn quan tâm tới giáo dục đạo đức cách mạng cho sinh viên, mà giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” được Hồ Chí Minh đặc biệt coi trọng bởi vì đây là phẩm chất đạo đức cao đẹp nhất. Trên cơ sở phân tích quan điểm Hồ Chí Minh về phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người”, đánh giá thực trạng phát huy phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” của sinh viên, bài viết đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên hiện nay.*

**Từ khóa:** Tư tưởng Hồ Chí Minh, đạo đức, sinh viên, yêu thương con người.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong tiến trình lịch sử dựng nước và giữ nước, tầng lớp thanh niên Việt Nam luôn có những đóng góp to lớn cho dân tộc. Bởi vậy, vấn đề giáo dục đạo đức cách mạng cho thanh niên, sinh viên được Hồ Chí Minh coi là một vấn đề có ý nghĩa chiến lược đối với Cách mạng Việt Nam, vì “đức” là cái gốc, là ngọn nguồn nuôi dưỡng và phát triển con người. Trong những phẩm chất đạo đức cách mạng cơ bản cần giáo dục cho thanh niên, theo Hồ Chí Minh “yêu thương con người” là phẩm chất đạo đức cách mạng cao đẹp nhất; có lòng yêu thương con người thì những phẩm chất tốt đẹp khác mới nảy nở, phát triển được. Sinh viên là một bộ phận ưu tú của thanh niên Việt Nam, họ sẽ là những chủ nhân tương lai của đất nước. Phẩm chất đạo đức, nhân cách và trí tuệ của họ có tác động rất lớn đến sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong tương lai. Vì vậy, việc giáo dục đạo đức cách mạng nói chung và phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” nói riêng cho sinh viên theo tư tưởng Hồ Chí Minh là một yêu cầu tất yếu, giúp sinh viên hoàn thiện nhân cách, đáp ứng được những yêu cầu của công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam hiện nay.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Quan điểm Hồ Chí Minh về phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người”

Kế thừa truyền thống nhân nghĩa của dân tộc, kết hợp truyền thống nhân nghĩa với chủ nghĩa nhân đạo cộng sản, tiếp thu tinh thần nhân văn của nhân loại qua nhiều thế kỷ,

<sup>1</sup> Khoa Lý luận chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

qua hoạt động thực tiễn, Hồ Chí Minh đã xác định tình yêu thương con người là phẩm chất đạo đức cao đẹp nhất. Người nói, người cách mạng là người giàu tình cảm, có tình cảm cách mạng mới đi làm cách mạng. Vì yêu thương nhân dân, yêu thương con người mà chấp nhận mọi gian khổ hy sinh để đem lại độc lập, tự do, cơm no áo ấm và hạnh phúc cho con người. Nếu không có tình yêu thương thì không thể nói đến cách mạng, càng không thể nói đến chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa cộng sản. Hồ Chí Minh viết: “Hiểu chủ nghĩa Mác - Lênin là phải sống với nhau có tình có nghĩa. Nếu thuộc bao nhiêu sách mà sống không có tình có nghĩa thì sao gọi là hiểu chủ nghĩa Mác - Lênin được” [10; tr.668].

Tình yêu thương con người trong tư tưởng Hồ Chí Minh có phạm vi rất rộng lớn, được xây dựng trên lập trường giai cấp công nhân. Đó là tình yêu thương bao la dành cho những người cùng khổ, những người lao động bị áp bức, bóc lột không chỉ ở Việt Nam mà còn trên khắp thế giới. Tuy nhiên, tình yêu thương con người trong tư tưởng Hồ Chí Minh không chung chung, trừu tượng kiểu tôn giáo mà luôn được nhận thức và giải quyết trên lập trường giai cấp vô sản. Đối với Hồ Chí Minh, yêu thương con người xuất phát từ tình yêu thương của những người đồng cảnh ngộ, mất nước, bị nô lệ, cùng chung số phận bị áp bức bóc lột; từ đó, mở rộng sang yêu thương những người cùng cảnh ngộ, những người lao động nghèo đói, “cùng khổ, thiếu thốn”, những người thuộc các dân tộc khác có chung số phận với dân tộc Việt Nam.

Trong tư tưởng Hồ Chí Minh, tình yêu thương con người là không biên giới. Trước hết, là giành cho dân tộc của mình: yêu thương đồng bào, đồng chí, không phân biệt họ ở miền xuôi hay miền ngược, là trẻ hay già, trai hay gái... Và sau đó, Người lo cho tất cả những kiếp người trên hành tinh còn bị đọa đày, đau khổ, bởi vì: “Họ là thân thích ruột già, công nông thế giới đều là anh em”.

Theo Hồ Chí Minh, tình yêu thương con người được thể hiện trong các mối quan hệ bạn bè, thầy trò, đồng chí, đồng bào... trong quan hệ hàng ngày. Nó đòi hỏi phải luôn chặt chẽ, nghiêm khắc với mình, độ lượng đối với người khác; có thái độ tôn trọng con người, biết cách nâng con người lên chứ không phải hạ thấp vùi dập con người; có thái độ khoan dung, độ lượng với những người có sai lầm khuyết điểm, “phải biết làm cho phần tốt ở trong mỗi con người nảy nở như hoa mùa xuân và phần xấu bị mất dần đi” [10; tr.672].

Trong tư tưởng Hồ Chí Minh, yêu thương con người luôn gắn liền với hành động cụ thể: mang lại cơm ăn, áo mặc, trả lại nhân phẩm cho con người; phấn đấu vì độc lập của tổ quốc, tự do, hạnh phúc của nhân dân. Người vẫn ân cần nhắc nhở toàn Đảng phải tiếp tục chăm lo cho con người, trước hết là những người đã hy sinh một phần xương máu cho công cuộc kháng chiến, là cha mẹ vợ con thương binh, liệt sĩ, là bà con nông dân, là thanh niên, phụ nữ... lo cho hiện tại, lo đào tạo cho tương lai. Ngay cả “với những nạn nhân của chế độ cũ như: trộm cắp, gái điếm, cờ bạc, buôn lậu... thì Nhà nước phải vừa giáo dục, vừa dùng pháp luật để cải tạo họ, giúp họ trở thành những người lao động lương thiện” [10; tr.617]. Yêu thương con người là phải làm mọi việc để phát huy sức mạnh của mỗi người, đoàn kết mọi người lại để phấn đấu đạt mục tiêu: “ai cũng có cơm ăn, áo mặc, ai cũng được học hành” [8; tr.187].

## 2.2. Thực trạng phát huy phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” của sinh viên hiện nay

### 2.2.1. Mặt tích cực

Xuất phát từ lòng nhân ái, từ nhận thức của mình về những khó khăn của đất nước trong quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội, sinh viên Việt Nam đã biết quan tâm đến cộng đồng, tự giác, hăng hái tham gia các hoạt động xã hội do các tổ chức Đoàn, Hội phát động vì cộng đồng. Đông đảo sinh viên đã tích cực tham gia nhiều hoạt động, phong trào cụ thể, thiết thực có ý nghĩa sâu sắc như: “Uống nước nhớ nguồn”, “Xây dựng nhà tình thương, nhà tình nghĩa”; “Áo lụa tặng bà”, “Tắm chân nghĩa tình ấm lòng mẹ”, “Phụng dưỡng các bà mẹ Việt Nam anh hùng”, “Gây quỹ vì người nghèo”, “Hiến máu nhân đạo”, “Vòng tay nhân ái”, “Vì nạn nhân ảnh hưởng chất độc màu da cam”... Các phong trào này đã đạt được những kết quả khả quan. Theo đó, cho đến nay, sinh viên Việt Nam đã góp nhiều của cải, công sức cứu trợ đồng bào các vùng bị thiên tai, giúp đỡ người già không nơi nương tựa, trẻ em gặp hoàn cảnh đặc biệt khó khăn.

Sinh viên cũng hăng hái tham gia hoạt động tình nguyện trên các lĩnh vực, địa bàn, chuyên đề như: tham gia xây dựng nông thôn mới, văn minh đô thị, vì đàn em thân yêu, tiếp sức người bệnh, khám bệnh, phát thuốc miễn phí, “Ngày thứ 7 tình nguyện”, “Ngày Chủ nhật xanh”, tham gia khắc phục các hậu quả sau thiên tai... Đối với một số tỉnh bị ảnh hưởng, thiệt hại do bão lũ như: Yên Bái, Sơn La, Lào Cai, Phú Thọ, Hòa Bình, Quảng Ninh, Nghệ An, Thanh Hóa, Hà Tĩnh, Đồng Tháp, An Giang dưới sự tổ chức, chỉ đạo của Ban thường vụ các tỉnh, thành đoàn, nhiều sinh viên đã tích cực tham gia phòng chống thiên tai và phòng chống cứu nạn, sẵn sàng lực lượng để chủ động phối hợp với chính quyền địa phương hỗ trợ, ứng cứu nhân dân. Một số hoạt động nổi bật sinh viên tham gia triển khai hiệu quả là: hoạt động khám bệnh, cấp phát thuốc miễn phí cho người dân và các đối tượng chính sách; tổ chức hoạt động dọn dẹp, sửa chữa nhà ở, vườn tược, thăm hỏi, tặng quà các gia đình thương binh, liệt sỹ, gia đình có công với cách mạng; chỉnh trang, dọn dẹp vệ sinh, tổ chức lễ thấp nển tri ân tại các nghĩa trang, bia tưởng niệm trên địa bàn; xây dựng nhà nhân ái, nhà tình nghĩa; hoạt động hiến máu nhân đạo... Tiêu biểu như sinh viên Yên Bái cùng Tỉnh đoàn đã tổ chức trên 195 hoạt động tu sửa, quét dọn các di tích lịch sử, các khu sinh hoạt cộng đồng, các đài tưởng niệm, Nghĩa trang liệt sỹ, vệ sinh trường học; sinh viên Đà Nẵng cùng Thành đoàn tổ chức khám chữa bệnh và phát thuốc cho 400 người dân tại đảo Lý Sơn - Quảng Ngãi, 600 người dân tại Quảng Nam; 4.000 người dân nghèo tại tỉnh Salavan, Champasak, Attapeu nước Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào; sinh viên Sơn La cùng Tỉnh đoàn triển khai Chương trình “Bữa cơm nhân ái” tại Bệnh viện tuyến huyện được thực hiện vào thứ bảy hàng tuần với 6.594 suất cơm, cháo, xôi cho bệnh nhân có hoàn cảnh khó khăn đang điều trị tại bệnh viện. Kết quả, trong hoạt động giúp đỡ gia đình thương binh, liệt sỹ, gia đình có công với cách mạng: các cấp bộ đoàn đã đóng góp 97.637 ngày công của sinh viên, thanh niên tình nguyện, sửa chữa 1.193 căn nhà tình nghĩa, xây mới 838 nhà tình nghĩa; có 53.697 hộ gia đình chính sách, 33.680

hộ gia đình thương binh liệt sĩ được giúp đỡ, hỗ trợ; 7.757 mẹ Việt Nam anh hùng được giúp đỡ, hỗ trợ, xây mới 183 nhà khăn quàng đỏ và 85 nhà bán trú. Trong hoạt động khám chữa bệnh đã tổ chức 2.504 buổi khám, chữa bệnh, cấp phát thuốc miễn phí, có 513.144 người được khám và tư vấn miễn phí, 6.600 người dân được tặng thẻ bảo hiểm y tế; hoạt động hiến máu tình nguyện thu hút 206.555 người tham gia hiến máu, thu được 163.042 đơn vị máu [5; tr.18,19].

Chương trình “Tiếp sức mùa thi” năm 2018 được triển khai tại tất cả các tỉnh, thành phố đã thu hút đông đảo sinh viên tham gia hỗ trợ thí sinh, người nhà thí sinh trong kỳ thi Trung học phổ thông Quốc gia năm 2018 và đạt nhiều kết quả đáng ghi nhận. Theo Báo cáo kết quả chiến dịch thanh niên tình nguyện hè 2018 của Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh, các tình nguyện viên đã thực hiện các hoạt động tư vấn, hỗ trợ như: Cung cấp thông tin, giải đáp thắc mắc; hỗ trợ ứng phó các tình huống khẩn cấp; hướng dẫn, chỉ dẫn sơ đồ phòng thi; trông giữ hành lý, đồ đạc cá nhân cho thí sinh; giới thiệu các địa điểm ăn uống giá rẻ, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm; phát các vật dụng, cung cấp các suất ăn, nước uống miễn phí cho thí sinh và người nhà thí sinh. Đối với những thí sinh ở xa điểm thi, các tình nguyện viên “Tiếp sức mùa thi” đã hỗ trợ, tìm và giới thiệu nhà trọ miễn phí, giá rẻ cho thí sinh, phụ huynh; phối hợp với Ban Giám hiệu các trường nội trú tổ chức nấu ăn miễn phí, tặng chỗ ở miễn phí cho thí sinh. Kết quả, chiến dịch “Tiếp sức mùa thi” năm 2018 đã hỗ trợ 925.000 thí sinh dự thi kỳ thi Trung học phổ thông Quốc gia 2018 tại 2.144 điểm thi trên cả nước, trong đó hỗ trợ 37.944 thí sinh có hoàn cảnh khó khăn với tổng số nguồn lực hỗ trợ thí sinh và người nhà thí sinh lên đến gần 13 tỷ đồng” [5; tr.8]. Các hoạt động tiếp sức mùa thi đã góp phần vào quá trình tổ chức thành công Kỳ thi tốt nghiệp trung học phổ thông Quốc gia năm 2018, thể hiện tinh thần tình nguyện vì cộng đồng, tương thân tương ái của sinh viên Việt Nam.

Lòng nhân ái của sinh viên không chỉ bó hẹp trong phạm vi Quốc gia mà nó đã vượt ra ngoài biên giới, đến với các nước trong khu vực và quốc tế, được thể hiện bằng những nghĩa cử rất cao đẹp trong việc ủng hộ tiền của cho người dân các nước bị động đất, sóng thần tàn phá ở Nhật Bản, Đông Nam Á.

### 2.2.2. Mặt hạn chế

Bên cạnh mặt tích cực cũng cần nhận thấy rằng, phẩm chất đạo đức yêu thương con người trong giai đoạn hiện nay có biểu hiện suy giảm trong không ít sinh viên. Điều này được thể hiện trong quan hệ xã hội, giao tiếp ứng xử với thầy cô, bạn bè, trong sinh hoạt văn hóa tinh thần của sinh viên.

Những năm gần đây, do tác động tiêu cực của nền kinh tế thị trường, toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế, hành vi lệch chuẩn sinh viên có xu hướng ngày càng tăng. Cách sống hưởng thụ, bệnh vô cảm, ích kỷ... ngày càng nhiều. Chủ nghĩa cá nhân, lối sống thực dụng làm cho không ít sinh viên chỉ chú ý đến lợi ích vật chất mà coi nhẹ giá trị tinh thần, chỉ chú ý đến lợi ích cá nhân mà coi nhẹ lợi ích cộng đồng. Họ đề cao lối sống hưởng thụ, thực dụng, ích kỷ, đua đòi, xa hoa lãng phí, ít quan tâm cộng đồng và những người xung quanh, thiếu trách nhiệm đối với bản thân, gia đình, xã hội.

Cho dù các phong trào tình nguyện gần đây được phát động khá rầm rộ trong sinh viên, nhằm giáo dục và tuyên truyền tinh thần vì cộng đồng, nhưng sự hy sinh và quan tâm đến người khác của sinh viên vẫn còn thấp. Đồng thời, với không ít sinh viên, sự quan tâm đó được đánh giá dưới góc độ kinh tế thực dụng nhiều hơn là tình cảm và sự chia sẻ. Sự lạnh lùng trong các mối quan hệ tình cảm - vốn rất được đề cao trong đạo đức của người phương Đông, đang ngày càng lan rộng trong sinh viên. Có những sinh viên trở nên thờ ơ, vô cảm trước những nỗi đau của bạn bè, của xã hội, có những hành vi ứng xử thiếu tính nhân văn và không có tính cộng đồng.

Hiện tượng vô cảm, sống vị kỷ, bạo lực học đường trong học sinh, sinh viên có chiều hướng gia tăng. Theo báo cáo sơ bộ của cơ quan công an tại 63 tỉnh, thành phố trên cả nước thì từ năm 2010 cho đến nay đã có 7.735 học sinh, sinh viên tham gia vào các vụ đánh nhau, bị xử lý kỷ luật... [2]. Điều đáng lo ngại là trước những hành vi bạo lực ấy, nhiều sinh viên không những không can ngăn mà còn sử dụng điện thoại di động quay các clip rồi tung lên mạng xã hội để “câu view, câu like”. Một số sinh viên đi học xa nhà dù có những ngày nghỉ nhưng không muốn về nhà, số lần gọi điện hỏi thăm cha mẹ rất ít và thường thì chỉ khi đã hết tiền mới gọi điện về. Trong khi bố mẹ luôn mong mỗi con cái sống tình cảm và quan tâm hơn đến gia đình thì họ đứng đưng như người xa lạ, chẳng có cảm xúc. Vô cảm trước nỗi đau, hoạn nạn của người khác là biểu hiện thường thấy ở nhiều sinh viên hiện nay. Khi nhìn thấy một vụ tai nạn xảy ra trên đường, không ít người trẻ tuổi, trong đó có những sinh viên thường chỉ biết đứng chỉ trỏ mà không hề có một biểu hiện lo lắng, xót thương hay đứng ra giúp đỡ người bị nạn. Đi xe bus, nhìn thấy những người cao tuổi, nhiều sinh viên không hề có ý định nhường ghế. Thấy cảnh ăn cắp họ lựa chọn im lặng vì sợ liên lụy, sợ chuốc họa vào thân, sợ gặp phải phiền phức... họ cảnh giác với tất cả mọi thứ ảnh hưởng đến lợi ích của mình. Có thể nói, sự vô cảm, thiếu tình yêu thương con người của một bộ phận sinh viên đang là thực trạng đáng báo động trong xã hội hiện nay bởi lối sống ích kỷ, chủ nghĩa cá nhân.

### 2.2.3. Nguyên nhân

Sự hạn chế trong biểu hiện của phẩm chất đạo đức “yêu thương con người” ở sinh viên là do một số nguyên nhân chủ yếu sau đây:

#### *Do tác động từ những mặt trái của cơ chế thị trường, của toàn cầu hoá*

Nền kinh tế thị trường bên cạnh những mặt tích cực vẫn có những mặt trái, mặt khiếm khuyết có tác động không nhỏ đến đời sống xã hội, trong giới trẻ và đặc biệt là trong sinh viên hiện nay. Kinh tế thị trường có khuynh hướng làm cho người ta coi giá trị thị trường là giá trị chân thực duy nhất dùng để đo các giá trị khác. Đã có không ít hiện tượng: tuyệt đối hóa con người cá nhân, dẫn đến việc cái cá nhân lấn át cái cộng đồng. Điều đó dẫn đến việc đặt lợi ích cá nhân lên trên lợi ích xã hội, coi lợi ích cá nhân là trên hết; từ chỗ lấy lý tưởng, đạo đức làm mẫu mực chuyển sang coi thường đạo đức, phẩm giá; tôn sùng đồng tiền, lấy đồng tiền làm thước đo giá trị của con người. Đó là những nguyên

nhân dẫn đến tình trạng một bộ phận sinh viên sống thiếu tình yêu thương, vô trách nhiệm với gia đình, với xã hội; có tư tưởng thực dụng, ích kỷ.

Hiện nay, toàn cầu hoá là một xu hướng tất yếu của tất cả các quốc gia, dân tộc. Toàn cầu hóa giúp Việt Nam tiếp thu được những thành tựu khoa học và công nghệ. Tuy nhiên, điều này cũng dẫn đến nguy cơ: cùng với hàng hóa vật chất, những sản phẩm văn hóa, khoa học, nhờ công nghệ thông tin, truyền thông mà có thể dễ dàng, nhanh chóng thâm nhập vào các quốc gia, dân tộc, gieo rắc và khuyến khích các loại hình văn hóa độc hại, các tệ nạn xã hội. Nhiều công nghệ thông tin hiện đại đang truyền bá khắp thế giới lối sống sùng bái vật chất, cá nhân, vị kỷ, thực dụng, đua đòi, ăn chơi xa hoa, lãng phí, sống trụy lạc, thác loạn... Với sự nhạy bén, năng động, sinh viên sẽ dễ dàng tiếp thu được nhiều giá trị mới, tiên bộ của nhân loại, đồng thời họ cũng dễ dàng tiếp thu cả những yếu tố độc hại.

*Vấn đề giáo dục đạo đức, trong đó có phẩm chất đạo đức “yêu thương con người” trong gia đình, nhà trường, xã hội chưa thực sự được quan tâm, coi trọng*

Hiện nay, trong xã hội, công tác giáo dục đạo đức cho sinh viên, trong đó có phẩm chất đạo đức yêu thương con người đôi lúc vẫn còn bị xem nhẹ. Xã hội vẫn chưa thấy hết tính cấp thiết và tầm quan trọng của công tác này mà chỉ quan tâm chú trọng vào việc phát triển kinh tế, tạo ra sự phát triển thiếu đồng bộ.

Trong các trường cao đẳng, đại học ở nước ta, tình trạng thiên về “dạy chữ”, lơ là “dạy người” còn tồn tại trong việc giáo dục tư tưởng chính trị, đạo đức. Nội dung giáo dục trong nhà trường nặng về rèn luyện tri thức và kỹ năng nghề nghiệp, ít quan tâm đến văn hóa ứng xử và đạo đức đời thường, đặc biệt là kỹ năng sống thân thiện, giàu tình yêu thương và năng lực kết nối cộng đồng. Một thực tế cho thấy, quá trình giáo dục đạo đức ở các bậc học như tiểu học, trung học cơ sở, trung học phổ thông được thực hiện khá tốt thông qua các môn học, đặc biệt ở môn Đạo đức, môn Giáo dục công dân. Nhưng lên những cấp học cao hơn như trung cấp, cao đẳng, đại học (đặc biệt là đại học) thì quá trình giáo dục đạo đức đôi khi được hiểu là chỉ cần lồng ghép qua nội dung một số môn học nào đó, hoặc người học tự lĩnh hội, tự giáo dục. Ở khá nhiều trường đại học, cao đẳng môn học này chưa được coi trọng đúng mức, có những trường trong chương trình không có môn Đạo đức học (thường là những trường đại học thiên về khoa học tự nhiên, khoa học kỹ thuật). Tổ chức đoàn thanh niên, hội sinh viên chưa phát huy hết vai trò giáo dục đạo đức cho sinh viên; thiên về phát động những phong trào bề nổi, chạy theo thành tích mà không chú trọng đến tính hiệu quả; nặng về tuyên truyền, biểu dương lực lượng nhưng ít chú ý đến vận động, thuyết phục sinh viên.

Về phía gia đình: Bên cạnh đại bộ phận các gia đình làm tốt nghĩa vụ giáo dục của mình đối với con cái, cũng còn không ít gia đình đã không quan tâm đúng mức đến vấn đề này. Nhiều bậc cha mẹ chỉ lo bận rộn làm việc, bị cuốn hút bởi lợi nhuận, không quan tâm chăm sóc và giáo dục con cái. Họ chỉ biết tạo dựng cho con cái một cuộc sống đầy đủ về vật chất mà không nghĩ đến giáo dục con cái những truyền thống tốt đẹp của dân tộc. Thậm chí, có gia đình có tâm lý hoàn toàn ỷ lại, phó mặc cho nhà trường, xã hội, không

quan tâm tới việc học tập, rèn luyện đạo đức của con cái. Bên cạnh đó, ngày càng có nhiều phụ huynh cung chiều con quá mức cần thiết. Họ sẵn sàng đáp ứng tất cả những yêu cầu của con một cách vô điều kiện và thiếu suy nghĩ. Họ dạy con cái biết đề phòng và tránh xa cái xấu, cái ác, nhưng lại không dạy con cái biết chia sẻ, quan tâm và sống có trách nhiệm với người thân, với bạn bè. Con cái tiếp nhận từ một chiều bởi thế ngày càng ích kỷ, vô tâm hơn. Có thể nói, sự yếu kém trong vấn đề giáo dục gia đình là một trong những lý do dẫn đến nhiều hiện tượng sinh viên sống ích kỷ, vô cảm, thiếu tình yêu thương con người.

*Do sự thiếu gương mẫu của một bộ phận cán bộ, Đảng viên, nhân dân và một số thầy cô trực tiếp tham gia vào công tác giáo dục đạo đức cho sinh viên*

Trong xã hội hiện nay, những hiện tượng tiêu cực như: tình trạng tham nhũng, lợi ích nhóm, suy thoái về đạo đức... của không ít cán bộ Đảng viên, những người có chức quyền là một sự thật nhức nhối, đang tác động trực tiếp đến tâm tư, tình cảm, suy nghĩ của sinh viên. Nghị quyết hội nghị lần thứ Tám Ban chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về tăng cường xây dựng, chỉnh đốn Đảng; ngăn chặn, đẩy lùi sự suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống đã chỉ rõ tình trạng suy thoái về tư tưởng chính trị, đạo đức, lối sống trong các cán bộ, Đảng viên hiện nay, đó là: sự phai nhạt lý tưởng cách mạng, không kiên định con đường đi lên xã hội chủ nghĩa, mơ hồ, dao động, thiếu niềm tin, nói trái, làm trái quan điểm, đường lối của Đảng; không còn ý thức hết lòng vì nước, vì dân, không làm tròn bổn phận, chức trách nhiệm vụ được giao; sống ích kỷ, thực dụng, cơ hội, vụ lợi, hám danh, tham nhũng, ham quyền lợi; bè phái cục bộ, mất đoàn kết; quan liêu, xa dân, vô cảm trước khó khăn, bức xúc của dân...

Cùng với hiện tượng suy thoái đạo đức của cán bộ Đảng viên, thì trong các trường đại học, cao đẳng còn có một bộ phận cán bộ, giảng viên thiếu gương mẫu trong đạo đức, nhân cách. Ở lớp học, sinh viên được nghe giảng giải những vấn đề hết sức cơ bản của đạo đức mới, với những nội dung mang tính nhân bản, nhân ái, nhân văn cao cả và sâu sắc; Tuy nhiên, ngoài cuộc đời sinh viên nhiều khi tận mắt chứng kiến những hiện tượng, hành vi thiếu tình yêu thương, sẻ chia giữa người với người, có những hành vi, cách cư xử mang tính thực dụng của một số thầy cô. Điều này làm cho không ít sinh viên dần mất đi sự rung cảm trước mọi việc và thiếu lòng nhân ái.

*Các thế lực thù địch đang ra sức tiến hành chiến lược “diễn biến hòa bình” hòng chống phá Việt Nam, trong đó sinh viên là mục tiêu quan trọng hàng đầu*

Thực hiện âm mưu “diễn biến hòa bình”, các thế lực thù địch một mặt ra sức cản trở, gây sức ép, tạo thế bất lợi cho công cuộc xây dựng và phát triển kinh tế, xã hội của chúng ta; mặt khác, chúng đẩy mạnh hoạt động chống phá trên mặt trận văn hóa, tư tưởng, đạo đức. Chúng đặc biệt chú ý tới việc làm “hòng” thế hệ trẻ trong đó có sinh viên - chủ nhân tương lai của đất nước với những thủ đoạn tinh vi, thâm độc. Chúng tập trung tuyên truyền, kích động, khuyến khích lối sống thực dụng chạy theo đồng tiền, tôn sùng chủ nghĩa tư bản, tôn sùng “tự do, dân chủ”. Chúng còn cho du nhập những văn hóa lai căng, làm lệch



lạc lối sống sinh viên, dần dần để họ đánh mất các giá trị văn hóa truyền thống tốt đẹp của dân tộc, vô cảm với đồng bào... Diễn biến hòa bình của các thế lực thù địch đã có những tác động nhất định đến một bộ phận sinh viên Việt Nam.

*Do năng lực tự giáo dục, tự định hướng giá trị ở nhiều sinh viên còn hạn chế*

Bên cạnh những nhân tố khách quan, chúng ta cũng không thể phủ nhận những nguyên nhân thuộc về nhân tố chủ quan, đó là năng lực tự giáo dục, tự định hướng giá trị cho chính mình của sinh viên. Do đặc điểm nhân cách đạo đức chưa hoàn thiện, thích khám phá và dễ thích nghi với cái mới, kinh nghiệm sống còn hạn chế nên từ nhận thức tới hành động của sinh viên còn rất nhiều yếu tố bồng bột, nông nổi. Phần lớn sinh viên sau khi rời gia đình để bước vào giảng đường đại học, ngoài những kiến thức khoa học đã được trang bị ở trường phổ thông, các em hầu như chưa được trang bị những kỹ năng sống độc lập cần thiết. Sinh viên thường khá nhanh nhạy trong việc tiếp thu các thông tin mới, cũng như những luồng tư tưởng mới trong xã hội, song khả năng phân tích và chọn lọc còn có những hạn chế. Vì thế, trước tác động đa chiều bởi nhiều yếu tố khác nhau của cuộc sống gồm cả tốt lẫn xấu, có những sinh viên đủ bản lĩnh, đủ sáng suốt để nhận diện những cái tốt và cái xấu, điều hay và điều dở... nên có thể tự định hướng cuộc sống của mình một cách tích cực; ngược lại, không ít sinh viên dễ dàng bị ảnh hưởng bởi cái xấu trong xã hội, dễ dao động và bị lôi kéo.

### **2.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên hiện nay**

Để đạt được mục tiêu giáo dục toàn diện thì việc giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên trong giai đoạn hiện nay là vô cùng cần thiết. Trong thời gian tới, chúng ta có thể thực hiện một số giải pháp sau:

*Đẩy mạnh việc tuyên truyền và quán triệt một cách sâu rộng cho sinh viên về nội dung, ý nghĩa của phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” trong tư tưởng Hồ Chí Minh phù hợp với thời đại ngày nay.* Yêu thương con người phải được thể hiện trong tình cảm gia đình, yêu thương, giúp đỡ ông bà, cha mẹ, anh chị em trong nhà; tình thầy trò “tôn sư trọng đạo”, lễ phép với thầy cô; tình cảm bạn bè đoàn kết, tương thân tương ái, giúp đỡ lẫn nhau trong học tập, sinh hoạt; quý trọng của công, biết lấy lợi ích tập thể, lợi ích dân tộc làm định hướng cho cuộc sống của mình; biết giúp đỡ những người già, người tàn tật... Yêu thương là phải thông cảm và biết bỏ qua lỗi lầm để người phạm lỗi có cơ hội được sửa sai, làm lại. Đồng thời, lòng nhân ái ngày nay vẫn tiếp tục mở rộng trên phạm vi toàn thế giới để cùng các dân tộc khác giải quyết các vấn đề mang tính toàn cầu như: bảo vệ thiên nhiên, môi trường, chống chiến tranh, chống bệnh tật hiểm nghèo... Có thể thực hiện công tác này thông qua các môn học đạo đức, chính trị, qua nhiều kênh và hình thức khác nhau như: tọa đàm, hội thảo, sáng tác, văn nghệ, tham quan, xem phim tư liệu, thi tìm hiểu về tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh, qua internet; qua sách, báo. Từ đó định hướng, gợi mở cho sinh viên tự soi, tự ngắm để điều chỉnh những nhận thức, hành vi “lệch chuẩn”.

*Giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên cần phải gắn với hoạt động thực tiễn và tạo thành các phong trào của sinh viên.* Hồ Chí Minh chỉ rõ: yêu thương con người phải luôn gắn liền với hành động cụ thể. Vì vậy, một giải pháp quan trọng để giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên là tổ chức, vận động sinh viên tích cực tham gia các phong trào mang ý nghĩa chính trị - xã hội. Nhà trường, đoàn thanh niên, hội sinh viên phải thường xuyên tổ chức các phong trào như: “uống nước nhớ nguồn”, “đền ơn đáp nghĩa”, chăm sóc bà mẹ Việt Nam anh hùng, các gia đình thương binh liệt sĩ, giúp đỡ những người già neo đơn không nơi nương tựa, xoá đói giảm nghèo, trợ giúp các dân tộc vùng sâu vùng xa... nhằm thu hút sinh viên vào những hoạt động mang tính nhân đạo. Các hoạt động của phong trào tình nguyện sẽ giáo dục tinh thần tương thân tương ái và các giá trị đạo đức, nhân văn, tính tình nguyện, tính tích cực xã hội của sinh viên; giúp sinh viên biết sống và làm việc vì sự phát triển của cộng đồng, của đất nước; đồng thời góp phần đẩy lùi những biểu hiện lệch lạc trong nhận thức, thái độ, hành vi của một bộ phận sinh viên chưa tích cực.

*Kết hợp chặt chẽ giữa gia đình, nhà trường và các đoàn thể xã hội trong việc giáo dục, rèn luyện phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên.* Quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về giáo dục đào tạo đã chỉ rõ: Giáo dục chính trị, tư tưởng, giáo dục đạo đức, lối sống và kỹ năng sống cho học sinh, sinh viên là một việc làm rất quan trọng, cần được toàn xã hội, ngành giáo dục và đào tạo quan tâm hàng đầu. Đầu tư cho giáo dục, trong đó có giáo dục đạo đức cho sinh viên là đầu tư cho tương lai của đất nước. Đây là nhiệm vụ của toàn Đảng, của các cấp, các ngành, đoàn thể, gia đình và toàn xã hội.

Đối với giáo dục đạo đức trong gia đình: mỗi gia đình phải có sự quan tâm đúng mực đối với việc giáo dục con cái. Ngoài việc chăm lo giáo dục cho con cái về mặt trí tuệ, cần phải bồi dưỡng tình cảm yêu thương giữa ông bà, cha mẹ, con cái trong gia đình, tình thân đùm bọc, giúp đỡ, sẻ chia hoạn nạn với người khác. Muốn giáo dục có hiệu quả, các bậc phụ huynh cần phải gần gũi, thường xuyên quan tâm tìm hiểu tâm tư, tình cảm của con cái bằng cách lắng nghe và chia sẻ hoặc tìm hiểu thông qua bạn bè cùng trang lứa với con; phải biết động viên kịp thời những thành quả của con cái và uốn nắn kịp thời những lệch lạc trong nhận thức và hành động của sinh viên.

Đối với Nhà trường: Đảng uỷ, Ban lãnh đạo Nhà trường cần quan tâm chỉ đạo thực hiện giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên, đặc biệt là trong việc giảng dạy các môn đạo đức, lý luận chính trị thông qua hoạt động của phòng Công tác học sinh, sinh viên, hoạt động của Đoàn Thanh niên, Hội Sinh viên. Đoàn Thanh niên, Hội Sinh viên phải thực hiện tốt vai trò hạt nhân lãnh đạo chính trị trong các lĩnh vực học tập, hoạt động phong trào của sinh viên. Cán bộ, viên chức, công chức ngành giáo dục cần xác định đúng vị trí của công tác giáo dục đạo đức trong nhà trường. Tất cả cán bộ, giảng viên trong trường phải được quán triệt quan điểm chỉ đạo về tăng cường nội dung công tác giáo dục đạo đức, trong đó có phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương

con người” cho sinh viên vào trong kế hoạch giảng dạy của nhà trường, coi đây là một trong những nhiệm vụ then chốt của công tác giáo dục.

Đối với giáo dục đạo đức trong xã hội: các cấp Ủy Đảng cần nhanh chóng có chính sách và sự đầu tư thích đáng để xây dựng nhiều hơn các khu vui chơi giải trí, những tụ điểm sinh hoạt văn hóa trên các địa bàn có đông sinh viên cư trú như: câu lạc bộ, tụ điểm ca nhạc, bảo tàng cách mạng, nhà văn hóa sinh viên, khu liên hợp thể thao... Thu hút sinh viên vào các hoạt động văn hóa xã hội lành mạnh là cách tốt nhất để giúp sinh viên tránh xa những cám dỗ của các tệ nạn xã hội, tạo môi trường cho sinh viên tự nhận thức và rèn luyện đạo đức, lối sống vì cộng đồng, biết thông cảm, quan tâm, giúp đỡ người khác cho mình. Bên cạnh đó, các cơ quan truyền thông: phát thanh, truyền hình, internet, báo chí phải xác định việc tuyên truyền, nêu gương người tốt việc tốt là một nhiệm vụ thường xuyên, là trọng tâm trong các hoạt động tuyên truyền. Những tấm gương người tốt việc tốt, nhân tố mới, điển hình tiên tiến được truyền thông phản ánh kịp thời sẽ trở thành sức mạnh, nguồn cổ vũ, động viên sinh viên vì nước, vì dân mà nỗ lực học tập, không ngừng tu dưỡng đạo đức.

Để thực hiện tốt việc kết hợp giữa gia đình, nhà trường và các đoàn thể xã hội trong việc giáo dục, rèn luyện đạo đức cho sinh viên, thì: nhà trường cần phối hợp với chính quyền, các tổ chức chính trị - xã hội, các tổ chức kinh tế, các đơn vị vũ trang nhân dân ở các địa phương để tổ chức các hoạt động văn hóa vui chơi giải trí, thể dục thể thao rèn luyện thể chất, tham gia vào các hoạt động xã hội... để sinh viên tham gia. Đây là những hoạt động hết sức bổ ích, giúp sinh viên tự rèn luyện nâng cao sức khỏe và ý thức nghĩa vụ của mình đối với cộng đồng. Gia đình phải có những hiểu biết nhất định về các yêu cầu của nhà trường trong việc giáo dục đạo đức cho sinh viên và phải thường xuyên quan tâm đến công tác này. Vì vậy, gia đình phải thường xuyên liên lạc với nhà trường vừa để nắm bắt tình hình học tập, sinh hoạt của sinh viên và tìm hiểu nội dung, hình thức giáo dục của nhà trường, từ đó có những phối hợp tốt với nhà trường trong công tác giáo dục đạo đức cho sinh viên.

Xây dựng những tấm gương sáng về *phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người”*, *có hình thức động viên, khen thưởng kịp thời những hành động nhân ái trong nhà trường, xã hội*. Nêu gương là một nét đẹp trong truyền thống văn hóa phương Đông, có vai trò hết sức to lớn đối với việc hoàn thiện đạo đức con người. Hồ Chí Minh nói: “Một tấm gương sống có giá trị hơn một trăm bài diễn văn tuyên truyền” [7; tr.284]. Cán bộ, giảng viên trong nhà trường là những người tham gia công tác giảng dạy sinh viên, từ kiến thức đến những phẩm chất đạo đức. Vì vậy, để giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên có hiệu quả, đội ngũ cán bộ, giảng viên của nhà trường phải luôn gương mẫu học tập, chú trọng tu dưỡng đạo đức, lối sống mới, phải là một tấm gương sáng cho sinh viên noi theo. Sự gương mẫu của ông bà, cha mẹ trong nếp sống hằng ngày sẽ trực tiếp tác động đến nhận thức, tình cảm và niềm tin của sinh viên. Vì thế, các bậc phụ huynh phải có đạo đức trong sáng, chăm lo phụng dưỡng người già; đoàn kết tương trợ xóm giềng, giúp đỡ đồng bào hoạn nạn... Đồng thời, cần phải kịp thời phát hiện, biểu dương các tấm gương người tốt việc tốt trong hàng ngũ sinh viên như: các tấm gương hiếu thảo đối với ông bà, cha mẹ; các tấm gương tích cực tham gia hoạt động tình nguyện, làm từ thiện...

Trong việc nêu gương, cần chú trọng nêu cao tấm gương sáng về phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” của chủ tịch Hồ Chí Minh. Đó là tấm gương về con người đã dâng trọn đời mình cho sự nghiệp đấu tranh cho độc lập của dân tộc; tự do hạnh phúc của nhân dân; hòa bình, dân chủ, tiến bộ của nhân loại. Để việc nêu gương đạt hiệu quả cao, cần kết hợp nhiều hình thức như: giới thiệu chuyên đề, xem phim tư liệu, giao lưu với các nhân chứng lịch sử, phát động các cuộc thi tìm hiểu thân thể, cuộc đời, sự nghiệp của Hồ Chủ tịch... Bên cạnh đó, phải tiếp tục *đẩy mạnh công tác thi đua, khen thưởng trong các hoạt động của nhà trường* nhằm động viên, khuyến khích và tôn vinh những cá nhân sinh viên, tập thể sinh viên có tấm lòng nhân ái cao đẹp, tạo động lực thúc đẩy sinh viên tích cực rèn luyện phẩm chất, đạo đức, lối sống nhân văn, yêu thương con người.

### 3. KẾT LUẬN

Có thể nói, phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” trong tư tưởng Hồ Chí Minh là kết tinh từ những giá trị truyền thống của dân tộc và nhân loại; là một trong những phẩm chất đạo đức tiêu biểu cho nhân cách người Việt Nam. Hiện nay, cùng với quá trình toàn cầu hóa, toàn Đảng, toàn dân ta đang tiến hành sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá, phát triển kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, mở cửa hội nhập quốc tế. Công cuộc đổi mới đất nước đã và đang đặt ra những yêu cầu ngày càng cao đối với sự hình thành và phát triển những phẩm chất đạo đức tốt đẹp của con người Việt Nam. Trong đó, “yêu thương con người” là chuẩn mực đạo đức cơ bản, giá trị cốt lõi của nhân cách người Việt Nam. Sinh viên là tầng lớp chiếm một vị trí đặc biệt quan trọng trong xã hội, luôn đi đầu tiên phong cho sự nghiệp phát triển của đất nước. Đồng thời, họ là một lực lượng xã hội đang hình thành và phát triển về tất cả các mặt nhân cách, đạo đức, tư tưởng, lối sống. Họ dễ bị tác động, ảnh hưởng, dẫn tới các suy nghĩ và hành động vô cảm, ích kỷ, thiếu tình yêu thương, sự cảm thông, sẻ chia trong mối quan hệ giữa con người với nhau. Vì vậy, vấn đề vận dụng tư tưởng Hồ Chí Minh trong việc giáo dục phẩm chất đạo đức cách mạng “yêu thương con người” cho sinh viên, những người chủ tương lai của đất nước có ý nghĩa to lớn. Thực hiện tốt điều này sẽ góp phần to lớn vào sự nghiệp xây dựng những con người mới xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của công cuộc đổi mới, công nghiệp hóa, hiện đại hóa, xây dựng và bảo vệ vững chắc Tổ quốc.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Phạm Ngọc Anh (Chủ biên) (2009), *Giáo trình tư tưởng Hồ Chí Minh*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [2] Trần Trí Dũng (2018), *Bao lực học đường: Nguyên nhân và giải pháp*, <https://baomoi.com/bao-luc-hoc-duong-nguyen-nhan-va-giai-phap/c/25889622.epi>.
- [3] Đoàn Nam Đan (2002), *Tư tưởng Hồ Chí Minh về Giáo dục thanh niên*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [4] Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Hội nghị lần thứ tư Ban Chấp hành Trung ương khóa XI*, Tài liệu lưu hành nội bộ.

- [5] Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh (2018), *Báo cáo kết quả chiến dịch thanh niên tình nguyện hè 2018*, Tài liệu lưu hành nội bộ.
- [6] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, Tập 1, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [7] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, Tập 4, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [8] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, Tập 5, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [9] Hồ Chí Minh (2011), *Toàn tập*, Tập 15, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [10] Hội sinh viên Việt Nam (2018), Báo cáo Sơ kết công tác Hội và phong trào sinh viên Học kỳ I, năm học 2017 - 2018, Ban Chấp hành Trung ương.
- [11] Nhật Việt (2012), *Sinh viên Đại học cũng cần được chú trọng học Đạo đức*, <http://nhatvietedu.vn/tin-giao-dc-2/916-sinh-vien-dh-cung-can-duoc-chu-trong-hoc-dao-duc.html>.
- [12] Phương Thoa (2018), *Chiến dịch thanh niên tình nguyện 2018: Đa dạng nội dung và hoạt động*, <https://vov.vn/xa-hoi/chien-dich-thanh-nien-tinh-nguyen-2018-da-dang-noi-dung-va-hoat-dong-814509.vov>
- [13] Trung ương Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh (2007), *Tuổi trẻ Việt Nam học tập và làm theo lời Bác*, Nxb. Thanh niên, Hà Nội.
- [14] Vụ giáo dục chính trị và công tác học sinh sinh viên (2018), *Tổng kết chiến dịch “Tiếp sức mùa thi” 2018*, <https://moet.gov.vn/giaoducquocdan/cong-tac-hoc-sinh-sinh-vien/Pages/Default.aspx?ItemID=5532>

## EDUCATING THE REVOLUTIONARY MORALITY “LOVE PEOPLE” FOR STUDENTS BASED ON HO CHI MINH’S INDEOLOGY

Trinh To Anh

ABSTRACT

*Youth forces, including students are a special social class, who play a very important role in history. Therefore, during his time, Ho Chi Minh was always interested in moral education for students. In particular, the education of moral quality “love people” is particularly appreciated by Ho Chi Minh because it is the highest virtue. On the basis of analyzing Ho Chi Minh's views on the revolutionary moral quality “love people”, assessing the situation of promoting revolutionary moral quality “love people” of students, the article presented some solutions to improve the efficiency of revolutionary moral education “love people” for students currently.*

**Keywords:** *Ho Chi Minh's indeology, morality, students, love people.*

# VẬN DỤNG QUAN ĐIỂM HỒ CHÍ MINH VỀ PHÒNG, CHỐNG THAM Ô TRONG PHÒNG CHỐNG THAM NHŨNG Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

Lê Thị Hòa<sup>1</sup>

TÓM TẮT

*Hồ Chí Minh là nhà hoạt động chính trị lỗi lạc, người sáng lập, đặt nền móng và chỉ đạo việc xây dựng bộ máy nhà nước trong sạch vững mạnh. Vấn đề phòng, chống tham ô luôn được Người đặc biệt quan tâm nhằm xây dựng chính quyền liêm khiết. Quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô đang trở thành cơ sở lý luận hết sức quan trọng của Đảng trong công cuộc đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí ở nước ta. Nội dung bài viết nhằm chỉ rõ quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô; làm cơ sở để Đảng ta đưa ra chiến lược đấu tranh phòng, chống tham nhũng; đồng thời đưa ra một số giải pháp thực hiện chống tham nhũng, lãng phí hiện nay.*

**Từ khóa:** Hồ Chí Minh, tham ô.

## 1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô là một trong những nội dung quan trọng trong hệ thống tư tưởng, lý luận của Người. Hiện nay, Đảng và Nhà nước ta đang phát huy quyền dân chủ nhân dân trong việc xây dựng nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa của dân, do dân, vì dân. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, một bộ phận không nhỏ cán bộ, Đảng viên suy thoái về phẩm chất, đạo đức cách mạng, lợi dụng địa vị, chức vụ lấy của công làm của tư, làm ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích đất nước. Đáng lo ngại là tình trạng tham nhũng vẫn diễn ra nghiêm trọng ở nhiều ngành, nhiều cấp, nhiều lĩnh vực với phạm vi rộng, tính chất phức tạp, gây hậu quả xấu về nhiều mặt. Điều này đang là yếu tố cản trở quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam. Xây dựng nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam hiện nay là quyết tâm thực hiện chống tham ô, tránh lợi dụng của công làm của riêng, đồng thời tăng cường tính nghiêm minh của luật pháp, xây dựng nhà nước thật sự trong sạch, vững mạnh. Vì vậy, việc vận dụng quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô ở Việt Nam có ý nghĩa thiết thực cả về lý luận và thực tiễn.

## 2. NỘI DUNG

### 2.1. Quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô

Tham ô là vấn đề được Hồ Chí Minh quan tâm từ rất sớm và xuyên suốt quá trình lãnh đạo cách mạng Việt Nam. Ngay từ nhỏ, Người đã chứng kiến bọn quan lại tham lam,

<sup>1</sup> Khoa Lý luận chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

những nhiễu, vơ vét của dân, đục khoét của công. Trong quá trình tìm đường cứu nước, Người đã nhìn rõ bản chất tham lam, tàn bạo của chính quyền thực dân phong kiến và Hồ Chí Minh đã công khai vạch trần, lên án nạn tham ô, những lạm trong rất nhiều các bài báo, bài viết của mình. Trong tác phẩm “*Bản án chế độ thực dân Pháp*”, viết bằng tiếng Pháp, xuất bản tại Paris năm 1925, Hồ Chí Minh đã dành hẳn một chương để viết về nạn tham nhũng trong bộ máy cai trị. Người cho rằng, chính thói tham lam, xa hoa, vô độ của bọn cai trị đã làm cho gánh nặng thuế khóa trên đôi vai người dân thuộc địa ngày càng trĩu xuống và buộc họ phải đấu tranh lật đổ chế độ cai trị của chủ nghĩa đế quốc thực dân.

Hồ Chí Minh nói rằng bản chất của tham ô là lấy của công làm của tư, là gian lận tham lam. Người đã nêu ra một khái niệm khái quát, làm rõ bản chất tham ô: “tham ô là gì? Đứng về phía cán bộ mà nói tham ô là: ăn cắp của công làm của tư, đục khoét của nhân dân, ăn bớt của bộ đội, tiêu ít mà khai nhiều, lợi dụng của chung của chính phủ để làm quỹ riêng cho địa phương mình, đơn vị mình cũng là tham ô. Đứng về phía nhân dân mà nói, tham ô là: ăn cắp của công, khai gian, lậu thuế” [6; tr.355].

Trong bài “*Tự phê bình*” đăng trên báo *Cứu Quốc* số 153, ngày 28-1-1946, sau khi khẳng định Chính phủ có làm được một số việc, Hồ Chí Minh đau lòng thừa nhận rằng: “Tuy nhiều người trong ban hành chính làm việc tốt và thanh liêm, song cái tệ tham ô, những lạm chưa quét sạch” [5; tr.192]. Đây là lần đầu tiên trong lãnh đạo chế độ mới, Hồ Chí Minh dùng hai từ “những lạm” với nghĩa là cán bộ lạm dụng quyền lực những nhiễu dân chúng để đục khoét của dân. Theo Người, cán bộ có chức quyền những nhiễu dân để tham ô là tham nhũng.

Theo quan điểm của Hồ Chí Minh, chống tham ô là cách mạng, bởi tiến hành cách mạng là tiêu diệt những cái xấu, xây dựng những cái tốt, xóa bỏ chế độ thực dân phong kiến để xây dựng một xã hội mới do nhân dân lao động làm chủ. Hồ Chí Minh phân tích: “có những người trong lúc tranh đấu thì trung thành, hăng hái không sợ nguy hiểm, không sợ cực khổ, không sợ quân địch, nghĩa là có công với cách mạng. Nhưng đến khi có ít quyền hạn trong tay thì đâm ra kiêu ngạo, xa xỉ, phạm vào tham ô, lãng phí, quan liêu, không tự giác, sao nhãng rèn luyện đạo đức cách mạng, nên đã rơi vào chủ nghĩa cá nhân và biến thành người hại dân, hại nước, có tội với cách mạng. Chúng ta phải cứu vãn họ, giúp họ khôi phục đạo đức cách mạng, giáo dục họ đưa họ vào con đường cách mạng [6; tr.361].

Hồ Chí Minh cho rằng chống tham ô là dân chủ. Người khẳng định: “quan liêu, lãng phí, tham ô là kẻ thù của nhân dân; vì thế “muốn chống tham ô lãng phí, chống quan liêu thì phải dân chủ...” [6; tr.34]. Để dân chủ được thực hiện phải dựa vào lực lượng quần chúng, đi đúng đường lối của quần chúng. Cho nên, phong trào chống tham ô, lãng phí, quan liêu ắt phải dựa vào lực lượng quần chúng, phải động viên quần chúng, phải thực hành dân chủ, làm cho quần chúng hiểu rõ, hăng hái, tham gia đông đảo, tự giác mới thành công. Theo Hồ Chí Minh, thực hiện tốt công tác đấu tranh chống tham ô còn làm cho chính quyền ta thành một chính quyền trong sạch, vững mạnh xứng đáng với lòng tin tưởng và sự hi sinh của chiến sĩ và đồng bào. Bởi vậy, chống tham ô là nhiệm vụ chung của toàn Đảng, toàn quân và toàn dân ta, nó cần thiết và phải được tiến hành một cách thường xuyên.

## 2.2. Vấn đề tham nhũng và đấu tranh phòng, chống tham nhũng ở nước ta hiện nay

### 2.2.1. Một số kết quả bước đầu trong cuộc đấu tranh phòng, chống tham nhũng ở nước ta hiện nay

Hiện nay, toàn Đảng, toàn dân đang thực hiện cuộc vận động “ Học tập làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh”. Việc nghiên cứu tư tưởng Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô có tác dụng to lớn trong việc xây dựng nhà nước pháp quyền Việt Nam.

Trong những năm gần đây, dưới sự lãnh đạo của Đảng và sự quan tâm sát sao của các cấp chính quyền, công tác chống tham nhũng đã đạt được một số kết quả nhất định. Thể chế về phòng, chống tham nhũng tiếp tục được hoàn thiện. Bộ máy Nhà nước ngày càng được kiện toàn, hoạt động minh bạch, công khai hơn; cải cách hành chính có nhiều chuyển biến tích cực. Công tác thanh tra, kiểm toán, điều tra, truy tố, xét xử được tăng cường; việc áp dụng hình phạt tù, cho hưởng án treo, cải tạo không giam giữ không đúng quy định của pháp luật trong các vụ án tham nhũng giảm. Vai trò giám sát của các cơ quan dân cử, Mặt trận Tổ quốc Việt Nam, các cơ quan báo chí và nhân dân đối với công tác phòng chống tham nhũng tiếp tục được phát huy. “Kể từ năm 2014 đến nay, ủy ban kiểm tra các cấp đã thi hành kỷ luật trên 840 tổ chức Đảng bộ; 58.120 Đảng viên. Trong số đó, có gần 2/720 Đảng viên đã bị thi hành kỷ luật do có hành vi tham nhũng và cố ý làm trái quy định. Qua công tác thanh tra, kiểm toán, từ 2014 đến nay, Ban Chỉ đạo TW về vấn đề phòng, chống tham nhũng đã kiến nghị thu hồi hơn 260 nghìn tỷ đồng và chuyển cơ quan điều tra cũng như xử lý hình sự hơn 340 vụ án với 436 đối tượng. Cũng trong 4 năm từ 2014-2018, cơ quan chức năng đã tiến hành khởi tố 971 vụ án, truy tố 1.060 vụ án và xét xử sơ thẩm 968 vụ án. Riêng các vụ án do Ban chỉ đạo TW theo dõi, đến nay đã kết thúc điều tra, truy tố và đã xét xử sơ thẩm 35 vụ án liên quan đến tham nhũng với 440 bị cáo bị phạt mức án nghiêm khắc. Chỉ trong năm 2016, tỷ lệ thu hồi tài sản đạt 26%, đến năm 2017 tỷ lệ thu hồi tài sản trong các vụ án tham nhũng tại Việt Nam tăng lên 29,45% và chỉ 6 tháng đầu năm 2018 đã đạt 19%” [9].

### 2.2.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác thực hiện phòng, chống tham nhũng hiện nay còn nhiều hạn chế như tình hình tham nhũng vẫn diễn ra “nghiêm trọng, phức tạp, tinh vi”, nhất là trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng; quản lý, sử dụng đất đai; quản lý, khai thác tài nguyên, khoáng sản và đầu tư công,...

Hiện nay, chúng ta đang ra sức phấn đấu vì mục tiêu dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh, mọi công dân đều có khát vọng và làm giàu chính đáng. Cán bộ, Đảng viên dù công tác ở lĩnh vực nào, nắm giữ cương vị lãnh đạo nào cũng có quyền này. Song vấn đề nhức nhối là sự biến động về tài sản và nguồn gốc tài sản tăng thêm của một số cán bộ lãnh đạo, quản lý với những dấu hiệu không bình thường, trong đó có những trường hợp lạm dụng quyền lực, lợi ích nhóm, tham nhũng. Gần đây, dư luận cũng bản



khoản về khối lượng tài sản “khủng” của một số cán bộ là thứ trưởng, người đứng đầu chính quyền địa phương. Trường hợp Thứ trưởng Công thương Hồ Thị Kim Thoa - giám đốc điều hành kinh doanh công ty bóng đèn Điện quang tham nhũng số tiền nhiều tỷ đồng của nhân dân. Tại thời điểm cuối năm 2016, bà Thoa nắm giữ gần 1,7 triệu cổ phiếu DQC. Không chỉ bà Thoa mà còn có các thành viên trong gia đình (con gái, em trai, mẹ của bà Thoa) đều sở hữu nhiều cổ phiếu DQC. Cả gia đình bà Hồ Thị Kim Thoa sở hữu lượng cổ phiếu DQC tương đương 672 tỷ đồng. Không chỉ vậy, ngoài giá trị cổ phiếu, tài sản của gia đình bà Thoa còn được bổ sung bằng cổ tức [8].

Bên cạnh đó, một bộ phận không nhỏ cán bộ lãnh đạo cấp cao tham ô, lãng phí làm mất lòng tin của dân. Họ chỉ biết vét của cải về mình, làm việc với tinh thần hời hợt, sơ sài, không minh bạch, rõ ràng. Chẳng hạn sự việc nguyên Tổng thanh tra Chính phủ Trần Văn Tuyên sở hữu căn biệt thự hoành tráng gây chú ý dư luận. Vụ việc sau đó đã khiến Ủy ban Kiểm tra Trung ương phải tiến hành kiểm tra tài sản của ông. Kết quả thanh tra khẳng định ông Tuyên dù đã về hưu vẫn phải nhận hình thức kỷ luật cảnh cáo từ Ban Bí thư do vi phạm khuyết điểm trong việc thực hiện chế độ chính sách nhà ở, đất ở và trong công tác cán bộ [7].

#### *Nguyên nhân*

Tình trạng trên có nhiều nguyên nhân song nguyên nhân chủ yếu là do nhận thức của một số cán bộ, Đảng viên về phòng, chống tham ô còn chưa đầy đủ; vai trò của nhân dân trong việc thể hiện quyền làm chủ chưa cao, chế tài đối với những trường hợp vi phạm còn chưa đủ mạnh. Không ít cán bộ, công chức nặng tư tưởng cá nhân chủ nghĩa, thiếu tinh thần trách nhiệm, trình độ tổ chức hạn chế, phẩm chất đạo đức sa sút. Một số cán bộ khi có chức, có quyền thì coi thường nhân dân, cho mình là người đứng ở trên dân, hách dịch, dối trá, chưa làm tròn vị trí vai trò của người cán bộ như Hồ Chí Minh đã nói “cán bộ phải là công bộc của dân”. Họ ngại khó khăn, gian khổ, thích nịnh nọt, địa vị, lấy của cải của dân về làm lợi ích bản thân, thối phồng thành tích, vi phạm quyền làm chủ nhân dân. Mặt khác, công tác thanh kiểm tra tài sản đối với cán bộ, công chức còn lỏng lẻo, mang tính hình thức. Công tác giáo dục, đào tạo, bố trí, luân chuyển, sử dụng cán bộ, công chức chưa thường xuyên; công tác kiểm tra giám sát của nhân dân đối với hoạt động bộ máy nhà nước, các tổ chức chính trị - xã hội các cấp chính quyền vẫn còn nhiều khó khăn.

### **2.3. Sự vận dụng quan điểm Hồ Chí Minh của Đảng về phòng, chống tham ô ở Việt Nam hiện nay**

Đảng và Nhà nước Việt Nam luôn coi công tác đấu tranh phòng, chống tham nhũng là nhiệm vụ chính trị thường xuyên, quan trọng của cả hệ thống chính trị. Điều này đã được thể hiện rõ trong luật phòng, chống tham nhũng, trong các nghị quyết của Chính phủ như Luật 27/2012/QH13 ngày 23 tháng 11 năm 2012 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Phòng, chống tham nhũng. Nghị định 59/2013NĐ-CP hướng dẫn luật phòng chống tham nhũng; Nghị quyết 126/ NQ-CP 2017 về chương trình hành động của Chính phủ thực hiện công tác phòng chống tham nhũng đến năm 2020.

Từ Đại hội VII của Đảng đã coi tham ô, lãng phí là một trong bốn nguy cơ và nếu không ngăn chặn, khắc phục sẽ là nguy cơ đe dọa sự lãnh đạo của Đảng và sự tồn tại của chế độ xã hội ta. Báo cáo chính trị tại Đại hội lần thứ IX, Đảng chủ trương “Tăng cường tổ chức và cơ chế, tiếp tục đẩy mạnh cuộc đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí trong bộ máy Nhà nước và toàn bộ hệ thống chính trị ở các cấp các ngành từ Trung ương đến cơ sở” [1; tr.135]. Đại hội X của Đảng nêu rõ: “Tình trạng suy thoái về chính trị tư tưởng, đạo đức, lối sống của một bộ phận cán bộ, Đảng viên gắn với tệ quan liêu, tham nhũng, lãng phí” [2; tr.75]. Và đưa ra Nghị quyết xác định đấu tranh chống tham nhũng là nhiệm vụ trọng tâm của công tác xây dựng Đảng, là nhiệm vụ trực tiếp thường xuyên của cả hệ thống chính trị, là nhiệm vụ của toàn xã hội. Đại hội lần thứ XI trên cơ sở tổng kết lý luận và thực tiễn, Đảng ta khẳng định trên lĩnh vực đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí đã có những chuyển biến rõ rệt. Nhiều vụ việc, vụ án tham nhũng nghiêm trọng, phức tạp được phát hiện, xử lý nghiêm minh. Đại hội lần thứ XII của Đảng tiếp tục khẳng định “tình trạng tham nhũng, lãng phí vẫn còn nghiêm trọng với biểu hiện ngày càng tinh vi, phức tạp gây bức xúc trong dư luận, ảnh hưởng đến niềm tin của nhân dân với Đảng với Nhà nước” [4; tr.185]; “công tác phòng, chống tham nhũng, lãng phí chưa đạt yêu cầu đề ra; tham nhũng, lãng phí vẫn còn nghiêm trọng” [4; tr.174]. Đồng thời, Đại hội đưa ra giải pháp đấu tranh phòng, chống tham nhũng, lãng phí “Đảng và Nhà nước đã thể hiện quyết tâm chính trị trong công tác phòng, chống tham nhũng, lãng phí. Nhận thức về đấu tranh phòng, chống tham nhũng, lãng phí được nâng lên trong cấp ủy, các ngành, các cấp, các tổ chức trong hệ thống chính trị, trong cán bộ, đảng viên, công chức, viên chức và nhân dân” [4; tr.189].

Quán triệt sâu sắc quan điểm và lời dạy của Hồ Chi Minh về phòng, chống tham ô và vận dụng điều này trong việc xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam là hết sức quan trọng, cấp bách và theo tác giả cần tập trung thực hiện một số giải pháp sau:

*Thứ nhất, bản thân mỗi cán bộ, Đảng viên ý thức được tác hại tham nhũng làm ảnh hưởng đến lợi ích đất nước*

Mỗi cán bộ, Đảng viên nâng cao ý thức về tham nhũng và đấu tranh phòng, chống tham nhũng bởi sự nguy hại của bệnh tham nhũng là rất lớn. Nó làm cho tổ chức đảng và cơ quan nhà nước thiệt hại không nhỏ về kinh tế, gây ảnh hưởng trực tiếp đến kinh tế nước nhà; nhân dân không tin tưởng vào đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng, nhà nước, làm tổn thương nghiêm trọng đến mối quan hệ máu thịt giữa đảng, nhà nước và nhân dân. Cán bộ, công chức phải luôn nhận thức được sự nghiệp cách mạng là của toàn dân. Nhân dân là người có vai trò quan trọng đối với cách mạng. Mọi cán bộ trong bộ máy nhà nước phải hết lòng hết sức phụng sự Tổ quốc, phục vụ nhân dân, nếu không sẽ dẫn đến tệ tham nhũng, lãng phí tiền của của dân của nước. Đối với bản thân mỗi cán bộ, công chức cần nhận thức rõ căn bệnh chủ nghĩa cá nhân vì từ chủ nghĩa cá nhân gây ra lối sống màng danh vọng, địa vị, tham muốn vật chất gây hại đến lợi ích tập thể, quốc gia. Vì vậy cán bộ, công chức phải nâng cao tinh thần đấu tranh chống tham nhũng. Đồng thời, bản thân cần tuyên truyền và phổ biến các kiến thức về tham nhũng trong nhân dân, có tinh thần trách nhiệm cao tham gia các cuộc thi tìm hiểu có quy mô lớn về tham nhũng và pháp luật về phòng, chống tham nhũng.

*Thứ hai, tự tu dưỡng đạo đức cách mạng phải được coi là một trong những nhiệm vụ thường xuyên của mỗi cán bộ, Đảng viên*

Mỗi cán bộ, Đảng viên phải thường xuyên tự giác tu dưỡng rèn luyện đạo đức, tác phong, lối sống. Hiện nay, chất lượng, hiệu quả của giáo dục và tự giáo dục đạo đức phụ thuộc vào nhiều nhân tố. Vì vậy, phải đa dạng hoá và kết hợp các hình thức, phương thức tác động đến sự hình thành những phẩm chất đạo đức của đội ngũ cán bộ, Đảng viên; chú trọng kết hợp giữa nâng cao tri thức đạo đức học Mác - Lênin qua các kênh (trong nhà trường, trong sinh hoạt của tổ chức, qua các đợt thi tìm hiểu, qua các phương tiện thông tin đại chúng...) với rèn luyện đạo đức cách mạng qua các hoạt động thực tiễn. Học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức phong cách Hồ Chí Minh là điều cần thiết đối với mỗi cán bộ, Đảng viên đồng thời qua đó nâng cao được công tác giáo dục, bồi dưỡng đạo đức cách mạng về công tác cán bộ. Mỗi cán bộ, Đảng viên cần phải không ngừng học tập để nâng cao trình độ mọi mặt đáp ứng yêu cầu sự nghiệp đổi mới của đất nước theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa đồng thời luôn tu dưỡng rèn luyện đạo đức cách mạng để trở thành con người hoàn thiện có ích cho xã hội.

*Thứ ba, coi trọng xây dựng đội ngũ cán bộ có năng lực, trình độ chuyên môn, đạo đức cách mạng, nhiệt tình hăng hái trong công việc*

Hồ Chí Minh nói rằng muôn việc thành công hay thất bại là do cán bộ tốt hoặc kém. Trong công tác cán bộ, nhất là tuyển chọn cán bộ, sử dụng cán bộ, đòi hỏi kết hợp cả đức và tài. Đức của người cán bộ Đảng viên là phải có bản lĩnh, không ngại khó khăn, gian khổ, tài của người cán bộ, Đảng viên cần được đánh giá theo từng vị trí công việc và vì thế cần tìm chọn cán bộ có tài phù hợp với yêu cầu sử dụng, cần dựa vào thế mạnh sở trường, vào năng lực thực tế để bố trí công việc giúp người cán bộ phát huy hết tài năng của mình.

Trong thời kỳ phát triển và hội nhập nhu cầu nhân tài cho đất nước là rất cần thiết. Đảng, nhà nước cần phải có chủ trương, chính sách phát huy nhân tài đặc biệt là những cán bộ có năng lực, trách nhiệm để họ có cơ hội và khả năng cống hiến cho đất nước. Nói về điều này, Đại hội XII, chỉ rõ: “tập trung xây dựng đội ngũ cán bộ, nhất là đội ngũ cán bộ cấp chiến lược, đủ năng lực và phẩm chất, ngang tầm nhiệm vụ. Có cơ chế, chính sách phát hiện, thu hút, trọng dụng nhân tài” [4; tr.207]. Kiên quyết phòng, chống tham nhũng, lãng phí với yêu cầu chủ động, phòng ngừa, không để xảy ra tham nhũng, lãng phí. Xây dựng cơ chế phòng ngừa, ngăn chặn quan hệ “lợi ích nhóm”, chống đặc quyền đặc lợi.

Trong công tác cán bộ hiện nay cần thực hiện tốt việc kết hợp giữa các thế hệ cán bộ, để đảm bảo tính liên tục, tính kế thừa và phát triển. Đặc biệt quan tâm đến công tác đào tạo, bồi dưỡng, sử dụng; mạnh dạn đề bạt, bổ nhiệm cán bộ trẻ vào vị trí lãnh đạo, quản lý theo đúng phẩm chất và năng lực. “Không bổ nhiệm cán bộ không đủ tài, đủ đức, cơ hội chủ nghĩa” [3; tr.261], “Đánh giá đúng đắn, khách quan đối với cán bộ, để có cơ sở sử dụng, bố trí cán bộ, ngăn chặn, đẩy lùi tình trạng chạy chức, chạy tuổi, chạy bằng cấp,... Tăng tỉ lệ cán bộ lãnh đạo, cấp ủy là người dân tộc thiểu số, cán bộ nữ, cán bộ trẻ” [4; tr.206]. Với phương châm thanh lọc đội ngũ cán bộ kém phẩm chất đạo đức, trong công tác cán bộ phải kiên quyết

đấu tranh, xử lý nghiêm các hiện tượng tiêu cực về đánh giá, sử dụng cán bộ; với tinh thần của Đảng: “Xử lý nghiêm những trường hợp chạy chức, chạy quyền, chạy chỗ, chạy tội, chạy tuổi, chạy bằng cấp, chạy huân chương. Thực hiện luân chuyển cán bộ lãnh đạo và quản lý theo quy hoạch ở các ngành, các cấp; khắc phục tư tưởng cục bộ, khép kín” [3; tr.262]. “Kiên quyết đấu tranh, ngăn chặn những hiện tượng cục bộ, bè phái, lợi ích nhóm gây mất đoàn kết trong Đảng [4; tr.207].

*Thứ tư, phát huy dân chủ nhân dân kết hợp tăng cường pháp chế xã hội chủ nghĩa trong đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí*

Hiện nay, cuộc đấu tranh chống tham nhũng, lãng phí phụ thuộc vào việc phát huy sức mạnh và quyền làm chủ nhân dân. Đảng ta khẳng định cách mạng là sự nghiệp của quần chúng. Vì vậy, quản lý đất nước không chỉ là việc của cơ quan nhà nước mà còn là của nhân dân. Chỉ khi nào nhân dân trực tiếp tham gia vào các khâu, các bước của công tác quản lý nhà nước theo phương châm “dân biết, dân bàn, dân làm, dân kiểm tra” thì khi ấy mới triệt phá tận gốc tệ quan liêu, tham nhũng, lãng phí. Theo đó, cấp ủy, chính quyền các cấp cần tăng cường thực hiện tốt quy chế dân chủ ở cơ sở; tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra nhân dân và phối hợp với các hoạt động thanh tra Nhà nước; tiếp tục nghiên cứu đa dạng hóa các hình thức đảm bảo quyền làm chủ nhân dân theo hướng dân chủ trực tiếp; động viên đội ngũ cán bộ, công chức sống trung thực, giản dị, lời nói đi đôi với việc làm, lắng nghe và tôn trọng ý kiến của nhân dân. Phát huy dân chủ đi liền với tăng cường pháp chế xã hội chủ nghĩa. Để thanh trừ tệ tham nhũng, lãng phí, quan liêu, mọi người dân, trước hết là cán bộ, Đảng viên, công chức phải sống và làm việc theo Hiến pháp và pháp luật; kiên quyết đấu tranh với mọi hiện tượng dân chủ hình thức, vô kỷ luật, Cùng với đó, cấp ủy, chính quyền, đoàn thể, chính trị - xã hội cao cấp đẩy mạnh cải cách hành chính theo hướng giảm các đầu mối trung gian, hội họp, các thủ tục hành chính rườm rà; gần dân, hiểu dân và đáp ứng nhanh nhất những nguyện vọng chính đáng của nhân dân.

Xây dựng hệ thống pháp luật nghiêm minh, có chế tài nghiêm khắc đối với cán bộ, Đảng viên có hành vi tham nhũng, lãng phí. Đồng thời có hình thức khen thưởng đối với cá nhân, tập thể đơn vị đã làm tốt công tác tự kiểm tra phát hiện tham nhũng, đấu tranh phòng, chống tham nhũng.

*Thứ năm, tăng cường kiểm tra, giám sát kê khai tài sản của cán bộ, Đảng viên, đặc biệt là ở đội ngũ cán bộ lãnh đạo*

Trong thực tế việc tăng cường kiểm tra, giám sát kê khai tài sản của cán bộ, Đảng viên là cấp thiết và quan trọng của Đảng, Nhà nước ta. Việc kê khai tài sản đã được quy định trong Luật Phòng, chống tham nhũng năm 2005 và luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Phòng, chống tham nhũng năm 2012. Ngày 17-7-2013, Chính phủ ban hành Nghị định số 78/2013/NĐ-CP về minh bạch tài sản, thu nhập, trong đó nêu rõ mục đích của việc làm này là để cơ quan, tổ chức, đơn vị có thẩm quyền biết được tài sản, thu nhập của người có nghĩa vụ kê khai, nhằm minh bạch tài sản, thu nhập của người đó; phục vụ cho công tác quản lý cán bộ, công chức, viên chức, góp phần phòng ngừa và ngăn chặn hành vi tham

những. Quy định số 85-QĐ/TW, ngày 23-5-2017 của Bộ Chính trị về kiểm tra, giám sát việc kê khai tài sản của cán bộ thuộc diện Bộ Chính trị, Ban Bí thư quản lý đã được đồng đạo cán bộ, Đảng viên và các tầng lớp nhân dân hoan nghênh, kỳ vọng vào tinh thần quyết tâm của Đảng đối với công tác phòng chống, tham nhũng.

Một nhà nước có phát huy quyền làm chủ nhân dân, có trong sạch, vững mạnh hay không là ở chỗ công khai minh bạch về tài sản của chính cán bộ, Đảng viên. Nhà nước cần phải thực hiện nghiêm túc việc kê khai và công khai tài sản, thu nhập; thực hiện chặt chẽ việc kiểm tra, xác minh tài sản theo phân cấp quản lý cán bộ, công chức, viên chức; kiên quyết thực hiện việc xử lý tài sản, thu nhập được kê khai không trung thực khi bị phát hiện. Đồng thời các cơ quan chức năng cần quy định và quyết tâm thực hiện việc tịch thu những tài sản không minh bạch. Vì vậy, yêu cầu cán bộ Đảng viên phải thật thà, thẳng thắn trong việc kê khai tài sản.

### 3. KẾT LUẬN

Quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô là một trong những bộ phận hợp thành quan trọng của tư tưởng Hồ Chí Minh trong đấu tranh giải phóng dân tộc và xây dựng chế độ mới ở nước ta. Hiện nay, quan điểm Hồ Chí Minh về phòng, chống tham ô có vai trò cực kỳ trong sự nghiệp đổi mới đất nước. Thấm nhuần lời dạy của Người, Đảng tiếp tục đưa ra đường lối chủ trương, Nghị quyết đúng đắn về đấu tranh phòng, chống tham nhũng trong việc xây dựng nhà nước Việt Nam trong sạch. Thực tiễn cho thấy, đa số cán bộ, Đảng viên thực hiện tốt việc đấu tranh phòng, chống tham nhũng. Tuy nhiên, thực tế vẫn còn một số người do nhận thức chưa đúng, lợi dụng địa vị, chức quyền lấy của công làm của riêng gây tổn hại đến lợi ích nhân dân. Vì vậy, bản thân mỗi cán bộ, Đảng viên phải ý thức được tác hại của tham nhũng, lãng phí đối với đất nước, nhân dân; luôn tu dưỡng phẩm chất đạo đức cách mạng cần, kiệm, liêm chính, chí công vô tư; tăng cường phát huy vai trò làm chủ của nhân dân trong việc xây dựng nhà nước pháp quyền Việt Nam. Bên cạnh đó, Nhà nước cần phải có biện pháp bố trí, sắp xếp tổ chức xây dựng đội ngũ cán bộ có năng lực, phẩm chất tốt để phục vụ dân. Đồng thời, tích cực thanh kiểm tra tài sản đối với cán bộ công chức; có chế tài nghiêm minh đối với những hành vi tham nhũng, lãng phí. Thực hiện tốt vấn đề này sẽ góp phần xây dựng Đảng, Nhà nước trong sạch, vững mạnh và phát huy được quyền làm chủ của nhân dân trong việc xây dựng nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, Nxb. Chính trị Quốc Gia Hà Nội, Hà Nội.
- [2] Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, Nxb. Chính trị Quốc Gia Hà Nội, Hà Nội.
- [3] Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI*, Nxb. Chính trị Quốc Gia Hà Nội, Hà Nội.

- [4] Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII*, Nxb. Chính trị Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [5] Hồ Chí Minh (2011), *toàn tập, tập 4*, Nxb. Chính trị Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [6] Hồ Chí Minh (2011), *toàn tập, tập 7*, Nxb. Chính trị Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [7] K. Hung, K. Bình (2017), *Kiểm tra việc kê khai tài sản của cán bộ*, <http://vn.tuoitre.vn/kiem-tra-viec-ke-khai-tai-san-cua-can-bo-1321518.htm> ngày 27/05/2017.
- [8] VTC News (2018), *Gia đình Thứ trưởng Hồ Thị Kim Thoa sở hữu khối tài sản 672 tỷ đồng*, <http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/doanh-nhan/gia-dinh-thu-truong-ho-thi-kim-thoa-so-huu-khoi-tai-san....> ngày 16/12/2018.
- [9] <http://www.kdlc.vn/...hoi-nghi-toan-quoc-ve-cong-tac-phong-chong-tham-nhung-nam-2018>.

## **THE APPLICATION OF HO CHI MINH'S VIEWPOINT ON EMBEZZLEMENT PREVENTION IN CORRUPTION PREVENTION IN VIET NAM NOWADAYS**

**Le Thi Hoa**

### **ABSTRACT**

*Ho Chi Minh is a brilliant political activist who established and directed, founder, the constructiona transparency mechanism. The problem of embezzlement has always been of a critial issue in building a strong government. Ho Chi Minh's viewpoint on embezzlement prevention has become a very important basis for the Party in the fight against corruption in our country. The content of the article is to show Ho Chi Minh's viewpoint on embezzlement prevention; as the base for the Party to introduce strategies to fight against corruption; At the same time, suggesting some solutions to combat corruption in Vietnam now.*

**Keywords:** *Ho Chi Minh, embezzlement.*

**HONG DUC UNIVERSITY**  
**JOURNAL OF SCIENCE**  
**No 43 (2 - 2019)**

---

**CONTENT**

1	<i>Hoang Ngoc Ban Le Thi Thang</i>	Some solutions to increase non-state revenues for Hong Duc University	5
2	<i>Nguyen Thi Hong Diep</i>	Receiving cash or items as support from senior citizens' children in conform with influential factors	17
3	<i>Cao Thi Ngoc Ha</i>	Solutions for developing science and technology enterprises in Thanh Hoa province	28
4	<i>Nguyen Ngan Ha</i>	Factors affecting E-banking services use in bank for investment and development of Vietnam Thanh Hoa branch	36
5	<i>Nguyen Ngan Ha</i>	Development of electronic banking services in bank of investment and development of Vietnam - Thanh Hoa branch	48
6	<i>Ton Hoang Thanh Hue</i>	The psychological effects on investment decision making: the Vietnam stock market case study	60
7	<i>Nguyen Thi Loan Do Minh Thuy</i>	Enhancing the management knowledge for directors of small and medium enterprises in Thanh Hoa province	72
8	<i>Nguyen Cam Nhung</i>	Current situation of tourism development of Thanh Hoa province, period 2010 - 2018	87

9	<i>Nguyen Thi Thu Phuong Tran Thi Lan Huong</i>	The reality of credit risk assessment in Agribank of Vietnam - Thanh Hoa branch	96
10	<i>Trinh Thi Thuy</i>	Evaluating factors affecting the quality of service in stock commercial bank for investment and development of Vietnam - Thanh Hoa branch	104
11	<i>Le Van Truong</i>	Research on the criteria of a modern industrial province for Thanh Hoa in 2030	114
12	<i>Le Thanh Tung</i>	Factors affecting the work motivation of Hong Duc University's lecturers	125
13	<i>Trinh To Anh</i>	Educating the revolutionary morality "love people" for students based on Ho Chi Minh's ideology	138
14	<i>Le Thi Hoa</i>	The application of Ho Chi Minh's viewpoint on embezzlement prevention in corruption prevention in Vietnam nowadays	150