



TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN - VNUHCM - UIT

# QUẢN LÝ RỦI RO AN TOÀN THÔNG TIN TRONG DOANH NGHIỆP

**Tóm tắt Chương 6**  
**Chiến lược quản lý rủi ro**  
**(STRATEGY of RISK MANAGEMENT)**

# Mục đích và Mục tiêu

---

- Mục đích ('Purpose') của doanh nghiệp gần với tầm nhìn, sứ mệnh và có tính chung chung (hoặc trừu tượng), có tính dài hạn (thời gian thực hiện) và thiếu rõ ràng, không cụ thể về việc gì phải làm.
- Mục tiêu ('Objective') của doanh nghiệp gần với việc tác nghiệp; mục tiêu có tính cụ thể, đo lường được, thực hiện được, thực tế và giới hạn về thời gian.

**>>> Mục đích và mục tiêu khác nhau**

# Ví dụ về Mục tiêu

*Tình huống/Bối cảnh: Qua báo đài VN hôm nay 06/11/2024, có tin ông Donald Trump vừa đắc cử chức danh Tổng thống Mỹ nhiệm kỳ 2 (nhiệm kỳ 4 năm). Sau đây là các Mục tiêu mà ông ấy đã phát biểu công khai trước ngày bầu cử 05/11/2024 (học cách Phát biểu Mục tiêu đáp ứng tiêu chí SMART).*

- **Đánh thuế 60% hàng nhập khẩu từ TQ;**
- **Mức thuế hàng nhập khẩu dao động từ 10% đến 20% đối với hàng hóa sản xuất ở nước ngoài;**
- **Mức thuế lên tới 2.000% với các nhà sản xuất ô tô sử dụng nhà máy tại Mexico bán xe vào Mỹ;**
- **Tín dụng thuế trẻ em lên 5.000 USD cho mỗi trẻ em;**
- **Mức thuế doanh nghiệp chỉ 15% cho các công ty sản xuất hàng hóa tại Mỹ;**
- **Giảm 50% chi phí năng lượng của người Mỹ trong vòng 1 năm sau khi nhậm chức;**
- **Giải quyết chiến tranh Nga – Ukraine trong 24 giờ, không để chiến tranh kéo dài;**
- **Không (zero “0”) cho bất cứ ai nhập cư trái phép vào nước Mỹ; tức là trục xuất 100%.**

**>>> Đó là những Phát biểu Mục tiêu của 1 người chiến thắng: Mr. Trump luôn có một con số đo đếm được trong mục tiêu thay vì những phát biểu mục tiêu chung chung chỉ toàn là TEXT mà không có Number (hay Metrics) của đối thủ.**

# Chiến lược là gì? (What is strategy?) <sup>(1)</sup>

---

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

---

**(STRATEGY = OBJECTIVE + PLAN OF ACTION)**

Ví dụ: Trang <https://soha.vn/> đưa tin ngày 16/10/2024

**VN ĐÃ CÓ CHIẾN LƯỢC QUỐC GIA CHO PHÁT TRIỂN BÁN DẪN  
ĐẶT **MỤC TIÊU** VÀO NHÓM NƯỚC HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ BÁN DẪN.**

- Chiến lược phát triển công nghiệp bán dẫn Việt Nam đến năm 2030 và tầm nhìn 2050 được ban hành hồi giữa tháng 9 năm nay.
- Việt Nam có **KẾ HOẠCH 3 giai đoạn** (hay định hướng) phát triển công nghiệp bán dẫn đến năm 2050.

# Chiến lược là gì? (What is strategy?) (2)

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

VN ĐÃ CÓ **CHIẾN LƯỢC** QUỐC GIA CHO PHÁT TRIỂN BÁN DẪN  
VN ĐẶT **MỤC TIÊU** VÀO NHÓM CÁC NƯỚC HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ BÁN DẪN.

**Giai đoạn 1 (2024 - 2030):** **100** doanh nghiệp thiết kế, **1** nhà máy chế tạo chip bán dẫn quy mô nhỏ và **10** nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn. Quy mô doanh thu công nghiệp bán dẫn đạt trên **25 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng đạt từ **10 - 15%**; doanh thu công nghiệp điện tử đạt trên **225 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng đạt từ **10 - 15%**.

# Chiến lược là gì? (What is strategy?) <sup>(3)</sup>

---

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

---

VIỆT NAM ĐÃ CÓ **CHIẾN LƯỢC** QUỐC GIA CHO PHÁT TRIỂN BÁN DẪN  
VN ĐẶT **MỤC TIÊU** VÀO NHÓM CÁC NƯỚC HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ BÁN DẪN.

Giai đoạn 2 (2030 - 2040): hình thành **200** doanh nghiệp thiết kế, **2** nhà máy chế tạo chip bán dẫn, **15** nhà máy đóng gói, kiểm thử sản phẩm bán dẫn. Doanh thu công nghiệp bán dẫn tại VN đạt trên **50 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng tại VN đạt từ **15 - 20%**; doanh thu công nghiệp điện tử tại VN đạt trên **485 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng tại VN đạt từ **15 - 20%**. Quy mô nhân lực ngành công nghiệp bán dẫn VN đạt trên **100.000 kỹ sư, cử nhân**.

# Chiến lược là gì? (What is strategy?) <sup>(4)</sup>

---

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

---

VIỆT NAM ĐÃ CÓ **CHIẾN LƯỢC** QUỐC GIA CHO PHÁT TRIỂN BÁN DẪN  
VN ĐẶT **MỤC TIÊU** VÀO NHÓM CÁC NƯỚC HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ BÁN DẪN.  
Giai đoạn 3 (2040 - 2050): hình thành ít nhất **300** doanh nghiệp  
thiết kế, **3** nhà máy chế tạo chip bán dẫn, **20** nhà máy đóng gói,  
kiểm thử sản phẩm bán dẫn, làm chủ nghiên cứu và phát triển  
trong lĩnh vực bán dẫn. Doanh thu công nghiệp bán dẫn tại Việt  
Nam đạt trên **100 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng tại Việt Nam đạt từ  
**20 - 25%**; doanh thu công nghiệp điện tử tại Việt Nam đạt trên  
**1.045 tỷ USD/năm**, giá trị gia tăng tại Việt Nam đạt từ **20 - 25%**.

# Chiến lược là gì? (What is strategy?) <sup>(5)</sup>

---

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

---

VIỆT NAM ĐÃ CÓ **CHIẾN LƯỢC** QUỐC GIA CHO PHÁT TRIỂN BÁN DẪN  
VN ĐẶT **MỤC TIÊU** VÀO NHÓM CÁC NƯỚC HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI VỀ BÁN DẪN.

**KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG** cho Giai đoạn 1 (2024 - 2030) ?

**KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG** cho Giai đoạn 2 (2030 - 2040) ?

**KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG** cho Giai đoạn 3 (2040 - 2050) ?



# Chiến lược QLRR (Strategy of Risk management)

Chiến lược QLRR là cách doanh nghiệp:

- Đánh giá rủi ro ('Risk Evaluation'),
- Xử lý rủi ro ('Risk Treatment'), và

- Giám sát rủi ro ('Risk Monitoring').

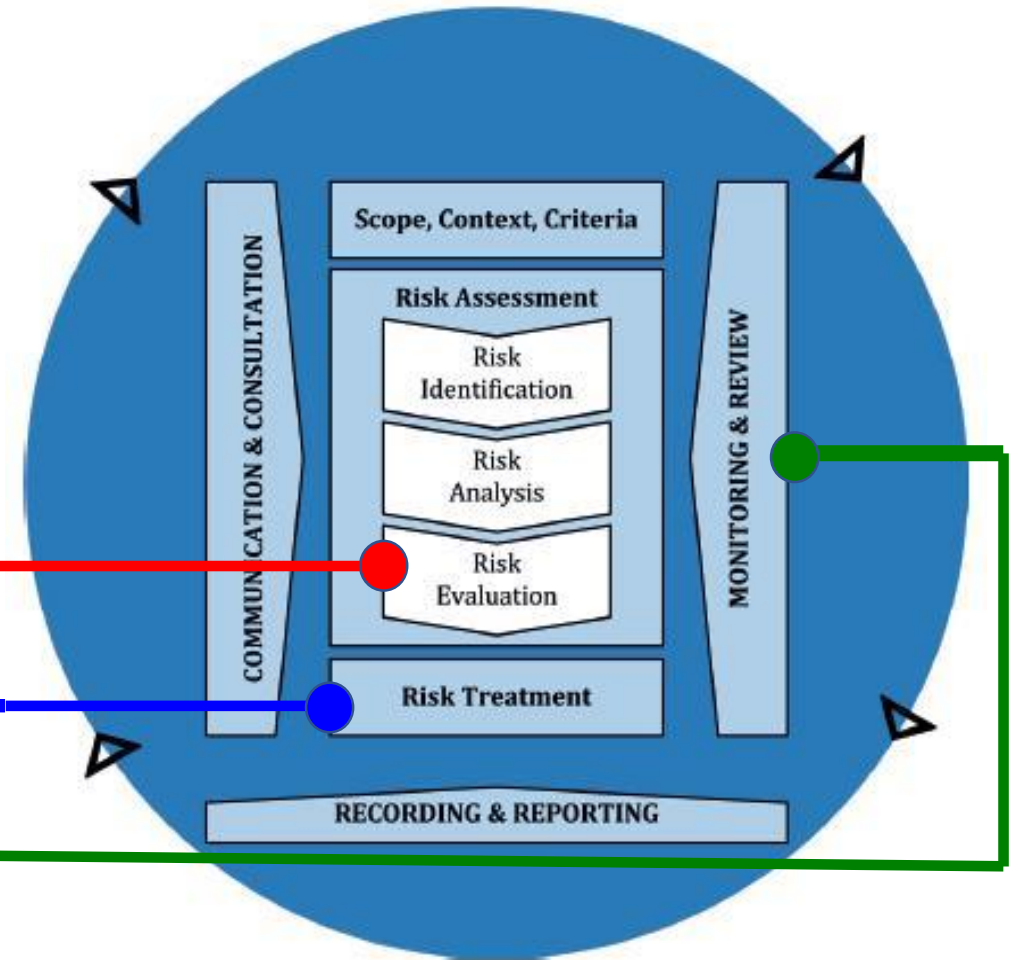


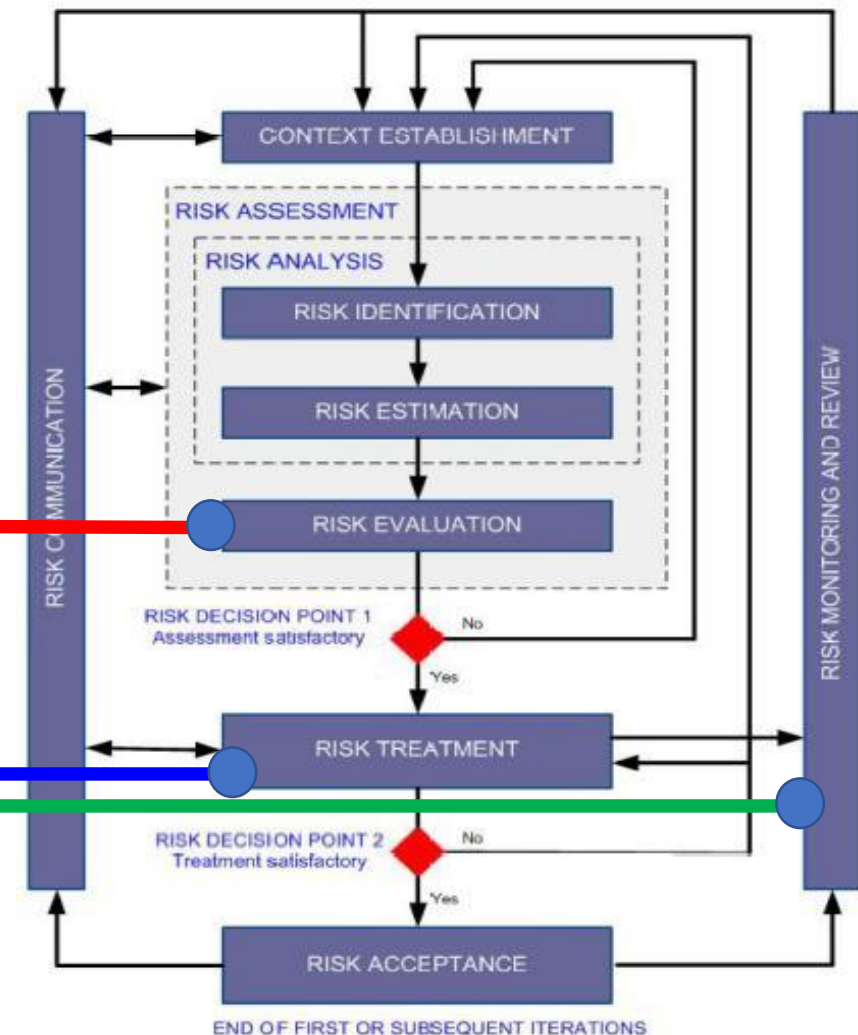
Figure 4 — Process

# Chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk management)

BS ISO/IEC 27005:2008

Chiến lược QLRR ATTT là cách doanh nghiệp:

- Đánh giá rủi ro ('Risk Evaluation'),
- Xử lý rủi ro ('Risk Treatment'), và
- Giám sát rủi ro ('Risk Monitoring').



# Chiến lược QLRR – Mục tiêu – Kế hoạch hành động

**CHIẾN LƯỢC = MỤC TIÊU + KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG**

## 1. Mục tiêu:

- Căn cứ vào nội dung ‘*Objective*’ trong Phụ lục A – ISO 27001:2013;
- Căn cứ vào Yêu cầu của doanh nghiệp về nguyên tắc, chính sách, chiến lược kinh doanh, tiêu chuẩn, cân bằng giữa lợi ích và chi phí v.v.  
(xem Giáo trình QLRRATTT\_RM Strategy\_Ch.6).

## 2. Kế hoạch hành động (‘plan of action’ - là kế hoạch để xử lý rủi ro):

**Tất cả công việc phải làm để đạt mục tiêu** - Soạn theo mẫu một kế hoạch công việc như trong ứng dụng Microsoft Project hay ứng dụng Primavera về quản lý dự án – xem hình 1; hoặc soạn theo mẫu chung của doanh nghiệp – xem hình 2.

# Kế hoạch hành động ('Plan of Action')(1)

ID	Task Mode	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessor	Responsibilities	Changes Remarks
1		<b>Eximbank - Finacle Implementation Plan</b>	47.15 mons	Tue 11/24/15	Mon 7/29/19			
2		<b>Project Initiation</b>	28 days	Tue 11/24/15	Thu 12/31/15			
3		<b>Project Kickoff</b>	4 days	Tue 11/24/15	Fri 11/27/15			
4		Project Kickoff discussion	4 days	Tue 11/24/15	Fri 11/27/15		Eximbank, Infosys	
5		<b>Project plan</b>	22 days	Mon 11/30/15	Tue 12/29/15			
6		Prepare project Plan	6 days	Mon 11/30/15	Mon 12/7/15	4	Infosys	
7		Discussion with Bank	11 days	Tue 12/8/15	Tue 12/22/15	6	Eximbank	
8		Translation of Project plan	3 days	Wed 12/23/15	Fri 12/25/15	7	Cmc	
9		Signoff on Project Plan	2 days	Mon 12/28/15	Tue 12/29/15	8	Eximbank	
10		<b>Training Server Readiness</b>	24 days	Mon 11/30/15	Thu 12/31/15			
11		Training Server & Surround	13 days	Mon 11/30/15	Wed 12/16/15	4	CMC	
12		Finacle Installation on Training	8 days	Thu 12/17/15	Mon 12/28/15	11	Infosys	
13		Sanity Testing of Training Env	3 days	Tue 12/29/15	Thu 12/31/15	12	Infosys	
14		<b>PMO Setup and Project Mobilization</b>	20 days	Mon 11/30/15	Fri 12/25/15			
15		PMO Setup and Project	20 days	Mon 11/30/15	Fri 12/25/15	4	Infosys	
16		Resource Mobilization and Visa	20 days	Mon 11/30/15	Fri 12/25/15	4	Infosys	
17		<b>Finacle Core - CIF Implementation</b>	904 days	Tue 1/5/16	Mon 7/15/19			
18		<b>Training, DRG, Solutioning &amp; BPD for</b>	132 days	Tue 1/5/16	Mon 7/18/16			
19		<b>Finacle Overview</b>	2 days	Tue 1/5/16	Wed 1/6/16	10		Training to start
20		Finacle Overview	2 days	Tue 1/5/16	Wed 1/6/16	10	Infosys	
21		<b>CIF Module</b>	36 days	Thu 1/7/16	Fri 3/4/16			
22		Training & DRG	16 days	Thu 1/7/16	Thu 1/28/16	20	Infosys	reduced training

Project: EXIMBank Vietnam Imp Date: Mon 12/21/15	Task		Manual Task		Deadline	
	Split		Duration-only		Baseline	
	Milestone		Manual Summary Rollup		Baseline Milestone	
	Summary		Manual Summary		Baseline Summary	
	Project Summary		Start-only		Progress	
	Inactive Task		Finish-only		Manual Progress	
	Inactive Milestone		External Tasks			
	Inactive Summary		External Milestone			

**Hình 1 –**  
Mẫu theo  
MS Project/  
Primavera

# Kế hoạch hành động (‘Plan of Action’)(2)

## KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG

(Thời điểm ...../...../.....)

1. ĐƠN VỊ THỰC HIỆN: .....
2. QUY TRÌNH: .....
- (Sản Phẩm/Dịch Vụ/Hệ thống)
3. NGÀY THỰC HIỆN: .....

STT	Rủi ro đề xuất kế hoạch hành động	Bước quy trình liên quan đến rủi ro	Phương án xử lý rủi ro đề xuất	Dự kiến nguồn lực, chi phí để thực hiện	Đơn vị/ cá nhân thực hiện		Lịch trình triển khai	Thời hạn hoàn thành
					Chính	Phối hợp hỗ trợ		

Hình 2 –  
Mẫu lập  
theo  
doanh nghiệp

# Các chiến lược QLRR<sup>(1)</sup>

---

## Bốn chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk Management):

1. Chấp nhận rủi ro ('Risk Retention'/ 'Risk Acceptance')
2. Giảm nhẹ rủi ro ('Risk Mitigation')
3. Tránh né rủi ro ('Risk Avoidance')
4. Chuyển giao rủi ro ('Risk Transfer')

# Các chiến lược QLRR<sup>(2)</sup>

---

Chọn chiến lược QLRR nào để áp dụng phải dựa vào mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp và phù hợp với yêu cầu của doanh nghiệp về:

- Nguyên tắc QLRR
- Chính sách và chiến lược kinh doanh/hoạt động của doanh nghiệp;
- Tiêu chuẩn HT quản lý ATTT mà doanh nghiệp đã có hay định hướng;
- Cân bằng giữa lợi ích và chi phí;
- Quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan.

V.V.



# Các chiến lược QLRR<sup>(3)</sup>

---

**Chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk Management):**  
**Chấp nhận rủi ro ('Risk Retention'/ 'Risk Acceptance')**





# Các chiến lược QLRR<sup>(4)</sup>

---

## Chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk Management): Giảm nhẹ rủi ro ('Risk Mitigation')



# Các chiến lược QLRR<sup>(5)</sup>

## Chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk Management): Tránh né rủi ro ('Risk Avoidance')



# Các chiến lược QLRR<sup>(6)</sup>

## Chiến lược QLRR ATTT (Strategy of IS Risk Management): Chuyển giao rủi ro ('Risk Transfer')



***"Amateurs talk strategy;  
professionals talk logistics"***

*General Omar Bradley - a senior officer of the United States Army*



# Chiến lược – Nguồn lực – Hậu cần



**Kẻ nghiệp dư nói về chiến lược  
chuyên gia nói về hậu cần**

**Omar Bradley**

Thống tướng Hoa Kỳ

# Hết Tóm tắt Chương 06

**Cám ơn tất cả Anh/Chị đã theo dõi nội dung này**



(\*) Một số hình minh họa được tải từ trang <https://www.pixabay.com/>; <https://www.freepik.com/free-photos-vectors/>; <https://www.pexels.com/>;