

MỘT SỐ YẾU TỐ TÁC ĐỘNG TỚI MỨC SẴN SÀNG CHI TRẢ CHO GIÁO DỤC

**Đặng Thanh Hoàn,
Nguyễn Ngọc Linh,
Nguyễn Trung Kiên,
Phạm Phương Thảo⁺**

Trường Đại học Ngoại thương
+ Tác giả liên hệ • Email: thaopp@ftu.edu.vn

Article history

Received: 26/01/2022

Accepted: 23/02/2022

Published: 20/4/2022

Keywords

Willingness to pay, tuition,
education, privatization

ABSTRACT

The privatization of education is trending in many countries and has been fueling research interest in tuition fees and willingness to pay. In particular, research on willingness to finance education is the foundation for tuition policy. Many studies on this topic have been carried out. However, there is a need for a review article which systematizes previous research results. Utilizing Scopus database, the study aggregated 10 studies between 1990 and 2021 on willingness to pay for education. The study found consistent effects of tuition fees, household income, reputation, distance, and program characteristics on households' willingness to pay for education. The remaining factors such as expectations, gender, occupation, education, have not yet confirmed the impact. The study also suggests some potential research trends and directions for future research on tuition policy.

1. Mở đầu

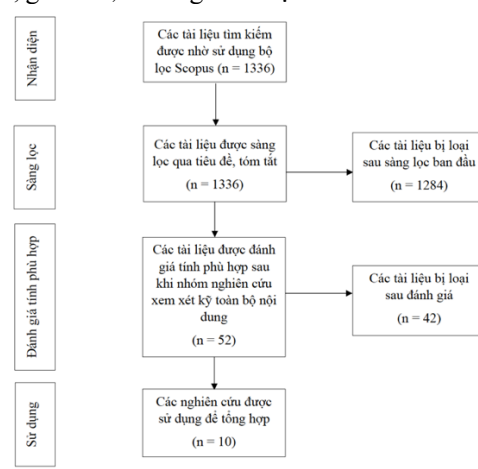
Tại các quốc gia trên thế giới, quan điểm phát triển giáo dục và chính sách tương ứng đang đứng trước lựa chọn xoay quanh câu hỏi: Giáo dục có phải và có nên là hàng hóa công hay hàng hóa tư nhân không? Tùy vào câu trả lời và bối cảnh KT-XH của từng khu vực, hai chính sách học phí phổ biến nhất hiện nay là miễn học phí (hoặc thu học phí ở mức rất thấp, hoặc chính phủ, trường học, các tổ chức có thể hỗ trợ một phần học phí) và thu học phí theo thị trường. Theo Tandberg (2010), nguồn hỗ trợ từ chính phủ dành cho trường học (đặc biệt là bậc đại học) đang ngày càng giảm tạo sức ép khiến các trường tăng học phí nhằm đảm bảo chi phí hoạt động. Trong khi đó, áp lực cạnh tranh về sinh viên, giảng viên, ngân sách hay xếp hạng vẫn tiếp tục (Musselin, 2018). Lãnh đạo các trường phải đảm bảo dịch vụ chất lượng và khác biệt (đòi hỏi nguồn đầu tư nhiều hơn), nhưng giữ học phí ở mức thu hút người học. Khi cơ cấu nguồn thu-chi đối diện với thách thức trên, chiến lược tăng học phí cần được ưu tiên nghiên cứu. Về phía hộ gia đình, nhu cầu về các dịch vụ giáo dục đang ngày càng gia tăng. Về phía chính phủ, chính sách học phí còn liên quan đến vấn đề tiếp cận giáo dục của những người có thu nhập thấp. Khi đó, khả năng tiếp cận giáo dục bị ảnh hưởng tiêu cực khi học phí tăng quá cao. Vì vậy, cần có một nghiên cứu đo đạc học phí và các yếu tố tác động đến học phí mà hộ gia đình sẵn sàng chi trả. Trên cơ sở đó, Chính phủ và các nhà trường xây dựng mức học phí, học bổng và vay tín dụng phù hợp đối với từng đối tượng. Đứng trước thực trạng trên, nhiều nghiên cứu về góc nhìn của học sinh đối với giáo dục và mức độ sẵn sàng chi trả cho giáo dục đã được thực hiện. Nghiên cứu của Czajkowski (2019) đồng thuận ở một số yếu tố như khoảng cách từ nhà đến trường và danh tiếng trường học; ngược lại, tác động của thu nhập hộ gia đình hay chất lượng trường học lên mức sẵn sàng chi trả chưa thống nhất (Stair và cộng sự, 2006).

Dưới đây, sau phần trình bày quá trình chọn lọc, tổng hợp các tài liệu, chúng tôi phân loại các công trình nghiên cứu liên quan tới mức độ sẵn sàng chi trả cho giáo dục thành 3 nhóm yếu tố, bao gồm: Nhóm cá nhân; Nhóm gia đình; Nhóm trường học, chương trình học. Tiếp đó, chúng tôi trình bày nội dung và các nghiên cứu liên quan của từng yếu tố, một số kết quả sẽ được chỉ ra trong nghiên cứu này tập trung vào các yếu tố tác động tới việc chi tiêu trong giáo dục và định hướng nghiên cứu trong tương lai liên quan đến nội dung này.

2. Kết quả nghiên cứu

Nhóm tác giả lựa chọn dữ liệu sử dụng phương pháp PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses) phục vụ quá trình chọn lọc tài liệu (hình 1). Trên cơ sở dữ liệu Scopus truy cập, ngày 02/6/2021, nhóm nghiên cứu đã lọc và thu được 1.336 bài báo nghiên cứu, chương sách và sách bằng Tiếng Anh có chứa các từ khóa liên quan đến mức độ sẵn lòng chi trả trong lĩnh vực giáo dục như “willingness-to-pay”, “wtp”, “fee”, “charge”, “cost” (giá thành), “value” (giá trị), “school”, “university”, “college”, “institute” (cơ sở giáo dục). Cuối cùng, chúng tôi giữ 10 bài phục vụ cho bước tiếp theo, gồm có: 1 nghiên cứu về giáo dục trực tuyến, 6 nghiên

cứ về giáo dục đại học và 3 nghiên cứu về các cấp còn lại. Tại bước kế tiếp, các biên giải thích trong 10 bài được phân loại vào 3 nhóm yếu tố: cá nhân, gia đình, chương trình học.



Hình 1. Quá trình chọn lọc tài liệu

2.1. Nhóm cá nhân

2.1.1. Chi phí

Chi phí, với trọng tâm là học phí, là yếu tố nhận được nhiều sự chú ý nhất (De Jong và cộng sự, 2010). Tất cả các tác giả có quan tâm đều đi đến kết luận chung về ảnh hưởng âm có ý nghĩa thống kê của học phí đến các quyết định nhập học bậc đại học. Bruckmeier và cộng sự (2013) nhận thấy khi học phí tăng lên, tỉ lệ sẵn sàng đăng kí vào đại học ở Đức, thể hiện qua số lượng sinh viên năm thứ nhất đều giảm xuống ở cả nam và nữ. Khi học phí tăng, xác suất lựa chọn một trường đại học ở Ba Lan và Ireland đều giảm xuống (Czajkowski và cộng sự, 2020). Kết quả trên đều phù hợp với lí thuyết Cầu với giáo dục là một hàng hoá (Leslie & Brinkman, 1987). Ở Đức, công chúng phản ứng khác nhau với từng loại phí. Trong khi học phí có ảnh hưởng đến số lượng nhập học, phí quản lí lại không có tác động đáng kể lên câu giáo dục đại học ở Đức, mặc dù hai loại phí này được thu với cùng mục đích (Bruckmeier, Fischer, & Wigger, 2013). Khi xét tới trợ cấp học phí, ở Việt Nam, các sinh viên được Nhà nước hỗ trợ học phí có mức chi trả thấp hơn so với các sinh viên tự chi trả hoàn toàn (Le và cộng sự, 2021). Trợ cấp học phí có tương quan dương với câu của người sử dụng giáo dục (Leslie & Brinkman, 1987). Mặc dầu vậy, theo Czajkowski và cộng sự (2020), ở Ba Lan, một chương trình học với mức trợ cấp thấp cũng chưa đủ hấp dẫn học viên. Le và cộng sự (2021) cho rằng, khả năng tiếp cận vay nợ tín dụng (nằm trong yếu tố liên quan đến kinh tế) không ảnh hưởng đến mức chi cho giáo dục đại học tại Việt Nam. Cuối cùng, yếu tố công bằng trong học phí qua phân tích của Zhu và cộng sự (2020) được chứng minh sẽ thúc đẩy sự sẵn sàng tiếp tục sử dụng dịch vụ giáo dục trực tuyến ở Trung Quốc.

2.1.2. Giáo dục, học vấn

Yếu tố giáo dục và học vấn của cá nhân được nghiên cứu qua khía cạnh khác nhau. Qua tổng hợp, các biên giải thích có liên quan phần nhiều đều đạt mức ý nghĩa thống kê cao. Năm học hoặc số năm học đã hoàn thành là yếu tố có khả năng giải thích chưa rõ ràng. Theo Gertler và Glewwe (1990), cha mẹ của nhóm học sinh từ 10-18 tuổi sống ở vùng nông thôn Peru không đánh giá cao giá trị của những năm học đầu tiên bằng những năm học sau đó. Mức sẵn sàng chi trả sẽ cao hơn khi trẻ em đi học ở các cấp học lớn hơn. Ngược lại, số năm đi học được xác định có ảnh hưởng ngược chiều đến mức chi cho giáo dục đại học trong nghiên cứu của Le và cộng sự (2021) tại Việt Nam. Theo Cha và cộng sự (2020), kết quả về khả năng ảnh hưởng của số năm học khác nhau khi sử dụng mô hình thống kê khác nhau. Một số khía cạnh khác về giáo dục của cá nhân cũng được nghiên cứu, bao gồm chuyên ngành đào tạo, mức độ tham gia vào các chương trình thể thao và hiểu biết về chương trình học. Về chuyên ngành đào tạo, sinh viên các ngành Kinh tế - Kinh doanh tại Việt Nam có xu hướng chi trả nhiều hơn sinh viên các ngành khác (Le và cộng sự, 2021); và các trường ngành Kỹ thuật tại Đức thu hút nhiều sinh viên nam theo học hơn các sinh viên nữ (Bruckmeier và cộng sự, 2013). Còn lại, mức độ tham gia năng nổ và có kiến thức tốt đều gợi ý quan hệ cùng chiều với mức sẵn sàng chi trả cho chương trình thể thao bậc đại học tại Hàn Quốc (Cha và cộng sự, 2020).

2.1.3. Nhân khẩu học

Nghiên cứu chưa khẳng định được tác động của giới tính của người học lên mức độ sẵn sàng chi trả giáo dục. Ở vùng nông thôn Peru, nữ giới ít cơ hội được tiếp cận giáo dục cấp 2 tại địa phương hơn nam giới (Gertler & Glewwe,

1990). Với nghiên cứu của Le và cộng sự (2021) được thực hiện ở Việt Nam, tổng thanh toán cho giáo dục đại học không chịu ảnh hưởng bởi giới tính. Nghiên cứu của Cha và cộng sự (2020) đưa ra hai mô hình phân tích và chưa thống nhất về tác động của giới tính tới hành vi sẵn sàng chi trả cho các chương trình thể thao ở bậc đại học tại Hàn Quốc. Vì vậy, các nghiên cứu về tác động của giới tính lên chi tiêu trong giáo dục của hộ gia đình và cá nhân còn “khoảng trống” cho các nghiên cứu trong tương lai.

2.1.4. Kì vọng

Trong các yếu tố nhóm này, kì vọng về mức thu nhập được quan tâm hơn cả. Yếu tố này được xem như một động lực kinh tế quan trọng mà các sinh viên tương lai xem xét và được kì vọng có quan hệ cùng chiều với mức sẵn sàng chi trả. Czajkowski và cộng sự (2020) đã khẳng định ý nghĩa của sức hấp dẫn của mức lương kì vọng với quyết định lựa chọn trường đại học ở Ba Lan. Trong khi đó, Le và cộng sự (2021) kết luận điều ngược lại, các yếu tố liên quan đến kinh tế (bao gồm cả mức lương) không ảnh hưởng đến tổng mức độ sẵn sàng trong chi tiêu cho giáo dục đại học tại Việt Nam.

2.1.5. Đặc điểm khác

Một số yếu tố riêng lẻ khác liên quan hành vi cảm xúc của cá nhân, giá trị ích lợi cá nhân nhận được và một số khía cạnh tài chính, công việc (khả năng tiếp cận tín dụng hay công việc bán thời gian) cũng được bao gồm trong các nghiên cứu, cụ thể: sự kết nối về cảm xúc được chứng minh thúc đẩy mức độ sẵn sàng tiếp tục sử dụng dịch vụ giáo dục trực tuyến tại Trung Quốc, từ đó ảnh hưởng đến ý định chi trả của người học. Ngoài ra, chưa có bằng chứng về mặt thống kê ủng hộ cho giả thuyết rằng các tương tác về mặt xã hội giữa các học viên tăng làm tăng mức độ gắn kết cảm xúc (Zhu và cộng sự, 2020). Các yếu tố liên quan đến kinh tế (bao gồm: khả năng tiếp cận các khoản vay, công việc bán thời gian hay mức độ gia đình sẵn sàng hỗ trợ chi phí học đại học) không ảnh hưởng đến mức chi trả cho giáo dục ở Việt Nam (Le và cộng sự, 2021).

2.2. Nhóm gia đình

2.2.1. Thu nhập

Yếu tố thu nhập hộ gia đình được xem xét trên hai nội dung: Quy mô thu nhập và tính ổn định của thu nhập; trong đó thu nhập ảnh hưởng đến mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục ở nhiều khía cạnh. Theo Stair và cộng sự (2006), thu nhập hộ gia đình cao thúc đẩy hành vi chấp nhận chi trả thêm cho giáo dục của con cái từ lớp 6-12. Thực tế, tại Việt Nam, mức tổng thanh toán của sinh viên cho giáo dục cũng tăng cùng chiều với thu nhập (Le và cộng sự, 2021). Hướng tiếp cận theo hàm bậc 2 với yếu tố thu nhập cũng được Stair và cộng sự (2006) quan tâm. Theo đó, ở bang Pennsylvania (Hoa Kỳ), ảnh hưởng phi tuyến được phát hiện tại khu vực Bedford, trái ngược với khu vực Hyndman. Khi thu nhập tăng lên, hộ gia đình sẽ sẵn sàng tăng mức chi trả cho giáo dục công (gồm cả THCS và THPT) lên nhưng với một tốc độ giảm dần (Stair và cộng sự, 2006). Sử dụng mức chi tiêu làm biến đại diện (proxy) cho thu nhập, nghiên cứu chỉ ra ích lợi cận biên (sự thay đổi của tổng ích lợi) thu được từ tiêu dùng sẽ giảm dần so với lợi ích cận biên thu được từ giáo dục của con cái từ 10-18 tuổi tại vùng nông thôn Peru khi thu nhập tăng lên (Gertler & Glewwe, 1990). Sau cùng, tính ổn định của thu nhập hộ gia đình nhận về những kết quả đáng quan tâm. Gia đình sống tại Bedford và Hyndman với thu nhập ổn định dễ dàng để đồng ý đóng góp một khoản chi cho giáo dục THCS và THPT hơn. Tuy nhiên, tác động của mức độ ổn định thu nhập đến sự gia tăng trong mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục chưa có ý nghĩa thống kê trong nghiên cứu của Stair và cộng sự (2006). Giáo dục được coi là khoản đầu tư bên cạnh là một hàng hoá, dịch vụ. Vì vậy, mối quan hệ giữa chi tiêu giáo dục và ổn định thu nhập không rõ ràng do hộ gia đình ở mức thu nhập không ổn định có thể vẫn sẵn sàng đầu tư vào giáo dục của con cái với lòng tin về mức lương của con mình trong tương lai.

2.2.2. Trình độ học vấn, nghề nghiệp

Trình độ học vấn, nghề nghiệp của cha mẹ ít có khả năng dự báo cho mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục. Theo Gertler và Glewwe (1990), trình độ giáo dục của cha mẹ tại nông thôn Peru có tương quan dương với tỉ lệ đăng kí nhập học cho con cái từ 10-18 tuổi, nhưng không có ý nghĩa thống kê. Stair và cộng sự (2006) cho thấy trình độ giáo dục cao nhất của cha mẹ hoặc người giám hộ trẻ từ lớp 6-12 hoàn toàn không ảnh hưởng đến mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục. Tương tự, không tồn tại ảnh hưởng của nghề nghiệp của người thân đến mức độ sẵn sàng chi trả cho giáo dục (Stair và cộng sự, 2006).

2.2.3. Mối quan hệ

Chưa có nhiều nghiên cứu quan tâm đến sự ảnh hưởng của các mối quan hệ tới lựa chọn giáo dục. Nghiên cứu của Stair và cộng sự (2006) cho rằng mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục cho trẻ từ lớp 6 đến lớp 12 phụ thuộc vào mối quan hệ giữa gia đình và nhà trường có thể kể đến, như: có người thân làm việc hoặc có người quen ở trường,

gia đình đã có con/cháu học tại chương trình. Các mối quan hệ có thể ảnh hưởng đến sự sẵn sàng chi trả cho giáo dục của người dân theo từng khu vực thông qua sự khác biệt về xu hướng hành vi của cư dân các vùng. Tại Pennsylvania (Hoa Kỳ), các hộ gia đình tại Bedford thuộc bang này, có xu hướng đóng góp cho trường công ở địa phương ít hơn nếu chưa có con theo học tại trường ở địa phương hoặc không có người quen trong trường. Tại Hyndman (Pennsylvania), hai yếu tố trên không thúc đẩy sự sẵn sàng chi trả để cải thiện chất lượng giáo dục địa phương. Các gia đình Hyndman sẽ sẵn sàng chi trả nhiều hơn nếu trực tiếp làm việc về mảng giáo dục tại địa phương hoặc có con trong độ tuổi từ lớp 6-12.

2.2.4. Đặc điểm khác

Ngoài các yếu tố thuộc nhóm Gia đình đã phân tích ở trên, các yếu tố riêng lẻ khác cũng được đánh giá, bao gồm: khu vực địa lý, số thành viên trong gia đình từ 13-17 tuổi, kì vọng của cha mẹ, số thành viên trong gia đình và tuổi của người trả lời khảo sát. Hai yếu tố đầu tiên (khu vực địa lý, số thành viên trong gia đình từ 13-17 tuổi) có ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê tới mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục. Cụ thể, sự khác biệt về khu vực địa lý trong cùng một vùng (hoặc bang) dự đoán hành vi người trả lời sẵn sàng có chi trả cho giáo dục hay không. Tại bang Pennsylvania, người đến từ khu vực Hyndman có xác suất sẵn sàng chi trả cho việc cải thiện chất lượng trường học cho trẻ từ lớp 6-12 cao hơn những người đến từ Bedford (Stair và cộng sự, 2006). Với chất lượng trường học công từ lớp 6-12 ở Hyndman thấp hơn, người dân ở đây sẵn sàng chi trả hơn để bắt kịp chất lượng trường học với khu vực còn lại. Ngoài ra, ở vùng nông thôn Peru, sự có mặt của những trẻ từ 13-17 tuổi trong gia đình tạo ảnh hưởng âm đến quyết định cho trẻ nhập trường (Gertler & Glewwe, 1990). Kì vọng về gia tăng điểm số cũng có thể dự báo mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục Trung học của các hộ gia đình có con đang học lớp 6-12 tùy theo khu vực (Stair và cộng sự, 2006). Cuối cùng, hai yếu tố số thành viên trong gia đình và tuổi của người trả lời khảo sát không ảnh hưởng đến mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục cho trẻ từ lớp 6-12 (Stair và cộng sự, 2006).

2.3. Nhóm trường học, chương trình học

2.3.1. Danh tiếng, chất lượng

Danh tiếng và chất lượng trường học (hoặc khóa học) xuất hiện trong 4/10 bài nghiên cứu được tổng hợp. Nhìn chung, danh tiếng và chất lượng làm tăng sức hấp dẫn của một trường đại học, cụ thể: các học sinh nam hay nữ tại Đức đều có sự ưu tiên lớn cho các trường đại học với danh tiếng cao (Bruckmeier và cộng sự, 2013). So với mức danh tiếng trung bình, một học sinh ở Ireland sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho một mức danh tiếng cao hơn của trường đại học (Walsh và cộng sự, 2017). Nói cách khác, xác suất một trường đại học được chọn sẽ cao hơn khi trường đó có danh tiếng tốt hơn (Czajkowski và cộng sự, 2020). Tại Hoa Kỳ, chất lượng trường học phổ thông tốt hơn thúc đẩy nhiều học viên đăng kí nhập học hơn (He & Giuliano, 2018). Tuy nhiên, khi sử dụng mô hình tác động cố định (fixed effect), Bruckmeier và cộng sự (2013) không tìm thấy ý nghĩa thống kê chứng minh mối quan hệ giữa danh tiếng và số sinh viên năm thứ nhất tại Đức qua thời gian. Sự khác biệt dữ liệu được sử dụng (dữ liệu chéo so với dữ liệu bảng) dẫn đến kết quả khác biệt. Như vậy, nghiên cứu về tác động của danh tiếng theo thời gian có thể là đề tài đáng chú ý cho các nghiên cứu tương lai.

2.3.2. Khoảng cách đi lại

Tất cả các tác giả đều thống nhất rằng khoảng cách xa hay thời gian di chuyển từ nhà đến trường dài là một rào cản khi lựa chọn trường học của học sinh, sinh viên. Theo Gertler & Glewwe (1990), ở vùng nông thôn Peru, thời gian di chuyển đến trường lâu làm giảm nhu cầu và mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục cho trẻ em từ 10 đến 18 tuổi. Việc phải di chuyển đường dài để đến một trường học ở xa (bất kể trường phổ thông hay đại học) làm tăng thêm chi phí cho giáo dục, khiến các trường học ở gần nhà hoặc trong cùng địa phương trở nên hấp dẫn hơn so với các trường ngoại tỉnh (Czajkowski và cộng sự, 2020; He & Giuliano, 2018). Đặc biệt, Walsh và cộng sự (2017) còn chỉ ra sự cần thiết của một khoản trợ cấp bù đắp cho việc phải di chuyển lâu hơn của các sinh viên tương lai sống tại Ireland.

2.3.3. Địa phương

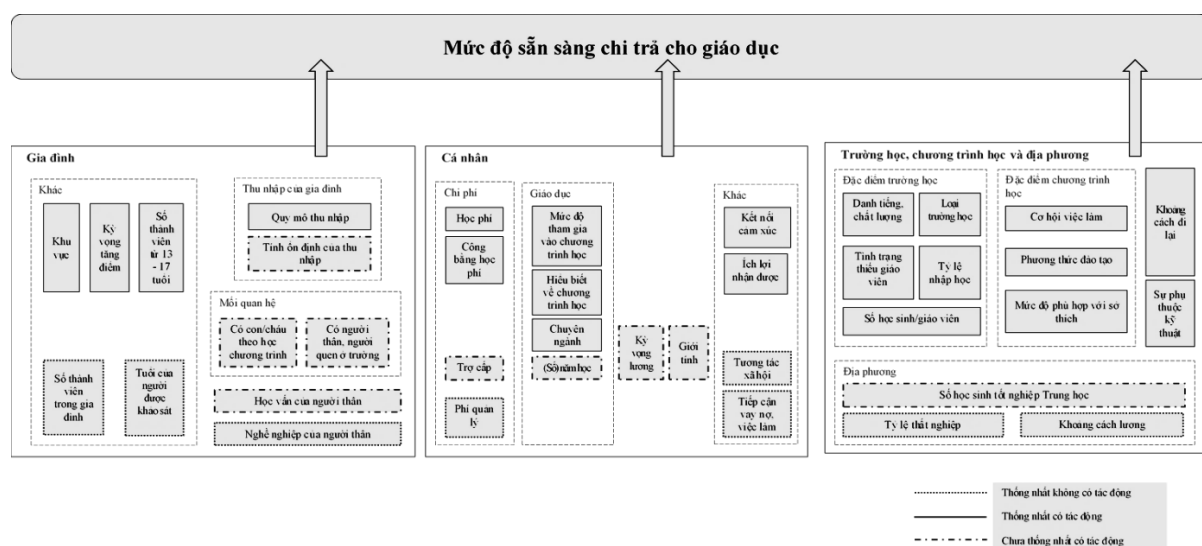
Các yếu tố về môi trường địa phương ít được quan tâm nghiên cứu. Bruckmeier và cộng sự (2013) là nghiên cứu duy nhất xem xét nhóm yếu tố này theo ba khía cạnh: Số HS tốt nghiệp trung học, tỉ lệ thất nghiệp và khoảng cách lương giữa những người có trình độ đại học và những người học nghề ở địa phương nơi đặt trường đại học. Kết quả hồi quy các mô hình không chỉ ra khả năng ảnh hưởng của tỉ lệ thất nghiệp và khoảng cách lương tới số sinh viên năm nhất tại Đức. Tuy nhiên, số HS tốt nghiệp Trung học tại địa phương, với vai trò nguồn cung đầu vào cho các trường đại học cùng khu vực, có tác động thúc đẩy các nữ sinh đăng kí học đại học. Sự khác biệt về hành vi giới tính như tính kiên định, khả năng kiểm soát cảm xúc rất có thể là nguyên nhân lí giải kết quả này.

2.3.4. Đặc điểm chương trình học

Nhóm Đặc điểm chương trình học xét đến mức độ phù hợp với sở thích cá nhân, phương thức đào tạo và cơ hội thực tập và việc làm khóa học. Các yếu tố này đều có khả năng dự đoán mạnh tới lựa chọn trường đại học. Tại Ba Lan, mức độ phù hợp với sở thích cá nhân có tác động tích cực đến mức độ sẵn sàng chi trả (Czajkowski và cộng sự, 2020). Dịch vụ giáo dục được cá nhân hóa thúc đẩy ý định tiếp tục sử dụng và chi trả cho chương trình học trực tuyến tại Trung Quốc (Zhu và cộng sự, 2020). Các sinh viên và cử nhân tốt nghiệp ở Ba Lan thể hiện mức độ quan tâm và phản ứng mạnh mẽ với các chương trình học phù hợp với sở thích hơn nhóm HS chưa học đại học (Czajkowski và cộng sự, 2020). Giáo dục là một hàng hoá trải nghiệm. Khi đã đăng kí học, nhóm các sinh viên nhận thức rõ hơn về tầm quan trọng của việc lựa chọn ngành học phù hợp so với sinh viên chưa đăng kí. Ngoài ra, tất cả các nhóm khảo sát trong nghiên cứu của Czajkowski và cộng sự (2020) đều yêu thích chương trình học Đại học bán thời gian hơn chương trình học toàn thời gian. Bằng việc lựa chọn các lớp học bán thời gian, học viên có thể kết hợp vừa làm việc vừa học tập trau dồi tri thức. Sau cùng, sự sẵn có của các vị trí thực tập, các cơ hội việc làm trong các chương trình học cũng là một nhân tố làm tăng khả năng một cơ sở giáo dục đại học tại Ireland được lựa chọn (Walsh và cộng sự, 2017).

2.3.5. Đặc điểm khác

Một số yếu tố khác về đặc điểm trường học cũng được xét đến trong các nghiên cứu, bao gồm tình trạng thiếu GV, tỉ lệ nhập học, tỉ lệ HS trên một GV, loại trường học và trạng thái hành vi - cảm xúc của người học. Tỉ lệ đăng kí nhập học của một trường và tỉ lệ HS trên một GV có thể tác động khác nhau đến lựa chọn trường học của từng nhóm HS tại Hoa Kỳ (He & Giuliano, 2018). Phụ huynh nhóm HS khối Trung học từ lớp 6-12 quan tâm nhiều đến lượng HS trong trường và sĩ số của một lớp. Một trường có nhiều HS đăng kí nhập học hoặc tỉ lệ HS trên một GV thấp sẽ được ưu tiên lựa chọn. Trong khi đó, hai yếu tố này có thể không ảnh hưởng đến quyết định của HS tiểu học, gợi ý rằng cha mẹ có con ở cấp học cao hơn chú trọng quy mô trường học và môi trường học tập hơn. Nhu cầu học tập và mức sẵn sàng chi trả cho trường học tại địa phương sẽ giảm nếu phụ huynh có con em trong độ tuổi từ 10-18 nhận thấy tình trạng thiếu GV ở trường có thể làm giảm chất lượng giáo dục (Gertler & Glewwe, 1990). Trong khi đó, sự phụ thuộc kĩ thuật giữa nền tảng kĩ thuật số với người học có tác động dương và thúc đẩy sự sẵn sàng tiếp tục sử dụng và chi trả cho giáo dục trực tuyến ở Trung Quốc (Zhu và cộng sự, 2020). Cuối cùng, loại hình cơ sở giáo dục cũng được đưa vào nghiên cứu. Ở Ireland, các nhóm HS với gia cảnh khác nhau có sở thích lựa chọn khác nhau. Nhóm HS có phụ huynh làm công ăn lương với trình độ chuyên môn thường ưa chuộng đại học hơn cao đẳng, học viện kĩ thuật và ít nhạy cảm với học phí. Ngược lại, nhóm HS xuất thân từ tầng lớp KT-XH thấp hơn có xu hướng ưu tiên các trường cao đẳng, học viện kĩ thuật tương đương với cao đẳng (Walsh và cộng sự, 2017).



Hình 2. Tổng hợp các yếu tố tác động lên mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục

3. Kết luận

Nghiên cứu đã tổng hợp các công trình về sẵn sàng chi trả cho giáo dục trong giai đoạn năm 1990-2021. Các yếu tố nổi bật có tác động đến mức sẵn sàng chi trả cho giáo dục được nhiều tác giả cùng thống nhất về khả năng ảnh hưởng phân theo nhóm đối tượng tiếp cận bao gồm: chi phí (nhóm Cá nhân), thu nhập (nhóm Gia đình), danh tiếng, khoảng cách và đặc điểm chương trình học (nhóm Trường học, chương trình học). Từ phía cá nhân, khi học phí một chương trình học tăng lên, sinh viên ít được thúc đẩy để chọn chương trình học đó hơn (Bruckmeier và cộng sự, 2013; Czajkowski và cộng sự, 2020; Walsh và cộng sự, 2017). Trong khi đó, các gia đình khá giả ít nhạy cảm hơn với học phí và sẵn sàng chi trả mạnh hơn (Le và cộng sự, 2021; Stair và cộng sự, 2006). Từ góc độ Trường học, chương trình học có danh tiếng/chất lượng tốt, được cá nhân hóa hay linh hoạt hơn về mặt thời gian có khả năng thu hút số lượng học viên lớn hơn (Bruckmeier và cộng sự, 2013; Czajkowski và cộng sự, 2020; He & Giuliano, 2018; Walsh và cộng sự, 2017). Khoảng cách từ trường về nhà tạo ra rào cản khi HS cân nhắc lựa chọn giữa các trường (Czajkowski và cộng sự, 2020; Gertler & Glewwe, 1990; He & Giuliano, 2018; Walsh và cộng sự, 2017). Nghiên cứu cũng chỉ ra các yếu tố chưa được thống nhất hoặc không có ý nghĩa thống kê như: giới tính, kì vọng về mức lương tương lai của HS, hoặc trình độ giáo dục của phụ huynh, các mối quan hệ từ gia đình. Đây được coi là gợi mở cho các nghiên cứu tiếp theo để tìm hiểu về mức độ ảnh hưởng của các mối quan hệ lên lựa chọn giáo dục.

Lời cảm ơn: Nhóm tác giả cảm ơn sự tài trợ của Trường Đại học Ngoại thương qua đề tài “Các nhân tố ảnh hưởng tới chi tiêu của hộ gia đình cho giáo dục tại Việt Nam”, mã số: NTCS2021-41.

Tài liệu tham khảo

- Bruckmeier, K., Fischer, G. B., & Wigger, B. U. (2013). The willingness to pay for higher education: does the type of fee matter? *Applied Economics Letters*, 20(13), 1279-1282. <https://doi.org/10.1080/13504851.2013.799745>
- Cha, J. H., Lee, J., Kim, T., & Chang, K. (2020). Value of college athletic programmes in the Korean Higher Education: A contingent valuation study. *Higher Education Quarterly*, 74(3), 320-333. <https://doi.org/10.1111/hequ.12223>
- Czajkowski, M., Gajderowicz, T., Giergiczny, M., Grotkowska, G., & Sztandar-Sztanderska, U. (2020). Choosing the Future: Economic Preferences for Higher Education Using Discrete Choice Experiment Method. *Research in Higher Education*, 61(4), 510-539. <https://doi.org/10.1007/s11162-019-09572-w>
- De Jong, P., Schnusenbergh, O., & Goel, L. (2010). Marketing study abroad programs effectively: What do American business students think? *Journal of International Education in Business*, 3(1-2), 34-52. <https://doi.org/10.1108/18363261011106876>
- Gertler, P., & Glewwe, P. (1990). The willingness to pay for education in developing countries. Evidence from rural Peru. *Journal of Public Economics*, 42(3), 251-275. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(90\)90017-C](https://doi.org/10.1016/0047-2727(90)90017-C)
- He, S. Y., & Giuliano, G. (2018). School choice: understanding the trade-off between travel distance and school quality. *Transportation*, 45(5), 1475-1498. <https://doi.org/10.1007/s11116-017-9773-3>
- Le, T. T., Nguyen, T. L., Trinh, M. T., Le, V. T., & Pham, H. H. (2021). Investigating Vietnamese undergraduate students' willingness to pay for higher education under the cost-sharing context. *Policy Futures in Education*, (April). <https://doi.org/10.1177/14782103211011898>
- Leslie, L. L., & Brinkman, P. T. (1987). Student Price Response in Higher Education: The Student Demand Studies. *The Journal of Higher Education*, 58(2). <https://doi.org/10.2307/1981241>
- Musselin, C. (2018). New forms of competition in higher education. *Socio-Economic Review*, 16(3). <https://doi.org/10.1093/SER/MWY033>
- Stair, A., Rephann, T. J., & Heberling, M. (2006). Demand for public education: Evidence from a rural school district. *Economics of Education Review*, 25(5), 521-531. <https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2005.04.001>
- Tandberg, D. A. (2010). Politics, Interest groups and state funding of public higher education. *Research in Higher Education*, 51(5). <https://doi.org/10.1007/s11162-010-9164-5>
- Walsh, S., Flannery, D., & Cullinan, J. (2017). Analysing the preferences of prospective students for higher education institution attributes. *Education Economics*, 26(2), 161-178. <https://doi.org/10.1080/09645292.2017.1335693>
- Zhu, X., Cao, W., Wang, Y., & Ouyang, R. (2020). *An Empirical Study on Users' Intention to Pay in B2C Online Education Platform*. Proceedings - 2020 International Symposium on Educational Technology, ISET 2020, 159-164. <https://doi.org/10.1109/ISET49818.2020.00043>