



ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH Ở VIỆT NAM

KẾT QUẢ ĐIỀU TRA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ
VỪA NĂM 2015

Characteristics of the Vietnamese business environment

Evidence from a SME survey in 2015



Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam:

Kết quả điều tra doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2015

Tháng 10, 2016

MỤC LỤC

Danh mục các bảng	3
Danh mục các hình	5
Danh mục từ viết tắt	6
Lời nói đầu	7
Lời cảm ơn	9
1 Giới thiệu	10
1.1 Các định nghĩa	10
1.2 Cơ cấu của báo cáo và một số phát hiện chủ yếu	12
2 Mô tả số liệu và chọn mẫu	14
2.1 Chọn mẫu	14
2.2 Thực hiện điều tra	15
2.3 Đặc tính của mẫu điều tra	16
2.4 Liên hệ với các cuộc điều tra trước	20
3 Tăng trưởng và biến động của doanh nghiệp	21
3.1 Tăng trưởng việc làm.....	22
3.2 Doanh nghiệp ra khỏi thị trường.....	29
4 Tính phi chính thức và vấn đề tham nhũng	32
4.1 Tính phi chính thức và tăng trưởng của doanh nghiệp	32
4.2 Hối lộ (chi ngoài) và các khoản chi phi chính thức	34
5 Đầu tư và tiếp cận tài chính	38
5.1 Đầu tư.....	38
5.2 Tín dụng.....	43
6 Sản xuất, công nghệ và năng suất lao động	49
6.1 Đa dạng hóa và đổi mới.....	49
6.2 Các đặc tính về năng suất lao động	57
6.3 Công nghệ.....	60
6.4 Đặc tính về các đầu vào sản xuất và dịch vụ kinh doanh	62
7 Lao động – việc làm	66
7.1 Cơ cấu theo độ tuổi.....	66
7.2 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định	68
7.3 Học vấn, đào tạo, điều kiện làm việc và phương thức tuyển dụng lao động.....	73
7.4 Tiền lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng lao động.....	78
8 Tính cách và hành vi	85
8.1 Đo lường đối với đặc điểm tính cách	86
8.2 Distribution of risk preferences and personality traits.....	87
8.3 Khác biệt về giới tính trong tính cách và hành vi.....	90
9 Giấy chứng nhận/Chứng chỉ	91
9.1 Tiêu chuẩn chất lượng.....	91
9.2 Môi trường.....	95
9.3 Sự khác biệt giữa các doanh nghiệp liên quan đến việc tuân thủ các tiêu chuẩn.....	104
10 Thương mại và cơ cấu bán hàng	108
10.1 Hành vi xuất khẩu	108
10.2 Nhận thức về cạnh tranh và cơ cấu bán hàng.....	113
11 Kết luận	122
Tài liệu tham khảo	128

Danh mục các bảng

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp điều tra	15
Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp điều tra năm 2015 phân theo địa bàn và hình thức pháp lý.....	17
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp điều tra năm 2015 phân theo địa bàn và ngành, lĩnh vực	17
Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp điều tra theo quy mô và địa bàn	18
Bảng 2.5: Doanh nghiệp điều tra phân theo hình thức pháp lý và ngành nghề năm 2015.....	19
Bảng 2.6: Doanh nghiệp điều tra phân theo hình thức pháp lý và quy mô năm 2015	19
Bảng 2.7: Số doanh nghiệp phân theo ngành nghề và quy mô năm 2015	20
Bảng 2.8: Tổng quan về khả năng sống sót của doanh nghiệp điều tra	21
Bảng 3.1: Thống kê việc làm bình quân theo quy mô doanh nghiệp	23
Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm	23
Bảng 4.1: Phân bố doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức.....	33
Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch tính chính thức.....	33
Bảng 4.3: Biến động và tính chính thức của doanh nghiệp	34
Bảng 4.4: Bao nhiêu doanh nghiệp trả hối lộ?.....	35
Bảng 4.5: Thay đổi của chi ngoài.....	35
Bảng 4.6: Các yếu tố tác động đến chi hối lộ	37
Bảng 4.7: Chi ngoài, tăng trưởng của doanh nghiệp, và rút khỏi thị trường	37
Bảng 5.1: Đầu tư mới	38
Bảng 5.2: Tình hình đầu tư (Ma trận chuyển dịch đầu tư)	39
Bảng 5.3: Các đặc tính của đầu tư	40
Bảng 5.4: Đầu tư tài chính phân theo quy mô và địa bàn	42
Bảng 5.5: Tiếp cận tín dụng năm 2015.....	44
Bảng 5.6: Tiếp cận tín dụng theo các nhóm doanh nghiệp	44
Bảng 5.7: Những doanh nghiệp nào gặp khó khăn tín dụng?	45
Bảng 5.8: Vay chính thức và không chính thức năm 2015	47
Bảng 5.9: Các đặc tính về tiếp cận tín dụng.....	48
Bảng 6.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và đổi mới (%).....	50
Bảng 6.2: Đa dạng hóa và đổi mới theo ngành (%).....	53
Bảng 6.3: Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và đổi mới	54
Bảng 6.4: Các đặc tính của đa dạng hóa và đổi mới	55
Bảng 6.5: Đa dạng hóa, đổi mới và biến động của doanh nghiệp	56
Bảng 6.6: Năng suất lao động theo quy mô và địa bàn	58
Bảng 6.7: Năng suất lao động theo ngành	58
Bảng 6.8: Các đặc tính về năng suất lao động	59
Bảng 6.9: Đặc tính công nghệ (%)	60
Bảng 6.10: Tác động của việc giới thiệu công nghệ mới.....	62
Bảng 6.11: Hiệu suất sử dụng năng lực sản xuất năm 2015 (%).....	63
Bảng 7.1: Cơ cấu lực lượng lao động (tỷ lệ phần trăm so với tổng số lao động)	69
Bảng 7.2: Cơ cấu lực lượng lao động phân theo ngành nghề (%)	70
Bảng 7.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp (Tỷ lệ % của nghề nghiệp hiện tại)	71
Bảng 7.4: Tính ổn định của lực lượng lao động trong doanh nghiệp năm 2015 (%).....	72
Bảng 7.5: Tính ổn định của lực lượng lao động năm 2013 (%).....	73
Bảng 7.6: Khó khăn khi tuyển dụng lao động (đơn vị: phần trăm).....	74
Bảng 7.7: Các phương thức tuyển dụng lao động	75
Bảng 7.8: Lao động mới không có kỹ năng theo yêu cầu và đào tạo lao động (%)	76
Bảng 7.9: Trình độ học vấn	78

Bảng 7.10: Yếu tố quyết định mức lương	81
Bảng 7.11: Phúc lợi xã hội (%)	82
Bảng 8.1: Sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro trong điều kiện cụ thể.....	88
Bảng 8.2: Tương quan giữa thái độ ứng xử với rủi ro trong các hoàn cảnh khác nhau	89
Bảng 8.3: Các đặc điểm tính cách	89
Bảng 8.4: Tương quan giữa các đặc điểm tính cách	90
Bảng 9.1: Chứng nhận chất lượng trong nước và Giấy chứng nhận được quốc tế thừa nhận	93
Bảng 9.2: Chứng nhận chất lượng quốc tế phân chia theo địa bàn, hình thức pháp lý, quy mô, và tình trạng xuất khẩu (phần trăm)	94
Bảng 9.3: Khách hàng có yêu cầu doanh nghiệp phải có chứng nhận tiêu chuẩn không?.....	95
Bảng 9.4: Mức độ quan trọng của các đối tác dưới đây đối với việc quyết định có được chứng nhận tiêu chuẩn của doanh nghiệp?.....	95
Bảng 9.5: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường phân theo địa bàn, hình thức pháp lý, và quy mô (phần trăm)	97
Bảng 9.6: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (ESC) theo ngành nghề.....	99
Bảng 9.7: Khó khăn và chi phí tuân thủ Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường	102
Bảng 10.1: Doanh nghiệp có xuất khẩu (phần trăm)	109
Bảng 10.2: Chi tiết về doanh nghiệp xuất khẩu so với doanh nghiệp không xuất khẩu (phần trăm)	110
Bảng 10.3: Doanh thu và lợi nhuận ròng trung bình trên một lao động toàn thời gian	111
Bảng 10.4: Yếu tố tác động đến xuất khẩu	112
Bảng 10.5: Cảm nhận cạnh tranh từ nhiều nguồn	115
Bảng 10.6: Đổi mới và công nghệ mới theo mức độ cạnh tranh.....	116
Bảng 10.7: Các yếu tố tác động đến sự cảm nhận mức độ cạnh tranh.....	118
Bảng 10.8: Sử dụng sản phẩm (phần trăm)	119
Bảng 10.9: Các nhóm khách hàng (phần trăm).....	120
Bảng 10.10: Cơ cấu bán hàng (phần trăm)	122

Danh mục các hình

Hình 3.1: Những cản trở lớn nhất đối với tăng trưởng từ doanh nghiệp điều tra.....	22
Hình 3.2: Tăng trưởng của doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và tính chính thức.....	24
Hình 3.3: Khả năng tạo việc làm (trung bình) theo tính chất khu vực.....	25
Hình 3.4: Tăng trưởng lao động theo địa bàn	26
Hình 3.5: Tạo việc làm (trung bình) theo địa bàn	27
Hình 3.6: Tăng trưởng việc làm theo ngành	28
Hình 3.7: Tạo việc làm (trung bình) theo ngành nghề	28
Hình 3.8: Khả năng ra khỏi thị trường theo hình thức sở hữu	29
Hình 3.9: Xác suất ra khỏi thị trường theo hình thức sở hữu.....	30
Bảng 3.10: Xác suất ra khỏi thị trường theo ngành	31
Hình 4.1: Các nguyên nhân của việc chi hồi lộ.....	36
Hình 5.1: Nguồn vốn của các khoản đầu tư?	41
Hình 5.2: Chi tiết về đầu tư giai đoạn 2013–15 (%)	41
Hình 5.3: Mục đích đầu tư giai đoạn 2013–15 (%)	43
Hình 5.4: Tại sao các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay vốn?	45
Hình 5.5: Nguyên nhân gặp khó khăn khi vay vốn	46
Hình 6.1: Doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp phân theo mức độ đổi mới.....	52
Hình 6.2: Khó khăn lớn nhất của việc giới thiệu sản phẩm mới (%)	57
Hình 6.3: Công nghệ mới.....	61
Hình 6.4: Đặc tính của nguyên liệu thô và nhà cung cấp	64
Hình 6.5: Việc xác định và các tiêu chí chính lựa chọn nhà cung cấp.....	65
Hình 6.6: Dịch vụ kinh doanh được sử dụng.....	65
Hình 7.1: Cơ cấu độ tuổi của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp (%)	67
Hình 7.2: Tỷ lệ phần trăm nữ giới có trình độ văn hóa từ cấp tiểu học trở lên.....	68
Hình 7.3: Lương tháng trung bình của năm 2015 (đơn vị: 1.000 đồng).....	79
Hình 7.4: Lương thực tế trung bình hàng tháng theo ngành nghề (đơn vị 1.000 đồng).....	80
Hình 7.5: Phúc lợi xã hội theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp (%).....	83
Hình 7.6: Hợp đồng chính thức phân theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp.....	84
Hình 8.1: Sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro	88
Hình 8.2: Sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro phân theo giới tính	91
Hình 9.1: Lý do để có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (phần trăm).....	100
Hình 9.2: Hiểu biết về pháp luật môi trường (phần trăm).....	101
Hình 9.3: Những yếu tố môi trường các doanh nghiệp đã thực hiện? (%)	103
Hình 9.4: Đầu tư vào trang thiết bị đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường (triệu VND, giá trị thực tế)	104
Hình 9.5: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế.....	105
Hình 9.6: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng các tiêu chuẩn trong nước.....	106
Hình 9.7: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường.....	107
Hình 10.1: Nhận thức cạnh tranh và hàng tồn kho (%)	114
Hình 10.2: Những khó khăn chính trong việc tiêu thụ hàng tồn kho (phần trăm)	117
Hình 10.3: Địa bàn của khách hàng (phần trăm)	121

Danh mục từ viết tắt

BRC	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
BSPS	Chương trình hỗ trợ doanh nghiệp
CIEM	Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DOLISA	Sở Lao động- Thương binh và Xã hội
ESC	Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường
EIA	Đánh giá tác động môi trường
TP HCM	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
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
USD	Đô la Mỹ
VHLSS	Điều tra mức sống hộ gia đình Việt Nam
VND	Việt Nam đồng

Lời nói đầu

Đây là lần thứ 6 điều tra về doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) được thực hiện đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất thuộc cả khu vực chính thức và phi chính thức ở Việt Nam. Kết quả từ các cuộc điều tra trước đây, bao gồm các năm 2005, 2007, 2009, 2011 và 2013 là động lực để UNU-WIDER đồng ý và đóng vai trò chính trong hợp tác với Viện Khoa học Lao động và Xã hội (ILSSA) thuộc Bộ Lao động- Thương binh và Xã hội (MOLISA) và Khoa kinh tế (DoE) Trường đại học Copenhagen cùng với Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương thực hiện tiếp cuộc điều tra năm 2015.

Cuộc điều tra được tiến hành bao gồm hoạt động phỏng vấn trực tiếp được thực hiện trong các tháng 6, 7 và 8 năm 2015. Đã có trên 2.600 DNNVV ngoài quốc doanh hoạt động trong lĩnh vực chế biến, chế tạo tại 10 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương bao gồm Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Tây,¹ Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hòa, Lâm Đồng và Long An. Báo cáo này được xây dựng dựa trên các thông tin về các doanh nghiệp được điều tra từ năm 2005 trở lại đây và một số doanh nghiệp mới đã được bổ sung để thay thế cho một số doanh nghiệp không phản hồi trong các cuộc điều tra.

Các cuộc điều tra thực hiện 2 năm một lần là kết quả trong nỗ lực hợp tác nghiên cứu thực hiện thu thập và phân tích dữ liệu có tính đại diện của khu vực tư nhân tại Việt Nam. Điều này có nghĩa rằng không chỉ có các doanh nghiệp lớn và được đăng ký chính thức mới được đưa vào mẫu điều tra. Điều tra DNNVV này được xây dựng dựa trên các cơ sở dữ liệu hiện với nhiều ý tưởng khác tại Việt Nam tại Việt Nam nhằm thu thập dữ liệu và hiểu rõ sự biến động của DNNVV ở Việt Nam.

Báo cáo này nhằm mục đích cung cấp cho các nhà nghiên cứu, các nhà hoạch định chính sách cái nhìn tổng quan về một số kết quả chính từ cuộc điều tra năm 2015 trong đó có so sánh với kết quả của vòng điều tra 2013 và các vòng điều tra trước đó. Báo cáo này không bao quát toàn bộ các thông tin thu thập được từ cuộc điều tra. Chúng tôi khuyến khích đọc giả tham khảo nội dung phiếu điều tra (có trên mạng) để hiểu rõ hơn các vấn đề được đưa ra.² Một số nghiên cứu sâu về một số vấn đề liên quan đến khu vực kinh tế tư nhân Việt Nam khai thác cơ sở dữ liệu từ cuộc điều tra đang

¹ Hà Tây đã được sáp nhập vào Hà Nội từ đầu năm 2009. Tuy nhiên, trong báo cáo này Hà Tây vẫn được xem là một địa bàn riêng để tạo điều kiện cho việc so sánh với các kết quả của các năm trước.

² Xem tại trang thông tin điện tử của UNU-WIDER <https://www.wider.unu.edu/> để biết thêm về các trang có liên quan.

được tiến hành. Các nghiên cứu tiếp theo có thể sử dụng các thông tin thu được từ mẫu điều tra của khoảng 2.600 DNNVV này và dữ liệu bảng có được từ điều tra 2005.

Lời cảm ơn

Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn đến Tiến sĩ Nguyễn Thị Lan Hương, nguyên Viện trưởng, Tiến sĩ Đào Quang Vinh, Viện trưởng Viện Khoa học lao động và xã hội (ILSSA); Tiến sĩ Nguyễn Đình Cung, Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương đã hợp tác và đảm bảo sự hợp tác có hiệu quả giữa tất cả các bên tham gia nghiên cứu này ngay từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc. Chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn Thạc sĩ Trịnh Đức Chiều vì sự hợp tác có hiệu quả trong việc tổ chức các cuộc hội thảo và thảo luận về nội dung của báo cáo này.

Trưởng nhóm nghiên cứu là Giáo sư John Rand với các thành viên chủ chốt gồm Kasper Brandt đến từ Khoa Kinh tế, Tiến sĩ Smriti Sharma và Tiến sĩ Neda Trifkovic đến từ UNU-WIDER. Giám đốc UNU-WIDER, Giáo sư Finn Tarp là người điều phối và giám sát hoạt động trong tất cả các giai đoạn nghiên cứu.

Nghiên cứu này sẽ không thể hoàn thành nếu thiếu sự hợp tác, tư vấn về chuyên môn và sự khích lệ từ nhiều cá nhân, tổ chức khác nhau. Đặc biệt, chúng tôi muốn gửi lời cảm ơn tới sự hợp tác có hiệu quả và đầy khích lệ của nhóm thực hiện điều tra và nhập dữ liệu của ILSSA dưới sự điều phối của Tiến sĩ Nguyễn Thị Lan Hương và các cán bộ của ILSSA. Nếu không có sự nỗ lực không mệt mỏi từ phía ILSSA trong việc xây dựng phiếu điều tra, tập huấn cho điều tra viên, tiến hành điều tra tại địa bàn và làm sạch dữ liệu thì các công việc tiếp theo đều sẽ không thể thực hiện.

Nhóm nghiên cứu cũng đánh giá cao đối với các DNNVV đã dành thời gian để trả lời phiếu điều tra năm 2015. Chúng tôi hy vọng rằng báo cáo nghiên cứu này sẽ là một nguồn thông tin hữu ích để đưa ra các chính sách nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh của chính khu vực DNNVV.

Cuối cùng, chúng tôi đã nhận được rất nhiều ý kiến góp ý từ các đồng nghiệp và bạn bè, bao gồm nhiều bình luận, góp ý hữu ích trong thảo luận nhóm tại hội thảo ngày 05 tháng 5 năm 2016 tổ chức tại Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (xem tại: <https://www.wider.unu.edu/event/seminar-characteristics-vietnamese-business-environment>). Nhóm nghiên cứu chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với bất kỳ sai sót hoặc hạn chế nào của báo cáo. Tất cả các lời cảnh báo thông thường đều được áp dụng.

1 Giới thiệu

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) và khu vực tư nhân tiếp tục là một động lực chính đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Khu vực DNNVV đã đạt được mức tăng trưởng theo cấp số nhân trong hơn một thập kỷ qua. Theo số liệu thống kê của Tổng cục Thống kê, năm 2013 có 49.203 doanh nghiệp tư nhân được ký thành lập mới, nhiều gấp 2 lần so với số lượng đăng ký mới trong năm 2003 với 25.653 doanh nghiệp (GSO 2014; GSO 2007). Số lượng các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất tăng 3 lần trong giai đoạn này, từ 16.916 doanh nghiệp năm 2003 lên 58.688 doanh nghiệp năm 2013 (GSO 2014; GSO 2007). Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thuê khoảng 6,8 triệu lao động trong năm 2013, chiếm 59,3% tổng số lao động làm việc trong khu vực doanh nghiệp. Con số này gấp 3 lần so với số lao động trong khu vực này tại thời điểm 2003 với con số khoảng 2 triệu người. Số lao động làm việc trong khu vực sản xuất tăng từ 2,6 triệu người năm 2003 lên 5,3 triệu người năm 2013. Số liệu này cho thấy xu hướng rõ ràng về sự tăng trưởng ổn định của khu vực DNNVV. Tuy nhiên, quá trình tăng trưởng này lại đang diễn ra trong điều kiện môi trường hạn chế nên thường dẫn đến việc sử dụng nguồn lực không hiệu quả. Trong khi một số DNNVV gặp phải những khó khăn về tín dụng và tài chính thì một số doanh nghiệp khác lại gặp những thách thức từ sự thiếu linh hoạt của môi trường pháp lý. Hiểu được môi trường mà DNNVV đang hoạt động cũng như những trở ngại họ đang đối mặt và cơ hội mà họ đang có là rất quan trọng để đưa ra được các chính sách có lợi cho một sự tăng trưởng ổn định.

1.1 Các định nghĩa

Môi trường kinh doanh được hiểu là “một nhóm các chính sách, thể chế, cơ sở hạ tầng vật chất, nguồn nhân lực và các đặc điểm địa lý có ảnh hưởng đến hiệu quả của các doanh nghiệp khác nhau hoạt động trong đó” (Eifert và cộng sự 2005). Việc gia nhập mới, tăng trưởng, đầu tư, tổ chức doanh nghiệp và sự phát triển của các ngành mới phụ thuộc vào chất lượng của môi trường kinh doanh (Collier 2000; Bigsten và Söderbom 2006). Ở cấp độ doanh nghiệp, môi trường kinh doanh có thể ảnh hưởng đến chi phí sản xuất, trong khi đó ở cấp độ ngành, nó có thể ảnh hưởng đến cơ cấu và tính cạnh tranh của thị trường (Eifert và cộng sự 2005). Báo cáo sẽ xem xét một số khía cạnh của môi trường kinh doanh như: khung pháp luật (ví dụ, việc chính thức hóa và cấp đăng ký), chi phí phi chính thức, lực lượng lao động và khả năng tiếp cận các dịch vụ, ví dụ vấn đề tài chính. Các khía cạnh này sẽ được xem xét trong mối quan hệ với các yếu tố chính liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như đầu tư, đổi mới, năng suất lao động và bán hàng. Báo cáo này không khai thác toàn bộ các khía cạnh của môi trường kinh doanh có tác động đến doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính

sách cũng như toàn bộ nền kinh tế. Ví dụ, chúng tôi không cố để tìm hiểu về các chỉ số ổn định kinh tế vĩ mô, tác động trực tiếp của các chính sách cụ thể của nhà nước hay so sánh khả năng cạnh tranh của khu vực DNNVV Việt Nam với khu vực này ở các quốc gia láng giềng.

Báo cáo này tập trung vào đối tượng là các DNNVV trong lĩnh vực sản xuất. Chúng tôi phân loại quy mô doanh nghiệp theo định nghĩa mà Ngân hàng Thế giới hiện đang áp dụng. Phòng DNNVV của Ngân hàng Thế giới đang hoạt động dựa trên cơ sở 3 nhóm doanh nghiệp gồm siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Doanh nghiệp siêu nhỏ sẽ có không quá 10 lao động, các doanh nghiệp có từ trên 10 đến 50 lao động và các doanh nghiệp quy mô vừa với từ trên 50 đến 300 lao động, trong khi đó doanh nghiệp có trên 300 lao động thuộc nhóm có quy mô lớn. Phân nhóm quy mô của chúng tôi dựa trên số lao động toàn thời gian, lao động bán thời gian và lao động thời vụ. Định nghĩa này được Chính phủ Việt Nam thừa nhận và sử dụng bắt đầu từ khi ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về “Trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa” và sau đó là Nghị định số 56/2009/NĐ-CP, trong đó doanh nghiệp được coi là quy mô nhỏ nếu họ có từ trên 10 đến 200 lao động và quy mô vừa nếu số lao động từ trên 200 đến 300 người trong tất cả các ngành, lĩnh vực trừ thương mại, dịch vụ thì doanh nghiệp quy mô nhỏ sẽ có từ 10 đến 50 lao động và doanh nghiệp quy mô vừa có từ trên 50 đến 100 lao động. Nhóm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ được định nghĩa giống như định nghĩa chúng tôi sử dụng. Chúng tôi tiếp tục áp dụng cách phân loại quy mô doanh nghiệp như đã sử dụng trước đây nhằm đảm bảo khả năng so sánh với kết quả từ các báo cáo điều tra trước đây. Việc tìm hiểu tác động của thay đổi đối với định nghĩa về quy mô doanh nghiệp không nằm trong phạm vi nghiên cứu của báo cáo này.

Phân loại theo hình thức sở hữu của chúng tôi tương tự như Tổng cục Thống kê (2014; 2015b). Chúng tôi tập trung vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, những doanh nghiệp không có vốn của nhà nước, cả cấp Trung ương hoặc địa phương. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh là những doanh nghiệp được thành lập từ nguồn vốn tư nhân trong nước, nguồn vốn đó có thể được sở hữu bởi một cá nhân hay một nhóm người. Các loại hình doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức được tập trung trong nghiên cứu này gồm: doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần không có vốn của Nhà nước. Chúng tôi cũng bao gồm cả đối tượng là các hộ kinh doanh, những cơ sở kinh doanh được định nghĩa là tổ chức kinh tế do tư nhân sở hữu và không đăng ký và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, hoạt động kinh doanh tại một địa chỉ xác định và có ít nhất một lao động làm việc toàn thời gian (GSO 2015b).

1.2 Cơ cấu của báo cáo và một số phát hiện chủ yếu

Chúng tôi sẽ mô tả quá trình thực hiện điều tra và chọn mẫu ở Phần 2. Phần này cũng sẽ trình bày một số đặc tính cơ bản của mẫu điều tra và liên hệ dữ liệu điều tra lần này với các vòng điều tra trước đó. Phần 3 sẽ đề cập đến tăng trưởng và sự biến động của doanh nghiệp. Chúng tôi xem xét cụ thể đối với sự thay đổi doanh nghiệp, được đo lường bằng tỷ lệ số doanh nghiệp được thành lập mới và doanh nghiệp ra khỏi thị trường. Kết quả cho thấy sự biến động của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng rất lớn từ các yếu tố: (i) quy mô doanh nghiệp; (ii) loại hình doanh nghiệp; (iii) địa bàn; và (iv) lĩnh vực, ngành nghề hoạt động. Hơn nữa, Phần 3 cũng cho thấy rõ ràng, không chỉ các hộ kinh doanh thuộc khu vực phi chính thức không tạo ra nhiều sự thay đổi cho môi trường kinh doanh nói chung mà họ cũng không (còn tiếp tục) tạo ra việc làm cần thiết trong một môi trường kinh doanh tiếp tục có nhiều biến động.

Phần 4 sẽ xem xét liệu sự biến động của doanh nghiệp có bị tác động bởi môi trường kinh doanh không, trong đó tập trung vào 2 khía cạnh là tính phi chính thức và chi phí phi chính thức. Chúng tôi phát hiện có sự tăng nhanh quá trình chính thức hóa so với cuộc điều tra năm 2013 và sự giảm đi các chi phí phi chính thức (trung bình). Tuy nhiên, chúng tôi lại phát hiện thấy sự gia tăng tỷ lệ chi trả tiêu cực phí tại các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức, mặc dù điều này dường như không làm cản trở đến tăng trưởng của doanh nghiệp. Cuối cùng, chúng tôi thấy rằng quá trình chính thức hóa có tác động tích cực tới tăng trưởng việc làm, điều này cho thấy lợi ích rõ ràng của các chính sách khuyến khích việc chính thức hóa hiện nay.

Các chỉ số quan trọng khác thể hiện ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến tăng trưởng của DNNVV là khả năng tiếp cận tài chính và hành vi đầu tư. Chúng tôi xem xét tác động của các yếu tố này tại Phần 5 và thấy rằng khó khăn tín dụng đã giảm đi so với điều tra năm 2013, tuy nhiên tương tự với tỷ lệ của điều tra năm 2011. Có một sự giảm nhẹ tỷ lệ doanh nghiệp tiếp cận nguồn tín dụng chính thức và bù vào đó là sự tăng lên ở tỷ lệ tiếp cận nguồn tín dụng phi chính thức so với cuộc điều tra năm 2013. Gánh nặng của các hạn chế từ thị trường tín dụng được khẳng định qua kết quả là có ít hơn các khoản đầu tư được vay vốn từ các nguồn tín dụng chính thức và các doanh nghiệp dùng nhiều hơn lợi nhuận để lại để đầu tư so với kết quả điều tra của năm 2013.

Phần 6 sẽ tập trung vào các đặc tính về sản xuất và công nghệ, năng suất lao động, đa dạng hóa và đổi mới. Chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp quy mô nhỏ có mức độ đa dạng lớn nhất và nhận thấy có sự gia tăng về mức độ đổi mới khi tiêu chí này được đo bằng số lượng sản phẩm mới ở tất cả các nhóm quy mô. Đã có sự sụt giảm tỷ lệ đổi mới được đo bằng tiêu chí cải tiến sản phẩm hiện có. Chúng tôi cũng nhận thấy có sự cải thiện về năng suất lao động, ứng dụng công nghệ mới và năng lực sản xuất.

Một số góc độ liên quan đến điều kiện làm việc được xem xét tại Phần 7. Chúng tôi phân tích về cơ cấu và sự ổn định của lực lượng lao động, vấn đề về đào tạo, tập huấn, điều kiện làm việc và phương pháp tuyển dụng cũng như cách thức xác định mức lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng lao động. Cơ cấu lao động tại các DNNVV được điều tra cho thấy có sự tăng nhẹ về tỷ lệ lao động làm việc toàn thời gian và tỷ lệ thấp hơn lao động nữ kèm theo mức lương trung bình cao hơn và có sự cải thiện về thành phần của các khoản đóng góp xã hội.

Phần 8 sẽ xem xét tầm quan trọng về tính cách cá nhân và các đặc tính hành vi đối với kết quả hoạt động kinh doanh. Chúng tôi nhận thấy có sự khác biệt đáng kể giữa chủ doanh nghiệp là nam giới và nữ giới xét trên cả hai khía cạnh là thái độ trước những rủi ro và tính cách cá nhân. Chủ doanh nghiệp là nữ thường thể hiện mức chấp nhận rủi ro thấp hơn so với đồng nghiệp nam giới xét ở góc độ “Năm vấn đề lớn” (xem chi tiết tại Phần 8) về tính cách cá nhân và có điểm cao hơn đáng kể về sự tận tụy, tính dễ tiếp xúc và sự nhạy cảm. Những nhân tố này có thể là nguyên nhân giải thích những khác nhau về giới tính đối với kết quả hoạt động của doanh nghiệp.

Việc đáp ứng các chứng nhận tiêu chuẩn về chất lượng, an toàn hay môi trường có thể mang đến ưu điểm về quy mô thị trường đối với DNNVV và cho phép cải thiện kết quả hoạt động trong điều kiện thiếu sự chuẩn bị về thị trường. Chúng tôi tập trung vào việc sử dụng chứng nhận trong nước, quốc tế và chứng nhận về môi trường của các doanh nghiệp tại Phần 9. Kết quả điều tra chỉ ra rằng các doanh nghiệp có chứng nhận có kết quả hoạt động kinh doanh tốt hơn xét trên các khía cạnh về doanh thu, lợi nhuận, lương bình quân và năng suất lao động, tuy nhiên tỷ lệ doanh nghiệp áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế và môi trường đã giảm đi so với kết quả điều tra năm 2013. Xét ở khía cạnh tác động tích cực của việc đạt được các tiêu chuẩn trên bình diện lý thuyết, thực tế này dường như làm mất đi cơ hội có được tăng trưởng về doanh thu và năng suất lao động cũng như cải thiện khả năng tiếp cận thị trường quốc tế.

Cuối cùng, Phần 10 sẽ phân tích cơ cấu thương mại và bán hàng. Các doanh nghiệp trong mẫu nghiên cứu có xu hướng tiêu thụ hàng hóa tại các địa bàn gần với phần lớn khách hàng trong cùng huyện/quận. Kết quả cho thấy có sự tăng lên tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu so với năm 2013 và nhóm doanh nghiệp quy mô vừa có sự tăng lên lớn nhất. Tuy nhiên, tỷ trọng xuất khẩu lại ở mức rất thấp. Các doanh nghiệp không cho thấy có sự thay đổi về cạnh tranh so với năm 2013, tuy nhiên áp lực này lại lớn hơn đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn.

Ở phần kết luận, báo cáo thừa nhận rằng môi trường kinh doanh tại Việt Nam dường như đang được cải thiện ở một số lĩnh vực trong giai đoạn 2 năm qua. Tuy nhiên, báo cáo cũng cho rằng một số lĩnh vực vẫn cần có những cải thiện mạnh hơn trong điều kiện các DNNVV Việt Nam đang ngày càng trở thành bộ phận của nền kinh tế toàn cầu. Tăng cường khả năng tiếp cận tín dụng và tham gia thị trường quốc tế là những lựa

chọn tốt cũng như việc có các chứng nhận quốc tế và chứng nhận về môi trường. Cuối cùng, các nỗ lực chính sách không ngừng đối với tăng trưởng kinh tế không nên bỏ qua vai trò của các DNNVV đối với thị trường sản phẩm và lao động.

2 Mô tả dữ liệu và chọn mẫu

2.1 Chọn mẫu

Các doanh nghiệp điều tra được chọn mẫu từ 10 tỉnh, thành phố trên cơ sở các phương pháp lựa chọn của các vòng điều tra trước, gồm từ 2.500 đến 2.800 doanh nghiệp. Các doanh nghiệp đã được điều tra trước đây, kể từ cuộc điều tra năm 2005, nếu vẫn còn hoạt động sẽ được lựa chọn để tiếp tục tiến hành điều tra. Tổng mẫu các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thuộc lĩnh vực chế biến, chế tạo được xác định dựa trên 2 nguồn dữ liệu từ Tổng cục Thống kê (GSO): Tổng điều tra các cơ sở kinh tế từ năm 2002 (GSO 2004) và Điều tra ngành công nghiệp 2004-06 (GSO 2007). Tổng điều tra các cơ sở kinh tế cho biết số lượng các cơ sở kinh doanh không hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, được biết đến là các “hộ kinh doanh”. Chúng tôi bổ sung dữ liệu các doanh nghiệp đăng ký chính thức theo Luật Doanh nghiệp ở cấp độ tỉnh từ dữ liệu Điều tra công nghiệp (GSO 2003). Điều này đòi hỏi phải tăng tổng mẫu đối với các doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty hợp danh, công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty cổ phần. Các liên doanh không được đưa vào mẫu điều tra do thường có sự tham gia sâu và không rõ bản chất của chính phủ cũng như nhà đầu tư nước ngoài. Thông tin thêm về chọn mẫu có tại báo cáo từ các cuộc điều tra trước (ví dụ, CIEM et al. 2012).

Bên cạnh các doanh nghiệp có đăng ký với các cơ quan chính thức, dữ liệu điều tra DNNVV cũng bao gồm các hộ kinh doanh (không chính thức). Những cơ sở kinh doanh này không có Giấy phép đăng ký kinh doanh hoặc mã số thuế và cũng không được đăng ký với chính quyền cấp quận/huyện. Các điều tra viên sẽ xuống thực địa để xác định các cơ sở chưa đăng ký được đưa vào mẫu điều tra, đây là một đóng góp quan trọng và chỉ có ở Việt Nam. Do việc xác định mẫu điều tra DNNVV này dựa trên các cuộc tổng điều tra và điều tra cơ sở kinh doanh chỉ bao gồm một phần của khu vực phi chính thức, mẫu điều tra của chúng tôi đối với các cơ sở phi chính thức không có tính đại diện cho toàn bộ khu vực phi chính thức tại Việt Nam.

Mẫu điều tra năm 2015 được lựa chọn từ tổng mẫu sử dụng trong các cuộc điều tra trước đây trong giai đoạn 2005- 2013 (CIEM et al. 2014; CIEM et al. 2012; CIEM et al. 2010; Rand et al. 2008; Rand & Tarp 2007). Đặc điểm của dữ liệu từ cuộc điều tra với mẫu lặp lại là cho phép biết được những thay đổi về cơ cấu hình thức pháp lý và quá trình chính thức hóa của các cơ sở kinh doanh chưa đăng ký. Đối với một số doanh nghiệp tạm dừng hoạt động thì sẽ được thay thế ngẫu nhiên dựa trên hai tiêu chí sau: (i) mức độ ổn định của hộ kinh doanh dựa trên thông tin của GSO (2004) và (ii) tổng số các doanh nghiệp đăng ký theo Luật Doanh nghiệp tại thời điểm năm 2014 có được từ GSO (2015b).

Bảng 2.1 cho thấy rằng có 2.628 doanh nghiệp được phỏng vấn trong cuộc điều tra năm 2015. Một tỷ lệ nhỏ các doanh nghiệp được điều tra không thuộc lĩnh vực chế biến, chế tạo (33 doanh nghiệp trong ngành dịch vụ) mặc dù họ được đăng ký chính thức là những doanh nghiệp sản xuất hàng công nghiệp. Cột 2 tại Bảng 2.1 cho thấy số lượng các doanh nghiệp được phỏng vấn trong điều tra năm 2013 phân theo địa bàn. Một số lượng lớn các doanh nghiệp được phỏng vấn trong cả hai cuộc điều tra có trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh. Số lượng doanh nghiệp được điều tra tại các tỉnh đều tăng lên trong cuộc điều tra năm 2015 trừ Phú Thọ, Nghệ An và Long An. Thông tin dữ liệu dạng bảng để phân tích bao gồm 2.097 quan sát.

Bảng 2.1: Số lượng doanh nghiệp điều tra

	Điều tra năm 2015	Điều tra năm 2013
Hà Nội	296	285
Phú Thọ	254	259
Hà Tây	371	347
Hải Phòng	219	190
Nghệ An	340	347
Quảng Nam	171	167
Khánh Hòa	99	90
Lâm Đồng	92	88
TP HCM	653	622
Long An	133	136
Tổng số	2.628	2.531

Ghi chú: Mẫu dạng bảng cân bằng qua các năm gồm 2.097 quan sát.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

2.2 Thực hiện điều tra

Tương tự các vòng điều tra trước, mẫu điều tra được lựa chọn ngẫu nhiên từ danh sách các doanh nghiệp trên cơ sở tổng mẫu các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong lĩnh vực chế biến, chế tạo. Chọn mẫu phân tầng được áp dụng nhằm đảm bảo số lượng phù hợp các doanh nghiệp thuộc các hình thức pháp lý khác nhau trên từng địa bàn điều tra. Khi một hộ kinh doanh được chính thức xác định là không còn tồn tại, mẫu đó sẽ được thay thế bằng một mẫu khác tương ứng được lựa chọn trước đó thông qua quá trình xác định trên thực địa. Cuộc điều tra được tiến hành tại một số khu vực nhất định ở từng tỉnh/thành phố nhằm đảm bảo tính khả thi. Mặc dù các điều tra viên là những người có kinh nghiệm điều tra đáng kể trước đó, họ vẫn phải tham dự khóa tập huấn điều tra trước khi tiến hành hoạt động điều tra vào mùa hè năm 2015. Khóa tập huấn cũng sẽ giới thiệu về phần nội dung mới trong phiếu điều tra. Ví dụ, câu hỏi về tính cách cá nhân và đặc điểm hành vi của chủ doanh nghiệp là nội dung lần đầu tiên được đưa vào phiếu hỏi. Sự chưa rõ ràng và những hiểu nhầm có thể có trong nội dung phiếu hỏi sẽ được giải quyết thông qua hoạt động tập huấn này. Hoạt động tập huấn điều tra sẽ cho phép đủ thời gian để thảo luận với các điều tra viên và kết quả sẽ được thể hiện qua sự thay đổi nội dung phiếu điều tra trên cơ sở các phản hồi này. Điều này đảm bảo sẽ cải thiện sự đáng tin cậy của dữ liệu thu về từ cuộc điều tra.

Có mười nhóm điều tra viên được hình thành để thực hiện cuộc điều tra. Các nhóm điều tra viên bao gồm các cán bộ của ILSSA, các cán bộ từ các đơn vị khác của MOLISA và mười đại diện từ các Sở lao động – thương binh và xã hội tại các tỉnh/thành phố được chọn điều tra. Mỗi nhóm điều tra gồm một trưởng nhóm (giám sát) và một số điều tra viên. Số lượng các điều tra viên trong mỗi nhóm phụ thuộc vào quy mô mẫu điều tra tại mỗi tỉnh/thành phố. Cuộc điều tra được tiến hành qua 2 giai đoạn. Ở giai đoạn đầu tiên, các điều tra viên thăm và làm quen với địa bàn điều tra để xác định các doanh nghiệp đã được điều tra trong các cuộc điều tra trước và lấy danh sách toàn bộ các doanh nghiệp từ chính quyền địa phương. Có một số trường hợp doanh nghiệp đã thay đổi địa điểm hoặc chủ sở hữu so với thời điểm điều tra năm 2013, vì vậy việc xác định liệu doanh nghiệp đó có còn hoạt động hay không cần những nỗ lực đáng kể. Các chuyến đi thực địa sẽ cho phép cập nhật danh sách các doanh nghiệp sẽ được tiếp tục điều tra kể từ cuộc điều tra trước và từ đó lựa chọn thêm một cách ngẫu nhiên mẫu bổ sung để hình thành mẫu điều tra cho cuộc điều tra này. Giai đoạn 2 của cuộc điều tra được tiến hành từ đầu mùa thu năm 2015 và kéo dài trong vòng 3 tháng. Giai đoạn này sẽ tiến hành điều tra đối với các doanh nghiệp trong mẫu qua các cuộc phỏng vấn trực tiếp. Tính nhất quán của thông tin điều tra sẽ được kiểm tra trong quá trình phỏng vấn, tuy nhiên vòng làm sạch dữ liệu lần thứ hai vẫn sẽ được tiến hành sau khi dữ liệu đã được nhập. Kiểm tra về tính nhất quán lần cuối cùng được thực hiện sau khi dữ liệu điều tra năm 2015 được nhập vào dữ liệu điều tra năm 2013.

2.3 Đặc điểm của mẫu điều tra

Tương tự các vòng điều tra trước, mẫu điều tra được phân tầng theo hình thức sở hữu ở tất cả các địa bàn được điều tra nhằm đảm bảo mẫu sẽ bao gồm tất cả các doanh nghiệp thuộc các hình thức pháp lý khác nhau trong khu vực ngoài nhà nước: hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh/hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn và công ty cổ phần. Bảng 2.2 cho thấy số lượng doanh nghiệp được điều tra phân theo hình thức pháp lý. Tỷ lệ lớn nhất trong mẫu là các hộ kinh doanh (chiếm 63%). Theo dữ liệu của tổng điều tra thì khu vực này chiếm khoảng 90% trong tổng mẫu, điều này cho thấy đây là nhóm chính của cuộc điều tra này. Biến động của các doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều nhân tố, cụ thể là: địa bàn, hình thức (lĩnh vực) hoạt động, hình thức pháp lý và quy mô doanh nghiệp những nhân tố đại diện cho sự thay đổi các đặc tính của thị trường và/hoặc tổ chức của doanh nghiệp. Bảng 2.3 và 2.7 trình bày thông tin về các nhân tố chủ yếu đối với sự biến động của doanh nghiệp.

Bảng 2.2: Số lượng doanh nghiệp điều tra năm 2015 phân theo địa bàn và hình thức pháp lý

	Hộ kinh doanh	Doanh nghiệp tư nhân	Công ty hợp danh	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Tổng số
Hà Nội	121	19	17	104	35	296
Phú Thọ	223	5	4	19	3	254
Hà Tây	307	7	2	44	11	371
Hải Phòng	107	16	18	52	26	219
Nghệ An	266	17	3	31	23	340
Quảng Nam	130	10	2	28	1	171
Khánh Hòa	58	18	0	22	1	99
Lâm Đồng	65	11	0	15	1	92
TP HCM	288	46	8	295	16	653
Long An	99	16	0	18	0	133
Tổng mẫu	1.664	165	54	628	117	2.628

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 2.3 mô tả các lĩnh vực và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp điều tra. Mã ngành được xác định dựa trên mã phân ngành quốc tế (ISIC). Cần lưu ý rằng, ba ngành có số doanh nghiệp được điều tra lớn nhất gồm thực phẩm và đồ uống (ISIC 15), sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) và chế biến sản phẩm gỗ (ISIC 20). Những ngành này cũng là những ngành phổ biến nhất trong cuộc điều tra năm 2013 và nó tương ứng với phân bố theo ngành của Tổng cục Thống kê (2004; 2007).

Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp điều tra năm 2015 phân theo địa bàn và ngành, lĩnh vực

Mã ISIC	Tên ngành	Hà Nội	Phú Thọ	Hà Tây	Hải Phòng	Nghệ An	Quảng Nam	Khánh Hòa	Lâm Đồng	TP HCM	Long An	Tổng	Tỷ lệ %
15	Thực phẩm và đồ uống	72	124	110	49	142	68	34	31	153	52	835	(31,8)
17	Dệt	3	5	43	3	2	0	0	6	24	0	86	(3,3)
18	Sản xuất trang phục,...	25	0	7	11	17	4	1	0	69	3	137	(5,2)
19	Thuộc và sơ chế da	6	1	2	12	2	3	6	4	21	4	61	(2,3)
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ	20	60	117	11	36	15	6	1	16	9	291	(11,1)
21	Giấy và sản phẩm từ giấy	8	4	3	3	3	0	2	1	34	0	58	(2,2)
22	In ấn, xuất bản,...	24	0	1	11	1	4	3	1	38	3	86	(3,3)
23	Dầu mỏ tinh chế, ...	1	1	1	1	1	0	0	0	1	3	9	(0,3)
24	Sản phẩm hóa chất,...	14	1	3	2	5	0	1	0	23	1	50	(1,9)
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa	33	1	6	14	5	3	5	1	85	4	157	(6,0)
26	Sản phẩm từ khoáng phi kim	10	6	8	11	13	6	6	7	20	10	97	(3,7)
27	Kim loại cơ bản	4	0	1	1	7	0	1	0	8	6	28	(1,1)
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn	56	41	31	68	50	43	24	23	84	28	448	(17,1)
29–32	Máy móc	9	0	5	7	3	2	0	2	30	1	59	(2,2)
34	Xe có động cơ,...	1	0	0	1	0	0	0	1	9	0	12	(0,5)
35	Phương tiện vận tải	0	1	0	2	2	0	1	0	1	0	7	(0,3)
36	Nội thất,...	7	5	28	11	46	17	7	8	26	7	162	(6,2)
37	Tái chế	0	2	0	0	2	1	0	2	3	0	10	(0,4)
SER	Dịch vụ	3	2	5	1	3	5	1	3	8	2	33	(1,3)
	Tổng số	296	254	371	219	340	171	98	91	653	133	2.626	(100,0)
	Tỷ lệ %	(11,3)	(9,7)	(14,1)	(8,3)	(12,9)	(6,5)	(3,7)	(3,5)	(24,9)	(5,1)	(100,0)	

Ghi chú: Số doanh nghiệp (tỷ lệ % của cả nhóm trong ngoặc). Ngành thuộc lá bị loại ra do chỉ có 1 doanh nghiệp được điều tra.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 2.4 mô tả số lượng và tỷ lệ doanh nghiệp điều tra phân theo địa bàn và quy mô. Chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ với 1- 9 lao động chiếm tới 72% mẫu điều tra. Doanh nghiệp quy mô nhỏ chiếm 22% và quy mô vừa là 6%. Các doanh nghiệp điều tra tại hai đô thị lớn (Hà Nội và TP Hồ Chí Minh) có tỷ lệ các doanh nghiệp siêu nhỏ thấp hơn đáng kể so với các tỉnh ở khu vực nông thôn. Phú Thọ là tỉnh có tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ rất cao, lên tới trên 94%.

Bảng 2.4: Số lượng doanh nghiệp điều tra theo quy mô và địa bàn

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	Tỷ lệ %
Hà Nội	166 (56,1)	111 (37,5)	19 (6,4)	296 (100,0)	(11,3)
Phú Thọ	239 (94,1)	10 (3,9)	5 (2,0)	254 (100,0)	(9,7)
Hà Tây	274 (73,9)	80 (21,6)	17 (4,6)	371 (100,0)	(14,1)
Hải Phòng	151 (68,9)	48 (21,9)	20 (9,1)	219 (100,0)	(8,3)
Nghệ An	288 (84,7)	39 (11,5)	13 (3,8)	340 (100,0)	(12,9)
Quảng Nam	146 (85,4)	20 (11,7)	5 (2,9)	171 (100,0)	(6,5)
Khánh Hòa	72 (72,7)	19 (19,2)	8 (8,1)	99 (100,0)	(3,8)
Lâm Đồng	69 (75,0)	20 (21,7)	3 (3,3)	92 (100,0)	(3,5)
TP HCM	377 (57,7)	207 (31,7)	69 (10,6)	653 (100,0)	(24,8)
Long An	106 (79,7)	22 (16,5)	5 (3,8)	133 (100,0)	(5,1)
Tổng số	1.888	576	164	2.628	(100,0)
Tỷ lệ %	(71,9)	(21,9)	(6,2)	(100,0)	

Ghi chú: Đơn vị là số doanh nghiệp, đối với từng địa bàn tỷ lệ phần trăm phân theo quy mô được thể hiện trong ngoặc đơn.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 2.5 cho thấy tỷ lệ hộ kinh doanh trong ngành chế biến thực phẩm cao hơn tỷ lệ trung bình toàn mẫu điều tra (84% so với 63,3%). Hai ngành khác là gỗ và sản phẩm từ gỗ (ISIC 20) và sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28) cũng có tỷ lệ hộ kinh doanh trong mẫu điều tra cao hơn tỷ lệ trung bình của toàn mẫu điều tra với tỷ trọng lần lượt là 74% và 63%. Công ty trách nhiệm hữu hạn là loại hình phổ biến nhất trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28), thực phẩm, đồ uống (ISIC 15) và sản phẩm từ cao su và nhựa (ISIC 25). Loại hình doanh nghiệp tư nhân và công ty cổ phần có xu hướng thành lập trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn và ngành thực phẩm, trong khi đó các nhóm hợp tác/HTX lại có xu hướng tập trung ở các ngành gỗ và sản phẩm từ gỗ (ISIC 20) và ngành cao su và nhựa (ISIC 25).

Bảng 2.5: Doanh nghiệp điều tra phân theo hình thức pháp lý và ngành nghề năm 2015

Mã ISIC	Tên ngành nghề	Hộ kinh doanh	DN tư nhân	Công ty hợp danh/nhóm hợp tác/HTX	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Tổng	Tỷ lệ %
15	Thực phẩm và đồ uống	698	27	5	88	17	835	(31,8)
17	Dệt	50	3	2	27	4	86	(3,3)
18	Sản xuất trang phục,...	60	11	3	56	7	137	(5,2)
19	Thuộc và sơ chế da	38	6	0	16	1	61	(2,3)
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ	215	16	10	38	12	291	(11,1)
21	Giấy và sản phẩm từ giấy	10	7	0	32	9	58	(2,2)
22	In ấn, xuất bản,...	16	11	2	53	4	86	(3,3)
23	Dầu mỏ tinh chế, ...	6	1	0	2	0	9	(0,3)
24	Sản phẩm hóa chất,...	14	2	3	26	5	50	(1,9)
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa	48	16	10	73	10	157	(6,0)
26	Sản phẩm từ khoáng phi kim loại	53	8	7	24	5	97	(3,7)
27	Kim loại cơ bản	15	6	2	5	0	28	(1,1)
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn	282	35	7	101	23	448	(17,1)
29-32	Máy móc	14	4	0	32	9	59	(2,2)
34	Xe có động cơ,...	5	1	0	6	0	12	(0,5)
35	Phương tiện vận tải	3	2	0	2	0	7	(0,3)
36	Nội thất,...	116	6	2	31	7	162	(6,2)
37	Tái chế	5	1	0	3	1	10	(0,4)
SER	Dịch vụ	15	2	1	12	3	33	(1,3)
Tổng		1.663	165	54	627	117	2.626	(100,0)
Tỷ lệ %		(63,3)	(6,3)	(2,1)	(23,9)	(4,5)	(100,0)	

Ghi chú: Số doanh nghiệp (tỷ lệ theo nhóm trong ngoặc đơn).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Từ hình 2.6 có thể thấy, 72% các doanh nghiệp điều tra có quy mô vừa thuộc loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn so với chỉ 11% thuộc loại hình này có quy mô siêu nhỏ và khoảng một nửa là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Các doanh nghiệp quy mô nhỏ dưới hình thức công ty tư nhân chiếm 11% trong khi tỷ lệ này ở nhóm hợp danh/tập thể/HTX là 5%. Khoảng 15% số doanh nghiệp quy mô nhỏ và 10% doanh nghiệp nhỏ thuộc hình thức công ty cổ phần. Một tỷ lệ rất lớn, 81% đăng ký dưới dạng hộ kinh doanh gia đình, lưu ý điều này là rất quan trọng khi phân tích tác động của nó đến đóng vào quá trình dịch chuyển từ khu vực phi chính thức sang khu vực chính thức (xem Rand and Tarp 2012; Rand and Torm 2012 để biết thêm thông tin về vấn đề này).

Bảng 2.6: Doanh nghiệp điều tra phân theo hình thức pháp lý và quy mô năm 2015

	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	Tỷ lệ %
Hộ kinh doanh	1.537	125	2	1.664	(63,3)
Doanh nghiệp tư nhân	93	62	10	165	(6,3)
Công ty hợp danh/tập thể/HTX	16	29	9	54	(2,0)
Công ty trách nhiệm hữu hạn	210	300	118	628	(23,9)
Công ty cổ phần	32	60	25	117	(4,5)
Tổng	1.888	576	164	2.628	(100,0)
Tỷ lệ %	(71,9)	(21,9)	(6,2)	(100,0)	

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Cuối cùng, Bảng 2.7 mô tả biến động của các doanh nghiệp theo ngành. Khoảng trên 85% các doanh nghiệp trong ngành chế biến thực phẩm thuộc nhóm quy mô siêu nhỏ, 11% là nhỏ và 3% là doanh nghiệp quy mô vừa. Chỉ có ngành hóa chất (ISIC 24) và ngành sản phẩm giấy (ISIC 21) là có số doanh nghiệp thuộc nhóm nhỏ lớn hơn số doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ. Ngành tái chế (ISIC 37) chỉ có doanh nghiệp thuộc quy mô siêu nhỏ và nhỏ và không có doanh nghiệp có quy mô vừa trong mẫu điều tra. Các doanh nghiệp có quy mô vừa phổ biến trong các ngành cao su (ISIC 25), thực phẩm (ISIC 15) và may mặc (ISIC 18).

Bảng 2.7: Số doanh nghiệp phân theo ngành nghề và quy mô năm 2015

Mã ISIC	Tên ngành	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Tổng	Tỷ lệ %
15	Thực phẩm và đồ uống	715	96	24	835	(31,8)
17	Dệt	50	31	5	86	(3,3)
18	Sản xuất trang phục,...	65	48	24	137	(5,2)
19	Thuộc và sơ chế da	41	12	8	61	(2,3)
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ	216	63	12	291	(11,1)
21	Giấy và sản phẩm từ giấy	23	26	9	58	(2,2)
22	In ấn, xuất bản,...	60	22	4	86	(3,3)
23	Dầu mỏ tinh chế, ...	6	2	1	9	(0,3)
24	Sản phẩm hóa chất,...	21	24	5	50	(1,9)
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa	80	51	26	157	(6,0)
26	Sản phẩm từ khoáng phi kim loại	52	37	8	97	(3,7)
27	Kim loại cơ bản	16	10	2	28	(1,1)
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn	358	75	15	448	(17,1)
29-32	Máy móc	26	23	10	59	(2,2)
34	Xe có động cơ,...	7	4	1	12	(0,5)
35	Phương tiện vận tải	4	2	1	7	(0,3)
36	Nội thất,...	121	34	7	162	(6,2)
37	Tái chế	7	3	0	10	(0,4)
SER	Dịch vụ	19	12	2	33	(1,3)
	Tổng	1.887	575	164	2.626	(100,0)
	Tỷ lệ %	(71,9)	(21,9)	(6,2)	(100,0)	

Ghi chú: Số doanh nghiệp (tỷ lệ % của từng ngành và nhóm trong ngoặc).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

2.4 Liên hệ với các cuộc điều tra trước

Bảng 2.8 mô tả tỷ lệ sống sót của các doanh nghiệp so với cuộc điều tra trước đó. Có 2.145 doanh nghiệp được phỏng vấn lại trong cuộc điều tra năm 2015, trong khi đó có 234 doanh nghiệp đã được điều tra trước đó khẳng định là đã rút khỏi thị trường. 44 doanh nghiệp (chiếm 11% tổng số rút khỏi thị trường) đã mất tích (không tìm được) trong quá trình xác định mẫu hoặc từ chối trả lời phỏng vấn và được đưa ra khỏi dữ liệu điều tra trong cả 2 năm 2015 và 2013. Trên cơ sở thông tin có được này, tỷ lệ sống sót hàng năm giai đoạn 2013- 2015 là 90,6%, giảm một chút so với tỷ lệ sống sót giai đoạn trước đó 2011-2013 với tỷ lệ 91,3%. Mức này tương đương với mức tỷ lệ trung bình rút khỏi thị trường tại các nước đang phát triển là 9-10% mà Liedholm and Mead (1999) đã đưa ra. Các doanh nghiệp được phỏng vấn điều tra lại mà không cung cấp những thông tin cơ bản cũng sẽ được đưa ra khỏi dữ liệu phân tích. Các doanh nghiệp phát triển thành quy

mô lớn (trên 300 lao động) cũng sẽ bị loại khỏi mẫu điều tra cùng với các doanh nghiệp có yếu tố sở hữu nhà nước. Cuối cùng, kết quả thu được là bộ dữ liệu bảng cân bằng với 2.097 doanh nghiệp. Trong các phần tiếp theo, chúng tôi sẽ tập trung chủ yếu vào kết quả điều tra năm 2015 và kết quả này được liên hệ với các năm 2013 và 2011 nhằm đánh giá quá trình phát triển của các doanh nghiệp.

Bảng 2.8: Tổng quan về khả năng sống sót của doanh nghiệp điều tra

	2013	2015
Điều tra năm 2013 DN sống sót	2.531 (2.575)	2.145
Ra khỏi thị trường		234
Tỷ lệ sống sót		83,3
Tỷ lệ sống sót hàng năm		90,6
DN điều tra mới		504
Tổng số điều tra năm 2015		2.649

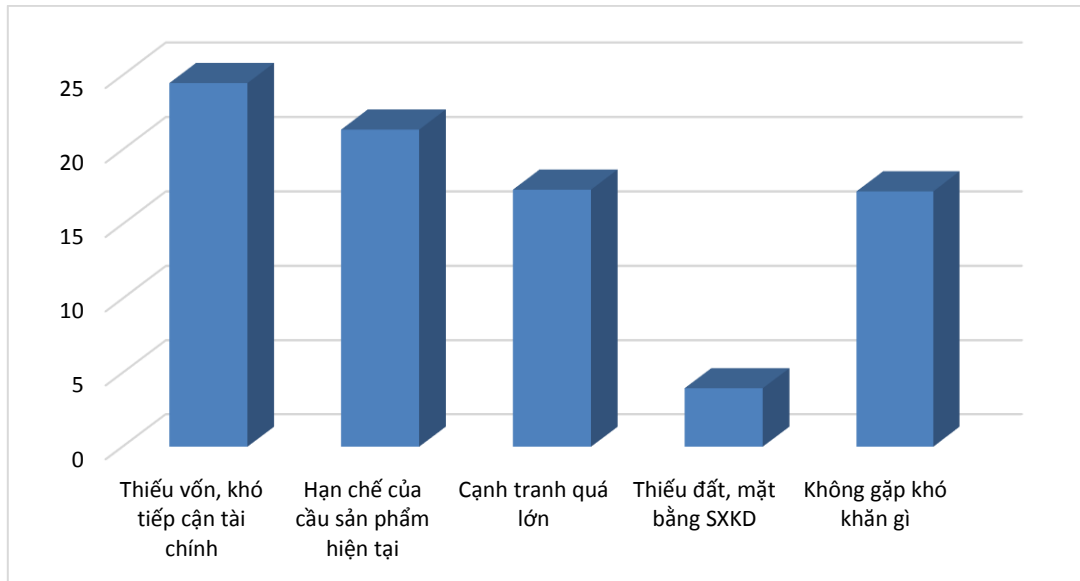
Ghi chú: Chúng tôi gặp rất nhiều khó khăn để tìm đến được với chủ doanh nghiệp bị đóng cửa và đã được phỏng vấn trong cuộc điều tra trước. Một số doanh nghiệp không thể tìm lại hoặc chủ doanh nghiệp từ chối trả lời phỏng vấn. Tổng số trên 54 % (234/430) doanh nghiệp được khẳng định là đã ra khỏi thị trường.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

3 Tăng trưởng và biến động của doanh nghiệp

Nhận thức về những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải trong quá trình hoạt động kinh doanh và các khó khăn này thay đổi thế nào qua thời gian sẽ được sử dụng như là các chỉ số để đánh giá môi trường kinh doanh hiện tại. Nhìn chung, tỷ lệ các DNNVV Việt Nam gặp phải những trở ngại lớn đối với sự phát triển vẫn là khá cao. Năm 2015, có tới 83% số doanh nghiệp được điều tra cho biết họ có gặp trở ngại trong kinh doanh, tỷ lệ tương đương so với điều tra năm 2013 (CIEM et al. 2014). Hình 3.1 mô tả tỷ lệ các doanh nghiệp điều tra đánh giá những trở ngại lớn nhất đối với sự phát triển của mình.

Hình 3.1: Những cản trở lớn nhất đối với tăng trưởng của doanh nghiệp điều tra



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Thiếu vốn và khó tiếp cận tài chính vẫn tiếp tục được đánh giá là trở ngại lớn nhất đối với các doanh nghiệp. Tuy nhiên, so với các cuộc điều tra trước đây, chúng tôi nhận thấy tỷ lệ này đã giảm đi, từ 45% năm 2011 xuống 30% năm 2013 và 24% năm 2015. Khó khăn về thiếu cầu về sản phẩm hiện tại là trở ngại lớn thứ hai theo đánh giá của các chủ doanh nghiệp và chúng tôi cũng thấy có sự giảm đi về tỷ lệ các doanh nghiệp gặp khó khăn, từ 27% năm 2013 xuống còn 21% năm 2015. Khó khăn xếp vị trí thứ ba là áp lực cạnh tranh mà các DNNVV phải đối mặt, với 17% doanh nghiệp điều tra, tỷ lệ này tương đương với tỷ lệ của các cuộc điều tra năm 2011 và 2013.

Những đặc tính môi trường kinh doanh này của các DNNVV cho thấy dấu hiệu rằng dường như các điều kiện kinh doanh đã được cải thiện chút ít nhưng thứ tự các khó khăn vẫn không có sự thay đổi. Đây là điều thú vị để tìm hiểu về các nhân tố quyết định tới sự thay đổi liên tục trong ngành nghề hoạt động cũng như cơ cấu giữa các ngành nghề của các doanh nghiệp điều tra. Giống như các báo cáo điều tra trước đây, chúng tôi sẽ tập trung vào sự biến động của các doanh nghiệp điều tra, đặc biệt là tập trung vào hai khía cạnh: (i) tăng trưởng việc làm và (ii) doanh nghiệp rút khỏi thị trường.

3.1 Tăng trưởng việc làm

Tương tự các báo cáo điều tra trước đây, chúng tôi sẽ bắt đầu với Phần (a) tại Bảng 3.1 mô tả giá trị ước tính trung bình và trung vị về số lao động toàn thời gian trong năm 2013 và 2015 phân theo quy mô doanh nghiệp. Phần (b) bảng này mô tả tỷ lệ doanh nghiệp có sự thay đổi về số lao động toàn thời gian trong giai đoạn 2013-2015. Tổng số lao động toàn thời gian tại 2.097 DNNVV được điều tra (mẫu cân bằng) tăng từ 25.699 người

năm 2013 lên 27.032 người năm 2015, tương ứng với mức tăng 5,2% trong 2 năm này. Số liệu này phản ánh sự tăng lên về số lao động trung bình từ 12,3% năm 2013 lên 12,9% trong năm 2015. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng việc làm mới được tạo ra không phân bổ như nhau theo quy mô doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp quy mô nhỏ (47,5%) và vừa (53,3%) có số lao động toàn thời gian giảm đi trong giai đoạn 2013- 2015. Mặc dù tỷ trọng này là khá cao song vẫn thấp hơn đáng kể so với tỷ lệ của giai đoạn 2011- 2013.

Bảng 3.1: Thống kê việc làm bình quân theo quy mô doanh nghiệp

		(a)				(b)		
		Số lao động thường xuyên toàn thời gian				Thay đổi từ 2013 đến 2015 (tỷ lệ doanh nghiệp)		
		2013		2015		Tình trạng thay đổi việc làm		
		Trung bình	Trung vị	Trung bình	Trung vị	Giảm	Không đổi	Tăng
Tổng số	Tổng số	12,3	5,0	12,9	5,0	31,0	32,0	31,0
Quy mô	Siêu nhỏ	3,8	3,0	3,9	4,0	24,2	37,2	38,6
	Nhỏ	19,6	17,0	19,1	15,0	47,5	20,9	31,7
	Vừa	94,2	84,0	96,4	80,0	53,5	9,7	36,8

Ghi chú: Phần (a) trình bày thông tin đối với mẫu dạng bảng cân bằng của 2.097 doanh nghiệp. Phần (b) trình bày tỷ lệ doanh nghiệp theo tình trạng thay đổi số lao động giữa 2013- 2015.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một cách thức khác minh họa cho sự biến động của doanh nghiệp là quan sát ma trận dịch chuyển việc làm, một công cụ thường được sử dụng để đánh giá tính linh hoạt của kinh tế. Bảng 3.2 cho thấy sự dịch chuyển việc làm của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa từ năm 2013 đến 2015. Bảng này cho thấy sự tương đồng với kết quả tại báo cáo của các vòng điều tra trước (CIEM et al. 2014) theo nghĩa rằng tính linh hoạt giữa các nhóm quy mô doanh nghiệp là khá thấp. Khoảng 93% các doanh nghiệp điều tra có quy mô siêu nhỏ trong cuộc điều tra 2013 vẫn duy trì quy mô thuộc nhóm này trong điều tra 2015, và chỉ có một số doanh nghiệp siêu nhỏ chuyển lên nhóm quy mô vừa (từ 50 đến 300 lao động), 2 doanh nghiệp.

Bảng 3.2: Ma trận chuyển dịch việc làm

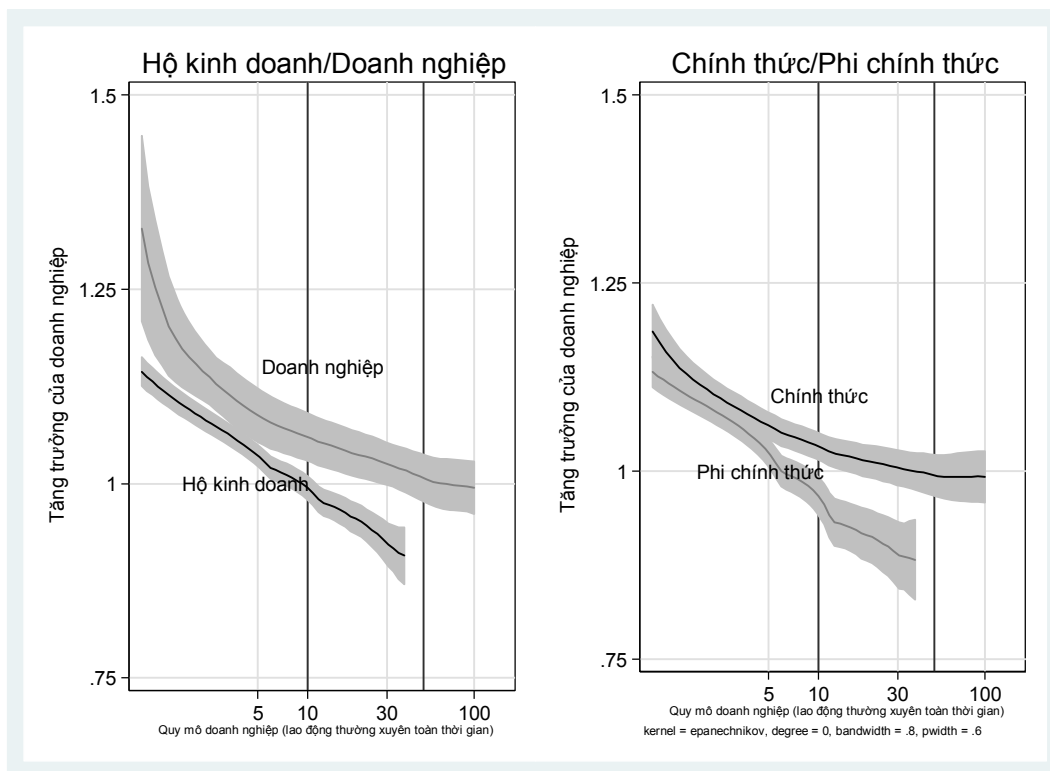
	Siêu nhỏ 2015	Nhỏ 2015	Vừa 2015	Tổng	Tỷ lệ %
Siêu nhỏ 2013	1.408 (93,1)	103 (6,8)	2 (0,1)	1.513 (100,0)	(72,2)
Nhỏ 2013	90 (19,1)	345 (73,4)	35 (7,4)	470 (100,0)	(22,4)
Vừa 2013	1 (0,9)	23 (20,2)	90 (78,9)	114 (100,0)	(5,4)
Tổng	1.499	471	127	2.097	(100,0)
Tỷ lệ %	(71,5)	(22,5)	(6,1)	(100,0)	

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc đơn.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tỷ lệ tăng trưởng việc làm trung bình (không trọng số) là 6,4% trong giai đoạn 2013- 2015, xu hướng ngược so với giai đoạn 2011- 2013 khi tỷ lệ này giảm đi. Tiếp theo chúng tôi sẽ xem xét vấn đề liệu tăng trưởng việc làm có đa dạng theo (i) hình thức pháp lý; (ii) địa bàn và (iii) ngành nghề không đối với từng nhóm quy mô.

Hình 3.2: Tăng trưởng của doanh nghiệp theo hình thức pháp lý và tính chính thức



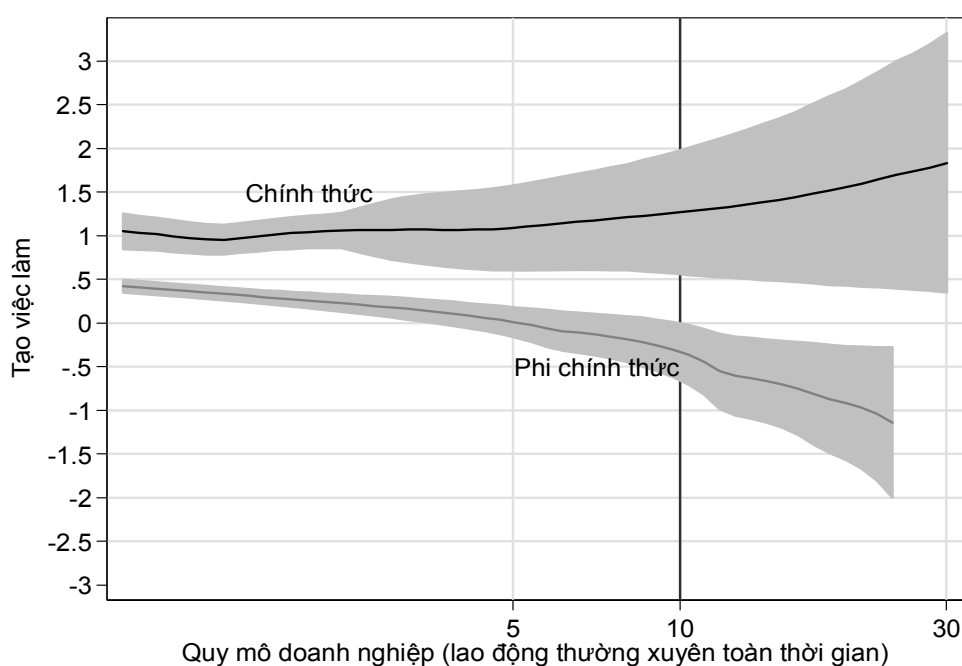
Ghi chú: Kernel được tính với giá trị trung bình trượt cục bộ sử dụng phân bố Epanechnikov với dải giá trị 0.8. Các đường màu đen là đối với doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức; đường màu xám là của các doanh nghiệp phi chính thức. Vùng bóng quanh các đường cong là giá trị tin cậy trong khoảng 95%. Hai đường thẳng đứng có giá trị tương ứng là 2.30 và 3.91 và thể hiện giới hạn trên của quy mô doanh nghiệp siêu nhỏ (đến 10 lao động) và nhỏ (đến 50 lao động) theo khái niệm phân loại chuẩn của Ngân hàng Thế giới.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 3.2 thể hiện tỷ lệ tăng trưởng lao động trung bình hàng năm (được xác định là căn bậc 2 của tổng số lao động thường xuyên toàn thời gian năm 2015 chia cho giá trị tương ứng của năm 2013) của các nhóm quy mô phân theo hình thức pháp lý (hộ kinh doanh so với doanh nghiệp và doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức so với khu vực phi chính thức). Hình vẽ chỉ ra có mối liên quan giữa quy mô doanh nghiệp và tăng trưởng lao động khi phân chia theo hình thức pháp lý hoặc tính chính thức (doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức được phân loại là những đơn vị kinh doanh có mã số thuế). Ở nửa bên trái, đường cong màu đen thể hiện mức tăng trưởng lao động trung bình của các hộ kinh doanh, trong khi đường cong màu xám thể hiện mức tăng trưởng lao động trung bình của các doanh nghiệp còn lại. Vùng màu tối thể hiện khoảng tin cậy ở mức

95%. Chúng tôi nhận thấy rất rõ rằng tỷ lệ tăng trưởng lao động giảm xuống khi quy mô doanh nghiệp tăng lên và tăng trưởng lao động của các doanh nghiệp vượt trội so với nhóm hộ kinh doanh ở tất cả các nhóm quy mô. Trong nửa phần bên phải của Hình 3.2 chúng tôi xem xét sự khác nhau về tăng trưởng giữa các doanh nghiệp thuộc hai khu vực chính thức và phi chính thức. Kết quả cho thấy, tăng trưởng lao động của nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức vượt trội so với mức tăng của các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức (ở mức ý nghĩa 10%). Hiểu theo nghĩa hẹp, Hình 3.2 cho thấy rằng các doanh nghiệp có đóng góp lớn hơn đối với xu hướng tăng trưởng lao động tích cực chung của giai đoạn 2013- 2015 so với các hộ kinh doanh thuộc khu vực phi chính thức.

Hình 3.3: Khả năng tạo việc làm (trung bình) theo tính chất khu vực

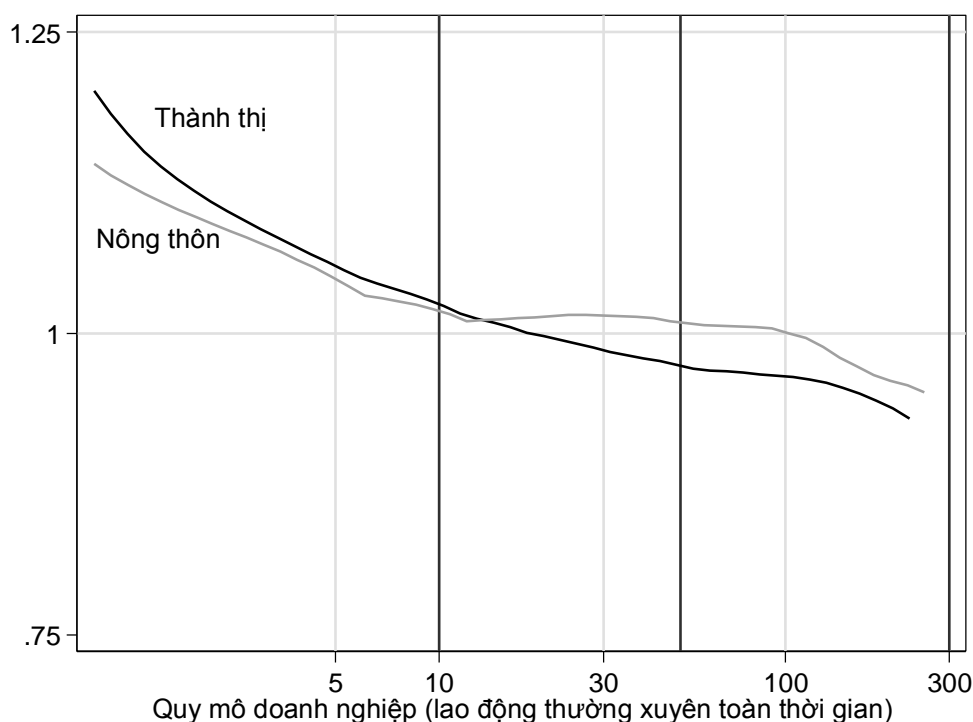


Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.2.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tiếp theo kết quả trên đây, Hình 3.3 mô tả số việc làm trung bình do các doanh nghiệp tạo ra phân theo nhóm quy mô. Quan sát toàn bộ phân bố của quy mô doanh nghiệp chúng ta thấy xu hướng tăng lên về số việc làm được tạo ra trong nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức (trung bình có trên 1 việc làm được tạo ra), trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức có từ 5 lao động trở lên lại cho thấy xu hướng ngược lại, xu hướng giảm số lượng việc làm.

Hình 3.4: Tăng trưởng lao động theo địa bàn

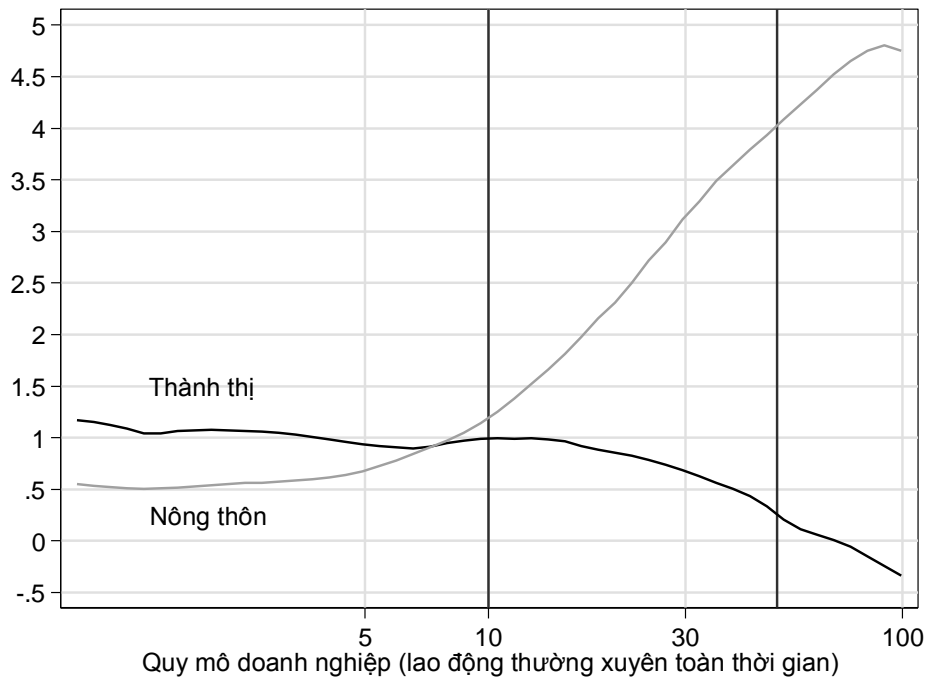


Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.2.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Không có sự khác biệt đáng kể về tỷ lệ tăng trưởng việc làm trung bình giữa địa bàn 10 tỉnh, thành phố được điều tra. Hình 3.4 thể hiện sự khác biệt về tăng trưởng việc làm (phi trọng số) theo quy mô doanh nghiệp và nó cho thấy rõ là không có sự khác biệt có ý nghĩa về tăng trưởng việc làm giữa khu vực thành thị và nông thôn (có tính đến quy mô doanh nghiệp). Tuy nhiên, đặc biệt trong nhóm các doanh nghiệp nhỏ, tỷ lệ tăng trưởng lao động trung bình có xu hướng cao hơn ở khu vực thành thị dù trong ước lượng đơn giản tập trung vào nhóm doanh nghiệp nhỏ (dưới 50 lao động) thì biến giả “thành thị” vẫn không có ý nghĩa thống kê khi đưa các yếu tố ngành nghề và hình thức pháp lý vào mô hình. Do đó, chúng tôi chuyển sang tập trung phân tích khả năng tạo việc làm theo địa bàn và kết quả trong Hình 3.5 cho thấy rõ tỷ lệ tăng trưởng việc làm trung bình ở khu vực thành thị thấp hơn so với tỷ lệ này ở khu vực nông thôn (đặc biệt là đối với các doanh nghiệp lớn hơn). Ví dụ xem xét đối với nhóm doanh nghiệp có 30 lao động chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn tạo ra trung bình hơn 3 chỗ làm mới so với chỉ 0,6 chỗ làm của các doanh nghiệp ở khu vực thành thị. Dù có sự dao động lớn xung quanh điểm ước lượng, điều này cũng cho thấy dấu hiệu là các nỗ lực tạo việc làm đã đạt được kết quả tốt hơn ở các khu vực “nông thôn” so với các đô thị như Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội (các yếu tố khác tương tự nhau).

Hình 3.5: Tạo việc làm (trung bình) theo địa bàn

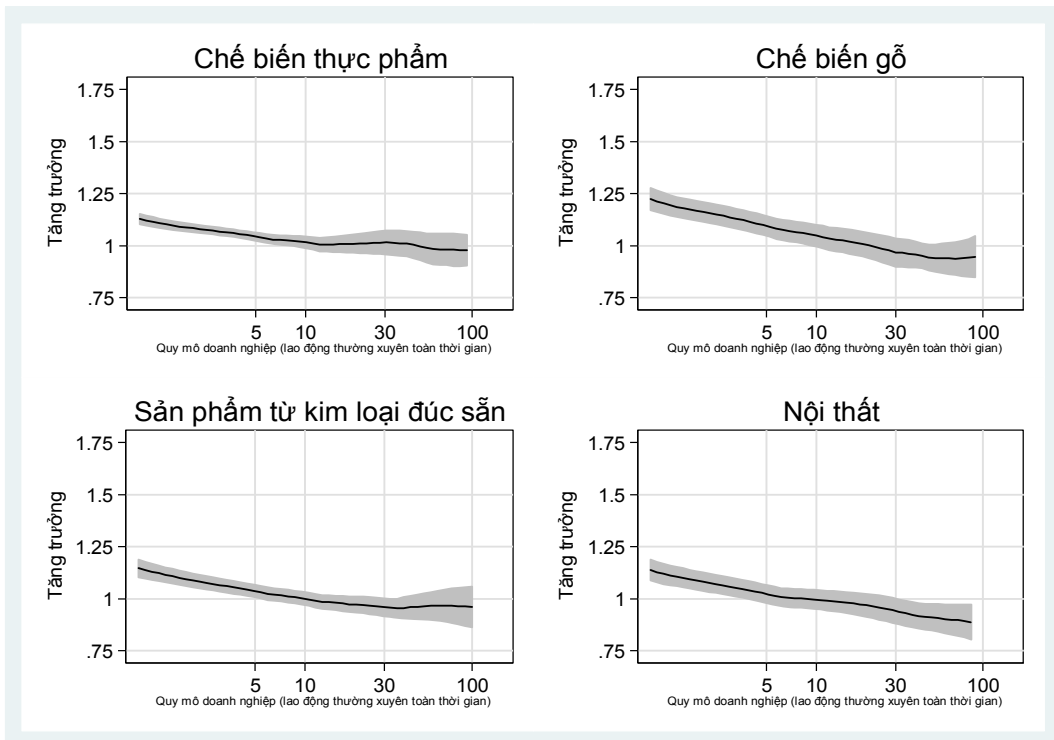


Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.2.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Cuối cùng, xem xét sự khác biệt trong tăng trưởng việc làm theo ngành tại Hình 3.6 cho chúng ta thấy, phần lớn các ngành đã có xu hướng tăng trưởng ngược với xu hướng giảm của giai đoạn 2011- 2013 (CIEM et al. 2014). Trong hình chúng tôi lựa chọn bốn ngành có số lượng doanh nghiệp lớn nhất để mô tả, gồm: chế biến thực phẩm; chế biến gỗ; sản phẩm từ kim loại đúc sẵn và nội thất để đánh giá. Kết quả một lần nữa cho thấy xu hướng giảm tăng trưởng việc làm tại các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn, nhưng có sự khác biệt thuận chiều có ý nghĩa thống kê về tăng trưởng việc làm giữa các ngành xét trong mối tương quan với phạm vi quy mô doanh nghiệp. Đối với ngành chế biến thực phẩm và chế biến gỗ, quy mô tăng là 7 – 9 lao động trong khi đó các ngành còn mức độ tăng ít hơn từ 3- 5 lao động.

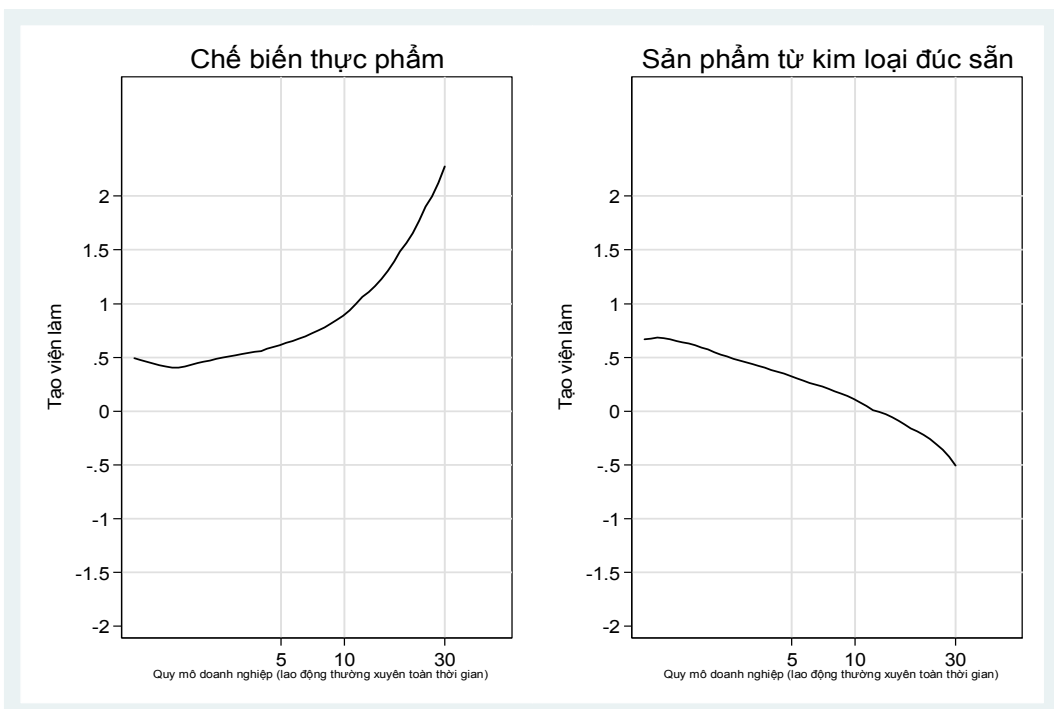
Hình 3.6: Tăng trưởng việc làm theo ngành



Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.2.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 3.7: Tạo việc làm (trung bình) theo ngành nghề



Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.2.

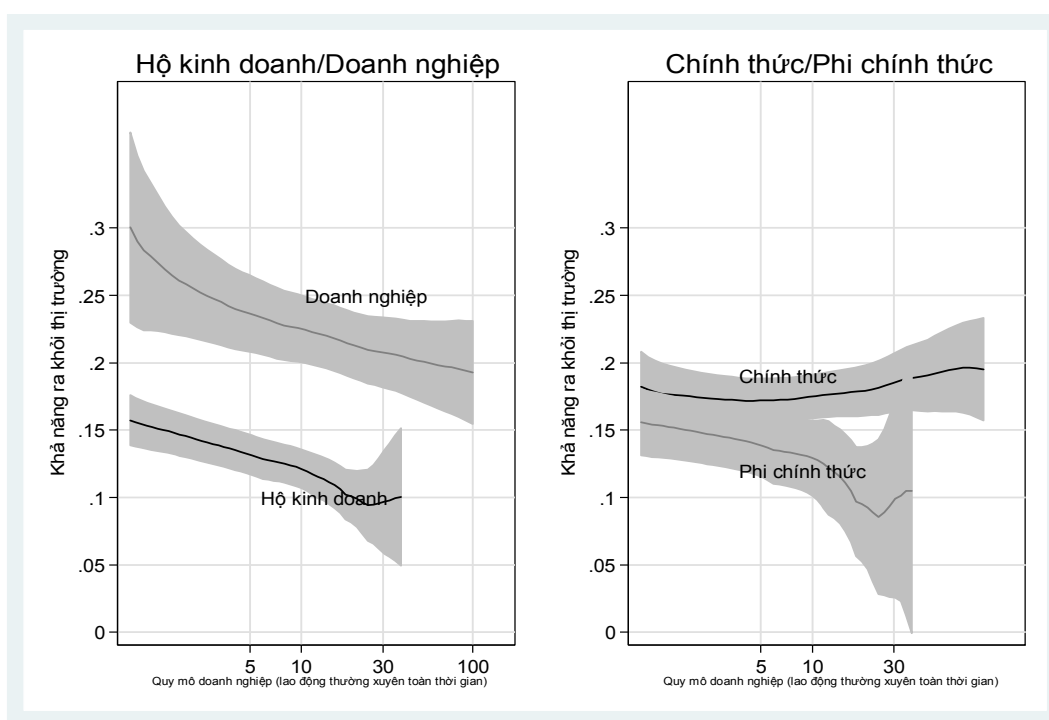
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Xu hướng tăng trưởng việc làm được phản ánh qua khả năng tạo việc làm ở Hình 3.7 khi chúng tôi so sánh số việc làm trung bình được tạo ra theo quy mô doanh nghiệp trong các ngành chế biến thực phẩm và sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn. Ở đây, chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp trong ngành chế biến thực phẩm có dưới 30 lao động bình quân tạo ra khoảng từ 0,5 đến 2 chỗ làm trong giai đoạn 2013- 2015, trong khi đó, các doanh nghiệp trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn có số việc làm mới được tạo ra là gần bằng 0 trong giai đoạn này.

3.2 Doanh nghiệp rút khỏi thị trường

Trong phần này chúng tôi xem xét các nhân tố truyền thống (địa bàn, ngành nghề và hình thức pháp lý) ảnh hưởng thế nào đến khả năng rút khỏi thị trường theo quy mô doanh nghiệp. Khoảng 17,1% trong tổng số 2.419 doanh nghiệp được điều tra trong năm 2011 không còn hoạt động tại thời điểm điều tra 2013. Điều này có nghĩa rằng tỷ lệ rút khỏi thị trường là 8,2%/năm và tỷ lệ này thấp hơn so với giai đoạn 2009 -2013.

Hình 3.8: Khả năng rút khỏi thị trường theo hình thức sở hữu

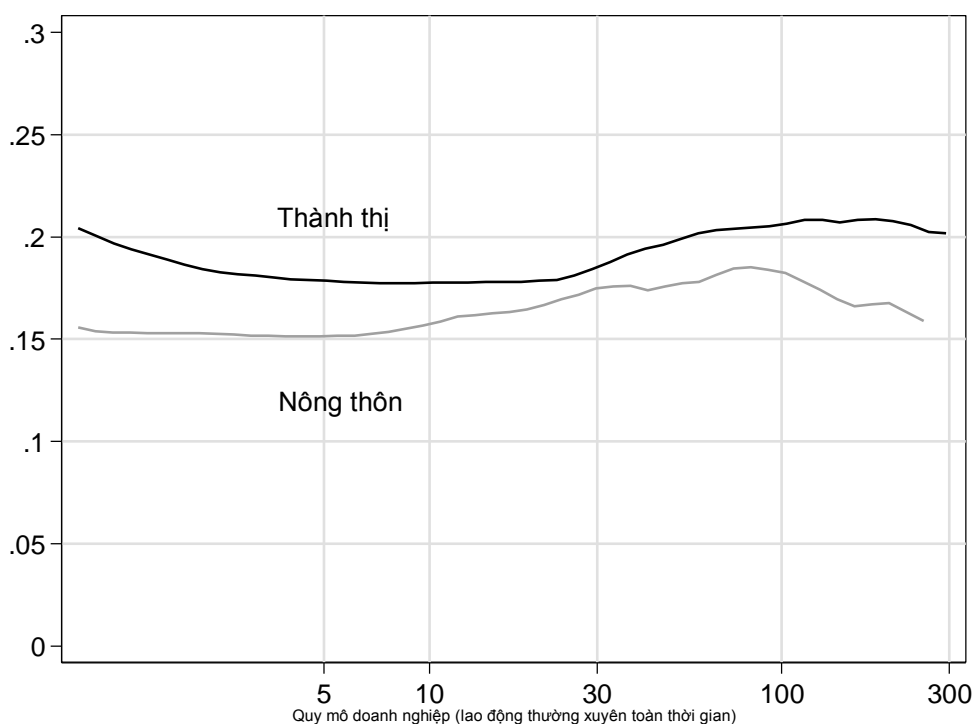


Ghi chú: Kernel được tính với giá trị trung bình trượt cục bộ sử dụng phân bố Epanechnikov với dải giá trị 0.8. Các đường màu đen là đối với doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức; đường màu xám là của các doanh nghiệp phi chính thức. Vùng bóng quanh các đường cong là giá trị tin cậy trong khoảng 95%. Hai đường thẳng đứng có giá trị tương ứng là 2.30 và 3.91 và thể hiện giới hạn trên của quy mô doanh nghiệp siêu nhỏ (đến 10 lao động) và nhỏ (đến 50 lao động) theo khái niệm phân loại chuẩn của Ngân hàng Thế giới

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Các hộ kinh doanh và doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức là những nhóm có khả năng ra khỏi thị trường cao hơn mức trung bình xét theo quy mô doanh nghiệp (xem Hình 3.8). Bóc tách theo quy mô doanh nghiệp cho chúng ta thấy rằng, các doanh nghiệp vừa có khả năng ra khỏi thị trường thấp hơn so với các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ và nhỏ, tuy nhiên quan hệ tỷ lệ nghịch lại xuất hiện khi xem xét đến tính chính thức của doanh nghiệp. Nếu hai doanh nghiệp có quy mô như nhau thì khả năng ra khỏi thị trường của doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức sẽ cao hơn doanh nghiệp trong khu vực phi chính thức. Cần lưu ý rằng mặc dù các hộ kinh doanh thuộc khu vực phi chính thức có khả năng ra khỏi thị trường thấp hơn, kết quả từ các phần trên chỉ ra rằng sự biến động và khả năng tạo việc làm của nhóm này là rất hạn chế, vậy câu hỏi đặt ra ở đây là liệu khả năng ra khỏi thị trường thấp có nên coi là tín hiệu tích cực không.

Hình 3.9: Khả năng ra khỏi thị trường theo khu vực



Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.8.

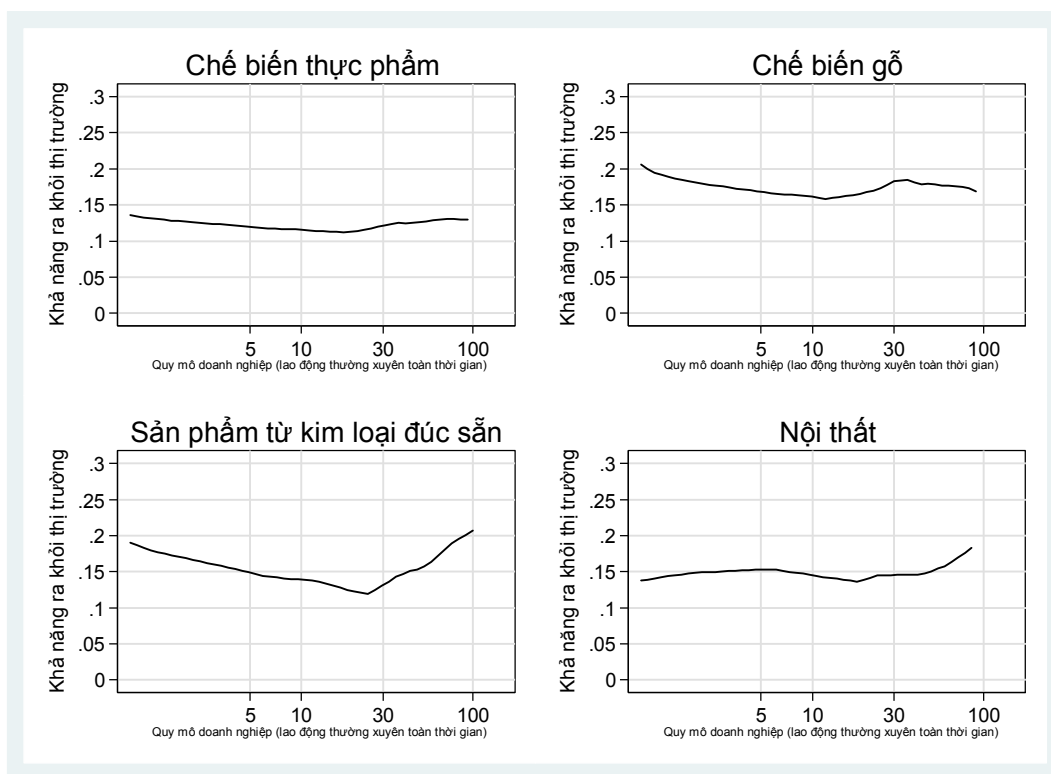
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Chuyển sang Hình 3.9 khi xem xét xác suất ra khỏi thị trường theo vùng, kết quả tương tự như các vòng điều tra trước tiếp tục được khẳng định; tỷ lệ ra khỏi thị trường ở khu vực “đô thị” (Hà Nội, Hải Phòng và TP Hồ Chí Minh) nhìn chung là cao hơn và điều này có thể được lý giải bởi áp lực cạnh tranh lớn hơn ở khu vực này. Cạnh tranh khốc liệt hơn tại khu vực thành thị đã được khẳng định trong các nghiên cứu trước đây về DNNVV

Việt Nam (Hansen et al. 2009). Tuy nhiên, cần lưu ý rằng tại Nghệ An, trong giai đoạn 2013- 2015 cũng cho thấy tỷ lệ ra khỏi thị trường cao hơn mức trung bình toàn mẫu điều tra.

Cuối cùng, Hình 3.10 thể hiện sự dao động của tỷ lệ ra khỏi thị trường trong các ngành theo quy mô tập trung vào bốn ngành có số doanh nghiệp lớn nhất. Hình 3.10 cho thấy có sự khác biệt về khả năng ra khỏi thị trường giữa các ngành trong mẫu điều tra. Chúng tôi nhận thấy, các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ có tỷ lệ ra khỏi thị trường cao hơn tỷ lệ trung bình xét theo mức độ quy mô doanh nghiệp, trong khi đó tỷ lệ ra khỏi thị trường lại tương đối thấp trong ngành chế biến thực phẩm. Xu hướng ra khỏi thị trường của các doanh nghiệp ở các ngành khác nhau cũng khác nhau; trong khi ngành chế biến thực phẩm tỷ lệ này tương đối ổn định với mọi quy mô doanh nghiệp thì ở ngành sản xuất sản phẩm kim loại đúc sẵn lại có hình chữ “V” đối với đây là các doanh nghiệp có quy mô trong khoảng 10 đến 30 lao động.

Bảng 3.10: Khả năng rút khỏi thị trường theo ngành



Ghi chú: Cụ thể xem thêm tại Hình 3.8.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Cũng cần lưu ý rằng, tỷ lệ ra khỏi thị trường cao nhất là ở ngành may mặc và sản xuất giấy (không được mô tả tại đây). Nhìn chung, điều này nhấn mạnh tầm quan trọng của thông tin về ngành nghề khi phân tích các mức độ về khả năng ra khỏi thị trường của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng tất cả các yếu tố

truyền thống (quy mô doanh nghiệp, địa bàn, hình thức sở hữu và ngành nghề) chỉ giải thích được 11% sự thay đổi về khả năng ra khỏi thị trường của các doanh nghiệp điều tra. Vì vậy, trong các phần tiếp theo chúng tôi sẽ sử dụng các đặc tính khác của mức độ đa dạng của doanh nghiệp để giải thích cho những khác biệt về mức độ biến động này.

4 Tính phi chính thức và chi ngoài (chi phí phi chính thức)

Một vấn đề đáng quan tâm khi thảo luận về các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa trong điều kiện của một nền kinh tế đang phát triển là liệu tính chính thức và các thủ tục hành chính quan liêu có liên quan tới việc các doanh nghiệp phải chi ngoài không. Phần 4.1 sẽ phân tích về tính phi chính thức và sự thay đổi của nó qua hai vòng điều tra và đặc tính này tương quan như thế nào với tăng trưởng của doanh nghiệp, trong khi đó Phần 4.2 sẽ bàn luận về phạm vi ảnh hưởng của vấn đề chi ngoài và nó tác động như thế nào đến chi phí hoạt động của doanh nghiệp.

4.1 Tính phi chính thức và tăng trưởng của doanh nghiệp

Những nguyên nhân đối với việc duy trì ở trạng thái phi chính thức có dải phạm vi rộng từ sự loại trừ cho đến việc rút lui đã được đề cập trong bài viết của Perry et al. (2007). Quan điểm về loại trừ ủng hộ tại nghiên cứu của de Soto (1989) với việc cho rằng các quy định gây cản trở việc gia nhập – dưới dạng các thủ tục hành chính, chi phí tiền bạc và thời gian – đã ngăn cản các doanh nghiệp nhỏ tham gia vào khu vực chính thức. Trong khi đó, quan điểm về việc ra khỏi thị trường lại thừa nhận rằng quyết định duy trì trong khu vực phi chính thức là quyết định có chủ ý của chủ doanh nghiệp dựa trên phân tích chi phí- lợi ích mà ở đó họ muốn tránh sự nhận diện của pháp luật điều có thể mang lại thêm lợi ích cho họ thông qua việc tránh được các chi phí phát sinh cũng như các khoản thuế phải nộp. Các nghiên cứu thực nghiệm sử dụng cơ sở dữ liệu trong phạm vi nhỏ từ nhiều quốc gia thường chỉ ra rằng việc chuyển sang khu vực chính thức thường đem lại lợi ích lớn hơn cho các doanh nghiệp ở khía cạnh nâng cao lợi nhuận, đầu tư và tiếp cận tín dụng và có xu hướng phụ thuộc lớn vào các đặc tính của doanh nghiệp. Việc chuyển đổi này cũng có xu hướng dẫn đến phải tuân thủ các quy định pháp luật (McKenzie and Sakho 2010; Rand and Torm 2012; Sharma 2014).

Các doanh nghiệp được coi là thuộc khu vực chính thức nếu doanh nghiệp đó có mã số doanh nghiệp (ECN) hoặc Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (BRC) và mã số thuế.³ Theo định nghĩa này thì có khoảng 70% số doanh nghiệp điều tra năm 2013 trong mẫu cân bằng thuộc khu vực chính thức (xem Bảng 4.1). Tuy nhiên, trong thời gian giữa hai vòng điều tra đã có sự tăng lên nhanh chóng về tỷ lệ doanh nghiệp trong khu vực chính thức và tỷ lệ này trong mẫu điều tra 2015 là 97%. Trong cả hai vòng điều tra 2013 và 2015, trong số các

³ Theo Nghị định 43/2010/NĐ-CP, mã doanh nghiệp (ECN) sẽ là duy nhất cho một công ty và sẽ được sử dụng cho cả đăng ký kinh doanh và mã số thuế.

doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức, doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ chiếm tỷ lệ lần lượt là 97% và 92% (những doanh nghiệp có dưới 10 lao động).

Bảng 4.1: Phân bố doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức

	2013		2015	
	Tỷ lệ %	Số doanh nghiệp	Tỷ lệ %	Số doanh nghiệp
Chính thức (Tổng số)	71,3	1.804	89,99	2.365
Chính thức (Mẫu cân bằng)	70,5	1.479	97,09	2.036

Ghi chú: Các doanh nghiệp chính thức là những doanh nghiệp có ECN hoặc BRC và mã số thuế.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 4.2 mô tả sự biến động của doanh nghiệp chuyển vào hoặc ra khỏi khu vực phi chính thức. Gần 98% các doanh nghiệp trong khu vực chính thức ở năm 2013 vẫn tiếp tục ở lại khu vực này năm 2015 và chỉ một số lượng nhỏ các doanh nghiệp chuyển sang khu vực phi chính thức. Ngược lại, khi xem xét sự thay đổi giữa các vòng điều tra trong bộ dữ liệu này chúng tôi nhận thấy, có một lượng lớn các doanh nghiệp, lên tới 96% ra khỏi khu vực phi chính thức trong giai đoạn 2013-2015. Sự thay đổi tích cực này là rất đáng kể so với giai đoạn 2011- 2013 khi chỉ có khoảng 10% số doanh nghiệp chuyển từ khu vực phi chính thức sang khu vực chính thức. Điều này có thể được lý giải do Luật Đầu tư và Luật Doanh nghiệp được thông qua năm 2014 thay thế cho các luật này ban hành năm 2005 đã có hiệu lực thi hành. Hai luật này đã hình thành nhu cầu và tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc đăng ký kinh doanh, điều này làm tăng số lượng đăng ký doanh nghiệp.

Bảng 4.2: Ma trận chuyển dịch tính chính thức

	Phi chính thức 2015	Chính thức 2015	Tổng
Phi chính thức 2013	27 (4,4)	591 (95,6)	618 (100)
Chính thức 2013	34 (2,3)	1.445 (97,7)	1.479 (100)
Tổng	1.201	896	2.097

Ghi chú: Doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức là những doanh nghiệp có ECN hoặc BRC và mã số thuế. Đơn vị là số doanh nghiệp. Tỷ lệ phần trăm trong ngoặc.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 4.3 xem xét tương quan giữa tính chính thức và tăng trưởng của doanh nghiệp (có nghĩa là tăng trưởng được đo lường qua quy mô lao động) và khả năng ra khỏi thị trường. Biến số chính được xem xét sẽ nhận giá trị bằng 1 nếu thuộc khu vực chính thức và còn lại sẽ nhận giá trị 0. Quy mô doanh nghiệp được đo bằng giá trị logarit của số lao động, các biến kiểm soát bao gồm nhân tố địa bàn và ngành do những nhân tố này có thể tác động đến tăng trưởng và khả năng ra khỏi thị trường của doanh nghiệp. Cột 1 cho thấy rằng tăng trưởng của doanh nghiệp có tương quan thuận chiều và có ý nghĩa đối với khả năng doanh nghiệp chuyển sang khu vực chính thức. Trở thành doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức không có tương quan có ý nghĩa

với khả năng ra khỏi thị trường của doanh nghiệp (được thể hiện ở Cột 2). Trong khi kết quả điều tra ở vòng 2013 lại cho thấy có mối tương quan thuận chiều có ý nghĩa giữa khả năng ra khỏi thị trường và tính chính thức của doanh nghiệp, các vòng điều tra trước đó lại không cho thấy tương quan có ý nghĩa (CIEM et al. 2012). Thêm vào đó, các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có tỷ lệ tăng trưởng thấp hơn và cho thấy khả năng tồn tại cao hơn. Những kết quả ước lượng này thể hiện tác động mạnh hơn khi đưa thêm yếu tố địa bàn và ngành trong mô hình tại Cột 2. Trở thành doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức cũng sẽ làm tăng xác suất ra khỏi thị trường thể hiện ở Cột 3. Tuy nhiên, tương quan này không còn ý nghĩa thống kê ở Cột 4 khi nhân tố địa bàn và ngành nghề được đưa vào mô hình ước lượng..

Bảng 4.3: Biến động và tính chính thức của doanh nghiệp

	Tăng trưởng của doanh nghiệp Cột 1	Khả năng ra khỏi thị trường Cột 2
Quy mô doanh nghiệp	-0,098*** (0,008)	-0,020** (0,008)
Khu vực chính thức	0,096*** (0,018)	0,032 (0,020)
Biến giả địa bàn	Có	Có
Biến giả ngành	Có	Có
Số quan sát	2.087	2.466
Pseudo R ²	0,094	0,03

Ghi chú: Cột 1 và 2 thể hiện tác động biên từ ước lượng tuyến tính thông thường và từ mô hình probit. Sai số chuẩn tăng cường trong ngoặc. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

4.2 Chi ngoài (chi phí phi chính thức)

Mối quan hệ giữa chi ngoài (chi phí phi chính thức) và hoạt động của doanh nghiệp vẫn chưa rõ rệt: trong khi lý thuyết về “bôi trơn bộ máy” cho rằng chi lót tay tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại và các giao dịch và giúp thúc đẩy hiệu quả ở các nước có thể chế yếu thì giả thuyết “hạt cát trong ổ trục bánh xe” lại cho là chi phí phi chính thức sẽ làm tăng thêm chi phí cho các doanh nghiệp và nền kinh tế, và vì vậy sẽ làm giảm năng suất. Fisman và Svensson (2007) tìm thấy mối tương quan ngược giữa tham nhũng và tăng trưởng doanh thu ở các doanh nghiệp Uganda. Trong khi đó, sử dụng dữ liệu ở cấp độ doanh nghiệp từ các cuộc Điều tra doanh nghiệp của Ngân hàng thế giới đối với 48 nền kinh tế đang phát triển và chuyển đổi trong giai đoạn 2007-2011, Paunov (2016) phát hiện rằng tham nhũng có tác động tiêu cực đến đổi mới với đo lường của tiêu chí này là các chứng nhận chất lượng của chủ sở hữu doanh nghiệp. Hơn nữa, tác động này lên các doanh nghiệp quy mô nhỏ là lớn hơn. Sử dụng biện pháp tương tự với dữ liệu điều tra doanh nghiệp tại 90 quốc gia đang phát triển, O’Toole và Tarp (2014) phát hiện ra rằng hiệu quả đầu tư có tương quan ngược với các khoản chi trả hối lộ. Ngược lại, Vial và Hanoteau (2010) lại tìm thấy tác động tích cực của tham nhũng đối với năng suất lao động trong các doanh nghiệp ở Indonesia.

Sử dụng dữ liệu bảng cân bằng của điều tra 2013 và 2015, các chỉ số thống kê tại Bảng 4.4 cho thấy rằng 44,6% các doanh nghiệp có chi ngoài trong năm 2013. Con số này của năm 2015 nhỏ hơn một chút với mức 42,7% và mức giảm đi này là không đáng kể. Ở phần dưới của Bảng 4.4. mô tả số doanh nghiệp có chi ngoài từ dữ liệu bảng cân bằng, một tỷ lệ vượt trội thuộc về các doanh nghiệp trong khu vực chính thức (85% năm 2013 và 98% năm 2015). Kết quả này phù hợp với phát hiện của Rand và Tarp (2012), đó là giả thuyết “chi hối lộ để né tránh” không đúng trong điều kiện của Việt Nam. Tần xuất chi ngoài là khá tương đồng giữa hai vòng điều tra với khoảng 70% các doanh nghiệp cho biết họ chi 2-5 lần trong năm trước khi điều tra. Trong số các doanh nghiệp có chi ngoài, 40% doanh nghiệp điều tra năm 2015 cho rằng khoản chi này sẽ tăng lên trong thời gian tới, trong khi đó tỷ lệ này của năm 2013 là 49%.

Bảng 4.4: Bao nhiêu doanh nghiệp trả hối lộ?

	2013	2015
Toàn bộ doanh nghiệp	936 (44,6)	896 (42,7)
Phân theo tính chính thức		
- Các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức	792 (84,6)	877 (97,9)
- Các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức	144 (15,4)	19 (2,1)

Ghi chú: Thông tin là số lượng các doanh nghiệp có chi ngoài. Tỷ lệ % trong ngoặc đơn. Các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức là những cơ sở có ECN hoặc BRC và mã số thuế.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 4.5 mô tả thay đổi của hoạt động chi ngoài qua 2 vòng điều tra. 58% số doanh nghiệp có chi ngoài trong năm 2013 tiếp tục chi trong năm 2015. Thêm vào đó, 30% các doanh nghiệp không chi ngoài trong điều tra năm 2013 lại có chi ngoài trong điều tra 2015. Điều này nhấn mạnh rằng một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp trong những thời điểm nào đó thấy rằng chi ngoài là cần thiết.

Bảng 4.5: Thay đổi của chi ngoài

	Không chi 2015	Có chi 2015	Tổng
Không chi 2013	810 (69,8)	351 (30,2)	1,161 (100)
Có chi 2013	391 (41,8)	545 (58,2)	936 (100)
Tổng	1.201	896	2.097

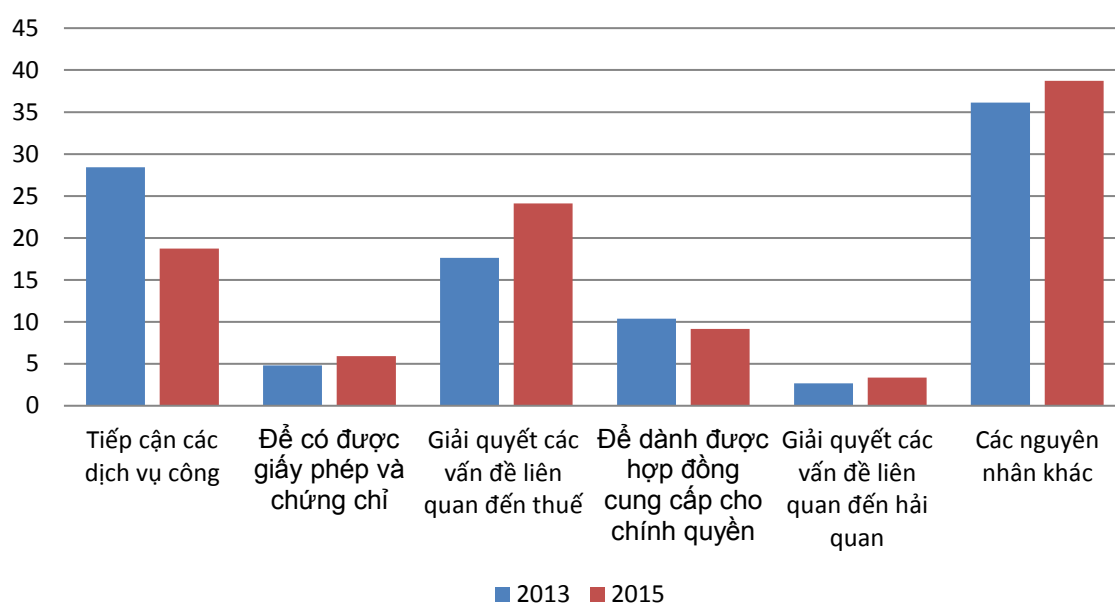
Ghi chú: Thông tin là số lượng các doanh nghiệp có chi ngoài. Tỷ lệ % trong ngoặc đơn.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 4.1 dưới đây mô tả các nguyên nhân đối với việc chi ngoài do các chủ hoặc người quản lý doanh nghiệp đưa ra. Trong khi tỷ lệ chi ngoài để “tiếp cận các dịch vụ công” giảm từ 28,4% năm 2013 xuống còn 18,75% năm 2015 thì tỷ lệ chi để “giải quyết các vấn đề về thuế” lại tăng từ 17,6% năm 2013 lên 24,1% năm 2015.

“Các nguyên nhân khác” cũng là nhóm có tỷ lệ cao các doanh nghiệp lựa chọn và chiếm từ 35- 38% tổng số các doanh nghiệp có chi ngoài. Một số các nguyên nhân: “Để giải quyết các vấn đề liên quan đến hải quan”, “Để có được giấy phép và chứng chỉ” và “Để dành được hợp đồng cung cấp cho chính quyền” có sự thay đổi là không đáng kể.

Hình 4.1: Các nguyên nhân của việc chi ngoài



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Chuyển sang xem xét các nhân tố tác động đến hành động chi ngoài, Bảng 4.6 thể hiện các kết quả ước lượng sử dụng biến phụ thuộc là tình trạng chi ngoài (biến số nhận giá trị 1 khi doanh nghiệp có chi ngoài và không khi không thực hiện hoạt động này). Các biến giải thích chủ yếu gồm các đặc tính của doanh nghiệp như quy mô doanh nghiệp (có nghĩa là số lượng lao động tại doanh nghiệp) và biến giả về tính chính thức của doanh nghiệp. Chúng tôi sau đó thêm các biến giả năm thành lập, ngành nghề và địa bàn vào mô hình ước lượng. Cột 1 mô tả kết quả ước lượng với mô hình probit dựa trên bảng dữ liệu cân bằng (dạng bảng). Cột 2 mô tả tác động biên từ ước lượng mô hình xác suất tuyến tính sử dụng lựa chọn tác động cố định. Trong khi các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có thiên hướng chi ngoài lớn hơn ở kết quả cả hai mô hình, tương quan giữa tính chính thức và chi ngoài lại chỉ có ý nghĩa ở mô hình tác động cố định (fixed effects). Ở mô hình probit cân bằng, biến giả tính chính thức không có ý nghĩa thống kê, trong khi đó ở mô hình tác động cố định tại cột 2, biến giả về tính chính thức có ý nghĩa thống kê và thể hiện tương quan ngược với tình trạng chi ngoài, cụ thể các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức có xác suất chi ngoài thấp hơn khoảng 10 điểm phần trăm so với các doanh nghiệp phi chính thức. Tuy nhiên, do mô hình tác động cố định cho phép việc kiểm soát các nhân tố không quan sát được theo thời gian ở cấp độ doanh nghiệp, vì vậy kết quả tại cột 2 có thể phù hợp hơn.

Bảng 4.6: Các yếu tố tác động đến chi hối lộ

	Mẫu cân bằng	Tác động cố định
Quy mô doanh nghiệp	0,175*** (0,010)	0,056** (0,024)
DN thuộc khu vực chính thức	0,021 (0,027)	-0,102*** (0,027)
Biến giả địa bàn	Có	
Biến giả ngành	Có	
Số quan sát	4.198	4.200
R-squared		0,645

Ghi chú: Mô hình Probit bằng và Tác động cố định (LPM). Sai số chuẩn được tăng cường trong ngoặc. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 4.7 thể hiện mối tương quan giữa chi ngoài và một số chỉ số về hoạt động của doanh nghiệp gồm: tăng trưởng và khả năng ra khỏi thị trường. Tương tự báo cáo điều tra năm 2013, kết quả thể hiện rõ rằng việc chi ngoài không mang đến sự tăng thêm chỗ làm so với các doanh nghiệp không có chi ngoài. Tuy nhiên, không giống với điều tra năm 2013, kết quả ước lượng từ dữ liệu điều tra 2015 không cho thấy tác động có ý nghĩa của chi ngoài đến khả năng ra khỏi thị trường của doanh nghiệp.

Bảng 4.7: Chi ngoài, tăng trưởng của doanh nghiệp, và rút khỏi thị trường

	Tăng trưởng của doanh nghiệp Cột 2	Doanh nghiệp ra khỏi thị trường Cột 4
Quy mô doanh nghiệp	-0,102*** (0,009)	-0,020** (0,008)
DN thuộc khu vực chính thức	0,090*** (0,018)	0,028 (0,020)
Chi hối lộ	0,022 (0,016)	-0,011 (0,016)
Biến giả địa bàn	Có	Có
Biến giả ngành	Có	Có
Số quan sát	2.087	2.466
R-squared	0,092	

Ghi chú: Cột 1 và 2 thể hiện tác động biên có được từ mô hình OLS và Probit. Sai số chuẩn được tăng cường trong ngoặc. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Kết quả có được trong phần này: (i) giữa năm 2013 và 2015, đã có sự tăng lên mạnh mẽ của quá trình chính thức hóa; (ii) giữa năm 2013 và 2015, có sự giảm đi không đáng kể tác động của chi ngoài; (iii) chính thức hóa có tương quan thuận chiều với tăng trưởng của doanh nghiệp nhưng không có tác động có ý nghĩa đến khả năng rút khỏi thị trường; và (iv) chi ngoài không có tác động quan trọng đến tăng trưởng cũng như khả năng rút khỏi thị trường của doanh nghiệp.

5 Đầu tư và tiếp cận tài chính

Những hạn chế của thị trường tài chính thường được đề cập như là một trong những vướng mắc lớn nhất đối với tăng trưởng của DNNVV Việt Nam. Phần này sẽ xem xét hành vi đầu tư của các doanh nghiệp điều tra cũng như việc tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp cả trong khu vực chính thức và phi chính thức. Các góc độ biến động theo quá trình được thể hiện qua việc sử dụng dữ liệu điều tra dạng bảng từ năm 2013 đến năm 2015.

5.1 Đầu tư

Bảng 5.1 thể hiện tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp thực hiện đầu tư trong hai năm qua phân theo quy mô, hình thức pháp lý và địa bàn. Trong điều tra năm 2013, 47% trong tổng số 2.530 doanh nghiệp có đầu tư mới. Tỷ lệ này đã tăng lên mức 49% trong điều tra năm 2015, điều này thể hiện xu hướng tích cực của hoạt động đầu tư trong giai đoạn quan sát. Xu hướng tiến hành đầu tư mới chỉ thể hiện ở nhóm các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ. Trong khi có 39% các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ đầu tư trong năm 2013, thì con số này đã tăng lên là 43% năm 2015. Cả hai nhóm quy mô nhỏ và vừa đều có tỷ lệ doanh nghiệp có đầu tư mới giảm trong giai đoạn giữa hai cuộc điều tra. Các doanh nghiệp quy mô nhỏ có tốc độ giảm là 1,4 điểm phần trăm và các doanh nghiệp vừa là 4 điểm phần trăm. Các doanh nghiệp thực hiện đầu tư nhiều hơn so với hộ kinh doanh trong cả hai cuộc điều tra. Tuy nhiên, tỷ lệ gia tăng đầu tư ở cả hai nhóm này là gần như nhau. Các doanh nghiệp tại các tỉnh ở khu vực nông thôn và ở phía Bắc đầu tư thường xuyên hơn so với các doanh nghiệp ở khu vực thành thị và khu vực phía Nam. Ngoài ra, đầu tư của doanh nghiệp tại các tỉnh phía Nam có xu hướng giảm nhẹ. Các ngành, lĩnh vực khác nhau cũng thực hiện mức độ đầu tư khác nhau trong hai năm 2013- 2015. Ngành có tỷ lệ đầu tư cao nhất là xăng dầu và nội thất trong cả hai năm 2013 and 2015.⁴

Bảng 5.1: Đầu tư mới

	2013		2015	
	Số quan sát	Tỷ lệ %	Số quan sát	Tỷ lệ %
Toàn bộ	2.530	46,7	2.628	48,7
Siêu nhỏ	1.812	39,1	1.888	42,6
Nhỏ	579	62,9	576	61,5
Vừa	139	78,4	164	74,4
Hộ kinh doanh	1.591	40,1	1.664	42,1
Doanh nghiệp	939	57,9	964	60,3
Thành thị	1.096	37,2	1.168	38,5
Nông thôn	1.434	54,0	1.460	56,9
Phía Nam	1.103	40,8	1.148	40,2
Phía Bắc	1.427	51,3	1.480	55,4

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

⁴ Chúng tôi không báo cáo các kết quả tại báo cáo này nhưng độc giả có thể tham khảo theo yêu cầu.

Bảng 5.2 xem xét tính liên tục của hoạt động đầu tư của các DNNVV. Khoảng 65% các doanh nghiệp có đầu tư mới trong cả hai năm 2013 và 2015, tăng 5 điểm phần trăm so với giai đoạn 2011- 2013. Số lượng các doanh nghiệp không đầu tư trong 4 năm qua là 725, cao hơn 13 phần trăm so với tỷ lệ số doanh nghiệp có đầu tư trong cả hai năm (643 doanh nghiệp). Tỷ lệ các doanh nghiệp bắt đầu thực hiện đầu tư là 34%, tương đương với tỷ lệ các doanh nghiệp dừng đầu tư (36%) trong giai đoạn quan sát. Tỷ trọng các doanh nghiệp siêu nhỏ đầu tư trong cả hai năm (56,7%) thấp hơn tỷ lệ các doanh nghiệp siêu nhỏ không đầu tư trong giai đoạn 4 năm qua (69,2%). Thực tế ngược lại diễn ra ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ và quy mô vừa, trong khi đó tỷ trọng doanh nghiệp tiếp tục đầu tư tiếp đang có chiều hướng tăng lên.

Bảng 5.2: Tình hình đầu tư (Ma trận chuyển dịch đầu tư)

		Chuyển dịch đầu tư		Tổng	Tỷ lệ %
		Không 2015	Có 2015		
Siêu nhỏ	Không 2013	610 (69,2)	272 (30,8)	882 (100,0)	(58,8)
	Có 2013	267 (43,3)	350 (56,7)	617 (100,0)	(41,2)
Nhỏ	Không 2013	103 (54,8)	85 (45,2)	188 (100,0)	(39,9)
	Có 2013	72 (25,4)	211 (74,6)	283 (100,0)	(60,1)
Vừa	Không 2013	12 (46,2)	14 (53,8)	26 (100,0)	(20,5)
	Có 2013	19 (18,8)	82 (81,2)	101 (100,0)	(79,5)
Toàn bộ	Không 2013	725 (66,1)	371 (33,9)	1.096 (100,0)	(22,3)
	Có 2013	358 (35,9)	643 (64,2)	1.001 (100,0)	(47,7)
Tổng số		1.083	1.014	2.097	(100,0)
Tỷ lệ %		(51,6)	(48,4)	(100,0)	

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 5.3 thể hiện khả năng đầu tư thay đổi tùy theo một số đặc tính của doanh nghiệp. Đúng như kỳ vọng, sau khi đã đưa các yếu tố về hình thức pháp lý, địa bàn và ngành nghề vào mô hình ước lượng, kết quả cho thấy các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có khả năng thực hiện đầu tư cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ. Độ lớn của hệ số ước lượng giảm xuống một nửa khi các đặc tính không quan sát được của doanh nghiệp được đưa vào trong mô hình, song vẫn có ý nghĩa thống kê. Các hộ kinh doanh thường ít đầu tư mới so với các doanh nghiệp thuộc các hình thức pháp lý khác. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và các doanh nghiệp ở khu vực thuộc các tỉnh phía Nam cũng có xác suất đầu tư thấp hơn so với các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn và doanh nghiệp thuộc khu vực các tỉnh phía bắc. Điều này khẳng định thêm nhận định từ Bảng 5.1 ở trên và có thể được lý giải bởi sự phụ thuộc lớn hơn vào các khoản vay không chính thức với lãi

suất thấp hơn ở các tỉnh phía Bắc (xem Bảng 5.4 về nguồn tài chính cho đầu tư).⁵ Trong bảng, biến giả thời gian có giá trị dương nhưng chỉ có ý nghĩa thống kê khi sử dụng dữ liệu bảng không cân bằng, điều này cho thấy rằng các doanh nghiệp mới được đưa vào mẫu điều tra năm 2015 có mức độ đầu tư cao hơn so với các doanh nghiệp được điều tra ở cả hai vòng. Trong số các doanh nghiệp trong mẫu điều tra ở cả hai vòng, tỷ lệ đầu tư mới năm 2015 không cao hơn tỷ lệ của năm 2013 xét ở các mức độ về ý nghĩa thống kê.

Bảng 5.3: Các đặc tính của đầu tư

	Toàn bộ mẫu		Mẫu cân bằng		FE	
	Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t	Hệ số	Thống kê-t
Quy mô (log số lượng lao động)	0,152***	(15,55)	0,158***	(14,31)	0,081***	(3,10)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,101***	(-4,75)	-0,108***	(-4,57)		
Thành thị (Có=1)	-0,296***	(-17,66)	-0,307***	(-16,59)		
Phía Nam (Có=1)	-0,144***	(-9,34)	-0,150***	(-8,80)		
Biến giả năm	0,025*	(1,68)	0,003	(0,19)	0,006	(0,49)
Biến giả ngành	Có		Có		Có	
Số quan sát	5.138		4.198		4.198	
Pseudo R-squared	0,13		0,14		0,01	

Ghi chú: Mô hình Probit với tác động cố định (mô hình xác suất tuyến tính). Sai số chuẩn được tăng cường. *, ** và *** thể hiện mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5%, và 1%. Nhóm ngành dẫn chiếu: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

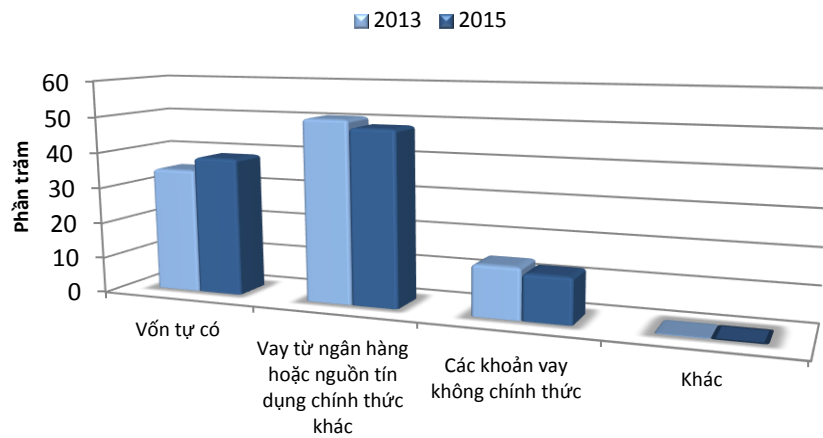
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 5.1 thể hiện các nguồn tài chính đối với các khoản đầu tư mới. Nguồn tài chính quan trọng nhất cho các khoản đầu tư mới là các khoản vay chính thức từ các ngân hàng hoặc tổ chức chính thức khác. Tuy nhiên, nguồn tài chính này lại giảm 4% so với điều tra năm 2013, đây là một kết quả đáng ngạc nhiên khi mà nhiều chương trình hỗ trợ đầu tư của chính phủ để đã được triển khai. Ví dụ, trong Kế hoạch Phát triển DNNVV 5 năm 2011- 2015 đã đặt ra mục tiêu là đầu tư của khu vực DNNVV chiếm 35% tổng đầu tư toàn xã hội. Sự không khớp nhau giữa việc cải thiện chính sách hỗ trợ đầu tư và thực tế vay vốn từ các tổ chức tài chính chính thức có thể là do việc triển khai các chính sách này vẫn còn chậm trên thực tế hoặc các hình thức hỗ trợ đầu tư từ các chương trình của chính phủ chưa thực sự nhắm tới nhu cầu của các DNNVV. Hình 5.2 chỉ ra rằng phần lớn các khoản đầu tư của DNNVV là khó xác định. Số liệu cho thấy có sự tăng nhẹ về giá trị của các khoản đầu tư vào đất đai, máy móc và thiết bị và nhà xưởng trong tổng đầu tư. Khoảng 58% các doanh nghiệp đầu tư vào nhóm các “lĩnh vực khác”, trong đó chỉ có 3% thực hiện đầu tư cho nghiên cứu phát triển, cải thiện vốn con người, sáng chế và đầu tư vào các doanh nghiệp khác. Như vậy 55% giá trị đầu tư là chưa được xác định rõ (không thuộc các nhóm trong phiếu điều tra đưa ra). Sự cải thiện đối với thực trạng hiện nay có thể được nhận thấy sau khi hai chương trình mới về đầu tư cho đổi mới và công nghệ được triển khai. Đầu tiên, Quỹ phát triển DNNVV đã được thiết kế với mục tiêu nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp có kế hoạch hoặc dự án kinh doanh khả thi trong các ngành được Chính phủ ưu tiên (Quyết định số 601/QĐ-TTg). Thứ

⁵ Tỷ lệ lãi suất bình quân của các khoản vay phi chính thức là 0.31% ở các tỉnh phía Bắc và 0,68% ở phía Nam. Tỷ lệ lãi suất bình quân của các khoản vay phi chính thức ở khu vực nông thôn là 0.61% và khu vực thành thị là 0,66% năm 2013.

hai, Quỹ quốc gia về Khoa học và Công nghệ được thiết kế với mục tiêu cung cấp các khoản vay lên tới 10 tỷ đồng với mức lãi suất 0 phần trăm đối với các dự án định hướng công nghệ (ADB 2015)

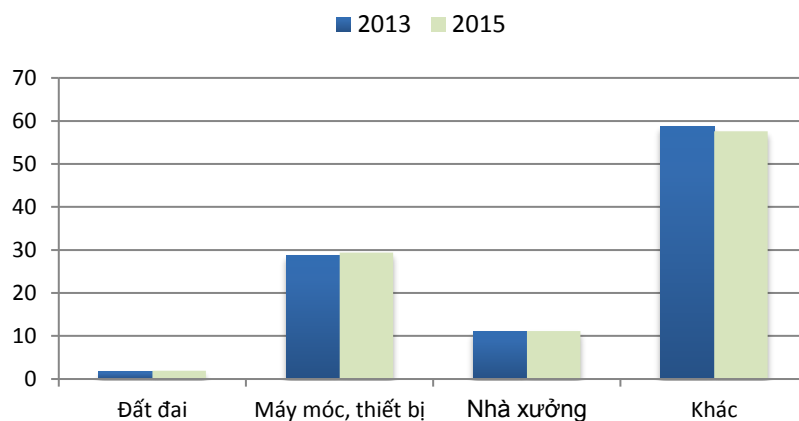
Hình 5.1: Nguồn vốn của các khoản đầu tư?



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Không giống với cuộc điều tra trước (CIEM et al. 2014), tầm quan trọng của lợi nhuận để lại đối với đầu tư đã tăng lên. Số liệu năm 2013 chỉ ra rằng lợi nhuận để lại là nguồn tài chính chủ yếu đối với 35% các khoản đầu tư mới trong giai đoạn 2011-13. Trong khi đó, có tới 39% các khoản đầu tư mới trong 2 năm tiếp theo được lấy từ nguồn vốn tự có. Tỷ trọng vốn đầu tư từ các nguồn phi chính thức (ví dụ từ bạn bè và người thân không phải trả lãi) đã giảm từ 14,2% trong điều tra 2013 xuống còn 12,7% năm 2015.

Hình 5.2: Chi tiết về đầu tư giai đoạn 2013–15 (%)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 5.4 xem xét dữ liệu từ các doanh nghiệp được điều tra năm 2015 có thực hiện đầu tư mới trong 2 năm vừa qua. Tỷ lệ doanh nghiệp có đầu tư mới của năm này cao hơn một chút so với tỷ lệ ở Hình 5.1 khi sử dụng mẫu cân bằng. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có xu hướng sử dụng lợi nhuận để lại để đầu tư cao hơn các doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô lớn hơn, những nhóm thích sử dụng các nguồn vay chính thức. Các hộ kinh doanh có xu hướng tương tự như các doanh nghiệp siêu nhỏ trong khi đó các doanh nghiệp lại có thiên hướng đầu tư giống với các doanh nghiệp quy mô lớn hơn. Các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và ở các tỉnh phía Nam thường sử dụng nhiều hơn khoản vay chính thức cho đầu tư mới so với khu vực thành thị và các tỉnh phía Bắc. Các doanh nghiệp thành thị sử dụng khoản vay phi chính thức cao hơn so với các nhóm doanh nghiệp khác. Điều này có thể được lý giải do các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có nhu cầu về tín dụng cao hơn và họ sẽ chuyển sang vay từ nguồn phi chính thức nếu nguồn vay chính thức không đáp ứng đủ yêu cầu của họ.

Bảng 5.4: Đầu tư tài chính phân theo quy mô và địa bàn

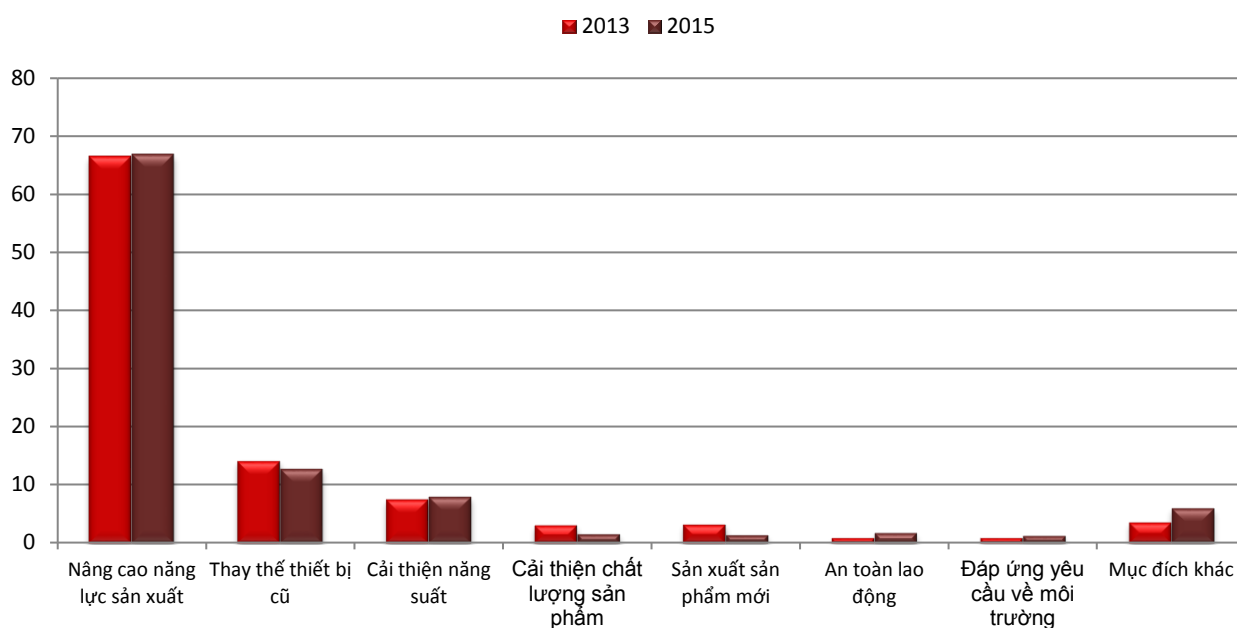
	Lợi nhuận để lại Tỷ lệ %	Khoản vay chính thức Tỷ lệ %	Khoản vay phi chính thức Tỷ lệ %
Chung	39,7	47,2	13,1
Siêu nhỏ	44,1	40,2	15,6
Nhỏ	33,9	55,6	10,5
Vừa	26,9	68,7	4,3
Hộ kinh doanh	47,1	37,9	15,0
Doanh nghiệp	30,7	58,4	10,8
Thành thị	36,1	43,7	20,1
Nông thôn	41,6	49,1	9,3
Phía Nam	44,3	50,4	5,2
Phía Bắc	37,1	45,3	17,6

Ghi chú: Toàn bộ mẫu năm 2015 là 1.275 quan sát. Các khoản vay tài chính chính thức được coi là phần dư.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 5.3 so sánh mục đích đầu tư của các doanh nghiệp trong 2 cuộc điều tra 2013 và 2015. Các khoản đầu tư chủ yếu năm 2015 là nhằm nâng cao năng lực sản xuất với tỷ lệ tương đương với cuộc điều tra 2013. Tuy nhiên, tỷ lệ này lại cho thấy sự tăng lên 9 điểm phần trăm nếu so với điều tra năm 2011. Lý do quan trọng thứ hai để thực hiện đầu tư mới là nhằm thay thế thiết bị cũ, tuy nhiên mức độ quan trọng ở điều tra năm 2015 thấp hơn so với năm 2013. Các doanh nghiệp chủ yếu thực hiện đầu tư nhằm tăng năng suất chứ không phải là để cải thiện chất lượng, sản xuất sản phẩm mới hay đáp ứng yêu cầu về môi trường.

Hình 5.3: Mục đích đầu tư giai đoạn 2013–15 (%)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Thực trạng đầu tư của các DNNVV sẽ được hiểu rõ hơn với các thông tin về các điều kiện của thị trường tín dụng và tỷ lệ lãi suất. Do đó, trong phần tiếp theo chúng tôi sẽ mô tả, phân tích hành vi vay vốn của các doanh nghiệp từ dữ liệu của mẫu điều tra thu được.

5.2 Tín dụng

Bảng 5.5 cho thấy số lượng doanh nghiệp nộp hồ sơ vay vốn ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng chính thức trong hai năm trước điều tra. Trong năm 2015, có 25% số doanh nghiệp nộp hồ sơ vay vốn chính thức và 15% gặp khó khăn trong việc vay vốn. Kết quả này là độc lập sử dụng tổng mẫu hay mẫu cân bằng. Các phân tích về khu vực DNNVV trước đây ghi nhận tỷ lệ nợ của doanh nghiệp Việt Nam rất thấp (CIEM et al. 2014, 2012, 2010; Rand et al. 2008). Lý do chủ yếu dường như là các trở ngại về tính thanh khoản và những rào cản về tiếp cận tín dụng (Rand 2007). Tuy nhiên, tỷ lệ nợ trên tài sản thấp cũng tương đồng với kết quả về vốn đầu tư mới đối với phần lớn doanh nghiệp chủ yếu là từ nguồn lợi nhuận để lại. So với năm 2013, tỷ lệ tiếp cận tín dụng trung bình đã giảm xuống 1,2 điểm phần trăm nhưng mức giảm này trong mẫu cân bằng chỉ là 0,2 điểm phần trăm. Số lượng các doanh nghiệp gặp khó khăn trong vay vốn năm 2015 thấp hơn nhiều so với năm 2013.

Bảng 5.5: Tiếp cận tín dụng năm 2015

		2013		2013		2015		2015	
		(Toàn mẫu)		(Mẫu cân bằng)		(Toàn mẫu)		(Mẫu cân bằng)	
		Có	Không	Có	Không	Có	Không	Có	Không
Doanh nghiệp có nợ hồ sơ vay vốn	Tỷ lệ %	25,8	74,2	25,3	74,7	24,6	75,4	25,1	74,9
	Số quan sát	652	1.878	530	1.567	646	1.982	527	1.570
Có gặp khó khăn khi vay vốn	Tỷ lệ %	23,9	76,1	23,5	76,5	15,0	85,0	14,6	85,4
	Số quan sát	155	495	124	404	97	549	77	450

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 5.6 mô tả tiếp cận tín dụng đối với các nhóm doanh nghiệp khác nhau đối với mẫu không cân bằng. Trong khi các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có khả năng tiếp cận tín dụng cao hơn thì toàn bộ các nhóm quy mô đều có tỷ lệ tiếp cận tín dụng giảm so với năm 2013. Các hộ kinh doanh có tỷ lệ tiếp cận tín dụng thấp chỉ bằng một nửa so với các doanh nghiệp và hộ kinh doanh là nhóm duy nhất có tỷ lệ tiếp cận tín dụng không đổi. Xu hướng tương tự cũng diễn ra khi so sánh giữa nhóm nông thôn – thành thị và phía Nam- phía Bắc khi nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và khu vực phía nam có khả năng tiếp cận tín dụng cao hơn.

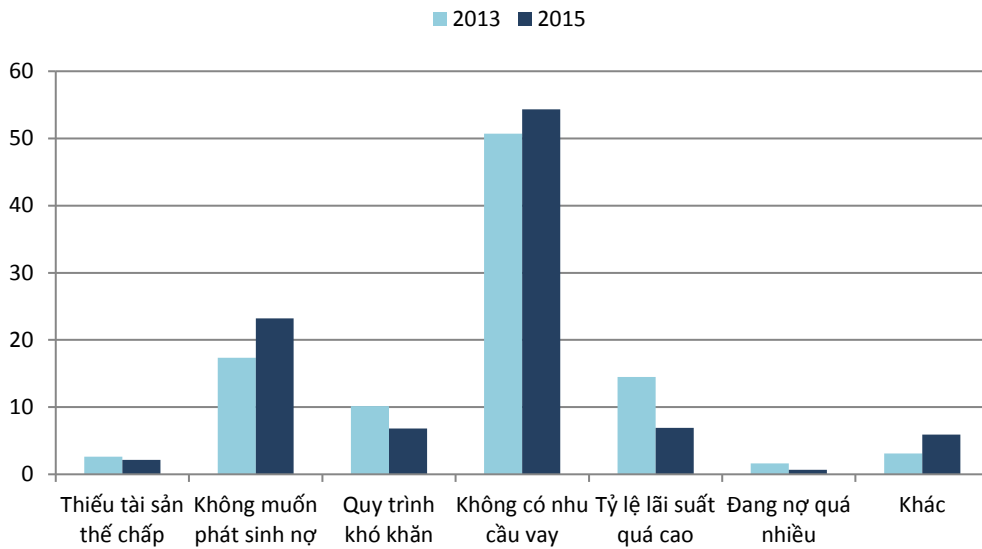
Bảng 5.6: Tiếp cận tín dụng theo các nhóm doanh nghiệp

	2013		2015	
	Số quan sát	Tỷ lệ %	Số quan sát	Tỷ lệ %
Toàn bộ	2.530	25,8	2.628	24,6
Siêu nhỏ	1.812	18,0	1.888	17,3
Nhỏ	579	40,8	576	38,9
Vừa	139	64,0	164	57,9
Doanh nghiệp	939	39,1	964	39,2
Hộ kinh doanh	1.591	17,9	1.664	16,1
Nông thôn	1.434	31,1	1.460	29,7
Thành thị	1.096	18,8	1.168	18,2
Phía Bắc	1.427	27,7	1.480	26,6
Phía Nam	1.103	23,3	1.148	22,0

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp không có nhu cầu vay vốn (54%) hoặc không muốn bị nợ (23%) (xem Hình 5.4). Những doanh nghiệp này không thể coi là những doanh nghiệp gặp khó khăn về tín dụng, tuy nhiên trong số các doanh nghiệp thuộc nhóm không nợ hồ sơ vay vốn (1.982 doanh nghiệp) có khoảng một nửa có thể đưa vào nhóm gặp trở ngại về tín dụng. Hình 5.4 cho thấy điều này có thể do tỷ lệ lãi suất cao hoặc quy trình nộp hồ sơ khó khăn (mỗi nguyên nhân chiếm khoảng 7%). Theo cách này chúng tôi thấy rằng có 905 doanh nghiệp có khó khăn trong tiếp cận tín dụng, chiếm 34% mẫu điều tra. Cộng thêm với các doanh nghiệp gặp khó khăn (97 doanh nghiệp) thì tỷ lệ gặp khó khăn hoặc hạn chế trong tiếp cận tín dụng là 38%. Con số này đã giảm nhẹ so với điều tra năm 2013 khi mà tỷ lệ này là 43%. Tuy nhiên, tỷ lệ này lại tương tự như kết quả trong vòng điều tra năm 2011 với tỷ lệ là 39% (CIEM et al. 2014).

Hình 5.4: Tại sao các doanh nghiệp không nộp hồ sơ vay vốn?



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tiếp theo, báo cáo sẽ tập trung vào các đặc tính của trở ngại về tín dụng của doanh nghiệp. Bảng 5.6 chỉ ra rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có khả năng gặp khó khăn về tín dụng lớn hơn so với các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn. Bảng 5.7 khẳng định rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị gặp trở ngại về tín dụng lớn hơn so với khu vực nông thôn ở bất kỳ hình thức pháp lý nào, điều này xảy ra là do nhu cầu vay vốn lớn hơn của các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị.

Bảng 5.7: Những doanh nghiệp nào gặp khó khăn tín dụng?

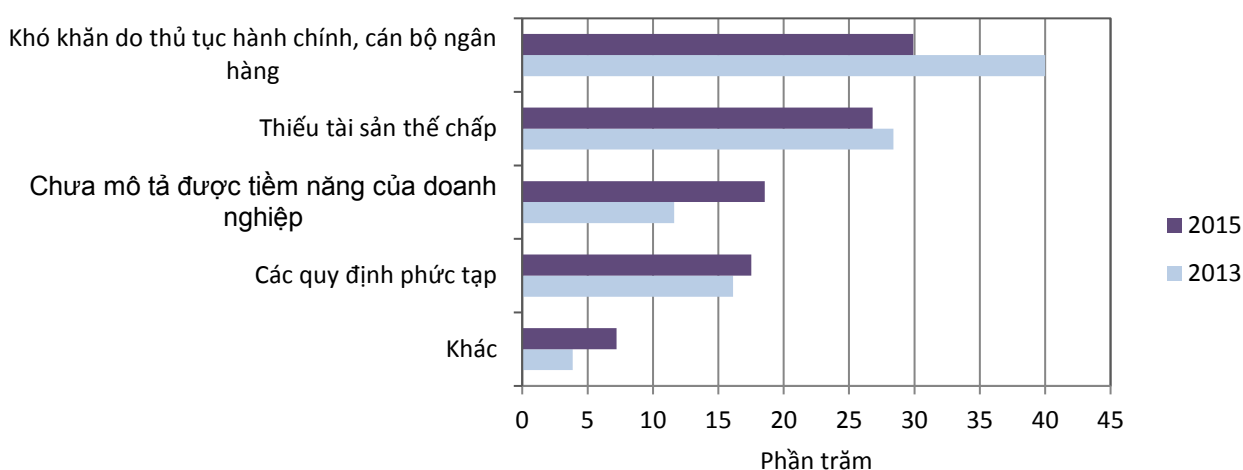
Hình thức pháp lý	Số quan sát	Khó khăn tín dụng (%)		
		Nông thôn	Thành thị	Chung
Hộ kinh doanh	1.148	54,4	48,4	52,5
Doanh nghiệp tư nhân	84	69,0	60,5	64,8
Hợp danh/tập thể/HTX	11	72,7	62,8	64,8
Công ty TNHH	177	72,3	69,4	70,2
Công ty cổ phần	40	90,0	75,3	80,3

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một số nguyên nhân giải thích lý do không vay vốn được trình bày tại Hình 5.5. Chúng tôi nhận thấy rằng, khó khăn do thủ tục hành chính với cán bộ ngân hàng là lớn nhất, chiếm tới 30% số doanh nghiệp có khó khăn trong tiếp cận các khoản vay. Thiếu tài sản thế chấp vay vốn đã gây cản trở đối với 27% số doanh nghiệp. Cả hai khó khăn kể trên trong điều tra năm 2015 đều đã giảm xuống so với điều tra năm 2013. Tuy nhiên, khó

khẩn hành chính và quy trình thủ tục vẫn còn đối với gần 20% các doanh nghiệp.⁶ Điều này gợi ý rằng việc tiếp cận các khoản vay có thể được cải thiện với việc thiết kế lại thủ tục nộp hồ sơ vay và có hướng dẫn cụ thể hơn cho các DNNVV. Trên thực tế, khi hỏi về cách thức mà các cơ quan chức năng có thẩm quyền có thể giúp các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh và tăng lợi nhuận, 20% các doanh nghiệp cho rằng cho phép tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn là điều quan trọng nhất. Tương tự, 17% các doanh nghiệp trả lời rằng gỡ bỏ các yêu cầu và hạn chế về thủ tục hành chính là vấn đề cần thiết nhất.⁷

Hình 5.5: Nguyên nhân gặp khó khăn khi vay vốn



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một phần lý giải cho nguyên nhân các doanh nghiệp không vay vốn có thể là do tỷ lệ lãi suất. Tỷ lệ lãi suất tháng là 1,2% đối với các khoản vay chính thức và 0,63% đối với các khoản vay phi chính thức trong năm 2013. Tỷ lệ này đã giảm xuống các mức tương ứng là 0,9% đối với khoản vay chính thức và 0,39% đối với khoản vay phi chính thức trong năm 2015. Tỷ lệ lãi suất tháng trung bình ở khu vực thành thị cao hơn trong năm 2015, 0,93% so với 0,87% của khu vực nông thôn. Thực tế này lại ngược với các khoản vay phi chính thức năm 2015: doanh nghiệp ở khu vực nông thôn trả mức lãi suất trung bình 0,45% cho các khoản vay phi chính thức, trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị chỉ phải trả 0,32. Thị trường vốn vay phi chính thức trong năm 2013 có lợi thế hơn cho doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn, với tỷ lệ lãi suất trung bình 0,61%, trong khi tỷ lệ này ở khu vực thành thị là 0,66%. Tỷ lệ lãi suất đối với các khoản vay phi chính thức năm 2015 không cho thấy sự khác biệt đáng kể giữa các khu vực (0,9% ở phía Bắc và 0,88% ở phía Nam,

⁶ Các câu hỏi về nguyên nhân của những khó khăn, cản trở để tiếp cận nguồn vốn được 155 doanh nghiệp trả lời tại điều tra năm 2013 và 97 doanh nghiệp trả lời trong điều tra 2015.

⁷ Cung cấp khả năng tiếp cận tín dụng tốt hơn được xem là cách quan trọng nhất để hỗ trợ các doanh nghiệp trong cả hai điều tra 2013 và 2015. Một số cách thức hỗ trợ quan trọng khác trong điều tra 2015 gồm: có chính sách tốt hơn cho khu vực tư nhân (13%); hỗ trợ mặt bằng sản xuất/đất đai (12%) và hỗ trợ tiếp thị sản phẩm ((%).

tuy nhiên, tỷ lệ lãi suất của các khoản vay phi chính thức ở phía Nam cao gấp đôi tỷ lệ lãi suất của các khoản vay phi chính thức ở khu vực phía Bắc (0,31% so với 0,68%). Tỷ lệ lãi suất khoản vay cũng tương tự nhau giữa các khu vực (1,18% ở phía Bắc so với 1,25% ở phía Nam), nhưng sự khác nhau giữa các vùng liên quan đến các khoản vay phi chính thức là thấp hơn trong năm 2015 (0,6% ở phía Bắc và 0,68% ở phía Bắc).⁸

Bảng 5.8 xem xét mối quan hệ giữa vay chính thức và không chính thức. Đầu tiên chúng tôi nhận thấy rằng có 25% các doanh nghiệp có khoản vay chính thức so với 35% có khoản vay từ nguồn phi chính thức. Thứ hai, 275 doanh nghiệp trong tổng số 2.628 doanh nghiệp đều vay cả từ nguồn chính thức và phi chính thức và 70% số doanh nghiệp không tiếp cận với tín dụng chính thức sử dụng các khoản vay phi chính thức. Tỷ lệ này không thay đổi so với điều tra năm 2013. Thực tế này, kết hợp với thông tin từ Bảng 5.4 là các khoản vay không chính thức chỉ chiếm 13% tổng các khoản đầu tư, cho thấy rằng các khoản vay phi chính thức thường là những khoản vay nhỏ nhưng thường xuyên của các DNNVV. Một lợi thế thường được đề cập đến của các khoản vay phi chính thức là nó không phải trả lãi suất vay nếu là từ những người có quan hệ gần gũi. Mẫu điều tra của chúng tôi chỉ ra rằng 65% trong tổng số các khoản vay phi chính thức là không phải trả lãi. Điều này thường xảy ra ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị với 72% so với 58% ở khu vực nông thôn.

Bảng 5.8: Vay chính thức và không chính thức năm 2015

		Khoản vay chính thức			Tỷ lệ %
		Không	Có	Tổng	
Khoản vay phi chính thức	Không	1.342 (78,3)	371 (21,7)	1.713 (100,0)	(65,2)
	Có	640 (70,0)	275 (30,0)	915 (100,0)	(34,8)
	Tổng	1.982	646	2.628	(100,0)
	Tỷ lệ %	(75,4)	(24,6)	(100,0)	

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Các khoản vay phi chính thức thường đến từ người thân và bạn bè (67% trong điều tra 2013 và 56% trong điều tra năm 2015), điều này lý giải cho tỷ lệ các khoản vay không phải trả lãi cao. Tuy nhiên, việc dựa vào bạn bè và người thân đã giảm đi do một số doanh nghiệp đã chuyển sang những người cho vay chuyên nghiệp thuộc khu vực tư nhân (28% năm 2015 so với 20% năm 2013). Các doanh nghiệp có vay từ những người cho vay thuộc khu vực tư nhân, thực tế phải trả lãi suất cao hơn so với mức trung bình của các khoản vay phi chính thức (66 phần trăm so với mức trung bình 35% năm 2015).

⁸ Câu hỏi về tỷ suất lợi nhuận các khoản vay chính thức được khoảng 600 doanh nghiệp trả lời và câu hỏi liên quan đến tỷ suất lợi nhuận của các khoản vay phi chính thức, và câu hỏi về tỷ lệ lãi suất phi chính thức được khoảng 400 doanh nghiệp trả lời trong năm 2013 và 325 doanh nghiệp năm 2015.

Cuối cùng, Bảng 5.9 xem xét các nhân tố tác động đến các khoản vay chính thức và phi chính thức của tất cả các doanh nghiệp cũng như nhóm các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn. Bức tranh chung đó là các doanh nghiệp quy mô lớn thường có khả năng vay cả khoản chính thức và phi chính thức cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ hơn, tuy nhiên quy mô của doanh nghiệp không còn tác động có ý nghĩa khi chỉ xét đối với các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn. Các hộ kinh doanh, tùy thuộc vào mẫu sử dụng, có khả năng vay vốn thấp hơn từ 13% đến 17% so với các doanh nghiệp đối với cả vay chính thức và phi chính thức. Điều này chỉ ra rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức thường có nhu cầu vay vốn cao hơn không chỉ đối với nguồn vốn chính thức mà cả nguồn phi chính thức. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có khả năng vay nguồn vốn chính thức thấp hơn từ 25% đến 43% so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn, tương ứng với khi sử dụng toàn bộ mẫu hay chỉ sử dụng dữ liệu đối với doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn. Tuy nhiên, nhóm doanh nghiệp thành thị lại có khả năng vay tín dụng phi chính thức cao hơn các doanh nghiệp ở nông thôn khi chỉ sử dụng dữ liệu của các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn và đối với cả hai nguồn vốn tín dụng thì nhóm này lại có khả năng vay thấp hơn so với nhóm doanh nghiệp ở nông thôn. Điều này khẳng định kết quả ở Bảng 5.6 là các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có khả năng tiếp cận tín dụng tốt hơn. Các doanh nghiệp ở khu vực phía Nam cũng có ít cơ hội hơn trong việc nhận các khoản vay từ cả hai nguồn.

Bảng 5.9: Các đặc tính về tiếp cận tín dụng

	(a) Toàn bộ doanh nghiệp điều tra			(b) Không tính doanh nghiệp không có nhu cầu vay		
	(1) Tín dụng chính thức	(2) Tín dụng phi chính thức	(3) Tín dụng (cả chính thức và phi chính thức)	(4) Tín dụng chính thức	(5) Tín dụng phi chính thức	(6) Tín dụng (cả chính thức và phi chính thức)
Quy mô (log số lao động)	0,105*** (10,44)	0,035*** (3,03)	0,106*** (8,02)	0,113*** (7,01)	0,015 (1,01)	0,074*** (4,82)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,169*** (-6,42)	-0,041 (-1,48)	-0,132*** (-4,50)	-0,289*** (-7,68)	-0,019 (-0,52)	-0,168*** (-4,88)
Thành thị (Có=1)	-0,244*** (-13,10)	0,005 (0,24)	-0,174*** (-7,31)	-0,431*** (-14,21)	0,065** (2,08)	-0,236*** (-7,86)
P phía Nam (Có=1)	-0,056*** (-3,18)	-0,210*** (-11,11)	-0,194*** (-9,20)	0,009 (0,31)	-0,249*** (-9,60)	-0,136*** (-4,92)
Biến giả ngành	Có	Có	Có	Có	Có	Có
Số quan sát	2.626	2.626	2.626	1.549	1.549	1.549
Pseudo R ²	0,18	0,05	0,10	0,18	0,06	0,11

Ghi chú: Mô hình Probit, tác động biên. Thống kê-z trong ngoặc. Robust standard errors. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5% and 1%. Nhóm ngành tham chiếu: chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Ghép nối các thông tin ở mục này xác định những thách thức mà các doanh nghiệp nhỏ gặp phải lặp lại khi đầu tư vào các hoạt động kinh doanh. Một mặt, các doanh nghiệp cho thấy xu hướng mạnh mẽ đầu tư từ lợi nhuận để lại và, mặt khác, các doanh nghiệp có nhiều hơn các lựa chọn về thời hạn vay trên thị trường vốn vay phi chính thức. Một phần lý giải cho tỷ lệ các khoản đầu tư gần nhất dường như là do những rào cản của thị trường tín dụng đã được cải thiện với nhiều dòng vốn vay phù hợp được thiết kế để đáp ứng nhu cầu của các

DNNVV cũng như việc thiết kế lại quy trình, thủ tục vay vốn và có hướng dẫn thuận tiện hơn.

6 Sản xuất, công nghệ và năng suất lao động

Phần này xem xét đặc tính của sản xuất và công nghệ cũng như năng suất lao động của các DNNVV trong điều tra năm 2015 so với kết quả của điều tra 2013. Do đó, nội dung của phần này có thể so sánh với nội dung của các báo cáo của các vòng điều tra trước, bao gồm CIEM et al. (2014); CIEM et al. (2012); CIEM et al. (2010).

6.1 Đa dạng hóa và đổi mới

Theo mục đích của báo cáo này, thì một doanh nghiệp được xác định là đa dạng hóa nếu doanh nghiệp đó sản xuất từ 2 loại sản phẩm trở lên phân theo ngành cấp 4 (4 digit ISIC). Đa dạng hóa trong sản xuất có thể giúp doanh nghiệp hạn chế tổn thương từ các cú sốc, và vì vậy tăng khả năng sống sót của mình. Tuy nhiên, điều này lại có thể làm giảm năng suất trong ngắn hạn. Một cái nhìn sâu hơn về các mức độ đổi mới cũng rất quan trọng khi đổi mới vẫn đang là một trong những động lực phát triển của doanh nghiệp. Chúng tôi coi một doanh nghiệp có đổi mới nếu doanh nghiệp đó bắt đầu sản xuất một loại sản phẩm mới (theo phân ngành cấp 4) trong vòng 2 năm qua (được gọi là “Đổi mới 1”) hoặc nếu doanh nghiệp đó có những cải tiến quan trọng đối với các sản phẩm hiện có (được gọi là “Đổi mới 2”).

Bảng 6.1 cho thấy phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam là những doanh nghiệp chuyên môn hóa. Năm 2013, có 11,1% các doanh nghiệp điều tra sản xuất nhiều hơn 1 loại sản phẩm theo phân ngành cấp 4. Con số này cao hơn 0,5 điểm phần trăm so với cuộc điều tra năm 2015. Mức đa dạng hóa cao nhất của các DNNVV Việt Nam là năm 2009 khi có tới 15% các doanh nghiệp điều tra trong năm này sản xuất nhiều hơn một loại sản phẩm (CIEM et al. 2012; CIEM et al. 2010). Vòng điều tra mới nhất cho thấy điểm đáy của đa dạng hóa là năm 2011. Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có tỷ lệ đa dạng hóa cao hơn trong điều tra năm 2015, điều này có nghĩa rằng chuyên môn hóa giảm đi đối với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn. Tỷ lệ thấp hơn về đa dạng hóa ở các doanh nghiệp siêu nhỏ có thể chỉ ra do khả năng tranh kém hơn hoặc do thiếu khả năng để sản xuất cùng một lúc nhiều loại sản phẩm của nhóm doanh nghiệp này. Dữ liệu của vòng điều tra gần nhất cho thấy sự giảm xuống về tỷ lệ đa dạng hóa ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Tương tự như xu hướng quan sát được tại báo cáo trước đây (CIEM et al. 2014), các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Bắc dường như có xu hướng đa dạng cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam. Các doanh nghiệp trong khu công nghiệp có mức độ đa dạng hóa cao hơn mức trung bình với tỷ lệ 15,2% có sản xuất nhiều hơn một loại sản phẩm trong năm 2015. Tuy nhiên, tỷ lệ này lại thấp hơn so với điều tra năm 2013.

Hệ thống khoa học, công nghệ và đổi mới tại Việt Nam chỉ đang ở giai đoạn khởi đầu đối với nghiên cứu và phát triển cả ở khu vực nhà nước và tư nhân với đặc trưng của cấp độ chưa phát triển (OECD 2014). Tỷ lệ

doanh nghiệp đổi mới được mô tả tại Bảng 6.1. Có thể thấy rằng, tỷ lệ các doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới đã tăng rất nhanh trong giai đoạn 2011 và 2015. Tỷ lệ này năm 2013 chỉ khoảng 4% thì năm 2011 và đã tăng lên 23,8% năm 2015. Sự tăng lên nhanh chóng này có thể do các công cụ chính sách hướng vào đổi mới đang được triển khai tại Việt Nam. Một trong những công cụ đó là việc thành lập Quỹ Đổi mới công nghệ quốc gia theo Thông tư liên bộ Tài chính và Khoa học và công nghệ số 120/2014/TTLT-BTC-BKHCN ngày 25/8/2014. Quỹ này được cấp khoảng 1.000 tỷ đồng để tài trợ cho hoạt động nghiên cứu khoa học và công nghệ của các doanh nghiệp. Gần một nửa trong tổng quỹ này sẽ được sử dụng để bảo lãnh các khoản vay hoặc cho vay với mục tiêu nhằm tăng cường khả năng đổi mới trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam. Thứ hai, Dự án Đổi mới sáng tạo Việt Nam trị giá 55 triệu USD bắt đầu triển khai từ năm 2013 với mục tiêu nhằm cải thiện năng lực công nghệ và đổi mới của các DNNVV thông qua việc giúp các doanh nghiệp phát triển, mua, tiếp nhận và sử dụng công nghệ và thực hiện đổi mới (World Bank 2013). Một nguồn hỗ trợ khác đến từ Quỹ Kinh doanh mạo hiểm Việt Nam. Quỹ này hỗ trợ khu vực tư nhân phát triển các mô hình kinh doanh sáng tạo thông qua việc cung cấp nguồn vốn không hoàn lại lên tới 49% tổng đầu tư của dự án được lựa chọn (DFID 2015).

Bảng 6.1: Tỷ lệ đa dạng hóa và đổi mới (%)

	Đa dạng hóa (Nhiều hơn 1 ngành cấp 4 ISIC)		Đổi mới 1 (Phát triển sản phẩm mới)		Đổi mới 2 (Cải tiến sản phẩm hiện có)	
	2013	2015	2011	2015	2013	2015
Chung	11,1	11,6	3,96	23,8	16,4	13,2
Siêu nhỏ	9,1	10,1	3,19	23,9	12,9	10,0
Nhỏ	16,4	14,6	4,71	22,0	24,0	19,4
Vừa	15,8	18,3	8,00	28,0	30,2	28,7
Thành thị	9,9	8,3	5,14	18,8	19,0	15,1
Nông thôn	12,1	14,2	3,07	27,7	14,4	11,8
Phía Nam	9,8	9,0	3,19	24,7	15,4	16,7
Phía Bắc	12,2	13,6	4,51	23,0	17,2	10,5
Trong khu công nghiệp	18,2	15,1	12,07	24,5	30,3	24,5
Ngoài khu công nghiệp	10,8	11,5	3,55	23,8	15,6	12,8

Ghi chú: Đơn vị theo tỷ lệ phần trăm. Phát triển sản phẩm mới được so sánh với năm 2011 do giá trị rất thấp của điều tra năm 2013.

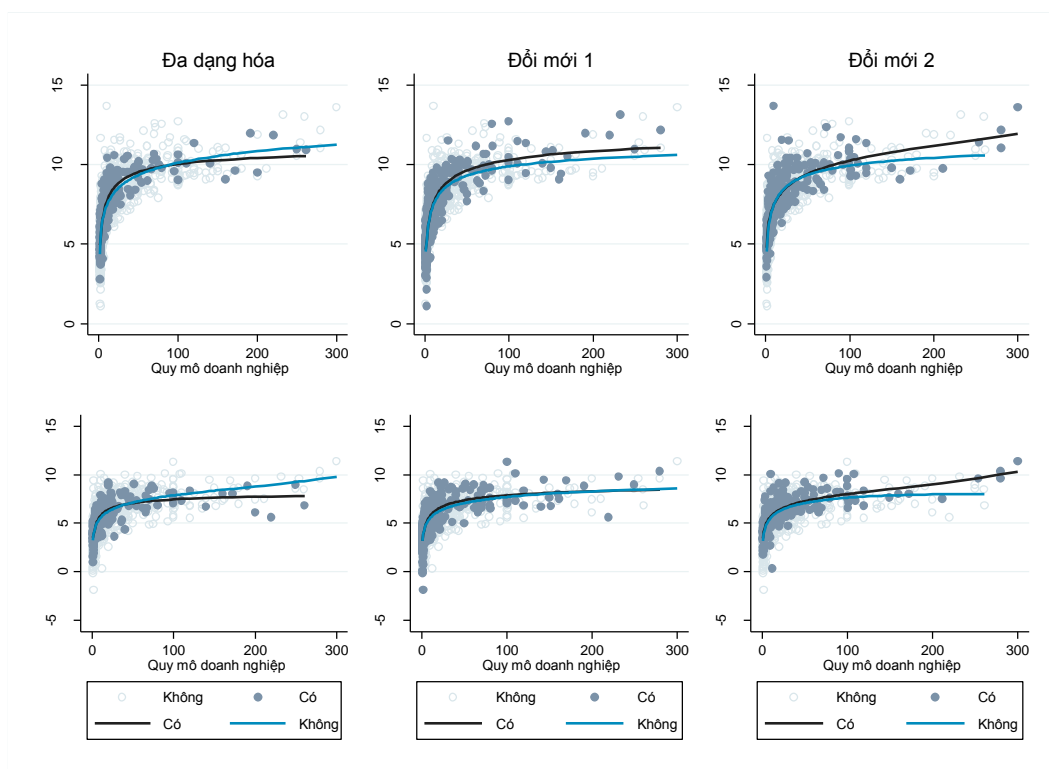
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn cũng như các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam có xu hướng giới thiệu sản phẩm mới cao hơn. Trong điều tra năm 2015, các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn cho thấy xu hướng đổi mới lớn hơn đáng kể so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Dường như việc đặt cơ sở sản xuất tại các khu công nghiệp không phải là nhân tố quyết định đến khả năng đổi mới. Điều này được thể hiện ở phần dưới của Bảng 6.1 mô tả mức độ phát triển sản phẩm mới là khoảng 24% trong cả hai nhóm doanh nghiệp trong và ngoài khu công nghiệp. Tỷ lệ các doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện có giảm từ 16% xuống 13% giữa 2 cuộc điều tra 2013 và 2015. Thực tế này có thể chỉ ra gánh nặng lớn hơn của hàng tồn kho,

do đó các doanh nghiệp có xu hướng tập trung bán các sản phẩm trong kho thay vì thay đổi sản phẩm hoặc công nghệ. Cụ thể, các doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô nhỏ là những doanh nghiệp có đóng góp cao nhất vào sự sụt giảm quan sát được ở hình thức đổi mới này. Các doanh nghiệp ở khu vực thành thị và ở phía Nam thường có xu hướng cải tiến sản phẩm hiện có cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và ở phía Bắc. Các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp có khả năng đổi mới dạng này cao gấp đôi các doanh nghiệp ngoài khu công nghiệp. Điều này phù hợp với bằng chứng từ nghiên cứu về tác động tích cực của khoảng cách địa lý và đổi mới của doanh nghiệp (Audretsch and Feldman 1996; Howard et al. 2014). Tuy nhiên, xu hướng cải tiến sản phẩm hiện có đã giảm nhanh hơn từ năm 2013 đối với các doanh nghiệp trong khu công nghiệp.

Hình 6.1 chỉ ra rằng chuyên môn hóa và đổi mới là những đặc tính của các doanh nghiệp quy mô lớn hơn. Việc thiếu sự đổi mới tác động tiêu cực đến lợi nhuận và doanh thu của doanh nghiệp nhưng chỉ ở các doanh nghiệp quy mô lớn hơn. Các doanh nghiệp nhỏ hơn dường như không bị giảm lợi nhuận và doanh thu do thiếu đổi mới, trong khi đó đa dạng hóa dường như đem lại lợi ích chủ yếu cho các doanh nghiệp quy mô vừa, cả về doanh thu và lợi nhuận. Ngoài ra còn có các nhân tố tạo nên sự khác biệt quan sát được ở các nhóm doanh nghiệp. Ví dụ, các doanh nghiệp có năng suất cao hơn cũng có thể là những doanh nghiệp có khả năng đa dạng hóa và đổi mới cao hơn, vì vậy doanh thu và lợi nhuận cao hơn quan sát được có thể do mức năng suất cao hơn từ ban đầu chứ chưa hẳn là do đổi mới hoặc đa dạng hóa. Tìm hiểu tác động mang tính nguyên nhân của đa dạng hóa và đổi mới đối với hoạt động của doanh nghiệp không nằm trong phạm vi của báo cáo này nhưng sẽ được xem xét kỹ lưỡng hơn trong các nghiên cứu sâu.

Hình 6.1: Doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp phân theo mức độ đổi mới



Ghi chú: Dựa trên dữ liệu điều tra năm 2015.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 6.2 xem xét sự phổ biến của đa dạng hóa và đổi mới trong các ngành chế biến, chế tạo được lựa chọn điều tra. Các doanh nghiệp trong ngành thực phẩm dường như là nhóm có khả năng đa dạng hóa sản phẩm cao nhất, kết quả này ngược với phát hiện trong điều tra năm 2013 và cả các vòng điều tra trước đó. Các doanh nghiệp trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn cũng có mức độ đa dạng hóa cao hơn so với ngành thực phẩm trong điều tra năm 2013 nhưng vị trí đã được hoán đổi trong điều tra năm 2015. Các doanh nghiệp thuộc ngành thực phẩm và sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn có xu hướng đổi mới cao hơn so với các ngành khác. Tuy nhiên, hai ngành này lại có xu hướng trái ngược nhau về xu hướng đa dạng hóa trong hai cuộc điều tra năm 2013 và 2015. Trong khi đa dạng hóa và đổi mới tăng lên trong ngành thực phẩm thì nó lại giảm đi trong ngành sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn. Phát triển sản phẩm hiện có đã tăng lên trong ngành may mặc và chế biến gỗ nhưng lại giảm xuống trong ngành cao su và nội thất.

Bảng 6.2: Đa dạng hóa và đổi mới theo ngành (%)

ISIC (cấp 4)	Đa dạng hóa		Đổi mới (phát triển sản phẩm mới)		Đổi mới (cải tiến sản phẩm hiện có)		
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	
15	Chế biến thực phẩm	15,7	25,3	0,0	27,8	14,7	19,8
18	May mặc	1,1	3,0	0,0	3,8	7,5	10,3
20	Sản phẩm gỗ	13,2	15,1	6,3	14,7	11,8	12,1
25	Cao su	5,7	5,3	6,3	2,7	8,5	7,8
28	Sản phẩm kim loại đúc sẵn	23,2	19,1	25,0	20,3	17,4	16,1
36	Nội thất	6,8	5,9	18,8	4,8	11,6	7,8

Note: Only sectors with more than 100 observations per year included. Numbers in percentages.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 6.3 thể hiện ma trận chuyển dịch mức độ đa dạng hóa và đổi mới đối trên cơ sở dữ liệu bảng cân bằng. Phần (a) thể hiện số liệu về đa dạng hóa sản phẩm. Chỉ có 7,2% các doanh nghiệp không thực hiện đa dạng hóa năm 2013 nỗ lực thực hiện hoạt động này trong năm 2015. Khoảng một nửa số các doanh nghiệp có đa dạng hóa năm 2013 chỉ tập trung vào một loại sản phẩm thuộc ngành cấp 4 năm 2015. Phần (b) cho thấy xu hướng giới thiệu sản phẩm mới trong thời gian 2 năm quan sát. Đổi mới dưới dạng này là rất hiếm và chúng tôi nhận thấy chỉ có 3 doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới trong cả 2 năm 2013 và 2015. Có 71% số doanh nghiệp không giới thiệu bất kỳ sản phẩm mới nào trong giai đoạn 2013- 2015. Đây là sự cải thiện so với giai đoạn 2011- 2013 khi có tới 99% các doanh nghiệp không giới thiệu sản phẩm mới. Phần (c) mô tả sự thay đổi của doanh nghiệp trong việc cải tiến sản phẩm hiện có của mình. Có sự cải thiện đối với 11% số doanh nghiệp khi họ cho biết có thay đổi sản phẩm trong giai đoạn 2013 và 2015. Chúng tôi cũng thấy rằng, 24% các doanh nghiệp thay đổi dòng sản phẩm trong năm 2013 lại tiếp tục có thay đổi trong năm 2015. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp (89%) không cải tiến sản phẩm hiện có của mình cả trong điều tra năm 2013 và 2015.

Bảng 6.3: Ma trận chuyển dịch đa dạng hóa và đổi mới

(a) Đa dạng hóa				
	Không 2015	Có 2015	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2013	1.736 (92,8)	135 (7,2)	1.871 (100,0)	(89,2)
CÓ 2013	120 (53,1)	106 (46,9)	226 (100,0)	(10,8)
Tổng số	1.856	241	2.097	(100,0)
Tỷ lệ %	(88,5)	(11,5)	(100,0)	

(b) Đổi mới 1				
	Không 2015	Có 2015	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2013	1.469 (70,5)	615 (29,51)	2.084 (100,0)	(99,4)
CÓ 2013	10 (76,9)	3 (23,1)	13 (100,0)	(0,6)
Tổng số	1.479	618	2.097	(100,0)
Tỷ lệ %	(70,5)	(29,5)	(100,0)	

(c) Đổi mới 2				
	Không 2015	Có 2015	Tổng số	Tỷ lệ %
Không 2013	1.541 (88,9)	193 (11,1)	1.734 (100,0)	(82,7)
CÓ 2013	277 (76,3)	86 (23,7)	777 (100,0)	(17,3)
Tổng số	1.818	279	2.097	(100,0)
Tỷ lệ %	(86,7)	(13,3)	(100,0)	

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tiếp theo, chúng tôi mô tả các đặc tính đa dạng hóa và đổi mới sử dụng quy mô doanh nghiệp, địa bàn, hình thức pháp lý và ngành nghề. Kết quả từ mô hình probit tổ hợp (pooled) với thống kê-t được tăng cường được thể hiện ở Bảng 6.4. Thứ nhất, tác động của quy mô doanh nghiệp được ghi nhận ở Bảng 6.1 được khẳng định và các doanh nghiệp lớn hơn cho thấy khả năng lớn hơn về đa dạng hóa và cải tiến sản phẩm hiện có (Đổi mới dạng 2). Thứ hai, các hộ kinh doanh và doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị ít có khả năng đa dạng hóa và giới thiệu sản phẩm so với nhóm doanh nghiệp và doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Thứ ba, các doanh nghiệp ở khu vực phía Nam có xu hướng đa dạng thấp hơn các doanh nghiệp phía Bắc nhưng hai nhóm này không cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa ở khía cạnh đổi mới. Nguyên nhân có thể lý giải cho sự khác biệt trong đa dạng hóa vào khu vực hoạt động của doanh nghiệp có thể do sự cạnh tranh gay gắt hơn ở các khu vực thành thị phía Nam (TP Hồ Chí Minh) so với các vùng khác trong mẫu điều tra. Kết quả này khẳng định phát hiện tại báo cáo tại các cuộc điều tra trước đây (CIEM et al. 2012; CIEM et al. 2010). Cuối cùng, yếu tố thời gian được đưa vào mô hình đã khẳng định, không có sự thay đổi có ý nghĩa về đa dạng hóa giữa 2

năm 2015 so với năm 2013 và các doanh nghiệp có xu hướng giới thiệu sản phẩm mới nhiều hơn trong năm 2015 trong khi không thực hiện cải tiến sản phẩm nhiều như trước đó.

Bảng 6.4: Các đặc tính của đa dạng hóa và đổi mới

	Đa dạng hóa		Đổi mới	
	Hệ số	Thống kê z	Hệ số	Thống kê z
Quy mô doanh nghiệp (log số lượng lao động)	0,010*	(1,84)	0,043***	(6,69)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,085***	(-5,62)	-0,020	(-1,25)
Thành thị (Có=1)	-0,063***	(-6,24)	-0,011	(-0,89)
Phía nam (Có=1)	-0,020**	(-2,14)	0,003	(0,24)
Biến giả thời gian	0,008	(0,82)	-0,039***	(-3,59)
Biến giả ngành		Có		Có
Số quan sát		4.147		4.151
Pseudo R-squared		0,064		0,063

Ghi chú: Đổi mới được định nghĩa là sự cải tiến sản phẩm hiện có. Mô hình Probit hiệu ứng biến. Sai số chuẩn tăng cường. *, ** và *** cho thấy mức ý nghĩa lần lượt 10%, 5% và 1%. Nhóm tham chiếu: Ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 6.5 xem xét mối quan hệ giữa đa dạng hóa, đổi mới và tăng trưởng việc làm tại Phần (a) và doanh nghiệp ra khỏi thị trường Phần (b). Phần (a) chỉ ra rằng chỉ có đổi mới có tác động thuận chiều và có ý nghĩa trong phương trình tăng trưởng việc làm. Các doanh nghiệp thực hiện cải thiện sản phẩm hiện có mức tăng trưởng việc làm cao hơn 5% so với các doanh nghiệp không đổi mới trong giai đoạn 2013 đến 2015. Điều này phù hợp với thực tế điều tra giai đoạn 2009 và 2011 khi các xu hướng của các doanh nghiệp để đổi mới đã đem lại 3% tăng trưởng việc làm (CIEM et al. 2012). Thêm vào đó, Phần (b) chỉ ra rằng các doanh nghiệp cải tiến sản phẩm hiện có (Đổi mới dạng 2) có khả năng rút khỏi thị trường thấp hơn 6% so với các doanh nghiệp không thực hiện đổi mới này. Trong Phần (a), chỉ số về đa dạng hóa không có tác động có ý nghĩa đến khả năng rút khỏi thị trường của các doanh nghiệp.

Bảng 6.5: Đa dạng hóa, đổi mới và biến động của doanh nghiệp

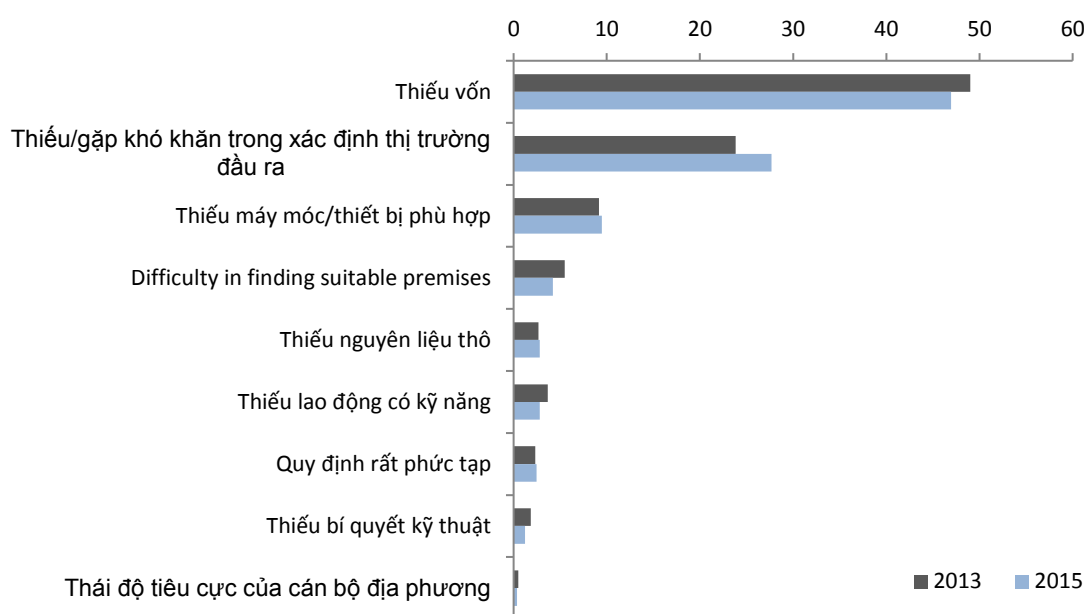
	(a) Biến phụ thuộc: Tăng trưởng việc làm (OLS)		(b) Biến phụ thuộc: khả năng ra khỏi thị trường (Probit)	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Đa dạng hóa	-0,011 (-0,59)		0,017 (0,71)	
Đổi mới		0,050** (2,44)		-0,060*** (-3,47)
Quy mô (log số lao động)	-0,129*** (-13,11)	-0,132*** (-13,13)	-0,038*** (-4,35)	-0,035*** (-3,98)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,177*** (-7,59)	-0,176*** (-7,60)	-0,090*** (-4,05)	-0,091*** (-4,11)
Thành thị (Có=1)	0,005 (0,29)	0,005 (0,33)	0,014 (0,84)	0,014 (0,85)
Phía nam (Có=1)	0,030** (2,06)	0,033** (2,25)	-0,010 (-0,71)	-0,012 (-0,80)
Biến giả ngành	Có	Có	Có	Có
Số quan sát	2.087	2.087	2.465	2.465
Pseudo R-squared	0,12	0,12	0,02	0,03

Ghi chú: Đổi mới được định nghĩa là sự cải tiến sản phẩm hiện có. Ước lượng OLS và Probit, tác động biên. Sai số chuẩn tăng cường. *, ** và *** cho thấy mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm tham chiếu: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 6.2 thể hiện những khó khăn mà các doanh nghiệp gặp phải khi giới thiệu sản phẩm mới. Thiếu vốn được coi là trở ngại chính của việc giới thiệu sản phẩm mới. Có 45% số doanh nghiệp trong mẫu điều tra năm 2015 lựa chọn thiếu vốn là một trở ngại, có sự cải thiện nhỏ so với điều tra năm 2013 khi 49% đánh giá đây là khó khăn đối với việc giới thiệu sản phẩm mới. Các doanh nghiệp chịu ảnh hưởng lớn hơn bởi việc xác định thị trường đầu ra mới cho các sản phẩm trong năm 2015 so với năm 2013. Khó khăn đối với việc tìm kiếm máy móc thiết bị phù hợp được 10% số doanh nghiệp lựa chọn là trở ngại chính trong việc giới thiệu sản phẩm mới, tỷ lệ này tăng một chút trong năm 2015 so với năm 2013. Cản trở đối với đổi mới thuộc các nhóm khác bao gồm thiếu nhà xưởng, đất đai và thiếu lao động có tay nghề đã giảm đi trong điều tra năm 2015.

Hình 6.2: Khó khăn lớn nhất của việc giới thiệu sản phẩm mới (%)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

6.2 Các đặc tính về năng suất lao động

Sử dụng dữ liệu bảng cân bằng với 2.097 quan sát, phần này sẽ xem xét dưới hai cách thức đo lường đối với năng suất lao động: (i) doanh thu thực tế/1 lao động toàn thời gian và (ii) giá trị gia tăng thực tế/1 lao động toàn thời gian. Bảng 6.6 cho thấy rằng giá trị trung bình của doanh thu thực tế/1 lao động toàn thời gian là 200 triệu đồng năm 2015, trong khi đó giá trị gia tăng thực tế/1 lao động toàn thời gian là 55,7 triệu đồng. Cả hai con số phản ánh mức tăng trưởng năng suất lao động không chỉ so với năm 2013 mà còn với cả các nước trước đó (CIEM et al. 2014; CIEM et al. 2012; CIEM et al. 2010). Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn cho thấy lợi thế hơn so với các doanh nghiệp quy mô nhỏ thể hiện qua giá trị cao hơn cả hai tiêu chí về doanh thu và giá trị gia tăng trên một lao động. Các doanh nghiệp ở khu vực thành thị có doanh thu và giá trị gia tăng trên một lao động cao hơn so với các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn và các doanh nghiệp ở khu vực phía Nam cũng có doanh thu và giá trị gia tăng trên một lao động các doanh nghiệp phía Bắc.

Bảng 6.6: Năng suất lao động theo quy mô và địa bàn

	Năng suất lao động dạng 1 (Triệu đồng – thực tế)			Năng suất lao động dạng 2 (Triệu đồng – thực tế)		
	2013	2015	Tăng	2013	2015	Tăng
	Tổng bộ	184,7	200,0	1,10 [1,02]	53,1	55,7
Siêu nhỏ	163,4	171,1	1,09	47,8	50,3	1,08
Nhỏ	242,7	261,8	1,11	66,9	70,0	1,09
Vừa	245,5	338,5	1,20	71,2	70,8	1,03
Thành thị	211,8	227,4	1,10	62,7	68,1	1,09
Nông thôn	165,2	180,2	1,10	46,2	46,8	1,08
Phía Nam	191,3	224,3	1,13	56,8	64,5	1,11
Phía Bắc	179,7	181,8	1,08	50,3	49,1	1,06

Ghi chú: Tăng trưởng của năng suất lao động trung bình (LP) được tính bằng LP_{2015}/LP_{2013} . Tăng trưởng giá trị trung vị LP trong ngoặc. Giá trị thực tế tính theo giá tiền Việt Nam năm 2010

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 6.7 thể hiện các chỉ số về năng suất lao động đối với các ngành có trên 100 quan sát trong mẫu điều tra của hai năm 2013 và 2015.

Bảng 6.7: Năng suất lao động theo ngành

ISIC (4-digit)	LP 1		LP 2		LP 1	LP 2
	2013	2015	2013	2015	Growth	Growth
15 Thực phẩm và đồ uống	170,3	180,5	46,0	48,1	1,07	1,07
18 May mặc	143,5	174,8	50,9	60,0	1,18	1,10
20 Sản phẩm gỗ	176,3	169,4	52,7	48,1	1,06	1,05
25 Cao su	262,9	242,8	66,0	69,8	1,07	1,10
28 Kim loại đúc sẵn	179,5	215,1	53,9	60,5	1,15	1,11
36 Nội thất	172,9	206,6	53,9	61,6	1,12	1,12
Tỷ lệ các doanh nghiệp có tăng trưởng LP âm (tăng trưởng LP <1)					0,81	0,80

Ghi chú: LP thể hiện năng suất lao động. Chỉ các ngành có trên 100 quan sát/năm mới được tính toán. Giá trị thực tế tính theo giá năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sản xuất cao su (ISIC 25) là ngành có doanh thu thực và giá trị gia tăng thực trên một lao động cao nhất. Trong khi giá trị gia tăng thực tế trên một lao động tăng so với năm 2013 thì doanh thu thực tế trên một lao động lại giảm. Trên thực tế, giá trị doanh thu thực tế trung bình trên một lao động toàn thời gian đã tăng ở tất cả các ngành ngoại trừ lĩnh vực chế biến gỗ (ISIC 20) và cao su (ISIC 25). Ngành có doanh thu thực tế trên một lao động cao nhất là sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn (ISIC 28). Đối với năng suất lao động được đo ở dạng thứ hai, giá trị gia tăng thực tế trên một lao động toàn thời gian ở tất cả các ngành, trừ chế biến gỗ đều cho thấy có sự tăng lên so với năm 2013. Ngành có sự gia tăng nhanh nhất về giá trị gia tăng thực tế trên một lao động là may mặc (ISIC 18). Tỷ lệ tăng năng suất lao động trung bình là trên giá trị 1 ở tất cả các ngành, điều này nhấn mạnh sự gia tăng tích cực về năng suất lao động ở các DNNVV Việt Nam trong giai đoạn 2013-

2015. Tuy nhiên, sự khác biệt giữa các doanh nghiệp là lớn với khoảng 80% các doanh nghiệp có tăng trưởng năng suất lao động âm trong giai đoạn 2013- 2015.

Cuối cùng, Bảng 6.8 thể hiện kết quả ước lượng đối với tăng năng suất lao động trong giai đoạn 2013- 2015 với một số biến số giải thích thông thường như địa bàn, hình thức pháp lý, ngành nghề và quy mô doanh nghiệp, trong đó chúng tôi đã đưa thêm các biến chỉ báo gồm mức độ đa dạng hóa và đổi mới được đo lường theo mức của năm 2013. Thêm vào đó, chúng tôi cũng sử dụng năng suất lao động năm 2013 làm biến số kiểm soát và sai số chuẩn tăng cường được thể hiện trong ngoặc ở cột bên cạnh hệ số ước lượng. Nổi lên một hiện tượng là xu hướng giảm của lợi nhuận, ước lượng với hệ số âm có ý nghĩa thống kê đối với mức năng suất năm 2013 chỉ ra rằng các doanh nghiệp có mức năng suất lao động cao ngay từ ban đầu sẽ có tăng trưởng thấp hơn ở giai đoạn sau đó. Phát hiện này gần giống với phân tích trước đây đối với các DNNVV Việt Nam (CIEM et al. 2014; CIEM et al. 2012). Năng suất lao động tăng theo quy mô của doanh nghiệp không phụ thuộc vào cách đo lường. Điều này được khẳng định tại Bảng 6.6. Đa dạng hóa sản xuất và giới thiệu sản phẩm mới đều không có tác động quan trọng đến tăng năng suất lao động. Cải tiến sản phẩm hiện có có quan hệ thuận chiều với tăng năng suất lao động xét ở khía cạnh giá trị gia tăng trên một lao động, có nghĩa rằng các doanh nghiệp có thể tăng năng suất lao động thông qua việc cải tiến các sản phẩm hiện có. Thêm vào đó, tăng năng suất lao động dường như không xảy ra ở các hộ kinh doanh nhưng lại có ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị, ít nhất là trên khía cạnh giá trị gia tăng.

Bảng 6.8: Các đặc tính về năng suất lao động

	Tăng năng suất lao động (2013 to 2015)			
	dln(LP1)		dln(LP2)	
	Hệ số	Thông kê- t	Hệ số	Thông kê- t
Năng suất lao động (log)	-0,472***	(-19,52)	-0,613***	(-25,73)
Quy mô DN (log số lao động)	0,102***	(5,46)	0,077***	(4,75)
Đa dạng hóa (Có=1)	-0,041	(-0,84)	0,029	(0,68)
Đổi mới 1 (Có=1)	0,090	(0,73)	0,022	(0,13)
Đổi mới 2 (Có=1)	0,034	(0,85)	0,063*	(1,88)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,161***	(-3,79)	-0,130***	(-3,52)
Thành thị (Có=1)	-0,024	(-0,75)	0,154***	(5,33)
Phía nam (Có=1)	0,109***	(3,81)	0,173***	(6,73)
Biến giả ngành		Có		Có
Số quan sát		1.921		1.921
Pseudo R ²		0,265		0,330

Ghi chú: Mô hình OLS. Sai số chuẩn được tăng cường. *, ** và *** thể hiện ý nghĩa thống kê ở mức quan trọng lần lượt là 10%, 5%, và 1%. Nhóm tham chiếu: Chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

6.3 Công nghệ

Bảng 6.9 mô tả công nghệ được các doanh nghiệp điều tra sử dụng ở các khía cạnh mức độ, tuổi và điều kiện khi mua. Kết quả cho thấy khoảng 5% các doanh nghiệp chỉ sử dụng công cụ cầm tay để sản xuất. Mức độ sử dụng công cụ cầm tay ở mức này là từ năm 2011 và đây là một sự thay đổi so với điều tra năm 2007 khi có 8% các doanh nghiệp chỉ sử dụng công cụ cầm tay trong sản xuất (CIEM et al. 2014). Số lượng các doanh nghiệp chỉ sử dụng máy móc vận hành bằng tay đã giảm từ 2,2% năm 2013 xuống chỉ còn 0,9% năm 2015 và tỷ lệ chỉ sử dụng máy móc dùng điện giảm từ 29% năm 2013 xuống còn 20% năm 2015. Sự giảm xuống tỷ lệ công cụ cầm tay được thay thế bởi các công cụ sử dụng kết hợp các hình thức vận hành. Các doanh nghiệp có sử dụng nhiều loại công cụ, máy móc kết hợp đã tăng từ 64% trong điều tra năm 2013 lên 74% năm 2015.

Bảng 6.9: Đặc tính công nghệ (%)

		2013	2015
Mức độ công nghệ	Chỉ có công cụ cầm tay	5,2	5,1
	Chỉ sử dụng máy móc vận hành bằng tay	2,2	0,9
	Chỉ sử dụng máy móc dùng điện	29,0	19,6
	Sử dụng từ hai loại trở lên	63,8	74,4
Tuổi của công nghệ	Dưới 3 năm	15,2	14,3
	Từ 3 đến 5 năm	33,5	32,6
	Từ 6 đến 10 năm	35,7	36,4
	Từ 11 đến 20 năm tuổi	13,1	14,2
	Trên 20 năm	2,4	2,3
Mới hay mua lại	Mới	73,5	83,0
	Đã qua sử dụng	23,6	15,7
	Tự chế tạo	2,9	1,4

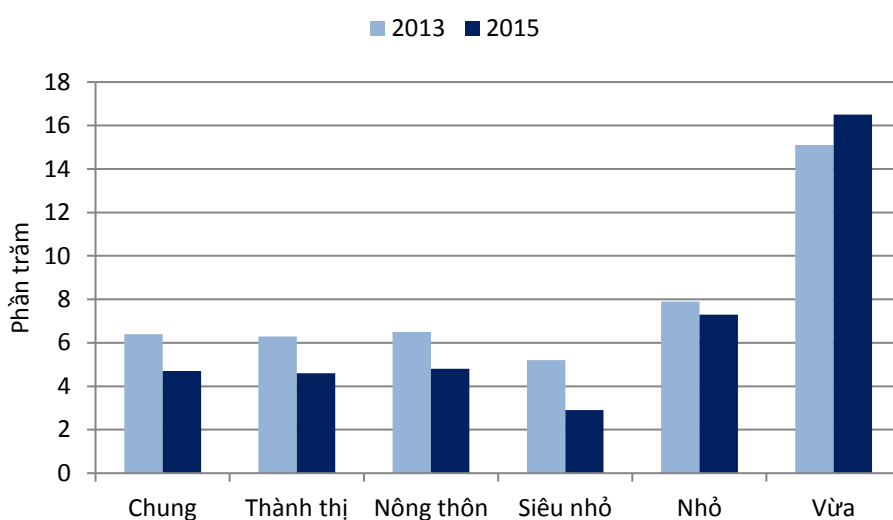
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Phần lớn các thiết bị và máy móc sử dụng là tương đối mới với khoảng 83% có tuổi đời dưới 10 năm. Con số này tương đương với tỷ lệ của điều tra năm 2011. Tỷ lệ các doanh nghiệp sử dụng máy móc và thiết bị có tuổi trên 10 năm đã tăng lên 1 điểm phần trăm trong 2 năm qua. Phần cuối của bảng cho thấy sự tăng lên nhanh chóng (từ 73,5% lên 83%) về đầu tư công nghệ mới trong điều tra năm 2015. Tương ứng với điều này, tỷ lệ doanh nghiệp mua công nghệ đã qua sử dụng giảm 8 điểm phần trăm và sử dụng công nghệ tự chế tạo giảm 1,5 điểm phần trăm. Xu hướng này có thể được hiểu là do tỷ lệ doanh nghiệp gặp khó khăn về tín dụng trong giai đoạn này đã giảm xuống. Kết quả này vẫn được phản ánh tương tự khi mẫu cân bằng được sử dụng để tính toán, điều này giúp chúng ta có thể nhận định là các doanh nghiệp mới được đưa vào mẫu điều tra không có sự khác biệt nhiều với các doanh nghiệp cũ trong mẫu xét về khía cạnh sử dụng máy móc, thiết bị.

Hình 6.3 mô tả sự phổ biến của các doanh nghiệp sử dụng công nghệ mới phân theo địa bàn và quy mô. Tỷ lệ các doanh nghiệp tiếp nhận công nghệ mới đã giảm nhẹ, từ 6,4% năm 2013 xuống còn 4,7% năm 2015.

Đây là tỷ lệ tiếp nhận công nghệ mới thấp nhất kể từ vòng điều tra năm 2005 (CIEM et al. 2010; Rand et al. 2008), nhưng sự sụt giảm này đã chậm lại nếu so với mức giảm 6,6 điểm phần trăm về tiếp nhận công nghệ mới trong giai đoạn 2011- 2013. Sự giảm sút về tỷ lệ tiếp nhận công nghệ mới diễn ra ở cả hai khu vực là thành thị và nông thôn và đặc biệt là trong nhóm các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ. Điều này có thể là minh chứng cho quan điểm rằng việc giảm đi tỷ lệ sử dụng công nghệ mới chủ yếu đến từ những hạn chế về tín dụng. Các doanh nghiệp nhỏ cho thấy tỷ lệ giảm thấp hơn mức giảm trung bình (0,5 điểm phần trăm), trong khi đó các doanh nghiệp lớn hơn (quy mô vừa) lại có xu hướng gia tăng trong tiếp nhận công nghệ mới (tăng 1,5 điểm phần trăm). Điều này có thể là kết quả của tỷ lệ cao hơn trong đa dạng hóa và đổi mới ở nhóm các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn.

Hình 6.3: Công nghệ mới



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tiếp theo, chúng ta so sánh hoạt động nâng cấp công nghệ với các doanh nghiệp khác. Bảng 6.10 là các kết quả từ ước lượng mô hình OLS và probit xem xét mối tương quan giữa tăng trưởng và khả năng ra khỏi thị trường của các doanh nghiệp và các biến chỉ báo đối với tiếp nhận công nghệ mới. Việc tiếp nhận công nghệ mới có tác động quan trọng đến cả tăng trưởng việc làm và khả năng sống sót của các doanh nghiệp. Tiếp nhận/giới thiệu công nghệ mới tác động tích cực đến tăng trưởng và làm giảm khả năng rút khỏi thị trường của doanh nghiệp. Mối tương quan thuận chiều giữa công nghệ mới và tăng trưởng việc làm chỉ ra rằng áp dụng công nghệ mới không nhất thiết phải sử dụng ít lao động hơn so với các công nghệ cũ hơn. Liệu đây có phải là một tác động nhân - quả của công nghệ mới hay không cần được tiếp tục nghiên cứu trong tương lai.

Kết quả đối với các biến kiểm soát gợi ý rằng các doanh nghiệp lớn hơn sẽ tăng trưởng chậm hơn⁹ nhưng các doanh nghiệp này lại có cơ hội tồn tại cao hơn.

Bảng 6.10: Tác động của việc giới thiệu công nghệ mới

	Tăng trưởng lao động		Ra khỏi thị trường (Probit)	
	Hệ số	Thống kê-t	Tác động biên	Thống kê-t
Giới thiệu công nghệ mới (Có = 1)	0,051**	(2,44)	-0,067***	(-2,81)
Quy mô doanh nghiệp (log số lao động)	-0,131***	(-13,27)	-0,037***	(-4,15)
Hộ kinh doanh (Có=1)	-0,177***	(-7,64)	-0,089***	(-4,04)
Thành thị (Có=1)	0,006	(0,39)	0,014	(0,82)
Phía nam (Có=1)	0,030**	(2,08)	-0,011	(-0,76)
Biến giả ngành		Yes		Yes
Số quan sát		2.087		2.466
Pseudo R ²		0,118		0,024

Ghi chú: Mô hình hồi quy OLS và Probit, hiệu ứng biên. Robust standard errors. *, ** và *** thể hiện ý thống kê ở mức lần lượt là 10%, 5% và 1%. Nhóm tham chiếu: TP HCM, hộ kinh doanh, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

6.4 Đặc tính về đầu vào sản xuất và dịch vụ kinh doanh

Phần này xem xét hiệu suất sử dụng công suất và các đầu vào cho sản xuất của doanh nghiệp. Hiệu suất sử dụng công suất là mức sản xuất hiện tại so với khả năng sản xuất lớn nhất có thể khi sử dụng toàn bộ máy móc, thiết bị hiện có. Thông tin và hiệu suất sử dụng có được từ việc hỏi các doanh nghiệp là liệu họ có thể tăng khả năng sản xuất mà không phải đầu tư máy móc hoặc thiết bị mới hay không.

Bảng 6.11 mô tả kết quả theo quy mô, tuổi và địa bàn của doanh nghiệp. Một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp (40%) tin rằng họ có thể tăng năng lực sản xuất khoảng 10%, trong khi đó 36% cho rằng họ có thể tăng năng lực sản xuất lên đến 25%. Chỉ có 5% các doanh nghiệp điều tra cho rằng họ có thể tăng năng lực sản xuất lên từ 50 đến 100%. Không có doanh nghiệp nào trả lời là họ có khả năng tăng gấp đôi năng lực sản xuất của mình và đây là một sự cải thiện so với vòng điều tra trước (CIEM et al. 2014). Khoảng 40% các doanh nghiệp mới thành lập và đã hoạt động cho rằng họ không thể tăng năng lực sản xuất lên hơn 10%, tương đương với mức trung bình của mẫu. Tuy nhiên, có xu hướng cao hơn ở các doanh nghiệp mới thành lập ở nhóm kỳ vọng có khả năng tăng năng lực sản xuất lên từ 25 đến 50%. Trong khi các doanh nghiệp nhỏ hơn thường ít tự tin hơn về khả năng tăng năng lực sản xuất trên 10% thì các doanh nghiệp lớn lại tập trung ở nhóm có khả năng tăng từ 10 đến 25%. Điều này có thể giúp đưa ra nhận định rằng các doanh nghiệp quy mô nhỏ hơn đang hoạt động gần hết công suất của mình. Các doanh nghiệp thành thị cũng vận hành với công suất cao hơn so

⁹ Kết quả này củng cố thuyết tiến hóa (phát triển) của Jovanovic (1982).

với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn với khoảng 45% số doanh nghiệp cho rằng họ không thể tăng thêm năng lực sản xuất trên 10%. Đây là một bước tiến trong tận dụng năng lực sản xuất ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị nếu so với điều tra năm 2013 (CIEM et al. 2014). Các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có tỷ lệ lớn hơn về khả năng tăng năng lực sản xuất lên hơn 25%.

Bảng 6.11: Hiệu suất sử dụng năng lực sản xuất năm 2015 (%)

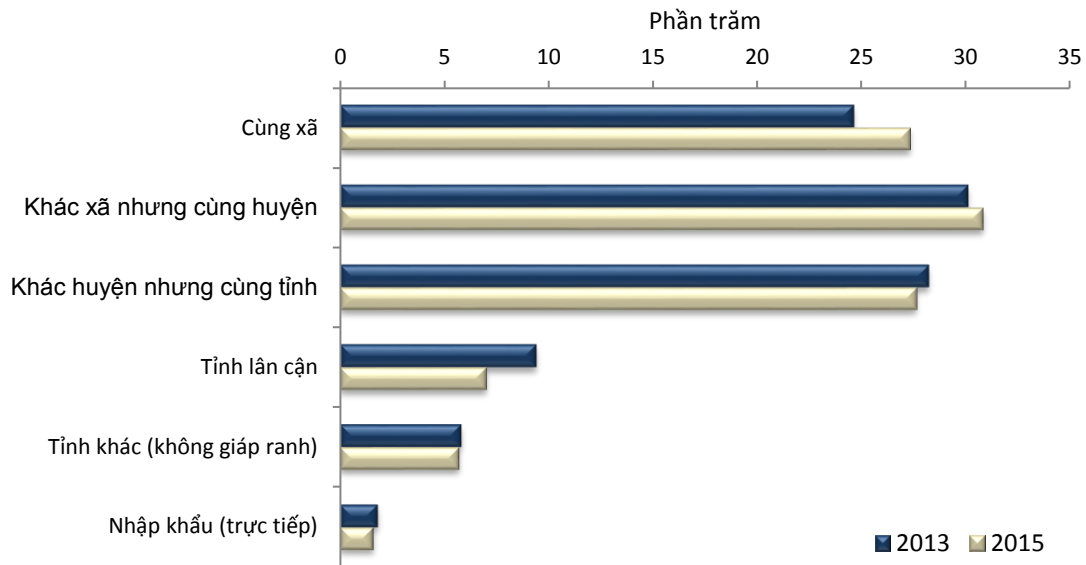
		Trên 10%	Từ 10 đến 25%	Từ 25 đến 50%	Từ 50 đến 100%
Tổng	Toàn bộ	40,1	36,0	18,7	5,2
Tuổi	Mới thành lập	38,5	30,8	25,6	5,1
	Đã hoạt động	40,1	36,1	18,6	5,2
Quy mô	Siêu nhỏ	39,9	35,9	18,6	5,5
	Nhỏ	42,3	34,9	18,1	4,7
	Vừa	33,5	41,5	21,3	3,7
Khu vực	Thành thị	44,8	35,2	16,3	3,6
	Nông thôn	36,0	36,8	20,7	6,6

Ghi chú: Câu hỏi: Với máy móc thiết bị hiện đang sử dụng, DN có thể tăng sản lượng lên bao nhiêu phần trăm?

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hoạt động kinh doanh hàng ngày khó có thể tiến hành nếu không quan tâm đến các vấn đề về tồn kho, chẳng hạn như tiếp cận với nguồn nguyên liệu thô, hàng hóa trung gian, năng lượng và phương tiện vận tải. Vì vậy, chúng tôi tập trung vào sự dễ dàng trong việc tiếp cận các đầu vào và dịch vụ kinh doanh. Khoảng cách trung bình từ nhà cung cấp chính đến doanh nghiệp là khoảng 64 km trong điều tra năm 2013, tuy nhiên khoảng cách này đã giảm xuống còn 41 km trong điều tra năm 2015. Vì vậy, sẽ rất thú vị nếu khám phá sự phân bố về khoảng cách đến các nhà cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp, kết quả này được thể hiện tại Hình 6.4. Nguyên liệu thô và đầu vào trung gian được doanh nghiệp mua từ các nhà cung cấp trong cùng tỉnh chiếm 86% các trường hợp, con số này trong điều tra năm 2013 là 83%. Sự gia tăng lớn nhất liên quan đến mua đầu vào thuộc nhóm mua tại cùng xã/phường với mức tăng 2,7 điểm phần trăm. Cùng với đó, một sự giảm xuống tỷ lệ doanh nghiệp mua đầu vào ở các tỉnh lân cận so với năm 2013, trong khi đó mua tại các tỉnh khác không lân cận và nhập khẩu (trực tiếp) giữ ở mức tương đương với cuộc điều tra 2013. Các nhân tố như chi phí vận tải tăng hoặc sự sẵn có hơn nguồn đầu vào ở địa phương có thể là nguyên nhân thúc đẩy việc mua đầu vào ở địa phương như mô tả trong Hình 6.4.

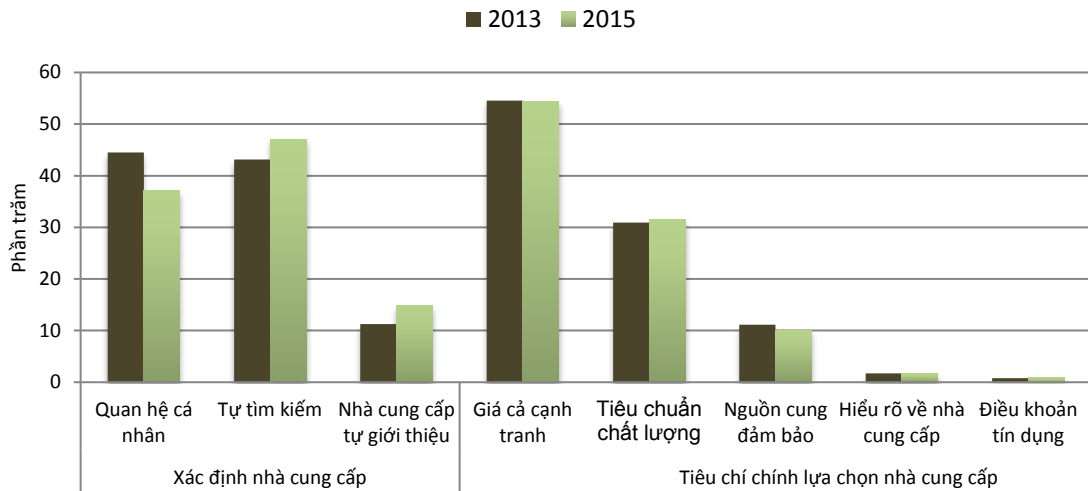
Hình 6.4: Đặc tính của nguyên liệu thô và nhà cung cấp



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sự thay đổi địa điểm mua đầu vào có thể là kết quả từ các tiêu chuẩn lựa chọn nhà cung cấp được chúng tôi trình bày tại Hình 6.5. Khoảng 98% các doanh nghiệp cho rằng các nhà cung cấp có thể dễ dàng tìm được trên thị trường, với 3 điểm phần trăm tăng lên so với điều tra năm 2013 (CIEM et al. 2014). Các nhà cung cấp được lựa chọn chủ yếu thông qua quá trình tự tìm hiểu dựa trên tiêu chí cạnh tranh về giá. Việc tìm kiếm nhà cung cấp thông qua quan hệ cá nhân không còn cao như trong điều tra năm 2013 khi các nhà cung cấp đã nỗ lực marketing nhiều hơn. Thay đổi này cho thấy sự phát triển của các cơ chế chính thức cần thiết thay cho các cơ chế phi chính thức khi mà thị trường phát triển cao hơn trong quá trình chuyển đổi (McMillan và Woodruff 1999). Bên cạnh việc lựa chọn nhà cung cấp dựa trên giá cả, các doanh nghiệp cũng quan tâm đến các tiêu chuẩn chất lượng của đầu vào và ở mức độ cao hơn so với năm 2013. Nguồn cung cấp đảm bảo là tiêu chí quan trọng đối với 10% số doanh nghiệp điều tra, trong khi có mối quan hệ riêng với nhà cung cấp và điều khoản tín dụng ưu đãi không là vấn đề quan trọng khi lựa chọn nhà cung cấp đầu vào.

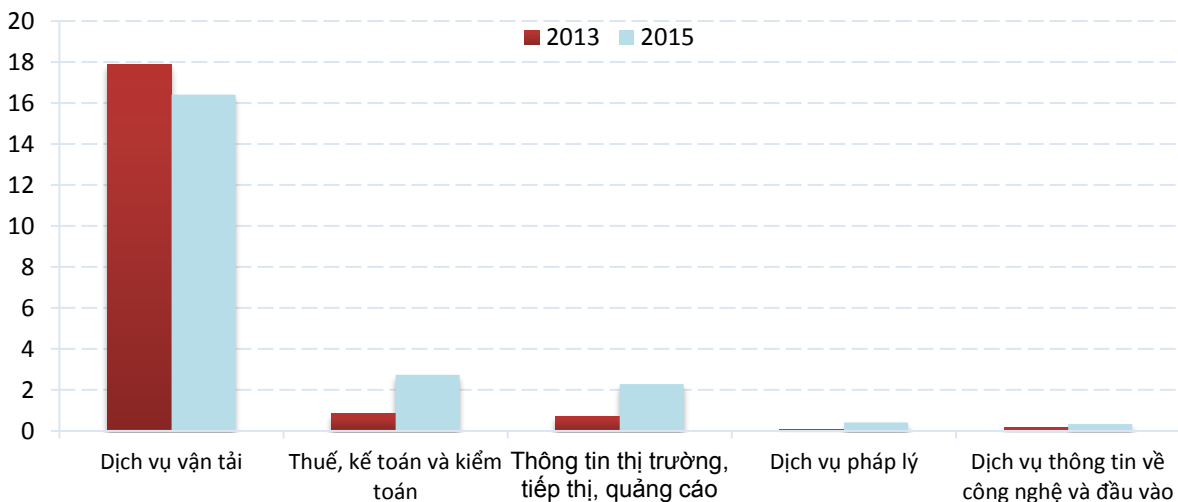
Hình 6.5: Việc xác định và các tiêu chí chính lựa chọn nhà cung cấp



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 6.6 mô tả các loại dịch vụ phổ biến nhất được các DNNVV sử dụng. Rõ ràng là dịch vụ vận tải được các doanh nghiệp sử dụng nhiều nhất với 16%, một sự giảm đi chút ít so với tỷ lệ năm 2013 là 18%. Dịch vụ thuế, kiểm toán và kế toán đang tăng lên ở nhóm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và nhỏ trong 2 năm qua. Hiện tượng tương tự cũng diễn ra đối với dịch vụ quảng cáo và cung cấp thông tin thị trường. Dịch vụ chủ yếu là do nhà nước cung cấp với 70% số doanh nghiệp trả lời rằng họ sử dụng các dịch vụ do nhà nước cung cấp. Thêm vào đó, tỷ lệ sử dụng các dịch vụ ngoài nhà nước đã giảm từ 25,6% năm 2013 xuống còn 23,2% và sử dụng dịch vụ từ các cá nhân giảm từ 10% xuống còn 7% trong giai đoạn này.

Hình 6.6: Dịch vụ kinh doanh được sử dụng



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Phần này đã chỉ ra mức độ cao hơn về chuyên môn hóa của các DNNVV. Một sự tăng lên về phát triển sản phẩm mới kèm theo sự giảm đi về đổi mới dưới hình thức cải tiến sản phẩm hiện có và tiếp nhận công nghệ mới. Xâu chuỗi các kết quả chỉ ra rằng một chính sách mạnh mẽ hơn cần tập trung vào việc cải thiện các điều kiện đối với đổi mới, đa dạng hóa và tiếp nhận công nghệ mới, như kết quả đã chỉ ra, những yếu tố này có tác động tích cực đến lợi nhuận, doanh thu và tăng trưởng của doanh nghiệp. Các DNNVV cần nắm được các thông tin về các quỹ hiện tại (và tương lai) hỗ trợ cho đổi mới và công nghệ. Các điều kiện và quy trình thủ tục đối với việc tiếp cận các quỹ này hoặc các dòng tín dụng thương mại không được cản trở việc tiếp cận từ các doanh nghiệp nhỏ nhất dù ở bất cứ khu vực nào. Một hướng dẫn phù hợp về quy trình vay vốn cũng như giảm gánh nặng về thủ tục hành chính cũng sẽ đem lại lợi ích cho DNNVV.

7 Lao động – việc làm

Phần này xem xét cơ cấu thị trường lao động đối với các DNNVV Việt Nam trong ngành chế biến, chế tạo dựa trên sự kết hợp giữa hai dữ liệu điều tra về doanh nghiệp và điều tra người lao động trong doanh nghiệp. Nội dung phần này sẽ xem xét nhiều khía cạnh khác nhau về thị trường lao động gồm lực lượng lao động và cơ cấu nghề, phương thức tuyển dụng, phúc lợi xã hội, giáo dục và đào tạo của người lao động và cùng với đó là mức lương và các nhân tố tác động đến tiền lương của người lao động. Kết hợp dữ liệu điều tra doanh nghiệp và dữ liệu điều tra người lao động trong doanh nghiệp cho chúng ta hiểu thêm và phân tích các vấn đề này một cách sâu hơn.

7.1 Cơ cấu theo độ tuổi

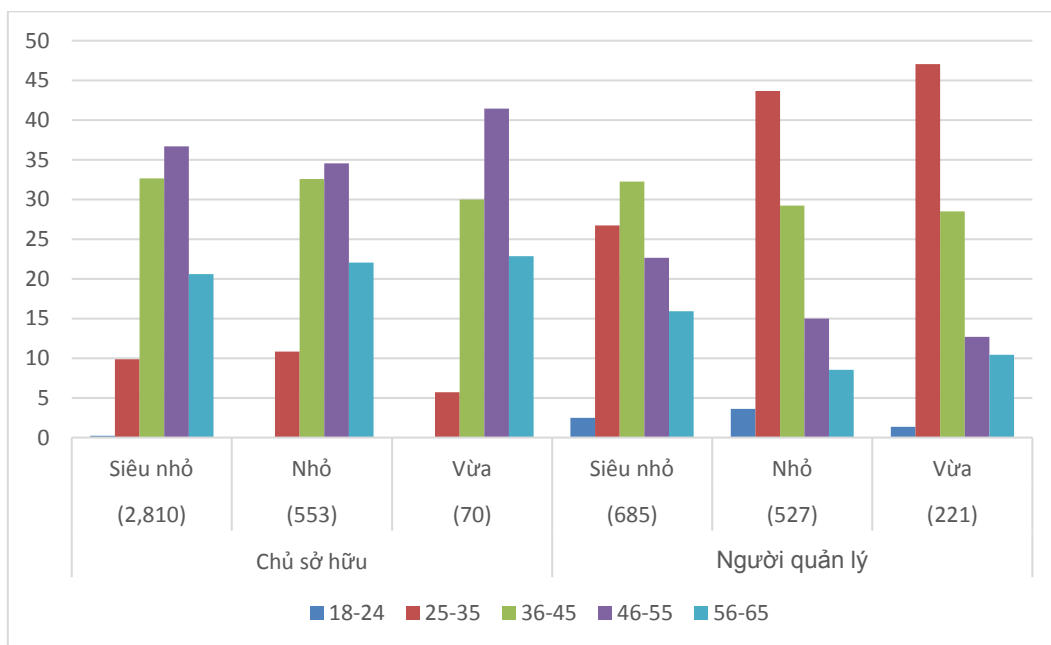
Để có cái nhìn tổng quan về cơ cấu của chủ sở hữu và người quản lý trong các doanh nghiệp điều tra, Hình 7.1 mô tả tỷ trọng của các nhóm tuổi khác nhau của chủ sở hữu và người quản lý tại các doanh nghiệp điều tra và phân chia các nhóm này theo quy mô của doanh nghiệp. Điều này là rất thú vị do các chủ doanh nghiệp trẻ và lớn tuổi có xu hướng khác nhau về tính cách trong kinh doanh. Ví dụ, các doanh nhân trẻ nhìn chung thường sáng tạo hơn (Avermaete et al. 2004; Gebreyesus 2011), trong khi đó các nhà kinh doanh lớn tuổi thường có khả năng tiếp cận tín dụng tốt hơn (Le and Nguyen 2009).

Nhìn chung, Hình 7.1 cho chúng ta thấy rằng các nhà quản lý có độ tuổi trung bình thấp hơn so với chủ doanh nghiệp thuộc mọi nhóm quy mô. Đối với các chủ doanh nghiệp thì không có sự khác biệt rõ ràng về độ tuổi giữa các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp nhỏ. Các chủ doanh nghiệp có quy mô vừa có độ tuổi trung bình cao hơn một chút so với các chủ doanh nghiệp có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Tuy nhiên, đối với các nhà quản lý thì sự khác biệt đáng kể lại là giữa nhóm các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và nhỏ khi mà tỷ lệ các nhà quản lý thuộc các nhóm tuổi 36-45, 46-55 và 56- 65 ở các doanh nghiệp siêu nhỏ đều cao hơn so với tỷ lệ các nhà quản lý thuộc các nhóm tuổi này ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ. Không có sự khác biệt rõ rệt về

độ tuổi giữa chủ doanh nghiệp nam và nữ. Tuy nhiên, đối với các nhà quản lý tại các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa, nữ giới thường thuộc nhóm tuổi từ 25-35 (51,8% ở các doanh nghiệp nhỏ và 54,3% ở các doanh nghiệp vừa) so với các nhà quản lý nam giới ở độ tuổi này tương ứng là 22,6% ở doanh nghiệp nhỏ và 31,9% ở các doanh nghiệp vừa.

Lý thuyết chỉ ra rằng các doanh nhân nữ thường đối mặt với các thử thách nhiều hơn so với các doanh nhân là nam giới và những thách thức này liên quan đến tiếp cận tài chính và giáo dục (Harvie và Vo 2009). Harvie và Vo (2009) nhận định rằng “Mặc dù Luật đất đai không phân biệt đối với phụ nữ và cho phép ghi tên cả vợ và chồng trong quyền sử dụng đất thì phần lớn vẫn theo lệ cũ và thông thường là chỉ ghi tên chồng trong sổ về quyền sử dụng đất” (trang 243). Khi các tài sản trên đất được giao cho người chồng thì người vợ sẽ không thể dùng làm tài sản để thế chấp vay vốn. Tuy nhiên, do những điều kiện này dựa trên các phong tục tập quán cũ, vì vậy nó thường được nhóm người có tuổi áp dụng nhiều hơn so với các nhóm tuổi trẻ hơn. Vì vậy, một lý giải cho tỷ lệ lớn các nhà quản lý là nữ thuộc nhóm tuổi trẻ hơn ở trên là họ có tài sản thế chấp và không phải tuân thủ các tập tục truyền thống như các nhà quản lý ở độ tuổi cao hơn. Một nguyên nhân để lý giải cho thực tế này là vấn đề về giáo dục. Theo tổng điều tra dân số năm 2009, có 15% số phụ nữ có trình độ văn hóa trên cấp tiểu học và cấp học cao nhất đã tăng lên chủ yếu ở nhóm người trẻ hơn.

Hình 7.1: Cơ cấu độ tuổi của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp (%)

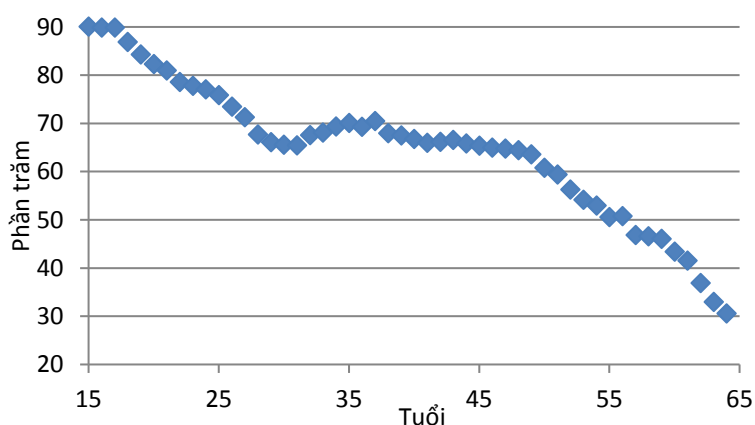


Ghi chú: Dữ liệu từ hai cuộc điều tra 2013 và 2015 được sử dụng và một số doanh nghiệp xuất hiện trong cả hai cuộc điều tra.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 7.2 cho thấy rằng những phụ nữ sinh vào khoảng năm 1980 (29 tuổi vào năm 2009) có tỷ lệ đạt trình độ văn hóa trên cấp tiểu học tương đương với tỷ lệ này của phụ nữ được sinh khoảng năm 1960 (49 tuổi vào năm 2009). Tuy nhiên, tỷ lệ phụ nữ sinh sau năm 1980 có trình độ văn hóa trên cấp tiểu học bắt đầu tăng đột biến. Những phụ nữ thuộc nhóm tuổi từ 25-35 trong điều tra DNNVV năm 2015 là những người thuộc nhóm tuổi 19-29 trong tổng điều tra dân số năm 2009. Theo Hình 7.2, nhóm tuổi này rõ ràng là được đào tạo tốt hơn so với các nhóm tuổi cao hơn và điều này có thể là lý do giải thích tại sao các nhà quản lý nữ lại chủ yếu thuộc nhóm tuổi 25- 35.¹⁰

Hình 7.2: Tỷ lệ phần trăm nữ giới có trình độ văn hóa từ cấp tiểu học trở lên



Ghi chú: Dữ liệu là từ 15% mẫu trong Tổng điều tra dân số năm 2009.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

7.2 Cơ cấu lực lượng lao động và tính ổn định

Bảng 7.1 trình bày tỷ trọng lao động thường xuyên, lao động toàn thời gian, lao động nữ, và lao động không được trả lương so với tổng số lao động. Bảng này chỉ xem xét trên cơ sở dữ liệu bảng cân bằng của các doanh nghiệp được điều tra trong cả 2 vòng điều tra năm 2013 và 2015. Khi chuyển sang dữ liệu đối với cả các doanh nghiệp mới được đưa vào điều tra năm 2015 (dữ liệu bảng không cân bằng) thì kết quả chung không thay đổi. Trong giai đoạn 2013 – 2015, tỷ trọng lao động thường xuyên và lao động không được trả lương gần như giữ nguyên. Tỷ lệ lao động toàn thời gian tăng lên 1,7 điểm phần trăm, trong khi đó tỷ lệ lao động nữ lại giảm một chút với 1,1 điểm phần trăm. Cần lưu ý rằng các doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào lao động không được trả lương (gần 40% số lao động là không được trả lương), điều này chỉ ra rằng nhiều cơ sở thuộc nhóm hộ kinh doanh sử dụng các thành viên trong gia đình trong các hoạt động của mình mà không trả lương.

¹⁰ Nam giới cũng có sự tăng mạnh trong giai đoạn này như nữ giới. Tuy nhiên, tỷ trọng của giới nam ở nhóm này trước đây là cao hơn, có nghĩa rằng sự gia tăng của nam giới sinh sau năm 1980 chỉ đủ để san bằng chênh lệch với tỷ lệ của số nam giới được sinh khoảng năm 1960 (và cuối cùng là vượt qua tỷ lệ này).

Bảng 7.1: Cơ cấu lực lượng lao động (tỷ lệ phần trăm so với tổng số lao động)

	Toàn bộ		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn		Phía nam		Phía bắc	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Thường xuyên	96,0	95,6	96,2	95,6	95,1	95,1	95,9	97,3	96,9	97,7	95,3	94,0	96,4	97,2	95,6	94,3
Toàn thời gian	88,0	89,7	86,3	89,1	92,1	90,8	93,4	93,1	92,3	93,4	84,8	87,0	90,2	92,0	86,3	88,0
Nữ	38,8	37,7	37,2	36,6	42,1	39,2	45,9	44,3	37,1	36,6	40,1	38,5	36,2	35,7	40,8	39,2
Không trả lương	39,6	39,6	53,1	53,9	5,3	4,4	0,7	0,1	22,7	22,6	52,3	52,3	31,3	30,8	46,1	46,5
Số quan sát	2.066	2.066	1.494	1.481	460	460	112	125	882	882	1.184	1.184	905	905	1.161	1.161

Ghi chú: Phần trăm so với tổng số lao động, dữ liệu bảng cân bằng. Sự chênh lệch giữa 100% số lao động và số lao động thường xuyên là số lao động thời vụ, trong khi đó sự chênh lệch giữa lao động thường xuyên và lao động làm việc toàn thời gian là số lao động thường xuyên làm việc bán thời gian.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Phân tích sâu hơn Bảng 7.1 với tỷ trọng các nhóm lao động được phân theo quy mô doanh nghiệp và địa bàn hoạt động. Tỷ trọng lao động toàn thời gian cao hơn ở các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn mặc dù khoảng cách đã được thu hẹp lại. Sự thu hẹp này là do sự gia tăng về tỷ trọng lao động toàn thời gian trong các doanh nghiệp siêu nhỏ và sự giảm xuống của tỷ trọng này ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Sự giảm sút về tỷ trọng lao động nữ là phổ biến trong nhóm doanh nghiệp quy mô nhỏ và các doanh nghiệp tại các khu vực nông thôn và ở phía Bắc. Việc sử dụng lao động không trả lương chủ yếu là hiện tượng đặc trưng của nhóm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ. Mặc dù nhìn chung việc sử dụng lao động không trả lương không thay đổi trong hai vòng điều tra 2013 và 2015, tỷ lệ này lại tăng nhẹ ở nhóm doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và giảm đi ở nhóm các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa.

Đi sâu phân tích tỷ trọng lao động không được trả lương trong khu vực phi chính thức cho thấy, các doanh nghiệp thuộc khu vực này thường có khả năng sử dụng lao động không trả lương cao hơn, điều này không có gì là ngạc nhiên khi các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức thường là các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và dưới dạng hộ kinh doanh.¹¹ Có sự giảm xuống về tỷ lệ lao động không được trả lương giữa hai vòng điều tra, từ 77% năm 2013 xuống 70% năm 2015. Một điều cần nhấn mạnh rằng giữa hai cuộc điều tra 2011 và 2013, tỷ lệ này lại tăng từ 71% lên 77% (CIEM et al. 2014). Lao động không được trả lương là nhóm có tỷ trọng tăng lên đáng kể trong các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức từ năm 2013 đến 2015 (từ 24% lên 35,8%).¹² Một nguyên nhân để lý giải cho sự tăng lên đột biến này có thể là do nhiều doanh nghiệp trong khu vực này đã trở thành doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức trong thời gian giữa 2 vòng điều tra 2013 và 2015. Tỷ lệ các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức đã tăng lên từ 71% lên 90% giữa hai vòng điều tra

¹¹ Các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức được xem là những doanh nghiệp không có mã số doanh nghiệp hoặc mã số thuế. Vì vậy, một doanh nghiệp được coi là thuộc khu vực chính thức nếu doanh nghiệp đó có mã số doanh nghiệp hoặc mã số thuế.

¹² Nếu chỉ xem xét dữ liệu bảng cân bằng thì mức độ tăng là từ 24,5% lên 39,3%.

này. Vì vậy, các doanh nghiệp trước đây thuộc khu vực phi chính thức có thể vẫn có một tỷ lệ lớn lao động không được trả lương và do đó làm tăng tỷ lệ lao động không được trả lương của các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức trong điều tra năm 2015.

Trong khi Bảng 7.1 xem xét thực trạng theo các nhóm lao động ở mức tổng thể thì Bảng 7.2 lại phân tích ngành nghề ở mức cụ thể hơn. Lao động sản xuất và lao động quản lý là những loại hình lao động phổ biến nhất với tỷ lệ lần lượt là 57,7% và 34,8% trong tổng số lao động. Tỷ trọng lao động chuyên môn, nhân viên văn phòng và lao động sản xuất so với tổng số lao động là cao hơn ở các doanh nghiệp có quy mô lớn, doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam. Nhân viên bán hàng thường hiện diện ở các doanh nghiệp nhỏ trong khi các nhà quản lý lại có tỷ lệ lớn trong các doanh nghiệp siêu nhỏ. Điều này nhấn mạnh rằng, tại các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ, người lao động thường thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau. Vì vậy, khi phân tích kết quả này cần phải thận trọng xem xét kỹ.

Giữa hai vòng điều tra năm 2013 và 2015, tỷ trọng lao động quản lý đã tăng lên và chủ yếu là do sự tăng lên của loại lao động này trong các doanh nghiệp siêu nhỏ và các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam. Nhìn chung, tỷ trọng lao động chuyên môn đã giảm đi trong khoảng thời gian 2 vòng điều tra nhưng sự thay đổi lại rất khác nhau giữa các nhóm doanh nghiệp. Các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và nhỏ là những nhóm có sự giảm đi tỷ trọng lao động chuyên môn trong khi đó các doanh nghiệp quy mô vừa lại có sự tăng lên tỷ trọng của nhóm lao động này. Thêm vào đó, tỷ trọng lao động sản xuất đã giảm xuống từ 59,8% còn 57,7% và sự giảm sút này là do tỷ trọng lao động sản xuất tại các doanh nghiệp siêu nhỏ và các doanh nghiệp vừa giảm xuống. Tỷ trọng lao động sản xuất đều giảm đi ở các khu vực điều tra.

Bảng 7.2: Cơ cấu lực lượng lao động phân theo ngành nghề (%)

Nhóm nghề	Toàn bộ		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn		Phía nam		Phía bắc	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Quản lý	32,0	34,8	39,9	44,0	12,2	12,7	6,3	6,3	24,7	26,8	37,4	40,7	28,2	30,1	34,9	38,4
Chuyên môn	3,3	2,7	1,6	1,1	8,1	6,1	7,7	8,7	5,1	4,3	2,0	1,5	3,8	3,0	3,0	2,4
Văn phòng	1,5	1,8	0,6	0,5	3,8	4,8	5,4	6,1	2,5	2,9	0,8	0,9	2,0	2,3	1,2	1,4
Bán hàng	2,3	2,5	1,6	1,7	4,2	4,6	3,3	3,6	3,4	3,9	1,4	1,4	3,0	3,9	1,7	1,3
Phục vụ	0,8	0,6	0,5	0,2	1,6	1,4	2,3	1,5	1,1	0,7	0,6	0,5	1,0	0,8	0,7	0,4
Sản xuất	59,8	57,7	55,7	52,5	69,9	70,3	74,5	73,1	63,0	61,4	57,4	54,9	61,8	59,8	58,3	56,0
Học việc	0,2	0,1	0,2	0,0	0,3	0,2	0,5	0,5	0,2	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
Số quan sát	2.060	2.062	1.493	1.480	458	459	109	123	882	880	1.178	1.182	904	904	1.156	1.158

Ghi chú: Tỷ lệ % trên tổng số lao động, dữ liệu bảng cân bằng. Bốn doanh nghiệp không trả lời phiếu hỏi năm 2015 và 6 doanh nghiệp năm 2013.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Điều tra lao động dựa trên số lượng 1.342 phiếu trả lời gồm các thông tin về loại công việc hiện tại và trước đây của người lao động. Bảng 7.3 cho thấy, khoảng 10% số lao động trong mẫu là các nhà quản lý, 8,6% là lao động chuyên môn, 9,2% là nhân viên văn phòng, 6,6% là nhân viên bán hàng, 3,1% là nhân viên phục vụ và 62,3% là lao động sản xuất. Các số liệu này chỉ ra rằng mẫu về lao động không hoàn hảo như tỷ trọng lao động do các chủ doanh nghiệp và người quản lý cung cấp trong phiếu điều tra doanh nghiệp. Thêm nữa, ma trận chuyển dịch chỉ ra rằng sự dịch chuyển ngành nghề thực sự có diễn ra. Trong số 136 lao động quản lý trong điều tra năm 2015 thì có 21,3% có nghề trước đó cũng là quản lý, trong khi đó 33,8% trước đó là lao động sản xuất, 14% là lao động chuyên môn và 14,7% chưa từng làm việc. Cùng với đó, khả năng người quản lý trong vòng điều tra trước chuyển sang vị trí nghề nghiệp khác trong vòng điều tra này là rất thấp. Điều này ngụ ý rằng mọi người đều muốn được đưa lên vị trí quản lý, và có thể có sự khác biệt lớn về kỹ năng giữa các nhà quản lý khi mà họ có nền tảng chuyên môn rất khác nhau. Thêm vào đó, bảng 7.3 chỉ ra rằng lao động chuyên môn và nhân viên văn phòng là hai nhóm công việc ít có sự thay đổi nhất.

Bảng 7.3: Ma trận chuyển dịch nghề nghiệp (Tỷ lệ % của nghề nghiệp hiện tại)

Công việc trước đây	Công việc hiện tại					
	Quản lý	Chuyên môn	Văn phòng	Bán hàng	Dịch vụ	Sản xuất
Quản lý	21,3	0,9	0,8	0,0	0,0	0,4
Chuyên môn	14,0	41,4	9,7	6,8	2,4	0,8
Văn phòng	4,4	17,2	43,5	8,0	11,9	1,2
Bán hàng	7,3	4,3	7,3	30,7	2,4	0,7
Phục vụ	4,4	1,7	3,2	6,8	26,2	1,6
Sản xuất	33,8	3,5	9,7	14,8	30,9	70,1
Chưa làm việc	14,7	31,0	25,8	33,0	26,2	25,2
Tổng	100	100	100	100	100	100
Số quan sát	136	116	124	88	42	836
- Tỷ lệ % so với mẫu	10,1	8,6	9,2	6,6	3,1	62,3

Ghi chú: Dựa trên điều tra người lao động. Tổng cộng có 1.342 phiếu. Tổng tỷ lệ theo cột là 100%.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 7.4 trình bày tỷ trọng lao động được tuyển dụng và ra khỏi lực lượng lao động trong năm 2015. Có 7% trong tổng số lao động có việc làm mới trong năm 2015, trong khi đó có 5,9% rời khỏi lực lượng lao động. Điều này cho thấy năm 2015 có sự tăng thêm việc làm thực tế. Tuy nhiên, số việc làm ròng được tạo ra chủ yếu vẫn do các doanh nghiệp quy mô nhỏ và thậm chí còn có sự giảm đi về số việc làm tại các doanh nghiệp siêu nhỏ. Việc làm được tạo mới ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cao hơn và nó phù hợp với thực tế là các doanh nghiệp lớn hơn tạo ra nhiều việc làm hơn do các doanh nghiệp này có xu hướng đặt tại các vùng thành thị. Các doanh nghiệp thuộc khu vực phi chính thức có tỷ lệ lao động được tuyển dụng mới và lao động rời khỏi doanh nghiệp rất thấp, điều này cho thấy rằng thị trường lao động phi chính thức là tương đối

ổn định. Các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam tạo ra số việc làm mới ròng là 2% tổng số lao động, trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Bắc chỉ tạo ra 0,1% tổng số lao động.

Xem xét nguyên nhân lao động rời khỏi doanh nghiệp chúng tôi nhận thấy rằng, 43,2% trong số này là tự nguyện thôi việc, 30,6% là do bị sa thải và phần còn lại là do đến tuổi nghỉ hưu, ốm đau, chết, dôi dư hoặc nguyên nhân khác. Không có tác động rõ ràng của quy mô doanh nghiệp đối với lý do mà người lao động rời khỏi doanh nghiệp mặc dù chúng tôi quan sát thấy rằng người lao động ở các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ không có tỷ lệ nghỉ hưu cao bằng ở các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Lao động ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và khu vực phi chính thức có tỷ lệ lao động tự nguyện rời doanh nghiệp chiếm đa số, trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và khu vực chính thức lại có tỷ lệ bị sa thải lớn hơn.

Bảng 7.4: Tính ổn định của lực lượng lao động trong doanh nghiệp năm 2015 (%)

	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Chính thức	Phi chính thức	Phía nam	Phía bắc
Tuyển dụng	7,0	4,0	7,8	7,8	7,4	6,3	7,1	1,9	8,3	5,5
Rời khỏi DN	5,9	4,9	7,1	5,4	6,0	5,7	6,0	1,6	6,3	5,4
<i>Trong đó</i>										
Tự nguyện	43,2	49,5	38,3	45,5	48,2	35,4	43,0	78,2	41,8	44,7
Bị sa thải	30,6	29,4	34,1	28,5	23,3	41,9	30,7	14,8	29,2	32,1
Nghỉ hưu	6,4	0,7	7,6	6,4	6,2	6,7	6,4	0,0	5,4	7,5
Ốm đau	1,8	2,0	2,0	1,7	2,6	0,6	1,8	0,0	2,8	0,8
Chết	0,1	0,4	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2
Dôi dư	0,9	3,6	1,1	0,5	0,9	0,9	0,9	0,0	0,7	1,2
Khác	14,6	11,9	14,8	14,8	14,9	14,0	14,6	7,0	20,0	8,8
Số quan sát	2.594	1.869	563	162	1.156	1.438	2.331	263	1.127	1.467

Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm tổng số lao động. Số liệu ở bảng này không thể so sánh với Bảng 8.4 trong CIEM et al. (2014) do bảng này không tính trọng số của các doanh nghiệp theo số lao động. Thay vào đó, Bảng 8.4 trong CIEM et al. (2014) tính tỷ trọng trung bình của doanh nghiệp trong từng nhóm doanh nghiệp.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Do tính ổn định của số lượng lao động không tính đến trọng số của số lao động trong báo cáo trước đó (CIEM et al. 2014), Bảng 7.5 mô tả các số liệu giống như ở Bảng 7.4 đối với năm 2013. Ngược lại với năm 2015, trong năm 2013 có sự giảm xuống số lượng việc làm thực tế mặc dù nhóm các doanh nghiệp quy mô vừa có sự tăng nhẹ về số việc làm. Sự sụt giảm số lượng việc làm chủ yếu do lao động giảm xuống ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị, khu vực chính thức và phía Bắc. Nguyên nhân chính của sự giảm sút số việc làm là do bị sa thải và tiếp theo là từ nguyện vọng rời khỏi doanh nghiệp của người lao động. So với năm 2015, chúng tôi nhận thấy rằng, năm 2013 số lao động dễ dàng bị mất việc hoặc bỏ việc hơn, và những người thực sự rời bỏ công việc thường có khả năng cao hơn do bị sa thải chứ không phải là tự nguyện. Riêng đối với người lao động tại các doanh nghiệp quy mô nhỏ, thuộc khu vực thành thị và ở phía Nam rời khỏi doanh nghiệp, khả năng cao hơn là do tự nguyện chứ không phải bị sa thải.

Bảng 7.5: Tính ổn định của lực lượng lao động năm 2013 (%)

	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Chính thức	Phi chính thức	Phía nam	Phía bắc
Tuyển dụng	7,5	5,4	7,7	8,5	7,8	7,1	7,8	3,6	7,7	7,3
Rời khỏi DN	8,7	8,4	9,3	8,2	9,5	7,5	9,0	4,0	8,0	9,2
<i>Trong đó</i>										
Tự nguyện	30,7	35,0	35,7	27,0	26,6	38,4	30,5	36,8	23,2	36,4
Bị sa thải	37,3	35,6	38,2	37,1	33,3	44,9	37,2	41,6	44,8	31,6
Nghỉ hưu	7,2	1,2	4,0	10,0	10,4	1,1	7,3	1,7	4,2	9,4
Ốm đau	2,2	0,7	1,9	2,7	2,5	1,8	2,1	6,6	2,5	2,0
Chết	0,6	0,6	0,8	0,4	0,7	0,2	0,6	1,1	0,6	0,5
Dôi dư	0,4	2,0	0,3	0,1	0,3	0,6	0,4	0,8	0,4	0,4
Khác	19,6	21,4	15,9	21,5	25,2	9,1	19,9	10,1	23,3	16,8
Số quan sát	2.458	1.771	552	135	1.064	1.394	1.749	709	1.070	1.388

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

7.3 Học vấn, đào tạo, điều kiện làm việc và phương thức tuyển dụng lao động

Quy luật cơ bản về kinh tế cho rằng ở đâu có cầu thì ở đó có cung. Tuy nhiên, điều này không phải luôn luôn đúng trong thế giới thực. Trên thị trường lao động, các doanh nghiệp đôi khi không có khả năng tìm được những lao động có kỹ năng mà họ cần. Hiện tượng này cũng xuất hiện tại cuộc điều tra DNNVV năm 2015 và nó được mô tả tại Bảng 7.6. Số liệu tại bảng này cho thấy có 7,9% số doanh nghiệp ghi nhận rằng họ gặp khó khăn trong việc tuyển dụng lao động có kỹ năng đáp ứng yêu cầu của mình. Trong phần lớn các trường hợp (69%), những khó khăn khi tuyển dụng là do thiếu các lao động có kỹ năng. Các nguyên nhân khác bao gồm do đề nghị mức lương quá thấp và điều kiện làm việc không hấp dẫn. So với năm 2013, tỷ trọng doanh nghiệp gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động đã giảm 1,2 điểm phần trăm. Cùng với đó, có ít hơn các doanh nghiệp cố gắng tuyển dụng đã làm cho tỷ trọng doanh nghiệp không gặp khó khăn giảm đi. Tỷ trọng các doanh nghiệp không gặp khó khăn khi tuyển dụng giảm từ 34,1% năm 2013 xuống còn 29,7% năm 2015.

Bảng 7.6: Khó khăn khi tuyển dụng lao động (đơn vị: phần trăm)

	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
<i>Khó khăn khi tuyển dụng lao động có các kỹ năng theo yêu cầu</i>						
Có	7,9	3,8	15,6	28,4	10,7	5,6
Không tuyển dụng	62,4	72,8	40,9	17,9	55,7	67,8
<i>Nguyên nhân khó khăn khi tuyển dụng</i>						
Thiếu lao động có kỹ năng	69,3	70,4	69,3	67,4	69,4	70,4
Đưa ra mức lương không đáp ứng người lao động	18,0	18,3	15,9	21,7	16,9	18,3
Điều kiện làm việc không hấp dẫn	9,3	9,9	10,2	6,5	11,3	9,9
Khác	3,4	1,4	4,5	4,3	2,4	1,4
Số lượng doanh nghiệp	2.594	1.869	563	162	1.156	1.438
	(205)	(71)	(88)	(46)	(124)	(81)

Ghi chú: Số doanh nghiệp gặp khó khăn khi tuyển dụng trong ngoặc đơn. Dữ liệu điều tra năm 2015.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Từ Bảng 7.6 chúng ta có thể nhận thấy tác động rõ ràng của quy mô. Chỉ có 3,8% số doanh nghiệp siêu nhỏ cho rằng họ gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động, một tỷ lệ thấp hơn rất nhiều so với 15,6% của nhóm doanh nghiệp nhỏ và 28,4% của nhóm quy mô vừa. Thêm vào đó, tỷ lệ các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động cao gần gấp đôi so với nhóm các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn. Thực tế, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và doanh nghiệp quy mô lớn thường gặp khó khăn hơn trong tuyển dụng lao động có kỹ năng như mô tả ở Bảng 7.2, chỉ ra rằng các doanh nghiệp quy mô lớn hơn và doanh nghiệp ở khu vực thành thị tuyển dụng nhiều lao động có kỹ năng hơn. Do phần lớn các doanh nghiệp cho rằng nguyên nhân chính của trở ngại trong tuyển dụng lao động là thiếu lao động có kỹ năng, vì vậy có thể suy ra rằng kỹ năng của người lao động chưa đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, Bảng 7.9 lại cho thấy trình độ đào tạo của người lao động trên thực tế là khá cao. Điều này chỉ ra rằng: i) cầu về lao động có trình độ cao đang vượt quá cung; ii) giảng dạy tại các cơ sở đào tạo nghề ở cấp cao hơn chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường lao động; hoặc iii) có vấn đề trong việc kết nối thông tin giữa người lao động có kỹ năng và các doanh nghiệp có nhu cầu. Tìm hiểu về nguyên nhân nào thực sự gây khó khăn trong tuyển dụng lao động nằm ngoài phạm vi của báo cáo này.

Bảng 7.7 cung cấp thông tin về các doanh nghiệp tuyển dụng lao động như thế nào. Cộng dồn hai nhóm là “do bạn bè/người thân hoặc người lao động khác giới thiệu” và nhóm “quan hệ cá nhân” để thành nhóm mới được hiểu là “kênh phi chính thức”. Nhóm “kênh phi chính thức” rõ ràng là kênh quan trọng nhất để các doanh nghiệp tuyển dụng lao động mới. Mặc dù có sự giảm đi tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng kênh *phi chính thức* so với điều tra năm 2013, vẫn có tới trên 57% số doanh nghiệp sử dụng kênh này là chủ yếu. Kênh tuyển dụng phi chính thức là rất quan trọng với bất kỳ doanh nghiệp dù thuộc nhóm quy mô nào. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng tầm quan trọng của kênh tuyển dụng này là cao hơn ở các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và nhỏ

với tỷ lệ lần lượt là 57% và 62% sử dụng kênh này để tuyển dụng. Tỷ lệ doanh nghiệp thuộc nhóm quy mô vừa sử dụng kênh phi chính thức để tuyển dụng lao động là 43%. Thêm vào đó, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cho thấy rằng họ có mức độ sử dụng hình thức tuyển dụng phi chính thức cao hơn các doanh nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, cần nhấn mạnh rằng có khoảng 1/3 số doanh nghiệp được điều tra cho biết câu hỏi này không phù hợp với họ. Nếu chỉ tính đối với các quan sát phù hợp, tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng kênh phi chính thức thì có tới 86% số doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn sử dụng kênh này, và tỷ lệ này cao hơn đáng kể so với tỷ lệ 70% của các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Phương pháp tuyển dụng lao động quan trọng thứ hai là qua quảng cáo trên báo. Mặc dù không nhiều doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ áp dụng phương pháp này, đây lại là kênh tuyển dụng quan trọng đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa. Một số hàm ý của các phương pháp tuyển dụng lao động được cho là có tác động đối với hoạt động của doanh nghiệp cả ở khía cạnh lý thuyết (Montgomery 1991) và trên thực tiễn (Larsen et al. 2011).

Bảng 7.7: Các phương thức tuyển dụng lao động

Các phương thức tuyển dụng	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn
Quảng cáo trên báo	9,8	3,9	19,9	42,0	17,3	3,7
Trao đổi lao động	1,9	1,6	2,8	1,9	1,9	1,9
Do bạn bè/người thân hoặc người lao động trong doanh nghiệp giới thiệu	38,4	36,8	44,0	37,7	38,5	38,3
Giới thiệu/phân bổ của địa phương	0,5	0,6	0,4	0,0	0,7	0,3
Quan hệ cá nhân	18,9	20,3	18,3	5,6	24,4	14,5
Thông qua trung tâm dịch vụ việc làm	2,2	0,9	5,7	6,2	3,5	1,2
Phương pháp khác	4,3	3,4	6,9	5,6	3,3	5,1
Không áp dụng	24,0	32,6	2,0	1,2	10,4	35,0
Số quan sát	2.594	1.869	563	162	1.156	1.438

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 7.6 chỉ ra rằng phần lớn các doanh nghiệp cho biết lý do gặp khó khăn trong tuyển dụng lao động là do thiếu lao động có kỹ năng. Nếu lực lượng lao động thiếu các kỹ năng cần thiết, doanh nghiệp phải có động lực để đào tạo cho người lao động. Bảng 7.8 trình bày thông tin về tỷ lệ doanh nghiệp thuê lao động không đủ kỹ năng theo yêu cầu, tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện đào tạo cho lao động mới và tỷ lệ doanh nghiệp tiến hành đào tạo cho lao động hiện có. Tỷ trọng doanh nghiệp thuê lao động nhưng thiếu kỹ năng theo yêu cầu chiếm khoảng 48% trong điều tra năm 2015 và chỉ 23% số doanh nghiệp tiến hành đào tạo cho lao động mới tuyển dụng. Mặc dù không được trình bày tại Bảng 7.8, các doanh nghiệp có thuê lao động không đủ kỹ năng theo yêu cầu có xu hướng lớn hơn trong đào tạo cho lao động mới tuyển dụng. Tuy nhiên, vẫn còn 60% số doanh nghiệp có tuyển lao động chưa đáp ứng được kỹ năng yêu cầu nhưng không tiến hành đào tạo cho các lao động này. Điều này có thể chỉ ra rằng một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp thường chấp nhận rằng kỹ năng theo yêu cầu đặt ra không dễ dàng có được đối với họ. Mặc dù các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có xu

hướng tuyển dụng lao động thiếu kỹ năng theo yêu cầu, nhưng họ cũng là nhóm doanh nghiệp có khả năng cao hơn trong việc cung cấp đào tạo đối với cả lao động mới tuyển dụng và lao động đang làm việc tại doanh nghiệp. Điều này chỉ ra rằng các doanh nghiệp lớn hơn có nhu cầu cao hơn đối với lao động chuyên môn sâu và các doanh nghiệp này sẽ tự mình giải quyết các vấn đề thiếu kỹ năng của người lao động ở doanh nghiệp mình. Thêm vào đó, Bảng 7.8 gợi ý rằng đối với các nhóm doanh nghiệp được đề cập, tỷ trọng các doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho lao động mới tuyển dụng là lớn hơn tỷ lệ doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp. Điều này có thể được lý giải do các lao động đang làm việc tại doanh nghiệp đã có được các kỹ năng cần thiết trong quá trình làm việc của mình.

Bảng 7.8: Lao động mới không có kỹ năng theo yêu cầu và đào tạo lao động (%)

	Toàn bộ		Siêu nhỏ		Nhỏ		Vừa		Thành thị		Nông thôn	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Lao động mới không có kỹ năng theo yêu cầu	45,4	47,8	44,1	44,4	47,3	52,8	52,6	58	47,9	55,7	43,3	38,9
Đào tạo đối với lao động mới	19,4	22,9	13,3	17,2	32,1	30,7	41,5	43,2	18,6	24,2	20	21,6
Đào tạo lao động đang làm việc	4,1	6,1	1,7	3,0	8,4	9,8	16,3	27,8	5,0	8,7	3,3	4,0

Ghi chú: Các doanh nghiệp không trả lời bị loại bỏ. Có 2.298 doanh nghiệp năm 2013 và 2.041 doanh nghiệp năm 2015 trả lời câu hỏi liệu người lao động có đủ kỹ năng yêu cầu khi được tuyển dụng không. Có 2.323 doanh nghiệp năm 2013 và 2.076 doanh nghiệp năm 2015 trả lời câu hỏi các doanh nghiệp có thường đào tạo người lao động mới không. Năm 2013 có 2.362 và năm 2015 là 2.594 doanh nghiệp trả lời câu hỏi doanh nghiệp có đào tạo đối với lao động đang làm việc tại doanh nghiệp không.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Kể từ năm 2013, có sự gia tăng nhẹ về tỷ lệ doanh nghiệp tuyển lao động thiếu kỹ năng yêu cầu. Một ngụ ý của xu hướng này là có sự tăng lên về tỷ lệ doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho lao động của mình, cả lao động mới tuyển dụng và lao động đang làm việc. Mặc dù các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ có tỷ lệ cung cấp đào tạo cho lao động mới tuyển dụng thấp nhất, nhưng nhóm này lại có sự gia tăng tỷ lệ đào tạo cho lao động mới tuyển nhanh nhất trong giai đoạn 2013- 2015. Mặt khác, tỷ lệ doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể tại nhóm các doanh nghiệp quy mô vừa. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cũng có sự tăng lên tỷ lệ cung cấp đào tạo cho người lao động được tuyển dụng nhưng chưa đáp ứng yêu cầu về kỹ năng doanh nghiệp đặt ra. Nhóm doanh nghiệp duy nhất trong Bảng 7.8 có tỷ lệ cung cấp đào tạo cho người lao động được tuyển dụng nhưng chưa đáp ứng yêu cầu về kỹ năng giảm xuống là các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Cùng với đó, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị cũng là nhóm có lệ doanh nghiệp cung cấp đào tạo cho người lao động (cả mới tuyển và đang làm việc) tăng nhanh nhất so với nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn.

Bảng 7.9 cung cấp các thông tin thêm về đào tạo chính thức của lực lượng lao động. Trình độ đào tạo phổ biến nhất là phổ thông trung học (26%), tiếp theo là trung học cơ sở (19,2%) và công nhân kỹ thuật không có

chứng chỉ (14,8%). Các nhóm đào tạo khác là những lao động có trình độ cao. Gần 10% lực lượng lao động có trình độ cao nhất là cao đẳng hoặc cao đẳng nghề. Hơn nữa, trên 13% số lao động trong điều tra có bằng đại học. Không có sự thay đổi lớn giữa hai vòng điều tra năm 2013 và 2015. Tuy nhiên, điều có ý nghĩa hơn ở đây là trong điều tra 2013 chỉ có 5,6% có trình độ cao đẳng, tương đương với mức tăng 2,8 điểm phần trăm trong giai đoạn 2013- 2015 (CIEM et al. 2014). Thêm nữa, trong điều tra năm 2013, có nhiều hơn lao động có trình độ văn hóa cao nhất là tốt nghiệp trung học phổ thông và ít hơn số lao động có trình độ cao nhất là tốt nghiệp trung học cơ sở (CIEM et al. 2014).

Khi xem xét sự khác nhau giữa lao động nữ và lao động nam, có thể thấy rõ từ Bảng 7.9 rằng tỷ lệ lao động nữ có bằng đại học trở lên cao hơn tỷ lệ này ở lao động là nam giới. Tuy nhiên, dường như khoảng cách về nhóm có bằng đại học trở lên giữa nhóm nam và nữ đã được thu hẹp kể từ điều tra năm 2013. Trong điều tra 2013, có 18,2% số lao động nữ có bằng đại học trở lên trong khi tỷ lệ ở lao động nam là 9,6% (CIEM et al. 2014). Điều này có nghĩa rằng đã có sự giảm xuống về tỷ lệ lao động nữ có bằng đại học trở lên và sự tăng lên tỷ lệ này ở nhóm lao động nam giới. Trong số những khác biệt lớn khác giữa lao động nam và nữ, một điều cần đề cập đến là nhóm công nhân kỹ thuật không có chứng chỉ. Ở đây cho thấy lao động nam thuộc nhóm này chiếm tới 19% lực lượng lao động nam giới trong khi đó tỷ lệ này ở nhóm lao động nữ chỉ trên 9%.

Lao động trong điều tra DNNVV năm 2015 có trình độ đào tạo cao hơn so với trình độ chung của lực lượng lao động Việt Nam. Theo *Báo cáo Điều tra lực lượng lao động 2014*, chỉ có 7,6% lực lượng lao động có trình độ từ đại học trở lên (GSO 2015a). Nhìn chung, trong toàn lực lượng lao động của Việt Nam, lao động nam có tỷ lệ có trình độ đại học trở lên cao hơn so với lao động nữ và điều này là ngược với kết quả điều tra DNNVV năm 2015. Một lý giải có thể đó là các cuộc điều tra DNNVV chỉ xem xét đối với đối tượng là các doanh nghiệp trong lĩnh vực chế biến, chế tạo với giới hạn quy mô nhất định. Dường như những lao động nam có trình độ từ đại học trở lên không đủ đại diện trong điều tra DNNVV năm 2015 vì họ thường được tuyển dụng vào làm việc tại các doanh nghiệp nhà nước hoặc doanh nghiệp tư nhân quy mô lớn. Lao động nữ có thể vượt quá mức đại diện tại các DNNVV tư nhân nếu họ bị loại trừ khỏi các công việc có vị trí cao trong các doanh nghiệp nhà nước. Do báo cáo này tập trung vào khu vực DNNVV ở Việt Nam nên bất kỳ kết luận nào về trình độ đào tạo đối với lực lượng lao động nói chung là không chính xác do trình độ lao động của hai giới nam và nữ có thể có sự khác nhau rất lớn giữa các khu vực.

Bảng 7.9: Trình độ học vấn

Trình độ học vấn cao nhất	Nữ	Nam	Tổng
Chưa tốt nghiệp tiểu học	6 (1,1)	5 (0,6)	11 (0,8)
Tốt nghiệp tiểu học	25 (4,5)	33 (4,2)	58 (4,3)
Tốt nghiệp trung học cơ sở	104 (18,8)	153 (19,4)	257 (19,2)
Tốt nghiệp trung học phổ thông	128 (23,2)	221 (28,0)	349 (26,0)
CNKT không có chứng chỉ	51 (9,2)	148 (18,7)	199 (14,8)
Sơ cấp nghề	11 (2,0)	24 (3,0)	35 (2,6)
Trung cấp nghề	16 (2,9)	43 (5,4)	59 (4,4)
Trung học chuyên nghiệp	39 (7,1)	17 (2,2)	56 (4,2)
Cao đẳng nghề	8 (1,4)	19 (2,4)	27 (2,0)
Cao đẳng	78 (14,1)	35 (4,4)	113 (8,4)
Đại học trở lên	86 (15,6)	92 (11,6)	178 (13,3)
Số quan sát	552	790	1.342

Ghi chú: Dữ liệu từ mô đun điều tra lao động. Tỷ lệ % trong ngoặc.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

7.4 Tiền lương, phúc lợi xã hội và hợp đồng lao động

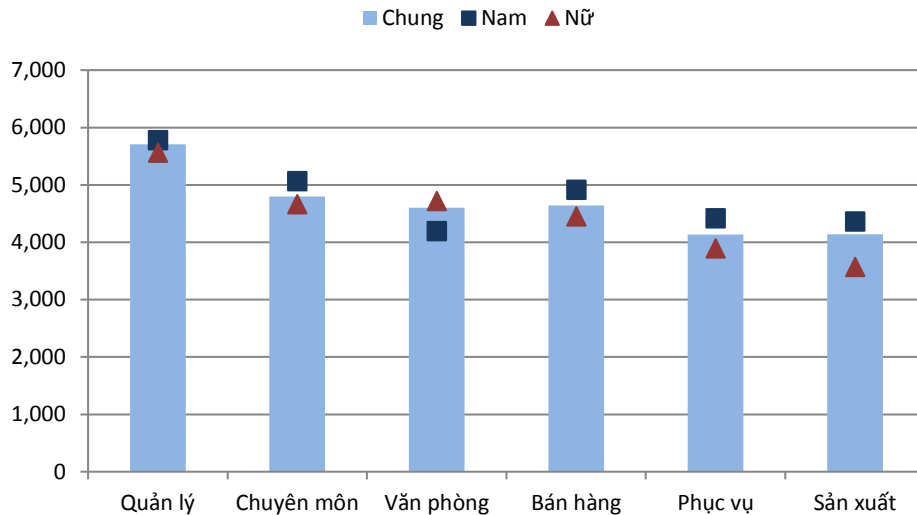
Phần này xem xét các mức lương đối với dữ liệu của các lao động trong mô đun điều tra người lao động năm 2015. Mức lương tháng danh nghĩa trung bình là 4.4 triệu đồng. Theo Nghị định số 103/2014/NĐ-CP, mức lương tối thiểu tại Việt Nam là 3,1 triệu đồng/tháng trong năm 2015 tại khu vực I, bao gồm các quận, huyện của Hà Nội, Hải Phòng và Thành phố Hồ Chí Minh, như vậy có thể thấy mức lương ở các DNNVV được điều tra cao hơn mức lương tối thiểu.¹³ Mức lương danh nghĩa đối với lao động nam là 4,5 triệu đồng/tháng và đối với nữ là 4,2 triệu đồng/tháng.¹⁴ Sự chênh lệch giữa mức lương của lao động nam và nữ này xuất hiện ở tất cả các nhóm nghề trừ nhóm công việc văn phòng, thể hiện ở Hình 7.3. Sự khác biệt về lương với lợi thế của lao động nam đặc biệt cao ở nhóm lao động sản xuất, sau đó đến nhóm phục vụ và bán hàng. Lao động nữ trong nhóm sản xuất và phục vụ có chiều hướng là nhóm có thu nhập thấp nhất. Kết hợp với tỷ lệ lao động

¹³ Lương tối thiểu được xác định theo vùng, cao nhất là vùng I. Mức ở vùng II là 2,75 triệu đồng/tháng; vùng III là 2,4 triệu đồng/tháng và vùng IV là 2,15 triệu đồng/tháng. Vùng II bao gồm một số huyện nông thôn còn lại của Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hải Dương và Thành phố Hưng Yên và một số huyện của tỉnh Hưng Yên. Vùng III bao gồm các địa phương còn lại. Mức tối thiểu cho toàn bộ các vùng là 2,6 triệu đồng/tháng năm 2015. Chỉ có 49 trong tổng số 1.081 lao động (chiếm 4,5%) là có mức lương tháng thấp hơn mức 2,6 triệu đồng.

¹⁴ Số quan sát nằm ngoài (cao hơn) phân vị 99% sẽ bị loại bỏ.

nữ giảm nhẹ trong lực lượng lao động, điều này cho thấy các điều kiện đang xấu đi đối với lao động nữ. Cuối cùng, chúng tôi nhận thấy các nhóm nghề khác đều có mức lương trung bình tháng cao hơn so với hai nhóm nghề là lao động sản xuất và phục vụ.

Hình 7.3: Lương tháng trung bình của năm 2015 (đơn vị: 1.000 đồng)



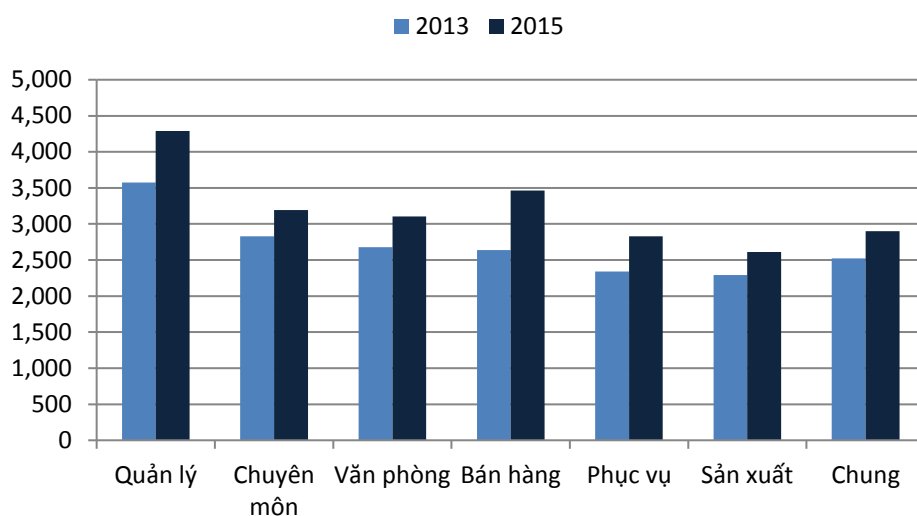
Ghi chú: Các quan sát nằm ngoài phân vị 99% sẽ bị loại bỏ và được coi là các outlier. Dữ liệu từ mô đun điều tra lao động năm 2015.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 7.4 mô tả mức lương thực tế trung bình hàng tháng theo nhóm nghề trong điều tra năm 2013 và 2015. Mức này là 2,52 triệu đồng/người/tháng năm 2013 và 2,89 triệu đồng/người/tháng.¹⁵ Như vậy, lương thực tế đã tăng gần 15% trong vòng 2 năm từ 2013- 2015. Điều này có nghĩa rằng mức lương thực tế tăng trung bình khoảng 7%/năm trong giai đoạn 2013- 2015. Nhóm nghề có mức lương thực tế trung bình cao nhất là nhân viên bán hàng và người quản lý với mức tăng lần lượt là 31% và 20%. Nhóm nghề có mức lương tăng chậm nhất là trong lĩnh vực sản xuất trực tiếp và lao động chuyên môn (lần lượt là 14% và 13%).

¹⁵ Chú ý rằng những con số này không tương thích để so sánh với các kết quả tại vòng điều tra trước (CIEM et al. 2014) do cơ sở mặt bằng giá cả khác nhau. Biện pháp tính toán để loại tác động giá là chuyển về giá cơ sở năm 2010, vì vậy mức lương thực tế bình quân là 2,823 triệu đồng/tháng năm 2011. So với năm 2011, mức lương thực tế của năm 2015 tăng 2,7%.

Hình 7.4: Lương thực tế trung bình hàng tháng theo ngành nghề (đơn vị 1.000 đồng)



Ghi chú: Lương tháng được tính theo giá cơ sở của năm 2010 VND.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 7.10 trình bày các nhân tố truyền thống quyết định đến mức lương qua mô hình hồi quy đặc thù với các đặc điểm của người lao động và đặc tính của doanh nghiệp. Kết quả ước lượng một lần nữa khẳng định các kết quả thống kê mô tả là lao động nam có mức lương cao hơn lao động nữ. Chúng tôi cũng thấy rằng, mức lương tăng lên cùng với tuổi của người lao động đến độ tuổi khoảng 40, sau đó mức lương lại có xu hướng giảm xuống. Điều này hỗ trợ cho hệ số âm và có ý nghĩa của biến số bình phương tuổi của người lao động, điều này thể hiện rằng, đỉnh của thu nhập là nhóm tuổi trung niên và nhanh chóng giảm đi ở nhóm tuổi sau đó. Hơn nữa, số năm làm việc cho doanh nghiệp cũng là nhân tố có mối tương quan thuận chiều và quan trọng đối với mức lương của người lao động. Lợi ích của kinh nghiệm cũng bắt đầu giảm xuống sau một khoảng thời gian nhất định, trong trường hợp của mẫu điều tra này là khoảng 10 năm. Cột 1 và 2 cũng chỉ ra mức lương tối thiểu theo các nhóm nghề so với lao động sản xuất và nó phù hợp với phát hiện trong nghiên cứu của Larsen et al. (2011). Chỉ có nhóm lao động dịch vụ có mức lương thấp hơn so với nhóm lao động sản xuất khi các yếu tố về đặc tính của doanh nghiệp được đưa vào mô hình hồi quy. Chỉ số về trình độ đào tạo, *tốt nghiệp phổ thông trung học trở lên*, có ý nghĩa ở cả hai ước lượng. Điều này cho thấy rõ rằng có lợi ích từ việc đào tạo lao động, kết quả này cũng tương đồng với kết quả trước đó của (Hering & Poncet 2010). Các kết quả không cho thấy mối tương quan có ý nghĩa giữa mức lương và đào tạo thêm hoặc với phương thức tuyển dụng phi chính thức (so với phương pháp tuyển dụng qua quan hệ cá nhân hoặc do bạn bè, người thân giới thiệu).

Liên quan đến các biến kiểm soát về đặc tính của doanh nghiệp, quy mô doanh nghiệp có mối tương quan thuận chiều và quan trọng đối với mức lương của người lao động. Kết quả này tương đồng với kết quả chung

là các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn thường có xu hướng trả lương cao hơn (Soderbom et al. 2005). Tính chính thức của doanh nghiệp có mối tương quan ngược và có ý nghĩa đối với mức lương, điều này có thể được giải thích cho sự đánh đổi giữa trách nhiệm pháp lý hay trách nhiệm với người lao động. Doanh nghiệp có chủ sở hữu là nam giới và doanh nghiệp có tỷ lệ lao động nữ lớn hơn có tương quan ngược chiều đối với mức lương của người lao động. Cuối cùng, chúng tôi thấy có sự tương quan thuận chiều giữa tình trạng xuất khẩu và mức lương của người lao động. Kết quả này là tương đồng với các kết quả trước đây là tình trạng xuất khẩu có tác động quan trọng đến tiền lương của người lao động ở cả các quốc gia phát triển và đang phát triển (Bernard et al. 1995; Brambilla et al. 2016).

Bảng 7.10: Yếu tố quyết định mức lương

<i>Biến phụ thuộc: ln (lương thực tế)</i>	(1)		(2)	
Giới tính (Nam=1)	0,078	(1,50)	0,065	(1,29)
Tuổi của người lao động	0,007	(0,40)	-0,001	(-0,04)
Bình phương tuổi người lao động/1000	-0,061	(-0,29)	0,046	(0,23)
Số năm làm việc của người lao động tại doanh nghiệp	0,007	(0,59)	0,011	(0,87)
Số năm làm việc tại doanh nghiệp/1000	-0,177	(-0,47)	-0,358	(-0,97)
Là quản lý	0,398***	(5,71)	0,236***	(3,37)
Là lao động chuyên môn	0,189**	(2,15)	0,078	(0,95)
Là nhân viên văn phòng	0,184**	(2,25)	0,003	(0,03)
Là người bán hàng	0,250***	(3,93)	0,087	(1,37)
Là lao động phục vụ	0,276***	(5,28)	0,113*	(1,93)
Trình độ phổ thông trung học trở lên (Có=1)	0,373***	(4,85)	0,312***	(3,96)
Lao động kỹ thuật (Có=1)	0,331***	(3,65)	0,202**	(2,12)
Lao động thủ việc (Có=1)	-0,035	(-0,60)	-0,047	(-0,78)
Tuyển dụng qua biện pháp không chính thức (Có=1)	-0,057	(-1,06)	0,027	(0,45)
Mã số thuế (Có=1)			-0,258	(-1,22)
Giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý (Nam=1)			0,103	(1,64)
Quy mô doanh nghiệp (log)			0,092***	(3,01)
Tỷ trọng lao động nữ			0,001	(1,13)
Có xuất khẩu			-0,014	(-0,21)
R-squared	0,070		0,161	
Số quan sát	1.136		1.136	
Biến giả ngành	Không		Có	
Biến giả hình thức pháp lý	Không		Có	
Biến giả địa bàn	Không		Có	

Ghi chú: Ước lượng mô hình OLS. Tiền lương được tính theo giá cơ sở của VND năm 2010. Ước lượng dựa trên mức lương tháng. Các quan sát có mức lương nằm ngoài (cao hơn) phân vị 99% được loại ra khỏi mô hình. Đối với đào tạo và nghề nghiệp, nhóm tham chiếu lần lượt là tốt nghiệp trung học cơ sở hoặc thấp hơn và lao động trực tiếp sản xuất. *, ** và *** thể hiện mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5%, và 1%. Thống kê-t dựa trên sai số chuẩn tăng cường và thể hiện trong ngoặc đơn.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 7.11 trình bày các loại phúc lợi xã hội đối với người lao động. Thông tin từ điều tra liên quan đến 10 loại đóng góp phúc lợi xã hội cho người lao động từ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế đến tử tuất. So với kết quả điều tra năm 2013, tỷ lệ doanh nghiệp các hình thức phúc lợi xã hội cho người lao động đã giảm 6 điểm phần trăm. Tỷ lệ các doanh nghiệp chi trả phúc lợi xã hội cho người lao động là 56% trong năm 2013 và tỷ lệ này đã giảm xuống còn 49% năm 2015. Chi trả nhiều nhất là cho nghỉ bị ốm với 42% các doanh nghiệp có chi trả khoản này. Khoản chi trả nhiều thứ hai là chi nghỉ phép hàng năm, và tiếp theo là chi cho nghỉ thai sản. Mặc dù nhìn tổng thể mức chi phúc lợi xã hội năm 2015 thấp hơn năm 2013, số liệu chỉ ra là có sự cải thiện về mức độ quan tâm đối với người lao động so với năm 2013 khi phần lớn phụ nữ thai sản không được chi trả. Trên thực tế, tỷ lệ các doanh nghiệp không chi trả cho các trường hợp thai sản đã giảm từ 52% năm 2013 xuống còn 36% năm 2015. Tất cả các khoản chi phúc lợi xã hội khác đã tăng lên và tỷ lệ nghỉ thai sản không được chi trả giảm mạnh là nguyên nhân cho hiện tượng giảm đi của mức chi phúc lợi xã hội trung bình. Các loại hình phúc lợi xã hội có mức tăng trưởng nhanh nhất là chi nghỉ ốm và nghỉ phép năm với mức tăng đều là 11,3%. Các DNNVV Việt Nam ít có xu hướng trả bảo hiểm thất nghiệp nhất trong năm 2015 nhưng tình hình chung cho thấy rằng điều kiện làm việc tại các doanh nghiệp tư nhân đã được cải thiện.

Bảng 7.11: Phúc lợi xã hội (%)

	Toàn bộ	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa	Thành thị	Nông thôn	Phía bắc	Phía nam
Đóng bảo hiểm xã hội	28,3	9,7	60,9	98,2	16,2	40,9	22,8	34,5
Đóng bảo hiểm y tế	28,1	9,9	59,8	97,0	16,6	40,1	22,1	34,8
Bảo hiểm thất nghiệp	25,7	8,1	56,3	92,7	14,6	37,3	20,0	32,1
Bồi thường trực tiếp cho tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp	28,7	13,2	56,3	85,4	15,2	42,8	22,7	35,4
Nghỉ ốm	41,9	22,6	66,7	92,0	26,4	54,5	31,8	51,6
Nghỉ thai sản có trả lương	36,6	16,6	60,9	91,4	23,0	47,7	28,9	44,0
Nghỉ thai sản không trả lương	35,8	36,3	33,7	39,3	28,7	41,6	39,1	32,7
Nghỉ phép năm có trả lương	38,3	19,8	61,8	87,1	22,9	50,7	29,5	46,7
Tiền lương hưu trả 1 lần	26,3	10,4	44,8	74,2	17,1	33,7	23,9	28,6
Tử tuất	37,2	20,4	57,8	84,0	19,0	51,9	28,2	45,8
Có ít nhất một loại phúc lợi XH năm 2015	49,4	34,9	82,5	99,4	28,5	75,4	39,5	62,1
Có ít nhất một loại phúc lợi XH năm 2013	55,7	43,4	83,8	100,0	37,7	79,4	39,7	76,4

Ghi chú: Tỷ trọng các quan sát thiếu thông tin là khá phổ biến đối với những câu hỏi này. Các doanh nghiệp thiếu thông tin sẽ bị loại bỏ theo từng nhóm.

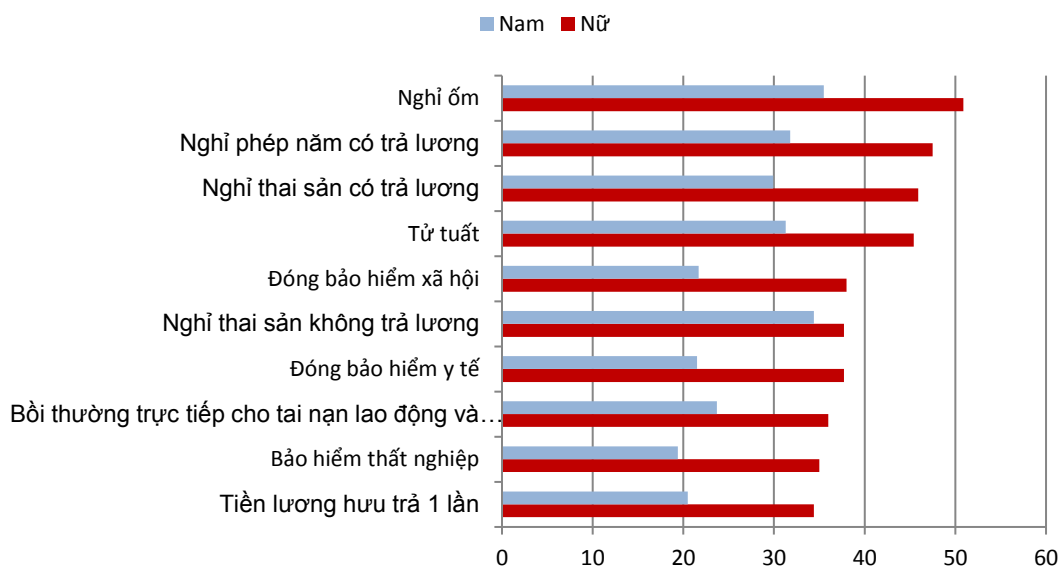
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sự khác biệt về tỷ lệ đóng góp/chi trả các khoản phúc lợi xã hội là rõ ràng giữa các nhóm quy mô và địa bàn. Tỷ lệ đóng các khoản phúc lợi xã hội cao hơn ở các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn. Các doanh nghiệp quy mô vừa chi trả tất cả các khoản phúc lợi xã hội với tỷ lệ rất cao, cao hơn rất nhiều so với mức trung bình. Phần lớn các doanh nghiệp đóng bảo hiểm xã hội cho người lao động. Có sự tăng nhanh về tỷ lệ đóng bảo hiểm xã hội khi chuyển từ doanh nghiệp siêu nhỏ sang nhóm doanh nghiệp nhỏ, đây cũng là nhóm có chi trả

cho nghỉ ốm và nghỉ phép năm cao nhất trong các khoản chi cho phúc lợi xã hội. Các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ là nhóm có tỷ lệ cho nghỉ thai sản không chi trả cao nhất. Các doanh nghiệp thuộc vùng thành thị và các doanh nghiệp thuộc khu vực phía nam nhìn chung có đóng góp phúc lợi xã hội thường xuyên hơn các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và các doanh nghiệp ở phía bắc.

Việc đóng bảo hiểm xã hội cũng khác nhau theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý của doanh nghiệp. Hình 7.5 cho thấy rằng các doanh nghiệp có chủ hoặc người quản lý là nữ có xu hướng cao hơn trong việc chi trả tất cả các loại phúc lợi xã hội. Các doanh nghiệp có người đứng đầu là nữ đặc biệt có thiên hướng đóng bảo hiểm xã hội và y tế cao hơn so với các doanh nghiệp do nam giới đứng đầu. Trong khi đó, hai nhóm này lại có tỷ lệ cho người lao động nghỉ thai sản không trả lương tương đương nhau. Kết quả này phù hợp với nghiên cứu của Rand và Tarp (2011) khi họ kết luận rằng các DNNVV do nữ giới làm chủ có thiên hướng trả phúc lợi thêm cho người lao động cao hơn các doanh nghiệp do nam giới làm chủ.

Hình 7.5: Phúc lợi xã hội theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp (%)



Ghi chú: Dữ liệu điều tra năm 2015. Các doanh nghiệp không có thông tin được loại khỏi mẫu.

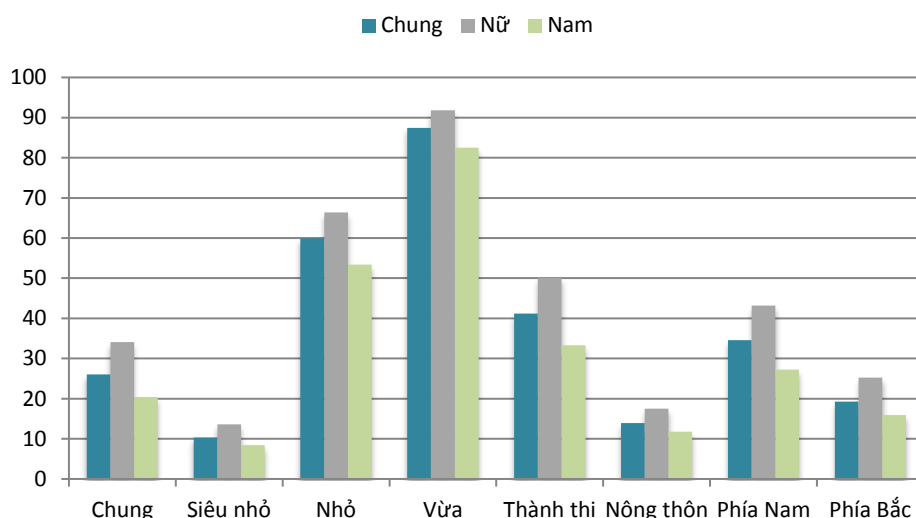
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sự phổ biến của hợp đồng chính thức giữa các DNNVV Việt Nam trong điều tra năm 2015 được mô tả tại Hình 7.6. Chúng ta thấy rằng, tỷ lệ trung bình lao động thường xuyên toàn thời gian có hợp đồng lao động chính thức dưới dạng văn bản là 26% trong năm 2015. Con số này thể hiện sự sụt giảm 1 điểm phần trăm so với năm 2013 khi có 27% người lao động thường xuyên toàn thời gian có ký hợp đồng chính thức bằng văn bản. Việc sử dụng hợp đồng chính thức dưới hình thức văn bản có sự khác biệt lớn giữa các nhóm quy mô và giữa các địa bàn. Khoảng 85% người lao động trong các doanh nghiệp quy mô vừa có hợp đồng chính thức

dạng văn bản nhưng tỷ lệ này ở các doanh nghiệp siêu nhỏ chỉ là 10%. Tuy nhiên, so với điều tra năm 2013, cả hai nhóm doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ đều cho thấy có sự giảm đi về tỷ lệ có hợp đồng chính thức dưới dạng văn bản: 41% doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị sử dụng hợp đồng lao động chính thức nhưng con số này tại các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn chỉ là 14%. Có sự tăng lên 1 điểm phần trăm về tỷ lệ hợp đồng lao động ở nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị so với năm 2013. Việc sử dụng hợp đồng lao động tại các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Nam gần gấp đôi so với các doanh nghiệp thuộc khu vực phía Bắc (35% số lao động thuộc doanh nghiệp phía Nam có hợp đồng lao động chính thức, trong khi đó tỷ lệ này ở các doanh nghiệp phía Bắc chỉ là 19%).

Cuối cùng, chúng tôi xem xét giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý trong doanh nghiệp tác động đến các chỉ số thống kê hợp đồng lao động. Các doanh nghiệp có nữ giới làm chủ có lực lượng lao động chính thức cao hơn mức trung bình. Các doanh nghiệp này ký hợp đồng với 34% số lượng lao động của họ và con số này lớn hơn đáng kể so với các doanh nghiệp do nam giới đứng đầu với tỷ lệ có hợp đồng chỉ với 20% số lao động. Do hợp đồng lao động là rất quan trọng đối với việc đảm bảo các phúc lợi xã hội, những phát hiện này tương đồng với phát hiện rằng các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ sở hữu hoặc quản lý có xu hướng cao hơn trong cung cấp phúc lợi xã hội cho người lao động. Điều này chỉ rõ rằng các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ có điều kiện làm việc tương đối tốt hơn so với các doanh nghiệp do nam giới là chủ.

Hình 7.6: Hợp đồng chính thức phân theo giới tính của chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp



Ghi chú: Dữ liệu điều tra năm 2015. Các doanh nghiệp không có thông tin được loại khỏi mẫu.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Phần này đã trình bày những đặc tính chủ yếu của lực lượng lao động và điều kiện làm việc tại các DNNVV, bao gồm cơ cấu theo độ tuổi của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp, các phương thức tuyển dụng, tiền lương, hợp đồng lao động chính thức và phúc lợi xã hội. Tiền lương đã tăng lên trong thời gian giữa hai vòng điều tra, tuy nhiên sự gia tăng nhiều hơn đối với lao động được đào tạo, lao động quản lý và nhân viên bán hàng so với lao động sản xuất. Các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn cho thấy lợi thế trong việc thực thi các quy định của luật lao động, việc thực thi được xem xét quy định rộng hơn của tất cả các loại phúc lợi xã hội ngoại trừ nghỉ thai sản không trả lương. Xâu chuỗi các kết quả, những chỉ số này cho thấy sự tăng lên tính bất bình đẳng trong lực lượng lao động. Dựa trên các kết quả của phần này, chúng tôi kiến nghị các nhà hoạch định chính sách cần có kiến thức về hoạch định chính sách đối với doanh nghiệp với hành vi và thái độ hướng về doanh nghiệp, ví dụ áp dụng các công nghệ mới có thể khác nhau dựa trên tuýp người ra quyết định khác nhau. Mặc dù các doanh nghiệp siêu nhỏ chiếm một lượng lớn lao động, việc làm mới dường như chỉ tạo ra bởi các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Điều này cho thấy các chính sách đối với lao động trong tương lai có thể gồm hai phần, một mặt hỗ trợ cho sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp siêu nhỏ, mặt khác khuyến khích các doanh nghiệp lớn hơn tuyển nhiều hơn lao động có kỹ năng. Một cách để tăng lực lượng lao động có kỹ năng có thể thông qua các chương trình đào tạo sau tốt nghiệp hoặc vừa học vừa làm và cách thức này có thể thực hiện thông qua việc hợp tác với các doanh nghiệp nhằm làm cho lực lượng lao động ngày càng phù hợp hơn với yêu cầu của các doanh nghiệp.

8 Tính cách và hành vi

Hiện đang xuất hiện một lĩnh vực nhỏ nhưng đang ngày càng được quan tâm đó là tương tác giữa tâm lý học và kinh tế học và nó làm tăng tầm quan trọng của các đặc tính về tính cách cá nhân và hành vi ứng xử trong việc xác định lựa chọn nghề nghiệp và sự thành công của thị trường lao động với thước đo là tiền lương và triển vọng việc làm (Borghans et al. 2008). Để tăng cường cơ sở hiểu biết về việc các đặc điểm về hành vi và tính cách tác động thế nào đến kết quả hoạt động của một quốc gia đang phát triển như Việt Nam, trong khuôn khổ điều tra DNNVV Việt Nam năm 2015 một mô đun mới được thêm vào trong phiếu hỏi đối với doanh nghiệp nhằm đưa ra cơ sở dữ liệu về các đặc điểm tính cách của chủ sở hữu và người quản lý doanh nghiệp. Phần này cung cấp một cái nhìn khái quát về nghiên cứu đối với khía cạnh này, thảo luận các phương pháp đo lường khác nhau được sử dụng trong điều tra và trình bày phân bố của các đặc điểm về tính cách và đo lường hành vi trong mẫu điều tra có thể nắm bắt được.

Thái độ và lựa chọn khi đối mặt với rủi ro có tầm quan trọng đối với việc gia nhập thị trường, kết quả hoạt động kinh doanh cũng như khả năng tồn tại của doanh nghiệp (Cramer et al. 2002). Hơn nữa, mối tương quan này không chỉ là dưới dạng tuyến tính. Có bằng chứng về lý thuyết và thực tế rằng những người có yêu cầu cao hơn về tính chủ động thường lựa chọn trở thành người chủ hơn là lựa chọn là người làm công ăn lương (Croson & Minniti 2012; Carter et al. 2003). Khi phân tích dữ liệu ở cấp độ quốc gia, Koellinger et al. (2007)

nhận thấy rằng sự tự tin của một người vào kỹ năng và hiểu biết của mình là một nhân tố quan trọng đối với việc thành lập một cơ sở kinh doanh mới và khả năng sống sót của cơ sở đó trong quá trình kinh doanh. Trong nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích tổng hợp, Zhao và Seibert (2006) nhận thấy khả năng tham gia hoạt động kinh doanh có quan hệ thuận chiều với 5 đặc điểm lớn gồm sự tận tâm, sự hướng ngoại, độ mở đối với kiến thức, và quan hệ nghịch với sự căng thẳng và tính cách dễ chấp nhận.

8.1 Đo lường đối với đặc điểm tính cách

Trước hết, thái độ đối phó với rủi ro được đánh giá thông qua việc sử dụng sự sẵn sàng chấp nhận các rủi ro từ Bảng Kinh tế xã hội quy mô lớn của Đức (sau đây gọi tắt là SOEP).¹⁶ Các câu hỏi này được đưa ra để tìm hiểu khả năng chung khi đối mặt với rủi ro (“Bạn có thể mô tả về mình với tư cách là một người đang cố gắng tránh các rủi ro (risk averse) hoặc với vị trí là một người sẵn sàng chấp nhận rủi ro (kháng định rủi ro hoặc với vị trí của một người sẵn sàng chấp nhận rủi ro (risk loving)?”) và lựa chọn cho câu trả lời được chia thành 11 mức độ, từ 0 đến 10. Trong đó 0 có nghĩa là “tránh rủi ro” và 10 có nghĩa là “chấp nhận rủi ro”. Trong khi câu hỏi chung về rủi ro cung cấp một thước đo tổng thể về một người nhìn chung là thích đối mặt với rủi ro thì khuynh hướng đối mặt với rủi ro có thể rất khác nhau tùy thuộc vào phạm vi quan tâm (Weber et al. 2002). Do đó, các câu hỏi về sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro trong 6 hoàn cảnh dưới đây được đưa vào gồm: các vấn đề về tài chính, nghề nghiệp, sức khỏe, hoạt động thể thao, lái xe và sự trung thực với người khác. Phản hồi được chia ra thành 11 cấp độ.

Tiếp theo, dữ liệu điều tra sẽ được xem xét trên cơ sở năm đặc điểm chính về tính cách được giả định có phải là một người chi li dựa trên sự phân loại toàn diện tính cách cá nhân của người đó. Năm đặc điểm tính cách được xác định như sau: i) *Độ mở đối với kiến thức* là một dạng tính cách đặc trưng cho người ham hiểu biết và có xu hướng tìm kiếm những kinh nghiệm và khám phá các ý tưởng mới lạ; ii) *Sự tận tâm* đưa ra mức độ của một cá nhân đối với khả năng tổ chức, sự kiên trì, làm việc chăm chỉ và có động lực trong việc theo đuổi mục tiêu đã đặt ra; iii) *Tính hướng ngoại* mô tả phạm vi mà một người tự biết khẳng định mình, là thủ lĩnh, mạnh mẽ/ngệ lực, năng động, hoạt ngôn và nhiệt tình; iv) Cá nhân có *tính dễ chấp nhận* cao là người được đặc trưng bởi sự dễ tha thứ, quan tâm, có lòng vị tha và cả tin và v) *Sự nhạy cảm* (trái ngược với người có tâm lý ổn định - *emotional stability*) là người có xu hướng dễ rơi vào trạng thái không thoải mái, bao gồm sự lo âu, thái độ phản kháng, trầm cảm/phiền muộn, không tự nhiên, bốc đồng/hấp tấp và dễ tổn thương. Những đặc điểm tính cách trên được đo lường qua việc sử dụng bộ 15 câu hỏi với 3 câu cho mỗi một đặc điểm, tương tự như đã được sử dụng tại SOEP và đã được kiểm chứng qua thời gian. Đối với mỗi câu hỏi/nhận

¹⁶ SOEP là điều tra dạng bảng đại diện bao gồm các thông tin cụ thể về tình hình kinh tế- xã hội của gần 22.000 cá nhân sống tại khoảng 12.000 hộ gia đình tại Cộng hòa liên bang Đức.

định, người tham gia phải trả lời với 7 cấp độ từ 1 đến 7 trong đó mức điểm 1 có nghĩa là “hoàn toàn không đúng với tôi” và mức điểm 7 thể hiện là “hoàn toàn đúng với tôi”.

Mức đo lường này tuân theo thuyết về *khả năng kiểm soát* với cách thức đo lường là liệu việc một người có tin rằng họ có khả năng kiểm soát những tác động quan trọng của chính mình không. Một cá nhân với khả năng kiểm soát bên trong có xu hướng tin rằng họ có thể kiểm soát và chịu trách nhiệm đối với những kết quả mà họ gặt hái được, trong khi đó một người có năng lực kiểm soát hướng ngoại lại cho rằng kết quả đạt được là do may mắn hoặc yếu tố khác. Sử dụng nội dung tóm tắt của 10 câu hỏi từ SOEP cho phép chúng tôi đo lường mức độ kiểm soát bên trong và bên ngoài một cách riêng biệt. Đối với mỗi câu hỏi/nhận định, người trả lời phỏng vấn phải trả lời dựa trên các mức điểm từ 1 đến 7 với ý nghĩa mức điểm 1 là “hoàn toàn không đồng ý” và mức điểm 7 là “hoàn toàn đồng ý”.

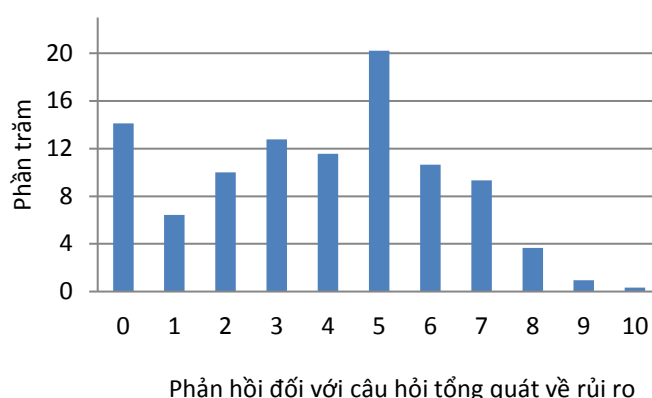
Cuối cùng, *chỉ số đối mới* được xây dựng bằng cách kết hợp các câu trả lời của ba câu hỏi mà người tham gia trả lời đánh giá mức độ đồng ý của mình với mỗi nhận định với 5 mức, từ 1 đến 5 trong đó điểm 1 là “hoàn toàn không đúng” và điểm 5 là “hoàn toàn đúng”. Chỉ số này nhằm đánh giá tính đối mới và năng lực đối với việc xác định nhiều ý tưởng và giải pháp khi phải đối mặt với những khó khăn.

Đối với mỗi đặc tính đề cập ở trên, điểm số được tính là giá trị trung bình của tất cả các câu hỏi tương ứng của từng đặc tính về tính cách.

8.2 Phân bố về khả năng chấp nhận rủi ro và các đặc điểm về tính cách

Như chúng ta thấy trong Hình 8.1, các cột thể hiện tỷ lệ trả lời về sự sẵn sàng đón nhận rủi ro, giá trị mode (modal response) là 5 và nó chiếm 1/5 tổng số người trả lời. Phần lớn câu trả lời nằm ở dải giá trị 2- 7 với giá trị trung bình là 3,82. Kết quả này là rất tương đồng với phân bố được trình bày tại nghiên cứu của Dohmen và cộng sự (2011) khi thực nghiệm đánh giá mức độ rủi ro sử dụng mẫu từ những người được khảo sát ở Đức cho thấy rằng đánh giá này có thể dự báo khá tốt các lựa chọn được hình thành từ nhiệm vụ khi khuyến khích chấp nhận rủi ro được liên quan đến việc góp vốn và trong những trường hợp liên quan đến hành vi mang tính rủi ro như hút thuốc, đầu tư vào thị trường chứng khoán,... Xu hướng này cũng tương đồng với kết quả quan sát được từ một mẫu điều tra thuộc khu vực nông thôn ở Thái Lan trong nghiên cứu của Hardeweg và cộng sự (2013).

Hình 8.1: Sự sẵn sàng chấp nhận với rủi ro



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Cột 1 ở Hình 8.1 liệt kê các giá trị trung bình và độ lệch chuẩn của sáu câu hỏi đo lường thái độ tiếp nhận rủi ro trong những hoàn cảnh nhất định. Nhìn chung, sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro dường như là khá thấp với tỷ lệ chỉ khoảng 2,4- 2,8% (mức lớn nhất có thể là 10%) trong toàn bộ các nhóm được nêu ra. Bảng 8.2 trình bày tương quan thứ bậc Spearman giữa sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro ở tầm tổng quát và trong từng hoàn cảnh. Như bảng chứng đã chỉ ra, trong khi thái độ đối với rủi ro không cho thấy sự tương quan hoàn toàn giữa các hoàn cảnh khác nhau, thì hệ số ước lượng trong khoảng 0,4 – 0,75 chỉ ra rằng mức tương quan là từ trung bình đến cao trong các hoàn cảnh khác nhau.

Bảng 8.1: Sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro trong điều kiện cụ thể

Hoàn cảnh	Cột 1 Toàn bộ	Cột 2 Nam	Cột 3 Nữ	Cột 4 Giá trị p
Lái xe	2,406 (2,32)	2,604 (2,3)	2,119 (2,32)	0,00
Các vấn đề tài chính	3,082 (2,19)	3,215 (2,16)	2,889 (2,22)	0,00
Sở thích về giải trí và thể thao	3,748 (2,45)	3,955 (2,38)	3,45 (2,52)	0,00
Nghề nghiệp/vận hành một doanh nghiệp	3,376 (2,21)	3,481 (2,18)	3,223 (2,25)	0,003
Sức khỏe	2,407 (2,258)	2,533 (2,24)	2,224 (2,27)	0,00
Niềm tin vào người khác	3,805 (2,31)	3,884 (2,26)	3,692 (2,36)	0,036
Số quan sát	2.648	1.564	1.084	

Ghi chú: Phản hồi đối với các câu hỏi này trên cơ sở thang điểm từ 0- 10. Độ lệch chuẩn trong ngoặc đơn. Giá trị p tại Cột 4 dựa trên kiểm định t hai phía.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 8.2: Tương quan giữa thái độ ứng xử với rủi ro trong các hoàn cảnh khác nhau

	Chung	Lái xe	Tài chính	Giải trí	Nghề nghiệp	Sức khỏe	Tin vào người khác
Chung	1,0000						
Lái xe	0,6124	1,0000					
Tài chính	0,6862	0,6414	1,0000				
Giải trí	0,5823	0,5890	0,5886	1,0000			
Nghề nghiệp	0,6383	0,5318	0,7526	0,5799	1,0000		
Sức khỏe	0,5033	0,6771	0,6192	0,5182	0,6052	1,0000	
Tin vào người khác	0,4530	0,4107	0,5335	0,4974	0,5975	0,5074	1,0000

Ghi chú: Số liệu trong bảng là tương quan theo bậc Spearman.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 8.3 trình bày thống kê tóm tắt về các đặc điểm tính cách được đo lường với 5 đặc điểm tính cách chính (đó là sự độ mở đối với kiến thức, sự tận tâm, tính hướng ngoại, tính dễ chấp nhận và sự nhạy cảm), khả năng kiểm soát bên trong và bên ngoài và tính đổi mới. Kết quả cho thấy, các nhóm có điểm cao gồm sự tận tâm, khả năng kiểm soát bên trong, tính dễ chấp nhận, trong khi đó nhóm có điểm thấp nhất là sự nhạy cảm và khả năng kiểm soát bên ngoài.

Bảng 8.3: Các đặc điểm tính cách

Đặc điểm	Cột 1 Chung	Cột 2 Nam	Cột 3 Nữ	Cột 4 Giá trị p
Nhóm 5: Độ mở với kiến thức	3,882 (1,44)	3,92 (1,43)	3,827 (1,47)	0,10
Nhóm 5: Sự tận tâm	5,535 (1,04)	5,479 (1,03)	5,616 (1,04)	0,00
Nhóm 5: Tính hướng ngoại	4,31 (0,99)	4,328 (0,98)	4,284 (0,99)	0,26
Nhóm 5: Tính dễ chấp nhận	4,559 (0,90)	4,456 (0,9)	4,708 (0,88)	0,00
Nhóm 5: Sự nhạy cảm	3,037 (0,99)	2,996 (1,00)	3,095 (0,97)	0,011
Khả năng kiểm soát bên trong	5,115 (0,85)	5,151 (0,84)	5,063 (0,88)	0,009
Khả năng kiểm soát bên ngoài	3,005 (1,1)	2,981 (1,11)	3,039 (1,10)	0,185
Tính đổi mới	3,613 (0,85)	3,6 (0,87)	3,62 (0,83)	0,53
Số quan sát	2.648	1.564	1.084	

Ghi chú: Thang điểm được đánh giá từ 1-7 đối với 5 đặc điểm lớn và khả năng kiểm soát và từ 1- 5 điểm cho sự đổi mới. Độ lệch chuẩn trong ngoặc đơn. Giá trị-p tại cột 4 là kiểm định-t hai phía.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 8.4 trình bày tương quan thứ bậc giữa các đặc điểm tính cách trên cơ sở các cách thức đo lường khác nhau. Như đã đề cập ở các nghiên cứu trước, sự nhạy cảm có tương quan tỷ lệ nghịch với phần lớn các đặc điểm tính cách khác, đặc biệt là khả năng kiểm soát bên trong, sự tận tâm và tính dễ chấp nhận. Đúng như

kỳ vọng, sự tận tâm và khả năng kiểm soát bên trong có tương quan khá chặt chẽ và lớn so với các đặc điểm tính cách khác. Một điều thú vị là sự cởi mở với kiến thức mới và kinh nghiệm cũng có tương quan khá cao với những người có tính đổi mới.

Bảng 8.4: Tương quan giữa các đặc điểm tính cách

	Độ mở	Sự tận tâm	Tính hướng ngoại	Tính dễ chấp nhận	Sự nhạy cảm	Kiểm soát bên trong	Kiểm soát bên ngoài	Tính đổi mới
Độ mở	1.0000							
Sự tận tâm	0.1961	1.0000						
Tính hướng ngoại	0.1722	0.1583	1.0000					
Tính dễ chấp nhận	0.1321	0.3239	0.2745	1.0000				
Nhạy cảm	-0.0847	-0.3358	-0.1170	-0.3295	1.0000			
Kiểm soát bên trong	0.1691	0.4047	0.1535	0.2349	-0.2667	1.0000		
Kiểm soát bên ngoài	0.1304	-0.1647	0.0749	0.0092	0.2943	-0.2057	1.0000	
Tính đổi mới	0.5385	0.2632	0.1284	0.1351	-0.1569	0.2815	0.0062	1.0000

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

8.3 Khác biệt về giới tính trong tính cách và hành vi

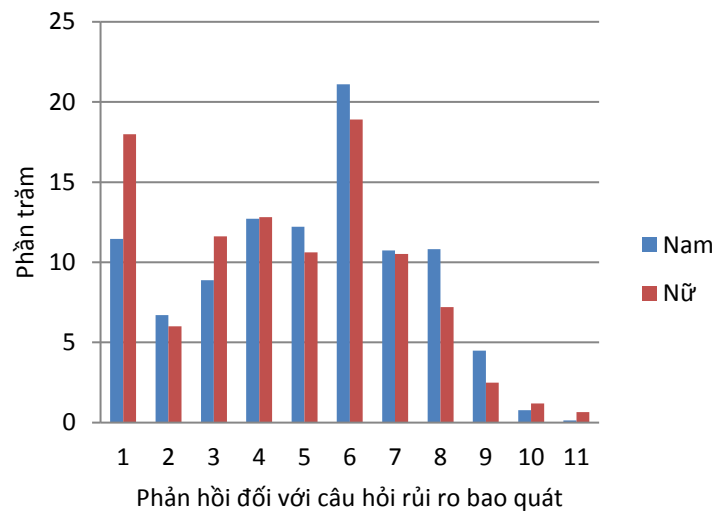
Như đã chỉ ra ở Hình 8.2, nữ giới thường có thiên hướng đầu tư mang tính ít rủi ro hơn so với nam giới. Trong khi khung điểm tối đa cho cả nam và nữ là 5, thì có nhiều hơn đáng kể tỷ lệ nữ giới lựa chọn trong nhóm từ 0-3 điểm. Kết quả này tương đồng với lý thuyết về kinh tế hành vi cho rằng phụ nữ là những người ít có chiều hướng chấp nhận rủi ro như nam giới (ví dụ: Croson and Gneezy 2009; Charness and Gneezy 2012). Cột 2 và 3 tại Bảng 8.1 trình bày giá trị trung bình về khả năng đối mặt với rủi ro trong điều kiện cụ thể của cả hai giới nam và nữ. Tiếp theo xu hướng đã trình bày ở trên, cả 6 trường hợp đều cho thấy sự khác biệt quan trọng giữa hai giới với kết quả là nữ giới ít có khả năng chấp nhận rủi ro như các đồng nghiệp nam giới. Kết quả tương tự cũng được Dohmen và cộng sự (2011) khẳng định trong nghiên cứu của mình. Điều này có thể là một nhân tố trung gian để giải thích cho hiện tượng quan sát được là có ít hơn tỷ lệ tự kinh doanh và tỷ lệ tự kinh doanh thành công cũng thấp hơn ở các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ hoặc điều hành so với các đồng nghiệp là nam giới.¹⁷

Cột 2 và 3 của Bảng 8.3 thể hiện giá trị trung bình của các đặc điểm tính cách tương ứng với hai nhóm giới tính nam và nữ. Theo lý thuyết về sự khác nhau về đặc điểm tính cách đã đề cập ở trên (e.g. Feingold 1994; Costa et al. 2001), nhóm nữ giới được ghi nhận có điểm trung bình cao hơn ở sự tận tâm, tính dễ chấp nhận, sự nhạy cảm và thấp hơn nhiều về khả năng kiểm soát bên trong. Phụ nữ cũng có điểm thấp hơn ở đặc điểm về độ mở đối với kiến thức và tính hướng ngoại và cao hơn ở các nhóm đặc điểm về khả năng kiểm soát bên ngoài và tính đổi mới nhưng sự khác biệt về giới này không có ý nghĩa ở bất kỳ mức độ quan tâm nào.

¹⁷ Trên thực tế, khó khăn liên quan đến giới tính trong khi thành lập và vận hành hoạt động kinh doanh đã được hiểu rất rõ.

Tóm lại, mục tiêu của phần này là trình bày phân bố về các đặc trưng tính cách và cách thức đo lường hành vi trong mẫu điều tra đối với các chủ doanh nghiệp/người quản lý của các DNNVV và kiểm chứng các kết quả của phân bố tính cách này dựa trên lý thuyết hiện tại. Chúng tôi phát hiện ra rằng, các chủ doanh nghiệp/người quản lý là nữ có xu hướng ít tiếp nhận rủi ro hơn so với các đồng nghiệp nam giới trong tất cả các trường hợp nghiên cứu. Thêm vào đó, sự khác biệt về tính cách về giới tính cũng tương đồng với lý thuyết hiện nay.

Hình 8.2: Sự sẵn sàng đối mặt với rủi ro phân theo giới tính



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

9 Giấy chứng nhận/Chứng chỉ

Một nghiên cứu mới được công bố đã chỉ ra bằng chứng về tầm quan trọng của giấy chứng nhận tiêu chuẩn đối với hiệu quả hoạt động doanh nghiệp (Beghin et al. 2015; Martincus et al. 2010). Lợi ích của giấy chứng nhận được thấy rõ hơn trong các môi trường kinh doanh có sự tuân thủ quy định yếu, khi đó các tiêu chuẩn sẽ thay thế cho một số thể chế còn thiếu (Goedhuys and Sleuwaegen, 2013). Phần này sẽ đề cập đến các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế và trong nước và chứng nhận tiêu chuẩn môi trường trong nước đối với các DNNVV.

9.1 Tiêu chuẩn chất lượng

Việc được chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng tạo điều kiện cho các hoạt động dễ dàng hơn giữa các tác nhân kinh tế khác nhau (ví dụ: giữa các nhà cung cấp và người mua) bằng cách chuyển thông tin phi thị trường về đặc tính sản phẩm và quy trình sản xuất, ví dụ như điều kiện chất lượng, an toàn, môi trường và điều kiện làm việc. Báo cáo này chỉ xem xét việc cấp giấy chứng nhận của bên thứ ba, trong đó một giấy chứng nhận

được cấp sau khi một sản phẩm hoặc quy trình sản xuất được kiểm tra bởi những người hoặc tổ chức độc lập có thẩm quyền trong nước hoặc quốc tế.

Các doanh nghiệp vì thế có thể sử dụng các tiêu chuẩn đã được chứng nhận để cải thiện thông tin cho khách hàng về chất lượng sản phẩm, và cùng với đó tiếng tăm của doanh nghiệp tăng lên (Fulponi 2006), cũng như sự trung thành và niềm tin của khách hàng (Raynolds 2002). Động cơ để thực hiện các tiêu chuẩn có thể là do các quy định chung về chất lượng và an toàn, cả ở thị trường trong nước và nước ngoài. Những yếu tố này rất quan trọng trong việc mở rộng và duy trì khả năng tiếp cận thị trường, đặc biệt là đối với các nhà sản xuất đến từ các nước đang phát triển (Henson and Humphrey 2010). Việc áp dụng các tiêu chuẩn có thể làm giảm sự cạnh tranh về giá và tăng lợi nhuận thông qua sự khác biệt của sản phẩm (e.g. Spence 1976; Tirole 1988). Lợi ích ngoại biên trực tiếp của việc áp dụng các tiêu chuẩn, ví dụ như cải thiện kiểm soát và nâng cao hiệu suất hoạt động có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh (Henson and Caswell 1999). Các tiêu chuẩn thường gắn với giá cao hơn và hoạt động tốt hơn của doanh nghiệp trên thị trường xuất khẩu (Henson et al. 2011), nhưng chúng cũng đồng nghĩa với việc phải chịu chi phí tuân thủ cao. Những chi phí này là rất khác nhau giữa các sản phẩm, các doanh nghiệp, các ngành nghề và vị trí địa lý do các yếu tố về lợi thế kinh tế theo quy mô và lợi thế vùng miền.

Các doanh nghiệp ở Việt Nam có thể lựa chọn làm giấy chứng nhận chất lượng trong nước hoặc quốc tế. Luật về Tiêu chuẩn và Quy chuẩn kỹ thuật có hiệu lực từ năm 2007 quy định ba mức tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật: i) Tiêu chuẩn quốc gia (TCVN) và tiêu chuẩn tổ chức (TCCSs); ii) Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia (QCVNs); và iii) Quy chuẩn kỹ thuật địa phương (QCDPs). Trong khi các tiêu chuẩn được áp dụng tự nguyện, thì quy tắc về kỹ thuật là bắt buộc. Bộ Khoa học và Công nghệ có trách nhiệm ban hành và quản lý các tiêu chuẩn quốc gia, trong khi các bộ, ngành chịu trách nhiệm cho việc phát triển quy tắc kỹ thuật quốc gia. Một số bộ, ngành cũng có trách nhiệm kiểm tra việc tuân thủ quy định và cấp giấy chứng nhận. Ví dụ, Nghị định số 163/2004/NĐ-CP quy định rằng Bộ Y tế cấp giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm đối với cơ sở sản xuất hoặc kinh doanh thực phẩm có nguy cơ cao và Luật Bảo vệ môi trường năm 2005 quy định rằng Bộ Tài nguyên và Môi trường cung cấp các hướng dẫn cho việc kiểm tra và cấp giấy chứng nhận tiêu chuẩn môi trường. Trong số các tiêu chuẩn được quốc tế công nhận, thường được áp dụng là: ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, và phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn (HACCP). Một số tiêu chuẩn được áp dụng trong nhiều ngành công nghiệp khác nhau, chẳng hạn như tiêu chuẩn ISO 9001 và ISO 14001, nhưng một số tiêu chuẩn chỉ áp dụng đối với ngành đặc thù, chẳng hạn như tiêu chuẩn ISO 22000, được độc quyền áp dụng trong ngành công nghiệp thực phẩm.

Theo kết quả một số cuộc khảo sát ISO cho thấy, trong năm 2014 cho thấy Việt Nam đã cấp 3.786 chứng chỉ ISO 9001 (ISO 2014). Con số này bao gồm tất cả các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ và các tổ chức. Tỷ lệ

cấp giấy chứng nhận này không chỉ thấp hơn nhiều so với các nước phát triển, mà còn thấp hơn đáng kể so với các nước láng giềng như Thái Lan, quốc gia đã cấp 9.017 chứng chỉ ISO 9001 trong năm 2014. Nhìn chung số lượng các DNNVV Việt Nam đạt Chứng nhận tiêu chuẩn là ít. Bảng 9.1 cho thấy một sự chiếm ưu thế về tiêu chuẩn trong nước, trong đó thường gặp nhất là Giấy chứng nhận Vệ sinh an toàn thực phẩm. Trong khi 12,6 phần trăm các doanh nghiệp được phỏng vấn áp dụng các tiêu chuẩn nội địa, chỉ có 3,7 phần trăm doanh nghiệp áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế. Lưu ý rằng 7,3 phần trăm doanh nghiệp trả lời “có” đối với các câu hỏi về việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế vào năm 2013. Sự sụt giảm quan sát được là xu hướng tiếp sau sự suy giảm tổng số các chứng nhận ISO được cấp ở Việt Nam từ năm 2012 và năm 2014 được báo cáo trong các Khảo sát ISO (ISO 2014).

Bảng 9.1: Chứng nhận chất lượng trong nước và Giấy chứng nhận được quốc tế thừa nhận

	Quốc tế				Trong nước	
	2015		2013		2015	
	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %
Không	2,532	96.3	2,346	92.7	2,297	87.4
Có	96	3.7	185	7.3	331	12.6
Tổng	2,628	100.0	2,531	100.0	2,628	100.0

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 9.2 cho thấy sự phổ biến của chứng nhận chất lượng được phân chia theo địa bàn tỉnh, hình thức pháp lý, quy mô, và tình trạng xuất khẩu. Địa bàn có tỷ lệ áp dụng cả hai tiêu chuẩn trong nước và quốc tế cao nhất là TP Hồ Chí Minh, tiếp đến là Hà Nội và Hải Phòng. Tại Hải Phòng, tiêu chuẩn quốc tế phổ biến gấp hai lần tiêu chuẩn trong nước. Tỷ lệ áp dụng tiêu chuẩn trong nước chiếm phần lớn ở tỉnh Quảng Nam, nơi mà hầu như không áp dụng tiêu chuẩn quốc tế. Các công ty trách nhiệm hữu hạn là hình thức được chứng nhận đạt nhiều tiêu chuẩn nhất, tiếp theo là các công ty cổ phần. Các hộ kinh doanh chủ yếu có chứng nhận tiêu chuẩn trong nước, trong khi các công ty cổ phần chủ yếu quan tâm đến các tiêu chuẩn quốc tế. Xét về quy mô doanh nghiệp, việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế chiếm tỷ lệ gần tương đương nhau giữa các doanh nghiệp quy mô nhỏ và quy mô vừa, trong khi đó doanh nghiệp siêu nhỏ thích áp dụng tiêu chuẩn trong nước hơn.

Tương đồng với lý thuyết về tiếp cận thị trường nước ngoài, khoảng 40 phần trăm các doanh nghiệp xuất khẩu có chứng nhận chất lượng quốc tế, trong khi chỉ có 9 phần trăm có một số chứng nhận trong nước. Cuối cùng, phần cuối của bảng cho thấy rằng thị trường mục tiêu các sản phẩm cuối cùng của các doanh nghiệp có chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế thường ở xa hơn so với các doanh nghiệp chỉ có chứng nhận trong nước. Các doanh nghiệp được chứng nhận tiêu chuẩn phần lớn tiêu thụ sản phẩm trong địa bàn tỉnh (29 phần trăm). Họ chỉ tiêu thụ 5 phần trăm sản phẩm cuối cùng của mình tại xã/phường mà họ đặt cơ sở sản xuất. Kết quả này ngược với các doanh nghiệp không có chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế khi những doanh nghiệp này chủ yếu tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn xã/phường họ đặt cơ sở sản xuất chính (30 phần trăm). Các doanh nghiệp

có chứng nhận tiêu chuẩn trong nước chủ yếu tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn huyện/quận mà họ đặt cơ sở sản xuất chính. Những doanh nghiệp này tiêu thụ ít hơn trên địa bàn xã/phường mà họ đặt cơ sở sản xuất so với các doanh nghiệp không có các chứng nhận tiêu chuẩn trong nước (26 phần trăm so với 29 phần trăm).

Bảng 9.2: Chứng nhận chất lượng quốc tế phân chia theo địa bàn, hình thức pháp lý, quy mô, và tình trạng xuất khẩu (phần trăm)

	Chứng nhận quốc tế			Chứng nhận trong nước	
	2013	2015	Cả 2 năm	2015	
Chung	7,3	3,7	5,5	12,6	
Địa bàn					
	Hà Nội	23,8	15,6	21,0	11,5
	Phú Thọ	3,2	3,1	3,2	2,4
	Hà Tây	7,6	7,3	7,5	10,0
	Hải Phòng	14,1	15,6	14,6	4,5
	Nghệ An	5,9	9,4	7,1	8,8
	Quảng Nam	0,5	0,0	0,4	9,7
	Khánh Hòa	1,1	4,2	2,1	6,6
	Lâm Đồng	1,1	4,2	2,1	9,7
	TP HCM	41,6	38,5	40,6	28,7
	Long An	1,1	2,1	1,4	8,2
Hình thức pháp lý					
	Hộ kinh doanh	0,5	0,0	0,4	57,7
	Doanh nghiệp tư nhân	11,4	8,3	10,3	6,0
	Công ty hợp danh/hợp tác xã	5,4	2,1	4,3	1,2
	Công ty TNHH	63,8	66,7	64,8	28,1
	Công ty cổ phần	18,9	22,9	20,3	6,9
Quy mô					
	Siêu nhỏ	14,1	9,4	12,5	62,5
	Nhỏ	51,4	43,8	48,8	25,4
	Vừa	34,6	46,9	38,8	12,1
Xuất khẩu					
	Có xuất khẩu	40,0	38,9	39,6	9,4
	Không xuất khẩu	60,0	61,1	60,4	90,6
Địa bàn của khách hàng					
	Cùng xã	5,4	6,6	5,8	25,5
	Cùng huyện	12,7	17,5	14,3	30,1
	Cùng tỉnh	30,3	26,4	29,0	23,1
	Khác tỉnh	18,7	12,1	25,0	18,3
Observations		2.531	2.628	5.159	2.628

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 9.3 ghi nhận sự gia tăng các yêu cầu của khách hàng đối với chứng nhận tiêu chuẩn trong nước và quốc tế. Trong khi 6,4 phần trăm DNNVV phải đối mặt với yêu cầu của khách hàng phải có chứng nhận cả hai tiêu chuẩn trong nước và quốc tế năm 2013 thì đến năm 2015 số lượng doanh nghiệp nhận được yêu cầu của khách hàng là 8 phần trăm. Tỷ lệ khách hàng yêu cầu về chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế là cao hơn. Trong toàn bộ các doanh nghiệp trong mẫu, 64 phần trăm được khách hàng yêu cầu về chứng nhận quốc tế, so với 43 phần trăm các doanh nghiệp có yêu cầu chứng nhận trong nước.

Bảng 9.3: Khách hàng có yêu cầu doanh nghiệp phải có chứng nhận tiêu chuẩn không?

	Quốc tế				Trong nước		Cả hai loại			
	2013		2015		2015		2013		2015	
	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %	Số DN	Tỷ lệ %
Không	67	36,2	42	43,8	189	57,1	2.370	93,6	2.420	92,1
Có	118	63,8	54	56,3	142	42,9	161	6,4	208	7,9
Tổng	185	100,0	96	100,0	331	100,0	2.531	100,0	2.628	100,0

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 9.4 cho thấy rằng một quyết định của doanh nghiệp đối với việc có được chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế chịu tác động mạnh nhất từ người mua và/hoặc khách hàng, điều này tương đồng với tỷ lệ cao các khách hàng yêu cầu đối với các tiêu chuẩn được thể hiện tại Bảng 9.3. Các nhà cung cấp nguyên liệu, sản phẩm trung gian là những người có ảnh hưởng quan trọng thứ hai đối với quyết định phải có chứng nhận tiêu chuẩn quốc tế, trong khi đó các chính trị gia và cán bộ nhà nước đóng một vai trò rất quan trọng đối với việc phải có chứng nhận tiêu chuẩn trong nước.

Bảng 9.4: Mức độ quan trọng của các đối tác dưới đây đối với việc quyết định có được chứng nhận tiêu chuẩn của doanh nghiệp?

	Điểm trung bình	
	Quốc tế	Trong nước
Người mua/Khách hàng	5,6	5,6
Nhà cung cấp nguyên vật liệu thô hoặc những sản phẩm trung gian	4,3	3,0
Những người kinh doanh trong cùng lĩnh vực	3,9	2,9
Những người kinh doanh trong lĩnh vực khác	3,1	1,8
Hiệp hội kinh doanh	3,6	1,8
Chính trị gia và cán bộ nhà nước	3,4	4,1
Cán bộ ngân hàng	2,6	1,5
Khác	2,3	1,4
Số quan sát	96	331

Ghi chú: Các câu hỏi được dựa trên thang điểm 7 điểm, từ ít quan trọng (1) đến rất quan trọng (7)

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

9.2 Môi trường

Quản lý môi trường đóng một vai trò quan trọng đối với phát triển bền vững, vấn đề đang ngày càng được nhìn nhận không chỉ là trách nhiệm trong kinh doanh mà còn là một cơ hội kinh doanh (OECD 2005). Với quan niệm như vậy, phần này sẽ xem xét hoạt động liên quan đến môi trường của các DNNVV Việt Nam, đây là một chủ đề gần như chưa được khám phá ở Việt Nam. Quy định hướng dẫn và thi hành các điều kiện và nghĩa vụ về môi trường của các DNNVV chỉ mới được ban hành gần đây, do đó sự hiểu biết về pháp luật có liên quan và trách nhiệm tương ứng vẫn đang được hình thành. Theo Chỉ số hiệu quả môi trường 2014, Việt Nam xếp thứ 136 trên 178 nước được đánh giá về khả năng bảo vệ môi trường (EPI 2014). Đây là thứ hạng thấp nhất trong tất cả các nước thuộc Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN). Chỉ số hiệu quả môi trường

chấm điểm năng lực của các quốc gia trong việc bảo vệ sức khỏe con người khỏi những tổn hại của môi trường, cũng như khả năng bảo vệ hệ sinh thái và tài nguyên thiên nhiên. Các chỉ số được đưa vào để đánh giá gồm: chất lượng không khí, biến đổi khí hậu, nguồn nước, nông nghiệp, thủy sản, rừng, đa dạng sinh học và môi trường sống.

Phần này đưa ra đánh giá về hoạt động môi trường tại Việt Nam ở cấp độ doanh nghiệp qua việc xem xét vấn đề sử dụng Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (ESCs). Việc sử dụng Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo quy định tại: (i) Luật Bảo vệ môi trường từ năm 2005; (ii) Nghị định 80/2006 hướng dẫn thi hành Luật Bảo vệ môi trường; và (iii) Nghị định 29/2011 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Bảo vệ Môi trường. Những văn bản pháp luật này quy định rằng Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường được cấp cho các doanh nghiệp có hoạt động đặc thù (gây ô nhiễm). Bất kể dưới hình thức pháp lý nào, các doanh nghiệp phải chuẩn bị Báo cáo đánh giá tác động môi trường (EIA) do một hội đồng đánh giá và phải được cơ quan nhà nước có liên quan chấp thuận (Bộ Tài nguyên và Môi trường hoặc Ủy ban nhân dân tỉnh, tùy theo tính chất của dự án) . Các doanh nghiệp được cấp Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường nếu họ tuân thủ đúng với các yêu cầu kiểm soát ô nhiễm quy định trong Báo cáo đánh giá tác động môi trường. Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định. Nghị định 29/2011 quy định 144 loại hoạt động thuộc đối tượng điều chỉnh của các quy định về môi trường. Doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực mà không thuộc đối tượng điều chỉnh của các quy định về môi trường trên thì không bắt buộc phải có Báo cáo đánh giá tác động môi trường hoặc Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, tuy nhiên họ vẫn được yêu cầu ký vào một giấy cam kết bảo vệ môi trường. Căn cứ vào danh mục các hoạt động chịu trách nhiệm về đánh giá tác động môi trường được quy định tại Nghị định 29/2011/NĐ-CP, chúng tôi không đề cập đến các công ty trong ngành dịch vụ và tái chế (ISIC 37) ở phần này.

Với 13,2 phần trăm các doanh nghiệp cho biết họ có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường năm 2015, việc áp dụng tiêu chuẩn môi trường là phổ biến hơn so với việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế. Bảng 9.5 cho thấy có một sự sụt giảm 3 điểm phần trăm so với năm 2013 khi tỷ lệ doanh nghiệp sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường ở mức 16,4 phần trăm. Có sự khác biệt đáng chú ý trong tỷ lệ được cấp chứng nhận này giữa các địa phương. Thành phố HCM có tỷ lệ các doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường cao nhất (23,3 %), tiếp theo là Lâm Đồng và Khánh Hòa. Sự suy giảm trong cấp chứng nhận môi trường diễn ra phổ biến ở hầu hết các tỉnh. Sự sụt giảm cao nhất xảy ra tại Long An, nơi mà tỷ lệ sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường giảm 22,8 xuống còn 10,5 phần trăm. Sự sụt giảm 7,2 phần trăm tại Hà Nội và 4,8 phần trăm trong thành phố HCM. Lâm Đồng là tỉnh duy nhất có sự gia tăng tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường với mức tăng ghi nhận được là 13,7 điểm phần trăm giữa hai vòng điều tra năm 2013 và năm 2015.

Phần lớn mẫu điều là các hộ kinh doanh, và đây cũng là nhóm có tỷ lệ sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường thấp nhất trong năm 2015 cũng như các năm trước do yêu cầu từ các quy định về môi trường chưa nhắm tới các doanh nghiệp nhỏ giống như các doanh nghiệp lớn. Tỷ lệ các hộ kinh doanh có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường đã giảm xuống dưới mức 3 phần trăm năm 2015. Trong số các doanh nghiệp sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, công ty cổ phần có xu hướng đạt tỷ lệ cao nhất, trong khi các công ty trách nhiệm hữu hạn lại có xu hướng giảm, ít nhất khi so sánh với năm 2013. Nhìn chung, trong tất cả các hình thức pháp lý, tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường đều giảm xuống, nhưng các doanh nghiệp tư nhân có sự sụt giảm lớn nhất giữa hai vòng điều tra năm 2013 và năm 2015.

Bảng 9.5: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường phân theo địa bàn, hình thức pháp lý, và quy mô (phần trăm)

		Doanh nghiệp có chứng chỉ tiêu chuẩn môi trường		
		2013	2015	2 năm
Chung		16,4	13,2	14,8
Địa bàn	Hà Nội	22,1	14,9	18,4
	Phú Thọ	6,9	5,1	6,0
	Hà Tây	7,5	4,0	5,7
	Hải Phòng	17,9	15,5	16,6
	Nghệ An	9,2	8,8	9,0
	Quảng Nam	8,4	5,3	6,8
	Khánh Hòa	17,8	16,2	16,9
	Lâm Đồng	8,0	21,7	15,0
	TP HCM	28,1	23,3	25,6
	Long An	22,8	10,5	16,7
Hình thức pháp lý	Hộ kinh doanh	6,0	2,9	4,4
	Doanh nghiệp tư nhân	30,2	23,0	27,0
	Công ty hợp danh/hợp tác xã	32,8	29,6	31,3
	Công ty TNHH	34,3	32,5	33,4
Quy mô	Công ty cổ phần	40,5	35,0	37,7
	Siêu nhỏ	7,8	4,4	6,1
	Nhỏ	33,7	31,6	32,6
Tính chính thức	Vừa	57,6	50,0	53,5
	Chính thức	98,1	99,7	98,8
	Phi chính thức	1,9	0,3	1,2
Xuất khẩu	Có xuất khẩu	15,6	22,5	18,7
	Không xuất khẩu	84,4	77,5	81,3
Địa bàn của khách hàng	Cùng xã	13,7	11,4	12,7
	Cùng huyện	21,3	22,3	21,8
	Cùng tỉnh	32,3	30,9	31,7
	Khác tỉnh	5,3	28,8	15,8
Số quan sát		2.531	2.628	5.159

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một nửa các doanh nghiệp quy mô vừa sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, nhưng dấu hiệu cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp này có chiều hướng giảm đi so với năm 2013 khi tỷ lệ này giảm từ 58 phần trăm xuống 50 phần trăm. Có sự giảm đi số doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, giảm xuống từ 7,8 phần trăm xuống 4,4 phần trăm, trong khi nhóm doanh nghiệp quy mô nhỏ gặp phải sự

sụt giảm 2 điểm phần trăm so với năm 2013. Các dữ liệu mới nhất khẳng định xu hướng tiếp tục sụt giảm tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường đối với nhóm quy mô siêu nhỏ được ghi nhận từ năm 2011.

Do các doanh nghiệp có thể có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường dù doanh nghiệp đó thuộc khu vực chính thức hay phi chính thức, do đó chúng tôi so sánh sự phổ biến của Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường giữa các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức và không chính thức. Bảng 9.5 cho thấy, Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường phổ biến hơn ở các doanh nghiệp có đăng ký chính thức so với các doanh nghiệp chưa có Giấy phép đăng ký kinh doanh hoặc mã số thuế. Tỷ lệ các doanh nghiệp không chính thức có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường rất thấp trong điều tra năm 2013 gần như bằng không trong điều tra năm 2015. Cuối cùng, các doanh nghiệp không xuất khẩu và các doanh nghiệp chủ yếu tiêu thụ sản phẩm tại địa bàn tỉnh mà doanh nghiệp đó đặt trụ sở có xu hướng có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường. Khoảng cách đến thị trường chính đang tăng lên đối với những doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường khi tỷ trọng cao hơn các doanh nghiệp có chứng nhận tiêu thụ sản phẩm ở các địa bàn tỉnh khác địa bàn họ đặt trụ sở chính (5 phần trăm năm 2013 so với 29 phần trăm năm 2015).

Bảng 9.6 phân chia doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo ngành nghề hoạt động (ngành ISIC cấp hai). Nhóm ngành nghề có tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường cao nhất là thiết bị vận tải (ISIC 35), hóa chất (ISIC 24), và sản xuất giấy (ISIC 21), với tỷ lệ lần lượt là 46,9 phần trăm, 42 phần trăm và 34,5 phần trăm. Lĩnh vực thiết bị vận tải (ISIC 35) cũng là một trong những lĩnh vực có tỷ lệ doanh nghiệp tăng sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường cao nhất (9,6 phần trăm). Sự gia tăng tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường đáng chú ý nhất là trong ngành giấy (ISIC 21) và các kim loại cơ bản (ISIC 27), là những lĩnh vực mà tỷ lệ có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường tăng lên 10,2 điểm phần trăm. Ngành có tỷ lệ doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường giảm lớn nhất là trong ngành sản xuất dầu khí (ISIC 23), tiếp theo là ngành thực phẩm (ISIC 15) và cao su (ISIC 25) với tỷ lệ giảm lần lượt là 13,9 phần trăm, 8,5 phần trăm và 6,7 phần trăm. Điều này cho thấy, sự sụt giảm chung về tỷ lệ sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường giai đoạn 2013 - 2015 nhiều khả năng là do sự sụt giảm trong các ngành này.

Bảng 9.6: Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (ESC) theo ngành nghề

Mã ISIC	Ngành	Enterprise has ESC									
		2013					2015				
		Có	(%)	Không	(%)	Tổng	Có	(%)	Không	(%)	Tổng
15	Thực phẩm và đồ uống	145	(18,7)	629	(81,3)	734	85	(10,2)	750	(89,8)	835
17	Dệt	12	(12,1)	87	(87,9)	104	12	(14,0)	74	(86,0)	86
18	Sản xuất trang phục,...	24	(19,8)	97	(80,2)	121	19	(13,9)	118	(86,1)	137
19	Thuộc và sơ chế da	5	(9,4)	48	(90,6)	47	7	(11,5)	54	(88,5)	61
20	Gỗ và sản phẩm từ gỗ	15	(5,9)	239	(94,1)	248	13	(4,5)	278	(95,5)	291
21	Giấy và sản phẩm từ giấy	18	(24,3)	56	(75,7)	67	20	(34,5)	38	(65,5)	58
22	In ấn, xuất bản,...	5	(7,7)	60	(92,3)	59	14	(16,3)	72	(83,7)	86
23	Dầu mỏ tinh chế, ...	2	(25,0)	6	(75,0)	7	1	(11,1)	8	(88,9)	9
24	Sản phẩm hóa chất,...	24	(46,2)	28	(53,8)	39	21	(42,0)	29	(58,0)	50
25	Sản phẩm từ cao su và nhựa	47	(34,1)	91	(65,9)	114	43	(27,4)	114	(72,6)	157
26	Sản phẩm từ khoáng phi kim	26	(25,2)	77	(74,8)	114	22	(22,7)	75	(77,3)	97
27	Kim loại cơ bản	4	(14,8)	23	(85,2)	35	7	(25,0)	21	(75,0)	28
28	Sản phẩm từ kim loại đúc sẵn	36	(8,4)	391	(91,6)	431	38	(8,5)	410	(91,5)	448
29-32	Máy móc	15	(23,1)	50	(76,9)	74	11	(18,6)	48	(81,4)	59
34	Xe có động cơ,...	3	(25,0)	9	(75,0)	17	3	(25,0)	9	(75,0)	12
35	Phương tiện vận tải	3	(33,3)	6	(66,7)	8	3	(42,9)	4	(57,1)	7
36	Nội thất,...	20	(9,9)	182	(90,1)	194	17	(10,5)	145	(89,5)	162
	Tổng	404	(16,3)	2.079	(83,7)	2.413	336	(13,0)	2.247	(87,0)	2.583

Ghi chú: Dựa trên dữ liệu bảng. 31 doanh nghiệp trong ngành dịch vụ và 8 doanh nghiệp trong ngành tái chế được loại khỏi dữ liệu. Tỷ lệ % trong ngoặc đơn.

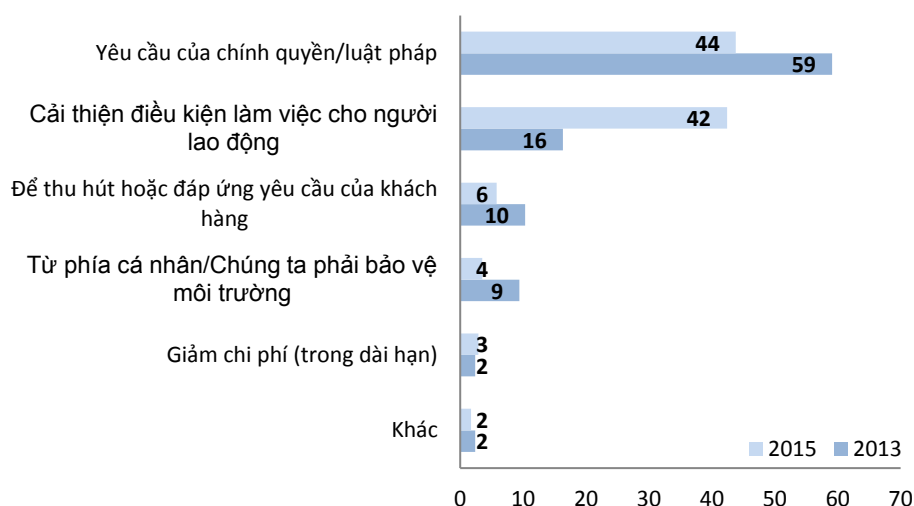
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sự tuân thủ cao các quy định về môi trường trong một số lĩnh vực có thể không có nghĩa là hoạt động thực hiện môi trường tốt hơn, vì các lĩnh vực có tỷ lệ doanh nghiệp sở hữu Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường cao thường là những lĩnh vực mà quy định pháp luật đối với Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường do tính chất của sản xuất của lĩnh vực đó. Điều này được minh họa tại Hình 9.1, trong đó cho thấy năm 2015, có 44 phần trăm các doanh nghiệp đăng ký để có được chứng nhận môi trường do yêu cầu của chính phủ. Về vấn đề này, các DNVTN tại Việt Nam cũng giống như các quốc gia khác, khi sự hợp thức hóa được coi như một động lực chủ yếu thúc đẩy các hoạt động môi trường (Gadenne et al. 2009).

Tiếp theo, Hình 9.1 cho thấy ảnh hưởng của trách nhiệm xã hội đang tăng lên trong việc đăng ký có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, điều đó có thể thấy được qua tầm quan trọng gần như bằng nhau giữa sự cần thiết phải cải thiện điều kiện làm việc và các yêu cầu pháp lý. Tỷ lệ doanh nghiệp phải có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường theo quy định chính thức trên thực tế đã giảm 15 điểm phần trăm so với năm 2013 và 20 điểm phần trăm so với năm 2011. Có Chứng nhận tiêu chuẩn nhằm mục đích thu hút thêm khách hàng cũng giảm so với năm 2013. Phát hiện rằng sự quan tâm nhằm thu hút khách hàng không phải động lực lớn

để có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường là ngược với thực tế ở nhiều quốc gia khác nơi mà áp lực thương mại đóng vai trò là động lực chính đối với chứng nhận môi trường (Porter and van der Linde 1995; Psomas et al. 2011; Zhu et al. 2007). So với năm 2013, năm 2015 có sự sụt giảm 5 điểm phần trăm tỷ lệ doanh nghiệp cho rằng việc có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường là vì lý do cá nhân, có nghĩa rằng họ nhận thấy có nghĩa vụ phải bảo vệ môi trường. Ý tưởng về việc giảm chi phí tiềm năng khi quyết định có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường có xu hướng phổ biến hơn trong vòng điều tra này, song nhìn chung, các DNVVN Việt Nam cũng có suy nghĩ không khác với các DNNVV ở các nước khi chỉ có tỷ lệ rất thấp các doanh nghiệp nhận thức về việc sẽ giảm được chi phí nhờ các hoạt động thân thiện môi trường (Gadenne et al. 2009).

Hình 9.1: Lý do để có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường (phần trăm)



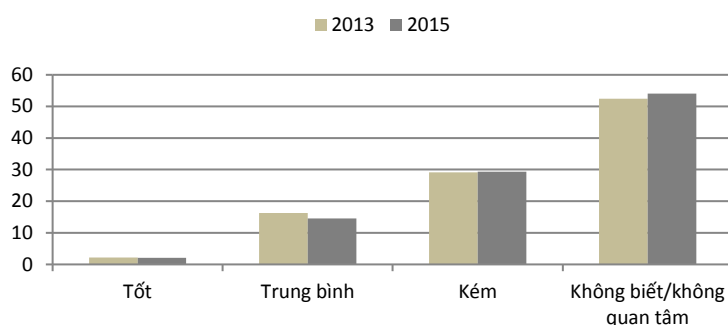
Ghi chú: Lý do cá nhân bao gồm việc tin rằng chúng ta cần phải bảo vệ môi trường. Mẫu không cân bằng.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Sự ít phổ biến về tỷ lệ có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường có thể do hiểu biết hạn chế về các yêu cầu của quy định pháp luật chính thức, vì vậy chúng tôi trình bày trong Hình 9.2 tỷ lệ DNNVV hiểu biết về Luật Bảo vệ môi trường. Phần lớn các phản hồi là tiêu cực với khoảng một nửa số doanh nghiệp trả lời rằng họ không có bất kỳ hiểu biết gì về Luật Bảo vệ môi trường. Một phần ba trong mẫu được hỏi cho biết kiến thức của họ là yếu, trong khi chỉ có 16 phần trăm số người được hỏi trả lời rằng kiến thức của họ là tốt hoặc trung bình. So với năm 2013, một phần nhỏ các DNNVV thấy rằng hiểu biết của họ về Luật Bảo vệ môi trường là ở mức tốt hoặc trung bình. Những phát hiện này khẳng định xu hướng hiểu biết hạn chế về quy định môi trường đã quan sát được từ năm 2007 (CIEM et al. 2010). Một số nguyên nhân có thể ẩn sau những phát hiện này là do trên thực tế không phải tất cả các lĩnh vực đều yêu cầu chứng nhận môi trường, và sự lan truyền thông tin về quy định môi trường giữa các DNNVV còn hạn chế. Rõ ràng, còn nhiều chỗ trống cho việc cải thiện nhận

thức về quy định môi trường ở các DNNVV, điều này có thể thúc đẩy các hoạt động môi trường chung ở Việt Nam. Những phát hiện trong nghiên cứu trước đây cho thấy, chủ sở hữu/người quản lý các DNNVV nhận thức được lợi ích gắn liền với hoạt động bảo vệ môi trường (ví dụ, qua các chiến dịch của chính phủ và quảng cáo) để họ nắm bắt và hiểu hơn các hoạt động thân thiện môi trường (Gadenne et al. 2009).

Hình 9.2: Hiểu biết về pháp luật môi trường (phần trăm)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Việc sử dụng hạn chế Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường có thể do nguyên nhân từ những hạn chế, vướng mắc mà các doanh nghiệp gặp phải liên quan đến các quy định về môi trường. Bảng 9.7 cho thấy cách doanh nghiệp trả lời các câu hỏi về những khó khăn và chi phí tuân thủ các quy định về môi trường. Bảng này so sánh các doanh nghiệp có và không có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường tương ứng với các Phần (a) và (b). Tuân thủ các yêu cầu về phòng chống cháy nổ và chất lượng không khí được coi là hai điều kiện khó khăn và tốn kém nhất ở vòng điều tra mới nhất. Các yêu cầu khác ít khó khăn và tốn kém hơn như yêu cầu về nhiệt độ, nước và xử lý chất thải. Khác với các vòng điều tra trước, dữ liệu điều tra năm 2015 cho thấy có sự gia tăng đáng kể những thách thức liên quan đến đáp ứng yêu cầu về nhiệt độ và suy thoái đất đai và sự giảm đi mức độ khó khăn trong việc đáp ứng các yêu cầu về chất lượng không khí và phòng chống cháy nổ. Việc tuân thủ hầu hết các yêu cầu về môi trường trở nên tốn kém hơn trong năm 2015. Chỉ có việc đáp ứng yêu cầu về chất lượng không khí là rẻ hơn khi so sánh giữa năm 2013 và 2015. Các xu hướng giữa khó khăn và chi phí tuân thủ các quy định môi trường là không giống nhau giữa hai vòng điều tra. Cụ thể, việc đáp ứng yêu cầu đối với phòng chống cháy nổ trở nên dễ dàng hơn trong năm 2015 so với năm 2013, nhưng sự tuân thủ trở nên tốn kém hơn.

Về những khó khăn và chi phí đối với các doanh nghiệp không có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, điều tra năm 2015 cho thấy quy định về phòng chống cháy nổ được coi là yêu cầu gặp nhiều khó khăn nhất. Các yêu cầu về chất lượng không khí và nhiệt độ cũng được các doanh nghiệp này đánh giá mức độ khó khăn tương tự với phòng chống cháy nổ. So với năm 2013, xu hướng về cảm nhận của nhóm doanh nghiệp này đối

với những khó khăn và chi phí tuân thủ các yêu cầu về chất lượng không khí có chiều giảm xuống và đối với các yêu cầu về nhiệt độ có xu hướng tăng lên, trong khi cảm nhận về các chi phí đối với yêu cầu về phòng chống cháy nổ dường như không đổi. Ngoài ra, cảm nhận về chi phí và những khó khăn trong việc tuân thủ là không đồng hành với nhau. Ví dụ, việc quản lý chất lượng không khí và hạn chế ô nhiễm nước được đánh giá là gặp ít khó khăn nhưng lại tốn kém hơn về chi phí tuân thủ. Qua Bảng 9.7 chúng ta có thể thấy rằng mức độ khó khăn và chi phí tuân thủ các yêu cầu về môi trường giữa cảm nhận và thực tế là khác nhau. Đáng lưu ý là theo quan điểm của các doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường thì các yêu cầu về nhiệt độ, tiếng ồn, và suy thoái đất trên thực tế là gặp nhiều khó khăn hơn. Ngoài ra, quản lý chất lượng không khí, nhiệt độ và tiếng ồn được cảm nhận là tốn kém hơn so với thực tế. Điều này nói lên rằng, thông thường các doanh nghiệp không tuân thủ các quy định môi trường có xu hướng ước tính quá mức những khó khăn và chi phí liên quan đến tuân thủ Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường.

Bảng 9.7: Khó khăn và chi phí tuân thủ Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường

Yêu cầu	Khó khăn nhất (%)			Tốn kém nhất (%)		
	2013	2015	Chung	2013	2015	Chung
Phần (a) Doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường						
Chất lượng không khí	27,5	24,6	26,1	32,1	18,5	25,5
Cháy nổ	33,5	31,8	32,7	27,6	30,9	29,2
Nhiệt độ	12,0	15,3	13,6	11,1	15,6	13,3
Ánh sáng	2,7	1,6	2,1	3,0	4,5	3,7
Tiếng ồn	8,7	9,0	8,9	7,5	8,3	7,9
Xử lý chất thải	5,7	6,2	6,0	7,5	7,6	7,6
Ô nhiễm nguồn nước	9,0	9,0	9,0	10,5	10,8	10,7
Xói mòn/ô nhiễm đất	0,6	2,5	1,5	0,6	3,8	2,2
Tổng số DN	334	321	655	333	314	647
Phần (b) Doanh nghiệp không có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường						
Chất lượng không khí	27,4	22,7	25,2	31,6	22,2	27,3
Cháy nổ	26,7	30,5	28,5	26,0	26,2	26,1
Nhiệt độ	18,5	20,5	19,5	15,9	17,1	16,5
Ánh sáng	2,2	2,6	2,4	2,1	4,7	3,3
Tiếng ồn	16,0	11,5	13,9	14,0	12,9	13,5
Xử lý chất thải	3,5	3,8	3,6	4,1	4,5	4,3
Ô nhiễm nguồn nước	4,7	4,5	4,6	5,2	8,3	6,6
Xói mòn/ô nhiễm đất	0,9	3,8	2,2	1,0	3,4	2,1
Tổng số DN	1.474	1.295	2.769	1.455	1.219	2.674

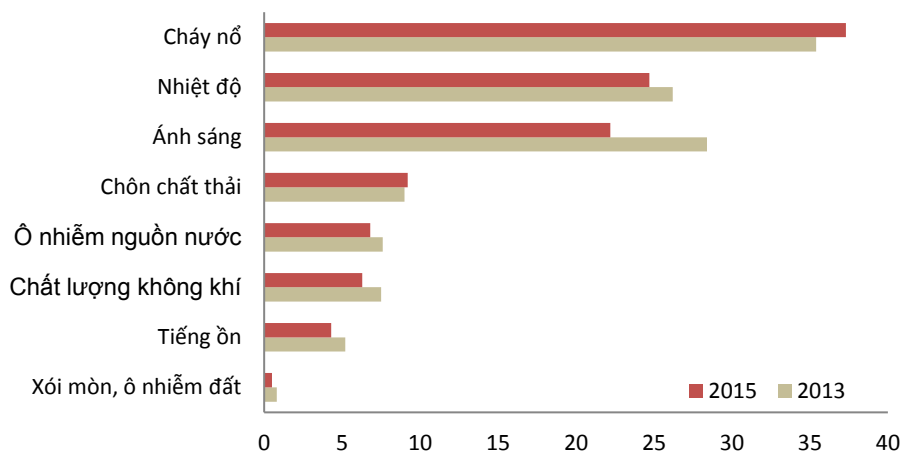
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Để đo lường mức độ dễ dàng đối với việc có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường, chúng tôi xem xét số ngày để được cấp chứng nhận. Thời gian trung bình là khoảng 21 ngày trong năm 2015, cho thấy một sự đi xuống so với năm 2013 khi thời gian trung bình chỉ mất 19 ngày để có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường.

trường. Cần lưu ý rằng, kết quả này còn xấu hơn cả năm 2011 khi chỉ mất 18 ngày để có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường. Việc có được các giấy tờ khác để được phép hoạt động kinh doanh, chẳng hạn như Chứng nhận đăng ký kinh doanh, phải mất 42 ngày nên thời gian cần thiết để có được Giấy chứng nhận tiêu chuẩn môi trường dường như là không quá dài. Tuy nhiên, so với một số loại giấy tờ khác, ví dụ Giấy chứng nhận đăng ký bảo hiểm xã hội hoặc Giấy chứng nhận phòng cháy chỉ mất khoảng 15 ngày để nhận được, thì việc có được Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường dường như lại khá lâu.

Hình 9.3 cho thấy các yêu cầu về môi trường thường được thực thi nhiều nhất. Năm 2013, các DNNVV tập trung chủ yếu vào trách nhiệm quản lý cháy nổ. Khoảng 35 phần trăm số doanh nghiệp năm 2013 và 37 phần trăm số doanh nghiệp năm 2015 có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường cho biết họ đã thực hiện yêu cầu này. Gần một phần tư trong tổng số doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường trong mẫu điều tra đã tuân thủ các yêu cầu về ánh sáng và nhiệt độ nhưng sự tuân thủ trong năm 2015 thấp hơn so với năm 2013. Tất cả các yêu cầu khác về môi trường đang được thực hiện ở mức thấp hơn so với năm 2013 ngoại trừ quy định về quản lý cháy nổ và xử lý chất thải.

Hình 9.3: Những yếu tố môi trường các doanh nghiệp đã thực hiện? (%)



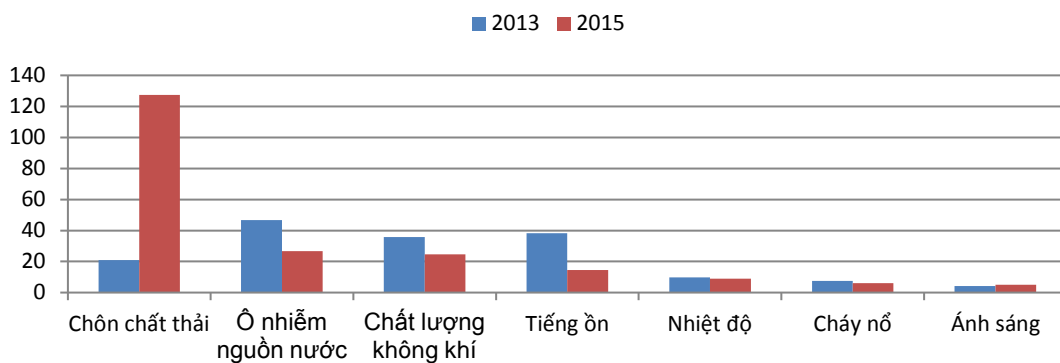
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tiếp theo, chúng tôi tập trung vào đầu tư về trang thiết bị để đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường. Hình 9.4 thể hiện thông tin về đầu tư trang thiết bị năm 2013 và năm 2015, yếu tố lạm phát đã được loại bỏ đối với tất cả các giá trị tính toán. Nhìn chung, các doanh nghiệp đầu tư cho trang thiết bị môi trường nhiều hơn trong năm 2015 so với năm 2013. Tổng số tiền đầu tư tăng khoảng 30 phần trăm, từ 163 tỷ đồng vào năm 2013 lên đến 214 tỷ đồng vào năm 2015. Các DNNVV đầu tư nhiều nhất vào trang thiết bị xử lý chất thải (khoảng 130 triệu đồng). Đây là mức tăng ấn tượng nhất khi mức đầu tư vào trang thiết bị này năm 2013 chỉ

là 21 triệu đồng. Đầu tư vào các thiết bị xử lý ô nhiễm nước và không khí là khoảng 25 triệu đồng trong năm 2015, giảm đáng kể so với các mức lần lượt là 47 và 36 triệu đồng vào năm 2013.

Hoạt động đầu tư vào trang thiết bị môi trường gần đây diễn ra mạnh mẽ nhất là vào năm 2012, ngay sau khi Luật Bảo vệ môi trường có hiệu lực. Trung bình, các trang thiết bị môi trường có độ tuổi là 7 năm, với thiết bị chống xói mòn đất là lớn hơn một chút so với các loại thiết bị khác (trung bình 8,6 năm).

Hình 9.4: Đầu tư vào trang thiết bị đáp ứng các tiêu chuẩn môi trường (triệu VND, giá trị thực tế)



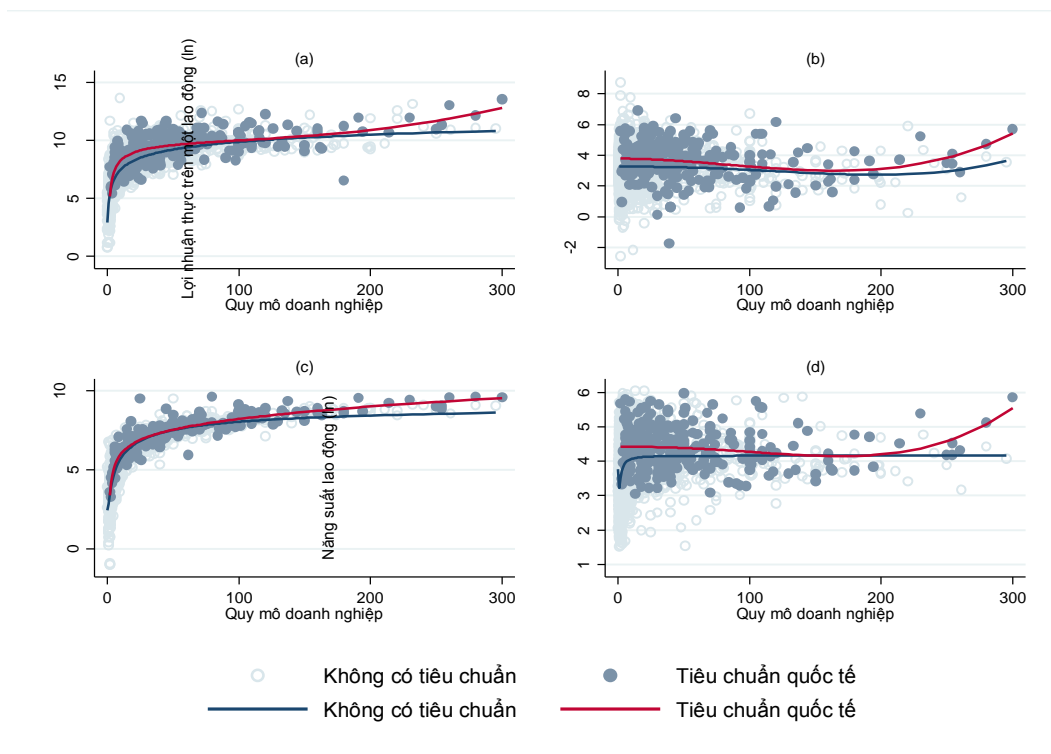
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

9.3 Sự khác biệt giữa các doanh nghiệp liên quan đến việc tuân thủ các tiêu chuẩn

Cuối cùng, Hình 9.5 đến Hình 9.8 xem xét sự khác biệt giữa các doanh nghiệp trong việc tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế và trong nước và sự khác biệt giữa các doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng môi trường. Chúng tôi xem xét bốn chỉ số về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp: doanh thu thực tế, lợi nhuận thực tế tính trên một lao động, chi phí lao động thực tế, và năng suất lao động được đo lường bằng giá trị gia tăng thực tế trên một lao động. Tất cả các chỉ số được thể hiện theo quy mô doanh nghiệp. Đầu tiên, chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp có áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế hoạt động tốt hơn thể hiện ở cả bốn chỉ số so với các doanh nghiệp không áp dụng. Các doanh nghiệp áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế có doanh thu và lợi nhuận trên một lao động cao hơn; quỹ lương lớn hơn, có nghĩa là tiền lương bình quân của người lao động ở các doanh nghiệp này cao hơn so với các doanh nghiệp không áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế. Ở các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn cho thấy nhiều lợi thế hơn. Bắt đầu từ các doanh nghiệp có từ 200 lao động trở lên, các đường cong biểu thị doanh thu, lợi nhuận và năng suất lao động đã tách ra, trong khi lợi thế về tiền lương tách sớm hơn, bắt đầu từ các doanh nghiệp có quy mô khoảng 100 lao động. Thứ hai, chúng tôi cũng quan sát thấy các doanh nghiệp có áp dụng các tiêu chuẩn trong nước có doanh thu, mức lương bình quân và năng suất lao động cao hơn các doanh nghiệp không áp dụng. Sự khác biệt về lợi nhuận thực tế trên một lao động là không rõ ràng. Thứ ba, các doanh nghiệp có Chứng nhận tiêu chuẩn

môi trường không có nhiều khác biệt so với các doanh nghiệp không có Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường. Có thể quan sát thấy sự khác biệt một chút lợi thế về tiền lương bình quân và năng suất lao động, nhưng khó có thể quan sát được những khác biệt đối với chỉ số doanh thu hoặc lợi nhuận. Cuối cùng, xem xét riêng đối với nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ (Hình 9.6) chúng ta có thể thấy rằng tiêu chuẩn quốc tế có tương quan thuận chiều với cả bốn chỉ số (doanh thu, lợi nhuận, tiền lương và năng suất lao động) và Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường có tương quan thuận chiều với doanh thu, trong khi đó tiêu chuẩn trong nước dường như không đem lại lợi ích thực sự cho các doanh nghiệp quy mô nhỏ hơn.¹⁸

Hình 9.5: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế



Ghi chú: Dữ liệu bảng không cân bằng. Năng suất lao động được đo bằng giá trị gia tăng thực tế trên một lao động. Giá trị được quy về giá cơ sở của đồng Việt Nam năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

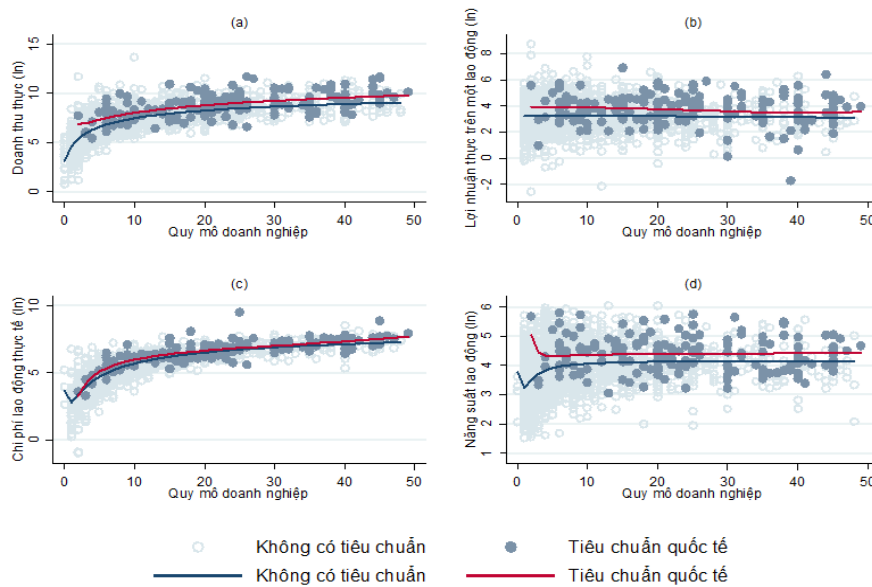
Sự khác biệt được trình bày trong mục này có thể không phải chỉ do riêng yếu tố tiêu chuẩn môi trường đem lại. Nó cũng có thể là nhờ các yếu tố khác, chẳng hạn như chất lượng quản lý hoặc tiếp cận thông tin tốt hơn. Hoặc cũng có thể là do các doanh nghiệp có kết quả hoạt động kinh doanh tốt hơn sau đó họ quyết định áp dụng các tiêu chuẩn môi trường. Việc xem xét xu hướng mối tương quan này nằm ngoài phạm vi báo cáo này, tuy nhiên vấn đề này đang được thực hiện ở một số nghiên cứu sâu. Ví dụ, các nghiên cứu gần đây đã

¹⁸ Chúng tôi chỉ nêu ra sự khác nhau giữa việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế đối với mẫu các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ. Các hình mô tả sự khác nhau khi áp dụng tiêu chuẩn trong nước và Chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng môi trường sẽ được cung cấp trên cơ sở yêu cầu của người đọc.

chỉ ra rằng việc áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế có thể góp phần làm cho năng suất lao động, tiền lương và lợi ích xã hội cao hơn (Trifkovic 2016; Trifkovic 2015).

Phần này đã xác định sự tham gia của các DNNVV với các tiêu chuẩn chất lượng quốc tế và trong nước hoặc tiêu chuẩn về môi trường. Kết quả cho thấy các tiêu chuẩn có tương quan thuận chiều đối với doanh thu và năng suất lao động, chính sách hỗ trợ tốt hơn cho hoạt động này có thể đem lại lợi ích đối với hoạt động của các DNNVV. Các DNNVV dường như được lợi từ những chiến dịch tuyên truyền hiểu biết về các tiêu chuẩn và có các điều kiện tốt hơn để chi trả cho hoạt động đó.

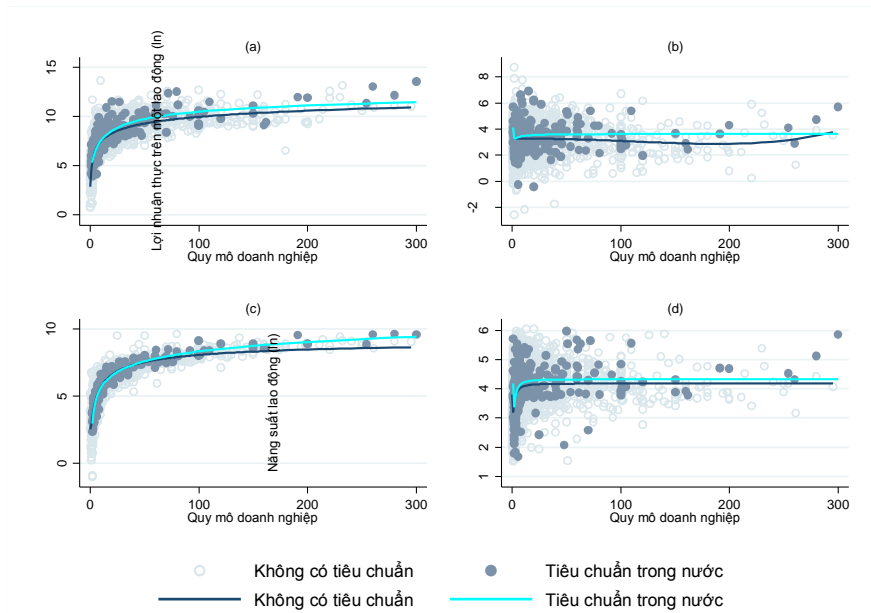
Hình 9.6: Sự khác biệt do các tiêu chuẩn quốc tế đưa lại (mẫu các doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ)



Ghi chú: Dữ liệu bảng không cân bằng. Năng suất lao động được đo bằng giá trị gia tăng thực tế trên một lao động. Giá trị được quy về giá cơ sở của đồng Việt Nam năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

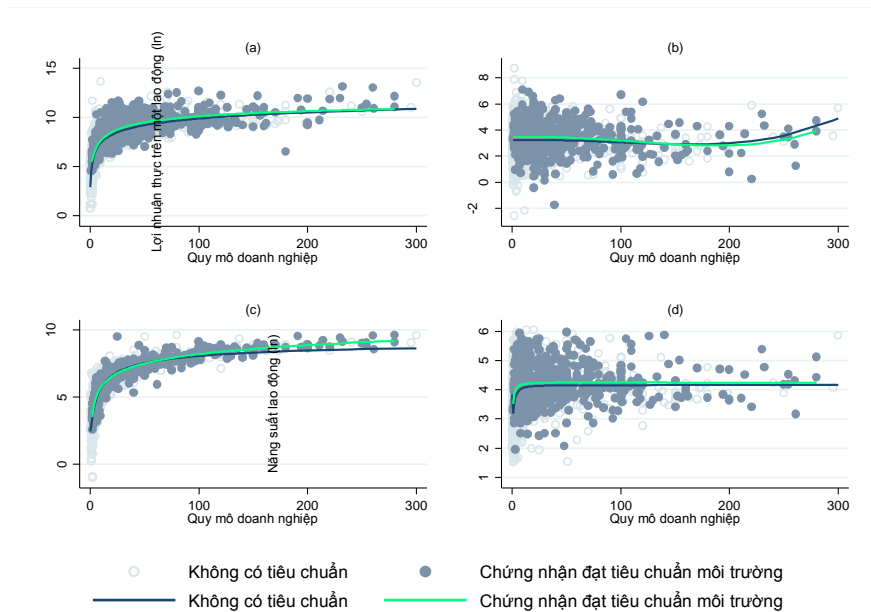
Hình 9.7: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng các tiêu chuẩn trong nước



Ghi chú: Dữ liệu điều tra năm 2015. Năng suất lao động được đo bằng giá trị gia tăng thực tế trên một lao động. Giá trị được quy về giá cơ sở của đồng Việt Nam năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Hình 9.8: Sự khác nhau giữa các doanh nghiệp khi áp dụng Chứng nhận tiêu chuẩn môi trường



Ghi chú: Dữ liệu bảng không cân bằng. Năng suất lao động được đo bằng giá trị gia tăng thực tế trên một lao động. Giá trị được quy về giá cơ sở của đồng Việt Nam năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

10 Thương mại và cơ cấu bán hàng

Quyết định về việc có nên khuyến khích hoạt động xuất khẩu hay không có thể được dựa trên bằng chứng vững chắc về hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp xuất khẩu so với các doanh nghiệp không xuất khẩu như thế nào. Chính phủ cũng muốn hiểu rõ về cơ cấu bán hàng nói chung của các doanh nghiệp để xây dựng các chính sách công nghiệp hợp lý và hữu ích. Phần này cung cấp một cái nhìn tổng quan về hành vi xuất khẩu của doanh nghiệp và cơ cấu bán hàng chung của các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Những phân tích trong phần này được dựa trên dữ liệu điều tra DNNVV năm 2015.

10.1 Hành vi xuất khẩu

Bảng 10.1 cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu phân theo quy mô, địa bàn và hình thức pháp lý. Trong năm 2015, có 175 trong số 2.583 doanh nghiệp tham gia hoạt động xuất khẩu, tương ứng với 6,8 phần trăm. Trong số 175 doanh nghiệp, có 108 doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp, số còn lại 67 doanh nghiệp thực hiện xuất khẩu gián tiếp qua trung gian. Trong điều tra năm 2013, có 153 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, tương ứng với 6,2 phần trăm của mẫu điều tra (CIEM et al. 2014). Doanh nghiệp quy mô vừa có tỷ lệ số doanh nghiệp xuất khẩu lớn nhất so với số không xuất khẩu.¹⁹ Tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhóm quy mô vừa là 48,2 phần trăm, lớn hơn đáng kể so với tỷ lệ doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhóm nhỏ và siêu nhỏ. Chỉ có 1 phần trăm doanh nghiệp siêu nhỏ đang xuất khẩu, thấp hơn mức 1,8 phần trăm trong điều tra năm 2013. Tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhóm quy mô nhỏ là tương đối ổn định trong hai cuộc điều tra năm 2013 và 2015. Trong khi đó, tỷ lệ doanh nghiệp có xuất khẩu thuộc quy mô vừa đã tăng 13,4 điểm phần trăm - tương ứng với mức tăng từ 47 lên 78 doanh nghiệp. Do đó, từ bảng 10.1, chúng ta có thể tự tin khẳng định rằng có sự tồn tại của lợi thế kinh tế quy mô, vì vậy khả năng xuất khẩu tăng lên khi quy mô của doanh nghiệp tăng lên. Nếu chỉ xem xét mẫu cân bằng, có 125 trong số 2.055 doanh nghiệp hoạt động xuất khẩu trong năm 2013 (6,1 phần trăm). Con số này tăng lên 143 doanh nghiệp trong năm 2015 (7 phần trăm). Trong số 2.055 doanh nghiệp thuộc mẫu điều tra, có 23 doanh nghiệp (1,1 phần trăm) có xuất khẩu năm 2013 đã dừng xuất khẩu trong năm 2015, trong khi 41 doanh nghiệp (2 phần trăm) chưa xuất khẩu năm 2013 bắt đầu có hoạt động xuất khẩu trong năm 2015.

Thêm vào đó, Bảng 10.1 cho chúng ta thấy, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có khả năng xuất khẩu cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Tỷ lệ doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu thuộc khu vực thành thị gấp gần hai lần tỷ lệ số doanh nghiệp có xuất khẩu thuộc khu vực nông thôn. Tính từ năm 2013, tỷ lệ các doanh nghiệp có xuất khẩu thuộc khu vực nông thôn đã giảm nhẹ, trong khi tỷ lệ các doanh nghiệp có xuất khẩu thuộc khu vực thành thị đã tăng lên. Hình thức pháp lý dường như cũng có tương quan với hành vi xuất khẩu. Các hộ kinh doanh có tỷ lệ xuất khẩu rất thấp, chỉ chiếm 0,9 phần trăm tổng số doanh nghiệp trong nhóm này. Công ty cổ phần, công ty hợp danh và công ty trách nhiệm hữu hạn có tỷ lệ doanh

¹⁹ Các doanh nghiệp lớn không thuộc đối tượng phân tích trong báo cáo này.

ng nghiệp có xuất khẩu tương đương nhau, dao động trong khoảng từ 15,8 phần trăm đến 19,3 phần trăm. Doanh nghiệp tư nhân có tỷ lệ xuất khẩu ở mức trung bình với 9,9 phần trăm.

Bảng 10.1: Doanh nghiệp có xuất khẩu (phần trăm)

		2013	2015
Toàn bộ		6,2	6,8
Quy mô	Siêu nhỏ	1,8	1,0
	Nhỏ	13,6	13,9
	Vừa	34,8	48,2
Khu vực	Nông thôn	4,6	4,5
	Thành thị	8,4	9,6
Hình thức pháp lý	Hộ	1,8	0,9
	Doanh nghiệp tư nhân	7,4	9,9
	Hợp danh/hợp tác/hợp tác xã	15,4	17,0
	Công ty trách nhiệm hữu hạn	16,5	19,3
	Công ty cổ phần	13,7	15,8

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 10.2 trình bày thêm thông tin về các doanh nghiệp trong điều tra năm 2015, và một số đặc điểm, kết quả tại bảng có sự so sánh giữa các doanh nghiệp có xuất khẩu với các doanh nghiệp không xuất khẩu. Tỷ trọng doanh thu từ hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp có xuất khẩu trong năm 2015 trung bình đạt trên 30,8 phần trăm. Con số này cao hơn 4 điểm phần trăm so với năm trước, và đặc biệt các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực nông thôn có sự tăng lên về tỷ trọng doanh thu từ xuất khẩu cao nhất. Trong năm 2015, tỷ lệ khách hàng nước ngoài là 27,7 phần trăm, điều này chỉ ra rằng các nhà xuất khẩu đã bán số lượng hàng hóa lớn hơn cho các khách hàng nước ngoài so với các khách hàng trong nước, vì tỷ trọng doanh thu từ xuất khẩu cao hơn so với tỷ trọng doanh thu bán cho khách hàng là người nước ngoài. Mặc dù doanh nghiệp không xuất khẩu không bán hàng ra thị trường nước ngoài, tuy nhiên họ vẫn có khả năng mua hàng từ các thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, như chúng ta thấy ở Bảng 10.2, chỉ có 1,9 phần trăm doanh nghiệp không xuất khẩu có nhập khẩu nguyên liệu đầu vào từ các thị trường nước ngoài, trong khi tỷ lệ này đối với doanh nghiệp xuất khẩu lại là 20 phần trăm. Mặc dù các đặc tính xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu ở cả khu vực thành thị và nông thôn là tương đương nhau, các đặc điểm về nhập khẩu của các nhóm này lại có sự khác biệt đáng kể. Doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực thành thị có xu hướng nhập khẩu nguyên liệu đầu vào, nguyên liệu thô nhiều hơn so với các doanh nghiệp có xuất khẩu ở khu vực nông thôn.

Thêm vào đó, Bảng 10.2 cung cấp cho chúng ta thông tin về chi phí không chính thức. Tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu có các khoản chi phí chính thức là gần gấp đôi so với doanh nghiệp không xuất khẩu, và quy mô khoản chi không chính thức ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị là lớn hơn so với khu vực nông thôn. Một phần của sự khác biệt về khoản chi phí chính thức giữa các doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu

có thể được giải thích là do các doanh nghiệp xuất khẩu có động cơ để thực hiện các khoản chi phí chính thức là nhằm đối phó với hải quan. Với những doanh nghiệp không xuất khẩu, chỉ có 1,6 phần trăm các doanh nghiệp thực hiện các khoản chi phí chính thức cho rằng lý do chính là để đối phó với hải quan. Con số này là 20 phần trăm đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, và chúng tôi nhận thấy rằng các doanh nghiệp xuất khẩu ở khu vực thành thị sử dụng cách thức này là lớn hơn nhiều so với các doanh nghiệp xuất khẩu ở khu vực nông thôn. Bảng 10.2 cũng đánh giá tầm quan trọng của tư vấn/lời khuyên về pháp lý đối với các doanh nghiệp. Tư vấn pháp lý được các doanh nghiệp xuất khẩu rất coi trọng, dù vậy đặc điểm này hầu như chỉ xuất phát từ nhu cầu của các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực thành thị. Cuối cùng, Bảng 10.2 trình bày các thông tin về sản phẩm mới, cải tiến các sản phẩm hiện có, và việc giới thiệu về quy trình sản xuất và công nghệ mới. Chúng tôi nhận thấy rằng các doanh nghiệp có xuất khẩu có khả năng tham gia vào cả ba hoạt động nói trên lớn hơn so với doanh nghiệp không xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực nông thôn có tỷ lệ giới thiệu sản phẩm mới và quy trình sản xuất cao hơn, trong khi đó các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực thành thị lại có tỷ lệ cải tiến sản phẩm hiện có cao hơn.

Bảng 10.2: Chi tiết về doanh nghiệp xuất khẩu so với doanh nghiệp không xuất khẩu (phần trăm)

	Không xuất khẩu	Xuất khẩu (toàn bộ)	Xuất khẩu (thành thị)	Xuất khẩu (Nông thôn)
Số quan sát	(2.422)	(175)	(111)	(64)
Tỷ trọng doanh thu từ xuất khẩu năm 2014	-	30,8	30,2	31,8
- Thay đổi của năm 2014 so với năm 2013 (điểm phần trăm)	-	4,0	2,9	5,9
Tỷ lệ khách hàng là người nước ngoài	-	27,7	27,8	27,4
Doanh nghiệp nhập khẩu đầu vào	1,9	20,0	27,0	7,8
Chi phí không chính thức	40,0	79,4	91,9	57,8
- Động cơ chính là đối phó với hải quan	1,6	20,1	23,5	10,8
Tư vấn pháp lý là dịch vụ được mua ở tầm quan trọng thứ nhất, hai hoặc ba	2,5	11,4	16,2	3,1
Giới thiệu sản phẩm mới trong vòng 2 năm qua	22,8	29,1	22,5	40,6
Cải tiến sản phẩm hiện có trong vòng hai năm qua	12,6	24,0	26,1	20,3
Giới thiệu quy trình sản xuất mới trong vòng 2 năm qua	4,0	16,0	11,7	23,4

Ghi chú: Một doanh nghiệp không trả lời nguồn gốc doanh thu từ đâu và vì vậy chúng tôi chỉ phân tích số liệu từ 175/176 doanh nghiệp có xuất khẩu.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một đặc tính thú vị nữa của các doanh nghiệp xuất khẩu khác với doanh nghiệp không xuất khẩu là lợi nhuận. Bảng 10.3 cho thấy tổng doanh thu tính trên một lao động toàn thời gian và tổng lợi nhuận ròng tính trên một lao động toàn thời gian phân theo tình trạng xuất khẩu, quy mô và địa bàn. Các giá trị được tính bằng triệu đồng Việt Nam trên cơ sở giá cố định năm 2010. Trung bình, các doanh nghiệp xuất khẩu có doanh thu là 355,4 triệu đồng trên một lao động toàn thời gian so với mức 277,9 triệu đồng của các doanh nghiệp không xuất khẩu. Tuy nhiên, doanh thu cao hơn tính trên một lao động trong doanh nghiệp xuất khẩu chỉ thể hiện

rõ ở các doanh nghiệp siêu nhỏ. Doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa không xuất khẩu có mức doanh thu trung bình trên mỗi lao động toàn thời gian cao hơn so với các doanh nghiệp xuất khẩu có cùng quy mô. Ngoài ra, các doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực nông thôn có doanh thu trên một lao động toàn thời gian cao hơn khoảng 53 phần trăm so với các doanh nghiệp không xuất khẩu. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu thuộc khu vực thành thị, doanh thu trên một lao động toàn thời gian chỉ cao hơn 4 phần trăm so với các doanh nghiệp không xuất khẩu. Thêm vào đó, Bảng 10.3 so sánh lợi nhuận trên một lao động toàn thời gian giữa doanh nghiệp xuất khẩu và không xuất khẩu. Trung bình, các doanh nghiệp xuất khẩu có lợi nhuận là 30,4 triệu đồng, thấp hơn so với lợi nhuận của doanh nghiệp không xuất khẩu 6,5 triệu đồng. Đối với từng nhóm doanh nghiệp được xem xét, chúng ta thấy rằng doanh nghiệp không xuất khẩu có xu hướng đạt lợi nhuận cao hơn so với các doanh nghiệp xuất khẩu. Khoảng cách là rộng hơn giữa nhóm doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn và giữa các doanh nghiệp nhỏ so với các doanh nghiệp siêu nhỏ và vừa. Chúng tôi cũng lưu ý rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có xu hướng đạt được lợi nhuận cao hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Ngoài ra, các doanh nghiệp có quy mô vừa có lợi nhuận thấp hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, điều này cho thấy rằng có thể có mối tương quan ngược giữa quy mô và năng suất. Tuy nhiên, một phân tích định lượng chính thức hơn là cần thiết để kết luận về mối tương quan thực sự này.

Bảng 10.3: Doanh thu và lợi nhuận ròng trung bình trên một lao động toàn thời gian

	Tổng doanh thu/một lao động toàn thời gian		Tổng lợi nhuận ròng/một lao động toàn thời gian	
	DN xuất khẩu	DN không xuất khẩu	DN xuất khẩu	DN không xuất khẩu
Toàn bộ	355,4	277,9	30,4	36,9
Siêu nhỏ	276,0	209,5	33,1	36,3
Nhỏ	386,0	496,9	32,9	39,6
Vừa	344,2	513,1	27,2	32,3
Thành thị	360,6	345,4	31,9	42,6
Nông thôn	346,5	226,5	27,6	32,3

Ghi chú: Đơn vị tính là triệu đồng theo giá cơ sở năm 2010.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Không xem xét về mối quan hệ nhân quả, Bảng 10.4 mô tả các kết quả từ mô hình hồi quy probit với biến phụ thuộc là xuất khẩu dưới dạng hai mức độ. Các biến trong mô hình bao gồm: tuổi và quy mô doanh nghiệp, logarit tổng doanh thu thực tế, tỷ lệ lương bình quân thực tế của một lao động, và các chỉ số về khả năng doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm mới hay cải tiến sản phẩm hiện có. Ngoài ra, trong mô hình còn bao gồm các biến giả về địa bàn, hình thức pháp lý, và ngành nghề hoạt động, tuy vậy giá trị ước lượng của biến giả ngành nghề không được trình bày ở đây. Kết quả ước lượng thể hiện tác động biên với giá trị là trung bình của các biến độc lập. Có năm kết quả thú vị rút ra từ kết quả ước lượng mô hình này. Thứ nhất, tổng doanh

thu thực tế tỷ lệ thuận với hành vi xuất khẩu. Nếu tăng tổng doanh thu thực tế lên 100 triệu đồng sẽ tương ứng với mức tăng 2 phần trăm khả năng xuất khẩu của doanh nghiệp. Một cách lý giải cho mối tương quan này là đối với các doanh nghiệp lớn thì rất khó để mở rộng thêm thị trường trong nước và do đó họ buộc phải xuất khẩu nếu muốn mở rộng kinh doanh. Thứ hai, giá trị mức lương trung bình cao hơn tỷ lệ thuận với khả năng xuất khẩu, điều này chỉ ra rằng người lao động trong doanh nghiệp xuất khẩu trung bình nhận được một khoản tiền lương cao hơn so với lao động trong các doanh nghiệp không xuất khẩu. Thứ ba, các doanh nghiệp xuất khẩu có nhiều khả năng để giới thiệu sản phẩm mới hơn, điều này gợi ra rằng các doanh nghiệp xuất khẩu năng động hơn, chịu sự cạnh tranh khốc liệt hơn, hoặc là khách hàng của họ có sở thích thay đổi nhanh hơn so với các khách hàng của doanh nghiệp không xuất khẩu. Thứ tư, các doanh nghiệp ở TP Hồ Chí Minh có khả năng xuất khẩu cao hơn so với doanh nghiệp ở Hà Nội, Hải Phòng, Nghệ An, Quảng Nam, hay Long An. Mặt khác, các doanh nghiệp đặt tại TP Hồ Chí Minh có khả năng xuất khẩu thấp hơn so với doanh nghiệp ở Hà Tây. Thứ năm, các hộ kinh doanh ít có khả năng xuất khẩu hơn so với tất cả các loại hình pháp lý khác. Khả năng xuất khẩu của doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần là tương tự nhau. Khả năng xuất khẩu cao nhất thuộc về công ty hợp danh/tập thể/hợp tác xã. Xem xét giá trị trung bình của biến số tại một doanh nghiệp cho thấy, xác suất xuất khẩu là của Công ty hợp danh/tập thể/hợp tác xã cao hơn 14,4 phần trăm so với các hộ kinh doanh.

Bảng 10.4: Yếu tố tác động đến xuất khẩu

		Hệ số	Thống kê-z
Tổng doanh thu	log (x100)	2,068***	(5.03)
Lương trung bình	Triệu đồng/một lao động	0,111***	(4.07)
Giới thiệu sản phẩm mới	Có = 1	0,016*	(1.86)
Cải tiến sản phẩm hiện có	Có = 1	0,006	(0.83)
Tuổi doanh nghiệp	Số năm (x1,000)	0,118	(1.06)
Quy mô	Số lao động (x1,000)	0,456	(1.29)
Địa bàn	Hà Nội	-0,011*	(-1.67)
	Phú Thọ	-0,010	(-1.02)
	Hà Tây	0,028*	(1.81)
	Hải Phòng	-0,016**	(-2.57)
	Nghệ An	-0,023***	(-4.22)
	Quảng Nam	-0,014*	(-1.67)
	Khánh Hòa	-0,006	(-0.53)
	Lâm Đồng	0,031	(1.13)
	Long An	-0,017**	(-2.30)
	Hình thức pháp lý	Doanh nghiệp tư nhân	0,089**
Công ty hợp danh/tập thể/HTX		0,144**	(2.24)
Công ty TNHH		0,081***	(4.27)
Công ty cổ phần		0,086**	(2.35)
Biến giả ngành			Có

Số quan sát	1.921
Pseudo R-squared	0,351

Ghi chú: Mô hình Probit, tác động biên at the mean of covariates. Unweighted robust standard errors. *, ** và *** tương ứng với mức ý nghĩa lần lượt 10%, 5%, và 1 %. Nhóm tham chiếu: TP HCM, hộ kinh doanh, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15).

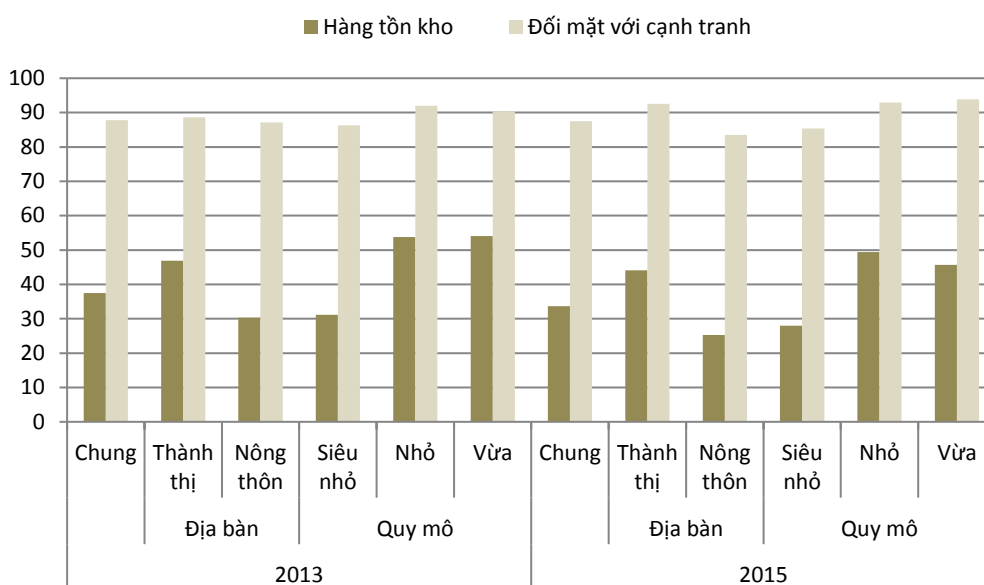
Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

10.2 Nhận thức về cạnh tranh và cơ cấu bán hàng

Mục thứ hai của phần này tập trung vào cơ cấu bán hàng của doanh nghiệp và sự cảm nhận của doanh nghiệp về mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực doanh nghiệp đang hoạt động. Liên quan đến mức độ cạnh tranh theo cảm nhận của doanh nghiệp, nhiều vấn đề khác nhau sẽ được nhận xét dựa trên mức độ nghiêm trọng của cạnh tranh, nguồn của cạnh tranh, và phản ứng đối với sự cạnh tranh. Đối với phần liên quan tới cơ cấu bán hàng, sẽ tập trung nhấn mạnh vào khía cạnh doanh nghiệp bán cái gì và cho ai.

Hình 10.1 chỉ ra chỉ số đo lường về nhận thức mức độ cạnh tranh mà doanh nghiệp thành thị và nông thôn phải đối mặt. Trung bình, khoảng 88 phần trăm các doanh nghiệp cho rằng họ phải đối mặt với một số cạnh tranh nhất định trong lĩnh vực mà họ đang hoạt động. Các kết quả này độc lập với nhau xét trên dữ liệu từ cả hai vòng điều tra năm 2013 hay năm 2015. Nhìn chung, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị nhận định rằng họ phải đối mặt sự cạnh tranh lớn hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Trong giai đoạn hai năm 2013 và năm 2015, chúng tôi nhận thấy rằng sự chênh lệch về mức độ cạnh tranh giữa doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và doanh nghiệp nông thôn đang rộng ra. Điều này là do có sự giảm đi số lượng các doanh nghiệp nông thôn cho rằng họ phải đối mặt với cạnh tranh, trong khi số lượng các doanh nghiệp thành thị phải đối mặt với cạnh tranh lại tăng lên. Trong điều tra năm 2015, 83,5 phần trăm các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn cho biết họ gặp phải cạnh tranh ở những mức độ nhất định. Tỷ lệ này đối với các doanh nghiệp thành thị là 92,6 phần trăm. Phân tích sâu theo quy mô, Hình 10.1 cho thấy doanh nghiệp có quy mô càng lớn thì mức độ cảm nhận được áp lực cạnh tranh càng lớn. Tuy nhiên, tần suất các doanh nghiệp vừa và nhỏ cho rằng họ đang phải đối mặt với sự cạnh tranh là tương đương nhau trong năm 2015, trong khi có ít hơn các doanh nghiệp siêu nhỏ cho rằng họ đang phải đối mặt với vấn đề cạnh tranh. Trong số 2.271 doanh nghiệp cho rằng họ đang đối mặt với cạnh tranh, 1.385 doanh nghiệp (61 phần trăm) cảm thấy mức độ cạnh tranh đã tăng lên trong hai năm 2013- 2015. Có 825 doanh nghiệp (36,3 phần trăm) nhận định rằng mức độ cạnh tranh tương tự như hai năm trước đây, trong khi chỉ có 61 doanh nghiệp (2,7 phần trăm) cho rằng mức độ cạnh tranh đã giảm đi. Những kết quả này tương tự nhau khi xem xét theo khu vực thành thị hay nông thôn.

Hình 10.1: Nhận thức về cạnh tranh và hàng tồn kho (%)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Thêm vào đó, Hình 10.1 cũng cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp có hàng tồn kho gặp khó khăn trong việc tiêu thụ. Nhìn chung, 33,7 phần trăm trong tổng số các doanh nghiệp điều tra năm 2015 cho rằng họ có hàng hóa tồn kho và gặp khó khăn trong việc tiêu thụ. Tỷ lệ này đã giảm đi 3,8 điểm phần trăm so với điều tra năm 2013. Các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị thường bị tồn kho nhiều hơn so với các doanh nghiệp nông thôn, và có sự giảm đi về hàng tồn kho ở tất cả các doanh nghiệp nhưng chủ yếu là do hàng tồn kho ở các doanh nghiệp nông thôn giảm. Sự cải thiện này tiếp tục làm khoảng cách giữa các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và nông thôn rộng thêm. Những doanh nghiệp siêu nhỏ có xu hướng ít hàng tồn kho khó tiêu thụ hơn so với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa, chúng tôi nhận thấy có sự giảm đi về tỷ lệ các doanh nghiệp có hàng tồn kho. Các doanh nghiệp càng lớn mức giảm trung bình càng cao. Đối với doanh nghiệp quy mô vừa tỷ lệ này đã giảm 9 điểm phần trăm.

Tiếp theo, chúng tôi mong muốn xem xét từ nguồn nào mà các doanh nghiệp cảm nhận được sự cạnh tranh. Các doanh nghiệp được yêu cầu ước tính về mức độ nghiêm trọng của từng nguồn của cạnh tranh. Các đối thủ cạnh tranh có thể được đánh giá ở các mức độ như sau: nghiêm trọng (giá trị 4), bình thường (giá trị 3), không đáng kể (giá trị 2), hoặc không cảm thấy bị cạnh tranh (giá trị 1). Bức tranh tổng thể tại Bảng 10.5 cho thấy rõ, sự cạnh tranh đối với các doanh nghiệp không quá khốc liệt trong điều tra năm 2015. Mức độ cạnh tranh từ các doanh nghiệp nhà nước, những nhà nhập khẩu hợp pháp, buôn lậu, và các nhân tố khác nhìn chung là không đáng kể hoặc rất thấp. Mức độ cạnh tranh từ các doanh nghiệp tư nhân thuộc khu vực chính thức và doanh nghiệp tư nhân thuộc khu vực phi chính thức ở mức trung bình. Trong số 2.263 doanh nghiệp trả lời cho rằng họ có gặp phải sự cạnh tranh, có 1.299 doanh nghiệp (57,4 phần trăm) cho rằng họ không

phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ bất kỳ đối thủ nào trong sáu đối thủ được nêu ra. Các kết quả này chỉ ra rằng phần lớn các doanh nghiệp được điều tra đã tìm thấy thị trường ngách, nơi họ có thể mở rộng sản xuất mà không sợ sự cạnh tranh gay gắt từ bất cứ đối thủ nào.

Phân tích sâu hơn Bảng 10.5 chúng tôi thấy rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn cảm nhận mức độ cạnh tranh thấp hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị, điều này có thể là do mật độ doanh nghiệp ở khu vực thành thị cao hơn so với ở khu vực nông thôn. Hơn nữa, các hộ kinh doanh cảm nhận mức độ cạnh tranh thấp hơn đáng kể so với các doanh nghiệp thuộc các hình thức pháp lý khác. Một lý giải hợp lý cho hiện tượng này là tỷ lệ các hộ kinh doanh ở khu vực nông thôn cao hơn so với bốn hình thức doanh nghiệp còn lại. Vì vậy, cần có phân tích kinh tế lượng sâu hơn để tìm ra mối tương quan giữa các hình thức pháp lý của doanh nghiệp và mức độ cạnh tranh (xem bảng 10.7). Bảng 10.5 cũng cho thấy rằng các doanh nghiệp tư nhân (thuộc khu vực chính thức và không chính thức) là đối thủ cạnh tranh chính đối với các doanh nghiệp được điều tra. Đối với các hộ kinh doanh, mức độ cạnh tranh cao nhất đến từ các doanh nghiệp phi chính thức. Đối với bốn hình thức pháp lý còn lại, cạnh tranh đến từ các doanh nghiệp chính thức và không chính thức là tương đương nhau và đều có xu hướng tăng lên một chút so với trước.

Bảng 10.5: Cảm nhận cạnh tranh từ nhiều nguồn

	Số quan sát	Cảm nhận cạnh tranh từ các đối thủ:					
		Doanh nghiệp nhà nước	DN tư nhân khu vực chính thức	DN tư nhân khu vực phi chính thức	Hàng nhập khẩu hợp pháp	Hàng buôn lậu	Khác
Tổng mẫu	(2.294)	2,0	2,7	2,9	1,7	1,6	1,6
Thành thị	(1.078)	2,2	2,9	3,0	2,0	1,8	1,8
Nông thôn	(1.216)	1,8	2,5	2,9	1,5	1,4	1,5
Hộ kinh doanh	(1.411)	1,8	2,4	2,9	1,6	1,5	1,5
Doanh nghiệp tư nhân	(151)	2,2	2,9	2,9	1,9	1,7	1,7
Hợp danh/tập thể/HTX	(43)	2,4	3,1	2,9	2,0	1,9	1,7
Công ty TNHH	(580)	2,3	3,1	3,0	2,0	1,8	1,7
Công ty cổ phần	(109)	2,5	3,1	3,0	2,2	1,8	1,7

Ghi chú: Mức độ cạnh tranh đã được xếp hạng như sau: 4 = cạnh tranh gay gắt, 3 = cạnh tranh vừa phải, 2 = cạnh tranh không đáng kể, 1 = Không bị cạnh tranh, vì vậy điểm số càng lớn có nghĩa là mức độ cạnh tranh càng cao. Chỉ xem xét đối với các doanh nghiệp cho rằng họ phải đối mặt với cạnh tranh.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Để đối phó với áp lực cạnh tranh, trong số các lựa chọn khác nhau doanh nghiệp có thể: giới thiệu sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện có, hoặc giới thiệu công nghệ mới áp dụng vào quá trình sản xuất. Trong số 35 đến 40 phần trăm các trường hợp, động lực đằng sau những hành động sáng tạo đều nhằm tăng tính cạnh tranh. Mối quan hệ này cũng có thể được nhận ra qua việc phân loại các doanh nghiệp thành ba nhóm dựa trên cảm nhận của doanh nghiệp về mức độ cạnh tranh: i) nhóm doanh nghiệp phải đối mặt với mức độ cạnh

tranh gay gắt từ ít nhất một nguồn; ii) nhóm doanh nghiệp phải đối mặt với mức độ cạnh tranh trung bình từ ít nhất một nguồn; và iii) nhóm doanh nghiệp phải đối mặt với mức độ cạnh tranh không đáng kể từ ít nhất một nguồn. Bảng 10.6 trình bày tỷ lệ các doanh nghiệp có giới thiệu sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện có và giới thiệu công nghệ mới áp dụng vào quá trình sản xuất kể từ năm 2013, và tỷ lệ các doanh nghiệp có kế hoạch giới thiệu dự án mới hay dòng sản phẩm mới trong tương lai gần. Những con số này được chia theo mức độ cạnh tranh mà doanh nghiệp cảm nhận họ đang phải đối mặt. Bảng 10.6 cho thấy rằng mức độ cạnh tranh càng cao thì khả năng ra mắt sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện có, và giới thiệu công nghệ mới càng cao. Thêm vào đó, một kết quả tiềm năng có thể có từ sự cạnh tranh là sự gia tăng chi phí phi chính thức. Trong năm 2015, 42,7 phần trăm doanh nghiệp cho biết họ phải trả các khoản phí phi chính thức. Trong số này có 41,2 phần trăm tin rằng các khoản chi phi chính thức trả sẽ tăng lên trong tương lai. Lý do chính cho niềm tin này là do những khó khăn trong việc tuân thủ các quy định của Chính phủ tăng lên (48,7 phần trăm cho rằng sẽ tăng), lý do tiếp theo cho rằng sự cạnh tranh tăng lên sẽ dẫn đến sự cần thiết phải tăng các khoản chi phi chính thức để có thể tồn tại (39,9 phần trăm).

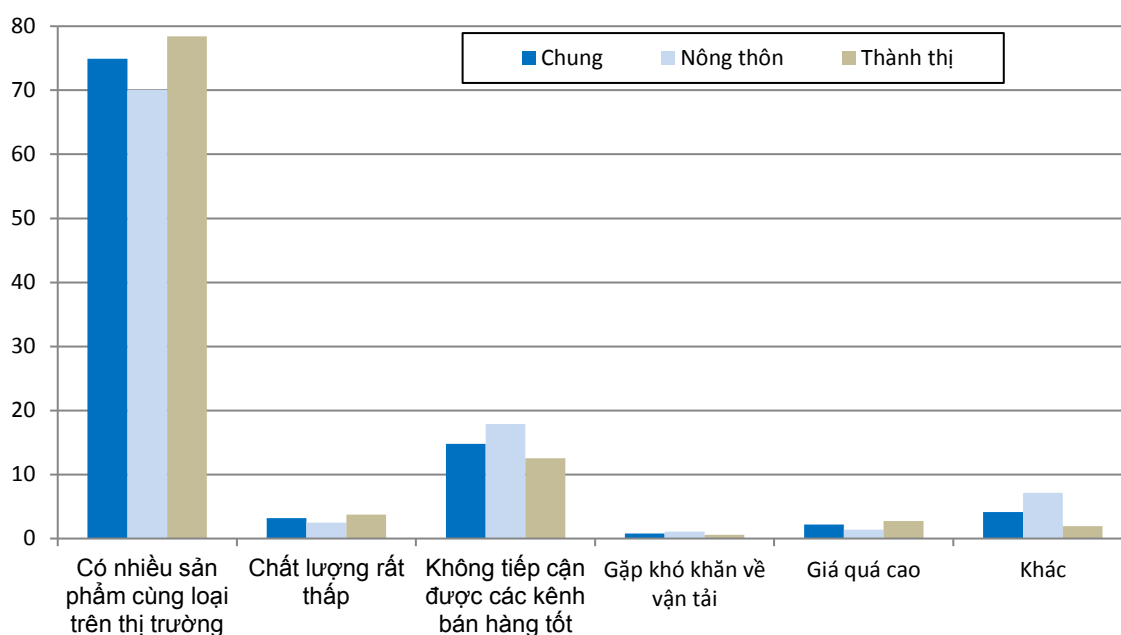
Bảng 10.6: Đổi mới và công nghệ mới theo mức độ cạnh tranh

	Mức độ cạnh tranh cao nhất từ bất cứ nguồn nào		
	Gay gắt	Bình thường	Không đáng kể
Số quan sát	964	1.115	174
Tỷ lệ % giới thiệu sản phẩm mới	24,2	21,3	20,1
Tỷ lệ % cải tiến sản phẩm hiện có	18,7	11,9	6,3
Tỷ lệ % giới thiệu công nghệ mới	6,2	4,5	2,3
Tỷ lệ % dự kiến giới thiệu sản phẩm mới	28,6	20,9	15,5

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Như minh họa tại Hình 10.1, khoảng 34 phần trăm các doanh nghiệp có hàng tồn kho. Hình 10.2 trình bày nguyên nhân tại sao các doanh nghiệp nhận thấy khó khăn trong việc tiêu thụ hàng tồn kho. Lý do quan trọng nhất là có quá nhiều sản phẩm cùng loại trên thị trường. Lý do quan trọng thứ hai là họ không có khả năng tham gia vào các kênh bán hàng phù hợp. Các nguyên nhân khác bao gồm: hàng tồn kho có chất lượng quá thấp, khó khăn về vận tải, và giá quá cao. Thực tế này đúng với các doanh nghiệp thuộc cả hai khu vực thành thị và nông thôn. Tuy nhiên, vấn đề có quá nhiều các sản phẩm tương tự trên thị trường là tương đối nghiêm trọng hơn đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị, trong khi vấn đề về khả năng tham gia vào các kênh bán hàng tốt là áp lực hơn đối với các doanh nghiệp nông thôn.

Hình 10.2: Những khó khăn chính trong việc tiêu thụ hàng tồn kho (phần trăm)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Một giải pháp để làm giảm lượng hàng tồn kho là sản xuất theo đơn đặt hàng trước nhiều hơn. Tuy nhiên, giữa hai cuộc điều tra năm 2013 và năm 2015, tỷ lệ các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa thường sản xuất theo đơn đặt hàng trước đã giảm xuống. Đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ, tỷ lệ phần lớn sản xuất theo đơn đặt hàng trước đã giảm từ 53 phần trăm xuống còn 48,5 phần trăm, trong khi tỷ lệ các doanh nghiệp nhỏ giảm từ 70,7 phần trăm xuống 65,7 phần trăm. Đối với doanh nghiệp quy mô vừa tỷ lệ này giảm từ 87,4 phần trăm xuống 75,9 phần trăm.

Để xem xét các đặc tính khác nhau, Bảng 10.7 trình bày kết quả ước lượng từ mô hình probit với biến phụ thuộc là cảm nhận về mức độ cạnh tranh. Đối lập với cảm nhận của mức độ cạnh tranh gay gắt là cảm nhận cạnh tranh ở mức độ không đáng ngại hoặc không có sự cạnh tranh nào. Điều quan trọng cần nhấn mạnh là bảng này không xét đến quan hệ nhân quả, nhưng nó tập trung vào các mối tương quan giữa cạnh tranh và một số đặc điểm của doanh nghiệp. Kết quả ước lượng cho thấy, các doanh nghiệp càng lớn thì khả năng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt cao hơn so với khả năng không có cạnh tranh hoặc cạnh tranh không đáng kể. Mối quan hệ này có thể được nhìn thấy qua các hệ số của các biến “số lao động (x1,000)” và các biến về “hình thức pháp lý”, điều này phù hợp với kết quả mô tả trong Bảng 10.5.

Thêm vào đó, Bảng 10.7 cho thấy rằng số lượng khách hàng có tương quan thuận chiều với khả năng đối mặt với cạnh tranh. Một cách giải thích cho mối quan hệ này có thể là các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt muốn đa dạng hóa nguồn tiêu thụ của mình, vì việc “đặt tất cả trứng của vào một giỏ” là quá

mạo hiểm khi mức độ cạnh tranh là rất khốc liệt. Hình 10.1 cho thấy, các doanh nghiệp càng lớn thì khả năng có hàng tồn kho càng cao và rất khó tiêu thụ. Tuy nhiên, con số này không cho chúng ta biết về mối tương quan giữa cạnh tranh và hàng tồn kho. Kết quả ước lượng mô hình probit tại Bảng 10.7 chỉ ra rằng có mối tương quan thuận chiều giữa hàng tồn kho và mức độ cạnh tranh. Hình 10.2 thể hiện rằng nguyên nhân chính có hàng tồn kho là do có quá nhiều sản phẩm cùng loại được đưa ra thị trường. Không kết luận về quan hệ nhân quả, sự kết hợp giữa kết quả ước lượng ở bảng 10.7 và lý do có hàng tồn kho tại hình 10.2, có thể thấy mức độ cạnh tranh tăng lên dẫn đến có nhiều hàng tồn kho hơn. Thêm vào đó, Bảng 10.7 cho thấy các doanh nghiệp tại TP.HCM nhiều khả năng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt hơn so với tất cả các địa phương khác.

Bảng 10.7: Các yếu tố tác động đến sự cảm nhận mức độ cạnh tranh

		Hệ số	Thống kê-z
Quy mô doanh nghiệp	Số lượng lao động (x1,000)	1,263*	(1,65)
Khách hàng	Số lượng khách hàng	0,084***	(5,94)
Hàng tồn kho	Có = 1, không = 0	0,260***	(10,27)
Xuất khẩu	Có = 1, không = 0	-0,045	(-0,65)
Địa bàn	Hà Nội	-0,291***	(-5,24)
	Phú Thọ	-0,348***	(-6,42)
	Hà Tây	-0,371***	(-6,77)
	Hải Phòng	-0,413***	(-7,33)
	Nghệ An	-0,245***	(-4,94)
	Quảng Nam	-0,168**	(-2,53)
	Khánh Hòa	-0,262***	(-3,51)
	Lâm Đồng	-0,298***	(-4,19)
	Long An	-0,211***	(-3,02)
	Hình thức pháp lý	Doanh nghiệp tư nhân	0,122***
Hợp danh/tập thể/HTX		-0,088	(-0,92)
Công ty trách nhiệm hữu hạn		0,126***	(3,55)
Công ty cổ phần		0,174***	(3,35)
Biến giả ngành	Có		
Số quan sát		1.470	
Pseudo R-squared		0,167	

Ghi chú: Mô hình Probit, tác động biên tại giá trị trung bình của biến số. Unweighted robust standard errors. *, ** và *** tương ứng với các mức ý nghĩa lần lượt là 10%, 5%, và 1%. Nhóm tham chiếu: TP Hồ Chí Minh, hộ kinh doanh, ngành chế biến thực phẩm (ISIC 15). Kết quả tương tự được áp dụng nếu chúng ta: 1) so sánh các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh vừa phải với các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh không đáng kể hoặc không chịu sự cạnh tranh, hoặc 2) so sánh các doanh nghiệp phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp phải đối mặt với sự cạnh tranh vừa phải. Tuy nhiên, mức độ khác biệt là rất nhỏ và một số biến không có ý nghĩa.

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bây giờ chúng ta chuyển sang vấn đề năng lực sản xuất và những đặc điểm của khách hàng. Bảng 10.8 xem xét về đầu ra của doanh nghiệp. Khoảng 46 phần trăm sản phẩm đầu ra được sử dụng cho tiêu dùng cuối

cùng, trong khi hơn 41 phần trăm được sử dụng làm đầu vào trung gian cho ngành dịch vụ. Đầu vào trung gian cho sản xuất chiếm 10 phần trăm sản phẩm đầu ra, và chỉ có 1,5 phần trăm đầu ra sản xuất là đầu vào trung gian cho sản xuất nông nghiệp. Đối với các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn, một tỷ lệ lớn hơn sản phẩm đầu ra được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng. Tỷ lệ sản phẩm đầu ra là đầu vào cho ngành sản xuất và dịch vụ là cao hơn ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị. Hơn nữa, quy mô của các doanh nghiệp có tương quan rõ ràng với việc sản phẩm đầu ra được sử dụng như thế nào. Các doanh nghiệp lớn hơn có nhiều khả năng sẽ sản xuất đầu vào trung gian cho khu vực sản xuất và dịch vụ, và khả năng sản xuất cho tiêu dùng cuối cùng thấp hơn.

Tỷ lệ sản phẩm đầu ra được sử dụng cho tiêu dùng cuối cùng đã tăng đáng kể trong sáu năm qua. Tại vòng điều tra năm 2009, tỷ lệ sản phẩm đầu ra cho tiêu dùng cuối cùng là 32 phần trăm, và tỷ lệ này tăng lên mức 42 phần trăm vào năm 2013, và ở cuộc điều tra năm 2015 thì tỷ lệ này là 46 phần trăm (CIEM et al. 2010, 2014). Trong khi tỷ lệ sản phẩm đầu ra phục vụ cho tiêu dùng cuối cùng đã tăng lên, tỷ lệ là đầu vào trung gian cho các khu vực sản xuất và dịch vụ lại giảm đi. Tỷ lệ sản phẩm đầu ra được sử dụng là đầu vào trung gian trong lĩnh vực dịch vụ đã giảm từ 48,5 phần trăm năm 2009 xuống 42 phần trăm năm 2013, và tiếp tục giảm xuống còn 41,5 phần trăm năm 2015 (CIEM et al. 2014; CIEM et al. 2010). Tỷ trọng cho đầu vào trung gian cho lĩnh vực sản xuất đã giảm từ 17,6 phần trăm trong điều tra năm 2009 xuống 12,7 phần trăm năm 2013, và tiếp tục giảm xuống còn 10,2 phần trăm năm 2015 (CIEM et al. 2014; CIEM et al. 2010).

Bảng 10.8: Sử dụng sản phẩm (phần trăm)

	Chung	Thành thị	Nông thôn	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
Số quan sát	(2.579)	(1.153)	(1.426)	(1.857)	(561)	(161)
Tiêu dùng cuối cùng	46,1	36,3	54,1	53,5	29,6	17,8
Sản phẩm trung gian trong nông nghiệp	1,5	1,6	1,3	1,2	2,0	2,7
Sản phẩm trung gian trong công nghiệp	10,2	14,3	6,9	6,6	18,3	23,7
Sản phẩm trung gian trong dịch vụ	41,5	46,7	37,3	38,1	49,1	54,8
Không rõ	0,7	1,1	0,4	0,6	1,0	1,1

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Đa dạng hóa khách hàng là một trong những biện pháp nhằm giảm nhẹ khả năng tổn thương do ảnh hưởng của nguồn thu từ bán hàng. Như đã nhận xét ở trên trong trường hợp tại Bảng 10.7, các doanh nghiệp phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt có nhiều khả năng đa dạng hóa khách hàng và có thể là phản ứng nhằm đối phó với tính dễ tổn thương đang tăng lên do cạnh tranh. Bảng 10.9 cho thấy, khoảng 72 phần trăm các doanh nghiệp có trên 20 khách hàng, trong khi chỉ có dưới 15 phần trăm các doanh nghiệp có từ 10 khách hàng trở xuống. Đã có những thay đổi đáng kể từ vòng điều tra năm 2013, khi chỉ có chưa đến một nửa số doanh

nghiệp có trên 20 khách hàng. Mặc dù sự khác biệt là không lớn, các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có khả năng cao hơn về số lượng khách hàng từ 6 đến 20, trong khi các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có nhiều khả năng thuộc cả hai nhóm, có rất ít khách hàng và có trên 20 khách hàng. Xem xét về quy mô, có thể nhận thấy rằng các doanh nghiệp lớn hơn có xu hướng có số lượng khách hàng ít hơn so với các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.

Bảng 10.9: Các nhóm khách hàng (phần trăm)

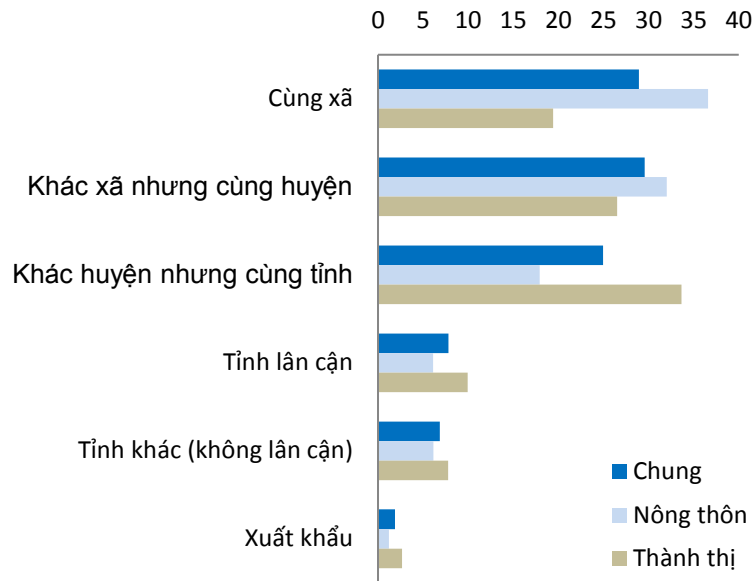
	Chung	Thành thị	Nông thôn	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
Số quan sát	(2.583)	(1.153)	(1.430)	(1.858)	(563)	(162)
Khách hàng duy nhất	0,9	0,6	1,2	0,9	0,4	3,1
2–5 khách hàng	5,4	4,6	6,0	5,2	5,0	8,6
6–10 khách hàng	8,6	10,2	7,4	8,6	7,8	11,7
11–20 khách hàng	13,3	16,6	10,7	11,0	19,7	17,9
Trên 20 khách hàng	71,7	68,1	74,7	74,3	67,1	58,6

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Tính trung bình, khoảng cách từ các doanh nghiệp đến khách hàng chính trong vòng điều tra năm 2015 là 38 km. Tuy nhiên, khi loại bỏ các giá trị ngoại lai với khoảng cách trên 1.000 km (dưới 0,5 phần trăm của mẫu) khoảng cách trung bình này giảm xuống chỉ là 29 km. Hình 10.3 cho thấy vị trí của khách hàng so với vị trí doanh nghiệp. Phần lớn khách hàng của các doanh nghiệp (58,5 phần trăm) là ở trên cùng huyện/quận với doanh nghiệp, và khoảng một nửa số khách hàng này thậm chí là cùng xã/phường với các doanh nghiệp. Hơn nữa, 25 phần trăm khách hàng là ở huyện/quận khác, nhưng vẫn trong cùng một tỉnh. Dưới 15 phần trăm khách hàng là ở các tỉnh khác, trong khi chỉ có 2 phần trăm khách hàng ở nước ngoài. Hình 10.3 cũng cho thấy các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có tỷ lệ lớn hơn khách hàng ở trong cùng huyện/quận (68,6 phần trăm) so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị (45,9 phần trăm). Mặt khác, khách hàng của các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có rất nhiều khả năng ở các huyện khác nhưng trong cùng tỉnh so với khách hàng của các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn. Một sự lý giải có thể là do khoảng cách giữa các quận ở khu vực đô thị gần hơn so với khoảng cách giữa các huyện ở khu vực nông thôn. Vì vậy, chúng ta không thể kết luận rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn nhiều khả năng cung cấp cho khách hàng trong phạm vi gần hơn, trong khi các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị lại có xu hướng mở rộng ra thị trường mới. Đây đơn giản có thể chỉ là do quy mô khác nhau của xã, huyện và tỉnh. Trên thực tế, các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn có khoảng cách trung bình đến khách hàng quan trọng nhất lớn hơn so với các doanh nghiệp thành thị.²⁰ Sự thay đổi từ năm 2013 đã tương đối ổn định và không có sự khác biệt đáng kể.

²⁰ Bảng 10.10 sẽ trình bày bằng chứng về các loại khách hàng mà doanh nghiệp bán hàng của mình.

Hình 10.3: Địa bàn của khách hàng (phần trăm)



Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Bảng 10.10 cung cấp thông tin về người mua sản phẩm hoặc dịch vụ quan trọng nhất của các doanh nghiệp trong mẫu điều tra. Hơn một nửa số sản phẩm/dịch vụ quan trọng nhất được mua bởi các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước, và 41 phần trăm được mua bởi người dân địa phương. Khách du lịch, các cơ quan nhà nước phi thương mại, doanh nghiệp nhà nước, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và xuất khẩu đóng góp rất nhỏ vào doanh thu bán sản phẩm/dịch vụ quan trọng nhất. Chia theo khu vực của doanh nghiệp, chúng tôi nhận thấy rằng các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn bán cho người dân địa phương nhiều hơn so với các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị, trong khi đó các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị bán nhiều hơn cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước, doanh nghiệp nhà nước và các công ty nước ngoài. Các doanh nghiệp lớn hơn bán ít hơn cho người dân địa phương và nhiều hơn đáng kể cho cả doanh nghiệp nhà nước và xuất khẩu. Hơn 19 phần trăm doanh số từ sản phẩm/dịch vụ quan trọng nhất của các doanh nghiệp quy mô vừa đến từ xuất khẩu so với chỉ 0,1 phần trăm ở các doanh nghiệp siêu nhỏ và 2,7 phần trăm ở các doanh nghiệp nhỏ. Điều này cho thấy rằng, mất ít nguồn lực hơn để bán cho người dân địa phương, trong khi hợp đồng với các doanh nghiệp nhà nước và xuất khẩu là dành cho các doanh nghiệp lớn hơn. So với vòng điều tra năm 2013, đã có sự giảm nhẹ về tầm quan trọng của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước, trong khi tỷ trọng bán cho người dân địa phương đã tăng lên ở mức gần 3 điểm phần trăm. Sự thay đổi này được thể hiện ở cả doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị và nông thôn, mặc dù mức độ thay đổi là lớn hơn ở các doanh nghiệp thuộc khu vực nông thôn

Bảng 10.10: Cơ cấu bán hàng (phần trăm)

	Chung	Thành thị	Nông thôn	Siêu nhỏ	Nhỏ	Vừa
Người dân địa phương	41,0	30,8	49,2	49,2	22,6	10,5
Khách du lịch	0,6	0,5	0,6	0,5	0,8	0,1
Cơ quan nhà nước phi thương mại	0,8	0,7	0,8	0,5	1,5	1,6
Doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong nước	50,9	57,3	45,8	47,0	63,1	52,9
Doanh nghiệp nhà nước	3,7	5,8	2,0	2,3	6,6	9,6
Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	1,2	2,2	0,4	0,4	2,6	5,7
Xuất khẩu	1,9	2,7	1,2	0,1	2,7	19,5

Nguồn: Tính toán của nhóm tác giả từ dữ liệu điều tra.

Phần này xem xét hành vi xuất khẩu, vấn đề cạnh tranh và cơ cấu bán hàng của các DNNVV. Trả lời cho câu hỏi liệu có nên khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu không là chưa rõ ràng vì doanh thu, lợi nhuận trên một lao động toàn thời gian của các doanh nghiệp không xuất khẩu lại cao hơn so với các doanh nghiệp có xuất khẩu. Tuy nhiên, trong khuôn khổ ước lượng cho thấy có mối tương quan thuận chiều giữa tiền lương trên một lao động và tình trạng xuất khẩu của doanh nghiệp, điều này gợi ra rằng cần phải có phân tích sâu hơn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu trước khi đưa ra các kiến nghị là liệu có nên khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu không và khuyến khích thông qua biện pháp gì. Phần này kiến nghị các nhà hoạch định chính sách cần khuyến khích cạnh tranh ở những ngành, lĩnh vực đang có mức cạnh tranh thấp hoặc chưa có sự cạnh tranh vì có mối tương quan thuận chiều giữa cạnh tranh và đổi mới.

11 Kết luận

Kết quả điều tra DNNVV năm 2015 khẳng định một số cải thiện đáng kể về môi trường kinh doanh tại Việt Nam. So với kết quả điều tra năm 2013, quá trình chính thức hóa của các cơ sở kinh doanh đã có bước tăng đáng kể. Kết quả cũng chỉ ra rằng các hộ kinh doanh thuộc khu vực phi chính thức không đóng góp nhiều cho sự thay đổi đối với môi trường kinh doanh chung và dữ liệu điều tra chỉ ra rằng vấn đề tạo việc làm trong một môi trường kinh doanh năng động sẽ đến từ các DNNVV được chính thức hóa trong tương lai.

Cụ thể, so với báo cáo điều tra giai đoạn 2011- 2013 (CIEM et al. 2014), có sự tăng lên nhanh chóng về tỷ lệ các doanh nghiệp chuyển sang khu vực chính thức trong giai đoạn 2013- 2015. Khoảng 96% số doanh nghiệp chưa đăng ký chính thức trong điều tra năm 2013 đã có Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (và mã số thuế) trong điều tra năm 2015. Con số này chỉ là 8% trong báo cáo điều tra trước đó (CIEM et al. 2014). Đây là một thành công rất lớn và dữ liệu điều tra một lần nữa chỉ ra tác động tích cực của tăng trưởng việc làm đến quá trình chính thức hóa. Vì vậy, Chính phủ nên tiếp tục và tăng cường các chính sách nhằm khuyến khích quá trình chính thức hóa các cơ sở kinh doanh.

Có ít hơn các DNNVV có chi ngoài trong năm 2015 so với năm 2013, tuy nhiên, có 30% các doanh nghiệp không có chi ngoài năm 2013 lại thực hiện hành vi này trong điều tra năm 2015. Các doanh nghiệp thuộc khu vực chính thức có chi ngoài thường xuyên hơn nhằm mục đích để đối phó với cơ quan thuế và cán bộ thuế cũng như để tiếp cận được các dịch vụ công. Một phần nguyên nhân quan trọng của việc chi ngoài vẫn không được tiết lộ. Các doanh nghiệp tin rằng họ sẽ tiếp tục sử dụng chi ngoài trong tương lai để đối phó với những khó khăn trong việc tuân thủ các quy định của nhà nước và để theo kịp với sự cạnh tranh. Tuy nhiên, lợi ích rõ ràng của chi ngoài là không rõ ràng vì các doanh nghiệp có chi ngoài không cho thấy tỷ lệ tăng trưởng cao hơn so với các doanh nghiệp không thực hiện hành vi này. Điều này ngụ ý rằng, việc hợp tác giữa Chính phủ và các hiệp hội đóng vai trò rất quan trọng trong việc “phá vỡ vòng luẩn quẩn tiêu cực” này.

Tỷ lệ các doanh nghiệp thực hiện đầu tư đã tăng lên so với điều tra năm 2013. Kết quả này đặc biệt là do tỷ lệ đầu tư cao trong các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ. Cả doanh nghiệp nhỏ và vừa đều có sự sụt giảm về đầu tư. Các khoản đầu tư chủ yếu có nguồn gốc từ các khoản vay chính thức, tuy nhiên so với điều tra năm 2013 chúng tôi nhận thấy có sự tăng lên lớn của nguồn vốn tự có trong đầu tư tài chính. Để có thể nhận được các khoản tín dụng chính thức vẫn là một trở ngại lớn, đặc biệt là đối với các hộ kinh doanh. Trên 70 phần trăm các doanh nghiệp điều tra không tiếp cận được với khoản vay chính thức tìm đến các khoản vay phi chính thức. Tóm lại, kết quả khẳng định rằng sự khác nhau và hạn chế về tiếp cận tín dụng tiếp tục tạo ra những khó khăn đối với tăng trưởng và duy trì đầu tư của khu vực DNNVV. Chính phủ, trên cơ sở những khó khăn này một mặt cần có chính sách tăng khả năng tiếp cận tín dụng cho các DNNVV, mặt khác cần có những nỗ lực mạnh hơn nhằm hình thành các chương trình, dự án phù hợp cung cấp tín dụng cho các DNNVV trên phạm vi cả nước, cả ở hai phía cung và cầu.

Nhìn chung, các DNNVV mang đặc trưng của chuyên môn hóa, chỉ khoảng 11% số doanh nghiệp sản xuất từ hai loại sản phẩm trở lên. Các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp có tỷ lệ đa dạng hóa cao hơn mức trung bình và tỷ lệ này cũng tăng theo quy mô của doanh nghiệp. Điều này gợi ý rằng, dường như đa dạng hóa sản phẩm chưa được coi là một công cụ để giảm rủi ro đối với các doanh nghiệp điều tra.. Tuy nhiên, một điều tối quan trọng là các doanh nghiệp không được gắn hoạt động này với các hoạt động và sản phẩm không có tính cạnh tranh và khả năng phát triển. Trong khi chúng tôi nhận thấy sự tăng lên nhanh tỷ lệ phát triển sản phẩm mới trong điều tra năm 2015 so với năm 2013, chúng tôi cũng phát hiện có sự giảm sút của tỷ lệ đổi mới thông quan việc cải tiến sản phẩm hiện có. Ngụ ý chính sách ở đây là Chính phủ cần xem lại các sáng kiến công nghệ hiện có và xem xét làm cách nào để có thể tăng cường các hoạt động này.

Các kết quả có được ở trên được củng cố thêm qua phát hiện rằng các doanh nghiệp có hoạt động đổi mới dường như có lợi nhuận và doanh thu cao hơn so với các doanh nghiệp không thực hiện đổi mới. Nói cách khác, đẩy mạnh hoạt động đổi mới là rất quan trọng đối với hoạt động của doanh nghiệp. Đúng như kỳ vọng, điều này hầu như đúng với các doanh nghiệp lớn hơn. Đa dạng hóa là phù hợp với các doanh nghiệp vừa, xét cả về khía cạnh doanh thu và lợi nhuận, trong khi đổi mới thông qua việc cải tiến sản phẩm hiện có lại đem lại lợi ích đối với tăng trưởng của doanh nghiệp. Thêm vào đó, tỷ lệ doanh nghiệp áp dụng đổi mới công nghệ đã giảm so với điều tra năm 2013. Điều này là rất đáng quan tâm vì việc sử dụng công nghệ mới thường có tương quan thuận đến tăng trưởng của doanh nghiệp và ngược đối với khả năng rút khỏi thị trường. Tóm lại, các phát hiện liên quan đến khía cạnh công nghệ cho thấy rằng Chính phủ cần phải nhắm đến việc giúp tăng cường khả năng đổi mới công nghệ của các DNNVV xét cả ở khía cạnh đổi mới sản phẩm và quy trình (công nghệ mới).

Tăng trưởng việc làm đã đạt được mức so với trước khủng hoảng và tỷ lệ doanh nghiệp rút khỏi thị trường đã giảm đi so với giai đoạn 2009- 2013. Điều này là rất đáng khích lệ và là minh chứng rõ ràng về quan điểm chính sách kinh tế vĩ mô nhạy bén mà Việt Nam đã thực hiện nhằm đối phó với khủng hoảng tài chính toàn cầu. Năng suất lao động dưới hai thước đo là doanh thu trên một lao động và giá trị gia tăng trên một lao động đều tăng lên trong điều tra năm 2015 so với năm 2013. Đặc biệt, sự tăng lên về doanh thu trên một lao động diễn ra ở các doanh nghiệp quy mô lớn hơn, trong khi đó các doanh nghiệp quy mô nhỏ là nhóm có tỷ lệ tăng trưởng năng suất lao động cao nhất theo tiêu chí giá trị gia tăng trên một lao động.

Ngành may mặc và sản xuất sản phẩm từ kim loại đúc sẵn có tỷ lệ tăng năng suất lao động tính theo giá trị doanh thu trên lao động cao nhất, trong khi đó lĩnh vực nội thất có sự tăng trưởng cao nhất về năng suất lao động xét trên tiêu chí giá trị gia tăng trên một lao động. Tăng trưởng năng suất lao động dường như không diễn ra ở các hộ kinh doanh nhưng lại có ở các doanh nghiệp thuộc khu vực thành thị có thực hiện cải tiến sản phẩm hiện có. Mối quan hệ rõ ràng giữa đổi mới và năng suất lao động là sự minh chứng cho thấy việc cần phải tăng cường quan tâm đến chính sách nhằm vào đổi mới. Việt Nam cũng đã làm rất tốt khi đạt được tăng trưởng qua chính sách đầu tư vốn. Trong những năm tới, nâng cấp và cải thiện công nghệ sẽ rất quan trọng nếu Việt Nam muốn thoát khỏi bẫy thu nhập trung bình.

So với năm 2013, chúng tôi nhận thấy sự tăng lên về số lao động toàn thời gian và sự sụt giảm lao động nữ thường xuyên. Số lượng việc làm tạo mới nhìn chung là tăng và chủ yếu đến từ các doanh nghiệp quy mô vừa. Các doanh nghiệp siêu nhỏ có sự giảm đi về số việc làm. Việc sử dụng lao động thời vụ không có sự thay đổi trong hai năm qua nhưng lại tăng ở các doanh nghiệp siêu nhỏ và doanh nghiệp thuộc khu vực chính

thức. Như đã lưu ý, một lượng lớn các doanh nghiệp đã chuyển từ khu vực phi chính thức sang khu vực chính thức so với điều tra năm 2013 và sự gia tăng về lao động thời vụ cho thấy rằng việc chính thức hóa không ảnh hưởng đến quan hệ chủ yếu đối với người lao động. Phát hiện này rất đáng quan tâm.

Một điều tích cực là tạo việc làm đã diễn ra, tuy nhiên sự bất bình đẳng lại xuất hiện xét ở một số khía cạnh. Điều này phản ánh quá trình khi một lao động toàn thời gian (người trong cuộc) được lợi hơn trong khi người ngoài cuộc (đặc biệt là lao động thời vụ tại các doanh nghiệp nhỏ) lại bị bỏ lại phía sau. Và phát hiện liên quan đến giới là đáng lo ngại khi sự công bằng và tác động của năng suất làm mất cân bằng giữa hai giới. Chính phủ cần chú trọng đặc biệt đến hai vấn đề là các chính sách đối với thị trường lao động nói chung và cần có các sáng kiến cụ thể và có mục tiêu, ví dụ như các chiến dịch truyền thông và các chính sách tuyển dụng lao động của chính phủ.

Lương thực tế đã tăng khoảng 15% trong giai đoạn giữa hai cuộc điều tra được xem xét trong báo cáo này với mức tăng lớn hơn của nhóm lao động quản lý. Nhìn chung, thị trường việc làm dường như là tương đối dao động và việc dịch chuyển giữa các nhóm nghề không phải là vấn đề bất bình thường và lợi thế nằm ở nhóm lao động quản lý. Kết quả điều tra cho thấy có kết quả tích cực của đào tạo và tái khẳng định mối tương quan thuận chiều và quan trọng giữa quy mô doanh nghiệp và mức lương. Điều này nhấn mạnh rằng Chính phủ cần tiếp tục đóng vai trò năng động trong lĩnh vực giáo dục và đào tạo trong việc phối hợp với khu vực tư nhân trên cơ sở phối hợp công – tư (PPP) bất cứ khi nào có thể và nhận thức được nhu cầu đối với khả năng nâng cấp và phát triển công nghệ của các doanh nghiệp.

Kết quả điều tra cũng cho thấy xu hướng giảm đi trong việc sử dụng hợp đồng lao động chính thức đối với lao động thường xuyên toàn thời gian và có sự cải thiện sự quan tâm đối với người lao động so với điều tra năm 2013. Chi trả cho người nghỉ ốm và nghỉ phép năm đã trở nên phổ biến hơn. Nhìn chung, tất cả các loại phúc lợi xã hội trừ nghỉ thai sản có trả lương đều tăng lên, điều này thể hiện sự cải thiện chung về các điều kiện làm việc trong khu vực tư nhân. Xu hướng tác động của quy mô một lần nữa lại được thể hiện khi các doanh nghiệp có quy mô lớn hơn có tỷ lệ hợp đồng chính thức và phúc lợi xã hội cao hơn nhiều so với các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn, điều này nhấn mạnh nhu cầu cần được lưu ý đối với thách thức của người trong cuộc- người ngoài cuộc đã đề cập ở trên. Việc tăng sự bất bình đẳng có thể có nhiều nguyên nhân và một điều quan trọng là cần phải đưa ra được các biện pháp chính sách nhằm tránh những nguyên nhân cơ bản do thị trường gây ra vượt ra khỏi khả năng kiểm soát.

Các DNNVV Việt Nam dường như không quá năng động ở thị trường nước ngoài. Điều này không chỉ thể hiện qua tỷ lệ thấp các doanh nghiệp có xuất khẩu mà còn biểu hiện qua sự ít thịnh hành của các tiêu chuẩn được thừa nhận trên bình diện quốc tế. Tỷ lệ các doanh nghiệp xuất khẩu năm 2015 là dưới 7% và là không lớn, tuy nhiên có sự gia tăng so với các điều tra trước đó. Một sự thay đổi tích cực đó là doanh thu từ xuất khẩu của các doanh nghiệp xuất khẩu có sự gia tăng. Điều này là hoàn toàn đúng với các doanh nghiệp quy mô siêu nhỏ và nó cho thấy cần phải tăng cường hỗ trợ đối với các DNNVV để tham gia và duy trì hoạt động ở các thị trường nước ngoài. Một tỷ lệ lớn các DNNVV không có Chứng nhận chất lượng hoặc môi trường và chúng tôi quan sát thấy có xu hướng giảm đi tỷ lệ doanh nghiệp có chứng chỉ cả đối với các tiêu chuẩn quốc tế cũng như môi trường. Như số liệu đã chỉ ra, chỉ số hoạt động của các doanh nghiệp được cấp các chứng nhận tốt hơn xét ở khía cạnh doanh thu và năng suất lao động, điều này dường như cơ hội đã bị bỏ qua không chỉ đối với kết quả hoạt động của doanh nghiệp mà cả ở khía cạnh tiếp cận thị trường nước ngoài.

Lý thuyết hiện tại và kinh nghiệm của các nước Châu Á chỉ ra sự phát triển mạnh mẽ có được từ việc gia tăng hoạt động xuất khẩu – gắn với tích tụ và phát triển năng lực của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có thể học hỏi từ hoạt động xuất khẩu và việc tăng cường học hỏi sẽ là nhân tố quan trọng nhằm nâng cao hiệu quả, nâng cấp công nghệ và phát triển. Chính phủ vì vậy phải chú trọng nhiều hơn đến nhu cầu phát triển lớn hơn của các doanh nghiệp trong việc mở rộng thị trường xuất khẩu, cả trực tiếp và gián tiếp với vai trò là nhà cung cấp các đầu vào cho các doanh nghiệp lớn có xuất khẩu. Điều này sẽ liên quan đến cả việc cung cấp thông tin và có các điều khoản cụ thể, ví dụ như đối với các thỏa thuận/hợp đồng với các doanh nghiệp nước ngoài, những nhân tố đóng vai trò quan trọng đối với việc thâm nhập thị trường toàn cầu của các doanh nghiệp Việt Nam. Một vấn đề khác đó là kêu gọi sự chú ý của các doanh nghiệp đối với các tiêu chuẩn và kiểm soát chất lượng, những khía cạnh đã được chứng minh là có tác động lớn đến khả năng xuất khẩu của các doanh nghiệp ra thị trường thế giới.

Gần 90% các doanh nghiệp cho rằng họ phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt trong lĩnh vực hoạt động của mình. Áp lực cạnh tranh tăng lên theo chiều tăng của quy mô doanh nghiệp. Thêm vào đó, các doanh nghiệp cảm nhận rằng mức độ cạnh tranh đã tăng lên trong hai năm qua. Do phần lớn các doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm trong cùng huyện mà họ đặc trụ sở, chiến lược để đối phó với cạnh tranh nên là đa dạng hóa khách hàng. Gia tăng áp lực cạnh tranh là một đặc tính không thể thiếu của các nền kinh tế chuyển đổi. Tuy nhiên, một điều quan trọng là khung chính sách phải được hình thành để tháo gỡ những phát sinh tiêu cực từ thị trường như vấn đề thông đồng, độc quyền hóa và bất cân bằng để đạt được những lợi ích phù hợp thông qua những phát minh, sáng kiến công nghệ. Khung pháp lý, nói cách khác là rất cần thiết đối với quá trình phát triển. Hầu hết các doanh nghiệp tại thời điểm hiện tại chủ yếu bán hàng hóa trong phạm vi huyện mà doanh nghiệp đó đặt trụ sở chính, một chiến lược nhằm đối phó với sự cạnh tranh là đa dạng hóa khách hàng, kêu gọi sự chú ý đối với việc mở rộng thị trường ra khỏi phạm vi của địa phương, quốc gia.

Báo cáo này đưa ra cái nhìn sâu đối với môi trường kinh doanh hiện nay các DNNVV đang hoạt động cũng như những rào cản họ phải đối mặt và cơ hội mà họ có được. Một số kết luận được rút ra đối với một số vấn đề như tỷ lệ đầu tư, tạo việc làm, tiền lương, năng suất lao động, chính thức hóa và sử dụng các khoản chi không chính thức có sự cải thiện đáng kể so với điều tra hai năm trước. Bên cạnh đó, nhiều thách thức vẫn tiếp tục tồn tại. Báo cáo cho thấy khả năng tiếp cận tín dụng và thị trường nước ngoài còn hạn chế. Báo cáo cũng chỉ ra sự hạn chế trong tuân thủ các tiêu chuẩn quốc tế và môi trường đối với tất cả các nhóm quy mô doanh nghiệp. Điều này không chỉ gây hậu quả đáng lo ngại đối với môi trường tự nhiên mà còn làm giảm khả năng tham gia các thị trường nước ngoài với nhiều lợi ích. Các phát hiện trình bày trong báo cáo này thể hiện sự cần thiết đối với việc triển khai các chính sách có lợi đối với tăng trưởng kinh tế bền vững trong đó bao gồm cả các chính sách đối với khu vực DNNVV.

Hơn nữa, và rất quan trọng là có sự khác biệt đáng kể giữa hai giới nam và nữ trong cả thái độ đối với rủi ro cũng như các đặc điểm tính cách. Điều này có thể lý giải sự khác nhau được ghi nhận trong hành vi đầu tư và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có chủ sở hữu là nữ giới và nam giới, và là sự cảnh báo rằng sự phát triển bình đẳng về giới sẽ không đạt được nếu không có các biện pháp chính sách quyết liệt nhằm giúp thay đổi hành vi và ứng xử hiện tại. Tóm lại, kết quả của báo cáo chỉ ra tầm quan trọng sống còn của việc tiếp tục có các biện pháp chính sách không chỉ nhằm nâng cao năng suất, tạo việc làm và tăng trưởng kinh tế mà còn giúp duy trì mô hình tăng trưởng theo chiều sâu.

Tài liệu tham khảo

- ADB, 2015. *Asia Small and Medium-sized Enterprise (SME) Finance Monitor 2014*, Asian Development Bank. Available at: <http://www.adb.org/publications/asia-sme-finance-monitor-2014> [Accessed February 26, 2016].
- Audretsch, D.B. & Feldman, M.P., 1996. R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production. *The American Economic Review*, 86(3), pp.630–640.
- Avermaete, T. et al., 2004. Determinants of product and process innovation in small food manufacturing firms. *Trends in Food Science & Technology*, 15(10), pp.474–483.
- Beghin, J.C., Maertens, M. & Swinnen, J., 2015. Nontariff Measures and Standards in Trade and Global Value Chains. *Annual Review of Resource Economics*, 7(1), pp.425–450.
- Bernard, A.B., Jensen, J.B. & Lawrence, R.Z., 1995. Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 1995, pp.67–119.
- Bigsten, A. & Söderbom, M., 2006. What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa? *The World Bank Research Observer*, 21(2), pp.241–265.
- Borghans, L. et al., 2008. The Economics and Psychology of Personality Traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), pp.972–1059.
- Brambilla, I., Depetris Chauvin, N. & Porto, G., 2016. Examining the Export Wage Premium in Developing Countries. *Review of International Economics*, p.n/a-n/a.
- Carter, N.M. et al., 2003. The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), pp.13–39.
- Charness, G. & Gneezy, U., 2012. Strong Evidence for Gender Differences in Risk Taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83(1), pp.50–58.
- CIEM et al., 2010. *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a survey in 2009*, Hanoi, Vietnam: Central Institute of Economic Management (CIEM).
- CIEM et al., 2012. *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a survey in 2011*, Hanoi, Vietnam: Central Institute of Economic Management (CIEM).
- CIEM et al., 2014. *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a survey in 2013*, Hanoi, Vietnam: Central Institute of Economic Management (CIEM).
- Collier, P., 2000. Africa's comparative advantage. In H. Jalilian, M. Tribe, & J. Weiss, eds. *Industrial Development and Policy in Africa: Issues of De-Industrialisation and Development Strategy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Costa, P.T., Terracciano, A. & McCrae, R.R., 2001. Gender differences in personality traits across cultures: robust and surprising findings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(2), pp.322–331.
- Cramer, J.S. et al., 2002. Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48(1), pp.29–36.

- Crosan, D.C. & Minniti, M., 2012. Slipping the surly bonds: The value of autonomy in self-employment. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), pp.355–365.
- Crosan, R. & Gneezy, U., 2009. Gender Differences in Preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), pp.448–74.
- DFID, 2015. Vietnam Business Challenge Fund. Available at: <http://www.vbcf.org.vn/en/about-us> [Accessed January 14, 2016].
- Dohmen, T. et al., 2011. Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), pp.522–550.
- Eifert, B., Gelb, A. & Ramachandran, V., 2005. *Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from the Investment Climate Data*, Rochester, NY: Social Science Research Network.
- EPI, 2014. Environmental Performance Index Country Rankings. *Environmental Performance Index*. Available at: <http://epi.yale.edu/epi/country-rankings> [Accessed January 13, 2016].
- Feingold, A., 1994. Gender differences in personality: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 116(3), pp.429–456.
- Fisman, R. & Svensson, J., 2007. Are corruption and taxation really harmful to growth? Firm level evidence. *Journal of Development Economics*, 83(1), pp.63–75.
- Fulponi, L., 2006. Private voluntary standards in the food system: The perspective of major food retailers in OECD countries. *Food Policy*, 31(1), pp.1–13.
- Gadenne, D.L., Kennedy, J. & McKeiver, C., 2009. An Empirical Study of Environmental Awareness and Practices in SMEs. *Journal of Business Ethics*, 84(1), pp.45–63.
- Gebreyesus, M., 2011. Innovation and Microenterprise Growth in Ethiopia. In A. Szirmai, W. Naudé, & M. Goedhuys, eds. *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development*. Oxford, UK: OUP Oxford.
- Goedhuys, M. & Sleuwaegen, L., 2013. The Impact of International Standards Certification on the Performance of Firms in Less Developed Countries. *World Development*, 47, pp.87–101.
- GSO, 2015a. *Report on labour force survey 2014*, Hanoi, Vietnam: General Statistics Office of Vietnam.
- GSO, 2015b. *Results of a survey on non-farm individual business establishments 2014*, Hanoi, Vietnam: General Statistics Office of Vietnam.
- GSO, 2004. *Results of Establishment Census of Vietnam 2002: Volume 2 – Business Establishments*, Ha Noi: Statistical Publishing House.
- GSO, 2014. *Statistical Handbook of Vietnam 2014*, Hanoi: General Statistics Office of Vietnam.
- GSO, 2007. *The Real Situation of Enterprises: Through the Results of Surveys Conducted in 2004, 2005, 2006*, Ha Noi: Statistical Publishing House.
- Hardeweg, B., Menkhoff, L. & Waibel, H., 2013. Experimentally Validated Survey Evidence on Individual Risk Attitudes in Rural Thailand. *Economic Development and Cultural Change*, 61(4), pp.859–888.

- Harvie, C. & Vo, A.N., 2009. The changing face of women managers in small and medium sized enterprises in Vietnam. In Q. Truong & C. Rowley, eds. *The Changing Face of Vietnamese Management*. New York: Routledge, pp. 221–250.
- Henson, S. & Caswell, J.A., 1999. Food safety regulation: an overview of contemporary issues. *Food Policy*, 24(6), pp.589–603.
- Henson, S. & Humphrey, J., 2010. Understanding the Complexities of Private Standards in Global Agri-Food Chains as They Impact Developing Countries. *Journal of Development Studies*, 46(9), pp.1628–1646.
- Henson, S., Masakure, O. & Cranfield, J., 2011. Do Fresh Produce Exporters in Sub-Saharan Africa Benefit from GlobalGAP Certification? *World Development*, 39(3), pp.375–386.
- Hering, L. & Poncet, S., 2010. Market Access and Individual Wages: Evidence from China. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1), pp.145–159.
- Howard, E. et al., 2014. *Productivity-enhancing manufacturing clusters: Evidence from Vietnam*, World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).
- ISO, 2014. The ISO Survey. *International Organization for Standardization*. Available at: <http://www.iso.org/iso/home/standards/certification/iso-survey.htm?certificate=ISO%209001&countrycode=VN#countrypick> [Accessed March 4, 2016].
- Jovanovic, B., 1982. Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica*, 50(3), pp.649–70.
- Koellinger, P., Minniti, M. & Schade, C., 2007. “I think I can, I think I can”: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), pp.502–527.
- Larsen, A.F., Rand, J. & Torm, N., 2011. Do Recruitment Ties Affect Wages? An Analysis using Matched Employer–Employee Data from Vietnam. *Review of Development Economics*, 15(3), pp.541–555.
- Le, N.T.B. & Nguyen, T.V., 2009. The Impact of Networking on Bank Financing: The Case of Small and Medium-Sized Enterprises in Vietnam. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), pp.867–887.
- Liedholm, C.E. & Mead, D.C., 1999. *Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises*, London and New York: Routledge.
- Martincus, C.V., Castresana, S. & Castagnino, T., 2010. ISO Standards: A Certificate to Expand Exports? Firm-Level Evidence from Argentina. *Review of International Economics*, 18(5), pp.896–912.
- McKenzie, D. & Sakho, Y.S., 2010. Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability. *Journal of Development Economics*, 91(1), pp.15–24.
- McMillan, J. & Woodruff, C., 1999. Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(4), pp.1285–1320.
- Montgomery, J.D., 1991. Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis. *The American Economic Review*, 81(5), pp.1408–1418.
- OECD, 2005. *Environment and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Corporate Tools and Approaches*, Paris: OECD Publishing.

- OECD, 2014. *Science, Technology and Innovation in Viet Nam*, Paris: OECD Publishing.
- Paunov, C., 2016. Corruption's asymmetric impacts on firm innovation. *Journal of Development Economics*, 118, pp.216–231.
- Perry, G.E. et al., 2007. *Informality : Exit and Exclusion*, Washington, DC: World Bank.
- Porter, M. & van der Linde, C., 1995. Green and Competitive: Ending the Stalemate. *Harvard Business Review*, 73(5), p.120.
- Psomas, E.L., Fotopoulos, C.V. & Kafetzopoulos, D.P., 2011. Motives, difficulties and benefits in implementing the ISO 14001 Environmental Management System. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 22(4), pp.502–521.
- Rand, J. et al., 2008. *Characteristics of the Vietnamese business environment: evidence from a SME survey in 2007*, Ha Noi: Central Institute for Economic Management.
- Rand, J., 2007. Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing. *Small Business Economics*, 29(1–2), pp.1–13.
- Rand, J. & Tarp, F., 2007. *Characteristics of the Vietnamese business environment: evidence from a SME survey in 2005*, Ha Noi: Central Institute for Economic Management.
- Rand, J. & Tarp, F., 2011. Does Gender Influence the Provision of Fringe Benefits? Evidence From Vietnamese SMEs. *Feminist Economics*, 17(1), pp.59–87.
- Rand, J. & Tarp, F., 2012. Firm-Level Corruption in Vietnam. *Economic Development and Cultural Change*, 60(3), pp.571–595.
- Rand, J. & Torm, N., 2012. The Benefits of Formalization: Evidence from Vietnamese Manufacturing SMEs. *World Development*, 40(5), pp.983–998.
- Raynolds, L.T., 2002. Consumer/Producer Links in Fair Trade Coffee Networks. *Sociologia Ruralis*, 42(4), pp.404–424.
- Sharma, S., 2014. Benefits of a registration policy for microenterprise performance in India. *Small Business Economics*, 42(1), pp.153–164.
- Soderbom, M., Teal, F. & Wambugu, A., 2005. Unobserved heterogeneity and the relation between earnings and firm size: evidence from two developing countries. *Economics Letters*, 87(2), pp.153–159.
- de Soto, H., 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row.
- Spence, M., 1976. Product Differentiation and Welfare. *The American Economic Review*, 66(2), pp.407–414.
- Tirole, J., 1988. *The theory of industrial organization*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Trifkovic, N., 2016. Private Standards and Labour Productivity in the Food Sector in Vietnam. [Manuscript]
- Trifkovic, N., 2015. *Spillover Effects of International Standards: Work Conditions in Vietnamese Small and Medium Enterprises*, Helsinki: UNU-WIDER.

- Vial, V. & Hanoteau, J., 2010. Corruption, Manufacturing Plant Growth, and the Asian Paradox: Indonesian Evidence. *World Development*, 38(5), pp.693–705.
- Weber, E.U., Blais, A.-R. & Betz, N.E., 2002. A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), pp.263–290.
- World Bank, 2013. Vietnam Inclusive Innovation Project. Available at:
<http://www.worldbank.org/projects/P121643/vietnam-inclusive-innovation-project?lang=en>
[Accessed January 14, 2016].
- Zhao, H. & Seibert, S.E., 2006. The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *The Journal of Applied Psychology*, 91(2), pp.259–271.
- Zhu, Q., Sarkis, J. & Lai, K., 2007. Green supply chain management: pressures, practices and performance within the Chinese automobile industry. *Journal of Cleaner Production*, 15(11–12), pp.1041–1052.