

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2011



CHARACTERISTICS OF THE VIETNAMESE BUSINESS ENVIRONMENT EVIDENCE FROM A SME SURVEY IN 2011



ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA NĂM 2011

CIEM, DoE, ILSSA và UNU-WIDER

Tháng 11 năm 2012

Mục lục

Danh mục các bảng	ii
Danh mục các hình	v
Danh mục từ viết tắt	vi
Lời nói đầu.....	1
Lời cảm ơn.....	3
1 Giới thiệu.....	4
2 Mô tả số liệu và chọn mẫu.....	7
2.1 Chọn mẫu.....	7
2.2 Thực hiện điều tra.....	16
2.3 Liên kết với các cuộc điều tra trước	17
3 Tăng trưởng và năng động doanh nghiệp	18
3.1 Tăng trưởng việc làm.....	18
3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường.....	23
4 Quan liêu, phí chính thức và các chi phí phi chính thức	28
4.1 Phi chính thức, tăng trưởng và thoát khỏi thị trường	28
4.2 Thuế và các chi phí phi chính thức.....	30
5 Đa dạng hóa, cải tiến và năng suất lao động	35
5.1 Đa dạng hóa và cải tiến	35
5.2 Các đặc tính của năng suất lao động	40
6 Đầu tư và tiếp cận tín dụng.....	43
6.1 Đầu tư	43
6.2 Tín dụng.....	46
7 Việc làm.....	51
7.1 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định	51
7.2 Giáo dục, đào tạo, điều kiện làm việc và phương pháp tuyển dụng.....	55
7.3 Công đoàn.....	61
7.4 Xây dựng mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng.....	66
8 Năng lực của doanh nghiệp	75
8.1 Đặc điểm của chủ sở hữu.....	75
8.2 Hoạt động và sự tồn tại của doanh nghiệp.....	80
8.3 Đầu tư, cải tiến và ứng dụng công nghệ	85
8.4 Trình độ học vấn của lực lượng lao động.....	89
8.5 Năng suất lao động	91
9 Mạng lưới xã hội	94
9.1 Cấu thành mạng lưới kinh doanh của doanh nghiệp	94
9.2 Thành viên của hiệp hội doanh nghiệp.....	100
9.3 Vai trò các mối quan hệ đối với hoạt động và tăng trưởng của doanh nghiệp	105
9.4 Phổ biến thông tin và hoạt động cải tiến	110
10 Kết luận	113

Danh mục các bảng

Bảng 1.1	Khủng hoảng toàn cầu có tác động tiêu cực đến các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp không?	4
Bảng 1.2	Ma trận chuyển dịch khủng hoảng	5
Bảng 1.3	Khủng hoảng toàn cầu theo địa bàn và quy mô doanh nghiệp.....	5
Bảng 1.4	Khủng hoảng thế giới hiện tại đã mang lại những cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh	6
Bảng 1.5	Ma trận chuyển dịch cơ hội	6
Bảng 2.1	Tổng quan về “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến phi quốc doanh	7
Bảng 2.2	Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn.....	8
Bảng 2.3	Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn theo Địa phương và Hình thức pháp lý	10
Bảng 2.4	Số lượng doanh nghiệp theo địa phương và ngành	11
Bảng 2.5	Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn	12
Bảng 2.6	Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và ngành nghề.....	14
Bảng 2.7	Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu pháp lý và quy mô.....	15
Bảng 2.8	Số doanh nghiệp theo ngành và quy mô.....	15
Bảng 2.9	Tổng quan các doanh nghiệp tồn tại.....	17
Bảng 3.1	Thống kê lao động trung bình theo quy mô doanh nghiệp.....	18
Bảng 3.2	Ma trận chuyển dịch việc làm	19
Bảng 3.3	Tăng trưởng việc làm theo địa bàn, hình thức pháp lý và quy mô	20
Bảng 3.4	Tăng trưởng việc làm theo ngành.....	21
Bảng 3.5	Các yếu tố quyết định tăng trưởng việc làm.....	22
Bảng 3.6	Xác xuất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo địa bàn, hình thức pháp lý và quy mô	24
Bảng 3.7	Xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo ngành	25
Bảng 3.8	Các nhân tố dẫn đến việc thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp	26
Bảng 3.9	Tạm thời đóng cửa trong năm 2009 và thoát khỏi thị trường trong năm 2011...	27
Bảng 4.1	Thống kê tóm tắt tính chính thức	28
Bảng 4.2	Ma trận chuyển dịch tính chính thức	29
Bảng 4.3	Sự biến động của doanh nghiệp và tính chính thức.....	30
Bảng 4.4	Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận	31
Bảng 4.5	Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?	32
Bảng 4.6	Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?	32
Bảng 4.7	Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Các nghi vấn thông thường	33
Bảng 4.8	Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Các nghi vấn thông thường	34
Bảng 5.1	Tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến (phần trăm)	35
Bảng 5.2	Đa dạng hóa và cải tiến, theo ngành.....	36

Bảng 5.3	Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và cải tiến	37
Bảng 5.4	Các đặc tính đa dạng hóa và cải tiến	38
Bảng 5.5	Đa dạng hóa, cải tiến và biến động doanh nghiệp	39
Bảng 5.6	Năng suất lao động theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn	40
Bảng 5.7	Năng suất lao động theo ngành	41
Bảng 5.8	Các đặc tính của năng suất lao động	42
Bảng 6.1	Đầu tư mới.....	43
Bảng 6.2	Tình hình đầu tư (Ma trận chuyển dịch đầu tư).....	44
Bảng 6.3	Các đặc điểm đầu tư	45
Bảng 6.4	Nguồn tài chính đầu tư, theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn	46
Bảng 6.5	Tiếp cận tín dụng	47
Bảng 6.6	Vay phi chính thức và rào cản tín dụng	48
Bảng 6.7	Các đặc tính tiếp cận tín dụng	49
Bảng 7.1	Cấu thành của lực lượng lao động (phần trăm của tổng lực lượng lao động) ...	52
Bảng 7.2	Cấu thành lực lượng lao động theo nghề (phần trăm tổng lực lượng lao động) ..	53
Bảng 7.3	Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp	54
Bảng 7.4	Tính ổn định của lực lượng lao động.....	55
Bảng 7.5	Những khó khăn trong tuyển dụng.....	56
Bảng 7.6	Phương pháp tuyển dụng.....	57
Bảng 7.7	Các phương pháp tuyển dụng theo ngành	58
Bảng 7.8	Các biện pháp đảm bảo lao động làm việc chăm chỉ	59
Bảng 7.9	Đào tạo lực lượng lao động	60
Bảng 7.10	Trình độ học vấn.....	61
Bảng 7.11	Tỷ lệ doanh nghiệp có Công đoàn cơ sở và thành viên.....	62
Bảng 7.12	Lao động có phúc lợi xã hội	63
Bảng 7.13	Các doanh nghiệp có sự chuyển dịch (%)	65
Bảng 7.14	Các yếu tố quyết định lương.....	69
Bảng 7.15	Các nhân tố chính xác định mức lương.....	70
Bảng 7.16	Các nhân tố chính xác định lương theo ngành	71
Bảng 7.17	Phúc lợi xã hội (%).....	72
Bảng 7.18	Thời hạn của hợp đồng chính thức (phần trăm người lao động).....	74
Bảng 8.1	Trình độ học vấn cơ bản và kinh nghiệm làm việc của chủ sở hữu/người quản lý theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn	77
Bảng 8.2	Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo ngành và doanh nghiệp hộ gia đình	80
Bảng 8.3	Năng lực, tăng trưởng và sự tồn tại của doanh nghiệp.....	83
Bảng 8.4	Năng lực và tăng trưởng lao động	84
Bảng 8.5	Đầu tư mới (từ điều tra trước)	86
Bảng 8.6	Cải tiến, học vấn và kinh nghiệm của chủ sở hữu/người quản lý.....	87

Bảng 8.7	Học vấn của người lao động theo học vấn của chủ sở hữu/người quản lý.....	90
Bảng 8.8	Phúc lợi xã hội theo đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý.....	90
Bảng 8.9	Năng suất lao động theo đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý.....	92
Bảng 8.10	Hồi quy năng suất lao động.....	93
Bảng 9.1	Số lượng người doanh nghiệp thường xuyên liên hệ.....	96
Bảng 9.2	Số lượng liên hệ bình quân theo ngành.....	97
Bảng 9.3	Nhóm liên hệ kinh doanh quan trọng nhất.....	97
Bảng 9.4	Tỷ lệ liên hệ theo nhóm.....	98
Bảng 9.5	Lựa chọn nhà cung cấp.....	99
Bảng 9.6	Thành viên của các hiệp hội doanh nghiệp chính thức.....	100
Bảng 9.7	Các yếu tố quyết định là thành viên của hiệp hội kinh doanh.....	101
Bảng 9.8	Hỗ trợ vận động từ hiệp hội doanh nghiệp.....	102
Bảng 9.9	Lợi ích theo nhận thức và thực tế của thành viên hiệp hội.....	104
Bảng 9.10	Hoạt động mạng lưới đối với hoạt động của doanh nghiệp.....	106
Bảng 9.11	Tác động của mối quan hệ mạng lưới đối với tăng trưởng của doanh nghiệp.....	108
Bảng 9.12	Tăng trưởng doanh nghiệp theo loại quan hệ mạng lưới.....	109
Bảng 9.13	Yêu cầu từ khách hàng và nhà cung cấp.....	110
Bảng 9.14	“Sự cải tiến” của doanh nghiệp.....	111

Danh mục các hình

Hình 4.1 Chi hồi lộ được dùng vào mục đích gì?	33
Hình 6.1 Đầu tư có nguồn gốc tài chính từ đâu?	45
Hình 6.2 Tại sao doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay?	47
Hình 7.1 Chủ tịch công đoàn	66
Hình 7.2 Lương bình quân hàng tháng (tính theo 1.000 VND).....	66
Hình 7.3 Lương thực tế bình quân hàng tháng (tính theo 1.000 VND).....	67
Hình 7.4 Phúc lợi xã hội theo giới tính của chủ sở hữu/người quản lý	73
Hình 7.5 Hợp đồng chính thức theo giới tính của chủ sở hữu/người quản lý.....	74
Hình 8.1 Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo giới tính (%)	79
Hình 8.2 Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo tính chính thức/phi chính thức (%).....	79
Hình 8.3 Ứng dụng công nghệ được thực hiện như thế nào?	88
Hình 9.1 Chất lượng hỗ trợ vận động	103

Danh mục từ viết tắt

BRC	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
BSPS	Chương trình hỗ trợ khu vực doanh nghiệp
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
EC	Giấy chứng nhận môi trường
ECN	Mã số doanh nghiệp
EIA	Đánh giá tác động môi trường
DoE	Khoa Kinh tế - Đại học Tổng hợp Copenhagen
DOLISA	Sở Lao động - Thương binh và Xã hội
HCMC	Thành phố Hồ Chí Minh
ILSSA	Viện Khoa học lao động và xã hội
ISIC	Bảng phân ngành chuẩn quốc tế
GSO	Tổng cục Thống kê
HH	Hộ gia đình
LURC	Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất
Mn	Triệu
MOLISA	Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội
MONRE	Bộ Tài nguyên và Môi trường
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
N	Số quan sát
OLS	Bình phương nhỏ nhất thông thường
SD	Độ lệch chuẩn
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
USD	Đô la Mỹ
VHLSS	Điều tra mức sống hộ gia đình Việt Nam
VND	Việt Nam đồng

Lời nói đầu

Cuốn sách này cung cấp thông tin thu được từ cuộc điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) lần thứ bảy năm 2011. Kết quả thu được từ các vòng điều tra trước, đặc biệt là vòng điều tra năm 2005, 2007 và 2009 đã khuyến khích Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) - Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI), Viện Khoa học lao động và xã hội (ILSSA) - Bộ Lao động Thương binh và Xã hội (MOLISA), Khoa Kinh tế (DoE) - Trường Đại học tổng hợp Copenhagen và Viện Nghiên cứu kinh tế phát triển thế giới, Trường Đại học Liên hợp quốc (UNU-WIDER) cùng với Đại sứ quán Đan Mạch tại Việt Nam lên kế hoạch và thực hiện một cuộc điều tra tiếp theo vào năm 2011. Cuộc điều tra này được thiết kế dựa trên các vòng điều tra trước đó. Cuộc điều tra được tiến hành thông qua các cuộc phỏng vấn sâu trong tháng 6, tháng 7 và tháng 8 năm 2011 đối với gần 2.500 doanh nghiệp nhỏ và vừa ngoài quốc doanh hoạt động trong khu vực chế biến. Điều tra được thực hiện tại 10 tỉnh và thành phố bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, thành phố Hồ Chí Minh (HCMC), Hà Tây¹ (cũ), Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An. Báo cáo này cũng được xây dựng dựa trên những doanh nghiệp đã được phỏng vấn vào các năm 2005, 2007 và 2009. Các nghiên cứu tiếp theo sẽ sử dụng mẫu của cuộc điều tra gồm gần 2.500 doanh nghiệp nhỏ và vừa trong đó có các doanh nghiệp được điều tra lặp lại từ năm 2005.

Các cuộc điều tra DNNVV được thiết kế từ nỗ lực hợp tác nghiên cứu với mục tiêu thu thập và phân tích số liệu đại diện của toàn bộ khu vực tư nhân tại Việt Nam. Điều này có nghĩa là không chỉ có các doanh nghiệp lớn hoặc doanh nghiệp đăng ký chính thức mới được phỏng vấn. Thay vào đó, điều tra DNNVV chú trọng vào cơ sở dữ liệu đã được thu thập thông qua các sáng kiến khác tại Việt Nam với quan tâm đặc biệt đến việc thu thập số liệu và tìm hiểu sự năng động của các DNNVV tại Việt Nam.

Báo cáo này trình bày tổng quan các thông tin cơ bản từ cơ sở dữ liệu DNNVV 2011, có sự so sánh phù hợp với số liệu của năm 2009. Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng báo cáo không thể bao quát toàn bộ số liệu được thu thập và chúng tôi khuyến khích độc giả tham khảo bảng hỏi (có sẵn trên mạng) được sử dụng trong thu thập số liệu để thấy được toàn diện các vấn đề. Các nghiên cứu sâu về một số vấn đề được lựa chọn đối với nền kinh tế khu vực tư nhân của Việt Nam có sử dụng cơ sở dữ liệu này đang được thực hiện.

¹ Hà Tây sáp nhập vào Hà Nội vào đầu năm 2009. Tuy nhiên, trong báo cáo này Hà Tây vẫn được xem là một tỉnh riêng để kết quả của cuộc điều tra có thể so sánh được với các năm trước.

Lời cảm ơn

Nhóm tác giả chân thành cảm ơn PGS.TS. Lê Xuân Bá - Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), TS. Nguyễn Thị Lan Hương - Viện trưởng Viện Khoa học lao động và xã hội (ILSSA) đã hướng dẫn thực hiện các công việc từ khi bắt đầu đến khi kết thúc và bảo đảm sự hợp tác hiệu quả giữa các bên có liên quan.

Trưởng nhóm nghiên cứu là GS. John Rand, Giám đốc nước ngoài dự án tại UNU-WIDER. Nhóm nghiên cứu bao gồm bà Marie Skibsted và bà Benedikte Bjerger của DoE. Về phía CIEM, có sự tham gia của ông Bùi Văn Dũng và ông Nguyễn Thành Tâm vào nhóm nghiên cứu. GS. Finn Tarp là người điều phối và giám sát hoạt động nghiên cứu trong tất cả các giai đoạn.

Công việc của chúng tôi sẽ không thể thực hiện được nếu thiếu sự hợp tác, tư vấn về chuyên môn và khích lệ từ các cá nhân và đơn vị khác nhau. Chúng tôi đặc biệt muốn gửi lời cảm ơn đối với sự hợp tác có hiệu quả và đầy khích lệ của nhóm điều tra của ILSSA. TS. Nguyễn Thị Lan Hương là người điều phối các nhóm nghiên cứu này cùng với các đồng nghiệp của mình là ông Lê Ngự Bình, bà Lê Hương Quỳnh và ông Lưu Quang Tuấn. Nếu không có nỗ lực không mệt mỏi của ILSSA trong việc tổng hợp bảng hỏi, tập huấn điều tra viên, tiến hành điều tra trên địa bàn và làm sạch số liệu, tất cả các công việc khác đều không thể thực hiện.

Nhóm nghiên cứu cũng đánh giá cao đối với các DNNVV đã dành thời gian cho các cuộc phỏng vấn được thực hiện trong năm 2011 trong nghiên cứu này. Chúng tôi hy vọng rằng nghiên cứu này sẽ hữu ích đối với các chính sách được đưa ra nhằm cải tiến các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cuối cùng, mặc dù báo cáo được hoàn thành với nhiều ý kiến đóng góp từ đồng nghiệp và bạn bè, nhóm nghiên cứu vẫn là người chịu trách nhiệm hoàn toàn với bất kỳ sai sót và khiếm khuyết còn tồn tại. Tất cả các hình thức báo trước thông thường đều được áp dụng.

1 Giới thiệu

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tiếp tục là trung tâm đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam, chiếm tỉ trọng ngày càng tăng trong tăng trưởng kinh tế và việc làm. Do vậy, nắm bắt được những khó khăn mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang đối mặt cũng như tiềm năng của những doanh nghiệp này có vai trò quan trọng. Các chính sách hậu khủng hoảng đã được xây dựng nhằm duy trì sức cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam, các số liệu được thu thập trong cuộc điều tra tạo thuận lợi cho các nghiên cứu liên quan đến chính sách thông qua cung cấp thông tin chi tiết hơn về sự biến động của khu vực DNNVV cũng như nâng cao khả năng hỗ trợ có hiệu quả sự phát triển dài hạn của khu vực doanh nghiệp này. Do vậy, điều tra năm 2011 có vai trò đặc biệt quan trọng đối với phân tích tác động của khủng hoảng tài chính thế giới đối với các DNNVV Việt Nam.

Dựa trên những câu hỏi trực tiếp về các tác động có thể nhận thức được (bởi chủ sở hữu và người quản lý) của khủng hoảng toàn cầu, Bảng 1.1 cho thấy 65,4% số doanh nghiệp được phỏng vấn trong năm 2009 nhận thấy khủng hoảng toàn cầu có tác động tiêu cực đến các điều kiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Con số này giảm xuống còn 61,7% trong năm 2011. Tuy nhiên, nếu chỉ phân tích dựa trên mẫu cân bằng thì tỷ lệ này không thay đổi đáng kể.

Bảng 1.1 Khủng hoảng toàn cầu có tác động tiêu cực đến các điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp không?

		Số quan sát	Phần trăm Có
Tổng mẫu	2009	(2.508)	65,4
	2011	(2.449)	61,7
Mẫu cân bằng	2009	(1.999)	64,3
	2011	(1.999)	62,6

Bảng 1.1 trình bày tỷ lệ tương tự các doanh nghiệp bị tác động bởi khủng hoảng toàn cầu năm 2008. Tuy nhiên, nghiên cứu ma trận chuyển dịch khủng hoảng (Bảng 1.2) cho thấy 53,8% số doanh nghiệp trả lời “Không” gặp khó khăn do khủng hoảng toàn cầu năm 2008 trong điều tra năm 2009 trả lời có bị tác động bởi khủng hoảng trong năm 2011. Mặt khác, 32,5% số doanh nghiệp bị tác động bởi khủng hoảng trong năm 2009 không còn bị tác động trong năm 2011. Bảng 1.2 cũng cho thấy chỉ có 330 trong số 1.999 doanh nghiệp (16.5%) đều trả lời trong cả hai vòng điều tra không bị tác động bởi cuộc khủng hoảng.

Bảng 1.2 Ma trận chuyển dịch khủng hoảng

	Khủng hoảng Không 2011	Khủng hoảng Có 2011	Tổng số	Phần trăm
Khủng hoảng Không 2009	330 (46,2)	384 (53,8)	714 (100,0)	(35,7)
Khủng hoảng Có 2009	418 (32,5)	867 (67,5)	1285 (100,0)	(64,3)
Tổng số	748	1251	1999	(100,0)
Phần trăm	(37,4)	(62,6)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 1.3 cho thấy các doanh nghiệp thành thị ở miền Nam chịu tác động lớn hơn của khủng hoảng 2008 (theo nhận thức của chủ sở hữu và người quản lý). Sự khác biệt trong nhận thức giữa các doanh nghiệp ở miền Bắc và các doanh nghiệp ở miền Nam chỉ được quan sát trong điều tra năm 2011. Hơn nữa, các doanh nghiệp hộ gia đình chịu tác động ít hơn từ cuộc khủng hoảng so với các doanh nghiệp có tính “chính thức” hơn. Tuy nhiên, có sự giảm nhẹ trong số lượng các doanh nghiệp nhỏ và vừa bị tác động bởi cuộc khủng hoảng theo thời gian.

Bảng 1.3 Khủng hoảng toàn cầu theo địa bàn và quy mô doanh nghiệp

Năm	2009	2011
Tất cả các doanh nghiệp	64,3	62,6
Thành thị	69,8	73,8
Nông thôn	60,6	54,9
Miền Nam	64,5	70,5
Miền Bắc	64,2	57,4
Siêu nhỏ	56,9	56,3
Nhỏ	78,0	75,9
Vừa	85,7	81,2

Ghi chú: Mẫu cân bằng (1.999 quan sát hàng năm)

Trong năm 2009, gần 12% số doanh nghiệp tin tưởng rằng cuộc khủng hoảng đã tạo ra một số cơ hội cho doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn chính thức có khả năng hưởng lợi từ các lợi ích tiềm năng này. Tuy nhiên, trong năm 2011 (như trình bày trong Bảng 1.4), chỉ có 5,6% số doanh nghiệp tin rằng khủng hoảng toàn cầu đã mang lại động cơ tích cực cho điều kiện hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Bảng 1.4 Khủng hoảng thế giới hiện tại đã mang lại những cơ hội tích cực cho hoạt động kinh doanh

		Số quan sát	Phần trăm Có
Tổng mẫu	2009	(2.508)	11,8
	2011	(2.449)	5,6
Mẫu cân bằng	2009	(1.999)	12,2
	2011	(1.999)	5,6

Cuối cùng, ma trận chuyển dịch cơ hội trong Bảng 1.5 cho thấy chỉ có 17 trong 1.999 doanh nghiệp đều cho biết ở tất cả các lần được phỏng vấn là họ tin rằng cuộc khủng hoảng toàn cầu đã mang lại những cơ hội tích cực cho doanh nghiệp. Như trong năm 2009, những doanh nghiệp này cho biết tác động tích cực được thể hiện như đầu vào rẻ hơn, mức độ cạnh tranh ít hơn và sự hỗ trợ của Chính phủ nhiều hơn.

Bảng 1.5 Ma trận chuyển dịch cơ hội

	Cơ hội Không 2011	Cơ hội Có 2011	Tổng	Phần trăm
Cơ hội Không 2009	1.662 (94,6)	94 (5,4)	1.756 (100,0)	(87,8)
Cơ hội Có 2009	226 (93,0)	17 (7,0)	243 (100,0)	(12,2)
Tổng số	1.888	111	1.999	(100,0)
Phần trăm	(94,4)	(5,6)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Những kết quả này cho thấy phần lớn các DNNVV đều nhận thức rằng khủng hoảng toàn cầu đã tác động tiêu cực đáng kể đến các điều kiện hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, những điều kiện này đều dựa trên nhận thức của các doanh nghiệp được điều tra. Trong khi không nghi ngờ về tính xác thực của những câu trả lời của doanh nghiệp thì việc phân tích các tác động theo nhận thức của cuộc khủng hoảng toàn cầu theo mô hình năng động của doanh nghiệp (tồn tại/rút lui và tăng trưởng) vẫn là trọng tâm của báo cáo này.

2 Mô tả số liệu và chọn mẫu

2.1 Chọn mẫu

Các cuộc điều tra DNNVV trong năm 2005, 2007 và 2009 là các cuộc điều tra toàn diện với khoảng từ 2.500 đến 2.800 doanh nghiệp tại 10 tỉnh thành cố định trong đó các doanh nghiệp tồn tại được phỏng vấn lại trong từng vòng điều tra (điều tra theo dõi). Quy trình chọn mẫu năm 2011 tuân theo quy trình chọn mẫu của các năm 2005, 2007 và 2009. Tổng mẫu các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh tại 10 tỉnh thành được chọn dựa trên hai nguồn số liệu từ Tổng cục Thống kê Việt Nam (GSO): Điều tra cơ sở từ năm 2002 (GSO, 2004) và Điều tra công nghiệp 2004-2006 (GSO, 2007). Từ điều tra cơ sở, một số cơ sở kinh doanh cá thể không đáp ứng các điều kiện quy định trong Luật Doanh nghiệp được lọc ra, nhóm này sau đây được gọi là doanh nghiệp hộ gia đình; kết hợp thông tin này với số liệu về các doanh nghiệp có đăng ký chính thức theo Luật Doanh nghiệp ở cấp tỉnh từ điều tra công nghiệp, cung cấp thông tin bổ sung về doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp tập thể, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn tư nhân và công ty cổ phần. Các công ty liên doanh bị loại khỏi mẫu do mức độ tham gia lớn của Chính phủ và nước ngoài (thường không rõ) vào cơ cấu sở hữu.

Bảng 2.1 Tổng quan về “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến phi quốc doanh

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/1 viên	Doanh nghiệp thành lập/1 thành viên/1 tập thể/1 hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần
Hà Nội	16.588	1.194	217	1.793	397
Phú Thọ	17.042	65	12	97	22
Hà Tây*	23.890	100	18	150	33
Hải Phòng	12.811	206	38	309	69
Nghệ An	22.695	125	23	187	41
Quảng Nam	10.509	51	9	76	17
Khánh Hòa*	5.603	119	22	178	39
Lâm Đồng	5.268	75	14	112	25
TP. Hồ Chí Minh	34.241	2.052	374	3.080	683
Long An	8.050	83	15	124	27
Tổng mẫu	156.697	4.068	741	6.107	1.354

Nguồn: Thực trạng doanh nghiệp (GSO, 2007) và Kết quả tổng điều tra cơ sở Việt Nam (GSO, 2004). Ghi chú: chỉ bao gồm các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh. Không bao gồm số liệu của các doanh nghiệp liên doanh. Số liệu của Hà Tây đã được điều chỉnh giảm xuống và số liệu của tỉnh Khánh Hòa đã được điều chỉnh tăng lên sau nhiều tham vấn với các cán bộ trung ương và địa phương

Mẫu ban đầu được chọn từ “tổng mẫu” năm 2005 của các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh như trình bày trong Bảng 2.1. Do vậy, những tỉnh thành được chọn chiếm gần 30% số doanh nghiệp chế biến tại Việt Nam. Tuy nhiên, như đã nêu rõ trong các báo cáo trước, số liệu của Tổng cục Thống kê đối với Khánh Hòa và Hà Tây (cũ) được điều chỉnh. Kiểm tra số liệu chính thức của Khánh Hòa với Tổng cục Thống kê dẫn đến điều chỉnh tăng số lượng doanh nghiệp hộ gia đình có đăng ký kinh doanh năm 2002². Bên cạnh đó, trong số liệu thống kê chính thức, Hà Tây (cũ) chiếm khoảng 10% tổng số doanh nghiệp chế biến tại Việt Nam. Điều này dường như không hợp lý. Vì vậy chúng tôi đã điều chỉnh giảm số lượng doanh nghiệp hộ gia đình của Hà Tây (cũ) bằng cách lấy số lượng trung bình của các doanh nghiệp chế biến hộ gia đình tại các tỉnh thành lân cận Hà Nội. Điều này dẫn đến kết quả tổng số 23.890 doanh nghiệp hộ gia đình được sử dụng là “tổng mẫu” doanh nghiệp hộ gia đình cho Hà Tây (cũ).

Mẫu của năm 2011 được chọn từ tổng mẫu xác định trong các cuộc điều tra năm 2005, 2007 và 2009 (CIEM, 2007, 2009 và 2011). Tuy nhiên, đặc điểm số liệu của điều tra theo dõi sẽ thu thập thông tin về những thay đổi cơ cấu pháp lý vì các doanh nghiệp hiện có đã trở thành các doanh nghiệp chính thức. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp đã rút khỏi thị trường cũng được thay thế ngẫu nhiên dựa trên hai tiêu chí: (i) mức độ các doanh nghiệp hộ gia đình không đổi dựa trên thông tin của TCTK (2004), và (ii) tổng mẫu mới năm 2011 của các doanh nghiệp đăng ký theo Luật Doanh nghiệp từ TCTK (chưa công bố).

Bảng 2.2 Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn

	Phỏng vấn năm 2011	Phỏng vấn năm 2009
Hà Nội	270	279
Phú Thọ	252	257
Hà Tây	340	371
Hải Phòng	205	208
Nghệ An	349	352
Quảng Nam	158	151
Khánh Hòa	97	93
Lâm Đồng	78	67
Tp Hồ Chí Minh	574	603
Long An	126	127
Tổng mẫu	2.449	2.508

Ghi chú: Mẫu cân bằng bao gồm 1.999 quan sát mỗi năm.

2 Theo TCTK, gần 0,8 % số doanh nghiệp chế biến hộ gia đình đóng tại Khánh Hòa. Vì tổng số doanh nghiệp chế biến hộ gia đình của cả nền kinh tế là 700.309 nên tổng số doanh nghiệp chế biến hộ gia đình của Khánh Hòa đã được điều chỉnh tăng lên là 5.603 doanh nghiệp (từ 4.777 doanh nghiệp).

Cần lưu ý rằng số liệu của điều tra DNNVV bao gồm cả các doanh nghiệp hộ gia đình đăng ký và không đăng ký (phi chính thức). Các doanh nghiệp hộ gia đình phi chính thức này (không có giấy phép đăng ký kinh doanh hoặc mã số thuế và không đăng ký với chính quyền quận/huyện) cũng có trong các điều tra dựa trên việc xác định tại địa bàn. Do đó, tất cả các doanh nghiệp phi chính thức trong điều tra hoạt động song hành với các doanh nghiệp có đăng ký chính thức. Việc điều tra cả những doanh nghiệp không đăng ký với cơ quan có thẩm quyền là đóng góp quan trọng và là duy nhất ở Việt Nam. Tuy nhiên, cần lưu ý là mẫu các doanh nghiệp phi chính thức của chúng tôi không đại diện cho toàn bộ khu vực phi chính thức của Việt Nam vì mô hình chọn mẫu của điều tra DNNVV dựa trên các cuộc và điều tra doanh nghiệp của GSO và các cuộc và điều tra này chỉ bao trùm một phần của khu vực phi chính thức.

Cách thức chọn mẫu năm 2011 tuân theo cách thức của các cuộc điều tra năm 2005, 2007 và 2009 (xem chi tiết tại CIEM, 2007, 2009 và 2011). Bảng 2.2 cho thấy 2.449 doanh nghiệp đã được phỏng vấn. Một số doanh nghiệp cho biết họ không phải là doanh nghiệp chế biến (4 doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp và 17 doanh nghiệp trong ngành dịch vụ) mặc dù hồ sơ chính thức liệt kê là doanh nghiệp chế biến. Để so sánh, cột 2 trong Bảng 2.2 trình bày số doanh nghiệp được phỏng vấn trong điều tra năm 2009 tại từng tỉnh, thành phố. Thông tin số liệu mẫu về 1.999 doanh nghiệp được xây dựng để phục vụ quá trình phân tích.

Trên mọi lĩnh vực, các mẫu đều được phân tầng theo hình thức pháp lý để đảm bảo mọi loại hình doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều được đưa vào bao gồm doanh nghiệp hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Bảng 2.3 trình bày số lượng doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh được điều tra phân theo loại hình pháp lý. Chỉ có 66% số doanh nghiệp được phỏng vấn là doanh nghiệp hộ gia đình so với 90% trong tổng mẫu doanh nghiệp báo cáo trên. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp phi hộ gia đình nhiều hơn so với yêu cầu của mẫu điều tra.

Bảng 2.3 Số lượng doanh nghiệp được phỏng vấn theo địa phương và hình thức pháp lý

	Doanh nghiệp hộ gia đình	Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần	Tổng số
Hà Nội	93	30	21	101	25	270
Phú Thọ	218	7	5	17	5	252
Hà Tây	281	9	1	42	7	340
Hải Phòng	104	20	18	41	22	205
Nghệ An	274	18	5	33	19	349
Quảng Nam	124	7	3	20	4	158
Khánh Hòa	61	15	1	19	1	97
Lâm Đồng	59	7	0	12	0	78
TP. Hồ Chí Minh	285	62	11	204	12	574
Long An	90	21	1	14	0	126
Tổng mẫu	1.589	196	66	503	95	2.449

Một số đặc điểm thường đi kèm với các biến động của doanh nghiệp, đặc biệt là địa bàn, ngành nghề, hình thức pháp lý và quy mô doanh nghiệp. Tất cả các đặc điểm này đại diện cho sự biến đổi của các đặc điểm thị trường và/hoặc tổ chức doanh nghiệp. Các Bảng 2.3 và 2.8 trình bày các bảng biểu khác nhau về các đặc tính điển hình của năng động doanh nghiệp.

Bảng 2.4 Số lượng doanh nghiệp theo địa phương và ngành

Mã ISIC	Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Nghệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	TP. HCM	Long An	Tổng số	Phần trăm
AGR	1	0	0	2	0	0	0	0	1	0	4	(0,2)
Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	53	103	91	45	135	58	40	35	126	51	737	(30,1)
Dệt	7	7	53	5	2	0	0	3	26	1	104	(4,2)
May mặc v.v...	22	0	1	7	14	6	2	0	67	3	122	(5,0)
Thuộc da và da may mặc	5	0	3	11	0	6	2	2	18	2	49	(2,0)
Gỗ và các sản phẩm gỗ	5	39	101	9	47	15	9	3	11	10	249	(10,2)
Giấy và các sản phẩm giấy	11	10	0	6	3	0	5	0	31	0	66	(2,7)
Xuất bản, in ấn, v.v...	15	0	3	7	0	0	1	2	28	4	60	(2,4)
Dầu mỏ tinh chế, v.v....	1	1	0	1	1	0	0	0	1	2	7	(0,3)
Sản phẩm hóa học, v.v...	8	3	1	0	3	0	1	2	20	0	38	(1,6)
Sản phẩm cao su và nhựa	30	1	2	7	1	2	2	0	65	4	114	(4,7)
Sản phẩm khoáng phi kim	9	13	15	13	22	8	5	4	15	12	116	(4,7)
Kim loại cơ bản	12	0	1	8	5	1	2	1	3	2	35	(1,4)
Sản phẩm kim loại đúc	55	46	23	54	69	38	16	18	88	25	432	(17,6)
Máy móc (bao gồm văn phòng + điện)	13	1	6	5	4	3	1	0	37	4	74	(3,0)
Xe cộ, v.v...	4	0	1	0	2	0	0	0	10	0	17	(0,7)
Phương tiện giao thông	1	0	1	3	0	0	0	0	3	0	8	(0,3)
Nội thất, v.v...	17	28	36	17	38	19	10	6	19	4	194	(7,9)
Tái chế	0	0	1	2	0	0	0	0	3	0	6	(0,2)
SER	1	0	1	3	3	2	1	2	2	2	17	(0,7)
Tổng số	270	252	340	205	349	158	97	78	574	126	2.449	(100,0)
Phần trăm	(11,0)	(10,3)	(13,9)	(8,4)	(14,3)	(6,5)	(4,0)	(3,2)	(23,4)	(5,1)	(100,0)	

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn).

Bảng 2.4 tập trung mô tả các doanh nghiệp theo địa bàn và ngành nghề. Mã ngành dựa trên mã của Bảng phân ngành chuẩn quốc tế (ISIC). Đầu tiên, ba ngành lớn nhất xét về số lượng doanh nghiệp là chế biến thực phẩm (ISIC 15), sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) và chế biến sản phẩm từ gỗ (ISIC 20). Những ngành này là những ngành chủ đạo trong điều tra DNNVV 2009. Bên cạnh đó, kết quả này khá tương ứng với số liệu phân bổ theo ngành của TCTK (2004, 2007).

Bảng 2.5 trình bày các bảng số liệu theo địa bàn - quy mô³. 2/3 mẫu thuộc nhóm các doanh nghiệp siêu nhỏ với 1-9 lao động. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp ở khu vực thành thị (Hà Nội, Hải Phòng, TP. Hồ Chí Minh) có tỉ trọng doanh nghiệp siêu nhỏ thấp hơn so với các tỉnh nông thôn.

Bảng 2.5 Số lượng doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
Hà Nội	131 (48,5)	113 (41,9)	26 (9,6)	270 (100,0)	(11,0)
Phú Thọ	221 (87,7)	23 (9,1)	8 (3,2)	252 (100,0)	(10,3)
Hà Tây	234 (68,8)	99 (29,1)	7 (2,1)	340 (100,0)	(13,9)
Hải Phòng	128 (62,4)	58 (28,3)	19 (9,3)	205 (100,0)	(8,4)
Nghệ An	286 (81,9)	49 (14,0)	14 (4,0)	349 (100,0)	(14,3)
Quảng Nam	135 (85,4)	18 (11,4)	5 (3,2)	158 (100,0)	(6,5)
Khánh Hòa	66 (68,0)	23 (23,7)	8 (8,2)	97 (100,0)	(4,0)
Lâm Đồng	63 (80,8)	11 (14,1)	4 (5,1)	78 (100,0)	(3,2)
TP HCM	320 (55,7)	204 (35,5)	50 (8,7)	574 (100,0)	(23,4)
Long An	104 (82,5)	19 (15,1)	3 (2,4)	126 (100,0)	(5,1)
Tổng số	1.688	617	144	2.449	(100,0)
Phần trăm	(68,9)	(25,2)	(5,9)	(100,0)	

Ghi chú: Số liệu về số lượng doanh nghiệp và tỷ trọng doanh nghiệp của từng địa phương theo nhóm quy mô (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn). Siêu nhỏ: 1-9 lao động; nhỏ: 10-49 lao động; vừa: 50-299 lao động; lớn: 300 lao động trở lên (định nghĩa của Ngân hàng Thế giới)

3 Định nghĩa của chúng tôi về doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ, vừa và lớn theo định nghĩa hiện tại của Ngân hàng Thế giới và Chính phủ Việt Nam. Phòng Nghiên cứu doanh nghiệp NVV hoạt động với 3 nhóm của doanh nghiệp NVV: doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Doanh nghiệp siêu nhỏ có tới 10 lao động, doanh nghiệp nhỏ có tới 50 lao động và doanh nghiệp vừa có tới 300 lao động. Những định nghĩa này được Chính phủ Việt Nam chấp nhận rộng rãi (xem Nghị định số 90/2011/CP-NĐ của Chính phủ về “Hỗ trợ phát triển doanh nghiệp NVV”). Loại hình quy mô doanh nghiệp của chúng tôi dựa trên số lượng lao động làm việc toàn thời gian, bán thời gian và lao động thương xuyên.

Như đã đề cập ở trên, Bảng 2.6 cho thấy 67% số doanh nghiệp trong mẫu là các doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ doanh nghiệp trong nhóm chế biến thực phẩm (ISIC 20) được đăng ký là các doanh nghiệp hộ gia đình cao hơn mức trung bình của mẫu (82%). Tương tự đối với các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ (ISIC 20) và tái chế (ISIC 37). Ngược lại, nhiều doanh nghiệp trong ngành may mặc (ISIC 18), giấy (ISIC 21), xuất bản và in ấn (ISIC 22), hóa chất (ISIC 24), cao su (ISIC 25), kim loại cơ bản (ISIC 27) và tất cả các nhóm máy móc (ISIC 29-35) được liệt vào nhóm các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa.

Theo Bảng 2.7, khoảng 63% số doanh nghiệp vừa đăng ký là công ty TNHH so với con số 44% và 8% tương ứng của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Hơn nữa, 84% doanh nghiệp siêu nhỏ là các doanh nghiệp hộ gia đình. Điều này đáng lưu ý khi đánh giá đóng góp tăng trưởng của việc chuyển dịch từ cơ cấu doanh nghiệp phi chính thức (hầu hết là doanh nghiệp hộ gia đình) sang các doanh nghiệp chính thức (xem Rand và Torm (2012), Rand và Tarp (2012) để có thông tin sâu hơn về vấn đề này). Chỉ có 33% các công ty cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp vừa và gần 14% doanh nghiệp cổ phần thuộc nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ.

Bảng 2.6 Số lượng doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và ngành nghề

Mã ISIC	Doanh nghiệp hộ gia đình	Tư nhân/1 thành viên	Hợp danh/Tập thể/HTX	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Tổng số	Phần trăm
AGR	1	0	1	0	2	4	(0,2)
15	601	37	4	80	15	737	(30,1)
17	62	5	1	32	4	104	(4,2)
18	56	9	3	47	7	122	(5,0)
19	33	3	1	9	3	49	(2,0)
20	196	18	8	22	5	249	(10,2)
21	11	14	2	34	5	66	(2,7)
22	20	11	2	25	2	60	(2,4)
23	5	1	0	1	0	7	(0,3)
24	9	4	4	18	3	38	(1,6)
25	40	13	10	46	5	114	(4,7)
26	67	10	9	20	10	116	(4,7)
27	16	9	2	7	1	35	(1,4)
28	296	36	11	76	13	432	(17,6)
29-32	24	5	0	40	5	74	(3,0)
34	4	2	1	10	0	17	(0,7)
35	3	2	1	1	1	8	(0,3)
36	134	15	5	29	11	194	(7,9)
37	5	0	0	0	1	6	(0,2)
SER	6	2	1	6	2	17	(0,7)
Tổng số	1.589	196	66	503	95	2.449	(100,0)
Phần trăm	(64,9)	(8,0)	(2,7)	(20,5)	(3,9)	(100,0)	

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (phần trăm trong ngoặc đơn).

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 2.7 Số doanh nghiệp theo hình thức sở hữu pháp lý và quy mô

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
Cơ sở/doanh nghiệp hộ gia đình	1.426	162	1	1.589	(64,9)
Doanh nghiệp tư nhân/1 thành viên	92	91	13	196	(8,0)
Doanh nghiệp hợp danh/tập thể/hợp tác xã	18	40	8	66	(2,7)
Công ty TNHH	139	273	91	503	(20,5)
Công ty cổ phần	13	51	31	95	(3,9)
Tổng số	1.688	617	144	2.449	(100,0)
Phần trăm	(68,9)	(25,2)	(5,9)	(100,0)	

Cuối cùng, Bảng 2.8 cho thấy, xét về quy mô doanh nghiệp, có sự biến đổi lớn theo các ngành khác nhau. Ví dụ, trong ngành chế biến thực phẩm, khoảng 84% số doanh nghiệp là các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi con số này trong ngành sản phẩm giấy (ISIC) là 29%. Hơn 50% số doanh nghiệp trong ngành hóa chất (ISIC 24) thuộc nhóm các doanh nghiệp nhỏ.

Bảng 2.8 Số doanh nghiệp theo ngành và quy mô

Mã ISIC		Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng số	Phần trăm
AGR	Nông nghiệp	3	0	1	4	(0,2)
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	616	96	25	737	(30,1)
17	Dệt	56	40	8	104	(4,2)
18	May mặc v.v...	62	41	19	122	(5,0)
19	Thuộc da và da may mặc	32	10	7	49	(2,0)
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	188	57	4	249	(10,2)
21	Giấy và các sản phẩm giấy	19	32	15	66	(2,7)
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	37	22	1	60	(2,4)
23	Dầu mỏ tinh chế, v.v....	6	1	0	7	(0,3)
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	14	22	2	38	(1,6)
25	Sản phẩm cao su và nhựa	50	53	11	114	(4,7)
26	Sản phẩm khoáng phi kim	63	40	13	116	(4,7)
27	Kim loại cơ bản	17	15	3	35	(1,4)
28	Sản phẩm kim loại đúc	342	78	12	432	(17,6)
29-32	Máy móc (bao gồm văn phòng + điện)	29	36	9	74	(3,0)
34	Xe cộ, v.v...	5	9	3	17	(0,7)
35	Phương tiện giao thông	5	2	1	8	(0,3)
36	Nội thất, v.v...	129	56	9	194	(7,9)
37	Tái chế	4	2	0	6	(0,2)
SER	Dịch vụ	11	5	1	17	(0,7)
Tổng số		1.688	617	144	2.449	(100,0)
Phần trăm		(68,9)	(25,2)	(5,9)	(100,0)	

Ghi chú: Số lượng doanh nghiệp (phần trăm nhóm trong ngoặc đơn).

2.2 Thực hiện điều tra

Do các lý do khác nhau, việc thực hiện điều tra bị giới hạn trong từng khu vực cụ thể trên địa bàn mỗi tỉnh/thành. Theo đó, mẫu được chọn ngẫu nhiên từ danh sách các doanh nghiệp dựa trên “tổng mẫu” các doanh nghiệp chế biến ngoài quốc doanh được liệt kê trong Bảng 2.1. Quá trình chọn mẫu theo phân tầng được sử dụng để đảm bảo một số lượng tương xứng các doanh nghiệp tại mỗi tỉnh/thành theo các hình thức pháp lý khác nhau. Trong những trường hợp doanh nghiệp hộ gia đình chính thức không tương thích, các doanh nghiệp hộ gia đình chính thức và phi chính thức được xác định tại địa bàn sẽ thay thế cho các doanh nghiệp hộ gia đình đã được chọn trước đó. Điều này cho phép có sự tham gia của các doanh nghiệp hộ gia đình không đăng ký kinh doanh nhưng vẫn hoạt động song hành với các doanh nghiệp chính thức.

Khóa tập huấn cho các điều tra viên được tổ chức vào mùa xuân năm 2011, trước khi tiến hành điều tra. Hoạt động này tạo điều kiện xác định và làm rõ những điểm còn băn khoăn và chỉnh sửa những nội dung có khả năng bị hiểu nhầm khi điều tra. Vì các điều tra viên đã có sẵn kinh nghiệm đáng kể từ các cuộc điều tra trước đó, trên thực tế khóa tập huấn được tổ chức dưới hình thức thảo luận, trao đổi và thu được những phản hồi có giá trị.

Điều tra doanh nghiệp được 10 nhóm điều tra thực hiện. Điều tra viên bao gồm các nghiên cứu viên của ILSSA, cán bộ từ các Vụ khác nhau của MOLISA và 10 đại diện từ DOLISA. Mỗi nhóm gồm một trưởng nhóm (giám sát viên) và một số điều tra viên. Số lượng điều tra viên trong từng nhóm phụ thuộc vào cỡ mẫu trong từng địa bàn. Điều tra thực tế được thực hiện trong hai giai đoạn. Trong giai đoạn đầu, điều tra viên đến các địa bàn điều tra và xác định số doanh nghiệp sẽ lập lại và thống nhất danh sách các doanh nghiệp sẽ điều tra với chính quyền địa phương. Trong một số trường hợp các doanh nghiệp đã chuyển địa bàn hoặc chủ sở hữu so với cuộc điều tra năm 2009 và việc xác định xem doanh nghiệp đó còn tồn tại nữa hay không là một công việc tốn nhiều thời gian và công sức. Trên cơ sở những đợt công tác này, danh sách các doanh nghiệp sẽ điều tra tiếp tục được cập nhật và xây dựng mẫu ngẫu nhiên cho các doanh nghiệp mới. Giai đoạn thứ hai của cuộc điều tra được bắt đầu vào mùa thu năm 2011 và kéo dài ba tháng. Trong giai đoạn này, việc điều tra được thực hiện trực tiếp tại doanh nghiệp bằng phiếu điều tra. Số liệu được kiểm tra sơ bộ và làm rõ ngay tại chỗ. Trên cơ sở số liệu có được, số liệu điều tra 2011 được xử lý tiếp và gộp với tệp số liệu điều tra 2009 để kiểm tra độ tương thích.

2.3 Liên kết với các cuộc điều tra trước

Bảng 2.9 đưa ra tỷ lệ tồn tại của các doanh nghiệp đã được điều tra trước đây. 1.999 doanh nghiệp được tìm thấy và xác nhận tham gia cuộc điều tra, 355 doanh nghiệp được khẳng định là không còn tồn tại. 154 doanh nghiệp (30% số doanh nghiệp có khả năng tồn tại) bị thất lạc trong quá trình chọn mẫu hoặc khi tiếp cận thì từ chối trả lời bảng hỏi. Do đó những doanh nghiệp này bị loại khỏi cơ sở dữ liệu năm 2009 và 2011. Sử dụng thông tin này cho thấy tỉ lệ tồn tại của các doanh nghiệp trong giai đoạn từ 2009 đến 2011 là 92,2%, thể hiện mức tăng nhẹ so với tỉ lệ 91,6% của giai đoạn 2007 - 2009, một tỉ lệ có thể so sánh với tỉ lệ 9%-10% doanh nghiệp thoát khỏi ngành trong nghiên cứu của Liedholm và Mead (1999) ở một số quốc gia đang phát triển.

Bảng 2.9 Tổng quan doanh các nghiệp tồn tại

		2009	2011
Được điều tra năm 2009	Tồn tại	2.354 (2.508)	1.999
	Khẳng định thoát		355
Tỷ lệ tồn tại			84,9
Tỷ lệ tồn tại hàng năm			92,2
Doanh nghiệp mới			450
Tổng số được điều tra năm 2011			2.449

Ghi chú: Chúng tôi gặp khó khăn trong việc theo dõi chủ sở hữu (trước đây) của các doanh nghiệp đã đóng cửa. Không thể tìm thấy một số doanh nghiệp hoặc chủ sở hữu từ chối trả lời bảng hỏi. Tổng số 70% (355 trong số 509) doanh nghiệp đã được khẳng định thoát khỏi thị trường.

Trong các phần tiếp theo, các phân tích tập trung vào cuộc điều tra năm 2011 nhưng trong một số trường hợp sẽ kết nối thông tin với cuộc điều tra năm 2009 nhằm theo dõi sự phát triển của doanh nghiệp.

3 Tăng trưởng và năng động doanh nghiệp

Mặc dù, theo nhận thức của các DNNVV, cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu và môi trường kinh doanh dường như ngày càng tồi tệ hơn nhưng vẫn cần thiết phải tìm hiểu những nhân tố ảnh hưởng những thay đổi lớn trong khu vực DNNVV và các cấu phần của các nhân tố này. Do vậy, sự năng động của doanh nghiệp, đặc biệt là (i) tăng trưởng việc làm và (ii) doanh nghiệp thoát khỏi thị trường sẽ được tập trung phân tích.

3.1 Tăng trưởng việc làm

Bảng 3.1 mô tả các ước lượng trung bình số lượng lao động thường xuyên toàn thời gian trong năm 2009 và 2011 theo quy mô doanh nghiệp cũng như tỷ lệ doanh nghiệp có lượng lao động tăng hoặc giảm trong giai đoạn 2009-2011. Trước hết, tổng số lao động toàn thời gian của 1.999 DNNVV giảm từ 28.174 trong năm 2009 xuống còn 26.414 trong năm 2011, tương ứng với mức giảm tổng số việc làm 6,2% trong giai đoạn 2 năm. Mức giảm sút này cũng được phản ánh trong mức giảm sút số lượng lao động trung bình từ 14,1 trong năm 2009 xuống 13,2 trong năm 2011. Đặc biệt số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa giảm số lao động toàn thời gian dẫn đến sự sụt giảm trên (mặc dù số lượng việc làm bình quân được báo cáo đối với các doanh nghiệp vừa tăng lên giữa năm 2009 và 2011). Khoảng 60% số doanh nghiệp vừa và nhỏ giảm số lượng lao động cố định của mình.

Bảng 3.1 Thống kê lao động trung bình theo quy mô doanh nghiệp

		2009		2011		Thay đổi từ 2009 đến 2011		
		Mẫu cân bằng		Mẫu cân bằng		Tỷ lệ doanh nghiệp giảm/tăng việc làm		
		Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Giảm	Không đổi	Tăng
Tổng số	Tổng số	14,1 (1.999)	5,0	13,2 (1.999)	5,0	42,4 (847)	27,2 (543)	30,5 (609)
Quy mô	Siêu nhỏ	4,0 (1.344)	3,0	3,8 (1.388)	3,0	33,6 (452)	35,8 (481)	30,6 (411)
	Nhỏ	20,1 (522)	17,0	19,7 (489)	17,0	59,8 (312)	10,9 (57)	29,3 (153)
	Vừa	93,0 (133)	80,0	94,3 (122)	73,0	62,4 (83)	3,8 (5)	33,8 (45)

Ghi chú: Số lượng lao động thường xuyên toàn bộ thời gian. (Số quan sát trong ngoặc đơn). 1.999 doanh nghiệp trong mẫu cân bằng sử dụng 28.174 lao động thường xuyên toàn bộ thời gian trong năm 2009 so với 26.414 lao động trong năm 2011 (tương ứng với mức giảm 6,2% tổng số việc làm trong giai đoạn 2 năm nghiên cứu).

Bảng 3.1 nêu rõ rằng có sự thay đổi lớn quy mô của các doanh nghiệp theo thời gian. Một phương pháp khác để minh họa sự biến động của các doanh nghiệp là quan sát các ma trận chuyển dịch việc làm, một công cụ thường được sử dụng để đánh giá tính linh hoạt. Bảng 3.2 trình bày sự chuyển dịch việc làm của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa từ năm 2009 đến năm 2011. Số liệu được trình bày chỉ ra khá rõ rằng các doanh nghiệp siêu nhỏ với 1 đến 9 lao động có xu hướng tiếp tục là doanh nghiệp nhỏ, khoảng 93% số doanh nghiệp trong nhóm này trong năm 2009 vẫn tồn tại trong nhóm trong năm 2011. Hơn nữa, như kết quả của năm 2009, các doanh nghiệp có sự tăng lên về quy mô chỉ chuyển sang nhóm doanh nghiệp quy mô nhỏ. Quan sát các nhóm doanh nghiệp quy mô nhỏ và doanh nghiệp quy mô vừa, thông tin khẳng định kết luận đạt được ở trên rằng các doanh nghiệp này có xu hướng giảm về phân bố quy mô theo thời gian. Số liệu chuyển dịch việc làm nói chung khá tương ứng với số liệu được báo cáo trong CIEM (2009) cho giai đoạn 2007-2009, mặc dù một tỷ lệ lớn hơn các doanh nghiệp trong các nhóm doanh nghiệp lớn hơn có sự sụt giảm về quy mô việc làm.

Bảng 3.2 Ma trận chuyển dịch việc làm

	Siêu nhỏ 11	Nhỏ 11	Vừa 11	Tổng số	Phần trăm
Siêu nhỏ 09	1.255 (93,4)	86 (6,4)	3 (0,2)	1.344 (100,0)	(67,2)
Nhỏ 09	131 (25,1)	362 (69,3)	29 (5,6)	522 (100,0)	(26,1)
Vừa 09	2 (1,5)	41 (30,8)	90 (67,7)	133 (100,0)	(6,7)
Tổng số	1.388	489	122	1.999	(100,0)
Phần trăm	(69,4)	(24,5)	(6,1)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn

Bảng 3.3 trình bày mức tăng trưởng việc làm bình quân hàng năm (được tính bằng căn bậc hai của số lao động thường xuyên toàn bộ thời gian năm 2011 chia cho căn bậc hai của số lao động thường xuyên toàn bộ thời gian năm 2009) theo địa phương, hình thức pháp lý và quy mô doanh nghiệp. Đầu tiên, mức tăng trưởng việc làm bình quân từ năm 2009 đến 2011 là 0 mỗi năm, chênh lệch đáng kể so với mức tăng trưởng dương được quan sát của giai đoạn 2005-2007 và 2007-2009 (xem CIEM 2007 và 2009 để có thêm thông tin chi tiết). Thứ hai, có sự khác nhau giữa các địa phương về tạo việc làm trong các doanh nghiệp chế biến tư nhân. Đặc biệt DNNVV tại Hà Nội, Nghệ An, Thành phố Hồ Chí Minh và Long An dường như có sự điều chỉnh giảm về số lượng lao

động toàn bộ thời gian. Ngược lại, các DNNVV được chọn mẫu tại Hải Phòng và Hà Tây (cũ) tăng trưởng về lực lượng lao động.

Mức tăng trưởng của các doanh nghiệp hộ gia đình tương đương với mức bình quân của mẫu. Cả doanh nghiệp tư nhân/TNHH 1 thành viên và các công ty TNHH 2 thành viên trở lên đều có sự sụt giảm việc làm bình quân, với mức tăng trưởng hàng năm là -1,1% trong giai đoạn 2009-2011. Ngược lại, các công ty hợp danh và công ty cổ phần lại có sự tăng trưởng về việc làm trong cùng kỳ. Số liệu cũng cho thấy có mối quan hệ ngược chiều giữa quy mô doanh nghiệp và tăng trưởng việc làm. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có mức tăng bình quân 3,3% (giảm đáng kể so với mức tăng trưởng trong giai đoạn 2005-2007 và 2007-2009) so với mức -5,7% và -10,5% tương ứng trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nhìn chung, những số liệu này cho thấy khủng hoảng toàn cầu đang có những tác động về việc làm đặc biệt ở các DNNVV tại 10 tỉnh thành được điều tra. So với các kết quả của báo cáo trước (CIEM, 2011), điều này cho thấy tác động việc làm giảm của cuộc khủng hoảng phần nào đã trở thành hiện thực.

Bảng 3.3 Tăng trưởng việc làm theo địa bàn, hình thức pháp lý và quy mô

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Trung vị
Tổng số	Tổng số	1.999	1,000	0,318	1,000
Tỉnh	Hà Nội	210	0,954	0,263	0,960
	Phú Thọ	214	0,994	0,228	1,000
	Hà Tây	306	1,055	0,385	1,000
	Hải Phòng	169	1,051	0,378	1,000
	Nghệ An	304	0,968	0,260	1,000
	Quảng Nam	128	1,008	0,277	1,000
	Khánh Hòa	88	1,016	0,202	1,000
	Lâm Đồng	43	1,029	0,334	1,000
	TP HCM	431	0,988	0,380	0,939
	Long An	106	0,977	0,218	1,000
Hình thức pháp lý	Doanh nghiệp hộ gia đình	1.356	1,001	0,290	1,000
	Tư nhân/1 thành viên	148	0,986	0,293	1,000
	Hợp danh/Tập thể/HTX	58	1,084	0,557	1,000
	Công ty TNHH	376	0,985	0,362	0,962
	Công ty cổ phần	61	1,047	0,374	1,000
Quy mô	Siêu nhỏ	1.344	1,033	0,327	1,000
	Nhỏ	522	0,943	0,294	0,913
	Vừa	133	0,895	0,260	0,939

Ghi chú: Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm (phi quyền số) được tính bằng “(việc làm thường xuyên toàn bộ thời gian 2011/việc làm thường xuyên toàn bộ thời gian 2009)^{1/2}”

Bảng 3.4 trình bày số liệu thống kê tóm tắt tăng trưởng việc làm theo ngành. Mức tăng trưởng biến động giữa các ngành. Đặc biệt ngành chế biến da (ISIC 19) đang có sự tăng trưởng đáng kể về số lượng lao động. Các ngành có sụt giảm trong giai đoạn từ năm 2009 đến năm 2011 là dệt may (ISIC 17) và cao su (ISIC 25) với tỷ lệ sụt giảm tương ứng là 3,8% và 4,3%.

Bảng 3.4 Tăng trưởng việc làm theo ngành

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn	Trung vị
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	602	1,002	0,305	1,000
17	Dệt may	94	0,962	0,336	1,000
18	May mặc v.v...	64	0,977	0,346	0,923
19	Thuộc da và da may mặc	39	1,162	0,541	1,000
20	Gỗ và các sản phẩm gỗ	249	1,028	0,398	1,000
21	Giấy và các sản phẩm giấy	50	0,969	0,271	0,966
22	Xuất bản, in ấn, v.v...	50	0,962	0,238	0,974
24	Sản phẩm hóa học, v.v...	32	0,970	0,307	1,000
25	Sản phẩm cao su và nhựa	106	0,957	0,298	0,956
26	Sản phẩm khoáng phi kim	102	0,997	0,351	1,000
27	Kim loại cơ bản	30	1,062	0,328	1,000
28	Sản phẩm kim loại đúc	351	0,984	0,263	1,000
29-32	Máy móc (bao gồm văn phòng + điện)	56	1,030	0,249	1,000
34	Xe cộ, v.v...	17	1,003	0,220	0,961
36	Nội thất, v.v...	139	1,019	0,299	1,000

Ghi chú: Xem Bảng 3.3 để có thông tin chi tiết. Chúng tôi loại các ngành có ít hơn 10 quan sát.

Bảng 3.5 kết hợp thông tin từ hai bảng trước bằng cách trình bày các ước lượng bình phương nhỏ nhất (OLS) cho tất cả các yếu tố chủ yếu quyết định đến tính năng động của doanh nghiệp. Trong cột 1, chúng tôi kiểm soát ngành trong khi trong cột 2 chúng tôi đưa vào 19 biến giả ngành trong đặc tính.

Bảng 3.5 Các yếu tố quyết định tăng trưởng việc làm

		Có tính ngành		Không tính ngành	
		Chi số	t-stats	Chi số	t-stats
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0,169***	(-6,81)	-0.180***	(-7.18)
	Vừa	-0,253***	(-6,83)	-0.268***	(-7.06)
Địa bàn	Hà Nội	-0,044*	(-1,67)	-0.040	(-1.49)
	Phú Thọ	-0,020	(-0,82)	-0.021	(-0.77)
	Hà Tây	0,060**	(2,14)	0.059*	(1.92)
	Hải Phòng	0,023	(0,69)	0.015	(0.42)
	Nghệ An	-0,051**	(-2,07)	-0.056**	(-2.04)
	Quảng Nam	-0,022	(-0,71)	-0.039	(-1.13)
	Khánh Hòa	0,003	(0,09)	-0.005	(-0.17)
	Lâm Đồng	0,012	(0,22)	0.002	(0.04)
	Long An	-0,045	(-1,59)	-0.050	(-1.61)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0,089***	(3,24)	0.096***	(3.33)
	Hợp danh/Tập thể/HTX	0,210***	(2,78)	0.218***	(2.90)
	Công ty TNHH	0,121***	(4,04)	0.130***	(3.99)
	Công ty cổ phần	0,206***	(4,10)	0.206***	(4.07)
Có biến giả ngành		Không		Có	
Số quan sát		1.999		1.999	
R-squared		0,06		0,08	

Ghi chú: OLS – Biến phụ thuộc: tăng trưởng lao động hàng năm. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với độ lớn 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình siêu nhỏ tại TP. HCM, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Thứ nhất, Bảng 3.5 cho thấy mối quan hệ tỷ lệ nghịch truyền thống giữa tăng trưởng việc làm và quy mô doanh nghiệp được xác định rõ về mặt thống kê trong cả hai ước lượng. Khi cố định địa bàn, hình thức pháp lý và ngành, các doanh nghiệp siêu nhỏ có mức tăng trưởng việc làm hàng năm cao hơn 18% so với các doanh nghiệp nhỏ và 27% so với doanh nghiệp vừa. Thứ hai, các doanh nghiệp ở Hà Tây (cũ) nổi bật trong tạo việc làm. Nếu so sánh với Thành phố Hồ Chí Minh, các doanh nghiệp ở Hà Tây (cũ) có mức tăng trưởng việc làm hàng năm cao hơn 6%. Thứ ba, như trong điều tra trước, các doanh nghiệp hộ gia đình đóng góp ít hơn về tạo việc làm trong khu vực chế biến tư

nhân⁴. Tuy nhiên, các nhân tố quyết định truyền thông chỉ giải thích từ 4% đến 6% sự biến động về mức tăng trưởng việc làm. Do vậy trong các phần tiếp theo, nguyên nhân và giải thích bổ sung cho sự phát triển và biến động đã quan sát được của các doanh nghiệp chế biến Việt Nam sẽ được tìm tòi và phân tích.

3.2 Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường

Sự ảnh hưởng của những yếu tố truyền thông đến xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường sẽ được nghiên cứu trong phần này. Bảng 3.6 trình bày xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo địa bàn, hình thức pháp lý và quy mô. Trong số 2.508 doanh nghiệp được điều tra năm 2009, khoảng 20% đã đóng cửa vào năm 2011. Điều này đồng nghĩa với tỷ lệ thoát khỏi thị trường hàng năm của doanh nghiệp là 9,7%, cao hơn so với tỷ lệ quan sát được trong giai đoạn 2007 - 2009. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng tỷ lệ thoát khỏi thị trường này không dựa trên số liệu doanh nghiệp thoát khỏi thị trường đã được khẳng định. Như đã trình bày trong Chương 2, nếu chỉ dựa vào số doanh nghiệp thoát khỏi thị trường đã được khẳng định thì tỷ lệ thoát khỏi thị trường hàng năm sẽ giảm xuống còn 7,8%. Các thành phố như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh cũng như Lâm Đồng có tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường cao hơn mức trung bình. Mặt khác, Khánh Hòa là địa phương có tỷ lệ thấp nhất. Thông tin này nhìn chung khẳng định tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường đã được phân tích trong các điều tra trước.

4 Tuy nhiên cần lưu ý rằng quy mô doanh nghiệp và cơ cấu pháp lý có tương quan cao với nhau và việc không tính quy mô doanh nghiệp dẫn đến các ước tính hệ số nhỏ đối với tất cả các chỉ số cơ cấu pháp lý.

Bảng 3.6 Xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo địa bàn, hình thức pháp lý và quy mô

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số	Tổng số	2.508	0,203	0,402
Tỉnh	Hà Nội	279	0,247	0,432
	Phú Thọ	257	0,167	0,374
	Hà Tây	371	0,175	0,381
	Hải Phòng	208	0,188	0,391
	Nghệ An	352	0,136	0,344
	Quảng Nam	151	0,152	0,361
	Khánh Hòa	93	0,054	0,227
	Lâm Đồng	67	0,358	0,483
	Tp HCM	603	0,285	0,452
	Long An	127	0,165	0,373
Hình thức pháp lý	Doanh nghiệp hộ gia đình	1.672	0,189	0,392
	Tư nhân/1 thành viên	197	0,249	0,433
	Hợp danh/Tập thể/HTX	71	0,183	0,390
	Công ty TNHH	486	0,226	0,419
	Công ty cổ phần	82	0,256	0,439
Quy mô	Siêu nhỏ	1.682	0,201	0,401
	Nhỏ	664	0,214	0,410
	Vừa	162	0,179	0,385

Ghi chú: Các ước tính trung bình xác suất thoát khỏi thị trường (không có quyền số).

Căn cứ theo hình thức pháp lý, các doanh nghiệp hộ gia đình và các công ty hợp danh có xác suất thoát khỏi thị trường thấp hơn so với các doanh nghiệp khác. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp vừa có xu hướng thoát ra khỏi thị trường thấp hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ.

Bảng 3.7 trình bày sự biến động của xác suất thoát khỏi thị trường theo ngành. Không tính đến các ngành có ít quan sát, các doanh nghiệp trong ngành may mặc (ISIC 18) có nguy cơ thoát khỏi thị trường cao hơn, trong khi đó các doanh nghiệp tham gia vào ngành kim loại cơ bản (ISIC 27) có xu hướng thoát khỏi thị trường thấp hơn. Tất cả những kết quả này được trình bày trong cột đầu tiên của Bảng 3.8 cho thấy các kết quả ước lượng đáng tin cậy về việc xác định các đặc tính thoát khỏi thị trường trong các

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

doanh nghiệp chế biến Việt Nam trong mối tương quan với địa bàn, hình thức pháp lý, ngành và quy mô.

Bảng 3.7 Xác suất thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp theo ngành

		Số quan sát	Trung bình	Độ lệch chuẩn
Tổng số		2.508	0,203	0,402
15	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	732	0,178	0,382
16	Dệt may	3	0,333	0,577
17	May mặc v.v...	122	0,230	0,422
18	Thuộc da và da may mặc	103	0,379	0,487
19	Gỗ và các sản phẩm gỗ	47	0,170	0,380
20	Giấy và các sản phẩm giấy	301	0,173	0,379
21	Xuất bản, in ấn, v.v...	69	0,275	0,450
22	Sản phẩm hóa học, v.v...	74	0,324	0,471
23	Sản phẩm cao su và nhựa	10	0,200	0,422
24	Sản phẩm khoáng phi kim	40	0,200	0,405
25	Kim loại cơ bản	138	0,232	0,424
26	Sản phẩm kim loại đúc	135	0,244	0,431
27	Máy móc (bao gồm văn phòng + điện)	35	0,143	0,355
28	Xe cộ, v.v...	428	0,180	0,385
29-32	Nội thất, v.v...	70	0,200	0,403
34	Sản phẩm thực phẩm và đồ uống	24	0,292	0,464
35	Dệt may	7	0,000	0,000
36	May mặc v.v...	167	0,168	0,375
37	Tái chế	3	0,667	0,577

Ghi chú: Ước lượng trung bình xác suất thoát khỏi thị trường (phi quyền số).

Thứ nhất, tồn tại mối quan hệ ngược chiều thường xuyên giữa quy mô doanh nghiệp và xác suất thoát khỏi thị trường. Các doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa có xác suất thoát khỏi thị trường thấp hơn 5%-10% so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Thứ hai, xác suất doanh nghiệp thoát khỏi thị trường ở khu vực thành thị (Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh), nơi có mức cạnh tranh cao cũng cao hơn. Tuy nhiên, xác suất thoát khỏi thị trường cũng tương đối cao hơn tại Lâm Đồng. Thứ ba, các doanh nghiệp tư nhân/công ty TNHH 1 thành viên và các công ty cổ phần có xác suất thoát khỏi thị

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

trường cao hơn (cố định quy mô). Cuối cùng (không được báo cáo), nếu so sánh với ngành cơ sở (chế biến thực phẩm), các ngành như may mặc (ISIC 18) và các sản phẩm khoáng phi kim loại (ISIC 26), khi cố định quy mô doanh nghiệp, địa bàn và cơ cấu hình thức pháp lý có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn. Tuy nhiên, một lần nữa cần lưu ý rằng những nhân tố truyền thống này chỉ giải thích khoảng 4% mức biến động của xác suất thoát khỏi thị trường.

Bảng 3.8 Các nhân tố dẫn đến việc thoát khỏi thị trường của doanh nghiệp

		Thoát (có tính ngành)		Thoát (không tính ngành)	
		Hiệu ứng biên	t-stat	Hiệu ứng biên	t-stat
Quy mô doanh nghiệp	Nhỏ	-0,043**	-1,98	-0,055**	-2,46
	Vừa	-0,084**	-2,46	-0,097***	-2,92
Địa bàn	Hà Nội	-0,035	-1,32	-0,027	-1,00
	Phú Thọ	-0,095***	-3,58	-0,089***	-3,21
	Hà Tây	-0,089***	-3,75	-0,083***	-3,17
	Hải Phòng	-0,082***	-2,89	-0,073**	-2,46
	Nghệ An	-0,125***	-5,36	-0,117***	-4,71
	Quảng Nam	-0,108***	-3,48	-0,097***	-2,94
	Khánh Hòa	-0,178***	-4,98	-0,171***	-4,61
	Lâm Đồng	0,055	1,12	0,073	1,43
	Long An	-0,097***	-2,90	-0,084**	-2,38
Chủ sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0,067**	1,96	0,059*	1,70
	Hợp danh/Tập thể/HTX	0,015	0,28	0,005	0,09
	Công ty TNHH	0,043	1,62	0,036	1,33
	Công ty cổ phần	0,133**	2,38	0,133**	2,35
Có biến giả ngành		Không		Có	
Số quan sát		2.508		2.508	
Pseudo R-squared		0,03		0,04	

Ghi chú: Mô hình probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình tại TP. HCM, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Một trong số những chiến lược đối phó với khủng hoảng của các doanh nghiệp được điều tra trong năm 2009 là việc tăng lên đáng kể số lượng doanh nghiệp tạm thời

đóng cửa (tạm đóng cửa ít nhất 1 năm trong giai đoạn 2007 đến 2009). Gần 400 doanh nghiệp trong năm 2009 cho biết họ tạm thời đóng cửa do khủng hoảng. Con số này giảm mạnh trong năm 2011 (chỉ có tổng số 17 doanh nghiệp) và hiện này con số này đã giảm xuống bằng mức được quan sát trước khủng hoảng. Tuy nhiên, điều gì xảy ra đối với các doanh nghiệp tạm thời đóng cửa? Các doanh nghiệp này vẫn đang hoạt động hay đã đóng cửa? Bảng 3.9 cho thấy xác suất thoát khỏi thị trường của các doanh nghiệp tạm thời đóng cửa trong giai đoạn 2007-2009 cao hơn đáng kể. Những doanh nghiệp này chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.

Tuy nhiên, các doanh nghiệp trước đây tạm thời đóng cửa nhưng tồn tại trong điều tra năm 2011 có tỷ lệ tăng trưởng việc làm cao hơn đáng kể so với các doanh nghiệp hoạt động trong thời gian khủng hoảng toàn cầu. Các doanh nghiệp tạm thời đóng cửa nhưng tồn tại có mức tăng trưởng việc làm cao hơn 5% trong giai đoạn 2009-2011 so với các doanh nghiệp hoạt động trong thời gian khủng hoảng toàn cầu (không được báo cáo).

Bảng 3.9 Tạm thời đóng cửa trong năm 2009 và thoát khỏi thị trường trong năm 2011

		Thoát khỏi thị trường 2011	
		Không	Có
Tạm thời đóng cửa 2009	Không	1.324 (0,820)	290 (0,180)
	Có	272 (0,697)	118 (0,303)

4 Quan liêu, phí chính thức và các chi phí phi chính thức

Kinh doanh phi chính thức, quy định, thuế và tham nhũng là những đề tài cơ bản trong bất cứ thảo luận nào về sự phát triển của khu vực tư nhân và môi trường kinh doanh tại các quốc gia đang phát triển. Chi phí tham gia ngành chính thức cao, chi phí tuân thủ pháp luật lớn và các mức thuế suất khắc nghiệt có thể khiến các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh dưới hình thức phi chính thức nhằm giảm chi phí. Khả năng của các doanh nghiệp trong việc giảm hoặc tránh các chi phí này liên quan đến việc hối lộ quan chức nhà nước. Tham nhũng có thể cũng tồn tại do các quan chức nhà nước lợi dụng công việc để bòn rút tiền của tư nhân thông qua các vi phạm do họ tưởng tượng hoặc có những diễn giải không chuẩn về pháp luật. Những vấn đề về bộ máy quan liêu phi chính thức, hệ thống thuế và tham nhũng có những tác động khác nhau đến nhiều doanh nghiệp, đặc biệt đến cơ cấu pháp lý của doanh nghiệp.

4.1 Phi chính thức, tăng trưởng và thoát khỏi thị trường

Xác định tính phi chính thức là một thách thức. Trong chương này chúng tôi xem xét một định nghĩa về tính chính thức: (i) các doanh nghiệp có mã số doanh nghiệp (ECN) hoặc (ii) các doanh nghiệp có cả giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (BRC) và mã số thuế. Bảng 4.1 trình bày số liệu thống kê tóm tắt theo định nghĩa trên trong năm 2009 và năm 2011.

Bảng 4.1 Thống kê tóm tắt tính chính thức

	2009		2011	
Chính thức (Tổng số)	64,5	(1.618)	70,3	(1.722)
Chính thức (Cân bằng)	63,5	(1.270)	69,6	(1.392)

Ghi chú: Định nghĩa chính thức: Doanh nghiệp có mã số doanh nghiệp hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế.

Theo định nghĩa của chúng tôi, trong năm 2011, 70% mẫu là các doanh nghiệp chính thức. Tất cả các doanh nghiệp không đăng ký là các doanh nghiệp hộ gia đình. Tỷ lệ này tăng so với tỷ lệ 64% được báo cáo trong năm 2009.

Bảng 4.2 trình bày sự biến động tính chính thức khi sử dụng ma trận chuyển dịch truyền thống. Đầu tiên, 21,8% số doanh nghiệp phi chính thức năm 2009 đã có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh vào năm 2011. Bên cạnh đó, chỉ có 2,9% số doanh nghiệp chính thức đăng ký trong năm 2009 không có giấy đăng ký kinh doanh chính thức trong năm 2011. Các con số này cho thấy các thủ tục đăng ký (và kiến thức về lĩnh vực này) đã được cải thiện đáng kể kể từ vòng điều tra trước.

Bảng 4.2 Ma trận chuyển dịch tính chính thức

Mã số doanh nghiệp hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và mã số thuế

	Phi chính thức 11	Chính thức 11	Tổng số	Phần trăm
Phi chính thức 09	570 (78,2)	159 (21,8)	729 (100,0)	(36,5)
Chính thức 09	37 (2,9)	1.233 (97,1)	1,270 (100,0)	(63,5)
Tổng số	607	1.392	1.999	(100,0)
Phần trăm	(30,4)	(69,6)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bây giờ chúng tôi xem xét mối quan hệ giữa tính chính thức, tăng trưởng doanh nghiệp và xác suất thoát khỏi thị trường⁵. Bảng 4.3 trình bày kết quả đo lường về tính chính thức và các biến giải thích. Thứ nhất, ước lượng chỉ số dương lớn trong hàm tăng trưởng cho thấy việc trở thành doanh nghiệp chính thức đi kèm với tỷ lệ tăng trưởng việc làm cao hơn, phù hợp với các kết quả trong nghiên cứu của Rand và Torm (2012). Tuy nhiên, trong cả hai phương trình probit thoát khỏi thị trường (cột 3 và cột 4) không thể tìm thấy mối quan hệ có ý nghĩa thống kê tương đối giữa việc doanh nghiệp thoát khỏi thị trường và tính chính thức.

5 Phân tích chi tiết hơn sử dụng số liệu năm 2007 và 2009 về các tác động của tính phi chính thức (và thay đổi từ doanh nghiệp phi chính thức thành doanh nghiệp chính thức) có trong tài liệu Rand và Torm (2012).

Bảng 4.3 Sự biến động của doanh nghiệp và tính chính thức

		Tăng trưởng doanh nghiệp		Doanh nghiệp thoát khỏi thị trường	
		1	2	3	4
Quy mô doanh nghiệp	log (số lượng lao động)	-0,075*** (9,96)	-0,092*** (10,11)	0,002 (0,20)	-0.012 (1,28)
Đăng ký	Chính thức = 1	0,066*** (3,81)	0,087*** (4,32)	0,032 (1,59)	-0,015 (0,61)
Có biến giả địa bàn		Không	Có	Không	Có
Có biến giả ngành		Không	Có	Không	Có
Số quan sát		1.999	1.999	2.508	2.508
Pseudo R-squared		0.05	0,08	0,00	0,04

Ghi chú: Bình phương nhỏ nhất thông thường và mô hình probit, hiệu ứng biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

4.2 Thuế và các chi phí phi chính thức

Theo điều tra “Hoạt động kinh doanh” của Ngân hàng thế giới, điều tra đánh giá môi trường đầu tư và chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh, mức độ thuận lợi trong hoạt động kinh doanh tại Việt Nam đã được cải thiện đáng kể trong các năm qua. Tuy nhiên, vẫn còn những vấn đề đáng quan tâm liên quan đến các chi phí phi chính thức mà doanh nghiệp phải đối mặt cũng như gánh nặng hành chính về việc nộp thuế. Mục cuối cùng này tiếp tục phân tổng quan của các cuộc điều tra trước về gánh nặng thuế và các chi phí phi chính thức đối với các doanh nghiệp chế biến Việt Nam để cung cấp cái nhìn rõ nét hơn về những cải tiến.

Bảng 4.4 nghiên cứu sự thay đổi tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận nhằm đưa ra một chỉ số về lượng thuế mà các doanh nghiệp phải đóng trong giai đoạn 2009-2011. Kết quả cho thấy, các doanh nghiệp hộ gia đình không đóng góp nhiều cho hệ thống thuế. Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận là khoảng 92% trong cả hai năm 2009 và 2011, khoảng từ 11%-15% số doanh nghiệp hộ gia đình không đóng thuế (tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận tương đương 1). Cần lưu ý rằng, hầu hết các doanh nghiệp không đóng thuế là các doanh nghiệp hộ gia đình phi chính thức trong năm 2009.

Bảng 4.4 Tỷ lệ lợi nhuận thuần trên tổng lợi nhuận

	Tỷ lệ lợi nhuận thuần/ Tổng lợi nhuận		Tỷ lệ doanh nghiệp đóng thuế bằng 0	
	2009	2011	2009	2011
Tổng số	0,833	0,842	0,102	0,075
Doanh nghiệp hộ gia đình	0,914	0,922	0,152	0,111
Tư nhân/1 thành viên	0,669	0,736	0,000	0,000
Hợp danh/Tập thể/HTX	0,732	0,691	0,000	0,017
Công ty TNHH	0,652	0,668	0,000	0,000
Công ty cổ phần	0,666	0,631	0,000	0,000

Tính phi chính thức và thuế có mối quan hệ chặt chẽ với hoạt động hối lộ và tham nhũng và là các nhân tố chính trong môi trường kinh doanh của một quốc gia. Do đó, các phân tích chú trọng vào các khoản chi phi chính thức mà theo quan điểm của doanh nghiệp thì những khoản chi này được xem là một loại chi phí thường xuyên trong các chi phí hoạt động. Các khoản chi phi chính thức có thể được đưa ra để đổi lại dịch vụ nào đó mà quan chức nhà nước cung cấp. Vì vậy, vấn đề này được xác định dựa trên các câu hỏi sau trong phiếu điều tra: (i) có bao nhiêu doanh nghiệp có các khoản chi phi chính thức, (ii) tại sao lại thực hiện các khoản chi này, và (iii) các khoản chi này thay đổi như thế nào theo thời gian? Bảng 4.5 cho thấy 34% số doanh nghiệp có các khoản chi phi chính thức trong năm 2009 và con số này tăng lên 38% trong năm 2011. Điều này có nghĩa là số lượng doanh nghiệp hối lộ đã tăng lên kể từ năm 2007. Cũng cần lưu ý rằng các doanh nghiệp chính thức chi hối lộ là chủ yếu. Điều này cũng được khẳng định trong nghiên cứu chi tiết hơn của Rand và Tarp (2012) cho thấy giả thuyết “hối lộ để che giấu” không được khẳng định bằng việc sử dụng số liệu của Việt Nam. Bên cạnh đó, ngay cả trong mẫu cân bằng chúng tôi cũng thấy xu hướng tương tự như trong toàn bộ mẫu. Điều này cho thấy các doanh nghiệp hiện nay vẫn phải đối mặt với áp lực ngày càng tăng về việc phải chi các khoản chi phi chính thức “để được việc”.

Bảng 4.5 Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?

	Tổng số		Mẫu cân bằng	
	2009	2011	2009	2011
Các doanh nghiệp chi hồi lộ	861	937	664	743
	(34,3)	(38,3)	(33,2)	(37,2)
Chính thức	738	823	575	658
	(45,6)	(47,8)	(45,3)	(47,3)
Phi chính thức	123	114	89	85
	(13,8)	(15,7)	(12,2)	(14,0)

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Bảng 4.6 trình bày ma trận chuyển dịch hồi lộ cho thấy một số doanh nghiệp không chi hồi lộ trong năm 2009 báo cáo có chi phí phi chính thức trong năm 2011 (31,3%). Tương tự, hơn 505 số doanh nghiệp có khoản chi phi chính thức trong năm 2009 nhưng trong năm 2011 lại báo cáo không chi hồi lộ. Chỉ có 335 trong số 1.999 doanh nghiệp cho chi hồi lộ trong cả năm 2009 và 2011.

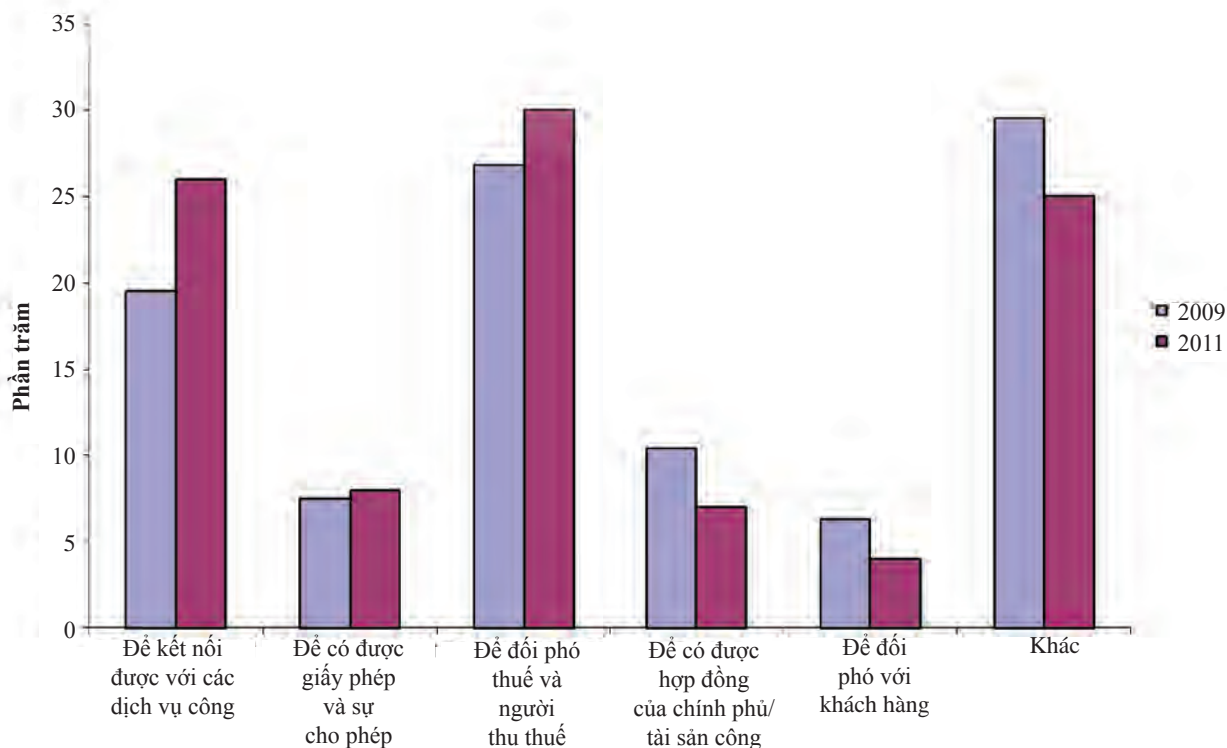
Bảng 4.6 Bao nhiêu doanh nghiệp chi hồi lộ?

	Không hồi lộ 11	Có hồi lộ 11	Tổng số	Phần trăm
Không hồi lộ 09	917	418	1335	(66,8)
	(68,7)	(31,3)	(100,0)	
Có hồi lộ 09	339	325	664	(33,2)
	(51,1)	(48,9)	(100,0)	
Tổng số	1256	743	1999	(100,0)
Phần trăm	(62,8)	(37,2)	(100,0)	

Ghi chú: Phần trăm trong ngoặc đơn.

Hình 4.1 cho thấy 30% số doanh nghiệp thực hiện các khoản thanh toán không chính thức để đối phó với các cơ quan thuế trong năm 2011 tăng lên so với tỷ lệ 26% trong năm 2009. Gần 26% các khoản chi phi chính thức có liên quan đến các dịch vụ công (tăng lên so với tỷ lệ 20% trong năm 2009).

Hình 4.1 Chi hồi lộ được dùng vào mục đích gì?



Cuối cùng, quay về câu hỏi những doanh nghiệp chế biến nào chi hồi lộ, Bảng 4.7 trình bày các kết quả có được từ việc ước lượng mô hình probit tổng hợp sử dụng các yếu tố đã được mô tả trước đây và cả hai biến chỉ dẫn cho việc đăng ký. Các cột 1 và 2 sử dụng toàn bộ bộ số liệu trong khi cột 3 và 4 báo cáo kết quả của mẫu cân bằng. Cột 5 báo cáo kết quả các tác động cố định (mô hình xác suất tuyến).

Bảng 4.7 Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Các nghi vấn thông thường

	Tổng số		Tổng số		Mẫu cân bằng		Mẫu cân bằng		FE	
	Coef	t-stats	Coef	t-stats	Coef	t-stats	Coef	t-stats	Coef	t-stats
Quy mô doanh nghiệp (ln(số lao động))	0,097***	(13,33)	0,093***	(11,99)	0,105***	(13,01)	0,103***	(12,00)	0,069***	(2,80)
Đăng ký (Đăng ký = 1)	0,222***	(12,76)	0,232***	(11,76)	0,228***	(11,90)	0,237***	(10,99)	0,104**	(2,29)
Biến giả địa bàn	Không		Có		Không		Có		..	
Biến giả ngành	Không		Có		Không		Có		..	
Số quan sát	4.957		4.957		3.998		3.998		3.998 (1.999)	
Pseudo R-squared	0,11		0,12		0,13		0,14		..	

Ghi chú: Probit tổng hợp + Tác động cố định (LPM). Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15)

Thứ nhất, các doanh nghiệp lớn có xác suất chi hồi lộ cao hơn khoảng 10% so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Thứ hai, doanh nghiệp có đăng ký có mối tương quan thuận chiều và chặt chẽ với việc chi hồi lộ, khẳng định các kết quả trong Rand và Tarp (2012). Các doanh nghiệp có đăng ký có xác suất chi hồi lộ cao hơn 22-23% so với các doanh nghiệp phi chính thức. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại miền Nam có tỷ lệ chi hồi lộ thấp hơn so với các doanh nghiệp cùng đặc tính tại miền Bắc (không đưa vào bảng).

Cuối cùng, Bảng 4.8 nghiên cứu mối quan hệ giữa hồi lộ và sự biến động của doanh nghiệp (tăng trưởng việc làm và doanh nghiệp thoát khỏi thị trường). Các doanh nghiệp chi hồi lộ không mở rộng lực lượng lao động của mình nhiều hơn so với các doanh nghiệp không chi hồi lộ. Bên cạnh đó, kết quả cho thấy các doanh nghiệp chi hồi lộ có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn (3%).

Bảng 4.8 Các yếu tố quyết định việc hồi lộ: Các nghi vấn thông thường

	Tăng trưởng việc làm				Thoát khỏi thị trường			
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	-0,077***	(-9,81)	-0,089***	(-9,80)	-0,002	(-0,24)	-0,014	(-1,54)
Đăng ký (Có=1)	0,064***	(3,57)	0,069***	(3,46)	0,027	(1,33)	-0,030	(-1,23)
Doanh nghiệp chi hồi lộ (Có=1)	0,014	(0,82)	0,014	(0,81)	0,033*	(1,72)	0,035*	(1,83)
Thành thị (Có=1)			0,038**	(2,02)			0,086***	(4,34)
Miền Nam (Có=1)			-0,022	(-1,36)			0,044**	(2,33)
Biến giả ngành	Không		Có		Không		Có	
Số quan sát	1.999		1.999		2.508		2.508	
Pseudo R-squared	0,05		0,07		0,00		0,03	

Ghi chú: OLS và Probit. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

5 Đa dạng hóa, cải tiến và năng suất lao động

Nội dung của chương này tập trung nghiên cứu những đặc tính của sản xuất và công nghệ cũng như năng suất lao động của DNNVV trong năm 2011 và so sánh với các kết quả trong năm 2009 cũng như có thể so sánh với nghiên cứu đã được thực hiện tại CIEM (2011).

5.1 Đa dạng hóa và cải tiến

Một doanh nghiệp được xác định là doanh nghiệp đa dạng hóa nếu doanh nghiệp đó sản xuất nhiều sản phẩm cấp 4 số theo bảng phân ngành chuẩn quốc tế (ISIC). Đa dạng hóa sản phẩm được kỳ vọng là sẽ giảm khả năng bị tổn thương của doanh nghiệp trước các cú sốc, do vậy làm tăng khả năng tồn tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đa dạng hóa sản phẩm sẽ dẫn tới giảm năng suất trong ngắn hạn. Bảng 5.1 trình bày mức độ đa dạng hóa trung bình theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn. Trong năm 2009, khoảng 15% số doanh nghiệp sản xuất nhiều sản phẩm (ISIC cấp 4 số). Tuy nhiên, con số này giảm xuống còn 11% trong năm 2011. Một cách tổng quan, các doanh nghiệp Việt Nam có tính chuyên môn hóa khá cao. Tính đa dạng hóa thấp hơn ở các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể phản ánh tính cạnh tranh thấp hơn hoặc các doanh nghiệp này không đủ năng lực để sản xuất nhiều hơn một sản phẩm. Các doanh nghiệp nông thôn cũng như các doanh nghiệp ở miền Bắc có xu hướng đa dạng hóa cao hơn.

Bảng 5.1 Tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến (phần trăm)

	Đa dạng hóa (Nhiều sản phẩm ISIC cấp 4 số)		Cải tiến 1 (Phát triển sản phẩm mới)		Cải tiến 2 (Cải tiến sản phẩm hiện tại)	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Tổng số	14,6	11,1	2,7	4,2	41,4	38,2
Siêu nhỏ	12,1	10,3	1,9	3,7	33,0	32,6
Nhỏ	18,5	11,2	3,6	4,9	58,3	49,1
Vừa	24,1	20,8	7,4	8,3	59,9	56,9
Thành thị	13,1	9,3	3,4	5,3	49,3	46,5
Nông thôn	15,7	12,4	2,2	3,4	35,4	32,0
Miền Nam	11,5	8,3	3,7	3,5	44,8	42,6
Miền Bắc	16,7	13,1	2,0	4,8	39,0	35,0

Ghi chú: Các con số trong ngoặc đơn.

Cũng có ý kiến cho rằng mức độ cải tiến nên được xem là một động lực tiềm năng của sự năng động của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp được cho là có tính cải tiến nếu doanh nghiệp đó bắt đầu sản xuất một sản phẩm mới (ISIC cấp 4) trong hai năm qua (cải tiến 1) hoặc doanh nghiệp đó tạo ra sự cải tiến đáng kể đối với các sản phẩm hiện tại (cải tiến 2). Từ Bảng 5.1 chúng ta thấy tỷ lệ doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới khá thấp mặc dù tỷ lệ này đã tăng so với năm 2009. Các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng giới thiệu sản phẩm mới cao hơn và các doanh nghiệp tại khu vực thành thị có tính cải tiến cao hơn so với các doanh nghiệp tại nông thôn. Tỷ lệ doanh nghiệp tại miền Bắc giới thiệu sản phẩm mới tăng từ 2% trong năm 2009 lên 4,8% trong năm 2011 trong khi tỷ lệ cải tiến tại miền Nam không thay đổi trong cùng kỳ.

Tỷ lệ doanh nghiệp cải tiến các sản phẩm hiện tại đã giảm từ 41% xuống còn 38%. Đặc biệt các doanh nghiệp quy mô nhỏ chiếm vai trò chủ đạo trong sự sụt giảm này. Một lần nữa các doanh nghiệp thành thị và các doanh nghiệp tại miền Nam có xu hướng cải tiến sản phẩm hiện tại cao hơn so với các doanh nghiệp tại khu vực nông thôn miền Nam.

Bảng 5.2 Đa dạng hóa và cải tiến, theo ngành

ISIC (cấp 4 số)	Đa dạng hóa	Cải tiến (phát triển sản phẩm mới)		Cải tiến (cải tiến sản phẩm hiện tại)			
		2009	2011	2009	2011		
15	Thực phẩm và đồ uống	0,073	0,061	0,013	0,023	0,228	0,239
20	Sản phẩm gỗ	0,256	0,147	0,024	0,027	0,446	0,304
25	Sản phẩm cao su	0,142	0,126	0,047	0,039	0,604	0,495
26	Sản phẩm khoáng phi kim	0,157	0,137	0,029	0,049	0,441	0,304
28	Sản phẩm kim loại đúc	0,185	0,136	0,026	0,065	0,536	0,462
36	Nội thất	0,223	0,152	0,043	0,076	0,561	0,601

Chi chú: Chỉ bao gồm các ngành có nhiều hơn 100 quan sát mỗi năm.

Bảng 5.2 nghiên cứu tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến của các ngành được chọn. Các doanh nghiệp thực phẩm và đồ uống (ISIC 15) có tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến thấp hơn so với các doanh nghiệp trong các ngành khác. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp trong ngành nội thất (ISIC 36) có tỷ lệ đa dạng hóa và cải tiến cao hơn.

Bảng 5.3 nghiên cứu các ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và cải tiến đối với mẫu cân bằng. Thứ nhất, chỉ có 7,4% doanh nghiệp không đa dạng hóa trong năm 2009 chuyển sang dạng ít chuyên môn hóa hơn trong năm 2011. Tuy nhiên, có 64,2% doanh nghiệp đa dạng hóa trong năm 2009 khẳng định xu hướng chuyển dịch theo hướng

chuyên môn hóa tập trung vào một sản phẩm ISIC cấp 4 trong năm 2011.

Thứ hai, cải tiến sản phẩm mới của cùng doanh nghiệp hiếm khi xảy ra vào các năm thứ hai. Chỉ có 5 doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới trong cả hai năm 2009 và 2011. Bên cạnh đó, 93% doanh nghiệp không giới thiệu sản phẩm mới trong 4 năm được nghiên cứu.

Thứ ba, đa số các doanh nghiệp thực hiện cải tiến các sản phẩm hiện tại, chỉ có 40% (800 trong số 1.998) doanh nghiệp không cải tiến sản phẩm hiện tại trong 4 năm được nghiên cứu. Bên cạnh đó, 31% doanh nghiệp không cải tiến các sản phẩm hiện tại trong năm 2009 có thực hiện thay đổi đối với các sản phẩm trong năm 2011.

Các kết quả ước tính probit tổng hợp nhằm mô tả các đặc tính đa dạng hóa và cải tiến sử dụng quy mô doanh nghiệp, địa bàn, loại hình sở hữu và ngành được báo cáo cùng với thống kê t gộp trong Bảng 5.4.

Bảng 5.3 Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và cải tiến

Đa dạng hóa				
	Không 2011	Có 2011	Tổng số	Phần trăm
Không 2009	1.566 (92,6)	126 (7,4)	1.692 (100,0)	(85,0)
Có 2009	192 (64,2)	107 (35,8)	299 (100,0)	(15,0)
Tổng số	1.758	233	1.991	(100,0)
Phần trăm	(88,3)	(11,7)	(100,0)	
Cải tiến 1				
	Không 2011	Có 2011	Tổng số	Phần trăm
Không 2009	1.854 (95,1)	95 (4,9)	1.949 (100,0)	(97,5)
Có 2009	44 (89,8)	5 (10,2)	49 (100,0)	(2,5)
Tổng số	1.898	100	1.998	(100,0)
Phần trăm	(95,0)	(5,0)	(100,0)	
Cải tiến 2				
	Không 2011	Có 2011	Tổng số	Phần trăm
Không 2009	800 (69,2)	356 (30,8)	1.156 (100,0)	(57,9)
Có 2009	452 (53,7)	390 (46,3)	842 (100,0)	(42,1)
Tổng số	1.252	746	1.998	(100,0)
Phần trăm	(62,7)	(37,3)	(100,0)	

Thứ nhất, tác động quy mô được báo cáo trong Bảng 5.1 được khẳng định, các doanh nghiệp lớn hơn đa dạng hóa và cải tiến hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn. Thứ hai, các doanh nghiệp hộ gia đình có xu hướng đa dạng hóa thấp hơn trong khi ước lượng chỉ số âm chỉ được xác định cho cải tiến 2. Thứ ba, các doanh nghiệp thành thị đa dạng hóa ít hơn nhưng có xu hướng cải tiến sản phẩm hiện tại cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn. Kết luận tương tự cũng được đưa ra khi so sánh các doanh nghiệp tại miền Nam và miền Bắc. Điều này có thể được giải thích do tính cạnh tranh cao hơn ở khu vực thành thị miền Nam (Thành phố Hồ Chí Minh) so với các tỉnh thành khác trong mẫu. Kết quả này khẳng định những phát hiện của CIEM (2011). Cuối cùng, biến giả thời gian khẳng định rằng các doanh nghiệp đang đa dạng hóa và cải tiến sản phẩm với tần suất thấp hơn trong năm 2011 so với năm 2009, trong khi đó biến giả thời gian dương và lớn cho thấy có sự sụt giảm nhẹ từ năm 2009 đến năm 2011 trong xác suất giới thiệu sản phẩm mới (cố định quy mô doanh nghiệp, cơ cấu pháp lý, địa bàn và ngành).

Bảng 5.4 Các đặc tính đa dạng hóa và cải tiến

	Đa dạng hóa		Cải tiến 1		Cải tiến 2	
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,013**	(2,03)	0,006*	(1,85)	0,093***	(9,32)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,074***	(-4,69)	-0,013	(-1,61)	-0,040*	(-1,70)
Thành thị (Có=1)	-0,050***	(-4,04)	0,006	(0,95)	0,046**	(2,38)
Miền Nam (Có=1)	-0,037***	(-3,37)	0,004	(0,74)	0,044***	(2,56)
Biến giả năm	-0,033***	(-3,18)	0,022***	(4,23)	-0,045***	(-2,78)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	3.980		3.980		3.980	
Pseudo R-squared	0,06		0,07		0,10	

Ghi chú: Probit, tác động biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bảng 5.5 nghiên cứu mối quan hệ giữa sự đa dạng hóa, cải tiến và sự năng động của doanh nghiệp (tăng trưởng việc làm và doanh nghiệp thoát khỏi thị trường). Cải tiến 2 của ba biến được giới thiệu ở trên có giá trị dương và được xác định rõ trong phương trình tăng trưởng việc làm. Các doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện tại có mức tăng trưởng việc làm cao hơn 3% so với các doanh nghiệp không cải tiến trong giai đoạn 2009-2011. Các doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện tại (cải tiến 2) có tỷ lệ xu hướng thoát khỏi thị trường thấp hơn 4,1%. Các chỉ tiêu đa dạng hóa và cải tiến 1 không được xác định rõ trong bất kỳ đặc tính biến động nào của doanh nghiệp.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 5.5 Đa dạng hóa, cải tiến và biến động doanh nghiệp

	Tăng trưởng việc làm (OLS)					
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Đa dạng hóa	-0,029	(-1,63)				
Cải tiến 1			0,054	(1,28)		
Cải tiến 2					0,029**	(2,04)
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	-0,123***	(-11,00)	-0,123***	(-11,01)	-0,125***	(-11,22)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,195***	(-7,05)	-0,191***	(-6,99)	-0,190***	(-6,95)
Thành thị (Có=1)	0,039**	(2,16)	0,041**	(2,24)	0,040**	(2,20)
Miền Nam (Có=1)	0,002	(0,11)	0,002	(0,12)	0,002	(0,16)
Biên giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	1.992		1.992		1.992	
R-squared	0,10		0,10		0,10	

	Thoát khỏi thị trường (Probit)					
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Đa dạng hóa	-0,020	(-0,86)				
Cải tiến 1			0,058	(1,14)		
Cải tiến 2					-0,041**	(-2,36)
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	-0,023**	(-2,30)	-0,024**	(-2,39)	-0,020*	(-1,91)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,035	(-1,46)	-0,032	(-1,33)	-0,034	(-1,41)
Thành thị (Có=1)	0,082***	(4,20)	0,083***	(4,25)	0,085***	(4,36)
Miền Nam (Có=1)	0,033*	(1,91)	0,033*	(1,95)	0,034**	(2,02)
Biên giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	2.501		2.501		2.501	
Pseudo R-squared	0,03		0,03		0,03	

Ghi chú: OLS và các ước tính Probit, tác động biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

5.2 Các đặc tính của năng suất lao động

Tương tự như báo cáo cuộc điều tra DNNVV năm 2009, nội dung này của báo cáo tập trung phân tích hai cách đo lường khác nhau về năng suất lao động: (1) Doanh thu thực trên lao động toàn thời gian và (2) Giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian. Phân tích này được thực hiện dựa trên 1.927 doanh nghiệp, tất cả các doanh nghiệp này đều tham gia phỏng vấn trong cả cuộc điều tra năm 2009 và năm 2011. Bảng 5.6 trình bày hai đo lường năng suất lao động theo quy mô và địa bàn. Doanh thu thực bình quân trên lao động toàn thời gian là 73 triệu đồng trong năm 2011 trong khi đó giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian là 20 triệu đồng. Cả hai con số này đều phản ánh mức tăng trưởng đáng kể của năng suất lao động thực của năm 2011 so với năm 2009. Tăng trưởng năng suất lao động tập trung chủ yếu ở các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp tại miền Bắc đã có cải tiến đáng kể khối lượng sản phẩm đầu ra trên lao động bằng mức năng suất lao động của các doanh nghiệp tương ứng tại miền Nam.

Bảng 5.6 Năng suất lao động theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn

	Năng suất lao động 1			Năng suất lao động 2		
	2009	2011	Tăng trưởng	2009	2011	Tăng trưởng
Tổng số	64,0	73,0	1,7 [1,2]	15,8	20,1	1,7 [1,2]
Siêu nhỏ	51,6	64,1	1,8	12,5	17,4	1,8
Nhỏ	82,9	89,6	1,6	21,3	25,3	1,6
Vừa	116,5	108,9	1,3	27,8	29,4	1,3
Thành thị	81,0	90,6	1,8	21,5	25,7	1,6
Nông thôn	52,4	61,0	1,7	11,9	16,2	1,8
Miền Nam	71,1	73,9	1,5	17,6	22,6	1,6
Miền Bắc	59,3	72,5	1,9	14,6	18,4	1,8

Ghi chú: Triệu đồng. Tăng trưởng năng suất lao động trung bình (LP) được xác định là (LP 2011/LP 2009). Trung vị của tăng trưởng LP trong ngoặc đơn.

Bảng 5.7 trình bày kết quả số liệu năng suất lao động theo ngành. Thứ nhất, doanh thu thực bình quân và giá trị gia tăng trên lao động toàn thời gian khá cao trong ngành cao su (ISIC 25) với 116 triệu đồng (doanh thu) và 28 triệu đồng (giá trị gia tăng). Tuy nhiên, ngành cao su là ngành cải tiến năng suất lao động ít nhất (trong số 6 ngành lớn nhất). Trung vị của tỷ lệ tăng trưởng năng suất lao động lớn hơn 1 trong tất cả các ngành một lần nữa nhấn mạnh những cải tiến lớn nói chung về năng suất lao động của các

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

DNNVV của Việt Nam. Tuy nhiên, sự biến động giữa các doanh nghiệp cũng rất lớn được thể hiện bằng tỷ lệ gần 40% số doanh nghiệp có mức tăng trưởng năng suất lao động âm trong giai đoạn 2009 - 2011.

Bảng 5.7 Năng suất lao động theo ngành

ISIC (cấp 4)		LP 1		LP 2		LP 1	LP 2
		2009	2011	2009	2011	Tăng trưởng	Tăng trưởng
15	Thực phẩm và đồ uống	60,9	73,8	13,6	18,0	1,81	1,86
20	Sản phẩm gỗ	47,6	55,3	12,1	15,4	1,79	1,65
25	Sản phẩm cao su	117,0	115,9	26,5	28,1	1,36	1,29
26	Sản phẩm khoáng phi kim	59,5	54,3	14,8	18,5	1,43	1,72
28	Sản phẩm kim loại đúc	59,8	71,3	15,4	19,4	1,65	1,57
36	Nội thất	61,3	61,3	15,4	19,5	1,59	1,61
Tỷ lệ doanh nghiệp có mức tăng trưởng LP âm (Tăng trưởng LP <1)						0,40	0,37

Ghi chú: Chi bao gồm các ngành có hơn 100 quan sát mỗi năm.

Cuối cùng, các kết quả ước lượng bình phương nhỏ nhất chỉ ra mối quan hệ giữa tăng trưởng năng suất lao động (2009 - 2011) và tập hợp các biến chuẩn (ở mức năm 2009) (địa bàn, hình thức sở hữu, ngành và quy mô doanh nghiệp) và các biến chỉ tiêu về đa dạng hóa và cải tiến được trình bày trong Bảng 5.8. Bên cạnh đó chúng tôi kiểm soát đối với mức năng suất lao động năm 2009. Sai số chuẩn gộp được ghi chú bên cạnh các kết quả ước lượng.

Bảng 5.8 Các đặc tính của năng suất lao động

	Tăng trưởng năng suất lao động (2009 to 2011)			
	dln(LP1)		dln(LP2)	
	Chi số	t-stat	Chi số	t-stat
Mức năng suất lao động (log)	-0,536***	(-21,90)	-0,629***	(-22,96)
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,116***	(5,37)	0,129***	(6,72)
Đa dạng hóa (Có=1)	0,004	(0,09)	-0,038	(-0,90)
Cải tiến 1 (Có =1)	-0,014	(-0,16)	-0,042	(-0,45)
Cải tiến 2 (Có =1)	-0,007	(-0,18)	0,056*	(1,81)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	0,036	(0,69)	0,008	(0,18)
Thành thị (Có=1)	0,137***	(3,47)	0,146***	(4,03)
Miền Nam (Có=1)	-0,077**	(-2,32)	0,023	(0,78)
Biến giả ngành	Có		Có	
Số quan sát	1.920		1.920	
Pseudo R-squared	0,29		0,31	

Ghi chú: OLS. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: Doanh nghiệp siêu nhỏ tại TP Hồ Chí Minh, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bảng 5.8 cho thấy mô hình doanh thu giảm, có nghĩa là các doanh nghiệp có năng suất lao động ban đầu cao có mức tăng trưởng năng suất lao động thấp hơn theo thời gian. Thứ hai, năng suất lao động tăng cùng với quy mô doanh nghiệp, không phụ thuộc vào phương pháp tính năng suất lao động, khẳng định kết quả trong Bảng 5.6. Thứ ba, những cải tiến đối với các sản phẩm hiện tại có tương quan thuận với tăng trưởng năng suất lao động “giá trị gia tăng”. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp có xu hướng tăng giá trị gia tăng trên lao động bằng cách tổng hợp thay đổi vào các sản phẩm hiện tại. Thứ tư, các doanh nghiệp tại khu vực thành thị có mức tăng trưởng năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp tại nông thôn. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại miền Nam dường như có tăng trưởng doanh thu trên lao động thấp hơn so với các doanh nghiệp tại miền Bắc (cố định quy mô, cơ cấu pháp lý, ngành, v.v...).

6 Đầu tư và tiếp cận tín dụng

Khó khăn trong thị trường tín dụng được các doanh nghiệp xem như rào cản lớn nhất đối với sự phát triển của các DNNVV tại Việt Nam. Do vậy phần này xem xét các đặc điểm đầu tư và các khó khăn trong tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp tại Việt Nam. Để phân tích sự biến động đầu tư và sự thay đổi của khó khăn về tín dụng theo thời gian, bộ số liệu của mẫu cân bằng (2009 và 2011) được sử dụng.

6.1 Đầu tư

Bảng 6.1 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp có thực hiện đầu tư từ thời điểm điều tra trước, theo quy mô doanh nghiệp, cơ cấu pháp lý và địa bàn. Trong năm 2009, 61% của 2.508 doanh nghiệp có thực hiện đầu tư so với tỷ lệ 56% trong năm 2011. Xác suất đầu tư tăng lên theo quy mô doanh nghiệp, mặc dù có gần 50% số doanh nghiệp siêu nhỏ thực hiện đầu tư trong năm 2011. Tỷ lệ doanh nghiệp không phải hộ gia đình thực hiện đầu tư lớn hơn so với các doanh nghiệp hộ gia đình và doanh nghiệp có địa bàn tại các tỉnh nông thôn và miền Bắc thường xuyên đầu tư hơn so với các doanh nghiệp tại khu vực thành thị và tại miền Nam.

Bảng 6.1 Đầu tư mới

	2009		2011	
	Số quan sát	Tỷ lệ	Số quan sát	Tỷ lệ
Tổng số	2.508	0,609	2.446	0,562
Siêu nhỏ	1.682	0,536	1.686	0,498
Nhỏ	664	0,735	616	0,674
Vừa	162	0,846	144	0,833
Doanh nghiệp hộ gia đình	1.672	0,544	1.587	0,505
Doanh nghiệp phi hộ gia đình	836	0,738	859	0,667
Thành thị	1.090	0,536	1.048	0,529
Nông thôn	1.418	0,665	1.398	0,587
Miền Nam	1.041	0,508	1.032	0,453
Miền Bắc	1.467	0,680	1.414	0,641

Ghi chú: Thiếu 3 quan sát trong năm 2011 do báo cáo sai.

Bảng 6.2 nghiên cứu tình hình đầu tư của các DNNVV Việt Nam. Chỉ có 444 doanh nghiệp trong 1.997 doanh nghiệp không có đầu tư mới trong 4 năm qua, hơn 40% doanh nghiệp có đầu tư mới trong cả hai năm 2009 và 2011 và 42% doanh nghiệp không đầu tư trong năm 2009 có đầu tư trong năm 2011. Nhìn chung, có thể kết luận rằng phần lớn các DNNVV có thực hiện đầu tư trong thời gian qua.

Bảng 6.3 quan sát mối tương quan giữa xác suất đầu tư và các nhân tố ảnh hưởng truyền thống. Trong bảng, biến giả thời gian có giá trị âm và được xác định độc lập so với mẫu (toàn bộ mẫu hoặc mẫu cân bằng) hoặc lựa chọn chỉ số ước lượng (Ước lượng Probit tổng hợp hoặc mô hình xác suất tuyến tác động cố định), khẳng định sự sụt giảm chung tỷ lệ các doanh nghiệp có thực hiện đầu tư mới trong năm 2011 so với năm 2009.

Bảng 6.2 Tình hình đầu tư (Ma trận chuyển dịch đầu tư)

Ma trận chuyển dịch đầu tư

	Không 2011	Có 2011	Tổng số	Phần trăm
Không 2009	444 (58,2)	319 (41,8)	763 (100,0)	(38,2)
Có 2009	426 (34,5)	808 (65,5)	1.234 (100,0)	(61,8)
Tổng số	870	1.127	1.997	(100,0)
Phần trăm	(43,6)	(56,4)	(100,0)	

Bên cạnh đó, Bảng 6.3 cho thấy các doanh nghiệp lớn hơn có xác suất thực hiện đầu tư mới cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn (cố định hình thức pháp lý, địa bàn và ngành). Ước lượng này giảm một nửa khi cố định các đặc tính của doanh nghiệp không được quan sát nhưng ước lượng vẫn được xác định rõ. Các doanh nghiệp hộ gia đình có xu hướng đầu tư ít hơn so với các doanh nghiệp có tính “chính thức” cao hơn và có phần ngạc nhiên khi thấy các doanh nghiệp thành thị tại miền Nam dường như có xác suất đầu tư thấp hơn đáng kể so với các doanh nghiệp nông thôn miền Bắc tương ứng.

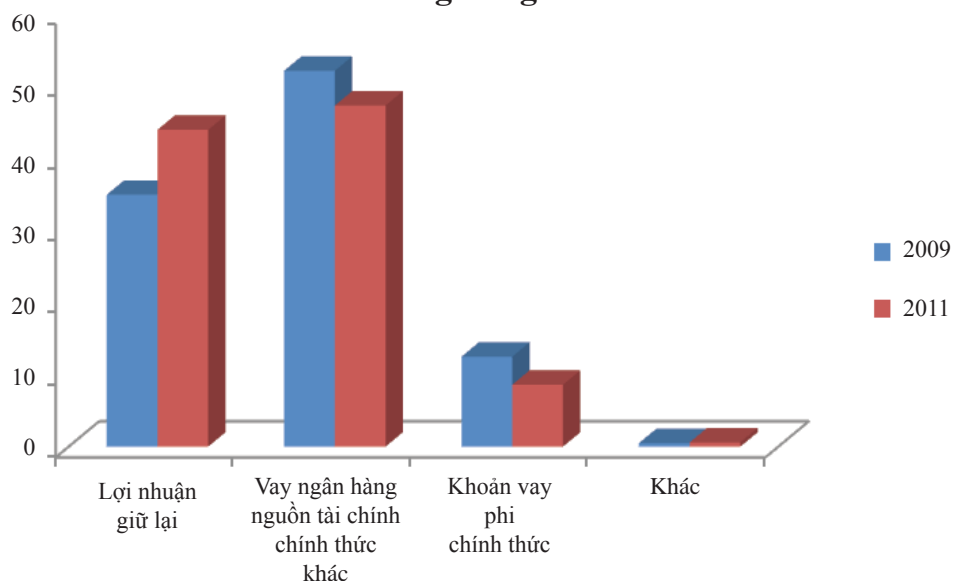
Bảng 6.3 Các đặc điểm đầu tư

	Tổng số		Mẫu cân bằng		FE	
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,150***	(15,33)	0,157***	(14,18)	0,077***	(3,26)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,048**	(-2,28)	-0,050**	(-2,07)		
Thành thị (Có=1)	-0,193***	(-10,92)	-0,195***	(-9,72)		
Miền Nam (Có=1)	-0,200***	(-12,92)	-0,183***	(-10,54)		
Biến giả năm	-0,042***	(-2,88)	-0,050***	(-3,05)	-0,047***	(-3,45)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	4.954		3.994		3.994	
Pseudo R-squared	0,12		0,12		0,07	

Ghi chú: Probit + Tác động cố định (Mô hình xác suất tuyến). Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Hình 6.1 trình bày ngân sách của các khoản đầu tư mới. Bình quân, đầu tư từ lợi nhuận giữ lại năm 2011 tăng lên so với năm 2009. Tính bình quân, 44% đầu tư mới trong hai năm qua có nguồn gốc từ lợi nhuận giữ lại tăng so 35% trong điều tra năm 2009 (chỉ xem xét mình mẫu cân bằng). Tỷ lệ đầu tư có nguồn vốn từ tín dụng chính thức giảm từ 52% xuống 47%. Do vậy, tài chính phi chính thức tiếp tục đóng vai trò nhỏ hơn khi doanh nghiệp tìm kiếm nguồn tài chính bên ngoài (tỷ lệ tài chính phi chính thức giảm từ năm 2005).

Hình 6.1 Đầu tư có nguồn gốc tài chính từ đâu?



Bảng 6.4 xem xét tổng mẫu các khoản đầu tư năm 2011 với kết quả là mức tăng nhẹ (nếu so sánh với mẫu cân bằng trong Hình 6.1) về tỷ lệ bình quân đầu tư có nguồn vốn từ lợi nhuận giữ lại. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp siêu nhỏ có xu hướng đầu tư từ nguồn lợi nhuận giữ lại hoặc nguồn tài chính phi chính thức. Các doanh nghiệp thành thị cũng sử dụng lợi nhuận giữ lại và nguồn tài chính phi chính thức thường xuyên hơn cho đầu tư.

Bảng 6.4 Nguồn tài chính đầu tư, theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn

	Lợi nhuận giữ lại Phần trăm	Vay chính thức Phần trăm	Vay không chính thức Phần trăm
Tổng số	45,3	46,3	8,4
Siêu nhỏ	49,5	40,6	9,9
Nhỏ	38,9	54,1	7,0
Vừa	38,3	59,2	2,5
Doanh nghiệp hộ gia đình	49,5	41,8	8,7
Doanh nghiệp phi gia đình	39,5	52,6	8,0
Thành thị	51,0	38,4	10,6
Nông thôn	41,4	51,7	6,9
Miền Nam	50,0	44,4	5,6
Miền Bắc	42,9	47,3	9,8

Ghi chú: Tổng mẫu năm 2011. 1.349 quan sát. Các khoản vay tài chính chính thức được tính như số dư.

6.2 Tín dụng

Tương tự các điều tra DNNVV trước (CIEM, 2007, 2009, 2011), tỷ lệ nợ của các doanh nghiệp Việt Nam là rất thấp, có thể là do hạn chế thanh khoản và hạn chế trong tiếp cận tài chính (Rand, 2007). Tuy nhiên, tỷ lệ nợ so với tài sản thấp của các DNNVV Việt Nam phù hợp với kết quả là tỷ lệ lớn đầu tư có nguồn gốc từ lợi nhuận giữ lại.

Số lượng doanh nghiệp nộp hồ sơ xin vay và có được các khoản vay ngân hàng chính thức hoặc các hình thức tín dụng khác trong 2 năm qua được trình bày trong Bảng 6.5 cho toàn bộ mẫu và mẫu cân bằng. Trong năm 2011, 295 (37% trong năm 2009) doanh nghiệp nộp hồ sơ xin vay chính thức và 28% (20% trong năm 2009) có vấn đề trong việc có được khoản vay. Những kết quả này là độc lập vì chúng tôi tập trung vào toàn bộ mẫu hoặc mẫu cân bằng.

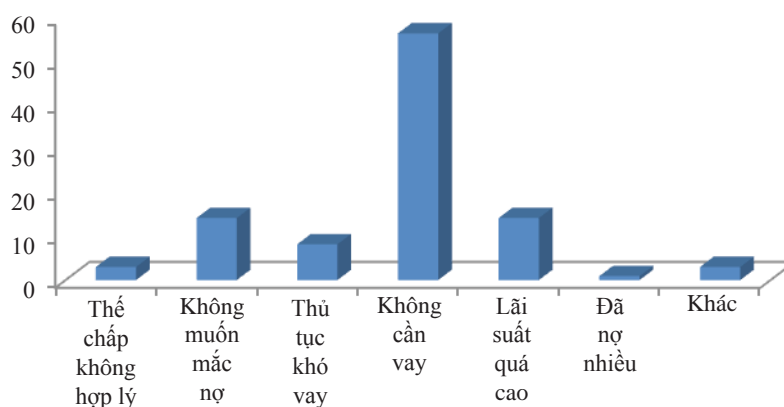
Bảng 6.5 Tiếp cận tín dụng

	2011 – Toàn bộ mẫu		2011 – Cân bằng	
	Có	Không	Có	Không
Doanh nghiệp nộp hồ sơ vay chính thức	(719)	(1.729)	(597)	(1.401)
	29,4	70,6	29,9	70,1
Gặp vấn đề trong việc có được khoản vay	Có	Không	Có	Không
	200	(519)	(168)	(429)
	27,8	72,2	28,1	72,9

Ghi chú: Toàn bộ mẫu và mẫu cân bằng 2011. Số liệu trong ngoặc đơn là số quan sát.

Một số doanh nghiệp không nộp hồ sơ xin vay tín dụng chính thức có thể vẫn gặp khó khăn tín dụng. Tuy nhiên, Hình 6.2 giải thích tại sao những doanh nghiệp này không nộp hồ sơ xin vay và 57% số doanh nghiệp không nộp hồ sơ xin vay vì họ cảm thấy rằng họ không có nhu cầu. Các doanh nghiệp này không thể được xếp vào nhóm các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng. Do vậy, trong số nhóm không nộp hồ sơ (1.729 doanh nghiệp), chỉ có 43% có thể được phân loại là doanh nghiệp gặp khó khăn tín dụng, đưa số doanh nghiệp này vào nhóm các doanh nghiệp có khó khăn tín dụng có nghĩa là 752 doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế với tín dụng, tương ứng với 31% mẫu. Bổ sung các doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế (200 doanh nghiệp có vấn đề trong việc có được khoản vay) có nghĩa là 39% số doanh nghiệp có tiếp cận hạn chế hoặc gặp khó khăn, gần bằng mức quan sát được trong các năm trước đây.

Hình 6.2 Tại sao doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay?



Bảng 6.6 trình bày mối quan hệ giữa tín dụng chính thức và tín dụng phi chính thức. Thứ nhất, chúng tôi thấy số lượng doanh nghiệp có khoản vay phi chính thức cao gấp đôi so với số doanh nghiệp có khoản vay chính thức. So sánh số liệu này với kết quả trong Bảng 6.4 (các khoản vay phi chính thức chiếm 8-9% tổng đầu tư) cho thấy các khoản vay phi chính thức có giá trị nhỏ nhưng là một cấu thành thường xuyên trong kế hoạch tài chính của các DNNVV. Thứ hai, 560 doanh nghiệp trong số 2.449 doanh nghiệp có cả các khoản vay chính thức và phi chính thức và 59% số doanh nghiệp không có tiếp cận tín dụng chính thức sử dụng các khoản vay phi chính thức.

Bảng 6.6: Vay phi chính thức và rào cản tín dụng

		Vay chính thức			Phần trăm
		Có	Không	Tổng số	
Vay phi chính thức	Có	560 (35,4)	1.024 (64,6)	1.584 (100,0)	(64,7)
	Không	159 (18,4)	705 (81,6)	864 (100,0)	
	Tổng số	719	1.729	2.448	(100,0)
	Phần trăm	(29,4)	(70,6)	(100,0)	

Bảng 6.7 nghiên cứu các đặc tính của tín dụng chính thức và phi chính thức đối với toàn bộ mẫu và tổng mẫu khi những doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng bị loại bỏ. Thứ nhất, các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng có được tín dụng, cả chính thức và phi chính thức. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng quy mô doanh nghiệp không phải là nhân tố quyết định quan trọng trong việc tiếp cận được với tài chính phi chính thức khi các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng bị loại khỏi mẫu.

Bảng 6.7 Các đặc tính tiếp cận tín dụng

	Tín dụng chính thức		Tín dụng phi chính thức		Tín dụng (Chính thức + Phi chính thức)	
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,141***	(12,09)	0,071***	(5,41)	0,105***	(8,10)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,039	(-1,45)	-0,110***	(-3,88)	-0,083***	(-3,13)
Thành thị (Có=1)	-0,213***	(-9,41)	-0,113***	(-4,76)	-0,182***	(-8,03)
Miền Nam (Có=1)	-0,094***	(-4,70)	-0,125***	(-6,00)	-0,135***	(-6,86)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	2.448		2.448		2.448	
Pseudo R-squared	0,13		0,06		0,10	

Loại những doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng

	Tín dụng chính thức		Tín dụng phi chính thức		Tín dụng (Chính thức + Phi chính thức)	
	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,144***	(10,34)	0,002	(0,18)	0,027***	(3,07)
Doanh nghiệp hộ gia đình (Có=1)	-0,038	(-1,18)	-0,109***	(-4,28)	-0,071***	(-3,72)
Thành thị (Có=1)	-0,223***	(-8,22)	-0,020	(-0,94)	-0,079***	(-4,93)
Miền Nam (Có=1)	-0,085***	(-3,55)	-0,057***	(-3,02)	-0,055***	(-3,81)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	1.958		1.958		1.958	
Pseudo R-squared	0,10		0,03		0,07	

Ghi chú: Probit, tác động biên. Sai số chuẩn gộp. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm cơ sở: doanh nghiệp siêu nhỏ tại HCMC, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Các doanh nghiệp hộ gia đình có xu hướng ít có tín dụng phi chính thức. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp chính thức dựa vào các nguồn đầu tư tài chính phi chính thức nhiều hơn. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp tại khu vực thành thị và tại miền Nam có xu hướng ít tiếp cận tín dụng mặc dù biến giả thành thị không xác định rõ trong đặc tính tín dụng phi chính thức trừ các doanh nghiệp không có nhu cầu tín dụng. Tuy nhiên hơn 20% các doanh nghiệp thành thị ít có xu hướng vay tín dụng chính thức hơn so với các doanh nghiệp nông thôn và 9% các doanh nghiệp miền Nam ít có xu hướng vay tín

dụng chính thực hơn so với các doanh nghiệp miền Bắc không phụ thuộc vào mẫu được chọn. Như trong các cuộc điều tra trước, các DNNVV nhỏ hơn tại Thành phố Hồ Chí Minh có xu hướng dựa vào lợi nhuận giữ lại để đầu tư cao hơn so với các doanh nghiệp tương ứng tại các tỉnh thành khác. Điều này có thể do tín dụng sẵn có cho các doanh nghiệp nhỏ hơn tại Thành phố Hồ Chí Minh nhưng cũng có thể là kết quả của tỷ lệ lợi nhuận trên tài sản nói chung cao hơn tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh thực hiện đầu tư sử dụng lợi nhuận giữ lại có tính hiện thực cao hơn.

7 Việc làm

Chương này phân tích cơ cấu của thị trường lao động trong các DNNVV ngành chế biến Việt Nam dựa trên bộ số liệu người sử dụng lao động-người lao động, các khía cạnh khác nhau của thị trường lao động bao gồm cấu thành của lực lượng lao động, cấu thành nghề nghiệp, phương pháp tuyển dụng, công đoàn, phúc lợi xã hội, giáo dục và đào tạo của lực lượng lao động bên cạnh mức lương và các nhân tố quyết định lương cũng được phân tích. Dựa trên cả số liệu từ các DNNVV cũng như số liệu được thu thập từ người lao động trong các doanh nghiệp này, chúng tôi có thể có thêm kiến thức và thực hiện phân tích sâu sắc hơn.

7.1 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định

Bảng 7.1 cho thấy tỷ lệ bình quân lao động thường xuyên (cả toàn thời gian và bán thời gian) trong các DNNVV Việt Nam đã tăng lên từ năm 2009 đến năm 2011 trong khi tỷ lệ lao động không thường xuyên giảm (mẫu cân bằng). Thực trạng này có ở tất cả các nhóm quy mô và địa bàn của doanh nghiệp. Xu hướng này ngược với xu hướng được quan sát trong giai đoạn 2007 và 2009. Hơn nữa, sự thay đổi từ năm 2009 đến năm 2011 không phải xuất phát từ các doanh nghiệp mới trong khu vực chế biến do các kết quả được dựa trên mẫu cân bằng. Điều này thể hiện sự phục hồi sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu và nhìn chung lạc quan hơn. Thông thường khi nền kinh tế ổn định và có niềm tin vào tương lai, các doanh nghiệp có xu hướng tuyển dụng nhiều lao động thường xuyên hơn và ít lao động không thường xuyên hơn.

Tỷ lệ lao động nữ trong lực lượng lao động giảm nhẹ so với năm 2009, chủ yếu do giảm tỷ lệ lao động nữ trong các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ trong khi tỷ lệ lao động nữ trong các doanh nghiệp vừa gần như không đổi. Tỷ trọng lao động không được trả lương tăng nhẹ so với năm 2009 trong tất cả các nhóm với mức tăng cao nhất tại khu vực thành thị và tại miền Nam (gần 2%). Tại các khu vực nông thôn, lao động không được trả lương chiếm 50% và điều này không gây ngạc nhiên vì nhiều lao động trong các doanh nghiệp này thường là thành viên hộ gia đình. Các kết quả trên thống nhất trong mẫu không cân bằng.

**Bảng 7.1 Cấu thành của lực lượng lao động
(phần trăm của tổng lực lượng lao động)**

	Tổng số		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn		Miền Nam		Miền Bắc	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Thường xuyên	91,3	95,7	92,2	96,4	88,7	93,7	92,3	95,3	91,4	96,0	91,2	95,4	93,5	97,7	89,8	94,3
Toàn bộ thời gian	87,7	89,1	87,3	88,2	87,9	90,7	91,8	93,1	89,7	91,6	86,4	87,4	90,7	93,2	85,7	86,4
Phụ nữ	37,1	36,5	35,0	34,6	41,0	40,4	42,4	43,1	36,3	37,1	37,6	36,1	35,4	34,4	38,2	38,0
Không được trả lương	37,3	38,4	53,5	53,7	5,2	4,7	0,2	0,1	19,8	21,6	49,5	50,0	29,3	31,1	42,7	43,2
Số quan sát	1.958	1.958	1.315	1.358	513	480	130	120	800	800	1.158	1.158	782	782	1.176	1.176

Ghi chú: Bình quân, phần trăm tổng lực lượng lao động, mẫu cân bằng

Bảng 7.2 trình bày cấu thành của lực lượng lao động theo phần trăm trong tổng lực lượng lao động. Lao động sản xuất vẫn tiếp tục chiếm phần lớn tổng lực lượng lao động. Tỷ lệ lao động sản xuất tăng cùng với quy mô doanh nghiệp (trong cả năm 2009 và 2011) và khu vực thành thị cao hơn khu vực nông thôn, các doanh nghiệp có sự sụt giảm tỷ lệ lao động sản xuất trong hầu hết tất cả các nhóm quy mô và địa điểm (các doanh nghiệp quy mô vừa có tỷ lệ lao động sản xuất không đổi). Ngược lại, tỷ lệ lao động quản lý tăng nhẹ so với năm 2009. Các doanh nghiệp quy mô vừa dường như có cấu thành lực lượng không đổi.

Điều cần lưu ý là 70% lao động (không được báo cáo) được tuyển dụng trong các doanh nghiệp phi chính thức là lao động không được trả lương trong năm 201⁶. Tỷ lệ lao động không được trả lương trong các doanh nghiệp phi chính thức chỉ là 25%. Quan sát này phù hợp với các phát hiện của Rand và Torm (2012a). Dựa trên các cuộc điều tra năm 2007 và 2009, nghiên cứu của các tác giả trên cho thấy, ngoài việc là một lợi ích đối với các doanh nghiệp, tính chính thức của doanh nghiệp cũng đem lại lợi ích cho người lao động về mặt cải tiến điều kiện hợp đồng.

⁶ Các doanh nghiệp phi chính thức được định nghĩa là các doanh nghiệp không có mã số doanh nghiệp hoặc mã số thuế.

**Bảng 7.2 Cấu thành lực lượng lao động theo nghề
(phần trăm tổng lực lượng lao động)**

	Tổng số		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn		Miền Nam		Miền Bắc	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Quản lý	29,5	27,1	38,0	35,4	11,3	11,0	5,8	5,9	21,5	19,8	35,0	32,2	22,3	26,2	30,3	31,7
Chuyên môn	3,3	3,0	1,5	1,1	7,3	6,7	7,9	7,8	5,8	4,9	1,6	1,7	3,4	4,0	2,8	2,9
Văn phòng	1,7	1,5	0,6	0,5	3,7	3,3	5,1	4,2	3,1	2,7	0,7	0,6	2,0	2,2	1,1	1,3
Kinh doanh	2,7	2,1	2,2	1,4	4,0	3,7	3,6	3,3	3,8	3,6	2,0	1,1	3,4	4,2	1,3	1,7
Dịch vụ	0,7	0,7	0,3	0,4	1,3	1,2	1,8	2,2	1,0	1,0	0,4	0,5	0,6	0,9	0,8	0,5
Sản xuất	61,9	65,3	57,3	61,1	71,8	73,6	75,3	75,8	64,6	67,4	60,1	63,8	67,8	62,2	63,6	61,7
Học việc	0,2	0,3	0,1	0,2	0,5	0,4	0,5	0,8	0,2	0,5	0,2	0,1	0,5	0,3	0,1	0,2
Số lượng doanh nghiệp	1.950	1.954	1.315	1.358	510	480	125	116	796	796	1.154	1.158	780	779	1.170	1.175

Ghi chú: Phần trăm trong tổng lực lượng lao động, mẫu cân bằng. 8 doanh nghiệp không trả lời câu hỏi trong năm 2009 và 4 doanh nghiệp không trả lời trong năm 2011.

Điều tra người lao động cho thấy có sự chuyển đổi nghề nghiệp và sự biến động này được trình bày trong Bảng 7.3. Trong số những lao động đang giữ vị trí quản lý, xấp xỉ 30% trước đây là lao động sản xuất, 21,5% trước đây không làm việc và chỉ có 22% trước đây là quản lý. Điều này cho thấy vị trí quản lý không cần kinh nghiệm cụ thể. Những phát hiện này cũng chỉ ra khả năng phát triển trong tương lai của các nghề khác nhau. Tuy nhiên, dường như lao động sản xuất và lao động chuyên môn là những nghề có xu hướng vẫn giữ nguyên dòng công việc cao nhất khi họ chuyển việc.

Bảng 7.3 Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp

Công việc trước đây	Công việc hiện tại					
	Quản lý	Chuyên môn	Văn phòng	Kinh doanh	Dịch vụ	Sản xuất
Quản lý	35	0	0	1	0	2
%	22,2	0,0	0,0	0,8	0,0	0,2
Chuyên môn	21	70	9	5	2	6
%	13,3	51,9	7,6	3,8	3,9	0,7
Văn phòng	7	14	48	5	2	12
%	4,4	10,4	40,7	3,8	3,9	1,4
Kinh doanh	8	1	9	33	3	4
%	5,1	0,7	7,6	25,0	5,9	0,5
Dịch vụ	5	0	4	11	19	22
%	3,2	0,0	3,4	8,3	37,3	2,5
Sản xuất	48	11	9	29	14	617
%	30,4	8,1	7,6	22,0	27,5	69,8
Không làm việc	34	39	39	48	11	221
%	21,5	28,9	33,1	36,4	21,6	25,0
Số quan sát	158	135	118	132	51	884

Ghi chú: Dựa trên điều tra người lao động. Tổng số quan sát là 1.478.

Về tính ổn định của lực lượng lao động, Bảng 7.4 cho thấy số lượng việc làm mới được tạo ra trong năm 2011 là như nhau giữa tất cả các nhóm doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn. Tỷ lệ lao động được tuyển dụng trong năm 2011 chiếm xấp xỉ 7% tổng lực lượng lao động và cũng một tỷ lệ tương tự lao động nghỉ việc. Trong số những lao động nghỉ việc có xấp xỉ 2/3 lao động nghỉ tự nguyện và chỉ có gần 4% bị sa thải.

Bảng 7.4 Tính ổn định của lực lượng lao động

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Chính thức	Phi chính thức	Miền Nam	Miền Bắc
Tỷ lệ được tuyển dụng	6,8	5,7	9,0	10,3	7,3	6,4	8,2	3,3	8,7	5,3
Tỷ lệ nghỉ việc	7,0	6,0	9,4	9,1	7,8	6,5	8,3	4,0	8,4	6,0
Trong đó										
Nghỉ tự nguyện	66,8	66,8	67,5	64,8	60,8	73,6	67,1	63,3	69,5	63,8
Bị sa thải	4,1	2,9	5,4	3,8	4,2	4,0	3,5	10,2	1,7	6,8
Về hưu	0,3	0,0	0,3	1,5	0,6	0,1	0,4	0,0	0,4	0,3
Ốm	1,5	1,2	1,4	2,8	1,7	1,3	1,7	0,0	1,7	1,4
Mất	0,1	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Các nguyên nhân khác	27,2	29,1	25,4	26,7	32,6	21,0	27,3	26,6	26,8	27,7
Số doanh nghiệp	2.427	1.674	612	141	1.038	1.389	1.718	709	1.404	1.023

Ghi chú: Mẫu không cân bằng. Phần trăm tổng lực lượng lao động.

Những kết quả này thống nhất trong tất cả các nhóm doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn. Cần lưu ý rằng trong năm 2011, các doanh nghiệp phi chính thức có tỷ lệ lao động bị sa thải cao hơn so nhiều so với các doanh nghiệp chính thức. Các doanh nghiệp tại miền Bắc cũng có tỷ lệ lao động bị sa thải cao hơn tương đối so với các doanh nghiệp tại miền Nam.

7.2 Giáo dục, đào tạo, điều kiện làm việc và phương pháp tuyển dụng

Cấu thành của lực lượng lao động phụ thuộc vào lựa chọn của doanh nghiệp hơn là do thiếu lao động phù hợp là một vấn đề cần xem xét. Bảng 7.5 cho thấy khoảng 17% tổng số doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tuyển dụng lao động với mức kỹ năng phù hợp trong năm 2011 và 70% của số doanh nghiệp này cho biết nguyên nhân chính là thiếu lao động với trình độ kỹ năng cần thiết. So với năm 2009, tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tuyển dụng gần như không đổi. Bảng 7.5 cho thấy khó khăn về tuyển dụng tăng lên đáng kể cùng quy mô doanh nghiệp và cao hơn tại khu vực thành thị. 42% các doanh nghiệp quy mô vừa và 11% các doanh nghiệp siêu nhỏ cho biết có khó khăn trong tuyển dụng lao động có trình độ kỹ năng phù hợp. Hơn 70% số doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp thành thị nhận thấy thiếu lao

động có tay nghề là khó khăn chính trong tuyển dụng. Điều này phù hợp với thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn và các doanh nghiệp thành thị thường tuyển dụng nhiều lao động chuyên môn hơn, như trình bày trong Bảng 7.2. Các kết quả chỉ ra rằng các mức kỹ năng của người lao động không phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp. 16,6% tổng số doanh nghiệp gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động do mức lương đưa ra không đủ và 10% doanh nghiệp cho biết các điều kiện làm việc không hấp dẫn là khó khăn chính. So với năm 2009, tình hình gần như không đổi. Do tỷ lệ lao động được đào tạo tốt tương đối cao, như được trình bày trong Bảng 7.10, dường như những khó khăn trong tuyển dụng này là do thiếu thông tin thị trường lao động hơn là thiếu lao động có tay nghề. Điều này gợi ý rằng việc tăng cường hệ thống thông tin sẽ là lợi ích cho cả người lao động và các doanh nghiệp và có thể giúp gắn kết kỹ năng của người lao động và yêu cầu của ngành nghề.

Bảng 7.5 Những khó khăn trong tuyển dụng

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Khó khăn trong tuyển dụng lao động có kỹ năng yêu cầu						
Có	17,0	11,2	27,3	41,1	23,4	12,2
Không tuyển dụng	43,2	53,6	22,5	9,2	34,4	49,7
Nguyên nhân của khó khăn trong tuyển dụng						
Thiếu lao động có tay nghề	69,9	66,3	72,5	74,1	75,7	61,5
Không đưa ra mức lương đủ	16,5	16,0	19,2	10,3	14,8	61,5
Điều kiện làm việc không hấp dẫn	10,4	12,8	7,2	12,1	7,8	61,5
Khác	3,2	4,8	1,2	3,4	1,6	61,5
Số lượng doanh nghiệp	2.426	1.673	612	141	1.038	1.388
	(412)	(187)	(167)	(48)	(243)	(169)

Số lượng doanh nghiệp có khó khăn tuyển dụng trong ngoặc đơn. Điều tra năm 2011.

Bảng 7.6 cho thấy phương pháp tuyển dụng phổ biến nhất là thông qua liên hệ phi chính thức, chiếm hơn 60% tổng các phương pháp tuyển dụng⁷. Tỷ lệ này giữ nguyên ở tất cả các nhóm doanh nghiệp theo quy mô và địa bàn (trừ các doanh nghiệp siêu nhỏ, tỷ lệ là 58%). Đặc biệt các doanh nghiệp nhỏ sử dụng giới thiệu của bạn bè là phương pháp

⁷ Do bạn bè/người thân hoặc các lao động khác giới thiệu và liên hệ cá nhân được hiểu là phương pháp tuyển dụng phi chính thức.

tuyển dụng chính, trong đó 75% lao động tuyển dụng được tuyển dụng phi chính thức. Các kết quả này thống nhất với phát hiện từ năm 2009 (không được báo cáo). Cả các doanh nghiệp nông thôn và thành thị sử dụng phương pháp tuyển dụng phi chính thức với tỷ lệ cao và các doanh nghiệp thành thị tuyển dụng hơn 65% lao động bằng phương pháp phi chính thức. Cần lưu ý là gần một phần ba các doanh nghiệp nông thôn và siêu nhỏ báo cáo “không áp dụng”. Điều này có thể làm lệch các kết quả vì gần như lao động được tuyển dụng trong các doanh nghiệp này là thành viên hộ gia đình và sau đó, theo định nghĩa, được tuyển dụng phi chính thức. Phương pháp tuyển dụng có thể có các ý nghĩa khác nhau về mặt đưa ra mức lương. Larsen, Rand và Torm, dựa trên điều tra năm 2007, cho thấy lao động được tuyển dụng bằng liên hệ cá nhân hoặc các hình thức khác của phương pháp tuyển dụng phi chính thức nhận được tiền lương cao đáng kể.

Bảng 7.6 Phương pháp tuyển dụng

	Phương pháp tuyển dụng					
	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Quảng cáo trên báo	5,5	1,9	10,1	29,1	9,8	2,3
Trao đổi lao động	2,6	2,2	3,9	2,1	2,9	2,4
Do bạn bè/người thân hoặc lao động khác giới thiệu	39,1	33,6	54,2	37,6	42,1	36,8
Do chính quyền địa phương giới thiệu/phân bổ	1,3	1,0	1,8	2,8	2,0	0,7
Liên hệ cá nhân	23,0	24,8	20,8	12,1	26,3	20,6
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	1,5	0,5	2,9	7,1	2,9	0,5
Khác	2,0	1,4	3,1	5,0	1,6	2,3
Không áp dụng	25,0	34,7	3,1	4,3	12,3	34,4
Số lượng doanh nghiệp	2.427	1.674	612	141	1.038	1.389

Ghi chú: điều tra năm 2011

Trong Bảng 7.7 miêu tả các phương pháp tuyển dụng trong các ngành. Các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm và đồ uống hoặc gỗ có xu hướng ít sử dụng phương pháp tuyển dụng phi chính thức hơn so với các ngành khác. Tuy nhiên, ngành thực phẩm và đồ uống và ngành gỗ có tỷ lệ khá cao số doanh nghiệp trả lời không áp dụng.

Đôi khi chủ sở hữu/người quản lý giám sát người lao động của mình để đảm bảo người lao động làm việc chăm chỉ. Bảng 7.8 cho thấy khoảng 17% tổng số doanh nghiệp dựa trên một số hình thức giám sát, hoặc thông qua đốc công hoặc người lao

động giám sát lẫn nhau. Gần 25% tổng số doanh nghiệp khuyến khích người lao động làm việc chăm chỉ thông qua các hệ thống trả thêm lương và 12% số doanh nghiệp đưa ra phụ cấp. Dường như không có sự khác biệt đáng kể giữa quản lý/chủ sở hữu nam giới hay nữ giới về mặt giám sát tại nơi làm việc.

Bảng 7.7 Các phương pháp tuyển dụng theo ngành

	Thực phẩm và đồ uống	Gỗ	Cao su	Khoáng phi kim	Kim loại đúc	Nội thất, trang sức, v.v...
Quảng cáo trên báo	2,7	1,6	7,9	4,3	4,9	4,1
Trao đổi lao động	1,9	1,2	3,5	2,6	2,3	3,1
Do bạn bè/người thân hoặc lao động khác giới thiệu	29,4	38,6	50,0	47,4	42,6	43,8
Do chính quyền địa phương giới thiệu/phân bổ	0,9	0,4	2,6	1,7	1,6	1,5
Liên hệ cá nhân	18,2	25,3	23,7	30,2	28,0	26,8
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	0,7	0,4	3,5	2,6	1,9	
Khác	1,8	2,4	5,3	3,4	1,6	1,0
Không áp dụng	44,4	30,1	3,5	7,8	17,1	19,6
Số lượng doanh nghiệp	737	249	114	116	432	194

Ghi chú: điều tra năm 2011

Trong Bảng 7.5 phần lớn các doanh nghiệp cho thấy có vấn đề với việc tìm lao động có đủ kỹ năng, điều này có thể dẫn đến kết quả sẽ có nhiều khóa đào tạo hơn tại nơi làm việc. Tuy nhiên, Bảng 7.9 cho thấy chỉ có 8,4% tổng số doanh nghiệp có đào tạo lao động mới và chỉ có 6,8% tổng số doanh nghiệp có đào tạo lao động hiện có. Tỷ lệ các doanh nghiệp có đào tạo lao động tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Điều này không ngạc nhiên vì các doanh nghiệp vừa cho thấy những khó khăn lớn nhất trong tuyển dụng lao động có tay nghề.

Bảng 7.8 Các biện pháp đảm bảo lao động làm việc chăm chỉ

	Bạn có dựa vào những biện pháp khác nhau để đảm bảo nhân viên của bạn làm việc chăm chỉ									
	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Miền Nam	Miền Bắc	Nam	Nữ
Giám sát qua đốc công	12,6	10,3	15,9	20,0	14,0	11,3	10,4	14,4	13,0	11,8
Người lao động tự giám sát lẫn nhau	4,5	4,7	4,5	2,9	4,6	4,5	4,1	4,9	4,1	5,3
Khuyến khích thông qua hệ thống trả thêm lương	24,7	22,7	27,9	30,0	26,6	22,9	29,4	20,8	24,1	25,6
Phúc lợi xã hội (“phụ cấp”)	12,1	11,4	11,9	19,3	14,1	10,3	18,1	7,1	11,0	14,0
Trau dồi sự tin tưởng/trung thành/nghĩa vụ	21,2	24,6	14,9	14,3	17,2	24,7	14,5	26,7	22,5	18,8
Quản lý bằng chất lượng sản xuất	18,8	19,4	19,9	7,9	18,2	19,3	14,9	22,0	18,4	19,5
Quản lý thời gian	5,4	5,8	4,6	5,7	4,5	6,3	7,5	3,7	6,3	4,0
Dọa sa thải	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,3
Khác	0,6	0,8	0,3	0,0	0,6	0,6	1,0	0,3	0,5	0,8
Số lượng doanh nghiệp	2.115	1.372	603	140	999	1.116	954	1.161	1.335	780

Chi chú: Điều tra năm 2011. 312 doanh nghiệp không trả lời và đã bị loại.

Tỷ lệ doanh nghiệp có đào tạo lao động đã giảm nhẹ từ 8,5% năm 2009 xuống còn gần 7% năm 2011. Tuy nhiên, có sự tăng lên đáng kể về tỷ lệ các doanh nghiệp vừa có đào tạo lao động mới từ 28% trong năm 2009 lên 35% trong năm 2011. Tỷ lệ lao động nhỏ có đào tạo tăng lên từ 9,5% trong năm 2009 lên đến gần 15% trong năm 2011. Ngược lại, có sự sụt giảm về tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ có đào tạo lao động. Sự tăng lên của tỷ lệ doanh nghiệp nhỏ và vừa có đào tạo lao động mới có thể là do nhu cầu đối với lao động có kỹ năng tốt hơn hoặc do doanh nghiệp ít bị hạn chế về nguồn lực hơn do sự phục hồi sau khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Các doanh nghiệp tại khu vực thành thị có xu hướng đào tạo lao động mới cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn⁸.

8 Kết quả dựa trên mẫu không cân bằng.

Bảng 7.9 Đào tạo lực lượng lao động

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Thực phẩm và đồ uống	Gỗ	Cao su	Khoáng phi kim	Kim loại đúng	Nội thất, trang sức, v.v...
Đào tạo lao động mới	8,4	2,3	14,9	35,5	11,0	5,8	5,3	6,5	10,6	4,6	5,2	7,7
Đào tạo lao động hiện có	6,8	3,1	12,4	20,6	10,0	4,1	2,9	6,5	6,1	7,9	4,7	5,0
Số lao động	2.029	1.285	603	141	1.033	996	584	205	114	114	402	180

Ghi chú: Tất cả các doanh nghiệp không trả lời đều bị loại. Điều tra năm 2011.

Bảng 7.9 cũng chỉ ra rằng tỷ lệ doanh nghiệp có đào tạo lao động hiện có tăng 3% trong năm 2009 lên gần 7% năm 2011. Các doanh nghiệp thường có xu hướng đào tạo lao động mới hơn so với đào tạo lao động hiện có. Điều này có thể do thực tế là những lao động đã làm cùng nghề trong một thời gian đã có kinh nghiệm và không cần phải được đào tạo để thực hiện các yêu cầu của công việc. Các phát hiện được dựa trên mẫu không cân bằng nhưng thống nhất với mẫu cân bằng. Cuối cùng, dường như một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp sản xuất cao su và các doanh nghiệp sản xuất nội thất có đào tạo lao động mới.

Về trình độ học vấn của lực lượng lao động, Bảng 7.10 cho thấy gần 19% lao động được điều tra trong mô-đun người lao động có trình độ đại học và đáng chú ý là tỷ lệ này cao đối với nữ giới. Vì mẫu bao gồm lao động được tuyển dụng trong các DNNVV tư nhân nên kết quả có thể bị lệch. Dường như lao động nam giới có trình độ cao có đại diện chưa đầy đủ trong mẫu vì họ được tuyển dụng trong các cơ quan khác (doanh nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp khác). Ngược lại lao động nữ có trình độ cao có thể bị chọn mẫu nhiều hơn thực tế vì dường như họ bị loại khỏi các vị trí cao trong các công ty nhà nước và do đó, tìm việc làm tại các doanh nghiệp tư nhân. Vì vậy, cần lưu ý điều này khi đưa ra bất cứ kết luận nào về trình độ học vấn của người lao động.

Bảng 7.10 Trình độ học vấn

Trình độ học vấn cao nhất	Nữ	Nam	Tổng số
	Không (%)	0,6 4	0,8 7
Tiểu học (%)	6,7 41	4,1 35	5,1 76
Trung học cơ sở (%)	18,5 114	22,2 191	20,6 305
Trung học phổ thông (%)	30,8 190	36,0 310	33,8 500
Bằng kỹ thuật/Lao động cơ bản (%)	2,1 13	2,4 21	2,3 34
Lao động kỹ thuật không có bằng cấp (%)	7,5 46	13,0 112	10,7 158
Lao động kỹ thuật/chuyên môn thứ cấp (%)	8,1 50	7,9 68	8,0 118
Cao đẳng/đại học/sau đại học (%)	25,6 158	13,7 118	18,7 276
Số quan sát	616	862	1.478

Ghi chú: Số quan sát được **in đậm**. Điều tra người lao động

7.3 Công đoàn

Theo quy định của pháp luật, các doanh nghiệp có từ 10 lao động trở lên phải hình thành tổ chức công đoàn cơ sở. Do vậy phần này tập trung phân tích các doanh nghiệp nhỏ hoặc vừa (vì có trên 10 lao động). Tất cả các doanh nghiệp có ít hơn 10 lao động bị loại khỏi mẫu. Dựa trên mẫu không cân bằng, gần 26% tổng số các doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cơ sở. Tỷ lệ doanh nghiệp có tổ chức công đoàn cơ sở biến động lớn theo quy mô doanh nghiệp, từ 16% đối với các doanh nghiệp nhỏ đến 67% đối với các doanh nghiệp vừa. Tỷ lệ doanh nghiệp vừa có tổ chức công đoàn cơ sở tăng nhẹ so với năm 2009, trong khi tỷ lệ doanh nghiệp nông thôn có tổ chức công đoàn cơ sở giảm. Dường như các doanh nghiệp do chủ sở hữu/quản lý nam đứng đầu có xu hướng ít có tổ chức công đoàn cơ sở hơn so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ. Tỷ lệ doanh nghiệp có nam giới đứng đầu có tổ chức công đoàn cơ sở giảm so với năm 2009. Trong

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

tất cả các nhóm, tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn cơ sở gần như không đổi giữa năm 2009 và 2011. Bảng 7.11 cũng cho thấy tổ chức công đoàn cơ sở phổ biến hơn tại khu vực thành thị so với khu vực nông thôn. Cuối cùng, dường như các doanh nghiệp tại miền Nam có xu hướng có tổ chức công đoàn cơ sở cao hơn so với các doanh nghiệp tại miền Bắc.

Bảng 7.11 Tỷ lệ doanh nghiệp có Công đoàn cơ sở và thành viên

	Mẫu không cân bằng				Mẫu cân bằng			
	Tỷ lệ doanh nghiệp		Tỷ lệ lao động		Tỷ lệ doanh nghiệp		Tỷ lệ lao động	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Tổng số	25,8	25,8	81,0	77,3	27,7	26,3	81,2	77,9
Nhỏ	16,6	16,4	83,4	76,5	18,4	17,2	83,7	77,3
Vừa	63,5	66,7	78,2	76,7	64,6	62,5	77,9	76,7
Thành thị	31,3	33,6	81,9	75,4	33,3	34,5	82,2	76,0
Nông thôn	16,2	13,2	77,9	84,9	18,1	13,3	77,8	85,4
Miền Nam	32,3	34,1	74,0	72,7	36,4	34,7	74,3	73,4
Miền Bắc	20,3	18,9	90,5	84,3	20,8	19,8	90,7	83,9
Chủ sở hữu nam	23,3	21,2	79,7	82,8	25,4	22,0	78,4	85,0
Chủ sở hữu nữ	29,9	31,9	81,9	73,3	31,8	31,8	81,9	74,3
Số quan sát	811	751	211	202	642	598	180	164

Ghi chú: Kết quả dựa trên mẫu được chọn. Tất cả các doanh nghiệp siêu nhỏ bị loại khỏi mẫu.

Khi có công đoàn, sự tham gia của lực lượng lao động nhìn chung cao với gần khoảng 77% số lao động là thành viên trong năm 2011. Cần lưu ý rằng tỷ lệ bình quân lao động là thành viên của công đoàn cao hơn tại các doanh nghiệp tại miền Bắc so với các doanh nghiệp tại miền Nam. Từ năm 2009 đến năm 2011 có sự sụt giảm tỷ lệ bình quân lao động tham gia công đoàn. Sự sụt giảm này được quan sát thấy ở tất cả các nhóm trừ các doanh nghiệp nông thôn và các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam. Khá ngạc nhiên là tỷ lệ người lao động là thành viên của công đoàn địa phương giảm vì đây là một phương thức để có điều kiện làm việc tốt hơn, lương cao hơn và phúc lợi xã hội được đảm bảo. Sự sụt giảm lao động trở thành thành viên công đoàn có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau bao gồm thiếu nhận thức về lợi ích khi là thành viên công đoàn, xu hướng tự do hoặc giả định về sự thiếu hiệu quả của công đoàn⁹.

⁹ 70% doanh nghiệp có hiệp ước lao động tập thể năm 2011. Tuy nhiên, chỉ có 241 doanh nghiệp trả lời câu hỏi.

Hơn 45% lao động trong mẫu người lao động trả lời là lợi ích quan trọng nhất khi là thành viên công đoàn là đảm bảo phúc lợi xã hội. 13,4% cho biết đảm bảo việc làm là lợi ích chính và 12,6% cho biết an toàn tại nơi làm việc là lợi ích quan trọng nhất (không báo cáo). Vì hơn 45% lao động trong mẫu người lao động trả lời lợi ích quan trọng nhất khi là thành viên công đoàn là đảm bảo phúc lợi xã hội, dường như là thành viên công đoàn có tương quan thuận với việc nhận được phúc lợi xã hội.

Bảng 7.12 Lao động có phúc lợi xã hội

Ước lượng Probit	(1)		(2)	
Thành viên công đoàn (Có=1)	0,482***	(25,11)	0,375***	(10,57)
Giới tính người lao động (Nam giới=1)	0,031	(1,00)	0,005	(0,13)
Tuổi người lao động	-0,004	(-0,46)	-0,011	(-1,15)
Tuổi bình phương/100	0,002	(0,15)	0,013	(1,03)
Người quản lý	0,057	(1,18)	-0,029	(-0,52)
Lao động chuyên môn	0,237***	(5,65)	0,059	(0,98)
Kinh doanh	0,123***	(2,61)	0,042	(0,73)
Dịch vụ/văn phòng	0,226***	(5,73)	0,091*	(1,74)
Trung học cơ sở và cao hơn (Có=1)	0,164***	(4,75)	0,060	(1,55)
Lao động kỹ thuật (Có=1)	0,069*	(1,75)	-0,082*	(-1,74)
Được tuyển dụng bằng phương pháp phi chính thức	-0,147***	(-4,82)	-0,145***	(-4,42)
Mã số thuế (Có=1)			0,034	(0,64)
Giới tính của chủ sở hữu (Nam giới=1)			-0,024	(-0,71)
Quy mô doanh nghiệp (log)			0,109***	(4,90)
Tư nhân/1 thành viên			0,121**	(2,37)
Hợp tác xã			0,264***	(4,12)
Công ty TNHH			0,199***	(4,33)
Công ty cổ phần			0,235***	(4,75)
Tỷ lệ lao động chuyên môn trên tổng lao động			0,585**	(2,27)
Tỷ lệ lực lượng lao động là nữ			-0,242***	(-2,94)
Chủ sở hữu có trình độ cao			0,123*	(1,94)
Số quan sát	1.368		1.368	
Biến giả ngành	Không		Có	
Biến giả tỉnh	Không		Có	

Ghi chú: Biến phụ thuộc: Người lao động có phúc lợi xã hội. Ước lượng Probit, tác động biên được báo cáo. Đối với giáo dục, nghề nghiệp và tình trạng pháp lý, các nhóm tham chiếu tương ứng là trình độ trung học cơ sở và thấp hơn, lao động sản xuất và hộ gia đình. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. T-statistics dựa trên sai số chuẩn gộp được báo cáo trong ngoặc đơn.

Sau Torm (2011) một mô hình Probit đơn giản được ước tính minh họa mối tương quan giữa phúc lợi xã hội và là thành viên công đoàn và Bảng 7.12 trình bày các kết quả này. Dường như là thành viên công đoàn có ý nghĩa thống kê đáng kể và có tương quan thuận với việc nhận được phúc lợi xã hội và kết quả thống nhất cả khi cố định người lao động và doanh nghiệp/đặc điểm người lao động (cột 1 và 2). Trong cột (1) chỉ có các đặc điểm người lao động. Người lao động có trình độ cao, người lao động chuyên môn, người lao động làm kinh doanh và dịch vụ thường nhận được lợi ích tương đối với người lao động sản xuất. Tuy nhiên, người lao động trình độ cao thường là thành viên công đoàn. Điều này có thể có ảnh hưởng tới kết quả. Bên cạnh đó dường như lao động được tuyển dụng qua liên hệ các nhận thường ít nhận được phúc lợi xã hội hơn.

Trong cột 2, có một số biến cụ thể của doanh nghiệp. Điều này làm thay đổi một số kết quả đã được trình bày ở trên. Khi cố định các đặc điểm của doanh nghiệp, các nhóm nghề nghiệp trở nên không quan trọng và tầm quan trọng của trình độ giáo dục giảm. Nếu có các đặc tính của doanh nghiệp thì điều này cho thấy lao động tại các doanh nghiệp lớn hơn thường có lợi ích hơn trong khi được tuyển dụng thông qua liên hệ phi chính thức vẫn có tương quan ngược với phúc lợi xã hội. Tuy nhiên, chủ sở hữu nam có tương quan ngược và không có ý nghĩa thống kê lớn đối với phúc lợi xã hội. Điều này phù hợp với các phát hiện trong Hình 7.4 (sẽ được đề cập sau). Cuối cùng, các cá nhân làm việc tại các doanh nghiệp lớn hơn, công ty hợp danh HTX, các công ty cổ phần, công ty tư nhân, công ty TNHH, và trong các doanh nghiệp có tỷ lệ lao động chuyên môn cao hơn đều có xác suất nhận được phúc lợi xã hội cao hơn.

Các kết quả trong Bảng 7.12 so sánh thành viên công đoàn trong các doanh nghiệp với công đoàn cấp địa phương có các thành viên phi công đoàn trong cả doanh nghiệp có công đoàn và doanh nghiệp không có công đoàn. Do vậy, các kết quả này nên được hiểu một cách thận trọng vì các thành viên phi công đoàn trong các doanh nghiệp phi công đoàn không đối mặt với lựa chọn trở thành thành viên công đoàn. Tuy nhiên, các kết quả thống nhất với những phát hiện của Torm (2011). Torm (2011), dựa trên số liệu mẫu người sử dụng lao động-người lao động từ năm 2007 và 2009 nhận thấy rằng thành viên công đoàn Việt Nam có liên hệ với việc tăng lương. Bên cạnh đó, trong tài liệu của mình, Torm cho thấy trong các doanh nghiệp có công đoàn, người lao động là thành viên công đoàn thường nhận được phúc lợi xã hội hơn so với những lao động không là thành viên công đoàn.

Quay trở lại Bảng 7.11, các kết quả dựa trên mẫu cân bằng cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp có công đoàn cấp địa phương giảm từ năm 2009 đến năm 2011. Kết quả từ mẫu

cân bằng chỉ ra rằng một số doanh nghiệp đã chuyển từ có công đoàn cấp địa phương trong năm 2009 sang không có công đoàn cấp địa phương trong năm 2011. Các phát hiện cũng chỉ ra rằng số doanh nghiệp rời bỏ công đoàn địa phương nhiều hơn số doanh nghiệp gia nhập công đoàn địa phương. Bảng 7.13 cho thấy 11,7% số doanh nghiệp trong mẫu cân bằng đã chuyển từ có công đoàn cấp địa phương trong năm 2009 sang không có công đoàn địa phương trong năm 2011. Ngược lại, chỉ có 9,4% số doanh nghiệp đã chuyển từ không có công đoàn địa phương trong năm 2009 sang có công đoàn địa phương trong năm 2011. Thực trạng này diễn ra ở tất cả các nhóm địa bàn của doanh nghiệp. Tuy nhiên các doanh nghiệp vừa có xu hướng có tổ chức công đoàn. Đây là một mối quan ngại vì công đoàn địa phương có vai trò quan trọng về mặt đảm bảo phúc lợi xã hội, đảm bảo việc làm và an toàn cho người lao động.

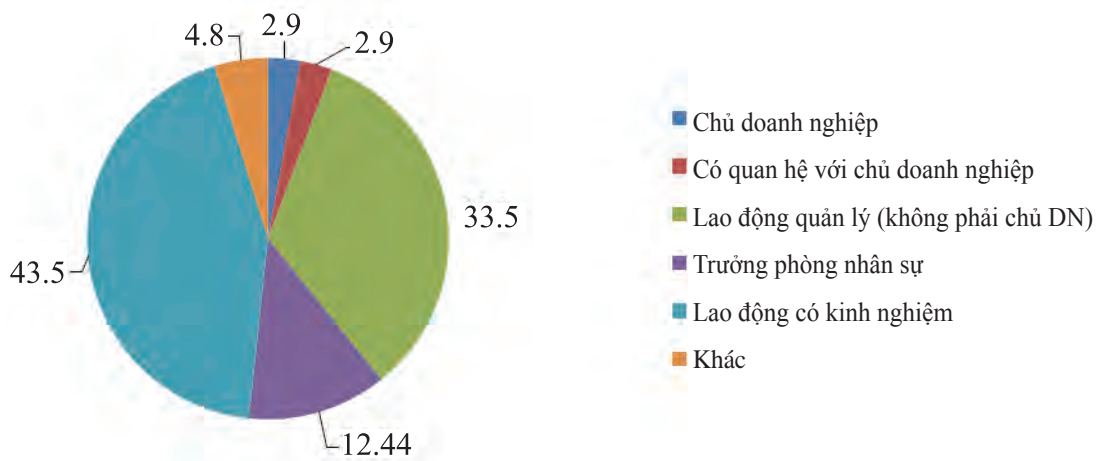
Bảng 7.13 Các doanh nghiệp có sự chuyển dịch (%)

	Tổng số	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Miền Nam	Miền Bắc
Các doanh nghiệp không có công đoàn	11,7	11,2	16,0	13,2	9,2	15,1	9,2
Các doanh nghiệp có công đoàn	9,4	6,6	22,0	11,7	5,4	11,5	7,8
Số lượng doanh nghiệp	511	393	118	326	185	326	185

Chi chú: Mẫu cân bằng. Do các doanh nghiệp siêu nhỏ bị loại nên số lượng quan sát là 1.240 doanh nghiệp.

Có sự khác biệt đáng kể giữa điều tra năm 2009 và 2011 về việc ai là chủ tịch công đoàn. Hình 7.1 cho thấy khoảng 33,5% chủ tịch công đoàn là các nhà quản lý. Tỷ lệ này giảm xuống so với tỷ lệ 45% trong năm 2009. Ngược lại, khoảng 44% chủ tịch công đoàn là người lao động cấp cao và tỷ lệ này năm 2009 là 32%. Sự thay đổi này cho thấy sự phát triển tích cực theo hướng công đoàn đóng vai trò quan trọng trong việc bảo vệ quyền lợi của người lao động và đảm bảo phúc lợi xã hội, đảm bảo việc làm và sự an toàn tại nơi làm việc. Những phát hiện này càng gây ngạc nhiên hơn khi tỷ lệ người lao động là thành viên công đoàn giảm kể từ năm 2009.

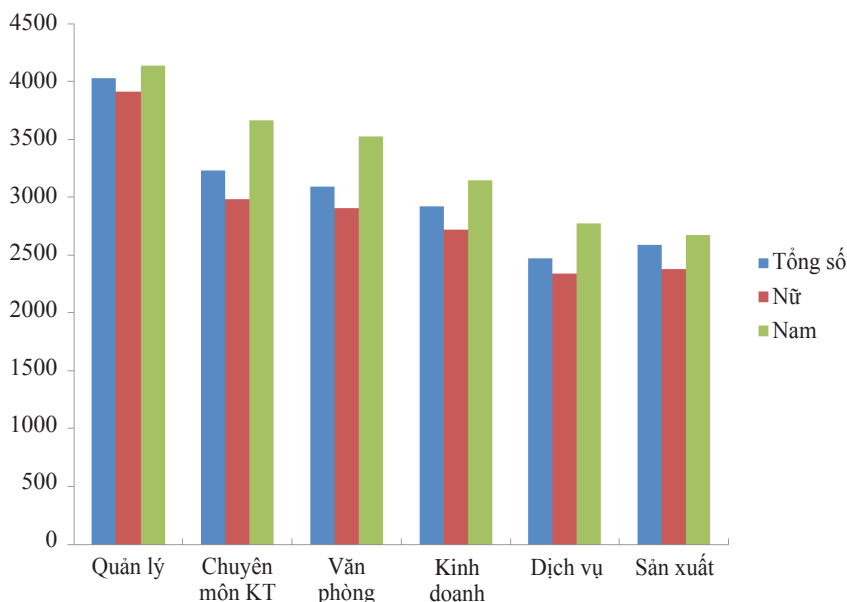
Hình 7.1 Chủ tịch công đoàn



7.4 Xây dựng mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng

Về mức lương, lương danh nghĩa bình quân hàng tháng của người lao động được điều tra trong mẫu người lao động là 2.800.000 đồng, mức lương bình quân của lao động nam là 2.900.000 đồng và mức lương bình quân của lao động nữ là 2.700.00 đồng¹⁰. Chênh lệch mức lương xảy ra ở tất cả các loại nghề như được trình bày trong Hình 7.2 và sự chênh lệch mức lương đặc biệt cao trong số những người lao động có chuyên môn. Từ Hình 7.2 cho thấy dường như có mức lương cao hơn cho tất cả các nhóm nghề nghiệp so với công nhân sản xuất.

Hình 7.2 Lương bình quân hàng tháng (tính theo 1.000 VND)

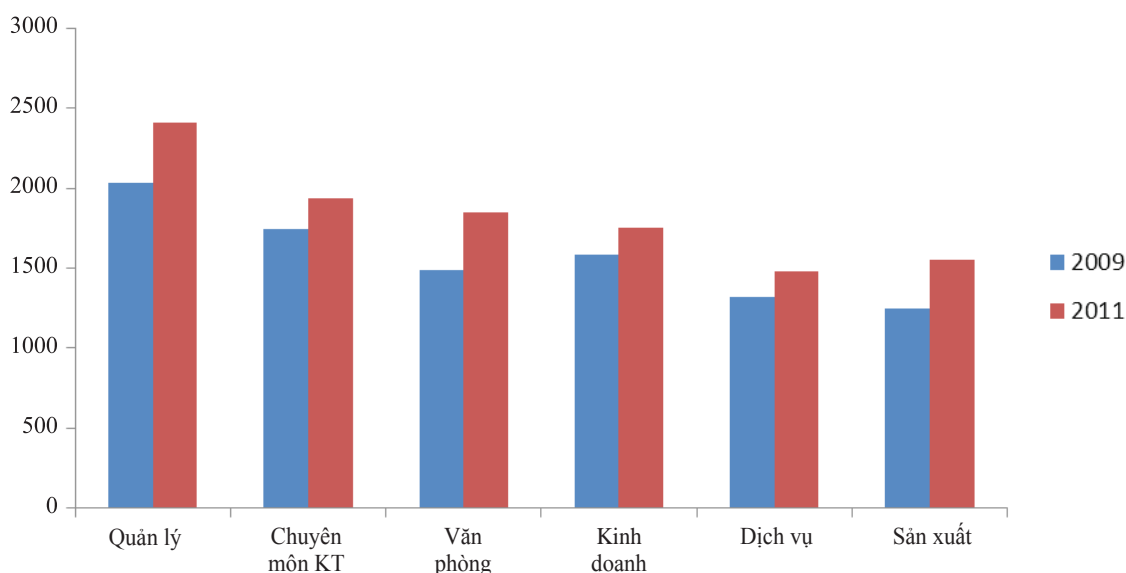


Ghi chú: Các quan sát cao hơn mức của 99% còn lại bị loại để tính đến yếu tố ngoại vi. Số liệu từ mô-đun người lao động.

¹⁰ Các quan sát cao hơn mức của 99% còn lại bị loại để tính đến yếu tố ngoại vi.

Hình 7.3 trình bày lương thực tế bình quân hàng tháng trong năm 2009 và 2011 được chia theo nhóm nghề nghiệp. Lương thực tế bình quân hàng tháng dưới 1.685.000 đồng trong năm 2011 và trên 1.427.000 đồng trong năm 2009. Do vậy, lương thực tế đã tăng gần 18% trong giai đoạn 2 năm nghiên cứu. Điều này có nghĩa là lương thực tế bình quân đã tăng khoảng gần 8% mỗi năm từ năm 2009 đến năm 2011. Mức tăng lương được quan sát trên có thể so sánh với Trung Quốc, quốc gia có nhiều đặc tính tương tự như Việt Nam và là quốc gia có mức lương trung bình năm của khu vực tư nhân tăng 6,6% trong năm 2009 (ILO, 2010). Cuối cùng, các phát hiện trong Hình 7.3 cho thấy mức tăng lương dường như xảy ra ở tất cả các nhóm nghề khác nhau.

Hình 7.3 Lương thực tế bình quân hàng tháng (tính theo 1.000 VND)



Ghi chú: Lương thực tế hàng tháng đã được giảm phát sử dụng CPI của Ngân hàng Thế giới (2005=100).

Hồi quy lương đơn giản dựa trên cả người lao động và các đặc điểm của doanh nghiệp với tất cả các yếu tố xác định lương truyền thống được trình bày trong Bảng 7.14. Bảng này cho thấy mức lương của lao động trong các nhóm nghề nghiệp đều cao hơn đáng kể so với công nhân sản xuất và khẳng định những phát hiện từ Hình 7.2. Bên cạnh đó, những phát hiện này phù hợp với những phát hiện của Larsen, Rand và Torm (2011). Các chỉ số như phổ thông trung học và cao hơn và công nhân kỹ thuật khá lớn ở mức 1%. Vì trình độ trung học cơ sở và thấp hơn là nhóm tham chiếu, chỉ số dương về các biến giáo dục cho thấy trình độ có tương quan thuận với mức lương. Điều này phù hợp với những phát hiện của Hering và Poncet (2010). Dựa trên số liệu từ 56 thành phố của Trung Quốc, số liệu cho thấy số năm đi học có tương quan thuận với mức lương trong khi bình phương tuổi có tương quan ngược với mức lương. Bảng 7.14 cũng cho

thấy đào tạo khi đang làm việc có tương quan thuận với mức lương. Tuy nhiên điều này có thể do các doanh nghiệp có thực hiện đào tạo khi người lao động đang làm việc cũng có xu hướng trả lương cao hơn. Cuối cùng, các kết quả khẳng định có khoảng cách lớn về lương theo giới tính và khẳng định những phát hiện trong Hình 7.2. Hơn nữa, khoảng cách về lương theo giới là phổ biến đặc biệt tại các nước đang phát triển và phát hiện này tương ứng với các nghiên cứu khác nhau (Liu, 2004; Hering và Poncet, 2010; Vu, 2012). Kết quả này có thể phản ánh sự phân biệt đối xử đối với phụ nữ tại Việt Nam.

Cột 2 bao gồm một số biến doanh nghiệp cụ thể. Điều này không làm thay đổi kết quả cơ bản đã được đề cập ở trên, mặc dù độ lớn của các chỉ số giảm đối với hầu hết tất cả các biến. Quy mô doanh nghiệp có tương quan thuận và chặt chẽ với lương, điều này phù hợp với phát hiện chung rằng thu nhập dường như có tương quan thuận với quy mô doanh nghiệp (Soderbom và cộng sự, 2005). Chú ý rằng chủ sở hữu là nam giới có mối quan hệ chặt chẽ, thuận chiều và có ý nghĩa thống kê lớn với mức lương. Nguyên nhân có thể do chủ sở hữu nam bù đắp sự thiếu hụt các phúc lợi xã hội bằng việc trả lương cao hơn. Các kết quả trong Bảng 7.12 cho thấy chủ sở hữu nam có tương quan ngược chiều với các phúc lợi xã hội nhưng mức tương quan này không lớn. Bên cạnh đó, dường như tỷ lệ nữ trong lực lượng lao động có tương quan ngược chiều với mức lương. Tương tự, tính chính thức của doanh nghiệp có tương quan ngược với mức lương. Điều này khá ngạc nhiên nhưng có thể xảy ra do những người lao động với thu nhập khá cao tại khu vực phi chính thức sẽ tự chọn mình cho khu vực đó. Tuy nhiên, dường như khá ngạc nhiên vì Rand và Torm (2012b), dựa trên số liệu điều tra doanh nghiệp từ năm 2009 cho thấy lương bình quân trong các doanh nghiệp chính thức cao hơn so với các doanh nghiệp phi chính thức. Nhưng nghiên cứu của Rand và Torm (2012b) được thực hiện chỉ dựa trên số liệu ở cấp doanh nghiệp. Cuối cùng, trong hồi quy cũng có một chỉ tiêu thể hiện các doanh nghiệp xuất khẩu. Trước đây, kỳ vọng rằng các doanh nghiệp xuất khẩu có xu hướng trả lương cao hơn cho người lao động (Bernard và cộng sự, 1995) nhưng các kết quả trong Bảng 7.14 cho thấy điều này không được phát hiện trong nghiên cứu này. Phát hiện này phù hợp với các phát hiện của Vu (2012). Dựa trên số liệu từ các DNNVV Việt Nam, Vu (2012) thấy rằng mức lương cao hơn của các công ty xuất khẩu biến mất khi đặc tính của người lao động và của doanh nghiệp được đưa vào hàm hồi quy.

Bảng 7.14 Các yếu tố quyết định lương

Biến phụ thuộc: ln(lương thực tế)	(1)	(2)
Giới tính người lao động (nam=1)	0,110*** (4,66)	0,061** (2,54)
Tuổi người lao động	0,030** (2,46)	0,023** (2,33)
Bình phương tuổi/100	-0,035** (-2,29)	-0,027** (-2,13)
Số năm làm việc của người lao động tại doanh nghiệp	0,006 (1,08)	0,003 (0,47)
Bình phương số năm làm việc tại doanh nghiệp/100	-0,027 (-1,12)	-0,019 (-0,83)
Quản lý	0,369*** (8,58)	0,317*** (7,34)
Chuyên môn	0,198*** (5,29)	0,147*** (3,91)
Kinh doanh	0,079** (2,24)	0,053* (1,66)
Dịch vụ/văn phòng	0,125*** (3,74)	0,089*** (2,78)
Trung học phổ thông và cao hơn (có=1)	0,180*** (4,60)	0,099** (2,57)
Công nhân kỹ thuật (có=1)	0,186*** (4,14)	0,102** (2,22)
Đào tạo khi đang làm việc (có=1)	0,115*** (5,01)	0,058*** (2,73)
Được tuyển dụng bằng phương pháp phi chính thức (có=1)	0,002 (0,06)	0,034 (1,33)
Mã số thuế (có=1)		-0,101** (-1,98)
Giới tính của chủ sở hữu (nam=1)		0,092*** (3,38)
Quy mô doanh nghiệp (log)		0,047*** (3,34)
Tỷ lệ người làm chuyên môn trong tổng lực lượng lao động		0,096 (0,48)
Tỷ lệ nữ giới trong tổng lực lượng lao động		-0,202*** (-3,51)
Xuất khẩu		-0,048 (-1,41)
R-squared	0,139	0,251
Số quan sát	1.119	1.119
Biến giả ngành	Không	Có
Biến giả cơ cấu pháp lý	Không	Có
Biến giả tính	Không	Có

Ghi chú: Biến phụ thuộc: Log lương thực tế. Lương được giảm phát sử dụng CPI của Ngân hàng Thế giới (2005=100). Ước tính dựa trên lương hàng tháng. Chỉ có 1.121 người lao động báo cáo lương theo đơn vị lương theo thời gian. Ước tính OLS. Đối với trình độ học vấn và nghề nghiệp, các nhóm tham chiếu tương ứng là trung học cơ sở và thấp hơn và công nhân sản xuất. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Các quan sát cao hơn mức của 99% còn lại bị loại. t-statistics dựa trên sai số chuẩn gộp được báo cáo trong ngoặc đơn.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Về mặt cơ sở xác định mức lương, Bảng 7.15 cho thấy phương thức phổ biến nhất là xác định mức lương thông qua đàm phán cá nhân. Khả năng chi trả của doanh nghiệp và mức lương tại các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác cũng là các nhân tố quan trọng xác định mức lương của doanh nghiệp. Đặc biệt, các doanh nghiệp ở miền Bắc xác định mức lương dựa trên mức lương tại các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khác. So với năm 2009, số lượng doanh nghiệp xác định mức lương thông qua đàm phán cá nhân giảm kể (từ 52% trong năm 2009 xuống còn 45% trong năm 2011) trong khi có nhiều doanh nghiệp hơn xác định mức lương theo khả năng chi trả của doanh nghiệp hoặc mức lương trong các doanh nghiệp phi quốc doanh khác. Điều này diễn ra ở tất cả doanh nghiệp theo nhóm quy mô và địa bàn. Bên cạnh đó, Bảng 7.16 cũng cho thấy một số biến động trong các nhân tố chính xác định lương giữa các ngành.

Bảng 7.15 Các nhân tố chính xác định mức lương

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Miền Nam	Miền Bắc
Mức lương tại các doanh nghiệp địa phương ngoài quốc doanh khác	18,2	17,6	18,0	24,1	13,5	23,1	11,4	24,4
Mức lương tại các doanh nghiệp quốc doanh địa phương	2,2	1,7	3,1	2,8	2,9	1,5	1,6	2,9
Do cơ quan có thẩm quyền xây dựng	4,6	1,9	7,4	13,5	7,0	2,1	7,1	2,2
Mức lương đối với việc làm trong ngành nông nghiệp	2,0	2,6	1,0	1,4	0,6	3,3	1,8	2,1
Đàm phán cá nhân	44,8	48,3	42,0	29,1	42,4	47,3	43,7	45,8
Khả năng chi trả của doanh nghiệp	27,2	26,8	27,5	29,1	32,6	21,6	33,3	21,6
Khác	1,0	1,1	1,0	0,0	0,9	1,1	1,1	0,9
Số lượng doanh nghiệp	1.882	1.131	610	141	956	926	900	982

Ghi chú: Điều tra năm 2011.

Bảng 7.16 Các nhân tố chính xác định lương theo ngành

	Thực phẩm và đồ uống	Gỗ	Cao su	Khoáng phi kim	Kim loại đúc	Nội thất, trang sức, ...
Mức lương tại các doanh nghiệp địa phương ngoài quốc doanh khác	17,3	17,9	14,5	28,6	17,8	20,4
Mức lương tại các doanh nghiệp quốc doanh địa phương	1,7	1,6	1,8	1,9	1,9	2,4
Do cơ quan có thẩm quyền xây dựng	4,1	2,2	10,0	4,8	4,0	
Mức lương đối với việc làm trong ngành nông nghiệp	2,6	4,3		2,9	0,8	3,0
Đàm phán cá nhân	43,6	56,5	40,9	40,0	43,9	52,7
Khả năng chi trả của doanh nghiệp	29,7	16,8	30,9	20,0	31,1	20,4
Khác	1,0	0,5	1,8	1,9	0,5	1,2
Số lượng doanh nghiệp	417	184	110	110	376	167

Ghi chú: Điều tra năm 2011.

Đối với phúc lợi xã hội, lợi ích phổ biến nhất là nghỉ thai sản không được trả lương với hơn 50% số doanh nghiệp đáp ứng lợi ích này. Lợi ích phổ biến thứ hai là bồi thường tai nạn trực tiếp hoặc ốm do công việc, như trình bày trong Hình 7.17. So với năm 2009, tỷ lệ doanh nghiệp có đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế đã tăng lên. Tỷ lệ doanh nghiệp chi trả lương nghỉ ốm giảm từ 30% trong năm 2009 xuống còn 28% trong năm 2011. Ngoài nghỉ ốm, tất cả các hình thức phúc lợi xã hội đều tăng lên từ năm 2009 và do vậy điều kiện làm việc dường như được cải tiến theo thời gian. Bảng 7.17 cho thấy gần 17% tổng tất cả các doanh nghiệp có đóng bảo hiểm thất nghiệp. Cuối cùng, Bảng 7.16 cho thấy tất cả các doanh nghiệp ở miền Nam có xu hướng cung cấp các loại phúc lợi xã hội cao hơn so với các doanh nghiệp tại miền Bắc. Điều này tương ứng với các quan sát trong Hình 7.11 trong đó các doanh nghiệp tại miền Nam có xu hướng có công đoàn cơ sở cao hơn so với các doanh nghiệp tại miền Bắc.

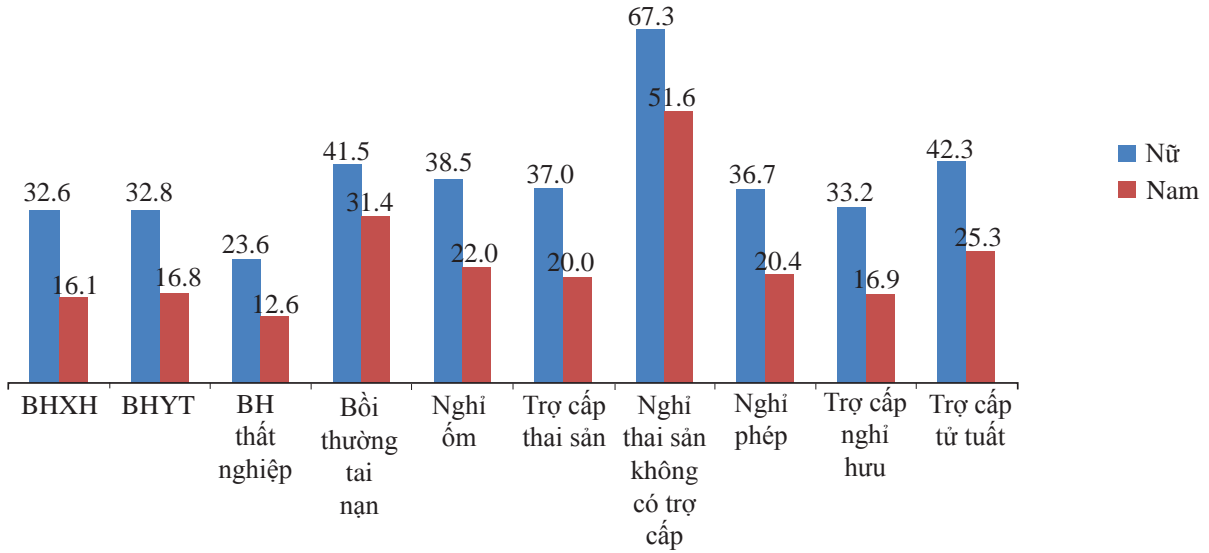
Bảng 7.17 Phúc lợi xã hội (%)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Miền Nam	Miền Bắc
Đóng bảo hiểm xã hội	21,9	4,2	47,5	92,2	33,3	12,0	29,1	16,1
Đóng bảo hiểm y tế	22,5	4,3	49,2	92,2	33,5	12,9	30,1	16,3
Bảo hiểm thất nghiệp	16,4	2,0	35,5	79,4	26,5	7,5	22,8	11,1
Bồi thường trực tiếp đối với tai nạn hoặc ốm do công việc	35,0	21,6	54,1	85,8	51,0	21,0	43,9	27,6
Nghỉ ốm	27,8	9,5	51,9	92,2	39,4	16,7	33,7	22,4
Nghỉ thai sản được trả lương	26,2	6,7	49,8	93,6	36,6	15,8	31,6	21,1
Nghỉ thai sản không được trả lương	57,2	44,2	74,2	97,2	79,9	35,1	67,1	48,0
Nghỉ phép hàng năm được trả lương	26,1	7,2	50,8	91,5	36,7	15,9	31,7	20,9
Tiền trả hưu một lần	22,7	4,3	46,3	86,5	33,0	12,5	28,2	17,5
Phúc lợi cho người còn sống	31,4	14,7	52,4	91,4	40,1	22,7	39,3	23,9

Ghi chú: Tỷ lệ quan sát thiếu thông tin khá phổ biến trong các câu hỏi này. Doanh nghiệp thiếu thông tin bị loại khỏi các nhóm. Điều tra năm 2011.

Phúc lợi xã hội cũng thay đổi giữa giới tính của chủ sở hữu/người quản lý. Hình 7.4 cho thấy chủ sở hữu/người quản lý nữ có chiều hướng cung cấp tất cả các loại hình phúc lợi xã hội so với chủ sở hữu/người quản lý nam. Những phát hiện này phù hợp với các phát hiện của Rand và Tarp (2011) với kết luận rằng các doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý nữ có xu hướng cung cấp cho người lao động các loại phúc lợi xã hội như nghỉ phép và bảo hiểm y tế hơn các doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý nam.

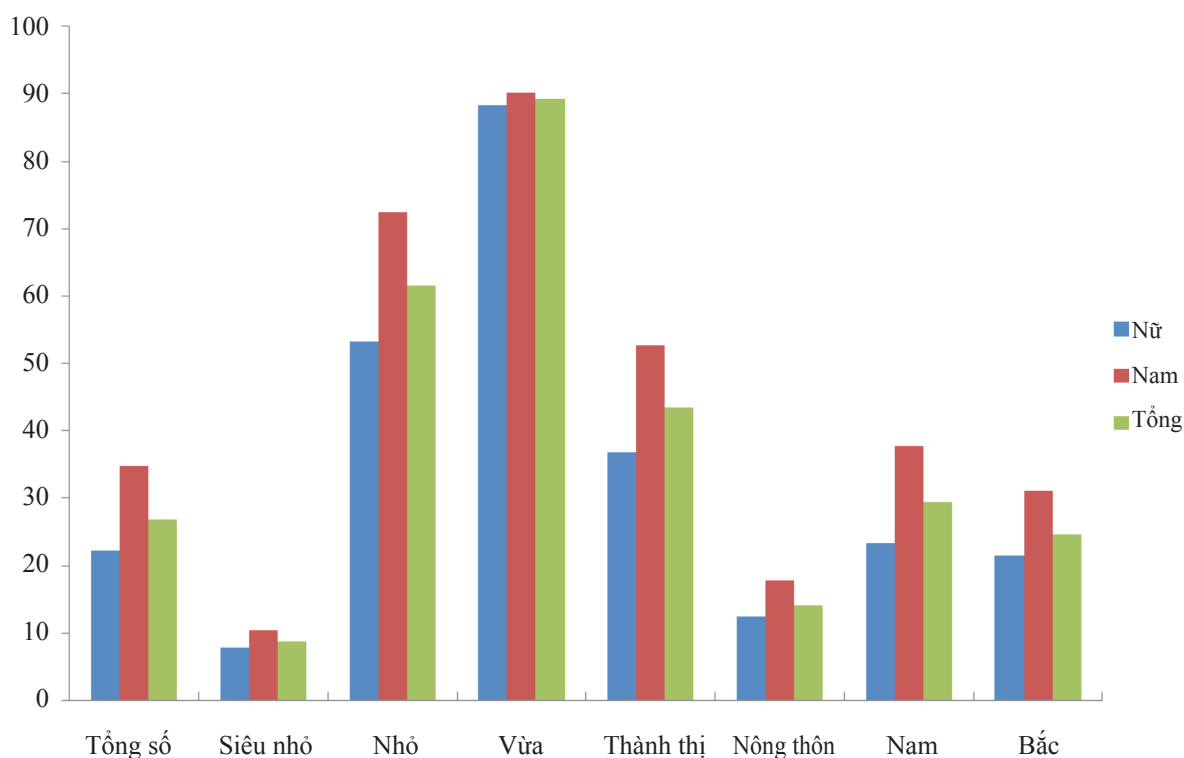
Hình 7.4 Phúc lợi xã hội theo giới tính của chủ sở hữu/người quản lý



Ghi chú: điều tra năm 2011. Những doanh nghiệp thiếu quan sát bị loại.

Hình 7.5 cho thấy tỷ lệ bình quân lao động thường xuyên toàn bộ thời gian có hợp đồng lao động chính thức là 26,7% trong năm 2011. Tỷ lệ lao động bình quân có hợp đồng lao động chính thức có sự khác biệt lớn theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn. Bình quân, gần 90% lao động trong các doanh nghiệp vừa có hợp đồng lao động chính thức so với 10% số lao động trong các doanh nghiệp siêu nhỏ. Hình 7.5 cũng cho thấy chủ sở hữu/người quản lý nữ thường có lực lượng lao động chính thức và gần 35% số lao động của họ có hợp đồng. Tỷ lệ nào cao hơn đáng kể so với doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý nam. Mặc dù hợp đồng đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo phúc lợi xã hội, những phát hiện này tương thích với các kết quả rằng chủ sở hữu/người quản lý nữ có xu hướng cung cấp phúc lợi xã hội cao hơn.

Hình 7.5 Hợp đồng chính thức theo giới tính của chủ sở hữu/người quản lý



Hình 7.5 cho thấy chỉ có một phần của lực lượng lao động có hợp đồng chính thức và những hợp đồng này có thời hạn khác nhau. Bảng 7.18 cũng cho thấy, bình quân, hơn 75% những hợp đồng chính thức này có thời hạn trên 12 tháng và 37% những hợp đồng này là hợp đồng vô thời hạn.

Bảng 7.18 Thời hạn của hợp đồng chính thức (phần trăm người lao động)

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Hợp đồng vô thời hạn	37,2	35,2	36,2	41,9	36,0	40,2
Có thời hạn từ 12 đến 36 tháng	38,6	39,5	39,8	34,1	40,6	33,4
Có thời hạn từ 3 đến 12 tháng	20,7	21,5	20,4	20,7	20,3	21,7
Có thời hạn dưới 3 tháng	3,6	3,7	3,6	3,3	3,1	4,7
Số doanh nghiệp	547	109	325	113	396	151

Ghi chú: Điều tra năm 2011. Những số liệu này trình bày tỷ lệ lao động có hợp đồng với thời hạn cụ thể.

8 Năng lực của doanh nghiệp

Những nhân tố gắn với năng lực của các DNNVV sẽ được phân tích trong chương này với mục tiêu gắn kết một số đặc điểm của hoạt động của chủ sở hữu/người quản lý doanh nghiệp. Các phân tích được thực hiện chủ yếu dựa trên bộ số liệu điều tra năm 2011 cũng như có so sánh với kết quả điều tra năm 2009 và số liệu tổng hợp người sử dụng lao động-người lao động. Dựa trên bộ số liệu của các năm, các phân tích về sự thay đổi của DNNVV trong giai đoạn 2009-2011 được làm sáng tỏ. Kết cấu của chương bao gồm: Phần đầu trình bày tổng quan các đặc điểm chính của chủ sở hữu/người quản lý và phần còn lại liên kết những năng lực này với các đo lường khác về hoạt động của doanh nghiệp.

8.1 Đặc điểm của chủ sở hữu

Dựa trên nghiên cứu của Sutton (2004)¹¹, năng lực doanh nghiệp được chia thành hai dạng thức là năng lực nổi và năng lực ẩn. Trong đó, năng lực nổi được hiểu là năng suất lao động và chất lượng sản phẩm và năng lực ẩn bao gồm kiến thức của các cá nhân trong doanh nghiệp¹². Trong các phần tiếp theo, những năng lực ẩn này được đo lường bằng kinh nghiệm làm việc của chủ sở hữu/người quản lý, trình độ học vấn và giới tính.

Thông thường, chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao hơn được kỳ vọng sẽ tăng cường năng lực của doanh nghiệp và theo đó, có tác động tích cực đến hoạt động của doanh nghiệp. Trình độ học vấn cao hơn có thể giúp chủ sở hữu/người quản lý học được các quy trình sản xuất mới và theo đó, nâng cao tính linh hoạt của chủ sở hữu/người quản lý. Vốn con người thường được đo lường là số năm đi học hoặc trình độ học vấn. Các nghiên cứu định lượng cho thấy trình độ học vấn có tương quan thuận với sự tăng trưởng của doanh nghiệp (Mengiste, 2006). Tuy nhiên, tác động của học vấn đến tăng trưởng của doanh nghiệp chưa được xác định rõ ràng (Nichter và Goldmark, 2009). Nichter và Goldmark (2009) đề xuất rằng bằng việc xác định một ngưỡng học vấn cụ thể của quốc gia, tác động của học vấn sẽ trở nên rõ ràng hơn – học vấn trên ngưỡng này có tác động tích cực đến tăng trưởng của doanh nghiệp. Do đó, năng lực đầu tiên của chủ sở hữu/người quản lý được xem xét là học vấn. Tuy nhiên, trong chương này, giả thuyết là trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý có tương quan thuận với hoạt động của doanh nghiệp.

11 Ghi chú không chính thức của John Sutton dựa trên bài giảng Clarendon năm 2004.

12 Chất lượng sản phẩm được xác định là mức độ sẵn sàng của người mua trả cho sản phẩm cụ thể này so với một sản phẩm của doanh nghiệp đối thủ.

Kinh nghiệm làm việc trước đây cũng đóng góp cho năng lực của chủ sở hữu/người quản lý thông qua tích lũy kỹ năng và kiến thức qua công việc. Do vậy, công việc trước đây làm tăng khả năng của chủ sở hữu/người quản lý. Bên cạnh đó, kinh nghiệm có được từ công việc trước đây sẽ mở rộng mối quan hệ xã hội của chủ sở hữu/người quản lý và theo đó có tác động gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp. Mối quan hệ xã hội sẽ được đề cập trong phần sau của báo cáo. Vì vậy, mối quan hệ giữa thực trạng công việc trước đây của chủ sở hữu/người quản lý và hoạt động của doanh nghiệp sẽ được phân tích trong phần tiếp theo.

Về ảnh hưởng của giới tính đến hoạt động của doanh nghiệp, chúng tôi kỳ vọng chủ sở hữu/người quản lý nam sẽ có tác động tích cực đến hoạt động của doanh nghiệp đặc biệt là đối với tăng trưởng của doanh nghiệp. Kỳ vọng này một phần dựa trên các nghiên cứu về những hạn chế của các chủ sở hữu/người quản lý tại các quốc gia đang phát triển (Goedhuys và Sleuwaegen, 2000). Ví dụ, phụ nữ tại các quốc gia đang phát triển có quyền lợi pháp lý hạn chế, tiếp cận tín dụng hạn chế trong khi phải thực hiện nghĩa vụ gia đình (Ngân hàng thế giới (IFC), 2012; Fletschner, 2009; Amin 2011). Những hạn chế này của lãnh đạo nữ có thể dẫn đến hiệu quả và tăng trưởng doanh nghiệp thấp hơn trong các doanh nghiệp do phụ nữ đứng đầu/làm chủ. Do vậy, mối quan hệ giữa giới tính của chủ sở hữu/người quản lý và hoạt động của doanh nghiệp sẽ được xem xét.

Bảng 8.1 trình bày trình độ học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo nhóm quy mô doanh nghiệp và địa bàn. Theo Bảng 8.1, 61,5% tất cả chủ sở hữu/người quản lý trong năm 2011 đã tốt nghiệp trung học phổ thông và 28,4% đã tốt nghiệp trung học cơ sở. Những phát hiện này cho thấy trình độ học vấn khá cao trong các DNNVV Việt Nam. Trình độ học vấn tăng nhẹ giữa năm 2009 và 2011 với xấp xỉ 58% chủ sở hữu/người quản lý có trình độ trung học phổ thông trong năm 2009.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 8.1 Trình độ học vấn cơ bản và kinh nghiệm làm việc của chủ sở hữu/người quản lý theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn

	Tổng số		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn		Miền Nam		Miền Bắc	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Học vấn cơ bản của người trả lời																
Chưa tốt nghiệp tiểu học	3,9	1,5	5,0	2,0	1,8	0,7	0,6	0,0	3,2	1,4	4,4	1,6	2,4	0,9	5,9	2,3
Tốt nghiệp tiểu học	9,2	8,6	11,7	10,8	5,1	4,2	0,0	0,7	7,4	5,5	10,6	10,9	6,6	6,3	12,9	11,7
Tốt nghiệp trung học cơ sở	28,6	28,4	36,1	35,7	15,5	14,2	4,4	4,3	19,3	16,6	35,9	37,3	30,1	31,9	26,5	23,7
Tốt nghiệp trung học phổ thông	58,3	61,5	47,2	51,6	77,6	80,9	95,0	95,0	70,1	76,5	49,1	50,3	60,9	60,9	54,7	62,3
Tình trạng công việc trước đây																
Làm công ăn lương tại doanh nghiệp quốc doanh	26,1	20,1	23,8	18,6	29,7	22,5	35,2	27,0	24,1	16,7	27,7	22,7	33,0	25,5	16,6	12,7
Làm công ăn lương tại doanh nghiệp ngoài quốc doanh	22,9	25,5	20,3	21,0	28,5	34,2	27,7	40,4	31,6	36,4	16,2	17,3	16,0	19,4	32,7	33,7
Tự làm trong ngành chế biến	8,6	8,7	8,8	9,4	9,0	8,2	4,4	2,1	7,9	8,3	9,1	8,9	7,9	8,5	9,4	8,8
Tự làm trong ngành dịch vụ	15,9	18,9	15,6	19,5	17,2	18,3	13,8	14,9	16,7	20,5	15,3	17,7	11,8	15,4	21,7	23,8
Sở hữu hoặc trang trại tập thể	13,3	14,7	17,8	19,5	5,1	4,6	1,3	0,7	2,6	2,7	21,7	23,6	18,7	20,4	5,7	6,7
Khác	13,1	12,2	13,7	11,9	10,6	12,3	17,6	14,9	17,2	15,4	9,9	9,8	12,6	10,7	13,8	14,3

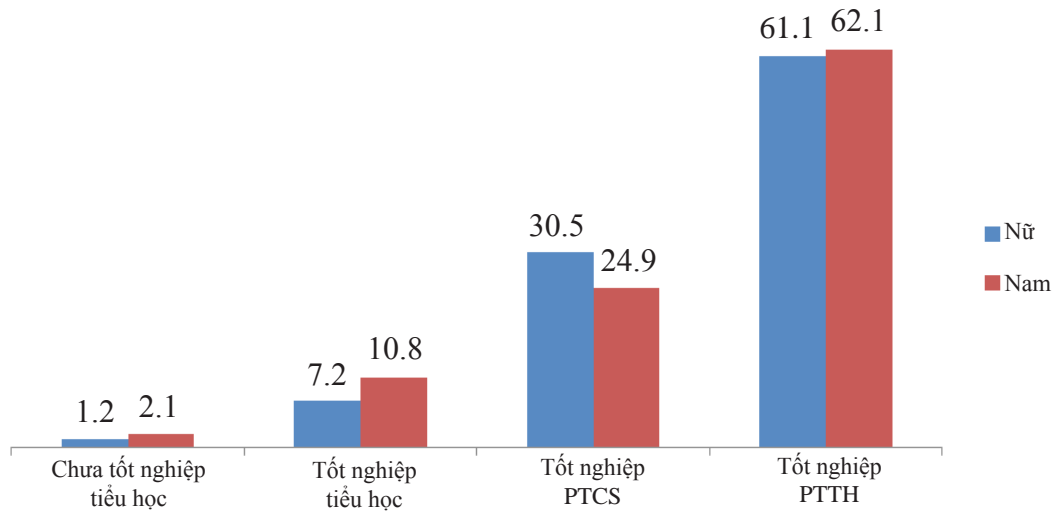
Ghi chú: điều tra năm 2011. Tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý. Nhóm “Chưa tốt nghiệp tiểu học” bao gồm chủ sở hữu/người quản lý “Không đi học” và “Chưa tốt nghiệp tiểu học”.

Bảng 8.1 cũng trình bày học vấn trong mối tương quan với quy mô doanh nghiệp và địa bàn. Tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý có học vấn cao được hiểu là chủ sở hữu/người quản lý có học vấn trung học phổ thông, tăng lên cùng với quy mô doanh nghiệp và chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao chiếm phần lớn trong cả các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tỷ lệ chủ sở hữu có trình độ học vấn cao cao hơn đáng kể tại khu vực thành thị so với tại khu vực nông thôn. Trong năm 2011 các doanh nghiệp vừa không có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ tối thiểu là tốt nghiệp tiểu học. Những kết quả này không ngạc nhiên vì các doanh nghiệp lớn hơn và các doanh nghiệp thành thị thường áp dụng công nghệ cao và do vậy cần chủ sở hữu/người quản lý có kỹ năng hơn.

Về kinh nghiệm từ công việc trước đây, Bảng 8.1 cho thấy những người trước đây “làm công ăn lương” chiếm 45% tổng số chủ sở hữu/người quản lý trong năm 2011. Tỷ lệ chủ sở hữu trước đây là người làm công ăn lương tăng lên cùng với quy mô doanh nghiệp và thực trạng này thống nhất qua các năm. Ngược lại, tỷ lệ chủ sở hữu trước đây làm việc trong ngành nông nghiệp giảm cùng với quy mô doanh nghiệp và gần như bằng 0 trong các doanh nghiệp vừa. Từ Bảng 8.1 chúng ta thấy dường như chủ sở hữu/người quản lý trong các doanh nghiệp tại miền Bắc Việt Nam có xu hướng trước đây là người làm công ăn lương trong các doanh nghiệp quốc doanh cao hơn so với các chủ sở hữu/người quản lý tại miền Nam.

Hình 8.1 trình bày trình độ học vấn cơ bản theo giới tính của chủ sở hữu/người quản lý. Trong năm 2011, 62,1% chủ sở hữu, người quản lý nữ đã tốt nghiệp trung học cơ sở và tỷ lệ này cao hơn một chút so với tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý nam. Ngược lại, 30,5% chủ sở hữu/người quản lý nam đã tốt nghiệp trung học cơ sở so với 24,9% chủ sở hữu/người quản lý nữ. Đồng thời, dường như trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý chỉ khác nhau không đáng kể theo giới tính. Tuy nhiên cần lưu ý sự khác biệt này lại thuộc về trình độ trung học cơ sở.

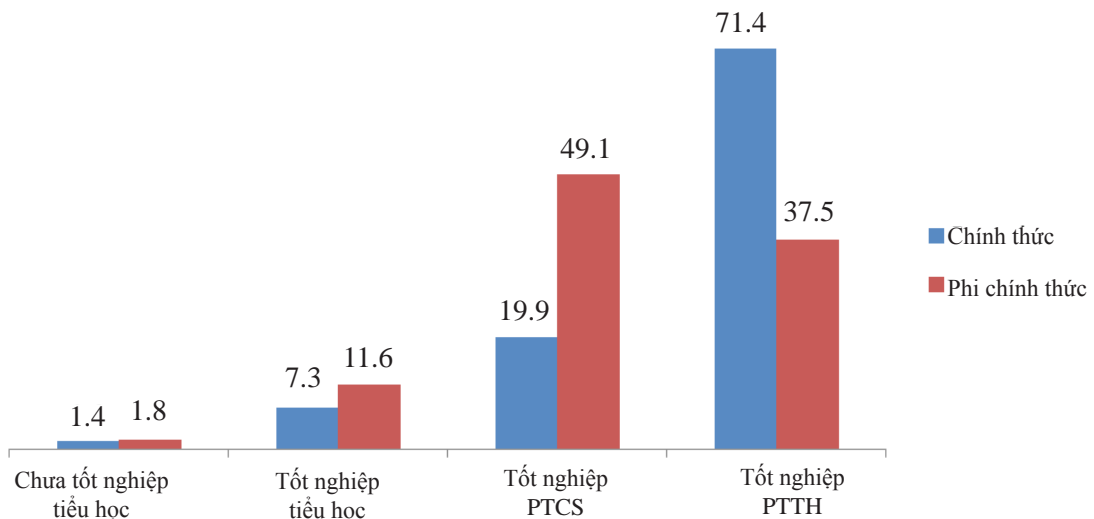
Hình 8.1 Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo giới tính (%)



Điều tra năm 2011.

Hình 8.2 trình bày trình độ học vấn cơ bản theo tính chính thức/phi chính thức của doanh nghiệp. Tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý có trình độ trung học phổ thông xấp xỉ 71% đối với các doanh nghiệp chính thức và chỉ có 37,5% đối với doanh nghiệp phi chính thức. Hình 8.2 cho thấy trình độ học vấn khác nhau đáng kể giữa các doanh nghiệp chính thức và phi chính thức. Sự khác biệt này có thể được giải thích bằng thực tế là các doanh nghiệp phi chính thức hầu hết là các doanh nghiệp siêu nhỏ và do vậy thường ít có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao như trình bày trong Bảng 8.1.

Hình 8.2 Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo tính chính thức/phi chính thức (%)



Ghi chú: Số lượng quan sát: 1.718 doanh nghiệp chính thức và 709 doanh nghiệp phi chính thức.

Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo ngành được trình bày trong Bảng 8.2, dường như tỷ lệ các doanh nghiệp ngành cao su và sản xuất sản phẩm kim loại đúc có tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý có học vấn cao cao hơn so với các doanh nghiệp còn lại. Trong tất cả các ngành, dường như trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý năm 2011 cao hơn năm 2009.

Bảng 8.2 Học vấn cơ bản của chủ sở hữu/người quản lý theo ngành và doanh nghiệp hộ gia đình

	Thực phẩm và đồ uống		Gỗ		Cao su		Khoáng phi kim		Kim loại đúc		Nội thất, v.v...		Doanh nghiệp hộ gia đình	
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Học vấn cơ bản của người trả lời														
Chưa tốt nghiệp tiểu học	6,2	2,4	3,4	1,6	5,8		3,8		3,6	1,6	1,8		5,36	2,15
Tốt nghiệp tiểu học	12,7	13,3	8,9	10,0	8,7	7,9	8,3	7,8	6,9	6,5	10,4	9,8	12,91	12,33
Tốt nghiệp trung học cơ sở	35,3	37,3	39,9	35,7	10,1	13,2	32,6	28,4	25,7	23,4	37,2	33,0	38,25	40,33
Tốt nghiệp trung học phổ thông	45,8	46,9	47,8	52,6	75,4	78,9	55,3	63,8	63,9	68,5	50,6	57,2	43,48	45,20

8.2 Hoạt động và sự tồn tại của doanh nghiệp

Để liên kết đặc điểm của chủ sở hữu hoặc người quản lý với hoạt động của doanh nghiệp, cần phải làm rõ hoạt động của doanh nghiệp được đo lường như thế nào vì hoạt động của doanh nghiệp có thể được đo lường bằng nhiều phương thức khác nhau. Trong phân tích này, hoạt động của doanh nghiệp được đo lường bằng tăng trưởng doanh thu, tăng trưởng việc làm và xác suất tồn tại. Trong phần trước chúng tôi đã giải thích tại sao học vấn, kinh nghiệm làm việc và giới tính có vai trò quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp. Ngoài ra, Nichter và Goldmark (2009) cũng nghiên cứu các yếu tố quan trọng đi kèm với tăng trưởng của doanh nghiệp và nhấn mạnh tầm quan trọng của học vấn, kinh nghiệm làm việc và giới. Trên cơ sở đó, phần này liên kết những biến trên với tăng trưởng và xác suất tồn tại của doanh nghiệp. Chúng tôi kỳ vọng rằng trình độ

học vấn và kinh nghiệm từ công việc trước đây sẽ có tương quan thuận chiều với tăng trưởng và xác suất tồn tại của doanh nghiệp. Ngược lại, chúng tôi cũng kỳ vọng rằng chủ sở hữu/người quản lý nữ có tương quan ngược chiều với tăng trưởng của doanh nghiệp.

Khi tìm hiểu các nhân tố quyết định tăng trưởng và xác suất tồn tại của doanh nghiệp, chúng tôi tuân theo nghiên cứu của Hansen và cộng sự (2009). Do vậy tăng trưởng doanh nghiệp được đo lường là tăng trưởng doanh thu thực từ năm 2009 đến 2011 và chúng tôi xây dựng một chỉ tiêu có giá trị 1 nếu doanh nghiệp tồn tại trong giai đoạn 2009-2011. Hồi quy bình phương nhỏ nhất và ước lượng Probit được thực hiện và các kết quả được trình bày trong Bảng 8.3. Các yếu tố quyết định chuẩn được đưa vào tất cả các hồi quy (quy mô doanh nghiệp, địa bàn, ngành, hình thức sở hữu pháp lý, tính chính thức và tuổi của doanh nghiệp). Bên cạnh đó bình phương quy mô doanh nghiệp cũng được đưa vào để có được lợi nhuận thu nhỏ theo quy mô và đây là phát hiện chung trong phương trình tăng trưởng. Các biến giả bao gồm trình độ học vấn, kinh nghiệm làm việc trước đây và giới tính của chủ sở hữu/người quản lý cũng được đưa vào như các biến được quan tâm¹³. Cuối cùng, chúng tôi đưa vào một chỉ tiêu về các doanh nghiệp có cải tiến. Theo Hansen và cộng sự (2009) các doanh nghiệp được xem là có tính cải cách nếu các doanh nghiệp đó tạo ra những cải tiến lớn trong các sản phẩm hiện tại hoặc bắt đầu sản xuất sản phẩm mới kể từ điều tra trước.

Các kết quả trong cột (1) của Bảng 8.3 cho thấy không có biến nào trong các biến đã đề cập không có ý nghĩa lớn trong các hồi quy. Điều này khá ngạc nhiên và ngược lại với những gì được kỳ vọng. Mức ý nghĩa thấp của ước tính thông số có liên quan đến biến giả giới ngược lại với các kết quả của Goedhuys và Sleuwaegen (2000). Bên cạnh đó, các kết quả cũng ngược lại với các kết quả của Segal và cộng sự (2009). Segal và cộng sự (2009) thực hiện nghiên cứu về các kho thực phẩm tự nhiên tại Mỹ và cho thấy cả trình độ học vấn và kinh nghiệm quản lý ngành của người sáng lập có mối tương quan thuận với hoạt động của doanh nghiệp. Quy mô và tuổi của doanh nghiệp thường có tương quan ngược với tăng trưởng doanh nghiệp (Jovanovic, 1982; Hansen và cộng sự, 2009). Cả quy mô và tuổi của doanh nghiệp đều có giá trị âm và có ý nghĩa về mặt thống kê trong cột (1) của Bảng 8.3 và khẳng định mối quan hệ ngược chiều như kỳ

13 Hồi quy không được điều chỉnh đối với các doanh nghiệp thoát khỏi thị trường không được khẳng định.

vọng¹⁴. Bên cạnh đó, giá trị âm của ước tính thông số về quy mô doanh nghiệp phù hợp với các nghiên cứu khác nhau dựa trên kinh nghiệm (Mengistae 2006; Hansen và cộng sự, 2009).

Bảng 8.3 cũng cho thấy tác động biên ước tính từ mô hình Probit ước tính xác suất một doanh nghiệp được chọn ngẫu nhiên tồn tại trong giai đoạn 2009-2011. Một lần nữa, các biến giải về trình độ học vấn, chủ sở hữu trước đây cũng làm việc cho mình và chủ sở hữu/người quản lý nam có ý nghĩa không lớn. Kết quả này ngược lại với các kết quả của Mengistae (2006). Mengistae (2006) nhận thấy vốn con người của doanh nghiệp được đo bằng số năm đi học, là một nhân tố quan trọng quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp. Cuối cùng, việc giới thiệu sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại có tương quan thuận và có ý nghĩa thống kê với sự tồn tại của doanh nghiệp. Kết quả này cũng phù hợp với các phát hiện của Hansen và cộng sự (2009). Tuy nhiên, tương quan thuận này có thể được tăng cường do thực tế những doanh nghiệp giới thiệu hoặc cải tiến sản phẩm có khả năng đáp ứng những thay đổi của thị trường tốt hơn và do vậy có xác suất tồn tại cao hơn.

Các kết quả từ Bảng 8.3 cho thấy việc giới thiệu và cải tiến sản phẩm không có ý nghĩa lớn trong mối quan hệ với tăng trưởng doanh nghiệp. Nichter và Goldmark (2009) đề xuất rằng tình trạng nghèo tại các quốc gia đang phát triển đôi khi tạo ra các doanh nghiệp có định hướng tồn tại hơn các doanh nghiệp có định hướng tăng trưởng do thiếu các cơ hội nghề nghiệp khác. Vì việc giới thiệu và cải tiến sản phẩm có tương quan thuận với sự tồn tại của doanh nghiệp trong Cột (2) của Bảng 8.3, điều này có thể cho thấy hoạt động cải tiến của các DNNVV của Việt Nam có xu hướng tồn tại nhiều hơn là tăng trưởng. Do vậy, điều này có thể giải thích tương quan (thuận) không lớn giữa hoạt động cải tiến và tăng trưởng doanh nghiệp được trình bày trong Cột (1).

14 Tuy nhiên cần lưu ý rằng các doanh nghiệp lớn (hơn 300 lao động) bị loại khỏi mẫu.

Bảng 8.3 Năng lực, tăng trưởng và sự tồn tại của doanh nghiệp

	(1)		(2)	
	Tăng trưởng doanh thu		Tồn tại	
<i>Biến độc lập:</i>				
Giới tính của chủ sở hữu/người quản lý (nam=1)	-0,049	(-1,60)	0,017	(0,96)
Kinh nghiệm từ công việc trước đây (Tự làm việc cho mình=1)	0,015	(0,47)	0,006	(0,32)
Trình độ học vấn (Tốt nghiệp trung học phổ thông=1)	-0,017	(-0,55)	0,003	(0,15)
Quy mô doanh nghiệp (log)	-0,095***	(-3,81)	0,029**	(2,33)
Bình quân quy mô doanh nghiệp/100	0,000	(0,41)	-0,000*	(-1,79)
Tuổi của doanh nghiệp	-0,009**	(-2,08)	0,004	(1,36)
Bình quân tuổi của doanh nghiệp/100	0,020**	(2,46)	-0,003	(-0,53)
Giới thiệu sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại (có=1)	-0,007	(-0,24)	0,034**	(1,97)
Tư nhân/1 thành viên	0,058	(0,97)	-0,051	(-1,31)
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0,097	(0,97)	-0,021	(-0,38)
Công ty TNHH	0,121**	(2,02)	-0,024	(-0,78)
Công ty cổ phần	0,233**	(2,29)	-0,107*	(-1,66)
Mã số thuế (có=1)	-0,029	(-0,79)	0,015	(0,56)
Biên giới ngành	Có		Có	
Biên giới địa bàn	Có		Có	
Số quan sát	1.823		2.454	

Ghi chú: Biến phụ thuộc: tăng trưởng doanh thu hàng năm trong (1) và chỉ tiêu riêng về tồn tại trong (2). Các ước tính OLS và ước lượng Probit, tác động biên được báo cáo trong (2). T-statistics dựa trên sai số chuẩn gộp trong ngoặc đơn. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Nhóm tham chiếu về thực trạng pháp lý là doanh nghiệp hộ gia đình. Hằng số có trong mọi hồi quy. Mẫu cân bằng trong (1) và mẫu không cân bằng trong (2). Các biến độc lập được quan sát trong năm 2009.

Bảng 8.4 trình bày các hồi quy ước lượng bình phương nhỏ nhất được thực hiện về tăng trưởng doanh nghiệp từ năm 2008 và 2010. Các biến tương tự như các biến có trong Bảng 8.3 được đưa vào hồi quy trong Bảng 8.4. Bên cạnh đó, dựa trên số liệu tổng hợp người sử dụng lao động-người lao động, trình độ học vấn bình quân của người lao động được đưa vào cột (2) của Bảng 8.4. Việc đưa biến này vào làm giảm mẫu xuống còn 449 doanh nghiệp. Do đó, mẫu rất nhỏ và có thể đưa ra kết luận một cách thận trọng. Tuy nhiên, đã đạt được một số kết quả thú vị.

Thứ nhất, dường như trình độ học vấn cao hơn có tương quan thuận với tăng trưởng lao động, tuy nhiên chỉ có độ lớn ở mức 10%. Kết quả này phù hợp với Mengistae (2006) với phát hiện rằng những doanh nghiệp được điều hành bởi các chủ sở hữu có thời gian đi học dài hơn có xu hướng tồn tại cao hơn và có tỷ lệ tăng trưởng doanh nghiệp cao hơn. Mengistae thực hiện nghiên cứu của mình dựa trên bộ số liệu của các

doanh nghiệp chế biến tại Ethiopia và đo lường tỷ lệ tăng trưởng của doanh nghiệp là tăng trưởng việc làm bình quân hàng năm từ năm 1993 đến 1995. Trong cột (1), tác động của kinh nghiệm làm việc trước đây là không lớn. Kết quả này cũng phù hợp với các kết quả của Mengistae (2006). Quy mô doanh nghiệp có ý nghĩa lớn như kỳ vọng. Cuối cùng, các công ty cổ phần, các doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/tập thể/hợp tác xã và công ty TNHH có tương quan thuận và lớn với tăng trưởng lao động so với các doanh nghiệp hộ gia đình (nhóm tham chiếu). Điều này tương ứng với kết quả từ các vòng điều tra trước.

Thứ hai, các kết quả từ cột (2) trong Bảng 8.4 được xem xét. Thứ vị nhất là kết quả nổi bật từ biến trình độ học vấn trung bình của người lao động. Biến này có ý nghĩa lớn và có giá trị dương cho thấy trình độ học vấn bình quân có tương quan thuận với tăng trưởng lao động.

Bảng 8.4: Năng lực và tăng trưởng lao động

Biến phụ thuộc:	(1)		(2)	
	Tăng trưởng việc làm	Tăng trưởng lao động	Tăng trưởng việc làm	Tăng trưởng lao động
Giới tính của chủ sở hữu/người quản lý (nam=1)	0,035	(0,64)	-0,006	(-0,11)
Kinh nghiệm từ công việc trước đây (Tự làm việc cho mình=1)	-0,006	(-0,11)	-0,082*	(-1,70)
Trình độ học vấn (Tốt nghiệp trung học phổ thông=1)	0,083*	(1,79)	-0,007	(-0,13)
Quy mô doanh nghiệp (log)	-0,410***	(-7,24)	-0,283***	(-5,77)
Bình quân quy mô doanh nghiệp/100	0,002***	(4,07)	0,010	(0,71)
Tuổi của doanh nghiệp	-0,001	(-0,14)	0,002**	(2,54)
Bình quân tuổi của doanh nghiệp/100	-0,003	(-0,21)	-0,005	(-0,71)
Giới thiệu sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện tại (có=1)	0,059	(1,28)	0,039	(0,80)
Tư nhân/1 thành viên	0,713***	(2,82)	0,225*	(1,76)
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	0,552***	(3,89)	0,448***	(3,48)
Công ty TNHH	0,758***	(5,02)	0,192**	(2,10)
Công ty cổ phần	0,139***	(2,74)	0,090	(0,62)
Mã số thuế (có=1)	-0,169*	(-1,75)	0,081	(1,16)
Học vấn trung bình của người lao động			0,069***	(2,86)
Biến giả ngành	Có		Có	
Biến giả địa bàn	Có		Có	
Số quan sát	1.823		449	

Ghi chú: Biến giả phụ thuộc: Tăng trưởng số lượng lao động từ năm 2009 đến năm 2011. Các biến độc lập được quan sát trong năm 2009. Các ước tính OLS. Mẫu cân bằng. T-statistics dựa trên sai số chuẩn gộp trong ngoặc đơn. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa tương ứng 10%, 5% và 1%. Nhóm tham chiếu về tình trạng pháp lý là doanh nghiệp hộ gia đình. Có bao gồm hằng số.

8.3 Đầu tư, cải tiến và ứng dụng công nghệ

Tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện đầu tư mới chiếm gần 56% trong năm 2011 và 60% trong năm 2009 (không được báo cáo). Do vậy, tỷ trọng doanh nghiệp thực hiện đầu tư mới giảm trong giai đoạn 2 năm. Sự sụt giảm này có thể cho thấy các doanh nghiệp đang bị hạn chế nguồn lực tín dụng. Bảng 8.5 đưa ra phân tích về tổng đầu tư cho các nhóm doanh nghiệp khác nhau căn cứ theo trình độ học vấn và thực trạng công việc trước đây của chủ sở hữu/người quản lý. Dường như có ảnh hưởng của trình độ học vấn vì tỷ lệ doanh nghiệp có thực hiện đầu tư mới cao hơn đáng kể đối với các doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có học vấn cao. Cần lưu ý rằng doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý trước đây làm công ăn lương có chiều hướng thực hiện đầu tư mới cao hơn đáng kể so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý trước đây tự làm việc cho mình. Phần lớn các đầu tư được thực hiện cho thiết bị, đất đai, xây dựng và “khác” trong đó tỷ lệ đầu tư vào nghiên cứu, phát triển và vốn con người gần như bằng không. Thực trạng này xảy ra ở mọi trình độ học vấn và nhóm công việc trước đây¹⁵.

Đối với cải tiến chất lượng sản phẩm và năng suất lao động của doanh nghiệp, đầu tư vào nghiên cứu, phát triển và vốn con người được kỳ vọng có tác động thuận. Mặc dù tỷ lệ thấp nhưng chủ sở hữu/người quản lý có trình độ trung học cơ sở hoặc trung học phổ thông đều có xu hướng đầu tư vào nghiên cứu, phát triển và vốn con người cao hơn so với chủ sở hữu/người quản lý không có hoặc có học vấn thấp.

Trong phân tích trước, chỉ tiêu về sáng tạo có tương quan lớn với sự tồn tại của doanh nghiệp (Bảng 8.2). Tương tự, mức độ cải tiến thường được coi là nhân tố có ảnh hưởng quan trọng tới sự phát triển và tồn tại của doanh nghiệp và do vậy có liên quan chặt chẽ với hoạt động của doanh nghiệp (Deng và cộng sự, 2012). Do đó, mối quan hệ giữa cải tiến và năng lực của chủ sở hữu/người quản lý được xem xét.

15 Brach, Newman, Rand và Tarp (2012) nhận thấy có tỷ lệ tương đối nhỏ các doanh nghiệp Việt nam tham gia tích cực vào Nghiên cứu & Phát triển và các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa có ý nghĩa thống kê tương đối có xu hướng ít thực hiện Nghiên cứu & Phát triển hơn so với các doanh nghiệp lớn.

Bảng 8.5: Đầu tư mới (từ điều tra trước)

	Tỷ lệ đầu tư mới vào						
	Đầu tư mới (%)	Đất đai	Xây dựng	Thiết bị	Nghiên cứu & Phát triển	Vốn con người	Khác
Tổng số	56,1	2,69	8,67	26,51	0,36	0,24	61,24
Học vấn cơ bản							
Chưa tốt nghiệp tiểu học	48,6	0,00	8,06	32,15	0,00	0,00	59,79
Tốt nghiệp tiểu học	44,7	2,86	10,86	30,02	0,22	0,00	56,04
Chưa tốt nghiệp trung học cơ sở	49,0	2,46	8,60	26,54	0,74	0,06	61,60
Chưa tốt nghiệp trung học phổ thông	61,2	2,81	8,48	26,02	0,24	0,34	61,67
Thực trạng công việc trước đây							
Làm công ăn lương trong doanh nghiệp quốc doanh	63,5	2,75	9,70	30,39	0,63	0,41	55,43
Làm công ăn lương trong doanh nghiệp phi quốc doanh	63,0	2,53	7,27	28,02	0,30	0,32	61,41
Tự làm cho mình trong ngành chế biến	56,2	2,74	10,73	23,87	0,00	0,03	61,48
Tự làm cho mình trong ngành dịch vụ	51,9	2,18	9,48	19,71	0,32	0,24	68,06
Sở hữu hoặc trang trại tập thể	49,9	3,01	8,45	28,84	0,00	0,08	59,63
Khác	43,6	3,44	7,29	24,43	0,78	0,00	64,05

Ghi chú: Theo phần trăm tổng đầu tư. Đầu tư trong các doanh nghiệp khác và bằng sáng chế bị loại vì chiếm ít hơn 1%. Điều tra năm 2011.

Bảng 8.6 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp đầu tư vào sản phẩm mới trong năm 2011. Tỷ lệ doanh nghiệp giới thiệu ít nhất một sản phẩm mới trong giai đoạn nghiên cứu tăng từ 2.8% trong năm 2009 lên 4% trong năm 2011. Ngược lại, tỷ lệ doanh nghiệp cải tiến sản phẩm giảm từ 41,5% xuống còn 38,4% trong năm 2011 (số liệu cho năm 2009 không được báo cáo). Những kết quả này dựa trên mẫu không cân bằng nhưng thống nhất với các kết quả từ mẫu cân bằng.

Bảng 8.6: Cải tiến, học vấn và kinh nghiệm của chủ sở hữu/người quản lý

	Giới thiệu sản phẩm mới	Cải tiến sản phẩm hiện tại	Giới thiệu công nghệ mới
Tổng số	4,0	38,4	13,0
Học vấn của người trả lời			
Chưa tốt nghiệp tiểu học	2,7	24,3	13,5
Tốt nghiệp tiểu học	3,4	27,4	7,2
Chưa tốt nghiệp trung học cơ sở	2,3	27,5	6,7
Chưa tốt nghiệp trung học phổ thông	4,9	45,3	16,7
Thực trạng công việc trước đây			
Làm công ăn lương trong doanh nghiệp quốc doanh	4,9	39,5	13,5
Làm công ăn lương trong doanh nghiệp phi quốc doanh	4,0	45,0	13,9
Tự làm cho mình trong ngành chế biến	4,3	33,3	15,7
Tự làm cho mình trong ngành dịch vụ	3,7	37,3	12,9
Sở hữu hoặc trang trại tập thể	2,5	27,2	7,3
Khác	4,4	41,6	15,2
Giới tính			
Nam	3,7	37,6	12,0
Nữ	4,6	39,8	14,6
Số quan sát	97	932	315

Ghi chú: Điều tra năm 2011.

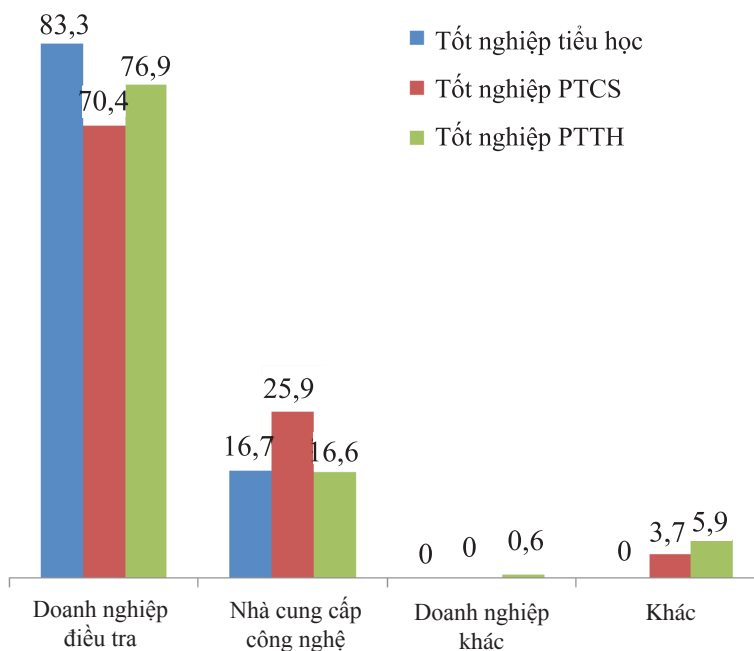
Bảng 8.6 cho thấy mối liên hệ giữa tỷ lệ cải tiến với học vấn và kinh nghiệm làm việc trước đây của chủ sở hữu/người quản lý. Chủ sở hữu/người học vấn có học vấn cao có tỷ lệ giới thiệu sản phẩm mới cao hơn và tỷ lệ chủ sở hữu/người quản lý có học vấn tốt giới thiệu sản phẩm mới tăng nhẹ từ 3,6% trong năm 2009 lên 4,9% trong năm 2011. Điều này có thể do chủ sở hữu/người quản lý có xu hướng muốn có khả năng xử lý công nghệ mới liên quan đến giới thiệu sản phẩm mới. Dường như các doanh nghiệp có người quản lý là những người trước đây làm công ăn lương (cả doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh) có xu hướng cải tiến sản phẩm hiện tại cao hơn so với các doanh nghiệp có quản lý là người trước đây tự làm cho mình. Về giới thiệu sản phẩm mới, chủ sở hữu/người quản lý trước đây là người làm công ăn lương và tự làm cho mình trong ngành chế biến có xu hướng giới thiệu sản phẩm mới cao hơn so với chủ sở

hữu/người quản lý trước đây tự làm cho mình trong ngành dịch vụ hoặc nông nghiệp.

Việc người lao động rời bỏ doanh nghiệp hiện tại để xây dựng doanh nghiệp mới có cùng hoạt động kinh doanh là phổ biến. Việc này được đề cập như những doanh nghiệp phụ và những doanh nghiệp này thường hoạt động khá tốt về mặt tồn tại và tăng trưởng (Hansen và cộng sự, 2009). Kết quả từ Bảng 8.6 cho thấy các doanh nghiệp phụ (được hiểu là các doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý trước đây là người làm công ăn lương) nhìn chung có tính cải tiến hơn – đặc biệt về mặt cải tiến sản phẩm hiện tại.

Bảng 8.6 cung cấp bức tranh về quy trình/công nghệ sản xuất mới. Khoảng 13% tổng số doanh nghiệp giới thiệu quy trình/công nghệ sản xuất mới trong năm 2011 so với 14% trong năm 2009. Những kết quả này thống nhất và độc lập với việc mẫu được nghiên cứu là mẫu cân bằng hay mẫu không cân bằng. Đối với việc giới thiệu và cải tiến sản phẩm hiện tại, trình độ học vấn có tác động: chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao có xu hướng giới thiệu công nghệ mới cao hơn. Chủ sở hữu/người quản lý nữ dường như có tính sáng tạo hơn (ít) hoặc giới thiệu sản phẩm mới cao hơn so với chủ sở hữu/người quản lý nam.

Hình 8.3 Ứng dụng công nghệ được thực hiện như thế nào?



Ghi chú: Doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý không tốt nghiệp tiểu học bị loại do những doanh nghiệp này chiếm 1.5% (3 doanh nghiệp). Điều tra năm 2011.

Trong số 315 doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới trong năm 2011, 65% (205 doanh nghiệp) đã thực hiện ứng dụng kỹ thuật vào thiết bị. Hình 8.3 trình bày ứng dụng này được thực hiện như thế nào. Bản thân doanh nghiệp có xu hướng thực hiện ứng dụng không phụ thuộc vào trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý. Điều này có thể cho thấy công nghệ được giới thiệu ở cùng mức độ với công nghệ đang được sử dụng. Ứng dụng kỹ thuật tiên tiến hơn có thể đòi hỏi nhiều kiến thức hơn và tốn nhiều chi phí hơn. Do điều tra không bao gồm chỉ tiêu về trình độ công nghệ được giới thiệu nên khó xác định được mức độ nâng cao về mặt công nghệ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc giới thiệu và ứng dụng công nghệ mới đóng vai trò quan trọng nhằm phát triển sản phẩm mới, cải tiến chất lượng sản phẩm hiện tại và nâng cao năng suất lao động. Năng suất lao động được đề cập trong phần sau của chương này và dường như việc giới thiệu công nghệ mới có tương quan thuận với năng suất lao động.

8.4 Trình độ học vấn của lực lượng lao động

Chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao có xu hướng thuê lao động có trình độ học vấn cao. Dựa trên số liệu tổng hợp người sử dụng lao động-người lao động (cũng được sử dụng trong chương 5 của báo cáo này), có thể tổng hợp trình độ học vấn của chủ sở hữu với trình độ học vấn của người lao động. Việc này được thực hiện trong Bảng 8.7. Từ Bảng 8.7 chúng ta thấy dường như chủ sở hữu/người quản lý có học vấn cao trên thực tế có xu hướng thuê người lao động có học vấn cao hơn so với chủ sở hữu/người quản lý có học vấn thấp hơn. Trong năm 2011 tỷ lệ người lao động có trình độ Cao đẳng/Đại học/Sau đại học là 23,6% trong những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao so với 4,8% trong những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn thấp hơn. Tương tự, tỷ lệ người lao động có trình độ tiểu học là 12,2% trong những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn thấp hơn so với 2,7% trong những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn cao.

Bảng 8.7 Học vấn của người lao động theo học vấn của chủ sở hữu/người quản lý

Trình độ học vấn của người lao động	Trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý	
	Chưa tốt nghiệp trung học phổ thông	Tốt nghiệp trung học phổ thông
Không có trình độ	0,5	0,9
Tiểu học	12,2	2,7
Trung học cơ sở	36,3	15,0
Trung học phổ thông	27,9	35,9
Bằng kỹ thuật/công nhân cơ bản	0,3	3,1
Công nhân kỹ thuật không có bằng cấp	14,6	9,5
Công nhân kỹ thuật/chuyên môn cơ bản	3,4	9,5
Cao đẳng/đại học/sau đại học	4,8	23,6
Tổng số quan sát	377	1.046

Ghi chú: Dựa trên số liệu tổng hợp người sử dụng lao động-người lao động. Tỷ lệ trong tổng lực lượng lao động trong từng nhóm.

Việc kỳ vọng rằng giáo dục mang lại cho người lao động những kỹ năng làm cho họ có năng suất lao động cao hơn và giáo dục làm tăng khả năng học hỏi từ kinh nghiệm trước đây là hợp lý. Jones (2011) đưa ra bằng chứng rằng giáo dục có tương quan cao với năng suất lao động tại khu vực chế biến ở Ghana và người lao động có trình độ học vấn cao hơn có năng suất lao động cao hơn. Dựa trên điều này, các kết quả trong Bảng 8.7 có thể có ý nghĩa rằng chủ sở hữu/người quản lý có học vấn cao có tác động tích cực gián tiếp đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua việc lựa chọn lao động.

Bảng 8.8 Phúc lợi xã hội theo đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý

	Bảo hiểm xã hội	Bảo hiểm y tế	Bảo hiểm thất nghiệp	Bồi thường tai nạn
Tốt nghiệp trung học phổ thông				
Có	31,9	32,4	23,8	43,7
Không	3,8	4,6	3,0	18,9
Thực trạng công việc trước đây				
Tự làm việc cho mình	11,6	12,2	8,3	26,6
Làm công ăn lương	28,8	29,3	21,7	40,6

Ghi chú: điều tra năm 2011. Những quan sát thiếu bị loại.

Bảng 8.8 trình bày tỷ lệ doanh nghiệp có phúc lợi xã hội cho người lao động theo đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý. Từ Bảng 8.8 chúng ta thấy dường như chủ sở hữu/người lao động có học vấn cao, ngoài việc có xu hướng thuê lao động có học vấn cao, còn có xu hướng cung cấp phúc lợi xã hội cao hơn. 32% tổng số chủ sở hữu/người quản lý có trình độ trung học phổ thông cung cấp bảo hiểm xã hội so với tỷ lệ chỉ có 4% của chủ sở hữu/người quản lý có trình độ thấp hơn. Xu hướng tương tự đối với chủ sở hữu/người quản lý trước đây làm công ăn lương so với chủ sở hữu/người quản lý trước đây tự làm việc cho mình. Các doanh nghiệp cung cấp những phúc lợi xã hội này có thể dễ dàng thu hút lao động có trình độ cao hơn và do vậy nâng cao năng suất lao động của doanh nghiệp.

8.5 Năng suất lao động

Phần cuối cùng của chương này sẽ xem xét quan hệ giữa năng suất lao động và trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý, kinh nghiệm làm việc trước đây và giới tính. Năng suất lao động sẽ được đo lường theo hai phương pháp: (1) doanh thu thực trên lao động toàn thời gian và (2) giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian.

Theo Bảng 8.9, những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ phổ thông trung học bình quân có năng suất lao động cao hơn so với những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn thấp hơn. Những doanh nghiệp có lãnh đạo nam dường như có doanh thu thực trên lao động toàn thời gian thấp hơn và giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian thấp hơn so với những doanh nghiệp có lãnh đạo nữ. Điều này ngược với những phát hiện của Amin (2011) rằng năng suất lao động cao hơn đối với các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ¹⁶. Tính bình quân, dường như những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người quản lý trước đây là người tự kinh doanh có năng suất lao động thấp hơn so với những doanh nghiệp có chủ sở hữu/người lao động trước đây làm công ăn lương.

16 Tuy nhiên những kết quả này dựa trên các doanh nghiệp phi chính thức tại Nam Mỹ.

Bảng 8.9 Năng suất lao động theo đặc điểm của chủ sở hữu/người quản lý

	Số quan sát	Phương pháp 1	Phương pháp 2
Tổng số	2.298	87,23	24,40
Tốt nghiệp trung học cơ sở			
Có	1.414	95,15	26,85
Không	884	74,56	20,49
Thực trạng công việc trước đây			
Tự làm việc cho mình	970	83,08	23,23
Làm công ăn lương	1,328	90,26	25,26
Giới tính			
Nam	1.462	84,10	23,69
Nữ	836	92,71	25,66
Nam	973	87,98	27,00
Bắc	1.325	86,68	22,50

Ghi chú: Điều tra năm 2011.

Bảng 8.10 trình bày các kết quả ước lượng OLS đơn giản xác định năng suất lao động. Tất cả các biến chuẩn đều được đưa vào hồi quy (quy mô doanh nghiệp, địa bàn, ngành và hình thức sở hữu pháp lý). Bên cạnh đó các biến giả như giới tính của chủ sở hữu/người quản lý, trình độ học vấn, công nghệ mới được giới thiệu và kinh nghiệm làm việc của chủ sở hữu/người quản lý đều được đưa vào. Các kết quả khẳng định phần nào những kỳ vọng dựa trên Bảng 8.9.

Về phương pháp (1) (doanh thu thực trên lao động toàn bộ thời gian) năng suất lao động giảm cùng với quy mô doanh nghiệp. Điều ngược lại được quan sát thấy trong năm 2009. Biến giả nhận giá trị 1 nếu chủ sở hữu/người quản lý đã tốt nghiệp trung học phổ thông có giá trị dương, tuy nhiên không lớn trong cột (1). Về phương pháp (2) (giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian) chúng tôi quan sát thấy có sự tương quan thuận và có ý nghĩa lớn về thống kê (mức ý nghĩa 10%) giữa trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý và năng suất lao động. Biến giả về chủ sở hữu/người quản lý nam không có ý nghĩa lớn trong cả hai phương pháp.

Bên cạnh đó, việc giới thiệu công nghệ mới có tương quan thuận với năng suất lao động, không phụ thuộc vào phương pháp năng suất lao động được tính. Tuy nhiên tương quan này có thể do nguyên nhân ngược lại, nghĩa là các doanh nghiệp có năng suất lao động cao hơn thường có xu hướng giới thiệu công nghệ mới trong sản xuất cao hơn. Trong cả hai mô hình các doanh nghiệp hộ gia đình đều có năng suất thấp hơn đáng

kể so với các doanh nghiệp tư nhân; trừ các doanh nghiệp Tư nhân/Tập thể/Hợp tác xã.¹⁷ Cuối cùng, doanh nghiệp có đăng ký chính thức (có mã số thuế) có tương quan thuận với năng suất lao động. Điều này có thể được giải thích rằng các doanh nghiệp chính thức sẵn sàng đầu tư cho công nhân của họ hơn nhằm làm tăng năng suất lao động. Kết quả này phù hợp với những phát hiện của Rand và Torm (2012a) rằng trở thành doanh nghiệp đăng ký chính thức đem lại lợi ích đối với các doanh nghiệp và dẫn đến tăng lợi nhuận và đầu tư. Ngoài ra, việc các doanh nghiệp chính thức có xu hướng thuê lao động có trình độ học vấn cao hơn có thể giải thích được tác động thuận về năng suất lao động.

Bảng 8.10 Hồi quy năng suất lao động

Biến phụ thuộc: năng suất lao động (log)	(1)		(2)	
	Phương pháp 1		Phương pháp 2	
Giới tính của chủ sở hữu/người quản lý (nam=1)	-0,019	(-0,56)	0,002	(0,09)
Kinh nghiệm từ công việc trước đây (Làm công ăn lương=1)	-0,003	(-0,09)	0,011	(0,40)
Trình độ học vấn (Tốt nghiệp trung học phổ thông=1)	0,057	(1,57)	0,059*	(1,96)
Quy mô doanh nghiệp (log)	-0,126***	(-5,90)	-0,030*	(-1,66)
Tuổi của doanh nghiệp	-0,005**	(-2,57)	-0,005***	(-3,36)
Giới thiệu công nghệ mới (có=1)	0,204***	(4,13)	0,129***	(3,23)
Tư nhân/1 thành viên	0,213***	(3,36)	0,218***	(4,08)
Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	-0,064	(-0,51)	0,057	(0,64)
Công ty TNHH	0,383***	(6,87)	0,289***	(6,61)
Công ty cổ phần	0,204**	(2,09)	0,207***	(2,92)
Mã số thuế (có=1)	0,333***	(7,20)	0,298***	(7,68)
Biến giả ngành	Có		Có	
Biến giả tỉnh	Có		Có	
Số quan sát	2.298		2.298	

Ghi chú: các ước lượng OLS. Biến phụ thuộc: log năng suất lao động. Năng suất lao động được đo lường bằng doanh thu thực trên lao động toàn thời gian (1) và giá trị gia tăng thực trên lao động toàn thời gian (2). Doanh thu thực và giá trị gia tăng thực được tính bằng cách sử dụng các chỉ số giảm phát GDP theo tỉnh. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. T-statistics dựa trên sai số chuẩn gộp trong ngoặc đơn. Nhóm tham chiếu về thực trạng pháp lý là doanh nghiệp hộ gia đình. Có hằng số trong tất cả các hồi quy. Ước lượng dựa trên các quan sát năm 2011.

17 Các kết quả về thực trạng sở hữu pháp lý thống nhất với những kết quả trong báo cáo năm 2009.

9 Mạng lưới xã hội

Chương này bao trùm nhiều khía cạnh khác nhau về mạng lưới xã hội của doanh nghiệp bao gồm quy mô mạng lưới kinh doanh của doanh nghiệp, cấu thành và sự đa dạng của các mối quan hệ, tác động của các mối quan hệ với tăng trưởng và tính cải tiến của doanh nghiệp. Phân tích cơ bản được dựa trên thông tin được cung cấp trong phần mạng lưới xã hội của điều tra DNNVV, trong đó việc tổng hợp tính cải tiến của doanh nghiệp, thành viên trong hiệp hội kinh doanh chính thứ và yêu cầu sản xuất đối với các nhà cung cấp và khách hàng có liên quan đến chuyển giao công nghệ.

Trong chương này, vốn mạng lưới xã hội được xem là tài sản cá nhân mang lại lợi ích cho một doanh nghiệp đơn lẻ trong đó các doanh nghiệp thu được lợi ích từ việc hiểu biết lẫn nhau và các doanh nghiệp này hình thành mạng lưới các doanh nghiệp liên kết với nhau. Định hướng này phù hợp với nghiên cứu của Granovetters từ năm 1995. Có một mạng lưới xã hội rộng lớn là tài sản có giá trị có thể giúp các doanh nghiệp tiếp cận với thông tin và công nghệ mới và điều này có thể dẫn đến các cơ hội mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp cũng như tiếp cận với các nguồn lực. Lý thuyết chỉ ra vai trò của các mạng lưới xã hội trong việc giúp các doanh nghiệp vượt qua các trở ngại có liên quan đến các chi phí giao dịch (Kranton, 1996; McMillan và Woodruff, 1999), hiệu lực hợp đồng (Fafchamps, 1998) và quy định (Putman, 1993). Hơn nữa, sự tin tưởng lẫn nhau có được thông qua mối quan hệ dài hạn với khách hàng và các nhà cung cấp có thể làm cho các doanh nghiệp tái đàm phán nghĩa vụ hợp đồng dễ dàng hơn và theo đó linh hoạt hơn trong việc đối phó với các cú sốc bên ngoài (Bigsten và cộng sự. 2000).

9.1 Cấu thành mạng lưới kinh doanh của doanh nghiệp

Thông tin được thu thập về các khía cạnh khác nhau của mạng lưới xã hội của doanh nghiệp. Bảng 9.1 trình bày hoạt động mạng lưới của các doanh nghiệp được đo lường là số lượng người mà doanh nghiệp liên hệ thường xuyên. Liên hệ thường xuyên được định nghĩa là người mà doanh nghiệp tương tác hoặc gặp ít nhất 3 tháng một lần và được doanh nghiệp cho là có ích đối với hoạt động kinh doanh của họ. Trong năm 2011, bình quân một doanh nghiệp có liên hệ thường xuyên với 36 người so với mức bình quân 41 người trong năm 2009. Số lượng người liên hệ tăng lên cùng với quy mô của doanh nghiệp, doanh nghiệp có địa bàn tại thành thị có số người liên hệ thường xuyên nhiều hơn. Ngạc nhiên là doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ trung bình liên hệ với nhiều người hơn, với 41 người so với con số 33 người của doanh nghiệp có chủ sở hữu nam.

Các doanh nghiệp được yêu cầu chia những người doanh nghiệp liên hệ thường

xuyên thành 5 nhóm, trong đó 2 nhóm có liên quan đến các doanh nghiệp khác được xác định là doanh nhân trong cùng ngành và doanh nhân khác ngành. 3 nhóm còn lại có liên quan đến những người không nhất thiết phải tham gia kinh doanh bao gồm cán bộ ngân hàng, chính trị gia và công chức nhà nước, và những đối tượng khác. Không phụ thuộc vào quy mô, các doanh nghiệp thường hay liên hệ với doanh nhân khác ngành hơn doanh nhân cùng ngành. Không ngạc nhiên là các doanh nghiệp tại khu vực thành thị thường xuyên liên hệ với cán bộ ngân hàng, chính trị gia và công chức nhà nước hơn. Không phải tất cả các doanh nghiệp siêu nhỏ có liên hệ thường xuyên với cán bộ ngân hàng, chính trị gia và công chức nhà nước trong khi các DNNVV bình quân có liên hệ thường xuyên với 2 người trong nhóm này. Sự sụt giảm tổng số người liên hệ từ năm 2009 đến năm 2011 được quy cho sự sụt giảm liên hệ kinh doanh trong cùng ngành, khác ngành và trong nhóm khác.

Bảng 9.1 cũng trình bày phần trăm doanh nghiệp có ít nhất một liên hệ trong từng nhóm. Một doanh nghiệp có các liên hệ trong nhiều nhóm khác nhau có tiếp cận với thông tin nhiều loại khác nhau và do vậy là một lợi thế so với doanh nghiệp chỉ có liên hệ trong một vài nhóm khác nhau (Burt, 1992). Theo Bảng 9.1, các doanh nghiệp lớn hơn thường có liên hệ trong các nhóm khác nhau nhiều hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn. Về giới tính của chủ sở hữu, các doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ có tính đa dạng hóa hơn một chút các mối liên hệ của họ so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam và do vậy các doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ có lợi thế hơn các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam vì họ có xu hướng liên hệ với những người từ các tầng lớp khác nhau trong xã hội nhiều hơn. Tương tự, các doanh nghiệp tại thành thị, tính bình quân, có liên hệ đa dạng hơn so với các doanh nghiệp tại nông thôn (các doanh nghiệp thành thị, tính bình quân, có 3,6 liên hệ khác nhau so với con số 3,2 liên hệ khác nhau của các doanh nghiệp tại nông thôn). Tuy nhiên đáng lưu ý là các doanh nghiệp nông thôn thường liên hệ với cán bộ ngân hàng hơn so với các doanh nghiệp thành thị: 50% liên hệ thường xuyên của các doanh nghiệp nông thôn là với cán bộ ngân hàng so với 38% của các doanh nghiệp thành thị. Hai giải thích có thể được đưa ra ở đây: (1) các doanh nghiệp nông thôn thường có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và do vậy họ thường ít gặp khó khăn hơn do thiếu thế chấp, và (2) điều kiện tín dụng ít ngặt nghèo hơn tại các vùng sâu vùng xa, khẳng định rằng chính phủ Việt Nam đã nỗ lực sử dụng Ngân hàng Chính sách Xã hội nhằm xóa bỏ bất bình đẳng.

Bảng 9.1 Số lượng người doanh nghiệp thường xuyên liên hệ

	Quy mô doanh nghiệp			Giới tính		Địa bàn		Tổng số 2011	Tổng số 2009
	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Nữ	Nam	Thành thị	Nông thôn		
Tổng số liên hệ	30,36	48,39	50,36	41,29	33,02	50,89	24,92	36,07	40,89
	1.667	608	141	891	1.525	1.037	1.379	2.416	2.475
Số lượng liên hệ trung bình									
Liên hệ kinh doanh trong cùng ngành	5.73	10,11	9,38	7,78	6,61	10,03	4,80	7,04	11,00
Liên hệ kinh doanh khác ngành	19.75	29,46	30,59	26,09	20,92	31,28	16,47	22,83	20,15
Cán bộ ngân hàng	0.77	1,75	2,19	1,31	0,98	1,36	0,91	1,10	1,33
Chính trị gia và công chức nhà nước	0.98	1,75	1,91	1,33	1,17	1,64	0,92	1,23	1,89
Khác	3.13	5,32	6,29	4,77	3,33	6,58	1,82	3,86	6,52
Phần trăm doanh nghiệp có ít nhất 1 liên hệ:									
Liên hệ kinh doanh trong cùng ngành	0,93	0,94	0,96	0,94	0,93	0,94	0,92	0,93	0,95
Liên hệ kinh doanh khác ngành	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,92
Cán bộ ngân hàng	0,38	0,58	0,74	0,45	0,45	0,38	0,50	0,45	0,57
Chính trị gia và công chức nhà nước	0,51	0,63	0,73	0,58	0,53	0,66	0,47	0,55	0,64
Khác	0,89	0,91	0,94	0,91	0,89	0,94	0,84	0,90	0,63

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được in đậm. Có 11 và 19 quan sát thiếu về số lượng liên hệ tương ứng trong năm 2011 và 2009. Tất cả các cột, trừ cột cuối, trình bày số liệu thống kê trung bình cho năm 2011.

Bảng 9.2 trình bày số lượng liên hệ kinh doanh bình quân theo 6 ngành lớn nhất. Chỉ có các doanh nghiệp chế biến cao su có nhiều liên hệ hơn so với bình quân chung của tất cả các ngành. Các doanh nghiệp sản xuất gỗ có ít liên hệ nhất. Các doanh nghiệp này chỉ có một nửa số liên hệ kinh doanh trong các ngành khác do với các doanh nghiệp sản xuất thực phẩm và đồ uống và sản xuất cao su.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Bảng 9.2 Số lượng liên hệ bình quân theo ngành

ISIC(cấp 4 số)	Liên	Liên	Cán bộ	Chính	Khác	Tổng
	hệ kinh	hệ kinh		trị gia		
	doanh	doanh	ngân	và công		số
	cùng	khác	hàng	chức nhà		
	ngành	ngành		nước		
15 Thực phẩm và đồ uống	5,18	25,22	0,70	0,92	3,04	35.06
20 Sản phẩm gỗ	5,01	11,53	0,80	0,79	1,78	19.91
25 Sản phẩm cao su	8,11	24,87	1,53	1,48	5,68	41.67
26 Sản phẩm khoáng phi kim	6,37	19,65	1,78	1,70	3,81	33.30
28 Sản phẩm kim loại đúc	7,00	18,81	0,97	1,31	5,20	33.29
36 Nội thất	5,34	16,08	1,15	1,19	2,74	26.50
Tất cả các ngành (bình quân)	7.04	22,83	1,10	1,23	3,86	36,07

Bảng 9.3 trình bày sự phát triển nhận thức của doanh nghiệp về nhóm liên hệ kinh doanh quan trọng nhất. Các kết quả được báo cáo theo quy mô doanh nghiệp, giới và địa bàn. Trong cả hai năm 2009 và 2011, các liên hệ kinh doanh trong các ngành khác nhau được coi là quan trọng nhất. Đáng lưu ý là, tỷ lệ này đã tăng 20 điểm phần trăm từ 65% trong năm 2009 lên 85% trong năm 2011. Sự tăng lên chủ yếu là do giảm tỷ lệ doanh nghiệp cho rằng liên hệ kinh doanh trong cùng ngành là nhóm liên hệ quan trọng nhất. Không ngạc nhiên là các doanh nghiệp vừa so với các doanh nghiệp nhỏ hơn nhận thấy rằng liên hệ với cán bộ ngân hàng quan trọng hơn.

Bảng 9.3 Nhóm liên hệ kinh doanh quan trọng nhất

	Liên hệ kinh		Liên hệ kinh		Cán bộ ngân		Chính trị gia		Khác	
	doanh cùng		doanh khác		hàng		và công chức			
	ngành		ngành				nhà nước			
	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011	2009	2011
Tổng số	25,52	11,53	64,51	84,45	4,41	2,47	0,46	0,35	5,11	1,19
	504	261	1.274	1.911	87	56	9	8	101	27
Siêu nhỏ	24,33	11,68	65,87	84,88	2,84	2,08	0,37	0,39	6,59	0,97
Nhỏ	27,73	11,84	62,5	82,33	7,03	3,6	0,59	0,34	2,15	1,89
Vừa	29,13	8,63	58,27	88,49	10,24	2,16	0,79	0,0	1,57	0,72
Nữ	24,42	11,36	66,57	84,69	4,65	2,27	0,0	0,24	4,36	1,44
Nam	26,11	11,63	63,4	84,3	4,27	2,59	0,7	0,42	5,52	1,05
Nông thôn	23,88	10,82	64,41	85,36	3,88	2,86	0,44	0,56	7,4	0,4
Thành thị	27,74	12,43	64,64	83,3	5,12	1,99	0,48	0,1	2,02	2,19

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được **in đậm**. Không đầy đủ biến trong cả hai năm.

Bảng 9.4 trình bày tỷ lệ tổng số liên hệ được chia nhóm thành nhóm các nhà cung cấp, khách hàng, con nợ, chủ nợ và phụ nữ. Nếu trong thực tế, các doanh nghiệp chỉ dựa vào mạng lưới của họ để giảm không đối xứng thông tin bằng việc hỗ trợ các dòng thông tin về sản phẩm trước đây, điều kiện hiện tại và can thiệp trong tương lai của các đối tác kinh doanh, con nợ và chủ nợ, tỷ lệ liên hệ trong từng nhóm có thể đưa ra thông tin về tầm quan trọng hoặc không quan trọng. Gần 30% doanh nghiệp không có liên hệ thường xuyên với người trong nhóm con nợ hoặc chủ nợ. Điều này có thể được giải thích bằng các quan sát cho thấy tín dụng thương mại ít quan trọng hơn tại Việt Nam so với nhiều quốc gia châu Phi nơi mà tín dụng thương mại là yếu tố quyết định đối với năng lực của doanh nghiệp để làm giảm các cú sốc không lường trước. Gần 53% doanh nghiệp cho biết hơn 50% tổng số liên hệ của họ là khách hàng. Phụ nữ chiếm gần 28% tổng số liên hệ bình quân. Tỷ lệ thấp hơn liên hệ với phụ nữ có liên quan đến nam giới chủ yếu là do thực tế rằng phụ nữ có tính đại diện thấp hơn trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam.

Bảng 9.4 Tỷ lệ liên hệ theo nhóm

	Bình quân	Không có liên hệ	Ít hơn 10%	Từ 10-24%	Từ 25-49%	Hơn 50%
Các nhà cung cấp	22,59	0,33	19,71	43,95	27,70	8,31
	2.357	10	473	1.032	653	189
Khách hàng	49,89	4,59	1,26	9,98	31,66	52,51
	2.357	114	30	232	745	1.236
Con nợ	12,37	29,50	29,48	24,14	12,82	4,07
	2.357	707	685	568	301	96
Chủ nợ	12,37	29,50	29,48	24,14	12,82	4,07
	2.357	707	685	568	301	96
Phụ nữ	28,32	7,76	10,55	34,28	29,14	18,26
	2.357	172	258	797	699	431

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được in đậm. Thiếu 70 quan sát.

Một trong số những nguyên nhân mà các doanh nghiệp xây dựng mối quan hệ với các doanh nghiệp khác là để tiết kiệm các chi phí giao dịch bằng cách giảm chi phí tìm kiếm và sàng lọc đi kèm với việc tìm nhà cung cấp mới (Kranton, 1996), đặc biệt trong các môi trường nơi thị trường chính thức không có các đơn vị thể chế điều hành (McMillan và Woodruff, 1999). Bảng 9.3 cho thấy phần lớn các DNNVV có thể tự do

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

tìm nhà cung cấp mới trên thị trường và bình quân 39% xác định nhà cung cấp thông qua liên hệ cá nhân. Con số này so với tỷ lệ 50,5% doanh nghiệp xác định nhà cung cấp mới dựa trên quá trình tìm kiếm riêng của mình. Các doanh nghiệp thành thị và các doanh nghiệp nhỏ hơn dựa nhiều hơn vào các liên hệ cá nhân để xác định các nhà cung cấp. Các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam hoặc nữ phụ thuộc như nhau vào các liên hệ cá nhân trong việc xác định các nhà cung cấp mới. Trong khi liên hệ cá nhân có vai trò quan trọng quá trình xác định nhà cung cấp, kiến thức cá nhân về nhà cung cấp lại không có vai trò quan trọng. Do vậy, dưới 2% doanh nghiệp cho biết tiêu chí chính cho việc lựa chọn nhà cung cấp là các doanh nghiệp biết nhà cung cấp theo mối quan hệ cá nhân. Đúng hơn, tiêu chí chính để lựa chọn nhà cung cấp là giá cạnh tranh và tiêu chuẩn chất lượng với tỷ lệ 51% và 34% tương ứng.

Bảng 9.5 Lựa chọn nhà cung cấp

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Nữ	Nam	Nông thôn	Thành thị
Lựa chọn tự do các nhà cung cấp mới	97,86	98,09	97,71	95,74	97,77	97,91	96,98	99,04
	2.375	1.674	612	141	895	1.532	1.389	1.038
Doanh nghiệp xác định các nhà cung cấp bằng cách nào								
- Liên hệ cá nhân	39,17	41,65	34,51	29,63	39,24	39,12	37,70	41,09
- Nỗ lực marketing của các nhà cung cấp	9,53	9,09	9,88	13,33	10,98	8,68	10,63	8,08
- Các quá trình tự tìm kiếm	50,46	48,72	54,10	55,56	48,28	51,74	51,08	49,66
Các tiêu chí chính lựa chọn nhà cung cấp								
- Giá cạnh tranh	50,80	50,95	51,17	47,41	50,40	51,04	46,64	56,23
- Tiêu chuẩn chất lượng	33,78	33,58	34,11	34,81	34,02	33,65	35,82	31,13
- Đảm bảo cung ứng	10,01	10,15	9,70	9,63	10,54	9,70	11,42	8,17
- Biết nhà cung cấp theo mối quan hệ cá nhân	1,60	1,77	1,34	1,48	1,03	1,94	1,87	1,26

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được **in đậm**. Thiếu 3 quan sát về cách thức xác định nhà cung cấp và 7 quan sát về tiêu chí chính lựa chọn nhà cung cấp.

9.2 Thành viên của hiệp hội doanh nghiệp

Trong khi chức năng chính của hiệp hội doanh nghiệp là cung cấp các dịch vụ phi tài chính và đại diện các lợi ích chung của thành viên, bằng cách vận động Chính phủ cung cấp hàng hóa công, có người tranh luận rằng các hiệp hội này có thể giúp doanh nghiệp xây dựng mạng lưới nghề nghiệp và cá nhân vì hiệp hội mở ra các quan hệ cá nhân mới và do vậy mang lại cơ hội kinh doanh.

Bảng 9.6 Thành viên của các hiệp hội doanh nghiệp chính thức

		2009	2011
Thành viên của các hiệp hội doanh nghiệp	Tổng số	9,83	7,58
		245	184
	Siêu nhỏ	3,83	2,93
	Nhỏ	19,36	14,71
	Vừa	33,33	31,91
	Nông thôn	9,72	7,34
	Thành thị	9,97	7,90
Số lượng thành viên bình quân	Tổng số	1,30	1,36
		239	184
Nộp phí thành viên	Tổng số	88,16	93,44
		216	171

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được **in đậm**.

Bảng 9.6 cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp tham gia vào các hiệp hội doanh nghiệp giảm từ gần 10% trong năm 2009 xuống 7,6% trong năm 2011. Sự sụt giảm này độc lập với quy mô doanh nghiệp nhưng các doanh nghiệp nhỏ và vừa có xu hướng là thành viên cao hơn đáng kể với các tỷ lệ 15% và 32% tương ứng. Đáng ngạc nhiên là, các doanh nghiệp tại thành thị và nông thôn có tỷ lệ là thành viên hiệp hội doanh nghiệp như nhau. Việc tham gia nhiều hơn một hiệp hội không phổ biến, chỉ có 39 doanh nghiệp cho biết họ là thành viên của nhiều hiệp hội. Đối với các hiệp hội quan trọng nhất, khoảng 93% nộp phí hội viên trong năm 2011 so với tỷ lệ 88% trong năm 2009. Vì khó tìm hiểu bằng số liệu hiện có, sự tăng lên này có thể giúp giải thích sự sụt giảm tỷ lệ tham gia hiệp hội.

Chuyển sang câu hỏi những doanh nghiệp nào tham gia hiệp hội doanh nghiệp chính thức, Bảng 9.7 liệt kê kết quả từ mô hình probit tác động tổng hợp và ngẫu nhiên

cho năm 2009 và 2011. Các yếu tố xác định thông thường đi kèm với các đo lường về hoạt động mạng lưới được đưa vào cả hai ước lượng. Các biến mạng lưới đối với một số liên hệ trong cùng và khác ngành được xây dựng dựa trên các nhóm sau: (1) dưới 5 đối tác mạng lưới; (2) trên 4 và dưới 10 đối tác mạng lưới, (3) trên 9 và dưới 20 đối tác mạng lưới, và (4) hơn 20 đối tác mạng lưới. Tương tự, số lượng liên hệ với cán bộ ngân hàng, chính trị gia và công chức nhà nước được xây dựng dựa trên các nhóm sau: (1) không có quan hệ, (2) quan hệ kinh doanh, (3) 2 quan hệ kinh doanh, và (4) ít nhất 3 quan hệ¹⁸. Sự đa dạng của các mối quan hệ được xác định là số lượng các nhóm, trình bày trong Bảng 9.1 trong đó doanh nghiệp có ít nhất 1 liên hệ.

Bảng 9.7 Các yếu tố quyết định là thành viên của hiệp hội kinh doanh

		Probit tổng hợp		Probit tác động ngẫu nhiên	
		Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Mạng lưới	Kinh doanh cùng ngành	-0,001	(-0,34)	-0,008	(-0,16)
	Kinh doanh khác ngành	-0,004	(-1,16)	-0,033	(-0,73)
	Cán bộ ngân hàng	0,005	(1,42)	0,092*	(1,80)
	Chính trị gia và công chức nhà nước	0,011***	(2,78)	0,129**	(2,41)
	Liên hệ đa dạng	-0,002	(-0,40)	-0,023	(-0,35)
Đặc điểm của doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp (log)	0,038***	(9,10)	0,538***	(8,16)
	Tuổi của doanh nghiệp	0,001***	(3,97)	0,015***	(2,76)
	Hộ gia đình	-0,048***	(-3,82)	-0,637***	(-4,05)
	Thành thị	-0,036***	(-4,87)	-0,528***	(-3,89)
Đặc điểm của chủ sở hữu	Trình độ học vấn của chủ sở hữu	0,018**	(2,14)	0,257*	(1,93)
	Kinh nghiệm của chủ sở hữu	-0,009	(-1,29)	-0,110	(-1,02)
	Giới tính	0,005	(0,70)	0,048	(0,43)
Biến giả ngành		Có		Có	
Biến giả năm		Có		Có	
Số quan sát		3.720		3.740	
Pseudo R-squared		0,227			
Kiểm tra chỉ số khả năng xảy ra				77,44***	

Ghi chú: Cột 1: Probit tổng hợp chỉ sử dụng số liệu từ năm 2009 và 2011. Cột 2: Tác động ngẫu nhiên sử dụng số liệu từ năm 2009 và năm 2011. Biến phụ thuộc là thành viên của hiệp hội kinh doanh. Sai số chuẩn gộp được trình bày trong ngoặc đơn. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

18 Cần lưu ý rằng các chỉ tiêu khác nhau về hoạt động mạng lưới có tương quan với nhau nhưng chỉ dở dang như vậy. Điều này cho phép chúng tôi tìm hiểu xem liệu có một số chỉ tiêu quan trọng hơn một số chỉ tiêu khác.

Tóm tắt kết quả chúng tôi thấy chỉ có một trong số 5 đo lường về vốn mạng lưới xã hội có ý nghĩa thống kê lớn trong probit tổng hợp. Các doanh nghiệp có liên hệ thường xuyên với chính trị gia và công chức nhà nước có xác suất là thành viên hiệp hội doanh nghiệp cao hơn. Tác động vẫn có và trở nên lớn hơn khi chúng tôi điều chỉnh các nhân tố không được quan sát tác động đến xác suất là thành viên của hiệp hội. Bên cạnh đó, liên hệ với cán bộ ngân hàng trở nên lớn ở mức 10% trong mô hình probit tác động ngẫu nhiên. Ước tính chỉ số dương cho thấy liên hệ thường xuyên với cán bộ ngân hàng làm tăng xác suất là thành viên hiệp hội. Điều này có thể do thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn và trưởng thành hơn ít bị khó khăn tín dụng hơn. Bằng chứng không rõ ràng có thể cho thấy doanh nghiệp không tham gia hiệp hội doanh nghiệp để xây dựng mạng lưới nghề nghiệp và cá nhân và do vậy các thành viên không có nhiều liên hệ hơn so với các doanh nghiệp không là thành viên.

Thứ hai, theo các ước tính từ cột (2), các doanh nghiệp lớn hơn có hơn 50% xác suất trở thành thành viên cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn. Thứ ba, các doanh nghiệp lâu đời hơn có tỷ lệ là thành viên hiệp hội doanh nghiệp cao hơn. Thứ tư, các doanh nghiệp thành thị và các doanh nghiệp hộ gia đình có xu hướng tham gia hiệp hội doanh nghiệp cao hơn so với các doanh nghiệp có hình thức sở hữu khác ở khu vực nông thôn. Cuối cùng, chủ sở hữu/người quản lý ít nhất tốt nghiệp trung học phổ thông có tỷ lệ lớn hơn đáng kể tham gia hiệp hội doanh nghiệp chính thức¹⁹.

Bảng 9.8 Hỗ trợ vận động từ hiệp hội doanh nghiệp

Nhận được hỗ trợ vận động	2009		2011	
	Có	Không	Có	Không
	56,73	37,14	62,84	37,16
	139	91	115	68
Chất lượng hỗ trợ vận động				
- Tốt	48,92		41,74	
- Trung bình	43,88		50,43	
- Không đầy đủ	4,32		6,96	
- Không thể tiếp cận	2,16		0,87	

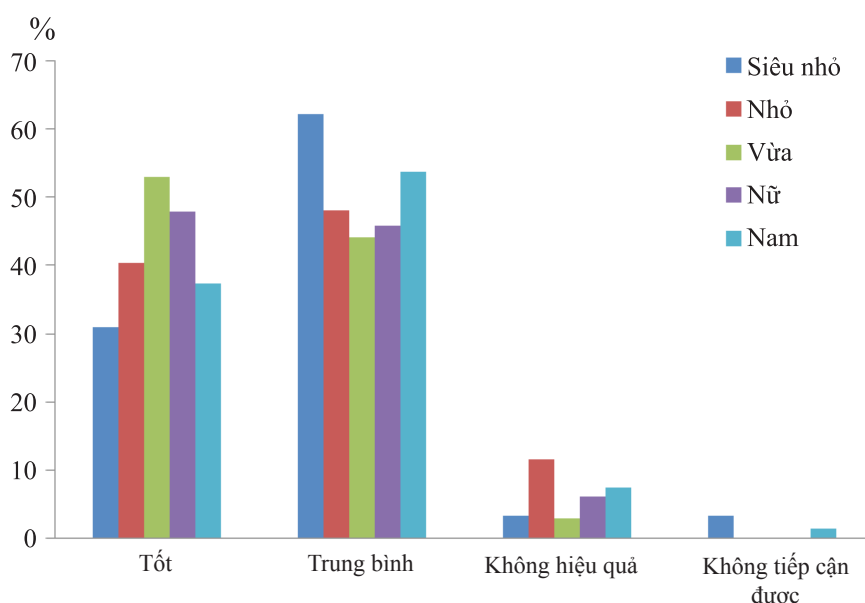
Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được **in đậm**.

¹⁹ Trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý được đưa vào như biến giả nhận giá trị 1 nếu chủ sở hữu ít nhất tốt nghiệp trung học phổ thông.

Chức năng chính của hiệp hội doanh nghiệp là cung cấp dịch vụ phi tài chính và đại diện lợi ích chung của thành viên. Bảng 9.8 trình bày số lượng thành viên nhận được sự hỗ trợ vận động từ các hiệp hội kinh doanh mà họ là thành viên. Trong năm 2011, khoảng 115 doanh nghiệp tương ứng 63% thành viên nhận được sự hỗ trợ này so với tỷ lệ 57% trong năm 2009. Bảng 9.6 cũng liệt kê chất lượng của sự hỗ trợ. Khoảng 42% doanh nghiệp trong năm 2011 cho biết chất lượng hỗ trợ tốt, 50% cho biết chất lượng trung bình và chỉ có 7% cho rằng chất lượng hỗ trợ vận động từ hiệp hội kinh doanh là không đầy đủ.

Chất lượng hỗ trợ vận động theo quy mô doanh nghiệp và giới tính được trình bày trong Hình 9.1 dưới đây. Nhìn chung, các doanh nghiệp có chủ sở hữu nữ hài lòng hơn với sự hỗ trợ nhận được so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu nam trong đó một tỷ lệ lớn đánh giá chất lượng là trung bình. Các doanh nghiệp lớn hơn nói chung hài lòng hơn với chất lượng hỗ trợ nhận được so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Hơn 60% doanh nghiệp siêu nhỏ cho biết chất lượng trung bình và chỉ có một tỷ lệ nhỏ cho biết họ không thể tiếp cận với sự hỗ trợ.

Hình 9.1: Chất lượng hỗ trợ vận động



Bảng 9.9 trình bày sự phân bổ lợi ích theo nhận thức và lợi ích thực tế của doanh nghiệp khi là thành viên hiệp hội. Phần lớn các doanh nghiệp (25%) cho biết lý do quan trọng nhất tham gia hiệp hội là hiệp hội cung cấp các dịch vụ liên quan đến các chính sách và luật mới tới doanh nghiệp. Từ cột (2) về lợi ích thực nhận được từ việc là thành viên, khoảng 42% cho biết họ nhận được thông tin về chính sách và luật mới có liên

quan đến doanh nghiệp. Gần 19% doanh nghiệp thành viên cho biết các dịch vụ khu vực tư nhân như hội chợ thương mại và các lý do khác là lý do quan trọng nhất để tham gia hiệp hội doanh nghiệp chính thức. Các doanh nghiệp thành viên cũng được hỏi về dịch vụ hỗ trợ họ cần nhất.

Theo cột (3) trong Bảng 9.9, 24% doanh nghiệp cho biết dịch vụ vận động quan trọng nhất họ cần là dịch vụ khu vực tư nhân, trong khi 20% doanh nghiệp cho biết họ cần được cung cấp các khoản vay ưu đãi. Thông tin sau này có thể chỉ cho thấy các doanh nghiệp tham gia hiệp hội có ít lợi thế hơn so với các doanh nghiệp không tham gia hiệp hội. Không may là chúng tôi không thể kiểm tra được giả thuyết này bằng cách sử dụng số liệu hiện có và vì thế kết quả cần phải được hiểu một cách thận trọng.

Bảng 9.9 Lợi ích theo nhận thức và thực tế của thành viên hiệp hội

	Lý do gia nhập	Lợi ích thực nhận được	Dịch vụ vận động cần nhất
Tiếp cận đất đai	1,64	2,61	7,27
Chi phí và thời gian bắt đầu kinh doanh	8,20	6,09	3,03
Đào tạo lao động	8,20	10,43	10,91
Thời gian và chi phí tuân thủ quy định	5,46	2,61	2,42
Chính quyền giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp	4,37	2,61	3,64
Dịch vụ khu vực tư nhân (hội chợ thương mại, v.v...)	19,13	12,17	24,24
Cung cấp chính sách và luật mới cho doanh nghiệp	24,59	41,74	10,30
Cung cấp các khoản vay ưu đãi	5,46	7,83	20,00
Giảm thuế	3,28	2,61	8,48
Phân xử kinh tế	0,55	2,61	1,21
Khác	19,13	8,70	8,48
Số quan sát	183	115	165

9.3 Vai trò các mối quan hệ đối với hoạt động và tăng trưởng của doanh nghiệp

Hiểu được vai trò của mạng lưới xã hội trong trao đổi thị trường là quan trọng đối với chính sách, đặc biệt là thiết kế các thể chế giúp hỗ trợ thị trường. Để hiểu những chức năng nào các thể chế này phải cung cấp, việc kiểm tra vai trò của các mối quan hệ trên thị trường và các kênh khác nhau thông qua đó các mối quan hệ này hỗ trợ trao đổi thị trường là rất hữu ích. Với phạm vi này, chúng tôi điều tra xem các doanh nghiệp chế biến nhỏ và vừa tại Việt Nam được liên kết chặt chẽ có hoạt động tốt hơn so với các doanh nghiệp không được liên kết chặt chẽ.

Bảng 9.10 trình bày các ước tính hồi quy bình phương nhỏ nhất tổng hợp về hoạt động mạng lưới đối với hoạt động của doanh nghiệp điều chỉnh theo đặc điểm của doanh nghiệp và chủ sở hữu, địa bàn, cơ cấu sở hữu pháp lý và ngành. Hoạt động của doanh nghiệp được đo lường là logarit giá trị gia tăng thực. Giá trị gia tăng là đo lường giá trị sản xuất trừ đi các chi phí trực tiếp và giá trị nguyên vật liệu thô. Trong cột 1, hoạt động mạng lưới được đo lường là tổng số lượng liên hệ, đa dạng hợp đồng và thành viên hiệp hội. Trong cột 2, tổng số liên hệ được chia thành 4 nhóm: liên hệ kinh doanh trong cùng ngành, khác ngành, cán bộ ngân hàng và chính trị gia và công chức nhà nước. Thành viên hiệp hội cũng được đưa vào vì các hiệp hội chính thức có thể là nơi có hiệu quả để thiết lập các mối quan hệ làm việc với các nhà cung cấp và khách hàng mới, đặc biệt do sự miễn cưỡng của chủ sở hữu trong việc thay đổi các mối quan hệ này khi đã được thiết lập.

Bảng 9.10 Hoạt động mạng lưới đối với hoạt động của doanh nghiệp

		Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Mạng lưới	Tổng số liên hệ (log)	0,029	(1,61)		
	Kinh doanh trong cùng ngành			0,011	(0,90)
	Kinh doanh khác ngành			0,008	(0,81)
	Cán bộ ngân hàng			0,048***	(4,17)
	Chính trị gia và công chức nhà nước			0,007	(0,59)
	Liên hệ đa dạng	0,024**	(2,23)	0,000	(0,00)
	Thành viên hiệp hội	0,059	(1,39)	0,052	(1,23)
Đặc điểm doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp (log)	1,060***	(73,00)	1,053***	(72,21)
	Tuổi của doanh nghiệp	-0,005***	(-4,39)	-0,005***	(-4,44)
	Thành thị	0,372***	(15,08)	0,392***	(15,37)
Đặc điểm của chủ sở hữu	Trình độ học vấn của chủ sở hữu	0,065***	(2,68)	0,061**	(2,50)
	Kinh nghiệm của chủ sở hữu	-0,001	(-0,02)	0,000	(0,02)
Hình thức sở hữu	Tư nhân/1 thành viên	0,236***	(5,32)	0,237***	(5,36)
	Hợp danh/Tập thể/Hợp tác xã	-0,070	(-0,97)	-0,071	(-0,99)
	Công ty TNHH	-0,070	(7,97)	0,304***	(7,86)
	Công ty cổ phần	0,310***	(2,11)	0,118*	(1,91)
Biến giả ngành		Có		Có	
Biến giả năm		Có		Có	
Số quan sát		3.630		3.630	
Pseudo R-squared		0,826		0,827	

Ghi chú: Các ước tính OLS tổng hợp dựa trên mẫu cân bằng. Biến phụ thuộc: log giá trị gia tăng. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Doanh nghiệp hộ gia đình, chế biến thực phẩm (ISIC 15). Có hàng số trong tất cả các hồi quy.

Tóm tắt kết quả chúng tôi thấy như sau. Thứ nhất, tổng số liên hệ không có ý nghĩa thống kê lớn, có nghĩa là hoạt động mạng lưới cao hơn không làm tăng hoạt động của doanh nghiệp. Kết quả này ngược lại với các kết quả của Fafchamps và Minten (2002), điều tra các doanh nghiệp tại Madagascar²⁰. Tuy nhiên, hoạt động của doanh nghiệp có tương quan thuận với số lượng liên hệ khác nhau mà doanh nghiệp có (đa dạng hóa

²⁰ Kết quả này cũng ngược lại với các kết quả theo kinh nghiệm của Barr (2000). Barr kiểm tra vốn xã hội về mặt mạng lưới doanh nghiệp để xác định hoạt động của các doanh nghiệp chế biến Ghana.

mạng lưới cao hơn). Kết quả này phù hợp với Burt (1992) khẳng định tầm quan trọng của các doanh nghiệp được cung cấp thông tin tốt hơn so với các đối thủ thông qua tương tác với các môi liên hệ khác nhau. Các kết quả chính trong cột 2 cho thấy liên hệ với cán bộ ngân hàng có tương quan thuận với hoạt động của doanh nghiệp.

Thứ hai, quy mô doanh nghiệp được xác định là số lượng lao động toàn bộ thời gian có ý nghĩa thống kê lớn và tương quan thuận với hoạt động, trong khi độ tuổi của doanh nghiệp có tương quan ngược với hoạt động cho thấy hoạt động tăng lên theo tăng trưởng doanh nghiệp. Thứ ba, về đặc điểm sở hữu (vốn con người), chủ sở hữu/người quản lý ít nhất tốt nghiệp trung học phổ thông có tỷ lệ hoạt động doanh nghiệp cao hơn so với chủ sở hữu/người quản lý cơ trình độ học vấn thấp hơn²¹. Điều này dường như do các chủ sở hữu/người quản lý có trình độ học vấn tốt hơn có hiểu biết tốt hơn về các thủ tục hành chính phức tạp như hệ thống tín dụng và do vậy có vị trí tốt hơn để thúc đẩy kết quả kinh tế và tăng trưởng của doanh nghiệp. Thứ tư, doanh nghiệp tư nhân/công ty TNHH một thành viên, công ty TNHH và công ty cổ phần có hoạt động cao hơn so với các doanh nghiệp hộ gia đình. Cuối cùng, các doanh nghiệp tại thành thị có hoạt động cao hơn so về giá trị gia tăng so với các doanh nghiệp khác tại nông thôn.

Bảng 9.11 trình bày ước lượng bình phương nhỏ nhất về hoạt động mạng lưới đối với tăng trưởng của doanh nghiệp có điều chỉnh theo đặc điểm của doanh nghiệp và chủ sở hữu, địa bàn, cơ cấu sở hữu pháp lý và ngành. Tăng trưởng doanh nghiệp được đo lường bằng số lượng lao động toàn thời gian và doanh thu thực hàng năm. Hoạt động mạng lưới của doanh nghiệp có được bằng cách đưa tổng số liên hệ mà doanh nghiệp thường xuyên liên hệ, đa dạng liên hệ, thành viên của hiệp hội kinh doanh.

21 Trình độ học vấn của chủ sở hữu/người quản lý được đưa vào như biến giả nhận giá trị 1 nếu chủ sở hữu ít nhất tốt nghiệp trung học phổ thông.

Bảng 9.11 Tác động của môi quan hệ mạng lưới đối với tăng trưởng của doanh nghiệp

		Tăng trưởng doanh nghiệp (quy mô)		Tăng trưởng doanh thu	
		Chi số	t-stat	Chi số	t-stat
Mạng lưới	Tổng số liên hệ (log)	-0,034	(-0,92)	-0,041*	(-1,81)
	Liên hệ đa dạng	0,063***	(3,31)	-0,017	(-1,08)
	Thành viên hiệp hội	0,152*	(1,80)	0,039	(0,81)
Đặc điểm doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp (log)	-0,319***	(-7,31)	-0,092***	(-4,39)
	Tuổi của doanh nghiệp	-0,002	(-1,39)	0,000	(0,07)
	Hộ gia đình	-0,469***	(-4,23)	-0,102**	(-2,01)
	Thành thị	0,147**	(2,24)	0,056	(1,62)
Đặc điểm của chủ sở hữu	Trình độ học vấn của chủ sở hữu	0,050	(1,21)	-0,015	(-0,47)
	Kinh nghiệm của chủ sở hữu	0,033	(0,65)	0,033	(1,07)
	Giới tính	0,053	(0,96)	-0,036	(-1,13)
Biến giả ngành		Có		Có	
Số quan sát		1.910		1.818	
Pseudo R-squared		0,075		0,025	

Ghi chú: Các ước tính OLS tổng hợp dựa trên mẫu cân bằng. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15). Có hằng số trong tất cả các hồi quy. Biến độc lập từ năm 2009.

Tóm tắt các kết quả chúng tôi thấy như sau. Trước tiên, hoạt động mạng lưới của doanh nghiệp có ý nghĩa thống kê lớn và quan hệ ngược giữa tổng số liên hệ và tăng trưởng doanh thu, cho thấy hoạt động mạng lưới cao hơn làm giảm tăng trưởng doanh nghiệp. Đối với hoạt động của doanh nghiệp, sự đa dạng liên hệ làm tăng tăng trưởng của doanh nghiệp được đo lường bằng số lượng lao động toàn thời gian. Là thành viên của hiệp hội kinh doanh chính thức cũng có tương quan thuận với tổng doanh số của doanh nghiệp nhưng chỉ có ý nghĩa thống kê ở mức 10%. Tương quan thuận giữa việc là thành viên và tăng trưởng doanh nghiệp cho thấy sự hỗ trợ vận động do hiệp hội kinh doanh mang lại có lợi cho các DNNVV về mặt nâng cao tăng trưởng.

Thứ hai, quy mô doanh nghiệp được xác định bằng số lượng lao động toàn bộ thời gian có ý nghĩa thống kê lớn và tương quan ngược với tăng trưởng doanh nghiệp. Do

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

vật doanh nghiệp nhỏ hơn có xu hướng tăng trưởng cao hơn. Thứ ba, doanh nghiệp hộ gia đình có mức tăng trưởng thấp hơn so với các doanh nghiệp (thường) lớn hơn. Cuối cùng, về mặt tăng trưởng việc làm, các doanh nghiệp thành thị có tăng trưởng nhanh hơn so với các doanh nghiệp nông thôn.

Bảng 9.12 Tăng trưởng doanh nghiệp theo loại quan hệ mạng lưới

		Tăng trưởng doanh nghiệp (quy mô)		Tăng trưởng doanh thu	
		Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Mạng lưới	Kinh doanh trong cùng ngành	0,006	(0,28)	-0,011	(-0,72)
	Kinh doanh khác ngành	-0,025	(-1,30)	-0,037***	(-2,60)
	Cán bộ ngân hàng	-0,022	(-1,03)	0,005	(0,35)
	Chính trị gia và công chức nhà nước	-0,013	(-0,49)	0,003	(0,18)
	Liên hệ đa dạng	0,080***	(2,84)	-0,024	(-1,21)
	Thành viên hiệp hội	0,157*	(1,88)	0,038	(0,79)
	Đặc điểm doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp (log)	-0,318***	(-7,50)	-0,094***
	Năm thành lập	-0,003	(-1,50)	-0,000	(-0,07)
	Hộ gia đình	-0,472***	(-4,19)	-0,100**	(-1,97)
	Thành thị	0,137**	(2,06)	0,055	(1,54)
Đặc điểm chủ sở hữu	Trình độ học vấn của chủ sở hữu	0,051	(1,23)	-0,015	(-0,47)
	Kinh nghiệm của chủ sở hữu	0,029	(0,59)	0,030	(0,95)
	Giới tính	0,050	(0,89)	-0,038	(-1,19)
Biến giả ngành		Có		Có	
Số quan sát		1.910		1.818	
Pseudo R-squared		0,076		0,025	

Ghi chú: Các ước tính OLS tổng hợp dựa trên mẫu cân bằng. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Chế biến thực phẩm (ISIC 15). Có hàng số trong tất cả các hồi quy. Biến độc lập từ năm 2009.

Quan sát các loại hoạt động mạng lưới khác nhau có tác động đến tăng trưởng doanh nghiệp, Bảng 9.12 chia hoạt động mạng lưới thành số lượng liên hệ và doanh nghiệp có với các đối tác trong cùng ngành, đối tác khác ngành, cán bộ ngân hàng, chính trị gia và công chức nhà nước. Kết quả cho thấy tác động mạng lưới đối với tăng trưởng doanh thu như trình bày trong Bảng 9.10 chủ yếu do số lượng liên hệ với doanh nhân khác ngành. Về hồi quy tăng trưởng doanh nghiệp, ước lượng chỉ số về đa dạng

liên hệ và thành viên hiệp hội vẫn có ý nghĩa thông kê lớn và tương tự đối với các ước lượng có liên quan đến đặc điểm của doanh nghiệp²².

9.4 Phổ biến thông tin và hoạt động cải tiến

Trong phần này, chúng tôi sẽ phân tích một số kênh tác động chủ yếu, cụ thể là phổ biến thông tin và hoạt động cải tiến. Phù hợp với lý thuyết, giả thuyết chung trong tài liệu về phổ biến thông tin trong nước là những đối tượng học hỏi lẫn nhau về công nghệ mới và cải tiến (Fafchamps và Söderbom, 2011). Một phương pháp để thu thập được thông tin về công nghệ mới, thiết kế và hình thức sản xuất là thông qua sản phẩm và yêu cầu sản xuất từ khách hàng và các nhà cung cấp. Bảng 9.13 cho thấy 7,6% và 4,4% doanh nghiệp nhận được yêu cầu cụ thể về hình thức sản xuất hoặc đặc tính sản phẩm từ khách hàng và các nhà cung cấp. Việc nhận được yêu cầu sản xuất trực tiếp tăng lên theo quy mô doanh nghiệp. Trong số các doanh nghiệp nhận được yêu cầu sản phẩm, trung bình hơn 20% cho biết những yêu cầu này dẫn đến chuyển giao công nghệ. Do vậy, tương tác với khách hàng và các nhà cung cấp có thể hỗ trợ dòng thông tin về mặt chuyển giao công nghệ, đẩy mạnh cải tiến và tăng trưởng của doanh nghiệp.

Bảng 9.13 Yêu cầu từ khách hàng và nhà cung cấp

	Tổng số	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
Yêu cầu từ khách hàng	7,58	5,59	10,82	17,14
	183	93	66	24
Yêu cầu có dẫn đến chuyển giao công nghệ?	20,77	18,28	24,24	20,83
	38	17	16	5
Yêu cầu từ nhà cung cấp	4,39	3,48	5,25	11,43
	106	58	32	16
Yêu cầu có dẫn đến chuyển giao công nghệ?	22,64	20,69	21,88	31,25
	24	12	7	5

Ghi chú: Phần trăm. Số quan sát được **in đậm**.

Tuy nhiên, thông tin về các kênh mà thông qua đó doanh nghiệp có được thông tin về công nghệ mới và hoạt động cải tiến rất hạn chế về số liệu. Tuy nhiên, có thể cho rằng sự phổ biến thông tin làm tăng hoạt động mạng lưới của doanh nghiệp. Ý tưởng ở đây

22 Nói chung, những kết quả này có tin tưởng được hay không phụ thuộc vào khả năng về độ chệch nội sinh. Chúng tôi cố gắng giảm tối đa độ chệch này bằng cách đưa các biến phụ thuộc vào từ năm 2009. Kiểm tra nội sinh sử dụng mẫu cân bằng hoặc ước tính IV nằm ngoài phạm vi của báo cáo này. Tuy nhiên, các kết quả được trình bày ở đây có thể được xem là các chỉ số ban đầu về tầm quan trọng của mạng lưới xã hội trong các thị trường có chi phí giao dịch cao và thể chế thị trường kém.

ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

là chủ sở hữu doanh nghiệp nhận được tư vấn về nâng cấp công nghệ và cải tiến doanh nghiệp từ các đối tác mạng lưới, và do đó mạng lưới lớn hơn và đa dạng hơn làm tăng xác suất doanh nghiệp học hỏi hoạt động có hiệu quả và năng lực do các doanh nghiệp khác chia sẻ, kích thích sự thịnh vượng và tăng trưởng.

Bảng 9.14 “Sự cải tiến” của doanh nghiệp

		(1)		(2)	
		Chỉ số	t-stat	Chỉ số	t-stat
Mạng lưới	Tổng số liên hệ (log)	0,188***	(4,99)		
	Kinh doanh trong cùng ngành			0,010	(0,33)
	Kinh doanh khác ngành			0,020	(0,73)
	Cán bộ ngân hàng			0,046	(1,46)
	Chính trị gia và công chức nhà nước			0,087***	(2,70)
	Đa dạng quan hệ	0,087***	(3,08)	0,045	(1,15)
	Hiệp hội kinh doanh	0,077	(0,75)	0,070	(0,67)
Đặc điểm doanh nghiệp	Quy mô doanh nghiệp (log)	0,256***	(7,70)	0,253***	(7,44)
	Tuổi của doanh nghiệp	-0,000	(-0,02)	-0,001	(-0,14)
Đặc điểm của chủ sở hữu	Trình độ học vấn của chủ sở hữu	0,222***	(3,77)	0,216***	(3,66)
	Kinh nghiệm của chủ sở hữu	0,046	(1,00)	0,058	(1,09)
Biến giả địa điểm		Có		Có	
Biến giả sở hữu		Có		Có	
Có biến giả ngành		Có		Có	
Số quan sát		2.416		2.416	
Pseudo R-squared		0,107		0,105	

Ghi chú: Probit theo yêu cầu. Biến phụ thuộc là ****. Sai số chuẩn gộp trong ngoặc đơn. *, **, *** tương ứng với mức ý nghĩa 10%, 5% và 1%. Cơ sở: Thành phố Hồ Chí Minh, Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Bảng 9.14 trình bày ước lượng hồi quy probit về mối quan hệ giữa hoạt động mạng lưới đối với sự cải tiến của doanh nghiệp được điều chỉnh theo đặc điểm của doanh nghiệp và chủ sở hữu, bao gồm địa bàn, cơ cấu sở hữu pháp lý và ngành. Biến phụ thuộc đối với mức độ cải tiến phụ thuộc vào câu trả lời cho 3 câu hỏi: (1) Doanh nghiệp có giới thiệu sản phẩm mới không? (2) Doanh nghiệp có cải tiến sản phẩm hiện tại không? và (3) Doanh nghiệp có giới thiệu công nghệ mới không? Tùy theo số nhóm trong đó

doanh nghiệp đã cải tiến, một biến đếm từ 0 đến 3 được xây dựng và sử dụng như biến phụ thuộc. Cột (1) bao gồm tổng số liên hệ, một biến giả đối với đa dạng liên hệ và một biến giả thành viên, trong đó cột (2) chia tổng liên hệ thành các nhóm mạng lưới đã đề cập trước đây (loại nhóm “khác”).

Tóm tắt các kết quả chúng tôi thấy như sau. Thứ nhất, như dự kiến, hoạt động mạng lưới có tương quan thuận với sự cải tiến. Tổng số liên hệ vào hoạt động cải tiến có tác động thuận và có ý nghĩa thống kê đến mức độ cải tiến của doanh nghiệp. Quan sát cột (2) sự đa dạng liên hệ không được xác định rõ nữa. Ước tính chỉ số dương trong cột (1) về tổng số liên hệ dường như được quyết định bởi liên hệ với cán bộ ngân hàng cũng như chính trị gia và công chức nhà nước (cột 2) với tác động thuận chiều và được xác định rõ đến tính cải tiến của doanh nghiệp. Thứ hai, quy mô doanh nghiệp được đo lường bằng số lượng lao động toàn bộ thời gian có tương quan thuận với tính cải tiến, cho thấy các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng cải tiến hơn so với các doanh nghiệp khác. Thứ ba, chủ sở hữu/người quản lý ít nhất tốt nghiệp trung học phổ thông có xu hướng cải tiến hơn so với các doanh nghiệp có chủ sở hữu với trình độ học vấn thấp hơn.

Tóm lại, phân tích định lượng cho thấy mạng lưới có vai trò quyết định quan trọng đến cải tiến và hoạt động của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có nhiều liên hệ và liên hệ đa dạng hơn hoạt động tốt hơn và tăng trưởng nhanh hơn. Bên cạnh đó, các nhóm quan trọng nhất – theo trả lời của doanh nghiệp cũng như dựa trên phân tích định lượng – là các mạng lưới xã hội với doanh nhân trong các ngành khác và cán bộ ngân hàng. Do số lượng liên hệ trong nhóm cán bộ ngân hàng tăng lên cùng với quy mô doanh nghiệp, các doanh nghiệp nhỏ hơn có thể gặp khó khăn do thiếu liên hệ với cán bộ ngân hàng. Về khía cạnh này, dường như loại hình mạng lưới xã hội này quá đắt đỏ hoặc đơn giản là doanh nghiệp nhỏ hơn không thể tiếp cận được và do vậy doanh nghiệp siêu nhỏ có tiếp cận không dự tính trước và không bình đẳng tới các nguồn lực. Điều này được khẳng định bằng ước tính chỉ số dương có ý nghĩa thống kê lớn về quy mô doanh nghiệp trong tất cả các phân tích dựa trên kinh nghiệm trừ hồi quy tăng trưởng.

10 Kết luận

Dưới đây chúng tôi trình bày tóm tắt những kết quả quan trọng nhất từ số liệu và báo cáo.

- Gần 60% doanh nghiệp được điều tra cho biết khủng hoảng toàn cầu vẫn có tác động tiêu cực đến các điều kiện kinh doanh của họ trong năm 2011 và chỉ có 17% doanh nghiệp (vào cùng thời điểm) nhận thấy tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng 2007/08 (được báo cáo trong năm 2009 hoặc 2011). Nhìn chung, tỷ lệ doanh nghiệp tin rằng tác động tiêu cực của khủng hoảng toàn cầu 2007/08 sẽ chỉ là tạm thời của năm 2011 thấp hơn so với năm 2009.
- Năm 2009, các doanh nghiệp quy mô nhỏ ít bị tác động của cuộc khủng hoảng hơn so với các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Bên cạnh đó, tỷ lệ doanh nghiệp nhận thấy bị tác động bởi khủng hoảng toàn cầu 2007/08 của miền Bắc thấp hơn, trong khi các doanh nghiệp ở miền Nam gặp khó khăn nhiều hơn trong giai đoạn từ 2009 (64%) và 2011 (71%). Xu hướng tương tự cũng xảy ra khi phân tích theo tính chất thành thị/nông thôn khi các doanh nghiệp thành thị cảm thấy gặp khó khăn hơn do cuộc khủng hoảng toàn cầu trong năm 2011 so với năm 2009 và các doanh nghiệp nông thôn cảm thấy ít khó khăn hơn trong cùng thời kỳ.
- Tỷ lệ doanh nghiệp tồn tại hàng năm trong giai đoạn 2009-2011 tăng từ 91,6% trong giai đoạn 2007-2009 lên 92,2%. Các thành phố lớn như Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ doanh nghiệp thoát khỏi thị trường cao hơn tỷ lệ bình quân. Lâm Đồng cũng có tỷ lệ cao hơn tỷ lệ bình quân doanh nghiệp thoát khỏi thị trường. Bên cạnh đó các doanh nghiệp được điều tra lặp lại có tỷ lệ này cao hơn tỷ lệ bình quân thoát khỏi thị trường. Điều này có thể chỉ ra một vài quan ngại về tính cạnh tranh đối với khu vực này.
- Tăng trưởng việc làm từ năm 2009 đến năm 2011 đặc biệt nổi bật tại tỉnh Hà Tây (cũ), trong khi đó các doanh nghiệp tại Nghệ An có sự giảm sút việc làm bình quân. Hơn nữa, tăng trưởng việc làm đặc biệt cao trong ngành sản xuất da và các ngành có sự sụt giảm việc làm là dệt may và cao su.
- Môi trường kinh doanh dường như đã cải thiện, mặc dù (tương tự năm 2009) một số doanh nghiệp không gặp khó khăn nào. Tiếp cận với tín dụng (theo chủ sở hữu doanh nghiệp) vẫn là một trong những vấn đề đáng quan tâm nhất mặc dù có sự cải tiến giữa năm 2009 và 2011. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ chính thức vẫn thấp trong các DNNVV Việt Nam mặc dù việc tiếp cận các nguồn vốn cho vay chính thức đã tăng lên.
- Tương tự như năm 2009, các doanh nghiệp có sự chuyển dịch ngày càng tăng sang khu vực chính thức. Hơn 20% số doanh nghiệp không đăng ký chính thức trong năm 2009 đã có giấy phép đăng ký kinh doanh (và mã số thuế) trong năm 2011. Bên cạnh

đó, ngược lại với kết quả trong năm 2009, có bằng chứng về sự chính thức hóa có tác động tích cực đến tăng trưởng việc làm. Như vậy Chính phủ nên tiếp tục theo đuổi các chính sách “chính thức hóa” hiện tại. Tuy nhiên, không có sự khác biệt đáng kể giữa các doanh nghiệp có đăng ký và các doanh nghiệp phi chính thức đối với tỷ lệ doanh nghiệp sống sót.

- Tỷ lệ doanh nghiệp có các khoản chi phí phi chính thức năm 2011 cao hơn so với năm 2009 và các kết quả cho thấy tính chính thức và tỷ lệ doanh nghiệp chi hồi lộ tỷ lệ thuận với nhau. Một nghiên cứu về “mục đích” của các khoản chi phí phi chính thức là để đối phó với thuế và các cơ quan thuế cũng như tiếp cận các dịch vụ công. Cuối cùng, số liệu nêu bật rằng các doanh nghiệp hồi lộ có xác suất thoát khỏi thị trường cao hơn. Điều này đưa ra một thông điệp mạnh mẽ đến các DNNVV rằng “hồi lộ không làm cho doanh nghiệp tồn tại trong dài hạn”, trái ngược với nhận thức chung. Có thể cần phải có một chiến dịch thông tin về các đặc tính tiêu cực nổi bật của chi hồi lộ để giảm áp lực chi phí phi chính thức cho cả phần cung và cầu của vấn đề này.
- DNNVV Việt Nam tương đối chuyên môn hóa và có ít doanh nghiệp đa dạng hóa hơn trong năm 2011 so với năm 2009. Các doanh nghiệp vừa đa dạng hóa hơn so với các doanh nghiệp siêu nhỏ. Như vậy đa dạng hóa sản phẩm dường như không phải là một công cụ làm giảm nguy cơ của các DNNVV chế biến Việt Nam. Tuy nhiên, tỷ lệ doanh nghiệp phát triển sản phẩm mới trong năm 2011 cao hơn so với năm 2009, trong đó số doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện tại giảm theo thời gian. Đặc biệt các doanh nghiệp nhỏ ở nông thôn chiếm tỷ trọng lớn trong sự sụt giảm này. Các kết quả cho thấy sự sụt giảm này có thể là vấn đề về sự biến động trong tương lai vì sự cải tiến thông bằng cải tiến sản phẩm hiện tại có mối quan hệ thuận với hoạt động của doanh nghiệp và các chính sách tăng cường nên chú trọng vào hoạt động cải tiến năng lực cải tiến của các DNNVV.
- Năng suất lao động năm 2011 tăng đáng kể so với năm 2009 và tăng chủ yếu ở các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Các doanh nghiệp thành thị có mức năng suất lao động cao hơn so với các doanh nghiệp nông thôn. Đặc biệt ngành thực phẩm và đồ uống có năng suất lao động tăng đáng kể trong giai đoạn 2009-2011. Mặc dù tỷ lệ tăng trưởng năng suất lao động trung vị cao hơn 1 trong tất cả các ngành cho thấy sự cải tiến nói chung về năng suất lao động trong các DNNVV Việt Nam. Tuy nhiên, có sự biến động lớn giữa các doanh nghiệp; 40% doanh nghiệp có năng suất lao động âm từ năm 2009 đến năm 2011. Cần có chính sách tăng cường tập trung vào nhóm “các doanh nghiệp có hoạt động kém” này nếu Việt Nam theo đuổi mô hình phát triển bền vững và toàn diện.
- Tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện đầu tư giảm và đặc biệt các doanh nghiệp thành thị nhỏ

hơn tại miền Nam chiếm chủ yếu trong sự sụt giảm này. Khối lượng đầu tư bình quân từ lợi nhuận giữ lại tăng so với năm 2009 và 8,4% đầu tư có nguồn từ các khoản vay phi chính thức. Mặc dù sự sụt giảm đầu tư không lớn, các chính sách đầu tư có thể được thiết kế để giải quyết xu hướng đầu tư giảm đi kèm với xu hướng ngày càng tăng của việc sử dụng tín dụng phi hình thức trong các DNNVV tại khu vực thành thị miền Nam.

- Gần 39% doanh nghiệp có thể được coi là gặp khó khăn về tín dụng. Con số này tương tự như tỷ lệ quan sát được trong năm 2009. Số lượng doanh nghiệp có các khoản vay phi chính thức nhiều gấp đôi so với các doanh nghiệp có các khoản vay chính thức, và gần 90% các doanh nghiệp có khó khăn (tại thị trường tín dụng chính thức) có tiếp cận với các khoản vay từ nguồn phi chính thức. Nên nhớ rằng các khoản vay phi chính thức chỉ chiếm 8-9% tổng đầu tư cho thấy các khoản vay phi chính thức tuy nhỏ nhưng là một cấu thành thường xuyên trong chế độ tài chính của các DNNVV Việt Nam. Các doanh nghiệp hộ gia đình có xu hướng vay tín dụng phi chính thức thấp hơn, có nghĩa là các doanh nghiệp chính thức (không có khó khăn) cũng dựa vào nguồn đầu tư tài chính phi chính thức. Tuy nhiên, các chính sách nên phản ánh nguồn tín dụng phi chính thức không thể (và không nên) đảm bảo con đường tăng trưởng toàn diện do đầu tư bền vững cho các DNNVV.
- Kể từ năm 2009, có sự tăng lên tỷ lệ lao động thường xuyên trong lực lượng lao động và sự sụt giảm tương ứng trong tỷ lệ lao động không thường xuyên. Khi nền kinh tế ổn định và niềm tin vào tương lai cao, các doanh nghiệp có xu hướng thuê nhiều lao động thường xuyên và ít lao động không thường xuyên hơn. Do vậy số liệu cho thấy có sự phù hợp từ khủng hoảng kinh tế toàn cầu và nhìn chung lạc quan hơn.
- Tương tự như năm 2009, các DNNVV vẫn gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động. Do tỷ lệ lao động có trình độ cao tương đối cao nên dường như những khó khăn này là do thiếu thông tin thị trường lao động hơn là thiếu lao động có tay nghề. Điều này đề xuất cần phải tăng cường hệ thống thông tin để giúp kết nối người lao động với các doanh nghiệp và kết nối kỹ năng của người lao động với yêu cầu công việc.
- Trình độ học vấn cao của chủ sở hữu và người quản lý có mối quan hệ tỷ lệ thuận với tăng trưởng doanh nghiệp. Bên cạnh đó, có chỉ số về trình độ học vấn trung bình cũng có tương quan thuận với tăng trưởng lao động cũng như mức lương. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng mức lương cá nhân bình quân biến động đáng kể theo nhóm việc làm và trong tất cả các nhóm việc làm, lương cho nam giới cao hơn so với nữ giới. Về quyền lợi của người lao động, những người được tuyển dụng trong các doanh nghiệp lớn hơn có lợi ích tương đối cao hơn, thể hiện ở lương cao hơn. Cuối cùng, trừ việc cho phép nghỉ ốm có lương, tính bình quân, tất cả các hình thức lợi ích khác của người lao động đều tăng lên so với năm 2009. Như vậy, các số liệu dường như khẳng

định rằng học vấn và các chính sách tiền lương tập trung vào quyền lợi của người lao động đã bắt đầu có tác dụng, thậm chí đối với các DNNVV nhỏ hơn.

- Hiểu được vai trò của các mạng lưới xã hội trong trao đổi thị trường có vai trò quan trọng đối với chính sách, đặc biệt là đối với thiết kế các thể chế hỗ trợ thị trường. Phân tích cho thấy các mạng lưới là nhân tố quyết định quan trọng sự cải tiến và hoạt động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có nhiều liên hệ và liên hệ đa dạng hơn được thấy là có hoạt động tốt hơn và tăng trưởng nhanh hơn. Do các liên hệ mạng lưới quan trọng tăng lên theo quy mô doanh nghiệp, các DNNVV nhỏ hơn có khả năng thấp hơn tương đối trong việc tận dụng được lợi ích có liên quan đến mạng lưới. Các lợi ích khác nhau của mạng lưới xã hội dường như quá đắt đỏ hoặc không thể tiếp cận được đối với các doanh nghiệp nhỏ, do vậy mang lại sự tiếp cận với nguồn lực không dự tính được và bất bình đẳng cho các doanh nghiệp siêu nhỏ. Các chính sách nhằm vào mục tiêu đảm bảo một sân chơi bình đẳng trong mối tương quan với tiếp cận mạng lưới xã hội có thể giúp đảm bảo việc theo đuổi tăng trưởng toàn diện của Chính phủ. Mối quan hệ thuận chiều giữa việc là thành viên của hiệp hội kinh doanh và tăng trưởng doanh nghiệp có thể chỉ ra rằng sự hỗ trợ do hiệp hội kinh doanh đưa ra có lợi đối với các DNNVV, cải tiến và đẩy mạnh việc tiếp cận của phân đoạn nhỏ hơn của các DNNVV có thể mang lại lợi ích chung cho tất cả các doanh nghiệp nói chung.

Tài liệu tham khảo

- Amin, M. (2011), “Năng suất lao động, quy mô doanh nghiệp và giới tính: Trường hợp các doanh nghiệp phi chính thức tại Argentina và Peru”, Tài liệu số 22 của nhóm doanh nghiệp Ngân hàng thế giới
- Barr, A.M. (2000). “Vốn xã hội và dòng thông tin kỹ thuật tại khu vực chế biến Ghana”, *tài liệu kinh tế Oxford*, 52, 539-559.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B. và Lawrence, R. Z. (1995), “Các doanh nghiệp xuất khẩu, việc làm và lương trong khu vực chế biến Hoa Kỳ: 1976-1987”, *Tài liệu về hoạt động kinh tế*. Kinh tế vi mô, trang. 67-119
- Bigsten, A.P. và cộng sự (2000). ”Tính linh hoạt của hợp đồng và giải quyết tranh chấp tại khu vực chế biến Nam Phi”, *Tạp chí nghiên cứu phát triển*, 36(4), 1-37.
- Brach, J., Newman, C., Rand, J. and Tarp, F. (2012), “Tính cạnh tranh ở mức độ doanh nghiệp và công nghệ tại Việt Nam: Kết quả điều tra năm 2010”, CIEM
- Burt, R. (1992). “Các lỗ hổng cấu trúc. Cơ cấu xã hội của sự cạnh tranh”, Cambridge MA, Tạp chí đại học Harvard.
- CIEM (2007) *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2005*. Báo cáo CIEM, Hà Nội, có thể tải từ <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- CIEM (2009) *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2007*. Báo cáo CIEM, Hà Nội, có thể tải từ [at http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp](http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp)
- CIEM (2011) *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2009*. Báo cáo CIEM, Hà Nội, có thể tải từ <http://www.ciem.org.vn/home/en/home/index.jsp>
- Deng, Z., Hofman, P. and Newman, A. (2012), “Tập trung hóa sở hữu và cải tiến sản phẩm tại các DNNVV tư nhân Trung Quốc”, *Tạp chí quản lý Châu Á Thái Bình Dương*, sắp ấn hành.
- DNEAP (2006) *Phát triển doanh nghiệp tại Mozambique: Kết quả dựa trên Điều tra chế biến được thực hiện năm 2002 và 2006*. Tài liệu tranh luận 33E-2006 DNEAP, có thể tải từ <http://www.mpd.gov.mz/gest/publicat.htm>
- Fafchamps, M. (1992). “Mạng lưới thống nhất tại các xã hội tiền công nghiệp: Nông dân có lý trí với nền kinh tế đạo đức”, *Phát triển kinh tế và thay đổi văn hóa*, 41(1), 147-174.
- Fafchamps, M. và Minten, B. (2001). “Quay trở lại vốn mạng lưới xã hội của các doanh nghiệp”, *tài liệu kinh tế Oxford*, 54, 173-206.
- Fafchamps, M. và Söderbom, M. (2011). “Tiếp cận mạng lưới và hoạt động kinh doanh trong khu vực chế biến châu Phi”, Tài liệu hoạt động CSAE
- Fletschner, D. (2009), “Tiếp cận tín dụng của phụ nữ nông thôn: Tính không hoàn hảo

- của thị trường và biến động trong hộ gia đình”, *Phát triển thế giới*, 37(3), 618–631.
- Granovetter, M. (1995). “Có việc làm: Nghiên cứu về liên hệ và nghề nghiệp”, phiên bản lần 2, Chicago và London: Đại học báo chí Chicago.
 - Goedhuys, M. và Sleuwaegen, L. (2000), “Doanh nghiệp và tăng trưởng doanh nghiệp tại bờ biển Ngà”, *Tạp chí nghiên cứu phát triển*, 36(3), 123-145.
 - GSO (2004) *Kết quả tổng điều tra cơ sở Việt Nam 2002: Tập 2 – Cơ sở kinh doanh*. NXB Thống kê, Hà Nội.
 - GSO (2007) *Thực trạng doanh nghiệp: Qua kết quả điều tra năm 2004, 2005, 2006*. NXB Thống kê, Hà Nội.
 - Hansen, H., Rand, J. và Tarp, F. (2009): “Tăng trưởng và tồn tại của doanh nghiệp tại Việt Nam: Chính phủ có hỗ trợ vấn đề này không?”, *Tạp chí nghiên cứu phát triển*, 45(7), 1048-1069.
 - Hering, L. và Poncet, S. (2010), “Tiếp cận thị trường và lương cá nhân: bằng chứng từ Trung Quốc”, *Tạp chí Kinh tế và Thống kê*, tháng 2/2010, 92(1), 145-159.
 - ILO (2010). “Báo cáo lương toàn cầu 2010/11”. Tổ chức Lao động Thế giới: Geneva.
 - Jones, P. (2001), “Người lao động được đào tạo có năng suất lao động thực tế cao hơn?”, *Tạp chí nghiên cứu phát triển*, Số 64, Vấn đề 1, trang 57-79,
 - Jovanovic, B. (1982). “Lựa chọn và cách mạng công nghiệp”. *Econometrica* 50(3), 649-670.
 - Kranton, R. (1996). “Trao đổi lẫn nhau: Hệ thống tự bền vững”, *Tạp chí kinh tế Hoa Kỳ*, 86(4), 830-851.
 - Laplante, B. (2006). ”Kiểm điểm thực hiện nghị định 67/2003 về Phí bảo vệ môi trường đối với nước thải tại Việt Nam”. Dự thảo báo cáo trình Chương trình phát triển Liên hiệp quốc ngày 5 tháng 5, 2006.
 - Larsen, A.F., Rand, J. và Torm, N. (2011). “Môi quan hệ tuyển dụng có tác động đến lương không? Phân tích sử dụng số liệu tổng hợp người sử dụng lao động-người lao động của Việt Nam”, *Tạp chí kinh tế phát triển*, 15(3), 541–555.
 - Liedholm, C. và Mead, D.C. (1999). *Doanh nghiệp nhỏ và Phát triển kinh tế. Vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.*, Nghiên cứu Routledge về Kinh tế phát triển. Routledge, London và New York.
 - Liu, A.Y.C. (2004), “Những thay đổi về khoảng cách lương theo giới tính tại Việt Nam,” *Tạp chí kinh tế so sánh*, 32, 586–596.
 - McMillan, J. và Wooldruff, C. (1999). “Môi quan hệ giữa các doanh nghiệp và tín dụng phi chính thức tại Việt Nam”, *Tạp chí kinh tế hàng quý*, 114(4), 1258-1320
 - Mengistae, T. (2006), “Cạnh tranh và vốn con người của các doanh nghiệp trong sự tồn tại và tăng trưởng của doanh nghiệp nhỏ”, *Tạp chí nghiên cứu phát triển*, 42(5), 812-836.
 - Nichter, S. và Goldmark, L. (2009), “Tăng trưởng của doanh nghiệp nhỏ tại các quốc

- gia đang phát triển”, *Phát triển thế giới*, 37(9), 1453–1464.
- Putman, R. (1993). “Thực hiện công tác dân chủ: Truyền thống công dân tại nước Ý hiện đại”, Princeton NJ, Báo đại học Princeton.
 - Rand, J. (2007) “Khó khăn tín dụng và các nhân tố quyết định chi phí vốn tại các doanh nghiệp chế biến Việt Nam”, *Kinh tế kinh doanh nhỏ*, 29, 1-13.
 - Rand, J. và Tarp, F. (2011), “Giới tính có ảnh hưởng đến việc cung cấp lợi ích ngoài lương? Kết quả từ điều tra DNNVV Việt Nam”, *Kinh tế phụ nữ*, 17(1), 59-87.
 - Rand, J. và Tarp, F. (2012), “Tham nhũng ở cấp doanh nghiệp tại Việt Nam”, *Phát triển Kinh tế và Thay đổi Văn hóa*, 60(3), 571-595.
 - Rand, J. và Torm, N. (2012a), “Lợi ích của chính thức hóa: Kết quả từ điều tra DNNVV khu vực chế biến”, *Phát triển thế giới*, 40(5), 983–998.
 - Rand, J. và Torm, N. (2012b), “Khoảng cách lương khu vực phi chính thức trong các siêu nhỏ Việt Nam”, Tài liệu hoạt động, Khoa kinh tế, Đại học Copenhagen.
 - Segal, G., Borgia, D., và Schenfeld, J. (2009). “Vốn con người của người sáng lập và hoạt động của doanh nghiệp nhỏ: nghiên cứu kinh nghiệm về cửa hàng thực phẩm tự nhiên do người sáng lập quản lý”, *Tạp chí nghiên cứu quản lý*, 4, 1-10.
 - Söderbom, M., Teal, F. và Wambugu, A. (2005), “Tính không đồng nhất chưa quan sát được và mối quan hệ giữa lợi nhuận và quy mô doanh nghiệp: Bằng chứng từ hai quốc gia đang phát triển,” *Tài liệu kinh tế*, 87, 153–59.
 - Sutton, J. (2005), “Cạnh tranh về năng lực: Tổng quan phi chính thức”, Dựa trên bài giảng Clarendon của tác giả năm 2004, Đại học Kinh tế London.
 - Torm, N. (2011), “Khoảng cách lương nói chung trong các DNNVV Việt Nam”, Tài liệu hoạt động, Khoa kinh tế, Đại học Copenhagen.
 - Vu, V.H. (2012), “Tham gia xuất khẩu có tác động đến lương và chất lượng việc làm? Trường hợp các DNNVV Việt Nam”, Khoa Kinh tế, Đại học Waikato
 - Ngân hàng thế giới (IFC) (2012), “Phụ nữ, kinh doanh và luật pháp”, Ngân hàng thế giới.



United Nations
University
WIDER
World Institute for Development
Economics Research

**DANIDA PROJECT OFFICE
CENTRAL INSTITUTE FOR ECONOMIC
MANAGEMENT
2nd FLOOR, BLOCK C,
68 PHAN DINH PHUNG STREET
HANOI, VIETNAM**